



---

**CASE STUDY**  
**ΕΡΓΟΥ BIZEGATE**  
**ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ JOHNSON & JOHNSON A.E**

---



## **ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ**

1. Σύνοψη Έργου .....	3
2. Παρουσίαση Πελάτη .....	3
3. Προσφερόμενο Λογισμικό .....	3
4. Τεχνική Περιγραφή Έργου.....	4
4.1. Ειδικές Απαιτήσεις Έργου .....	4
4.2. Διασύνδεση με ERP .....	4
4.3. Τεχνικές Προδιαγραφές Φορητών Συσκευών .....	4
4.4. Συγχρονισμός .....	5
5. Διάρκεια Έργου .....	5
6. Οφέλη Έργου .....	5



## 1. Σύνοψη Έργου

Η Regate AE ανέλαβε την εγκατάσταση και παραμετροποίηση του Biz-eGate τον Δεκέμβριο του 2007 στην εταιρεία Johnson & Johnson A.E. 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 IBM Tablet PCs, σε 20 πωλητές του τμήματος.

## 2. Παρουσίαση Πελάτη

Με περισσότερες από 230 εταιρείες σε 57 χώρες και 116.000 εργαζόμενους, η Johnson & Johnson είναι η περισσότερο ολοκληρωμένη εταιρεία στον κόσμο στην παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών φροντίδας της υγείας για τις αγορές καταναλωτικών, φαρμακευτικών και ιατρικών προϊόντων. Στην Ελλάδα η Johnson & Johnson Hellas ιδρύθηκε το 1975 και εμπορεύεται καταναλωτικά και ιατρικά προϊόντα, πολλά από τα οποία παράγονται στο εργοστάσιο της στη Μάνδρα Αττικής. Σήμερα η Johnson & Johnson Hellas, απασχολεί περίπου 430 εργαζόμενους, ο κύκλος εργασιών για το 2005 πλησίασε τα 170 εκ. €. κατέχοντας ηγετική θέση στις κατηγορίες που ανταγωνίζεται, όπως σε:

## 3. Προσφερόμενο Λογισμικό

Τα υποσυστήματα που εγκαταστάθηκαν στον πελάτη, αφορούν σε:

- **Biz-e-Gate Platform**: Βασική πλατφόρμα Biz-e-Gate 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 Biz-e-Gate με το ERP του πελάτη.
- **Biz-e-Gate Supervisors**: Υποσύστημα διαχείρισης Επιθεωρητών Πωλήσεων και των καθημερινών τους ενεργειών, όπως επιθεώρηση υφιστάμενων πωλητών, καταχώρηση παραγγελιών, οργάνωση προγράμματος, κ.α.
- **Biz-e-Gate 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).

## 4. Τεχνική Περιγραφή Έργου

### 4.1. Ειδικές Απαιτήσεις Έργου

Το BizGate λειτουργούσε παραγωγικά σε θυγατρική εταιρεία, πριν μεταφερθεί και παραμετροποιηθεί για τις ανάγκες της Johnson & Johnson Hellas. Το έργο αφορούσε στη μετεγκατάσταση της υπάρχουσας υποδομής σε νέο datacenter, τη διασύνδεση με το υπάρχον backoffice σύστημα αντί του SAP, και τη μετάβαση των πωλητών από την παλαιά κατάσταση (Janssen Cilag) στη νέα (Johnson και Johnson) χωρίς να υπάρξει διακοπή λειτουργίας της επιχείρησης, και χωρίς να χαθούν δεδομένα, όπως παραγγελίες, στατιστικά, merchandising, κλπ.

Για τις ειδικότερες τεχνικές προδιαγραφές του έργου, παρακαλούμε διαβάστε το Case Study της Janssen Cilag.

### 4.2. Διασύνδεση με ERP

Το BizGate διασυνδέθηκε με το σύστημα AS/400 - BPCS.

### 4.3. Τεχνικές Προδιαγραφές Φορητών Συσκευών

Οι φορητές συσκευές βασίζονται στο λειτουργικό σύστημα Microsoft Windows XP Professional. Οι απαιτήσεις της φορητής συσκευής ορίστηκαν σε:

<b>Τύπος</b>	Φορητός Υπολογιστής - TabletPC
<b>CPU</b>	Intel Core 2 Duo
<b>RAM</b>	512MB
<b>Σκληρός Δίσκος</b>	60GB
<b>LAN</b>	10/100
<b>Modem</b>	V.92- 56K

Ο πελάτης επέλεξε από μια ευρύα γκάμα φορητών υπολογιστών οι οποίοι ήταν διαθέσιμοι από το μηχανογραφικό τμήμα, και κάλυπταν τις ανάγκες των πωλητών. Κυρίως χρησιμοποιούνται φορητές συσκευές τύπου TabletPC της IBM.

#### 4.4. Συγχρονισμός

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 ταυτόχρονα λαμβάνει τα νεότερα δεδομένα, όπως καρτέλες πελατών, υπόλοιπα, ageing (ωρίμανση υπολοίπων), παραγγελίες καταχωρημένες απευθείας στο ERP, υπόλοιπα αποθήκης ανά είδος, κλπ.

#### 5. Διάρκεια Έργου

Το έργο ολοκληρώθηκε σε συνολικά ένα (1) μήνα, συμπεριλαμβάνοντας τις φάσεις δοκιμών και User Acceptance Tests. Μπήκε σε παραγωγικό στάδιο τον Ιανουάριο του 2008.

#### 6. Οφέλη Έργου

- 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 επιτευξέων
- 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