

Honeywell

THE POWER OF **CONNECTED**

JOHN DEERE IST JETZT MOBIL.

Wichtige verkaufsrelevante Prozesse sind jederzeit verfügbar

“Mit der Salesmen App konnten wir Mobilitätsanforderungen adressieren, sowie die Notwendigkeit, Vertriebsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, und diese gleichzeitig effizienter, genauer und vollständiger gestalten.”

*Stefan Muegge,
Manager E-Business, John Deere Europe*

Movilizer
Case Study



Movilizer hat für John Deere eine mobile App zur Dokumentenverwaltung und Produktkonfiguration entwickelt, die dem kompletten europäischen Vertriebsteam nun als zentrales Instrument dient. Diese können nun jederzeit und von überall auf wichtige und aktuelle Verkaufsinformationen zugreifen, auch offline, und dadurch den Herausforderungen des Marktes entgegen treten. Die vertriebliche Vorbereitungszeit hat sich somit von Wochen auf Minuten verringert.

Wichtige Anforderungen

Integration komplexer Daten
(pdf, ppt, video)

Offline Verfügbarkeit

Unterschiedlicher Zugriff
für Nutzergruppen

Verbindung mehrerer Back-end
Systeme

App läuft auf verschiedenen
Betriebssystemen

Update von Inhalten ohne Entwickler

Unternehmenssichere Technologie

Unterschiedliche Sprachen
und Inhalte pro Region

DIE AUFGABE

Um den aktuellen Trend der Veränderung von Geschäftsprozessen hin zu mehr Mobilität und Agilität auch bei sich einzuführen, suchte John Deere nach einer mobilen Lösung zur Unterstützung seiner Vertriebsprozesse.

Die Lösung sollte flexibel genug sein, um komplexe Multimedia-Dokumentationen in eine mobile Applikation zu integrieren und diese durch automatisches Synchronisieren bei jedem Dokument-Update in der Datenbank aktuell zu halten. Es sollte allen Vertriebsmitarbeitern jederzeit und an jedem Ort online und offline zugänglich sein. Es sollte dabei auch in der Lage sein, zwischen internen und externen Handelsvertretern zu unterscheiden, in mehreren Sprachen verfügbar sein und Inhalte je nach Land anzupassen. Gleichzeitig sollte die Lösung flexibel genug sein, die Anwendung mit zukünftigen Funktionen und Entwicklungen zu erweitern und sowohl auf Android- als auch auf iOS-Geräten benutzt werden können.

Das John Deere-Management wollte gewährleistet haben, den Inhalt der Applikation unabhängig vom App Entwickler ändern zu können. Schließlich muss die Lösung den hohen Sicherheitsstandards von John Deere entsprechen.

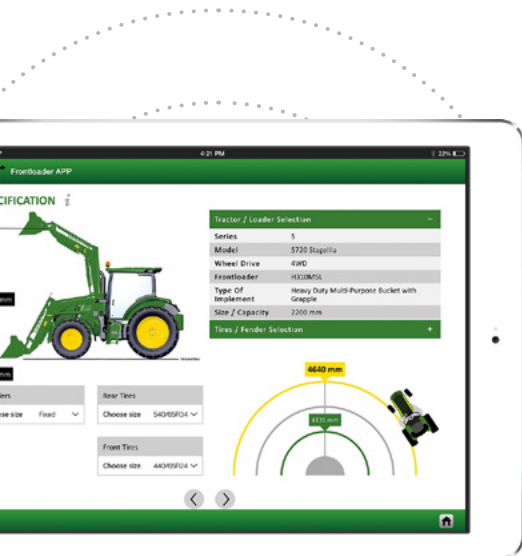
DIE LÖSUNG

Die von Movilizer entwickelte Salesmen App konnte die Erwartungen von John Deere erfüllen und diese sogar noch übertreffen, indem der

“ Unsere Außendienstteams profitieren von der neuen Applikation. Sie sparen Zeit und Aufwand während der Verkaufsvorbereitungen

der Go-Live für den Pilot Dank des smarten und modular aufgebauten Systems nur acht Wochen nach Blueprint gegeben werden konnte. Die vollständige Anwendung, nicht Out-of-the-Box, sondern speziell für die Bedürfnisse von

John Deere entwickelt, konnte neun Monate später ausgerollt werden. Diese enthielt alle relevanten Verkaufsinformationen, wie die komplette Produktpalette, Spezifikationen, Videos, Dokumentationen, Preislisten, Produkt- und Teile-Kombinationen und zusätzlich auch ein Ordersystem inklusive Lieferungsdetails - und all das in verschiedenen Sprachen.



Die Salesmen App zeigt detaillierte Produktinformationen, um den Außendienst zu unterstützen.



Movilizer Feature für komplexe Stammdaten

Diese Funktionalität verwaltet Download, Suche und Datenaktualisierung von Stammdaten und Multimedia-Elementen sehr effektiv, da nur das Delta der neuen Masterdaten aktualisiert und synchronisiert wird.



Der Verkäufer verwendet die Movilizer App während eines Gesprächs mit dem Kunden.

John Deere hat die Applikation zuerst in Deutschland, Großbritannien und Frankreich implementiert. Die dortigen Vertriebsmitarbeiter konnten ihren Kunden vor Ort Videos, Broschüren, Flyer und ppts der neuesten Traktoren und Erntemaschinen zeigen, ohne dabei zusätzliche Schulungen zu besuchen. „Unsere Außendienstteams profitieren von unserer neuen App. Sie spart ihnen Zeit und Aufwand bei den Verkaufsvorbereitungen“, sagte Stefan Muegge, Manager E-Business John Deere Europe. In weniger als einem Jahr haben mehr als 2.000 Verkäufer aus 15 europäischen Ländern die neue App akzeptiert und in Nutzung.

APP ERWEITERUNGEN

Mittlerweile wurden einige Erweiterungen live geschaltet: Mit dem Frontladerkonfigurator kann der Verkäufer zusammen mit dem Kunden nun alle Zusatzoptionen und Anpassungen durchgehen und diese sofort in die Bestellung mitaufnehmen.

Im Ballenpressen-Kostenrechner können für den Kunden John Deere Maschinen mit anderen Marken verglichen werden.

Zusätzlich konnten weitere mobile Apps für Nebenprozesse im Vertrieb realisiert werden.

DAS ERGEBNIS

Durch Movilizer's mobile Apps gelang es John Deere, Papierformulare und manuelle Handlungen von Dokumentationen-Updates und Bestellungen zu ersetzen und gewann dadurch mehr Zeit bei weniger Aufwand.

“ (...) Vertriebsprozesse effizienter, genauer und vollständiger gestalten

Die Möglichkeit, mit modernen mobilen Geräten (Smartphones, Tablets) zu arbeiten, steigerte außerdem die Motivation der Mitarbeiter. „Mit der Salesmen App konnten wir Mobilitätsanforderungen adressieren, sowie die

Notwendigkeit, Vertriebsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, und diese gleichzeitig effizienter, genauer und vollständiger gestalten“, so Stefan Muegge abschließend.

Wir freuen uns auf Sie

movilizer.com

Honeywell Safety and Productivity Solutions

Movilizer GmbH
Konrad-Zuse-Ring 30
68163 Mannheim, DE

MovilizerInfo@Honeywell.com

EUR +49 (0) 621 150 207 36

USA +1 (0) 650 284 82 82



Deere & Company – allgemein bekannt als John Deere – ist einer der weltweit größten Hersteller von Landmaschinen und einer der größten Hersteller von Bau-, Forst- und Rasenpflegegeräten in den USA. Das Unternehmen unterhält Fabriken in der ganzen Welt und vertreibt seine Produkte in mehr als 160 Ländern über unabhängige Einzelhändler – mit ca. 5.000 Vertriebsmitarbeiter weltweit.