



Sales Force

Applikation zur
Koordination der
Aussendienst-
Mitarbeiter

Anforderungen

Softwarelösung zur besseren
Koordination der Aussendienst-
Mitarbeiter und
Auswertung deren Daten

- Bestehende Microsoft Excel-Lösung ersetzen
- Zentrale Speicherung der Informationen bei KADI
- Einfache Benutzerführung in der Applikation
- Kein Wartungsaufwand auf Seite der Aussendienst-Mitarbeiter
- Integrieren einer Admin-Oberfläche zur Aktivierung von Systemprozessen

Lösung

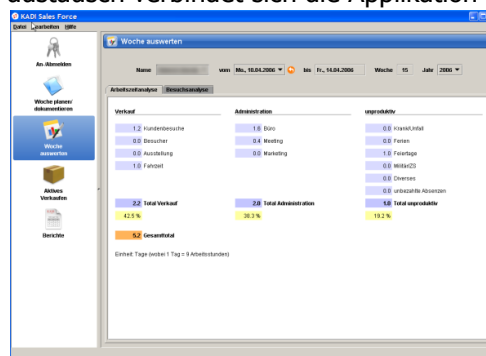
Realisierung einer verteilten
Applikation mit Hilfe der Java
Applikationsplattform corix 4i
und Java WebStart
Technologie.

KADI Sales Force

Die Applikation KADI Sales Force dient dazu, die Aktivitäten der Aussendienst-Mitarbeiter der KADI AG zu planen, zu dokumentieren und auszuwerten. Die Aussendienst-Mitarbeiter planen ihre Verkaufsaktivitäten wochenweise. Jeden Tag ergänzen sie ihre Einträge mit allen wichtigen Informationen, die sich bei der Ausführung der Aktivitäten ergeben haben.

Von besonderem Interesse sind dabei die Ergebnisse der Kundenbesuche. Abgeschlossene Direktverkäufe können ebenfalls in KADI Sales Force erfasst werden. Die jederzeit aktuellen Informationen erlauben dem Leiter von Marketing & Vertrieb, die Fokussierung der Verkaufsaktivitäten optimal zu steuern.

KADI Sales Force ist als sog. Rich-Client-Applikation implementiert, die auf den Notebooks der Aussendienst-Mitarbeiter installiert ist. Für den Datenaustausch verbindet sich die Applikation übers Internet mit einem zentralen Server. Aktualisierungen der Applikation erfolgen automatisch mit Hilfe der WebStart Technologie. Die Benutzerschnittstelle ist präzise auf die Bedürfnisse der Aussendienst-Mitarbeiter zugeschnitten, damit diese für die Eingabe und Bearbeitung der Daten minimale Zeit aufwenden müssen.



Vorteile und Nutzen

Vor Sales Force haben alle Aussendienst-Mitarbeiter individuell diverse Microsoft Excel Sheets ausgefüllt und diese periodisch bei der KADI AG eingereicht. In einem zweiten Schritt sind diese in mühsamer Arbeit konsolidiert und ausgewertet worden. Da man die Sheets über Jahre laufend erweitert hat, ist deren Komplexität ständig gewachsen und Übersichtlichkeit gesunken. Ziel von Sales Force war es nun, diese auf Excel basierende Lösung abzulösen und den gesamten Prozess zu automatisieren.

Die Vorteile von Sales Force sind:

- da alle mit dem gleichen Tool arbeiten, entfällt die Konsolidierung der Daten.
- Auswertungen werden auf Knopfdruck von Sales Force berechnet. Diese können gedruckt oder in verschiedenen Formaten gespeichert werden.
- Sales Force nutzt eine rollenbasierte Rechteverwaltung, um speziellen Benutzern mehr oder gegebenenfalls weniger Rechte einzuräumen.
- die Tätigkeiten und Besuche der Aussendienst-Mitarbeiter können besser aufeinander abgestimmt werden.
- alle Daten werden zentral auf einem Server gespeichert.
- durch den Einsatz von Java WebStart entfällt jeglicher Wartungsaufwand auf Seite der Clients, da diese sich bei einem neuen Release selbständig aktualisieren.

«Mit Hilfe des *MLSonline* Control Centers können wir Support-Anfragen in viel kürzerer Zeit abarbeiten. Insbesondere die Navigation entlang der Dokumentbeziehungen erleichtert die Arbeit enorm. *MLSonline* Control Center ist zu einem unverzichtbaren Arbeitsinstrument geworden!»

Richard Rothenfluh
Bereichsleiter
Lieferantensysteme
Migros

«Mit *corix 4i* verfügt die *corix AG* über ein Werkzeug, mit dem individuelle Applikationen wie *MLSonline* Control Center überaus effizient realisiert werden können.»

Tejs Bomme Projektleiter
MLSonline Control Center SAG
Software Systems AG

«Die Mitarbeiter der *corix AG* haben für uns schon im Rahmen früherer Projekte komplexe Applikationen realisiert. Um den Entwicklungsaufwand zu reduzieren und damit Kosten zu sparen war für uns klar, *MLSonline* Control Center auf der Basis von *corix 4i* implementieren zu lassen.»

Serge Hurni Technical
Director SAG Software
Systems AG

Unser Vorgehen

Bei der Projektabwicklung ist uns ein rasches und unkompliziertes Vorgehen wichtig. Nachdem die *KADI AG* uns ihr Problem geschildert hat, haben wir eine Offerte und ein Pflichtenheft ausgearbeitet und kurzum die Zusage erhalten. Bereits nach wenigen Tagen Entwicklung konnte eine erste Version ausgeliefert werden. *KADI* hat die Applikation getestet und das Feedback ist umgehend in die Software eingeflossen.

Alles in allem Betrag die Entwicklungszeit für *Sales Force* nur ca. 8 Personentage. Dies ist nur möglich, da mit *corix 4i* ein umfangreiches Applikations-Framework zur Verfügung steht, welches dem Entwickler sehr viel Arbeit abnimmt und er sich auf die Businessobjekte und –logik konzentrieren kann.

Über die *corix AG*

Die 2001 gegründete *corix AG* hat sich als Dienstleistungsunternehmen im Bereich der individuellen Software-Entwicklung etabliert. Durch den Einsatz unserer Applikationsplattform *corix 4i* können wir unseren Kunden massgeschneiderte Lösungen in kürzerer Zeit und damit auch zu tieferen Kosten liefern als unsere Mitbewerber.

Ins Gebiet der Standardsoftware sind wir mit *BellaVita* – einer Applikation zur Verwaltung von Wellness-, Beauty- und SPA-Betrieben – erfolgreich vorgezogen.

Daten und Fakten

Kunde	<i>KADI AG</i> , Langenthal
Entwicklungszeit	8 Tage
Anzahl Business-Klassen	15
Programmiersprache	Java 2 Standard Edition 1.5.0
Applikationsplattform	<i>corix 4i</i>
Kommunikation zwischen Client und Server	JDBC
Datenbank	MySQL
Projektleitung/Entwicklung	<i>corix AG</i> , 4562 Biberist http://www.corix.ch