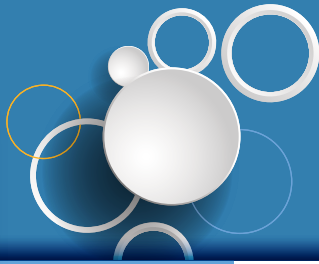


CASE STUDY

ΕΛΛΗΝΙΚΑ
ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ Α.Ε.



ΤΑ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ ΕΠΙΛΕΓΟΥΝ MOBILE ΛΥΣΗ ΤΗΣ ENTERSOFT ΓΙΑ ΤΡΕΙΣ ΧΩΡΕΣ

Κλάδος

Βιομηχανία

Προφίλ Πελάτη

Τα Ελληνικά Γαλακτοκομεία Α.Ε. είναι μία από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρείες γαλακτοκομικών προϊόντων και δημιουργήθηκε με τη συγχώνευση των τριών ιστορικών εταιρειών Ροδόπη, Τυράς και Όλυμπος.

Χρήστες

50

Πρόκληση

Η δυνατότητα ανταπόκρισης των τμημάτων Πωλήσεων, Marketing και Εξυπηρέτησης Πελατών, στις απαιτήσεις που συνεπάγεται η συνεχής ανάπτυξη της εταιρείας.

Λύση

Entersoft Mobile CRM/SFA

Πλεονεκτήματα

- Εύχρηστη λύση με θετική αποδοχή από τους πωλητές και τη Διοίκηση
- Καταγραφή προϊόντων και ελλείψεων στο ράφι σε πραγματικό χρόνο
- Καθολική καταγραφή της διαδικασίας πώλησης σε όλα τα στάδια
- Αξιόπιστα στατιστικά στοιχεία
- Καλύτερο team management
- Ακριβέστερη εικόνα απόδοσης εργαζομένων και ομάδων
- Ταχύτατη και ορθότερη λήψη αποφάσεων

“ Η Entersoft μας εφοδίασε με όλα τα εργαλεία που χρειαζόμασταν για να τα εκμεταλλευτούμε προς όφελος του οργανισμού μας. ”

Κωνσταντίνος Τρουμπούκης, Εμπορικός Σχεδιασμός & Ανάπτυξη Συστημάτων

Η Εταιρεία

Τα Ελληνικά Γαλακτοκομεία Α.Ε. είναι μία από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρείες γαλακτοκομικών προϊόντων και δημιουργήθηκε με τη συγχώνευση των τριών ιστορικών εταιρειών Ροδόπη, Τυράς και Όλυμπος. Η νέα εταιρεία, έχει παγκόσμια παρουσία και συνεχή ανάπτυξη των προϊόντων της. Δραστηριοποιείται στην Ελλάδα, Βουλγαρία, Ρουμανία και εξάγει σε 42 χώρες. Απασχολεί περισσότερους από 1000 υπαλλήλους και τα έσοδα της ξεπερνούν τα 300 εκατομμύρια ευρώ.

Η Πρόκληση

Λόγω της ταχύτατης ανάπτυξης της εταιρείας σε παγκόσμιο επίπεδο, τα Ελληνικά Γαλακτοκομεία Α.Ε. είχαν την ανάγκη για μια λύση όπου θα βοηθούσε κυρίως τα τμήματα Πωλήσεων, Marketing και Εξυπηρέτησης Πελατών, να οργανώνουν και να ελέγχουν τις διαδικασίες τους σε Ελλάδα, Βουλγαρία και Ρουμανία.

Αυτή η αναγκαιότητα είχε ως επίκεντρό την εποπτεία των επιθεωρητών πωλήσεων (εποπτεία στο ράφι), αφού μέχρι τότε όλη τους η οργάνωση γινόταν μέσα από xls και word αρχεία, όπου εκεί δημιουργούνταν και οι αντίστοιχες αναφορές τους.

Τα αρκετά λάθη στην επικοινωνία των πωλητών με τα κεντρικά γραφεία, οι παραλείψεις στην αποστολή δεδομένων, η οργάνωση των τμημάτων μέσω αρχείων excel και word, δεν επέτρεπαν στην εταιρεία να υλοποιήσει τους μακροπρόθεσμους στόχους της.

Αποτελούσε λοιπόν πρόκληση για την εταιρεία η αναζήτηση μιας πρωτοποριακής και αξιόπιστης λύσης, που θα διέφερε από όσες είχαν ήδη δοκιμάσει στο παρελθόν χωρίς επιτυχία.

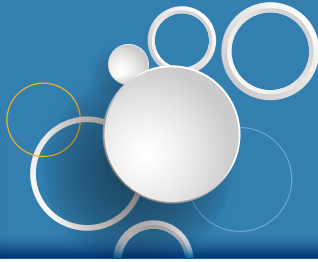
Η Λύση

Τα Ελληνικά Γαλακτοκομεία Α.Ε. ανάμεσα σε προσφορές από πέντε συνολικά εγχώριους και πολυεθνικούς προμηθευτές, εμπιστεύθηκαν την Entersoft. Μία ελληνική εταιρεία με ραγδαία ανάπτυξη, ισχυρό πελατολόγιο, εμπειρία και σταθερότητα. Συγκεκριμένα επέλεξαν την ολοκληρωμένη λύση CRM για backoffice και Mobile SFA, δείχνοντας εμπιστοσύνη στους ανθρώπους της Entersoft και τις λύσεις τους. Ισχυρό πλεονέκτημα για την Entersoft, αποτέλεσε η παρουσία της εταιρείας στην Ρουμανία και την Βουλγαρία, γεγονός που διευκόλυνε την υλοποίηση της λύσης στα τοπικά γραφεία της Ελληνικά Γαλακτοκομεία Α.Ε.

Το έργο Entersoft CRM και Mobile SFA για 40 χρήστες mobile για 10 χρήστες back office ολοκληρώθηκε για την Ελλάδα σε μόλις 2 μήνες. Κατά τη διάρκεια υλοποίησης του έργου, η εταιρεία προχωρούσε ταυτόχρονα και σε αλλαγή προγράμματος ERP, κάτι όμως που δεν επηρέασε στο ελάχιστο τη λειτουργία της, λόγω της ευελιξίας και προσαρμοστικότητας των λύσεων της Entersoft σε προγράμματα τρίτων κατασκευαστών.

CASE STUDY

ΕΛΛΗΝΙΚΑ
ΓΑΛΑΚΤΟΚΟΜΕΙΑ Α.Ε.



Εκτός Ελλάδος, το έργο υλοποιήθηκε και στη Ρουμανία (Entersoft Mobile CRM/SFA) σε διάστημα 2 μηνών, ενώ σύντομα πρόκειται να υλοποιηθεί και στη Βουλγαρία.

Το Entersoft Mobile CRM/SFA επιλέχθηκε ώστε να αυτοματοποιήσει διαδικασίες σε supermarkets, χονδρική πώληση και retailers, όπως λήψη παραγγελιών, επιστροφές, merchandising, έλεγχοι, προωθητικές ενέργειες, καταμέτρηση των αποθεμάτων, ερωτηματολόγια και παρακολούθηση τιμών. Επίσης, προτιμήθηκε για τη διευκόλυνση της στρατηγικής πωλήσεων του back office όπως visit planning, εγκρίσεις, κατάτμηση πελατών και ανάλυση ανταγωνισμού.

Τα πλεονεκτήματα

Τα διοικητικά στελέχη της εταιρείας και οι πωλητές, ανταποκρίθηκαν θετικά και «αγκάλιασαν» τη νέα λύση, παρατηρώντας με την πρώτη επαφή, πόσο σημαντικά βελτιώνει τον τρόπο που εργάζονταν. Διαδικασίες, όπως η καταγραφή και οι ελλείψεις στο ράφι, καταγράφονται σε πραγματικό χρόνο, ενώ δε γίνονται πλέον λάθη και παραλείψεις. Όλα τα στοιχεία είναι μετρήσιμα, από το χρόνο των πωλητών έως τις εργασίες που γίνονται σε ένα σημείο (όπως τιμές ανταγωνισμού, φωτογραφίες, ενέργειες ανταγωνισμού, μετρήσεις ραφίου κλπ.) Παράλληλα, οι εργαζόμενοι έχουν στη διάθεσή τους όλη την εικόνα των στατιστικών τους με αξιόπιστα στοιχεία, ενώ το management έχει ξεκάθαρη εικόνα για την απόδοση του κάθε εργαζομένου και κατ' επέκταση και της ομάδας. Τέλος, βάσει των πραγματικών και ολοκληρωμένων στοιχείων που διατίθενται, η λήψη των αποφάσεων εντός της εταιρείας γίνεται ταχύτερα και με ακρίβεια.

Εύχρηστη λύση με θετική αποδοχή από τους πωλητές και τη Διοίκηση

Καταγραφή προϊόντων και ελλείψεων στο ράφι σε πραγματικό χρόνο

Καθολική καταγραφή της διαδικασίας πώλησης σε όλα τα στάδια

Ακριβέστερη εικόνα απόδοσης εργαζομένων και ομάδων

Αξιόπιστα **στατιστικά στοιχεία**

Καλύτερο **team management**

Ταχύτατη και ορθότερη λήψη αποφάσεων