

CASE STUDY

Mentor Hellas IKE

Η εταιρία δραστηριοποιείται στο χώρο της προμήθειας ειδών χρωματοπωλείου. Οι ιδιοκτήτες με βαθιά γνώση του αντικείμενου που απέκτησαν από την πολυετή παρουσία τους στο χώρο, κατάφεραν να εξασφαλίσουν συνεργασίες με μεγάλους οίκους, ακόμα και αποκλειστικότητες για το χώρο τους σαν αυτή της εταιρίας Henkel για τα σφραγιστικά υλικά και συγκολλητικές ουσίες. Η εταιρεία έχει έδρα τη Θεσσαλονίκη σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις και ένα δίκτυο 14 πωλητών, καλύπτοντας όλη την ελληνική επικράτεια, αλλά και μέρος των Βαλκανίων. Διαθέτει συνολικά 34 άτομα μόνιμο προσωπικό.

Οι προκλήσεις

- Αυτοματοποίηση διαδικασιών παραγγελιοληψίας
- Δημιουργία ειδικών τιμοκαταλόγων ανά πελάτη
- Αμφίδρομη διαχείριση μηνυμάτων για πελάτη πωλητή-έδρας μέσω διασύνδεσης με το backoffice της εταιρίας
- Διαχείριση των backorders του πελάτη «on the spot»
- Διαχείριση και εκτέλεση των προσφορών του πελάτη
- Υλοποίηση σε περιβάλλον Android

Το όφελος

- Άμεση διεκπεραίωση και αποστολή των παραγγελιών
- Αύξηση της απόδοσης των πωλητών μέσω της πλούσιας πληροφόρησής τους
- Βελτιστοποίηση της εξυπηρέτησης των πελατών
- Μεσοπρόθεσμη ανάπτυξη πωλήσεων
- Επικοινωνίας μέσω 3G/4G
- Λειτουργία και offline

Λύση που εγκαταστάθηκε:
Regate Effective - SFA

Υλοποίηση έργου από:
Λύσεις Πληροφορικής IKE

Enterprise Mobility με... χρώμα

Με τη βοήθεια της Regate, μια εταιρία χονδρικού εμπορίου ειδών χρωματοπωλείου, με έδρα τη Θεσσαλονίκη, εκσυγχρονίζει τις διαδικασίες της δίνοντας νέα διάσταση στην έννοια «υποστήριξη πελάτη».



Η ανάγκη της εταιρείας «Mentor Hellas IKE» ήταν η αυτοματοποίηση. Αυτό που απαιτούσε ήταν διαδικασίες όπως παραγγελιοληψία, αλλά και άλλες ιδιαίτερες λειτουργίες όπως διαχείριση backorders του πελάτη από τον πωλητή επιτόπου και μάλιστα με δυνατότητα εκτέλεσης ή διαγραφής τους και από το backoffice της εταιρίας, καθώς και παρακολούθηση των προσφορών ανά πελάτη με δυνατότητα εκτέλεσής τους. Ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που ήταν εξαρχής γνωστά, ήταν η ανάγκη παρακολούθησης των πολλών ειδικών τιμών ή εκπτώσεων ειδών ανά πελάτη, πληροφορία που θα ήταν άμεσα προσβάσιμη πλέον από τον πωλητή και αδύνατο μέχρι τότε να επιτευχθεί.

Άλλη μια απαίτηση ήταν να υπάρχει δυνατότητα παρακολούθησης ανά πελάτη μέσω ειδικών reports με σύγκριση περιόδων τις αγορές ανά κατηγορίες λαμβάνοντας έτσι μια πλήρη εικόνα της πορείας του

πελάτη στο σύνολο ή και κατά επιμέρους κατηγορία

Ένα πλήρες φορητό σύστημα παραγγελιοληψίας

Η προδιαγραφή που τέθηκε εξ' αρχής ήταν, η λύση να υλοποιηθεί σε περιβάλλον Android με δυνατότητα offline λειτουργίας κατά την οποία να υπάρχει πρόσβαση στα οικονομικά στοιχεία του πελάτη καθώς και τα στατιστικά πωλήσεων και φυσικά στην αναλυτική καρτέλα πελάτη.

Όλοι οι στόχοι επιτεύχθηκαν χωρίς προβλήματα

Η υλοποίηση πέτυχε πλήρως τους στόχους που είχαν τεθεί, επιλύοντας με επιτυχία όποια ιδιαιτερότητα προέκυψε, αφήνοντας ένα τελικό προϊόν στα χέρια της εταιρίας που αποτελεί πλέον ισχυρό εργαλείο ανάπτυξης, αξιοποίησης πληροφορίας και επαγρύπνησης έναντι του ανταγωνισμού.

“ Παρά το ότι αντιμετωπίσαμε μια μοναδική και ιδιαίτερα περίπλοκη τιμολογιακή πολιτική, η συνεργασία των ομάδων Regate & Thinx IS κατάφερε να δημιουργήσει και να φέρει εις πέρας μια άκρως επιτυχημένη υλοποίηση. Η ομαδικότητα και η συνεργασία είναι τα βασικά συστατικά που μας δίνουν το όραμα για μια μακροχρόνια συνέργεια. ”

Αθανασία Τυχάλα, Υπεύθυνη Έργων, Λύσεις Πληροφορικής IKE -Thinx IS