



case study

Wawel

Wprowadzenie

Firma Wawel jest jedną z najstarszych firm produkujących słodycze w Polsce. Sztandarowe produkty Wawel, takie jak Mieszanka Krakowska, Kasztanki czy Danusia, mają prawdopodobnie stuprocentową rozpoznawalność w Polsce. Oprócz 120-letniej tradycji, firmę wyróżnia wysoka jakość oraz innowacyjne podejście do rozwoju marki. Wawel jest także świetnym przykładem, jak można, posiadając ugruntowaną pozycję rynkową, dzięki odpowiednim rozwiązaniom IT znacznie poprawić wyniki sprzedażowe.



Wyzwanie

Wraz z rozwojem technologii i zmieniającym się rynkiem, przed producentem słodczy pojawiły się nowe wyzwania. Jednym z nich była potrzeba bardziej precyzyjnego rozliczania danych handlowych. Wawel przed rozpoczęciem współpracy z Sagra Technology korzystał już z systemu wsparcia sprzedaży. Był on administrowany przez dział wewnętrzny Wawel, a przedstawiciele handlowi w kolejnej wersji oprogramowania mogli pracować na urządzeniach mobilnych.

- Głównym problemem, a raczej wyzwaniem, jakie w tamtym czasie się u nas pojawiło, była chęć pozyskania informacji dotyczących nie tylko zamówień, ale rzeczywistych danych sprzedaży, wynikających z faktur. Okazało się, że taką możliwość posiada system Emigo od Sagra Technology – mówi Krzysztof Krawczyk, Analityk Sprzedaży w Wawel S.A. – Analiza danych dotyczących sprzedaży, które pojawiają się w systemie niemal w czasie rzeczywistym, była otworzyła przed naszą firmą zupełnie nowe możliwości rozwoju – dodaje.



Rozwiązanie

Firma zdecydowała się na flagową usługę od Sagry, czyli system Emigo. W jego ramach otrzymała Usługę Identyfikacji Sprzedaży (UIS) dostarczaną razem ze zintegrowaną bazą klientów Winpoint oraz kanałem łączącym systemy sprzedażowo - księgowe dystrybutorów. Precyzyjne informacje na temat poziomu sprzedaży w poszczególnych kanałach dała producentowi słodczy szereg korzyści: rozliczanie przedstawicieli handlowych, zminimalizowanie tzw. sprzedaży nieznanej oraz wsparcie informacyjne w wielu innych procesach firmy.

- Dzięki Emigo mamy dokładne dane na temat sprzedaży, które pozwalają szybko i sprawnie rozliczać handlowców. Na podstawie tych informacji estymowane są także plany sprzedażowe na kolejne okresy. Najważniejsze jest to, że operujemy na danych odzwierciedlających rzeczywisty poziom sprzedaży – podkreśla Krzysztof Krawczyk.

Szczegółowe dane sprzedażowe dały także możliwość oceny jakości współpracy z klientami na podstawie wielkości zamówień. Praca przedstawicieli dzięki temu stała się bardziej efektywna. Natomiast czas zyskany dzięki nowym rozwiązaniom pomógł w realizacji innych celów handlowców, np. merchandisingu.



Sagra wraz z systemem dostarcza firmie Wawel bazę klientów Winpoint, czyli zestawienie obecnie ponad 65 tys. podmiotów FMCG, które potencjalnie mogą być nowymi klientami Wawel. Ta baza to nic innego jak nowe możliwości ekspansji dla przedstawicieli handlowych, którzy najczęściej nie mają tak kompleksowych informacji o rynku w regionie, w którym działają. Handlowcy nie tracą już czasu na budowanie bazy. Mają go teraz więcej na budowanie relacji z klientami i podnoszenie jakości obsługi. Okazało się, że system usprawnił bezpośrednią komunikację między firmą a punktami sprzedaży.

Korzyści z wdrożenia

- Usprawnienie procesu zamówień
- Wzrost średniej wartości sprzedaży
- Wzrost udziału zamówień bezpośrednich
- Rozliczanie sprzedaży na podstawie danych rzeczywistych sprzedaży (a nie zamówień)
- Automatyczne rozliczanie przedstawicieli handlowych
- Estymowanie planów sprzedażowych na kolejny okres za pomocą precyzyjnych danych
- Uzyskanie wielu danych analitycznych dla różnych obszarów firmy



Pozytywna zmiana

Każda zmiana, zwłaszcza jeśli wiąże się ze zmianami w wielu obszarach funkcjonowania firmy, może budzić obawy. Okazuje się jednak, że właściwe decyzje mogą dać ogromne korzyści. Jak wyjaśnia Krzysztof Krawczyk: – Nowy system jest bardziej intuicyjny, ma przyjazny interfejs, a pracownicy przyswajają go szybciej, niż kolejne wersje wcześniejszego oprogramowania. Proces zmiany, szczególnie związany z koniecznością gromadzenia dodatkowych informacji do systemu, aby otrzymać oczekiwane rezultaty, wymagał większego nakładu pracy, jednak po dość krótkim czasie uzyskaliśmy wymierne efekty.

Okazało się też, że decyzja o wyborze Sagry na partnera i dostawcy nowego systemu IT była trafna również w innym, praktycznym, ujęciu – pracownicy okazali się pomocni nie tylko podczas wdrażania systemu, ale także przy poszukiwaniu rozwiązań dla wszelkich problemów, jakie się po drodze pojawiły. Jednym z nich był brak możliwości zbierania danych o sprzedaży od niektórych klientów. Wynikał on np. z braku dostępu do sieci czy braku odpowiedniego systemu po stronie punktu sprzedaży. Pracownicy Sagry znaleźli i tutaj rozwiązanie, wspomagając producenta słodczy w gromadzeniu tych danych i ich implementacji do systemu Emigo.

Aktualnie w firmie Wawel około 100 pracowników korzysta z aplikacji mobilnej Emigo. Są to przedstawiciele handlowi, ich kierownicy oraz menagerowie poszczególnych działów. Analizy, które umożliwia Emigo są bardzo obszerne i różnorodne. Są one obecnie z powodzeniem wykorzystywane w różnych działach przedsiębiorstwa.



Sagra Technology łączy pasję do nowych technologii oraz dbałość o satysfakcję klienta. Firma dostarcza rozwiązania, które skutecznie i kompleksowo wspierają sprzedaż oraz powiązane z nią obszary. Dzięki nim wiele przedsiębiorstw zwiększyło produktywność, przyspieszyło planowanie i analizę oraz zautomatyzowało codzienną pracę.

Sagra Technology jest firmą rodzinną, która od ponad 30 lat wspiera przedsiębiorstwa chcące sprzedawać nowocześnie i mieć doskonałe jakościowo dane o swojej działalności.

Kontakt

tel. +48 91 485 81 50
biuro@sagra.pl

Nasz adres

Sagra Technology Sp. z o.o.
al. Piastów 22, 71-064 Szczecin

sagra.pl