



Με την ενσωμάτωση του BizeGate στον τρόπο λειτουργίας της, η Vechro, διευκόλυνε το τμήμα πωλήσεων στην λήψη παραγγελιών, συνέβαλε στην επιτάχυνση των εισπράξεων και έδωσε τη δυνατότητα στη διοίκηση να οργανώσει καλύτερα το τμήμα, με αποτέλεσμα να αυξηθεί η παραγωγικότητα του.

Η ανάγκη

- Ευρεία γκάμα προϊόντων (πάνω από 8.000)
- Πώληση με χρώμα και μέγεθος
- Επιτάχυνση εισπράξεων, έλεγχος υπολοίπων πελατών και καρτέλα πελάτη
- Πολυπληθές πελατολόγιο
- Πολύπλοκη τιμολογιακή πολιτική
- Επίβλεψη πωλητών

Η λύση

- Βέλτιστη κατηγοριοποίηση προϊόντων και δυναμική και ευέλικτη παραγγελιοληψία βάσει τύπου, μεγέθους και χρώματος
- Παρακολούθηση ανοιχτών υπολοίπων, προηγούμενων κινήσεων και ωριμάνσεων υπολοίπου των πελατών
- Υποστήριξη δρομολογίων και εύχρηστος προγραμματισμός επισκέψεων
- Πλήρης ενσωμάτωση της τιμολογιακής και εκπωτικής πολιτικής ανά πελάτη, προϊόν και ημερομηνίας
- Αναλυτικά report για τις συναντήσεις, πωλήσεις και εισπράξεις με γεωγραφική απεικόνιση (GPS)

Πελάτης: VECHRO A.E.

Κλάδος: Οικοδομικών χρωμάτων

Ίδρυση: 1948

Αριθμός πωλητών: 20

Σημεία πώλησης: Καταστήματα χρωμάτων (λιανική), κατασκευαστικές εταιρίες

Υλοποιημένη λύση: Bizagate Sales Force Automation - Παραγγελιοληψία

Τα οφέλη

- Αύξηση παραγωγικότητας και αριθμού πωλήσεων
- Ενίσχυση των εισπράξεων
- Εκμηδενισμός των λαθών κατά την παραγγελιοληψία
- Οι επιθεωρητές παρακολουθούν πιο αποτελεσματικά τα δρομολόγια και την αποτελεσματικότητα των πωλητών
- Βελτιστοποιημένη γεωγραφική κατανομή εργασία των πωλητών

Δείτε περισσότερα case studies: www.regate.gr