

Reporting a plánování v obchodní firmě Velkoobchod s ovocem a zeleninou BOVYS s.r.o.

O společnosti BOVYS:

Rodinná firma Bovys byla založena v roce 1994. Zabývá se nákupem, dovozem a prodejem čerstvého ovoce a zeleniny. Obchodované komodity jsou nakupovány jak v České republice, tak v různých evropských zemích - převážně ve Španělsku, Polsku a Itálii. Hlavními odběrateli jsou menší obchodní řetězce, gastronomické provozy, soukromé obchody, také téměř tisíc škol v celé ČR a nyní i domácnosti.

Výchozí stav:

Společnost využívala podnikový informační systém ESO9. Pohledy a reporty byly sestavovány ručně v Excelu pomocí kontingenčních tabulek. Jejich aktualizace byla časově náročná. Navíc tabulky neobsahovaly potřebné analytické informace o prodejní výkonnosti. Pro příklad se obtížně sledovaly vady a slevy a úplně chyběly informace o obalech.

Co přinesla firmě BOVYS spolupráce s BestBi.cz?

- 1) sledování prodejní výkonnosti firmy na denní bázi
- 2) možnost tvorby dlouhodobých (i ad hoc) analýz z různých úhlů pohledu:
 - Produkt
 - Zákazník
 - Linka
 - Typ prodeje (prodejní kanál)
 - Den v týdnu
 - Dopravce
 - Prodejce
 - a další ...
- 3) **plně integrované plánování** ve dvou úrovních:
 - **Roční plánování po měsících**
 - budoucích prodejů, detailně po jednotlivých manažerech a jejich zákaznících
 - **možnost porovnání a vyhodnocení** rozdílů oproti skutečnosti
 - plánovat lze jak z úrovně detailu, tak seskupeně s následným rozpadem
 - lze načíst dřívější skutečnosti a hromadně upravovat plán o %

- **Plánování výhledů (očekávané skutečnosti)**
 - z ročního plánu se tvoří pravidelné výhledy - měsíční frekvence
 - výhledy jsou podkladem pro motivaci obchodníků
 - tvorba výhledů je téměř automatizována a ze strany klienta se upravují jen hodnoty předpokládaných změn u konkrétních zákazníků a prodejců

Hlavní přínosy pro klienta:

- **automatické zpracování dat do jednotného prostředí**
- **úspora času při sestavování pravidelných reportů**
- **poloautomatizované sestavení plánů a výhledů**
- **pravidelné vyhodnocení výsledků a plánů na úrovni prodejců**
- **návaznost na motivaci zaměstnanců**
- **plná kontrola nad procesem prodeje**
- **analýza důvodů vad a vratek zboží**
- **analýza marketingových akcí na produkty a pro zákazníky**
- **řízení prodejců v sítích a jejich poskytovaných bonusových programů**
- **analýza “nových” zákazníků**
- **analýza vlivu dopravy na kvalitu dodaného zboží**

Ing. Soňa Apeltauerová
sales & controlling manager

telefon: +420 728 474 685
e-mail: sapeltauerova@bestbi.cz
skype: sona.apeltauerova
www.bestbi.cz