

## Optimale Besuchs- und Vertriebsplanung bei der Projektron GmbH

Seit einigen Monaten setzt die Projektron GmbH erfolgreich den ThematicMapper von BGI ein.

Wie lassen sich Außendiensttermine und der Einsatz von Projektmitgliedern mit Marketingevents im Hinblick auf reduzierte Reisekosten und CO2-Emissionen am besten koordinieren? Wo liegen welche Branchen-, Potential- und Umsatzschwerpunkte? Durch den Einsatz des BGI ThematicMappers mit der Geokodierung und Kartenvisualisierung von Kunden und Partnern können die optimalen Standorte ermittelt werden. Dies gilt sowohl für Kundenbesuche und zielgruppenspezifische Events als auch für den Einsatz von Projektmitarbeitern nach örtlicher Nähe. Dadurch konnte eine Effizienzsteigerung dank schnellerer Besuchs- und Vertriebsplanung, sowie eine Erhöhung der Besucheranzahl pro Tag und Außendienstmitarbeiter erzielt werden.

**Maik Dorl**, Geschäftsführer der Projektron GmbH:

*„Nun können Nutzer unseres BCS Vertriebsmoduls zahlreiche weitere Akquise-Chancen in der Nähe eines Kundentermins schnell auf der Karte ermitteln, und auch den Projekteinsatz von näher beheimateten Freelancern kostensparender planen. Und das ist doch viel angenehmer als eine Liste mit Postleitzahlen durchzugehen.“*

Die Projektron GmbH ist einer der führenden Hersteller von Projektmanagement-Software. Als Produktfirma macht die kontinuierliche Weiterentwicklung von Projektron BCS das Kerngeschäft aus. Mehr als 300 Kunden in Deutschland, Italien, Luxemburg, Holland, Österreich und in der Schweiz arbeiten mit Projektron BCS. Ab der neuesten Version von *Projektron BCS* auf Basis von Java wird der BGI ThematicMapper mit jeder Lizenz automatisch zur optionalen Freischaltung als Plug-in für Projektron BCS ausgeliefert.



**Maik Dorl**  
Geschäftsführer Projektron GmbH

[www.projektron.de](http://www.projektron.de)

