

Außendienstplanung mit PTV

Software und Consulting für effiziente Außendienststrukturen und Besuchstouren



Ihr Außendienst: optimal geplant!

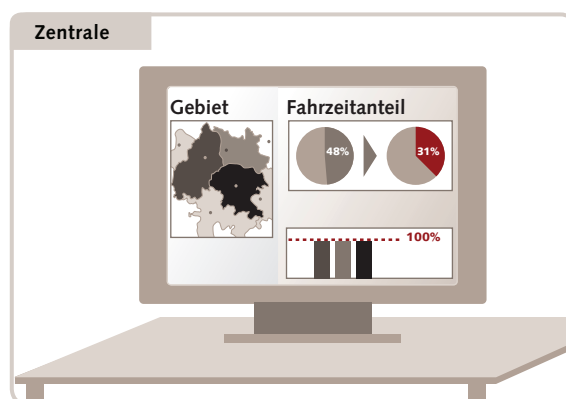
Transparente Auslastung der Mitarbeiter, geringere Fahrzeiten, volle Besuchsabdeckung, optimaler Kundenservice – das sind die Zielsetzungen für softwaregestützte Außendienstplanung.

PTV bietet Software-Lösungen für die gesamte Prozesskette: Von der zentralen, strategischen Planung der Außendienststruktur bis hin zur

Unterstützung des Mitarbeiters im Feld. Für kleine Außendienste ebenso wie für europaweite Organisationen.

Darüber hinaus beraten unsere erfahrenen Consultants Sie gerne bei der Außendienstplanung. Als ersten Schritt empfehlen wir einen kostenlosen Schnelltest, um das Optimierungspotenzial in Ihrer Außendienstorganisation zu evaluieren.

Strategisch planen in der Zentrale...



► **Verbinden Sie strategische und operative Planung!**

Wie, lesen Sie auf Seite 8.

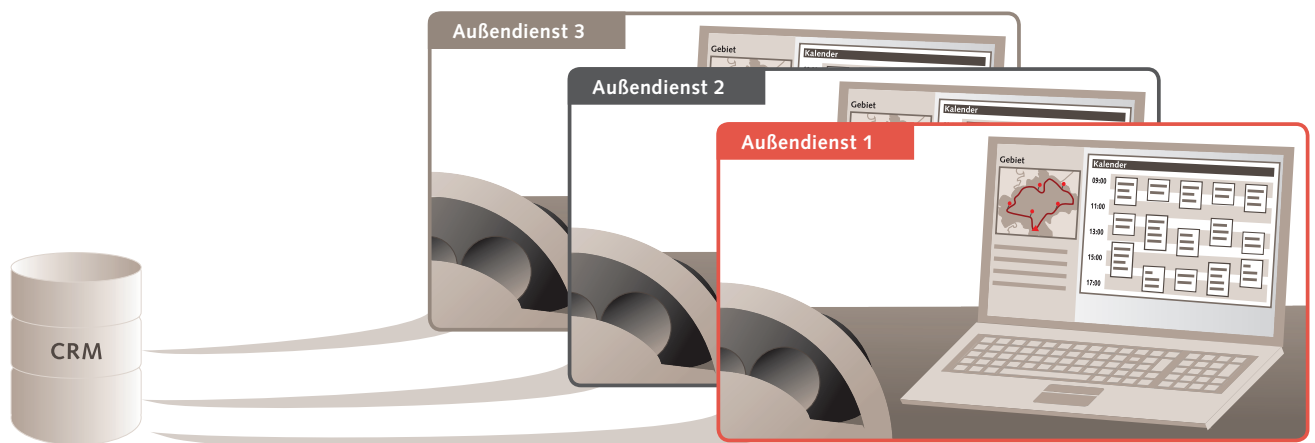
Vertriebsstruktur und Rahmentouren planen – mit PTV Map&Market/Premium

PTV Map&Market/Premium ist das Planungssystem für Außendienstleiter. Sie planen damit die optimale und effizienteste Außendienststruktur: Kundenzuordnungen, Gebiete, Standorte, Rahmentouren. Immer im Blick: eine gleichmäßige Auslastung der Mitarbeiter, volle Besuchsabdeckung und möglichst geringe Fahrzeitanteile.

Lesen Sie mehr auf den Seiten 3-6.



... und operativ im Feld



PTV-Zusatzfunktionen für Ihr CRM-System

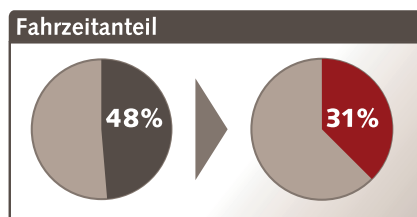
Viele Außendienste nutzen eine Terminplanungs-Software im Feld, häufig angebunden an die zentrale Kundendaten-Verwaltung des CRM- oder ERP-Systems. Mit PTV-Komponenten erweitern Sie Ihr eingesetztes System durch zusätzliche Funktionen: Optimierte Terminplanung, Terminvorschlagsfunktion, digitale Karten, Routenberechnung.

Lesen Sie mehr auf den Seiten 7-8.

Effiziente Vertriebsstruktur: Gebiete, Standorte, Kundenzuordnungen

Geringe Fahrzeitanteile

Mit PTV Map&Market/Premium strukturieren Sie Ihren Außendienst so, dass die Mitarbeiter wenig Zeit auf der Straße verbringen. Denn im Hintergrund läuft immer eine spezielle Tourschätzfunktion, die einen plausiblen Tourenplan näherungsweise vorberechnet. Ihre Gebiete und Kundenzuordnungen werden so auf geringe Fahrzeitanteile optimiert. In einem zweiten Schritt folgt dann die real gerechnete Tourenplanung (s. Seite 5-6).



Auslastung und Besuchsabdeckung

Mit PTV Map&Market/Premium erhalten Sie realistische Auslastungswerte, da dank der Tourschätzfunktion genaue Fahrzeitanteile berücksichtigt werden. Dadurch planen Sie wirklich "fahrbare" Gebiete und sichern so eine volle Besuchsabdeckung. Zudem können Sie die Auslastung im Team gleichmäßig verteilen.

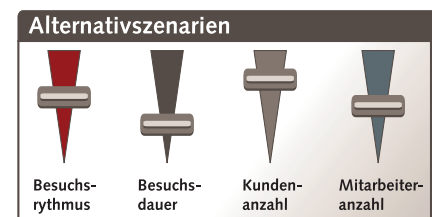


Schnelle Alternativszenarien

Spielen Sie „Was-wäre-wenn“-Szenarien durch und drehen Sie an den entscheidenden Stellschrauben:

- häufigere / seltenere Besuche
- längere / kürzere Besuchsdauern
- mehr / weniger Kunden
- mehr / weniger Mitarbeiter

PTV Map&Market/Premium zeigt Ihnen sekundenschnell die Auswirkungen auf Auslastung, optimale Teamgröße und Fahrzeitanteile.



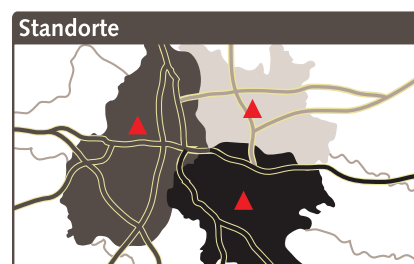
Kundenzuordnung / Gebiete

PTV Map&Market ordnet Kunden oder Gebiete (z. B. PLZ- oder Gemeindegebiete) dem richtigen Mitarbeiter zu. Zielsetzungen dabei sind volle Besuchsabdeckung, geringe Fahrzeitanteile und eine gleichmäßige Auslastung im Team. Natürlich können Sie einzelne Zuordnungen auch fest vorgeben.



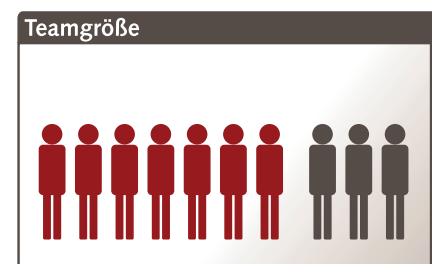
Standorte

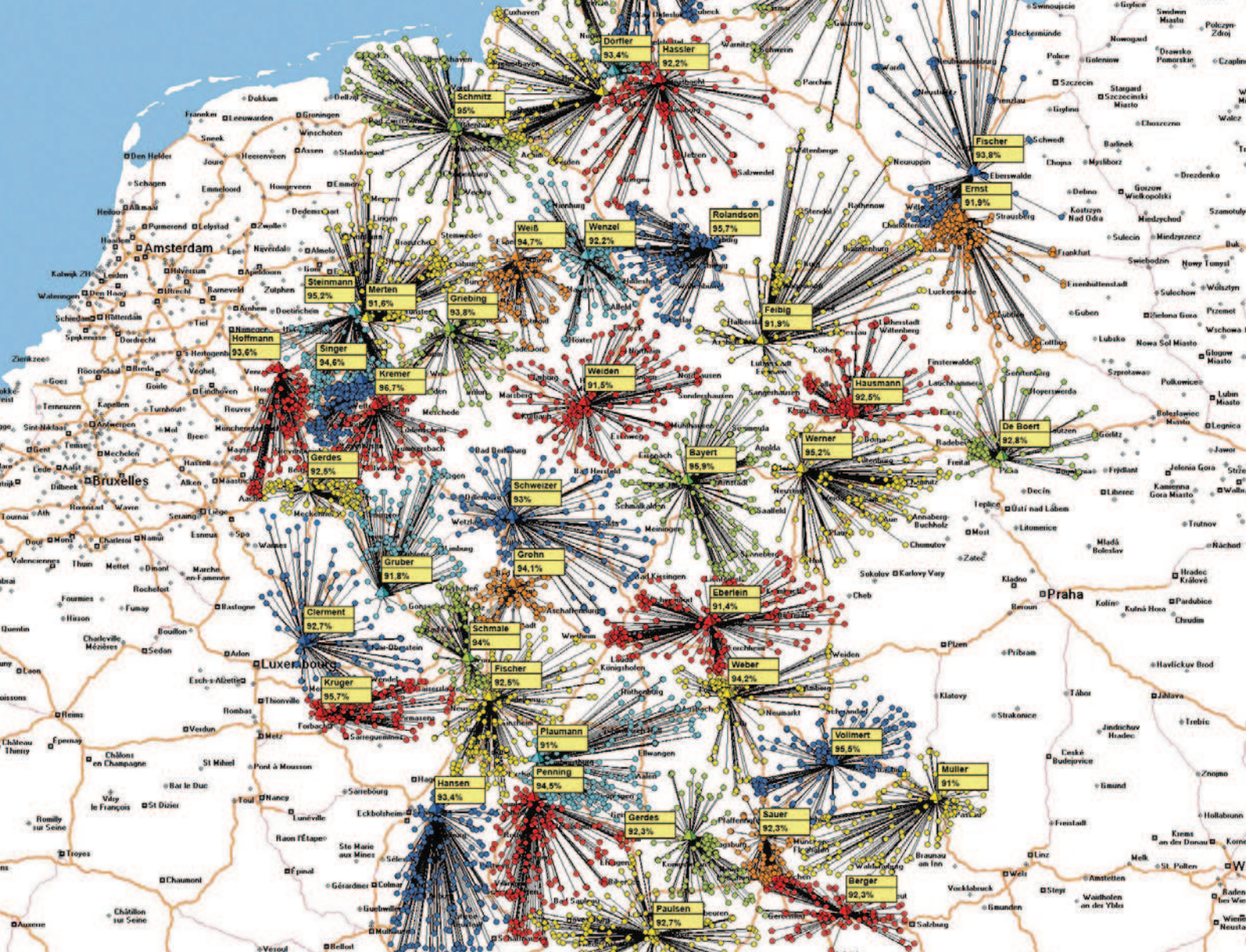
Wo sollten Ihre Standorte optimalerweise sein? Wo sollten neue Außendienstmitarbeiter wohnen? PTV Map&Market/Premium gibt die richtigen Antworten und berücksichtigt dabei natürlich die Auslastung inklusive der Fahrzeitanteile, sowie Häufigkeit und Dauer der Besuche.



Teamgröße

Bei allen Planungen berechnet PTV Map&Market/Premium die Auslastung der Mitarbeiter sehr realistisch inklusive der Fahrzeitanteile. Durch diese genaue Auslastungsplanung können Sie die optimale Teamgröße einfach und genau definieren.





PTV Map&Market/Premium berechnet reale Auslastungswerte inklusive Fahrzeiten. Das Ergebnis: "fahrbare" Gebiete, volle Besuchsabdeckung, optimale Kundenbetreuung, gleiche Auslastung im Team.

Das erreichen Sie mit PTV Map&Market/Premium:

- ▶ Gebietsplanung auf Basis von realistischen Fahrzeiten
- ▶ Auslastung und Fahrzeiten transparent auf einen Blick
- ▶ "Fahrbare" Gebiete, volle Besuchsabdeckung
- ▶ Optimale Kundenbetreuung
- ▶ Gleichmäßige Auslastung der Mitarbeiter
- ▶ Geringere Fahrtkosten, Senkung der Fahrzeitanteile
- ▶ Schnelle Berechnung von Alternativszenarien
- ▶ Optimale Außendienstgröße
- ▶ Optimale Kundenzuordnung

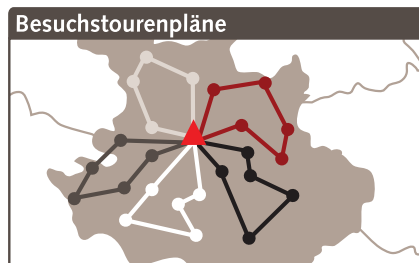
„Unsere rund 200 Mitarbeiter besuchen regelmäßig ca. 10.000 Geschäfte. Die Gebietsplanung dafür ist natürlich komplex. Wir vertrauen seit über 10 Jahren auf PTV Map&Market: das Tool sorgt für transparente Auslastungswerte und damit für hohe Akzeptanz im Team.“

Dieter Lohmann,
Manager Sales Operations,
Kraft Foods Deutschland GmbH

Effiziente Tourenplanung: weniger Kilometer, mehr Kunden

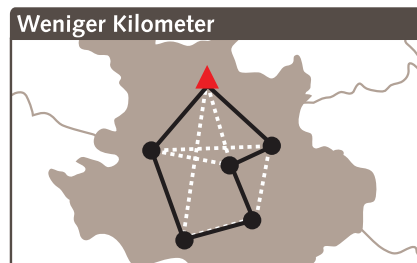
Besuchstouren planen

Mit PTV Map&Market/Premium erstellen Sie optimale Besuchstourenpläne auf Knopfdruck. Für beliebig viele Mitarbeiter und Kunden, für 1-52 Wochen im Voraus. Als Wochenplan, Tagesplan oder als genaue Terminfolge.



Kilometer reduzieren

PTV Map&Market/Premium plant die optimale Anfahrfolge, also den Besuchstourenplan mit den kürzesten Fahrzeiten und Fahrtkosten. Die Folge: Ihre Außendienstmitarbeiter verbringen wenig Zeit auf der Straße und viel Zeit beim Kunden.



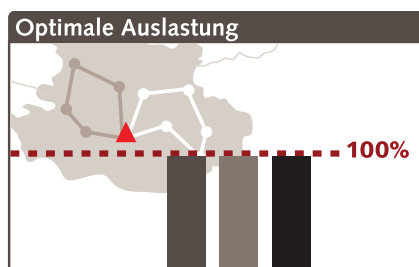
Restriktionen berücksichtigen

PTV Map&Market/Premium berücksichtigt bei der Besuchstourenplanung Einschränkungen, wie Besuchsdauer und -rhythmus, Öffnungszeiten, Fixtermine oder A/B/C-Priorisierungen, sowie Qualifikationen, Wochenarbeitszeit und Übernachtungen der Mitarbeiter.



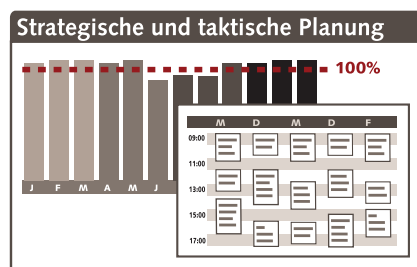
Auslastung ermitteln und optimieren

Mit den real gerechneten Tourenplänen können Sie in PTV Map&Market/Premium Ihre Gebiete, Kundenzuordnungen und damit die Auslastungszahlen überprüfen. Wenn Nachplanungen oder Feinjustierungen notwendig sind, können die Tourenpläne als sichere, transparente Basis übernommen werden.



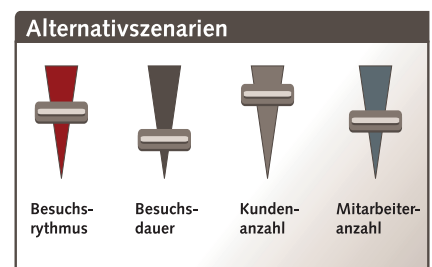
Strategisch und taktisch planen

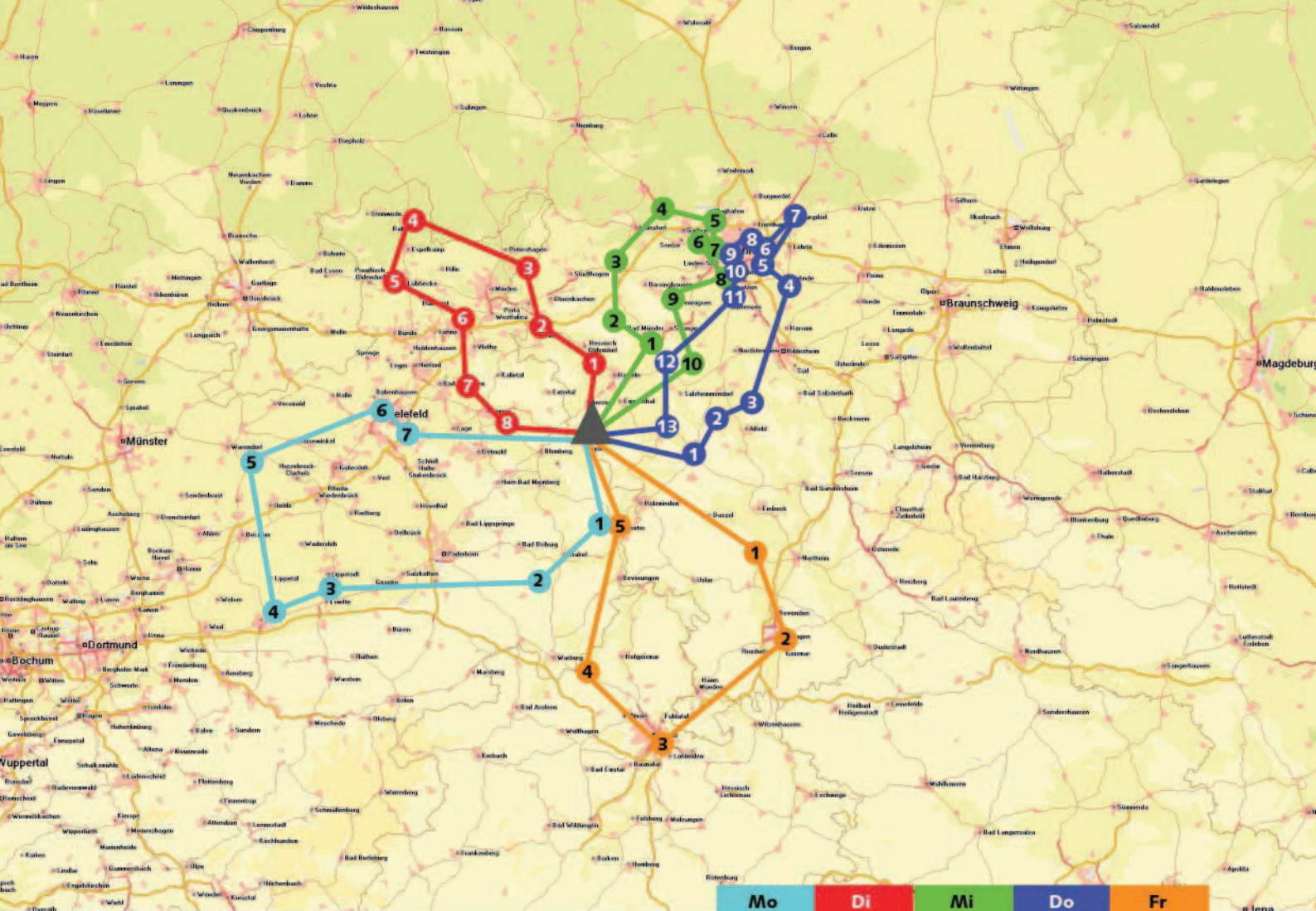
Strategische Tourenplanung berechnet längere Zeiträume (bis zu 1 Jahr) und dient der Auslastungsbewertung und Personalplanung. Taktische Tourenpläne werden meist für 4-12 Wochen erstellt und als Rahmentour dem Mitarbeiter übergeben. Die Alternative: Tagestouren mit exakter Besuchsreihenfolge.



Einmalig schnelle Alternativszenarien

Mit PTV Map&Market/Premium können Sie selbst für komplexe Tourenplanungen sehr schnell Alternativszenarien berechnen und vergleichen. Weiter beschleunigt wird die Berechnung durch die neue, weltweit schnellste Distanzmatrix-Technologie, die von PTV zusammen mit der Uni Karlsruhe entwickelt wurde.





PTV Map&Market/Premium berechnet effiziente Tourenpläne und berücksichtigt dabei alle vorgegebenen Restriktionen.

Die Tourenplanung von PTV Map&Market/Premium bietet Ihnen:

- ▶ Auslastungsoptimierte Besuchstouren für die gesamte Feldorganisation
- ▶ Fahrzeitorientierte Tourenpläne
- ▶ Optimale Gebiete und Kundenzuordnungen durch real berechnete Tourenpläne und Fahrzeiten
- ▶ Beachtung aller außendienstrelevanten Restriktionen (z. B. Öffnungszeiten, Besuchsrythmen, Wochenarbeitszeit, Qualifikationen/Skills)
- ▶ Besseren Kundenservice durch erhöhte Termintreue und realistische Tourenpläne

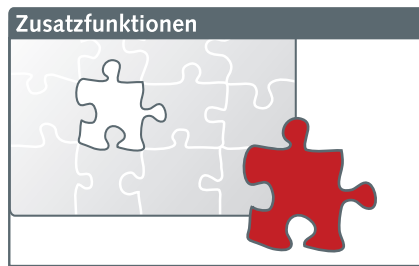
„Wir verfügen nun dank PTV Map&Market über eine optimale Planung der Wochen-Besuchstouren für unseren Außendienst: Unsere Referenten im OTC-Marketing fahren ausschließlich nach der PTV-Planung und geben ein sehr positives Feedback. Vorgaben, wie Besuchsrythmen oder neu anzufahrende Apotheken, wurden perfekt berücksichtigt.“

Harald Spatz,
Head of Sales Development,
Novartis Consumer Health GmbH

Zusatzfunktionen für Ihre Außendienst-Software

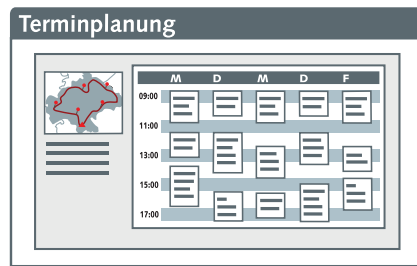
Zusatzfunktionen integrieren

PTV bietet Software-Komponenten, die in CRM- und ERP-Systeme integriert werden. Damit erhalten Ihre Außendienstmitarbeiter nützliche Zusatzfunktionen für die Termin- und Tourenplanung. Die Integration erfolgt vollständig, so dass für den Außendienstmitarbeiter die gewohnte Client-Oberfläche des eingesetzten Systems erhalten bleibt.



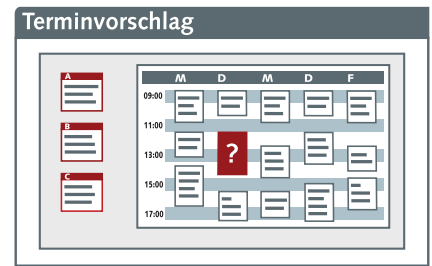
Terminplanungs-Funktion

Verbinden Sie Rahmentouren, Kundenkontakte und Kalender! Die optimierte Terminplanung berücksichtigt Kundenrestriktionen, Fixtermine und Übernachtungsvorgaben und plant eine zeit- und streckenoptimierte Besuchsreihenfolge. Per Knopfdruck erstellt der Außendienstmitarbeiter die aktuelle Tagestour oder auch mehrere Wochenpläne unter Beachtung der Rahmentour-Vorgaben.



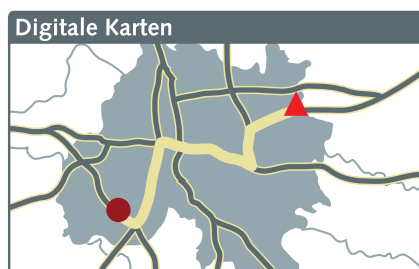
Terminvorschlags-Funktion

Die Terminvorschlagsfunktion zeigt bei Terminlücken eine Liste von Alternativkontakten an, die sich in einem definierten Umkreis oder entlang der geplanten Tagestour befinden. Der Außendienstmitarbeiter übernimmt die gewünschte Adresse in den Kalender und integriert sie so in seine Tour. Die Terminhoheit bleibt, wie bei den anderen Zusatzfunktionen auch, beim Mitarbeiter.



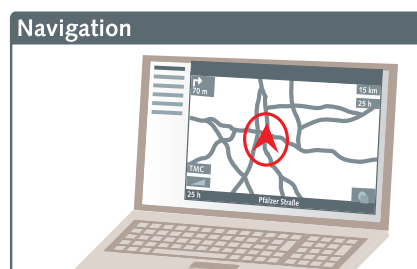
Karten und Routenberechnung

Eine digitale Karte, direkt in die Software integriert, zeigt dem Mitarbeiter alle Kunden oder Termine auf einen Blick. Die integrierte Routenberechnung berechnet die schnellste Route von einem Termin zum nächsten, inklusive der Fahrzeit und der Fahrstrecke.



Navigation

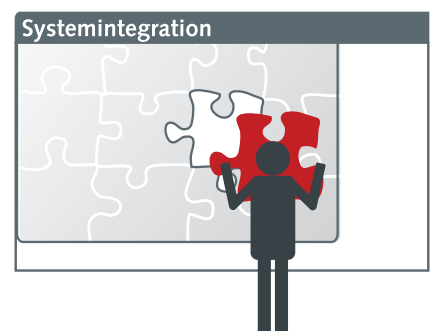
PTV bietet Navigationssoftware an, die in bestehende Hardwarelösungen integriert wird (Smartphones, Tablet PCs, Notebooks etc.). Die Navigation kann an die CRM- oder ERP Software angebunden werden. Kundenadressen werden somit direkt an die Zielführung der Navigation übergeben.



Integration durch Partner

PTV arbeitet mit festen Partnerunternehmen zusammen, die unsere Zusatzfunktionen in CRM-Systeme integrieren. Für Sie bedeutet das: kurze Projektzeiten, feste Ansprechpartner, Erfahrung aus vielen Integrationsprojekten.

> Fragen Sie uns!





PTV-Lösungen verbinden zentrale Außendienstplanung, CRM und operative Durchführung im Feld.

Das Beispiel Danone

Strategische Planung in der Zentrale und operatives Planen im Feld verbinden:

Die Danone GmbH setzt in der gesamten Außendienstkette auf Planungssoftware von PTV. In der Zentrale wird die strategische Planung mit PTV Map&Market/Premium durchgeführt.

Die Besonderheit:

Die Planungsergebnisse werden über eine Schnittstelle in die CRM-Lösung übernommen – in diesem Fall CPWerx des Anbieters CAS. Die Außendienstmitarbeiter im Feld greifen somit über ihren Tablet PC nicht nur auf Kunden-

daten zu, sondern auch auf die zentral geplanten Kundenzuordnungen und Rahmen- bzw. Regeltouren.

PTV-Komponenten sorgen für nützliche Zusatzfunktionen, die den Außendienstmitarbeiter bei der Feinplanung unterstützen. Übernachtungstouren oder Tagestouren werden auf Knopfdruck in der Reihenfolge optimiert, in den Kalender zurückgeschrieben und auf Wunsch auf digitalen Karten dargestellt. So bleibt die Terminhoheit beim Mitarbeiter; das sorgt für eine hohe Akzeptanz.

„Die integrierte Lösung verbessert die Transparenz und die Planungssicherheit in der Zentrale. Gleichzeitig ist durch die verschiedenen Optimierungsschritte die Flexibilität der Außendienstmitarbeiter gewährleistet – und damit ihre Akzeptanz des neuen Systems. Mit dem Resultat sind wir somit sehr zufrieden.“

Harald Spatz,
Head of Sales Development,
Novartis Consumer Health GmbH

Consulting für Ihre Außendienstplanung

Beratungspaket 1: Visualisierung und Analyse Ihrer Außendienststruktur

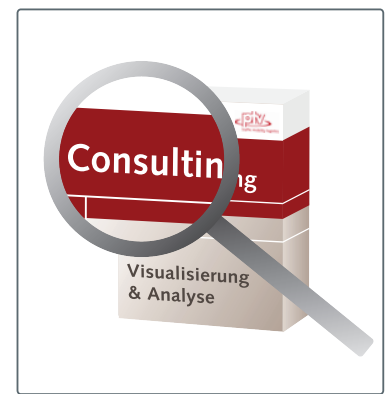
Mit diesem Beratungspaket erhalten Sie alle wichtigen Informationen zur Ist-Situation Ihrer Außendienststruktur – übersichtlich und transparent. Verbesserungspotenziale werden aufgedeckt und können bei der Restrukturierung und Optimierung umgesetzt werden.

Zunächst stellen wir die Ist-Situation Ihrer Außendienststruktur dar:

- Darstellung Ihrer Vertriebsgebiete und Kundenzuordnungen in Tabellenform und auf digitalen Karten
- Darstellung der A/B/C-Kunden in Tabellenform und auf digitalen Karten
- Tatsächliche Auslastung Ihrer Außendienstmitarbeiter – unter Berücksichtigung der Fahrzeit

In einem zweiten Schritt analysieren wir mit Ihnen das Optimierungspotenzial:

- Hat Ihr Außendienst eine angemessene Größe für die erforderliche Besuchsabdeckung?
- Welche Mitarbeiter sind geringer oder stärker ausgelastet?
- Welche Kunden sollten – unter dem Gesichtspunkt der Auslastung und Fahrzeit – anderen Mitarbeitern zugeordnet werden?



Beratungspaket 2: Restrukturierung und Optimierung Ihrer Außendienststruktur

Wir planen für Sie optimale Gebiete und Kundenzuordnungen, auf Wunsch auch Rahmentouren und Standorte. Bei Bedarf erstellen wir mehrere Szenarien als Entscheidungsvorlage. Die Auswirkungen der Planung auf Auslastung, Touren und Kosten Ihrer Außendienstmitarbeiter werden detailliert beschrieben. Mit diesen Ergebnissen haben Sie einen transparenten Soll-Ist-Vergleich und können wichtige Einsparungs- und Verbesserungspotenziale gezielt umsetzen. So senken Sie die variablen Kosten Ihrer Außendienstmitarbeiter und steigern den Servicegrad.

Die Paketinhalte im Einzelnen:

- Visualisierung und Analyse Ihrer Außendienststruktur
- Optimierung der Gebiete / der Kundenzuordnungen nach Ihren Vorgaben
- Darstellung in Übersichten und auf digitalen Karten
- Aufzeigen der Auswirkungen auf Auslastung, Besuchstouren und den damit verbundenen Kosten
- Rahmentourplanung (optional)
- Standortplanung (optional)
- Erstellung und Bewertung mehrerer alternativer Planungsszenarien nach Ihren Vorgaben (optional)





Ihre Vorteile bei unseren Consultingleistungen:

- ▶ Ihr eigener Personalaufwand wird auf das Minimum beschränkt
- ▶ Unsere Berater bringen langjährige Branchenerfahrung ein
- ▶ Sie profitieren von den führenden PTV-Planungssystemen, ohne eigene Softwarelizenzen zu erwerben
- ▶ Sie erhalten, auch gegenüber Mitarbeitern und Vorgesetzten, transparente Entscheidungsgrundlagen
- ▶ Unsere Berater liefern umsetzbare, praxisrelevante Ergebnisse als Grundlage für Ihre weiteren strategischen Überlegungen

„PTV hat uns mit einem Consulting-Team bei der Optimierung unserer Außendienststruktur unterstützt. Durch das hohe fachliche Know-how, die technisch ausgereifte IT-Lösung und die Flexibilität von PTV wurden in einem engen Projekttiming sehr gute Ergebnisse erzielt. Dies wäre ohne die Unterstützung von PTV nicht möglich gewesen.“

Frank Reisgies,
Nat. Verkaufsleiter,
Haribo GmbH & Co. KG

Dienstleistungen rund um PTV
Map&Market/Premium

Für Anwender: Produktschulungen

Sie möchten den gesamten Funktionsumfang der Software kennen lernen? Sie haben neue Mitarbeiter, die geschult werden müssen? Sie möchten Ihr Wissen für einen bestimmten Anwendungsfall vertiefen oder Ihre Systemeinstellungen ändern? Nutzen Sie unsere Schulungsangebote – bei Ihnen im Haus oder in unseren modernen Schulungsräumen. Kontaktieren Sie uns!

Für Interessierte:

Quick-Check Planungssoftware

Lohnt sich eine Planungssoftware für Sie? Nutzen Sie unseren kostenlosen Quick-Check! Wir evaluieren, wie viel Optimierungspotenzial in Ihren Außendienststrukturen steckt. Real gerechnet mit Ihren Echtdateien. Die übersichtlich aufbereiteten Ergebnisse bilden für Sie eine transparente Entscheidungsgrundlage.

Kontaktieren Sie uns:

Tel.: +49 721 9651-156

E-Mail: geomanagement@ptv.de

Außendienstplanung mit PTV – ein Auszug aus unserer Kundenliste:

Automotive

- Alkor Venilia GmbH
- INTER-UNION Technohandel GmbH

Industrie

- Brillux GmbH & Co. KG
- FLT Handel & Service GmbH
- GAH Gust Alberts GmbH & Co. KG
- PDR Recycling GmbH & Co. KG
- Robert Bosch GmbH
- Sto AG
- Schlüter-Systems KG

Markenartikel Food

- August Storck AG
- Bel Deutschland GmbH
- Brauerei C.& A. Veltins GmbH & Co. KG
- Carl Kühne KG (GmbH & Co.)
- Danone GmbH
- Holsten-Brauerei AG
- Karlsberg Service GmbH
- Kraft Foods Deutschland GmbH
- Lekkerland information systems GmbH
- Lindt & Sprüngli GmbH
- Lieken AG

- Nestlé Deutschland AG
- Pepsi-Cola GmbH
- Radeberger Gruppe KG
- Reemtsma Cigarettenfabriken GmbH
- Richard Hengstenberg GmbH & Co. KG
- Schwartauer Werke GmbH & Co. KGaA
- The Lorenz Bahlsen Snack-World
- tobaccoland Automatenges. mbH & Co. KG
- Unilever Deutschland Holding GmbH
- CSM Deutschland GmbH
- Müllers Hausmacher Wurst GmbH & Co. KG
- Johann Wilhelm von Eicken GmbH
- Ostriesische Tee Gesellschaft
- Dr. August Oetker Nahrungsmittel AG

Markenartikel Nonfood

- BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH
- COTY Germany GmbH
- Detlev Kleimann Handelsvertretung e.K.
- Dr. Grandel GmbH
- Fackelmann GmbH & Co. KG

- Fissler GmbH
- Haiminger GmbH
- KPSS Deutschland GmbH
- L'ORÉAL Deutschlandland GmbH
- NUR DIE GmbH
- ONLINE Schreibgeräte GmbH

Pharma

- Queisser Pharma GmbH & Co.

Sonstige

- A-ROSA Flusschiff GmbH
- CPM Germany GmbH
- DMV Diedrichs Markenvertrieb GmbH & Co. KG
- DT & Shop GmbH
- TrendNet Promotions Germany GmbH
- Wiesbaden Business School

Optimieren Sie Ihren Vertrieb oder Außendienst mit Planungssoftware und Consulting von PTV.

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne.

PTV. Die Verkehrsoptimierer.

Führende Software in den Bereichen digitale Geografie, Transport- und Verkehrsplanung: dafür steht die PTV AG. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe beschäftigt weltweit 700 Mitarbeiter.

Laufende Investitionen in Forschung und Entwicklung sichern seit 30 Jahren den Unternehmenserfolg. In PTV-Software fließt umfassende praktische Erfahrung ein, beispielsweise aus zahlreichen Consultingprojekten in der Vertriebs- und Außendienstoptimierung oder in der Tourenplanung.