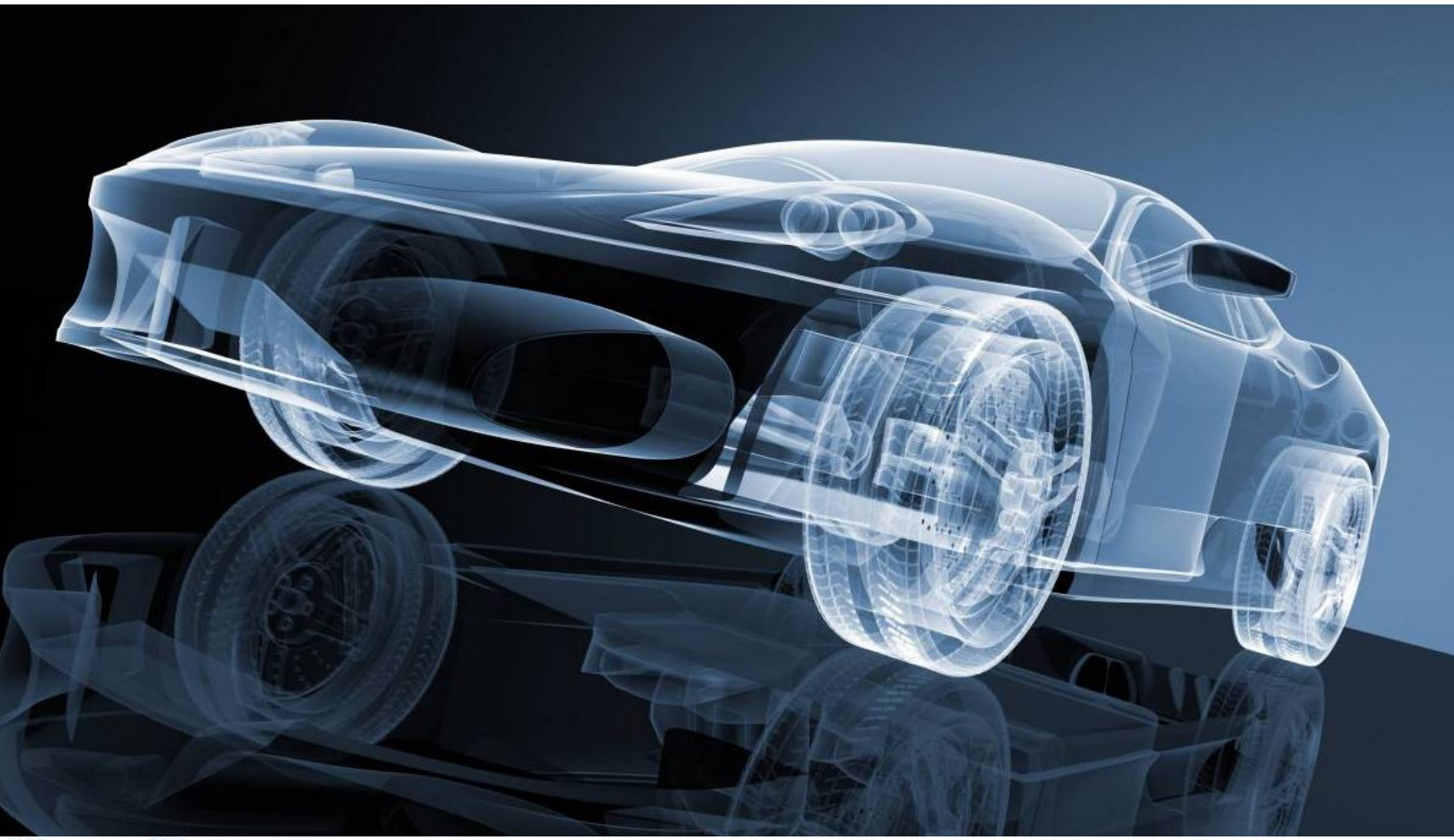
Dimensional INSIGHT



Case Study:

STARCO NORGE AS

DiveTab har bidratt til økt produktivitet hos våre selgere

Fakta:

Organisasjon: Starco Norge AS
Industri: Dekk og felg grossist
Lokasjon: Norge
Ansatte: 70
Omsetning: NOK 525 millioner
Kunde siden: 2005
Løsning: DiveTab
Webside: https://starco.no

BAKGRUNN

I 2015 fusjonerte importselskapene Auto Grip AS og InterContact Norway AS inn i et nytt selskap som fikk navnet Starco Norge AS. I 2017 var det ytterligere en ny fusjon med tre selskaper i Norge; Nord Norsk Dekkimport AS (Bodø), Terje Vold AS (Trondheim) og Scan Vest Dekk AS (Ålesund). Disse utgjør nå firma Starco som har blitt en av Norges største importør og grossist av dekk og felger.

Starco tilbyr lokale grossistlagre med dekk og felg, og har etablert en god posisjon i markedet. Deres målsetning er å være Norges beste leverandør av dekk og felg, og de vil ytterligere kunne optimalisere deres lagre, frakt og innkjøpsvolum. For å nå dette målet jobber Starco sine selgere mye ute i felten og tett med kundene sine.

HOVEDPUNKTER

- ***DiveTab har gjort det mulig for Starco å skape en felles plattform som integrerer flere elementer som er viktige for salgsprosessen***
- ***Starco har tilgang til kraftfull rapportering med dykkemuligheter på farten gjennom DiveTab***
- ***Ved å bruke DiveTab har Starco økt produktivitet, ved at selgerne bruker mindre tid på systemer og mer tid på salg***

UTFORDRING

Starco er opptatt av at alle deres medarbeidere kontinuerlig oppdaterer seg på nyheter og trender innen sine områder, samt status på sine kunder. Deres eksisterende system krevde mye innsikt og navigering for å få tak i informasjon. Dette var krevende for selgerne og førte til at selgere ikke hadde oppdatert og relevant informasjon da de skulle ut i kundemøter.

MÅL

Starco valgte å implementere en egen digital plattform for at:

- ❒ *Selgere skal kun fokusere på salg og kundeoppfølging, og ikke bruke unødvendig tid på systemer*
- ❒ *Oppdatert og relevant informasjon til kundemøter*
- ❒ *Man skal ha enkel tilgang til detaljer i kunderapporter*
- ❒ *Man skal få effektiv og hurtig rapportering*
- ❒ *Sentral distribusjon av rapportering og dokumenter*

LØSNING

Starco anskaffet DiveTab gjennom Dimensional Insight Norway. DiveTab er en mobil løsning for business intelligence og informasjons distribusjon.

Ved bruk av DiveTab har Starco skapt en felles plattform som integrerer flere elementer som er viktige for salgsprosessen. De har tilgang til dokument arkiv med kampanjer, prislister, produktark og instruksjonsvideoer. Nettbutikken og ordre er også integrert i plattformen som gjør det mulig å aksessere og legge inn ordrene direkte ute i kundemøter. Gjennom DiveTab har selgerne tilgang til et sett med rapporter. Administrasjonen kan enkelt distribuere standard rapporter om kunder, produkter og markeder. I tillegg kan selgere enkelt lage sine egne rapporter rett i DiveTab, disse rapportene kan de lagre og dele med andre om de ønsker dette.

Selgerne er geografisk spredt over hele Norge og får oppdatert informasjon ved bare et klikk som synkroniserer informasjon fra sentral server. Tilgang til informasjon er rollebasert og tilgangen har høy grad av sikkerhet.

> *Våre selgere skal ha fokus på salg og kundeservice. Digitale verktøy skal understøtte dette og fjerne tidstyver. Vi fant vår løsning i DiveTab.*
>
> *—Eirik Johansen, CFO*

RESULTATER

Ved bruk av DiveTab har Starco fått rask og enkel tilgang til den informasjonen som er nødvendig for å enkelt følge opp kunder og kjøpssyklus. Selgere har alltid mobil BI i sanntid tilgjengelig, slik at de kan være proaktive og handlingsorientert, basert på oppdaterte data. Ved bruk av et enkelt brukergrensesnitt, kan selgerne nå bruke mindre tid på systemer og mer tid på salg og kundeoppfølging - og dette har ført til en økt produktivitet.

DiveTab benytter den nyeste teknologien for å levere rask tilgang og fremragende prosessytelse. Dette har gjort at Starco raskt får innsikt i dataene deres, med en kraftfull rapportering. De kan dykke ned i detaljer både fra standard rapporter som er distribuert fra administrasjonen, i tillegg til rapporter som enkelt lages fra en effektiv selvbetjening. Den digitale plattformen de nå har fått på plass gir også en konsistent brukeropplevelse på tvers av enheter. Alle forholder seg til en sannhet - faktiske og kvalitetssikre data.

Starco har fokus på data management, og DiveTab bidrar også til kvalitetssikring på dette området.

VEIEN VIDERE

Basert på erfaringene fra første driftsfase, vurderes det å utvide omfanget og bruken av DiveTab også til andre områder. I en handelsbedrift med mange avdelinger spredt rundt i landet og mange selgere i felten, er det viktig å ha en mobil digital plattform for effektiv distribusjon av informasjon.

DRESNER ADVISORY SERVICES
INDUSTRY EXCELLENCE AWARD
2018 WINNER

Om Dimensional Insight

Dimensional Insight er den ledende leverandør av integrerte business intelligence og data management løsninger. Vår oppgave er å gjøre organisasjonsdata tilgjengelige og brukbare, slik at alle roller i selskapet kan få den informasjonen de trenger for å ta en informert, faktabasert beslutning.

Drammensveien 288
0283 Oslo
Norge
www.dimins.no

© 2018 Dimensional Insight, Diver Platform and the Dimensional Insight logo are trademarks of Dimensional Insight, Inc. All other logos are property of their respective owners. ® indicates registration in the United States of America.