

Konec chaosu v POS

Jak zajistit, aby realizace a správa každého Point of Sale projektu byla efektivnější a přehlednější?

Text LUCIE MICHAJLOV
Dago

Na výrobě a instalaci Point of Sale (POS) materiálů se podílí mnoho osob na straně výrobce, klienta a prodejce. Čím je projekt rozsáhlejší, tím vzrůstá pravděpodobnost, že se realizace neodehraje zcela hladce. A s těmito problémy se potýká řada firem využívající podporu v místě prodeje. Jednou z nich je i Budějovický Budvar, který každoročně realizuje řadu projektů v oblasti POS propagace.

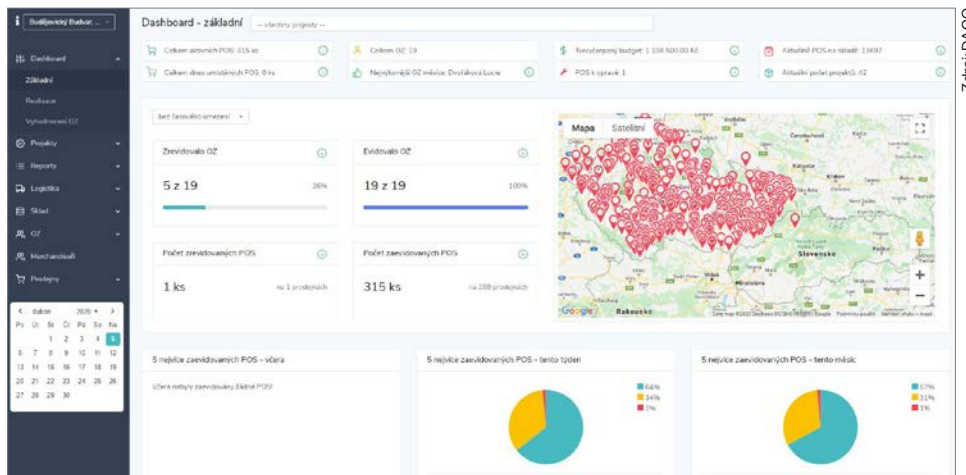
„Když chcete na prodejny umístit stovku stojanů, tak od chvíle výroby až po instalaci v obchodě, projde projekt rukama řady lidí. Obchodní zástupci řeší umístění, logistika-přepřevahu, instalační týmy stojany montují. Na všechno dohlíží marketing. Pokud chybí důkladná koordinace a přehled o stavu, mohou nastat komplikace,“ popisuje manažerka podpory prodeje Budvaru Alžběta Eignerová.

Obecně většinou putuje řízení POS realizací chaoticky několika cestami. Čím více kanálů, tím roste možnost ztráty důležité informace, zapadnutí termínu nebo ztráta kontroly nad rozpočtem.

In-store komunikační agentura Dago přišla se softwarem, který jednotlivé fáze integruje do jednoho místa a v celém procesu vzniku, realizace a evidence zapojuje do řízení všech akterů. „Informační systém zjednodušil a zpřehlednil efektivnost závozu, instalaci, a také následnou evidenci a správu. Klientům přináší ucelený přehled o všech jejich POS a na konci je s mnohem větší jistotou spokojený maloobchodní i koncový zákazník,“ vysvětluje Lucie Michajlov, která vývoj softwaru zastřešuje společně s dalšími kolegy z Dago.

KAŽDÝ UŽIVATEL MÁ SVŮJ POHLED

Dodavatel, zákazník, logistika i sklad jsou v systému propojeni on-line. Klient sleduje v reálném čase zakázku v každé fázi. Pomocí fotografií a poznámek od instalačních týmů vidí, že POS médium je umístěno v požadovaném stavu na správném místě, a v případě potřeby může jednoduše v systému žádat nápravu. „Když se podaří udat objednané stojany během prvního dne, zákazník to okamžitě



registruje v systému, a ví, že musí doobjednat další,“ popisuje Lucie Michajlov. Na logistický software přešli i v Budvaru, a dokonce se na tvorbě částečně podílí.

„Osvědčila se nám funkce takzvaných dashboardů, kde každý uživatel vidí v systému jen to, co potřebuje. V praxi se obchodní zástupce zaměří na prodejnu. Do systému zadá rozměry a komponenty, které potřebuje k instalaci regálového systému. Tento návrh online schválíme a zadáme k výrobě a dodání zákazníkovi,“ zmiňuje Alžběta Eignerová.

HODNOCENÍ OBCHODNÍCH ZÁSTUPCŮ

Součástí softwaru je mapa zobrazující umístění prostředků in-store komunikace v prodejnách. „Díky tomu vidíme umístění a druh POS, a kde jsou naopak prázdná místa. Můžeme podniknout kroky k posílení činnosti obchodního zástupce v patřičné oblasti“ dodává Eignerová z Budvaru. Obchodní zástupci mohou být prostřednictvím dat ze systému také hodnoceni. Zákazník má přehled o tom, jak byl který zástupce aktivní a kde se mu podařilo POS umístit. Informace se promítají do vyhodnocovacích stránek a souhrnných reportů s patřičnými srovnáními výkonu.

Složitější in-store aktivity jako pokladní zóny, regálové systémy či celá nápojová oddělení vždy sestávají z mnoha komponentů. In-

stalují se v různých velikostech a variantách. V těchto případech systém sám vyhodnocuje a na základě předchozího odbytu navrhuje a informuje o nutnosti další výroby a naskladnění součástí, které by brzy mohly chybět a komplikovat plynulost instalací.

Optimalizuje se tím nejen výroba a skladové zásoby, ale především finanční prostředky, které klient alokuje pouze na potřebné díly. Řízené dodávky z produkce na sklad eliminují prodlevy.

UŽ JE STOJAN STAŽENÝ?

Software nachází své uplatnění také jako archiv realizovaných zakázek, lze v něm filtrovat mezi aktivními i neaktivními projekty. „Stávalo se, že se na nás klienti po dlouhé době obraceli s dotazem typu ‚Máme v tom obchodě ještě regálové čelo, nebo už je stažené?‘ Nejenže se v systému mohou přesvědčit o stavu POS, ale také zjistí, jak bylo úspěšné,“ objasňuje Lucie Michajlov.

V Budvaru se systémem pracují již přes rok. „Je pro nás velkou výhodou, že software funguje jako živý organismus. Neustále se aktualizuje a vyvíjí a můžeme si ho uzpůsobovat, jak potřebujeme. Zatím jeho prostřednictvím řídíme POS v obchodech, ale do budoucna uvažujeme také o zapojení on-trade,“ uzavírá zkušenost Alžběta Eignerová.