



CASE STUDY
OPIS REALIZACJI WDROŻENIA SYSTEMU
COMARCH BI POINT W FIRMIE BRIFOX



Dla firmy będącej jednym z liderów na rynku dystrybucji klejów zostały opracowane i wdrożone zaawansowane narzędzia analityczne klasy business intelligence. Wykorzystano rozwiązanie Comarch BI Point, będące częścią systemu Comarch ERP XL, a dostęp do platformy jest realizowany z poziomu chmury.

O FIRMIE BRIPOX

Bripox Sp. z o.o. to wyłączny dystrybutor na Polskę popularnych klejów urugwajskiego producenta Fenedur. W ofercie warszawskiej firmy znajdują się marki: Kropelka, Poxipol, Poxilina, Ośmiorniczka i TADAM. Za budowanie rynku i zbieranie za mówień od sklepów i sieci handlowych odpowiedzialni są przedstawiciele handlowi, którzy aktywnie poszukują nowych klientów, zbierają zamówienia i dbają o wygląd ekspozycji na sklepowych półkach.

WYZWANIA

Największym ograniczeniem codziennej działalności biznesowej Bripoxu był brak spójnej bazy danych gromadzącej najważniejsze informacje biznesowe. W firmie funkcjonowało kilka programów m.in.: do ewidencji sprzedaży i należności, do ewidencji kosztów i zobowiązań oraz do obsługi księgowości. Oznaczało to brak spójnych analiz i konieczność żmudnej, ręcznej integracji danych pomiędzy programami. Nie mniejszym ograniczeniem był brak narzędzia do sporządzania analiz uwzględniających

dane z ankiet przeprowadzanych przez przedstawicieli handlowych podczas wizyt u klientów. A takich raportów oczekiwał zarząd w Urugwaju. Z kolei kierownictwo w Polsce potrzebowało raportów z realizacji przez handlowców przy pisanych im planów sprzedażowych. Kierownicy regionów odczuwali przede wszystkim brak informacji o stanach wierzytelności klientów podległych im przedstawicieli handlowych.

Rozproszone środowisko aplikacyjne oznaczało, że dane do raportów były pobierane z dostępnych, różnorodnych programów i składane ręcznie.

Dodatkowo w Bripoxie wykorzystywano aplikację do obsługi sieci mobilnej sprzedaży oferującą jedynie podstawowe funkcjonalności, przez co handlowcy nie mogli tworzyć np. rezerwacji na towar, a nawet nie mieli dostępu do raportów o należnościach klientów i realizacji planów sprzedażowych.

Stany magazynowe wymagały ręcznej synchronizacji, przez co szybko stawały się nieaktualne. Przedstawicielom doskwierały też problemy z ergonomią posiadanego programu. Przykładowo, musieli ręcznie tworzyć dokumenty przyjęć i wydań podczas przesuwania towarów pomiędzy magazynami czy wpisywać dane sprzedażowe do programu księgowego.

Nienowoczesne, rozproszone i niedostosowane do potrzeb Bripoxu oprogramowanie przekładało się na zmniejszenie efektywności działań całej organizacji.

KOMPLEKSOWE ANALIZY

Rozwiązaniem bolączek trawiących Bripox okazało się nawiązanie współpracy z Comarchem. W efekcie prac konsultantów firmy Prospeo, partnera wdrożeniowego Comarchu, powstało jednorodne rozwiązanie w całości oparte o Comarch ERP XL. Obszar analityczny zyskał nowe możliwości dzięki wykorzystaniu chmurowego rozwiązania Comarch BI Point. Sprzedaż mobilna jest obsługiwana przez natywną aplikację Comarch Mobile.

Najciekawszym fragmentem rozwiązania, niejako spinającym wszystkie obszary działalności Bripoxu, jest Comarch BI Point, który umożliwia kompleksowe i wielowymiarowe analizy w chmurze. Analizuje informacje, porównując ze sobą dane sprzedażowe, marketingowe, pochodzące z serwisów społecznościowych, statystyki publiczne, benchmarki rynkowe i wiele innych. Działa w przeglądarce internetowej, dlatego do pełnego korzystania wymagane jest jedynie urządzenie z przeglądarką i dostępem do internetu. Dzięki jego wykorzystaniu możliwe staje się efektywne wykorzystanie firmowych danych do podejmowania świadomych decyzji, co w efekcie przyczynia się do lepszej realizacji celów biznesowych.

- Comarch BI Point pozwala na analizę danych pochodzących z różnych źródeł. W przypadku Bripoxu połączenie danych z wcześniej wykorzystywanych programów i funkcjonalności Comarch ERP XL dało nową jakość – zauważa Paweł Pызara, prezes zarządu Prospeo, pełniący rolę kierownika projektu podczas wdrożenia w Bripoxie.

Na uwagę zasługuje fakt, iż samo uruchomienie tych zaawansowanych narzędzi analitycznych trwało niespełna miesiąc, prace zakończyły się w lipcu 2018 r. wraz ze startem rozwiązania. Cały proces poprzedziły cztery miesiące przygotowań i analiz

wdrożeniowych. W efekcie, radykalnej zmianie uległ obszar IT Bripoxu zyskując nowe funkcjonalności, dzięki którym organizacja może wznieść się na nowy poziom działalności.

Obecnie dostępne są raporty danych historycznych. Możliwy stał się dostęp do historycznych danych sprzedaży towarów z podziałem na handlowców i powiązanych z nimi klientów za ostatnie 5 lat.

Dzięki rozwiązaniu Comarch BI Point analitycy zyskali możliwość tworzenia raportów nietypowych, przykładowo wykazujących stan magazynowy kompletów promocyjnych z rozbiciem na składowe. - Informację o powiązaniu składowych z kompletami promocyjnymi udało się uzyskać dzięki możliwości odpowiedniej konfiguracji struktury danych ERP XL. Przed wystaniem danych operacyjnych do hurtowni danych, odpowiednie skrypty SQL generują nową strukturę, w której zapisane są dodatkowe informacje. - wyjaśnia Paweł Pызara.

Handlowcy i kierownicy regionalni otrzymali bezpośredni dostęp do kluczowych danych, które wcześniej musiały być im udostępnione przez biuro handlowe, co zabierało dużo czasu i angażowało pracowników. Aktualnie analiza wizyt handlowych bazuje na ankietach tworzonych przez przedstawicieli handlowych w Mobilnej Sprzedaży. Raport korzysta z około 100 pól umieszczonych w strukturze wizyt handlowych CRM. Ten raport jest skrupulatnie analizowany przez centralę w Urugwaju.

O sukcesie wdrożenia zdecydowała przewaga funkcjonalności Comarch BI Point w stosunku do konkurencyjnych rozwiązań. Jednak nie mniejsze znaczenie miały: restrykcyjna umowa wdrożeniowa, doświadczony zespół wdrożeniowy, a także duże zaangażowanie klienta.

- Nowe oprogramowanie umożliwiło nam mocny wzrost efektywności i duże lepsze alokowanie zasobów. Rozwiązanie okazało się idealne dla rozproszonej struktury sprzedażowej kumulując natychmiastowo informacje na poziomie firmy, ale jednocześnie przekazując przedstawicielom handlowym strumień koniecznych analiz. Zarządzanie kluczowymi klientami, zarządzanie terytoriami i zarządzanie szansami stało się o wiele bardziej przejrzyste i zakończone sukcesami. To wszystko spięte nowoczesną logistyką, księgowością i CRM – podsumowuje Jacek Klimek, prezes zarządu Bripox Sp. z o.o.

SYTUACJA BIZNESOWA PRZED WDROŻENIEM

- Brak spójnej bazy danych
- Brak narzędzia do sporządzania analiz
- Uboga funkcjonalność narzędzi mobilnej sprzedaży
- Problemy z ergonomią posiadanego programu

A przez to brak spójnych analiz i konieczność ręcznego przenoszenia danych pomiędzy programami.

KORZYŚCI PO WDROŻENIU

- Mocny wzrost efektywności
- Lepsze alokowanie zasobów
- Kumulowanie informacji na poziomie firmy strumienia wymaganych analiz
- Przejrzyste zarządzanie kluczowymi klientami
- Łatwiejsze zarządzanie szansami sprzedażowymi
- Nowoczesne procedury logistyczne, księgowe i CRM

WIĘCEJ
O COMARCH BI POINT
WWW.COMARCH.PL/BI



Rozwiązanie okazało się idealne dla rozproszonej struktury sprzedażowej kumulując natychmiastowo informacje na poziomie firmy, ale jednocześnie przekazując przedstawicielom handlowym strumień koniecznych analiz.

JACEK KLIMEK
PREZES ZARZĄDU BRIPOX SP. Z O.O.

KONTAKT

Odwiedź www.comarch.com żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach:

Albania	Malezja
Austria	Panama
Belgia	Polska
Brazylia	Rosja
Kanada	Hiszpania
Chile	Szwajcaria
Chiny	Turcja
Finlandia	UAE
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

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 8,133,349.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406.

Copyright © Comarch 2017. Wszystkie prawa zastrzeżone.