



Case Study



Ο ΠΕΛΑΤΗΣ

Η **YALCO - Σ.Δ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ & ΥΙΟΣ Α.Ε.** είναι ο **μεγαλύτερος διανομέας** σε επιτραπέζια, οικιακά, μικρές ηλεκτρικές συσκευές και ξενοδοχειακό εξοπλισμό στην Ελλάδα.

Δραστηριοποιείται στη **εισαγωγή και εξαγωγή** υαλινών και ειδών οικιακής χρήσης και στην παραγωγή αντικολλητικών σκευών. Επίσης ασχολείται με την αντιπροσώπευση οίκων εξωτερικού ή εσωτερικού καθώς και με την βιομηχανοποίηση, επεξεργασία, εξευγενισμό και συσκευασία των ανωτέρω ειδών.

Με προσωπικό άνω των **200 ατόμων** και Οργανωμένο Εμπορικό **Δίκτυο Πωλήσεων 62 ατόμων** η YALCO εξυπηρετεί επιτυχώς **3.500 πελάτες**.

Σκοπός της εταιρίας είναι η διατήρηση ικανοποιημένων πελατών, προσφέροντας πάντα ποιοτικές υπηρεσίες.

ΤΕΧΝ/ΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΕΡΓΟΥ

SalesManager Enterprise
SQL Server
60 χρήστες (50 Laptops)
ERP Connector (Atlantis)



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΓΚΗ

Η εταιρία **YALCO** γνωρίζοντας τα προβλήματα που δημιουργούνται στις απομακρυσμένες πωλήσεις και τη διανομή προϊόντων, θέλησε να αναπτύξει ένα σύστημα συντονισμού, παραγελιοληψίας, και παρακολούθησης των πελατών, προσαρμοσμένο στα μέτρα του δικού τους Εμπορικού Τμήματος.

Βασικά προβλήματα στην καθημερινή λειτουργία του τμήματος αποτελούσαν τροχοπέδη στην ανάπτυξη της εταιρίας. Ειδικότερα:

- ☞ Η έλλειψη τρέχουσας πληροφορίας κατά την επίσκεψη σε πελάτη
- ☞ Το μεγάλο lead time της παραγγελίας
- ☞ Τα λάθη και οι επιστροφές
- ☞ Η ανάγκη συνεχών εκτυπώσεων και η χρήση χαρτιού για παρακολούθηση αποθεμάτων, ανοικτών υπολοίπων κτλ
- ☞ Η έλλειψη ιστορικού πελάτη στο οποίο να φαίνεται όλη η επικοινωνία μαζί του

Πέραν του εμπορικού τμήματος και το τμήμα Marketing αντιμετώπιζε σημαντικές προκλήσεις αναφορικά με ενέργειες Direct Marketing αλλά και συμμετοχή ή διοργάνωση εκθέσεων.



Η ΛΥΣΗ

Για την πλήρη κάλυψη των αναγκών επελέγη η πλατφόρμα SalesManager CRM Enterprise Edition. Η εν λόγω πλατφόρμα δύναται να παραμετροποιηθεί σε βάθος μιας και διατίθεται σε συνδυασμό με το SMS RAD Framework (Development Εργαλείο), τον πηγαίο κώδικα και το σχήμα της Βάσης Δεδομένων. Μέσω της άψογης συνεργασίας των ομάδων εργασίας τόσο του Πελάτη όσο και της Intellisolutions (πιστοποιημένου συνεργάτη της SalesManager Hellas) το έργο υλοποιήθηκε σε σύντομο χρονικό διάστημα, ενεργοποιώντας τα παρακάτω υπό-συστήματα:

Υπό-συστήματα

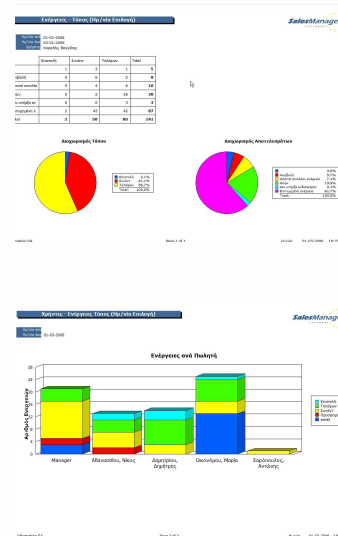
Πλήρης παρακολούθηση Δικτύου Πωλήσεων

- ➔ Επισκέψεις – Ενέργειες
- ➔ Δειγματισμός
- ➔ Παραγγελιοληψία

Πλήρης παρακολούθηση πωλήσεων

Μεγάλων πελατών

- ➔ Leads - Ευκαιρίες
- ➔ Προσφορές
- ➔ Παραγγελίες-Συμβόλαια
- ➔ Ενέργειες
- ➔ Marketing Campaigns



Στην διάρκεια του έργου πραγματοποιήθηκε πλήρης διασύνδεση των υπάρχοντων συστημάτων (ATLANTIS ERP) με το SalesManager CRM και έγινε εισαγωγή δεδομένων πελατών (πλήρες ιστορικό) και προϊόντων. Το έργο ολοκληρώθηκε με την εκτενή εκπαίδευση των χρηστών.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ

- ➔ Αναβάθμιση ομάδας πωλήσεων
- ➔ Ουσιαστική πληροφόρηση και διάχυση πληροφορίας
- ➔ Σημαντική Μείωση Διαχειριστικού Κόστους
- ➔ Σημαντική Μείωση Λαθών-Επιστροφών
- ➔ Σημαντική Μείωση Lead time παραγγελίας