

Wdrożenie systemu sprzedaży mobilnej

W 2003 roku zakończyło się wdrożenie systemu palmtopowego, który jest kolejnym etapem realizacji strategii informatyzacji procesów logistycznych w DLS S.A. Poprzedziła je kompleksowa analiza potrzeb i oczekiwań, jakie zostały postawione po tej bardzo kosztownej i złożonej inwestycji. Po testach wielu systemów ostatecznie został wybrany system EBI oferowany przez firmę Anica System S.A. z Lublina.

Sam proces wdrożeniowy przebiegał w kilku etapach. W pierwszym, jeszcze przed-wdrożeniowym etapie, w palmtopy zostali wyposażeni Przedstawiciele Handlowi DLS działający w Centrum Dystrybucyjnym w Żorach, a dopiero po trwających blisko trzy miesiące testach, sukcesywnie zostały one rozszerzane na kolejne Centra. Obecnie wszyscy Przedstawiciele Handlowi DLS S.A. Dysponują zestawem składającym się z palmtopa do zbierania zamówień i zarządzania współpracą z klientami oraz telefonem komórkowym do przesyłania danych.

Cały proces wdrożenia systemu EBI trwał kilka miesięcy. Był to okres poświęcony zarówno na przeprowadzenie szeregu kompleksowych szkoleń dla wszystkich pracowników korzystających z tego systemu, jak i na poprawie jego funkcjonalności, tak aby w pełni odpowiadał charakterystyce działalności DLS S.A.

System palmtopowy usprawnił pracę Przedstawicieli Handlowych DLS w wielu obszarach. Po pierwsze są to urządzenia dużo mniejszych rozmiarów niż laptopy, z których do tej pory korzystali. Skończyły się więc problemy rozładowanych baterii, długiego czasu na start systemu operacyjnego, wirusów, czy w końcu kradzieży komputerów.

Znacznie też został usprawniony sposób przesyłania danych. Wcześniej odbywało się to na zakończenie dnia pracy, a dziś, w każdym momencie Przedstawiciel Handlowy może połączyć się z serwerem, pobrać aktualną ofertę, informacje o klientach, czy w końcu wysłać zamówienie bezpośrednio u klienta i uzyskać potwierdzenie jego przyjęcia. Tak wysłane zamówienie jest automatycznie wczytywane do systemu informatycznego i trafia bezpośrednio na magazyn. Wszystko to wpłynęło zarówno na zwiększenie stopnia realizacji zamówień, jak i skróciło czas ich dostawy do klienta. Z takiego rozwiązania zadowoleni mogą być również odbiorcy, ponieważ w momencie składania zamówień wiedzą jakie produkty są dostępne, mają więc możliwość wyboru innego artykułu w przypadku wystąpienia braku, a z kolei zamówione przez nich towary są blokowane dla nich na magazynie.

Wdrożony w DLS S.A. system palmtopowy posiada również duże możliwości zarządzania pracą PH oraz analityczne. Możemy dzięki temu można kompleksowo planować i analizować zadania postawione Siłom Sprzedaży DLS.

Więcej informacji:



Anica System S.A. - www.anicasystem.com.pl
www.ebi.pl