



«Δεν χρειάζεται πλέον να έρχονται οι πωλητές μας κάθε μέρα στο γραφείο. Παρακολουθούμε online την παραγγελιοληψία και τις εισπράξεις τους, ενώ έχουμε μειώσει τα έξοδα καυσίμων λόγω της βελτιστοποίησης στην ανάθεση των δρομολογίων.»

Πέτρος Τασελαρίδης, Διευθ. Σύμβουλος

Η ανάγκη

- Παρακολούθηση πωλητών με GPS και χάρτες τη στιγμή που βρίσκονται στην αγορά
- Παρουσίαση προϊόντων στους πελάτες και ακριβής υπολογισμός αξίας/εκπτώσεων
- Διαχείριση πολλαπλών τιμοκαταλόγων
- Έλεγχος εμπορικού και λογιστικού πλαφόν κατά την παραγγελιοληψία
- Πώληση προϊόντων τα οποία υπάρχουν σε απόθεμα στην αποθήκη

Η λύση

- Ενσωμάτωση GPS και Google Maps στη διαδικασία πωλήσεων
- Εμφάνιση πραγματικού αποθέματος ειδών κατά την παραγγελία και υπολογισμός τελικής αξίας
- Υλοποίηση B2B Portal για αποστολή παραγγελιών από τους πελάτες και για έλεγχο των υπολοίπων τους

Πελάτης: Relkon Hellas AE

Κλάδος: Εμπορία ειδών σοκολάτας και άλλων ζαχαρωδών

Ίδρυση: 1997

Αριθμός πωλητών: 8

Σημεία πώλησης: Ζαχαροπλαστεία, αρτοποιεία, καταστήματα μικρής λιανικής

Υλοποιημένη λύση: Regate Effective SFA, EXVAN

Τα οφέλη

- Μειώθηκαν τα έξοδα πωλήσεων
- Αυξημένη εμπειρία πελατών λόγω ενημέρωσης «360 μοιρών» από τους πωλητές και το B2B Portal
- Μειώθηκαν οι back-order παραγγελίες, ενώ οι αποστολές είναι κατά 1 ημέρα ταχύτερες
- Ενισχύθηκαν σημαντικά οι εισπράξεις
- Online παρακολούθηση της απόδοσης των πωλητών

Δείτε περισσότερα case studies: www.regate.gr