



ETUDE DE CAS



ASL Packaging couvrir les angles morts pour une croissance durable

BIEN / EQUIPEMENTS INDUSTRIELS KENYA





Le client

La croissance peut être considérée comme le Graal des entreprises, mais elle révèle parfois des angles morts dans l'analyse. Pour ASL Packaging, une entreprise kényane fabriquant des cartons ondulés et des boîtes en polystyrène expansé, le moment est venu d'augmenter leur capacité de production.

ASL Packaging Limited - Ramco Group of Companies
ASL Packaging Ltd fabrique des cartons ondulés et des boîtes en polystyrène expansé pour les produits de grande consommation, l'horticulture et la pêche... www.ramco-group.com

Le directeur des ventes Henry Maina a développé une stratégie multi-outils pour synchroniser les ventes et la production.

Le défi

L'importance d'avoir des données précises pour les ventes et la production.

ASL Packaging a deux valeurs commerciales clés : la qualité et la livraison dans les délais. Ils procèdent généralement de cette façon :

1. *Entrer en contact avec les prospects grâce aux visites*
2. *Définir les besoins du client*
3. *Envoi de la preuve pour obtenir l'approbation*
4. *Lancement de la production*
5. *Livraison du produit*

La qualité est quelque chose qu'ASL Packaging sait faire. Mais face à un pic de demande, l'une des priorités est de continuer à livrer dans les délais : si la capacité de production est surestimée, cela peut induire des retards dans l'acheminement des produits jusqu'à la fin des commandes. De même, les ventes sont nécessaires pour soutenir financièrement l'investissement réalisé dans de nouvelles capacités de production.

Équilibrer la production et les ventes est un enjeu important lorsqu'une entreprise se développe. Pour ce faire, Henry Maina utilise SAP pour obtenir chaque matin des données précises sur les ventes et les stocks. Selon ces chiffres et les commandes en cours, il est en mesure de savoir dans quelle mesure il doit pousser les ventes.

La solution

Le comportement est le plus grand angle mort que nous pourrions tous avoir tendance à oublier

Savoir combien vous pouvez ou devez vendre est une première bonne étape, mais vous devez également vous assurer que votre stratégie de vente est bien mise en œuvre.

ASL Packaging présente ses produits lors de visites planifiées par le responsable commercial. Henry Maina

devait compter entièrement sur ses employés pour faire les visites et faire les rapports, comme cela se faisait avec un stylo et du papier. Comme il y a un nombre minimum de visites à effectuer par jour, on pourrait être tenté d'ajouter plus de visites que ce que l'on a réellement fait.

Flux de travail conçu pour l'utilisateur mobile afin de capturer l'interaction avec le client. Comme il le dit, **«Par quoi vous diriez que vous êtes allé à cet endroit, avant Smala, personne ne saura si vous y êtes allé ou n'y êtes pas allé.»**

Collecter des informations pour restaurer la confiance

La position GPS collectée via Smala rend ce type d'informations disponible. Le manager peut alors suivre très facilement les ventes et avoir une juste appréciation du travail de chacun.

Henry Maina établit la liste des produits que les employés doivent vendre et planifie les visites et les appels via l'application afin d'avoir une idée claire de ce qui se passe sur le terrain.

Il a remarqué plusieurs changements en analysant ces nouvelles données :

1. Avant d'utiliser Smala, il fondait ses hypothèses sur les visites uniquement sur des critères biaisés car il n'était pas en mesure d'avoir des informations fiables

2. Les employés se sentaient plus responsables de leur travail et faisaient plus de visites que d'habitude, sachant que le gestionnaire apprécierait leurs efforts

The screenshot shows a mobile application interface titled "ASL Packaging Field App". The form contains the following sections:

- Purpose of Visit:** A list of options with "Existing order" selected. Other options include "New order", "Payment collector", "Follow up on payment", and "Social visit".
- Need to send a follow up quote or proposal ?** A toggle switch with "Yes" selected. The "No" option is also visible.
- Meeting summary:** A text input field containing "very promising".
- What should happen next ?** A text input field containing "send a quote".

D'un angle mort à une nouvelle façon d'améliorer l'identification des clients

Henry Maina utilise les fonctionnalités disponibles pour créer des suivis et surveiller le paiement. Ce faisant, il est capable non seulement d'identifier les meilleurs vendeurs mais aussi les meilleurs clients en termes de paiement. En tant que directeur des ventes, Henry Maina doit savoir organiser le temps et les efforts de vente. Ainsi, savoir si un client est un retardataire ou non lui donne des informations utiles sur les clients les plus intéressants sur lesquels mettre des ressources.



Rencontrer
un expert





adisa/

A propos de ADISA

ADISA digitalise les process métiers
autour des besoins fondamentaux des PME.

Contact Info

 **+225 07 07 71 47 47**

 **contact@adisa.digital**

 **www.adisa.digital**