



Preisträger des Modern  
Business Award

*Für Handheld-Computer  
und Smartphones*



# MobileOrder Sales

Mobile Auftragsabwicklung / CRM

für den Vertriebs- und Beratungs-Außendienst

## MobileOrder – die kompakte Lösung

MobileOrder Sales ist die TRAGBARE ALTERNATIVE für elektronische Auftragsabwicklung und mobiles CRM im Vertriebs- und Beratungs-Außendienst. Die Standardsoftware für Handheld-Computer und Smartphones bildet den kompletten Verkaufs- und CRM-Prozess ab. Das

modular aufgebaute

System ist frei konfigurierbar und kann an jedes ERP-System

angebunden werden. Sämtliche im Außendienst erforderlichen Informationen sind auf Knopfdruck sofort und top-aktuell

verfügbar. Die Server basierende mobile Datensynchronisation fügt sich optimal in Ihre bestehenden Unternehmensprozesse ein. Durch das enorme Potential von MobileOrder Sales lassen sich ROI-Zeiträume von unter 12 Monaten realisieren. Das System ist seit vielen Jahren bei zahlreichen Unternehmen verschiedenster Branchen im In- und Ausland erfolgreich im Einsatz.



## **Funktionsmodule** – *flexibel erweiterbar*

Zum Aufbau Ihres MobileOrder Systems stehen unter anderem diese Funktionsmodule zur Verfügung:

- Auftragsabwicklung
- Kundeninformation / CRM
- Artikelkatalog mit Bildern
- Besuchsbericht
- Aktionsverwaltung
- Kontraktverwaltung
- Reisekosten
- Preisspiegel
- Regalservice
- Inventur
- Lead-Tracking
- Foto-Dokumentation
- Mobile Interview



## Auftragsabwicklung – Erfolg im Außendienst

Das Modul „Auftragsabwicklung“ bildet die Basis für das gesamte MobileOrder - System. Zu den umfangreichen Funktionen und Details gehören unter anderem:

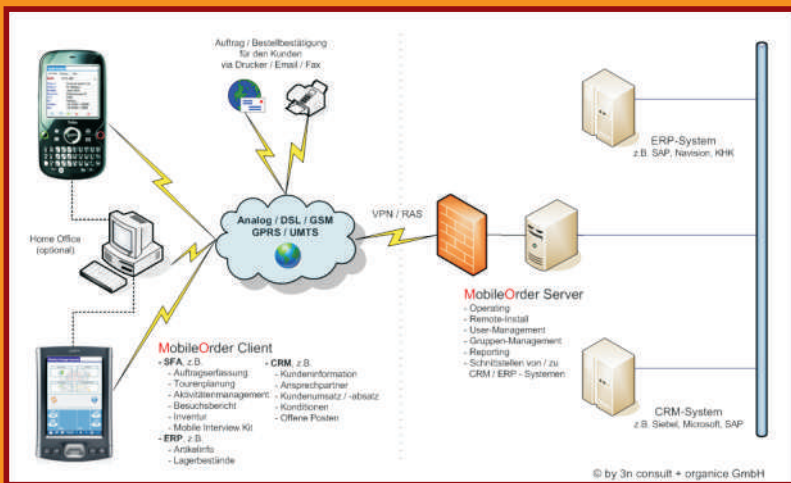
- Mandanten, Auftragsarten, Auftragsgründe
- Retouren
- Abweichende Lieferanschriften
- Kopf- und Positionsrabatte
- Kollektions-Verwaltung
- Mehrstufige Artikelkataloge
- Barcode-Scanning
- Belegerstellung per Email, Fax oder Mobildrucker
- Automatisierter Besuchsbericht
- Automatisierte Kundenkarteikarte

The image displays four sequential screenshots of the MobileOrder system interface, each with a navigation bar at the top containing buttons for 'Zurück', 'Zurück', 'Artikel', 'Faktura', and 'Abschließen'.

- Rechnungsanschrift:** Shows the billing address details. Plankennziffer: T/RLLG, KD-Nr.: 4711-007. Name 1: Sun & Fun KG, Name 2: Brillen & mehr, Strasse: Wilhelmstrasse 33, PLZ: 31582, Ort: Nienburg. A 'Next' button is at the bottom.
- Artikel:** Shows article details. Kollektion: variabel, Aktions-Nr.: BR04. Buttons for 'neu' and 'Liste' are visible. Pos/Menge: 8 14, Brutto: €200,00, Netto: €180,00. A 'Next' button is at the bottom.
- Auftragsposition:** Shows order position details. Art-Nr 2: 4711007-001, Kollektion: HUSJUN, Art-Bez: UV Protect Snow Vision, Variante: 20, Bestand/Menge: 1, F-Scheibe: . Sucher:   471. A 'Weiter' button is at the bottom.
- Abschluss 1/2:** Shows the final confirmation screen. Options for 'Hinweis intern / extern' and 'Extra Rechnung, Einladung Opti senden' are present. Buttons for 'Yes' and 'No' are shown for 'Hinweis drucken' and 'GP drucken'. Kar tekar te: Kollektion Sommer 2006, Termin Opti 13.01.06, 11:00h. A 'Next' button is at the bottom.

# MobileOrder Workflow – bewährt und sicher

Der Weg einer „pflegeleichten“ mobilen Auftragsabwicklung.



Maximale Performance und Sicherheit in nationalen und internationalen Umgebungen bei gleichzeitig minimalem Operating-Aufwand.

## **CRM** – *Kundeninfos sofort und überall*

Das CRM - Modul bietet umfassende Informationen über Ihre Kunden und Interessenten mit variabler Darstellungstiefe. Der Informationsumfang kann individuell konfiguriert werden.

Funktionsdetails:

- Kundenstammdaten
- Lieferadressen
- Ansprechpartner
- Kundenumsatz (variabel, z.B. mit VJ-Vergleich)
- Artikelabsatz (variabel, z.B. mit Warengruppen drill down)
- Artikelranking (TOP- / FLOP-Liste)
- Aktionshistorie
- Besuchshistorie
- Auftragshistorie
- Offene Posten, Rückstände
- Lagerbestände, Verfügbarkeiten
- Kontrakte
- Kundenpreisliste
- Artikel-Listung



## CRM – Kundeninfos sofort und überall

Kundeninfo	
KDNR:	4711-007
Name:	<b>3n consult GmbH</b>
S.-Name:	3n
Anschrift:	Wilhelmstrasse 33
PLZ:	31582 Ort:Nienburg
Telefon:	+49 (0)5021 / 962000
Fax:	+49 (0)5021 / 63929
Email:	info@3nconsult.com
Internet:	www.3nconsult.com
[Aktionen] [Umsatz] [Aufträge] [Kontakte]	

Ansprechpartner		
Name:	Vorname:	Funktion:
Bergmann	Holger	Entwicklung
Führenberg	Jens	GL
Hartwig	Martina	GL-Assi
<b>Pahst</b>	<b>Andre</b>	<b>Entwicklung</b>
Schroo	Julia	Innendienst
Wüsteneay	Christine	Entwicklung
Filter: <input type="text"/> [Suchen]		
Sort: <input type="text"/> Name A > Z [Fertig]		

Kundeninfo / Ansprechpartner

Kundenumsatz		
Jahr:	Produktgruppe:	Umsatz:
2003	Korrektion	15.760,0
2003	<b>Sonnenbrillen</b>	<b>8.250,0</b>
2003	Glas	6.370,0
2003	Optische Geräte	6.150,0
2003	Sonstiges	833,0
2003	Werbematerial	625,0
Filter: <input type="text"/> Jahr: 2003 [Suchen]		
Sort: <input type="text"/> Umsatz Z > A [Fertig]		

Umsatzdetails	
Kunde:	<b>3n consult + organice GmbH</b>
Jahr:	<b>2003</b>
Produktgruppe:	<b>Sonnenbrillen</b>
Q I :	1.380,00
Q II :	3.760,00
Q III:	2.010,00
Q IV:	1.100,00
Umsatz total:	<b>8.250,00</b>
Bonus lt. Verein:	<b>-412,50</b>
[ENDE]	[Monate]

Umsatzübersicht / - Details

Die Darstellung von CRM-Informationen kann individuell gestaltet und angepasst werden. Es stehen umfangreiche Filter- und Sortierfunktionen zur Verfügung.

## Vorteile für Ihr Unternehmen – klar definiert

Ein System ist genau dann gut, wenn seine Vorteile klar auf der Hand liegen. Die Vorteile von MobileOrder Sales sind:

- Einsparung der manuellen Auftragserfassung im Innendienst
- Wegfall der manuellen Berichtserstellung beim ADM
- Schnellere Prozesslaufzeiten durch direkten Datentransfer
- Bessere Unterstützung für den aktiven Verkauf durch Lagerbestands- und Aktionsinfos
- Umfassende CRM-Informationen jederzeit topaktuell und auf Knopfdruck verfügbar
- Automatisiertes Management-Reporting ohne Zusatzaufwand
- Ersatz von klassischen Papier-Terminplanern
- Professioneller Auftritt beim Kunden
- Geringer Schulungsaufwand
- Zusätzliche Motivation Ihrer Mitarbeiter
- Kurze ROI - Zeiträume
- Gesteigerter Customer-Service-Level



## Referenzen – zufriedene Kunden

Unsere Lösungen sind unter Anderem bei diesen Unternehmen, teilweise in umfangreichen internationalen Installationen, erfolgreich im Einsatz:

- Langnese
- Rodenstock Brillen
- Eschenbach Optik
- Tetra
- Unilever
- Prym Consumer
- Tchibo
- Lubeca Marzipan
- Lotus / IBM
- NiGuRa Metzler Optics
- Novoferm
- Nickel Sportswear
- Flair Modellbrillen
- Carstens Geschenkartikel



## Über uns – Erfahrung und Kompetenz

Schon seit 1999 entwickeln wir Handheld-Lösungen für den deutschen und europäischen B2B Markt. Seit dem haben viele namhafte Unternehmen in über 10 Ländern Europas uns und unserer Enterprise-Lösung MobileOrder vertraut.

Das kompetente Team von 3n garantiert Ihnen eine professionelle und komplette Projektabwicklung aus einer Hand:  
Analyse - Customizing - Hardware - Installation - Schulung - Support

**Sie suchen mobile Lösungen - wir haben sie!**



Partner von:



**Microsoft**



**vodafone**

**MOTOROLA**

Certified Partner

e-plus<sup>+</sup>



3n consult + organice

**3n consult + organice GmbH**

Wilhelmstrasse 33 • D-31582 Nienburg

Tel.: +49(0)5021 / 962000 • Fax: +49(0)5021 / 63929

Internet: [www.3nconsult.com](http://www.3nconsult.com)