

Nowoczesna organizacja sprzedaży

Technologie informacyjne zmieniają i ułatwiają funkcjonowanie przedsiębiorstw, co można prześledzić choćby na przykładzie wdrażania systemów spójnej organizacji sprzedaży, opierających się na internetowej komunikacji pomiędzy producentem a punktami handlowymi.

Tekst: Małgorzata Sadowska, SADOWSKI SOFTWARE



Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie możliwości stworzenia przez firmy z branży stolarki okienno-drzwiowej sieci przedstawicielstw handlowych z wykorzystaniem możliwości, jakie oferuje nowoczesne oprogramowanie komputerowe. Przedstawiony wariant komunikacji bazuje na zintegrowaniu systemów zarządzania przedsiębiorstwem produkcyjnym z programami dealerskimi użytkowymi w punktach sprzedaży. Zastosowanie takiego rozwiązania pozwala na koordynację i automatyzację współpracy obu stron, a także oszczędza czas i ogranicza ryzyko popełnienia błędów na etapie przygotowywania zleceń. Ogromną zaletą rozwiązania jest również oparcie funkcjonowania programów dealerskich o parametry określone przez producenta stolarki, dzięki czemu mogą być one obsługiwane nawet przez osoby posiadające jedynie podstawową wiedzę na temat projektowania okien i drzwi.

Komunikacja między partnerami handlowymi oparta o wymianę danych przy pomocy technologii internetowych umożliwia przeprowadzenie każdej transakcji bez konieczności wizyty kontrahenta w centrali firmy. Wyposażenie programów obsługujących punkty handlowe w opcję autoaktualizacji gwarantuje ich zgodność z wersją użytkowaną przez producenta, a także synchronizację z jego bazą technologiczną. Ukazany w artykule sposób zarządzania rozbudowaną siecią punktów handlowych zapewnia duży komfort pracy, co dodatkowo składa się na pełne wykorzystanie potencjału oraz sukces firmy. Niemal wszystkie procesy towarzyszące działalności gospodarczej mogą być zreorganizowane, a dzięki temu ulepszone poprzez wykorzystanie narzędzi oferujących zdalną wymianę informacji. Jest to nieocenione w procesie tworzenia rozbudowanej sieci sprzedaży produktów finalnych. Pozwala bowiem na szybkie i bezproblemowe komunikowanie się z partnerami handlowymi, bez

względem na dzielącą ich odległość geograficzną. Producenci stolarki okienno-drzwiowej, pracujący na systemie Stolcad Professional firmy Sadowski Software, mają ufatwiony proces tworzenia sprawnie funkcjonującej sieci sprzedaży dzięki programom Dealer, specjalnie dostosowanym do potrzeb punktów handlowych i zarządzania kanałami dystrybucyjnymi. Pełna komunikacja odbywa się przy jednoczesnej oszczędności związanej z redukcją przesyłek listowych, rozmów telefonicznych czy też wyjazdów służbowych. Wyposażenie punktów handlowych w programy dealerskie pomaga w optymalnym zorganizowaniu pracy. Jednocześnie kontakt producenta z każdym z kontrahentów umożliwia skoordynowanie podejmowanych działań, odpowiednie zaplanowanie produkcji, a także eliminację niepotrzebnych przestoju. Dlatego też z informatyzowana sieć sprzedaży w aspektach zarówno ilościowym, jak i jakościowym stanowi kluczowy element rozwoju każdego przedsiębiorstwa.

Konfiguracja uprawnień programów

Programy przeznaczone do obsługi punktów handlowych przez cały czas pozostają w ścisłej współpracy z oprogramowaniem użytkowym przez producenta stolarki otworowej. Dzięki temu producent, bez konieczności wizyty u swoich partnerów handlowych, udostępnia im aktualną bazę technologiczną, na której opiera się praca programów dealerskich. Umożliwia to pośrednikom sprzedaży projektowanie atrakcyjnych wizualnie, a zarazem poprawnych technologicznie konstrukcji okiennych i drzwiowych. Producent natomiast zyskuje gwarancję, że zlecenia sporządzone w punktach handlowych będą zawierały wyłącznie poprawne technologicznie elementy. Producent stolarki ma możliwość swobodnego zdefiniowania, które profile i akcesoria będą dostępne dla kontrahentów. Dodatkowo ma pełną kontrolę nad nadawaniem uprawnień partnerom handlowym dotyczących zwiększania cen końcowych o własne narzuty oraz dokonywania modyfikacji opisów technologicznych zamieszczanych na ofercie.

Warto podkreślić, że programy dealerskie są na bieżąco aktualizowane sposobem zdalnym, w celu zachowania kompatybilności z oprogramowaniem producenta. Programy dealerskie również automatycznie pobierają informacje marketingowe oraz technologiczne udostępnione przez producenta stolarki, zawierające istotne dane o sprzedawanych wyrobach.

Kontrola stanu zleceń

Dzięki wykorzystaniu komunikacji internetowej wszystkie zlecenia sporządzone w punktach sprzedaży są bezpośrednio przesyłane do oprogramowania producenta. Umożliwia to przyjmowanie większej ilości zamówień przy mniejszym zaangażowaniu zasobów przedsiębiorstwa. W momencie otrzymywania zleceń od handlowców, użytkownik systemu Stolcad Professional może w łatwy sposób zweryfikować ich poprawność zarówno pod względem technologicznym, jak również ofertowym. Jeżeli zamówienie zostanie zaakceptowane, staje się ono podstawą do przeprowadzenia produkcji. Dzięki kompatybilności programów, możliwe jest natychmiastowo

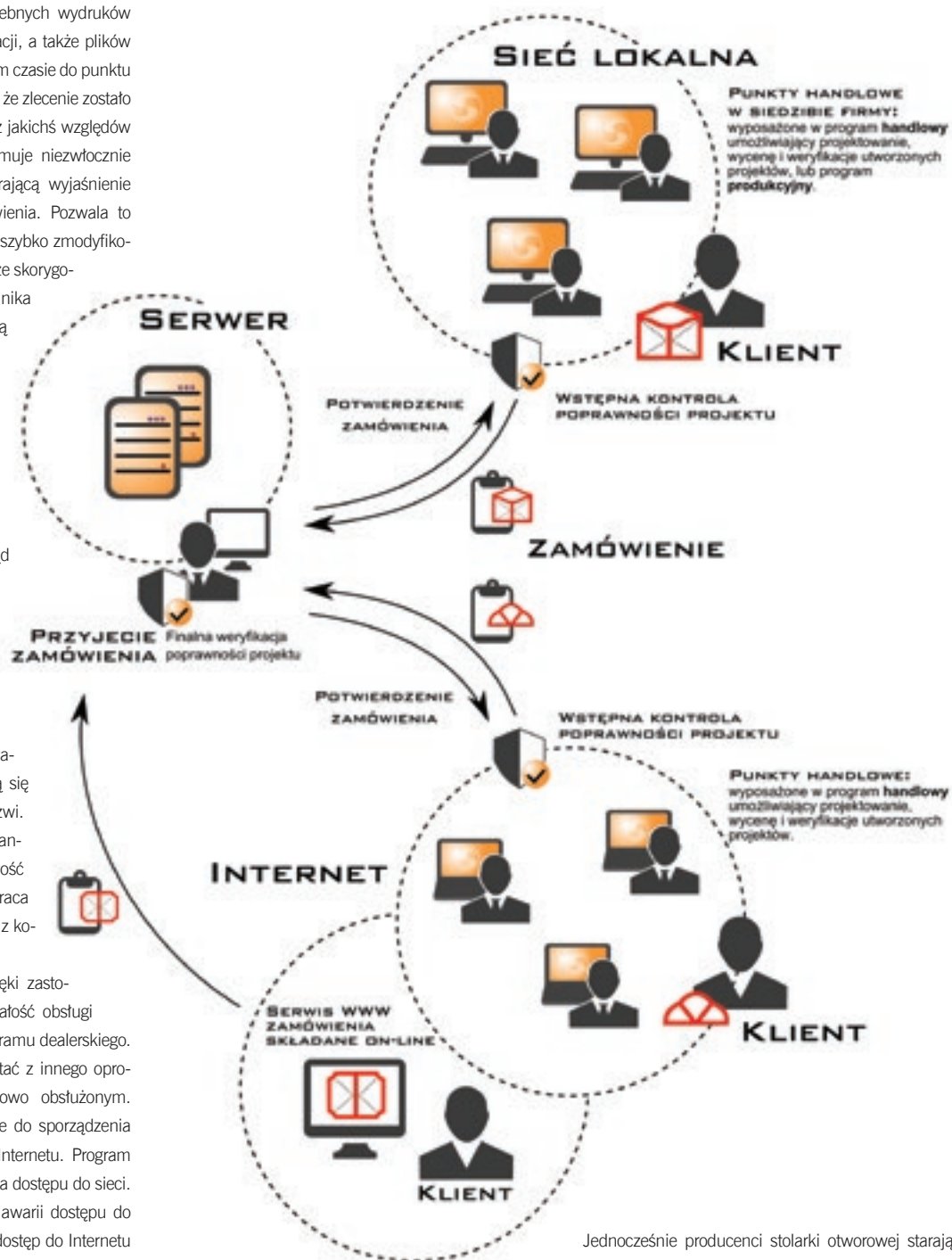
we wygenerowanie wszystkich potrzebnych wydruków produkcyjnych, zestawień, optymalizacji, a także plików sterujących na maszyny. W tym samym czasie do punktu handlowego jest wysyłana informacja, że zlecenie zostało przyjęte do realizacji. Jeśli natomiast z jakichś względów tak się nie stanie, handlowiec otrzymuje niezwłocznie czytelną wiadomość zwrotną, zawierającą wyjaśnienie przyczyn odrzucenia danego zamówienia. Pozwala to pośrednikom sprzedaży odpowiednio szybko zmodyfikować zlecenia. Również producent może skorygować ofertę przygotowaną przez pośrednika sprzedaży i przesłać mu poprawioną wersję do zaakceptowania przez klienta. Zastosowanie takiego rozwiązania stwarza dogodną przestrzeń wymiany różnego rodzaju danych pomiędzy partnerami handlowymi.

Gotowy wyrób jest zazwyczaj odsyłany prosto do punktu sprzedaży, skąd trafia do odbiorców finalnych. Warto zaznaczyć, że program Dealer oferuje ustalenie odrębnych narzutów cenowych za usługi związane z montażem oraz obróbką wykończeniową okien i drzwi. Również w programie dealerskim automatycznie aktualizowane są stany na jakim etapie znajdują się obecnie produkowane okna lub drzwi. Sprawny obieg zleceń pomiędzy handlowcami a producentem oraz możliwość bieżącej kontroli stanu zamówień skraca czas oczekiwania na ich realizację, co z kolei podwyższa jakość obsługi klienta.

Warto jeszcze raz podkreślić, że dzięki zastosowaniu technologii internetowych całość obsługi znajduje się wyłącznie wewnątrz programu dealerskiego. Pośrednik sprzedaży nie musi korzystać z innego oprogramowania, aby zostać kompleksowo obsłużonym. Natomiast ważne jest również to, że do sporządzenia oferty nie jest konieczny dostęp do Internetu. Program doskonale pracuje również, gdy nie ma dostępu do sieci. Pozwala to na ofertowanie w czasie awarii dostępu do Internetu lub też w miejscach, gdzie dostęp do Internetu jest utrudniony, np. na placu budowy. Dzięki temu po powrocie do biura program może sporządzone oferty internetowo przesłać do producenta.

Eliminacja bariery językowej

Współczesne systemy przeznaczone do kompleksowego zarządzania nowoczesnym przedsiębiorstwem oferują użytkownikowi możliwość samodzielnego utworzenia alternatywnych wersji językowych dla posiadanej bazy technologicznej. Dane przetłumaczone na dowolny język obcy mogą zostać w łatwy sposób przesłane do zagranicznych partnerów handlowych. Ułatwi to im codzienną pracę, podczas której będą korzystali z bazy elementów zapisanych w swoim języku ojczystym. Dodatkowo umożliwi to automatyczne tłumaczenie przygotowywanych zleceń, a także przeliczanie ich przez kurs waluty



oraz stawkę VAT odpowiednią dla danego kraju. Sporządzona przez pośrednika sprzedaży oferta, która nie będzie zawierała polskiego nazewnictwa, pozytywnie wpłynie na jej odbiór przez klienta zagranicznego. Możliwość swobodnego przesyłania do programów dealerskich przetłumaczonych danych technologicznych eliminuje zatem zbędne bariery językowe, czyniąc tym samym przeprowadzane transakcje bardziej profesjonalnymi.

Wsparcie dla handlowców

Przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją stolarki okienno-drzwiowej podejmują coraz chętniej inwestycje związane z poszerzeniem sieci sprzedaży w kraju oraz eksportem swoich produktów na rynki zagraniczne.

Jednocześnie producenci stolarki otworowej starają się zachęcić do współpracy nowych kontrahentów, oferując im najwyższej jakości wyroby po atrakcyjnych cenach, krótkie terminy realizacji, a także szeroką gamę usług dodatkowych w ramach wzajemnej współpracy. Firmy będące liderami na rynku proponują swoim partnerom handlowym działanie pod znaną marką, a także wsparcie marketingowe i pomoc w tworzeniu oraz prowadzeniu salonów sprzedaży. W ten sposób nawiązywanie współpracy z pośrednikami sprzedaży bądź otwieranie firmowych punktów handlowych pozwala wykorzystać potencjał wynikający z rozwoju firmy. W celu usprawnienia współpracy obu stron, producenci udostępniają pośrednikom sprzedaży profesjonalne oprogramowanie Dealer do projektowania, ofertowania i wyceny, jak również zapewniają im kompleksową opiekę informatyczną i logistyczną. ■