



Modelování regionů a optimalizace tras obchodních zástupců

řešení TourSolver a MapInfo Professional

PLÁNUJTE REGIONY A TRASY VAŠICH OBCHODNÍCH ZÁSTUPCŮ JEDNODUŠE!

KLÍČOVÉ BODY

- Modelování regionů obchodních zástupců na základě sledování vybraných parametrů
- Plánování návštěv a jejich frekvence na zvolené časové období
- Sledování vlivu zařazení akvizičních návštěv do naplánovaných tras
- Dodržování časových oken požadovaných zákazníky
- Výpočet cestovního času, počtu kilometrů a nákladů Vašich obchodních zástupců
- Možnost optimalizace přesčasových hodin
- Zobrazení a porovnání naplánovaných tras s reálně uskutečněnými
- Geografická analýza a porovnání výkonnosti Vašich zástupců

PŘEHLED

Obchodní zástupce je pro spoustu společností klíčovým prodejním kanálem. Významně se podílí na prodeji výrobků a služeb, na získávání nových zákazníků a na spokojenosti těch stávajících. Tím vším významně ovlivňuje tržby a výsledky společnosti. Obchodní zástupci však mají nemalý vliv i na nákladovou stránku firmy, ať už se jedná o jejich mzdy, náklady na cestování a další náhrady.

Manažery obchodních týmů pak trápí otázky jako např. zda je tým vhodně poskládaný, zda potřebují více nebo méně obchodníků, jak oslovit více zákazníků, kde je možné ušetřit, jak obchodníkům v jejich práci pomoci apod.

Proč MapInfo a TourSolver?

MapInfo Professional je profesionální nástroj nejen pro geografickou vizualizaci a analýzu a modelování regionů. Pomocí řady vizualizačních nástrojů je možné odhalit na mapě skryté vazby a trendy, které by pomocí klasických nástrojů (řádky a sloupce databází) zůstaly skryty.

TourSolver je nadstavbovou aplikací pro MapInfo Professional a je určen mimo jiné k optimalizaci tras obchodních zástupců. Ovládání obou nástrojů je jednoduché a není potřeba žádných specifických dovedností.

Oblasti použití

Nástroje MapInfo ani TourSolver nejsou vyvíjeny pro použití v konkrétních oblastech podnikání. Ať už technické vlastnosti nebo funkcionality obou programů ponechávají uživateli široké možnosti uplatnění.

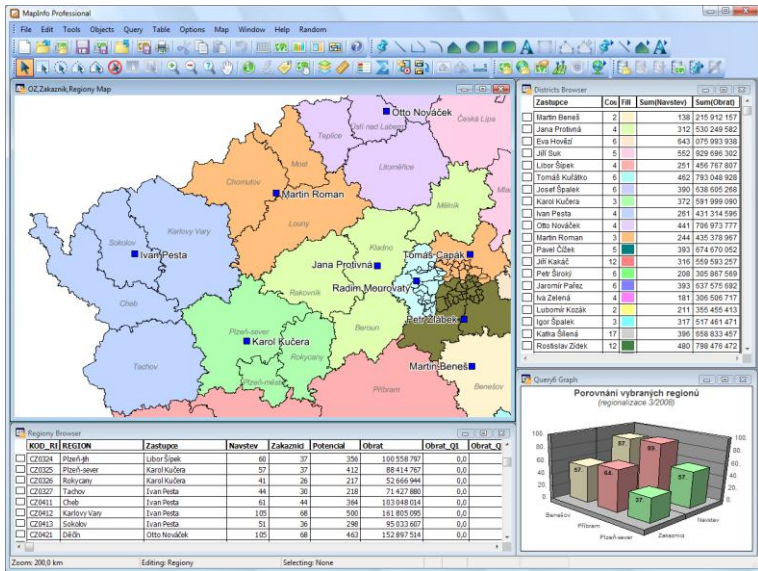
Mezi odvětví, kde je možné MapInfo a TourSolver využít, patří například společnosti zabývající se prodejem výrobků do obchodů a restaurací, společnosti provádějící plánované servisní návštěvy u svých zákazníků a obecně jakákoliv společnost pracující s týmem obchodních zástupců, kteří realizují pravidelné i nepravidelné návštěvy u zákazníků ve svém přiděleném regionu.

SHRNUTÍ



MapInfo Professional a TourSolver jsou dva vhodně se doplňující nástroje pro oblast managementu obchodních zástupců. MapInfo umožňuje modelovat obchodní regiony, a porovnávat a analyzovat řadu obchodních a marketingových dat, zatímco TourSolver provádí optimalizaci tras a zhodnocení regionů z hlediska jejich dopravní a časové obslužnosti. To vše s důrazem na minimalizaci nákladů na dopravu. Oba nástroje současně pak příznivě ovlivňují jak příjmovou tak i nákladovou stránku společnosti.

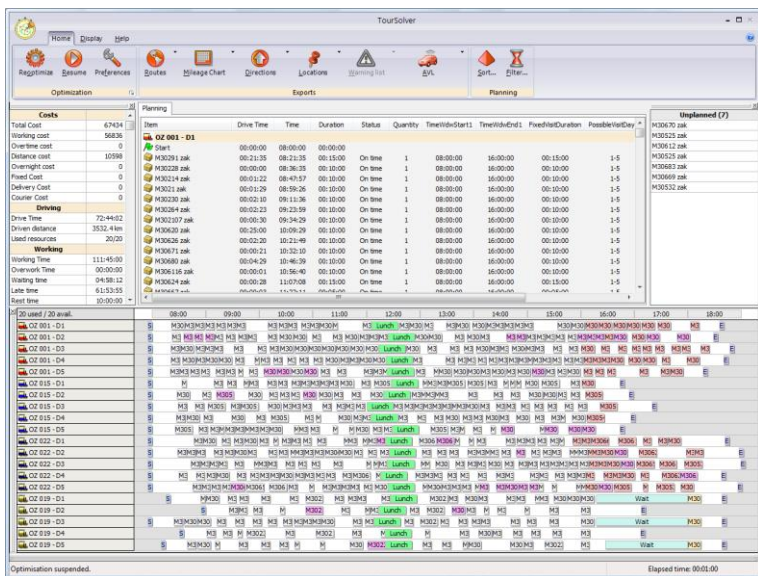




Modelování regionů

Tvorba regionů obchodních zástupců se provádí pomocí mapového okna, na kterém jsou jednotlivé oblasti OZ barevně odlišeny i pomocí legendy, ve které jsou zobrazeny veškeré sledované atributy (počet zákazníků, počet návštěv, obrat, apod.). Jakákoliv provedená změna se okamžitě projeví přebarvením na mapě, přepočítáním sledovaných hodnot a změnou zástupce v databázi.

Redistribukování je možné provádět jak přiřazováním oblastí (např. okresy, obce, vlastní oblasti, apod.), tak i přeřazováním konkrétních zákazníků (bodů na mapě).



Optimalizace tras

Výsledkem redistribukování je přiřazení zákazníků ke „svým“ obchodním zástupcům. Aplikace TourSolver pak provede optimalizaci tras s přihlédnutím ke všem zadaným parametrům (časová okna, frekvence návštěv apod.).

V plánovacím okně každý řádek na časové ose reprezentuje pracovní den konkrétního zástupce. Optimalizace odhalí problematická místa, jako jsou návštěvy ve špatném termínu, návštěvy mimo časová okna i globální pohled na skupinu obchodních zástupců. Umožní tak na skupinu obchodních zástupců. Umožní tak na vzniklou situaci vhodně reagovat úpravou regionů nebo optimalizačních parametrů v rámci zvolené strategie.

NEJČASTĚJI POUŽÍVANÉ PARAMETRY PRO OPTIMALIZACI TRAS OBCHODNÍCH ZÁSTUPCŮ

- Požadovaná časová okna u zákazníků** – je možné zadat až 4 časová okna v rámci jednoho dne.
- Délka návštěvy u zákazníka** – individuálně lze u každého zákazníka nastavit délku návštěvy.
- Přiřazení k obchodnímu zástupci** – databázové označení, kterým obchodní zástupcem má být zákazník navštíven.
- Frekvence návštěv** – při plánování práce na více dnů je možné u každého zákazníka zadat frekvenci, s jakou mají být návštěvy v daném horizontu provedeny (např. 2x za týden, 4x za měsíc apod.).
- Den návštěvy** – u zákazníků je možné zadat buď přesně definované dny v plánovacím horizontu, nebo je možné tuto volbu ponechat na aplikaci TourSolver, která návštěvy podle zadané frekvence vhodně navrhne.
- Pracovní doba zástupce** – definování počátečního a koncového času (běžné pracovní doby) obchodního zástupce.
- Přesčasová doba** – definování přesčasového pásma zástupce s možností „ocenění“ přesčasu jinou hodinovou sazbou.
- Náklady za přesčas** – hodinová sazba za přesčasovou práci, započítaná v případě, že k přesčasu opravdu dojde.
- Náklady na km, hodinové náklady** – nejčastěji používané nákladové parametry. Možnost používat různé sazby za kilometr podle počtu najetých kilometrů.
- Pracovní dny obchodního zástupce** – v případě vícedenní optimalizace je možné dny identifikovat (např. 1-5 = plánování na pět dnů, 1-20 = na dvacet pracovních dnů apod.).