

A full-page background image of a climber in a blue jacket and purple pants, wearing a white helmet and carrying a large brown backpack, standing on a snowy mountain peak. The climber is holding a red ice axe. The sky is blue with white clouds, and snow-capped mountains are visible in the distance. A white pennant flag is positioned in the upper left corner, partially overlapping a red and white geometric design.

داستان موفقیت مشتریان شرکت پخش سراسری بینالود پارسیان

(نماینده‌ی انحصاری پخش محصولات سحر خیز)

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP





نام مشتری:

شرکت پخش سراسری بینالود پارسیان

(نماینده‌ی انحصاری پخش محصولات سحرخیز)

کسب‌وکار:

پخش مویرگی و خرده‌فروشی

صنعت:

مواد غذایی

راهکار:

فروش فروشگاهی، وفاداری مشتریان

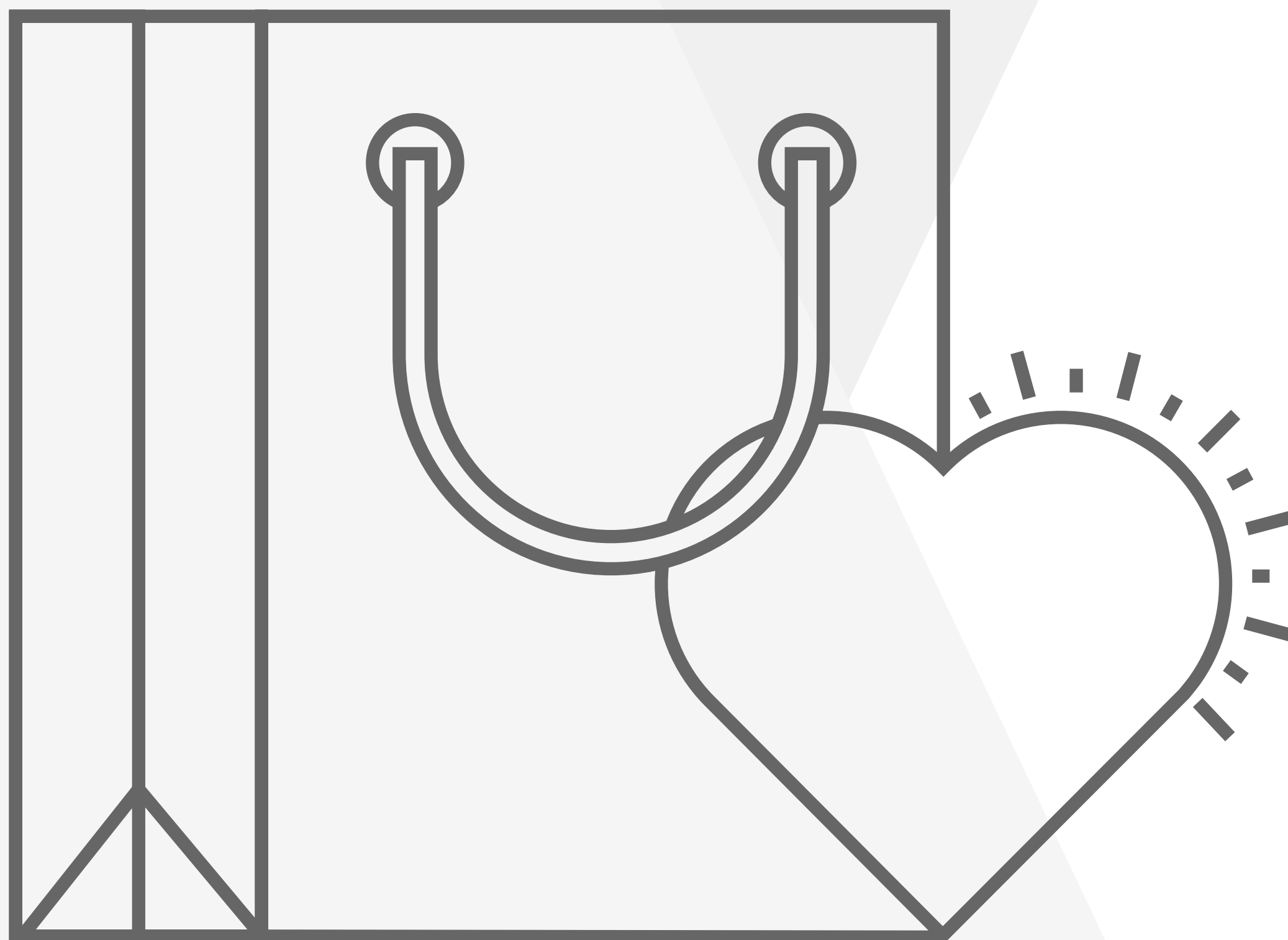
داستان موفقیت مشتریان؛ شرکت پخش سراسری بینالود پارسیان



راهکاران
همکاران سیستم

شرکت پخش سراسری بینالودپارسیان

مجموعه‌ی تولیدی تحقیقاتی سحرخیز در سال ۱۳۱۱ برای تولید و فروش زعفران و خشکبار در بالاترین سطح کیفیت آغاز به کار کرده است. اکنون سحرخیز، با تولید انواع چای، دمنوش، نبات، انواع خشکبار و ادویه، با حفظ اصل کیفیت و سلامت و ارزش‌آفرینی برای مشتریان، سبد محصولات خود را توسعه داده است.



زعفران سحرخیز ضمن کسب استانداردهای بین‌المللی متعدد، با حفظ جایگاه رهبری بازار زعفران در ایران، هم‌اکنون محصولات خود را به دست مشتریان در پنج قاره‌ی جهان می‌رساند؛ در شمال آمریکا، گروه بین‌المللی سحرخیز (SIG) نماینده‌ی اصلی برای بازاریابی و فروش بین‌المللی محصولات و خدمات است، هم‌چنین شرکت Azafran Del Amanecer S.L.(ADA) عضو مجموعه شرکت‌های گروه سحرخیز در اسپانیا، با تمرکز بر بازار اروپا، عرصه‌ی فعالیت‌های بین‌المللی گروه را توسعه می‌دهد.

از دستاوردهای اخیر سحرخیز می‌توان به «واحد نمونه‌ی غذا و دارو برای سه سال متوالی ۱۳۹۳، ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵» و «اخذ استاندارد بین‌المللی از سازمان غذا و داروی آمریکا FDA» اشاره کرد.

در سال ۱۳۹۰ با توسعه‌ی ساختار فیزیکی و نیروی انسانی و به‌منظور توسعه‌ی بازار فروش در ایران، شرکت پخش سراسری بینالود پارسیان به‌عنوان نماینده‌ی انحصاری فروش و پخش محصولات سحرخیز در ایران تاسیس شد تا با تمرکز بر فروش در دو حوزه فروشگاهی و مویرگی به گسترش کسب‌وکار بپردازد. در این سال‌ها تعداد فروشگاه‌های اختصاصی سحرخیز به ۸ فروشگاه رسیده است که مستقیماً با مصرف‌کنندگان نهایی در ارتباط هستند.

نیاز کسب و کار

با توجه به پراکندگی جغرافیایی میان دفتر مرکزی و این فروشگاه‌ها، شرکت بینالود پارسیان به راهکار نرم‌افزاری نیازی داشت تا دسترسی به اطلاعات را یکپارچه، سریع و دقیق کند؛ تا بتواند مدیریت یکپارچه‌ای بر فروشگاه‌ها داشته باشد، ارتباط سیستمی میان نرم‌افزار فروشگاه‌ها، با واحدهای مالی و انبار دفتر مرکزی برقرار کند و با اطلاعات درست و دقیق بتواند گزارش‌گیری مقایسه‌ای و تطبیقی از فروشگاه‌ها را به راحتی و با اطمینان انجام دهد. هم‌چنین، با توجه به تعداد بالای مشتریان، راهکاری نرم‌افزاری برای افزایش اثربخشی ارتباط با مشتریان وفادارش در اختیار بگیرد.

مزایای به کارگیری راهکار فروش فروشگاهی همکاران سیستم

- سهولت کاربری سیستم برای فروشندگان
- کنترل و نظارت کامل فروشگاهها
- گزارش گیری تحلیلی از فروش فروشگاهها و عملکرد کارکنان فروش
- اعمال سریع اعلامیه قیمت ها
- کنترل موجودی انبار فروشگاهها و جلوگیری از کسری موجودی
- ارتباط موثر با مشتریان وفادار

راهکار فروش فروشگاه‌های همکاران سیستم سرعت بخشی به فرآیند فروش

کسب و کار فروشگاه‌های نیازمند شناخت نیاز و پاسخ‌گویی سریع به مشتریان است و با توجه به سرعت بالای کار، به کارگیری یک نرم‌افزار جامع و کاربردی کمک می‌کند تا فروشندگان بدون درگیر شدن به مسائل مالی، با اطمینان از ثبت درست اطلاعات و انجام فرآیند به شکل یکپارچه، تنها بر فروش تمرکز داشته باشند.

جواد سرگزی؛ مدیر حسابداری مدیریت گروه سحرخیز در این باره می‌گوید: «در فروشگاه‌های سحرخیز، فروشندگان با سهولت کاربری که راهکار فروش فروشگاه‌های همکاران سیستم دارد، می‌توانند به هنگام ثبت سفارش و صدور فاکتور تمام موارد مورد نیاز را در قالب یک داشبورد ساده در اختیار داشته باشند و به سرعت و به راحتی فرآیند فروش را پیش ببرند و حتی در زمان‌های شلوغ کاری، کار فروش بدون وقفه، با دقت و به درستی به انجام می‌رسد.»

یکپارچگی اطلاعات فروشگاهها با سیستم مالی کنترل و نظارت دقیق

با توجه به فروش نقد فروشگاهها، دسترسی در لحظه به فروش تعدادی اجناس و در اختیار داشتن اطلاعات مالی تجمیعی فروشگاهها، به دفتر مرکزی کمک می‌کند تا کنترل و نظارت دقیقی بر عملکرد فروشگاهها و وضعیت فروش آنها داشته باشد.

راهکار فروش فروشگاههای همکاران سیستم با ارتباط یکپارچه‌ای که میان فروشگاهها و سیستم مالی دفتر مرکزی فراهم می‌کند به شرکت پخش سراسری بینالود پارسیان کمک کرده است تا در پایان هر روز فروش فروشگاهها را به شکل تجمیعی در سیستم و روی یک دیتابیس مرکزی در اختیار داشته باشد. در عین حال، هر زمان که نیاز داشته باشد می‌تواند گزارش فروش تعدادی را در لحظه از سیستم دریافت کند.

فروشگاه‌ها نیز در پایان هر روز می‌توانند گزارش فروش روزانه، اقلام فروخته شده و اقلام باقی مانده در انبار را در اختیار داشته باشند. سرگزی در این باره می‌گوید: «با توجه به فروش نقد در فروشگاه‌ها، مبلغی که به عنوان فروش در سیستم مالی روی تراز می‌نشیند، معادل وجه نقد بوده و نیازمند پی‌گیری دریافت وجوه خواهد بود. فروشگاه‌ها با آگاهی دقیقی که سیستم از وضعیت فروش به آن‌ها می‌دهد، رقم فروش را به حساب واریز می‌کنند و با تحویل آن به خزانه‌دار و تطبیق، حساب به سرعت و بی‌اشکال بسته می‌شود.

اطلاعات یکپارچه و صحیح گزارش‌گیری تحلیلی از عملکرد فروش

یکپارچگی سیستمی تمام فروشگاه‌های سحرخیز با دفتر مرکزی، امکان گردآوری اطلاعات صحیح و کامل از وضعیت کارکرد فروش را در اختیار دفتر مرکزی گذاشته است.

سرگزی می‌گوید: «با در دست داشتن چنین اطلاعاتی از فروشگاه‌ها، می‌توانیم ماهانه فروش فروشگاه‌ها را به شکل مقایسه‌ای و تطبیقی با بودجه‌ی مورد تعهدشان تحلیل کنیم. به علاوه با ثبت فروش‌ها براساس "عامل فروش" عملکرد هر فروشنده در سیستم ثبت اختصاصی می‌شود و معیار ارزیابی کارکنان فروشگاه را در اختیار می‌گذارد.»

مدیریت یکپارچه اِعمال سریع اعلامیه قیمت‌ها

با توجه به ویژگی متغیر بودن قیمت محصول زعفران، شرکت به راهکار سریعی برای اعلام و پیاده‌سازی تغییر قیمت‌ها نیاز داشت. با مدیریت یکپارچه‌ی سیستمی فروشگاه‌ها به جای آن‌که این تغییر قیمت در هر فروشگاه جداگانه انجام شود، یک نفر در دفتر مرکزی فرآیند کار را رصد و به محض نیاز، اعلامیه قیمت را به شکل سیستمی و متمرکز در کل فروشگاه‌ها اِعمال می‌کند.

یکپارچگی اطلاعات فروش فروشگاه‌ها با سیستم انبار کنترل موجودی‌ها و جلوگیری از کسری کالای انبار

با توجه به حجم فروش بالای فروشگاه‌ها، نیاز هست تا فروشگاه‌ها از میزان کف و سقف موجودی روزانه‌شان آگاه باشند و به‌موقع برای تامین موجودی انبار اقدام کنند.

با یکپارچگی اطلاعات راهکار فروش فروشگاه‌ها همکاران سیستم با سیستم انبار، با توجه به آنلاین بودن فرآیند فروش و هم‌گام‌سازی اطلاعات ثبت شده در سیستم انبار، فروشگاه‌ها می‌توانند با آگاهی دقیق از وضعیت انبارشان، درخواست سفارش روز بعد را در لحظه و به‌راحتی تهیه کنند و به گفته‌ی سرگزی، هیچ‌گاه از این جهت با مشکل کمبود موجودی مواجه نمی‌شوند.

ماژول وفاداری مشتریان راهکار فروش فروشگاهی همکاران سیستم ارتباط موثر با مشتریان وفادار

با توجه به ارزش‌گذاری و اهمیت مشتری در گروه سحرخیز، راهکار نرم‌افزاری نیاز بود تا افزون‌بر ثبت اطلاعات مشتریان، ابزاری برای بهبود این ارتباط و اثربخشی به آن در اختیار بگذارد.

به‌کارگیری ماژول وفاداری مشتریان کمک کرد تا ضمن در اختیار داشتن یک بانک اطلاعاتی یکپارچه از مشتریان تمام فروشگاه‌ها، با امکان رده‌بندی مشتریان به چهار سطح کلاسیک، برنزی، نقره‌ای و طلایی تخفیفات متناسب برای هر سطح به‌شکل سیستمی تعریف و اعمال شود و تخفیفات اعمال شده، سیستماتیک به واحد مالی منتقل شوند.

با این ماژول، دفتر مرکزی می‌تواند گزارش‌های مختلفی از جمله تعداد مشتریان هر شعبه و شهر و میزان امتیاز هر مشتری را در اختیار داشته باشد.

از زبان مشتری

جواد سرگزی

مدیر حسابداری مدیریت گروه تولیدی تحقیقاتی سحرخیز

شرکت‌هایی که با حجم بالای فروش و به واسطه چند فروشگاه در کسب‌وکار خرده‌فروشی قرار دارند، نیازمند نرم‌افزاری هستند که سازوکار این سبک فروش را برای‌شان ساده و دقیق کند و نهایتاً ضمن تسهیل مدیریت این فرآیند امکان اثربخشی آن را فراهم نماید.

با استفاده از راهکار فروش فروشگاه‌های همکاران سیستم، کنترل فروش روزانه‌ی فروشگاه‌های سحرخیز سریع‌تر و دقیق‌تر اتفاق می‌افتد؛ به‌علاوه با بستر قابل اطمینانی که همکاران سیستم برای گردآوری اطلاعات تا ریز جزئیات فراهم می‌کند، اطلاعات مناسب و دقیقی به‌شکل سیستمی در اختیار است که می‌توانیم گزارش‌های مورد نیازمان را به‌درستی و با دقت بالا تهیه کنیم.