

Software-Bausteine für wachsenden Erfolg.  
Bedarfsgerecht. Modular. Kompatibel.

enter✓o

eCommerce



SCHEIDT&BACHMANN 

entervo erweitert eCommerce.

## Online Kundenzufriedenheit erhöhen.

**Ein zentraler Effekt der neuen entervo Systemgeneration: Das Parking Business tritt in immer intensivere Wechselwirkung mit der Online-Welt. Durch die konsequente Nutzung der entervo eCommerce Plattform eröffnen sich bemerkenswerte Wachstumschancen und Kommunikationsmöglichkeiten. Zukunftsorientierte Unternehmen im Parkraum-Management realisieren: Parken ist längst kein banaler Vorgang mehr – professionell aufgestellt und mit entsprechendem Interieur ist Parken heute ein attraktives Serviceprodukt. Eben darum gilt es, sowohl die Markt- als auch Markenpotenziale zu erschließen und auszuschöpfen.**

### „e“ – wie eCommerce – „e“ wie Effektivität

Schlagworte wie „Pre-Booking“ oder „Print-at-home“ markieren dabei erste Kernfunktionen einer künftig weiter wachsenden Zahl von Anwendungsmöglichkeiten. Das Erweiterungsmodul entervo eCommerce bietet bereits jetzt optimale Voraussetzungen, die Weichen technologisch und strategisch in Richtung nachhaltigen Erfolgs zu stellen.

### „Pre-booking“ – Parken trifft Reservieren

Scheidt & Bachmann bietet mit entervo eCommerce komfortables Reservieren von Stellplätzen über das Internet. Der Kunde kann im Voraus den Parkplatz beim Betreiber seines Vertrauens einfach online buchen – je nach technischer Ausstattung punktgenau: also inklusive beabsichtigtem Einfahrtszeitpunkt, Parkdauer und Stellplatzlokalisierung. Die Reservierung kann dabei alternativ mit Vorkasse oder aber mit Zahlung an der Ausfahrt per Kreditkarte oder sonstigen Medien vorgenommen werden.

Der Produkt- und Preisgestaltung des Online-Angebots sind dabei keine Grenzen gesetzt: Ob Rabatte gewährt oder Reservierungsgebühren erhoben werden, Mindestbuchungszeiträume zu berücksichtigen oder Vorausbuchungsfristen einzuhalten sind – entervo bietet volle Flexibilität!



Tarife nach Belegung

### Ertragsmanagement – Tarife nach Belegung

Tarife können an die Verfügbarkeit freier Plätze im Parkhaus gekoppelt werden. Diese bei Fluggesellschaften oder Autovermietungen bereits übliche Preisdifferenzierung kann nun auch bei der Gestaltung der Parktarife zur Anwendung kommen.

### Effizientes Verwalten – Übersicht behalten

Das Reservierungssystem verfügt über eine umfangreiche Suchfunktion. So können die Mitarbeiter in Leitzentrale und Parkhaus in der zentralen Datenbank den Kundenamen samt aller zugehörigen Buchungsdetails recherchieren. Dies ermöglicht überzeugenden und effektiven Kundenservice im Falle von Anfragen. Ein weiterer Effekt der vollintegrierten Architektur: Mit jeder Online-Buchung wird direkt im Parkraum-Management-System eine Reservierung in Echtzeit vorgenommen.



## Wo finden Sie die besten Parkplätze? Online! Reservierung und Informationen hier klicken



Die nahtlose Integration von entervo Pre-booking in das entervo Parkraum-Management-System macht es möglich, dass ein Parkplatz auch noch kurzfristig vor dem Einfahrtsvorgang gebucht werden kann – ohne lange Durchlauf- und Datenübertragungszeiten. So wird das Online-Reservieren eines Stellplatzes auch für Business-Kunden an Flughäfen und kurz entschlossene Kinobesucher möglich. Durch die Echtzeitverbindung der Systeme können die Tarife entsprechend der tatsächlichen Belegung variiert werden.

Besonders komfortabel ist die grafisch übersichtliche Anzeige der Belegung: Tages- und stundengenau kann der Status abgefragt werden und somit die Anzahl der für Reservierungen vorgesehenen Plätze ohne Aufwand flexibel gesteuert werden. Ständig findet ein Abgleich und eine Freigabe nicht benötigter Reservierungskontingente statt. Somit kann ein Platz, der zwar gebucht wurde, dessen Kunde aber nicht erschienen ist, umgehend wieder vergeben werden.

### **Mehrwert durch Kundendaten**

Ein weiterer Vorteil: Mit dem Reservierungssystem können Betreiber nicht nur ein deutlich erweitertes Auslastungsmanagement betreiben, sie gewinnen dabei auch wertvolle, personalisierte Kundendaten. Folglich kann der Betreiber vielfältige aufschlussreiche Rückschlüsse über Einzugsgebiet, Buchungs- und Parkverhalten ziehen. Auf Basis dieser analytischen Auswertungen können optimierte und innovative Produkte konzipiert und maßgeschneidert in dem jeweiligen Kundensegment platziert werden.

### **Umsatzsteigerung dank Cross-Marketing**

Von Kooperationen mit Reisebüros, Fluggesellschaften, Theatern oder Kinos können Parkhausbetreiber profitieren: Mit der Reservierungsplattform kann der Betreiber neue Vertriebskanäle über die Anbindung weiterer Web-Seiten eröffnen und so Neukunden gewinnen. Die Flexibilität von entervo eCommerce hinsichtlich der generellen Preisdifferenzierung, Gebührenerhebung und sonstiger Preismodelle ermöglicht dabei unbegrenzte Geschäftsmodelle. Durch die Akzeptanz von Werbegutscheinen kann der Parkraumbetreiber seine Vermarktungsräume und Umsatzbasis zusätzlich erweitern und Imagepflege betreiben.

### **„Print-at-home“ – Kunden-Tickets per Vorab-Ausdruck**

Das „Print-at-home“ Ticket bietet Internet-Kunden die Möglichkeit, direkt nach der Online-Buchung bei sich am eigenen PC ein Zufahrtsmedium zu generieren. Ob zu Hause, am Arbeitsplatz oder unterwegs kann so jederzeit bequem ein Einfahrtsmedium erzeugt werden.

Das Einfahrtsmedium beinhaltet Daten bezüglich Betreiberanlage, Start- und Endzeitraum, mögliche Mehrfachnutzung und die Seriennummer. Diese Verschlüsselungstechnik erlaubt es, dass das Medium an der Einfahrt selbst dann noch erkannt wird, wenn die Anlage sich temporär im Offline-Betrieb befindet. Dies erhöht die Verfügbarkeit und garantiert die Kundenzufriedenheit.



Reservierung im Internet

Der Kunde hält bei der Einfahrt einfach seinen Ausdruck vor den Scanner am Kontrollgerät. Hierbei wird der Barcode eingelesen und mit der Statusinformation im System abgeglichen. Um die verlässliche Weiterverarbeitung dieses Parkvorgangs zu ermöglichen, wird hierbei ein Wechselvorgang initiiert: In Abhängigkeit des online erworbenen Produkts wird entweder ein vorbezahlter Parkscheck für die einfache Nutzung oder ein Saisonscheck für Mehrfachnutzung ausgestellt.

### **Self-Service – selbst ist der Online-Kunde**

Self-Service-Lösungen sind ein wichtiger Bestandteil im integrierten entervo eCommerce. Durch das intelligente und flexible Kunden Self-Service-Portal optimieren Betreiber die Qualität und Effizienz ihrer Kundenbeziehungen. So pflegen die Parkhauskunden über ihr Kundenkonto alle relevanten Daten eigenständig. Änderungen wie Adresse, Bankverbindung und Passwörter sind so orts- und zeitunabhängig von den Kunden durchführbar. Zudem kann in Absprache mit dem Vertragskunden auf den Postversand der Rechnung verzichtet werden. Ein erheblicher Beitrag in Sachen Kostenreduktion und Umweltschutz.

Auch zeit- und somit kostenaufwendige Auskünfte des Call-Centers gehören der Vergangenheit an und sorgen für zusätzliche Kosteneinsparungen. Mit den entervo Self-Service-Lösungen können die Kunden ganz bequem über das Internet Einzelheiten zu ihrem Vertrag einsehen sowie Rechnungen bis hinunter auf Einzeltransaktionsbasis überprüfen – wie bereits bei Mobilfunkanbietern und Energieversorgern üblich. Die Einsparungseffekte sind signifikant: weniger zu bearbeitende E-Mails und eine deutlich reduzierte Call-Center-Aktivität. Und ganz nebenbei erhöhen sich auch noch die Kundenzufriedenheit sowie die Konsistenz der Kundeninformationen.

### **Self-Service – Neukundengewinnung**

Mit entervo eCommerce kann der Betreiber Vertragskunden gewinnen. Während bisher Kundendaten mühevoll erfasst werden mussten, gibt der Kunde mit entervo eCommerce online alle erforderlichen Angaben zum gewünschten Umfang des Vertrages ab. Die Online-Verbindung der eCommerce Anwendung zum entervo Parkraum-Management-System erlaubt eine schnelle Freischaltung des Kundenkontos. Über die Möglichkeit das Kennzeichen als Identifikationsmedium zu nutzen, kann der neue Kunde damit sofort als Dauerparker ein- und ausfahren. Schneller geht es nicht.

### **Self-Service als Marketing-Instrument**

Durch das Beilegen kostengünstiger, aber hoch komfortabler Zugangsmedien für Dauerparker wie z.B. UHF-Tags zu Serienbriefen, können Betreiber spontane Kaufentscheidungen ihrer Zielgruppe auslösen. Mit der einfachen Aktivierung eines derartigen Zugangsmediums über das Internet wird ein Interessent nahezu mit einem „Click“ zum neuen Vertragskunden. Erfolgreiche Neukundengewinnung auf elegante und moderne Art.

# entervo Parkhaus-Management-Software. Mit System modular erweiterbar.



**Das entervo Parkhaus-Management-System schafft ideale Lösungen für sämtliche Bereiche fortschrittlicher Parkraumbewirtschaftung – ganz gleich, ob die Anwendungen in die Themenfelder Effizienz, Kontrolle, Service oder Sicherheit hineinwirken. Dafür beinhaltet die Basissoftware entervo.com 2 alle wesentlichen Kernapplikationen eines modernden Parkhaus-Management-Systems.**

Zusätzlich ist das umfassende Basissystem durch besonders effizienzsteigernde, in entervo integrierte Software-Module erweiterbar. Die Erweiterung kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt erfolgen. Dieses modulare Baukastenprinzip ermöglicht eine große Entscheidungsfreiheit – insbesondere bei der Realisierung der technologisch-gestützten Strategie sowie bei der Bemessung und Planung von Investitionen.

Das hier vorliegende Software-Produkt ist Teil einer hochperformanten Modulfamilie. Jede dieser Komponenten kann in Einheit mit dem Basissystem einzeln, im ganzen Paket oder schrittweise komplettierend mit in das Software-Ausstattungsportfolio aufgenommen werden – im Bedarfsfall sind einzelne Module sogar ohne Systembasis einsatzfähig. Ganz wie es die angestrebte Verwendungssituation und die Unternehmensausrichtung vorgibt.

## **Kernvorteile des entervo eCommerce:**

- Kundenzufriedenheit durch Reservierungsplattform.
- Optimierung der Auslastung von Parkraumanlagen durch Ertragsmanagement.
- Gezielte Kundenansprache.
- Intensiviertes Markenansetzen.
- Basis für die Entwicklung und Bewerbung neuer Produkte.
- Umsatzsteigerung durch Erhebung von Reservierungsgebühren.
- Kosteneinsparung – Kunden pflegen Vertragsdaten eigenständig.
- Skalierbare eCommerce Plattform – je nach Anlagenanzahl.

Scheidt & Bachmann GmbH  
Breite Straße 132  
41238 Mönchengladbach  
Deutschland  
Telefon +49 2166 266-335  
Fax +49 2166 266-555  
Internet [www.scheidt-bachmann.de](http://www.scheidt-bachmann.de)  
E-Mail [parkhaus@scheidt-bachmann.de](mailto:parkhaus@scheidt-bachmann.de)

**SCHEIDT&BACHMANN** 