

BillClick

Markteinführung BillClick

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.05.2018	Projektende	30.04.2021
Zeitraum	2018 - 2021	Projektlaufzeit	36 Monate
Keywords	Elektronische Reisekostenabrechnung		

Projektbeschreibung

BillClick ist eine Web-Applikation mit einer App für den Reisenden zur einfachen Abwicklung des gesamten Prozesses einer digitalen Reisekostenabrechnung – von der Unterstützung für den Reisenden bis zur Vereinfachung der Kontrolle und Buchung. Für Lösungen, welche die emotional belastende Tätigkeit sowohl für die Reisenden als auch für BüromitarbeiterInnen und BuchhalterInnen größtenteils automatisiert, gibt es am Markt eine große Nachfrage und Sehnsucht.

BillClick wurde drei Jahre von der Easygoing Business Solutions GmbH entwickelt und Ende 2017 wurden für den Markteintritt alle Rechte und das komplette Knowhow in die eigens dafür gegründete BillClick GmbH übertragen. Durch eine jetzt einjährige Zusammenarbeit mit dem Pilotpartner Signa Informatik konnten wir mittlerweile die Marktreife erreichen. Beim Pilotpartner wird unsere Anwendung seither von allen 80 Mitarbeitern im Echtbetrieb verwendet.

Unser Ziel ist eine nachhaltige Markteinführung. Zuerst in Österreich und in Folge auch in Deutschland und anderen Ländern in Europa. Grundsätzlich können wir BillClick durch unseren flexiblen Datenbankaufbau an alle gesetzlichen Vorgaben und Besonderheiten relativ einfach an jedes europäische Land anpassen.

BillClick hat ein sehr großes, vielschichtiges Potenzial, welches die Gefahr beinhaltet, zu schnell und zu chaotisch alle Ziergruppen gleichzeitig angehen und gewinnen zu wollen. Um die Nachhaltigkeit zu sichern und das Risiko zu reduzieren, werden wir die Aktivitäten zur Markteinführung in vier aufeinanderfolgende Phasen unterteilen. Am Beginn der Markteinführung werden wir das Online-Marketing aufbauen und einrichten. Damit wollen wir vor allem Einzelreisende und Kleinbetriebe mit bis zu 25 Reisenden ansprechen. Als nächsten Schritt werden wir uns dem Kundendienst widmen und dafür neue MitarbeiterInnen einstellen, einschulen und gemeinsam u.a. Webinare für Präsentationen und Schulungen ausarbeiten, anbieten und durchführen. Danach legen wir den Schwerpunkt auf den technischen Kundensupport. Durch die ersten beiden Phasen werden die hinzukommenden KundInnen ergänzend zu unseren heutigen Standardfunktionen Wünsche äußern und zusätzliche Anforderungen stellen. Die Umsetzung dieser Anpassungen werden wir von der Basis-Weiterentwicklung trennen und als separaten Bereich aufbauen. Die ersten Phasen der Markteinführung dienen auch hauptsächlich dazu für die vierte und wichtigste Phase gut vorbereitet zu sein. Dem Aufbau einer Vertriebs-Struktur.

Nach jeder Phase können wir das Risiko des nächsten Schrittes aufs Neue abschätzen, wann und in welcher Art und Weise wir für die nächste Phase organisatorisch und finanziell bereit und in der Lage sind.

Abstract

BillClick is a web application including a mobile application for the travellers to enable a simply handling of the whole travel-expense-process – starting with the easy recording by the travellers up to the easy control in the office and the automatic posting and accounting. In the whole business community there is a huge demand and desire for a digital solution of that emotionally stressful process.

BillClick has been developed for three years by the software company Easygoing Business Solutions GmbH. Because of the market launch all rights and the complete knowhow has been transferred to the especially founded BillClick GmbH. We have been able to introduce it to the market after one year cooperation with our pilot-partner Signa Informatik. The application has reached its market readiness and is used in go live since then by all 80 employees of Signa Informatik.

Our aim is a sustainable market launch. First in Austria followed by Germany and later on in other European countries. Because of our flexible database-structure we are able to adapt our application very easily to all legal guidelines in every country.

BillClick has a great multilayer potential however bears the risk, to tackle and implement all target groups extremely fast and almost chaotic at the same time. To secure sustainability and reduce the risk, we are going to divide the rollout activities into four phases. So we can continue going step by step, resisting pressure, tackle all potentials at the same time and transform. At the beginning of the market introduction, we setup the online marketing in addition to the optimization within our internal process. We want to especially address individual travellers and small enterprises with up to 25 travellers. With the implementation and supervision of our customers we are well prepared to adapt and respond to the next activities. Devoted to customer satisfaction, we will employ new workers and starting webinars for trainings and presentations. After implementing the first two phases, the newly added clients, apart from our actual standard functions, will be able to express their needs and additional requirements. Accordingly, we orient our focus on the high-end technical customer support. We will separate the adjustments from the appropriate base for the further development and establish as a separate division. The first phases of the market launch mainly serve to be well prepared for the fourth and most important phase: Establishment of a sales network. This means proper functioning of customer service as well as technical support and the existing small customers are working satisfied with BillClick.

By division into four phases enables us to assess in between if we are settled and prepared both organizationally and financially for the next stage.

Projektpartner

- CSR Consulting & Controlling GmbH