

FIELD SERVICE MANAGEMENT

WARUM SIE ES VERMUTLICH FALSCH ANGEHEN





INHALT	2
#1. Analoge Dokumentation	3
Warum die Papierform zu langsam und teuer ist.....	3
Ein Teufelskreis: Verluste aufgrund veralteter Abläufe	4
Auf Digitale Lösungen umsteigen	4
#2. Field Service Management Software	5
Die richtige Field Service Management Software	5
Einsatzverwaltung und Planung.....	5
Optimierte Tourenplanung.....	6
Besser mit Ihren Kunden vernetzt.....	6
Schnellere Fakturierung.....	6
KPIs: Sichtbare Performance	6
#3. Mobile App	8
Eine App für alle Außendiensttechniker.....	8
Einsatz- und Tourenplanung.....	8
Optimal vorbereitet am Einsatzort.....	8
Höhere First Time Fix Rate (FTFR)	9
Vollständige Einsatzberichte.....	9
Vorteile einer mobilen App	9
#4. Kompetente Beratung	10
Partner für Serviceunternehmen.....	10
Eine FSM-Lösung für alle Unternehmen	10
Vorteile für Praxedo-Kunden.....	10
Beginnen Sie Ihre digitale Transformation.....	11
Meinungen von Praxedo-Kunden	12
Impressum	4

ANALOGE DOKUMENTATION

WARUM DIE PAPIERFORM ZU LANGSAM UND TEUER IST – UND ZUDEM ERHEBLICHE RISIKEN BIRGT

Wir leben in einer modernen, digitalen Welt, in der wir rund um die Uhr von neuen Technologien umgeben sind. Dies prägt auch den Kundenservice und stellt ihn gleichzeitig vor neue Herausforderungen. Analoge Serviceprozesse und Arbeitsabläufe, die sich über Jahre etabliert haben, müssen daher überprüft werden. Denn was vor zehn Jahren von Kunden und Mitarbeitern vielleicht noch kommentarlos hingenommen worden wäre, wird nun immer mehr hinterfragt. Dies muss übrigens nichts Schlechtes bedeuten, denn es ermöglicht ja auch, neue Potenziale zu entdecken. Dies kann einerseits die Qualität des Service verbessern, andererseits aber auch helfen, um die Kosten zu reduzieren.

Allerdings bedeutet dies für Sie als Serviceunternehmen mit Technikern im Außendienst auch, dass Sie sich der „neuen Normalität“ stellen müssen. Schließlich müssen Sie den immer höheren Erwartungen Ihrer Kunden und Mitarbeiter an digitale Abläufe gerecht werden. Wenn Sie weiterhin mit Papier, Excel, E-Mails oder nicht untereinander vernetzten, webbasierten Tools wie Google Drive oder DropBox arbeiten, können Sie diese Erwartungen auf Dauer nicht erfüllen. Außerdem gehen Sie erhebliche Geschäftsrisiken ein:

Geringere Gewinne Die Einsatzverwaltung und -dokumentation in jeder Phase des Serviceprozesses gehört zu den anspruchsvolleren Aufgaben. Sofern Sie ausschließlich auf Papier und E-Mail setzen, ist dies sehr zeitaufwändig und mühsam. Denn das manuelle Handling von Papierdokumenten verlangsamt den Serviceprozess. Die Techniker müssen durch diese Arbeitsweise häufig zum Büro zurückkehren und dort lästigen „Papierkram“ erledigen. Dadurch kommt es zu Verzögerungen bei der Rechnungsstellung. Solche ineffizienten Abläufe können die Gewinnspanne daher recht schnell schmälern.

Datenverluste Die zahlreichen Papierdokumente enthalten in vielen Fällen geschäftskritische Daten, die Sie für eine umfassende und genaue Rechnungsstellung benötigen. Doch solche Unterlagen gehen im Außendienst leicht verloren, werden verlegt oder beschädigt. Handgeschriebene Einsatzberichte, die unvollständig, unleserlich oder für Abrechnungszwecke ungeeignet sind, erhöhen das Risiko zusätzlich.

” Wer Kunden halten und Verträge erneuern kann, muss sich weniger Gedanken darüber machen, wie man neue Kunden gewinnt, um die verlorenen Kunden zu ersetzen. Auf diese Weise wird es viel einfacher, das Geschäft auszubauen. “

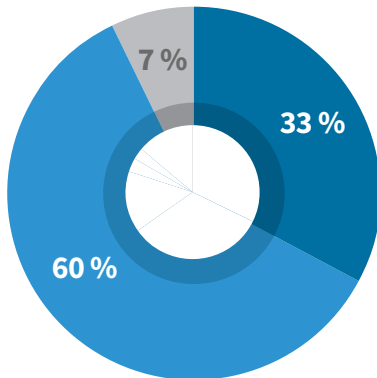
Jim Baston,
Field-Service-Experte

NICHT MEHR ZEITGEMÄSS

Sie bezahlen Ihre Techniker nicht mehr bar – warum sollten sich diese also noch mit Protokollen auf Papier herumschlagen müssen?



Wie reagieren Kunden auf schlechten Service?



- Kunden würden einen sofortigen Wechsel in Betracht ziehen
- Kunden würden nach 2-3 Fällen einen Wechsel in Betracht ziehen
- Sonstiges

EMPFINDLICHE KUNDEN

Schlechter Service ist ein No-Go: Ein Drittel der befragten Unternehmen würde Ihren Servicedienstleister unter Umständen schon nach einem Vorfall austauschen

Schlechter Eindruck beim Kunden Die möglichen negativen Auswirkungen auf Effizienz und Datensicherheit sind nicht alles. Verzögerungen im Service und veraltete Arbeitsweisen hinterlassen bei Ihren Kunden auch einen schlechten Eindruck. Ihre Kunden könnten daraus nämlich folgern, dass Ihr Unternehmen nicht auf dem neuesten Stand der Technik ist. Daher könnten sie befürchten, dass sich diese mangelnde technische Reife auch in den Fähigkeiten und im Fachwissen Ihrer Techniker widerspiegelt. Im Hinblick auf eine nachhaltige Kundenbindung wäre solch ein Eindruck fatal.

EIN TEUFELSKREIS: VERLUSTE SUMMIEREN SICH AUFGRUND VERALTETER ABLÄUFE

Die genannten Risiken können sich auf jeden Bereich Ihres Unternehmens auswirken. Es ist ein Teufelskreis, in dem jeder Verlust weitere nach sich zieht. Wenn es besonders schlecht läuft, fallen Sie hinter Ihre Mitbewerber zurück. Dabei wären Sie in der kostenbewussten und wettbewerbsintensiven Servicebranche auf jeden erdenklichen Vorsprung angewiesen, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Haben Sie weniger Möglichkeiten, herauszustechen und einen überzeugenden, positiven Eindruck bei den Kunden zu hinterlassen, wird es viel schwieriger, sich im Konkurrenzumfeld zu behaupten.

Eine weitere Gefahr besteht darin, dass Sie gute Techniker verlieren, insbesondere diejenigen, die mit digitalen Geräten aufgewachsen sind. Denn diese könnten schnell frustriert sein von veralteten, unpraktischen und umständlichen Arbeitsabläufen. Sie riskieren damit, dass Ihre besten Mitarbeiter zu Ihren technisch besser ausgestatteten Konkurrenten abwandern.

Auch Ihre Absatzmöglichkeiten verringern sich. Denn Kunden, die einen schlechten Eindruck von Ihrem Unternehmen haben, bauen die Geschäftsbeziehungen zu Ihnen nicht weiter aus und empfehlen Ihre Dienstleistungen auch nicht an andere Unternehmen weiter. Falls Ihre Kunden sogar negative Bewertungen über Ihre Dienstleistungen abgeben, beeinflusst dies die Entscheidungen anderer potenzieller Kunden.

Letztendlich riskieren Sie, Kunden zu verlieren, und erschweren sich die Gewinnung neuer Kunden. Denn Kunden können sich aussuchen, mit wem sie zusammenarbeiten, und ihre Erwartungen sind hoch. Sofern Kunden das Gefühl haben, dass Ihr Unternehmen nicht schnell genug reagiert oder Ihre Techniker nicht ausreichend informiert und ausgestattet sind, um sich um ihre Belange zu kümmern, wechseln sie ihren Anbieter einfach.

Kurzum: Serviceunternehmen mit Technikern im Außendienst, die papierbasiert arbeiten, können es sich daher einfach nicht leisten, so weiterzumachen wie bisher.

ES IST AN DER ZEIT, AUF DIGITALE LÖSUNGEN UMZUSTEIGEN

Zum Glück müssen sich Serviceunternehmen mit Außendiensttechnikern nicht länger mit langsamen, veralteten und unkoordinierten Arbeitsabläufen herumschlagen. Denn es gibt kostengünstige Lösungen, die die Herausforderungen angehen, mit denen sie sich derzeit konfrontiert sehen, und die ihnen zusätzliche Geschäftsvorteile bringen. Besonders interessant sind Software-Lösungen fürs Field Service Management (FSM), die flexibel sind und sich in bestehende Unternehmensanwendungen integrieren lassen. Cloudbasierte Anwendungen wie Praxedo haben zudem den Vorteil, dass der Implementierungsaufwand sehr gering ist. Sie können also Ihre Einsatzplanung unkompliziert digitalisieren und mit anderen Geschäftsanwendungen verknüpfen. Sollte Ihr Unternehmen und damit auch Ihre Mitarbeiteranzahl wachsen, skaliert Ihre FSM-Lösung einfach mit.

praxedo

IMPRESSUM

Herausgeber:

Praxedo GmbH
 Pettenkoflerstraße 22
 80336 München
www.praxedo.de

Redaktion:

Thorsten Franke-Haverkamp

Grafische Gestaltung:

Esther Schenk Panic
 FRANKEMEDIA
www.frankemedia.com

Bildquellen:

Adobestock, Praxedo



FIELD SERVICE MANAGEMENT SOFTWARE

MIT DER RICHTIGEN FIELD SERVICE MANAGEMENT SOFTWARE STEIGERN SIE IHRE EFFIZIENZ

Dank modernster Field Service Management Software, die über die Cloud bereitgestellt wird, können Sie schnell, einfach und kostengünstig wechseln. So holen Sie sich zeitnah diejenigen Technologien ins Unternehmen, die Sie dringend benötigen. Sie können dabei nahtlos von Ihren bisherigen Arbeitsabläufen auf digitale Prozesse umsteigen – mit minimalen Unterbrechungen und vorhersehbaren Kosten.

MODERNE EINSATZVERWALTUNG UND -PLANUNG: INTELLIGENT, AUTOMATISIERT UND KONSISTENT

Die digitale Erstellung und Bearbeitung von Einsätzen wird dank einer zentralen Verwaltung optimiert und beschleunigt. Sie haben dabei die Möglichkeit, alles auf Ihr Unternehmen und Ihre Abläufe zuzuschneiden. So stellen Sie sicher, dass die Prozesse Ihrer Arbeitsweise entsprechen. Zudem bietet die Software einen logischen und einheitlichen Ansatz für die Verwaltung von Arbeitsaufträgen in Ihrem gesamten Unternehmen.

Auch die Planung von Einsätzen erfolgt schneller, einfacher und intelligenter. Die FSM-Software erstellt auf Wunsch automatisch einen optimalen Einsatzplan für jeden Techniker (mobilen Benutzer) und jeden Einsatz. Dabei berücksichtigt die Planungssoftware Einschränkungen und Anforderungen wie zum Beispiel:

- Verfügbarkeit des Technikers
- Standort des Technikers
- Für den Einsatz erforderliche Qualifikationen
- Standort des Kunden
- Zeitvorgaben des Kunden
- Grad der Dringlichkeit

Einsatzpläne sind quasi in Sekundenschnelle verfügbar. Sie können die Planung wiederkehrender Einsätze basierend auf den Referenzdaten, Kunde, Standort oder Anlage,

„Für Kunden ist es viel besser, genau zu wissen, wann ein Techniker kommt, als stundenlang auf jemanden warten zu müssen, der dann erst am Ende des Tages auftaucht.“

Jim Baston,
Field-Service-Experte

sogar automatisieren. Sie haben zudem die Möglichkeit, sofort den passenden Außendienst-techniker mit der richtigen Qualifikation für Notfalleinsätze abzustellen – auch wenn Sie dafür andere Termine verschieben müssen.

OPTIMIERTE TOURENPLANUNG

Die FSM-Software errechnet die beste Fahrtroute zu und zwischen den Einsatzorten. Dabei berücksichtigt sie Faktoren wie Tageszeit, Verkehrsstörungen und Baustellen. Ändern sich die Gegebenheiten im Laufe des Tages, können Sie die Routen mühelos neu berechnen und aktualisieren, um eine optimale Anfahrt zu gewährleisten.

Dadurch verbringen Ihre Außendiensttechniker weniger Zeit auf der Straße und haben seltener mit verkehrsbedingten Verzögerungen zu kämpfen. Darüber hinaus können Sie den Kraftstoffverbrauch und die Fahrzeugabnutzung reduzieren.

BESSER MIT IHREN KUNDEN VERNETZT

Über die Anwendung zur Einsatzplanung können Sie automatische E-Mails und Benachrichtigungen einrichten, damit Ihre Kunden in Echtzeit über den Verlauf ihres Auftrags informiert werden. So erfährt Ihr Kunde, wann der von Ihnen beauftragte Einsatz geplant ist, ob der Techniker unterwegs ist und wann der Einsatz voraussichtlich abgeschlossen sein wird. Und zwar unabhängig davon, ob der Kunde am Einsatzort anwesend ist oder nicht.

SCHNELLERE FAKTURIERUNG

Mit einer guten FSM-Lösung müssen Sie sich keine Sorgen machen, dass geschäftskritische Daten verloren gehen. Dank elektronischer Einsatzberichte, die vollständig an Ihre Branche, Kunden, Einsatzarten, Ersatzteile und andere Faktoren angepasst sind, können die Techniker alle erforderlichen Daten noch am Einsatzort schnell und einfach erfassen. Die Außendiensttechniker füllen den Einsatzbericht auf ihrem mobilen Endgerät aus und senden ihn sofort zur Bearbeitung und Fakturierung ans Büro zurück.

Da sich die Field Service Management Software nahtlos in Ihr ERP-System (Enterprise Resource Planning), Ihr CRM-System (Customer Relationship Management) oder Ihre Buchhaltungssoftware integrieren lässt, werden alle Berichtsdaten automatisch in das System eingepflegt, sodass keine manuelle Dateneingabe erforderlich ist.

KPIS: SICHTBARE PERFORMANCE

Echtzeit-Berichte zu den wichtigsten Leistungskennzahlen (KPI) gewähren Ihnen einen direkten Einblick in den Fortschritt der laufenden Einsätze. So können Sie unter anderem folgende KPIs einsehen:

- Anzahl der abgeschlossenen Einsätze
- Anzahl der Einsätze, die termingerecht laufen
- Tatsächlich benötigte Zeit bis zum Abschluss von Einsätzen
- Anzahl der Einsätze, die zur geplanten Zeit begonnen haben
- Anzahl der Einsätze, die die Vorgaben der Service Level Agreements (SLA) erfüllen

Anhand der Auswertung dieser KPIs können Sie positive und negative Trends zeitnah erkennen und gegebenenfalls entsprechende Maßnahmen ergreifen.







MOBILE APP

UNTERSTÜTZUNG FÜR DEN AUSSENDIENST UND BESSERE SERVICEQUALITÄT

Wenn Sie Ihre Außendienstmitarbeiter mit einer mobilen App ausstatten, erhalten Sie dadurch gleichzeitig interessante Optionen zur Effizienzsteigerung. Außerdem ermöglicht eine mobile App Ihnen das erforderliche Höchstmaß an Servicequalität, um die Kundenbeziehungen weiter zu vertiefen und sich von der Konkurrenz abzuheben.

Die App läuft auf jedem mobilen Endgerät – also allen Smartphones und Tablets. Sie ist natürlich mit der im Büro verwendeten Software vernetzt, so dass Zentrale und Außendienst gleichermaßen Zugriff auf die Einsatzdaten haben. So können Außendiensttechniker jederzeit und überall auf sämtliche Informationen zugreifen, die sie während ihres Arbeitstages benötigen. Dies ist selbst dann möglich, wenn die Techniker an Einsatzorten ohne Mobilfunk- oder WLAN-Abdeckung tätig sind. App und Cloud synchronisieren sich später wieder, sobald eine Internetverbindung besteht. Dadurch haben die Techniker alle erforderlichen Ressourcen zur Hand und verfügen auch über die nötige Flexibilität, um effizienter zu arbeiten, mehr Verantwortung zu übernehmen und die Kundenzufriedenheit bei jedem Arbeitsschritt zu erhöhen.

ALLE INFORMATIONEN ZUR EINSATZ- UND TOURENPLANUNG JEDERZEIT ABRUFBAR

Außendiensttechniker müssen ihren Tag nicht mehr im Büro beginnen oder am Abend in die Zentrale zurückkehren, um die aktuellen Einsatzpläne zu prüfen. Sie sehen ihre Kundentermine auf einen Blick auf ihrem Mobilgerät – inklusive Kartenansichten der optimalen Fahrtrouten zu den Einsatzorten sowie detaillierte Beschreibungen der jeweiligen Einsätze. Gleichzeitig können sie den Arbeitsfortschritt automatisch an die Mitarbeiter im Innendienst weitergeben, indem sie einfach den Status eines Einsatzes in der App ändern.

Außerdem haben die Techniker die Möglichkeit, ihre eigenen Zeitpläne flexibler zu verwalten. Wenn sie einen Einsatz vorzeitig beenden, können sie sich beispielsweise selbst für nahe gelegene Einsätze eintragen. Auch von unterwegs lassen sich Einsätze erstellen, wenn sich etwa im Tagesverlauf neue Einsatzmöglichkeiten oder Anforderungen ergeben. So können Ihre Techniker bei Bedarf umplanen und werden umgekehrt sofort benachrichtigt, falls die Büromitarbeiter einen Einsatz umplanen, während sie auf Tour sind.

IMMER OPTIMAL VORBEREITET UND TOP-INFORMIERT

Sämtliche Angaben zum Kunden, einschließlich Anschrift des Einsatzortes, Kontaktdaten und Kundenhistorie, sind ebenfalls über die App verfügbar. Vor ihrer Ankunft können die Techniker Anmerkungen und Tipps für die Arbeit am Einsatzort sowie frühere Empfehlungen anderer Außendienstmitarbeiter durchgehen. Auch die Verfügbarkeit und der Lagerort von Ersatzteilen lässt sich abfragen.

Dadurch, dass die Techniker all diese Informationen von unterwegs abrufen, kommen sie immer bestens vorbereitet und ausgerüstet bei ihren Kunden an. So können sie ihre Arbeiten optimal durchführen und fundiert Auskunft geben – sei es hinsichtlich technischer Fragen, der Prüfung von Wartungspaketen oder der Erläuterung von Serviceoptionen. Dank der umfassenden Informationen kommt es auch nicht zu Verzögerungen oder Verwechslungen, wenn der Kunde etwa mehrere Standorte und unterschiedliche Anlagentypen hat.

So tragen Techniker zur Verbesserung der Kundenbeziehungen bei

Laut Jim Baston, Field-Service-Experte, sind Techniker äußerst wichtige Markenbotschafter. Technologie spiele eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, die Kundenbeziehungen zu stärken und auszubauen. "Je mehr Technologie eingesetzt werden kann, um die Techniker dabei zu unterstützen, sich auf die Kundenbeziehungsaspekte des Geschäfts zu konzentrieren, desto besser ist es", so Baston. "Es ist sehr wichtig, dass Techniker zeigen, dass sie auf dem Laufenden sind, dass sie Fragen beantworten, dass sie proaktiv Empfehlungen für zusätzliche Dienstleistungen aussprechen und dass sie an Ort und Stelle einen Kostenvoranschlag erstellen können", sagt er. "Die Technologie gibt den Technikern die Informationen und Einblicke, die sie benötigen, um die Rolle eines vertrauenswürdigen Beraters zu übernehmen, auf den sich die Kunden verlassen. Das ist ein echtes Unterscheidungsmerkmal."

SCHNELLERER SERVICE, HÖHERE FIRST TIME FIX RATE (FTFR)

Während des Serviceeinsatzes nutzen die Techniker die Praxedo-App, um in Echtzeit auf Lösungen für lokale Probleme zuzugreifen. So können Sie etwa Datenblätter, technische Leitfäden und Checklisten abrufen. Sie haben dadurch alle Dokumente zur Hand, die bei der Fehlersuche oder Reparatur helfen. Darüber hinaus können Sie Sofortnachrichten und Fotos mit anderen Technikern und Fachleuten aus dem Unternehmen austauschen, um umgehend Unterstützung bei schwierigen Problemen zu erhalten.

EXAKTE UND VOLLSTÄNDIGE EINSATZBERICHTE

Wenn die Servicearbeiten abgeschlossen sind, können die Techniker ihre Kunden beeindrucken, indem sie ihnen sofort den ausgefüllten elektronischen Einsatzbericht zur Validierung vorlegen. Das Berichtsformular enthält Pflichtfelder und ist mit Kontrollkästchen und Dropdown-Listen versehen. Es ist daher schnell und einfach ausfüllbar und stellt sicher, dass die Außendienstmitarbeiter alle erforderlichen Informationen eingeben. Die Techniker können sogar eine elektronische Unterschrift des Kunden einholen und damit bestätigen, dass die Reparatur ordnungsgemäß durchgeführt wurde. Fotos lassen sich ebenfalls integrieren, die das Ausmaß des Problems veranschaulichen.

VORTEILE EINER MOBILEN APP

Wenn Sie Ihre Techniker mit einer mobilen App ausstatten, können Sie dadurch verschiedene Bereiche Ihres Business optimieren. Sie können:

Ihre Gewinnspannen steigern, indem Sie einen schnelleren und effizienteren Kundenservice bieten, die Fehlerbehebungsquote beim ersten Einsatz (FTFR) verbessern und die Rechnungsstellung beschleunigen.

Sich von der Konkurrenz abheben, indem Sie Ihre Techniker mit Kompetenzen ausstatten, die in jeder Phase der Leistungserbringung einen Mehrwert für Ihre Kunden schaffen.

Ihr Geschäft ausbauen, indem Sie Ihre Geschäftsbeziehungen zu bestehenden Kunden erweitern und neue Kunden durch Empfehlungen zufriedener Kunden gewinnen.

Die Zufriedenheit und Bindung Ihrer Techniker verbessern, indem Sie ihnen die Flexibilität und Freiheit gewähren, mehr Initiative zu ergreifen und größere Erfolge zu erzielen.

Warum Techniker nicht auch Verkäufer sein sollten



„Techniker sollten sich auf die Verbesserung der Service-Qualität konzentrieren. Organisationen, die versuchen den Vertrieb ebenfalls auf die Service-Techniker auszulagern, scheitern oft hieran. Während sowohl Vertrieb als auch Service dem Kunden einen Nutzen bringen, ist es schwer beide Bereiche in einer Person abzudecken und den Kundennutzen zu maximieren.“

Jim Baston,
Field-Service-Experte





KOMPETENTE BERATUNG

PRAXEDO: DER PARTNER FÜR SERVICEUNTERNEHMEN MIT AUSSENDIENSTTECHNIKERN

Genauso wie die Kunden in Person des Außendiensttechnikers einen vertrauenswürdigen Berater brauchen, so benötigen ihn auch die Service-Dienstleister selbst. Praxedo ist dieser vertrauenswürdige Berater. Wir wissen, wie Serviceunternehmen mit Außendiensttechnikern mithilfe cloudbasierter Software und einer mobilen App effizienter arbeiten, ihren Kundenservice deutlich verbessern und sich von der Konkurrenz abheben können. Unsere Software bietet all diese Funktionen und Vorteile.

Bei Praxedo widmen wir alle unsere Ressourcen der Entwicklung einer Field Service Management Software, die keine Wünsche offen lässt. Allein das ist unser Fokus, es ist kein Nebengeschäft oder eines von vielen verschiedenen Angeboten. Seit 2005 erfüllen wir das Versprechen einer besseren mobilen Touren- und Einsatzplanung und betreuen mittlerweile weltweit mehr als 1.000 Kunden mit Außendienst.

Unsere Leistungen finden Anerkennung: Seit 2016 wurde Praxedo jedes Jahr in den weltweit anerkannten Gartner Magic Quadrant für Field Service Management aufgenommen.

FÜHRENDE SERVICEUNTERNEHMEN MIT TECHNIKERN IM AUSSENDIENST VERTRAUEN AUF PRAXEDO

Große und kleine Serviceunternehmen mit Außendiensttechnikern in unterschiedlichen Branchen arbeiten mit Praxedo zusammen. Zu unseren Kunden zählen bekannte internationale Konzerne mit tausenden von Außendienstmitarbeitern ebenso wie kleinere Betriebe und Anbieter, die Nischenmärkte bedienen.

Wir sind in der Lage, mit einer solch großen Vielfalt von Unternehmen zusammenzuarbeiten, weil unsere cloudbasierte Field Service Management Software und unsere mobile App eine Kombination aus Flexibilität, Skalierbarkeit, Einfachheit und Funktionen bieten, die in der Branche einzigartig ist.

VORTEILE FÜR PRAXEDO-KUNDEN

- Als Praxedo-Kunde können Sie die Features und das Preismodell wählen, die für Ihr Unternehmen am sinnvollsten sind. Wenn Ihr Unternehmen und Ihr Budget wachsen, ergänzen Sie ganz einfach neue Funktionen und fügen weitere Benutzer hinzu.

Mit Funktionen wie einer webbasierten Einsatzplanung inklusive Echtzeitüberwachung und Tourenplanung bis hin zum Extranet-Zugang für Vertragspartner, ausführlichen Analysen und mobiler Lagerverwaltung kann jedes Serviceunternehmen genau diejenigen Features und Funktionen wählen, die für die Firma relevant sind. Unser Abonnementmodell garantiert, dass Sie nur für die Leistungsmerkmale zahlen, die Sie auch wirklich nutzen. Unsere transparente Preisgestaltung erleichtert die Budgetplanung.

- Jeder Kunde kann die Vorteile der Praxedo-Software bereits nach wenigen Tagen nutzen, statt wie bei anderen Lösungen Wochen oder Monate für die Implementierung aufzuwenden. Es ist sogar möglich, die Software selbst einzurichten. Natürlich können Sie auch unseren Experten die Einrichtung komplett überlassen. Oder Sie holen sich Unterstützung, wann und wo immer Sie diese benötigen.

BEGINNEN SIE IHRE DIGITALE TRANSFORMATION NOCH HEUTE

Erfahren Sie mehr darüber, wie unsere Software und unsere Teams Ihrem Unternehmen zu mehr Wachstum und höheren Gewinnen verhelfen können:

- Lernen Sie die Funktionen unserer Software im Detail kennen
- Laden Sie unsere kostenlosen Leitfäden und E-Books herunter
- Prüfen Sie unsere attraktiven monatlichen Preismodelle
- Lesen Sie die Antworten auf unsere am häufigsten gestellten Fragen

Ihr Einstieg in ein Praxedo-Abonnement ist ganz einfach.

Fordern Sie noch heute Ihr unverbindliches Angebot an!





„Die Technik auf unseren Baustellen wird immer beeindruckender. Natürlich möchten wir da auch im Büro mithalten können. Praxedo gibt uns die Möglichkeit, schnell und flexibel zu agieren, um unseren Kunden einen optimalen Service anbieten zu können.“

Paulina Ahlschwede
Geschäftsführerin

„Das gesamte Projektteam unter meiner Leitung kann und möchte Praxedo nicht mehr missen. Die Mitarbeiter haben wieder Spaß an der Arbeit, Kunden freuen sich über übersichtliche, schnell bereitgestellte Serviceberichte und wir arbeiten schneller und effektiver. Die Investition hat sich bisher mehr als gelohnt.“

Volker Schultz
Kundendienstkoordinator



„Der Hauptvorteil für uns ist mit Sicherheit die enorme Zeitersparnis durch Praxedo. Die Hälfte der Schritte, die vor der Einführung für einen Arbeitsauftrag nötig waren, sparen wir uns heute.“

Elisabeth Hunkemöller
Vertriebsinnendienst/Buchhaltung



„Einer der wesentlichen Vorteile von Praxedo ist, dass die Einstiegshürde sehr niedrig ist. Insbesondere für Start-Ups ist die Möglichkeit, ohne große initiale Investition ein neues System einzurichten, sehr wichtig.“

Carsten Nitsche & Dr. Achim Reuther
Operations und Disposition





Entdecken Sie Praxedo

Die umfassendste Einsatzplanungslösung am Markt

Testen Sie Praxedo 30 Tage kostenlos



<https://www.praxedo.de/kostenlose-testversion/>



Kontakt

Praxedo GmbH
Pettenkofenstr. 22
80336 München
DEUTSCHLAND

+49 89 125 036 280
kontakt@praxedo.de

www.praxedo.de