



Aktualna panorama:
Salon - Biturko

Salon

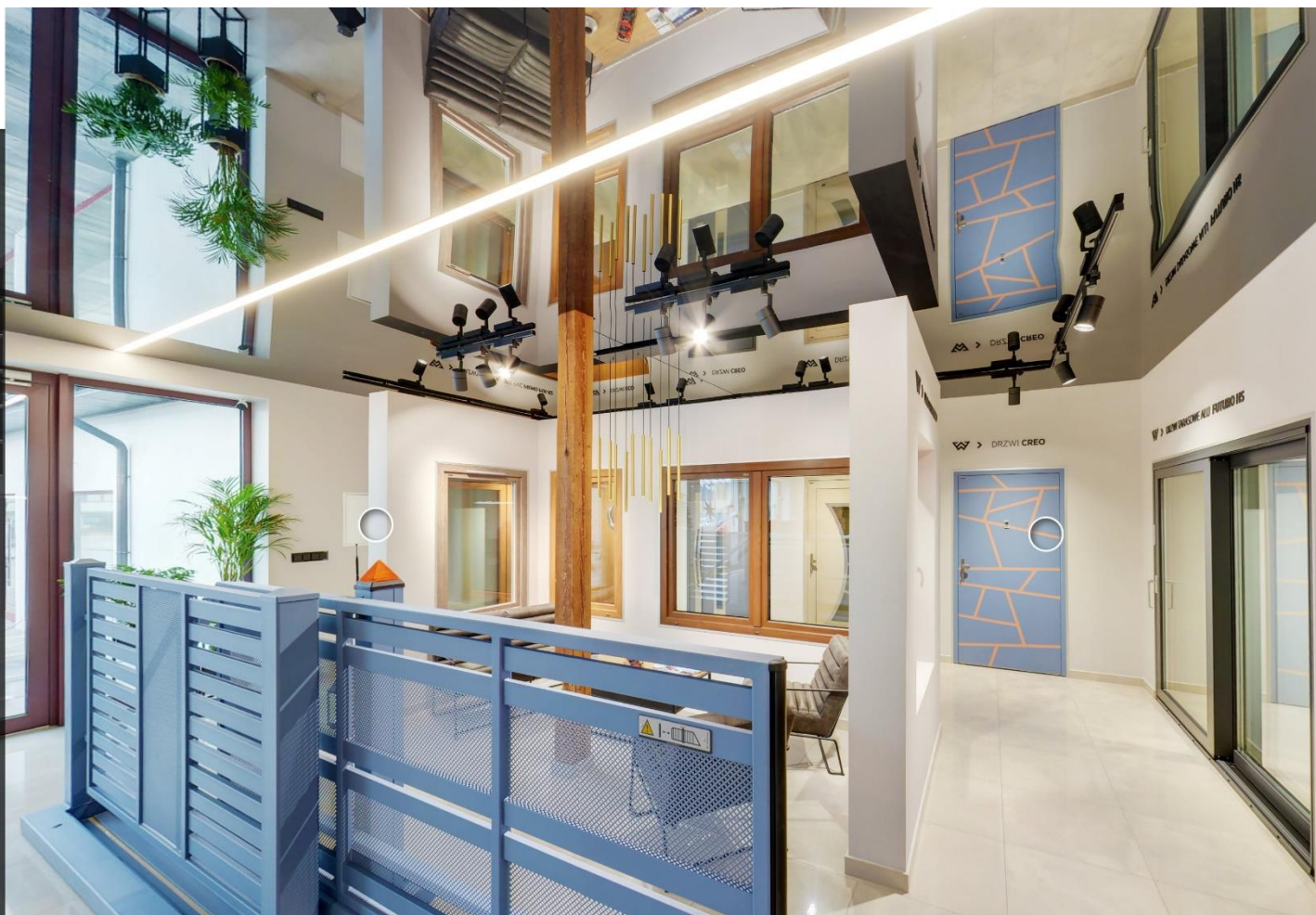
Ogrodzenia

Bramy garażowe

Jeden design

Drzwi

Widok z zewnątrz



Case Study

Comarch DMS w EURO PŁOT

17/10/2022



O firmie EURO PŁOT

Firma EURO PŁOT jest wykonawcą, producentem oraz dostawcą ogrodzeń panelowych, gabionowych oraz przemysłowych. Ich oferta to również duży wybór bram garażowych, wjazdowych oraz przemysłowych wraz z pełną automatyką. Firma oferuje swoje usługi na terenie całego kraju z siedzibą w Bukowie w woj. Łódzkim. Jest liderem sprzedaży produktów marki WIŚNIEWSKI. Firma stawia na rozwój i nowoczesne rozwiązania informatyczne usprawniające codzienną pracę. Codziennie przyjmują mnóstwo zamówień telefonicznych i nie tylko, które później obsługują za pomocą oprogramowania Comarch ERP Optima. Dodatkowo łączą sprzedaż z montażem, dostawą i analizą potrzeb klienta.

Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Firma Euro Płot przed wdrożeniem systemu Comarch DMS korzystała tylko z rozwiązań zapewnianych przez system Comarch ERP OPTIMA. Do czynności handlowych było to wystarczające, natomiast pomiary, montaż i sprawdzenie jakości usług były problematyczne. O ile niektóre funkcje zapewnia sam system ERP to firma EURO PŁOT chciała połączyć wszystkie te funkcjonalności razem.

EUROPŁOT potrzebował systemu, który zapewni:

- Łatwy dostęp do danych odnośnie zamówień od samego początku procesu, aż do jego końca,

- Możliwość kontrolowania czasu poświęcanego na poszczególne etapy podczas realizacji zamówienia,
- przekazywanie informacji jednym kanałem do osób odpowiedzialnych za sprzedaż,
- wypełnianie kart pomiarowych na urządzeniach mobilnych z dowolnego miejsca na świecie,
- integrację z systemem Comarch ERP OPTIMA

Głównym problemem w firmie EURO PŁOT był słaby przepływ informacji wewnątrz firmy. Przekazywanie danych odnośnie zamówień odbywało się za pomocą telefonów, maili oraz drukowanych ofert. Kilka kanałów przepływu informacji powodowało niedomówienia i nieścisłości co za tym idzie niezadowolone klientów i wydłużenie czasu realizacji zamówienia. Kolejnym problemem był brak możliwości śledzenia historycznych ustaleń z klientem. Dodatkowo karty pomiarowe funkcjonowały w wersji „papierowej” co rodziło opóźnienia i błędy w ich obiegu. Firma traciła dużą ilość zamówień wynikających z błędów organizacyjnych, systematyczności i kontroli procesu: sprzedaży > pomiaru > dostawy > montażu, na każdym z etapów zdarzały się rezygnacje Klienta. Potencjał sprzedażowy był marnowany poprzez bardzo długie przygotowywanie ofert bez ujednoliconej metodyki pracy.

Przebieg wdrożenia i korzyści

Comarch DMS okazał się znakomitym rozwiązaniem łączącym procesy w firmie EURO PŁOT. Zaproponowano obieg zawierający wszystkie procesy

w firmie rozpoczynając od sprzedaży, poprzez montaż i badanie zadowolenia. Każde zamówienie złożone



przez klientów najpierw jest wprowadzane w systemie DMS. Czas realizacji wdrożenia to 6 msc – wdrożenie wykonane od A do Z.

Korzyści z wdrożenia systemu:

System zintegrowany jest z oprogramowaniem Comarch ERP Optima - umożliwiło to w prosty sposób generowanie ofert handlowych wraz z towarami na podstawie danych wcześniej uzupełnionych przez przedstawiciela. W przypadku gdy klient przełoży rozmowę na inny termin w systemie DMS przedstawiciel uzupełnia przebieg rozmowy. Dzięki temu kolejne rozmowy z klientem przebiegają sprawniej i nie tracą czasu na zadawanie tych samych pytań. Po zrealizowanej sprzedaży, gdy klient wybrał opcję z montażem realizowany jest pomiar w systemie DMS w terenie. Umożliwia to funkcjonalność korzystania z systemu DMS w smartphonie pracownika wykonującego pomiar. Po wykonaniu pomiaru i wypełnieniu danych inspektor zapisuje dane w DMS do których dostęp ma biuro w tej samej

sekundzie. Przyspiesza to kompletację asortymentu. Dodatkowo przełożenie terminu montażu przez klienta widnieje w systemie DMS. W łatwy sposób można wrócić do obiegu i odświeżyć sobie ustalone wcześniej szczegóły.

Wymierne korzyści z wdrożenia obiegu ofertowania i sprzedaży wraz z montażem w Comarch DMS:

- 21% wzrostu sprzedaży
- 38% wzrostu wykonanych ofert dla klientów
- Oszczędność kosztu dojazdu dzięki elektronicznej wymianie informacji ~1100 zł mc
- Oszczędność czasu wykonania procesu od A do Z ~1950 zł mc
- Oszczędność czasu wykonania ofert ~ 980 zł mc

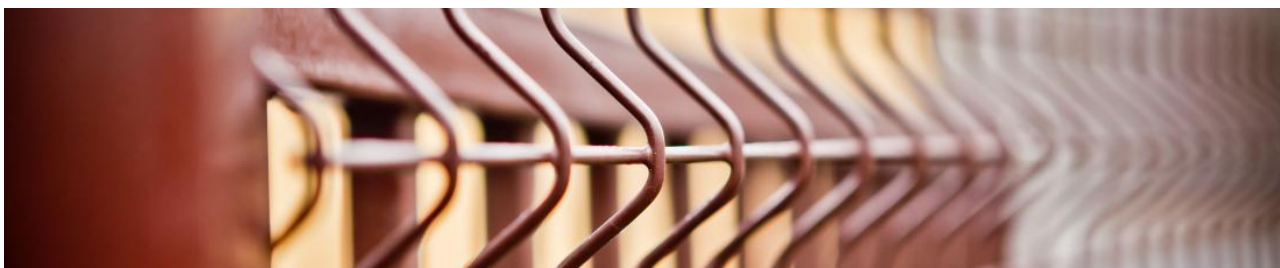
Informację w łatwy i przejrzysty sposób przekazywane są do odpowiednich osób. Wszystkie dane wprowadzane są tylko raz (kontrahent, towary, ilości itd.)

Okiem Klienta

„Jako regionalny Lider sprzedaży ogrodzeń, bram garażowych i wjazdowych polecamy rozwiązania Comarch S. A. a w szczególności system Comarch ERP Optima z modułem elektronicznego obiegu dokumentów DMS”

Marek Bochra

Prezes firmy EURO PŁOT



Dane Klienta



EURO PŁOT

Buków 15

97-225 Ujazd

537 255 050

ogrodzenia-europlot.pl

Dane osoby kontaktowej

Elżbieta Bochra

Dyrektor Operacyjny

ela@europlot.pl

533 363 197

Firma wdrażająca



ITEGER SP. Z O. O.

Spalska 27

97-200 Tomaszów Mazowiecki

607 400 984

iteger.pl

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	ZEA
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, 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 wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2022. Wszystkie prawa zastrzeżone.