



MibSALE INTEGROVANÉ MOBILNÍ ŘEŠENÍ PRO OBCHODNÍ ZÁSTUPCE



Mobilní informační systém od společnosti Mibcon je komplexní řešení navržené pro podporu obchodních, marketingových, distribučních či servisních činností prováděných v terénu, které je plně integrované do stávajících podnikových systémů (např. SAP a další).

Modul MibSALE je určen obchodním zástupcům jako podpora obchodních návštěv u zákazníků. Pomocí aplikace je možné provádět veškeré standardní úkony návštěvy - od evidence schůzky až po prodej zboží z vozu. Cílem aplikace je mimo jiné zpříjemnit a zrychlit práci obchodního zástupce.

HLAVNÍ FUNKCE

- » Návštěvy, plány návštěv a trasy návštěv
- » Kontakty, vztahy a historie práce se zákazníkem
- » Aktuální informace o platební morálce zákazníka
- » Napojení na veřejné registry (ARES)
- » Katalog zboží s aktuálními cenami v reálném čase, slevové podmínky daného zákazníka
- » Pořízení objednávek v reálném čase
- » Prodej z vozu i prodej ze skladu včetně vystavení pokladního dokladu a jeho uhrazení přímo na místě
- » Evidence skladu jednotlivých obchodních zástupců
- » Podpora cenových, letákových, prodejních a marketingových akcí
- » Kontrola umístění zboží a reklamních předmětů (POS) na provozovně
- » Dokumentace provozovny - pořízení fotografií provozovny pro kontrolu umístění POS materiálů, umístění zboží, reklamaci,...
- » Dotazníky a marketingové průzkumy
- » Sledování konkurence
- » Aktivní reporting - okamžitá zpětná vazba obchodnímu zástupci

HLAVNÍ VÝHODY

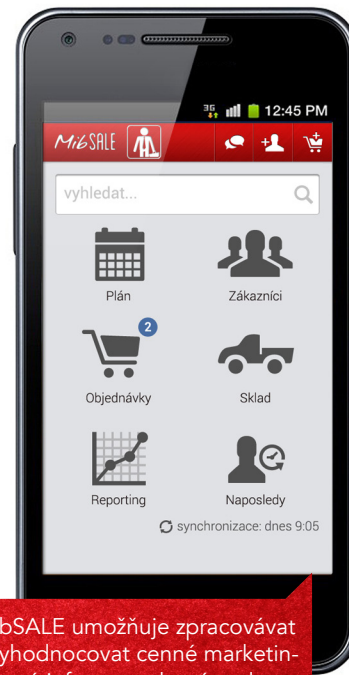
- » Podpora široké škály koncových zařízení s OS Android
- » Intuitivní ovládání aplikace
- » Online přístup k datům v reálném čase
- » Přímá komunikace (telefonní hovory a e-maily) z aplikace
- » Přesné vyhledání umístění zákazníků prostřednictvím podpory GPS (Integrace s Google Maps)
- » Nahrávání fotek z aplikace do centrální databáze (živnostenský list, umístění zboží reklamace)
- » Snadná instalace
- » Centrální konfigurace a administrace
- » Efektivní synchronizace dat pro offline použití
- » Přímá integrace s podnikovým informačním systémem (SAP, ..)
- » Přímá komunikace bez replikace dat prostřednictvím speciálního mezi-serveru.
- » Řešení je individuálně přizpůsobitelné jednotlivým oborům

Realizujete obchodní aktivity pomocí obchodních zástupců? Tráví vaši pracovníci většinu času v terénu, mimo kancelář, kde prodávají jednotlivé položky „přímo z vozu“ nebo sbírají objednávky či získávají klíčové informace o zákaznících a konkurenci?

V tom případě rychlé a přesné získání těchto dat a jejich okamžitý přenos do informačního systému společnosti by měl být i vaší potřebou, dalo by se říci dokonce nutností. Teprve tehdy, jsou-li data vložena do podnikového informačního systému v dobré kvalitě a včas, může být rozhodování managementu efektivní a správné.

Stejně důležitý je i tok informací opačným směrem. V případě, že obchodní zástupce má k dispozici aktuální informace o zákazníkovi, jeho chování v minulosti, cenách, konkurenčních nabídkách, slevách, mimořádných akcích či stavu zboží na skladě, může vést mnohem efektivněji obchodní jednání a dosahovat tím lepších výsledků.

V posledních pěti letech jsme svědky revoluce v mobilních zařízeních. Mobilní telefony, které převážně pouze volaly a posílaly SMS, prakticky skončily v propadlišti dějin. Nahradila je nová zařízení vybavená operačním systémem (Android, iOS) s dvoujádrovými procesory, vysokými hodnotami paměti RAM, technologií dotykového displeje, integrovaným GPS a skvěle čitelnými displeji. Jejich technologické vlastnosti, rozšíření, uživatelská přívětivost a cenová dostupnost umožňuje použití i v rámci podnikových aplikací, zejména v oblasti aplikací, kde uživatelé jsou v terénu. Mezi ně rozhodně patří obchodní zástupci nebo servisní technici. Tito uživatelé potřebují přístroj co nejmenších rozměrů a hmotnosti se specializovanou aplikací, pomáhající plnit co neefektivnějším způsobem jejich obchodní aktivity.



MibSALE umožňuje zpracovávat a vyhodnocovat cenné marketingové informace, které vedou k efektivnějšímu definování a plnění prodejně a marketingové strategie.

FUNKCIONALITA APLIKACE

PLÁN NÁVŠTEV

Plán informuje obchodního zástupce o seznamu zákazníků, který má daný den navštívit. Vlastní plán návštěv je připravován mimo mobilní zařízení. Na mobilním zařízení je možné jednotlivé zákazníky přepínat. Plán slouží také k rychlému výběru zákazníka při zahájení návštěvy.

KARTA ZÁKAZNÍKA

Karta zákazníka je centrální místo s informacemi o daném zákazníkovi. Karta zobrazuje kmenová data zákazníka, informace o historii objednávek, návštěv, platební morálce, ale také akce, které lze na úrovni zákazníka provádět jako je volání zákazníkov, zobrazení zákazníka na mapě, vytvoření objednávky.

OBJEDNÁVKA / PRODEJ

Prodejně část aplikace umožňuje obchodnímu zástupci prodávat jednotlivé položky „přímo z vozu“ nebo standardním závozem. Objednávka je také možné předvyplnit povinným sortimentem či zbožím v akci. V případě výběru prodeje standardním závozem dojde on-line automaticky k ověření finální ceny a dostupnosti zboží na skladě. V případě, že není zboží dostupné, je možné objednávku upravit. Po odsouhlasení je objednávka automaticky odeslána do podnikového informačního systému k dalšímu zpracování (výdej ze skladu, zaúčtování výdej, vystavení faktury, atd.).

KONTROLA UMÍSTĚNÍ ZBOŽÍ A POS NA PROVOZOVĚ

Aplikace umožňuje jednoduše a rychle provádět kontrolu vystaveného zboží na provozovně, včetně porovnání aktuálního stavu na prodejně a porovnat jej se stavem z minulé kontroly. Obchodní zástupce přímo v mobilní aplikaci zazna-

menává také množství, druhy a umístění reklamních POS materiálů na provozovně, jako jsou světelné reklamy, poutače, plakáty, slunečníky či lednice, výčepy apod. Vystavené zboží a POS je možno mobilním zařízením přímo na místě vyfotografovat. Cílem sběru těchto informací je jednak podpora efektivního jednání obchodního zástupce se zákazníkem, ale i podpora strategických cílů jako je dosažená úroveň umístění zboží či POS na provozovně, průměrné náklady na provozovnu a porovnání těchto hodnot s konkurencí.

DOTAZNÍKY

Dotazníky jsou významným prostředkem pro získávání jak marketingových informací, tak i informací o chování zákazníka či konkurence. Jsou též oblíbeným prostředkem pro komunikaci se zákazníky, neboť vyplnění krátkého strukturovaného dotazníku je jednou z důležitých forem získání hodnotné zpětné vazby o kvalitě poskytnutí služby, servisu či prodeji zboží. V aplikaci je možné jednoduše zobrazovat aktuální dotazníky, vyplňovat odpovědi a následně je automaticky odesílat do centrální databáze. Formou dotazníku může sám obchodní zástupce, přímo v mobilní aplikaci, sbírat strategická data, týkající se srovnání nabídky vlastních produktů s produkty konkurence, cenové průzkumy, způsob distribuce, úroveň servisu, atd.

FOCENÍ

Tato funkcionalita umožňuje vyfotografovat požadované informace o provozovně zákazníka (vystavené zboží, umístění reklamních poutačů, předmět reklamace, apod.), a následně fotografií automaticky připojit k zákazníkovi a odeslat do centrální databáze.

EVIDENCE SKLADU OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

Aktuální stav stavu skladu obchodního zástupce je zobrazen přímo na mobilním zařízení. Tuto informaci je možné použít i pro účel inventury. U každého zboží je vyčísleno jeho množství. Stav skladu obchodního zástupce v mobilním zařízení je každé ráno automaticky synchronizován se stavem skladu v podnikovém informačním systému. Tento seznam je možné tisknout na přenosné tiskárně.

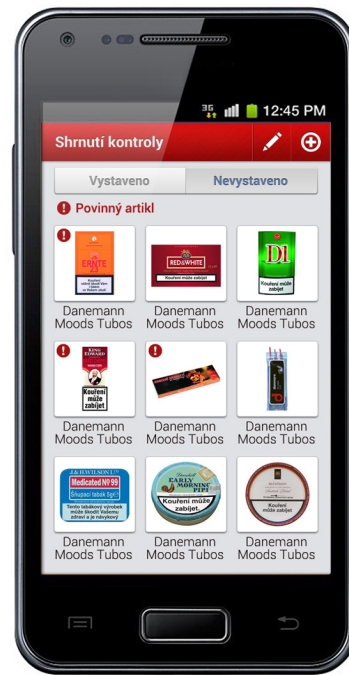
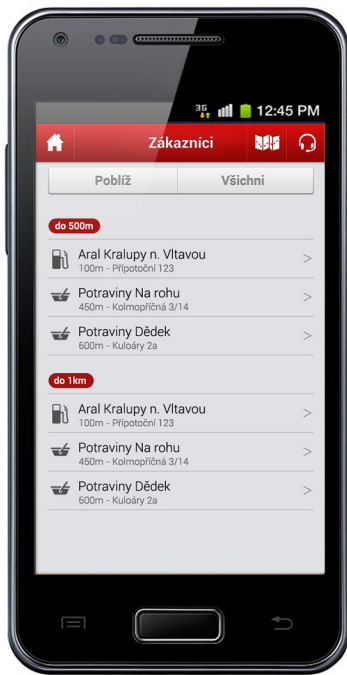
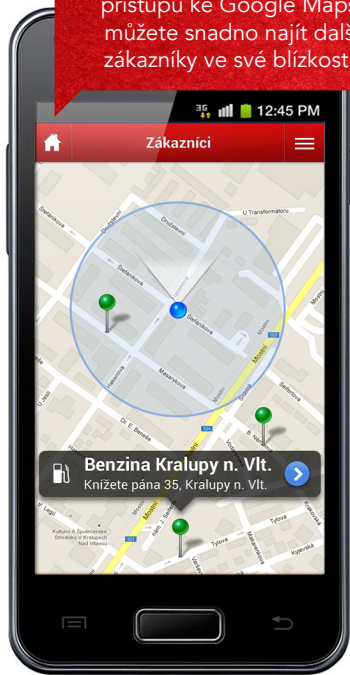
AKTIVNÍ REPORTING PRO OBCHODNÍHO ZÁSTUPCE

Sekce reporting poskytuje obchodnímu zástupci přímo na mobilním zařízení okamžitou zpětnou vazbu díky aktuálním přehledům plnění motivačních ukazatelů, jako je například plnění plánu prodeje, počet návštěv, dosažení předepsané kvality vystavení, kvalita a rychlost umístování POS materiálů, nadstandardní umístování POS, dodržování plánu cest apod.

MANAŽERSKÝ REPORTING

Data z mobilní aplikace poskytují manažerům informace nezbytné pro plánování, kontrolu a vyhodnocování jednotlivých prodejních a marketingových aktivit či strategií, jako např. umístování POS materiálů, kontrola pohybu obchodních zástupců, optimalizace sortimentu a podobně, dále pak data umožňující efektivní monitoring konkurence. Díky přímé integraci do podnikového informačního systému lze data z mobilní aplikace využít v rámci stávajících reportingových platform. Aplikace tak poskytuje data nezbytná pro měření úspěšnosti obchodu a marketingu.

Díky podpoře GPS a on-line přístupu ke Google Maps, můžete snadno najít další zákazníky ve své blízkosti.



ÚVHODY APLIKACE

INTEGRACE GPS & GOOGLE MAPS

Prostřednictvím integrace GPS lze najít zákazníky, kteří jsou v blízkosti aktuální polohy obchodního zástupce, vypsat jejich seznam s adresami zobrazit je přímo na mapě a naplánovat si k nim trasu. Tímto způsobem lze rychle reagovat na změny času schůzky nebo zrušení návštěvy a využít efektivně čas k návštěvě jiného zákazníka v okolí. Jen pár kliknutími můžete přímo z aplikace zavolat kontaktní osobě či odeslat e-mail a dohodnou schůzku.

DOSTUPNÉ ODKUDKOLIV

Aplikace nabízí rychlý, mobilní přístup ke všem relevantním informacím, čímž se komunikace stává jednodušší, rychlejší a efektivnější. Pomocí několika málo kliknutí získáte všechny informace o zákaznících na vašem mobilním zařízení. Díky real-time technologii jsou časově náročné datové a vyhodnocovací procesy mezi koncovým zařízením a databází konečně minulostí. Přístup k datům probíhá v reálném čase přes Wi-Fi či GSM. Většinu operací lze provádět i bez trvalého připojení k internetu, v offline režimu.

UŽIVATELSKY PŘÍVĚTLIVÉ

Aplikace byla vyvinuta speciálně pro Smartphony (chytré telefony) s dotykovým displejem, které se staly populárními díky jednoduchému a intuitivnímu používání. Pro navigaci v aplikaci jsou použité velké ikony, obrázky, fotky a další speciální navigační prvky, které místo únavného psaní na malých klávesnicích vedou k požadovaným informacím pomocí několika kliknutí. Obchodní zástupci oceňují například přehledné fotky zboží, volání či odeslání e-mailu přímo z aplikace, jednoduché a rychlé zobrazení zákazníka na mapě, přímé focení rovnou z aplikace, automatické přijímání a odesílání dat z a do zdrojového informačního systému.

RYCHLÝ PŘÍSTUP - DASHBOARD

Vstupní branou pro práci, se všemi příslušnými daty a funkcemi aplikace jako je plán návštěv, zobrazení/založení/úprava dat zákazníka, vytvoření objednávky, sklad a reporting, je přehledná úvodní stránka - „Dashboard“. Fultextové vyhledávání lze provádět podle IČ nebo názvu zákazníka. Dále je možné zákazníky vybírat podle vzdáleností od místa, kde se právě obchodní zástupce nachází. Vybrané zákazníky lze zobrazit přímo na mapě.

NAPOJENÍ NA ARES

Aplikace má napojení na ARES (Administrativní registr ekonomických subjektů), tudíž umožňuje obchodnímu zástupci kontrolu či vyhledání údajů zákazníka, vedených v jednotlivých registrech státní správy, jako je například Obchodní rejstřík, Živnostenský rejstřík, Registr plátců daně s přidané hodnoty, Registr plátců spotřební daně, Centrální evidence úpadců, Insolvenční rejstřík a další. Přístupem k těmto informacím se výrazně snižuje riziko uzavření smluvního vztahu s rizikovými zákazníky.

SNADNÁ INSTALACE

Instalace aplikace do mobilního zařízení je stejně jednoduchá jako v případě jiných mobilních aplikací.

JEDNODUCHÉ ŘEŠENÍ ÚVĚMĚNY / ZTRÁTY / PORUCHY MOBILNÍHO ZAŘÍZENÍ

V případě, že je uživatel z nějakého důvodu donucen k výměně zařízení, nijak jej to neovlivní. Je pouze nutné, aby se do nového zařízení přihlásil, dále probíhá proces jako v případě prvního přihlášení do aplikace. V případě ztráty či odcizení mobilního zařízení je možné vzdáleně data v zařízení smazat, telefon zamknout a tím zamezit případnému zneužití.

SYNCHRONIZACE

Synchronizace se provádí pomocí sofistikované replikace dat, která je mimo jiné prováděna automaticky každé ráno. Do mobilního zařízení jsou uloženy detailní informace o zákaznících, které obchodní zástupce obhospodařuje, jako jsou data historie prodejů, návštěv, atd. Dále je také aktualizován prodejní katalog zboží a cen.

PŘÍMÁ INTEGRACE S SAP

Aplikace je přímo integrována do SAP ERP modulu SD (Sales and Distribution). Veškerá data se automaticky zapisují přímo do SAP, kde pak dojde automaticky k dalšímu zpracování (výdej ze skladu, zaúčtování výdeje, vystavení faktury, atd.). Stejně tak se ukládají pořízené fotografie a další základní informace o zákazníkovi, které se stanou součástí jednotlivých kmenových dat zákazníka. Mezi aplikací a systémem SAP je přímá komunikace, bez nutnosti replikace dat prostřednictvím speciálního mezi-serveru. Data jsou čtena a zapisována přímo do SAP.



PODPORA ŠIROKÉ ŠKÁLY KONCOVÝCH ZAŘÍZENÍ

Aplikaci je možné provozovat na mobilních zařízeních typu smartphone či tablet s operačním systémem Android, jejichž řada se rozrůstá raketovou rychlostí.



Mibcon

MOBILE SOLUTIONS



MiBSALE

Modul určený obchodním zástupcům výrobních a obchodních společností. Cílem je podpora obchodních návštěv u zákazníků, jednoduché a efektivní provádění veškerých potřebných úkonů od evidence schůzky, přes možnost vyplnit marketingový dotazník, až po realizaci vlastního prodeje.



MiBTRANSPORT

Modul určený výrobním, obchodním a distribučním společnostem, provozujícím vlastní dopravu. Aplikace slouží řidičům jako elektronický plán rozvozu. Díky informacím o skutečném průběhu trasy může manažer sledovat veškeré odchylky v trase a efektivně tak řídit svůj vozový park.



MiBWAREHOUSE

Modul určený především skladníkům průmyslových podniků a obchodních společností skladujících zboží, výrobky, polotovary či suroviny. Aplikace výrazně usnadňuje a zjednodušuje administrativní práci skladníků při příjmu, výdeji či inventarizaci zboží a výrobků.



MiBFIELD

Modul určený servisním a revizním technikům společností, které poskytují zákazníkům servisní služby, zásahy, údržbu či odečty přímo v terénu. Aplikace umožňuje zaznamenat průběh servisní zakázky, její kvalitu, vyhodnotit ziskovost a rozložení či vyřízení kapacit jednotlivých pracovníků.

Mibcon

working together

MIBCON a.s. je přední česká poradenská a technologická společnost zabývající se již 15 let službami v oblasti podnikových informačních systémů. Do našeho portfolia patří zejména poradenství, konzultace, implementace, procesní optimalizace a integrace v oblastech jako je informační systém SAP, optimalizace řízení výkonnosti pomocí speciálních softwarových nástrojů či webové a mobilní technologie podporující podnikové procesy.



Pro podrobnější informace o produktech a službách společnosti, navštivte, prosím naše webové stránky, nebo kontaktujte obchodní oddělení.

MIBCON a.s.
Pod kopcem 31,
147 00 Praha 4 – Hodkovičky
tel.: +420 244 912 698
fax: +420 244 911 835
email: info@mibcon.cz
www.mibcon.cz