

Entscheidungsvorlage – Einsatz von Tablets im Vertrieb

Branche: Netzprovider
Bereich: Bereichsübergreifend (Bereichsleitung, Vorstand, Einkauf, Rechtsabteilung, IT, Einkauf, Vertrieb, Marketing)

Zusammenfassung

MuniConS erstellte für seinen Kunden (Kabelnetzbetreiber) eine Entscheidungsvorlage zum Einsatz von Tablet-Computern im Vertrieb. Ziel dieser Entscheidungsvorlage war es, sowohl die Machbarkeit als auch die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens zu beleuchten. Im Zuge dessen wurde die gesamte Auswirkungskette von Beschaffung, betroffenen Geschäftsprozessen, rechtlichen Anforderungen sowie der Einsatz im Tagesgeschäft und die notwendige Logistik untersucht.

Wollen Sie mehr über MuniConS erfahren? Dann freuen wir uns über eine Rückmeldung von Ihnen, direkt oder über unser Online-Kontaktformular.

Kontakt:
MuniConS GmbH
Landsberger Str. 155
80687 München

www.municons.com
info@municons.com

T: +49 89 8899732 0
F: +49 89 8899732 99

Kunde

Unser Kunde ist ein Kabelnetzbetreiber in Deutschland. Wesentlicher Teil der Aktivitäten des Kunden ist die Versorgung von Haushalten mit Telefon-, Internet- und Fernsehprodukten und zusätzlichen Dienstleistungen.

Herausforderungen

- Die Machbarkeit wurde nahezu über die gesamte Wertschöpfungskette des Kunden hinweg abgeprüft. Von der Beschaffung der Endgeräte, über deren Einbindung in die erforderlichen Geschäftsprozesse, IT-Anforderungen, Handling in Vertriebssituationen, rechtlichen Grundlagen, usw.
- Die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens war in seinen Facetten und deren monetären Auswirkungen in Form von Investments, Cashflows und Renditeaspekten zu beleuchten

Lösung

- Strukturierung und Herunterbrechen der Problemstellung in ihre Bestandteile bzw. Hauptthemenbereiche wie Beschaffung, Anforderungen, Einsatzgebiet, Rechtsfragen und IT-Belange sowie Prozesse und Organisation
- Identifikation, Formulierung und Beschreibung von Lösungsansätzen der zu prüfenden Fragestellungen je Hauptthemenbereich sowie deren Klärung, Abstimmung und Validierung mit den Fachbereichen
- Entwicklung und Übersetzung der Hauptthemenbereiche und der darunterliegenden Einzelfragestellungen in monetär messbare Größen und Cashflows
- Erstellung eines umfassenden Business Cases mit CAPEX/COPEX-Szenarien und Benchmarking anhand kundeninterner Renditemodelle

Mehrwert

- Detaillierte inhaltliche Qualifizierung und Quantifizierung aller entscheidungsrelevanten Aspekte im Sinne einer SWOT-Analyse und konkreter Lösungsbeschreibungen
- Übersetzung des inhaltlichen strategisch-fachlichen Lösungsansatzes in die konkreten monetären Auswirkungen Eingangsinvestment, laufende Kosten, Wartung, Schulung, Prozess- und Organisationsentwicklung, Logistik, Wiederbeschaffungskosten und technologische Anpassungen
- Übergreifende Cashflow- und Renditebetrachtung