

Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply

Vertikální řešení

Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply pokrývá specifika výrobních firem z oblasti potravinářství. Jedná se o komplexní vertikální řešení především marketingových a obchodních procesů postavené na platformě Microsoft Dynamics CRM.

Popis řešení

Oborové řešení informačního systému pokrývá oblast obchodu a podpory řízení vztahů se zákazníky, správu zákazníků i dodavatelů. Umožňuje efektivní správu dat ve vztahu k vlastním produktům nebo konkurenci. Řešení je možné napojit na další podnikové systémy (ERP, DMS).

Řešení obchodních procesů v systému MS Dynamics CRM umožňuje akvizici nových a správu stávajících zákazníků, evidenci návštěv vč. získávání strukturovaných informací o zákaznících. Ve vztahu k dodavatelům jsou řešeny procesy komunikace a podpory nákupu. Dále systém obsahuje nástroje pro efektivní a komplexní řízení marketingových a prodejních aktivit. V oblasti výrobků je zavedena evidence strukturované databáze (pro vlastní, popř. koncové produkty i konkurenční výrobky).

Řešení Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply je již ve svém základu rozšířeno o funkcionality s ohledem na specifika potravinářské výroby. Zároveň je ale možné provádět úpravy dle specifických potřeb každého zákazníka.



Bolesti z pohledu managementu

- Omezené funkcionality a nedostatek nástrojů pro efektivitu práce, reporting a celkovou podporu růstu
- Absence srozumitelných přehledů a výkazů získaných z aktuálních dat
- Potřeba komplexně pokrýt a sjednotit obchodní a marketingové procesy
- Nedostatečná komunikace a výměna informací v obchodním řetězci a sdílení informací v rámci celé firmy
- Ztráta informací s odchodem obchodního zástupce
- Nalezení zkušeného dodavatele pro dlouhodobou spolupráci při údržbě a dalším rozvoji informačního systému

Nevyhovující stav u výrobních firem v oblasti potravinářství

- Nevhodné řešení informačního systému na podporu obchodních a marketingových procesů
- Evidence vedené pouze v MS Excel
- Vedení dat o zákaznících, konkurentech a produktech není jednotné
- Management nemá k dispozici srozumitelné přehledy a výkazy z aktuálních dat
- Nedostatečná komunikace a výměna informací v obchodním řetězci
- Data a informace vedené v různých podnikových systémech nejsou provázané
- Absence dodavatele pro dlouhodobou spolupráci při údržbě a dalším rozvoji informačního systému

Vaši pracovníci získají nástroj na podporu obchodních procesů, který jejich práci zjednoduší a zároveň zefektivní.

Posuňte se díky našemu komplexnímu řešení pro oblast potravinářství

- Přejít na spolehlivý informační systém (MS Dynamics CRM) s řešením podpory obchodních a marketingových procesů na míru potřebám firmy, resp. produktových specialistů, obchodních zástupců a managementu firmy;
- Nahrazení stávajících evidencí vedených v MS Excel a sjednocení dat o zájemcích, zákaznících, koncových zákaznících, konkurenci a produktech;
- Možnost evidence informací o koncových zákaznících, kteří nemají se společností přímý obchodní vztah, a to na základě informací poskytnutých obchodními zástupci a jinými pracovníky v rámci průzkumu trhu;
- Zlepšení komunikace a vzájemné informovanosti celého obchodního řetězce;
- Získání nástroje ke zvýšení efektivity prodeje, na podporu dalšího obchodního růstu a rozvoje společnosti;
- Sladění aktuálnosti dat vedených v samostatných systémech, např. v účetnictví, dokument management systému a izolovaných podpůrných databázích s daty v CRM systému;
- Získání nových funkcionalit podle specifických požadavků;

Obchod a obchodní proces

Řešení obchodních procesů v Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply umožňuje pracovníkovi detailně sledovat a řídit každý obchodní vztah. Dělit je lze na požadované skupiny dle specifických požadavků, mezi základní patří: zákazník, finální zákazník, dodavatel a konkurent. U všech je umožněna úplná evidence i příslušná řešení vztahů. Uživatelé si mohou přesně podle vlastních potřeb vygenerovat výstupní šablony nebo platformy, jejich obsah (přehledy, grafy a jiné sestavy informací) a vyhodnocování.

Obchodních aktivit a výkon jednotlivých obchodníků se stane viditelný. Díky přehledům dostupným kdykoliv z aktuálních dat management snadno sleduje výkon a používá nastavené metriky pro hodnocení.

Nástroj pro management

Klíčovým přínosem Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply je zpřehlednění obchodních aktivit a výkonů jednotlivých pracovníků. Díky dostupným nástrojům může management snadno provádět hodnocení. K dispozici jsou jasné a srozumitelné přehledy a výkazy z aktuálních dat. Management může například porovnávat parametry jako průměrný počet schůzek na obchodníka za určité období a počet objednávek, stejně jako další výkonnostní parametry. Mezinárodně působící

společnosti využijí díky společnému nástroji dostupnost přesných informace o zákaznících a konkrétních aktivitách na jednotlivých pobočkách.

Specifické řešení systému pro oblast potravinářské výroby

Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply využívá zkušenosti s fungováním procesů ve výrobních firmách z oblasti potravinářství a přináší významné technologické rozšíření samotného systému MS Dynamics CRM. Uživatel má tak k dispozici například flexibilní dokument, díky kterému může na jedné kartě editovat výrobky, jejich specifikaci vč. pružné kalkulace. Dále může připojovat přílohy jako fotografie apod. Flexibilita je také umožněna u tvorby tabulek, formulářů a jejich šablon sloužících k hodnocení ve vztahu k obchodním vztahům, výrobkům a vzdělávání prodejců. Nezbytnou součástí řešení představuje katalog produktů obsahující formulář k vyplnění všech potřebných informací vč. příložením fotografie. Evidovat je možné jak konkurenční produkty, tak vlastní prodej vč. rozlišení regionů a oblastí. Data jsou samozřejmě synchronizována s dalšími podnikovými systémy firmy, takže jsou dostupné informace vždy aktuální.

Informace v systému neslouží jen obchodním zástupcům, ale jsou využívána také ke sledování výkonu pracovníků a vyhodnocování údajů o prodeji managementem firmy, například prostřednictvím předefinovaných reportů.

Hlavní výhody řešení v kostce:

- Zjednodušení a s tím související významná úspora času u všech procesů související s marketingem a obchodem, vč. návrhu nabídek a objednávek
- Srozumitelné přehledy a výstupy z aktuálních dat
- Významné zvýšení hodnoty a efektivity manažerských výstupů
- Provázání aktuálních dat a informací vedených v různých podnikových systémech
- Přechod na informační systém se zárukou dalšího rozvoje



Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply – přínos pro každodenní práci

- Jednoduchost a intuitivnost práce se systémem
- On-line přístup k informacím nejen ve vnitřní síti, ale i přes vzdálený přístup po síti Internet
- Sjednocení datové základny a evidence informací v rámci společnosti
- Vytvoření obecného rozhraní pro externí standardní aplikace
- Časové zefektivnění práce, odstranění duplicitních informací a pracnosti s jejich evidencí
- Zlepšení komunikace a vzájemné informovanosti celého obchodního řetězce

- Možnost evidence informací o koncových zákaznících a jejich produktech
- Otevřený systém hodnocení zákazníků, dodavatelů, konkurence a výrobků
- Flexibilita systému v oblasti implementovaných procesů a portfolia produktů a služeb poskytovaných zákazníkům
- Otevřený, rozšiřitelný a efektivní systém, jenž integruje data z různých současně používaných systémů a podporuje další obchodní růst společnosti
- Vytvoření datové základny a výstupů pro manažerský reporting

Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply a možnost napojení na další podnikové systémy

Microsoft Dynamics NAV – podnikový informační systém (ERP)

Oborové řešení na platformě MS Dynamics CRM je vhodné pro obchodní a marketingové procesy firem z oblasti potravinářské výroby a to především díky jeho rozšíření o specifické funkcionality užitečné pro danou vertikálu. Pro vybrané oblasti (jako jsou např. kontakty, evidence výrobku apod.) je připravené řešení propojení s ekonomickým softwarem Microsoft Dynamics NAV. Import/ export dat je pak prováděn obousměrně a automaticky. Díky pravidelné synchronizaci dat má uživatel k dispozici veškeré informace na jednom místě – ať už k prodeji výrobků nebo fakturaci.

Microsoft Sharepoint – Document Management Systém (DMS)

Oborové řešení je připraveno k propojení s platformou MS Sharepoint pro efektivní správu dokumentů. Díky tomu mohou uživatelé například vytvářet přímo v MS Dynamics CRM i obsáhlejší dokumenty.

Detaily řešení

Typ řešení: Nabídka software, nabídka školicích a konzultačních služeb, nabídka znalostí a jejich uplatnění

Produkty: Vertikální řešení Navertica CRM Solution for Food Distribution/ Supply na platformě Microsoft Dynamics CRM

Technické požadavky: Prostředí MS Windows Server a MS SQL Server Standard. Systém pracuje na bázi .NET s možnou podporou technologií HTML5 / Silverlight.

Klasifikace průmyslového odvětví: Firmy z oblasti potravinářské výroby

Podporované jazykové mutace: Čeština, Slovenština, Angličtina a další dle potřeb zákazníka

Cena řešení: Prosím kontaktujte obchodního zástupce NAVERTICA a.s.

NAVERTICA a.s.

Společnost NAVERTICA působí na trhu podnikových informačních systémů od roku 1990. Je stabilním dodavatelem komplexních systémů na bázi Microsoft Dynamics NAV/ AX, Dynamics CRM, informačních portálů (na bázi Microsoft SharePoint) a systémů managementu (např. ISO 9001, 14001, 20000, 27001). Cílem firmy je nejen dodávka systému, ale zejména zlepšení hospodářského výsledku zákazníka využíváním dodaného řešení. Odvětvová řešení NAVERTICA jsou kromě České a Slovenské republiky implementována a podporována také u zákazníků v mnoha evropských zemích, v jižní Africe a v USA.

Šumavská 15, 602 00 **Brno, CZ** TEL +420 541 425 911 FAX +420 541 425 999

Kladenská 53/68, 160 00 **Praha 6, CZ** TEL +420 225 433 225 FAX +420 541 425 999

Bohrova 1, 851 01 **Bratislava, Slovensko** TEL +421 2 68 206 200 FAX +421 2 68 206 210

29 11th Ave, Rivonia, 2128 **Sandton, South Africa** TEL +27 11 234 8833