

Jak zrealizować wdrożenie Systemu B2B aby zakończyło się sukcesem.



Działająca na rynku od 1989 roku PHE NOWA FRANCE Sp. z o. o. to jedna z czołowych ogólnopolskich sieci hurtowni elektrycznych w kraju. W 2003 roku Nowa France stała się współzałożycielem grupy Fegime Polska, która jest członkiem Europejskiego Zrzeszenia Niezależnych Hurtowni Elektrycznych Fegime działającego w 15 krajach Europy. Członkowie Fegime mają możliwość tworzenia wspólnej polityki handlowej, wymiany doświadczeń oraz posiadają dostęp do bazy wiedzy z zakresu handlu i marketingu europejskiego. W Polsce Nowa France zatrudnia 240 pracowników, a jej produkty są dostępne na terenie całego kraju w 26 oddziałach. W ofercie znajdziemy kilkadziesiąt tysięcy produktów wszystkich znaczących na rynku marek krajowych i zagranicznych takich, jak: LEGRAND, HAGER, OSPEL i inne. Głównymi odbiorcami są: inwestorzy budowlani, przedsiębiorstwa elektroinstalacyjne, telekomunikacyjne, hurtownie, sklepy elektryczne oraz zakłady przemysłowe.

Główne cele firmy, to osiągnięcie i utrzymanie pozycji lidera w handlu materiałami elektrycznymi, pod względem poziomu współpracy gwarantowanego klientom, dostawcom i pracownikom.

- Nieustannie podnosimy standardy, inwestując w nowoczesne rozwiązania z zakresu logistyki i IT – wyjaśnia Prezes, Marian Nowak. – Doskonalimy i szkolimy zespół pracowników, ponieważ to nowocze-

na organizacja oraz sprawność obsługi są naszą wizytówką.

OCZEKIWANIA PARTNERA

Dla Nowa France kluczowy był proces wymiany informacji. Klient miał na celu zaproponować swoim Partnerom nowocześniejsze i sprawniejsze formy komunikowania się. Pracownicy mieli dzięki narzędziu otrzymać dostęp do zamówień w jednym miejscu, bez konieczności przeglądania kilku aplikacji.

- Wdrażając rozwiązanie B2B chcieliśmy, aby Klient maksymalnie skrócił czas odpowiedzi na zapytania ofertowe i przygotowywanie kalkulacji – wyjaśnia Mirosław Sobieraj, członek Zarządu Trol Intermedia. - Najważniejszy był wzrost efektywności wykonywanych przez pracowników obowiązków oraz jakości obsługi klientów. Istotne było również usprawnienie komunikacji na poziomie handlowiec-klient – precyzuje.

Prezes Nowa France podkreśla, że rozwiązanie proponowane przez Trol Intermedia prezentuje szerokie zastosowanie aplikacji przy sprawdzonej metodologii wdrożenia. Jego koszty nie są wysokie w stosunku do osiągniętych korzyści.

- Nowa France otrzymało wartość bezcenną, rozwiązanie umożliwiło nam większą otwartość na potrzeby Klientów. Jednym z dodatkowych wyznaczników naszej decyzji było to, że system gwarantował nam również całkowitą personalizację i dostosowanie do potrzeb firmy – mówi Marian Nowak.

Korzyści z wdrożenia B2B w Nowa France:

- automatyzacja procesu obsługi i realizacji zamówień
- rozbudowane sortowanie produktów, niezależnie od Systemu ERP
- integracja dwóch różnych Systemów Informatycznych (B2B i ERP)
- wprowadzenie nowych kanałów komunikacji z Partnerami Biznesowymi
- oszczędność czasu i kosztów
- sprawny i szybki dostęp do informacji w Systemie (jednolite rozwiązanie)
- wyeliminowanie pomyłek



NIETYPOWE ROZWIĄZANIA „SZYTE NA MIARĘ”

Realizacja projektu obejmowała kreację serwisu wizerunkowego firmy oraz opracowanie dedykowanego Systemu Zamówień B2B, zintegrowanego z Systemem ERP firmy Softlab poprzez pośrednią bazę wymiany danych. Takie rozwiązanie gwarantowało bezpieczeństwo wymiany danych i pełną integrację z B2B. Dane są dodatkowo chronione przez zastosowanie Certyfikatu SSL.

Wdrożenie B2B było realizowane etapowo w oparciu o serwer APACHE, HTML, JAVA, PHP, My SQL oraz MS SQL. Po zebraniu założeń przystąpiliśmy do przygotowania koncepcji rozwiązania wraz z propozycją projektu graficznego. Kluczowym etapem była realizacja i wdrożenie Systemu zamówień B2B wraz z budową bazy oraz mechanizmem integracji danych. Podczas tego etapu współpracowaliśmy z Działem IT Nowa France w zakresie Systemu ERP Softlab.

Wdrożenie rozwiązania dotyczyło trzech głównych zagadnień:

- ⇒ wymiany danych między systemami B2B i ERP (kartoteki towarów, kontrahentów, polityka rabatowa, stany towarowe, informacje o zamówieniach i ich statusie)
- ⇒ tworzenie użytkowników Systemu B2B, definiowanie praw i katalogu dostępu
- ⇒ proces rejestracji, edycji i akceptacji zamówień w B2B

W rozwiązaniu stworzono trzy drzewa produktów, z czego dwa są zupełnie niezależne od Systemu ERP. System

B2B umożliwia rozliczenie kosztów zdefiniowanych dla klientów, archiwizację faktur i śledzenie historii zamówień. Handlowiec ma możliwość edycji dokumentu i – po ponownej akceptacji przez Klienta – przystępuje do realizacji zamówienia. Klientowi został przypisany w Systemie jeden opiekun z którym Kontrahent dokonuje uzgodnień handlowych. System umożliwia zapisanie koszyków zamówień, ich modyfikację i dalszą realizację zlecenia po ponownej akceptacji przez Zamawiającego. Poza integracją dowolnych danych między Systemami B2B i ERP zaproponowaliśmy elektroniczną współpracę z firmami kurierskimi. Przewidując oczekiwania Użytkowników przygotowaliśmy dynamiczną wyszukiwarke produktów (nazwa towaru, producent, kategoria).

Partnerowi bardzo zależało na zbudowaniu systemu uprawnień, który byłby odzwierciedleniem struktury organizacyjnej Nowa France. Zaproponowaliśmy zestawy praw analogiczne z Działami Firmy (np. handlowy, finansowy itp.) Uprawnienia zostały rozbudowane w celu dostępu do informacji dedykowanej dla konkretnego Użytkownika Systemu B2B (ograniczenie danych w zależności od rodzaju projektu).

W kolejnym etapie przedstawiciele Nowa France przeprowadzali testy dostarczonego rozwiązania. Po zakończonej fazie testów i wprowadzeniu zmian sugerowanych przez użytkowników przystąpiliśmy do ostatecznej realizacji projektu. Udostępniony system zamówień B2B poddano obiektywnej ocenie Partnerów i Użytkowników Nowa France.



Mirosław Sobieraj,
członek zarządu Trol InterMedia, podkreśla:

Podeszliśmy do projektu nie tylko w zakresie dostarczenia najlepszych rozwiązań technicznych, ale i pod kątem marketingowym. Chcieliśmy osiągnąć w pełni użyteczny system „szyty na miarę”, spełniający oczekiwania Klienta. Zintegrowaliśmy ze sobą dwa typy baz danych (MYSQL i MS SQL) oraz dwa niezależne Systemy (B2B i ERP Softlab). Wdrożenie Systemu Internetowych Zamówień B2B przyniosło Partnerowi wymierne korzyści biznesowe. Znacznie skrócił się czas realizacji zamówień, dostawy towaru, a osiągnięte efekty przełożyły się na zwiększenie zysku i ograniczenie kosztów firmy.

KORZYŚCI Z WDROŻENIA SYSTEMU B2B



System B2B zrealizowany dla

PHE NOWA FRANCE Sp. z o. o.
ul. Złotowska 30, 60-189 Poznań,
www.nowafrance.pl

Dzięki wprowadzonym rozwiązaniom Partner jest w stanie szybciej i sprawniej reagować na potrzeby Zamawiających poprzez zintegrowaną platformę B2B. Po implementacji Systemu wzrosła liczba przygotowywanych ofert i realizowanych zamówień. Uruchomiono nowe kanały współpracy z Klientami Biznesowymi. Rozwiązanie ujednoliciło proces obsługi zamówień przy automatycznej integracji z systemem ERP.

Marcin Chmielewski
z Działu IT współpracującego z Nowa France, potwierdza skuteczność platformy:

Implementując rozwiązanie B2B udało nam się zastąpić starszy system, nowoczesnym i przyjaznym narzędziem. Skutkuje to lepszym planowaniem działań handlowych, zwiększeniem efektywności i otwartością na potrzeby Klientów.

Zespół ekspertów Trol Intermedia wysoko ocenia współpracę z działem IT w ramach realizacji projektu Nowa France:

„Zrobiliśmy wszystko, by w pełni osiągnąć cel nakreślony nam przez Klienta na początku współpracy – podkreśla Mirosław Sobieraj, członek Zarządu Trol InterMedia”



TROL InterMedia to doświadczenia i potencjał.

Zespół TROL InterMedia tworzą pasjonaci Internetu i nowoczesnych technologii, specjaliści w e-commerce, e-government i e-marketingu. Dostarczamy kompleksowe rozwiązania interaktywne dla firm, instytucji i e-sklepów. Od stworzenia strategii e-marketingowej, przez opracowanie narzędzi takich jak System B2B, dedykowany hosting, po badania usability, które zwiększą skuteczność Twojej marki w sieci. Na rynku usług i technologii internetowych z powodzeniem działamy już od 1994r. Zatrudniamy ponad 60 specjalistów pracujących na sukces realizowanych przez nas projektów. Zaufało nam ponad 1500 zadowolonych klientów takich jak:

Świat AGD
artykuły gospodarstwa domowego

Chicago Pneumatic
Authorized distributor

KUPIEC POZNAŃSKI

C & C solution partner

MERKADO.PL
czerpać z natury

GALERIA DOMINIKAŃSKA
TWOJE MIEJSCE W SERCU MIASTA

Cleoni®

TROL InterMedia Wronki ul. Poznańska 56, tel. 67 254 29 40 www.trol.pl, email: trol@trol.pl