

POLWELL Sp. z o.o.
ul. Ołowiana 12
85-461 Bydgoszcz
tel.: +48 52 325 20 00
fax: +52 325 20 01



Bydgoszcz, 22 września 2015

LIST REFERENCYJNY

dla systemu **Comarch ERP Mobile Sprzedaż**

Historia firmy **Polwell** zaczyna się 20 czerwca 1990 roku. **Polwell** to nowoczesna firma specjalizująca się w sprzedaży i dystrybucji artykułów fryzjerskich, posiadająca własne hurtownie fryzjerskie. Znana jest z niezwykle bogatej oferty, konkurencyjnych cen, wysokiej jakości usług, rzetelności oraz pracowników, którzy potrafią zadbać o każdego Klienta. Wszyscy w Polwellu, przykładamy wiele uwagi do tego, by zaspokajać potrzeby naszych Klientów. Dlatego nie tylko dostarczamy im produkty fryzjerskie ze stale poszerzanej oferty, którą dysponuje nasza hurtownia fryzjerska, lecz również wspieramy ich rozwój, edukację i pilnujemy tego, by zawsze byli jak najlepiej poinformowani.

Jesteśmy firmą handlową. Handel jest działaniem zorientowanym na klienta. Od tego, jak dobrze go obsłużymy, zależy nasze istnienie i rozwój. Naszym celem jest dotarcie do jak najszerszego ich grona. Potrzeby naszych klientów chcemy zaspokajać na wielu płaszczyznach ich działalności. Począwszy od szerokiej, uniwersalnej oferty produktów, bezpiecznych zakupów, przez dobrą informację, perfekcyjny serwis po budowanie trwałych związków. Dobry towar w cenach konkurencyjnych, dostarczony uprzejmie i profesjonalnie to przedmiot naszych działań. Otwartość i etyczne postępowanie we współpracy z naszymi klientami jest dla nas kluczową wartością.

Uwzględnienie w naszej codziennej pracy wszystkich powyższych stwierdzeń jest warunkiem koniecznym do dalszego wzrostu – wzrostu oddziałów i wzrostu firmy. Aby móc w efektywny sposób zrealizować postawione cele potrzebowaliśmy w firmie systemu IT, który będzie wspierał naszych pracowników w codziennej pracy. Zdecydowaliśmy się na wdrożenie aplikacji mobilnych **Comarch ERP Mobile Sprzedaż** we współpracy z systemem **Comarch ERP XL**.

Z całym przekonaniem mogę powiedzieć, że była to trafna decyzja, w czym utwierdzamy się praktycznie każdego dnia. Niewątpliwym atutem wdrożonego systemu jest fakt, że wykorzystywane przez nas rozwiązania są ze sobą **zintegrowane**. Dzięki temu, niezależnie czy towary, kontrahenci, dokumenty zostaną dodane bezpośrednio z poziomu systemu Comarch ERP XL, czy w aplikacji mobilnej Comarch ERP Mobile Sprzedaż, dane te trafiają do jednej bazy danych, z której następnie są „pobierane” i mogą być kompleksowo analizowane z wykorzystaniem rozwiązania Business Intelligence.

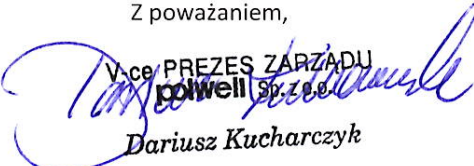
W firmie bardzo dużą rolę odgrywa rozwiązanie mobilne Comarch ERP Mobile Sprzedaż z wykorzystaniem którego nasi przedstawiciele handlowi mogą sprawnie realizować swoje działania. W Polwell mamy trzy rodzaje pracowników mobilnych, którzy realizują różne zadania. Jednak dzięki **elastyczności** rozwiązania mobilnego nie mieliśmy problemu z jego dostosowaniem do naszych potrzeb. Patrząc globalnie, nasi przedstawiciele handlowi podczas **wizyt** u Klienta rejestrują dokumenty. Część z nich skupia się na transakcjach sprzedażowych typu **preselling** poprzez wystawianie **zamówień sprzedaży** oraz **ofert sprzedażowych**. Zdecydowana większość pracowników mobilnych prowadzi jednak transakcje sprzedaży typu **vanselling** wystawiając **faktury sprzedaży** i bezpośrednio sprzedając Klientowi towary, jakie mają ze sobą na samochodzie. Czasami zdarza się konieczność przyjęcia reklamacji, co też nie stanowi dla naszych pracowników żadnego problemu, ponieważ bezpośrednio w aplikacji Comarch ERP Mobile Sprzedaż mogą dodać dokument **reklamacja sprzedaży**, która następnie realizowana jest w systemie Comarch ERP XL.

Dodatkowo, podczas wystawiania dokumentów nasi pracownicy w łatwy sposób mogą wyszukać i zweryfikować **historyczne dokumenty** dla danego kontrahenta, przez co mają możliwość bieżącego podglądu, kopiowania, jak również wykorzystania wcześniej wystawionych dokumentów lub poszczególnych pozycji. Przedstawiciele handlowi, których zadaniem jest sprzedaż produktów bezpośrednio u Klientów, z wykorzystaniem aplikacji Comarch ERP Mobile Sprzedaż, mogą także **przyjmować płatności**, dzięki możliwości wystawiania dokumentu **kasa przyjmie**.

Jesteśmy zdania, że ciężko jest, a wręcz niemożliwe, prowadzenie sprzedaży bez zastosowania odpowiedniej polityki promocyjno-rabatowej. Dlatego też kolejną wykorzystywaną przez nas możliwością aplikacji Comarch ERP Mobile Sprzedaż jest obsługa **promocji** oraz **rabatów**, a w tym także **promocji pakietowych**. Szczególną uwagę chciałem zwrócić właśnie na „pakietówki”. Zdefiniowane w systemie Comarch ERP XL promocje pakietowe wykorzystywane są przez przedstawicieli handlowych bezpośrednio podczas wystawiania dokumentu u Klienta. W elastyczny sposób możemy definiować listę towarów, które objęte są promocją, określać **progi wartościowe lub ilościowe**, w których dana promocja ma zastosowanie oraz wskazać **gratisy**, jakie nasz przedstawiciel może udzielić lub wydać Klientowi. Praktycznie nie mamy żadnych ograniczeń, co do definiowania promocji oraz rabatów, a przez to możemy w bardzo elastyczny sposób reagować na potrzeby i oczekiwania naszych Klientów oraz oferować im jak najlepsze warunki handlowe.

Z pełnym przekonaniem polecamy aplikację Comarch ERP Mobile Sprzedaż. To aplikacja umożliwiająca sprawną realizację zadań naszym pracownikom mobilnym. Przy bardzo bogatej gamie możliwości jej zastosowania, rozwiązanie to jest napisane w intuicyjny sposób, co także stanowi jej wartość dodaną. Dziś, nie wyobrażamy sobie pracy naszych przedstawicieli handlowych bez aplikacji mobilnej Comarch ERP Mobile Sprzedaż.

Z poważaniem,

Vice PREZES ZARZĄDU
polwell sp. z o.o.

Dariusz Kucharczyk