

# Nowa funkcjonalność w Emigo SFA: Automatyczne zasilanie czynności H5 z pozycjami

## Co to oznacza w praktyce?

Do tej pory, aby przygotować formularze (czynności H5) dla przedstawicieli handlowych, administrator musiał ręcznie tworzyć i aktualizować listy pozycji (np. produkty, materiały POS, brandy) oraz nierzadko wprowadzać je do słownika produktów własnych. Teraz wprowadziliśmy możliwość automatycznego wczytywania i aktualizacji tych list z pliku Excel – bez konieczności zmiany szablonów czynności. Produktów konkurencji, brandów do zbadania czy materiałów marketingowych do zamówienia nie trzeba już dodawać do słownika produktów. Nie trzeba również tworzyć listingów dla każdej z grup punktów sprzedaży.

## Dlaczego to jest ważne dla sprzedaży?

- Aktualne dane w terenie – handlowcy zawsze widzą najnowsze listy produktów, materiałów czy zadań.
- Więcej czasu na sprzedaż – mniej formalności, więcej wizyt i rozmów z klientami.
- Elastyczność – w jednej czynności można badać różne brandy, produkty czy materiały w zależności od klienta, bez tworzenia wielu wersji formularzy czy wielu listingów.

## Jakie zadania teraz zrobisz szybciej?

- Inwentaryzacja POS (regały, lodówki, materiały marketingowe).
- Monitorowanie cen konkurencji i działań promocyjnych.
- Zbieranie zapotrzebowań na materiały POS, ubrania, wyposażenie.
- Weryfikacja warunków kontraktów i rozliczeń.
- Prezentacja nowości i badanie ekspozycji produktów.

## Kluczowe korzyści biznesowe dla klienta

### 1. Automatyzacja procesów operacyjnych

- Eliminacja ręcznego tworzenia i aktualizacji słowników w czynnościach H5.
- Dynamiczne zasilanie formularzy danymi z Excela (TWR), bez konieczności modyfikacji szablonów czynności.

### 2. Oszczędność czasu i kosztów

- Znaczne skrócenie czasu pracy administratorów Emigo – aktualizacja danych odbywa się w jednym miejscu (np. w Excelu), a zmiany są automatycznie widoczne u przedstawicieli.
- Redukcja liczby czynności i listingów – jedna czynność może obsłużyć wiele scenariuszy dzięki filtrowaniu po ID klienta.

### 3. Większa elastyczność i skalowalność

- Możliwość obsługi obiektów spoza standardowego modelu Emigo (np. POS, materiały marketingowe, faktury, brandy, produkty konkurencji).

- Obsługa nawet 7 000 rekordów w słowniku TWR z możliwością filtrowania per klient.

#### **4. Lepsza jakość danych i raportowania**

- Dane w czynnościach są zawsze aktualne i spójne z systemami źródłowymi.
- Uprozczone raportowanie – wszystkie wyniki w jednej tabeli wynikowej, co ułatwia analizę i kontrolę realizacji zadań.

#### **5. Szybsze reagowanie na zmiany rynkowe**

- Możliwość natychmiastowego przekazania nowych zadań do przedstawicieli handlowych (np. badanie cen konkurencji, weryfikacja ekspozycji, zapotrzebowania POS).
- Brak konieczności wdrażania nowych czynności przy każdej zmianie listy SKU, brandów czy materiałów.

#### **Jakie problemy rozwiązuje funkcjonalność?**

- Koniec z czasochłonnym zakładaniem pozycji w słownikach i tworzeniem wielu listingów dla różnych sieci/kategorii klientów.
- Eliminacja ręcznej aktualizacji słowników w każdej czynności.
- Brak automatyzacji procesu zlecania zadań operacyjnych dla przedstawicieli / handlowców.

#### **Przykładowe zastosowania (Business Case'y)**

- Inwentaryzacja: POS, regały, materiały marketingowe.
- Monitorowanie: działań promocyjnych, cen konkurencji, obecności brandów.
- Zapotrzebowania: materiały POS, ubrania robocze, wyposażenie.
- Weryfikacja: warunków kontraktu, należności, faktur marketingowych.
- StoreCheck i Perfect Store: kontrola, prezentacja nowości, badanie ekspozycji.

#### **Wartość strategiczna**

- Większa efektywność zespołów sprzedażowych – PH otrzymują aktualne i spersonalizowane zadania bez dodatkowej pracy administratorów, a ich wypełnianie wymaga mniejszego zaangażowania (o 1/3 mniej kliknięć).
- Lepsza kontrola procesów – dane spójne z systemami klienta (aktualizacja bezpośrednio z XLS przyspiesza aktualizację w Emigo).
- Przygotowanie do integracji z innymi źródłami danych – otwarta architektura umożliwia dalszą automatyzację (z wykorzystaniem IBD lub Mappera).

#### **Korzyść dla dyrektora handlowego:**

Większa kontrola nad realizacją zadań, szybsze wdrażanie akcji w terenie, lepsze raportowanie – wszystko w jednym miejscu.

#### **Korzyści dla Administratora:**

- Oszczędność czasu – brak ręcznego tworzenia i aktualizacji słowników w czynnościach H5.
- Automatyzacja – wystarczy zaktualizować dane w Excelu (TWR), a Emigo prześle je do aplikacji mobilnej automatycznie.

- Mniej błędów – eliminacja ryzyka pomyłek przy ręcznym wprowadzaniu danych.
- Elastyczność – jedna czynność może obsłużyć różne scenariusze (np. różne SKU dla różnych klientów) bez tworzenia wielu wersji czynności i wielu listingów.

#### **Korzyści dla Przedstawiciela Handlowego**

- Aktualne dane zawsze pod ręką – lista produktów, materiałów POS czy brandów jest zawsze aktualna.
- Więcej czasu na sprzedaż – mniej formalności, więcej wizyt i rozmów z klientami.
- Prostsze zadania – wszystkie informacje w jednym miejscu, bez konieczności szukania w różnych źródłach.
- Szybsze wykonywanie czynności – czynności jest mniej, a ich wykonanie wymaga o min. 30% mniej kliknięć.

#### **Scenariusze przykładowe:**

##### **[Bez powiązania z produktami w Emigo]**

- „Sprawdź ceny konkurencji”
- „Wykonaj inwentaryzację POS przypisanych do klienta np. lodówek/regatów”
- „Złóż zapotrzebowanie na materiały POS (dostępna inf. o dostępności)”
- „Zaprezentuj na wizycie wskazane brandy”
- „Przejrzyj zaległości sklepu” (niezapłacone faktury)
- „Zweryfikuj warunki kontraktu”
- „Przejrzyj aktualne informacje o promocjach centralnych (dostępne dla klienta)”

##### **[Z powiązaniem z produktami w Emigo]**

- „Zbadaj ekspozycję dla wybranych SKU”
- „Zbadaj zainteresowanie nowościami”
- „Zaprezentuj na wizycie wskazane brandy”