

AI registrering er på plads, når sælgeren forlader kunden

Et nyt ordremodtagelsesmodul med håndscanner hos Pandora Jewelry forenkler sælgernes arbejde. Alt kan klares på stedet. Løsningen, som Concare it har udviklet, dækker indtil videre salgsorganisationen i Danmark, Finland, Sverige og UK.

"Vores sælgere skal ikke bruge tid på at rapportere efter kundebesøg. Derfor besluttede vi os for at revurdere vores ordremodtagelse. Vi ønskede en løsning, hvor ordrene ikke længere blev tastet ind, og gik samtidig efter at gøre vores CRM-system Superoffice til sælgernes eneste redskab", siger Anders Østgaard, Nordic Sales Manager hos Pandora Jewelry.

Opgaven blev løst sammen med Concare it, der i forvejen kender virksomhedens forretningsgange og organisation fra et 4 årig samarbejde, bl.a. omkring implementeringen af CRM-løsningen SuperOffice.

Håndscanner og lidt til

I dag foregår ordremodtagelsen hos Pandora Jewelry ved hjælp af en håndscanner, der er integreret i SuperOffice.

Slut med besværlig indtastning af varenumre. Virksomhedens kataloger er desuden blevet udstyret med strekkoder, det gør det let at scanne ordrene direkte ind på sælgerens bærbare pc.

Som del af dette projekt har vi fået hele billedsiden på plads, så kunderne kan få et godt indtryk af, hvad de bestiller, når sælgeren er i forretningen. Det er vigtigt, når man lever af at sælge smykker, siger Anders Østgaard.

Hele kontoret med på pc'en

Scanning af ordrer er ikke den eneste forenkling af sælgernes hverdag. De arbejder i dag udelukkende i SuperOffice og skal ikke forholde sig til andre programmer eller databaser. Alt registreres og tjekkes samme sted.

Sælgere kan f.eks. få et opdateret overblik over kundens historik med ordrer, leveringer og eventuelle rabataftaler.

De kan tjekke notater fra sidste møde eller se den seneste mail fra kunden. I forbindelse med mødet kan de taste nye aftaler ind i kalenderen og skrive vigtige notitser ind straks.

"Når ordren er scannet ind, kan sælgerne også se, om varerne er på lager, og hvornår leveringen forventes at ske. Det er desuden let at undersøge, om kunder har ordrer stående i forvejen. Det kræver blot et skift til et andet faneblad. Altsammen spørgsmål, som sælgerne ofte skal svare på", siger Anders Østgaard.

Automatisk opdatering via nettet

Gevinsten er til at tage og følge på: Når en sælger forlader kunden er ordreafgivelse og al registrering på plads. Der skal ikke bagefter bruges tid på indtaste data, udfylde møderapporter eller lignende. Tilbage på hjemmebasen kobler sælgeren simpelthen den bærbare computer til nettet, og alle data overføres automatisk til SuperOffice i hovedkontoret.

Implementeret i flere lande

Hele vejen gennem processen med udviklingen af ordremodtagelsesløsningen - og integrationen med SuperOffice - har Concare it taget udgangspunkt i virksomhedens krav.

"Vi har bl.a. fået den helt rigtige håndscanner og et skærbillede, der passer til de informationer, som vi ønsker at have med. Det gælder bl.a.

muligheden for at skifte mellem forskellige sprog og valutaer på de marked, hvor vi har egen Salgsorganisation", siger Anders Østgaard.

"Concare it har også stået for den praktiske implementering af løsningen i virksomhedens danske, finske, svenske og engelske selskaber.

De har vist stor fleksibilitet undervejs, været gode til at styre projektet og villige til at smide alt for at få løst de startproblemer, som aldrig helt kan Undgås", siger Anders Østgaard.

Vigtige gevinster:

- Tidsbesparelse: Ingen efterfølgende indtastning/registrering af data
- Scanning af ordrer på baggrund af strekkoder
- Automatisk ordreoverførsel og ordrebekræftelse
- Direkte adgang til lagerstatus og leveringstidspunkt
- Alle salgsrelevante informationer og redskaber samlet et sted