



# Η ΑΡΙΒΙΤΑ επενδύει στο Entersoft CRM & Mobile SFA

Η ΑΡΙΒΙΤΑ επενδύει στο Entersoft CRM & Mobile SFA για να ενδυναμώσει τα τμήματα πωλήσεων, marketing & merchandising.

Το 1972, ο Νίκος και η Νίκη Κουτσιανά, ιδρύουν την ΑΡΙΒΙΤΑ. Από τότε αναπτύχθηκαν πάνω από 300 φυσικά προϊόντα για το πρόσωπο, το σώμα και τα μαλλιά. Όλα τους προέρχονται από ελληνικά βότανα, αγνά αιθέρια έλαια και πολλές πράσινες πατέντες και ευρεσιτεχνίες. Το πάθος και το όραμα της εταιρείας, οδήγησε την επέκτασή της μέσω των προϊόντων της σε 15 χώρες όπως η Ισπανία, Ιαπωνία, Χονγκ Κονγκ, Αμερική, Κύπρος, Ουκρανία, Ρουμανία κλπ.

Η ανάγκη της Αρίβιτα για μια καινοτόμο λύση λογισμικού, που υποστηρίζει τόσο τις απαιτήσεις της επιχείρησης όσο και των πελατών της ήταν ένας βασικός παράγοντας για την επιλογή της. Η Entersoft είχε την τεχνολογία, τη λύση και την τεχνογνωσία για να υποστηρίξει τα τρέχοντα και μελλοντικά σχέδια της Αρίβιτα.

Η προτεινόμενη λύση για την Αρίβιτα ήταν το Entersoft CRM & Entersoft Sales Force Automation(SFA), ιδανικό για δραστηριότητες στον τομέα των πελατών (δηλαδή λήψη παραγγελίας, επιστροφές, merchandising, έλεγχοι, προωθητικές ενέργειες, καταμέτρηση των αποθεμάτων, ερωτηματολόγια για καταναλωτές, παρακολούθηση των τιμών κλπ.), στρατηγική back office και εσωτερικές διαδικασίες (visit planning, εγκρίσεις, ανάλυση

του ανταγωνισμού κλπ.). Με τη δέσμευση και τη μεθοδολογία της Entersoft, το αποτέλεσμα ήταν η γρήγορη εφαρμογή του σε μόλις 3 μήνες. Σήμερα τα συστήματα λειτουργούν 75 χρήστες. Το Entersoft CRM και Mobile SFA, ενσωματώνεται αρμονικά με το ERP της Arivita, το οποίο δεν ανήκει στα προϊόντα της Entersoft.

Με την εγκατάσταση του νέου συστήματος, οι σχετικές ομάδες έχουν όλες τις σημαντικές πληροφορίες οποιαδήποτε στιγμή και σε πραγματικό χρόνο μέσα από μια πλατφόρμα που είναι φιλική προς το χρήστη. Επιπλέον, η ομάδα διαχείρισης έχει όλες τις κατάλληλες πληροφορίες και τα δεδομένα για την καλύτερη λήψη

αποφάσεων. Analytics, reports, διαδραστικά dashboards και KPIs, υποστηρίζουν σε πραγματικό χρόνο τη λήψη μιας τεκμηριωμένης απόφασης, βελτιώνοντας τόσο την παραγωγικότητα όσο και την εμπειρία του καταναλωτή. Αυτό είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα για κάθε πτυχή μιας συμφωνίας πώλησης, από την οικονομική πολιτική μέχρι τον χρόνο παράδοσης. Συμπερασματικά, όλες οι ομάδες που συμμετέχουν μπορούν να έχουν όλες τις σχετικές πληροφορίες γρηγορότερα και με μεγαλύτερη ακρίβεια.

*“Η Entersoft κατάφερε να μας βοηθήσει να προσφέρουμε στους πελάτες μας όχι μόνο προϊόντα υψηλής ποιότητας αλλά και υπηρεσίες ίσης αξίας”* , **Γιώργος Γόγονας, IS Project Manager, AΡΙVITA.**