

Ömer Çavuşoğlu Lastik, Logo Mobile Sales ile saha satış operasyonlarını mobil ortama taşıdı



Ege Bölgesi'nin en büyük lastik satış ve servis noktası olan Ömer Çavuşoğlu Lastik, Lassa ve Bridgestone markalarıyla İzmir ve Manisa merkezli olarak hizmet veriyor. Satış ekibinin verimliliğini artırmak üzere saha operasyonlarını mobil hale getirmeyi hedefleyen Ömer Çavuşoğlu Lastik, Logo Mobile Sales saha satış otomasyonu çözümünü devreye aldı. Böylece saha satış ekibi satış süreçlerine daha fazla zaman ayırabiliyor. Ayrıca satış süreçleri hızlanırken, maliyet tasarrufu da sağlanıyor.

*Mert Yaman, Satış Uzmanı, Logo Yazılım, Nesrin Aksoy, Kıdemli Pazarlama Uzmanı, Logo Yazılım
Serkan Ayaz, Satış ve Pazarlama Müdürü, Ömer Çavuşoğlu Lastik, Alper Çavuşoğlu, Genel Müdür, Ömer Çavuşoğlu Lastik
Feride Öztaş, Finans ve İdari İşler Müdürü, Ömer Çavuşoğlu Lastik, Pınar Yılmaztekin, Satış Uzmanı, Logo Yazılım
Murat Şenol, Logo Sistem Uzmanı, 5A Bilgisayar*

İhtiyaçlar

- Müşteri bilgilerine mobil ortamda ulaşabilmek
- Sahada anlık satış ve stok takibi yapabilmek
- Saha satış ekibinin iş yükünü azaltmak
- Saha ziyaretlerinin sayısını artırmak

Çözümler

- Logo Mobile Sales
- Logo Mind Insight
- Logo CRM
- Logo e-Çözümler

Faydalar

- Sahada anlık stok takibi ve cari ekstre kontrolü yapılabilir hale geldi
- Satış ekibinin iş yükü ve merkez ofis ile telefon trafiği azaldı
- Saha satış süreçleri hızlandı
- Saha ziyaretlerinin sayısının artması satışları olumlu etkiledi
- Fiyatlandırma ve sipariş onaylama süreçleri kontrol altına alındı ve büyük oranda hızlandı
- Sipariş işlemlerinin mobil ortama taşınmasıyla kağıt tasarrufu sağlandı

ÖMER ÇAVUŞOĞLU LASTİK'TE LOGO MOBILE SALES SAHA SATIŞ OTOMASYONU PROJESİ

2007 yılında kurulan Ömer Çavuşoğlu Lastik, Lassa ve Bridgestone markalarında Ege Bölgesi'nin en büyük satış ve servis noktası olarak faaliyet gösteriyor. İzmir ve Manisa merkezli olarak filo, perakende ve toptan kanaldaki müşterilerine 8 kişilik saha satış ekibi ve toplam 35 kişilik insan kaynağıyla hizmet veren şirket, satış ekibinin verimliliğini artırmak için Logo Mobile Sales çözümünden yararlanıyor. Bu çözüm sayesinde satış işlemlerini hızlandırıp maliyetlerini düşüren Ömer Çavuşoğlu Lastik, yakın gelecekte de Logo e-İrsaliye ve depo yönetim çözümü Logo Neon'u devreye almayı planlıyor.



Alper Çavuşoğlu
Genel Müdür,
Ömer Çavuşoğlu Lastik

"Logo Mobile Sales'in yanı sıra Logo Mind Insight, Logo CRM ve Logo e-Çözümler'i de kullanıyoruz. Yararlandığımız tüm Logo çözümleri, kullanıcı dostu arayüzleri sayesinde hızlı ve kolay bir şekilde veri girişi yapmamızı sağlıyor. Özellikle de zengin rapor araçlarıyla firmamızın ihtiyaçlarını tam olarak karşılıyor. İhtiyaç duyduğumuz konularda en doğru ürünleri bizimle buluşturan Logo iş ortağı 5A Bilgisayar'ın da desteğiyle, Logo çözümleriyle yolumuza devam edeceğiz."



Feride Öztaş
Finans ve İdari İşler Müdürü,
Ömer Çavuşoğlu Lastik

"Satış ekibimizin sipariş yönetimi, satış takibi, müşteri cari bilgileri gibi önemli verilere mobil ortamda hızlı bir şekilde ulaşabilmesi bizim için çok önemlidir. Böylece ekibin iş yükünü azaltmayı ve ziyaret sayısını artırmayı hedefliyorduk. Logo Mobile Sales çözümü sayesinde bu ihtiyaçlarımızın tamamını karşıladık ve saha operasyonlarımızı daha verimli bir şekilde yürütebilmeye başladık."



Serkan Ayaz
Satış ve Pazarlama Müdürü,
Ömer Çavuşoğlu Lastik

"Logo Mobile Sales sayesinde satış süreçlerimiz hızlandı ve ekibimizin iş verimliliği arttı. Süreçlerin hızlanmasıyla zaman kazandığımız için daha çok sayıda saha ziyareti yapabilir hale geldik. Bu da elbette satışlarımıza olumlu yansıdı. Ayrıca, Logo Mobile Sales ile fiyatlandırma ve sipariş onay süreçlerini kısalttık ve kontrol altına aldık. Çözümün tamamen mobil ortamda kullanılması, kağıt tasarrufu da yapmamızı sağladı."