



## TESTIMONIO : SLUSH PUPPIE

Mercado : Industria de bebidas de refrescos - Reino Unido

Uso : Optimización de rutas

Producto : TourSolver para MapPoint

*Entrevista con el Sr. Mark Peters, Director-Gerente de Slush Puppie Europa*

### LA EMPRESA

SLUSHE PUPPIE es la bebida granizada número 1 en mundo. Slush Puppie es parte del grupo de Cadbury Schweppes, y es disponible en más de 46 países en el mundo.

Slush Puppie instala y mantiene distribuidores de bebidas heladas y granizadas en sus clientes. Los ingenieros están permanentemente en el terreno.

### LOS REQUISITOS

Las preguntas importantes eran: ¿Cuántas furgonetas necesitamos para hacer el trabajo y para mantener la satisfacción de cliente? ¿Quién va a visitar que cliente? ¿Por lo tanto, cual sería la mejor ubicación para nuestros almacenes de piezas de repuesto?

### LOS RESULTADOS

" TourSolver nos ayudó a reducir nuestros costes operativos totales de aproximadamente unos 20% ", dice Mark Peters, Director-Gerente para Europa

### EL INTERÉS DE LA SOLUCIÓN

"Miramos a muchas soluciones que supuestamente podían contestar a nuestras necesidades. Escogimos TourSolver porque creemos que es eficiente, bastante bien en términos de precios y muy fácil de usar en el entorno de Microsoft MapPoint. En menos de 2 días, sin ningún entrenamiento específico, pudimos conseguir resultados muy buenos.", Mark Peters.

