

Die smarte Routenplanung

Herold unterstützt mit seinen Datenbanken MDonline und MDoffline unter anderem bei der Standortplanung.

WIEN. Der richtige Standort entscheidet häufig über den Erfolg einer Geschäftsidee. Wie stark ist die Konkurrenz in der Region vertreten? Ist mit genügend Nachfrage nach den geplanten Produkten und Dienstleistungen zu rechnen?

Mit den Datenbanken MDonline und MDoffline von Herold bietet sich eine Entscheidungsgrundlage für die überlegte Standortplanung. Mit nur wenigen Klicks kann man den Branchenmix der gewünschten Region eruieren und sich über einzelne Mitbewerber, mögliche Lieferanten und potenzielle Kunden informieren.

Die Datenbanken helfen auch bei der Routenplanung. Firmen mit einem großen Außendienst benötigen eine effiziente Einsatzplanung. Umwege oder unnötige Leerläufe können das Geschäftsergebnis drücken. Mit den Datenbanken können poten-



© Karl Michalek

zielle Kunden selektiert und den entsprechenden Sales-Teams zugeordnet werden. Dabei gehen die Daten auch stark in die Tiefe – dies kann als Informationsvorsprung genutzt werden.

CEO/CCO

Martin Kargl ist der Geschäftsführer von Herold.

jahrzehntlang sehr erfolgreich den großen Herold Außendienst geleitet hat.

Aktuelle Adressen

Beim Thema Adressmanagement hilft Herold ebenfalls. Firmen, die bereits längere Zeit ihrer Geschäftstätigkeit nachgehen, verfügen in der Regel bereits über eine umfangreiche Kundenkartei – nur wie aktuell diese ist, ist häufig unklar.

Herold nimmt den Datenbestand eines Unternehmens genau unter die Lupe und bewertet die Aktualität der Adressen. Dubletten werden bereinigt sowie Adressen auf ihre postalische Zustellbarkeit geprüft und gegebenenfalls korrigiert.

Ein Abgleich mit verschiedenen Datenbanken sorgt dafür, dass Informationen über Umzüge und Sterbefälle Eingang in die Datenbank finden.

Auf Wunsch werden die Daten nicht nur aktualisiert, sondern auch mit wichtigen Informationen wie beispielsweise zu Branche, Umsatz oder Mitarbeiteranzahl angereichert.

”

Bei der Steuerung des Außendienstes entscheiden die smarte Routenplanung und die professionelle Steuerung der Sales-Teams maßgeblich darüber, ob das Geschäftsmodell des jeweiligen Unternehmens Erfolg hat.

“

Professionelle Steuerung

„Zeit ist Geld, und Wissen ist Macht: Bei der Steuerung des Außendienstes entscheiden die smarte Routenplanung und die professionelle Steuerung der Sales-Teams maßgeblich darüber, ob das Geschäftsmodell des jeweiligen Unternehmens Erfolg hat. Herold öffnet mit seinen Analyse-Tools einfache, aber sehr effiziente Wege, um hier maximal punkten zu können“, sagt Martin Kargl, Geschäftsführer und CEO/CCO von Herold, der



© Panthermedia.net/Luckybusiness