



Egy hatékony megoldás az értékesítés támogatására

MoBiL a képviselő?

Legyen MoBiSoL az információ!

A Délhús Rt. 2005. elején stratégiai döntést hozott részben az értékesítési csapat, részben a menedzsment munkáját támogató mobil informatikai rendszer bevezetésével. A piacvezető húsipari cég fővállalta, hogy egy fiatal informatikai cég, a MoBiSoL Magyarország Kft által javasolt megoldással erősítse a továbbiakban piaci pozícióját.

Hogyan született a döntés?

A Délhúsnál közel 35, különböző területen és szinten dolgozó képviselő és munkatárs feladatait kell koordinálni és összehangolni, akik a kereskedelmi és marketing vonalon közvetlen vagy közvetett kapcsolatban állnak a vevőkörrel. Naponta óriási információ- és adat-tömeg vándorol a vevőktől a Délhús felé, illetve a Délhústól a vezető kollégákon és képviselőikön át a vevők irányába. A rendszer bevezetéséig ez több csatornán keresztül (telefon, fax, e-mail, stb.) bonyolódott.

„Mivel a Délhús célja a vevői elégedettség és az értékesítés hatékonyságának növelése, ezért egy olyan mobil informatikai megoldást kerestünk, mely a cég egyedi üzleti logikájára épülve megbízható, pontos, gyors, szelektált és feldolgozott információáramlást eredményez” – mondta Ámann Gábor, a Délhús kereskedelmi és marketing igazgatója.

Az ideális megoldás: Best of Breed

A MoBiSoL minden egyes projektnél újraépíti a rendszert, a megrendelő igénye alapján egyedi tervezésű megoldást



valósít meg. Az informatikus mérnök-csapat a nyugaton már elterjedt „Best of Breed” módszert alkalmazza, mellyel a rendszer felépítésénél területenként a legjobb, leghatékonyabb költségkímélő megoldásokat használják a szakemberek. A MoBiSoL által kifejlesztett egyedülálló tömörítési és titkosítási eljárásoknak köszönhetően a legkritikusabb adatok is teljes biztonságban vannak mind a területen, mind kommunikáció során. Mivel a mobil eszközön futó program távolról karbantartható és a PDA lemerülése esetén a program képes önmagát újratelepíteni, ezért leegyszerűsödik, és olcsóbbá válik a PDA rendszer supportja is.

Csapatmunka - több szinten

A Délhúsnál a mobil eszközön történő megrendelés felvétel lehetőségénél egy jóval szélesebb körben alkalmazott rendszer került kialakításra, mely a „frissáru kategóriában” a speciális igényeknek megfelelően működik. A képviselőnek lehetősége van a területen pénzügyi információk megtekintésére, marketing feladatok megvalósítására és adatok gyűjtésére. A rendszer leegyszerűsíti az adminisztrációs tevékenységet, a megbízható adattárolás és a kvázi-online kommunikáció pedig támogatja az abszolút egyedi-azonnali feladatok megoldását is. A PDA rendszer, és a háttérben működő riportálási rendszer, az Infoserviz használatával a Délhús minden területe számára megnyílt a lehetőség, hogy az információáramlason keresztül növelje a cég teljesítményét és a vevőkör elégedettségét.

Mikor, mennyit ér az információ?

A hiteles, felkészült képviselő többek között a vevőkapcsolatok erősítésének és bővítésének egyik kulcsa.

„Képviselőink számára minden olyan termékkel, árral, promóciókkal, ki-

szállításokkal kapcsolatos adat rendelkezésre áll a területen végzett napi munkához, melyekkel partnereinket segíteni tudják. Képviselőink havonta 6200-6500 látogatást végeznek, melyek során 2500-3000 megrendelést rögzítenek. A főlvitt megrendelések azonnali kapcsolatlétesítés után Baján a Vevőszolgálaton már láthatóak, valamint az összes rögzített marketing információ ezzel párhuzamosan, feldolgozva rendelkezésre áll a vezetőség számára.” – mondta Fejes-Tóth Eszter, key account menedzser, aki a rendszer bevezetését a Délhús oldaláról koordinálta.

A döntéseit aktuális piaci információkkal alátámasztó és tájékozott menedzsment a vevőkapcsolatok minőségi javításának másik kulcsa. A vezetőség a feldolgozott adatokat – melyek száma akár több százezer is lehet – megkaphatja egy egyoldalú tendencia grafikonon, mely mögé az adott területek összefoglalt adatbázisa csatolható. További kiemelt előnyt jelent a Délhús számára, hogy a riportok elérése online, a feldolgozott-ság azonnali és „konyhakész”.

Egy mobil értékesítési rendszer önmagában még nem oldja meg a cég problémáit. Aki élni tud a technika nyújtotta lehetőségekkel, csak az tud rövid idő alatt látványos eredményt produkálni. A Délhús menedzsmentje és 20 területi képviselője már 2 hónap után jelentős sikereket könyvelhetett el, melyhez nagyban hozzájárult a MoBiSoL által szállított Délhús-specifikus rendszer használata is.

(x)

További információk:

MoBiSoL Magyarország Kft.
1132 Budapest, Borbély u. 5-7.
Telefon: 06 1 340-4609
Email: mobisol@mobisol.hu
www.mobisol.hu