



# BUYING GUIDE MOBILE DEVICES

KRITERIEN FÜR DIE AUSWAHL MOBILER ENDGERÄTE  
FÜR DEN EINSATZ IM AUSSENDIENST

# Mobile Endgeräte für den Einsatz im Außendienst

Im Gespräch mit dem Kunden vor Ort kann der Außendienst durch den Einsatz von mobilen Endgeräten in seiner Arbeit wirkungsvoll unterstützt werden. Entsprechenden Sales-Lösungen auf den Geräten ermöglichen beispielsweise den Zugriff Kundendaten und Bestellhistorie, Tourenplanung, Online-Konfigurationen oder Guided Selling. Damit lassen sich die Effektivität und Effizienz der Vertriebsarbeit und im Ergebnis auch Umsatz und Kundenzufriedenheit spürbar steigern.

Doch welches mobile Endgerät ist am geeignetsten? Für die verschiedensten Einsatzbereiche stehen unterschiedliche mobile Geräte am Markt zur Verfügung und da der technologische Fortschritt nicht stillsteht, wird die Vielfalt immer größer.

Im Folgenden haben wir daher die wichtigsten Fragestellungen für die Auswahl von mobilen Endgeräte für den Einsatz im Außendienst zusammengestellt.

# Leistungsparameter Hardware

## **GERÄTETYP**

Für den mobilen Einsatz stehen als Gerätetypen klassische Laptops bzw. Notebooks, Tablet PCs (z.B. iPad) oder Convertibles (auch Hybrid-PC, Detachable oder Two-in-One genannt) zur Auswahl. Für Guided Selling sind am besten Tablet PCs oder Convertibles geeignet. Denn bei Laptops bzw. Notebooks wirkt der Screen als Barriere und eine Teilhabe des Kunden am Geschehen auf dem Bildschirm ist nur sehr umständlich möglich.

## **BILDSCHIRMGRÖßE**

Ideal sind Geräte mit Bildschirmen von 10 bis 12 Zoll. Diese sind recht handlich, wobei der Bildschirm aber immer noch groß genug ist, um dem Kunden etwas zu zeigen.

## **GEWICHT**

Für Guided Selling sind Geräte mit möglichst geringem Gewicht sinnvoll, damit diese im Kundengespräch auch tatsächlich benutzt werden. Ideal sind Gewichte um die 500 bis 700 Gramm. Alles über 1 kg hat sich als unpraktikabel erwiesen.

## **AKKLAUFZEIT**

Hält das Gerät einen Arbeitstag mit mobilem Einsatz durch? Kann es ggf. im Auto (per USB) geladen werden?

## **EINGEBAUTES FUNKMODEM**

Das Gerät sollte ein eingebautes Funkmodem besitzen, das jederzeit und überall eine Datenübertragung ermöglicht. Eine Datenübertragung durch Koppeln an ein Smartphone hat sich als unpraktikabel erwiesen.

## **SPEICHERGRÖßEN**

Zur Bestimmung der optimalen Arbeitsspeichergröße sind die Anforderungen des Betriebssystems zu berücksichtigen sowie die Anzahl und Art der installierten Anwendungen und die Entscheidung, ob virtualisierte Anwendungen lokal lauffähig sein sollen.

Zur Bestimmung der optimalen Größe des Massenspeichers sollte der Umfang der lokal zu speichernden Daten abgeschätzt werden. Für lokal gehaltene Artikeldatenbestände sind 256 GB und mehr empfehlenswert, da weniger als 128 GB sich als nicht praktikabel erwiesen haben.

## **MECHANISCHE BELASTBARKEIT**

Wie robust müssen die Geräte für das vorgesehene Anwendungsumfeld sein? Soll das Gehäuse aus Metall sein oder reicht ein Kunststoffgehäuse? Sind evtl. Schutzhüllen empfehlenswert?

## **QUALITÄT DER KAMERA**

Sollen Fotos und/oder Videos erstellt werden? Welche Mindest-Auflösung muss die Kamera dafür haben? Sind eine gute Optik und ein guter Autofocus notwendig, z.B. für Barcode-Erfassung?

# Anwendungsszenarios

## **AUFGABEN**

Was sind die Aufgaben, die mit dem Gerät bearbeitet werden sollen?

## **USER**

Wer sind die Anwender und was sind ihre Rollen?

## **PLATTFORMEN**

Welche Web-Services / Plattformen / Systeme sollen mit den Geräten verwendet werden?

## **DATEN**

Welche Daten müssen erfasst werden?

## **TASTATUR**

Wie wichtig ist eine physische Tastatur?

## *TIPP*

*Es ist empfehlenswert, die späteren Verwender bei der Geräteauswahl mit einzubeziehen.*

# Betriebssystem / Software

## **SOFTWARE**

Welche Software soll auf den jeweiligen Geräten lokal installiert werden?

## **DATENMENGEN**

Welche Datenmengen sollen lokal auf dem Gerät verwaltet werden?  
Wie häufig werden diese aktualisiert?

## **VERWALTUNG**

Welche (administrativen) Funktionen sollen zentral verwaltet werden?

## **IT-SICHERHEIT**

Welchen Stellenwert hat die IT-Sicherheit?

## **SICHERHEITS-UPDATES**

Wie lange sind für die ausgewählte Plattform (Hardware & OS) Sicherheits-Updates erhältlich?

## **PRIVATE NUTZUNG**

Dürfen die Geräte von den Anwendern auch privat genutzt werden?

## Business Faktoren

### **EINKAUFSTRATEGIE**

Werden alle Geräte auf einmal gekauft oder in Tranchen?

Wie groß sind die einzelnen Tranchen?

### **LIEFERSICHERHEIT**

Wie lange ist das gewählte Gerät in Form und Ausstattung tatsächlich lieferbar? Wie kompatibel ist eine Nachfolgeversion?

### **LEBENSDAUER**

Wie lange können die Geräte tatsächlich sicher und zuverlässig innerhalb des Unternehmens eingesetzt werden?

### **ROLL-OUT**

Was kostet ein Roll-Out der Geräte in die Organisation?

Wie aufwändig ist dieser Prozess (Zeit und Ressourcen)?

### **AUSTAUSCH**

Wie kann der Austausch defekter Geräte organisiert werden?

### **VERLUSTRISIKO**

Wie wird das Verlustrisiko der Geräte eingeschätzt (Personalwechsel, Diebstahl, Verlorengehen)?

### **TCO**

Wie sieht die Total-Cost-of-Ownership Rechnung aus?

## Die Sales Empowerment Tools

Bereits seit 2006 unterstützen wir als Software-Manufaktur unsere Kunden bei der Digitalisierung von Außendienst und Vertrieb. Maßgeschneiderte Software-Lösungen, konzipiert um Vertriebsmitarbeiter erfolgreicher zu machen – das sind unsere „Sales Empowerment Tools“:

- **Basis-Module** mit bewährten Grundfunktionen für bestimmte Einsatzzwecke
- **individuelle Anpassung**, Modifikation & Ergänzung entsprechend der Kundenbedürfnisse
- **hohe Akzeptanz** bei der Vertriebsmannschaft aufgrund der Beteiligung bei der Tool-Entwicklung
- **optimales Feature-Set** führt zu starker Nutzung & spürbaren Effekten
- **rasche Amortisation** der Investitionskosten durch Umsatz- und Gewinnsteigerungen
- **Integration** bestehender IT-Systeme und Lösungen
- **deutlich schneller** als eine komplette Software-Neuentwicklung

Die Sales Empowerment Tools werden von qualifizierten Spezialisten in interdisziplinären Teams auf Basis langjähriger Erfahrung und tiefer Expertise entwickelt und immer individuell auf die jeweilige Vertriebssituation und Bedürfnisse unserer Kunden angepasst.

**Mehr Info & Beratung:**

[www.sic.software/sales-empowerment-tools](http://www.sic.software/sales-empowerment-tools)



SIC! Software GmbH  
Im Zukunftspark 10  
74076 Heilbronn

Tel: +49 7131 13355-00  
E-Mail: [sales@sic.software](mailto:sales@sic.software)  
[www.sic.software](http://www.sic.software)