

## CASE STUDY

### UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ



Η UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΟ ENTERSOFT ROCKETBIZ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ

#### Κλάδος

Εμπορία προϊόντων οικιακής χρήσης, προσωπικής φροντίδας και παγωτού

#### Προφίλ Πελάτη

Η Unilever Tseriotis Cyprus ανέλαβε το 2012 πωλήσεις και μάρκετινγκ των προϊόντων οικιακής χρήσης, προσωπικής φροντίδας και παγωτού της Unilever, ενώ πλέον έχει στο χαρτοφυλάκιο ονόματα όπως Lux, Dove, Comfort, Cif, Domestos, Skip, Algida και Ben & Jerry's κλπ.

#### Χρήστες

25

#### Πρόκληση

Η αποτελεσματική διαχείριση του μικρού κύκλου πώλησης της κατηγορίας του παγωτού, καθώς και την παράλληλη αύξηση του διαθέσιμου χρόνου για παραδόσεις στα σημεία πώλησης και συνεχείς ανεφοδιασμούς.

#### Λύση

Entersoft Pocketbiz xVan / Field Sales

#### Οφέλη

- Αποδοτικότερη διαχείριση του χρόνου με αποτέλεσμα αύξηση της παραγωγικότητας
- Οργάνωση και έλεγχος κύκλου επισκέψεων των πωλητών
- Αποτελεσματική διαχείριση των εργασιών του λογιστηρίου
- Ενοποιημένη πληροφόρηση για όλα τα σημεία πώλησης



#### Η Εταιρεία

Η επιτυχημένη συνεργασία μεταξύ των Unilever και Π.Μ. Τσεριώτη η οποία χρονολογείται από το 1916, προχώρησε ένα βήμα παραπέρα, με τη δημιουργία της Unilever Tseriotis Cyprus, το 2012, που ανέλαβε τις πωλήσεις και το μάρκετινγκ των προϊόντων οικιακής χρήσης, προσωπικής φροντίδας και παγωτού της Unilever. Το χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει οικιακά ονόματα όπως Lux, Dove, Comfort, Cif, Domestos, Skip, Algida και Ben & Jerry's, ενώ το 2014, η Unilever Τσεριώτης Κύπρου ενισχύθηκε με την εξαγορά του κλάδου τροφίμων της UNILEVER, με εμπορικά σήματα όπως Flora, Lipton, Knorr και Πελαργός.

#### Η Πρόκληση

Για τη Unilever Κύπρου, η μεγαλύτερη πρόκληση που κλήθηκε να αντιμετωπίσει ήταν η αποτελεσματική διαχείριση του μικρού κύκλου πώλησης της κατηγορίας του παγωτού, η οποία απαιτούσε αύξηση της παραγωγικότητας στην αποθήκη μέσα από τη μείωση της παραμονής του αποθέματος στους αποθηκευτικούς χώρους, καθώς και την παράλληλη αύξηση του διαθέσιμου χρόνου για παραδόσεις στα σημεία πώλησης και συνεχείς ανεφοδιασμούς. Η διαχείριση του **χρόνου** σε κάθε κρίκο της εφοδιαστικής αλυσίδας σε συνδυασμό με τη **μηδενική ανοχή σε λάθη**, αποτέλεσε για τη Unilever Κύπρου τη βάση επιλογής του κατάλληλου συνεργάτη που θα έφερνε εις πέρας τη διαχείριση μιας κατηγορίας προϊόντων με έντονη ιδιαιτερότητα που βασίζεται στην εποχικότητα των προϊόντων και χαρακτηρίζεται από ένα peak συσσώρευσης πωλήσεων σε περιορισμένο χρονικό διάστημα.



## CASE STUDY

### UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ



## Η UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΟ ENTERSOFT ROCKETBIZ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ

Επιπρόσθετα, η ενίσχυση της οργάνωσης και του ελέγχου του **κύκλου επισκέψεων** των στελεχών πωλήσεων για την άμεση παραγγελιοληψία και την εξασφάλιση της βέλτιστης εικόνας των προϊόντων στο ράφι, τέθηκε ως εξίσου σημαντική προτεραιότητα. Ως αποτέλεσμα, η ανάγκη **μηχανογράφησης** των φορητών για την τιμολόγηση επί αυτοκινήτου καθώς και η μείωση του χρόνου προετοιμασίας και επίσκεψης στο σημείο πώλησης από τα στελέχη πωλήσεων γρήγορα και αποδοτικά, αποτέλεσαν τα δύο σημεία “πόνου” για τη Unilever που έρχονταν άμεσης βελτίωσης.

Συνοπτικά οι περιορισμοί και οι προκλήσεις που έπρεπε να αντιμετωπιστούν ήταν:

**Ταυτόχρονο live** μεταξύ του νέου πληροφοριακού συστήματος (SAP) και του Entersoft Pocketbiz

Η “μετάφραση” της **πολύπλοκης εμπορικής πολιτικής** από το SAP στο Entersoft Pocketbiz και η διαχείριση ενδεχόμενων λαθών

Η **εμπλοκή 3 (τριών) διαφορετικών εταιρειών με ετερογενείς τεχνολογίες** και κουλτούρα για την ανταλλαγή των data

### Λύση & Καινοτομία

Η Entersoft πέρασε με απόλυτη επιτυχία όλες τις διαδικασίες ασφαλείας που έθεσε η κεντρική Διοίκηση της Unilever, οι οποίες χαρακτηρίζονταν από υψηλές και απαιτητικές προδιαγραφές ακρίβειας των αποτελεσμάτων για την προϊοντική κατηγορία του παγωτού. Η λύση Entersoft Pocketbiz xVan/SFA που επέλεξε η Unilever κάλυψε απόλυτα τις ανάγκες της, προσδίδοντας αξία σε ολόκληρη την εφοδιαστική αλυσίδα. Βασιζόμενη στην πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία των στελεχών της Entersoft, η συγκεκριμένη υλοποίηση διευκόλυνε τη Unilever στην:

Ταχύτητα και ακρίβεια στη **Συλλογή** και την Παράδοση των προϊόντων στα σημεία πώλησης

Αποτελεσματική **διαχείριση εισπράξεων**, δελτίων επιστροφής, εκκαθαρίσεων, πιστωτικών, τιμολογίων και παραγγελιών, καθώς και των επιστροφών στην αποθήκη

**Ευκολία** στην παραγγελιοληψία με άμεση εφαρμογή **πιστωτικής πολιτικής** και **προωθητικών ενεργειών**

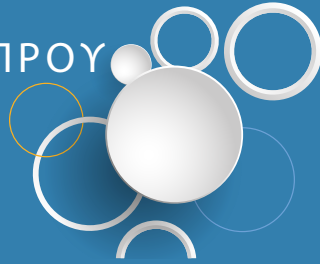
Ολοκληρωμένη **επίβλεψη** των εργασιών των ομάδων Πωλήσεων

Διαδικασία **καταγραφής του ανταγωνισμού**  
  
Αναβαθμισμένη **εξυπηρέτηση** στα σημεία πώλησης

Η ευελιξία που παρέχουν οι λύσεις Entersoft σε συνδυασμό με το ιστορικό άρτιων παραδόσεων σε πολύπλοκες υλοποιήσεις, αποτέλεσαν τα βασικά κριτήρια επιλογής εκ μέρους της κεντρικής Διοίκησης της Unilever ώστε να προχωρήσει στον εκσυγχρονισμό των διαδικασιών της. Με τον τρόπο αυτό ενισχύει όχι μόνο την ταχύτητα ροής της πληροφόρησης που συλλέγεται στο τελικό σημείο πώλησης, αλλά και τη δυνατότητα άμεσης επεξεργασίας και αξιοποίησής της, μέσω πλούσιου reporting, πετυχαίνοντας το μεγαλύτερο στοίχημα αυτού του έργου, την **αύξηση της παραγωγικότητας** μέσω της βελτιστοποιημένης διαχείρισης του χρόνου. Παράλληλα, επωφελείται και αναβαθμίζεται ολόκληρη η αλυσίδα αξίας, ενισχύοντας την εικόνα των brands που διαχειρίζεται η Unilever Κύπρου στον τελικό καταναλωτή.

# CASE STUDY

## UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ



# Η UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΟ ENTERSOFT ROCKETBIZ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ

### Περιγραφή της λύσης

Προσανατολισμένη στο στόχο να μην επηρεαστεί η ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη, η Unilever Κύπρου πέτυχε μέσω της Entersoft υλοποίησης την άμεση και ομαλή μετάβαση στο νέο σύστημα διαχείρισης τιμολόγησης επί αυτοκινήτου και παραγγελιοληψίας στο σημείο πώλησης με απρόσκοπτη λειτουργία, κυρίως για την περίοδο υψηλής ζήτησης.

Η απρόσκοπτη λειτουργία όμως και ο συγχρονισμός μεταξύ του πληροφοριακού συστήματος και της Κεντρικής Βάσης του Rocketbiz για την online αμφίδρομη ανταλλαγή δεδομένων, διασφαλίστηκε και στην περίπτωση πιθανού system breakdown με την άμεση εφαρμογή των κατάλληλων **“εργαλείων διάσωσης”** (disaster tools), έτσι ώστε όλες οι διαδικασίες να ολοκληρώνονται στον προβλεπόμενο χρόνο και με ακρίβεια στα αποτελέσματα, χωρίς να γίνεται αντιληπτό το όποιο πρόβλημα προκύπτει, δίνοντας με αυτόν τον τρόπο τον απαραίτητο χρόνο στο backend για την επίλυσή του.

Η διαχείριση του χρόνου αποτέλεσε τον βασικό άξονα γύρω από τον οποίο ανασχεδιάστηκαν οι συγγενείς διαδικασίες, με αποτέλεσμα τα παρακάτω οφέλη για τη Unilever Κύπρου:

#### Μείωση χρόνου :

- **απογραφής** και **τιμολόγησης** μέσω του ενσωματωμένου scanner στην κινητή συσκευή του οδηγού

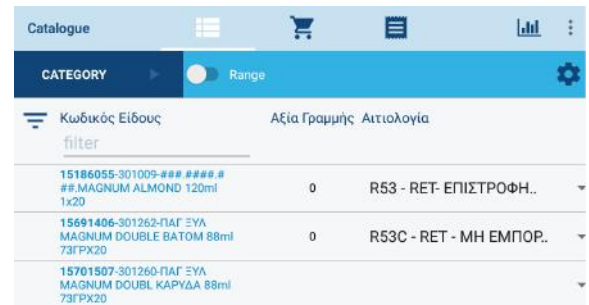
- **εκτύπωσης** Τιμολογίων, Παραγγελιών, Δελτίων Αποστολής, Τιμολογίων, κλπ μέσω της χρήσης θερμικών εκτυπωτών, έχοντας πλήρη απεικόνιση της αποθήκης και διαθεσιμότητας των ειδών σε μόλις **3** δευτερόλεπτα!

- **αντιστοίχισης αιτιολογίας επιστροφών** με τον κωδικό στο SAP μέσω συμπλήρωσης συγκεκριμένου πεδίου στην κινητή συσκευή την ώρα της παραλαβής τους από τον οδηγό και την εύκολη διαχείρισή τους από το backoffice (έκδοση, ακύρωση, προς καταστροφή)

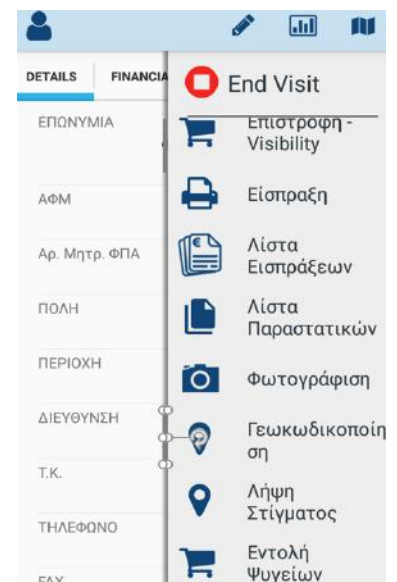
- διαχείρισης δεδομένων από τα στελέχη του λογιστηρίου, χάρις στην **αυτόματη αντιστοίχιση** εισπράξεων και ανοιχτών τιμολογίων από τον οδηγό μέσω της κινητής συσκευής του με on the spot εφαρμογή εμπορικών πολιτικών και πιστωτικού ελέγχου

- καταχώρησης **εντολής χρησιδανείων** (ψυγεία) στο σημείο πώλησης και διαδικασίες ποιοτικής φύσεως όπως συμπλήρωση ερωτηματολογίου, λήψη φωτογραφιών με την παρουσία των προϊόντων στα ράφια, καταγραφή ανταγωνισμού κλπ

- **διαδικασιών αποθήκης** και **ενδοδιακίνησης** των προϊόντων με λήψη αναθέσεων σε παραγγελίες και ενέργειες με γεωγραφική απεικόνιση και ορισμό χρονικής περιόδου, καθώς και παραλαβές από τη Van αποθήκη για κάλυψη αναγκών αναπλήρωσης του στοκ, απευθείας στην κινητή συσκευή του οδηγού με δυνατότητα εκτύπωσης στον θερμικό εκτυπωτή, μειώνοντας το χρόνο παραμονής στην αποθήκη και αυξάνοντας ταυτόχρονα τον διαθέσιμο χρόνο παράδοσης στα σημεία πώλησης



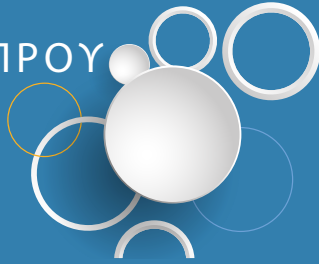
| CATEGORY   | Range |        |                         |
|--|-------|--------|-------------------------|
| Κωδικός Είδους   | Αξία  | Γραμμή | Αιτιολογία              |
| filter   |       |        |                         |
| 15186055-301009-###-###-#<br>##: MAGNUM ALMOND 120ml<br>1x20   | 0     |        | R53 - RET- ΕΠΙΣΤΡΟΦΗ..  |
| 15691406-301262-ΠΑΓ ΕΥΛ<br>MAGNUM DOUBLE BATOM 88ml<br>73ΓΡΧ20 | 0     |        | R53C - RET - ΜΗ ΕΜΠΟΡ.. |
| 15701507-301260-ΠΑΓ ΕΥΛ<br>MAGNUM DOUBL KAPYΔA 88ml<br>73ΓΡΧ20 |       |        |                         |



| DETAILS       | FINANCIAL | End Visit              |
|---------------|-----------|------------------------|
| ΕΠΩΝΥΜΙΑ      |           | Επιστροφή - Visibility |
| ΑΦΜ           |           | Είσπραξη               |
| Αρ. Μητρ. ΦΠΑ |           | Λίστα Εισπράξεων       |
| ΠΟΛΗ          |           | Λίστα Παραστατικών     |
| ΠΕΡΙΟΧΗ       |           | Φωτογράφιση            |
| ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ     |           | Γεωκωδικοποίηση        |
| Τ.Κ.          |           | Λήψη Στίγματος         |
| ΤΗΛΕΦΩΝΟ      |           | Εντολή Ψυγείων         |
| FAX           |           |                        |

# CASE STUDY

## UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ



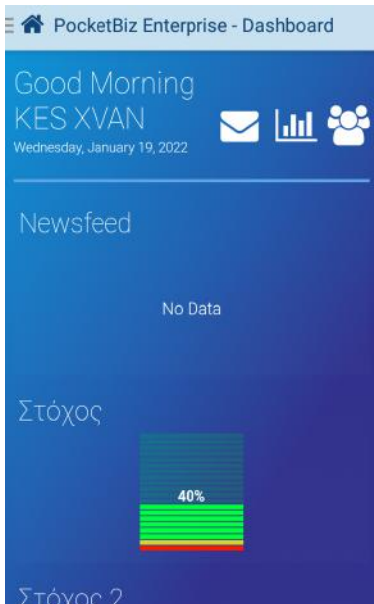
## Η UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΟ ENTERSOFT ROCKETBIZ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ

- Έγκαιρη **ενημέρωση ημερολογίου οδηγού** για συγχρονισμό με την φορητή συσκευή λόγω της ιδιαιτερότητας της αγοράς του παγωτού (εποχικότητα)

- Άμεση **εφαρμογή της εκπωτικής πολιτικής** ακόμα και σε offline mode, εξατομικευμένα και βάσει συμφωνίας με κάθε σημείο πώλησης

- Βελτιστοποίηση του πλάνου συχνότητας επισκέψεων κάθε φορτηγού στα σημεία πώλησης μέσω διαδικασιών **προγραμματισμού δρομολογίων**

- Εύκολη και γρήγορη **δημιουργία** και **προσαρμογή του πλάνου επισκέψεων** από τα στελέχη πωλήσεων μέσω φίλτρου σχεδίασης, λαμβάνοντας υπόψιν τις προγραμματισμένες ενέργειες, τις εκκρεμείς εργασίες και τον μηνιαίο στόχο πωλήσεων

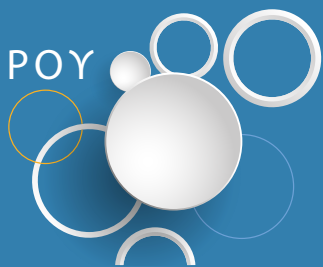


- **360ο εικόνα πελάτη** (λογιστική καρτέλα, ιστορικό παραγγελιών, ιστορικό ενεργειών χρήστη, υπόλοιπα κ.λπ.) απευθείας στην κινητή συσκευή του πωλητή κατά την παραμονή του στο σημείο πώλησης για άμεση και βέλτιστη παραγγελιοληψία, καθώς και ταυτόχρονο κλείσιμο εισπράξεων

Στο τέλος της ημέρας διατίθεται στη Διοίκηση πλήρης σειρά αναφορών με τις συναλλαγές και πωλήσεις ανά ημέρα, τζίρο, λογιστικό και εμπορικό υπόλοιπο, εισαγωγές/εξαγωγές και διαθέσιμο στοκ στην κινητή αποθήκη κάθε αυτοκινήτου, ως πολύτιμο εργαλείο για τις μελλοντικές δράσεις (συνολικές ή ανά γεωγραφική ζώνη βάσει τοπικών αναγκών).

# CASE STUDY

## UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ



Η UNILEVER ΚΥΠΡΟΥ ΥΙΟΘΕΤΕΙ ΤΟ ENTERSOFT ROCKETBIZ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΕΛΤΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΔΙΑΘΕΣΙΜΟΥ ΧΡΟΝΟΥ ΣΤΗΝ ΑΠΟΘΗΚΗ

### Ποιοτικά οφέλη



Ταχύτερες και συχνότερες παραδόσεις



Μείωση διαχειριστικού κόστους



Αρτιότερος προγραμματισμός cash flow με εξοικονόμηση χρόνου στο λογιστήριο



Εύκολη παραγγελιοληψία και ανατροφοδосία των σημείων πώλησης

### Ποσοτικά οφέλη

Αύξηση :

**25%**

σημείων πώλησης προς εξυπηρέτηση / ημέρα

**33%**

παραγγελιών / εβδομάδα

**40%**

χρόνου παρουσίας των πωλητών στα σημεία πώλησης

Μείωση:

**40%**

χρόνου αναμονής στην αποθήκη για την ολοκλήρωση τυπικών διαδικασιών (εκτυπώσεις Τιμολογίων, ΔΑ κλπ):

**52%**

χρόνου διαχείρισης αξιογράφων από το λογιστήριο

**55%**

stock outs στα καταστήματα

**35%**

χρόνου παρουσίας των πωλητών στην εταιρεία

**60%**

χρόνου καταχώρησης δεδομένων