

## Případová studie

# Obchodní tým Panasonic ČR jde do akce se Salesforce

Česká pobočka jednoho z lídrů na trhu s elektronikou, Panasonic Česká republika, dodává zboží velkému počtu tuzemských prodejců, od velkých řetězců po menší obchody. Aby si pojistili vhodně vystavené zboží se správnou cenou, produktovými informacemi a aktuální skladovou dostupností, používají v Panasonic speciální obchodní tým. Jeho členové cestují po obchodech v celé zemi s cílem propagovat značku Panasonic a pomáhat zvyšovat prodeje jejich produktů.



## Cílem společnosti Panasonic bylo modernizovat reportovací systém a zjednodušit procesy

Při každé návštěvě prodejce ověřuje obchodní tým Panasonic množství důležitých kritérií. Součástí jejich práce je například fotit, jakým způsobem je zboží na pultech obchodů vystaveno. Veškeré získané informace se dříve uchovávaly v zastaralém tabulkovém systému, což přinášelo zbytečnou časovou náročnost při přípravě reportu a tabulky pro pravidelné schůze managementu. Celý systém navíc nijak neusnadňoval cestu potřebných informací ve správnou dobu ke správným lidem.

Společnost Panasonic Česká republika se na nás obrátila na začátku roku 2019 s hlavním cílem modernizovat reportovací systém obchodního týmu. Další vysokou prioritou bylo zjednodušení procesu tvorby reportů, a tedy časová úspora. Důležitým faktorem byla také uživatelská přívětivost systému; protože členové obchodního týmu rychle rotují, systém musel být pro nové uživatele snadno pochopitelný a co nejrychleji použitelný v praxi. V neposlední řadě bylo třeba systém zpřístupnit pomocí mobilní aplikace – členové obchodního týmu jsou totiž neustále na cestách.

## Jaké bylo navržené řešení implementace:

- Salesforce Lightning Sales Cloud Enterprise
- Prodejní platforma Salesforce Lightning
- Efektivní využití maxima existujících funkcí
- Reportovací systém na míru
- Tvorba mobilní aplikace
- Využití standardních komponent Salesforce pro maximální efektivitu
- Nové objekty a jejich logika

## Jako probíhal proces implementace Salesforce?

Náš tým s Panasonic nejdříve strávili nějaký čas, aby pochopili jejich byznysové potřeby. Následně jsme doporučili Salesforce a připravili architekturu, která efektivně využívala již existující moduly. Právě to nám umožnilo značnou úsporu času a financí. Vývoj projektu se poté zaměřil primárně na přípravu efektivních



vlastních reportů pro potřeby managementu Panasonic a tvorbu mobilní aplikace, která měla být pro koncového uživatele co nejjednodušší na pochopení.

Protože při práci používáme agilní metodiku, byli jsme schopni přizpůsobit vývoj průběžným potřebám společnosti Panasonic. Jedním z požadavků například bylo, aby manažeři Panasonic mohli průběžně tvořit a aktualizovat trasy návštěv členů obchodního týmu. Od takové možnosti si slibovali lepší přehled o klíčových zákaznících i větší vliv na ty s menšími prodeji. Jakmile člen obchodního týmu dorazí do obchodu, může ihned nashromáždit potřebné informace, včetně nafocení zboží v regálech. Práci mu usnadňuje mobilní aplikace postavená na Salesforce. Reporty se ihned automaticky aktualizují. Díky tomu mohou manažeři v Panasonic lépe chápat souvislosti v terénu a na základě toho rozhodovat o dalším postupu.

## Jak se se systémem sžili zaměstnanci a jak to celé dopadlo?

Školení v rámci předání softwaru se účastnili pouze klíčoví zaměstnanci Panasonic. Díky výrazné uživatelské přívětivosti systému si pak společnost mohla obchodní tým zaškolit interně. Systém postavený na Salesforce se společnosti Panasonic Česká republika osvědčil natolik, že se nyní uvažuje o jeho nasazení i za hranicemi České republiky, v dalších zemích regionu střední Evropy.



### Hlavní přínosy:



**Pochopení byznysových potřeb a cílů klienta**



**Znalost existujících modulů Salesforce a schopnost určit, které lze efektivně využít pro klientovy potřeby**



**Schopnost vytvořit funkční mobilní aplikaci**

**Chcete podobné řešení?**

** Solitea | Salesforce**



**+420 770 196 124**



**aw.info@solitea.com**

**awsolutions.cz**