

Scenariusz: „Złóż zapotrzebowanie na materiały POS”

Proces: Zarządzanie materiałami POS (uproszczone, bez użycia modułu Ewidencji)

Cel:

Przesłanie zapotrzebowania na materiały POS (np. standy, plakaty, wobblery) w imieniu klienta.

Opis zadania:

Przedstawiciel handlowy:

- Wybiera materiały POS z listy.
- Wpisuje ilości potrzebne dla klienta.
- Wyniki trafiają do jednej tabeli wynikowej z informacją, dla którego klienta złożono zapotrzebowanie.

Jak było wcześniej?

- **Model 1: Słownik produktów + listing**
 - Materiały POS musiały być dodane jako produkty niehandlowe.
 - Brak informacji o dostępności w magazynie.
 - Konieczność utrzymywania dużego słownika i dedykowanych listingów.
- **Model 2: Pola typu lista rozwijalna**
 - Ręczne tworzenie i aktualizacja słowników pól w czynności H5.
 - Brak możliwości pokazania dostępności materiałów.
 - Rozwiązanie tylko dla małych list materiałów.

Jak jest teraz? (nowa funkcjonalność)

- **Automatyczne zasilanie pozycji czynności z TWR (Excel)**
 - Administrator tworzy czynność i wskazuje TWR z materiałami POS.
 - Możliwość dodania kolumny z dostępnością.
 - Aktualizacja listy = edycja Excela i wgranie przez Emigo Data Tools (EDT) jako TWR.
 - Czynność aktualizuje się automatycznie po synchronizacji.
 - Handlowiec widzi gotową listę z informacją o dostępności i wpisuje tylko ilości.

Korzyści

- **Dla administratora:** brak ręcznej aktualizacji słowników, szybka zmiana dostępności, mniej błędów.
- **Dla handlowca:** proste składanie zapotrzebowań, widoczna dostępność materiałów, mniej kliknięć.
- **Dla firmy:** spójne dane, szybkie reagowanie na potrzeby rynku, lepsze raportowanie.

Od teraz zasilaj pozycje czynności bezpośrednio z Excel'a!

Nowa funkcjonalność zasilania pozycji czynności z TWR, pozwala zautomatyzować i zminimalizować zaangażowanie Administratora Emigo. Wystarczy w edytorze czynności:

1. Stworzyć czynność do składania zapotrzebowania
2. Wybrać opcję "Zasilaj pozycje", wskazać TWR z materiałami POS (w nim możemy również dodać informację o dostępności)
3. Zmapować pola w czynności na pola zawarte w TWR

W razie potrzeby aktualizacji listy materiałów POS (np. dodanie nowych pozycji lub zmiana dostępności), wystarczy użyć Excel'a z dodatkiem Emigo Data Tools (EDT), pobrać TWR i zaktualizować słownik, a następnie wgrać zaktualizowane dane do Emigo. To wszystko. Czynność u handlowców sama automatycznie się zaktualizuje po wykonaniu synchronizacji w aplikacji mobilnej.

Tabela wynikowa również nie wymaga zmian (pod warunkiem, że struktura TWR się nie zmienia). Tabela z pozycjami do złożenia zapotrzebowania na tablecie czy telefonie jest przejrzysta i nie wymaga dodatkowych kliknięć. Jest od razu wypełniona pozycjami dostępnymi do zamówienia, a handlowiec składa zapotrzebowanie wpisując jedynie ilość przy materiale, który chce zamówić. Jednocześnie, jeśli dodaliśmy do TWR kolumnę z dostępnością, handlowiec będzie widział ją przy każdym materiale. W tym przypadku, nie musimy dodawać materiałów POS do kartoteki produktów – a co najważniejsze, wyniki z wykonania czynności umieszczone są **tylko w jednej tabeli**.

Przykładowy wygląd **czynności wykorzystującej mechanizm zasilania pozycji czynności z TWR**:

Zadanie:

Złóż zapotrzebowanie na materiały POS

1. uzupełnij ilość przy materiale na który składasz zapotrzebowanie w imieniu klienta

Materiał POS	Marka	Dost.	Ilość	Uwagi
Standy kartonowe (displays)	CZEKOLUDZIK	300	<input type="text" value="4"/>	
Wobblery (kiwaki)	JAK U BABCI	220	<input type="text" value="10"/>	promocja świąteczna
Shelfstoppers (znaczniki półkowe)	PLASTEREK	86	<input type="text"/>	
Listwy cenowe z brandingiem	RAJ W SŁOIKU	42	<input type="text" value="10"/>	Top5
Toppery na regały	RAJ W SŁOIKU	83	<input type="text"/>	
Ramki na plakaty (np. A4, A3)	CZEKOLUDZIK	15	<input type="text"/>	

Przykładowy **TWR**, który został stworzony do tego celu:

ID POS	Materiał POS	Opis zastosowania	Dostępność
POS1	Standy kartonowe (displays)	Ekspozycja produktów w atrakcyjnej formie	300
POS2	Naklejki na podłogę	Zwracanie uwagi klientów na promocje	32
POS3	Wobblery (kiwaki)	Przyciąganie wzroku na półce sklepowej	220
POS4	Plakaty promocyjne	Informowanie o promocjach i nowościach	44
POS5	Shelfstoppers (znaczniki półkowe)	Wyróżnianie produktów na półce	86
POS6	Listwy cenowe z brandingiem	Prezentacja ceny z logo marki	42
POS7	Toppery na regały	Zwiększenie widoczności regału z produktami	83

POS8	Roll-upy reklamowe	Mobilna reklama w sklepie	43
POS9	Stojaki na ulotki	Dystrybucja materiałów informacyjnych	40
POS10	Ulotki promocyjne	Zachęcanie klientów do zakupu	37
POS11	Zawieszki na regały (hangery)	Oznaczenie miejsca ekspozycji	15
POS12	Ramki na plakaty (np. A4, A3)	Estetyczna prezentacja plakatów	15
POS13	Koszulki dla personelu sklepu z logo marki	Budowanie wizerunku marki	68
POS14	Materiały edukacyjne dla sprzedawców	Szkolenie personelu sklepu	36
POS15	Zestawy degustacyjne (np. tacki, kubeczki)	Prezentacja smaków produktów	75
POS16	Zestawy do ekspozycji produktów (np. mini-paletki)	Organizacja przestrzeni ekspozycyjnej	36
POS17	Naklejki na witryny sklepowe	Promowanie marki na zewnątrz sklepu	90
POS18	Banery reklamowe (zewnątrzne/wewnętrzne)	Widoczna reklama marki	95
POS19	Zestawy startowe dla nowych punktów sprzedaży	Kompletny pakiet POS dla nowych sklepów	52
POS20	Karty lojalnościowe dla klientów	Budowanie lojalności klientów	56
POS21	Zestawy do konkursów (np. urny, formularze)	Organizacja akcji promocyjnych	49
POS22	Zestawy promocyjne z gadżetami (np. długopisy, notesy)	Wzmacnianie relacji z klientem	30
POS23	Zestawy do ekspozycji sezonowej (np. Boże Narodzenie, Wielkanoc)	Dostosowanie ekspozycji do sezonu	22
POS24	Materiały do oznaczenia promocji (np. „Hit cenowy”, „Nowość”)	Wyróżnianie produktów promocyjnych	97
POS25	Zestawy do ekspozycji produktów impulsowych przy kasie	Zwiększenie sprzedaży produktów impulsowych	9