



Компания Coca-Cola HBC Italy оптимизировала процедуру ежедневных поставок товаров, благодаря мобильным принтерам Zebra®

Coca-Cola HBC Italy (СНВС) является одним из самых крупных поставщиков продукции Coca-Cola Company в мире. В Италии СНВС отвечает за производство, продажу, доставку и маркетинг в северо-центральной части Италии.

Компания СНВС была учреждена в 1995. За счет приобретения других компаний СНВС полностью управляет всеми производственными процессами. В 2005 компания была переименована в Coca-Cola HBC Italy S.r.l. – сегодня в штате СНВС Italy работает 2500 служащих, товарный ассортимент включает 15 наименований продукции, представленной в 155 размерах. Производство осуществляется на 7 заводах, хранение и распределение обеспечивается 4 складскими центрами. Кроме этого, в составе компании имеется центр технического обслуживания. Масштаб деятельности СНВС Italy охватывает 70% всего рынка Coca-Cola в Италии. Компания выпускает газированные и негазированные безалкогольные напитки, соки, воды, спортивные и энергетические напитки, а также готовые к потреблению чай и кофе.

Задача

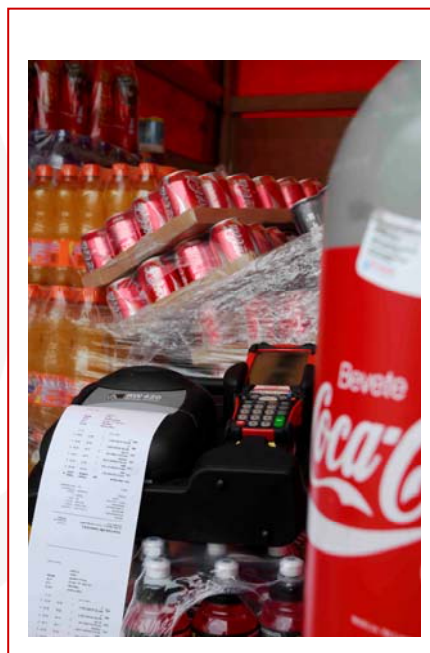
В 2005 СНВС Italy распространяла продукцию через реселлеров: дилеры заказывали продукцию напрямую у компании. С января 2006 стратегия продаж претерпела изменения, и отныне компания стала практиковать прямые поставки – каждая точка продаж (бар, ресторан или пиццерия) приобрела статус прямого клиента компании СНВС Italy. Теперь персонал по продажам СНВС Italy должен был обслуживать соответствующие точки продаж, а количество клиентов возросло с 10 000 до 150 000!

Каждое утро водители фургонов получали заранее распечатанные накладные, которые были составлены на основании ежедневных планов доставки продукции. После каждой поставки клиент получал оригинальный лист накладной, а копия оставалась у водителя. Любые изменения, вносимые клиентом, необходимо было вручную вписывать в накладную.

После доставки продукции клиентам водители возвращались на склад, где менеджер сравнивал исходную ведомость поставки с количеством доставленного клиентом товара. По результатам такой сверки менеджер вручную вносил данные о товаре и изменениях. Затем все накладные отправлялись в другой отдел, где они сканировались и архивировались. За рабочий день доставка продукции осуществлялась 5 000 – 10 000 клиентам, поэтому процедура учета любых изменений оказалась очень дорогостоящей и требующей много времени.

Решение Zebra®

Задача заключалась в ускорении процесса обработки документации и обеспечении более высокого уровня точности процедуры проверки. При этом необходимо было создать такую систему, которая позволила бы значительно повысить эффективность обработки изменений. В СНВС Italy решили использовать мобильное оборудование – это должно было



Технология успеха

Мобильные принтеры Zebra RW 420™

Переносной терминал (PDA)

Квитанции Zebra® сроком хранения 10 лет

оптимизировать процесс поставки товаров и сократить объем работы в офисах компании. Решение включало мобильный принтер Zebra RW 420 в сочетании с переносным терминалом (PDA) и общей базой для двух устройств, удобной для транспортировки и зарядки.

Накануне вечером информация о доставках на день с указанием товара для доставки загружается в переносной терминал каждого водителя. В процессе доставки любые изменения вносятся в переносной терминал. Система автоматически анализирует заказ и показывает доступные альтернативы. После доставки товара водитель и клиент подписывают накладную при помощи переносного терминала. Принтер Zebra RW 420 распечатывает окончательную накладную, где нет исправлений, написанных от руки, и учтены все изменения, внесенные клиентом. Распечатывается и вторая копия накладной, которая остается у водителя.

Завершив доставку товара, водитель возвращается на склад, где менеджер проверяет оставшийся в фургоне товар и записывает любые отмеченные изменения. В то же время данные по каждой поставке передаются по беспроводной связи с использованием GPRS напрямую в центральную систему. Информация по каждому клиенту обновляется, и доставка считается завершенной. Все изменения немедленно учитываются на счете клиента, благодаря чему снижается загруженность административного персонала, а вероятность ошибок сводится к минимуму. Последний этап проверки завершается, когда водитель вместе с менеджером на складе подписывают копии каждого документа о сверке данных.

Прежде чем интегрировать решение в масштабе всей компании, новая мобильная система проходила испытание в течение 3 месяцев на складе в Бучинаско (Милан). Мобильными устройствами пользовались 8 водителей. После того, как была проверена функциональность нового решения, мобильными принтерами и переносными терминалами были оснащены все 400 водителей, работающие во всех 11 центральных складах компании. Это позволило в полной мере выполнить все задачи, поставленные в CCHBC Italy.

Преимущества

Мобильная система управления поставками позволила CCHBC Italy получить следующие преимущества:

- Упрощение процедуры: переход на цифровые системы и автоматизация загрузки данных позволили значительно ускорить процесс обработки информации. Если прежде на работу с документами в ходе доставки товаров одному клиенту у водителя уходило до 15 минут (водитель доставлял товар до 30 клиентам за день), то теперь на эту процедуру требуется не более 15 секунд. Распечатанные документы отличаются четкостью, в них нет поправок, сделанных от руки, за счет чего улучшается общая процедура выставления счетов и сокращается количество запросов со стороны клиентов с просьбой предоставить разъяснения.

"Сотрудничая с компанией Zebra Technologies, мы смогли найти идеальное решение, благодаря которому мы сумели за короткое время повысить эффективность нашей работы".

Клаудио Ферла

Менеджер мобильных бизнес систем,
CCHBC Italy



- Хранение документации в электронном виде: данные передаются по беспроводной сети, устранив необходимость сканирования накладных. Это экономит время и энергию и значительно снижает вероятность ошибок.
- Движение денежных средств: как только водитель возвращается на склад, все данные о произведенных им доставках загружены в систему, что позволяет выставить счета на оплату в считанные минуты, тогда как раньше на это уходили дни.

"Мы гордимся тем, что Италия стала первой страной, где компания Coca-Cola интегрировала такое решение. Это позволило значительно улучшить управление процессом доставки и обслуживание клиентов. Сотрудничая с компанией Zebra Technologies, мы смогли найти идеальное решение, благодаря которому мы сумели за короткое время повысить эффективность нашей работы", - Клаудио Ферла, менеджер мобильных бизнес систем CCHBC Italy.

Благодаря новому решению повысилась эффективность работы водителей фургонов, складских менеджеров и офисных служащих, которые выставляют счета за отгруженный товар и ведут учет данных о продажах. В каждом подразделении компании прошли двухчасовые занятия, которые проводились бизнес менеджерами и менеджерами отделов логистики при поддержке специалистов по информационным технологиям. В CCHBC стремились обеспечить плавный переход на новую систему.

В течение первого месяца параллельно с новым мобильным решением использовалась прежняя система бумажной документации, что позволило персоналу компании легче привыкнуть к новой системе. По признанию служащих, они смогли быстро перейти на новые методы работы, которые улучшили точность информации, заметно ускорив и облегчив процесс передачи данных. "Они положительно восприняли новый процесс доставки товара и смогли отметить преимущества новой системы", - добавил Ферл.

За дополнительной информацией о продуктах компании "Зebra" или за информацией о локальных поставщиках посетите Zebra Web site или обращайтесь к нам по следующему адресу:

Zebra Technologies Europe Limited

Web-сайт: www.zebra.com

Электронная почта: moscow@zebra.com

