

# Mobile Dashboard

Mit Mobil-Devices die Kunden-Daten im Zugriff  
Management-Informationen – egal wo und wann

MOBILE  
DASHBOARD

## Überblick

- Hexagon Icon Mobiles Arbeiten
- Hexagon Icon Konfigurierbar mit Widgets und Kennzahlen
- Hexagon Icon Management-Dashboard
- Hexagon Icon Performance-Kennzahlen
- Hexagon Icon Sales-Dashboard
- Hexagon Icon Vertriebs-Kennzahlen

Das Management-Dashboard ist eine flexibel und individuell zusammenstellbare Chefliste mit Informationen und Kennzahlen über den eigenen Betrieb – sowohl im Haus als auch für den mobilen Einsatz.

Das Sales-Cockpit gibt Ihrem Außendienst ein wirkungsvolles Hilfsmittel an die Hand, um Besuche bei Kunden vor- und nachzubereiten. Im Außendienst können die aktuellen Kundendaten abgerufen und Besuche geplant werden.

Von unterwegs lassen sich der Kundenumsatz prüfen oder die offenen Angebote einsehen, um auch vor Ort immer auf dem neuesten Stand zu sein. Die Dateien im Kundenarchiv sind durch Mobile-Dashboard mobil verfügbar.

Ist der Besuch abgeschlossen, kann ein Bericht verfasst werden, der dem Kunden zugeordnet und im gesamten System sofort verfügbar ist.

### Datensicherheit

Da nicht alle Unternehmensinformationen für jeden Mitarbeiter bestimmt sind, lässt sich für jede Kennzahl und jede Auswertung einzeln festlegen, welche Mitarbeiter darauf Zugriff erhalten sollen. Die Informationen stehen allen berechtigten Mitarbeitern rund um die Uhr und überall zur Verfügung.

Auch das Thema Sicherheit ist bei Webanwendungen noch wichtiger als sonst. Aus diesem Grund können in RSK eigene Passworrichtlinien hinterlegt und der Zugriff auf das Dashboard auf bestimmte Benutzergruppen begrenzt werden. Sofern die Firma bereits ein VPN nutzt, ist das Dashboard selbstverständlich auch damit kompatibel und kann den Zugriff nur über VPN gestatten.

# Dashboard – Das Cockpit für mobiles Arbeiten

## Kundenbesuch ohne Aktenschleppen

Mobiles Arbeiten ist für Vertriebsmitarbeiter nicht neu, weil sie ihre Arbeit an oder von einem Ort außerhalb der eigentlichen Betriebsstätte erbringen. Durch die Verwendung aktueller Informationstechnologie und Web-basierter Anwendungen sind auch andere betriebliche Aufgaben mobil vollwertig online zu erbringen.

Für das Management-Dashboard steht eine Auswahl von Auswertungen und Kennzahlen über die eigene Firma zur Verfügung, die man einfach an die gewünschte Stelle seines Dashboards schiebt.

Das Sales-Cockpit deckt mit seiner Auswahl von Auswertungen und Kennzahlen die analytische Sicht auf den Kunden ab. Besuchplanung, Aufgabenlisten und Besuchsberichte machen das Werkzeug für den Außendienst komplett.

- Firmenadresse und Ansprechpartner
- Kennzahlen zur Erfolgsquote
- Dokumentenarchiv des Kunden
- Liste der Nachfass-Aktivitäten
- Aufgabenliste
- Offene Angebote
- Besuchsberichte
- Umsatz Soll-Ist-Vergleich auf Monatsbasis, rollierend 12 Monate
- Kumulierter Umsatz Soll-Ist für die letzten 12 Monate

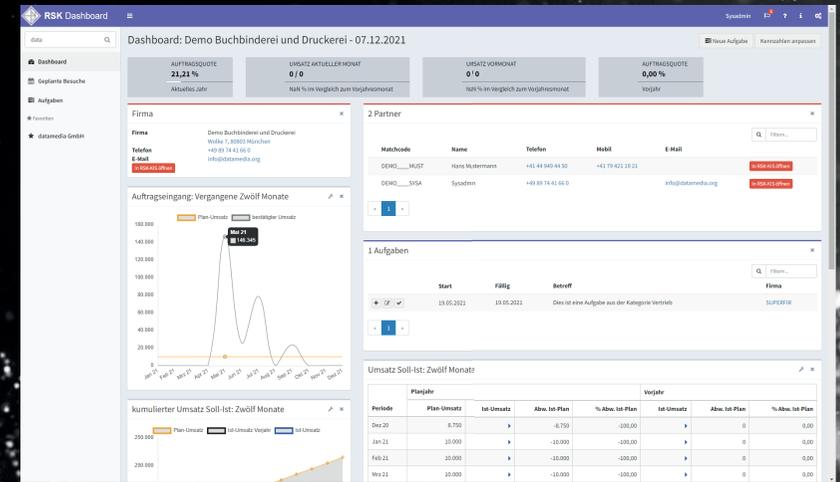


Abb. 1 MD Managementdashboard

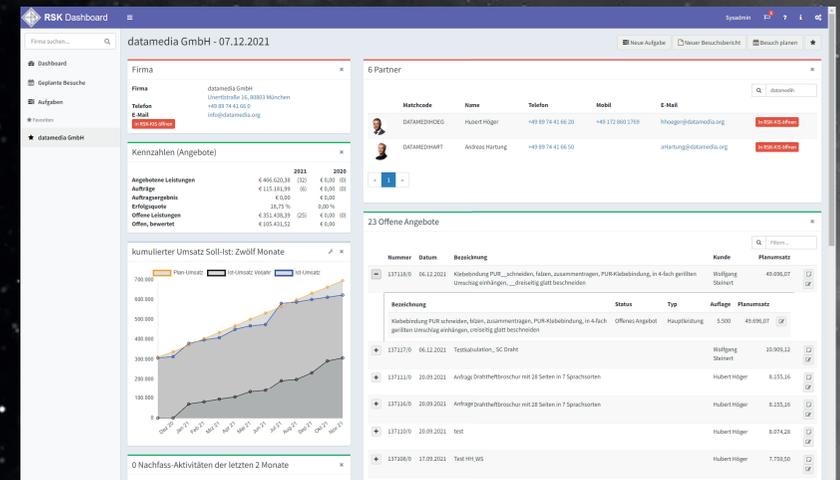


Abb. 2 MD Salesdashboard