



Zákaznická reference: Danone a.s.

Trh: Mléčné výrobky - potraviny
Použití: Optimalizace tras a regionů obchodních zástupců
Produkt: TourSolver pro MapInfo Professional

Rozhovor s Rastislavem Dobrovodským, Fleet Manager společnosti Danone, a.s. www.danone.cz

O společnosti

Společnost Danone vstoupila na český trh v roce 1990 a v roce 1991 pak společnost zahájila i výrobu. Danone a.s. je součástí Groupe Danone, jednoho z největších světových potravinářských koncernů. Skupina Danone byla založena v roce 1966 a má sídlo v Paříži. V současné době zaměstnává více než 88 184 lidí a čistý příjem za rok 2005 byl 13 024 milionů eur. Nabízí široký sortiment čerstvých mléčných výrobků – jogurty, tvarohy, nápoje a smetany. Společnost Danone si v těchto výrobcích postupně získala největší okruh zákazníků i na českém trhu a její výrobky se staly nejprodávanějšími mléčnými produkty v ČR.

Obchodní tým DANONE tvoří 59 obchodních zástupců, specializovaných buď na tradiční nebo moderní trh. Skladování a distribuce produktů k odběratelům je zajišťována externí logistickou společností.



Potřeby

Úkolem bylo nalézt takové řešení, které by bylo dostatečně flexibilní při zadávání řady omezujících parametrů, umožňovalo geografickou vizualizaci stávajících odběratelů společnosti Danone a jehož cena by nebyla astronomická. Společnost Danone se rozhodla používat řešení TourSolver pro MapInfo Professional v oblasti optimalizace tras obchodních zástupců. Klíčové bylo vytvoření pokud možno vyvážených regionů obchodních zástupců a naplánování jejich pravidlených návštěv u zákazníků s cílem dodržet managementem společnosti stanovené parametry, především pak frekvenci návštěv a délku návštěv dle klasifikace odběratelů.

Proč TourSolver?

"Nástroj TourSolver ve spojení s geografickým systémem MapInfo Professional přesně odpovídá našim potřebám na optimalizaci práce našich obchodních zástupců", vysvětluje Rastislav Dobrovodský. "Nyní máme možnost snadné tvorby itinerářů pro naše obchodní zástupce a navíc geografické úpravy jejich regionů. K těmto změnám jsou zase velmi důležité výsledky optimalizace tras. Spojení profesionálního nástroje pro optimalizaci a profesionálního geografického systému je tak prosto ideální", dodává Rastislav Dobrovodský.

Implementace TourSolveru

"Implementace řešení TourSolver nebyla vůbec složitá", potvrzuje Rastislav Dobrovodský. "Vedlejším efektem přípravné fáze bylo mimo jiné také zkvalitnění naší zákaznické databáze a doplnění zeměpisných souřadnic ke každému zákazníkovi".

Při modelování regionů obchodních zástupců sledovala společnost Danone především celkový počet návštěv realizovaných daným obchodním zástupcem za týden. Vedlejšími ukazateli pak byly počet zákazníků dle skupin nebo obrát zákazníků v navrženém regionu. Výsledek tohoto geografického modelování byl zoptimalizován TourSolverem a v případě zásadních problémů mohly být okamžitě provedeny příslušné změny.

Výsledky

"S nasazením řešení TourSolver pro MapInfo Professional v naší společnosti jsme velice spokojeni", říká Rastislav Dobrovodský a dodává: "Bez TourSolveru si restrukturalizaci našich obchodních regionů nedokážu při počtu našich zákazníků vůbec představit. To že jsme schopni navíc zohlednit i otevírací doby zákazníků je skvělé. Vzhledem k povaze změn a nasazení řešení jsme sice neprováděli porovnání úspor na pohonných hmotách, je nám ale jasné, že vzhledem k počtu našich obchodních zástupců a původnímu plánování "na papíře" budou zcela jistě výrazné".

