

РЕКОМЕНДАТЕЛЬНОЕ ПИСЬМО

ООО «САНФРУТ-Трейд» - компания-производитель 100% соков, нектаров, напитков и холодного чая. География продаж компании «САНФРУТ-Трейд» насчитывает порядка 50 субъектов РФ, общей численностью населения более 65 млн. чел. С каждым годом компания «САНФРУТ-Трейд» укрепляет позиции на существующих территориях продаж и осваивает новые регионы.

«САНФРУТ-Трейд» занимает второе место среди локальных производителей, имея долю рынка 4,2 %. На различных территориях продаж компания «САНФРУТ-Трейд» занимает от 3 % до 30 % местного сокового рынка.

Рынок соковой продукции характеризуется сегодня двумя ключевыми трендами – консолидация рынка и усиление борьбы за региональных потребителей. Перенос конкурентной борьбы за потребителя из центральных районов страны в регионы требует как корректировки маркетинговой стратегии, так и совершенствования системы дистрибуции.

Исходя из этих задач руководство «САНФРУТ-Трейд» приняло решение об автоматизации управления продажами дистрибьюторов. Главная цель проекта – обеспечить сбор и последующий анализ актуальных и непротиворечивых данных по отгрузкам дистрибьюторов (Sell In) и дальнейшим продажам продукции «САНФРУТ-Трейд» в торговые точки (Sale Out) в единой информационной системе.

Ключевыми критериями при выборе информационного решения были: функциональные возможности системы, совокупная стоимость владения и наличие реализованных проектов у поставщика системы. Самым выигрышным по сочетанию всех трех критериев «функционал-стоимость-опыт» оказалось предложение от компании BSC решение Lawson e-Sales, опередив ECOD Дистрибуцию от компании Comarch и собственное решение КОРУС-Консалтинг.

Система Lawson e-Sales позволяет получать данные по отгрузкам дистрибьюторов и их продажам продукции в торговые точки «сегодня за вчера» — это дает возможность оперативно отслеживать ситуацию на рынке и планировать отгрузки и продажи. Кроме того, данное решение реализовано на базе Web-технологий - это обеспечивает быстрый и бесперебойный доступ в систему неограниченного количества пользователей (вся работа с дистрибьюторами осуществляется через Интернет-браузер) по всей географии дистрибуции, а также избавляет от необходимости устанавливать специализированное ПО на площадках дистрибьюторов.

В процессе совместной работы с компанией BSC мы добились главного результата - «оцифровка» как внутренних процессов в цепочке «Маркетинг - Продажи – Финансы», так и внешних. Теперь работа дистрибьюторов и Коммерческой службы ООО «САНФРУТ-Трейд» оценивается на основе измеряемых показателей (KPI), доступных на ежедневной основе.

Проект выполнен более чем качественно и в весьма сжатые сроки - чуть более 3-х месяцев. Теперь мы можем самостоятельно подключать новых дистрибьюторов к системе, формировать отчеты удобно и легко, информация представляется практически в любых разрезах: по торговым командам, торговым представителям, торговым точкам, товарным позициям (SKU) и т.д.

Система Lawson e-Sales помогает нам правильно планировать производство, а дистрибьюторам - рассчитывать денежные потоки и планировать остатки.

Выражаем особую благодарность специалистам компании BSC за высокий профессионализм и соблюдение сроков проекта. Мы полностью удовлетворены сотрудничеством и готовы рекомендовать компанию BSC в качестве надежного поставщика программных решений.

Заместитель генерального директора
по развитию и управлению продажами
ООО «САНФРУТ-Трейд»

25.08.2011



Ненашев К.И.

ООО «САНФРУТ-Трейд»

Адрес: 614000, Россия, Пермь, ул. 25 Октября, 3. Тел.: +7 (342) 240-38-80, 218-12-86, 218-12-87, 218-12-88, 212-20-39, 212-27-16

ИНН 5905024092 КПП 590201001 р/с 40702810249020101239 в Западно-Уральском банке СБ РФ г. Пермь

к/с 30101810900000000603 БИК 045773603 ОКПО 40913650 ОКВЭД 15.32