



Fotograf: Fredrik Alm

SMART APPS SPARAR TID FÖR SÄLJARNA HOS **FÄRG & TAPET**

Utmaningen är att ta uppgifter från Cirka 8000 artiklar, i ett stort antal produktfamiljer, vars uppgifter ska synkroniseras med ungefär 1000 avtal för att ge kunden rätt pris.

– Den som har kundkontakten gör idag jobbet själv och slipper sitta i flera timmar eller ibland dagar. Nu finns allt samlat på ett och samma ställe, säger Mattias Åkesson, Business Controller på Färg & Tapet.

happy homes®

Korta fakta om Färg & Tapet

- Grossist inom färgindustrin som verkat sedan 1945
- 50 anställda
- Huvudkontor och huvudlager i Umeå. Butik i Skellefteå.
- Kunder är SMB, B2B – Ytbehandlande företag
- Cirka 8 000 artiklar
- Cirka 1 000 kundavtal
- Läs mer på www.fargotapet.se

Färg & Tapet i Umeå är färgbranschens ledande industrileverantör i övre Norrland. De beskriver sig själva så här: "Med en unik mix av sortiment, kunskap och tjänster är vi en tillförlitlig partner för ytbehandlande företag. Standardprodukter, anpassade metoder eller outsourcad tjänsteproduktion – vi har lösningarna! Våra yrkesbutiker i Umeå och Skellefteå är ledande i Västerbotten. Här erbjuder vi yrkeskunderna ett komplett sortiment av produkter. Synergier mellan yrkeskund och konsumentkund tas till vara genom konsument- och yrkesbutikernas samverkande exponering av sortimentet. Genom semigrossistavtal har vi ökat servicen för kunder inom golvsektorn i Västerbotten och norra Ångermanland"

Många parametrar

En mycket stor mängd handgrepp och moment ska göras i samband med varje prisavtal för varje kund. Det tas fram unika priser och rabatter baserat på

artiklar, produktgrupper, olika volymer och leveransvillkor. Att på ett smidigt sätt kunna uppdatera avtal i samband med löpande produktutveckling, samtidigt som förändringar sker i produktfloran har varit en utmaning. Dessutom ska nya mått och viktuppgifter följa med till varje nytt avtal utan att tidsödande kraft slösas bort på att leta efter uppgifterna.

Säljarna har behövt hjälp

I Färg & Tapets fall handlar det om cirka 8000 artiklar i ett stort antal produktfamiljer. Cirka 1000 avtal ska administreras och samtidigt finnas enkelt och snabbt tillgängligt i dialogen med kunden.

– Våra säljare har tidigare behövt hjälp av den administrativa personalen för att skapa och administrera alla prisavtal. Det har varit ett krångligt och tidskrävande jobb. Vi har saknat bra verktyg som alla har kunnat ta del av, säger Mattias Åkesson, Business Controller på Färg & Tapet, som också berättar att det ofta tagit allt från >>

Genom det smarta användargränssnitt från Smart Apps erhåller du flexibiliteten och effektiviteten av att fritt kunna utforma roll- och uppgifts-specifika processer och flöden. Med Smart Apps undviker du kostsamma ändringar i M3. Dessutom använder vi bara centrala komponenter och gränssnitt till M3. Vi ger dig ett säkert val, utan krångliga och tekniska svårigheter baserad på en framtidssäker lösning.

» ett par timmar till ett par dagar att skapa relevant data för ett prisavtal.

För Färg & Tapets del visade det sig att en modul från UDK, baserad på Smart Apps, var den lösning som behövdes för att få ordning på företagets utmaningar i prisavtal.

Appen "hantera prisböcker" fungerar som företagets centrala modul där alla prisavtal skapas och administreras, allt data som skapas

lagras i standard tabeller i M3, men visas på en och samma bildskärm. På så sätt går det att få en snabb bild över vilka avtal och rabatter som är förknippade med en viss kund.

– All administration av prisavtal är på ett smidigt sätt tillgängligt för den som behöver ta del av det. Det har blivit mycket lättare att arbeta. Den som har kundkontakten gör idag jobbet själv och slipper sitta i flera timmar eller

ibland dagar. Nu finns allt samlat på ett och samma ställe, säger Mattias.

Underlättar arbetet oerhört

Mattias Åkesson, Business Controller på Färg & Tapet är mycket nöjd med hur lösningen hittills fungerat i verksamheten.

– Det underlättar vårt arbete oerhört. Vi har inte räknat på vad vi kommer att tjäna på införandet av denna Smart App, men alla kan nog förstå att det kostar mycket pengar att låta personal behöva underhålla avtal i timmar och dagar. Det som nu kan ske genom ett knapptryck. Tid är pengar. Det vet vi ju alla.

Säljaren får hela bilden

– När säljaren pratar med kunden ser han alla avtal och rabatter som är förknippade med just den kunden. Säljaren kan se exakt vad som gäller, vilka artiklar som ingår och så vidare. Det är guld värt att ha hela bilden klart för sig när man pratar och förhandlar med kunder, vilket även omfattar mötet över disk i affären. Det kommer att effektivisera vårt arbete väldigt mycket, säger Business Controller Mattias Åkesson. ♦

"Tidigare behövde våra säljare ta hjälp av vår administrativa personal och ägna timmar och ibland dagar åt att uppdatera prisavtal för våra kunder. Men med en modul som UDK gjort i Smart Apps från eCraft, så gör säljarna arbetet själva med administrera våra prisavtal"

M3

Mattias Åkesson
Business Controller, Färg & Tapet Umeå

The image shows a screenshot of the M3 Production Workbench interface. The top part displays a table of production orders with columns for date, time, quantity, and material. Below this, there are sections for 'Operationer' and 'Material'. To the right, a diagram illustrates the integration of 'Smart App' modules into the M3 system, showing how they connect to various data points and processes within the M3 environment.



UDK grundades 1987 och är ett framgångsrikt och kreativt kunskapsföretag i ständig utveckling. Vi arbetar med systemutveckling, affärssystem, säkerhet, teknik och utbildning. Våra kunder finns i alla branscher och inom offentlig förvaltning. Vi finns i Umeå, Luleå och Göteborg.