

Dzięki wdrożeniu systemu Emigo firmy Sagra Technology we wszystkich oddziałach w Europie Środkowo-Wschodniej, VOX ujednolicił sprzedaż i dystrybucję w taki sposób, by maksymalizować efektywność przedstawicieli handlowych i zwiększyć operatywność łańcucha dostaw.

Grupę kapitałową VOX tworzą cztery firmy, z których każda zajmuje pozycję lidera w swojej branży: Meble VOX, Drzwi i Podłogi VOX, Profile VOX, Drewno VOX. Sukcesy osiągają dzięki wykwalifikowanej kadrze, wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz wysokiej jakości produktów i usług.

Pod koniec 2010 roku zakończono wdrożenie systemu Emigo w oddziałach Profile VOX na Słowacji i w Czechach. Wcześniej rozwiązanie zaimplementowano w pozostałych oddziałach firmy w Europie Środkowo-Wschodniej. W Polsce Emigo działa już od 2007 roku. W następnej kolejności system wdrożono w Rumunii i Bułgarii (w angielskiej wersji językowej), potem – na Litwie, Łotwie i Estonii (gdzie, oprócz wersji anglojęzycznej portalu, dostępna jest także rosyjskojęzyczna wersja TME), następnie – na Białorusi i Ukrainie (w obu wersjach językowych).

- System Emigo, wdrożony w Polsce, okazał się rozwiązaniem na tyle uniwersalnym i funkcjonalnym, że natychmiast powstał plan by zastosować je w pozostałych oddziałach: od Estonii po Bułgarię – mówi Daniel Pięta, Administrator Systemu Emigo, Profile VOX - Układ funkcji na ekranie aplikacji jest wspólny dla wszystkich wersji językowych, więc nawet jeżeli ktoś nie posługuje się danym językiem lub ma problemy z terminologią, ale dobrze zna aplikację, poradzi sobie z obsługą.

Zakres wykorzystania systemu przez pracowników VOX jest dość złożony. Działająca 'w chmurze' aplikacja w pierwszej kolejności pomaga przy składaniu zamówień podczas wizyt przedstawiciela handlowego w punkcie sprzedaży. Dzięki integracji rozwiązania z największym w Polsce dystrybutorem materiałów budowlanych i wyposażenia wnętrz, dostarczanych przez Drzwi i Podłogi VOX, możliwe jest zamawianie produktów zgodnie z bieżącymi stanami magazynowymi. Pozwala to nie tylko usprawnić logistykę i zadbać o to, by towar był na miejscu u sprzedawcy w krótkim czasie, ale także lepiej zarządzać stanami magazynowymi i produkcją, tak by nadążały one za rzeczywistymi potrzebami klientów.

- Innym ważnym dla nas zastosowaniem Emigo jest tzw. „badanie półki” – mówi Daniel Pięta – Podczas każdej wizyty nasz przedstawiciel handlowy wykonuje w punkcie sprzedaży rutynowe badanie: w jakiej ilości i jak szeroka ekspozycję zajmują nasze produkty, a w jakiej ilości i szerokości obszar sklepu zajmują wybrane produkty konkurencyjne. Informacje te, w sposób ustrukturyzowany, trafiają poprzez Emigo do zewnętrznego systemu Business Intelligence, co pozwala gromadzić dane statystyczne, przeprowadzać analizy i w konsekwencji oceniać skuteczność naszych działań. To rozwiązanie z powodzeniem wdrażamy na wszystkich rynkach gdzie funkcjonuje Emigo, dzięki czemu możemy w sposób jednolity porównywać trendy panujące w naszej branży w całej Europie .

Rozwiązanie firmy Sagra Technology bardzo dobrze nadaje się zarówno do cyklicznego badania produktów, jak i oceny nowowprowadzanych artykułów. Pozwala korzystać z ankiet, które przedstawiciele przeprowadzają w punkcie sprzedaży. Informacje, uzyskiwane w ten sposób od klientów, ułatwiają dostosowanie produktów do potrzeb rynku. Oprócz tego system zapewnia weryfikację pracy przedstawicieli handlowych.

- W każdym miejscu docelowym przedstawiciel handlowy musi przeprowadzić czynności zgodne z procedurą. Emigo ułatwia przejście przez ten proces punkt po punkcie. Dzięki temu mamy od razu gotowe raporty od przedstawicieli handlowych wraz z ewidencją wizyt i kilometrów – dodaje Daniel Pięta - Niektóre firmy bardzo szczegółowo kontrolują pracę swoich przedstawicieli sprawdzając ich pracę poprzez GPS. W Profile VOX jest to zupełnie niepotrzebne, bo dzięki systemowi Emigo sprzedawca raportuje na bieżąco, co wyklucza konieczność stosowania innych środków nadzoru.

Dane, gromadzone przez Emigo, pozwalają nie tylko rozliczać handlowców z ich pracy, ale umożliwiają także bieżące

śledzenie realizacji ich celów sprzedażowych. System udostępnia dane zarówno dla przełożonych, jak i dla sprzedawców. Działająca w modelu SaaS aplikacja ułatwia gromadzenie danych do rozliczania akcji promocyjnych, tworzenie rankingów produktów, akcji specjalnych i weryfikację ich skuteczności.

- Wdrożenie w firmie VOX jest jednym z bardziej interesujących jeśli chodzi o zakres wykorzystania Emigo – mówi Marcin Koch, Dyrektor Działu Wdrożeń Sagra Technology – Imponujący jest także zakres geograficzny i językowy, zastosowany w VOX. Wypada tylko cieszyć się z tego, że narzędzie, które dostarczamy klientowi, może przyczynić się do poprawy jego efektywności biznesowej i do rozwoju na rynkach europejskich.

sagra technology