

Avtotehna Oprema



Izziv

Podjetje Avtotehna Oprema se ukvarja s prodajo tehnične opreme poslovnim uporabnikom. V prodajnem naboru ima približno 4000 artiklov. Trg obvladuje s pomočju sedmih potnikov, ki zberejo 50 odstotkov vseh naročil. Avtotehna Oprema je želela potnikom ponuditi boljšo podporo pri prodaji na terenu in razbremeniti prodajno administracijo v centrali podjetja. Cilj je bil povečati število obiskov pri strankah za 100 odstotkov. Z optimizacijo obstoječe prodajne službe so želeli povečati vrednost prejetih naročil in razširiti prisotnost na tržišču – z večjim naborom artiklov in večjim številom strank.

Rešitev

Na podlagi zadovoljnih referenc se je Avtotehna Oprema odločila za vpeljavo rešitve za upravljanje s prodajo Frontman, ki je omogočila naslednje:

- vnos novega naročila in ponudbe,
- prepoved izdelave naročila pri blokiranih kupcih,
- vpogled v stanje zalog na centralnem skladišču,
- vpogled v podatke o strankah in veljavnih cenah,
- vpogled v pretekle dogodke na stranki,
- opozarjanje na neplačane račune stranke,
- avtomatsko pošiljanje ponudb in naročil kupcem po mailu,
- spremljanje statusa naročila,
- poročilni sistem za vodjo in potnike.

Rezultati

Prvi rezultati uvedbe rešitve v prakso so se pokazali v nekaj mesecih:

- čas, ki ga potniki porabijo za administracijo, zmanjšan za 50%
- čas, porabljen za usklajevanja potnikov s centralo, zmanjšan za 80%
- čas, potreben za odpravo napak pri vnosu naročil, zmanjšan za 90%

Z odpravo odvečne administracije je rešitev Frontman omogočila potnikom bistveno več časa za opravljanje prodajnih aktivnosti, ki kot rezultat prinašajo želeno povečanje prodaje. Zaradi boljšega dostopa do informacij o stranki, cenah in zalogah pa lahko potnik bistveno bolj kakovostno izvaja sestanke pri strankah.

Frontman je centrali omogočil 50% prihranek časa pri administrativnem delu, ta čas pa je nato lahko usmerila v prodajne aktivnosti.

O Frontmanu

Frontman je celovita SFA rešitev, ki pokriva tri ključna področja prodajne distribucije: predprodajne aktivnosti, vnos naročil in neposredno dostavo. Frontman za podporo prodaji na terenu uporablja veliko multinacionalnih podjetij. Uporabniki lahko kupijo in namestijo Frontman na njihovo infrastrukturo ali pa najamejo potrebne Frontman komponente pri Špici.

KLJUČNE PREDNOSTI:

- POVEČANJE
PRODUKTIVNOSTI POTNIKOV
- ZMANJŠANJE ŠTEVILA
NEPLAČNIKOV
- USMERJANJE AKTIVNOSTI
EKIPE V REALNEM ČASU



»Uvedba rešitve Frontman nam je omogočila povečati prodajne aktivnosti za 100% in občutne prihranke časa tako pri potnikih kot centrali. Dosegli smo planirane cilje in kaže, da jih bomo v prihodnosti še presegli.«
Janez Susman, Direktor

spica

ŠPICA INTERNATIONAL D.O.O.
 POT K SEJMISČU 33
 SI - 1231 LJUBLJANA
 SLOVENIA
 T. +386 1 568 08 00
 F. +386 1 568 08 88
 WWW.SPICA.SI
 WWW.SPICA.COM