

INFORMACIJSKA PODPORA PRODAJI NA TERENU, S KATERO SO ZA 60 % POVEČALI STORILNOST (študija primera)

Naročnik rešitve je podjetje **MARINBLU d.o.o.** (www.marinblugroup.com, info@marinblugroup.com), ki se ukvarja s prodajo svežih rib, školjk, rakov in mehkužcev ter zamrznjenega programa živil. Njihova vizija je postati vodilni ponudnik morskih dobrot na območju Slovenije in **vodilni oskrbnik luksuznih lokacij**, kot so vrhunske restavracije in hoteli.

Naročniku je **LEOSS d.o.o.** (www.leoss.si) zagotovil programsko rešitev **MOBOS** (www.mleoss.com), ki informacijsko podpira [terensko prodajo artiklov](#) iz asortimenta naročnika znanim kupcem (turistična, trgovska in gostinska podjetja).



MARINBLU

Po mnenju **dr. Borisa Šuštarja** je **uvedba MOBOS-a v MARINBLU ena boljših zadev**, ki so se jih lotili **pri prenovi in avtomatizaciji poslovnih procesov**.

Zdaj, ko so **dokončno zamenjali »tehniko svinčnik in papir«** z [mobilnimi terminali](#), si ne predstavljajo, kako delati brez terminalov.

Pred uvedbo MOBOS-a je delo potekalo bistveno **počasneje**, srečanja s kupci pa so zajemala **ustno usklajevanje ponudbe in povpraševanja**, dosežene cene niso vedno odražale pogodbenih cen, medtem ko so **zdaj cene določene**. Predhodno je bil cenik ohlapno definiran in so ga prodajalci težje uveljavljali, zdaj je fiksni. **Omogočena je boljša in lažja kontrola nad prodajo, zalogo in dobičkonosnostjo artiklov in strank**. S tem so zagotovljeni vsi podatki, ki olajšujejo nabavo, optimalne zaloge, vodenje politike popustov in plačilnih pogojev itd. Velik plus za njihovo računovodstvo je **urejena sledljivost** prehrabnih artiklov po zakondaji. Na vsaki dobavnici oz. fakturi se zahteva, da se vse prehrabne artikle vodi tudi po šaržah in v primeru rib in drugih ribjih artiklov tudi po latinskih imenih.

Z rešitvijo so **podprte** naslednje **funkcionalnosti**:

- **terenska prodaja**
- **prevzem blaga** »SLO« in »SVET« (za ulov zunaj Slovenije),
- predaja ustreznih zalog artiklov iz centralnega skladišča posameznim prodajalcem / zastopnikom,
- **medskladiščni prenosi** med prodajalci / zastopniki,
- identificiranje blaga s pomočjo črtna kode ob prenosih med prej omenjenimi skladišči, ob predaji kupcu in izdaja računa in / ali dobavnice,
- **tiskanje logističnih nalepk** s podatki: prvenstveno dobavitelja, šarže, datuma in kraja ulova (FAO), države gojene ribe, roka uporabe itd.,
- **plačevanje blaga z gotovino** ali odloženim plačilom,
- pregled / **vodenje zaloge** na centralnem skladišču in zaloge blaga na vozilu,
- **izvajanje inventure** s strani **prodajalcev / zastopnikov**,
- prenos podatkov o opravljenih transakcijah v poslovni-informacijski sistem matičnega podjetja, to je v njihovem primeru Datalab Pantheon™.



Rezultat projekta: naročnik je z dostavljeno rešitvijo dobil **orodje**, ki mu omogoča, **da obvladuje prodajo svojih artiklov na terenu** z vnaprej definiranimi **finančnimi podatki**, kar omogoča **ažurno in natančno analizo poslovnih procesov** in s tem **optimizacijo poslovanja**. Vodstvo podjetja je rezultate občutilo **že v 50 dneh po uvedbi MOBOS-a** v svoje poslovanje.

Programska rešitev bazira na programskem paketu MOBOS, ki ga je kot platformo za realizacijo rešitev na področju logistike razvilo LEOSS.



POMEMBNA VPRAŠANJA

1. Kakšno je bilo **stanje pred uvedbo** rešitve MOBOS (delo pred implementacijo)?

Pred uvedbo rešitve so imeli ogromno papirnega dela (nečitljivost, paragonski bloki, indigo papir). **Dobavnice so se delale ročno.** Nato so jih v računovodstvu **pretipkavali** in za to **porabili veliko časa** ter se pogosto soočali s **človeškimi napakami**. Prihajalo je do napak pri razbremenjevanju zaloge prodanih rib, ko **vodstvo natanko ni vedelo, kateri artikel je bil dejansko prodan.** Primer: brancin 300/400 g je bil prodan na terenu, računovodstvo pa ob pretipkavanju ni imelo informacije, ali gre za prodajo »španskega« ali »grškega« brancina. Lahko si predstavljamo, da je vsak napačen vnos kasneje povzročil dodatno porabo časa in popravke. Ti so terjali raziskovanje in **usklajevanje zalog**, ki so bile zaradi takšnih napak **pogosto negativne.** Odkar delajo **s terminali, ni bilo niti enega popravka**, ker so **vsil poslovni dogodki sproti razrešeni.** Skrajšali so čas, odpravili napake, optimizirali zaloge.

Prenos blaga med prodajalci / zastopniki poteka brez vpletanja uprave. Pred uvedbo MOBOS-a je bilo treba za vsak prenos poklicati v upravo ali skladišče. Dela za prodajalce / zastopnike ni bistveno manj, je pa brez napak (zdaj imajo tudi informacije o neplačnikih). **Poslovanje** je s pomočjo **terminalov urejeno in disciplinirano.**

2. Kako je **potekala implementacija**?

Zaradi razumevanja poslovnega procesa in visoke strokovnosti LEOSS-ove ekipe je bila **celotna logika delovanja postavljena že po dveh sestankih** z LEOSS-ovim razvojnim oddelkom. Znan je bil cel algoritem, postavljen jasn načrt, kako poteka delo in katere rešitve potrebuje naročnik. Sledila je prilagoditev programske opreme in njeno testiranje ter priprava optimalne rešitve.

3. **Čas uvedbe rešitve?**

V svojem polnem sijaju je rešitev začela delovati **v 50 dneh. Rezultate je vodstvo občutilo nemudoma.**

4. Kaj je prinesla rešitev? Kako poteka **delo po implementaciji** (način dela potem)?

Rešitev je prinesla:

- prihranek na času, kadrih in stroških,
- avtomatizacijo,
- realne informacije v realnem času,
- odpravo negativnih zalog.



Honeywell



DENSO
Member of the TOYOTA Group

MICROSCAN
PREFERRED PARTNER



Manko pri inventuri se je že v prvem mesecu po uporabi terminalov **zmanjšal kar za 60 %**. Naravni kalo, ki pri ribah zaradi izgube vode pri določenih artiklih lahko znaša tudi do 10 %, seveda ostaja.

Vodstvo opravlja le še nadzorno funkcijo (npr. **tedensko spremljanje marž**) in se tako posveča pomembnejšim nalogam, kot je npr. pridobivanju novih poslov. **MOBOS je orodje, s katerim so postavili pravila poslovanja**. Izgovorov prodajalcev /zastopnikov glede manjka ali kala zalog je zdaj bistveno manj.

5. V kakšnem času se je **investicija povrnila**?
 Investicija v MOBOS se povrne **v manj kot dveh letih**, kar je celo **hitreje, kot je bilo načrtovano**.

6. **Kakšni so prihranki?** (npr. v času, enostavnejše delo, hitrejši zajem podatkov ...)
 Prihranek na času: na prodajalca /zastopnika se porabi tri ure manj tedensko. Trenutno imajo 5 prodajalcev / zastopnikov, kar pomeni **15 ur manj dela tedensko**.

7. **Kaj pridobi uporabnik** takšnega sistema?

- **60 % rast produktivnosti** (manj porabljenega čas, napake so odpravljene),
- **povečano delovno storilnost** zaradi sprotnega reševanja odprtih naročil,
- nadzorovan pretok blaga in informacij za **boljše obvladovanje oskrbne verige** (SCM),
- **ažurno spremljanje poslovanja** (vodenje dobičkonosnosti po prodajalcu / zastopniku in artiklih),
- s prodajo usklajeno nabavo (**optimizacija zalog**),
- **vodenje prodajne politike** po »Just in time (JIT)« metodi.



Honeywell



DENSO
 Member of the TOYOTA Group

MICROSCAN
 PREFERRED PARTNER



UPORABLJENA OPREMA:

- **Intermec CS40** (terminal za terenske prodajalce)

Ročni terminal/dlančnik za zajemanje podatkov z vgrajenim 2D čitalnikom črtne kode EA11, platforma Windows Mobile 6.5, pomnilnik 256 MB RAM/512 MB Flash, Bluetooth vmesnik, GPS, 3.2 MP barvna kamera, WLAN 802.11b/g, GSM/UMTS /HSUPA, numerična tipkovnica, IP54 zaščita, v kompletu baterija in polnilnik

- **Honeywell D6500** (terminal za skladišče)

Ročni terminal Dolphin 6500 za zajemanje podatkov z vgrajenim čitalnikom črtne kode IT5300SR, platforma Win CE 5.0, pomnilnik 128/128 MB, brezžična komunikacija 802.11 b/g, bluetooth, tipkovnica z 28 tipkami, baterija 3300mAh (komplet z napajalnikom)

- **Honeywell 6500 Home Base**

Komunikacijski podstavek za dlančnik Dolphin 6500 z ethernet, USB in RS232 vmesnikom, z dodatno funkcijo polnjenja dlančnika in rezervne baterije

- **Epson LQ-300+II**

24-iglični matrični tiskalnik za profesionalno uporabo

- **Anycom PM-400** Bluetooth komunikacijski modul

Bluetooth komunikacijski modul za tiskalnik, priklop na paralelni ali USB vmesnik (za brezžično krmiljenje tiskalnikov), verzija 2.0

- **MOBOS Terenska prodaja Standard**

Programski paket za podporo prodaji na terenu; vodenje in priprava šifrantov za prodajo, priprava in vodenje poti potnikov, priprava in vodenje asortimanov kupcev; podpora sledljivosti blaga, izdaja blaga (račun/dobavnica), medskladiščni prenos, tiskanje A4 dokumentov ali potrdil/računov do širine 10 cm, izdelava blagajniškega prejema (osnovno), inventura, cenovna politika; za okolje MS SQL server 2005 ali višji (licenca za strežnik)

- **MOBOS Mobile Terenska prodaja Standard**

Programski modul za ročni terminal/dlančnik z Windows CE/WIN Mobile platformo, ki deluje v povezavi s programskim paketom MOBOS Terenska prodaja Standard; izdelava in tiskanje dokumentov

- **MOBOS Povezovanje**

Programski modul za prenašanje in obdelavo podatkov med programskim paketom za vodenje poslovanja ERP in aplikacijo MOBOS



Sta vodenje skladišča in mobilna prodaja ključna za vaše poslovanje?

Vas zanima, **kako sistem deluje?** Vabljeni na ogled v LEOSS d.o.o., ki je za uporabnike različnih informacijskih sistemov pripravil tudi **IT logistične rešitve** - sistem **MOBOS** (www.mleoss.com). Gre za rešitve, kot so **skladišče, terenska prodaja, zbiranje naročil** na terenu in s tem povezano **pospeševanje prodaje**. Telefon je (01) 530 90 20, GSM: 040 480 006 in E-pošta: leoss@leoss.si. Več na www.leoss.si. Kako do nas? [Poglejte na zemljevidu](#).

