

SALES PLUS

(01.11.2016)



Doğan Optik olarak, ithal ettiğimiz ve üretimini gerçekleştirdiğimiz birçok gözlük markasını, Türkiye pazarında perakende optik mağazaları, dünyada ise distribütörlükler üzerinden nihai tüketici ile buluşturmaktayız.

Her geçen yıl güçlenerek büyüyen firmamız iki marka ithalatı ile başladığı yolculuğuna, bugün dünyaca ünlü markaların yer aldığı onlarca markası ile Türkiye’de optik sektörüne yön veren firmalardan biri olmuştur.

Faaliyet gösterdiğimiz gözlük sektöründe, genellikle müşterilerden alınan siparişler müşteri lokasyonunda numune ürünler üzerinden veya ürün görselleri üzerinden gerçekleşmektedir. Siparişlerin, bu yöntem ile formlar kullanılarak manuel şekilde alınması başta, stok ve fiyat politikalarının sağlıklı yönetimleri ve merkez ofise doğru ve eksiksiz şekilde aktarılabilir olması kapsamında birçok karmaşıklığı beraberinde getirmektedir.

Bizim gibi, satış siparişlerini satış temsilcileri vasıtası ile sahadan toplayan kurumların önemli bir kısmının yaşadığı sorunlar genellikle benzer ortak sorunlardır.

Bu yaşadığımız sorunları ERP danışmanımız olarak uzun yıllardır istikrarlı ve karşılıklı güven içinde sürdürdüğümüz, iş ortağımız Ata Bilgisayar ile paylaştık. Birlikte bu konu özelinde satış ve pazarlama iş süreçlerimizi masaya yatırarak yaşanan aksaklıkların tek tek analizlerini ve aynı zamanda da potansiyel çözüm yöntemlerini değerlendirdik.

Çalışmalarımız sonucunda, sahadaki satış temsilcilerimiz aracılığı ile yürüttüğümüz satış veya pazarlama faaliyetlerindeki yaşanan aksaklıkların mobil olarak ve ERP sistemine tam entegreli çalışabilecek sistemler ile aşılabileceği kanaatine vardık.

İş ortağımız olan Ata Bilgisayar, mevcutta LOGO ERP sistemine entegreli olarak çalışan tüm mobil uygulama alternatiflerinin sunumlarını gerçekleştirdi. Demoları yapılan birçok uygulama arasından kurumumuzun vizyonunu tam olarak yansıtabileceğini düşündüğümüz **SALES PLUS** ürününde karar kıldık. Gerçekleştirdiğimiz implementasyon ve kurgulama süreçlerini takiben, sistemi Ağustos / 2016 ‘dan itibaren başarılı bir şekilde canlı olarak kullanmaya başladık.

Bugün geldiğimiz noktada ise elde ettiğimiz kazanımları şu şekilde sıralayabiliriz;

- 1- Satışını yaptığımız ürünlerimize ait tüm görsel, fiyat ve ürün özellikleri tabletlerden görüntülenebilmektedir.
- 2- Satış temsilcileri kendisine bağlı müşterileri, bölge satış müdürleri kendi bölgesindeki tüm müşterileri ve yöneticiler ise tüm bölgelerdeki müşterilerin faaliyetlerini takip edebiliyorlar.
- 3- Sahadan ürün / stok ve müşterilerimizi rahatlıkla yönetebiliyor duruma geldik.
- 4- Tüm ürünlerin numunelerini taşımaya gerek kalmadan ürün görselleri üzerinden satış yapabilme imkânına sahip olduk.
- 5- SALES PLUS’ın Hibrit bir uygulama olmasının avantajlarını kullanarak gerektiğinde online gerektiğinde ise offline çalıştırabiliyoruz.
- 6- İhtiyaç halinde canlı bağlantı ile Müşteri / ürün risk analizleri yapabiliyor, ürün özellikleri ve sorgulamalarını canlı olarak yapabiliyoruz.
- 7- Sahada gerçekleştirilen her türlü faaliyetler yönetici onayına düşmektedir. İncelediğimiz işlemi onaylayabiliyor veya reddedebiliyoruz.
- 8- Sahada, gerek ürün gerekse de müşterilerimizin raporlarını canlı olarak izleyebiliyoruz.
- 9- Sanal POS entegrasyonumuz ile de artık satış temsilcilerimizin fiziki pos taşımalarına gerek kalmadan işlemleri tablet üzerinden gerçekleştirebiliyoruz.
- 10- Sahadan sisteme kaydı yapılan tüm işlemler, “Onay” sürecine tabi şekilde yürütülmektedir.
- 11- Tüm bunların yanında yapılan her işlemin anında LOGO ERP sistemi ile entegre çalışabiliyor olması kurumumuza büyük bir verimlilik sağlamaktadır.

Kullandığımız daha birçok özelliği ile SALES PLUS ürünü sayesinde sahadaki operasyonları rahatlıkla takip edebiliyoruz. Bu çözüm ile süreçlerimizdeki verimliliği artıran ve kurumumuza değer katan Ata Bilgisayar ‘a teşekkür ediyoruz.