



DeDeSales – Case Study BIOVEGAN GmbH, Bonefeld

DeDeSales: Ideale Rezeptur für erfolgreiche Kundenbeziehungen



Die BIOVEGAN GmbH mit Sitz in Bonefeld entwickelt und produziert seit 1986 vegane Back- und Kochzutaten in Bio-Qualität. Ziel des Unternehmens und seiner 90 Mitarbeiter ist es, die Welt „Tütchen für Tütchen“ ein Stück besser zu machen. Zu den Kunden des Bio-Pioniers zählen alle namhaften Naturkosthändler und Drogerieketten sowie der klassische Lebensmittelhandel.

Innovativ und nachhaltig: Dieses Ziel verfolgt die BIOVEGAN GmbH aus Bonefeld bei ihren Produkten in gleichem Umfang wie bei ihrer Firmenstrategie. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt bereits seit 1986 vegane Back- und Kochzutaten, die sich durch Bio-Qualität und sehr guten Geschmack auszeichnen. Um das Vertriebsteam digital zu steuern und die Kunden effizienter und nachhaltiger zu betreuen, entschied sich BIOVEGAN für die Einführung der mobilen Außendienstlösung DeDeSales. Dank ihres modularen Aufbaus verfügt diese über alle erforderlichen Zutaten, um die Anforderungen des Bio-Pioniers genau zu erfüllen.

Dies beginnt bei der Planung der Kundentermine, die BIOVEGAN dank des Moduls „Tourenoptimierung“ ganz einfach automatisieren kann. Die intelligente Software berücksichtigt dabei Arbeits-, Pausen- und Urlaubszeiten genauso wie fixe Kundenbesuchszeiten oder Übernachtungen. „Auf diese Weise stellen wir eine effektive und effiziente Routenplanung sicher und reduzieren dank kürzerer Wege zugleich die CO₂-Emissionen“, berichtet Marcel Neubert, Verkaufsleiter bei BIOVEGAN.



HERAUSFORDERUNG

Um Kundenbetreuung und Produktberatung zu optimieren, strebte die BIOVEGAN GmbH eine digitale, innovative Lösung zur Steuerung und Dokumentation der Außendienstaktivitäten an. Damit sollte die Tourenplanung automatisiert, die Auftrags erfassung vor Ort erleichtert und eine transparente Auswertung ermöglicht werden.

DIE LÖSUNG

Die langjährige Erfahrung von DeDeNet im Konsumgüterbereich und der modulare Aufbau der mobilen Außendienstlösung DeDeSales waren das Erfolgsrezept für die gute Zusammenarbeit zwischen BIOVEGAN und DeDeNet. Damit profitieren der Bio-Pionier und sein Außendienst-Team unter anderem von folgenden Vorteilen:

- ✓ Mehr Zeit für intensivere Kundenbetreuung durch automatisierte Tourenoptimierung
- ✓ Größere Reaktionsschnelligkeit durch mobile Auftrags erfassung vor Ort
- ✓ Höhere Kundenzufriedenheit dank einfacher Auftragsabwicklung
- ✓ Schlanke Arbeitsabläufe durch digitale Ergebnisdokumentation
- ✓ Zukunftssicherheit dank modularem Aufbau und partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit DeDeNet

Auch die Durchführung der Kundentermine und die Bestellannahme werden durch DeDeSales deutlich erleichtert. Dank der mobilen Außendienstlösung können die BIOVEGAN-Mitarbeitenden jederzeit auf alle relevanten Kundeninformationen zugreifen und somit die individuelle Kundenbetreuung optimieren. Mit dem DeDeSales-Auftragsmodul sind sie zudem in der Lage, neue Bestellungen vor Ort im Einzelhandel komfortabel zu erfassen – bei Bedarf auch offline. Damit profitiert der Bio-Spezialist von einer hohen Reaktionsschnelligkeit sowie einer zeitsparenden Auftragsabwicklung und steigert seine Umsatzpotenziale.

Um die Arbeit des Vertriebsteams weiter zu erleichtern, kommt bei BIOVEGAN das DeDeSales-Modul „Tagesbericht“ zum Einsatz, das bei der Erstellung von Besuchsberichten, Spesenabrechnungen und Terminplanungen unterstützt. „Die Möglichkeiten zur Ergebnisdokumentation am Point of Sale bieten uns einen echten Mehrwert. Dank DeDeNet verfügen wir über eine innovative, digitale Lösung für eine bessere Steuerung unseres Außendienstes“, erläutert Marcel Neubert. Dazu nutzt BIOVEGAN ebenfalls das umfangreiche Statistikmodul, mit dem sich sämtliche Vertriebs- und Kundendaten übersichtlich auswerten lassen.

Von der mobilen Außendienstlösung konnte BIOVEGAN innerhalb kürzester Zeit profitieren: Dank der Modularität und der kompetenten, unkomplizierten Betreuung des DeDeNet-Teams war DeDeSales in nur drei Monaten einsatzbereit. Inzwischen hat sich DeDeSales dank besonders bedienerfreundlicher Handhabung, Multi-Plattform-Fähigkeit und einfacher Datenimportmöglichkeiten im täglichen Einsatz bewährt. Deshalb plant BIOVEGAN jetzt schon, die Kooperation mit DeDeNet weiter auszubauen: „Die Zusammenarbeit mit DeDeNet spiegelt unsere Unternehmenswerte zu 100 Prozent wider. Deshalb freuen wir uns auf eine gemeinsame partnerschaftliche Zukunft“, fasst Marcel Neubert zusammen.



Unser Vertriebsteam berät Sie gerne über Ihre individuellen DeDeFleet-Einsatzmöglichkeiten:

+49 (0)5551-91405-50

info(at)dedenet.de

