

- Firma klient: "Raduga-Bottlers" Sp. z o.o.
- Branża: Produkcja i dystrybucja napojów bezalkoholowych
- Kraj: Rosja
- Treść projektu:
- Optymizacja tras agentów handlowych
 - Automatyzacja planowania tras dostaw

CASE STUDY



Raduga-Bottlers

Producent szerokiego spektra napojów bezalkoholowych pod znakiem towarowym "Raduga", "Marocznym", "Fruktowa Planeta", "FreeFruit", "Czysty glotok", "Podziemny dar"



CEL PROJEKTU



Optymizacja i automatyzacja planowania tras agentów handlowych i dostaw.

PRZESŁANKI

- Wysokie wydatki transportowe przy wykorzystaniu w pełni wynajętego transportu;
- Trudność zarządzania zasobami z uwzględnieniem sezonowości;
- Brak systemu planowania i kontroli tras.

WDROŻENIE

- W trakcie realizacji projektu wyjawiono **25%** zapasów czasowych u agentów handlowych podczas sezonu. Była przyjęta decyzja wykorzystać wyjawiony rezerw dla rozszerzenia bazy klientów i zwiększenia intensywności pracy działu handlowego (częstotliwość wizyt). W zwolnione okna czasowe były zaplanowane dodatkowe wizyty.
- Podczas sezonu częstotliwość odwiedzin większości punktów handlowych wynosi nie mniej niż 2-3 razy w tygodniu. Podczas nie sezonu częstotliwość jest znacznie mniejsza. Dzięki automatyzacji formowania tras agentów handlowych za

pomocą systemu **ABM Rinkai TMS** była wykonana optymalizacja pracy działu handlowego z uwzględnieniem sezonowości.

- Wdrożenie systemu **ABM Rinkai TMS** pozwoliło o **35 %** zmniejszyć wydatki na dostawę wszystkich zamówień, gdyż ilość niezbędnych samochodów zmniejszyła się z **60** do **38** i utrzymuje się na tym poziomie. W związku z rozszerzeniem działalności firmy system może lekko skalować się dla jakichkolwiek wielkości dostaw.

FAKTY



WYNIKI

- ✓ Optymalizacja i automatyzacja tras dostaw i agentów handlowych;
- ✓ Zmniejszenie wpływu ludzkiego czynnika;
- ✓ Zwiększenie efektywności działu handlowego.