

http://www

CASE STUDY ΕΡΓΟΥ REGATE Sales Force Automation

REGATE Α.Ε., Λ. Μεσογείων 419, 15343, Αθήνα
www.regate.gr, info@regate.gr, 215-55.17.050 - 801-11-11880

ΣΕ ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

- 1 Case Study έργου BizGate
- 2 Λίγα λόγια για τον πελάτη
- 3 Προσφερόμενο λογισμικό
- 4 Ειδικές απαιτήσεις έργου
- 5 Επικοινωνία – Αποστολή δεδομένων–Συγχρονισμός
- 6 Οφέλη έργου

CASE STUDY ΕΡΓΟΥ BIZEGATE

Η Regate ΑΕ ανέλαβε την εγκατάσταση και παραμετροποίηση του BizGate τον Δεκέμβριο του 2006 στην εταιρεία Janssen Cilag Α.Ε.

Η λύση αφορά στην πλήρη αυτοματοποίηση των εργασιών των πωλητών της εταιρείας, με τη χρήση laptops και περιλαμβάνει τα υποσυστήματα Biz-e-Gate 4SalesForce (Sales Force Automation).

Η εγκατάσταση αφορά σε laptops DELL, σε 20 πωλητές του τμήματος.

ΛΙΓΑ ΛΟΓΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ



Η Janssen-Cilag, μέλος του Ομίλου J&J, δραστηριοποιείται σε πολλές θεραπευτικές κατηγορίες όπως η αντιμετώπιση του πόνου, η ογκολογία, η ψυχιατρική, η νευρολογία, η γαστρεντερολογία και οι μυκητιάσεις.



Αναπτύσσει ένα ευρύ φάσμα καινοτόμων προϊόντων, κάθε ένα από τα οποία χρησιμεύει στο να βελτιώσει την υγεία των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο. Τα προϊόντα της Janssen-Cilag εξυπηρετούν μια ευρεία γκάμα των θεραπευτικών κατηγοριών.

ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ

Τα υποσυστήματα που εγκαταστάθηκαν στον πελάτη, αφορούν σε:

- BizeGate Platform: Βασική πλατφόρμα BizeGate για την υποστήριξη του server συστήματος, και του συγχρονισμού του προϊόντος με το ERP του πελάτη, καθώς και με τις φορητές συσκευές των απομακρυσμένων χρηστών.
- BizeConnect: Διασύνδεση BizeGate με το ERP του πελάτη.
- BizeGate Supervisors: Υποσύστημα διαχείρισης Επιθεωρητών Πωλήσεων και των καθημερινών τους ενεργειών, όπως επιθεώρηση υφιστάμενων πωλητών, καταχώρηση παραγγελιών, οργάνωση προγράμματος, κ.α.
- BizeGate 4SF: Υποσύστημα SFA για τη διαχείριση των πωλητών και των καθημερινών τους ενεργειών (εισπράξεις, δρομολόγια, παραγγελίες, στατιστικά, καταγραφές stock, merchandising, ανταγωνισμός, καρτέλες χρεώσεων - πιστώσεων και άλλα στατιστικά).
- Reporting & Statistics: Διαχείριση αναφορών σε όλο το εύρος της εφαρμογής (στατιστικά πωλητών, πωλήσεων, πληρότητα αγοράς, πληρότητα παγίων, ελλείψεις, ανταγωνισμός, merchandising, καταγραφές υπολοίπων, κλπ).

“Το έργο ολοκληρώθηκε σε ένα (1) μήνα, συμπεριλαμβάνοντας τις φάσεις δοκιμών και User Acceptance Tests.”

ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΕΡΓΟΥ

Οι ειδικές απαιτήσεις του έργου αφορούν σε:

- Quota Control
- Stock Management
- Έμμεσες Παραγγελίες σε Φαρμακεία (για λογαριασμό των συνεταιρισμών)
- Ειδικό Reporting Έμμεσων Παραγγελιών
- Συγκεντρώσεις Παραγγελιών
- Παραγγελιοληψία βάσει ειδικού παραγγελιόχαρτου
- Στόχοι Πωλήσεων - Στοχοποίηση

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ – ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ –ΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΣ

Ο συγχρονισμός των φορητών τερματικών πραγματοποιείται μέσω GPRS γραμμών όταν ο πωλητής βρίσκεται στο δρόμο ή μέσω του τοπικού δικτύου εφόσον ο πωλητής βρίσκεται εντός της εταιρείας. Εναλλακτικά, με το ενσωματωμένο modem, ο πωλητής μπορεί να συνδεθεί μέσω VPN με την εταιρεία μέσω μιας κλασικής PSTN/ISDN γραμμής.

Η διαδικασία του συγχρονισμού διαρκεί συνολικά 20 δευτερόλεπτα, όπου αποστέλλονται οι παραγγελίες, νέοι πελάτες και το πρόγραμμα του εκάστοτε πωλητή, ενώ ταυτοχρόνως λαμβάνει τα νεότερα δεδομένα, όπως καρτέλες πελατών, υπόλοιπα, ageing (ωρίμανση υπολοίπων), παραγγελίες καταχωρημένες απευθείας στο SAP, υπόλοιπα αποθήκης ανά είδος, κλπ.

ΟΦΕΛΗ ΕΡΓΟΥ

- Αποτελεσματικότερη διαχείριση των εμπορικών συναλλαγών με τους πελάτες
- Σημαντική μείωση του λειτουργικού κόστους της εταιρείας
- Άμεση διεκπεραίωση και αποστολή των παραγγελιών
- Αύξηση της απόδοσης των πωλητών και παρακολούθησης στόχων και επιτεύξεων
- Αποτελεσματικότερος τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης, με άμεσο και αυταπόδεικτο Return-on-Investment
- Βελτιστοποίηση της ποιότητας εξυπηρέτησης των πελατών
- Μεσοπρόθεσμη αύξηση των πωλήσεων
- Σημαντικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού



REGATE A.E.

Λ. Μεσογείων 419
153 43, Αθήνα
Τηλ: 215 – 55.17.050
Fax: 215 – 55.14.577
Email: info@regate.gr
URL: www.regate.gr