

ROUTEN- & INTERESSENTENPLANUNG

Tourenoptimierung zur besseren Ausschöpfung von Betriebsressourcen

Zentraler Erfolgsfaktor eines Unternehmens ist - unter anderem - ein erfolgreicher Vertrieb. Um die Außendienstmitarbeiter bei ihrer Arbeit optimal zu unterstützen, bedarf es einer individuellen Planung der Routen für Kundenbesuche um die Zeit bestmöglich zu nutzen. Mit einer Anwendung, die mit dem bestehenden CRM-System interagiert, wurde dies realisiert.

Anwendung

Mit Hilfe einer Webanwendung können Vertriebsmitarbeiter Routen für Kundenbesuche schnell und einfach planen. Zwischenziele können eingegeben, in die richtige Reihenfolge gebracht, und auf einer Karte übersichtlich dargestellt werden. Mit Hilfe der Korridor-Funktion können Interessenten in einem variabel einzustellenden Umkreis angezeigt und

zur Route hinzugefügt werden. Das Routenplanungssystem greift dabei auf das bestehende CRM-System des Außendienstmitarbeiters zu und generiert eine gefilterte Anzeige von Kunden und Interessenten, die verschiedene Voraussetzungen erfüllen. Routen können so besser geplant und jederzeit, auch unterwegs, modifiziert werden. Dies macht die Bearbeitung von Kunden einfach und effizient.

Technologie

Die Programmierung der Lösung erfolgte in ASP.NET 3.5 unter der Verwendung des Microsoft SQL Servers 2008 (Spatial Data) und Google Maps. Der Datenaustausch zwischen Server und Client erfolgt mittels AJAX und JSON.

Alle gewünschten Anfahrtsziele können in der Anwendung eingetragen und in die optimale Reihenfolge gebracht werden. Die optimale Route wird anschließend mittels Google Maps visuell angezeigt.



Kurz und bündig:

- Effiziente Routenplanung für den Direktvertrieb
- Umkreissuche nach Interessenten in Routen-Nähe
- Einfache Interessenten- und Kundenbearbeitung
- Nahtlose Integration in das CRM-System

Technologie

- ASP.NET 3.5, C#
- Microsoft SQL Server, Spatial Data
- Google Maps
- AJAX und JSON Technologie