

telenormobil.no

min mobil

Nytt og nyttig for bedrifter

-Utmerket service

fra Telenor Mobil

side 2-3



Pølseomsorg med lomme-pc
side 12-13



SMS gir store besparelser
side 20-21



Norges beste i verden
side 27

 telenor mobil

Pølseomsorg med lomme-pc

Med lomme-pc og fjellstødig datakommunikasjon fra Telenor Mobil, sørger Leiv Vidar for at kiosker og bensinstasjoner steller godt med pølsene deres.



Salgsrepresentantene har full pølsekontroll med lomme-pcen.

Da pøsemakeriet Leiv Vidar leverte sine første pølser til bensinstasjoner i slutten av åttiåra, ble vassen wiener og skrukket grill servert av karer i oljeflekkede kjeledresser. Siden den gang har Leiv Vidar jobbet målbevisst med å forbedre forhandlernes varebehandling, startet pølsskole og skolert tusenvis av bensinstasjon- og kioskansatte. Nå bruker de lomme-pc til å påse at pølsene får god behandling.

Beskytter pølsenes gode rykte

Pøsemakerens salgsrepresentanter besøker ofte utsalgsstedene for å sjekke: Disken skal være ryddig og ren. Pølsene skal serveres med klype, og kastes hvis de ligger for lenge på rullegrillen.

- Vi er ikke noe pølsepoliti, men vil beskytte pølsenes gode navn og rykte for å hjelpe forhandlerne til å selge mer, sier markedsdirektør Lars Ove Brenna hos Leiv Vidar.

Mobile Sales Force i lomma

For to år siden fikk Leiv Vidars salgsrepresentanter hver sin lomme-pc med salgsoppfølgingsverktøyet Mobile Sales Force, som ble utviklet i samarbeid med konsulentselskapet Aviti og utviklerfirmaet Compodeal. Lomme-pc-en overfører data via bluetooth, mobiltelefon, GPRS og MDA (Mobil Data Aksess) fra Telenor Mobil, og står kontinuerlig i kontakt med den sentrale databasen i Leiv Vidars intranett.

Tidligere har de 35 grossistene som leverer Leiv Vidar-pølser holdt salgsdataene for seg selv. Nå trekker Mobile Sales Force informasjonen ut av grossistenes systemer, for så å sende den rett i lomma på salgsrepresentantene:

- Vi får detaljert informasjon om hver enkelt butikk, kiosk og bensinstasjon, forteller Lars Ove Brenna.

- Leiv Vidar var pioneren. Nå leverer vi løsningen til flere bransjer, sier forretningsutvikler Morten Haakonsen hos Compodeal.

Ville du ha kjøpt pølser her?

Med oppdatert salgsstatistikk i hånden kan salgsrepresentantene snakke med kundene om det som virkelig betyr noe: Pølser og penger!

- Jeg ser at du har solgt 20 prosent færre grillpølser denne uken, Kåre. Det er kanskje ikke så rart, sånn som rullegrillen din ser ut!

I tillegg til salgsstatistikk, viser lomme-pc-skjermen en omfattende sjekklister:

- Er pølsedisken ren?
 - Er pølsemenyen oversiktlig?
 - Hvor mange pølser er klare for salg?
 - Er wienerpølsene som de skal være?
- Pølsesjekken munnner ut i en rapport med forbedringspunkter til oppslag på veggen i personalrommet.

Fjellstøtt fra Telenor Mobil

- Mobile Sales Force har fungert prikkfritt siden starten, og Telenor Mobil gir fjellstødig GPRS-kommunikasjon selv i Narvesen-kiosker bak kjøpesentrenes tykke murvegger, sier markedsdirektør Lars Ove Brenna.

- Da vi oppdaget hvor suveren Telenor Mobils datatjeneste var, sa vi straks opp vår gamle operatør. Det nye verktøyet forbedrer vår kommunikasjon med de menneskene som selger våre pølser, avslutter Brenna.



It's only pølser, but I like it

Med håndverk og rock 'n' roll skaper de lidenskapelige pøsemakerne hos Leiv Vidar velsmakende grill og wiener som du aldri vil glemme.



Foto: Leiv Vidar

Pølseeventyret begynte i 1950, da Leiv Vidar (ja, Vidar er etternavnet) åpnet sin vesle slakterforretning på Hønefoss. Salget gikk strålende, og virksomheten vokste.

Sønnen Arne var mer opptatt av The Rolling Stones, enn av slaktervarer. I 1975 overtok han likevel virksomheten etter sin far, og tok med seg The Stones inn i pøsemakeriet.

Pølser for alle penga

Det hvite pøsemakeriet på

Hønefoss bærer sin grønne Leiv Vidar-logo med stolthet. I tillegg preges fasaden av en gigantisk Rolling Stones-tunge med mottoet "It's only pølser, but I like it!".

Arne Vidar har gjort rock 'n' roll til bedriftens ledestjerne. Ved starten av hver arbeidsdag gjaller "Start me up!" og "I can't get no satisfaction" gjennom pøsemakeriets høyttaleranlegg og de ansattes øreklokker. De 130 medarbeiderne får en dose Stones

flere ganger daglig.

- Det er Arne Vidar som har gjort bedriften til det den er, sier markedsdirektør Lars Ove Brenna. - Arne Vidar elsker pølser, rock og fluefiske. Han er dyktig, entusiastisk, humoristisk og raus ovenfor sine medarbeidere, og har skapt en unik bedriftskultur.

Mobilt salgsverktøy

- Rocken motiverer oss til å tenke uformelt og utradisjonelt, sier Lars

Ove. - Vi byr på oss selv, skaper positiv energi, og inspirerer våre forhandlere til bedre resultater.

Rock 'n' rollerne hos Leiv Vidar er sultne på suksess. Hvis det gagnar pølsene, tar de gjerne en sjanse, som da de i 2001 valgte et ukjent, uprøvd mobilt salgsverktøy. Når 130 mennesker danser i takt på Hønefoss, så begynner det virkelig å svinge!