



EZA ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΖΥΘΟΠΟΙΙΑ
ΑΤΑΛΑΝΤΗΣ

Η ανάγκη

- Ομάδα Πωλήσεων σε Modern & Traditional Trade
- 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
- Καταγραφή και παρακολούθηση παγίων από τεχνικούς και ομάδες πωλήσεων

Η λύση

- Ενοποίηση συστημάτων SFA για όλα τα κανάλια και τα γραφεία του εξωτερικού
- 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

Η EZA Α.Ε. μια δυναμικά αναπτυσσόμενη επιχείρηση, που ιδρύθηκε 1988 και χρησιμοποιεί τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες για την παραγωγή των προϊόντων της, επέλεξε το Regate Effective για την υποστήριξη του τμήματος πωλήσεων και τμήματος τεχνικής υποστήριξης παγίων, με αποτέλεσμα την ποιοτική και ποσοτική αύξηση της παραγωγικότητάς τους

Πελάτης: EZA Α.Ε.

Κλάδος: Ζυθοποιία

Ίδρυση: 1988

Αριθμός πωλητών: 60

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

Υλοποιημένη λύση: Regate Effective CRM, SFA

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