



## SF.O

Το **SF.O** είναι μια καινοτόμα πλατφόρμα, που απευθύνεται σε κάθε οργανισμό με ενεργό δίκτυο πωλήσεων, έχοντας σαν αντικείμενο την **ολοκληρωμένη οργάνωση** αυτού και την **πλήρη διαχείριση** των διαδικασιών που εκτελεί, με στόχο την αύξηση της αποτελεσματικότητας με το ελάχιστο δυνατό κόστος.

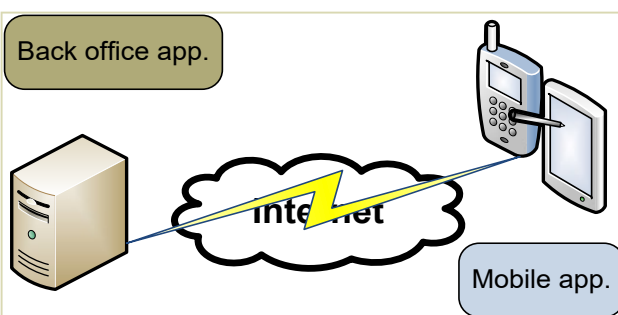
Το πληροφοριακό αυτό σύστημα αξιοποιεί τα σύγχρονα τεχνολογικά μέσα (internet, smartphones, tablets) και τα καθιστά πολύτιμα εργαλεία στην τάχιστη αποτύπωση των εκάστοτε αναγκών της αγοράς και του ανταγωνισμού, προσφέροντας το πλεονέκτημα της συνεχούς βελτιστοποίησης των πρακτικών και των διαδικασιών που ακολουθούνται από το δίκτυο πωλήσεων.

Η υλοποίηση του πληροφοριακού συστήματος **SF.O**, συνδυάζει τα τεχνολογικά πλεονεκτήματα της πλατφόρμας **MICROSOFT.NET** (back office app.) με την ευελιξία που προσφέρουν τα σύγχρονα λειτουργικά συστήματα φορητών συσκευών **iOS, ANDROID** (mobile app.) και παρουσιάζει τα παρακάτω λειτουργικά / τεχνικά χαρακτηριστικά:

- Ολοκληρωμένο περιβάλλον λειτουργίας για μια πλήθωρα ενεργειών και διαδικασιών
- Αρχιτεκτονική **Three-Tier** Κατανεμημένης Λειτουργίας τόσο στο κομμάτι του back office όσο και σε αυτό των mobile εφαρμογών
- Βέλτιστη εκμετάλλευση των δυνατοτήτων των φορητών συσκευών με native υλοποιήσεις για τις δημοφιλέστερες πλατφόρμες **iOS, Android**
- Δυνατότητα χρήσης της mobile εφαρμογής εκτός επικοινωνίας (offline), με ενημέρωση του backoffice μέσω συγχρονισμού όταν βρεθεί διαθέσιμο δίκτυο.

### ΣΤΟΧΟΣ ΤΟΥ SF.O

Η οργάνωση και η ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων, μέσω της ορθής καθοδήγησης των πωλητών και της χρήσης τεχνολογίας αιχμής, που συμβάλει στην πραγματική αποτύπωση της κατάστασης της αγοράς και του ανταγωνισμού και στην αύξηση της παραγωγικότητας.



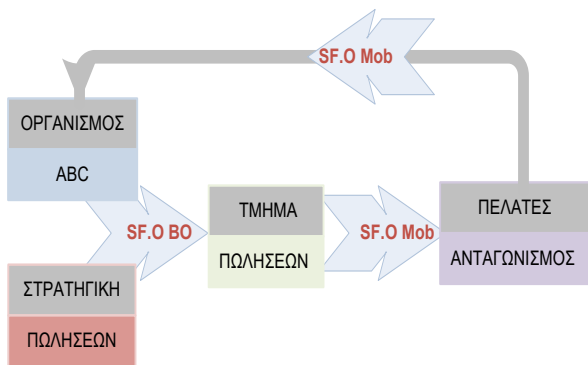
### ΕΠΙΔΙΩΚΟΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

- Οργάνωση και ενδυνάμωση του δικτύου πωλήσεων ενός οργανισμού
- Αποτύπωση της θέσης των προϊόντων του οργανισμού στην αγορά
- Αποτύπωση του ανταγωνισμού
- Αύξηση της παραγωγικότητας
- Βελτιστοποίηση των διαδικασιών και των κυκλωμάτων πώλησης

### ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ

- Παραμετρικότητα
- Υποστήριξη Ιεραρχίας Πωλήσεων
- Διασυνδεσιμότητα
- Off line λειτουργία
- Φιλικότητα

## SF.O



Η βασική λειτουργικότητα του συστήματος, απεικονίζεται στο διπλανό διάγραμμα ροής.

Η βέλτιστη οργάνωση του τμήματος πωλήσεων συμβάλει στην στοχευόμενη διαρκή απεικόνιση της κατάστασης στην αγορά, ενώ με την χρήση των δεδομένων που συλλέγονται χαράσσεται η εταιρική στρατηγική πωλήσεων.

Επιπροσθέτως με την συνεχή καταγραφή, ενημέρωση και διαχείριση του πελατολογίου και την συλλογή δεδομένων που αφορούν τον ανταγωνισμό, αυξάνεται η αποτελεσματικότητα και η παραγωγικότητα του δικτύου πωλήσεων.

Μέσω της **Back Office εφαρμογής**, σε περιβάλλον Microsoft Windows, επιτυγχάνονται τα παρακάτω :

- Οργάνωση Ιεραρχίας Πωλήσεων
- Οργάνωση Πελατολογίου & Προϊόντων
- Οργάνωση Υλικού Marketing
- Οργάνωση Επισκέψεων Πωλητών — Επιθεωρητών
- Reporting (MIS) - Δείκτες ΚΡΙ
- Διασύνδεση με CRM/ERP

### Οργάνωση Ιεραρχίας Πωλήσεων

Η πλήρης οργάνωση της ιεραρχίας πωλήσεων επιτυγχάνεται μέσω του ελεύθερου σχεδιασμού Κεντρικών και Περιφερειακών Διευθύνσεων και Μονάδων Πωλήσεων.

Το κάθε μέλος του τμήματος πωλήσεων απεικονίζεται σαν αυθύπαρκτη οντότητα του συστήματος και ακολουθεί η αντιστοίχιση αυτών με τους κατάλληλους ρόλους στο μοντέλο της ιεραρχίας.

### Οργάνωση Πελατολογίου και Προϊόντων

Με την καταχώρηση συγκεκριμένων χαρακτηριστικών όπως ο γεωγραφικός προσδιορισμός, ο τύπος, η κατηγορία πελάτη, ο βαθμός και ο χρόνος επισκεψιμότητας, το σύνολο του πελατολογίου εμπλουτίζεται και γίνεται ευκολότερα διαχειρίσιμο. Με συγκεκριμένους μηχανισμούς γίνεται ανάθεση πελατών στα μέλη της ιεραρχίας πωλήσεων, με αποτέλεσμα την δημιουργία καναλιών πωλήσεων.

Αντίστοιχη διαδικασία, όσον αφορά την οργάνωση, ακολουθείται και με τα προϊόντα προς πώληση, με την κατηγοριοποίησή τους σε groups και brands και την πλήρη καταγραφή των χαρακτηριστικών τους, όπως τη φύση, τη συσκευασία και την τιμή τους. Επίσης δίνεται η δυνατότητα καταχώρησης κατευθυντήριων γραμμών, όσον αφορά το marketing και τον τρόπο πώλησης του κάθε προϊόντος.

### Οργάνωση Υλικού Marketing

Στόχος είναι το ενιαίο, πλήρες και εύκολα διαχειρίσιμο υλικό marketing από τους πωλητές. Έτσι, παρέχεται η δυνατότητα να οργανωθεί το υλικό Marketing (φυλλάδια, οδηγίες χρήσης κλπ), κατά Είδος, Μάρκα κλπ, όπως επίσης και promotions που ενδέχεται να ισχύουν το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Επίσης μπορεί να αναπτυχθούν τεχνικές πωλήσεων προς τον τελικό καταναλωτή, ώστε ο πελάτης μας να επιτύχει την καλύτερη προώθηση των προϊόντων στην αγορά.

A/A	Κωδικός SAP	Α.Φ.Μ.	Τίτλος	Επώνυμο
1505	3000070754		ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΗΣ	ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ ΔΗΜ. ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

Διεύθυνση	Περιοχή
28ης ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 31	ΦΩΚΙΟΣ ΠΕΑ - ΦΩΚΙΔΑΣ

Πόλη	Νομός
GR-33200 ΠΕΑ	Φωκία

Τύπος Καταστήματος	Συντόμηση Επίσκεψης	Κατάσταση
ZH04 Traditional Cafe		Επισκέψιμο

Γενική Δ/ση Πωλήσεων	Δ/ση Πωλήσεων
00 Global Manager	M30 Manager 30

Περιφερειακή Διεύθυνση Πωλήσεων	Περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων
50 ΔΕΛΦΙΝΙΔΗ Ν.ΔΙΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	50000030 ΗΜΑΣ ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

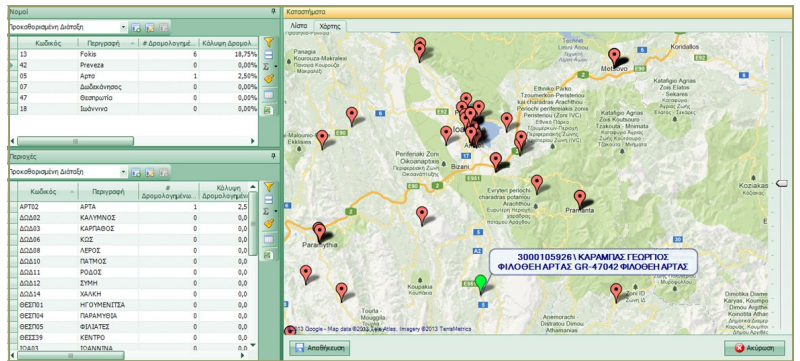
Unit	Προϊόντος Πωλήσεων
X33 ΗΟΚΕΑ ΡΑΤΡΑ ΙΙ	50000045 ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΣ

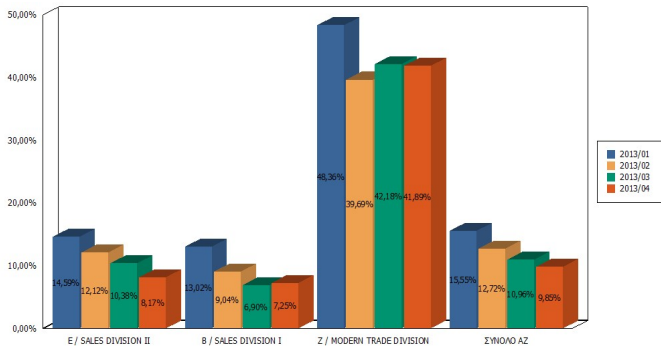
Επιθεωρητής
551 ΑΥΜΗΝΙΔΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

### Οργάνωση Επισκέψεων Πωλητών

Για τον κάθε πωλητή δημιουργούνται περιοδικά δρομολόγια ( ημερήσια, εβδομαδιαία, μηνιαία ) με ένταξη του πελατολογίου του σε αυτά. Το χρονοδιάγραμμα και η σειρά των επισκέψεων ακολουθεί συγκεκριμένους κανόνες που ορίζονται παραμετρικά στο σύστημα. Επίσης προσφέρεται διαδραστική απεικόνιση του κάθε πλάνου επισκέψεων, ώστε να γίνουν πιο εύκολες οι μετακινήσεις και να επιτευχθεί ο μέγιστος δυνατός αριθμός επισκέψεων.



### Reporting (MIS)



Όλη η πληροφορία του συστήματος προσφέρεται στους χρήστες μέσω πληθώρας αναφορών (reports) και σε διάφορες μορφές (αναλυτικά δεδομένα επισκέψεων, καλύψεις, διεύθυνση σε σχέση με τον ανταγωνισμό, KPIs). Οι αναφορές συνδυάζουν όλα τα δεδομένα του συστήματος προσφέροντας με αυτόν τον τρόπο μία ολοκληρωμένη εικόνα της λειτουργίας του τμήματος πωλήσεων και της θέσης στην αγορά τόσο των προϊόντων της εταιρίας όσο και του ανταγωνισμού.

### Διασύνδεση με CRM / ERP

Με στόχο την ενιαία εικόνα και μοναδική πληροφορία έχουν αναπτυχθεί ειδικά modules του λογισμικού, μέσω των οποίων επιτυγχάνεται η διασύνδεσή του με τα γνωστότερα CRM και ERP της αγοράς ( Ελληνικά και Διεθνή ).

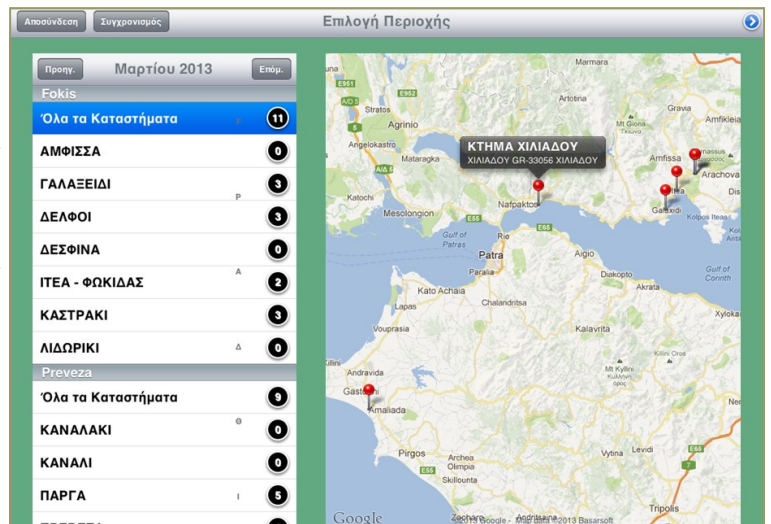
Μέσω της **mobile εφαρμογής**, σε περιβάλλον iOS/Android, επιτυγχάνονται τα παρακάτω :

- Επισκέψεις σε πελάτες (Δρομολόγιο-Αδhoc)
- Καταγραφή Σημείων Πώλησης
- Καταγραφή Προϊόντων — Παγίων & Ανταγωνισμού

- Παρουσίαση Προϊόντων
- Παραγγελιοληψία — Εμπορική Πολιτική
- Δεδομένα επίσκεψης

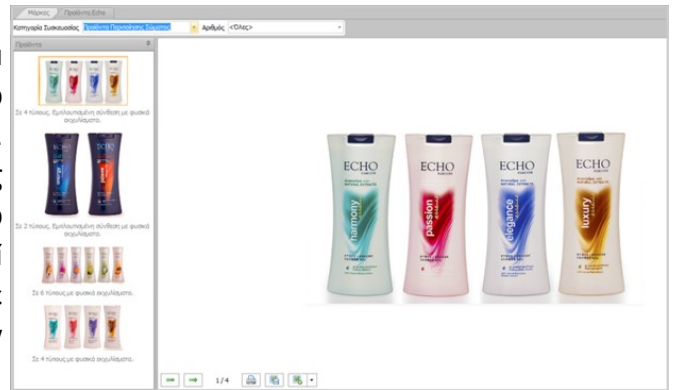
### Εκτέλεση Δρομολογίου / Ad hoc Επισκέψεις

Ο κάθε πωλητής, χρησιμοποιώντας τον προσωπικό του λογαριασμό χρήσης, λαμβάνει ενημέρωση από την φορητή του συσκευή όσον αφορά το πλάνο των επισκέψεών του. Για την διευκόλυνσή του, το μέρος του πελατολογίου που πρέπει να επισκεφθεί την συγκεκριμένη χρονική περίοδο απεικονίζεται διαδραστικά με τη μορφή ακίδων σε χάρτη. Επίσης στην περίπτωση που κατά την εκτέλεση του δρομολογίου προκύψει ένας νέος πελάτης, μη καταχωρημένος στο σύστημα, υπάρχει η δυνατότητα εισαγωγής των στοιχείων του και εκτέλεσης ad hoc επίσκεψης, χωρίς να απαιτείται προεργασία στο back office.



## Παρουσίαση Προϊόντων / Υλικού Marketing

Μέσω της φορητής συσκευής, με χρήση animations, εικόνων και ήχων, ο πωλητής είναι σε θέση να παρουσιάσει το εταιρικό προφίλ καθώς και τα προϊόντα του οργανισμού που εκπροσωπεί. Στην παρουσίαση αυτή συμπεριλαμβάνονται και οι κάθε είδους προσφορές και προμοτιions που ενδέχεται να ισχύουν το συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Επίσης μπορεί να παρουσιαστεί στον πελάτη σχετικό υλικό marketing και τεχνικές πωλήσεων, ώστε αυτός να επιτύχει την καλύτερη προώθηση των προϊόντων στην λιανική αγορά.



## Καταγραφή Παγίων, Προϊόντων / Ανταγωνισμού



Μέσα από ένα πολύ εύχρηστο interface, η εφαρμογή δίνει τη δυνατότητα καταγραφής των παγίων στο χώρο του πελάτη ( με χρήση αναλυτικών στοιχείων όπως S/N ), καθώς και των προϊόντων της εταιρείας και του ανταγωνισμού. Η καταγραφή μπορεί να γίνει ανά σημείο πώλησης, ανά κατηγορία προϊόντος ή συσκευασίας και σε αυτήν μπορούν να συμπεριληφθούν πολλά στοιχεία

όπως ο αριθμός των προϊόντων, η τιμή τους με βάση τον ισχύοντα τιμοκατάλογο του πελάτη και στοιχεία που αφορούν την τοποθέτησή τους μέσα στο κατάστημα.

## Στοιχεία Επίσκεψης / Παραγγελία (e Order)

Η κάθε επίσκεψη σε πελάτη μπορεί να καταλήξει σε μια καταγραφή στοιχείων (πελάτης, ημερομηνία, στοιχεία παγίων/προϊόντων/ ανταγωνισμού, σχόλια), καθώς και σε μια ολοκληρωμένη ηλεκτρονική παραγγελία προϊόντων, με την εφαρμογή των εμπορικών πολιτικών και των εκπτώσεων του οργανισμού και τον ενδεικτικό υπολογισμό αξίας προς ενημέρωση του πελάτη. Κατά τον συγχρονισμό (μέσω internet) της φορητής συσκευής με την back office εφαρμογή, λαμβάνονται από τη δεύτερη τα στοιχεία επισκέψεων και παραγγελιών και προωθούνται προς το ERP της εταιρείας για περαιτέρω επεξεργασία.

Κωδικός	Περιγραφή	M/M	Ποσ.	Τιμή Μονάδας	Αξία Προ Εκπτώσης	Εκπτ. 1 %	Εκπτ. 2 %	Αξία Μετά Εκπτώσης	% ΦΠΑ
55061158	Schisir Cat Kitten 1,5kg	TEM	5	9.56	47.80	0.00	0.00	47.80	23%
55040189	SP Canine Adult Large Breed VE 13kg	TEM	2	51.15	102.30	0.00	0.00	102.30	23%
55040163	SP Canine Adult Mini VetEss 7kg bg	TEM	3	35.80	107.40	0.00	0.00	107.40	23%
55040163	SP Canine Adult Mini VetEss 7kg bg	TEM	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0%
55061109	Schisir Cat Jel Τόνος με ζαμπόν 14/ 85g	TEM	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0%

Σημειώσεις: Υψηλή Προτεραιότητα Καθαρή Αξία Εκπτώση Τ.Π. Αξία ΦΠΑ Πληρωτέα Αξία

257.50  
0.00 %  
59.22  
316.73



### ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΑΕ

Δ/ση : Αντώνη Τρίτση 21, Πυλαία – Θεσσαλονίκη, 570 01

Τηλ: 2310 804850, Φαξ: 2310 804860, www.mik3.gr, info@mik3.gr

Γενική Δ/ση : Σάββας Τορτοπίδης

Εμπορική Δ/ση : Θεόδωρος Συμεωνίδης

Δ/ση R&D : Γιάννης Λάππας

## Επενδύουμε στη γνώση

Η διαφοροποίηση των λύσεων μας βρίσκεται στην ευελιξία, στη στοχευμένη λειτουργικότητα και στη δυνατότητα της τεχνολογικής ολοκλήρωσης των εφαρμογών.