

# Route Master

Sustav za podršku prodaji na terenu



- Kupci, odnosi s kupcima(CRM), povijest prodaje, kartica kupca
- Narudžbe kupaca, izdavanje računa, nalozi za povrat robe
- Kategorizacija kupaca i prilagodba prodajnog asortimana po kategoriji
- Digitalni potpis kupca na narudžbi i fotografiranje police/opreme
- Pregled stanja zaliha u svako doba
- Prilagodljivi marketinški upitnici, ankete, analiza tržišta i konkurencije
- Evidencija i praćenje POS opreme i materijala
- Praćenje i povećanje učinkovitosti prodajnih predstavnika
- Slanje poruka i zadataka prodajnim predstavnicima na terenu
- Snimke geografskih pozicija - GPS

**Route Master sustav omogućuje uštede na poslovima unosa narudžbi kupaca**, jer narudžba koju unese prodajni predstavnik na prodajnom mjestu se direktno proslijeđuje u poslovno-informacijski sustav kompanije, bez potrebe za angažmanom dodatnog osoblja na unosu/prijepisu narudžbe dostavljene faksom ili na papiru. Dodatno se **manjuje broj pogrešnih narudžbi** i samim tim broj pogrešnih isporuka, što rezultira poboljšanjem odnosa sa kupcima, a istodobno se smanjuje troškove eventualnih povrata krivo isporučene robe.

**Sustav unapređuje odnose s kupcima** jer omogućuje prodajnim predstavnicima kvalitetan uvid u sve informacije o kupcu, dok su na prodajnom mjestu. Točne informacije o stanju duga i urednosti plaćanja, o neisporučenim narudžbama, o indeksu distribucije za top proizvode na prodajnom mjestu, o indeksu povrata robe, o povijesti prodaje, o ugovorenim asortimanima robe i udjelima na polici, o promotivnim akcijama i sl., omogućuju prodajnom predstavniku da uz argumentiranje kupcu, napravi najoptimalniju narudžbu, ponudi dopunu asortimana ili za slučaj da postoji sporno dugovanje ili neispunjena obveza kupca, taj spor rješi brzo i na licu mjesta.

**Sustav povećava produktivnost prodajnih predstavnika** eliminiranjem vremena potrebnog za traženje informacija putem telefona, za pregledavanje papira, putovanje u ured po ažurne informacije o kupcima i prodajnim aktivnostima. Dodatno, praćenjem rada prodajnih predstavnika kroz sustav, povećava se efikasnost rada, na način da voditelji prodaje mogu nadzirati rad i na vrijeme upozoriti djelatnike na terenu na prazne hodove ili neučinkovitost u radu.

**Sustav omogućuje unapređivanje prodaje** pomoću prilagodljivog sustava anketiranja kupaca kojim se mogu prikupljati podaci o kupcima, ugovornim obvezama i potrebama kupaca, pozicioniranju vlastitih proizvoda, promotivnim aktivnostima i pozicioniranju proizvoda konkurencije, tržišnim udjelima i trendovima i sl. Podaci prikupljeni na ovakav način, daju poslovodstvu značajne poslovne informacije, potrebne za donošenje kvalitetnih poslovnih odluka.

**Sustav stvara uštede na POS opremi zaduženoj kod kupaca** (hladnjaci, vitrine, uslužni aparati, ...) ili na promotivnim materijalima (suncobrani, šankovi, čaše, stolice, police, ...) na način da se u sustavu vode sve evidencije po vrsti opreme i mjestu zaduženja/razduženja/servisiranja. Sređivanjem evidencije postiže se i bolji odnos sa kupcima, što u konačnici pospješuje prodaju.

**Sustav primjenjen u direktnoj/ambulantnoj prodaji omogućuje optimizaciju zaliha** robe na dostavnim vozilima. Uvidom u točno stanje zalihe omogućuje se održavanje optimalnih zaliha dostavnog vozila, i na taj način se eliminira dugo stajanje na zalihama one robe koja nema dobru prodaju.

**Sustav primjenjen u informatiziranoj potvrdi dostave robe(POD) omogućuje slijedivost robe** do mjesta isporuke primjenom barkod i RFID tehnologije, na način da se na dostavnom mjestu kupca evidentiraju LOT ili SSCC kodove robe (Proof Of Delivery).

## Kupci, kvalitetne informacije na dlanu

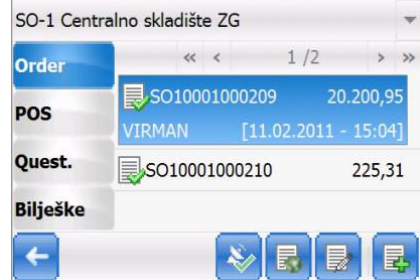
Za svakog kupca prodajni predstavnik ima mogućnost uvida u dugovanja (po danima dospjeća), otvorene stavke, ukupni promet (razrađeno po brandu proizvoda), povijest prodaje za svaki prodani artikl, indekse distribucije, index povrata robe, neisporučene narudžbe itd.

Kategorizacijom kupaca po neograničenom i proizvoljnom broju kriterija (npr. prema kanalu prodaje, prema kvadraturi prostora, prema obimu prometa, prema tipu, prema formatu itd.), se kroz sustav dodatno omogućuje kvalitetnija analiza kupaca i tržišta, kao i unapređivanje prodaje ciljanjem određenih asortimana robe na određene kategorije kupaca, što uvelike pomaže prodajnom predstavniku tvrtke sa velikim katalogom proizvoda da se za svakog kupca koncentrira na samo dio kataloga koji se realno može prodati određenoj kategoriji kupaca.

Pripremu i uređivanje asortimana, kao i dodjelu prema kategorizaciji, rade prodajni voditelji i na taj način mogu upravljati prodajom, ciljanjem određenih proizvoda određenim kupcima.

## Potencijalni/indirektni kupci

U sustavu je moguće voditi i evidenciju indirektnih kupaca koji nemaju ugovor i nisu upisani centralnom informacijskom sustavu poduzeća. Najčešće su to potencijalni kupci za koje se mogu evidentirati značajne informacije o kupovnom potencijalu, o prisutnosti konkurencije i sl., s ciljem poduzimanja odgovarajućih koraka u procesu prodaje, kako bi se kupac pridobio.



imana, promotivnim akcijama, POS materijalima, kao i o različitim vidovima ulaganja u promociju proizvoda kod kupca.

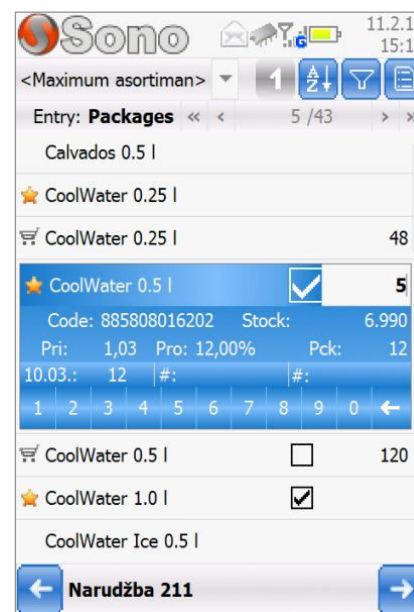
## Unapređivanje prodaje

Fleksibilnim sustavom anketnih upitnika i obrazaca, sustav pruža praktički neograničene mogućnosti evidentiranja najrazličitijih podataka o kupcu i aktivnostima kod kupca. Upitnike kreiraju voditelji prodaje (i/ili marketinga) prema potrebama tvrtke. Upitnici mogu biti trajni ili privremeni (kampanje), ovisno o zadanom razdoblju trajanja. Nadalje, upitnici se mogu ograničiti za neke točno određene kategorije kupaca ili na nekog kupca ili čak na jedno prodajno mjesto.

Neki najčešći primjeri upitnika su: praćenje aktivnosti konkurencije (pozicioniranje unutar prostora, pozicioniranje na polici, zauzeće police u % po brandu ili artiklu, facing, MP cijena na polici, promocije, akcije i sl.), praćenje pozicioniranja vlastite robe (facing, zauzeće u %, MP cijene, stock out stanja na polici isl.), praćenje vlastitih odnosa sa kupcem (dogovorene/ugovorene pozicije, promo materijal i njegovo pozicioniranje, praćenje tijeka promotivnih akcija, stanje hladnjaka/stalaka/polica (foto), itd).

## Prodaja, narudžbe kupaca, fakture, povrati...

Sustav sadrži za svakog sve prodajne podatke o artiklima: cjenike, porezne tarife, barkodove, LOT brojeve i sl. Komercijalni uvjeti: rabati i popusti po robi/grupama roba ili kupcu/grupama kupaca, porezne grupe, sredstva plaćanja, uvjeti plaćanja, i sl.



Artikli se mogu pretraživati po šifri, nazivu ili barkodu. U slučaju da uređaj ima barkod čitač omogućeno je skeniranje većine standardnih barkod tehnologija.

Prodajni predstavnik, ovisno o dodijeljenom profilu u sustavu, može preuzeti narudžbu kupca, kreirati i ispisati račun (ukoliko ima prijenosni pisač), napraviti nalog za povrat robe, (korigirati i) potvrditi pripremljenu dostavnicu (POD), evidentirati stanje POS opreme i materijala, fotografirati stanje police/opreme, popuniti zadane upitnike itd.

## Potvrda dostave robe - POD

Ako se radi dostava robe i potvrda dostave, dostavljač korigira pripremljene količine na dostavnici, a ima i mogućnost prodati i dodatnu robu na istoj dostavnici, ako ima višak robe. Vozač-prodajni predstavnik može izdati i račun na dostavnom mjestu. Kod ovog načina rada postoji mogućnost barkod očitavanja LOT i SSCC kodova za praćenje sljedivosti robe.

## POS oprema i materijali

Prodajni predstavnik može na prodajnom mjestu evidentirati stanje i količinu POS opreme i materijala. Ukoliko se radi vrijednoj POS opremi (hladnjaci, caffè-aparati, točionici i sl.), postoji mogućnost obveznog unosa inventarnih/serijskih brojeva pojedinih opreme uz korištenje barkod čitača, ukoliko se oprema obilježi na odgovarajući način, a za ostale POS materijale se može evidentirati samo količinsko stanje.

## Praćenje učinkovitosti prodajnih predstavnika

U backoffice aplikaciji se može pratiti produktivnost prodajnih predstavnika na način da se vide detaljni podaci o svim posjetima kupcima sa vremenima početka i kraja obrade za svaku posjetu i ukupno za cijeli dan.

Ukoliko se primjeni opcija obveznog snimanja GPS koordinata, može se kontrolirati i realna prisutnost prodajnog predstavnika na prodajnom mjestu (ili je narudžba napravljena telefonski). Ukoliko se uključi opcija evidencije kilometraže, može se pratiti i efikasnost po pređenim kilometrima zaduženog vozila.

## Sustav slanja poruka i zadataka prodajnim predstavnicima

Svim terenskim djelatnicima se kroz sustav mogu od strane administratora ili posloводства dodjeljivati zadaci i slati poruke, koje mogu obuhvaćati pojedinačnog korisnika ili grupu korisnika. Poruka se može vezati i uz kontekst pojedinog prodajnog mjesta što daje, u tom slučaju prodajnom predstavniku jasnu uputu za određenu aktivnost kod odabranog kupca.



Sono IT d.o.o.  
Kraljevička 16  
10000 Zagreb  
Croatia

Tel: +385 (1) 4100 555  
Fax: +385 (1) 4100 556  
Web: www.sono-it.hr  
E-mail: info@sono-it.hr