



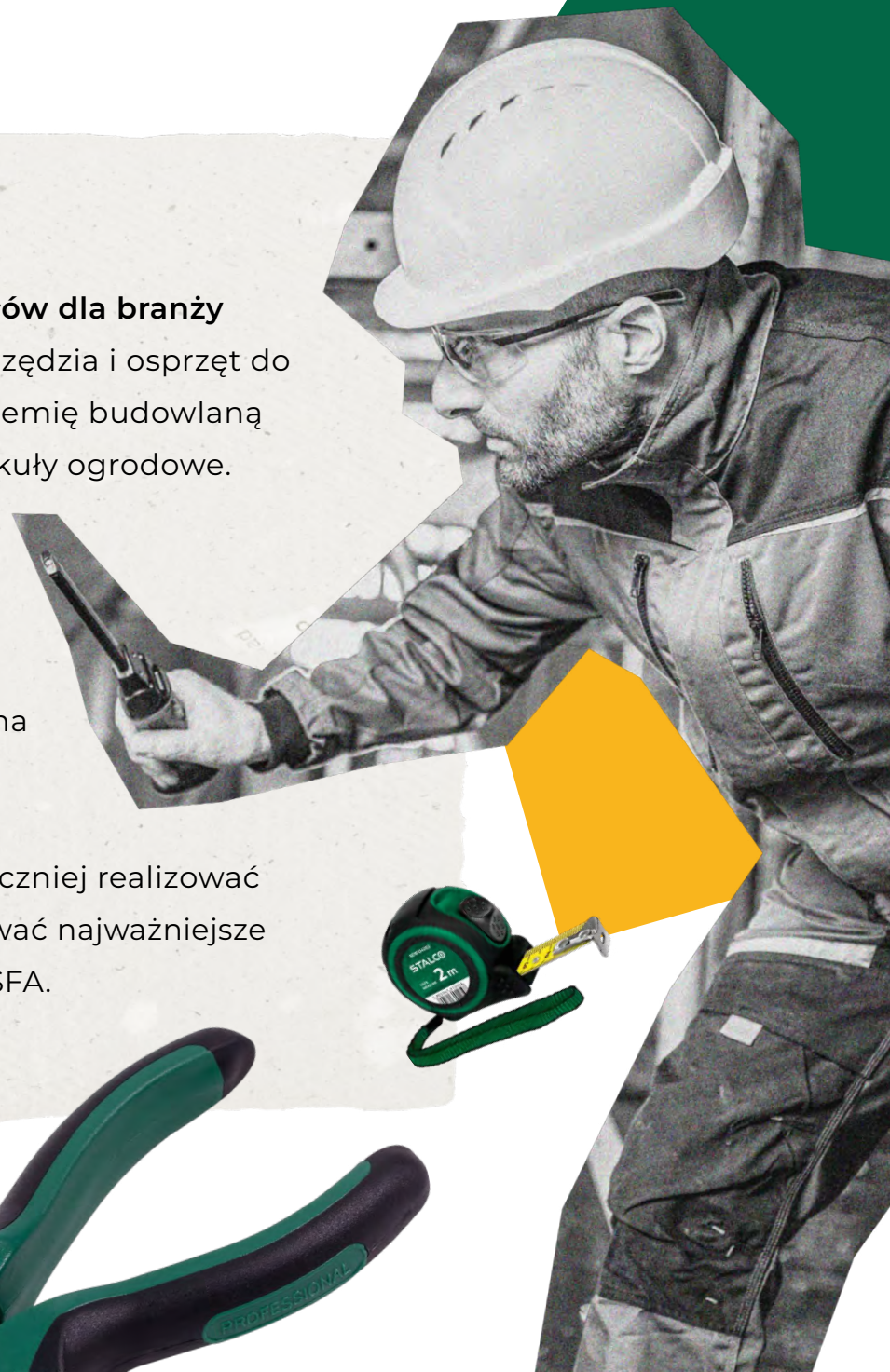
STALCO+

CASE STUDY

Klient

Stalco to oparty całkowicie na polskim kapitale **producent artykułów dla branży DIY**. W swojej ofercie ma 10 kategorii: narzędzia ręczne, elektronarzędzia i osprzęt do nich, wyposażenie, narzędzia budowlane, systemy zamocowań, chemię budowlaną i techniczną, odzież i akcesoria BHP, akcesoria malarskie oraz artykuły ogrodowe.

Firma charakteryzuje się licznym zespołem handlowym oraz dużą liczbą SKU (ponad 22000, a w regularnej sprzedaży ponad 13000), które sprzedawane są w blisko **10000 punktów handlowych na terenie kraju**. Dystrybucja produktów do sklepów obsługiwana jest przez własny magazyn oraz zewnętrznych dystrybutorów. Stalco nieustannie umacnia swoją pozycję na rynku, konkurując z największymi koncernami na świecie. Dlatego, aby jeszcze skuteczniej realizować swoją strategię, firma postanowiła zmodernizować i zautomatyzować najważniejsze procesy sprzedażowe oraz pracę przedstawicieli, wdrażając system SFA.



Cele Stalco

Celem Stalco była digitalizacja i automatyzacja kluczowych obszarów sprzedaży i zaopatrzenia tak, aby maksymalnie skrócić czas trwania wizyt handlowych. Istotne było też umożliwienie realizacji zaawansowanych promocji. Firma przedstawiła zarys podstawowych oczekiwań i wymagań wpływających na wybór rozwiązania.

- 01** Cykliczne planowanie wizyt przez przedstawicieli.
- 02** Stały dostęp do danych klienta z urządzenia mobilnego.
- 03** Wygodny i sprawny moduł zamówień.
- 04** Zaawansowana obsługa promocji.
- 05** Możliwość dostosowania systemu SFA do specyfiki branży DIY i indywidualnych procesów firmy.
- 06** Integracja SFA z systemem ERP kilku magazynów Stalco.
- 07** Analityka BI pozwalająca na analizę tego, co dzieje się zarówno w sprzedaży, jak i w magazynie: wyniki sprzedaży, efektywność, stany magazynowe, zwroty, reklamacje.
- 08** Możliwość analizy realizacji celów (rocznych i indywidualnych) przedstawicieli oraz koordynatorów w jednym raporcie, dostępnym na urządzeniach mobilnych.

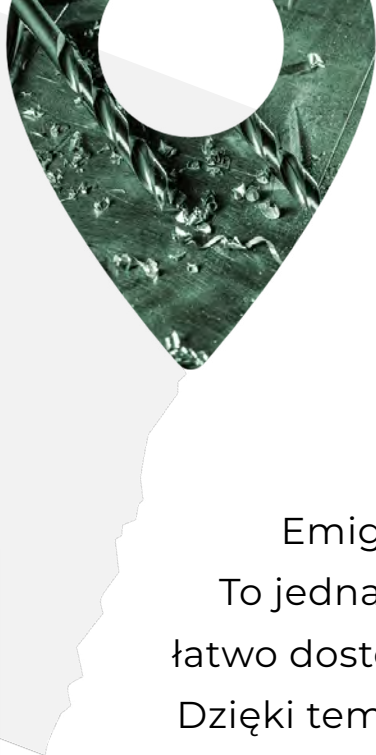
Rozwiązanie

Stalco, szukając odpowiedniego systemu, przeprowadziło wnikliwe rozpoznanie rynku i po przeanalizowaniu rekomendacji, referencji oraz doświadczenia z branżą DIY wybrało **system Emigo** wraz z **integracją z ERP** oraz **platformą analityczną Biqsens**.

22
*Wysłuchanie doświadczeń zespołu terenowego było kluczowe dla wyboru rozwiązania, które realnie odpowiada na ich potrzeby. Decyzja o wdrożeniu platformy EMIGO, poprzedzona wnikliwą analizą opinii naszych przedstawicieli handlowych, okazała się strategicznym krokiem w kierunku optymalizacji procesów sprzedaży mobilnej. Błyskawiczne wdrożenie tak złożonego projektu, z minimalnym zaangażowaniem naszych zasobów, **świadczy o profesjonalizmie naszego nowego partnera biznesowego**. Jesteśmy przekonani, że ta decyzja przełoży się na zwiększenie efektywności naszych działań sprzedażowych i wzmocnienie naszej pozycji rynkowej.*

Bartłomiej Zając – Manager ds. wizerunku marki



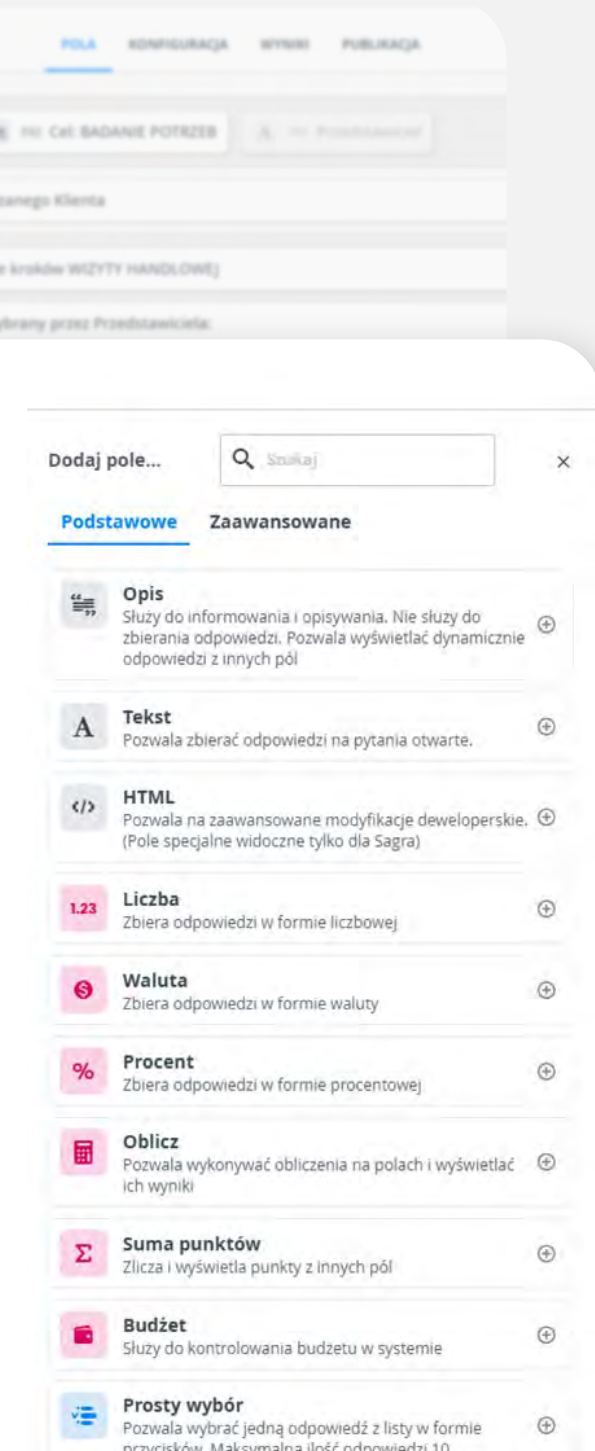


System SFA emigo

Emigo to system SFA opracowany w technologii **no-code**.

To jedna z jego najważniejszych cech, która sprawia, że bardzo łatwo dostosować go do specyficznych wymagań użytkowników. Dzięki temu możliwe było jak najdokładniejsze odzwierciedlenie procesów Stalco w systemie. Przedstawiciele Stalco mogą z łatwością, zaledwie **kilkoma kliknięciami zaplanować wizyty**.

Wszelkie dane o klientach dostępne są w odpowiednim menu, wraz z historią współpracy. Aktualność danych jest zapewniona przez synchronizację aplikacji mobilnej z serwerem. Może ona odbywać się z częstotliwością preferowaną przez producenta, ale przedstawiciele również mogą ją każdej chwili wymusić **jednym kliknięciem**.



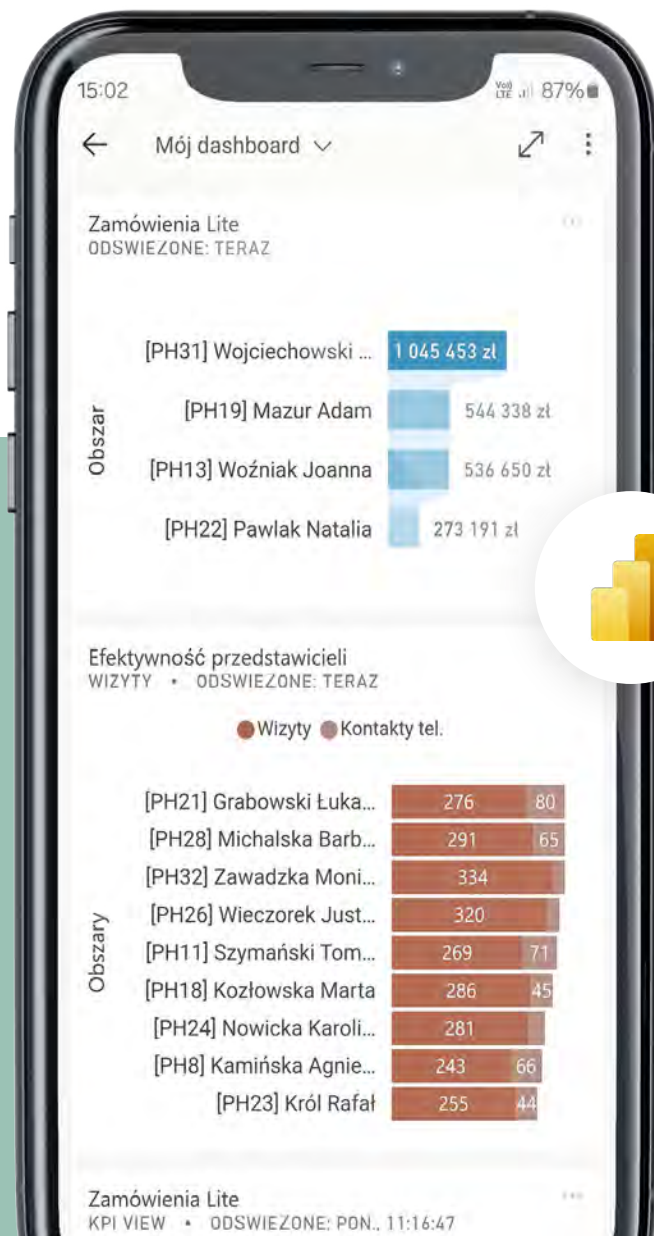
Integracja z ERP i zamówienia

Automatyczna wymiana danych pomiędzy Emigo a systemem ERP używanym przez Stalco powoduje, że **zamówienia przesyłane są bezpośrednio między nimi**. Przedstawiciele w trakcie kompletowania zamówienia widzą aktualne stany magazynowe.

Automatyczny transfer zamówień eliminuje konieczność ich ręcznego przepisywania, a co za tym idzie – ryzyko błędów. Przedstawiciele mają też dostęp do informacji o aktualnym statusie każdej pozycji zamówienia. Dzięki temu cały proces jest znacznie usprawniony i przyspieszony.



Platforma analityczna biqsens



Biqsens to platforma analityczna oparta na **Microsoft Power BI**. Jej ważną cechą jest **możliwość analizy danych z różnych źródeł**, nie tylko z systemu Emigo. Przewaga Biqsens nad arkuszami kalkulacyjnymi leży w interaktywnych raportach, które prezentują dane za pomocą wygodnych i przejrzystych wykresów z bardzo złożonymi opcjami filtrowania w różnych kontekstach.

Dzięki Biqsens, Stalco może na bieżąco, niemal w czasie rzeczywistym analizować dane zarówno z obszaru sprzedaży, jak i magazynowe. Firma zyskała dokładny wgląd zarówno w wyniki i efektywność zespołu handlowego oraz w sytuację na magazynowych półkach z uwzględnieniem zwrotów, stanów magazynowych oraz informacji o uszkodzonych produktach. Stalco może też weryfikować, czy przedstawiciele wykonują czynności tam, gdzie powinni, za sprawą Raportu Niezgodności Lokalizacji.

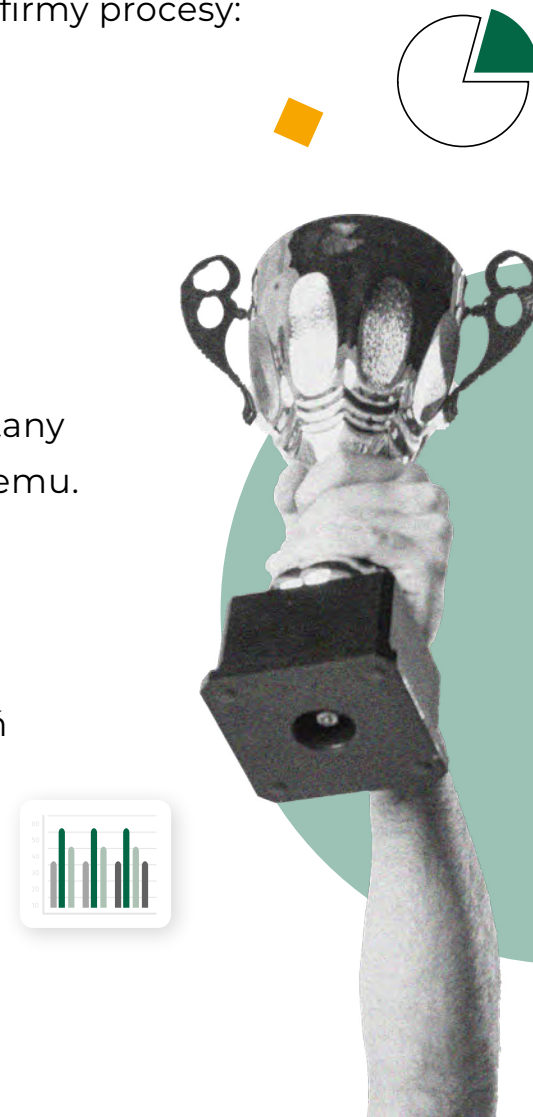
Specjalnie dla Stalco stworzyliśmy dedykowaną analitykę realizacji celów strategicznych i indywidualnych, odzwierciedlającą specyficzny sposób działania firmy.

- Koordynatorzy w jednym raporcie widzą status realizacji celów nie tylko swoich, ale też przedstawicieli. Dotyczy to celów indywidualnych i rocznych.
- Raport dla koordynatorów dostępny jest na urządzeniach mobilnych. Wersja desktopowa obejmuje całościowe wyniki w skali kraju i jest dostępna dla managerów i dyrektorów.
- Stalco może samodzielnie definiować cele w systemie, jeśli chodzi o wartości, okres oraz klientów, których dotyczą.
- Wygląd analityk został w pełni dostosowany do preferencji i stopnia zaawansowania użytkowników.

Korzyści

Dzięki wdrożeniu powyższych rozwiązań, Stalco jeszcze skuteczniej może realizować swoją strategię i budować przewagę konkurencyjną, a w efekcie wzmacniać pozycję na rynku jako jeden z wiodących producentów branży DIY. Zautomatyzowane i usprawnione zostały kluczowe dla firmy procesy:

- Średni czas wizyty handlowej uległ skróceniu.
- Zaawansowane promocje są w pełni obsługiwane teraz w systemie SFA, co usprawnia pracę z klientem.
- Proces obsługi zamówień jest w pełni zautomatyzowany dzięki integracji Emigo z systemem ERP, dzięki czemu przedstawiciele mają stały wgląd w stany magazynowe, a zamówienia nie muszą być przepisywane z systemu do systemu.
- Decyzje biznesowe podejmowane są na podstawie rzetelnych danych, analizowanych w narzędziu BI.
- Koordynatorzy, managerowie oraz dyrektorzy mogą łatwo analizować stopień realizacji specyficznych (indywidualnych i strategicznych) celów zespołu handlowego w jednym, wygodnym raporcie.



”

Platforma EMIGO w pełni odpowiada na złożone potrzeby naszej organizacji w zakresie obsługi promocji. Możliwość sprawnego zarządzania zaawansowanymi mechanizmami wyliczeniowymi, która była kluczowym wymaganiem naszego zespołu handlowego, została zrealizowana w sposób satysfakcjonujący. Nowe rozwiązanie, cechuje się wysokim stopniem dopasowania do specyfiki naszego biznesu. Jesteśmy pod wrażeniem funkcjonalności systemu EMIGO, które usprawniają pracę naszych przedstawicieli w terenie i pozwalają na bardziej efektywne realizowanie celów sprzedażowych. Inwestycja w tę platformę stanowi istotny element naszej strategii rozwoju i umacnia nasze przekonanie o konieczności wykorzystania nowoczesnych technologii w celu osiągnięcia przewagi konkurencyjnej.

GRZEGORZ GOFRYK

Koordynator ds. trade marketingu i zarządzania produktem



Jeśli masz pytania

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

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ