

**Procesy usługowe w firmach dystrybucyjnych**

## **it.trade wspiera efektywne pozyskiwanie od dostawców danych podstawowych asortymentu**

**Firmy dystrybucyjne znajdują się pod coraz większą presją ze strony konkurencji. Tym ważniejsze staje się dla nich wspólne wdrożenie z dostawcami efektywnych procesów i struktur, a także wzmocnienie relacji z klientami. W tym celu niezbędne jest dysponowanie dobrym serwisem, a w jego zakresie – umiejętność szybszej i sprawniejszej reakcji na zapytania ofertowe wykraczające poza standardowy asortyment.**

Firmy dystrybucyjne niejednokrotnie korzystają z usług różnych dostawców po to, by zarządzać artykułami zdefiniowanymi w ich asortymencie jak własnymi danymi podstawowymi i rozprowadzać je. Jeśli jednak klient, oprócz zainteresowania ofertą przedsiębiorstwa handlowego, odwoła się także do artykułu pochodzącego z rozszerzonego asortymentu dostawcy, w praktyce najczęściej wiązać się to będzie z kosztownym procesem pozyskiwania informacji. Potencjalni klienci, w szczególności ci, którzy pozostają w bezpośrednim kontakcie, np. telefonicznym, z handlowcem, oczekują szybkich informacji o możliwości dostawy oraz cenach wszystkich artykułów, o które pytają. W praktyce, na tym etapie rozpoczyna się w wielu przypadkach czasochłonny proces kierowania zapytań do dostawców i żmudnego pozyskiwania istotnych informacji. Potencjalny nabywca musi czekać na potrzebne informacje i w tym czasie może złożyć zamówienie u konkurencji.

Ten kosztowny proces może zostać wyeliminowany, jeśli dostawcy udostępnią handlowcom dane podstawowe całego swojego asortymentu. Dane rozszerzonego asortymentu zostaną wtedy przypisane w systemie do asortymentu handlowca jako dodatkowe dane podstawowe, czyli tzw. „rezerwowe dane podstawowe”, jednak bez możliwości zbędnego rozszerzania operacyjnych danych podstawowych artykułu. Dane podstawowe dostawcy są przy tym bezpośrednio integrowane z realizacją zleceń w systemie SAP (w trybie online), aby umożliwić natychmiastowe udzielanie informacji przez telefon. Takie możliwości zapewnia rozwiązanie branżowe firmy itelligence, it.trade, przeznaczone przede wszystkim dla firm dystrybucyjnych.

### **Przebieg integracji katalogów**

Dostawcy mogą udostępniać swoje dane podstawowe wraz z cenami zakupu i terminami dostaw w różnych formatach, takich jak Datanorm, Eldanorm, Pricat, BMEcat lub XML. Na potrzeby kopiowania poszczególnych plików tworzony jest obiekt skopiowanych danych, który zawiera odpowiednie reguły konwersji. Dane są następnie importowane do „rezerwowych danych podstawowych” zawierających jedynie kilka zasadniczych informacji dotyczących artykułu. Zapobiega to rozszerzaniu właściwych danych podstawowych artykułu i pozwala na dostęp do informacji tylko w razie konieczności. Obliczanie ceny sprzedaży brutto odbywa się za pomocą kalkulacji handlowej it.trade na podstawie dostarczonej ceny zakupu. Dane odnoszące się do zakupu opracowywane są automatycznie.

### **Informacje dostępne po naciśnięciu klawisza**

Od tej chwili, gdy klient zechce nabyć artykuł z dodatkowego asortymentu dostawcy, pracownik będzie mógł go łatwo odnaleźć w rejestracji zlecenia, używając w tym celu kodu wyszukiwania, i bezpośrednio udzielić klientowi właściwych informacji pochodzących z tabeli rezerwowych danych podstawowych. Mogą one dotyczyć np. właściwości artykułu, jego ceny oraz terminu dostawy. Gdy klient składa zlecenie, pracownik za pomocą jednego klawisza kopiuje rezerwowy artykuł, łącząc dane pochodzące z rezerwowych danych podstawowych i materiału referencyjnego dotyczącego dostawcy w nowy artykuł. Nowy artykuł jest następnie kopiowany do zlecenia.

### **Podsumowując, rozwiązanie it.trade oferuje firmom dystrybucyjnym wymierne korzyści:**

- Pełną przejrzystość sprzedawanego asortymentu
- Natychmiastowy dostęp do informacji i możliwość dostawy od zaraz
- Pełne wykorzystanie potencjału sprzedaży
- Większe zadowolenie klientów
- Większą lojalność klientów
- Mniejszy nakład przy zakupie artykułów obcych.