



# COMARCH ECOD AGENT 2.0

Posiadanie rozproszonych i mobilnych struktur w firmie w postaci przedstawicieli handlowych lub serwisantów stanowi duże wyzwanie organizacyjne. Dochodzi do tego częsta rotacja tych pracowników. Aby sprostać tym wyzwaniom, potrzebne jest narzędzie, które umożliwi z jednej strony kontrolę podległych struktur sprzedaży lub serwisu, a z drugiej będzie stanowił wsparcie dla ludzi pracujących w terenie przy obsłudze klientów. Takim rozwiązaniem jest Comarch ECOD Agent 2.0.

## PRZEGLĄD ROZWIĄZANIA

**Comarch ECOD Agent 2.0** to system klasy Sales Force Automation (system wsparcia sprzedaży), który zapewnia kompleksową obsługę punktu sprzedaży przez terenowe siły sprzedaży (mobilnych pracowników). Dla spełnienia oczekiwań działów sprzedaży, trade marketingu i logistyki, system Comarch ECOD Agent 2.0 został podzielony na odrębne wersje w zależności od zakresu odpowiedzialności jego poszczególnych użytkowników na:

- Moduł dedykowany dla przedstawicieli handlowych
- Moduł dedykowany dla kierowników regionalnych
- Moduł dla pozostałych użytkowników (m.in. dla administratorów, pracowników marketingu, trade marketingu czy logistyki).

**Comarch ECOD Agent 2.0** to nie tylko kolejny system mobilnej sprzedaży. To przede wszystkim sprawdzone i kompleksowe narzędzie, pozwalające na skuteczne zarządzanie terenowymi siłami sprzedaży, które obsługują zarówno nowoczesny, jak i tradycyjny kanał sprzedaży. Zaletą rozwiązania oferowanego przez Comarch jest jego pełna integralność z innymi produktami i usługami świadczonymi przez Comarch – systemami Comarch ECOD Dystrybucja (platforma integracyjno-raportującej) i Comarch ECOD Business Portal (aplikacja do raportowania i komunikacji z partnerami biznesowymi).

## KORZYŚCI, JAKIE DAJE SYSTEM COMARCH ECOD AGENT 2.0



### Wzrost przychodów i zysków poprzez:

- Wykorzystanie potencjału sprzedażowego klientów
- Optymalizację wykorzystania mechanizmów promocyjnych
- Optymalizację wykorzystania materiałów POS

### PRZYCHODY



### Optymalizacja kosztów poprzez:

- Niższe koszty obsługi klienta
- Kontrolę i redukcję kosztów związanych z pracą mobilnych sił sprzedaży

### KOSZTY



### Wsparcie w organizacji pracy poprzez:

- Wsparcie w codziennej pracy sieci sprzedaży
- Elektroniczną wymianę danych z partnerami biznesowymi
- Pełną i stale aktualizowaną wiedzę o rynku i klientach
- Dotarcie z właściwą ofertą do właściwych klientów
- Zarządzanie wielkością i strukturą stocku

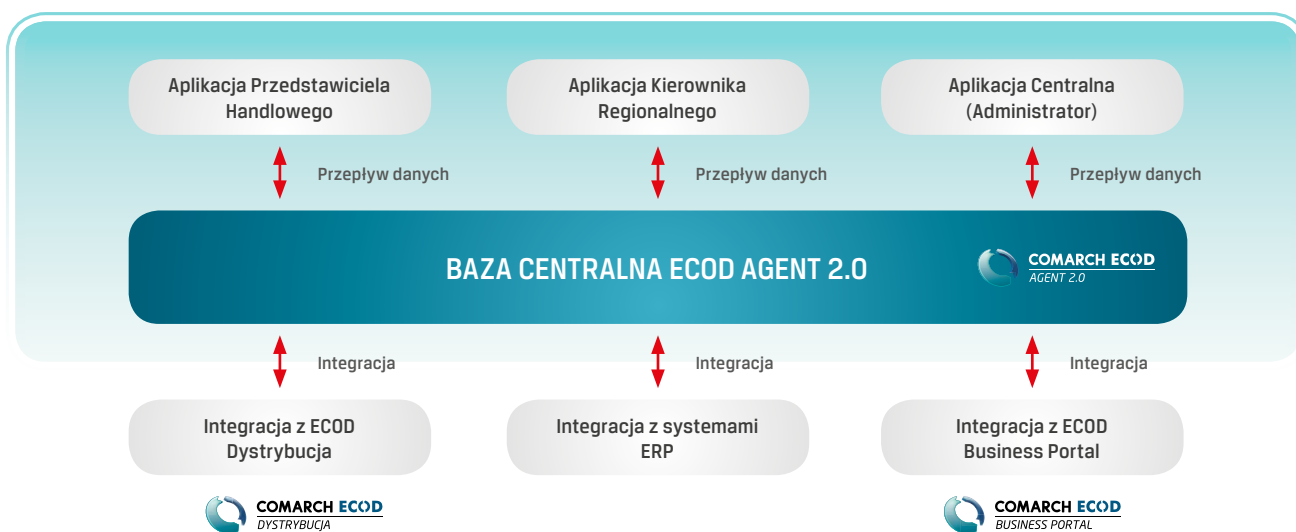
### ORGANIZACJA PRACY

## KLUCZOWE FUNKCJONALNOŚCI

Comarch ECOD Agent 2.0 udostępnia szereg modułów funkcjonalnych, które pozwalają na kompleksową obsługę procesów sprzedażowych i marketingowych w firmie produkcyjnej czy dystrybucyjnej. Do najważniejszych modułów należą:

- Moduł analityczno-raportujący (raportowania, monitoring KPI)
- Moduł karty klienta, karty produktu
- Moduł wizyt (ankiety, zadania, monitoringi, zamówienia, promocje)
- Moduł zarządzania materiałami POS i środkami trwałymi
- Moduł kosztów
- Moduł CRM
- Moduł budżetów
- Moduł targetowy (targety sprzedażowe i niesprzedażowe)
- Moduł trade-marketingowy (zarządzanie półką, standardami dystrybucyjnymi, merchandisingowymi)
- Moduł komunikacyjny (wewnętrzny komunikator)

ARCHITEKTURA ROZWIĄZANIA COMARCH ECOD AGENT 2.0:



## DLACZEGO COMARCH ECOD AGENT 2.0?

- Szybki start projektu
- Sprawdzone, funkcjonalne rozwiązanie
- Ergonomia i łatwość obsługi
- Duże możliwości konfiguracji i dostosowania do potrzeb klienta
- Integracja z rozwiązaniem Comarch ECOD Dystrybucja i Comarch ECOD Business Portal
- Kompleksowa obsługa wdrożenia
- Wiedza i doświadczenie specjalistów Comarch zdobyte w kraju i zagranicą gwarantujące sukces projektu
- Ciągły rozwój systemu

## NASZE DOŚWIADCZENIE

System Comarch ECOD Agent wykorzystuje wiele firm z branż **Retail&FMCG**: Agros Nova, Ambra, Alef Corporation (Ukraina), Atlantic, Bacardi-Martini, Diageo Polska, Dr Irena Eris, Makarony Polskie, PWC Mieszko, Navo PGD, Oceanic, Polmos Bielsko-Biała, SaraLee, Sobieski, Sokpol, Stella Pack, Wawel, Wilbo, Müller Dairy Polska; **budowlanej**: Effector, Gaspol; **AGD**: Amica oraz **farmaceutycznej**: Pliva Kraków (grupa Teva), Wyeth (grupa Pfizer).

[www.wsparciesprzedazy.com.pl](http://www.wsparciesprzedazy.com.pl)

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

[www.uslugi.comarch.pl](http://www.uslugi.comarch.pl)

Comarch SA

Al. Jana Pawła II 39 a  
31-864 Kraków

Polska

tel.: +48 12 64 61 000

fax: +48 12 64 61 100

e-mail: [services@comarch.com](mailto:services@comarch.com)

[www.comarch.com](http://www.comarch.com)

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

[www.comarch.de](http://www.comarch.de)

[www.comarch.ru](http://www.comarch.ru)

[www.comarch.fr](http://www.comarch.fr)

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567. Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8.051.637,00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677 - 00 - 65 - 406

Copyright © Comarch 2011. Wszystkie prawa zastrzeżone.

PL-2011.03