

## Stichwort „Vertriebs-App“

Wolfgang Clauss, Geschäftsführer  
Ondics GmbH

Tagung: Kommunikationsverband, 23.3.2017  
„Kommunikation 4.0 in der Industrie“

# Ondics GmbH

Fokus: B2B

## Branchen

Messtechnik, Automobilzulieferer, Maschinenbau,  
Banken/Versicherungen, Medien/Agenturen

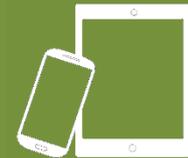
seit 1996 | in Esslingen

Inhabergeführt

Industrie 4.0



Apps



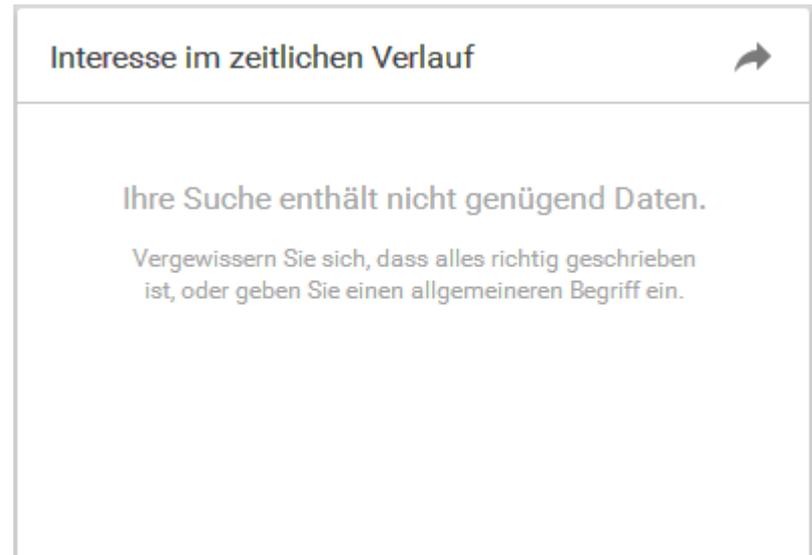
Digitalisierung



## Kommunikation 4.0?



Industrie 4.0



Kommunikation 4.0

## Kommunikation in der Industrie 4.0

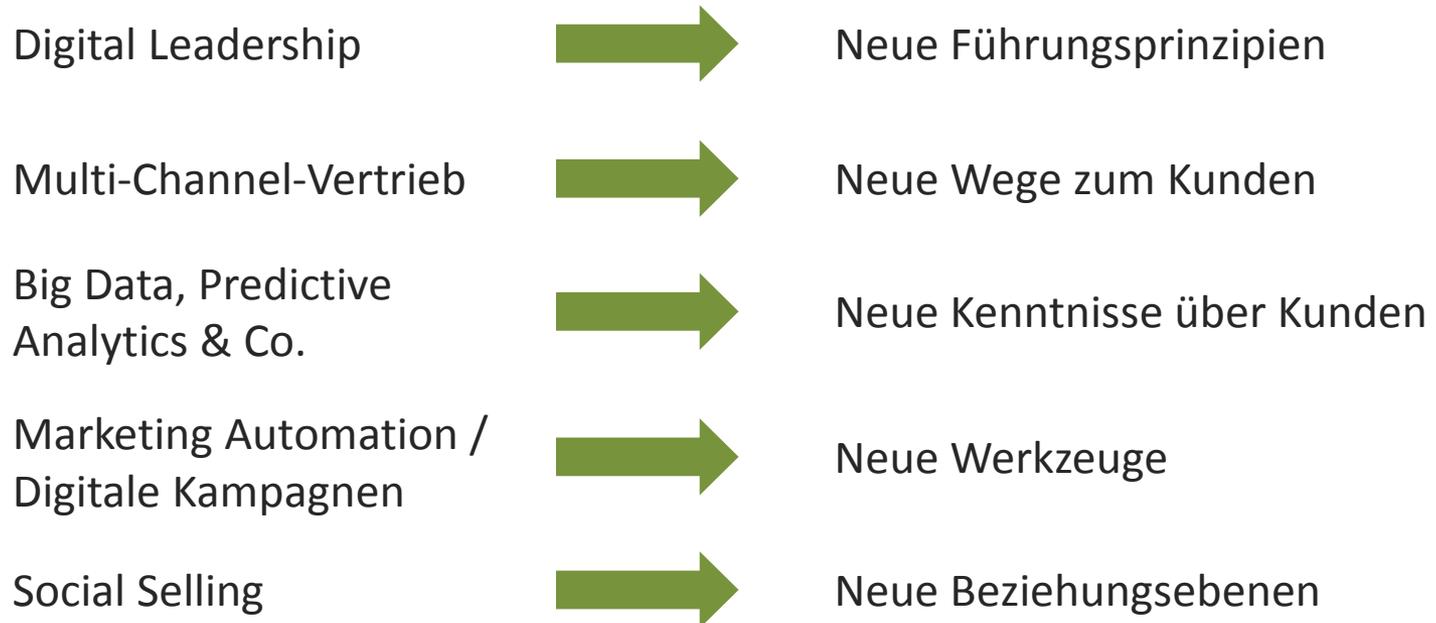
Industrie 4.0: neue Produkte, neue Services, Intelligenz!

alles kommuniziert: CPS, Maschinen, Sensoren, Prozesse, Menschen  
alles ist vernetzt: Fertigung, Supply-Chain, Devices



**Industrie 4.0 = Digitalisierung**

## Digitale Transformation in Marketing und Vertrieb



**Digitalisierung bedingt Kommunikation 4.0**

## Kommunikation 4.0 – kurz gefasst

**B2B-Kommunikation 4.0 ist ...**

intelligente, vernetzte und persönliche B2B-Kommunikation



## Kommunikation 4.0 - Werkzeuge: Tablet & Apps



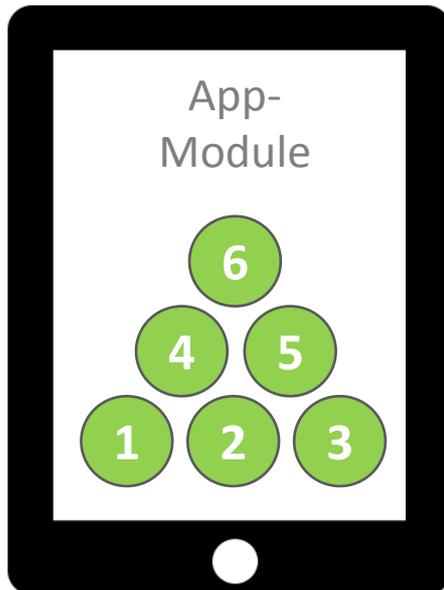
### Tablet...

- schnell betriebsbereit
- leicht
- robust
- dabei

### Apps...

- sind interaktiv
- multimediale Inhalte
- überzeugen die digitale Generation
- sind verständlich
- sorgen für Sicherheit
- beschleunigen den Verkaufsprozess
- sorgen für Aktualität
- erleichtern das Lead-Management

## Was muss eine Vertriebs-App können?



**Präsentation** 1

- Firmenpräsentation
- 3D-Ansichten / AR
- 360° Blick

**Produktanzeige** 2

- Intelligente Navigation
- Brillante Produktanzeige
- Zubehör-Beziehungen

**Kunden** 6

- CRM-Infos / Kontakte
- Gesprächsprotokolle
- Kollaboration

**Dokumente** 3

- Vertriebsdokumente
- Aktualisierung
- Versand / Weiterleiten

**Vertriebsprozess** 4

- Warenkorb
- Anfragen / Bestellungen
- ERP-Integration

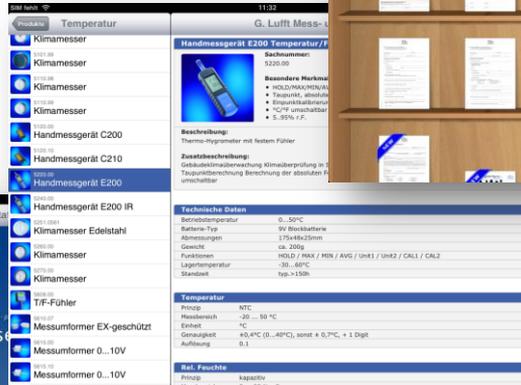
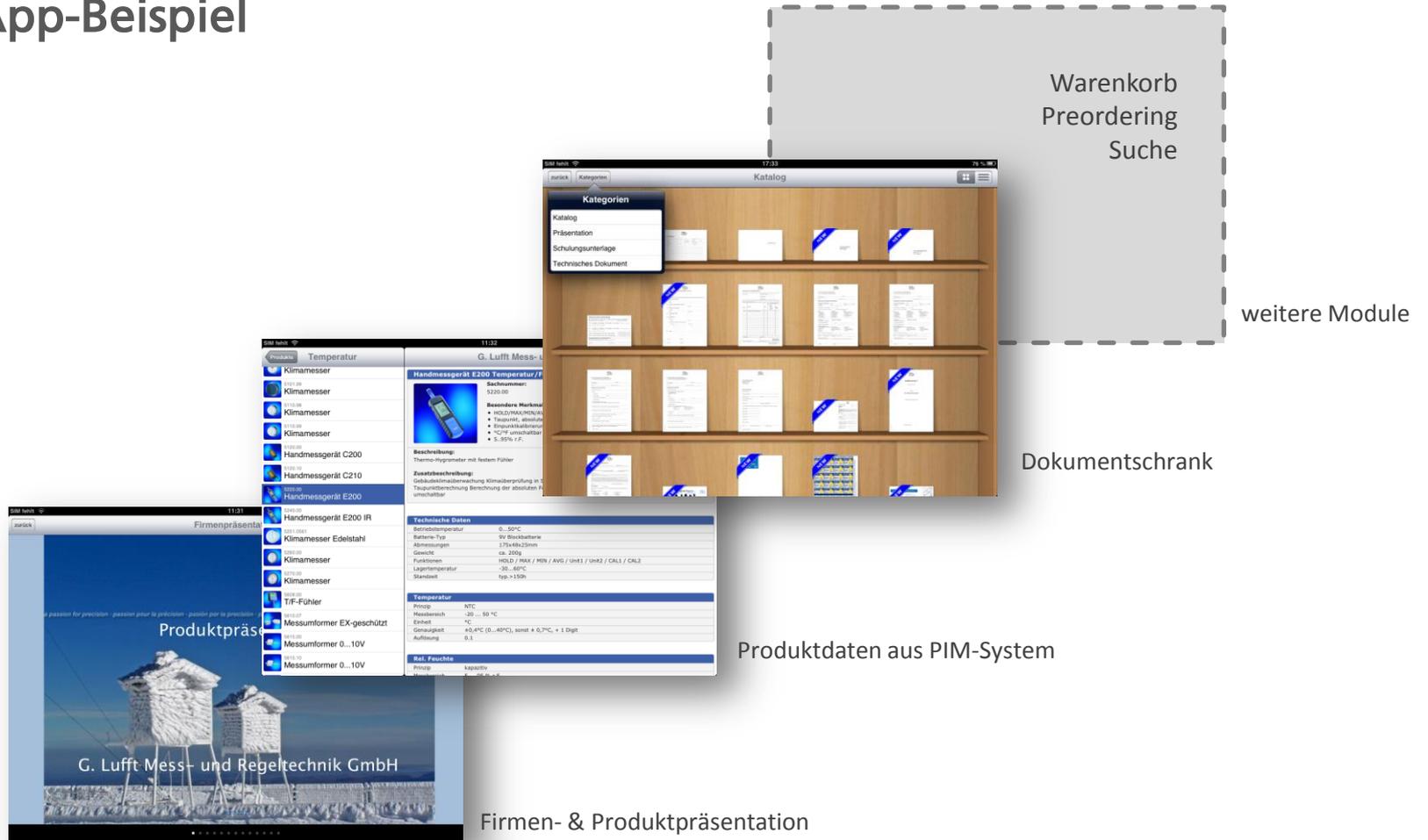
**International** 5

- Mehrsprachigkeit

Sicherheit / VPN    Branding  
iOS / Android        Offline!  
Aktualisierung      Integration

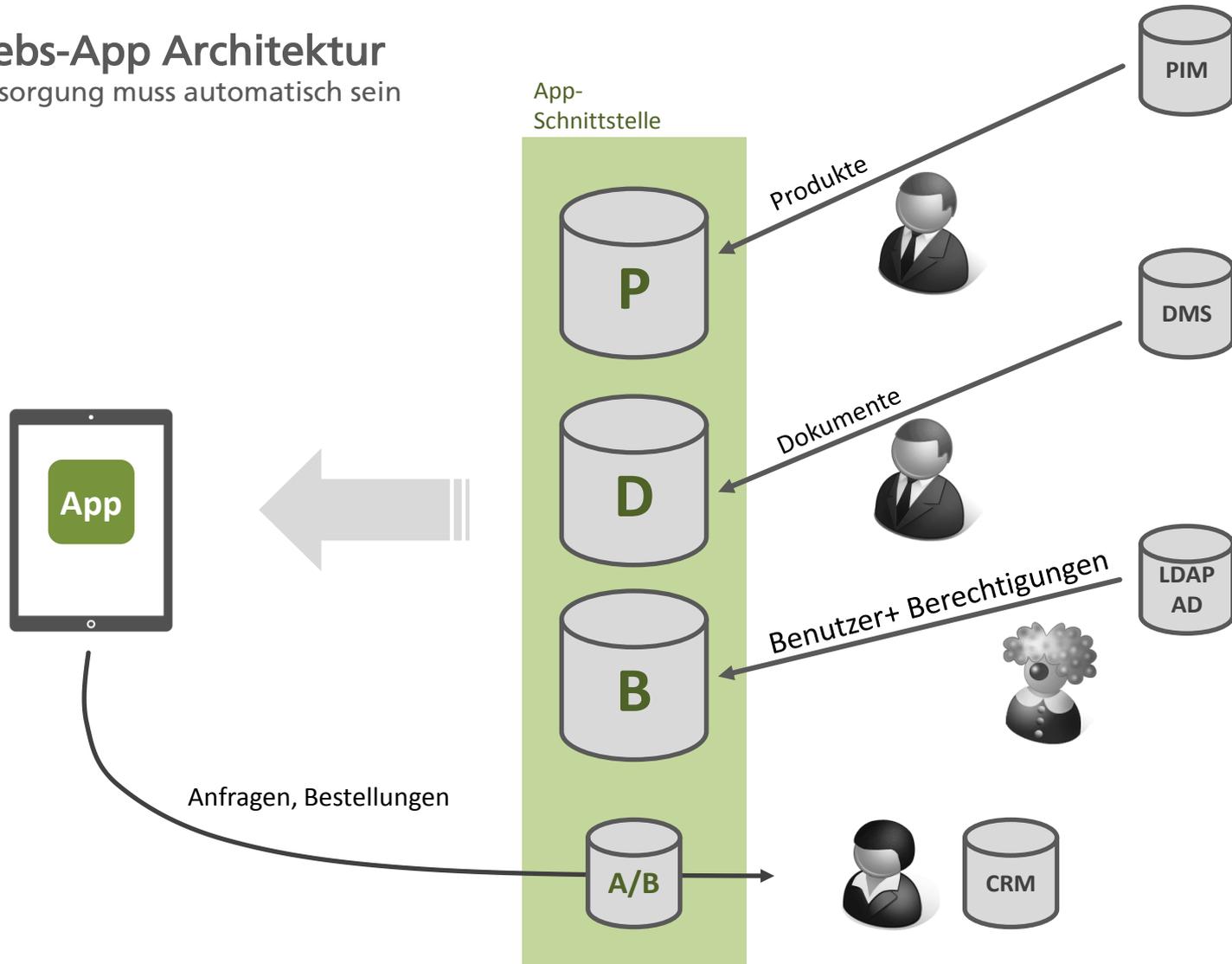


# App-Beispiel



# Vertriebs-App Architektur

Datenversorgung muss automatisch sein



## 5-easy-steps zur eigenen Vertriebs-App

**1** Zielsetzung fixieren: Marketing / Leadgenerierung / Kundengespräche  
Festlegung Funktionen

- 2**
- Unternehmenspräsentation
  - Strukturierte Daten / Dokumentarchiv
  - Leadgenerierung / Warenkorb / Bestellung
  - Mehrsprachigkeit

### Datenbestand

- 3**
- Dokumente (PDF, Online-optimiert)
  - Strukturierung, Umfang
  - Synchronisation mit bestehenden Systemen (PIM, DMS)
  - Aufbereitung für Vertriebs-App

**4** Nutzung im Vertriebsprozess

**5** Einbindung der Tablets in Unternehmens –IT



## Lessons learned I

Die Vertriebs-App ist oft die erste App

- Know-how-Aufbau lohnt sich
- Klein starten, dann skalieren

Die IT ist oft nicht vorbereitet

- WLAN für Tablets
- Integration in Firmennetz

Projektlaufzeit für eine Vertriebs-App: 3-9 Monate

Kosten: 3 – 20 TEUR

- Wartung einplanen wg. Tablet und App-Store Updates (10-20% p.a.)
- Design & Offline-Fähigkeit sind Kostentreiber



## Lessons learned II

### App-Store – Prozesse einkalkulieren!

- Verzögerungen sind möglich
- Richtlinien beachten (Apple, Google)

### App-Updates einplanen

- Funktionen nach Rückmeldungen nachliefern
- Aufmerksamkeit der Benutzer hoch halten
- Modularisierung wichtig

### Öffentlicher vs. privater App-Store?

- Bei öffentlichem App-Store: „Kunden-Modus“ vorsehen

### Integration, Integration, Integration

- Lead-Pflege, KPI auf Tablet, Vertriebs-Chat, ...



## Und jetzt?

Informieren

Den richtigen Partner auswählen

Klein starten, dann ausbauen



Vielen Dank!

  
Wolfgang Clauss  
Ondics GmbH  
0711 / 31009-3105  
wolfgang.clauss@ondics.de  
Neckarstraße 66/1, 73728 Esslingen



[ondics.de](http://ondics.de)



[ipad-vertriebs-app.de](http://ipad-vertriebs-app.de)