

"Tidigare fick våra säljare jobba två till tre timmar extra med att registrera dagens ordrar, nu slipper de det"

Michael Quist, IT-Chef, BRIO



FOTO: BRIO

Lekande lätt lösning

BRIOs säljare ville ha ett bättre verktyg för orderhantering. Tidigare fick de handskrivna orderarna i block och sedan återstod två till tre timmars extra arbete med att skriva om beställningarna i affärssystemet.

Lösningen var en orderhanteringsmodul som gör det möjligt att direkt registrera orderarna i den bärbara datorn. Samtidigt har de tillgång till en digital produktkatalog och färsk information som det egna lagersaldot eller kundens orderstatistik.

Varför Stratiteq?

– Vi hade ont om tid och Stratiteq kunde utveckla och införa en lösning snabbt, säger Michael Quist, IT-Chef, BRIO.



"Samma lösning kan fungera för olika behov i organisationen."

UTMANINGEN

Leksaksföretaget BRIOs säljare i Norden och Tyskland lade ner mycket tid på att hantera kundernas ordrar. Vid besöken skrev de ner informationen i orderblock och på kvällarna när de kopplade upp sig mot BRIOs affärssystem fick de skriva in samma information igen.

– De lade säkert ner två till tre timmar på att registrera kundordrar. Vissa ordrar är på hundra orderrader, berättar IT-chefen Michael Quist.

Även för säljarna som deltog vid mässor behövdes ett verktyg för att de skulle hinna med att skriva ned kundernas ordrar. Ett krav var också att det skulle gå att arbeta med verktyget utan av vara uppkopplad till något nätverk.

– Framförallt i Tyskland är det ofta dålig mottagning på 3G-nätet. Därför skulle ett system som kräver en uppkoppling hela tiden vara förödande för oss. Vi hade aldrig kunnat använda det fullt ut.

LÖSNINGEN

Stratiteq har tagit fram en orderregistreringsmodul som är en integrerad lösning i Microsoft Dynamics CRM och som installerats i säljarnas Tablet PC. Via pekskärmen kan de registrera ordern direkt i systemet ute hos kunden. Befinner sig säljaren på en mässa används istället en Bluetooth-scanner för att skanna hyllradsetiketter och därmed få in artikeln i systemet.

– I snabbläget föreslår systemet en standardkvantitet för varje produkt, exempelvis sex eller tolv stycken beroende på hur många som finns i ett kולי, säger Michael Quist.

Utöver orderfunktionen har datorn produktinformation och bilder som går att zooma in. Här finns även lagerstatus som uppdaterats vid den senaste uppkopplingen mot affärssystemet.

– När säljaren efter kundbesöket kopplar upp sig mot affärssystemet synkroniseras orderarna med systemet och samtidigt uppdateras säljarnas dator med aktuell information.

RESULTATET

Förutom avsevärda tidsbesparingar när dubbelarbetet kring orderregistreringen försvinner har säljaren också med sig uppdaterad information i sina datorer som de tidigare fick ha i form av produktblad eller erhålla genom telefonsamtal till kundtjänst.

– Nu sliter vi inte på personalen som tidigare fick jobba två till tre timmar extra.

Meningen är att säljarna för BRIOs andra division, för barnvagnar och babyprodukter, också ska arbeta med lösningen. Idag tar kundtjänst emot orderarna från säljarna via fax, telefon eller mail. Kundtjänst lägger sedan manuellt in orderarna i affärssystemet.

– Där har vi ett tydligt affärsvärde, att kundtjänst inte lägger fokus på att knappa in ordrar, utan att de kan jobba som riktiga innesäljare och följa upp kunder. Samma lösning kan fungera för olika behov i organisationen.

BRIO

Leksaks- och babyproduktföretaget BRIO grundades 1884. Det är ett svenskt företag som utvecklar och säljer leksaker, barnvagnar, bilbarnstolar och barnmöbler. Verksamheten är indelad i de två divisionerna BRIO Toy och BRIO Baby samt dotterföretaget BRIO Lekehuset Partner. BRIO är idag en internationell koncern med varumärkena BRIO, SIMO och Alga. Företaget har cirka 310 anställda, 4 000 produkter i sitt sortiment och omsatte 951 Mkr under 2009. BRIOs främsta marknader är Norden och Tyskland men företaget finns representerat i ett 50-tal länder.

STRATITEQ

Stratiteq är affärs- och IT-konsulterna som utmanar dina behov och ser till att du får de lösningar du behöver. Integrerade lösningar inom CRM, beslutsstöd och portaler som öppnar nya vägar för kommunikation och utvecklar din affär. Stratiteq är Microsoft Gold Certified, samt partner till QlikTech och Sitecore.