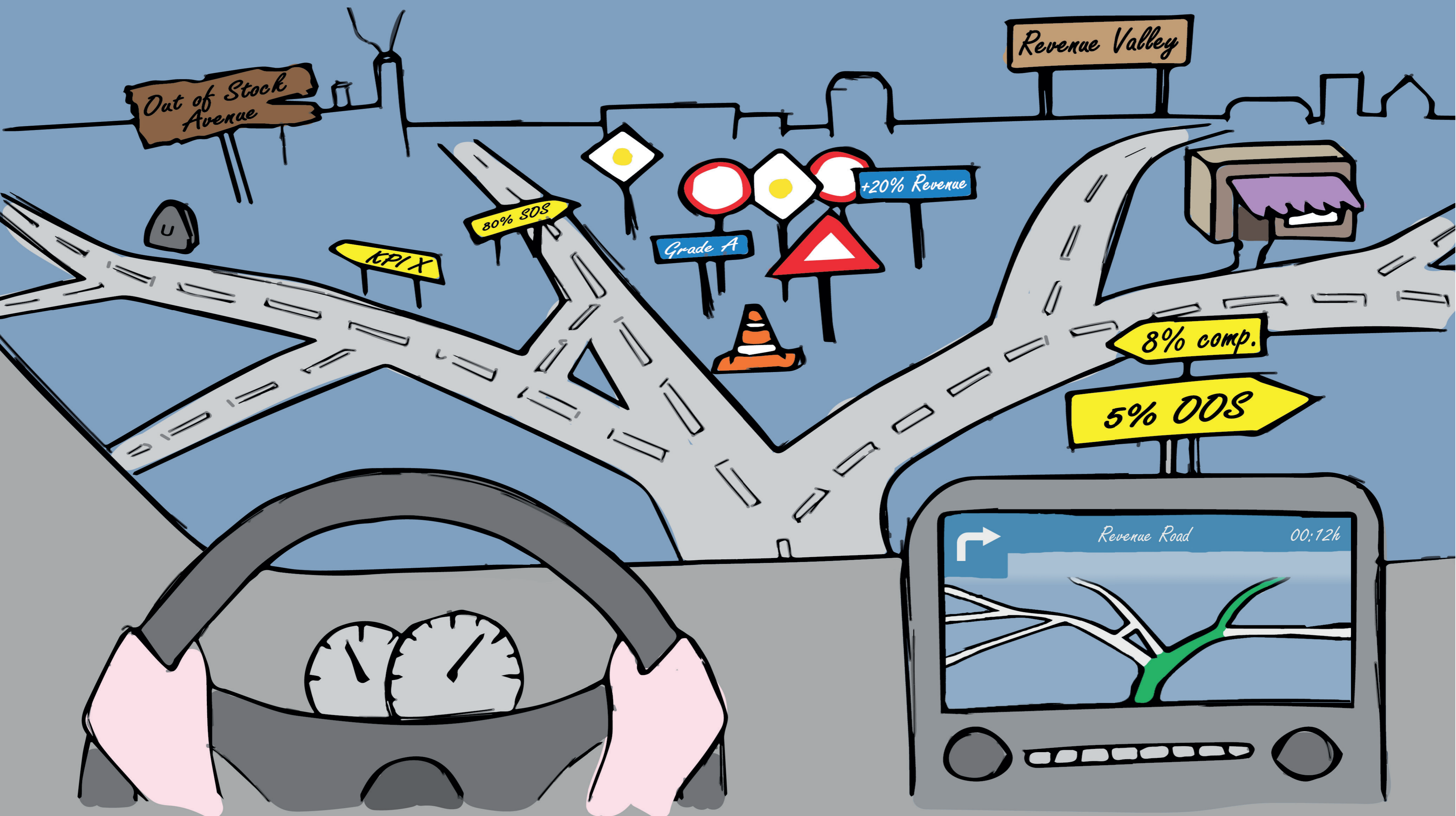


Trotz Datenflut auf Kurs

Rückenwind im Vertrieb durch effiziente Tourenplanung



Optimierte Tourenplanung für Handelsvertreter

Täglich stehen Handelsvertreter von Konsumgüterherstellern weltweit vor einer großen Herausforderung. Sie müssen entscheiden, zu welchen Händlern sie fahren. Dabei müssen sie sämtliche Kennzahlen im Blick behalten und auf Veränderungen reagieren können.

Wir haben Algorithmen und Verfahren entwickelt, die mit Hilfe von SAP HANA die komplexe Planung effizient bewältigen.

Diese ermöglichen:

- Personalisierte Tourenvorschläge
- Steigerung des Vertriebsgewinns
- Verkürzung der Fahrzeiten
- Berücksichtigung von kurzfristigen Anfragen und Echtzeit-Informationen

Projektpartner



Projektbeteiligte

Fachgebiet Enterprise Platform and Integration Concepts

Externe Partner: Colgate-Palmolive

Teilnehmer: Marvin Bornstein, Hagen Echzell, Leo Kotschenreuther, René Springer, Michael Weisz, Fabian Wiebe

Betreuung: Lars Butzmann, Martin Faust, Stefan Klauck, David Schwalb

Leitung: Prof. Dr. Hasso Plattner, Dr. Matthias Uflacker



IT Systems Engineering | Universität Potsdam