



ArtVision

Business Solutions

**A concorrência chega mais rápido
aos seus clientes?**

Sistema Integrado de Gestão Indústria e Distribuição Alimentar

“O grau de concentração das empresas de distribuição alimentar é particularmente elevado em Portugal, mesmo face a Espanha, de acordo com a última análise da Informa D&B”, por essa razão é fator diferenciador para as empresas a forma como abordam o mercado e o tempo de resposta aos seus clientes.

A ArtVision atenta aos desafios do sector da distribuição alimentar acumula experiência como parceiro tecnológico de PME's nesta área de atividade, tendo como compromisso a resolução de dificuldades como:

Redução de
Custos

Otimização
de
Operações

Aceleração
do
Crescimento

- Controlo rigoroso dos padrões de qualidade;
- Rapidez na preparação e expedição de encomendas;
- Automatização da força de vendas;
- Gestão estratégica do negócio e apoio à decisão.



Pela complexidade dos processos da cadeia de abastecimento na indústria de distribuição alimentar é fator crítico de sucesso, o rápido acesso a informação que permita manter elevados padrões de qualidade e de acordo com as normas do setor. A otimização do processo de compras, embalagem e expedição, permite ganhos significativos no tempo de resposta da distribuição e consequentemente um aumento do nível de satisfação do cliente final.

Estes players de mercado deverão conseguir tratar com eficiência as devoluções, reposições alternativas, e prever a procura em redor dos prazos de entrega, no menor espaço de tempo possível. As equipas de vendas têm de usufruir de ferramentas que lhes permitam, proactivamente acompanhar os clientes antes e após cada encomenda. E o pricing deve permanecer rigoroso e atual, com promoções e ofertas especiais controladas que maximizem margens.



DM2014006 – 21.05.2014

Benefícios

- ✓ Solução totalmente integrada e flexível
- ✓ Práticas operacionais otimizadas
- ✓ Solução ajustável à dimensão e realidade da empresa
- ✓ Rápido acesso e em tempo real aos principais indicadores de desempenho
- ✓ Rápida implementação e facilidade de aprendizagem para utilizadores finais
- ✓ Escalabilidade na adoção de novos modelos de negócio



A **Quinta Frio** é uma empresa de distribuição de produtos alimentares congelados, que opera em desde 1989.

A atividade da Quinta Frio é baseada na armazenagem, comercialização e distribuição de um vasto leque de produtos alimentares.

Solução Implementada

A solução implementada pela ArtVision possibilitou a integração de todos os departamentos, permitindo uma comunicação entre sistemas, interligando os departamento Administrativo e Comercial com a Logística da empresa, eliminando significativamente os trabalhos repetidos e o uso de papel.

Para apoiar na gestão dos processos de vendas e da equipa comercial, foi ainda implementada uma solução de Pre-venda em Android, com respetiva integração de encomendas no ERP (quer em modo online ou offline).

A solução implementada, possibilita ainda à força de vendas, ter acesso a informação dos clientes e dos artigos nos dispositivos móveis.

Para além das funcionalidades base, foram ainda implementados os relatórios de visita comerciais, com integração com o ERP, possibilitando o registo de informação importante recolhida em deslocações, dos vendedores aos seus clientes.



A **Frutogal** transforma e comercializa alimentos para a indústria alimentar, fornecendo o mercado português com marcas representadas e ainda com produtos de marca própria. A segurança alimentar é tratada ao mais alto nível na Frutogal, através de um rigoroso controlo de qualidade assente no sistema HACCP.

Solução Implementada

A solução implementada através da ArtVision possibilitou a gestão de toda a produção, incluindo a gestão da rastreabilidade dos produtos transformados, sendo possível o controlo de lotes e datas de validade do produto, desde a sua origem ao local de venda do mesmo. Ao nível da distribuição e logística a solução implementada, proporcionou a gestão total do armazém (existências, provisões de produto), cruciais numa atividade que lida diariamente com o fornecimento para grandes superfícies. Também neste ponto o EDI e as negociações foram bastante importantes na solução adotada. Não menos importante, a gestão financeira, permitiu à Frutogal a gestão ao nível departamental com análises em tempo real de toda a atividade da empresa, tendo em vista a rentabilidade operacional da empresa.