

Testimonianza: Winche Redes Comerciales



Mercato: Giri per visite commerciali/Merchandising

Utilizzo: Ottimizzazione dei giri

Prodotto: TourSolver per Microsoft MapPoint

Intervista con M. Eduardo Pilón, responsabile delle Nuove Tecnologie presso Winche Redes Comerciales.



www.winche.com

L'azienda

Winche Redes Comerciales è un'azienda specializzata nell'esternalizzazione della forza vendita e del merchandising (presentazione dei prodotti sugli scaffali e nei punti vendita).

Le squadre sono incaricate di visitare i differenti punti vendita (centri commerciali, supermercati o drogherie) con lo scopo di verificare il posizionamento dei prodotti nei reparti dei supermercati oppure di visitare i depositi di vendita in base al contratto stipulato.

Al giorno d'oggi Winche Redes Comerciales visita più di 50.000 punti vendita e realizza più di 150.000 visite all'anno.

I bisogni

Winche Redes Comerciales fattura in base al numero di visite realizzate ai propri clienti. Questa è una delle ragioni per cui l'azienda desidera aumentare il numero di visite realizzate presso i punti vendita. Il suo obiettivo era di ottimizzare i giri delle visite commerciali facendo in modo da mantenere, allo stesso tempo, un elevato grado di flessibilità per la gestione dei planning. Inoltre, l'azienda desiderava godere di maggior visibilità sull'attività dei commerciali.

L'utilizzo di TourSolver

L'azienda utilizza TourSolver con cadenza ciclica, realizzando la pianificazione dei giri una volta all'anno. Ciò permette di organizzare i giri delle visite commerciali per una durata di due mesi. Alla Winche Redes Comerciales i luoghi da visitare vengono suddivisi in due zone in base al carico di lavoro. Tale organizzazione consente di definire al meglio le risorse che devono visitare i punti vendita in base alla loro ubicazione geografica.

I commerciali utilizzano quindi i giri generati in maniera completamente flessibile, permettendo loro di agire in completa autonomia: essi conoscono i clienti attribuiti e decidono in quale ordine visitarli.

I risultati

Dopo più di 2 anni di utilizzo il personale della Winches Redes Comerciales si dice completamente soddisfatto della soluzione TourSolver.

Innanzitutto, TourSolver permette di risparmiare del tempo prezioso in fase di creazione dei planning. "Si tratta di un'ottimizzazione che non può essere realizzata né da soli né manualmente", riconosce Eduardo Pilón, responsabile delle Nuove Tecnologie presso Winche Redes Comerciales.

Inoltre, egli stima che la pianificazione dei giri con TourSolver permette di ripartire meglio il lavoro. Infine, il monitoraggio delle azioni commerciali è divenuto molto più facile poiché il carico di lavoro è più trasparente e più preciso.

