



# KeySoft TMS

## Soluții pentru managementul afacerii

### Gestionarea resurselor - Echipe de instalare

Utilizarea eficientă a resurselor (fizice sau umane) reprezintă un deziderat pentru orice companie, indiferent de industria sau de contextul economic în

realiza lucrarea și vor preda clienților documentele comerciale. La sfârșitul zilei de lucru, vor reveni la depozit și vor returna surplusul de materiale (dacă este cazul). Gestionarul va actualiza Bonurile de Consum și le va valida împreună cu Avizele de expediție. Încasările de la clienți vor fi predate către departamentul comercial, împreună cu exemplarul de factură și chitanță semnat de clienți.

care își desfășoară activitatea. Cu atât mai mult, acest lucru devine imperativ, în cazul în care resursele sunt limitate și mai reduse ca număr decât al celor care le utilizează. De exemplu, dacă un departament de vânzări are un număr de nouă agenți dar are doar trei automobile alocate, în lipsa unui instrument de gestionare a resurselor, invariabil se va ajunge la blocaje sau conflicte.

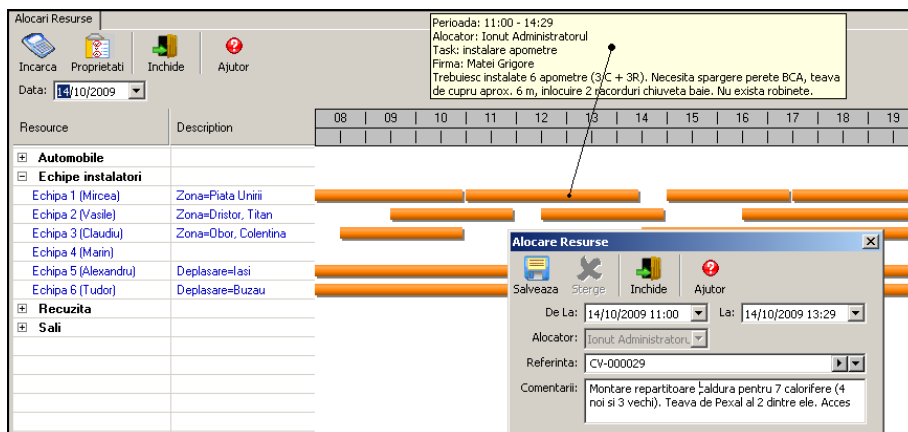
Să considerăm cazul real al unei companii care are ca obiect de activitate comercializarea de apometre împreună cu serviciile de instalare ale acestora. Echipele de instalatori reprezintă resurse care trebuie utilizate cât mai eficient de către departamentul de vânzări. Prin extindere, soluția propusă de KeySoft și descrisă mai jos, se poate aplica și echipelor de service, de întreținere, de curățenie, etc...

Aplicația KeySoft TMS permite definirea resurselor și clasificarea acestora în tipuri de resurse. În cazul nostru, se poate defini tipul de resursă "Echipă instalatori". Acestui tip de resursă i se va asocia o caracteristică suplimentară (configurabilă de către utilizator) și anume "zona" în care își va desfășura activitatea la un moment dat. E important să știm, în momentul în care discutăm cu un client care dorește să-și instaleze apometre, dacă există o echipă în zona lui, în ziua respectivă.

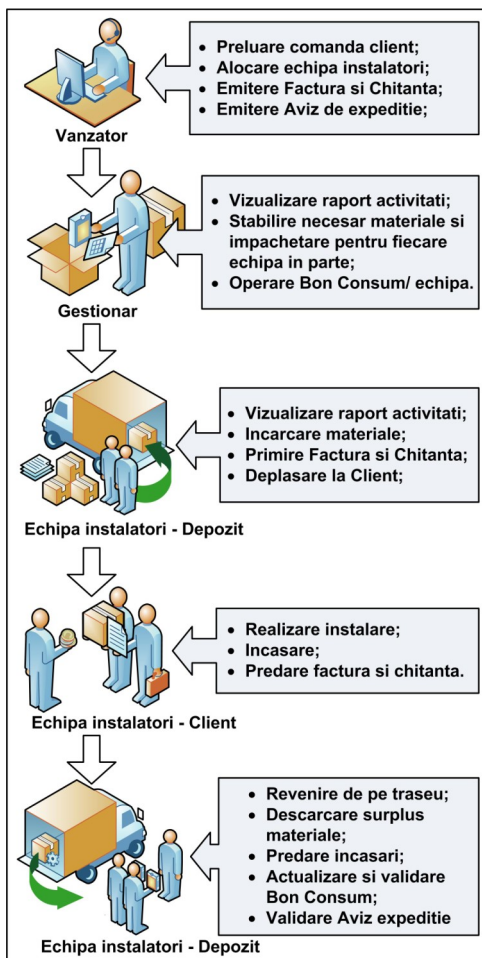
Întregul proces pornește de la telefonul clientului. Agentul de vânzări va afla detalii cu privire la adresa clientului, va consulta extrem de facil calendarul echipelor de instalatori și va stabili de comun acord cu acesta ziua și perioada orară în care se va realiza lucrarea. Apoi, va rezerva echipa de instalatori și calendarul va fi actualizat, fără a mai lăsa posibilitatea altui agent de vânzări să utilizeze aceeași echipă de instalatori pentru altă lucrare. Totodată, va introduce eventualele comentarii cu privire la lucrare și va opera în aplicație o comandă de vânzare pe care o va asocia acelei rezervări. La rândul ei, comanda de vânzare va rezerva automat în stoc apometrele.

În fiecare seară, înainte de sfârșitul programului, se va rula un raport de activitate (pentru ziua următoare) pentru fiecare echipă în parte. Acest raport va conține perioada orară, adresa și datele de contact ale clientului, comentariile cu privire la lucrare și comanda de vânzare asociată. Totodată, se vor tipări facturile conform comenzilor de vânzare și eventualele chitanțe (în cazul în care s-a stabilit cu clientul că plata se va face în numerar) pentru fiecare echipă în parte. Pe baza aceluiași raport, gestionarul va pregăti articolele comandate (conform Avizului de expediție) dar și materialele necesare instalării (pe acestea din urmă le va opera pe Bonuri de Consum).

A doua zi dimineată, echipele de instalatori se vor duce la depozit, vor lua în primire documentele comerciale, apometrele și materialele pentru instalarea acestora și, conform raportului de activitate, se vor deplasa la fiecare client în parte unde vor



Aplicația gestionează extrem de facil toate procesele operaționale ale activității unei astfel de companii (Aprovizionare, Gestionare Stoc, Vânzare, Gestionare Resurse, etc...) deoarece modulele aplicației sunt interconectate funcțional. Comanda de vânzare va rezerva marfa în stoc și va fi luată în calcul, împreună cu stocurile de siguranță prestabilite, în modulul de calcul al necesarului de aprovizionat (MRP), care va propune automat Comenzi de aprovizionare. Facturile sunt generate din Comenzile de Vânzare prin apăsarea unui singur buton din aplicație, iar Avizele de Expediție sunt generate automat, în momentul tipării facturii.



Alocarea echipelor de instalatori se face extrem de simplu, deoarece un grafic intuitiv prezintă situația curentă a rezervărilor. Clientului i se poate propune pe loc (la telefon) o zi și o perioadă orară pentru desfășurarea lucrării, fără a mai fi nevoie să se discute, în prealabil, cu ceilalți agenți de vânzare pentru identificarea echipelor disponibile. Această abordare duce, de obicei, la negocieri interminabile între client, vânzător și restul echipei și, nu de puține ori, se încheie prin pierderea oportunității de vânzare. Urmărirea zonei în care își desfășoară activitatea o echipă de instalatori într-o anumită zi, este foarte importantă deoarece este cunoscut faptul că o mare parte din timp se pierde prin deplasarea de la un client la altul. Dacă distanțele dintre clienți sunt mari, putem avea surpriza ca, la sfârșitul unei zile de muncă să constatăm că echipa de instalatori și-a petrecut mai mult timp în trafic decât prestand servicii de manopera la client.

O rezervare nu poate fi modificată decât de către vânzătorul care a realizat-o sau de către un superior ierarhic al acestuia, iar dacă acest lucru se întâmplă, alocatorul va fi notificat de către aplicație.