

”LOISTAVA OHJELMA, MITÄ KAIKKEA MEILLÄ SIINÄ NYT ON”

– Eero Kyllönen, Laatupäällikkö, Finelcomp Oy

”ONPA HELPPO JA NOPEA TAPA PORAUTUA ONGELMIIN”

– Jukka Aimasmäki, Myynti- ja markkinointipäällikkö, Finelcomp Oy

Toimitus

Ratkaisun toimitus Finelcompille toteutettiin vaiheittain. - Toimituksessa lähdettiin liikkeelle suurimman tarpeen eli tuotannon ja myynnin mittaroinnin kanssa. Expakin asiantuntijat hoitivat toimituksen sovitut asiat mallikkaasti ja aikataulussa. Käyttöönottokoulutus kesti päivän. Käytökoulutuksessa läpikäytiin miten perusasiat toimivat ja perehdyttiin perustettuihin raportteihin. Käyttöopastus oli hyvä ja kaiken kattava, ei meillä ollut siihen lisättävää, toteaa Kyllönen tyytyväisenä.

Apuja myynnin ja tuotannon ohjaukseen

Finelcompin tarve on tyydyttää asiakkaan kanssa sovittu toimitusaika. - Edellytys on, että ymmärretään mitkä on mahdollisuudet, eikä anneta asiakkaalle virheellisiä arvioita toimitusajoista. Pidetään se, mitä luvataan asiakkaille. Se on jatkuvaa oppimista. Expakista on apua tähän ja se on tukena. Tieto on yhdessä paikassa. Tiedämme, mikä tilanne on, mitkä ovat mahdollisuudet ja mitä voi luvata asiakkaalle. Expak antaa mahdollisuuden tasata myyntiä ja antaa mahdollisuuden tasata tuotantoa.” kertoo Kyllönen

Ohjelman käyttö kasvaa, sisäänkirjautumisia yli 200 x kuussa

Finelcompilla on pidetty ratkaisun joustavuudesta käyttäjäkohtaisiin tarpeisiin. - Expakin hyvä ominaisuus on, että

raportteja pystyy muuttamaan. Tiedetään tasan tarkkaan, mitä me halutaan mitata. Toisaalta luo vaaran mitä kaikkea me saadaan ulos. Tällöin on riski, että käyttäjälle tulee ähky ja liikaa mittareita, summaa Kyllönen käyttöä.

Ohjelman käyttö on kasvanut tasaisesti kaiken aikaa. Tällä hetkellä Finelcompilla ohjelmaan kirjaututaan ohjelmaan sisään yli 200 kertaa kuukaudessa. – Ohjelmassa on joustava tiedonhaku mistä vaan. Se on meille hyvä ja toimiva juttu. Kaikki plussaa minkä tiedon saa. Loistava ohjelma, mitä kaikkea meillä siinä nyt on, toteaa Kyllönen ohjelman käytöstä.

Apuja myynnin ja kapasiteetin suunnitteluun, varaston arvo – 15 %

Myynti- ja markkinointipäällikkö Jukka Aimasmäki kertoo, että Expakin ratkaisu on tuonut helpon ja nopean tavan porautua ongelmiin. -Tieto jokaisella osa-alueella helposti saatavilla samasta paikasta ja yhteistyö läpinäkyvämpää ja ketterämpää. Tilauskäyttämisen analysointi on nopeutunut. Tilauskertymiä ja kausivaihteluita hyödynnetään myynnin ennustamisessa ja kapasiteetin suunnittelussa. Tämän hetken varaston seuranta on ihan parasta. Se on keventynyt aiemmista excel-pohjaisista abc-analyyseistä. Varaston arvoa pudotettu Expakin avulla 15% ja sen avulla varmistetaan, että se menee oikeaan suuntaan, eikä lähde lipsumaan väärään suuntaan.

MYY ENEMMÄN. OSTA VÄHEMMÄN.
WWW.EXPAK.FI