



Herkesin bir başarı hikayesi vardır...



İlk temelleri 1956 yılında atılan Bahçivan Gıda o yıllarda Doğu Anadolu ve Güney Doğu Anadolu'da mevsimsel olarak ve çok mütevazı koşullarda peynir üretimi ile bu yolculuğuna başlamıştır.

İlerleyen yıllarda üretilen peynirlerin satılması ile ilgili olarak İstanbul'da buzhaneler kiralanmış ve üretilen peynirler İstanbul'a getirilerek satılmaya başlanmıştır.

Daha sonra ki yıllarda İstanbul Boğazköy'deki mandıra ile de desteklenen üretimle birlikte daha büyük hedefler belirlenmiştir. Bu dönemde bir taraftan Boğazköy'de üretim yapılırken bir taraftan da Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu'da üretilen peynirler İstanbul'a getirilerek satılmaya devam edilmektedir.

Eğitimli ve donanımlı satış temsilcileri sektöre öncülük eden Bahçivan Gıda' da hedeflerine ulaşmak için çözüm ortağı olarak Infodrom'u seçti.

Saha Satış Otomasyonu uygulaması ile rakipleri arasında fark yaratan Bahçivan Gıda, güçlü bir teknolojik altyapı oluşturur iken Infodrom'un danışmanlık desteğine başvurdu.



Bahçivan Gıda olarak geniş ürün portföyümüz ile tüketicilerimize kaliteli ürünler sunmayı hedefliyoruz. Sürekli genişleyen satış ağımızı sağlıklı yönetebilmek, sipariş sürecini sistematik bir yapıya kavuşturabilmek amacı ile Saha satış otomasyonu kurmaya karar verdik.

Plasiyerlerimize verdiğimiz GPRS destekli el terminaleri ile sahadan siparişleri online olarak toplayabiliyoruz. Merkez yönetim modülü ile plasiyerlerin rotalarını belirleyebiliyor, ziyaret bilgilerini el terminaleri sayesinde izleyebiliyoruz.

Tüm sistemin entegre çalışması, arada herhangi bir aktarım uygulamasının olmaması süreci hızlandırırken verimliliğinde artmasında rol oynamıştır. Infodrom ile yaptığımız analiz ve çalışmalar doğrultusunda satış organizasyonumuzu güçlendirmiş olmaktan mutluluk duyuyoruz.



PEYNİR'İN BAHÇESİNE SAHAYI GEZDİREN PROJE

Bahçivan bünyesinde uygulanan saha satış otomasyonu projesinde öncelikle merkezde kullanılan Unity programından saha satış elemanının o gün ziyaret edeceği müşteri bilgileri, rota'ları terminallere aktarıldı.

Böylece saha satış elemanları firmaya uğramadan o gün ziyaret edecekleri müşterilerin bilgilerini merkezden almış oldular.



SİPARİŞLER EL TERMINALLERİNDEN ERP'YE AKTARILYOR

El terminaleri ile müşteri ve zincir mağaza ziyareti yapan satış temsilcileri müşterilerden aldıkları siparişleri merkeze ileterek Unity Erp Çözümü ile entegre etmektedirler.

Mobil tarafta müşteri tanımlama, tahsilat , müşteri bakiye takibi , stok takibi işlemlerinin de yapılması sağlanmıştır.

Projedeki diğer bir özellik de kampanyaların merkezde değişmesi halinde anlık olarak satış temsilcisinin izleyebilmesi şeklindeydi. Kampanya yönetimi geniş ürün perspektifi olan ve kampanya bilgilerini takip etmesi gereken gıda sektöründe büyük önem taşımaktadır.

Satış temsilcilerine sipariş alma aşamasında iken kampanya ile ilgili ürünleri ikaz mekanizmaları ile göstererek kampanya detaylarını sipariş girme aşamasında dahi kontrol edebilme imkanı sağlanmıştır.

Proje Bahçivan Gıda'nın SAP programına geçmesinden sonra SAP ile entegre edilerek devamlılığı sağlanmıştır.



Soru: Infodrom ile süreç nasıl başladı ? Yazılım firması seçiminde hangi konular ön plandaydı ?

ERP yazılım geçmişimiz 2000'li yıllara kadar dayanmaktadır. Unity ile başlayan Erp projelerinde Logo partneri olarak 2005 yılında Infodrom ile anlaştık. Infodrom ile yaptığımız çalışmalar neticesinde süreçlerimize uygun raporlamalar ve özel entegre çözümler ile uygulama geliştirmeye başladık. Gıda sektörünün kendine has tanımlamalarını Unity programı içerisinde ek geliştirmelerle çözmeye çalıştık

Infodrom ile yaptığımız destek çalışmaları Sap geçişine kadar devam etmiştir.

Saha satış otomasyonu projesinde bizim için önemli olan kalemlerden birisi entegrasyondur. Erp datasından sağlıklı okutulamayan ve Sağlıklı yazılamayan bilgi bir anlam ifade etmez. Infodrom'un entegrasyon noktasındaki tecrübeleri ve ürünün kolay kullanımı saha satış uygulamasında Infosale programını seçmemizi sağlamıştır.

Zaten Sap programı geçişi sonrasında da programın etkin kullanımı sebebi ile Infodrom firmasından Sap entegrasyonu konusunda çalışma gerçekleştirmeleri talebinde bulduk. Sap partnerimiz ve Infodrom ile yapılan ortak çalışmalar sayesinde başarılı bir şekilde programın sorunsuz Sap entegrasyonunun yapılması sağlanmıştır.

Soru: Saha Satış sistemine geçişinizin nedenleri nelerdir ? Bu sistemle ilgili edindiğiniz faydaları aktarabilir misiniz ?

Üretim yapan ve aynı zamanda dağıtım sektöründe yer alan bir firma iseniz sahayı kontrol etmek ve izlemek büyük önem arz ediyor. Ürün üzerinde değişen fiyatların anında tüm satış kadrosuna aktarılabilmesi, kampanya bilgilerinin sahadan online izlenebilmesi hata yapma riskini minimize etmektedir.

Siparişlerin yanlış alınmasının önüne geçilmesi kampanya koşullarına uygun olarak faturaya dönüştürülebilmesi iş süreçlerimizde iyileştirmelere sebep olmuş ve fatura hatalarının da önüne geçilmiştir.

Günlük rut takibinin daha kolay izlenebilir olmasını sağlayan bir sistem olması da geçiş kriterlerimiz de etkili olmuştur. Bu yolla saha ekibinin ziyaret, satış ve sipariş toplama etkinliğini de ölçme fırsatı elde etmiş olduk.