

Satış Gücü Otomasyonu EnRoute'un Veri Çekme Gücü Levent Kimya'da



Levent Kimya Hakkında

Porçöz markası ile Türkiye'de kireç çözücü pazarını yaratan Levent Kimya, 1979 yılında, Antalya'da kuruldu. Türkiye'nin jenerik markalarından biri olarak halen kireç çözücü pazarının lideri konumunda bulunan Porçöz, yerel bir ihtiyaca çözüm sunmak için geliştirildi. Porçöz, Levent Kimya'nın kurucularından kimya mühendisi Güngör Pekşen'in Antalya'nın kireçli sularının çaydanlıkta bıraktığı tortuyu temizleyecek bir ürün geliştirmesi ile ortaya çıktı. Tek bir ürün ile pazara giriş yapan Levent Kimya bugün Porçöz markası altında farklı temizlik ihtiyaçlarına özel olarak geliştirdiği yenilikçi ürünlerle sektörün önemli bir oyuncusu olarak konumlanıyor. Mutfak ve Banyo spreylelerinden leke çıkarıcıya, çamaşır ve bulaşık makine temizleyicisinden yağ çözücüyeye, küçük ev aletleri temizleyiciden, sirkeli yüzey temizleyiciye tuvalet temizleyiciden lavabo açıcıya kadar uzanan geniş portföyünü yoğun Ar-Ge çalışmaları ile sürekli güncelliyor, güçlendiriyor ve genişletiyor.

Levent Kimya'nın Satış Operasyonlarında EnRoute

Proje kapsamında, sipariş girişlerinin Panorama üzerinden yapılarak distribütörlerin ticari programlarına siparişlerin aktarılması, ticari programlar ile yapılan faturalaştırmalar sonrasında fatura bilgilerinin Panorama'ya WebConnector ile aktarılması, ticari programlardan alınan satış verilene göre temsilci, depo, distribütör, tarih, ürün vb. bazıli sellout analizi yapılabilmesi ve Panorama da bulunan Dinamik raporlama aracı ile rapor taleplerinin hızlı şekilde hazırlanması amaçlandı.

2021'de Levent Kimya ihtiyaç duydukları operasyonlarında Panorama platformunun satış otomasyon çözümü EnRoute'u tercih etti.



Projede Öne Çıkan Sonuçlar

- ▶ Distribütör stok, satış ve iadelerinin takibi doğru yapılıyor.
- ▶ Distribütörlerin kanal bazlı alış ve satışlarının analiz ediliyor.
- ▶ Satış anında, ürün görsellerini Panorama'dan görüntüleyebiliyor.
- ▶ Distribütörlerin oluşturduğu son tüketici fiyatları izlenebiliyor.
- ▶ Distribütörlerde üretimden kalkan ve de-list ürünler raporlanabiliyor.
- ▶ Distribütörlerin stoklarına hakimiyet ile distribütör promosyonlarında farklılık yapılabilir.
- ▶ Marketlere verilen ciro primleri hesaplanabiliyor ve böylelikle harcamalar öngörülebilir ve kontrol edilebilir.
- ▶ Market kanalı satış temsilcilerinin primleri hesaplanabiliyor.
- ▶ Market kanalı müşterilerinin satış ve iade takibi yapılabilir.
- ▶ Bölge müdürlerinin müşteri stok ve bütçe kullanımı takip edilebilir.

Univera Hakkında

Univera olarak, müşterilerimizin satış, lojistik ve servis konularında dijitalleşmesini sağlayan yazılımlar üretiyoruz. Kendi Ar-Ge Merkezimizde ürettiğimiz yazılımlar sayesinde iş süreçleri için A'dan Z'ye çözüm sunuyoruz. Farklı sektör ihtiyaçlarına yönelik olarak Çoklu Kanal Satış Yönetimi, İş Ortağı Yönetimi, Mobil Ekip Yönetimi, Depo ve Üretim Yönetimi, Sahadan Veri Toplama, Tedarik Yönetimi gibi konularda iş süreçlerinin hızlı ve minimum hata ile gerçekleşmesini sağlıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyacına yönelik olarak proje için gerekli olabilecek Yazılım, Donanım ve Profesyonel Hizmetler konularında hizmet sunuyor ve maksimum fayda sağlıyoruz. Bugün, Türkiye'de ve dünyanın birçok ülkesinde, direkt ya da çözüm ortaklarımız aracılığı ile projeler yürütüyoruz.

EnRoute Hakkında

Panorama 8'in satış gücü otomasyon çözümü EnRoute, farklı satış kanallarına sahip firmaların, tek sistem üzerinden iş ortaklarının bilgilerini, satış rakamlarını görebilmelerini ve yönetebilmelerini sağlayarak bir satış gücü otomasyonu olarak da firmalara çözüm sunuyor.

EnRoute, perakende satış noktalarındaki satış koşullarının, ana firmanın üst yönetimince denetlenebilmesi, tüm satış noktaları verilerine hakim olunabilmesi, mevcut verilerden gerekli analizler ve değerlendirmelerin yapılarak sağlıklı yönetsel kararlara ulaşılabilmesi gibi çok geniş kapsamda kullanıcı firmalara fayda sağlıyor.