

Rozwój dzięki mobilnym handlowcom



Wykorzystywanie aplikacji mobilnych przez przedstawicieli handlowych może oznaczać usprawnienie funkcjonowania całej firmy.

DOMINIK WALKNOWSKI

Według badań analityków IDC, już ponad 30% pracowników firm zasługuje w pełni na miano mobilnych. W Polsce są to głównie przedstawiciele handlowi, którzy w codziennej pracy coraz częściej wykorzystują aplikacje i urządzenia mobilne. Korzyściami ze wspierania działalności firmy najnowszymi technologiami jest większa konkurencyjność, większa wydajność, a co za tym idzie — większe zyski. Jedną z firm, która z powodzeniem wykorzystuje

atuty zaawansowanych technologii, jest Total. Spółka jest dystrybutorem alkoholi i napojów w województwie pomorskim i kujawsko-pomorskim. Centrala mieści się w Pelplinie, a w Stargardzie Gdańskim i Świeciu działają oddziały przedsiębiorstwa. Total prowadzi też osiem sklepów monopolowych. Siedmiu zatrudnionych w spółce przedstawicieli handlowych zbiera zamówienia od klientów. Wykorzystują do tego celu zaprojektowaną przez Humansoft aplikację mobilną — CoraxMobile.

PŁYNNE DZIAŁANIA

Podstawowym zadaniem aplikacji przeznaczonej dla firm posiadających sieć handlowców, którzy wykonują swoją pracę poza siedzibą firmy, jest ułatwienie im pracy oraz zwiększenie ich wydajności. Przedstawiciele handlowi mają komputery kieszonkowe, popularnie zwane palmtopami. Zainstalowany na nich CoraxMobile pozwala prowadzić efektywną sprzedaż z pełnym wykorzystaniem ich potencjału. Oprogramowanie umożliwia m.in. zbieranie zamówień, wystawianie

dokumentów KP, przeglądanie aktualnych stanów magazynowych oraz cen towarów, dostęp do pełnej informacji o kontrahencie i warunków współpracy, kontrolę zadłużenia klienta, a także rejestrację kart wizyt.

— Najważniejszą korzyścią wynikającą ze zbierania zamówień drogą elektroniczną jest oszczędność czasu, a także wyeliminowanie spiętrzenia działań pracowników. Poprzednio przedstawiciele zbierali zamówienia od klientów na kartkach. Po południu, po ich powrocie z terenu do firmy, wystawiane były zamówienia do magazynu i faktury. Jednak często zdarzało się tak, że wszyscy handlowcy wracali w tym samym czasie. Zaczynało się robić nerwowo, bo każdy z nich chciał pierwszy zafakturować swoje zamówienie, magazynierzy nie nadążali z równoczesną obsługą wielu zamówień. Teraz takie zatory nie mają już miejsca — twierdzi Stanisław Michna, członek zarządu w firmie Total.

EFEKTYWNA PRACA

Podstawową korzyścią wynikającą ze stosowania aplikacji CoraxMobile jest dokonywanie rejestracji zamówień w oparciu o bieżący stan magazynowy towarów oraz z uwzględnieniem aktualnie obowiązujących cen i rabatów. Dodatkowo dodawanie pozycji do zamówienia może odbywać się przez wczytywanie kodów kreskowych artykułów. Warunkiem jest posiadanie urządzenia z czytnikiem kodów kreskowych. Następnie zamówienie jest przesyłane do centrali firmy przy użyciu transmisji danych w sieci telefonii komórkowej. Pracownicy magazynu mogą natychmiast przystąpić do realizacji zamówienia, zwiększając w ten sposób poziom obsługi i zadowolenia klientów.

— W obecnej sytuacji rynkowej ważna jest elastyczność. Klienci preferują dowóz towaru do ich sklepów, więc bardzo ważne jest sprawne przekazywanie zamówień. CoraxMobile daje nam możliwość rozpoczęcia kompletowania zamówień od razu po ich spłynięciu od przedstawiciela do bazy danych. Żeby wykonać tę samą pracę, potrzeba mniej osób, gdyż zadania są rozłożone w czasie, nie ma spiętrzeń. Praca stała się bardziej efektywna. Zamówienie jest gotowe szybciej niż w starym systemie pracy i może być wysłane do klienta nawet tego samego dnia — przekonuje Stanisław Michna.

Handlowiec za pomocą palmtopa z aplikacją CoraxMobile dysponuje pełnymi informacjami na temat klientów firmy, tj. informacjami podstawowymi o kontrahencie, takimi

jak: nazwa, NIP, adres, numer telefonu, osoba do kontaktu itp. oraz danymi z zakresu obowiązków dla klienta rabatów, przyznanej formy i terminu płatności, wysokości limitu kredytu itp. Ponadto może dokonać szybkiego wglądu w stan rozrachunków z klientem, kontrolując poziom jego zadłużenia.

CZARNO-BIAŁE POCZĄTKI

Dystrybucja Alkoholi Total działa na rynku prawie 20 lat. Pierwszym systemem informatycznym była aplikacja „pudełkowa” pracująca w trybie tekstowym. Dość szybko okazało się, że to zbyt mało dla szybko rozwijającej się firmy. Oprogramowanie ograniczało możliwości efektywnej pracy w kilku lokalizacjach. Dlatego w spółce Total od 2003 r. działa system humansoft HermesSQL. To wysokiej klasy oprogramowanie ERP dedykowane przedsiębiorstwom różnych branż prowadzących działalność handlową, usługową lub produkcyjną. System ma elastyczną architekturę otwartą na indywidualne potrzeby firm. Ta unikatowa cecha systemu pozwala budować dedykowane rozwiązania branżowe oraz dodatkową funkcjonalność tworzoną „pod klucz”.

Firma wykorzystuje następujące moduły systemu humansoft HermesSQL: Pakiet Podstawowy (część handlowo-magazynowa, rozrachunki), Analizy wielowymiarowe, Księga Handlowa, Środki Trwałe, Licencja Stacji (24 licencje), Obsługa Akwizycji, Opakowania Zwrotne, OrangeSquid, System lojalnościowy, Zamówienia. Uzupełnieniem jest aplikacja mobilna CoraxMobile (10 licencji).

WGLĄD W INFORMACJE O WIELKOŚCI SPRZEDAŻY

— System humansoft HermesSQL znacznie usprawnia codzienne funkcjonowanie wszystkich obszarów firmy. Dzięki możliwościom analitycznym zarząd ma wgląd do szeregu raportów, w tym wielu analiz przygotowanych specjalnie dla nas, np. sprzedaż z podziałem na przedstawicieli handlowych i kontrahentów. Dodatkowo zaawansowanie techniczne Hermesa umożliwia nam ściślejszą współpracę z producentami alkoholi. Na przykład umożliwiliśmy firmom Carlsberg Okocim, Kompania Piwowarska i Grupa Żywiec bezpośrednio, automatyczne czerpanie informacji na temat wielkości sprzedaży i preferencji detalistów. Zyskujemy dzięki temu pewność zaopatrzenia — mówi Stanisław Michna.

Korzyści z wykorzystywania nowoczesnego oprogramowania klasy ERP są zauważalne dla wszystkich działów firmy. Operacje, które wcześniej mogły zajmować wiele godzin i dni, w humansoft HermesSQL wykonywane są automatycznie i błyskawicznie. humansoft HermesSQL jest zintegrowanym rozwiązaniem, które pracuje w oparciu o jedną bazę danych. Dzięki temu każda informacja wprowadzona w innym obszarze, np. do aplikacji odpowiedzialnej za logistykę, zakupy, jest skorelowana z danymi finansowymi i księgowymi. Dzięki temu menedżer działu finansowego nie traci czasu na obliczenia obciążone ryzykiem popełnienia pomyłki, lecz koncentruje się na spożytkowaniu uzyskanej wiedzy i kontrolowaniu operacyjnych działań.

KONTROLOWANE LISTY

Wszystkie procesy w obszarze finansów, jak np. generowanie i weryfikacja rozrachunków, not odsetkowych, (dowolnych) raportów czy zarządzanie rozliczeniami z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych, Urzędem Skarbowym i Głównym Urzędem Statystycznym są całkowicie zautomatyzowane. Dane w humansoft HermesSQL odzwierciedlają rzeczywistą sytuację w firmie, dzięki czemu menedżerowie mogą precyzyjnie planować i śledzić obrót towarami z perspektywy nie tylko centrali, ale też pojedynczego przedstawiciela handlowego czy sklepu. Równie efektywnie humansoft HermesSQL wspomaga kadrę kierowniczą w budowie i rozwijaniu programów lojalnościowych.

Listy codziennych zadań są automatycznie kontrolowane. W razie zaniechania nawet najprostszej czynności rozwiązanie może natychmiast na komputerze pracownika wygenerować przypomnienie.

— System humansoft HermesSQL efektywnie wspomaga zarządzanie magazynem, wskazując pracownikom miejsca składowania konkretnych materiałów czy produktów. Ryzyko popełnienia pomyłki jest zredukowane do minimum. Każda pomyłka jest przez humansoft HermesSQL natychmiast wychwytywana i sygnalizowana menedżerowi. Innym skrupulatnie kontrolowanym procesem jest zarządzanie opakowaniami zwrotnymi. humansoft HermesSQL nie tylko informuje użytkowników, jaką ilość zużytych opakowań należy zwrócić dostawcom, ale też wspomaga proces refakturowania odbiorców, którzy nie zastosowali się do przepisów dotyczących obrotu opakowaniami zwrotnymi i bezzwrotnymi — komentuje Stanisław Michna z firmy Total Sp. z o.o. ■