

KONKURRANSE! Les og vinn PlayStation 2!

I magasinet finner du svarene på spørsmålene nedenfor. Klikk deg inn på vår hjemmeside www.move.no og videre til Move Magasin og linken «Gå til konkurransen». Vi trekker blant riktige mottatte svar **15.11, 25.11 og 10.12 - 2003.**



- 1) Hvordan har Move gitt kundene enklere, raskere og bedre service?
 - a) Drift, support og teknikk har fått ett felles telefonnummer.
 - b) Teknikkerne kan nås på telefon døgnet rundt.
 - c) Enhetene for drift, logistikk, support og teknisk er samlet i en avdeling.
- 2) Hvor mye tid har deltakerne i pilotprosjektet til i SND spart hver uke på å være mer mobile?
 - a) 3,5 timer
 - b) 2,5 timer
 - c) 7 timer
- 3) Hva er kritisk suksessfaktor for at SND skal kunne høste gevinst fremover?
 - a) Raskest mulig service ved data-problemer.
 - b) De ansattes evne og vilje til å ta i bruk nye arbeidsmåter.
 - c) Oppetiden på serverne.
- 4) Hvilke av HP's produkter har fingeravtrykkleser?
 - a) HP Compaq nx7000
 - b) HP iPAQ MP4800
 - c) HP iPAQ h5550
- 5) Hvor lenge har Arrive, NSB's heleide IT-selskap, samarbeidet med Move?
 - a) 5 år
 - b) 2 år
 - c) 2 måneder
- 6) Hvilke deler av migrasjonsprosessen til NSB består Move med?
 - a) Drifting
 - b) Implementering
 - c) Alle deler av prosessen
- 7) Hvor stor fargeskjerm har Phillips Brilliance 200P?
 - a) 18 tommer
 - b) 20 tommer
 - c) 17 tommer
- 8) Hvorfor valgte Statens Forvaltnings-tjeneste Move som samarbeids-partner?
 - a) Fordi Move allerede hadde levert en hjemme-PC løsning.
 - b) Fordi Move var eneste som kunne levere alle løsningene de hadde behov for.
 - c) Fordi Move tidligere har hjulpet til med å innføre åpen kontor-løsning.
- 9) Hvem leverer PC-vesker med livs-tidsgaranti?
 - a) Trapeze
 - b) Toshiba
 - c) Targus
- 10) Hvor raskt kan du tjene inn investeringen på Compedeal MBI?
 - a) Seks til ni måneder.
 - b) Ett til to år.
 - c) Ni til tolv måneder.
- 11) Hva heter Moves løsning for anskaffelse, konfigurasjon og drifting av klienter?
 - a) CWM –Creative Workspace Management
 - b) CDM – Client Device Management
 - c) OMT – Optimizing Mobile Technologies

- Statens Forvaltningstjeneste og Move gir norske politikere mye større handlefrihet.
- Se hvordan NSB holdes på rett spor mens de bytter plattform.
- Smart jobbing gir SND-ansatte 3,5 timers tidsgevinst i uka.
- Bli servert rykende ferske salgshall av Norges mest avanserte salgsstyrkeløsning.
- Move har tatt sin egen medisin, det høster kundene gevinst av.

VINN
PLAYSTATION 2
– delta i konkurransen på baksiden!

Norges mest avanserte salgsstyrkeløsning

Programvaremakeren Compedeal har utviklet en mobil forretningsløsning for leverandører til handelsbransjen som setter nye standarder. I samarbeid med Move, Fujitsu-Siemens og Telenor leverer de landets mest avanserte salgsstyrkeløsning – Mobile Business Intelligence (MBI).

Med fokus på sluttkunden og sannitidliggang på markedsdata, er MBI fra Compedeal tilpasset de nye markedsformene. Løsningen er bygget over flere år og tilpasset en mobil arbeidssituasjon med web-grensesnitt.

- Utviklingen går mot trådløse kommunikasjonsbærere og åpne standarder. Det har vi tatt til følge med MBI. Vi har studert markedet og laget programvare som gir mer for mindre, forteller Morten Haakonsen, partner og salgsansvarlig for mobile løsninger i Compedeal.

Proaktivt salgsverktøy

Stadig flere handelsbransjer preges av kjededan- naiser og dagligvarehandelen trekker lasset. Farmasi, byggevare, sport og mailing er blant bransjene som følger modellen med egne grossister og butikker. Grossistene stenger utsikten til kundene slik at leverandørene ikke vet hvor inn- satsen bør rettes.

- Etter hvert som kjededannelsene øker, vil verdi- en av de enkelte merkevarer falle. Gode navn hjelper lite dersom ikke varen finnes i butikkhyl- lene. Derfor har vi laget et transparent system som støtter kjedebegrepet og er tilpasset den nye virkeligheten, sier Haakonsen.

Selv om merkever verdien faller, følger ikke leve- randørens kostnader etter. Nedskjæringer, out- sourcing og effektivisering kan bidra, men økt

salg er i enden eneste vei til bedre lønnsomhet.

- Hvor skal man rette innsatsen? Hvilke butikker har behov for oppfølging og kampanjer? Hvilke bør belønnes med bedre priser – eller ikke beløn- nes slik de gjør i dag? For å selge trenger man til- gang til markedet, og for å rettfærdiggjøre hylle- plass må man ha kunnskap om produkter og kunder.

Enklere for ledelse og salgssjef

- Det som skiller løsningen fra volumproduktene er at den gjør hverdagen vesentlig enklere for ledelse og salgssjef. De får statistikken i samtid, og det er viktig. Dette er ferskvare i dagens mar- ked. Rapporten om salget i våres hjelper lite på høsten, forteller Haakonsen.

I MBI ligger det en grossistmodul med full over- sikt over salg til alle slutt kunder, moduler for mar- kedsapparat med kampanjer og lignende, samt en egen kundeportal med rapporter for alle ledd.

- Markedsjefen kan velge hvilke tall de vil vite noe om på tvers av avdelinger. Her kommer de viktige dataene fra alle ledd bearbeidet i analyser og rapporter.

Selgerne ute i felten rapporterer direkte via bæ- rar eller håndholdt PC, tablett-PC eller mobiltele- fon – alt etter behov og ønske. Konsolidering gjennom én applikasjon, med ett grensesnitt gir enklere informasjonsflyt og reduserte kostnader.

Rask ROI

Implementeringen av Compedeal MBI tar to til seks måneder, men investeringen er vanligvis innjent etter seks til ni måneder. Med en gang systemet er oppe, frigjøres analyselimer som kan brukes mer konstruktivt, som for eksempel til salg.

- En av våre kunder opplevde å tjene inn investe- ringen på under syv måneder og få over 20 pro- sents vekst i eksisterende kundemasse. Samtidig får man 100 prosent kontroll på salgsorganisasjo- nens aktivitetsnivå og salgsmønsteret hos kun- dene, forteller Haakonsen.

Sikker kvalitet

Move koordinerer prosjektene, klargjør og leve- rer all maskinvaren og drifter systemene slik at de kan leve over tid. Med nesten 15 års erfaring på området sikrer dette kundene kvalitet og optima- le løsninger.

- Vi bruker client device management-konseptet (cdm) vårt som sikrer alle rutiner i MBI, sier Sigurd Jakobsen, senior salgskonsulent i Move, og forklarer. - Cdm er Moves løsning for anskaf- felse, konfigurasjon og drifting av klienter og gir en svært effektiv bruk av ressursene og optimal ytelse i alle ledd. Det frigir tid til personale i alle etasjer, samtidig som medarbeiderne stoler mer på verktøyene de benytter.



Komplett løsning

Mens kunden bare opplever én leverandør, er flere partnere med for å kvalitetssikre løsningen og fullføre verdikjeden. Fujitsu-Siemens har en bred satsning på mobile løsninger og leverer all maskinvaren til prosjektet. Fokuset ligger på hvil- ke oppgaver maskinene kan løse – ikke på maski- nene i seg selv.

- Det er viktig at kundene ser verdien av å bruke ny teknologi. For at den skal bidra til en positiv utvikling, må den brukes fornuftig. Det gjør det spennende å jobbe med Compedeal, Telenor – og Move som er Norges klart ledende partner på bevegelig teknologi, sier Rommie Poulisen i Fujitsu-Siemens.

At Telenor er valgt som partner er heller ingen til- fedighet. De er landets ledende leverandør, tilbyr alle bæreejenester og har den beste stabiliteten og dekningen.

- Vi slutter sirkelen og sørger for at sikkerheten blir ivarettatt ved punkt-til-punkt-kommunikasjon. Sammen leverer vi landets mest avanserte salg- styrkeløsning, sier Tore Larsen, partneransvarlig i Telenor Mobil.

Ønsker du å vite hvilke muligheter for kostnads- besparelser og hvilket inntekspotensial som finnes for din organisasjon, send en e-post til move@move.no