

داستان موفقیت مشتریان شرکت تیام پخش

همکاران سیستم
SYSTEM GROUP





نام مشتری:

تیام پخش

کسب و کار:

پخش

صنعت:

غذایی

راهکار:

دفتر کل، بهای تمام شده، مدیریت دارایی، دریافت و پرداخت، جبران خدمات، کارگزینی، انبار، تدارکات، تسهیلات، فروش داخلی، فروش و پخش، پورسانت فروش و موبایل سرویس پخش

داستان موفقیت مشتریان؛ شرکت استام صنعت



راهکاران

همکاران سیستم

درباره شرکت تیام پخش

شرکت تیام پخش، یکی از شرکت‌های زیرمجموعه‌ی هلدینگ آروین ملل است که در سال ۹۳، به عنوان یک شرکت پخش تاسیس شده است. این شرکت در سال اول تاسیس، تنها استان تهران و البرز را تحت پوشش داشته و در سال جاری، استان کرمانشاه هم به این لیست اضافه شده است. تا پایان امسال قرار است دو شعبه استانی دیگر نیز به مراکز تحت پوشش اضافه شود. شرکت تیام پخش، کار خود را با ۵ فروشنده آغاز کرده و در حال حاضر در مجموع نزدیک به ۷۰ فروشنده در ۳ استان تهران، البرز و کرمانشاه دارد. این شرکت در حال حاضر توزیع محصولات شرکت‌های چین چین، گرجی و پاکنام را عهده‌دار است.





حرکت به سمت استفاده از راهکار یکپارچه ی پخش

شرکت تیام پخش در ابتدای شروع فعالیت و راه اندازی، اقدام به خرید راهکار نرم افزاری پخش کرده تا بتواند با آماده کردن زیرساخت ها و بنیان نهادن فرایندها و سیاست های صحیح، کسب و کار خود را به شکلی صحیح ایجاد کند و فعالیت خود در مراکز مختلف را سریع تر توسعه دهد.

داستان موفقیت مشتریان؛ شرکت استام صنعت



راهکاران
همکاران سیستم



حسین نظری، مدیرزنجیره تامین شرکت تیام پخش می‌گوید: «مدیران شرکت تیام پخش، سابقه‌ی زیادی در صنعت پخش دارند. بر اساس تجاربی که در این حوزه داشتیم، برای انتخاب یک راهکار نرم‌افزاری در حوزه پخش، علاوه بر امکانات مورد نیاز در حوزه پخش مویرگی، موضوع یکپارچگی و جامعیت را به عنوان مهم‌ترین شاخص در نظر گرفتیم و با این دید به بررسی نرم‌افزارهای موجود در بازار پرداختیم. از سوی دیگر، اعتبار و پایداری شرکت ارائه‌کننده نرم‌افزار هم برای ما مهم بود. با در نظر گرفتن این شاخص‌ها، در نهایت تصمیم به خرید راهکار پخش همکاران سیستم گرفتیم.»

داستان موفقیت مشتریان؛ شرکت استام صنعت



راهکاران
همکاران سیستم

منافع استفاده از راهکار یکپارچه‌ی پخش همکاران سیستم

شرکت تیام پخش، علاوه بر برنامه‌ی توسعه‌ی سال جاری، از سال آینده نیز قرار است هر سال ۵ شعبه به شعب خود اضافه کند. مدیر زنجیره‌ی تامین شرکت تیام پخش، معتقد است که با مهیا کردن زیرساخت‌های موثر فرایندی و نرم‌افزاری، فرایند توسعه‌ی این شرکت ساده‌تر و با هزینه‌ی کمتری پیش می‌رود.



در حال حاضر و با راه اندازی راهکار پخش، فرایند پخش شرکت تیام پخش، به صورت مکانیزه انجام می شود. تمامی فروشندگان از تبلت استفاده می کنند و طی یک سال گذشته، تعداد فروشندگان شرکت از هفت به هفتاد رسیده است. شعبه ی کرمانشاه نیز راه اندازی شده و با توجه به تحت وب بودن راهکار، اطلاعات شعب البرز و کرمانشاه، به صورت آنلاین در دفتر مرکزی قابل مشاهده است.

همچنین با راه اندازی هر شعبه، امکان تعیین لیست قیمت فروش، سیاست ها و پروموشن ها از دفتر مرکزی فراهم است و در هر لحظه امکان بررسی و نظارت دقیق بر روی عملکرد فروش، توزیع و وصول آن ها فراهم است.