

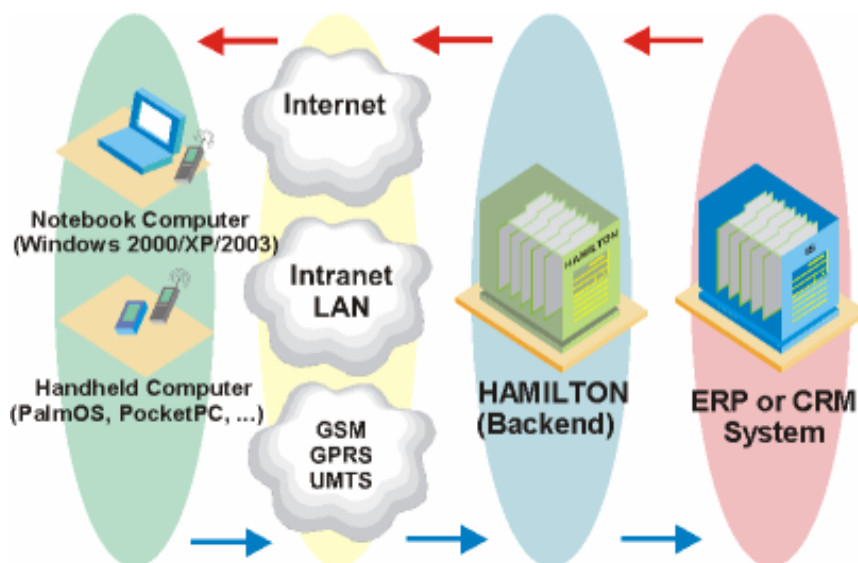
Hamilton SFA - Automatizacija prodaje na terenu



HamiltonSFA je klijent server aplikacija i sastoji se iz dva dela Frontend i Backend.

Frontend – klijentska aplikacija i ultra light baza podataka sadrži podatke o klijentima (kontakt adrese, kontakt osobe, aktivnosti sa klijentima, fakture plaćene / neplaćene ...), podatke o proizvodima (detaljne informacije, višestruki barkodovi, pakovanja, cene, različiti popusti za različite kupce, vezane kupovine ...), maršrute i planirane aktivnosti, istraživanje tržišta (monitoring distribucije, cena, konkurencije...)... Komercijalisti na terenu mogu da prave porudžbine, popunjavaju formulare, vode evidenciju o povratu ambalaže ili neisprevene robe, evidenciju o promo materijalima ili opremi (koja se daje kupcima na korišćenje) ... Na frontendu su samo informacije vezane za odredjenog komercijalistu, samo njegovi kupci, samo grupa proizvoda koju on prodaje, dnevne maršrute, poruke i sl. Frontend koristi različite tipove mobilnih uređaja (palm, pda, laptop ...) i razne OS (palmOS, pocketPC, windows ...).

Backend – serverska aplikacija i baza podataka sadrži import i eksport alate, alate za obradu dokumenata, prijem i obrada porudžbina, upravljanje zalihama, kreiranje izvestaja . Backend je moguće povezati sa svim postojećim platformama (windows, linux ...) i sa svim ERP, CRM sistemima kao sto su SAP, Navision, MFG/PRO a i rešenjima domaćih kompanija.



Tehnologije:

- Sybase SQL Anywhere
- Sybase MobiLink™
- Sybase UltraLite™

Goran Maljević, Sales Development Manager, Carlsberg Srbija :

“Hamilton SFA projekat je implementiran u Carlsberg Srbiji tokom 2006. godine i rastao je i razvijao se shodno potrebama našeg Core Business-a. Poboljšanja su vidna po pitanju pre svega optimizacije rada naše Prodaje na terenu, kao prenošenja različitih vrsta podataka od SAP-a (našeg ERP sistema) prema komercijalistima”.

Prednosti:

- Multiplatformski sistem
- Neograničen broj korisnika
- Štedi do 50 minuta na dan po Sales Representativ-u
- Štedi do 5 sati Sales Support Team-a nedeljno

Hamilton SFA - Automatizacija prodaje na terenu

Reference:

- Pepsi Americas (4 zemlje)
- Nestle (8 zemalja)
- Unilever (2 zemlje)
- Carlsberg (6 zemalja)
- Knjaz Milos
- KofolaHoop - regionalni proizvođač bezalkoholnih pića (3 zemlje)
- Mars (2 zemlje)
- GlaxoSmithKline (2 zemlje)
- Berentzen Distillers (2 zemlje)
- Emco (2 zemlje)
- Imlek Boka
- Roma Company
- LuMonte

Prednost ovog rešenja je što radi u off line režimu, a podaci između komercijalista i centrale se razmenjuju sinhronizacijom preko LAN-a, GSM-a, GPRS-a ... Sinhronizacijom se vrši razmena podataka i to samo inkrementalnog dela to jest promena koje su nastale posle prethodne sinhronizacije. Najsavremenija Sybase tehnološka rešenja garantuju transfer i sigurnost podataka.

HamiltonSFA je gotovo rešenje koje se može implementirati u roku od 2 nedelje do 2 meseca, i zasnovano je na iskustvu i potrebama korisnika. Može se koristiti kako za male korisnike 3-10 komercijalista tako i velike sisteme sa više stotina komercijalista.

HamiltonSFA softversko rešenje nudi sledeće mogućnosti:

Komercijalistima na terenu:

- Ažurne informacije o kupcima (plaćene, neplaćene fakture, kreditni limiti, stanje lagera, prethodne porudžbine ...) i o proizvodima (cene, rabati, vezane prodaje, akcije, pakovanja, promo materijali ...) dostupne na PDA uređajima,
- Pravljenje porudžbina na terenu,
- Planiranje ruta,
- Ispitivanje tržišta i monitoring kroz razne vrste upitnika i izveštaja, za sopstvene potrebe sa apsolutno pouzdanim informacijama.

Menadžerima :

- Planiranje ruta,
- Praćenje realizacije prodaje na nedeljnom/mesečnom/kvartalnom nivou po prodajnom timu, komercijalisti, kupcu, regionu, proizvodu,
- Alat za izveštavanje i analize prodajnih aktivnosti, tržišta, konkurencije radi boljeg planiranja,
- Praćenje troškova po komercijalisti, vozilu, kupcu.

Administraciji :

- Sve porudžbine i informacije prikupljene sa terena u centralu stižu u elektronskom obliku i odmah su spremne za dalje analize i obrade,
- Skraćuje se vreme fakturisanja i izdavanja robe,
- Olakšano planiranje i upravljanje proizvodnjom i zalihama,
- Ažurno praćenje troškova,
- Povećava se efikasnost i produktivnost,
- Brz povrat uloženi sredstava.

