



**COMARCH**  
**Mobile**



## Case Study

Comarch ERP XL – Comarch Mobile Sprzedaż  
w firmie Greinplast Sp. z o.o.

06/12/2022



## O firmie Greinplast Sp. z o.o.

Greinplast Sp. z o.o. jest polską firmą rodzinną, która od 1997 roku z powodzeniem umacnia swoją pozycję na rynku chemii budowlanej. W ofercie firmy znajduje się kilkaset produktów, m.in.: systemy ociepleń, tynki, farby fasadowe, okładziny elewacyjne, szpachle i gładzie, impregnaty i wiele innych.

Produkty Greinplast dedykowane są dla profesjonalistów – świadomych i wymagających wykonawców budowlanych. Ich atutem jest wysoka jakość, która osiągnięta jest dzięki używanym surowcom oraz zaangażowaniu zespołu ekspertów doskonalących receptury produktów w nowoczesnym, firmowym laboratorium. Dystrybucja odbywa się za pośrednictwem sieci oddziałów i przedstawicieli na terenie całego kraju.

Firma od lat świadomie wybiera sprawdzone rozwiązania informatyczne. Od 2015 roku Greinplast pracuje na rozwiązaniach producenta Comarch S.A. Przez wiele lat firma korzystała z systemu Comarch ERP Optima. Rozwój firmy sprawił, że przyszedł czas na rozwiązanie Comarch ERP XL moduł Comarch Mobile Sprzedaż, które wdrożyła firma Sagitum S.A.

## Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Największe wyzwania firmy Greinplast wynikały ze struktury firmy. Wielooddziałowość oraz rozproszenie danych w kilku systemach utrudniały codzienną pracę. Podstawową potrzebą było wdrożenie rozwiązania, które usprawniłoby codzienną pracę handlowców, a dodatkową – ustrukturyzowanie raportowania pracy.

Przed wdrożeniem rozwiązania Comarch Mobile Sprzedaż firma Greinplast nie posiadała rozwiązania informatycznego dedykowanego handlowcom.

Firma Greinplast zatrudnia ponad 34 handlowców pracujących na terenie całego kraju w różnych województwach. Firmie zależało na szybkiej i sprawnej obsłudze zamówień od momentu ich przyjęcia, aż do realizacji. Jednak tak duże rozproszenie firmy powodowało utrudnienia w obsłudze klienta na poziomie, który satysfakcjonował Greinplast.

Handlowcy, będąc u klientów, na miejscu składali zamówienia telefonicznie do centrali. Nie mieli bieżącego wglądu w aktualne stany magazynowe. Weryfikacja stanów magazynowych musiała za każdym razem odbywać się telefonicznie, przez co tracili czas swój i klienta.

Przy tak dużej ilości produktów, które znajdują się w ofercie firmy, oraz przy tak dużej liczbie handlowców



działających w terenie – brak wglądu znacznie komplikował i opóźniał realizację zamówień.

Podstawą efektywnie działającej firmy jest również skuteczna komunikacja. Wyzwaniem w firmie Greinplast było zapewnienie sprawnego przekazywania informacji pomiędzy handlowcami a biurem.



#### Sytuacja biznesowa przed wprowadzeniem systemu:

- Brak dostępu do aktualnych stanów magazynowych
- Brak bieżącego przepływu zamówień od handlowca do firmy i magazynu
- Utrudniona komunikacja i przepływ bieżących informacji pomiędzy handlowcem i biurem
- Brak wglądu w rozrachunki klientów
- Brak podglądu do obrotu

#### Przebieg wdrożenia i korzyści

We wdrożenie zaangażowany był zespół wdrożeniowców po stronie firmy Sagitum i zespół po stronie klienta. Dużym wsparciem okazał się udział w projekcie Dyrektora regionalnego sprzedaży – Tomasza Burczaka. Pan Tomasz, jako inicjator wdrożenia rozwiązania Comarch Mobile Sprzedaż, frontował ze strony klienta, przedstawiając potrzeby firmy.

Samo wdrożenie trwało około pół roku. Na podstawie rozmów z klientem dokonano weryfikacji funkcjonalności. Niektóre były możliwe do wprowadzenia w rozwiązanie Comarch Mobile Sprzedaż, inne wymagały implementacji niestandardowych. Szkolenie pracowników odbywało się formule zdalnej.

W przypadku rozwiązania Comarch Mobile Sprzedaż współpraca z Comarch ERP XL opiera się na modułach Sprzedaż i Administracja, a także module Administrator oddziałów.

Ważną zaletą tego rozwiązania jest możliwość weryfikowania przez handlowca statusu realizacji złożonych zamówień oraz należności kontrahenta. Przedstawiciel handlowy, będąc na miejscu u klienta, składa zamówienia sprzedaży i ma bezpośredni wgląd do bazy towarowej oraz jej stanów magazynowych.

Zamówienia od razu przesyłane są do systemu Comarch ERP XL, gdzie są obsługiwane i przekazywane jako dyspozycje wysyłki do działu logistyki i magazynu.

#### Korzyści z wdrożenia systemu:

- Dwukrotne przyspieszenie realizacji zamówień sprzedaży, dzięki stałemu dostępowi do stanów magazynowej oraz całej oferty towarowej
- Trzykrotne zwiększenie wartości sprzedaży poszczególnych oddziałach w porównaniu do sytuacji przed wdrożeniem aplikacji
- Uzyskanie 95% realizacji zamówień pochodzących z aplikacji Comarch Mobile
- Szybsze reagowanie i przekazywanie klientowi informacji
- Szybsze ściąganie płatności
- Rozszerzenie asortymentu u klienta poprzez posiadanie wiedzy o towarach na magazynie
- Wysyłanie ofert w postaci profesjonalnie przygotowanego szablonu
- Odciążenie biura w odpowiadaniu na powtarzające się pytania

Wdrożona aplikacja jest narzędziem wspierającym codzienną pracę handlowców pracujących w terenie w całej Polsce.

Dzięki niej handlowcy mogą planować i rejestrować zrealizowane wizyty handlowe. Składane zamówienia dzięki synchronizacji danych pojawiają się w systemie Comarch ERP XL, gdzie mogą być od razu realizowane i obsługiwane logistycznie.

Przedstawiciele handlowi za pomocą raportów sprzedaży mogą w prosty sposób generować zestawienia o średnim rabacie dla klienta i raporty średniej prowizji.

Dzięki aplikacji Comarch Mobile Sprzedaż firma osiągnęła założony cel, którym była automatyzacja procesów handlowych.

## Okiem Klienta

*„Z pełnym przekonaniem polecamy aplikację Comarch Mobile Sprzedaż oraz solidnego Partnera Comarch – firmę Sagitum S.A. Efektywna praca w aplikacji nie byłaby możliwa bez zapewnienia przez Sagitum odpowiedniego wsparcia wdrożeniowego, a także asysty technicznej podczas produkcyjnego uruchomienia aplikacji we wszystkich oddziałach. Dzięki intuicyjnej architekturze rozwiązania mogliśmy w pełni wykorzystać potrzebne nam funkcjonalności. Dodatkowo byliśmy w stanie wskazać, które z modułów nie będą na tym etapie wykorzystywane przez handlowców i je tymczasowo ukryć, sprawiając, że aplikacja stała się jeszcze bardziej przejrzysta dla końcowych użytkowników. Bez tego narzędzia nie wyobrażamy sobie pracy naszych przedstawicieli handlowych pracujących w różnych regionach całego kraju. Jeżeli coś nie przeszkadza w pracy, a poprawia jej dynamikę, to zwiększa jakość serwisu, a to znaczy, że jest dobre”.*

### Tomasz Burczak

Dyrektor regionalny sprzedaży

## Dane Klienta



Greinplast Sp. z o.o.  
Krasne 512b, 36-007 Krasne, Polska  
(0 17) 77 13 555  
+48 663 663 455  
<https://www.greinplast.pl/>

### Dane osoby kontaktowej

Tomasz Burczak  
Dyrektor Regionalny  
[tomasz.burczak@greinplast.pl](mailto:tomasz.burczak@greinplast.pl)  
+48 667 667 875

## Wdrożone moduły Comarch ERP XL

- Comarch Mobile Sprzedaż
- Moduł Sprzedaż
- Moduł Zamówienia
- Moduł Produkcja
- Moduł Środki Trwałe
- Moduł Księgowość
- Moduł Administracja
- Comarch PPK
- Comarch e-Sprawozdania
- Comarch BI
- Comarch WMS

## Firma wdrażająca



Sagitum S.A.  
ul. Jana Twardowskiego 9  
35-302 Rzeszów  
17 777 61 00  
[www.sagitum.pl](http://www.sagitum.pl)

### Dane osoby kontaktowej

Marzena Mędrek-Ciura  
Menadżer ds. Konsultingu  
[marzena.medrek@sagitum.pl](mailto:marzena.medrek@sagitum.pl)  
+48 661 997 776

Odwiedź [www.comarch.com](http://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.