



TESTIMONIO CLIENTE : CPM Bélgica

Mercado : Operaciones de marketing operativo
Objetivo : Optimización de rutas
Producto : TourSolver para MapInfo



Entrevista del Sr. Gonzague HUYBRECHTS, Responsable de aplicaciones móviles y del Sr. Marc COOREMAN, Responsable de tecnologías de la información y de la comunicación.

LA EMPRESA

CPM es el líder Europeo que ofrece una solución global de servicios de marketing operativo tal como fuerza de ventas, telemarketing, merchandising, promociones y animación, azafatas, eventos, auditing etc.



LA NECESIDAD

Con más de 2.000 comerciales en la zona Benelux, CPM Bélgica buscó una solución para planificar las rutas de los comerciales sobre varias semanas.

Objetivo:

- reducir el número de kilómetros transcurridos
- reducir el tiempo de trayecto para más eficiencia y una mejor calidad de sus prestaciones.
- redistribuir los recursos según las restricciones que les imponen los clientes/puntos de venta
- mejor análisis de las ventas por sector geográfico.



LOS RESULTADOS

Ahorros significativos: " ¡En una operación con 60 comerciales y planificada en 40 semanas, TourSolver nos permitió reducir de unos 25% los kilómetros transcurridos! Así, reducimos de 30 kilómetros por semana el trayecto de cada comercial, lo que representa un total de 72.000 kilómetros en esta sola operación, ¡es decir un ahorro de 15.000€!".



LOS INTERESES DE LA SOLUCIÓN DESPLEGADA

Utilización de las restricciones. " Gracias a las restricciones de TourSolver tal como intervalos horarios de clientes nos permitió adaptar la utilización de nuestros recursos de la manera más óptima posible".

Además de las economías... " Ahora que se mejoró de manera sensible la calidad de planificación de nuestras rutas con TourSolver, nuestro objetivo es reducir la duración de cada operación, en el interés de nuestros clientes. Esto nos permitirá aumentar el número de operaciones al año sin aumentar el número de nuestros recursos".

