

VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

INNOVATIVE KUNDENANSPRACHE

Mobile Geräte wie das Apple iPad halten zunehmend in der Business-Welt Einzug. Sie eröffnen insbesondere im Vertrieb neue Möglichkeiten für die persönliche Kundenansprache. Ein Pionier in der Realisierung von Business-Applikationen („Apps“) für das iPad ist die compeople AG. Ihre Kernkompetenz ist die Realisie-

rung vertriebsunterstützender IT-Systeme für Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors.

Die compeople AG hat die Eignung von mobilen Geräten zur Vertriebsunterstützung schon früh getestet und erkannt, dass sich das iPad mit seinem großen Display und Touchscreen besonders gut für den Einsatz im persönlichen Kundengespräch eignet.

Mithilfe entsprechender Geschäftsanwendungen lassen sich auf dem iPad komplexe Themen anschaulich darstellen und etwa durch die Simulation von Szenarien lebendig und nachvollziehbar vermitteln. So hat die compeople AG vertriebsunterstützende Applikationen für führende Finanzdienstleistungsunternehmen entwickelt und erste Business-Apps zur Vertriebsunterstützung bereits zur Einführung des iPads im deutschen Markt bereitgestellt. „Wir freuen uns, Finanzdienstleister mit modernster IT-Technologie dabei zu unterstützen, neue Wege in der Kundenberatung zu gehen“, sagt Jürgen Wiesmaier, Vorstand der compeople AG. „Mobile Geräte wie das iPad werden sich im Bereich der Vertriebsunterstützung weiter etablieren.“ Infos unter: www.compeople.de



„Mobile Geräte werden sich im Bereich der Vertriebsunterstützung weiter etablieren“, prognostiziert compeople-Vorstand Jürgen Wiesmaier.