



# VERTRÄGE SO MOBIL WIE DER FUNK

*Telefónica*

## Sales App für Telefónica- Geschäftskunden

### QUICK FACTS

- ▶ Sales App, um vor Ort Bedarf von Geschäftskunden zu ermitteln und Angebote zu erstellen
- ▶ Technisches Konzept, Entwicklung und Qualitätssicherung
- ▶ Agile Entwicklungsmethoden
- ▶ Windows 8, iOS und Cross-browser-Variante
- ▶ Verkaufsgespräch als digitales Erlebnis

”

Aufgrund des professionellen agilen Projektvorgehens konnte Acando in sehr kurzer Zeit und mit hoher Qualität auf unsere Änderungswünsche eingehen.

*Peter Wienand, Vice President  
B2B Solutions bei Telefónica in  
Deutschland*

Acando unterstützte Telefónica bei der Entwicklung der Sales App *Planer O<sub>2</sub> Unite*. Die umfangreiche Anwendung für mobile Endgeräte ermöglicht es dem O<sub>2</sub>-Geschäftskundenvertrieb, alle Details zu Mobilfunkverträgen übersichtlich zu präsentieren und das tatsächlich benötigte Telefonie-, SMS- und Daten-Kontingenz zu ermitteln.

Planer O<sub>2</sub> Unite wurde im Zuge des neuen Vertragsmodells O<sub>2</sub> Unite eingeführt, bei dem O<sub>2</sub>-Geschäftskunden für den Mobilfunk statt vieler unübersichtlicher Einzelverträge nur noch einen einzigen Kontingenz-Pool bequem und effizient verwalten. Die moderne Business App auf Basis von Windows 8.1 und iOS ermöglicht es Vertriebspartnern, per Nutzerprofilen und Verbrauchseinheiten maßgeschneiderte Angebote direkt beim Kunden vor Ort zu erstellen. Kosten, Nutzen und alle relevanten Fakten ihres Mobilfunkvertrags werden über die App mit maximaler Transparenz dargestellt. Das Verkaufsgespräch wird so zum digitalen Erlebnis.

### BEDIENUNG NACH MASS

Acando hat die technischen Konzepte für die App erstellt und die komplette Entwicklung und Qualitätssicherung übernommen. So haben wir u.a. maßgeschneiderte Custom Controls (Bedienelemente) gebaut, um die Planer-App individuell und attraktiv für die Telefónica-Kunden zu gestalten. Das Projektteam legte besonderen Wert darauf, fundiert und nachhaltig vorzugehen. Dabei wählte Acando agile Methoden. Neben einer Windows 8-Version wurden eine iOS- und eine Crossbrowser-Variante erstellt, um die App für alle Endgeräte verfügbar zu machen.

ACANDO

**ACANDO** ist eine Unternehmensberatung, die in Partnerschaft mit ihren Kunden Potenziale für nachhaltige Verbesserungen identifiziert und diese mithilfe von Informationstechnologien implementiert. Acando bietet ein ausgewogenes Verhältnis von hohem Kundennutzen, kurzen Projektzeiten und geringen Kosten. Die Gruppe beschäftigt rund 1.800 Mitarbeiter in fünf europäischen Ländern und Indien. Der jährliche Umsatz beträgt etwa 235 Millionen Euro. Acando AB ist an der NASDAQ OMX Nordic gelistet. Unsere Unternehmenskultur basiert auf drei Kernwerten: Teamgeist, Leidenschaft und Resultate.

