

System Mobilny INFINITE SFA w Canpol

Informacje ogólne



CANPOL SP.Z O.O. SKA

Branża: FMCG

Kraj: Polska

21 przedstawicieli handlowych

2 serwisantów

4 kierowników sprzedaży

www.canpolbabies.com

ww.lovi.pl

Firma Canpol Sp. z o.o. SKA, producent marek Canpol babies i LOVI, jest liderem polskiego rynku akcesoriów dla niemowląt oraz dzieci do drugiego roku życia. Firma od 25 lat zaspokaja potrzeby najmłodszych i ich rodziców w ponad 40 krajach, dostarczając pełną gamę produktów w zakresie karmienia, opieki, pielęgnacji, zabawy, ząbkowania i bezpieczeństwa. Oprócz wieloletniego doświadczenia i znajomości potrzeb klienta, potencjał przedsiębiorstwa stanowią wyspecjalizowane laboratoria, własna produkcja oraz nowoczesne wzornictwo.

Sytuacja przed wdrożeniem

Firma Canpol realizuje szeroko zakrojone działania handlowe, obejmujące tradycyjny i nowoczesny kanał sprzedaży.

W Polsce i za granicą firma prowadzi sprzedaż poprzez dystrybutorów, jak również samodzielnie obsługuje zamówienia dla sieci handlowych, np.: Auchan, Rossmann czy Super-Pharm. Sprzedaż dla mniejszych podmiotów, w tym aptek, odbywa się poprzez sieć 11 centrów dystrybucyjnych.

Aby sprawnie zarządzać działaniami sprzedażowymi, firma Canpol korzystała z systemu mobilnego klasy SFA, jednak ówczesne rozwiązanie wymagało znaczących prac deweloperskich, tak aby uaktualnić system do bieżących standardów technologicznych i rynkowych, co wiązało się ze znaczącymi nakładami finansowymi.

Kryteria wyboru systemu

Firma Canpol poszukiwała zaawansowanego technologicznie rozwiązania mobilnego, którego wdrożenie byłoby korzystniejsze niż kosztowne prace rozwojowe nad dotychczas wykorzystywanym systemem, a jednocześnie umożliwiłoby realizację założonych na najbliższe lata celów biznesowych.

Zmiana dostawcy usług SFA była w dużej mierze motywowana dążeniem do obniżenia kosztów stałych, co pozwoliłoby na inwestycje w inne obszary sprzedaży.

Ważnym kryterium wyboru Infinite jako dostawcy nowego rozwiązania mobilnego była uniwersalność proponowanego systemu, który jest kompatybilny z wieloma urządzeniami dostępnymi na rynku.

Firma Canpol sama dokonała wyboru urządzeń dla swoich sił sprzedaży, czyniąc w tym obszarze znaczące oszczędności. Dodatkowo, istotnym argumentem były mechanizmy dostępne w ramach INFINITE SFA, pozwalające na parametryzowanie aplikacji zgodnie z wymaganiami technologicznymi i biznesowymi klienta.

Wdrożenie

Harmonogram wdrożenia, testów i szkoleń, został opracowany na 3 miesiące przed produkcyjnym uruchomieniem systemu. W tym czasie przeprowadzone zostały prace wdrożeniowo-deweloperskie mające na celu integrację INFINITE SFA z wykorzystywanym przez Canpol systemem ERP, który stanowi źródło danych dla rozwiązania mobilnego.

Co ważne, w ramach współpracy z sieciami handlowymi klient od dłuższego czasu wykorzystywał aplikację INFINITE EDI connector, która doskonale sprawdza się jako narzędzie do wymiany danych pomiędzy partnerami biznesowymi.

W związku z tym, mechanizmy wymiany danych funkcjonujące w aplikacji EDI zostały zaimplementowane podczas wdrożenia INFINITE SFA.

W trwający miesiąc etap pilotażowy zaangażowanych było 4 przedstawiciele handlowych firmy Canpol. Zebrane uwagi i sugestie, dotyczące wybranych funkcjonalności systemu INFINITE SFA, zostały w krótkim czasie dostosowane do oczekiwań klienta. Wytężona praca Infinite pozwoliła na szybkie przygotowanie uaktualnionej wersji aplikacji, dzięki czemu cały zespół sprzedażowy Canpol rozpoczął pracę na wersji produkcyjnej systemu zgodnie ze wstępnymi ustaleniami.

Infinite SFA

INFINITE SFA to aplikacja wspierająca sprzedaż, która znajduje zastosowanie w przedsiębiorstwach, które chcą efektywnie zarządzać i optymalizować pracę przedstawicieli handlowych.

Aplikacja mobilna daje przedstawicielom handlowym stały dostęp do aktualnych informacji handlowych tj. stany magazynowe, zamówienia czy promocje, dzięki czemu mogą oni kompleksowo doradzać swoim klientom, a w konsekwencji lepiej wykorzystywać potencjał handlowy obsługiwanych sklepów. Bezpieczny i w pełni zautomatyzowany proces obsługi zamówień, przekłada się na redukcję kosztów operacyjnych oraz wyższy poziom obsługi klientów końcowych.

Z pomocą systemu mobilnego kadra kierownicza może w trybie online delegować zadania i kontrolować pracę zespołu sprzedażowego w oparciu o dedykowane wskaźniki KPI, jak również weryfikować wyniki poszczególnych przedstawicieli handlowych.

Sytuacja po wdrożeniu

Firma Canpol korzysta z systemu INFINITE SFA od 01.10.2014. Przejście na nowy system mobilny pozwoliło na znaczące oszczędności przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej jakości aplikacji oraz obsługi klienta.



„Aplikacja INFINITE SFA odpowiada aktualnym potrzebom firmy Canpol, gwarantując najlepszy stosunek korzyści płynących z wdrożonego systemu do ponoszonych na jego utrzymanie kosztów. Warto podkreślić również duży potencjał rozwojowy aplikacji, co stwarza możliwości jej wykorzystania w nowych procesach biznesowych”.

Ewa Białowas, Dyrektor Sprzedaży

W ramach kompleksowego pakietu usług Infinite zapewnia Canpol:

- prace utrzymaniowe systemu
- help desk
- utrzymanie mechanizmów integracyjnych
- outsourcing usług i infrastruktury

Wdrożenie INFINITE SFA zaowocowało szybszą wymianą danych pomiędzy aplikacją a centralą firmy, dzięki czemu zamówienia są w krótszym czasie przekazywane do realizacji. Całościowo przełożyło się to na optymalizację procesów logistycznych (order-to-cash). Przedstawiciele handlowi Canpol wyposażeni w oprogramowanie INFINITE SFA spędzają mniej czasu na raportowaniu o działaniach wykonywanych w terenie. Wykorzystując system mobilny, firma Canpol mogła zrezygnować z dodatkowych raportów operatora telefonicznego, informujących o pozycji GPS przedstawiciela na początku oraz końcu trasy, ponieważ dane te zostały udostępnione w ramach aplikacji. Stanowi to źródło oszczędności dla przedsiębiorstwa, jak również sprawia, że ważne informacje analityczne znajdują się w jednym miejscu. Moduł GPS umożliwia analizę przebytych przez przedstawicieli tras oraz identyfikację tzn. „białych plam” na mapie obsługiwanych klientów. Szybka konfiguracja aplikacji pozwala na sprawniejsze zbieranie danych handlowych, natomiast funkcje około-sprzedażowe oraz marketingowe stanowią wiarygodne źródło informacji o bieżących trendach na rynku.

