



Velkopredajca piva zvýšil produktivitu aj vďaka priemyselným tabletPC

Dale Lee Distributing Company Inc., veľkopredajca značkových pív spoločnosti Anheuser-Busch so sídlom v Cedar Rapid, štát Iowa (USA), pozná dôležitosť odolných a univerzálnych riešení pri predaji a distribúcii piva. Predajcovia tejto distribučnej spoločnosti potrebovali pre svoju prácu softvérovú aplikáciu AB Mobility, ktorú na ich starých ručných zariadeniach nebolo možné prevádzkovať. Zároveň potrebovali riešenie, ktoré by zvládlo náročné podmienky vyskytujúce sa v pivárskom biznise. To, čo potrebovali, bol odolný tabletPC, schopný odolávať drsnému prostrediu. Nakoniec si Dale Lee vybrala riešenie spoločnosti MobileDemand, ktoré jej pomohlo usporiť čas aj peniaze.

Úloha

Dale Lee ako veľkopredajca s 90 zamestnancami, obsluhujúci deväť okresov a predávajúci 3,5 milióna plechoviek piva ročne, potreboval najsť spôsob, ako skombinovať softvérovú aplikáciu AB Mobility so zariadením komunikujúcim na diaľku. Aby nad svojimi konkurentmi získali náskok, potrebovali prenosný počítač s veľkou obrazovkou, ktorý by im pomohol zvýšiť efektivitu a zlepšiť ich predajné techniky. Zároveň potrebovali riešenie schopné prežiť v náročných priemyselných podmienkach, s dlhou



životnosťou batérií, čo umožňuje obchodníkom byť v teréne čo najdlhšie. Nájdenie zariadenia s integrovanou číslícovou klávesnicou by uľahčilo prechod od starých zariadení k novým a znížilo by náklady na zaškolenie.

Riešenie od MobileDemand

Odolný tabletPC od spoločnosti MobileDemand s označením xTablet ponúka mobilitu, jednoduché používanie, dlhú životnosť batérií a odolný kryt potrebný na dosiahnutie vysokej efektívnosti pracovníkov Dale Lee a zároveň spĺňa prísne požiadavky výrobcu Anheuser-Busch. Prvú implementáciu xTabletov vykonala spoločnosť Dale Lee v roku 2004, keď nahradila PDA zariadenia na predpredajnom oddelení a zariadenia Norad 6220 na dodávateľskej strane. Vďaka možnosti spúšťať na xTablete softvérovú aplikáciu AB Mobility



dokázal veľkopredajca zautomatizovať svoje predajné a dodávacie prevádzky. Softvér umožňuje zber príslušných údajov a efektívne generovanie predajných a dodávkových informácií.

Obchodník využíva xTablet aj na sledovanie takých záležitostí, ako je licencia

na alkohol a dátum spotreby, posielanie správ vodičom prepravných nákladných áut a manažérom, posielanie informácií vodičom o naloženom tovare, prípadne poškodených plechovkách. To dáva Dale Lee istotu, že sa o svojich zákazníkov stará na vysokej úrovni. „V súčasnosti používame softvérovú aplikáciu pri predaji a skladovaní a softvér na sledovanie dátumov spotreby,“ uviedol Jeff Sand, riaditeľ pre informačné systémy a analýzy spoločnosti Dale Lee.

„To obchodníkom umožňuje generovať objednávky a zhromažďovať informácie o skladových zásobách. Zbierame aj prehľady trhu a iné ukazovatele, ktoré sú pre naše podnikanie základom. Riadiacim pracovníkom to pomáha robiť lepšie rozhodnutia z hľadiska celkovej stratégie firmy. Predpokladáme, že naše požiadavky na softvér budú narastať. Preto je dobré, že máme xTablet, ktorý bude schopný spúšťať aj iný ako na mieru robený softvér pre menšie platformy.“



„Zvolili sme si xTablet pre jeho vynikajúcu životnosť, dlhú výdrž batérií a integrovanú číslcovú klávesnicu. Neviem si predstaviť, koľko času by naše IT oddelenie muselo stráviť, keby sme používali iné zariadenia. Verím, že keď si kúpite to najlepšie z najlepšieho, budete smutní asi len raz. Naši doručovatelia používajú iné typy ručných zariadení, ale to už tiež nebude dlho udržateľné.“

Okrem iných výhod riešenia od spoločnosti MobilDemand dokážu teraz obchodníci Dale Lee pripojiť xTablet k SIM karte a poslať objednávku do skladu, kedykoľvek potrebujú. „Obchodník má za deň zvyčajne asi desať zastávok. Sme radi, keď nám po každom treťom zastavení pošlú objednávku. Niektorí obchodníci ich však posielajú častejšie.“

Jedným z dôvodov, prečo aj Anhauser Bush podporuje používanie celoobrazkových tabletPC, je skutočnosť, aby veľkopredajcovia pracovali efektívnejšie a zlepšili predaj piva. xTablet má všetky predpoklady a funkcie na to, aby bol celý proces predaja efektívnejší a odolával všetkým negatívnym podmienkam, ktoré sa na cestách obchodníkov vyskytujú.



Výsledky

Po nasadení riešenia s xTablet sa terénnym predajcom spoločnosti Dale Lee podarilo zvýšiť počet ponúkaných skladových položiek o 60, čo je približne o 20 % viac bez toho, aby bolo potrebné prijať ďalších obchodníkov, zásobovacích pracovníkov a potrebných zariadení. V súčasnosti už všetci mobilní obchodníci v Dale Lee používajú xTablet. „Sme schopní dosiahnuť stanovené ciele týkajúce sa produktivity, pretože naši predajcovia už nemusia chodiť každé ráno a večer do kancelárie, ak na to nemajú iný dôvod,“ uviedol J. Sand. „Vďaka tomu môžeme tráviť so zákazníkmi viac času, kde obchodníci aj majú byť.“

Nasadené riešenie umožňuje Dale Lee zlepšovať služby pre zákazníkov, znižovať chybovosť a zlepšiť ziskovosť. xTablet na rozdiel od iných typov počítačov a ručných zariadení poskytuje niekoľko výhod:

- nižšie celkové náklady na vlastníctvo (TCO) a výrazne nižšiu chybovosť; výsledkom je menej prerušení prevádzky veľkoskladu alebo činnosti obchodníkov a viac času stráveného so zákazníkom;
- ľahké vkladanie údajov o skladových zásobách, kódov produktov a cien cez integrovanú klávesnicu;
- bezporuchová prevádzka a menej výpadkov vďaka mimoriadne dobrej zákazníckej podpore zo strany dodávateľa riešenia MobileDemand.

Riešenie s xTablet má už vo svojich predajných a dodávateľských oddeleniach nasadených viac ako 200 veľkopredajcov piva v celej krajine.

Zdroj: *MobilDemand® TabletPC increases productivity of beer wholesaler, MobilDemand, Case Study, prvýkrát publikované na www.ruggedPCreview.com.*

-tog-