



Przełom w dystrybucji płytek, czyli Polacy nie gęsi i swój program mają!

Przełomem w dziedzinie dystrybucji płytek ceramicznych jest innowacyjny program komputerowy zaprojektowany przez Glazurę Królewską S.A., czołowego dystrybutora płytek ceramicznych i artykułów wyposażenia łazienek w regionie lubelskim. Jest to wzorcowe rozwiązanie przeznaczone dla stałych klientów hurtowych. Podstawą programu jest system znanej w Polsce firmy informatycznej Safo. Pozwala on przyspieszyć oraz usprawnić proces składania i realizacji zamówień i znacznie zmniejszyć koszty obsługi klienta. Należy podkreślić, że program wprowadzony przez GK jest pionierski na rynku płytek ceramicznych w Polsce. Dotychczas tylko kilka firm na świecie może pochwalić się jego wdrożeniem!

ATUTY PROGRAMU

Firma Glazura Królewska S.A. dbając o profesjonalizm oraz nowoczesną obsługę klientów, w ciągu 11 lat działalności zdobyła ich zaufanie. Innowacyjny program komputerowy, który został stworzony z myślą o klientach hurtowych, umożliwia:

- wgląd w indywidualne ceny na towary z oferty;
- sprawdzenie stanów magazynowych;
- wizualizację wybieranych towarów oraz różnego rodzaju aranżacje (np. łazienki, kuchnie) z użyciem tych towarów;
- złożenie zamówienia (nawet na towary, których nie ma obecnie w magazynie, ale są dostępne u producenta);
- sprawdzenie aktualnego stanu zamówienia:
 - czy zostało ono już przeznaczone do realizacji;
 - jest w trakcie składania;
 - jest w trakcie transportu;
- składanie protokołów reklamacyjnych.

Klient może również zdecydować, kiedy zamówienie ma do niego dotrzeć oraz sprawdzić rachunki i dokumenty sprzedaży. Unowocześnienia w obszarze kontaktów i przepływu informacji obejmują ciekawe rozwiązania:

- wewnętrzne forum;
- komunikator służący kontaktom z pracownikami firmy;
- możliwość pobierania cenników wszystkich producentów;
- wydruki etykiet cenowych;
- grę, w którą można zagrać czekając w zaciszu domowym na transport zamówionych płytek.

CO SŁYCHAĆ U PRODUCENTA?

Najnowszym pomysłem zaaplikowanym do programu jest opcja sprawdzania stanów magazynowych u producenta. Jeśli w Glazurze Królewskiej S.A. nie ma aktualnie płytek, których poszukujemy, system bezzwłocznie kontaktuje się z producentem. Ta opcja pozwala na otrzymanie, w ciągu kilkunastu sekund, informacji na temat dostępności danego towaru u wybranego producenta. W praktyce wygląda to następująco:

- w momencie podjęcia decyzji o zakupie, program bezzwłocznie dokonuje rezerwacji wybranej ilości płytek, a w przypadku braku odpowiedniego stanu magazynowego w GK zamówienie automatycznie wysyłane jest drogą elektroniczną do producenta;
- zamówienie klienta hurtowego do Glazury Królewskiej jak i Glazury Królewskiej do producenta są ze sobą połączone, zatem magazynierzy łatwo i szybko mogą określić, który klient zamówił daną partię towaru.

Marek Korbus – Dyrektor Działu IT w GK i autor programu – z dumą zauważa: *Po sukcesie naszego rozwiązania widzimy, jak inne konkurencyjne firmy także zaczynają stawiać na tego typu aplikacje i naśladują to, co stworzyliśmy już w 2001.* Natomiast Patryk Tomczyk, Z-ca Głównego Informatyka w Ceramice Paradyż (czołowy producent płytek ceramicznych w Polsce, na stałe współpracujący z GK), odpowiedzialny za elektroniczną wymianę dokumentów EDI, potwierdza, że program jest innowacją w dziedzinie elektronicznej wymiany informacji.

www.glazurakrolewska.pl

