

2005-08-17

## **PIVOTAL FMCG**

### **Branża Mięsna i Drobiarska**

Przedsiębiorstwa handlowo-produkcyjne działające na współczesnym rynku mięsnym i drobiarskim stale podejmują działania służące podniesieniu konkurencyjności i jakości świadczonych przez nie usług. Rosnąca na rynku konkurencja sprawia, że na wybór klienta wpływa wiele czynników: jakość sprzedawanego mięsa, różnorodność produktów, niska cena. Rozwiązanie adresowane jest do przedsiębiorstw, które stoją przed koniecznością usprawnienia działań pracowników, obniżenia kosztów, zwiększenia dochodów i poprawienia skuteczności podejmowanych decyzji wynikających z:

Wysokich kosztów sprzedaży,

Niskiej marży netto,

Braku skutecznego nadzoru nad pracownikami terenowymi,

Słabą znajomością dostępności własnych produktów na rynku,

Słabą znajomością konkurencji i własnej pozycji u klientów (detalicznych i hurtowych),

Proponowane przez Pivotal Polska rozwiązanie obejmuje wszystkie główne elementów działalności przedsiębiorstwa w branży mięsnej i drobiarskiej jednym spójnym systemem pozwalającym:

- efektywnie zarządzać i nadzorować sprzedażą mięsa, drobiu, wędlin, skupu żywca poprzez sieć hurtowni, sklepów i przedstawicieli handlowych;

- prognozować wielkość sprzedaży;

- utrzymać wysokie standardy jakościowe oferowanego asortymentu np.: normy przechowywania mięsa i wędlin;

- analizować konkurencję i ich rynkowe działania;

- skutecznie promować własną markę;

- obniżać koszty sprzedaży.

W praktyce oznacza to, że rozwiązanie pozwala zarządzać każdym etapem sprzedaży zaczynając od wyszukania i segmentacji klientów, zbierania zamówień, monitorowania cen produktów własnych i konkurencji, dystrybucję produktów, Van-selling, zarządzanie biurem obsługi klienta aż po ściąganie należności .

Główne elementy rozwiązania **Pivotal** FMCG Branża Mięsna i Drobiarska to:

Telefoniczne Centrum Obsługi Klienta i zbierania zamówień ? Pivotal Contact Center

Obsługa sprzedaży mobilnej (system dla przedstawicieli handlowych) ? Pivotal Sprzedaż Mobilna

Pivotal Management Portal: Portal dla kierownictwa dający bieżące informacje o rentowności poszczególnych klientów i produktów oraz realizacji zadań handlowych i marketingowych przez zespoły sprzedaży

System windykacji ? pozwalający na bieżące śledzenie zaległości płatniczych przez dział finansowy i przedstawicieli handlowych oraz automatyzujący i standaryzujący procedury windykacyjne

Hurtownie danych - Business Intelligence

System Pivotal FMCG Branża Mięsna i Drobiarska zwiększa efektywność przedstawicieli handlowych poprzez planowanie i nadzór realizacji trasówek, zadań marketingowych, bieżący nadzór nad sływem zamówień. Telefoniczne Centrum Zbierania Zamówień pozwala na kilkukrotne obniżenie kosztów pozyskania zamówień na stałe produkty (doświadczenia wskazują, że drogą telefoniczną można efektywnie zbierać do 40%-60% zamówień) umożliwiając przedstawicielom handlowym skuteczniejszą pracę przy rozszerzaniu oferty i pozyskaniu nowych klientów.

Dzięki oparciu obu modułów na wspólnej bazie danych zapewniony jest pełen przepływ danych pomiędzy przedstawicielami handlowymi i tele-centrum umożliwiającą śledzenie pozyskanych zamówień, przydzielanie zadań i wizyt.

Niskie marże dominujące na tym rynku zmuszają kierownictwo firm do szczególnie uważnego

śledzenia opłacalności poszczególnych produktów i klientów. Pivotal Portal Management to rozwiązanie pozwalające na szybką identyfikację zarówno produktów i klientów generujących stratę jak i tych najbardziej rentownych, ułatwiając skuteczne zarządzanie ofertą handlową i działem sprzedaży.

Istotnym uzupełnieniem zarządzania sprzedażą jest system windykacji należności. Duże rozdrobnienie odbiorców, długie terminy płatności i częsta nierzetelność odbiorców sprawia że jest ważny element działalności firm w branży mięsnej i drobiarskiej. Moduł windykacji umożliwia bieżące śledzenie sływu należności oraz pełną obsługę postępowania windykacyjnego aż po windykacji sądowej włącznie.

### Główne korzyści z wdrożenia rozwiązania Pivotal FMCG

#### Branża Mięsna i Drobiarska

#### Obniżenie kosztów pozyskania zamówienia

Koszt pozyskania zamówienia przez Telefoniczne Centrum Zbierania Zamówień jest kilkakrotnie niższy

### **Skuteczny nadzór na pracą przedstawicieli**

Praca aplikacji w trybie on-line (lub off-line) umożliwia kierownictwu wgląd w realizację wizyt i wyznaczo

W projektach prowadzonych przez naszą firmę udało się podnieść liczbę wizyt przedstawicieli z 12 do 2

### **Obniżenie kosztów sprzedaży**

Monitorowanie spływu należności i skuteczna windykacja pozwala znacznie ograniczyć koszty tzw. kred

### **Monitoring produktów własnych i konkurencji**

Aktualna informacja o dystrybucji własnych produktów ma szczególne znaczenie w okresach promocji i

Daje również możliwość podjęcia szybkich decyzji w przypadku agresywnych działań konkurencji.

### **Skalowalność**

System wykorzystywany jest zarówno przez niewielkie, np. regionalne oddziały wykorzystujące 10-20 st

### **Szybkość i łatwość wprowadzania zmian**

System Pivotal dostarczany jest wraz z narzędziem przy pomocy, którego został zbudowany i narzędzie

Daje to możliwość szybkiego reagowania na potrzeby rynku.

### **Bezpieczeństwo inwestycji**

Firma Pivotal Corporation przeznaczona, co roku, kilkanaście milionów dolarów na rozwój i doskonalenie s

Bezpieczeństwo ciągłości obsługi i serwisu na rynku polskim zapewniają duże firmy integratorskie będą

**Sprawną integracją z innymi systemami**

Nowoczesna technologia wymiany danych (EDI, XML, html, Middleware) zaimplementowana systemie P