



---

**CASE STUDY**  
**ΕΡΓΟΥ BIZEGATE**  
**ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΕΙΑ WEST A.E.**  
**(ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΗΣ WIND HELLAS)**

---

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. Σύνοψη Έργου .....	3
2. Παρουσίαση Πελάτη .....	3
3. Προσφερόμενο Λογισμικό .....	3
4. Τεχνική Περιγραφή Έργου.....	4
4.1. Ειδικές Απαιτήσεις Έργου .....	4
4.2. Διασύνδεση με ERP .....	4
4.3. Τεχνικές Προδιαγραφές Φορητών Συσκευών .....	4
4.4. Συγχρονισμός .....	5
5. Διάρκεια Έργου .....	5
6. Οφέλη Έργου .....	5

## 1. Σύνοψη Έργου

Η Regate AE ανέλαβε την εγκατάσταση και παραμετροποίηση του Biz-eGate τον Φεβρουάριο του 2008 στην εταιρεία Wind. Η λύση αφορά στην πλήρη αυτοματοποίηση των προωθητών (merchandiser) της εταιρείας, με τη χρήση φορητών συσκευών και περιλαμβάνει τα υποσυστήματα Biz-e-Gate (Merchandising).

Η εγκατάσταση αφορά σε M3 Mobile Compia MC6500 με ενσωματωμένο barcode scanner και GPRS/GSM, σε 10 προωθητές - merchandiser της εταιρείας.

## 2. Παρουσίαση Πελάτη

Η εταιρεία WEST A.E. είναι πρωτοπόρα εταιρεία στο χώρο της διανομής και του merchandising. Ανέλαβε το έργο merchandising της WIND HELLAS. Η WIND σήμερα είναι μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες στην Ελλάδα με υψηλό κύκλο εργασιών, και περισσότερους από 4 εκατομμύρια πελάτες.

Ιδρύθηκε το 1992 και ξεκίνησε τη δραστηριότητά της στην ελληνική αγορά με την εμπορική επωνυμία TELESTET στις 29 Ιουνίου 1993, οπότε και πραγματοποιήθηκε η πρώτη κλήση από κινητό στη χώρα μας.

Στη συνέχεια καθιερώθηκε στην ελληνική αγορά κινητής τηλεφωνίας χάρη στην υψηλή τηλεπικοινωνιακή τεχνολογία και την πρωτοπορία, καθώς ήταν η εταιρεία που πρώτη προσέφερε στους Έλληνες χρήστες κινητής τηλεφωνίας τις πλέον καινοτομικές υπηρεσίες και προϊόντα.

## 3. Προσφερόμενο Λογισμικό

Τα υποσυστήματα που εγκαταστάθηκαν στον πελάτη, αφορούν σε:

- Biz-e-Gate Platform: Βασική πλατφόρμα Biz-e-Gate για την υποστήριξη του server συστήματος, και του συγχρονισμού του προϊόντος με το ERP του πελάτη, καθώς και με τις φορητές συσκευές των απομακρυσμένων χρηστών.
- BizeConnect: Διασύνδεση Biz-e-Gate με το ERP του πελάτη.
- Biz-e-Gate Merchandising: Διαδικασίες Merchandising.

## 4. Τεχνική Περιγραφή Έργου

### 4.1. Ειδικές Απαιτήσεις Έργου

- Διαδικασίες merchandising ανά σημείο πώλησης
- Καταγραφή barcodes καρτών ανά σημείο πώλησης
- Δρομολόγια Merchandisers ανά περιοχή
- Online παρακολούθηση θέσης Merchandiser

### 4.2. Διασύνδεση με ERP

Το BizGate διασυνδέθηκε με το σύστημα Entersoft EBS.

### 4.3. Τεχνικές Προδιαγραφές Φορητών Συσκευών

Οι φορητές συσκευές βασίζονται στο λειτουργικό σύστημα Windows CE.Net 5.0.

Οι απαιτήσεις της φορητής συσκευής ορίστηκαν σε:

<b>Τύπος</b>	Υπολογιστής Χειρός - PDA
<b>CPU</b>	Intel X-scale PXA 270 520 MHz
<b>Μνήμη</b>	SDRAM 128MB,ROM 64MB
<b>Επικοινωνία</b>	Bluetooth, IrDA,802,11b/g
<b>GSM /GPRS</b>	900/1800/1900 Mhz
<b>Επιπλέον Χαρακτηριστικά</b>	Ενσωματωμένες θύρες CF (Compact Flash) και SD (Security Digital), GPS, RFID Δυνατότητα ενσωμάτωσης 2D scanner

#### **4.4. Συγχρονισμός**

Ο συγχρονισμός των φορητών τερματικών πραγματοποιείται μέσω GPRS γραμμών όταν ο πωλητής βρίσκεται στο δρόμο ή μέσω του τοπικού δικτύου εφόσον ο πωλητής βρίσκεται εντός της εταιρείας. Εναλλακτικά, με το ενσωματωμένο modem, ο πωλητής μπορεί να συνδεθεί μέσω VPN με την εταιρεία μέσω μιας κλασικής PSTN/ISDN γραμμής.

Η διαδικασία του συγχρονισμού διαρκεί συνολικά 20 δευτερόλεπτα, όπου αποστέλλονται οι παραγγελίες, νέοι πελάτες και το πρόγραμμα του εκάστοτε πωλητή, ενώ ταυτοχρόνως λαμβάνει τα νεότερα δεδομένα, όπως καρτέλες πελατών, υπόλοιπα, ageing (ωρίμανση υπολοίπων), παραγγελίες καταχωρημένες απευθείας στο ERP, υπόλοιπα αποθήκης ανά είδος, κλπ.

#### **5. Διάρκεια Έργου**

Το έργο ολοκληρώθηκε σε συνολικά ένα (1) μήνα, συμπεριλαμβάνοντας τις φάσεις δοκιμών και User Acceptance Tests. Μπήκε σε παραγωγικό στάδιο τον Μάρτιο του 2008.

#### **6. Οφέλη Έργου**

- Αποτελεσματικότερη διαχείριση των εμπορικών συναλλαγών με τους πελάτες
- Σημαντική μείωση του λειτουργικού κόστους της εταιρείας
- Αύξηση της απόδοσης των πωλητών και παρακολούθησης στόχων και επιτεύξεων
- Αποτελεσματικότερος τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης, με άμεσο και αυταπόδεικτο Return-on-Investment
- Βελτιστοποίηση της ποιότητας εξυπηρέτησης των πελατών
- Μεσοπρόθεσμη αύξηση των πωλήσεων
- Σημαντικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού