

Do zarządzania mobilną strukturą sprzedaży i wymianą elektronicznych dokumentów, firma Dr Irena Eris oraz jej Partnerzy wybrali zintegrowane rozwiązanie Comarch ECOD. Comarch zrealizował w Dr Irena Eris kompleksowy projekt SFA (Sales Force Automation) łącznie z pełną integracją z systemami FK/ERP kluczowych partnerów firmy. W chwili obecnej proces obsługi sprzedaży mobilnej opartej o przedstawicieli handlowych partnerów dystrybucyjnych jest w pełni automatyczny.

### Cel:

- Usprawnić proces sprzedaży, analizy i raportowania działań przedstawicieli
- Zredukować koszty obsługi papierowych zamówień i faktur
- Przyspieszyć logistykę procesu zamawiania i sprzedaży
- U uruchomić komunikację elektroniczną z partnerami

Laboratorium Kosmetyczne Dr Irena Eris jest nagradzonym licznymi wyróżnieniami i znanym w Polsce i na świecie producentem i dystrybutorem kosmetyków pielęgnacyjnych dla kobiet i mężczyzn. W swoim portfolio posiada kilka marek – markę ekskluzywnych kosmetyków Dr Irena Eris, markę dero kosmetyków aptecznych Pharmaceris oraz marki masowe (ekonomiczne) jak Lirene czy Under Twenty. Firma posiada rozległą sieć sprzedaży, składającą się z blisko 100 przedstawicieli handlowych oraz kanału 13 partnerów dystrybucyjnych, rozmieszczonych na terenie całego kraju. Dotychczasowe raportowanie sprzedaży oraz przesyłanie zamówień zbieranych przez przedstawicieli handlowych partnerów Dr Irena Eris, oparte było o papierowe raporty, przesyłane faksem do biur regionalnych, w których następnie ręcznie wprowadzane były te dane do odpowiednich systemów ERP. Proces taki wydłużał czas raportowania. Utrudnione były również procesy analizy sprzedaży i wspomaganie działalności trademarketingowej przedstawicieli handlowych. Dużym problemem było także szybkie i bezbłędne rozliczanie przedstawicieli z powierzonych im zadań.

## Dr Irena Eris

### Rozwiązanie:

- System Comarch ECOD Agent
- Platforma komunikacyjna Comarch ECOD Operator
- Comarch – integracja systemu ECOD Agent z systemami FK/ERP partnerów firmy Dr Irena Eris

Comarch ECOD jest obecnie jedyną w Polsce platformą integrującą rozwiązania typu SFA i EDI. Umożliwia komunikację i obsługę procesów zachodzących w działach sprzedaży firm z branży produkcji, handlu i usług.

**Comarch ECOD Agent** to zaawansowane narzędzie wspomagające pracę organizacji sprzedaży opartych o przedstawicieli handlowych. W chwili obecnej, z aplikacji Comarch ECOD Agent korzysta już ponad 2000 przedstawicieli handlowych, pracujących w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych branż FMCG, AGD oraz farmaceutycznej. Kompleksowe narzędzie obejmuje aplikacje dla wszystkich szczebli zarządzania strukturą sprzedaży i marketingu w firmie.

**Comarch ECOD Operator** to największe w Polsce rozwiązanie B2B, dedykowane do usprawnienia współpracy pomiędzy partnerami procesu handlowego. Umożliwia wysyłanie i odbieranie elektronicznych zamówień, faktur, stanów magazynowych, cenników, katalogów produktów i innych dokumentów handlowych pomiędzy kontrahentami. System zapewnia transmisję opartą o polskie standardy komunikacyjne ECR ([www.ecr.pl](http://www.ecr.pl)) i możliwość współpracy jednego dostawcy z wieloma sieciami/partnerami handlowymi. Comarch ECOD Operator jest dostępny w kilku wersjach, począwszy od podstawowych usług, dostępnych z poziomu strony internetowej, do indywidualnych i bardzo zaawansowanych systemów EDI. Platforma posiada łącza międzyoperatorskie, pozwalające na komunikację z kontrahentami korzystającymi z usług innych operatorów. Rozległa struktura geograficzna platformy sięga poza granice kraju; z usług Comarch ECOD korzystają firmy o charakterze międzynarodowym. Struktura biznesowa Comarch ECOD obejmuje zarówno największe sieci handlowe jak i mniej-

sze sieci dystrybucyjne, sklepy detaliczne oraz ponad 3500 firm-producentów z branży: FMCG, farmaceutycznej czy elektrotechnicznej.

Nowością w ofercie Comarch jest zintegrowanie rozwiązania operatorskiego ECOD z systemem wspomagającym mobilną sprzedaż typu Sales Force Automation – Comarch ECOD Agent. Takie rozwiązanie umożliwia wyposażenie przedstawicieli handlowych producenta w system ułatwiający zbieranie zamówień ze sklepów detalicznych i przekazywanie ich elektronicznie do wskazanych dystrybutorów-hurtowni za pośrednictwem infrastruktury operatorskiej Comarch ECOD (system ECOD w kieszeni handlowca). Jest to całkowita nowość na rynku polskim – System EDI (elektroniczna wymiana dokumentów) oraz SFA (wsparcie sił sprzedaży) w jednym kompleksowym systemie zarządzania sprzedażą firmy.

### Wynik:

- **Korzyści operacyjne:** zmniejszenie kosztów obsługi zamówień detalicznych, szybsze i dokładniejsze raportowanie i analizowanie sprzedaży, kontrola działań przedstawicieli handlowych.
- **Korzyści strategiczne:** zawężenie współpracy z partnerami, usprawnienie procesów logistycznych.

Jakub Frankiewicz – Product Manager Retail&FMCG w COMARCH – *Wdrożenie w firmie Dr Irena Eris oraz u jej Partnerów, miało na celu usprawnienie procesów raportowania i analiz danych sprzedażowych, pochodzących od przedstawicieli handlowych, poprzez wdrożenie systemu mobilnego wsparcia sprzedaży Comarch ECOD Agent. Kluczowym aspektem projektu było zintegrowanie na jednej wspólnej platformie Comarch ECOD Agent wszystkich partnerów biznesowych Dr Irena Eris – 13 wyłącznych dystrybutorów regionalnych, każdy z odrębnym systemem FK/ERP. Dzięki temu możliwa stała się efektywna komunikacja na linii przedstawiciel handlowy – partner Dr Irena Eris – centrala Dr Irena Eris, za pośrednictwem platformy Comarch ECOD Agent.*

Częsty problem menedżera rozległej struktury sprzedaży to brak aktualnych i pozbawionych błędów danych sprzedażowych. Rozwiązaniem tego problemu może być system wspomagający mobilną sprzedaż.

Ryszard Kosiarski – prezes zarządu Eris Partner Lublin Sp. z o.o. – *Wdrożenie systemu Comarch ECOD w naszej firmie zaowocowało na kilku frontach; mamy teraz możliwość głębszego monitorowania, kontroli i analizy pracy przedstawicieli handlowych, szczegółowej analizy poczynąń naszej konkurencji oraz, w dobie kontroli kosztów, dokładny ich monitoring. Ponadto system ten umożliwił bezbłędną i szybką obsługę zamówień zbieranych przez naszych przedstawicieli handlowych. Dodatkowo planujemy uruchomienie komunikacji elektronicznej z naszymi kluczowymi klientami za pośrednictwem platformy Comarch ECOD Operator, która umożliwi nam redukcję kosztów operacyjnych, związanych z obsługą zamówień oraz przyspieszy procesy logistyczne w samej firmie.*

Redukcja kosztów już na etapie zakupu i wdrażania systemu SFA-EDI – outsourcing.

Jacek Badowski – Kierownik Działu IT w Laboratorium Kosmetycznym Dr Irena Eris – *Przeważnie zakup nowego systemu informatycznego łączy się z inwestycją w drogą infrastrukturę sprzętową i komunikacyjną. Model pełnego outsourcing'u, zaoferowany przez Comarch w ramach wdrożonego rozwiązania, pozwolił nam tego uniknąć. Comarch bierze na siebie całą odpowiedzialność za prawidłowe funkcjonowanie systemu, zapewnia odpowiedni sprzęt (serwery, routery oraz firewalle) oraz usługi (instalacja, szkolenia, help-desk). Użytkownicy mobilni (przedstawiciele pracujący na HP iPAQ oraz kierownicy regionalni posiadający aplikację na Desktop PC) korzystają z aplikacji off-line, pozwalającej na synchronizację z centralną bazą danych na żądanie. Do komunikacji wykorzystywane są telefony GSM z opcją Bluetooth i GPRS lub inny, stały dostęp do sieci Internet. W centrali firmy korzystamy z aplikacji centralnej, udostępnianej poprzez klienta terminalowego. Dodatkowo, z poziomu klienta terminalowego, użytkownicy centrali mają dostęp do rozbudowanego modułu raportującego Comarch ECOD, umożliwiającego kompleksową analizę danych z systemów Comarch ECOD.*

### Więcej informacji

Więcej informacji o ofercie firmy COMARCH SA znajdziecie Państwo na witrynie internetowej: <http://www.comarch.pl> oraz <http://www.ecod.pl>