

A PDA csak lehetőség – a hatékony használat a biztos siker!

Az értékesítést támogató PDA rendszerek egyre népszerűbbek, nemcsak a multinacionális nagyvállalatok, hanem a kisebb, néhány képviselővel dolgozó magyar vállalkozások körében is. A bolthálózatok és a beszállító közös érdeke, hogy a PDA technikai lehetőségeit kihasználva gyors, pontos, a kereslethez rugalmasan igazodó disztribúcióval erősítsék egymást a piacon. Az Urbán és Urbán Kft - mely illatos, finom mézes süteményeit kínálja a vásárlónak - a MoBISoL PDA rendszerével egy éven belül jelentős fejlődést produkált.

Az édesipari vállalat kereskedelmi igazgatója, Csúvár Csaba, és területi vezetője, Szklenár Péter foglalják össze az elmúlt év tapasztalatait.

Kommunikáció

Korábban 2 képviselővel és egy Key Account képviselővel dolgozott a cég, a rendeléseket telefonon diktálták be a nap végén. A PDA rendszer bevezetése és használata lehetővé tette a folyamatos rendelés feldolgozást és információáramlást. Időközben 8 főre bővült a képviselő csapat, a hivatalos napi kommunikációs csatorna a PDA lett. A friss piaci információkat, aktuális feladatokat, napi jelentéseket rövid idő alatt kapják meg a címzettek. A képviselők napi munkája percre pontosan nyomon követhető a területi vezető PDA készülékén is, így lehetőség van a folyamatos visszacsatolásra a képviselő felé.

A képviselők munkája felgyorsult és a klasszikus feladatok 70%-a – a rendelés rögzítése, a piaci információk gyűjtése és a kommunikáció – hatékonyabb lett.



Logisztika, termelés

A cég rövid szavatossági idejű termékei megkövetelik az összehangolt termelést és logisztikát. Az Urbán és Urbán Kft. nem raktároz, minden terméket maximum 3 nap alatt kiszállít a készáru raktárból. A PDA-król beérkező információval optimal-

izálni tudták a műszakok szervezését, a gyártás kapacitást és a munkaerő gazdálkodást. „A cég szinte 'észrevétlenné' vált a hálózatok operációjába, mert nincs gond a beszállítással.” – fogalmazott Csúvár Csaba.

Komfortosabb munka

„A képviselő akkor tud jól teljesíteni, ha ismeri a cég elvárásait, objektíven mérhető a teljesítménye, és rendszeresen értékelik, megmutatják számára a növekedés lehetőségeit.” – mondja Szklenár Péter. Az emberi tényező kiemelten fontos a cég-nél és ezt a PDA rendszer mellett is sikerült megőrizni. A területi vezető szerint a képviselő iránti bizalom elengedhetetlen. A PDA nem feltétlenül a kontroll eszköze, ugyanakkor minden képviselő tudja azt, hogy munkája minden perce felettese előtt történik. Ezzel az eszközzel elértük, hogy a kol-

légák teljesítményük elismerése mellett dolgozzanak.

Jövőkép

A MoBISoL PDA rendszere egy új perspektíva, a bérértékesítés bevezetését is lehetővé tette az Urbán és Urbán Kft. számára. Olyan cégek felé nyújtanak értékesítési szolgáltatást, melyek nem tartanak fenn saját értékesítési csapatot, ám termékük illeszkedik a cég disztribúciós csatornáiba. Sikeresen képviselik a hálózatokban többek között a Bognár Szörp, az Ostoros Novaj Bor és a Varsányi Pincészet termékeit is.

Az Urbán és Urbán Kft. sikere azt igazolja, hogy az informatikai rendszerek átalakulása, valamint a magyar kis- és középvállalatok szemlélet változása következtében napjainkban már minden cég számára elérhetővé válik a PDA rendszer.

(x)



MoBISoL Magyarország Kft.

1063 Budapest, Bajnok utca 19. • Telefon: (06 1) 885-0520

E-mail: mobisol@mobisol.hu • Honlap: www.mobisol.hu, www.mobilrendszer.hu