

Mehr Effizienz im Außendienst POLUMANA®

Die wirklich offlinefähige Mobile Sales-App

Kernbranchen der
POLUMANA® Mobile
Sales-App

+ Nahrungs- und
Genussmittel

+ Konsumgüter

+ Werkzeug- und
Ersatzteile

+ Pharma und Life
Sciences

Die POLUMANA® Mobile Sales-App ist das Vertriebstool für erfolgreiche Kundengespräche. Mit dem digitalen Produktkatalog, dem mobilen CRM, Auftragserfassung und Marketing-Kampagnen sind alle erforderlichen Arbeitsmittel in einer einzigen App gebündelt – unabhängig, ob im B2B- oder B2C-Vertriebsmodell. Der Außendienst profitiert von höherer Kundenzufriedenheit bei nachhaltiger Kundenbindung und dadurch gesteigertem Umsatz.

Herausforderungen

- Oft sind die Daten, die der Außendienstmitarbeiter beim Kunden benötigt, in verschiedenen Systemen und Datenbanken gespeichert.
- Außendienstmitarbeiter sind auf eine stabile mobile Verbindung angewiesen, um die Inhalte abzurufen.
- Bestände, Preise oder Verfügbarkeiten können nicht vor Ort eingesehen werden.
- Aufwändige Vor- und Nachbereitung von Terminen.

POLUMANA® als Lösung

- Inhalte aus unterschiedlichen Systemen in einer Anwendung.
- Kompletter Offlinezugriff auf sämtliche Systeme.
- Lagerbestände, Preise etc. in Echtzeit.
- Automatisierte Besuchsberichte.
- Bestellungen vor Ort beim Kunden in POLUMANA®.

Vorteile

- **Höhere Umsätze:**
Mit POLUMANA® erreichen Kunden bis zu 25 % mehr Umsatz pro Bestellung.
- **Messbare Effizienzsteigerungen:**
Erfolgreich mit 15 % weniger Aufwand, Zeit oder Ressourcen.
- **Kein Papier, keine Nachbereitung:**
Alles unkompliziert in der App ausfüllen.



„Seit dem Einsatz der POLUMANA® Vertriebs-App haben sich viele Bereiche verbessert. Zum einen, die Geschwindigkeit des Außendienstes. Zuvor dauerte die Auftragserfassung im Schnitt 20 Minuten und heute sind wir bei 2 bis 3 Minuten. ...Kundenfragen können vor Ort sofort beantwortet werden.“

Funktionen für die Herausforderungen von morgen

Integrierte Produktkataloge

Warensortiment multimedial

- Immer aktuelle Produktinformationen
- Unbegrenzte Anzahl an Produkten abbildbar
- Inklusive Bild / Video / PDF zu jedem Produkt
- Multimediale Werbeinformationen

Direkt zur Auftragserfassung

Verbesserte Umsatzchancen

- Beratungsgespräch führt direkt zum Abschluss
- Kundenhistorie jederzeit abrufbar
- Lernen von anderen Kunden
- Cross- und Upselling leichtgemacht

100% offlinefähig

Daten online und offline verfügbar

- Stark Performance auch bei eingeschränkter oder fehlender Netzabdeckung
- Synchronisation findet automatisch im Hintergrund statt
- Unbegrenzte Datenmenge

Intelligenter Touren- und Routenplaner

Effizienter ankommen

- Der Außendienst erhält auf Knopfdruck die beste Route für Kundenbesuche anhand seiner vereinbarten Termine.
- Durch umfangreiche Filterfunktionen bestimmen die Außendienstmitarbeiter nach welchen Kriterien Ihre Route berechnet wird.

Ideale Ergänzung zur IT-Systemwelt

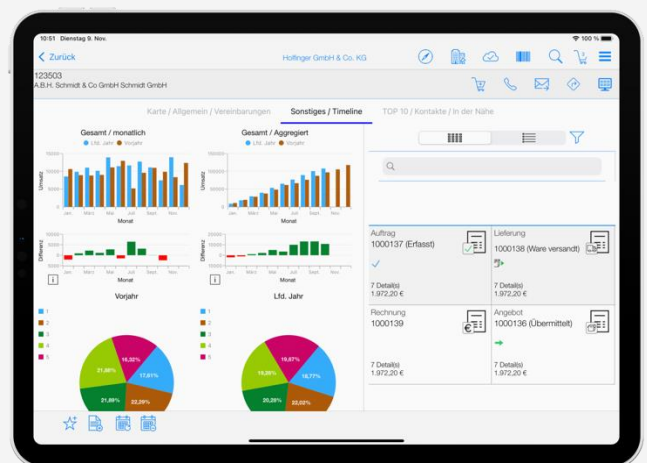
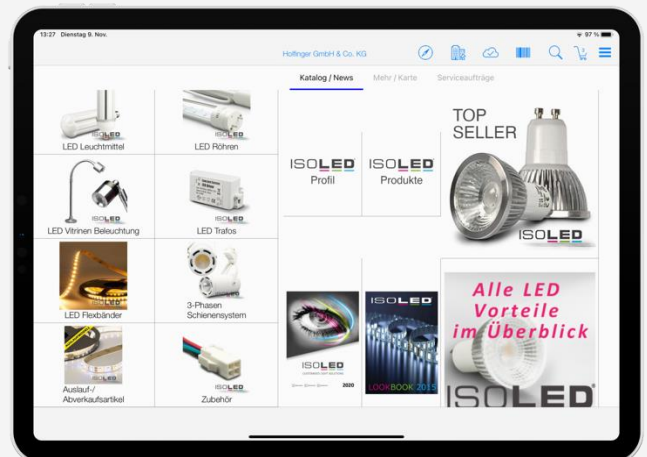
Heterogene Softwarelandschaften

- Direkte Integration über Standardschnittstellen
- Mobile Erweiterung für CRM-/ERP-/PIM-/CM-Systemen
- Perfekte Ergänzung einer Webshop-Lösung

Intuitiv - übersichtlich - effizient

Die native App ist eine Vertriebs-Lösung zur Unterstützung des Außendienstes. Vor allem profitieren die Kunden vom Einsatz der POLUMANA® Mobile Sales-App:

- in Branchen in denen Beziehungspflege direkt beim Kunden stattfindet
- wenn Bestellungen während des Kundengesprächs abgeschlossen werden
- wenn umfangreiche Produktkataloge genutzt werden oder Unternehmen große Vertriebs-Teams einsetzen
- wenn Lieferbedingungen Teil von Verhandlungen sind
- wenn Werbeangebote und Preise sich in kurzen Abständen ändern



BLUEZONE

© 2025 Mehr erfahren: www.blue-zone.io
Kontakt-Details: kontakt@blue-zone.io