



Η Ολυμπιακή Ζυθοποιία Α.Ε. μια δυναμικά αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που ιδρύθηκε τον Ιανουάριο του 2010 και χρησιμοποιεί τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες για την παραγωγή των προϊόντων της, επέλεξε το BizGate για την υποστήριξη του τμήματος πωλήσεων, με αποτέλεσμα την ποιοτική και ποσοτική αύξηση της παραγωγικότητάς τους

Η ανάγκη

- Τρείς κλάδοι δραστηριοποίησης σε δυο χώρες
- Μεγάλο εύρος πελατολογίου
- Ομάδα ανάπτυξης τελικών σημείων για τη διεύρυνση του πελατολογίου
- Σύνθετη παραγγελιοληψία με εγγυοδοσία, πολύπλοκη τιμολογιακή πολιτική, Ε.Φ.Κ. και δημοτικό φόρο
- Εντατική καταγραφή Merchandising και Ανταγωνισμού σε Super Market
- Επιτάχυνση εισπράξεων, έλεγχος υπολοίπων πελατών και καρτέλα πελάτη

Η λύση

- Ενοποίηση συστημάτων SFA για όλα τα κανάλια και τα γραφεία του εξωτερικού
- Υποστήριξη δρομολογίων και εύχρηστος προγραμματισμός επισκέψεων
- Ενσωμάτωση τιμοκαταλόγων με τιμές, εκπτώσεις και προσφορές, ώστε ο πωλητής να είναι πλήρως ενήμερος για τον κάθε πελάτη με ταυτόχρονο υπολογισμό του Ε.Φ.Κ. του δημοτικού φόρου
- Υποστήριξη εγγυοδοσίας
- Ενσωμάτωση του υποσυστήματος Merchandising
- Ενσωμάτωση καρτέλας πελάτη με ανάλυση τιμολογίου και φόρμες για ωρίμανση υπολοίπων

Πελάτης: Ολυμπιακή Ζυθοποιία Α.Ε

Κλάδος: Ζυθοποιία

Ίδρυση: 2010

Αριθμός πωλητών: 65

Σημεία πώλησης: Μικρή Λιανική, Χονδρεμπόριο, Αλυσίδες Super Market, εστιατόρια, καφέ

Υλοποιημένη λύση: Bizgate SFA, Merchandising

Τα οφέλη

- Εύκολη προσαρμογή σε νέες ανάγκες των τμημάτων πωλήσεων και marketing
- Ολοκληρωμένη εικόνα πελάτη, με πλήρες ιστορικό επισκέψεων, τιμολογίων, παραγγελιών, καταγραφών Merchandising και υπολοίπων
- Αύξηση παραγωγικότητας και αριθμού πωλήσεων
- Χάραξη στρατηγικής για την βέλτιστη διαχείριση των νέων πελατών από την ομάδα ανάπτυξης τελικών σημείων

Δείτε περισσότερα case studies: www.regate.gr