



2



Case Study

Comarch Mobile Sprzedaż i Zarządzanie w Indavo Chlebińska sp. k.
25/03/2024



O firmie Indavo Chlebińska sp. k.

Firma Indavo została założona w 2015 roku w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, która specjalizowała się w sprzedaży jednego produktu – wycieraczek wejściowych. Zaangażowanie, skuteczna strategia sprzedaży i jakość oferowanych produktów, wpłynęły na dynamiczny rozwój firmy. Dzięki zrozumieniu potrzeb rynku, Indavo sukcesywnie rozszerzało portfolio produktowe. W 2015 roku firma została przekształcona w spółkę komandytową.

Aktualnie Indavo jest renomowanym producentem i dystrybutorem szerokiej gamy produktów wystroju wnętrz. W swojej ofercie posiada bogaty asortyment dywanów, mat podłogowych oraz wycieraczek. Firma skutecznie zdobywa uznanie na rynku za wysokiej jakości produkty.

Oferta Indavo to wynik ciągłego dążenia do rozwoju i reagowania na aktualne trendy w wystroju wnętrz. Firma oferuje nie tylko tradycyjne wycieraczki i maty, ale również skóry owcze, dywany i nakładki na schody. Ponadto produkty mogą być dostosowane do indywidualnych potrzeb klienta pod kątem wzoru, koloru i rozmiaru. Takie podejście nie tylko zwiększyło satysfakcję klientów, ale również umocniło pozycję Indavo w branży wystroju i aranżacji wnętrz.

Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Przed wdrożeniem oprogramowania Comarch ERP Optima, firma Indavo stanęła przed szeregiem

wyzwań, które znacząco wpływały na jej codzienne funkcjonowanie i perspektywy rozwoju. Jednym z głównych wyzwań była niemożność sprawowania pełnej kontroli, między innymi nad procesami księgowymi i handlowymi. Ręczne wprowadzanie danych, zarządzanie zamówieniami i fakturowanie zajmowały zbyt wiele czasu. Przedstawiciele handlowi działający w terenie mieli ograniczony dostęp do aktualnych informacji o produktach, dostępności magazynowej czy historii transakcji z klientami, co utrudniało efektywną sprzedaż i negocjacje. Czasochłonne procesy sprzedażowe, problemy komunikacyjne i brak dostępu do aktualnych analiz utrudniały szybką reakcję na zmiany rynkowe i rozwój konkurencyjnej oferty, co spowalniało ekspansję i zdobywanie nowych kontrahentów.

Sytuacja biznesowa przed wprowadzeniem systemu:

- Brak zintegrowanego rozwiązania wspomagającego organizację i kontrolę pracy mobilnych handlowców.
- Czasochłonne przygotowywanie ofert, prezentacji handlowych i raportów ze spotkań.
- Niemożność weryfikacji aktualnej lokacji pracownika.
- Ograniczone możliwości analizy i raportowania skuteczności działań zespołu sprzedażowego.

Przebieg wdrożenia i korzyści

Aby zautomatyzować i zoptymalizować pracę działu handlowego firma Indavo postawiła na wdrożenie

Comarch Mobile Sprzedaż wraz z Comarch Mobile Zarządzanie, które współpracują z posiadany



oprogramowaniem do zarządzania przedsiębiorstwem Comarch ERP Optima. Dzięki tej integracji firma uzyskała zautomatyzowanie kolejnych procesów, co przyczyniło się do usprawnienia przepływu danych pomiędzy działami, redukując czas potrzebny na realizację zamówień, poprawiając szybkość i jakość obsługi kontrahentów. Co więcej, dzięki dostępności danych oraz generowania analiz i raportów sprzedażowych, firma Indavo może ustalać konkretne cele i planować działania sprzedażowe

Wdrożenie Comarch Mobile Sprzedaż i Zarządzanie zrealizowała firma Prospeo, która wdrożyła m.in.: indywidualny szablon wizyty handlowej, pozwalającej na dodanie zdjęć i ustaleń oraz szablon spotkania z potencjalnym klientem. Po wdrożeniu zespół handlowy został przeszkolony z obsługi programów, które obejmowało między innymi: planowanie wizyt, tworzenia wzorów wizyt handlowych, sposobów dodawania kontrahenta oraz wystawiania dokumentów. Firma Indavo dzięki integracji Comarch ERP Optima z Comarch Mobile Sprzedaż i

Zarządzanie uzyskała kompleksowe narzędzie wspierające realizację działań handlowych.

Korzyści z wdrożenia systemu:

- 95% wzrost digitalizacji procesów oraz dokumentów sprzedażowych,
- 60% wzrost jakości obsługi kontrahentów i prowadzenia rozmów handlowych,
- 80% wzrost efektywności i organizacji pracy oraz kontroli realizacji celów sprzedażowych.

Okiem Klienta

Decyzja o zainwestowaniu w oprogramowanie Comarch Mobile Sprzedaż i Zarządzanie, okazała się jednym z najlepszych kroków w rozwoju naszej firmy. Comarch Mobile Sprzedaż zrewolucjonizował sposób pracy naszych przedstawicieli handlowych. Dzięki dostępowi do aktualnych danych z poziomu urządzeń mobilnych, mogą oni efektywnie zarządzać procesami handlowymi, co przekłada się na wzrost naszej sprzedaży. Chciałabym podkreślić profesjonalizm i wsparcie ze strony zespołu Prospeo w trakcie konfiguracji oprogramowania, a zwłaszcza wysoką jakość obsługi powdrożeniowej.

Bożena Chlebińska

Prezes firmy Indavo Chlebińska sp. k.

Wdrożone moduły Comarch ERP Optima

- Comarch Mobile Sprzedaż
- Comarch Mobile Zarządzanie
- CRM Plus
- Analizy Business Intelligence
- Księga Handlowa Plus
- Moduł dostępowy Plus
- Handel Plus
- Środki Trwałe
- Płace i Kadry
- Comarch e-Sprawozdania
- Comarch IBARD



Dane Klienta



Indavo Chlebińska sp. k.

ul. Warszawska 164

05-082 Latchorzew

606 444 793

www.indavo.pl

Firma wdrażająca



PROSPEO Sp. z o.o.

Graniczna 17

26-600 Radom

536 900 690

www.prospeo.com.pl

Odwiedź www.comarch.com, żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach

Albania	Malezja
Austria	Panama
Belgia	Polska
Brazylia	Rosja
Kanada	Hiszpania
Chile	Szwajcaria
Chiny	Turcja
Finlandia	ZEA
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567.

Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8.133.349,00 zł. Kapitał zakładowy wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2024. Wszystkie prawa zastrzeżone.