



HAMELIN



Case Study



Klient

Hamelin – największy producent artykułów papirniczych i biurowych w Europie, lider na polskim rynku.

Jest właścicielem kilku rozpoznawalnych marek produktów, takich jak notatniki, zeszyty i kalendarze, ale również sprzętu biurowego w postaci biodynamicznych systemów oświetleniowych czy aplikacji do obsługi notatek.

HAMELIN



Filozofią Hamelin jest **zrównoważony rozwój i troska o środowisko**. Firma wdrożyła procedury odpowiedzialnego

zarządzania zasobami naturalnymi oraz rozwija procesy produkcyjne, które redukują negatywny wpływ na środowisko.





Wyzwania

Firma Hamelin, poszukując docelowego rozwiązania, stała przed trzema głównymi wyzwaniami mającymi istotny wpływ na jej działalność handlową.



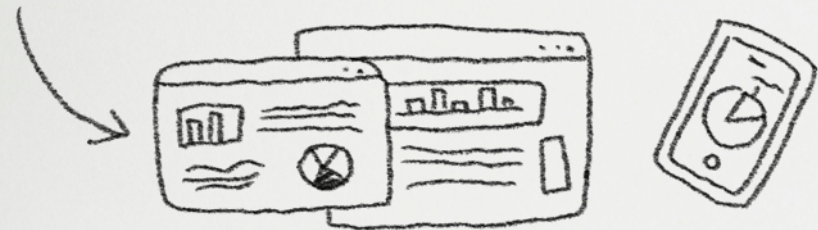
Poprawa jakości bazy danych teleadresowych klientów:

- pozyskanie wolnej od błędów i dubli, zawsze aktualnej bazy danych teleadresowych klientów,
- możliwość dotarcia do klientów i budowania trwałych relacji dzięki wysokiej jakości bazie danych teleadresowych.

Pozyskanie rzetelnych danych do rozliczeń i budowania wiedzy biznesowej:



- możliwość skutecznego gromadzenia i zarządzania wiarygodnymi i dokładnymi danymi o wysokiej jakości,
- zbieranie precyzyjnych informacji z faktur i innych źródeł, będących podstawą do rzetelnych rozliczeń i źródłem danych do analizy,
- możliwość podejmowania lepszych decyzji biznesowych i udoskonalenia strategii sprzedaży na podstawie ww. danych.

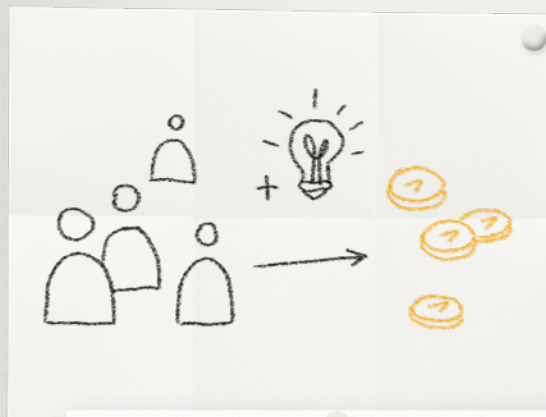




Przekształcenie roli przedstawicieli handlowych:

- usprawnienie pracy przedstawicieli i ewolucja ich roli ze „zbieraczy zamówień” na aktywnych kreatorów rynku,

- umożliwienie dynamicznego udziału przedstawicieli w procesie sprzedaży, efektywne wdrażanie przez nich nowych produktów, zdobywanie klientów, budowa dystrybucji numerycznej i prowadzenie działań merchandisingowych.





Rozwiązanie

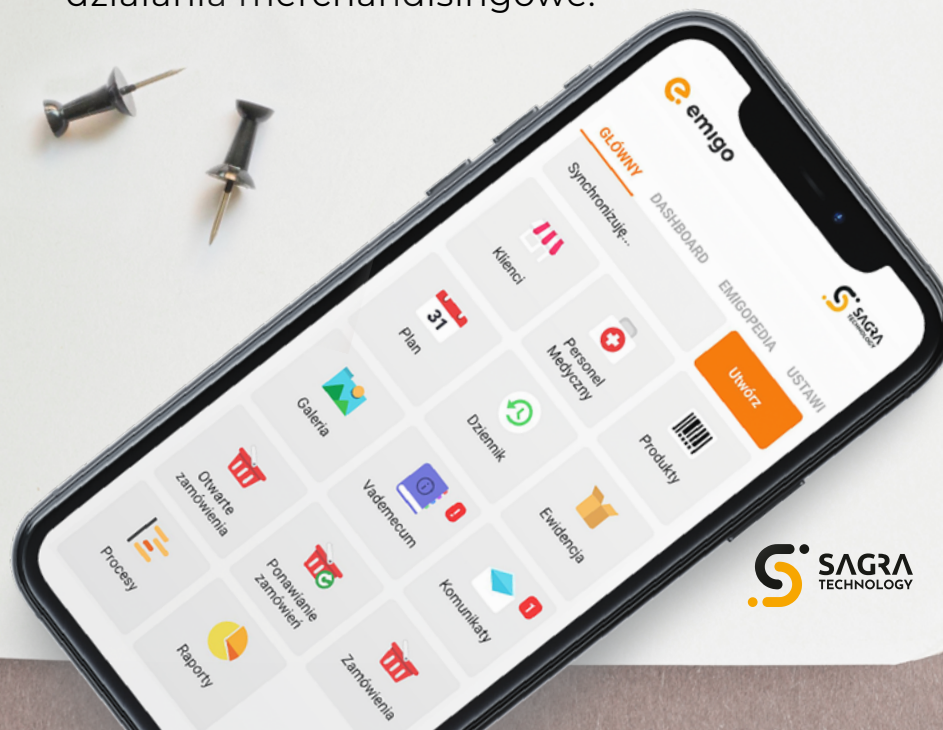
”

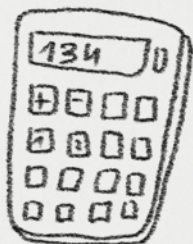
W wyniku starannego przeglądu dostępnych rozwiązań, nasz wybór padł na kompleksowy system Emigo, który wzbogaciliśmy o dodatkowe usługi, takie jak Usługa Identyfikacji Sprzedaży, integracja danych od dystrybutorów i sieci handlowych, platforma analityczna Biqsens oraz baza danych punktów sprzedaży Winpoint.

Zbigniew Wygralak
Sales Director Hamelin.

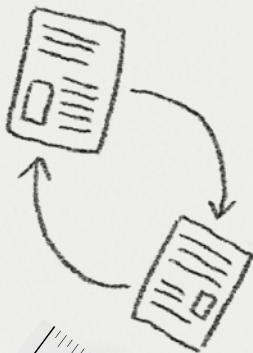
W odpowiedzi na wyzwania Hamelin wdrożony został mobilny system wsparcia sprzedaży **Emigo** wraz z **Usługą Identyfikacji Sprzedaży, Integracją danych** z zewnętrznych źródeł, platformą analityczną **Biqsens** oraz bazą danych punktów sprzedaży **Winpoint**.

W ten sposób klient otrzymał kompleksowe środowisko, pozwalające na automatyzację zadań handlowców we wszystkich obszarach – od procesu sprzedaży, aż po działania merchandisingowe.



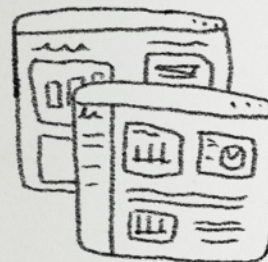


Dostęp do danych z faktur dystrybutorów umożliwił **poznanie pełnego obrazu sprzedaży i prowadzenie rzetelnych rozliczeń.**

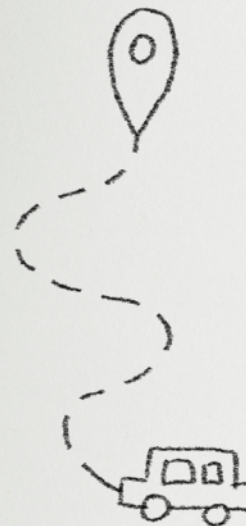


Z danymi z Emigo **zintegrowane** zostały wewnętrzne dane z SAPa, dane sell out od dystrybutorów oraz dane z magazynów sieci handlowych.

Rozwiązania



Ich **analiza** możliwa jest dzięki wygodnym i przejrzystym raportom Biqsens.



Dzięki bazie Winpoint zespół handlowy Hamelin może **skutecznie dotrzeć do nowych klientów oraz planować i organizować swoją pracę**, nie tracąc czasu na poszukiwanie danych kontaktowych.



*Tak przebiegło wdrożenie
i jakie korzyści przyniósł Hamelin?*

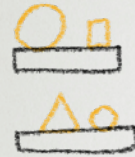
Dzięki współpracy z zespołem wdrożeń (Sagra Technology), udało nam się w pełni wykorzystać możliwości usług, co zaowocowało znaczącymi korzyściami dla naszej firmy. Nasze działania sprzedażowe stały się bardziej efektywne, a nasz zasięg sprzedaży rozszerzył się na nowe obszary. Jesteśmy bardzo zadowoleni z osiągniętych rezultatów i polecamy oferowane usługi wszystkim firmom, które pragną optymalizować swoje działania sprzedażowe, zwiększyć efektywność oraz rozwijać swoje możliwości biznesowe.

Zbigniew Wygralak
Sales Director Hamelin.

Najważniejsze korzyści z wdrożenia:



Zwiększenie sprzedaży o 18% w pierwszym roku, poprzez usprawnienie pracy przedstawicieli handlowych i koncentrację na zdobywaniu nowych klientów.



Skuteczne wdrażanie produktów na rynek dzięki możliwościom zaawansowanego zarządzania merchandisingiem. **Poprawa widoczności ekspozycji o 21%.**



Zbudowanie silnej dystrybucji numerycznej i większej dostępności produktów. Dystrybucja w grupach towarowych Hamelin **sięga obecnie nawet ponad 70%.**



*Jeśli masz
pytania*

i chcesz dowiedzieć się więcej,
odezwij się do nas. **Z przyjemnością
na nie odpowiemy!**

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ