

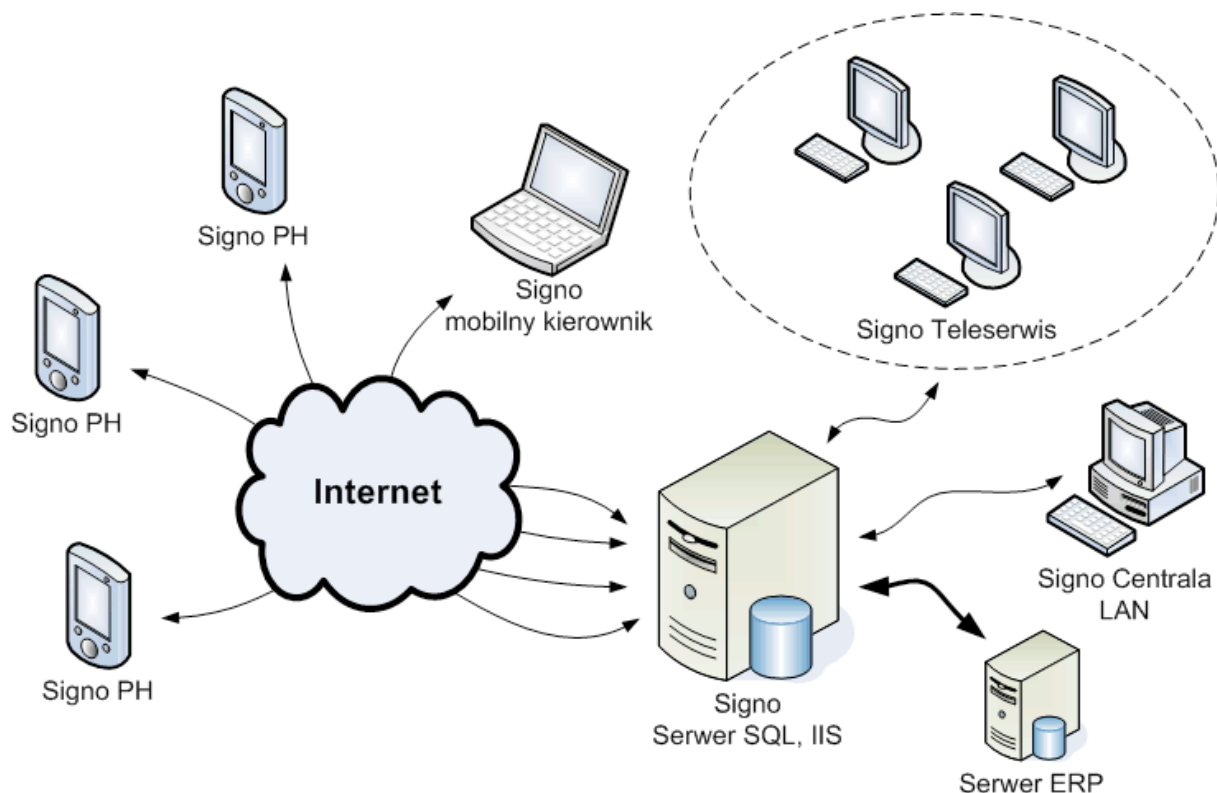
Signo - mobilna sprzedaż



LST Sp. z o.o.
ul. Grunwaldzka 45A
81-754 Sopot
tel. +48 58 55 00 263
fax +48 58 55 00 264
LST@LST.com.pl



Signo - mobilna sprzedaż



Signo jest zaawansowanym systemem wspomagającym **zdalne zarządzanie siecią pracujących w terenie przedstawicieli handlowych**. System składa się z aplikacji centralnej instalowanej na firmowym serwerze oraz programów klienckich zainstalowanych na urządzeniach mobilnych takich jak palmtop, smartphone, notebook, netbook czy tablet.

Wymiana i synchronizacja danych jest realizowana za pośrednictwem internetu.

Oprogramowanie jest też wyposażone w funkcje analityczne pozwalające na generowanie różnego typu raportów prezentujących aktywność pracowników, przedstawicieli handlowych, a także rankingi klientów, dostawców, produktów, statystyki sprzedaży i wiele innych.

Korzyści z wdrożenia systemu:

- zwiększenie szybkości realizacji zamówień,
- możliwość wykonania przejrzystej analizy sytuacji rynkowej produktów własnych i konkurencji,
- możliwość łatwego określania najlepszych sprzedawców i punktów sprzedaży według różnych kryteriów oceny,
- poprawa wykorzystania narzędzi sprzedawcy, takich jak samochód służbowy lub materiały POS,
- dostęp w terenie do informacji o kliencie zawartych w systemie ERP w centrali firmy

Część serwerowa stanowi centralną bazę danych systemu i zapewnia kierownictwu narzędzia do analizy informacji spływających z rynku, a także do kontroli pracy przedstawicieli handlowych. Integracja systemu Signo z systemem ERP klienta pozwala nie tylko analizować zbierane przez przedstawicieli informacje, ale także bezpośrednio porównywać je z rzeczywistą sprzedażą. Posiada także moduł wspomagający pracę teleserwisu i serwisu.

Aplikacja mobilna zainstalowana na urządzeniu mobilnym (palmtop, smartphone, notebook, netbook, tablet) służy przedstawicielom w terenie do zbierania zamówień, różnych informacji marketingowych o produktach, klientach i konkurencji, a także systematyzowania ich codziennej pracy. Dostarcza również niezbędnych danych do podejmowania decyzji handlowych takich jak zaległe faktury, wpłaty, statystyka sprzedaży klienta. Ponadto daje możliwość usprawnienia organizacji pracy poprzez tworzenie kalendarza odwiedzin. Z wykorzystaniem internetu, w każdej chwili możliwa jest wymiana danych z centralą firmy.

Funkcjonalność systemu sprzedaży mobilnej Signo

Projektowanie tras

Przy pomocy urządzenia mobilnego przedstawiciel ma możliwość zdefiniowania stałych tras odwiedzin.

Trasy te może później przyporządkowywać bezpośrednio do kalendarza, dokonując w razie potrzeby zmiany w kolejności wizyt.

Podstawowa funkcjonalność:

- rejestracja wizyt, zamówień,
- kalendarz, planowanie wizyt,
- podgląd realizacji targetu,
- zbieranie informacji z rynku,
- magazyn materiałów reklamowych,
- ankiety.

Rejestracja odbytych wizyt

Przedstawiciel odwiedzając klienta wybiera go z zaplanowanej trasy lub bazy klientów. Czas wizyty jest rejestrowany automatycznie. Przed każdą wizytą możliwe jest pytanie o stan kilometrów licznika samochodowego.

Zbieranie zamówień

Przedstawiciel zbiera zamówienia korzystając ze zdefiniowanych w centrali promocji. Konieczne jest wybranie dostawcy produktów i sporządzenie listy produktów, jakie zamawia klient. Podczas jednej wizyty możliwe jest zebranie wielu zamówień, np. dla różnych dostawców.

Historia zamówień danego Klienta

Przedstawiciel ma możliwość podglądania odbytych wcześniej wizyt u wybranego Klienta.

Definiowanie promocji

- Produkt z listy – Klient zamawia te produkty, które chce,
- Za określoną kwotę – Klient zamawia produkty, jeśli wartość zamówienia przekroczy założoną kwotę, należy się Klientowi jedna z zdefiniowanych nagród,
- Obowiązkowa grupa produktów – aby otrzymać jedną z zdefiniowanych nagród Klient musi zamówić określoną grupę produktów,
- Za określoną kwotę + Obowiązkowa grupa produktów.

Projektowanie akcji ankietowych – zadaniowych

Dla wybranej grupy klientów w założonym okresie możliwe jest zdefiniowanie ankiety lub zadania. Ankieta składa się z pytań i odpowiedzi do nich. Jeżeli odwiedzany klient objęty jest akcją ankietową, to na urządzeniu mobilnym dostępna będzie odpowiednia dla danego klienta ankieta.

Raporty

Kierownictwo ma możliwość podglądania wyników pracy przedstawicieli korzystając z okna raportu przedstawiciela. Znajdują się tam wszystkie informacje o czynnościach, jakie wykonał przedstawiciel podczas wizyty u klienta.

Zbieranie informacji

- Zbieranie informacji o klientach wg zdefiniowanych kryteriów
- Zbieranie informacji marketingowych - o produktach własnych i konkurencji (faceing, cena).

Wydawanie materiałów reklamowych

Przedstawiciel rejestruje wydane podczas wizyty materiały reklamowe.

Tworzenie planów sprzedaży dla przedstawicieli

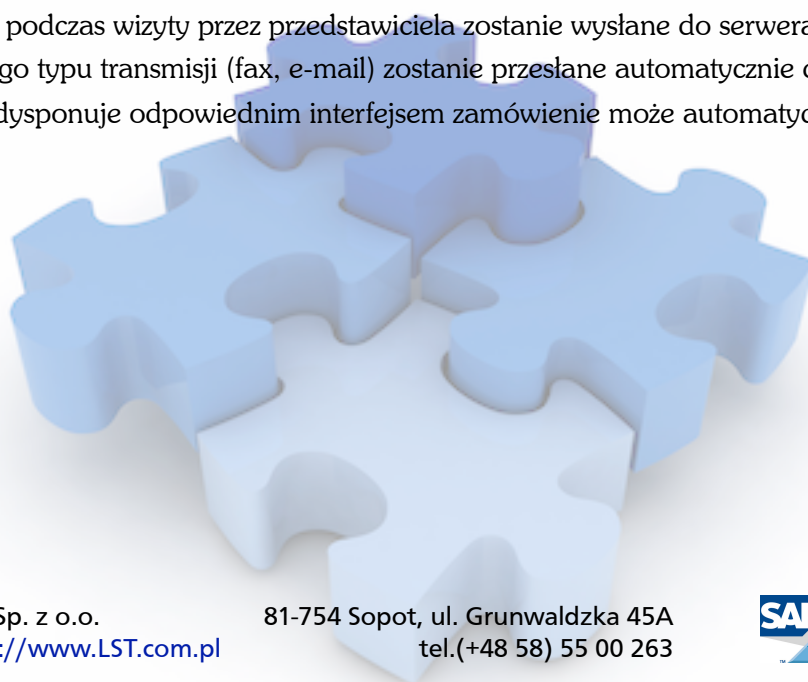
Możliwe jest zdefiniowanie targetu obowiązującego w zadanym okresie. Dla każdego przedstawiciela możliwe jest założenie indywidualnego planu sprzedaży.

- target wartościowy – w założonym okresie przedstawiciel powinien zebrać zamówienia o założonej wartości,
- target ilościowy - w założonym okresie przedstawiciel powinien zebrać zamówienia w założonej ilości sztuk założonych produktów.

W przypadku integracji systemu Signo z systemem ERP klienta możliwe jest wyliczanie realizacji targetów na podstawie rzeczywistej sprzedaży.

Automatyczny system rozsyłania zamówień do dystrybutorów zewnętrznych

Zamówienie wprowadzone podczas wizyty przez przedstawiciela zostanie wysłane do serwera i w zależności od zdefiniowanego typu transmisji (fax, e-mail) zostanie przesłane automatycznie do dostawcy. Jeżeli dostawca dysponuje odpowiednim interfejsem zamówienie może automatycznie trafić do jego systemu.



Generowanie raportów

- rankingi przedstawicieli, klientów, dystrybutorów (liczba wizyt, liczba zamówień, skuteczność, wartość zamówień, czas wizyt),
- rankingi promocji, produktów, materiałów reklamowych,
- przekroje czasowe sprzedaży,
- raporty okresowe przedstawicieli,
- dynamika sprzedaży,
- realizacja założonych planów sprzedaży, wykonanie tras,
- rozliczenie kilometrów,
- rozliczenie materiałów reklamowych,
- analiza ankiet.

System uprawnień

Możliwe jest przydzielanie uprawnień dla użytkowników do poszczególnych okien i funkcji systemu Signo a także do części danych, np. kierownik regionalny ma tylko dostęp do danych swojego regionu.

Wymiana danych z aplikacją mobilną

Wymiana danych następuje po podłączeniu urządzenia mobilnego do Internetu i wybraniu funkcji **Wymiana**. Dane przesyłane są w dwie strony. Przedstawiciel przesyła efekty swojej pracy, jednocześnie otrzymując wszystkie modyfikacje (np. kartoteki, promocje, targety) systemu dokonane w części serwerowej. Wymiana danych może następować po każdej wizycie u klienta przy wykorzystaniu telefonu komórkowego lub dowolnej innej techniki umożliwiającej dostęp do internetu.

Przesyłanie wiadomości tekstowych do aplikacji mobilnej

Wybierając grupę przedstawicieli możliwe jest przesłanie do niej krótkiej wiadomości tekstowej, która pokaże się zaraz po zalogowaniu do urządzenia mobilnego, np. specjalne zadania, promocje.

Obsługa teleserwisu

System Signo dostarcza narzędzia umożliwiające pracę działu **teleserwisu**. Wszystkie informacje o kliencie zbierane w terenie przez przedstawiciela handlowego mogą być prezentowane w module teleserwisu. Operator, rozmawiający przez telefon z klientem, ma dostęp do kompletnej informacji, umożliwiającego zaprezentowanie najkorzystniejszej oferty. Moduł ten może współpracować z centralą telefoniczną zapewniając operatorowi dostęp do danych jeszcze przed podniesieniem słuchawki telefonu rozpoznając Klienta po numerze telefonu z którego dzwoni. Operator może, oprócz przyjmowania zamówień, przeprowadzać też zlecone mu przez kierownictwo akcje ankietowe lub zadaniowe.

Rejestracja umów i wydanych środków trwałych

System Signo umożliwia rejestrację umów podpisanych z klientem a także rejestrację wydanych środków trwałych, dając zarówno kierownictwu w centrali jak i przedstawicielom w terenie natychmiastowy wgląd w historię współpracy z klientem.

Raport zmian

System Signo umożliwia rejestrowanie zmian pewnych parametrów (np. dane klienta, podpisane umowy). Jeżeli przedstawiciel wprowadzi zmiany w monitorowanych przez kierownictwo informacjach, to zanim one staną się w systemie aktualne istnieje możliwość (konieczność) ich akceptacji. Zabezpiecza to system przed pomyłkami, a także szkodliwym celowym działaniem.

Serwis

System Signo dodatkowo w pełni wspomaga obsługę działu serwisu. W jego ramach możliwe jest przyjmowanie przez teleoperatora zgłoszeń serwisowych i efektywne zarządzanie grupą serwisantów poprzez planowanie ich dania pracy, wizyt serwisowych, zarządzanie częściami zamiennymi i materiałami potrzebnymi do realizacji usługi serwisowej.

Serwisant wyposażony w aplikację mobilną automatycznie otrzymuje zlecenia serwisowe i przystępuje do ich realizacji. Na każdym etapie rejestruje również bieżący status realizacji, dzięki czemu w dowolnej chwili możliwe jest uzyskanie precyzyjnej informacji o realizacji zadania.

Rozliczenie z klientem za wykonanie usługi serwisowej może być automatycznie przesyłane do systemu ERP firmy w celu wystawienia stosownej faktury.

Rejestracja próbek leków

System Signo wspiera firmy z branży farmaceutycznej w zakresie rejestracji próbek leków wydanych lekarzom podczas wizyty przedstawiciela. System jest zgodny z rozporządzeniem Ministra Zdrowia w zakresie rejestracji wydawanych próbek leków.



O LST Sp. z o.o.



LST Sp. z o.o. powstała w Gdańsku w 1993 roku. LST jest partnerem SAP i Microsoft oraz partnerem handlowym IBM i Hewlett Packard.

LST dostarcza rozwiązania biznesowe umożliwiające Klientom osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Specjalizujemy się w obszarach zarządzania zasobami ludzkimi, zarządzania logistyką i dystrybucją oraz zarządzania strategicznego, oferując jednocześnie kompleksowe rozwiązania oparte na platformach ERP II.



LST wspiera swych Klientów poprzez:

- wspomaganie przy formułowaniu strategii działania oraz kształtowaniu procesów gospodarczych,
- określanie potrzeb informacyjnych oraz koncepcji informatyzacji,
- dobór odpowiednich rozwiązań informatycznych.
- kompletną implementację tych rozwiązań.

LST, specjalizując się w dziedzinach zarządzania zasobami ludzkimi oraz logistyki w handlu i dystrybucji, oferuje kompletne rozwiązania informatyczne dopasowane do potrzeb Klientów.

Dostarczając swym Klientom nowoczesne metody zarządzania i narzędzia informacyjne, LST umożliwia im skuteczniejsze zarządzanie organizacją.

W celu zaspokojenia potrzeb informacyjnych Klienta LST oferuje:

- konsulting biznesowy w zakresie tworzenia innowacyjnych rozwiązań informacyjnych, rekonstrukcji procesów biznesowych, nowoczesnych modeli rachunku kosztów, zarządzania zasobami ludzkimi oraz logistyki,
- doradztwo przy formułowaniu koncepcji rozwiązania informacyjnego oraz doborze właściwych narzędzi informatycznych,
- konsulting wdrożeniowy przy implementacji rozwiązań,
- projektowanie i tworzenie dedykowanych systemów na zamówienie.

Kontakt

LST Sp. z o.o.
ul. Grunwaldzka 45A
81-754 Sopot
tel. +48 58 55 00 263
fax +48 58 55 00 264
LST@LST.com.pl

