

RÖCHLING



Vertriebs-App optimiert Produkt- entwicklung



DIE AUFGABE

Die Kommunikation verbessern

Die Röchling Automotive-Gruppe steht als weltweit operierender Zulieferer für anerkannte Kompetenz in Kunststoffanwendungen für die Automobilindustrie. Das Produktspektrum reicht von Luftansaugsystemen bis zu Innenraumverkleidungen und ist durch die geforderte Variationsvielfalt für Röchling mit hohen Entwicklungskosten verbunden. Ziel war es, mehr Planungssicherheit in die Produktentwicklung zu bringen. Dazu suchte das Unternehmen ein praktikables Tool, mit dem sich auf einfache Weise die Anforderungen und Präferenzen der Entwicklungsingenieure auf Kundenseite erfassen und auswerten lassen.

DIE LÖSUNG

Mit einer iPad-App die Zielgruppe erreichen

Nach eingehender Situationsanalyse entwickelte MPM für Röchling eine Spezial-App, die sofort zur Befragung der Ingenieure durch den Vertrieb eingesetzt werden konnte. Zur Umsetzung griffen die Experten von MPM auf Standardsoftware von Adobe (InDesign) zurück, die um entsprechende App-Features erweitert wurde. So ließ sich die sonst übliche aufwendige und kostspielige App-Programmierung vermeiden. Auf der Basis einer Excel-Tabelle wurde die Befragung für die Ingenieure ansprechend aufbereitet. Die Faszination des Mediums iPad mit seinen vielfältigen Darstellungsmöglichkeiten erleichterte dabei den Zugang zu den Zielgruppen.

DAS ERGEBNIS

Befragungsergebnisse verbessern die Produktentwicklung

Röchling setzte erstmals eine App auf diese Weise zur Vertriebsunterstützung ein und war schnell vom Erfolg begeistert. Einerseits arbeiten die eigenen Außendienstmitarbeiter und die Kunden gerne mit dem iPad, andererseits lassen sich die gewonnenen Daten online weiterverarbeiten und auswerten. Die Produktmanager haben die Ergebnisse in digitaler Form an ihrem Arbeitsplatz. Neue Erkenntnisse können so schnell und kostensparend in die Produktentwicklung einfließen. Röchling plant daher gemeinsam mit MPM bereits Erweiterungen der App um zusätzliche Funktionen. Außerdem soll das iPad künftig auch auf andere Weise als vielseitiges Tool für den Vertrieb eingesetzt werden.



Die App wird auch zur Befragung der Ingenieure eingesetzt.



Die gewonnenen Daten lassen sich online weiterverarbeiten.

iPad

Die Faszination eines Mediums für den Vertrieb nutzen

1:1

Auf Kundenwünsche eingehen – dank Spezial-App

€

Kosten sparen durch erhöhte Planungssicherheit



Die Faszination des Mediums iPad ...



... erleichtert den Zugang zur Zielgruppe.

Weitere Informationen unter www.mpm.de

MPM Corporate Communication Solutions
Untere Zahlbacher Straße 13, 55131 Mainz
T. +49 6131 95 69-0 _ F. +49 6131 95 69-113
mail@mpm.de _ www.mpm.de
Geschäftsführer: Frank Bockius, Philipp Mann



www.mpm.de/referenzen