

## SFA

System wspiera pracę mobilnych Przedstawicieli Handlowych (PH). Znajduje zastosowanie w rozbudowanych strukturach sprzedaży terenowej. Umożliwia m.in. zaplanowanie wizyt PH, raportowanie ich wyników, składanie zamówień. Wszystkie niezbędne dane są dostępne dla pracownika terenowego (mobilnego PH) poprzez urządzenia mobilne typu PDA. Zaletą rozwiązania jest możliwość pracy zarówno w trybie offline, jak i online. Dane w aplikacji urządzenia mobilnego i w systemie centralnym są synchronizowane w czasie rzeczywistym przez internet. Zapewnia to optymalizację pracy struktur sprzedaży, a tym samym wzrost zadowolenia Klientów.

Rozwiązanie SFA może być integralną częścią Sales Support System, oferowanego przez Trimtab S.A., i uzupełnia jego funkcjonalność umożliwiając zarządzanie mobilnymi strukturami sprzedaży. System również może być w prosty sposób zintegrowany z innymi rozwiązaniami wspierającymi sprzedaż.

Elastyczne i otwarte środowisko aplikacji pozwala dostosować je do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstwa i umożliwia odwzorowanie i obsługę dowolnego modelu sprzedaży.

### OPIS FUNKCJONALNOŚCI:

- **Zlecanie wizyt**  
Planowanie pracy całych mobilnych struktur sprzedaży. Wystarczy, że osoba odpowiedzialna przypisze w systemie punkty sprzedaży do konkretnego PH i określi ramy czasowe, w których wizytacja POS ma być dokonana. Dzięki synchronizacji systemu w Centrali z aplikacjami zainstalowanymi na urządzeniach mobilnych (PDA) PH, otrzymują oni wykaz POS, w których konieczna jest wizyta wraz z wszelkimi niezbędnymi danymi tj. lokalizacja, dane personalne osoby zarządzającej danym POS. Możliwe jest także wizualizowanie na mapie zaplanowanych wizyt. Funkcjonalność optymalizuje procesy planowania pracy i prowadzenie kalendarza wizyt.
- **Raportowanie wizyt**  
Przedstawiciel Handlowy za pomocą systemu, może raportować wynik swojej wizyty w wyznaczonym punkcie sprzedaży w czasie rzeczywistym. Aplikacja automatycznie tworzy formularz wizyty, na którym należy jedynie zaznaczyć pola opisujące stan zatowarowania czy sposób prezentacji produktów. Ułatwia to i przyspiesza pracę PH. Jeżeli istnieje potrzeba może także dodać czy taki opisowy komentarz. Po wizycie generowany jest automatyczny raport, który poprzez Internet natychmiast trafia do Centrali. Funkcjonalność zwiksza także kontrolę nad pracą terenowych struktur sprzedaży. Rejestracja czasu pracy PH i ich efektywność stwarza przejrzysty obraz funkcjonowania sprzedaży całej firmy.
- **Tworzenie zamówień**  
Jeżeli podczas wizyty w POS Przedstawiciel Handlowy stwierdzi brak jakiegoś wymaganego produktu może automatycznie stworzyć w systemie zamówienie produktów. Formularz zamówienia generowany w systemie na urządzeniu mobilnym dzięki funkcjonalności w trybie online automatycznie przesyłany jest do centrali. Dzięki temu zamówienie jest szybciej realizowane a wskazane produkty trafiają na półki w punkcie sprzedaży.
- **Sprzedaż bezpośrednia**  
Aplikacja umożliwia również zaraportowanie sprzedaży bezpośredniej. Jeżeli Przedstawiciel Handlowy podczas wizyty w POS stwierdzi brak konkretnych produktów, może od razu dokonać ich sprzedaży bezpośredniej. Informacja o tym błyskawicznie trafia do centrali.
- **Kompleksowa Ocena POS**  
Rozwiązanie umożliwia weryfikację standardu zatowarowania punktu sprzedaży. PH odpowiedzialny za zaopatrzenie danego POS w produkty za pomocą urządzenia mobilnego może zaraportować wyniki swojej wizyty i spostrzeżenia do centrali firmy. Aplikacja przygotowana jest w taki sposób, że nie ma konieczności opisywania stanu zatowarowania. Wystarczy wybrać z listy produkty, ilość, sposób ich prezentacji w danym POS. Za pomocą mobilnego internetu dane automatycznie są przesyłane do Centrali. W przypadku braku fizycznego produktu w POS Przedstawiciel zaznacza ten brak w mobilnej aplikacji wybierając produkt z listy i raportuje do Centrali. Braki zaniżają ocenę punktu sprzedaży. Pracownicy Centrali mogą ocenić czy braki wykazane podczas audytu są wynikiem zaniedbań ze strony POS, PH czy też Centrali. W sytuacji gdy POS czy PH uzyskał zaniżoną ocenę wynikającą z zaniedbania Centrali, wówczas ma ona możliwość hurtowej korekty wszystkich ocen. Funkcjonalność ta sprawia, że cykliczne oceny punktów sprzedaży są rzetelne dzięki eliminacji przekłamań. Na podstawie finalnych ocen dokonywana jest kategoryzacja POS-ów wg jakości ich standardów.

- Monitorowanie aktywności konkurencji  
Funkcjonalność systemu pozwala na monitorowanie stanu zatarowania czy też wizualizacji produktów konkurencji w punkcie sprzedaży. Przedstawiciel Handlowy wypełnia swoimi spostrzeżeniami przygotowany w aplikacji formularz i za pomocą połączenia internetowego swojego urządzenia mobilnego z systemem centralnym przesyła dane. Centrala zbiera informacje z różnych punktów sprzedaży czy też z różnych okresów w postaci raportów umożliwia przyjrzenie się działalności konkurencji dzięki funkcjonalności umożliwiającej wielowymiarowe analizy.
- Dystrybucja informacji  
System pozwala usprawnić wymianę informacji pomiędzy terenowym PH a Centralą. Komunikat przesyłany z centrali natychmiast trafia za pomocą połączenia online z urządzeniem mobilnym do PH. Dzięki temu można na prosty sposób zarządzać zmianami np. jeżeli zostanie zmieniony szablon formularza wizyty w POS, automatycznie nowy szablon trafia do mobilnego Handlowca, który od razu może z niego skorzystać.

#### KORZYSCI:

- Uporządkowany i przejrzysty obraz struktur sprzedaży terenowej,
- Kontrola pracy struktur sprzedaży - raportowanie sprzedaży, nowych zamówień, tworzenie harmonogramów spotkań,
- Wzrost produktywności działu handlowego,
- Lepsze planowanie pracy przedstawicieli handlowych - elektroniczne planowanie i raportowanie wizyt w POS'ach, tworzenie harmonogramów spotkań połączonych z kalendarzami elektronicznymi,
- Skrócenie cyklu sprzedaży,
- Dostęp do aktualnych danych, raportów i analiz,
- Wiąksza satysfakcja i lojalność Klientów,
- Szybki i łatwy dostęp do informacji,
- Sprawniejszy obieg informacji w firmie,
- Posiadanie centralnej bazy danych,
- Optymalizacja pracy sprzedaży,
- Eliminacja zbędnych kosztów prowadzonej działalności,
- Elastyczność w cięgiem wprowadzaniu zmian (zmiany parametrów raportowania, itd.),
- Ułatwione zarządzanie danymi pracowników,
- Narzucenie standardu pracy czy stotliwość wizyt, raporty na czas, ustalanie tras, itd.,
- Możliwość zarządzania i kategoryzacji punktów sprzedaży, klientów, partnerów biznesowych,
- Stały dostęp do historii pracy z danym Klientem (repozytoria danych),
- Aktualność danych,
- Łatwe zarządzanie prawami dostępu do systemu,
- Dostęp do systemu z każdego miejsca na świecie z poziomu przeglądarki internetowej lub urządzenia mobilnego (bieżąca aktualizacja bazy klientów, stanów zamówień, bazy towarów, wyników pracy poszczególnych przedstawicieli oraz harmonogramów spotkań),
- Bezpieczeństwo zmian (większość zmian możliwa jest z poziomu konfiguracji systemu),
- Bieżąca wymiana danych z centralą firmy - wdrożenie i utrzymywanie odpowiedniego standardu przepływu informacji ułatwiający cenniejsze analizy danych.

## Kontakt

Trimtab S.A.  
ul. Wiertnicza 135  
02-952 Warszawa  
www.trimtab.pl

KRS 0000285680  
REGON 015517421  
NIP 522-26-93-182  
Wysokość kapitału zakładowego  
1.500.000,00 zł w całości opłacony,  
Sąd Rejonowy dla M.St. Warszawy  
w Warszawie XIII W.G.K.R.S.

Biuro:  
tel.: +48 (22) 593 95 00  
fax: +48 (22) 593 95 99  
e-mail: info@trimtab.pl

Dział Handlowy:  
tel.: +48 (22) 593 95 59  
fax: +48 (22) 593 95 99  
e-mail: sprzedaz@trimtab.pl

[www.trimtab.pl](http://www.trimtab.pl)