

Digitalisierung. Nachhaltigkeit. Service Excellence. Der Consumer Sales und Wholesales Sektor befindet sich im Wandel. Als Unternehmen in dieser Branche stehen Sie vor vielfältigen Herausforderungen. Die Verwaltung immer umfangreicherer Produktsortimente, Konsumenten, die Produktionsbedingungen und Herstellungsverfahren zunehmend kritisch hinterfragen und der steigende Umsatz des E-Commerce. Wer sich rechtzeitig auf die verändernden Rahmenbedingungen einstellt und das eigene Potenzial ausschöpft, bleibt auch zukünftig wettbewerbsfähig. Unsere native Vertriebs-App POLUMANA® hilft Ihnen, Ihre Effizienz zu steigern und so Ihr Potenzial auszuschöpfen.

15 % weniger Aufwand, Zeit oder Ressourcen.

bis zu **25 %** mehr Umsatz pro Bestellung

Return on Invest in < 2 Jahren

SO UNTERSTÜTZT SIE POLUMANA® IM HANDEL



Kundenbindungen digital stärken

Der stationäre Handel steht vor einer zunehmenden Herausforderung durch den E-Commerce, der oft niedrigere Preise bietet und die Vertriebsprozesse digitalisiert. POLUMANA® begegnet diesen Herausforderungen erfolgreich, indem es Ihnen dabei hilft, die Verkaufsgespräche besser zu gestalten. Das verbessert das Einkaufserlebnis und stärkt die Kundenbindung. Darüber hinaus bietet POLUMANA® Ihnen die Möglichkeit, Verkaufsmaterialien wie Videos, Kataloge und Anzeigen einfach und offline abzurufen. Das ermöglicht das Verkaufsgespräch effizienter und professioneller zu gestalten – auch ohne Internetverbindung.



Cross- und Upselling leichtgemacht

Eine erfolgreiche Kundenbindung erfordert
Personalisierung und ein effizientes Kundendatenmanagement. Die Verkaufsberater sollen in der Lage sein, auf Kundendaten zuzugreifen, Einzelteile nachzubestellen, persönliche Termine zu vereinbaren und gezielte Werbung anzubieten, um die Bindung zu stärken. Hierbei unterstützt POLUMANA® durch die Bereitstellung einer umfassenden Auftragshistorie für bereits vom Kunden bestellte Artikel sowie eine Liste von Zubehör und ähnlichen Produkten. Dies ermöglicht einen verbesserten Kundenservice und verstärkte Kundenbindung, während gleichzeitig das Potenzial für Cross- und Upselling erhöht wird.



Informationen in Echtzeit abrufen – auch offline

Aktuelle Lagerbestände und Verfügbarkeiten sind vor Ort beim Kunden nicht oder nicht schnell genug einsehbar. Auch Preise unterliegen – oftmals aktionsbedingt – starken Schwankungen. Für den Außendienst ist es nicht immer möglich, zuverlässige Aussagen zu treffen. Mit POLUMANA® sind aktuelle Lagerbestände und Preise stets in Echtzeit verfügbar – auch offline. So können Sie Ihre Kunden immer über die aktuellen Konditionen informieren. Ein positiver Nebeneffekt: Der Innendienst wird entlastet.



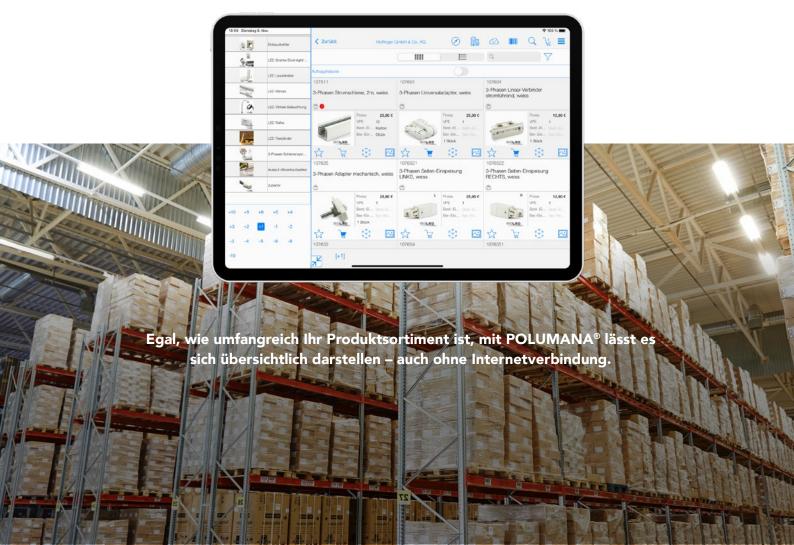
Mehr Zeit für Ihre Hauptaufgaben

Die Vor- und Nachbereitung von Terminen kostet oft wertvolle Zeit und Energie, die an anderer Stelle fehlen kann. Mit POLUMANA® sind nicht nur die Stammdaten, sondern auch die Verkaufshistorie und die Inhalte der letzten Termine stets griffbereit. Die lästige manuelle Erstellung von Besuchsberichten wird automatisiert. Das bedeutet für Sie, dass Sie mehr Zeit für das haben, wofür Sie eigentlich vorgesehen sind: das Verkaufen! Lassen Sie POLUMANA® Ihnen den Rücken stärken und Ihre Effizienz steigern, während Sie sich darauf konzentrieren, erfolgreich zu verkaufen.



Ideal für große Sortimente

Der Handel, sei es im Einzel- oder Großhandel, wird vor allem durch umfangreiche Produktsortimente definiert. Gerade dort unterstützt Sie POLUMANA®. Auch ohne Internetverbindung können Sie mit einer Aktion auf das gesamte Portfolio zugreifen. Dazu profitieren Sie von Artikeldetailansichten, Statusanzeigen – und das alles mit intelligenten Filteroptionen. Das Ergebnis? Maximale Usability für effizientere Kundentermine.



VIELSEITIGE VERTRIEBSUNTERSTÜZUNG

Mobiles CRM

- Integrierte Kundenansicht mit Daten aus ERP und ggf. CRM (falls vorhanden).
- Mobile Erfassung von
 Besuchsberichten, Aufgaben,
 Opportunities, etc.

Multimediale Vertriebsunterstützung

- Offlinefähige, multimediale
 Präsentationen mit z.B. Videos,
 Fotos, PDF-Dokumenten
- Einbindung von Marketing-Kampagnen, Schritt-für-Schritt-Anleitungen, etc.

Mobile Tourenplanung

- Automatische Optimierung mittels KI
- Berücksichtigung von Umsatzzahlen, Fälligkeiten und Kundenpotentialen



Digitaler Produktkatalog

- Unbegrenzt offline Objekte in der App (Sales Cloud Max. 5000)
- Multimediale Aufbereitung (PIM/CMS)
- Cross- und Upselling

Mobile Auftragserfassung

- Inkl. offline Konditionen,
 Preisfindung & Bestandsinformationen aus dem ERP
- Unterschiedliche Auftragsarten, wie Angebote, Handlager, Rahmenaufträge

DIE DIGITALE TRANSFORMATION UMSETZEN

Mit der POLUMANA® Vertriebs-App profitieren Sie von:

- Informationen in einer Anwendung:
 POLUMANA® vereint Daten aus allen
 gängigen Systemen wie CRM, ERP,
 Produktkatalog oder Mediendatenbank.
- Hardwareunabhängigkeit ob Apple,
 Android oder Windows, POLUMANA® ist
 für alle Mobilgeräte bereit.
- **Kostengünstiger Flexibilität** bei der Anpassung von Anwendungen an neue Anforderungen.
- # Offline-Zugriff auf Daten in Echtzeit
- Nahtloser Integration in Ihre bestehenden SAP- oder Microsoft-Lösungen.

Die BLUE-ZONE GmbH ist Hersteller von Softwareanwendungen, mit über 20 Jahren Erfahrung in der End-To-End-Automatisierung von Geschäftsprozessen. Die Produkte, wie etwa die Service- und Vertriebs-App POLUMANA®, zielen darauf ab, Unternehmen effizienter und erfolgreicher zu machen. Über 18.000 aktive Nutzer bestätigen uns auf unserem Weg.

blue-zone.io

kontakt@blue-zone.io