



## REGATE A.E.

Enterprise Mobility Solutions  
Κρεσταινης 43, Νέα Φιλαδέλφεια, 143 42, Αθήνα  
Τηλέφωνο: 217-700 5040, Help Line: 801-11-11880  
info@regate.gr, www.regate.gr, www.bizegate.gr

**ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ: Δευτέρα, 29 Μαρτίου 2010**

### **Νέα υλοποίηση της συνδρομητικής λύσης BizeGate On Demand**

**BizeGate On Demand: Υλοποίηση της συνδρομητικής λύσης SFA στην εταιρεία SCA HYGIENE PRODUCTS A.E.B.E.**

Η **Regate A.E.** έθεσε σε εφαρμογή το συνδρομητικό σύστημα αυτοματοποίησης πωλήσεων **BizeGate On Demand** στην εταιρεία εμπορίας **SCA HYGIENE PRODUCTS A.E.B.E.** Η SCA είναι σουηδικής προέλευσης εταιρία καταναλωτικών αγαθών και χάρτου με παγκόσμια εμβέλεια. Δραστηριοποιείτε σε περισσότερες από 90 χώρες, ακολουθώντας αρχές βιώσιμης ανάπτυξης, απασχολεί 52.000 υπαλλήλους και επιτυγχάνει κύκλο εργασιών παγκοσμίως της τάξεως των 11 δις ευρώ περίπου. Στην Ελλάδα, η SCA είναι από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρίες του κλάδου, έχοντας σημειώσει ανάπτυξη πωλήσεων & κερδοφορίας +45% την τελευταία 5ετία, ως αποτέλεσμα του στρατηγικού σχεδιασμού & πλάνου υποστήριξης των προϊόντων της, του συνεχούς εκσυγχρονισμού και της διαρκούς βελτίωσης της οργάνωσής της. Πέραν από τις δραστηριότητες της εταιρίας σε λύσεις συσκευασίας και δασικής ξυλείας – όπου κατέχει ηγετικές θέσεις, στο κομμάτι των καταναλωτικών αγαθών, η SCA είναι ο μεγαλύτερος παραγωγός χαρτικών στην Ευρώπη (1/3 της αγοράς) και ηγέτης στην Ελλάδα με τα χαρτικά Zewa, τα προϊόντα φροντίδας ακράτειας TENA, τις βρεφικές πάνες Libero και τις σερβιέτες Libresse.

Στο πλαίσιο, της δημιουργίας προϋποθέσεων για αποτελεσματικότερο τρόπο λειτουργίας, η SCA επέλεξε την ολοκληρωμένη λύση **BizeGate On Demand** - με σταθερή μηνιαία συνδρομή ανά χρήστη, μέσα από το Microsoft Incubation Center - προκειμένου να αυτοματοποιήσει τις εργασίες των πωλητών της και να αποκτήσει σημαντικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού της.

Ειδικότερα, με την **Premium** έκδοση του **BizeGate On Demand**, η SCA καλύπτει πλήρως τις ανάγκες όλων των πωλητών της εταιρείας, με δυνατότητες όπως διαχείριση ατζέντας και δρομολογίων, φορητή παραγγελιοληψία, καταγραφές merchandising και ανταγωνισμού, καρτέλες πελατών και ευρετήρια παραγγελιών, GPS, εισπράξεις-ταμείο, εξοδολόγιο, διαχείριση τιμοκαταλόγων, κ.ά. Επιπλέον, με το BizeGate On Demand Premium Edition, η SCA καλύπτει τις ανάγκες των επιθεωρητών της εταιρείας, με δυνατότητες όπως on-line διαχείριση και επιθεώρηση ομάδων πωλητών, καθώς και επιθεώρηση αποθηκών. Τέλος, κάθε χρήστης του συστήματος έχει πρόσβαση σε μια πλούσια λίστα στατιστικών και άλλων αναφορών πωλήσεων, βάσει διαφόρων κριτηρίων και παραμέτρων.

Ο εξοπλισμός που επιλέχθηκε για τους πωλητές της εταιρείας περιλαμβάνει φορητές συσκευές **Intermec CN50 με full configuration (barcode scanner, GPRS, GPS, Bluetooth, wifi, κ.τ.λ.)**.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι το BizeGate On Demand διασυνδέθηκε on-line με απόλυτη επιτυχία με το SAP ERP, μέσω του υποσυστήματος BizeGate SaaS.

Για περισσότερες πληροφορίες όπως demo του συστήματος, τιμολογιακή πολιτική και φωτογραφικό υλικό, μπορείτε να επικοινωνείτε με το Γραφείο Τύπου της REGATE στο τηλέφωνο 210-25.83.170, καθώς και στο [pr@regate.gr](mailto:pr@regate.gr).

-----  
**Σχετικά με τη REGATE:** Η REGATE A.E. ιδρύθηκε το 2004 ως εταιρεία σχεδιασμού και ανάπτυξης ολοκληρωμένων λύσεων πληροφορικής. Εξειδικεύεται στον τομέα των φορητών λύσεων τεχνολογίας για επιχειρήσεις (Enterprise Mobility Solutions) και έχει ήδη καθιερωθεί ως ηγέτιδα εταιρεία πληροφορικής στον τομέα της, υποστηρίζοντας κάθε διαθέσιμη mobile πλατφόρμα.

Το όραμα της REGATE είναι το να αποτελέσει τον απόλυτο συνεργάτη κάθε εταιρείας που επιδιώκει να εκμεταλλευτεί τα οφέλη που προκύπτουν από την υιοθέτηση της έννοιας του mobility και την ενσωμάτωσή της στο σύγχρονο επιχειρείν, με στόχο τη δημιουργία σημαντικής προστιθέμενης αξίας.

Για το σκοπό αυτό, η εταιρεία είναι αφοσιωμένη στην υλοποίηση καινοτόμων ολοκληρωμένων λύσεων, προσεκτικά σχεδιασμένων, ώστε να αντιμετωπίζουν τις ιδιαιτερότητες του υφιστάμενου τρόπου λειτουργίας κάθε επιχείρησης και αρκετά ευέλικτων, ώστε να μπορούν άμεσα να προσαρμοστούν για να καλύψουν νέες λειτουργικές και πληροφορικές απαιτήσεις, στοιχεία που θα οδηγήσουν στην αύξηση της κερδοφορίας και στη βέλτιστη εξυπηρέτηση των πελατών τους.