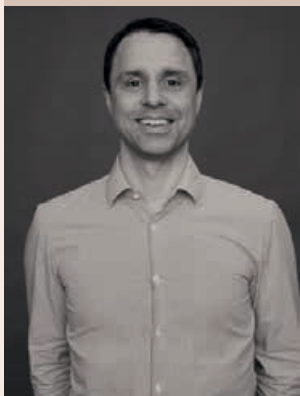


Om Svegro

Svegro ägs och drivs av Familjen Norman sedan 1960 på Färingsö, utanför Stockholm. Man odlar och marknadsför fräska ekologiska örter och sallat i kruka, samt potatis året om. Som ledande inom kategorierna driver Svegro ett aktivt arbete med att ständigt utveckla nya produkter från växtriakt för att sprida matglädje och kunskap till alla som har ett passionerat matintresse.



Albert Edmark, Försäljningschef Svegro



Svegro ägs och drivs av Familjen Norman sedan 1960 på Färingsö, utanför Stockholm. Man odlar och marknadsför fräska ekologiska örter och sallat i kruka, samt potatis året om.

”Stockfiller är för oss en förutsättning för att fortsatt kunna växa våra affärer med dagligvaruhandeln. Dessutom har effektiviseringen av orderprocessen frigjort resurser som givit oss möjlighet att ytterligare fokusera på att driva försäljning.”

Stockfiller revolutionerar försäljningsarbetet för Sveriges största producent av fräska kryddor.

Hur vi jobbade tidigare

Precis som de flesta i branschen har vi tagit emot våra direktorder på telefon, mail, sms eller fax – en process som är tidskrävande både för oss och för butiken samtidigt som det leder till stor risk för mänskliga fel. Om ordern inte har inkommit innan vår förutbestämda sista ordertid har innesälj tidigare ringt butiken för att ta upp ordern. Ibland kommer detta samtal fram vid olämpliga tillfällen när beställningsansvarig inte har tid att prata i telefon. Butikerna var begränsade i uppföljningsmöjligheter, beställningshistorik och flexibilitet i när beställningarna kunde göras. Kopplat till detta märkte vi att de efterfrågade smidigare lösningar för att kunna hantera det externa flödet.



Hur vi jobbar idag

Nu lägger våra butiker, som tar emot direktleverans, beställningar genom Stockfiller vilket sparar oss åtskilliga timmar, om inte dagar varje månad. Arbetet börjar såklart

mycket tidigare, redan när utesäljaren är ute på butik och har möjlighet att lägga en skarp ordermatta några månader framåt i tiden direkt i Stockfiller. Alla dessa beställningar syns då på butikens beställningshistorik som de har tillgång till när som helst. Vi får samtidigt in beställningarna direkt i vårt affärssystem eftersom Stockfiller är integrerat med vårt affärssystem och därmed har tagit bort allt det manuella dubbelarbetet. När butiken sedan vill komplettera ordermattan loggar de in på Stockfiller och där får de tillgång till alla sina externa leverantörer och kan lägga en samlad beställning som systemet sedan delar upp – smidigt både för leverantören och för butiken! Även denna order kommer direkt in i vårt affärssystem och tar bort den mänskliga faktorn och det manuella arbetet.

Vad säger butikerna?

Sveriges största matvarubutik, ICA Maxi Haninge, har länge varit kund till oss och lägger sedan ca 7 månader tillbaka alla beställningar genom Stockfiller. De uppskattar flexibiliteten detta medför – att kunna lägga beställning när det passar dem och inte någon annan. Det faktum att de dessutom har möjlighet att se samlad beställningshistorik, både från sina egna beställningar och från de utesäljare som är på plats gör att uppföljningen blir lättare och kommunikationen effektivare.

Sammanfattningsvis ser vi att Stockfiller har effektiviserat vårt säljarbete, både inne- & utesälj, samtidigt som det uppskattats av butikerna som vill möjliggöra ett effektivare arbetssätt. I slutändan har Stockfiller lett till ökad försäljning säger Albert.

Stockfiller har möjliggjort för oss att ta klivet in i den digitala världen, där kunden står i fokus och transparens och tydlighet för alla parter är självklara beståndsdelar!



Stockfiller revolutionerar inköp och försäljning för leverantörer inom **dagligvaruhandeln** och **HoReCa**!

Inom dagligvaruhandeln finns två typer av sortiment, det som går centralt och det som går externt. Det externa står för ungefär **30%** av försäljningen och har, fram tills nu, hanterats via telefon, sms, mail eller fax. På **Stockfiller** kan butiken beställa från alla sina externa leverantörer i ett och samma köp, samtidigt som vi integrerar direkt med leverantörernas affärssystem för att öka transparensen och effektiviteten i hela kedjan för alla parter.

Idag har Stockfiller fler än **800** aktiva butiker i hela landet, inom alla kedjor och format, samt hundratals leverantörer som sparar både tid och pengar som istället kan läggas på att öka försäljningen!