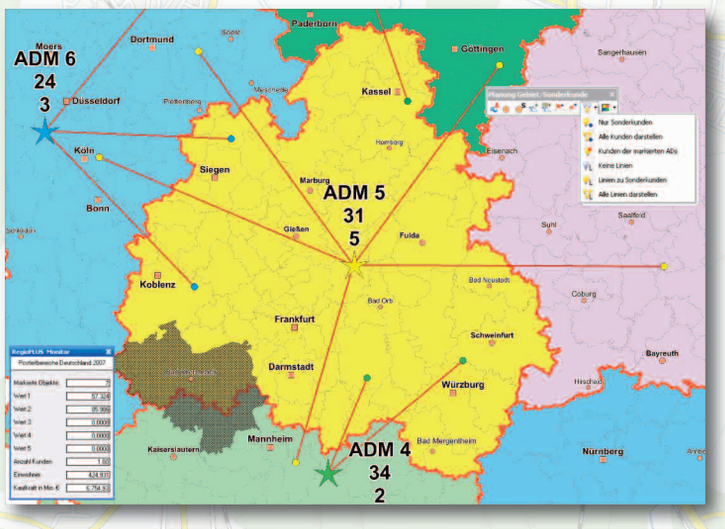
RegioPLUS VarioPlan für RegioGraph® - Planen mit Gebieten und Kunden

Mit Hilfe dieses Tools bilden Sie Ihre (Vertriebs-)Struktur 1:1 ab. Dabei können einem Mitarbeiter (AD, Servicetechniker, Kundenbetreuer etc.) sowohl einzelne Kunden als auch ganze Gebietsbereiche zugeordnet werden. Durch die Kombination von Flächen- und Einzel-Kundenzuordnung bleibt die Darstellung übersichtlich und entspricht trotzdem 1:1 der Realität.



Typische Mitarbeiter:

1. **Mitarbeiter ist für ein bestimmtes Gebiet verantwortlich.**
2. **Mitarbeiter ist für ein bestimmtes Gebiet und für einzelne weitere Sonderkunden verantwortlich.**
3. **Mitarbeiter arbeitet nicht gebietsbezogen, sondern betreut nur einzelne KeyAccount-Kunden**
4. **Innendienst-Mitarbeiter, der großräumig für bestimmte Kundengruppen zuständig ist.**

❑ Kein Aufwand beim Einspielen Ihrer Daten

Für die automatische Datenintegration werden vorgefertigte Excel-Tabellen bereitgestellt, in die Sie alle notwendigen Informationen über Ihren Kundenstamm und die Betreuungssituation eintragen können. Die Datenübernahme erfolgt automatisch durch Auswahl der gefüllten Exceldatei.

❑ Die kombinierten Planungswerkzeuge

Allen Mitarbeitern können sowohl Gebiete als auch einzelne Kunden zugeordnet werden. Einfach durch Klick auf den entsprechenden Mitarbeiter-Standort, oder alternativ durch Auswahl aus einer Mitarbeiter-Liste. Der Status der Kunden, ob „Flächen-“ oder „Sonderkunde“ kann ebenfalls jederzeit angepasst werden

❑ Automatisches Ein/Ausblenden

Wollen Sie gerade alle Kunden sehen? Nur die Sonderkunden? Oder nur die Kunden eines Mitarbeiters oder Mitarbeiterteams? Ganz ohne aufwändige Selektionen gelangen Sie mit einem MausKlick zum Ziel.

❑ Sofort loslegen mit vorgefertigten Vorlagen

Ausgangsbasis für die Abbildung Ihrer Struktur sind RegioGraph-Projektvorlagen, die bereits alle notwendigen Layer und Datenspalten enthalten. Als Planungsbasis für Deutschland stehen folgende Gebietsebenen bereit:

- Postleitzahlen 5-stellig Deutschland (ca. 8250 Gebiete)
- Postleitbereiche Deutschland (714 Gebiete)
- Postleitregionen 2-stellig Deutschland (95 Gebiete)
- Stadt-/ Landkreise Deutschland (439 Gebiete)

(Ausland und andere Gebietsebenen auf Anfrage)

❑ Automatische Formatierung aller Elemente

Alle Landkartenelemente – Kunden, Mitarbeiter-Standorte, Gebiete – werden automatisch formatiert. Gebiete und Kunden werden immer in der Farbe des zuständigen Mitarbeiters dargestellt, bei den Gebieten erfolgt zusätzlich eine Aufhellung der Farbe. Natürlich können Sie die Farbe der Mitarbeiter anpassen.

❑ Unterschiedliche Darstellungen per MausKlick

Für die Darstellungen der Kunden, Planungsgebiete und (Vertriebs-)Gebiete stehen eine Reihe von vordefinierten Analysen bereit, die Sie einfach per Mausklick anwählen können, z.B. Kunden größenskaliert nach Umsatz, Planungsgebiete in der Farbe der Mitarbeiter etc. Natürlich können auch andere Standard-Analysen von RegioGraph verwendet werden.

Lesen Sie auch den Anwenderbericht auf der Rückseite!

GfK GeoMarketing PREMIUM PARTNER

Zim-Tec Solutions in business mapping

Zim-Tec – Lagerstr. 58 – 68753 Waghäusel – Web: www.zim-tec.de
Telefon: 07254 777273 – Fax: 07254 777274 – Email: info@zim-tec.de

Anwenderbericht

Flexibel in dynamischem Markt: Festo AG plant Außendienst mit RegioGraph

Beim Automatisierungsanbieter Festo plant man im Außendienst variabel: Durch das Addon „VarioPlan“ zur GeoMarketing-Software RegioGraph kann das Unternehmen Flächen- und Sonderkunden parallel definieren und so optimal betreuen.

Als einer der weltweit führenden Anbieter pneumatischer und elektrischer Automatisierungstechnik bietet die Festo AG mehr als 28.000 Katalogprodukte, kundenspezifische Lösungen sowie einbaufertige Automatisierungssysteme. Auch die passenden Serviceangebote machen Festo zu einem überzeugenden Partner für seine Kunden. Das Stammhaus von Festo liegt im schwäbischen Esslingen-Berkheim. Hier plant und steuert das Außendienstmanagement den Einsatz der über 140 Außendienstmitarbeiter, die deutschlandweit in 13 Verkaufsgebieten im Einsatz sind.

Dabei legt man größten Wert auf eine optimale Kundenbetreuung. Und das bedeutet: Man will den Kunden einerseits eine langfristige, verlässliche Betreuung bieten, zugleich aber flexibel auf Veränderungen an einem dynamischen Markt reagieren können. Damit beides zugleich möglich ist, setzt man bei Festo die RegioGraph-Erweiterung VarioPlan ein. Mit VarioPlan kann man in der Vertriebsplanung zwischen „Flächen-“ und „Sonderkunden“ differenzieren und die „Sonderkunden“ von Gebietsumstrukturierungen explizit ausnehmen. Die Auswirkungen von geplanten Änderungen sind in Echtzeit auf der Karte erkennbar. Und das nicht nur für den geübten RegioGraph-Anwender, sondern auch für den Gebiets-Verkaufsleiter, der mal eben in die Zentrale kommt und dem Außendienstmanagement bei der Gebietsplanung über die Schulter schaut.

Entwickelt wurde VarioPlan von Zim-Tec – seit vielen Jahren Partner von GfK GeoMarketing und Spezialist für kundenspezifische Programmierlösungen rund um RegioGraph. Dort kennt man die Aufgabenstellung: Häufig gibt es wie bei Festo unterschiedliche Zuordnungen von Außendienstmitarbeitern zu Kunden. Da gibt es den typischen Außendienstmitarbeiter, der für ein bestimmtes Gebiet verantwortlich ist. Andere Mitarbeiter arbeiten nicht gebietsbezogen, sondern betreuen ausschließlich Key-Account-Kunden.

Das Stammhaus der Festo AG in Esslingen-Berkheim

Schließlich gibt es Mischformen, bei denen ein Mitarbeiter zwar ein „Stamm“-Vertriebsgebiet hat, darüber hinaus jedoch weitere einzelne „Sonderkunden“ aus anderen Gebieten betreut, z.B. weil bewährte Kontakte erhalten bleiben sollen oder weil es um eine bestimmte Produktsparte geht. Mit VarioPlan ist es möglich, solche parallelen und sich überschneidenden Vertriebsstrukturen in RegioGraph abzubilden. Der Status der Kunden, ob „Flächenkunde“ oder einem Mitarbeiter fest zugeordneter „Sonderkunde“, kann jederzeit angepasst werden. Ein spezielles Monitor-Fenster zeigt eine übersichtliche Statistik aller aktuell markierten Objekte. Neben der Anzahl der mar-kierten Objekte werden die Summen der numerischen Spalten aus der hinterlegten RegioGraph-Tabelle angezeigt. So ist während der Planung jederzeit erkennbar, wie sich das Hinzufügen oder Herausnehmen von Objekten auf bestimmte Kennzahlen wie z.B. die Besuchsfrequenzen des Mitarbeiters oder den Umsatz auswirken.

Harald Glaser, Leiter des Außendienstmanagement Deutschland bei Festo, möchte nicht mehr auf VarioPlan in Kombination mit RegioGraph verzichten: „Nicht nur die übersichtliche Visualisierung, auch die sofortige Veränderung von Kundenzuordnung (einschließlich Umsatzzuordnung, Besuchszahlen und vieles mehr) machen die Planung mit VarioPlan so ergiebig. Dadurch können wir die Gebietsstrukturen detailliert analysieren, schnell auf Veränderungen reagieren und dem Anspruch unser Kunden gerecht werden.“

Mehr zu VarioPlan unter:
http://www.zim-tec.de/html/standard/varioplan.htm