

Effektiv salgskanal for selgere i Aronsen

Ved å utstyre selgere over hele landet med mobile terminaler har Aronsen fått en ny salgskanal som gir effektivitet og besparelser både ute i felt hos selgere, i de administrative rutinene inne – og ikke minst: bedre service ovenfor kunder! Besparelsene forplanter seg i alle ledd i bedriften slik at investeringskostnader er raskt inntjent.

Nøkkelpunkter

- Økt effektivitet i felt
- Enklere administrasjon
- Høyere kvalitet
- Bedre kundeservice

“Besparelsene forplanter seg til alle ledd i organisasjonen - salg, lager og regnskap!”

Roger McBride, Aronsen AS

Aronsen AS er en av landet ledende distributører av digitale fotografiske artikler og tilbehør, og representerer flere av de største og mest kjente merkevarerne i denne bransjen. Selskapet omsatte for vel 130 millioner i 2004, og har mer enn ti selgere over hele landet som besøker 2 000 kunder og mottar over 16 000 ordre i løpet av et år.

Før innføringen av den mobile løsningen brukte ofte selgerne lengre tid per kundebesøk, og hadde mindre informasjon tilgjengelig. Vi ble opplevd som litt “gammeldagse” i forhold til andre selgere ute i markedet da vi hadde et stort antall manuelle rutiner som innebar mye ekstraarbeid både for selgeren og ordrekontoret, forteller Logistikk Direktør Roger McBride hos Aronsen. Selgerne var ikke ferdig med sine kundebesøk før listene fra ordreblokka var fakset inn om kvelden. Det var også i mange tilfeller mangelfull og utydelig informasjon slik at det i tillegg ble foretatt en del telefoner mellom selger og ordrebehandler før varene ble sendt til kunden. Med levering fra forskjellige lager ble det også fort avvik dersom man satt med en dårlig fakskopi, et avvik som også selgerne var økonomisk ansvarlige for.

Med PocketSALES fra Giant Leap er nå samtlige selgere utstyrt med en mobil terminal av typen Windows Mobile Pocket PC. Ute på terminalen har de lokal tilgang til både vare- og kunderegister, og kan dermed ta opp nye ordre hos kunder selv uten dekning i mobilnettet. Ved å koble seg til slik at de er online har selgere full oversikt over lagerstatus på hver enkelt vare, samt ordrehistorikk på kunden. På terminalen registrerer selgerne ordrebetingelser, varelinjer og kundens signatur. Ordren sendes direkte fra terminalen inn i eksisterende logistikk-/økonomisystem hvor ordren går direkte til plukk og senere til fakturering.

Aronsen opplever nå store besparelser knyttet til løsningen: Selgerne er kvitt den manuelle og tungvinte ordreblokka, og kan i stedet informere om oppdatert lagerstatus til kundene direkte. Registrerte ordre blir sendt inn med en gang, og det er slutt på uleselige fakser til ordrekontoret. I tillegg har selgerne bedre kontroll på eget lager, og fanger tidligere opp avvik. Aronsen bruker mindre ressurser på ordrebehandling og kommunikasjon med selgerne. Også kundene opplever løsningen som positiv, ved at de får oppdatert informasjon om hva som er på lager. De opplever langt bedre kundeservice ved at de mottar ordrebekreftelse på e-post nesten umiddelbart etter at selger har lagt inn ordren, med sine egne priser og leveringstider.

Roger McBride er svært fornøyd: Arbeidsdagen til både selgere og ordrebehandlere er blitt mer effektiv. Det er mye mindre internkommunikasjon vedrørende ordrene. Vi leverer flere varelinjer samlet pr ordre ofte innen neste dag, som igjen betyr færre fakturaer. Besparelsene forplanter seg til alle ledd i bedriften – salg, ordre, lager og regnskap. Den som vinner kampen om informasjonen vinner ofte kunden, avslutter McBride.

Giant Leap Technologies AS utvikler teknologi og løsninger for økt mobilitet. Vi mobiliserer virksomheter ved å flytte eksisterende applikasjoner og data ut på mobile terminaler. Vår teknologi sikrer en rask, sikker og kostnadseffektiv realisering av virksomhetens mobile strategi.

Vi har utviklet flere spennende løsninger for selskaper med medarbeidere ute i felt ved bruk av denne teknologien og gjennom disse implementasjonene ser vi at mobile løsninger både er med på å effektivisere driften, men også skape en ny hverdag for brukerne. Kontakt oss for nærmere presentasjon av teknologi og løsninger:

Giant Leap Technologies AS, St.Olavs plass 2, 0165 Oslo, www.giantleap.no