

Case Study

Grupa VOX



Grupa Vox to wyjątkowy przykład firmy z branży budowlanej, która rzeczywiście zarządza sprzedażą mobilną. Wykorzystując rozwiązanie informatyczne oparte na systemie Emigo, Grupa Vox na bieżąco dostosowuje taktykę sprzedaży do zmieniającego się popytu, stanów magazynowych i działań konkurencji.

Kieszonkowa sprawa, duża różnica

Zarządzanie sprzedażą wymaga systematycznej wymiany informacji między przedstawicielami handlowymi i kierownictwem sprzedaży na wszystkich szczeblach. Przedstawiciele potrzebują wiedzieć, co mają sprzedawać, komu i na jakich warunkach. Z kolei kierownictwo potrzebuje bieżących informacji z rynku, by mieć obraz całości sytuacji i móc podejmować właściwe decyzje.

Znaczenie sprawnej wymiany informacji i

jej skutki dla obrotów i marż widać wyjątkowo dobrze na przykładzie Grupy Vox, jednego z wiodących na polskim rynku producenta i dystrybutora materiałów budowlanych (Vox Składy Budowlane) i wykończeniowych (Vox Profile). Wiosną 2008 r. Grupa Vox postanowiła wdrożyć system informatyczny, mający odzwierciedlić zmiany w ofercie i modelu biznesowym firmy, a także ułatwić i wesprzeć dalszy wzrost.

W ramach pilotażu ograniczonego do jednej spółki – Vox Profile, Grupa wdro-

żyła rozwiązanie wspomagające sprzedaż mobilną, oparte na systemie Emigo szczyecińskiej firmy Sagra Technology. Wyniki pilotażu już po kilku miesiącach były tak zachęcające, że podjęto decyzję o rozszerzeniu wdrożenia systemu na całą Grupę – nie tylko w Polsce, ale także w Rosji, na Ukrainie, Białorusi, a także na Litwie i w Estonii.

Mniej wysiłku, więcej efektów

Zasadniczym celem wdrożenia nowego systemu było podniesienie sprawności procesów sprzedaży. Grupa Vox chciała w szczególności zautomatyzować proces przyjmowania zamówień, aby przedstawiciele mogli w pełni wykorzystać czas wizyt u klientów. System Emigo jest w tym względzie bardzo pomocny – m.in. podpowiada ilości na podstawie zamówień historycznych i automatycznie wysyła zamówienia do dystrybutora, nade wszystko jednak, całkowicie automatyzuje raportowanie sprzedaży.

„Dzięki systemowi Emigo przedstawiciele nie muszą już codziennie odwiedzać dystrybutorów. Ofertę, promocje, ceny i stany magazynowe mają pod ręką, zamówienia wysyłane są na bieżąco, a raportowanie sprzedaży odbywa się całkowicie automatycznie. W rezultacie, każdy przedstawiciel każdego dnia odbywa kilka

„Dzięki systemowi Emigo przedstawiciele nie muszą już codziennie odwiedzać dystrybutorów. Ofertę, promocje, ceny i stany magazynowe mają pod ręką, zamówienia wysyłane są na bieżąco, a raportowanie sprzedaży odbywa się całkowicie automatycznie”

- Tomasz Szkutnik, Dyrektor Sprzedaży w Grupie Vox.

Kraj: Polska

Sektor: chemia i materiały budowlane

Rok wdrożenia: 2008

Informacje o kliencie:

Składy budowlane VOX to ogólnopolska sieć sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem. Należy do Grupy kapitałowej VOX, która funkcjonuje na rynku od 1990 roku. W punktach sprzedaży oferują szeroką gamę towarów, m. in.: drzwi zewnętrzne, wewnętrzne, okna, podłogi drewniane, panele podłogowe, deski barlineckie, elementy wykończenia ścian, chemię budowlaną, materiały budowlane. Firma Profile VOX wchodzi w skład Grupy Kapitałowej VOX. Wszystkie produkty Profile VOX są odpowiedzią na potrzeby Klientów. Profile VOX oferują szeroką gamę wewnętrznych i zewnętrznych okładzin ściennych, wykończeń podłogowych oraz parapetów z PVC. Ofertę uzupełniają podłogi z litego drewna sprzedawane pod marką „GlobalWood”, podkłady pod panele podłogowe „Max-Pod”, a także systemy sufitowe..

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 3

©2014, Sagra Technology

wizyt więcej, niż dotychczas, a to wyraźnie przekłada się na wyniki – ich osobiste i firmy jako całości” – podkreśla Tomasz Szkutnik, Dyrektor Sprzedaży w Grupie Vox.

Różne modele, jeden standard

Drugim istotnym celem wdrożenia było uporządkowanie oferty, segmentacji i cenników, a także standaryzacja procedur. Emigo pozwoliło Grupie Vox wprowadzić jednolite procedury wizyt u klientów, jednolite mechanizmy generowania i rozliczania promocji, spójne cenniki i gru-

„System Emigo realnie zwiększył nasze obroty i pozwolił nam lepiej dostosować ofertę i ceny do poszczególnych segmentów rynku. Wiemy co dzieje się na rynku, u konkurencji i w kanale dystrybucji – nie z opóźnieniem i szacunkowo, lecz na bieżąco i dokładnie. A jeśli trzeba wprowadzić zmiany, nie musimy dzwonić do dostawcy. Tego typu zmiany wykonujemy w systemie samodzielnie”

– Tomasz Szkutnik,
Dyrektor Sprzedaży
w Grupie Vox

py rabatowe w skali całego kraju. Celem było także to, by – przy bardzo dużej liczbie pozycji asortymentowych – przedstawiciele mogli łatwo zorientować się, jakie promocje firma aktualnie proponuje klientom w poszczególnych segmentach.

„Na przestrzeni kilku lat nasza oferta produktowa bardzo się rozrosła i dziś jest to przeszło dwa tysiące pozycji asortymentowych. Oferta jest przy tym dość różnorodna i jej poszczególne obszary wymagają różnego podejścia do sprzedaży i promowania. Chcieliśmy w jednym systemie standaryzować grupy produktowe i procedury, ale jednocześnie zachować różnice w modelach sprzedaży. W typowym rozwiązaniu to bardzo trudne, tymczasem system Emigo nam to umożliwił” – wyjaśnia Tomasz Szkutnik, Dyrektor Sprzedaży w Grupie Vox.

Elastyczność w wielu wymiarach

Grupie Vox zależało na rozwiązaniu do zarządzania sprzedażą, które umożliwiłoby lepsze dopasowanie oferty i cen do segmentów klientów i specyfiki rynków lokalnych. Z natury rzeczy jest to proces, stąd Grupa potrzebowała narzędzia elastycznego, nadającego się do częstego wprowadzania zmian w procesach sprzedaży, strukturze organizacji sprzedaży oraz taktyce walki o klientów na poszczególnych rynkach.

„W Emigo znaleźliśmy elastyczność w wielu wymiarach. Przede wszystkim, możemy samodzielnie, bez udziału dostawcy, zmieniać strukturę organizacji sprzedaży, uprawnienia grupowe, zarządzać segmentacją, zmieniać definicje procesów itd. W ten właśnie sposób powstała nowa dywizja, zajmująca się podłogami litymi z drewna egzotycznego. Dzięki Emigo, droga od pomysłu biznesowego do realizacji w praktyce bardzo się skraca, co trudno przecenić” – opowiada Tomasz Szkutnik.

Wielką zaletą Emigo okazały się ankiety. Pracownicy działu sprzedaży mogą je samodzielnie projektować i rozsyłać do przedstawicieli. Wyniki są scalane automatycznie. „Znaczenie ankiet rośnie. Do tej pory robiliśmy je na papierze, ale scalanie wyników było bardzo żmudne i zwykle zbyt późno. Ankiety elektroniczne udostępniają dane na bieżąco i scalają wyniki całkowicie automatycznie. Jeśli podejrzewamy, że na rynku coś się dzieje, ankiety pozwalają nam szybko ustalić fakty” – mówi Tomasz Szkutnik.

Ten system, ta różnica

Dzięki Emigo przedstawiciele handlowi Grupy Vox pracują efektywniej – przynoszą firmie większe obroty i zysk. Nie dlatego, że szybciej jeżdżą lub mówią, ale dlatego, że ich praca jest lepiej zorganizowana. Czynności pracochłonne, jak sprawdzanie promocji, stanów magazynowych, aktualnych cen itp., zostały zautomatyzowane i odbywają się w tle. Inne czynności, jak raportowanie sprzedaży, czy potwierdzanie zamówień przez telefon – zostały całkowicie wyeliminowane.

System zapewnia Grupie Vox bieżącą komunikację w ramach całej organizacji sprzedaży. Przedstawiciele na bieżąco widzą w systemie kompletną ofertę, stany magazynowe i ceny, a także wszystkie promocje dotyczące ich rynku, klientów bądź celu sprzedażowego. Kierownictwo ma zaś bieżący (nawet w czasie rzeczywistym) podgląd rzeczywistej sytuacji w całym kraju.

„Do tej pory opieraliśmy się na danych o rynku, zbieranych przez firmy zewnętrzne, a także własnych szacunkach kroczących. Dziś sami zbieramy dane samodzielnie i na bieżąco. Różnica jest zasadnicza. Decyzje opierają się na faktach, a nie domysłach” – podkreśla Tomasz Szkutnik.

W wyniku wdrożenia, już po kilku miesiącach użytkownika systemu Grupa Vox zwiększyła sprzedaż średnio o ok. 15% w głównych grupach asortymentowych.