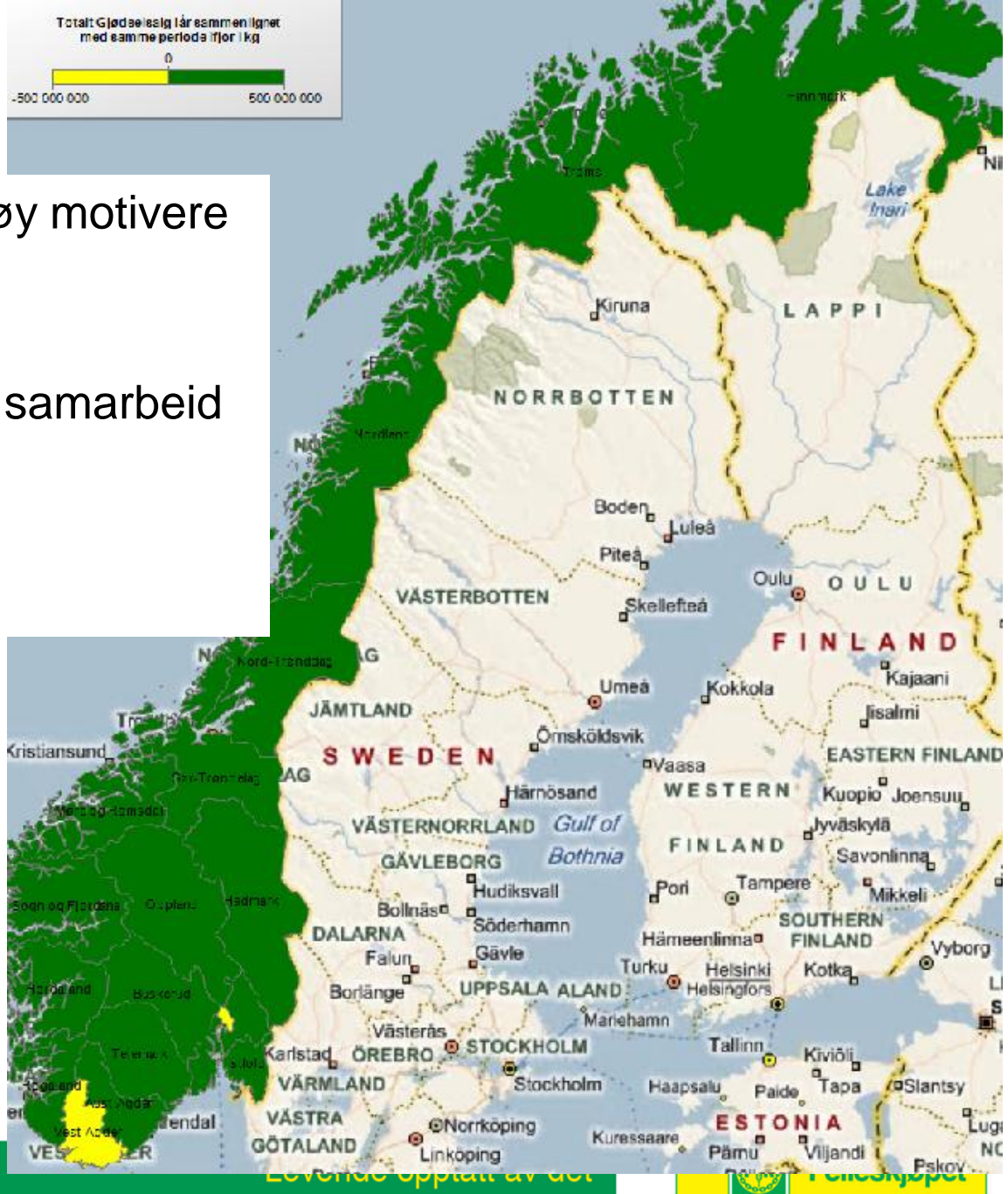
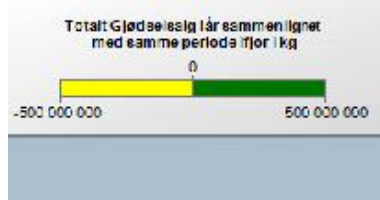


# Felleskjøpet

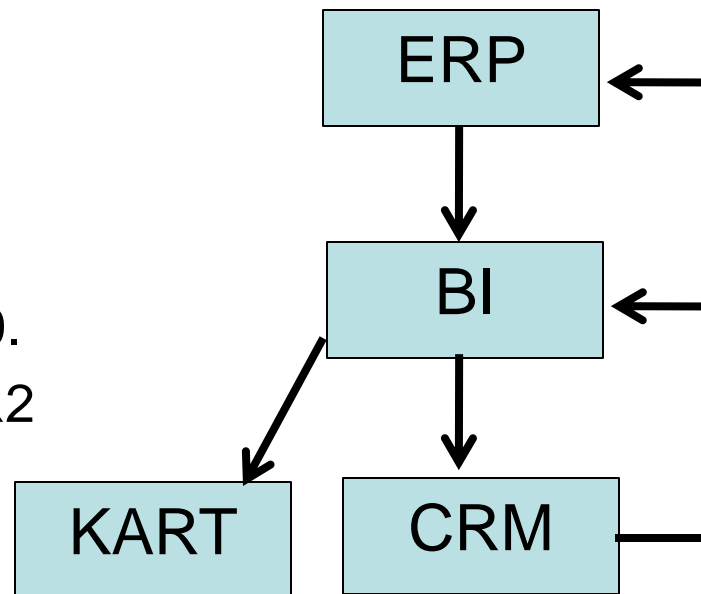


- Kan kart som salgsverktøy motivere til økt salg ?
- CRM, BI og Sharepoint i samarbeid
- 800' t kraftfôr
- 300' t gjødsel
- 200' leveringer
- Kjøper 650' t korn
- Økt salg på kortere tid

# Felleskjøpet

## • Utstyr

- Egenutviklet ERP
- Microsoft Datavarehus (BI)
- Bing Maps del av SQL 2008 R2
- Portaler (intranett, ekstranett og internett) SharePoint 2010
- Microsoft Exchange/Outlook 2010.
- Databaser. Microsoft SQL 2008 R2
- Microsoft Dynamics CRM 4.0



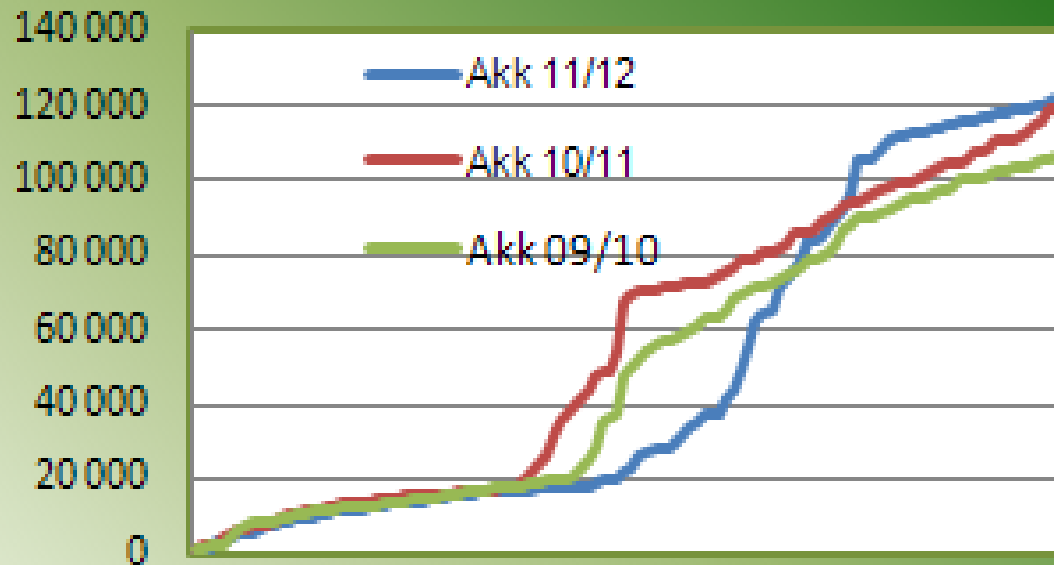
## • Bidragsytere

- Inmeta Crayon
- Kartlag fra Geodata
- Egne ressurser

# Mål: Økt salg på kortere tid.

- Bruker kart for å finne neste salgsmulighet
- Felleskjøpet har fargene grønt og gult.
  - Grønt = selgeren har nådd målene
  - Gult = utfordring
- Vise totalmarkedet på kart.
- Vise kundenes adferd på kart
- Gå fra kart til kundens konto i CRM (aktivitet/tilbud)
- Effektiv salgsledelse
- Oppdaterte kart.
- Bruk av kart har en motiverende effekt

Gjødselsalg akk sessong i tonn

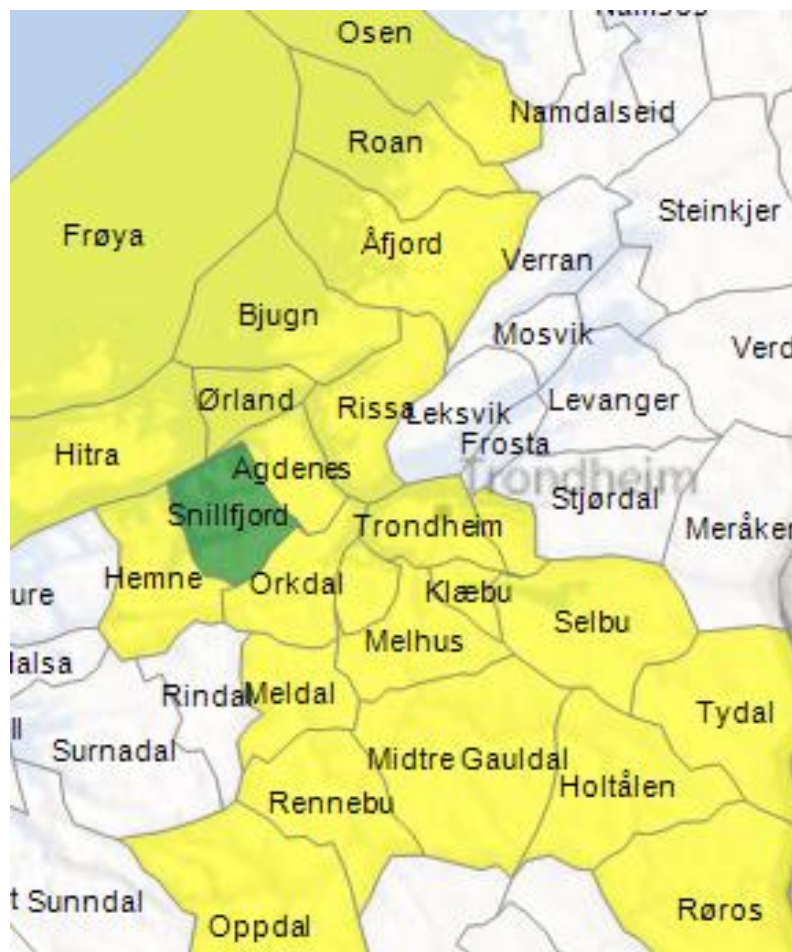


- Høsten 2011
- Ventet noe lengre før vi startet.
- Startet og solgte 80.000 tonn i løpet av 5 uker.
- Aldri solgt så mye på så kort tid.
- Fortsatt mulig å selge mer målrettet.
- Sør-Trøndelag pr 30. mars ca 600 gjødselordrer foran fjoråret.
- Frigjort ressurser til å selge kraftfôr



# Gjødselkampanje startet 01.07.11

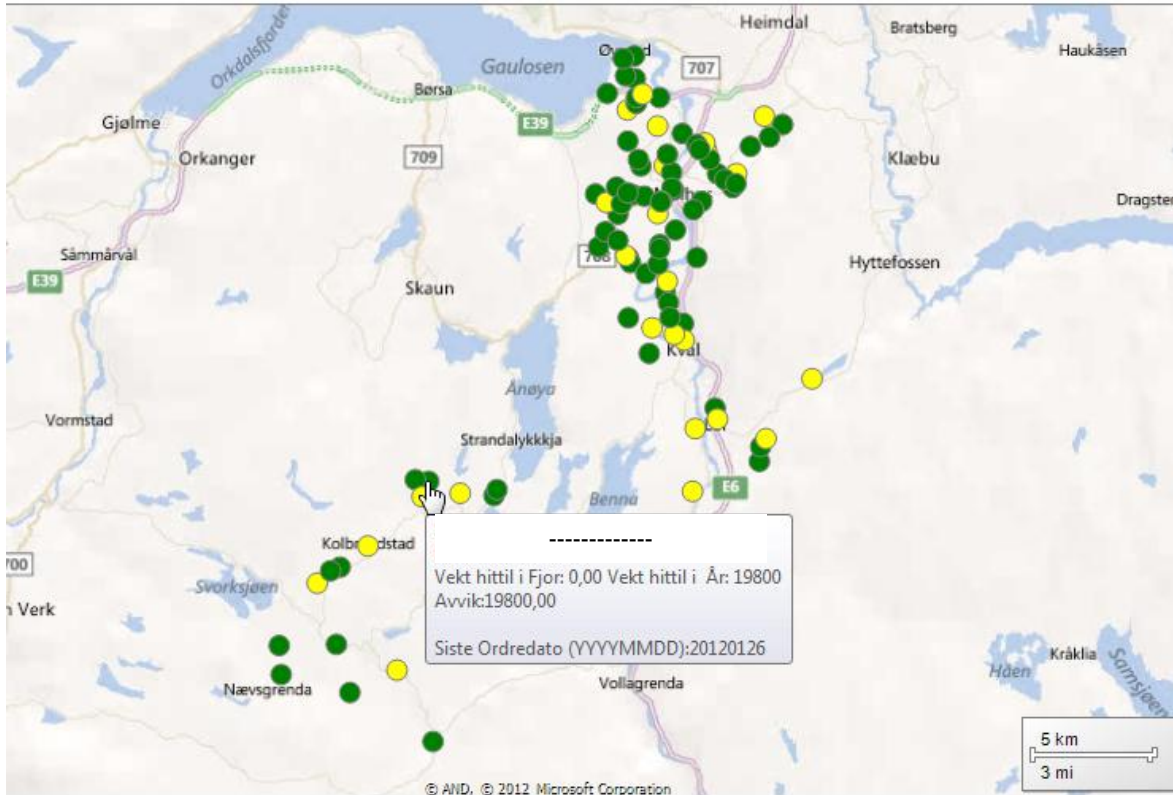
## LANDSOVERSIKT GJØDELSALG



Salgstall sammen med kartet  
Drilldown ved å klikke på kartet eller i tabellen.

## KUNDEOVERSIKT GJØDSELSALG

Kartet viser kunder som har handlet mer enn 2 tonn kunstgjødsel inneværende år eller foregående gjødselår.  
Kunder har fargen gul inntil de har handlet mer enn 80% av foregående gjødselår i inneværende gjødselår.



Kartet	Kundenavn ↓	Telefon Nr	Mobil	Vekt i år ↓	Vekt ifjor ↓	Avvik vekt ↓
Kartref	<a href="#">SUNNSET KARL</a>	90822423	90822423	0	10 200	(10 200)
	<a href="#">SELVÅG HARALD</a>	72871115	90931192	0	5 400	(5 400)
	<a href="#">ALMÅS BENTE</a>	72851936	0	0	4 200	(4 200)
	<a href="#">ØIEN ROAR</a>	72851750	0	0	3 000	(3 000)

Info om kunden ved å peke på ikonet.  
CRM ved å klikke på ikonet eller kundenavnet

# CRM – kundekort generelt

Forr.for.: STØRSETH KJELL MAGNE - Windows Internet Explorer

Lagre og lukk | Send e-post | Oppfølging | Rapporter | Print in Word | Brukerveiledninger | Handlinger

Forr.for.: STØRSETH KJELL MAGNE  
Informasjon

Generelt | Kundeansvarlig | Kundestatus | Segmentering | Administrasjon

**Detaljer:**

- Informasjon
- Flere adresser
- Aktiviteter
- Historikk
- Underordnede forret...
- Kontakter
- Relasjoner
- SharePoint Documents
- Arbeidsflyter
- Prosjekter
- Konkurrenter

**Salg:**

- Salgsmuligheter
- Tilbud
- Ordrer
- Fakturaer

**Service:**

- Saker
- Kontrakter

**Markedsføring:**

- Markedsføringslister
- Kampanjer

Kundenavn *	STØRSETH KJELL MAGNE	Telefon 1	73903376
Kundenr.	356451	Telefon 2	95089450
Organisasjonsnr.	0	Telefon 3	
Overordnet forretningsforbindelse		SMS nr	95089450
Primær kontakt	STØRSETH KJELL MAGNE	Telefaks	
Kredittstatus	Stopp OK	E-post	kjell.storseth@felleskjopet.no

**Besøksadresse**

Gate/vei	OLE NORDGÅRDS VEG 1A	Poststed	TRONDHEIM
Postnummer	7049	Land	NORGE

**Postadresse**

Adresse 2: Gate/vei 1		Adresse 2: Poststed	
Adresse 2: Postnummer		Land	

Selgerne vedlikeholder telefonnr og mailadresse sammen med segmentering

# CRM - Kundeansvarlig

Windows Internet Explorer

Send e-post | Oppfølging | Rapporter | Print in Word | Brukerveiledninger | Handlinger

STØRSETH KJELL MAGNE

## Informasjon

Generelt | **Kundeansvarlig** | Kundestatus | Segmentering | Administrasjon

Fagkons FORMEL	<a href="#">Bernt Eggan</a>	Fagkons FORMAT	<a href="#">Håkon Nes</a>
Fagkons KROMAT	<a href="#">Maj Britt Solem</a>	Fagkonsulent Plantekultur	<a href="#">Olve Rise</a>
Innkjøpslag	<a href="#">Kjell Magne Størseth</a>	Selger TTR	
Verksted		Butikk	
Selger Imek storfe		Selger Imek fjørfe	

- Kundene har flere kontaktpunkter i Felleskjøpet.
- Selgere innen ulike forretningsområder registreres på kunde
- Selgerne får ansvar for disse kundene
- Kontakter i Outlook på PC og mobil
- Sentralbord og Kundetjeneste ser hvem som har ansvar for kunden.
- Kundene får disse som kontakter på Min side.



## FORMEL BULK SALG



Fylke Nr
<a href="#">AKERSHUS</a>
<a href="#">BUSKERUD</a>
<a href="#">FINNMARK</a>
<a href="#">HEDMARK</a>
<a href="#">HORDALAND</a>
<a href="#">IKKE ANGITT</a>
<a href="#">MØRE OG ROMSDAL</a>
<a href="#">NORDLAND</a>
<a href="#">NORD-TRØNDELAG</a>
<a href="#">OPPLAND</a>
<a href="#">OSLO</a>
<a href="#">ROGALAND</a>
<a href="#">SOGN OG FJORDANE</a>
<a href="#">SØR-TRØNDELAG</a>
<a href="#">TELEMARK</a>
<a href="#">TROMS</a>
<a href="#">VEST-AGDER</a>
<a href="#">VESTFOLD</a>
<a href="#">ØSTFOLD</a>

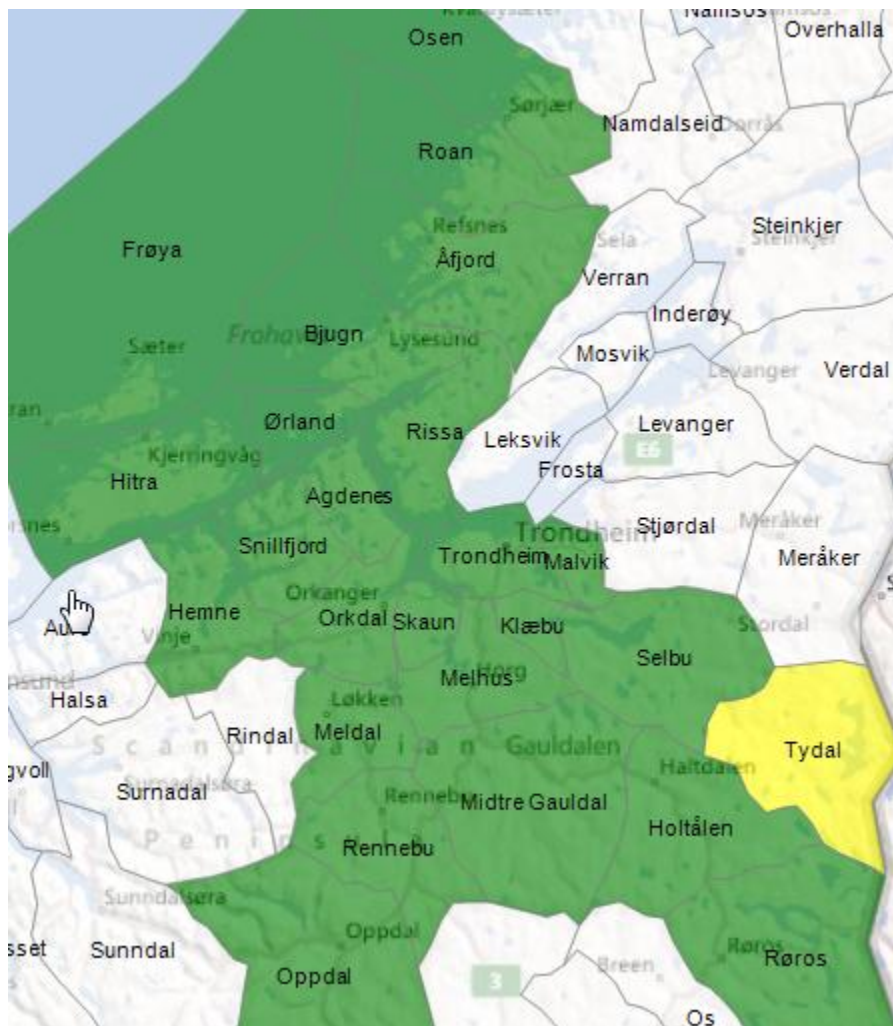
Salgstall

- Grønt viser hvor salget øker
- Kartlag fylker og kommuner
- Kartlag for Felleskjøpet sine regioner og avdelinger kan nyttes.

Levende optatt av det



# Sør-Trøndelag



Fylket kan være grønt dvs økt salg

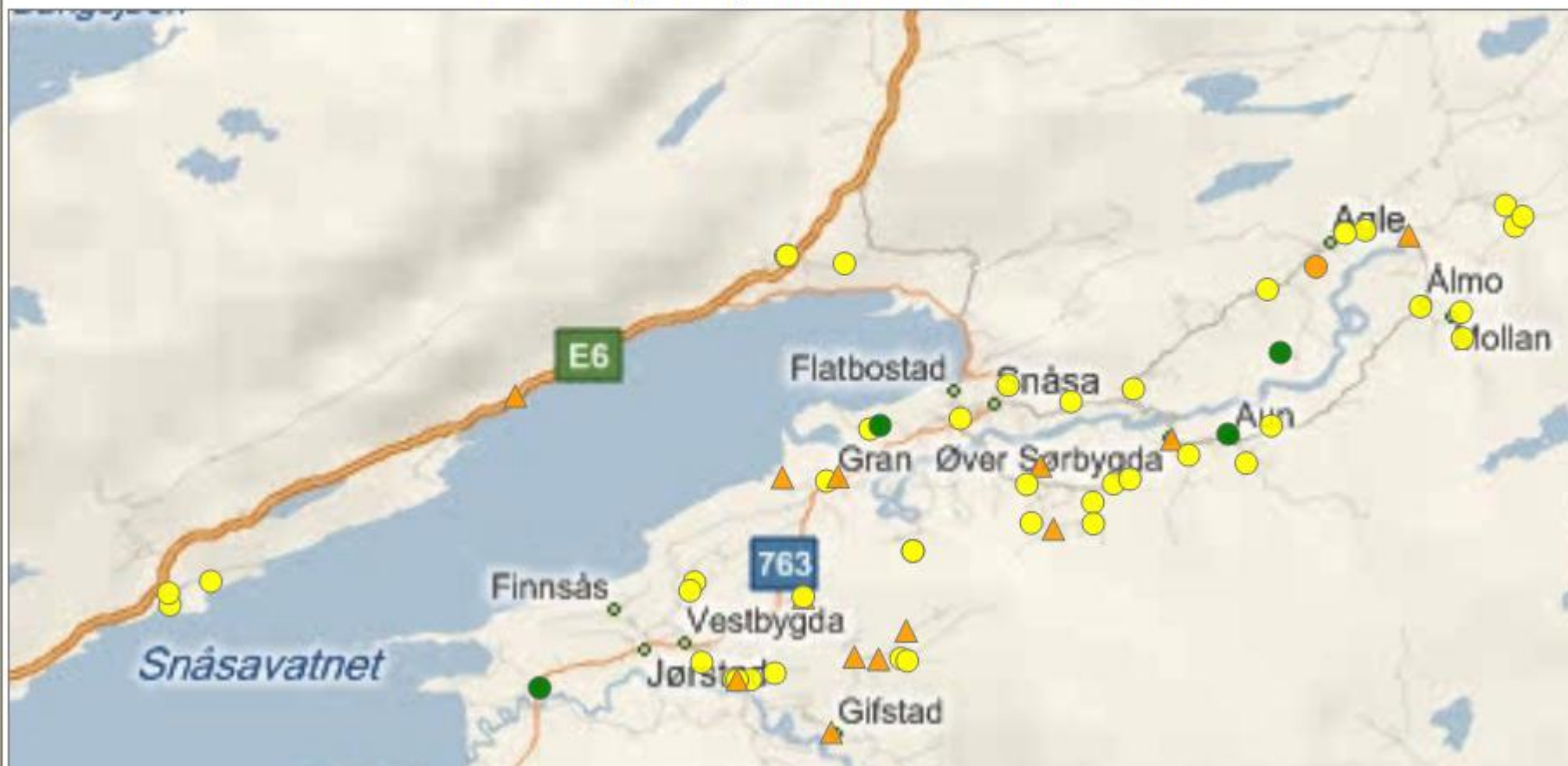
Fordi om kommunen er grønn så vil ikke alle kundene være grønne.

Avtale med selger om at alle kommunene skal være grønne vil føre til ca 10 % salgsøkning. Drøv i Sør-Tr.lag er neste alle grønn, dvs økt salg. Kun Tydal mangler 5 tonn

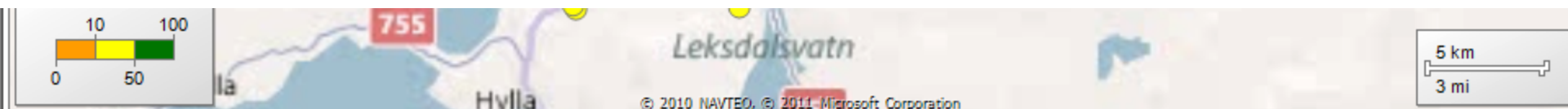
# Eksempel på kunder.

Grønn prikk = økning, Oransje trekant = mulig tap, gult ok. Går direkte fra kart til konto i CRM. Både kunder og ikke-kunder i tabellen under. Navn på kunde ved å peke på ikonet.

## FORMEL (BULK) KUNDER I SNÅSA KOMMUNE



# Kundeoversikt –synkende størrelse inklusive ikke-kunder



Kundenavn	Forrige Hele Kalender Ar Vekt	siste Hele 12 Mnd Vekt	September 2011 Vekt	October 2011 Vekt	Inneværende mnd vekt	Inneværende Mndtilsvarende Ifjor Vekt	Trend	Produksjon	Mobi
	297422	323002	22350	23018	12112	20176	29%	Melkeproduksjon [A], Kjøttproduksjon [B], Slaktegris [A], Slaktekylling [A], Surfor [A]	97037
	324761	322509	35462	13536	21956	16092	33%	Melkeproduksjon [A], Kjøttproduksjon [A], Surfor [A]	98637
	0	0	0	0	0	0	0%	Melkeproduksjon [F], Kjøttproduksjon [F], Slaktegris [F], Salgskorn [C], Surfor [B]	0
	0	0	0	0	0	0	0%	Melkeproduksjon [A], Kjøttproduksjon [B], Salgskorn [C]	0
	59802	0	0	0	0	0	0%	Melkeproduksjon [F], Kjøttproduksjon [D], Salgskorn [B], Surfor [A]	0



# Mulig løsning

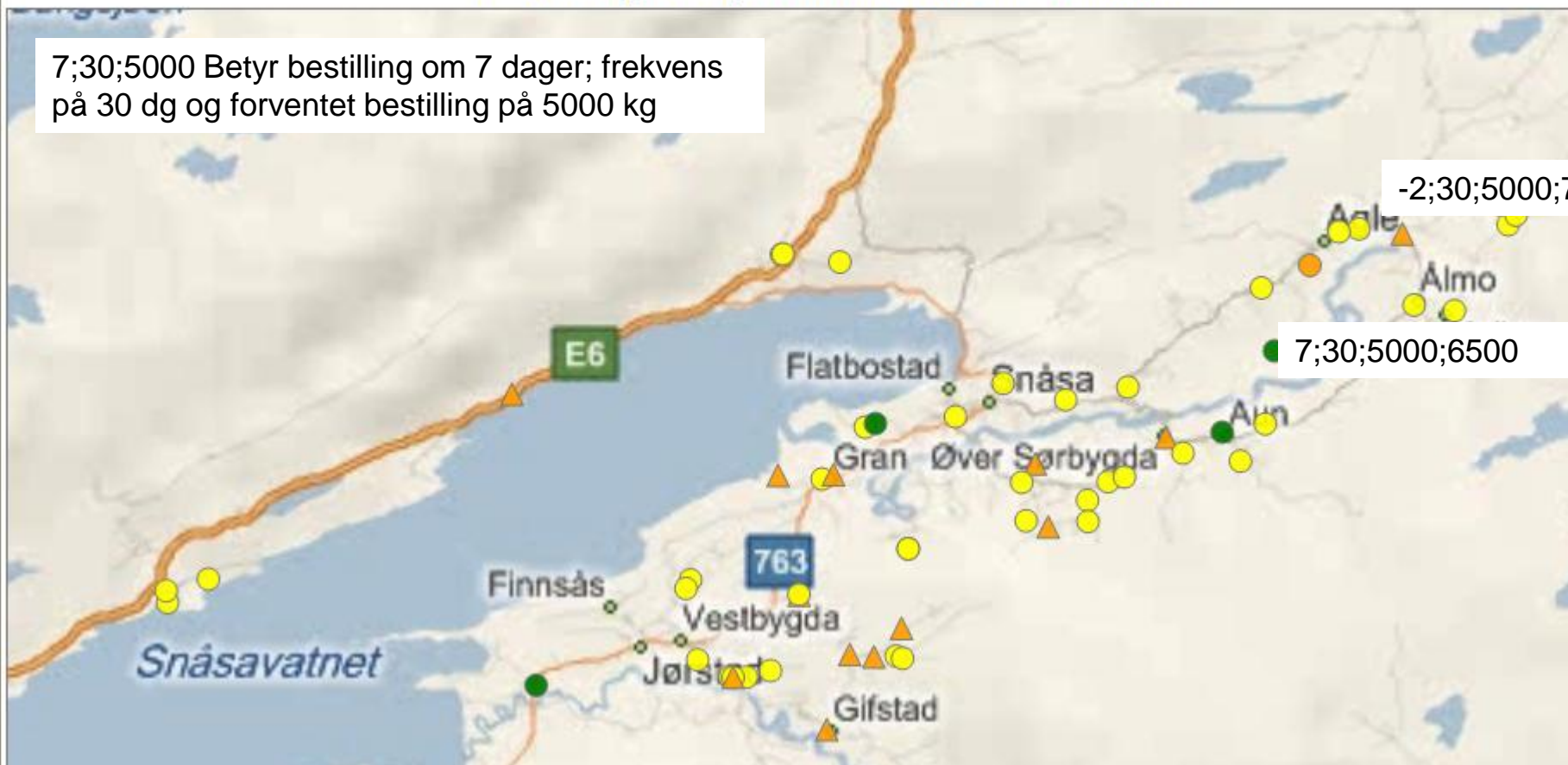
Kartet skal vise med ikoner når kundene har behov for kraftfôr og selgerne får en oppgave om å ringe kunden. Forutse neste ordre. Transportplanlegge kundeportefølge

## FORMEL (BULK) KUNDER I SNÅSA KOMMUNE

7;30;5000 Betyr bestilling om 7 dager; frekvens på 30 dg og forventet bestilling på 5000 kg

-2;30;5000;7000

7;30;5000;6500





# Fremtid

- Aktivitetene fra CRM vises på kart
  - Viser utførte aktiviteter fra selgerne på kartet (ulike farge på ikoner etter besøksfrekvens. Manglende besøk – gult)
  - Viser planlagte aktiviteter fra selgerne
- Salgsledelse – antall aktiviteter og hvem som skal kontaktes. Hvilke salgsmuligheter skal avsluttes?
- Målrettet salgskampanje for å optimalisere logistikk
  - Sluttselge bygder. Sluttselge produkter
- Flere kart med mulighet for kryss-salg
  - Eks gjødsel til alle kornprodusenter
  - En kornprodusent skal ha gjødsel, såkorn, plantevern og vi ønsker å kjøpe kornet.