

INFORMACIJSKA POTPORA PRODAJI NA TERENU KOJA POVEĆAVA UČINKOVITOST I DO 60% (studija primjera)

Naručitelj rješenja je poduzeće **MARINBLU d.o.o.** (www.marinblugroup.com, info@marinblugroup.com), koje se bavi prodajom svježije ribe, školjaka, rakova i mekušaca te zamrznutom hranom. Njihova vizija je postati vodeći ponuđač morske hrane na području Slovenije i **vodeći opsluživač luksuznih lokacija**, kao što su vrhunski restorani i hoteli.

Naručitelju je **LEOSS** (www.leoss.eu) pripremio programsko rješenje **MOBOS** (www.mleoss.com), kao informacijsku potporu terenskoj prodaji artikala iz asortimana čestim kupcima (turistička, trgovačka i ugostiteljska poduzeća).



MARINBLU

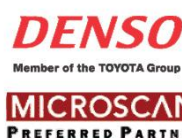
Po mišljenju **dr. Borisa Šuštarja** je **uvođenje MOBOS-a** u MARINBLU jedan od **najboljih slučajeva automatizacije poslovnih procesa**.

Sada, kada su **konačno zamijenili staru »tehniku papira i olovke«** s [mobilnim terminalima](#) više ne mogu zamisliti kako raditi bez terminala.

Prije uvedbe MOBOS-a posao je tekao **sporije**, sastanci s kupcima značili su **usmeno dogovaranje cijena** koje kasnije često nisu odgovarale ugovorenim cijenama, **dok su sada cijene zadane**. Prethodno je cijenik bio labavo definiran te su ga prodavači teško provodili, dok je sada fiksna. **Omogućena je bolja i lakša kontrola nad prodajom, zalihom i profitabilnošću artikala i stranaka**. Time je zagarantiran pristup svim podacima, što olakšava nabavu, optimalnu zalihu, određivanje politike popusta i određivanje uvjeta plaćanja itd. Velik plus za njihovo računovodstvo je **uređena sljedljivost** prehrambenih artikala prema zakonskim odredbama. Na svakoj dostavnici odnosno fakturi se zahtjeva da se sve prehrambene artikle vodi po šarži te u primjeru ribe i drugih ribljih artikala po njihovim latinskim imenima.



Honeywell



Rješenjem su **omogućene** iduće **funkcionalnosti**:

- **nabava robe** »SLO« i »SVIJET« (za ulov izvan Slovenije),
- transport dovoljnih količina zaliha artikala iz centralnog skladišta pojedinačnim prodavačima/zastupnicima
- **međuskladišni prijenosi** između prodavača / zastupnika,
- identificiranje roba pomoću bar koda pri prijenosu između skladišta, pri prodaji kupcu i pri izdavanju računa/ dostavnice
- **tiskanje logističkih etiketa** s podacima: prvenstveno dobavljača, šarže, datuma i mjesta ulova (FAO), države uzgoja ribe, roka uporabe itd.,
- **plaćanje roba gotovinom** ili odgođenim plaćanjem,
- pregled / **vođenje zalihe** na centralnom skladištu i zalihe roba u vozilu,
- **izvođenje inventure** od strane **prodavača/ zastupnika**,
- prienos podataka o obavljenim transakcijama na poslovno-informacijski sustav matičnoga poduzeća, u njihovom slučaju Datalab Pantheon™.



Rezultat projekta: naručitelj je s dostavljenim rješenjem dobio **oruđe** koje mu omogućuje **da ovlada prodajom svojih artikala na terenu, u svoj ERP odmah unosi financijske podatke**, što omogućuje **ažurnu i točnu analizu poslovnih procesa** i tim **optimizaciju poslovanja**. Uprava poduzeća pozitivne rezultate osjetila je **već 50 dana nakon uvođenja MOBOS-a**.

Programsko rješenje bazira se na programskom paketu MOBOS, koje je kao platformu za realizaciju rješenja na području logistike razvilo poduzeće LEOSS.



Honeywell



DENSO
Member of the TOYOTA Group

MICROSCAN
PREFERRED PARTNER



VAŽNA PITANJA

1. Kakvo je bilo **stanje prije uvođenja** našeg rješenja (rad pred implementaciju)?

Prije uvođenja rješenja količina papirologije bila je ogromna. **Dostavnice su se odrađivale ručno**. Zatim su ih u računovodstvu **pretipkavali** i na to **trošili puno vremena** te se često suočavali s problemom **ljudske greške**. Česte su bile i poteškoće u razriješavanju zaliha prodane ribe, tako da **odgovorni nisu znali koji artikl je prodan**. Primjer: brancin 300/400 g je bio prodan na terenu, no računovodstvo u pretipkavanju nije imalo informacije radi li se o »španjolskom« ili o »grčkom« brancinu. Lako je predočiti si da je svaki krivi unos kasnije prouzročio dodatni utrošak vremena na ispravke. To je iziskivalo ponovo **usklađivanje zaliha**, koje se zbog takvih pogrešaka najčešće nisu podudarale s onim »na papiru«. Otkad rade **s terminalima, nije bilo potrebe za nijednim ispravkom** jer su **svi poslovni događaji odmah razriješeni**.

Skratili su vrijeme potrebno za rad, otklonili pogreške te optimizirali zalihe.

Prijenos robe među prodavačima/ zastupnicima protiče bez upletanja uprave. Prije uvođenja MOBOS-a bilo je potrebno za svaki prijenos odvojeno obavijestiti upravu i skladište. Količina rada za prodavače/ zastupnike je znatno smanjena te su uklonjene pogreške. **Poslovanje pomoću terminala je uređeno i disciplinirano**.

2. Kako je **protekla implementacija**?

Radi razumjevanja poslovnog procesa i visoke stručnosti LEOSS-ove ekipe, **cijela logika djelovanja postavljena je na dva sastanka** s LEOSS-ovim razvojnim odjelom. Cijeli je algoritam bio poznat, postavljen jasan nacrt te je bilo poznato kako posluje naručitelj i kakvo mu je rješenje potrebno. Slijedila je prilagodba programske opreme i njeno testiranje te priprema optimalnog rješenja.

3. **Vrijeme uvođenja rješenja?**

Rješenje je u svom punom sjaju počelo djelovati **u roku od 50 dana**. **Rezultate je uprava osjetila odmah**.



Honeywell



4. Što je donijelo rješenje? Kako teče **rad nakon implementacije** (način rada)?

Riješenje je donjelo:

- ušteda na vremenu, ljudstvu i trošku,
- automatizacija,
- stvarne informacije u stvarnom vremenu,
- uklonjene su negativne zalihe.

Manjci pri inventuri su se **već u prvom mjesecu** nakon početka uporabe terminala **smanjili za 60 %**. Naravno, preostali su gubici do 10% zbog razloga kao što su gubitak vode kod konzervacije ribljih artikala.

Uprava obavlja samo nadzornu funkciju (npr. **tjedno praćenje marži**) te se lakše može posvetiti važnijim poslovima, kao što je sklapanje novih poslova. **MOBOS je oruđe s kojim su postavili pravila poslovanja**. Značajno je smanjena količina prigovora prodavača/zastupnika zbog manjka zaliha.

5. Vrijeme u kojem su im se **vratila investirana sredstva**? Investicija u MOBOS se vrati **u manje od 2 godine**, što je **brže nego što je bilo predviđeno**.

6. **Kakve su uštede?** (npr. u vremenu, jednostavnijem radu, bržem dobavljanju podataka)
 Ušteda na vremenu: na prodavača/zastupnika se troši 3 sata manje.
 Trenutno imaju 5 prodavača/ zastupnika, što znači **15 sati rada manje tjedno**.

7. **Što dobiva korisnik** takvog sustava?

- Do **60 % rasta produktivnosti** (manje radnog vremena, pogreške su eliminirane),
- **povećana korisnost** zbog pravovremenog rješavanja narudžbi
- kontroliran protok roba i informacija **za bolju kontrolu opskrbnog lanca** (SCM),
- **ažurno praćenje poslovanja** (vođenje profitabilnosti po prodavaču / zastupniku i artiklima),
- nabava usklađenja s prodajom (**optimizacija zaliha**),
- **vođenje prodajne politike** po »Just in time (JIT)« metodi.

UPOTREBLJENA OPREMA

Strojna oprema:

- **Intermec CS40** (terminal za terensku ekipu)

Ručni terminal za zaprimanje podataka sa ugrađenim 2D čitačem bar kod EA11, platforma Windows Mobile 6.5, 256 MB RAM/512 MB Flash, Bluetooth, GPS, 3.2 MP kamera u boji, WLAN 802.11b/g, GSM/UMTS /HSUPA, numerička tastatura, IP54 zaštita, u kompletu baterija i punjač

- **Honeywell D6500** (terminal za skladište)

Ručni terminal za zaprimanje podataka sa ugrađenim bar kod čitačem IT5300SR, platforma Win CE 5.0, 128/128 MB, bežična komunikacija 802.11 b/g, Bluetooth, tastatura od 28 tipka, baterija 3300mAh (punjač u kompletu)

- **Honeywell 6500 Home Base**

Komunikacijsko podnožje za terminal Dolphin 6500 sa Ethernet, USB i RS232, uz dodatnu funkciju punjenja terminala i rezervne baterije

- **Epson LQ-300+II**

24-iglični matrični profesionalni tiskač

- **Anycom PM-400** Bluetooth komunikacijski modul

Bluetooth komunikacijski modul za printer, paralelni ili USB (za bežično upravljanje printera), verzija 2.0

Programska oprema:

- **MOBOS Terenska prodaja Standard**

Programski paket za potporu prodaji na terenu; vođenje i priprema šifranta za prodaju, priprema i vođenje ruta, priprema i vođenje asortimana kupaca; potpora sljedljivosti robe, izdaja robe (račun/dostavnica), međuskladišni prijenosi, printanje A4 dokumenta ili potvrda/računa do širine 10 cm, izrada blagajničkog prijema (osnovno), inventura, cjenovna politika; za MS SQL server 2005 ili noviji (server licenca)

- **MOBOS Mobile Terenska prodaja Standard**

programski modul za ručni terminal/dlanovnik s Windows CE/WIN Mobile platformu, koji radi u vezi s programskim paketom MOBOS Terenska prodaja Standard; izrada i tisk dokumenata

- **MOBOS Povezivanje**

Programski modul za prijenos i obradu podataka među programskim paketom za vođenje poslovanja ERP i aplikacijom MOBOS



Je li **bliska komunikacija** s kupcima među **ključnim elementima Vašega poslovanja**? U tom slučaju je MOBOS Terenska prodaja i Naručivanje, prava za Vas. Zanimanje javite na leoss@leoss.eu ili po telefonu (01) 2015 500. Za sve proizvode iz našeg kataloga **pružamo potpunu podršku i pomoć** kao i vlastite servisne usluge.

Kada MOBOS? Kada želimo:

- ažurno unositi podatke na stvarnoj lokaciji robe,
- veći nadzor te ažurno praćenje zalihe,
- brza i kontrolirana preskladištenja robe među skladištima,
- skratiti odzivno vrijeme,
- smanjiti broj grešaka,
- eliminirati dugotrajne ručne postupke pri omogućenju sljedivosti,
- eliminirati neprikladno označavanje robe i neprikladne dostave kupcima,
- povećati kvalitetu usluge,
- smanjiti troškove.



Honeywell



DENSO
Member of the TOYOTA Group

MICROSCAN
PREFERRED PARTNER

