

SPICA

frontman

Podjetje, katerega večina poslovnih aktivnosti temelji na terenski prodaji, si uspešnega poslovanja ne more predstavljati brez ustrezne mobilne informacijske podpore. V Vigrosu so s prilagodljivim mobilnim sistemom Frontman uspešno podprli tri vrste prodaje velikim kupcem in gospodinjstvom.



Mobilni sistem prodaje
temelj poslovanja Vigrosa

VIGROS

Podjetje Vigros s sedežem v Puconcih deluje kot prodajalec in distributer živilskih ter neživilskih izdelkov na področju Slovenije. Z grosistično in ambulatno prodajo pokrivajo distribucijo za trgovske verige, zasebne trgovine in gostinstva, od letošnjega leta pa opravljajo tudi maloprodajo gospodinjstvom. Podjetje zaposluje 48 ljudi, prihodki v letu 2005 pa so znašali 1,922 milijarde tolarjev.

Popolna oskrba kupcev

Da Vigros je leta 2005 uvedel celovito računalniško podporo poslovanju s sistemom ERP Orka, ki so ga povezali s Špicinim mobilnim informacijskim sistemom za podporo ambulantni prodaji in zbiranju naročil Frontman. Terminalna oprema prejšnje generacije, uvedena leta 1998, je namreč zaradi večanja obsega prodaje postala premalo zmogljiva, imela je omejeno funkcionalnost ter ni omogočala nadgradenj, saj so sistem želeli razširiti tudi na področje zbiranja naročil in maloprodajo.

Nadgradnja ambulantne prodaje in podpora komercialistom

Nov informacijski sistem ambulantne prodaje je moral zagotoviti podporo skladiščnemu poslovanju, vodenju zalog po serijskih številkah ali rokih uporabe, prav tako pa je moral podpreti uporabo črtne kode EAN 128. Špicina mobilna programska rešitev Frontman je med pregledanimi ponodbami imela izvrstne reference. Za potrebe ambulantne prodaje so vozila opremili z robustnimi terminali Symbol MC9002S z vgrajenim GPRS-modulom ter s tiskalniki Epson LQ-570. Potniki izvajajo ambulatno prodajo iz regionalnih skladišč za znane kupce, podatke o opravljeni prodaji pa prek povezave GPRS sporočajo v računovodski oddelek. Pri prodaji od vrat do vrat uporabljajo dlančnike Symbol MC50, prodajalci pa račune na terenu izstavljajo s pomočjo termičnega tiskalnika O'Neil MF2T.

Z informacijskim sistemom Frontman so v Vigrosu podprli tudi delo komercialistov, katerih zbiranje naročil je bilo zaradi papirnega poslovanja oteženo, možnosti napak velike, delo pa neproduktivno. Prodajalci odslej s pomočjo dlančnikov HP hx2410 sprejemajo

»Z uvedbo sistema Frontman smo bistveno izboljšali učinkovitost dela, povečali storilnost naročniške službe, pri tem pa zmanjšali možnosti napak in razbremenili zaposlene,« je povedal Robert Mikič, vodja finančno računovodske službe v Vigrosu in vodja projekta.

»Glavna zahteva za novo rešitev je bila zagotoviti popolno oskrbo kupcev, kar nam je z enotno platformo v celoti uspelo. Plod uspešnega sodelovanja Špicinih strokovnjakov in informatikov Hakl&Hakl pa je celovita integracija Frontmana z našim ERP-jem.«

»Poslovanje Vigrosa je v veliki meri odvisno od informacijskega sistema za podporo prodaji in naročilom, zato smo izbrali najboljši sistem, ki nam omogoča učinkovito in zanesljivo poslovanje,« je poudaril Robert Mikič.

naročila pri strankah in jih prek mobilnega telefona posredujejo v naročniško službo. Tam naročila zbirajo do popoldanskih ur, ko se pripravijo komisiji, ki jih odpremi naslednje jutro. Sistem tako omogoča obdelavo občutno večje količine naročil z enakim številom zaposlenih. Pri sprejemanju naročil je komercialistom v izredno pomoč možnost vpogleda v zgodovino prodaje določeni stranki, s čimer lahko enostavneje obdelajo tipična naročila, hkrati pa imajo na voljo podatke o dolgovih in terjatvah, ki podkrepijo odločanje na terenu.

»Možnost nadzora nad delom potnikov je za naš način poslovanja izrednega pomena. Glede na količino oddanih računov lahko ocenjujemo učinkovitost njihovega dela in v primeru očitnega zmanjšanja storilnosti ustrezno ukrepamo,« pojasnjuje Mikič.



Nadzor nad poslovanjem na najvišji ravni

S posebnim orodjem Frontman Poročila so v Vigrosu uspeli podatke o prodaji in naročilih prenesti na najvišjo raven odločanja. Vodstvo Vigrosa ima tako možnost dnevnega spremljanja poslovanja in se na podlagi statistik ter realizacije hitreje odloča o nadaljnji poslovni strategiji.

Zaradi velike prilagodljivosti rešitve v Vigrosu načrtujejo nadgradnjo mobilnega sistema z dodatnimi funkcijami, kot sta pospeševanje prodaje in optimizacija poti. Še večji izziv za podjetje in njegove partnerje pa bo uvedba sledljivosti celotne dobavne verige, od proizvajalca do kupca, s pomočjo črtne kode

»Prodaje »door 2 door« pred implementacijo Frontmana nismo načrtovali in je za nas popolna novost. Za zdaj v celoti izpolnjuje naša pričakovanja,« dodaja Mikič.



Špica International d.o.o.
Pot k sejmišču 33
SI - 1231 Ljubljana
Slovenia
t. +386 1 568 08 00
f. +386 1 568 08 88
www.spica.si
www.spica.com

10 marec 2009

All specifications are subject to change
without prior notice.

© Spica International 2009.