

Das neue mobile Tool für das Team von Danone Waters Deutschland

In Zusammenarbeit mit Capgemini entwickelte Danone Waters Deutschland eine iPad-App, die Außendienstmitarbeiter die Geschäftsabläufe optimiert.

Umsetzung des mobilen Ansatzes

Danone Waters Deutschland mit den Marken Volvic und evian möchte seinen Kunden stets den bestmöglichen Service bieten. Um dieses Ziel zu erreichen, muss das Unternehmen effektiv arbeiten und schnell reagieren können.

Deshalb wollte Danone Waters Deutschland ein mobiles Tool entwickeln, mit dem der Außendienst schneller und flexibler arbeitet sowie das Tagesgeschäft optimiert und die Effizienz im Backoffice gesteigert wird. Darüber hinaus sollte die App den Mitarbeitern ermöglichen, ihre Kundentermine sowie die Planung des Vertriebs und der Kampagnen effizienter über ein einziges Portal zu steuern.

Überblick

Kundenname: Danone Waters Deutschland

Branche: Getränke

Region: Deutschland

Herausforderung des Kunden:

Um die Mobilität der Vertriebsmitarbeiter zu erhöhen und den Vertrieb zu verbessern, wollte Danone Waters Deutschland ein neues Salesforce-Tool entwickeln und einführen. Die Mitarbeiter sollen damit auch unterwegs über mobile Endgeräte auf den Lagerbestand zugreifen und Kampagnen unterstützen können.

Lösung im Überblick:

Zusammen mit Capgemini entwickelte Danone Waters Deutschland auf der Basis von Salesforce-Technologie eine völlig neue, iPad-kompatible Anwendung: Sie erhöht die Effizienz und Transparenz des Vertriebsprozesses.

Ergebnisse:

- Schnellere Abwicklung von Bestellungen
- Optimierung des Tagesgeschäftes
- Hohe Benutzerfreundlichkeit
- Steigerung der Effektivität und Effizienz am POS



Salesforce sollte die Struktur der mobilen Anwendung liefern. Deshalb machte sich Danone Waters Deutschland auf die Suche nach einem Partner, der die Entwicklung und Implementierung vereinfachen sollte. Er sollte umfassende Erfahrung mit Salesforce-Technologie sowie mit digitalen und mobilen Lösungen mitbringen.

Die Suche nach einem technologieorientierten Partner

Anhand dieser Kriterien entschied sich Danone Waters Deutschland für Capgemini. Das Unternehmen erfüllte nicht nur die Projektanforderungen, sondern konnte außerdem ein Framework für mobile Anwendungen anbieten, mit dessen Hilfe jede Salesforce-Lösung auch offline genutzt werden kann. Hinzu kommt, dass beide Unternehmen mobile Technologie für sehr wichtig halten und Capgemini die technische Flexibilität besitzt, um eine große Auswahl potenzieller Lösungen zu entwickeln.

Bei der Besprechung der Erwartungen und Ziele des Projektes stellte sich heraus, dass Danone Waters Deutschland seine Mitarbeiter mobiler und flexibler machen wollte. Dazu wäre ein Tool nötig, das sowohl im Frontend als auch im Backend Verbesserungen bringt. Unter dieser Prämisse und mit Salesforce als Basis der App konnte die Entwicklungsphase beginnen.



Eine durchgängig mobile Lösung

Die Arbeit wurde in zwei Phasen aufgeteilt. In der ersten entwickelte das Team die Backend-Lösung mit einer Desktop-Salesforce-Anwendung, um das Account-Management durch eine Reihe von Funktionalitäten zu verbessern, wie zum Beispiel:

- Backend-Wartung
- Erstellung und Verknüpfung neuer Kundenkonten
- Auflistung der Kundenanforderungen
- Kontinuierliche Pflege und Wartung
- Erstellung eines Kalenders für die Reiseplanung auf der Basis der KPIs des Kunden
- Einführung von Kampagnenvorlagen und der Möglichkeit zur Planung

Die unmittelbaren Erfolge sind höhere Transparenz, bessere Koordination und effektivere Verfolgung der Vertriebsziele.

In der zweiten Phase wurde die Frontend-Lösung umgesetzt. Mit der stark angepassten iOS-App sollten die Mitarbeiter von Danone Waters Deutschland ihre Kundenbesuche planen und die generelle Kundenpflege steuern können. Damit werden Vertriebsmitarbeiter in die Lage versetzt, Besuche zu planen, welche die Erfolge in jedem Ladengeschäft dokumentieren würden. Jeder Besuch könnte mit verschiedenen Kampagnen verknüpft werden, so dass die Vertriebsmitarbeiter die entsprechenden Produkte besser verkaufen könnten. Darüber hinaus bot das Tool eine Funktion, um die Leistungen jedes Vertriebsmitarbeiters zu messen und zu präsentieren.

Mit Hilfe der neuen Salesforce-Lösung ist jetzt jede Kampagne mit mehreren Produkten verknüpft. Bei jedem Auftragseingang im Rahmen einer Kampagne kann eine Kopie der Kampagnenprodukte gespeichert und mit Bestellungen verknüpft werden. Dadurch können einzelne Verkäufe leichter nachvollzogen und andere Kampagnen und verkaufsfördernde Maßnahmen besser verknüpft werden, so dass die Informationsqualität steigt.

Der gemeinsame Erfolg

Die neue Salesforce-Lösung ist ein zentraler Anlaufpunkt, um Vertriebsbesuche, neue Bestellungen und verkaufsfördernde Maßnahmen mit Hilfe eines einzigen, geführten Prozesses zu dokumentieren. Die Mitarbeiter profitieren jetzt außerdem vom optimierten Planungs- und Zeitmanagement, während Führungskräfte auf Aktionen und tagesaktuelle Daten zum Bestelleingang zugreifen und den Erfolg ihrer Mitarbeiter messen können. Dieses Ergebnis wurde durch die enge Zusammenarbeit zwischen Danone Waters Deutschland und Capgemini möglich. Dank der Verknüpfung von Vision und Branchen-Know-how mit technischer Expertise und Salesforce-Kenntnissen entwickelten die Partner eine erstklassige Lösung. Danone Waters Deutschland hat erneut sein Engagement für seine Kunden unter Beweis gestellt und Capgemini konnte die Liste erfolgreicher Projekte um eine weitere maßgeschneiderte Lösung erweitern.

Für weitere Informationen zum Projekt:

references.ce@capgemini.com

©2020 Capgemini. No part of this document may be modified, deleted or expanded by any process or means without prior written permission from Capgemini.

Über Capgemini

Capgemini ist einer der weltweit führenden Anbieter von Management- und IT-Beratung, Technologie-Services und Digitaler Transformation. Als ein Wegbereiter für Innovation unterstützt das Unternehmen seine Kunden bei deren komplexen Herausforderungen rund um Cloud, Digital und Plattformen. Auf dem Fundament von 50 Jahren Erfahrung und umfangreichem branchenspezifischen Know-how hilft Capgemini seinen Kunden, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Hierfür steht ein komplettes Leistungsspektrum von der Strategieentwicklung bis zum Geschäftsbetrieb zur Verfügung. Capgemini ist überzeugt davon, dass der geschäftliche Wert von Technologie durch Menschen entsteht. Die Gruppe ist ein multikulturelles Unternehmen mit knapp 220.000 Mitarbeitern in mehr als 40 Ländern, das im Jahr 2019 einen Umsatz von 14,1 Milliarden Euro erwirtschaftet hat.

Mehr unter

www.capgemini.com

People matter, results count.

Über Danone Waters Deutschland

Die Danone Waters Deutschland GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main gehört zur Danone Firmengruppe, dem international agierenden Lebensmittelkonzern. Danone Waters vertreibt die erfolgreichen natürlichen Mineralwässer Volvic und evian auf dem deutschen Markt. Volvic ist Marktführer im stillen deutschen Wassermarkt und evian die weltweit meistgetrunkene Wassermarke. Nachhaltige Entwicklung ist ein zentrales Thema der Unternehmensphilosophie von Danone. Der ehemalige Vorstandsvorsitzende Antoine Riboud prägte dieses Thema bereits 1972 mit dem Satz: „Es gibt nur eine Erde. Und unsere Verantwortung als Unternehmen endet nicht am Werkstor oder an der Bütrotür.“

Mehr unter

www.volvic.de/

www.evian.de