



**«Όλοι οι χρόνοι της διαδικασίας των πωλήσεων έχουν επιταχυνθεί, με αποτέλεσμα οι χρόνοι των πωλητών μας να έχουν βελτιωθεί και να έχουμε δυνατότητα για περισσότερες επισκέψεις, περισσότερο χρόνο στον πελάτη και καλύτερη προετοιμασία, με στόχο την καλύτερη πώληση...**

**Αντώνης Αγιοστρατίτης, Group IS Director**

## Η ανάγκη

- Γρήγορη ανίχνευση πελάτη, πολυδιάστατη κατηγοριοποίηση και γρήγορη ανίχνευση προϊόντος, γρήγορη καταχώρηση
- Απαιτητικό Merchandising και Ανταγωνισμός με φωτογράφιση σημείου και GPS
- Παρακολούθηση γκάμας προϊόντων πελατών (assortment)
- Γρήγορη και αξιόπιστη μετάδοση στοιχείων στη βάση (Back Office)
- Πολυγλωσσικό περιβάλλον για υλοποίηση σε χώρες εξωτερικού

## Η λύση

- Αυτοματοποίηση όλων των δραστηριοτήτων του πωλητή μέσω χρήσης Android tablet
- Έξυπνη παρουσίαση προϊόντων στον πελάτη μέσω εφαρμογής Sales Book
- Ενσωμάτωση διαδικασίας «εξόρμησης» (καταγραφές σε σημεία πώλησης)
- Υποβοήθηση του πωλητή στις διαδικασίες με προσυμπληρωμένα πεδία
- Ενοποίηση συστημάτων SFA για τα γραφεία του εξωτερικού (πολυγλωσσικότητα)

**Πελάτης:** Γρ. Σαράντης Α.Β.Ε.Ε.

**Κλάδος:** Καλλυντικά Ευρείας Διανομής, Προϊόντα Οικιακής Χρήσης, Προϊόντα Λοιπών Πωλήσεων (Υγεία & Φροντίδα)

**Ίδρυση:** 1930

**Αριθμός πωλητών:** 130

**Σημεία πώλησης:** Καταστήματα λιανικής, χονδρεμπορίου, Super Market, φαρμακεία

**Υλοποιημένη λύση:** Bizegate SFA, Merchandising

## Τα οφέλη

- Εύκολη μετάβαση >200 πωλητών στο νέο σύστημα
- Επιτάχυνση όλων των δραστηριοτήτων των πωλητών (επίσκεψη, παραγγελία, καταχωρίσεις, καταγραφές, αναφορές)
- Δυνατότητα για περισσότερες επισκέψεις ημερησίως
- Εύκολη προσαρμογή σε νέες ανάγκες των τμημάτων πωλήσεων και marketing
- Μεταφορά τεχνογνωσίας SFA στα γραφεία του Ομίλου στο εξωτερικό

Δείτε περισσότερα case studies: [www.regate.gr](http://www.regate.gr)