



# JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ I POPRAWIĆ JAKOŚĆ BAZY KLIENTÓW

C A S E S T U D Y

Stella Pack jest jednym z największych europejskich producentów opakowań, worków na śmieci czy niechemicznych środków do utrzymania czystości i higieny. Posiada 6 zakładów produkcyjnych na terytorium Polski i Ukrainy. W swojej działalności firma kieruje się troską o środowisko, organizując swoją produkcję w zamkniętym obiegu i wykorzystując materiał z recyklingu.

STELLA PACK

 SAGRA  
TECHNOLOGY



## Wyzwania Stella Pack

Ze względu na ograniczone możliwości rozwoju posiadanego systemu wsparcia sprzedaży, klient zgłosił się do nas poszukując bardziej efektywnego rozwiązania. Główne wyzwania, z którymi mierzył się producent, to:

- **brak danych o odsprzedaży produktów** a w konsekwencji rozliczanie się z przedstawicielami lub dystrybutorami na podstawie danych z zamówień, które nie odzwierciedlają faktycznej sprzedaży (nie ujmują m.in. zwrotów, braku realizacji etc.),
- **niepełna wiedza o potencjale klientów**, a więc brak możliwości dostosowania działań handlowych do potencjału klienta,
- **niskiej jakości baza klientów**, czyli zawierająca duble – ten sam klient był do niej wprowadzony wielokrotnie, przez różnych pracowników. W efekcie baza była nadmiernie rozbudowana, w dodatku często o bezwartościowe, nieaktualne pozycje. Przez to była skomplikowana w obsłudze, a co najważniejsze – trudna do zastosowania w jakiegokolwiek analizie.



# Rozwiązanie - Emigo, Integra, baza Winpoint, Usługa Identyfikacji Sprzedaży i analityki Biqsens

Firma Stella Pack zdecydowała, że rozwiązaniem, którego szuka jest Emigo, w szczególności w obszarze usług Integra oraz Usługi Identyfikacji Sprzedaży. Co klient uzyskał dzięki zastosowanej konfiguracji usług i funkcjonalności?

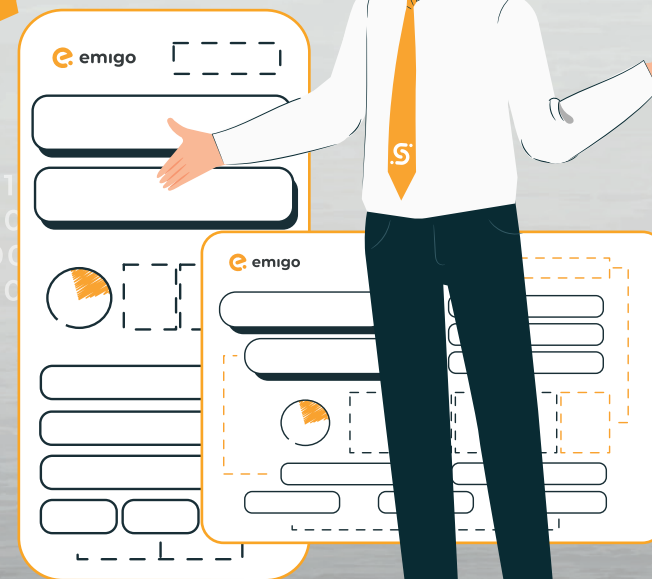
1. Możliwość automatycznej wymiany zamówień pomiędzy Emigo a systemami ERP dystrybutorów, dzięki czemu posiada bieżący dostęp do informacji o stanach magazynowych i statusie realizacji zamówień.



01101101011  
100001110100  
1100101011100  
0110



1101101  
100001110100  
1100101011100  
0110111001



# Rozwiązanie - Emigo, Integra, baza Winpoint, Usługa Identyfikacji Sprzedaży i analityki Biqsens



2 Dostęp do danych o całej sprzedaży swoich produktów (faktycznej, potwierdzonej fakturami), nawet tej realizowanej przez hurtownie bezpośrednio do sklepów, dzięki czemu:

- rzetelnie rozlicza przedstawicieli i dystrybutorów,
- wiedząc, jakie sklepy zamawiają produkty w hurtowniach, łatwiej weryfikuje ich potencjał i dociera do nowych, potencjałowych klientów.



# Rozwiązanie - Emigo, Integra, baza Winpoint, Usługa Identyfikacji Sprzedaży i analityki Biqsens



## 3

Dostęp do bazy danych teleadresowych i geolokalizacyjnych detalistów zarówno z kanału tradycyjnego i nowoczesnego. Baza podlega nieustannej aktualizacji, weryfikacji i deduplikacji, a także umożliwia dotarcie do nowych klientów oraz ułatwia ich kategoryzację i tworzenie regionów.

## 4

System wsparcia sprzedaży, który daje możliwość automatyzacji codziennych zadań zespołu handlowego, obsługę zamówień obejmujących nawet najbardziej skomplikowane warunki promocyjne, możliwość tworzenia w zasadzie dowolnych zadań i złożonych procesów. Na przykład akcji promocyjnych (zarówno planowanych centralnie, jak i lokalnie) wraz z planowaniem ich budżetu i rozliczeniem.



# Efekty wdrożenia

Po 2 latach od wdrożenia nie tylko poprawiła się jakość bazy klientów Stella Pack, ale wzrosła też sprzedaż. Początkowy opór przedstawiciele przed nowym rozwiązaniem szybko zniknął, gdy przekonali się oni o szybkości działania i intuicyjności systemu Emigo.

- W ramach wdrożenia, Sagra skorygowała bazę klientów Stella Pack, która w efekcie skurczyła się o 16,5% w wyniku likwidacji zdublowanych rekordów. Wykorzystanie możliwości Emigo oraz wzrost liczby przedstawicieli doprowadziły do zwiększenia liczby klientów tak, że baza urosła o 22,3%.

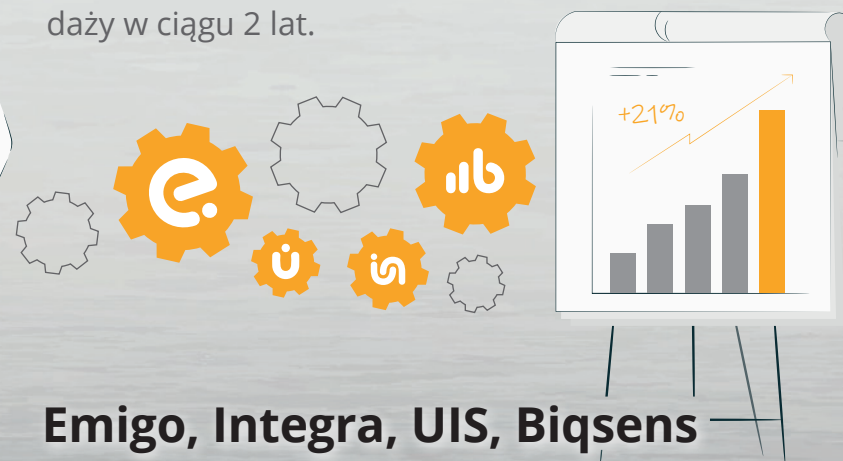


## Winpoint

Poprawa o **16,5%** jakości bazy klientów poprzez zmniejszenie ilości zdublowanych i bezwartościowych rekordów

**22,3%** więcej nowych klientów w bazie

- Wsparcie zespołów sprzedaży i automatyzacja ich pracy dzięki systemowi Emigo i Integrze, skuteczniejsze zarządzanie sprzedażą oraz dotarcie do nowych klientów dzięki Usłudze Identyfikacji Sprzedaży i łatwiejsza analiza danych z pomocą Biqsens pomogły osiągnąć 21% wzrost sprzedaży w ciągu 2 lat.



## Emigo, Integra, UIS, Biqsens

**21%** większa sprzedaż w 2 lata

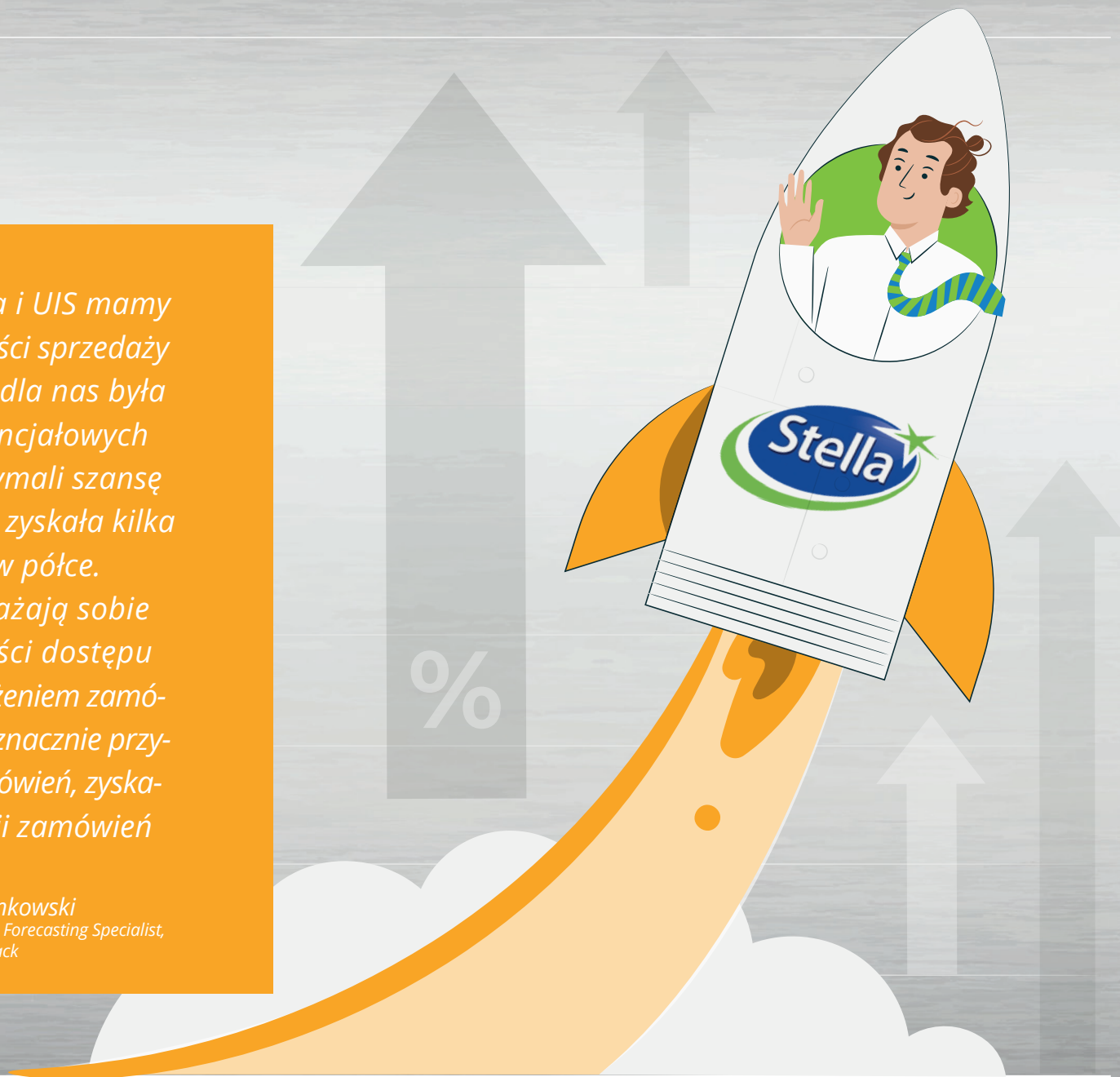


## Efekty wdrożenia



*„Dzięki usługom, takim jak Integra i UIS mamy dostęp do pełnych danych o wielkości sprzedaży naszych produktów. Zaskakująca dla nas była ilość nieznanych nam dotąd potencjałowych sklepów. Nasi przedstawiciele otrzymali szansę na zwiększenie sprzedaży, a firma zyskała kilka punktów procentowych udziałów w półce. Dzisiaj przedstawiciele nie wyobrażają sobie realizacji zamówień bez możliwości dostępu do stanów magazynowych przed złożeniem zamówienia. Dzięki temu łańcuch dostaw znacznie przyspieszył. Uprościliśmy składanie zamówień, zyskailiśmy czas i skuteczność w realizacji zamówień naszych klientów.”*

*Jarosław Jankowski  
Commercial & Supply Chain Forecasting Specialist,  
Stella Pack*





**ZAPRASZAMY DO KONTAKTU:**

[marketing@sagra.pl](mailto:marketing@sagra.pl) / +48 601 200 444

STELLA PACK

 **SAGRA**  
TECHNOLOGY