



Johnson & Johnson

CASE STUDY

Klient

Johnson & Johnson jest światowym liderem w dziedzinie ochrony zdrowia, działającym na rynku produktów kosmetycznych, farmaceutycznych i medycznych, zatrudniającym ponad 110 000 osób na całym świecie.

Firma posiada wiele znanych i cenionych marek, m.in. Johnson´s, Johnson´s Baby, O.B., Neutrogena.



Problemy klienta przed wdrożeniem

- 01** Przed wdrożeniem przedstawiciele J&J zbierali zamówienia na drukach. Nie trafiały one do dystrybutorów od razu, tylko po kilku godzinach, co powodowało spiętrzenie zamówień.
- 02** Brak informacji o stanach magazynowych skutkowało tym, że przedstawiciele zamawiali produkty, których brakowało w magazynie.
- 03** Obieg zamówień, ich potwierdzanie i sprawdzanie wykonania planu przez przedstawicieli było zbyt czasochłonne.
- 04** Przedstawiciele musieli kontaktować się z dystrybutorami różnymi kanałami, nawet telefonicznie i osobiście, co zajmowało zbyt wiele czasu.

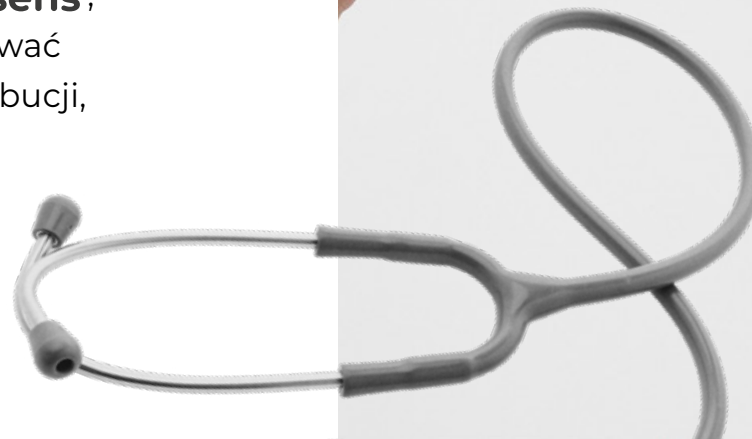
„Wiedzieliśmy, że przedstawiciele nie wykorzystują całego swojego czasu pracy na odwiedzanie klientów. Nawet godzinę dziennie musieli spędzać wysyłając fakсы i uzgadniając szczegóły zamówień z dystrybutorami. Ponadto, co rano każdy przedstawiciel chciał wiedzieć, chociaż w przybliżeniu, ile spośród zamówień z dnia poprzedniego uzyskało potwierdzenie. Od tego zależała przecież realizacja planów sprzedaży”

Rozwiązanie

e emigo to system klasy SFA, co oznacza, że umożliwia sterowanie procesem sprzedaży i obsługą klienta, podpowiada przedstawicielowi, co powinien zaoferować klientowi i po jakiej cenie. **Oszczędza też czas**, zarówno przedstawiciela, jak i osób pracujących w biurze.

Ważnym elementem jest też Integracja Emigo z systemami ERP. Dzięki temu zamówienia przesyłane są między Emigo a magazynem automatycznie. Eliminuje to błędy i przyspiesza realizację zamówień. Przedstawiciele mają stały dostęp do informacji o stanach magazynowych i statusów realizacji zamówień. Dodatkowo, Usługa Identyfikacji Sprzedaży pozwala firmie zbudować pełny obraz sprzedaży dzięki danym z faktur i odkryć nowe, potencjałowe punkty sprzedaży.

Wszystko spięte jest platformą analityczną **ib biqsens**, która pozwala kompleksowo, ale i wygodnie, analizować wszelkie dane. Zarówno dotyczące sprzedaży, dystrybucji, jak i skuteczności przedstawicieli.

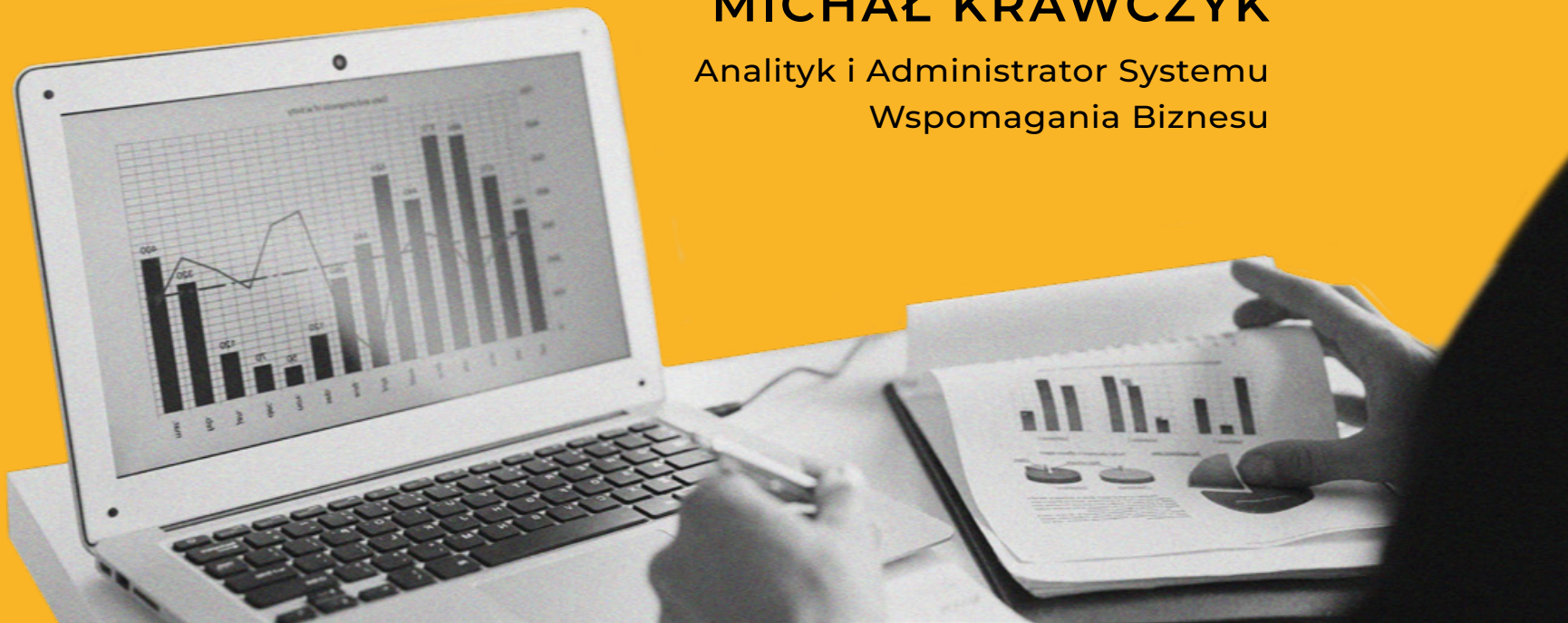


”

„Dwa miesiące testów w ramach jednego działu w jednym z regionów upewniły nas, że Emigo jest tym, czego szukamy. Potrzebowaliśmy pewnych zmian, w tym m.in. wprowadzenia do systemu naszego specyficznego kalendarza korporacyjnego, w którym miesiąc ma 4 lub 5 tygodni. Większość funkcji była dla nas jednak użyteczna nawet bez zmian”.

MICHAŁ KRAWCZYK

Analitik i Administrator Systemu
Wspomagania Biznesu



Efekty wdrożenia

Johnson & Johnson korzysta z Emigo i pozostałych usług od 2006 roku. Przez ten czas firma zoptymalizowała i zorganizowała swoje procesy w ścisłym powiązaniu z systemem, stale poprawiając wyniki i pozycje rynkową.

Jednak pierwsze rezultaty były widoczne już w ciągu pierwszych kilku lat od wdrożenia:

- 01** Sprzedaż **większa o ok. 15%.**
- 02** Większa rentowność – dzięki redukcji kosztów operacyjnych związanych ze sprzedażą.
- 03** Większa elastyczność i przejrzystość sieci dystrybucji – dzięki sprawności i integracji Emigo z systemami ERP.
- 04** Szybsze i łatwiejsze dostosowywanie działań taktycznych do zmian w sieci sprzedaży i działaniach konkurencji.





03

Optymalizacja produkcji w toku i zapełnienia magazynów dzięki wiarygodnym informacjom z rynku.

04

Silniejsze więzy z partnerami dystrybucyjnymi – dzięki wymianie informacji oraz pomocy w obniżce kosztów operacyjnych.

„

„Jak na system SFA przystało, Emigo pomaga przedstawicielom dzięki widocznym stanom magazynowym zadbać o to aby w przypadku braku pewnego asortymentu klientowi można było zaproponować towar zbliżony lub zamiennik, np. o innym zapachu lub w innym opakowaniu”

MICHAŁ KRAWCZYK

Analitik i Administrator Systemu
Wspomagania Biznesu



Jeśli masz **pytania**

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

marketing@sagra.pl

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ