

Case Study

Sarantis Polska S.A.



EMIGO, system niezbędny

Sarantis Polska, właściciel powszechnie znanych marek STR8 i Jan Niezbędny, realizuje taktykę sprzedaży i logistyki w całym kraju używając systemu Emigo. Opracowany i wdrożony przez Sagra Technology system Emigo umożliwia m.in. optymalizację zapasów w całej sieci dystrybucji, zwiększa poziom realizacji zamówień i redukuje koszty logistyczne.

Dystrybucja chemii gospodarczej i kosmetyków to rynek wyjątkowo konkurencyjny. Utrzymanie marż, a tym bardziej rozwój na tym rynku, możliwe są jedynie wtedy, gdy firma jest w stanie utrzymać wysoką sprawność operacyjną. Wyrazem tej sprawności jest m.in. zdolność do minimalizacji kosztów magazynowania, logistyki i sprzedaży, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego stopnia realizacji zamówień. To także zdolność do dostosowywania taktyki sprzedaży do zmieniających się warunków rynkowych na poziomie regionalnym.

Wiedzieć jak, to za mało

Wiedza jak być powinno to jednak za mało, by w branży chemiczno-kosmetycznej osiągnąć trwały sukces. Potrzebne jest jeszcze narzędzie do wprowadzania

w życie nowych pomysłów i kontroli ich realizacji w terenie. Sarantis Polska wiedział to doskonale, gdy ponad siedem lat temu zdecydował się na wdrożenie Emigo, mobilnego systemu automatyzującego zadania przedstawicieli handlowych związane ze sprzedażą i obsługą klientów. Dziś widać, że decyzja ta zaważyła na losie firmy.

„Emigo umożliwia nam przejrzyste zarządzanie kluczowymi obszarami: zapasami, cenami, promocjami, realizacją zamówień, a także rozliczeniami z klientami. Daje nam sprawność na poziomie operacyjnym, a jednocześnie ułatwia podejmowanie decyzji” – mówi Robert Pelc, Kierownik Działu IT w Sarantis Polska, a jednocześnie administrator biznesowy

systemu.

Rzeczywiście, Sarantis Polska wykorzystuje Emigo do zarządzania wieloma procesami oraz do kontrolowania realizacji wielu różnorodnych celów. Osobom odpowiedzialnym za sprzedaż system pomaga m.in. planować i kontrolować codzienną pracę ok. 100 przedstawicieli handlowych. Osoby z działu marketingu mogą dzięki Emigo sprawdzać udziały półkowe produktów, oceniać wystrój wystaw, a także ankietować klientów i na bieżąco uzyskiwać odpowiedzi na ważne pytania.

Na podstawie informacji z systemu Emigo Sarantis Polska może szybko i celnie

reagować na zmiany w popycie, aktual-

Sprzedaż i dystrybucja to nie tylko obrót, ale także realna marża, uwzględniająca m.in. reklamacje i inne koszty ukryte. Emigo wyposaża nas w wiarygodne informacje, dzięki którym jesteśmy w stanie rzetelnie oceniać skuteczność i efektywność naszych działań na rynku. Tylko tyle, i aż tyle”

- Robert Pelc, Kierownik Działu IT w Sarantis Polska

Kraj: Polska
Sektor: FMCG
Rok wdrożenia: 2003

Informacje o kliencie:

Sarantis Polska S.A. produkuje, dystrybuuje oraz zarządza markami branży kosmetycznej (STR8, C-Thru, Whisky, Nair, Pearl Drops) oraz markami artykułów gospodarstwa domowego (Jan Niezbędny, Grosik, Camel, Kamelia). Głównym celem firmy jest umacnianie pozycji tych marek na polskim rynku.

Oprogramowanie i usługi:

Windows Server 2008 R2
SQL Server 2008 Standard Edition
SQL Server 2008 Compact Edition
.NET Framework, 3.5
.NET Compact Framework 3.5
Android 4

ny stan magazynów w sklepach, działania konkurencji i wiele innych sytuacji. Stosownie do obserwowanej sytuacji, kierownictwo działu sprzedaży może za pośrednictwem systemu Emigo modyfikować ceny, zmieniać warunki handlowe, rozszerzać listy zadań do wykonania osób pracujących na wybranym obszarze czy z klientami o określonym profilu. Możliwe jest też wprowadzanie dodatkowych czynności do wykonania podczas wizyt.

„Bez bieżącego dostępu do rzeczywistych informacji trudno jest prowadzić skuteczną sprzedaż. Dzięki Emigo możemy w cyklach dziennych porównywać zapasy z bieżącym tempem sprzedaży i skutecznością promocji. Podejmujemy więc decyzje, a już następnego dnia sprawdzamy ich efekty. To sprzężenie zwrotne zwiększa skuteczność sprzedaży i obniża nasze koszty logistyczne” – podkreśla Robert Pelc.

Zawarte w Emigo narzędzia do projektowania i dystrybucji ankiet spełniają nie tylko rolę sprzedażową. Przyczyniają się także do poprawy wizerunku firmy i jakości obsługi klientów. „Ankiety wykorzystujemy w wielu obszarach. Jednym z ważniejszych jest sprawdzanie terminowości i jakości dostaw, które realizujemy we współpracy z firmami kurierskimi. Z punktu widzenia klientów, pewność dostaw jest kluczowa – dla nas więc tak samo” – mówi Robert Pelc.

EMIGO, przyjaciel handlowca

Emigo udostępnia przedstawicielom wszelkie informacje

o asortymencie, bieżących promocjach, stanach magazynowych i cenach. Emigo wysyła też zamówienia do lokalnych dystrybutorów i automatycznie odbiera potwierdzenia ich realizacji. Jednocześnie system uwalnia przedstawicieli od bieżącego raportowania sprzedaży, które wykonuje się w tle, całkowicie automatycznie – podobnie jak naliczanie prowizji.

„Nasi przedstawiciele zajmują się głównie tym, co generuje dla firmy przychód i marżę, a dla nich samych – prowizję. Mają pod ręką wszelkie informacje, a w razie potrzeby mogą konsultować się z innymi przedstawicielami i kierownictwem działu sprzedaży za pomocą wbudowanych usług komunikatów” – podkreśla Robert Pelc.

Emigo wspiera Sarantis Polska także w innych obszarach. System umożliwia prowadzenie akcji marketingowych, inwentaryzowanie półek i sprawdzanie zgodności ze standardem dystrybucji, rozliczanie promocji i materiałów promocyjnych itp.

„Emigo daje nam elastyczność i porządek. Za jego pomocą obsługujemy sprzedaż i marketing na tradycyjnym rynku sklepowym, jak również merchandising i nadzorowanie realizacji umów z sieciami handlowymi. Te funkcje realizują różne osoby, o różnym doświadczeniu i różnych uprawnieniach, ale wszystko dzieje się w ramach spójnego systemu, dane ze wszystkich kanałów mamy więc bez problemu w jednym miejscu” – cieszy się, i nie bez powodu, Robert Pelc.

Emigo pełni także rolę systemu rozliczeniowego. Dzięki integracji Emigo z systemem ERP przedstawiciele na bieżąco wiedzą, jaki jest status kredytowy klienta i czy ma on prawo zamówić towar z odroczoną płatnością.

Tylko tyle...i aż tyle

Osiągnięcia Sarantis Polska po ponad siedmiu latach wykorzystania systemu Emigo trudno przecenić. Sarantis jest obecnie nie tylko producentem, a jednocześnie znaczącym dystrybutorem produktów innych firm. Oferta Sarantis Polska to dziś około 3 tysięcy pozycji asortymentowych, które trafiają do ponad 15 tysięcy stałych odbiorców na terenie całego kraju.

System Emigo pomógł Sarantis Polska rozwijać się szybko, ale w sposób kontrolowany i efektywny, co nie zawsze idzie w parze. Wspomniane wyżej ankiety w roli narzędzia do utrzymania terminowości dostaw to tylko jeden z wielu przykładów. System pozwala kontrolować trasy przedstawicieli, czas wykonywania poszczególnych czynności, a także wymusza rejestrowanie stanu licznika samochodu przed każdą wizytą u klienta. Pośrednio Emigo wspomógł także akumulację kapitału, który firma wykorzystywała do stworzenia i wypromowania silnych marek, m.in. Jan Niezbędny i kosmetyków z serii STR8.

Obecny obrót rzędu 200 mln zł firma wypracowuje za pośrednictwem ok. 100 przedstawicieli handlowych. „Sprzedaż i dystrybucja to nie tylko obrót, ale także realna marża, uwzględniająca m.in. reklamacje i inne koszty ukryte. Emigo wyposaża nas w wiarygodne informacje, dzięki którym jesteśmy w stanie rzetelnie oceniać skuteczność i efektywność naszych działań na rynku. Tylko tyle, i aż tyle” – podsumowuje Robert Pelc.

„Nasi przedstawiciele zajmują się głównie tym, co generuje dla firmy przychód i marżę, a dla nich samych – prowizję. Mają pod ręką wszelkie informacje, a w razie potrzeby mogą konsultować się z innymi przedstawicielami i kierownictwem działu sprzedaży za pomocą wbudowanych usług komunikatów”

– Robert Pelc, Kierownik Działu IT w Sarantis Polska