



Matutano implementa solução de vendas e logística na intranet, com interacção em tempo real de todas as suas delegações e pontos de venda móvel

Solução de Vendas Down to Street (DTS)

A Matutano conseguiu níveis de produtividade e controlo de operações mais eficientes, junto de toda a sua rede de distribuição e pontos de venda móveis, conseguindo um sistema central de informação em tempo real, mais seguro, partilhado e com impacto relevante no negócio e estratégias de marketing .

Situação

O sistema de venda DTS – Down to Street consiste num parque automóvel de mais de 400 carrinhas (amarelas) que realizam a venda e a distribuição dos produtos Matutano pelos milhares de ponto de venda em Portugal Continental, Açores e Madeira. As carrinhas são responsáveis por levar o produto até ao cliente, realizar a venda, trocar produto e voltar à base para entregarem o dinheiro e os documentos de crédito, onde descarregam a informação electronicamente através dos HHC (Hand Held Computers).

Cada carrinha é simultaneamente um ponto de venda, um armazém e um distribuidor, sendo que cada grupo de carrinhas tem como base uma das 26 delegações no país que funcionam como armazenistas. Para o sistema ser eficaz cada uma dessas 26 delegações tem de informar diariamente as fábricas Matutano das quantidades que devem ser produzidas e de quando o produto deve ser entregue. Adicionalmente, é absolutamente imprescindível um controlo financeiro rigoroso e totalmente integrado com o sistema financeiro Oracle Financials da casa mãe.

Para o Eng. Jordi Perapoch (Director de Informática) da Matutano Portugal, a solução de vendas na Intranet traria grandes benefícios de produtividade em toda a empresa e um aumento da segurança de toda a informação.

Solução

A solução foi desenhada de raiz para funcionamento dentro da Intranet da empresa em arquitectura Web, com um sistema centralizado e dispersão geográfica (26 delegações em todo o País).

A Infosistema desenhou uma solução com capacidades que permitisse total flexibilidade local de acção em cada uma das delegações e simultaneamente endereçar as questões de gestão central necessárias tais como o lançamento global de novos produtos ou alterações de preços. O resultado foi um sistema central, a funcionar via Web, inclusivamente para os Açores e Madeira. As delegações têm, por exemplo, acesso a toda informação

Perfil do cliente

A Matutano Portugal é uma empresa do Grupo Fritolay e é uma marca líder mundial em Snacks alimentares, desde batatas fritas, aperitivos, barras alimentares, bolinhos, etc. presente localmente com marcas como LAY'S®, FRITOS®, CHEE.TOS®, RUFFLES® DORITOS®, TOSTITOS®, GRANDMA'S® Cookies and Quaker Chewy Bars®, Quakes® and Fruit & Oatmeal Bars®.

Situação do negócio

A Matutano necessitava de um sistema central, que permitisse a partilha de informação e gestão de encomendas, de todas as suas delegações de armazenamento, dispersas pelo continente e ilhas. Esse sistema teria estar partilhado e permitir um interface em tempo real, compatível com outros sistemas financeiros, já existentes internacionalmente e integração total com Back-Office e sistemas: Oracle Financials; Gestão de Produção.

Benefícios

- Base de Dados Central Única
- Arquitectura Web disponível a nível nacional
- Ganhos Elevados de Produtividade
- Redução de Custos
- Automatização das vendas
- Controlo da Informação
- Total integração com o Back-Office (Produção)
- Total integração com ERP (Oracle Financials)
- Troca de informação entre Delegações
- Registo (log) de todas as operações
- Interface Web de gestão e configuração das opções
- Redundância a Falhas

Software e Serviços

- Oracle Application Server
- Oracle Developer 6
- Oracle Application Server 4
- Oracle Server 8
- Plataforma Microsoft
- Servidores DELL

— Performance upgraded

central de produtos mas podem localmente atribuir rotas específicas a cada um dos vendedores. Por outro lado o facto da informação estar centralizada permite a troca da mesma entre delegações de forma imediata.

A solução desenhada pela Infosistema tem sido apontada pela Matutano como um “case study interno”. O sistema é altamente inovador a nível mundial, permitindo obter elevados ganhos de produtividade e no controlo de informação e com a robustez necessária para suportar um processo crítico de venda de vários milhões de euros anuais.

Benefícios

- Base de Dados Central Única
- Arquitectura Web disponível a nível nacional
- Ganhos Elevados de Produtividade
- Redução de Custos
- Automatização das vendas
- Controlo da Informação
- Total integração com o Back-Office (Produção)
- Total integração com ERP (Oracle Financials)
- Troca de informação entre Delegações
- Registo (log) de todas as operações
- Interface Web de gestão e configuração das opções
- Redundância a Falhas

Aspectos tecnológicos

Aplicação desenvolvida sobre Oracle Application Server, capaz de suportar os vários processos envolvidos:

- venda, logística, gestão de rotas, interfaces com Oracle Financials, interface com sistemas de produção.

A solução foi desenhada em Oracle Developer 6 com recurso ao Oracle Application Server 4 e suportada em Oracle Server 8 em ambiente Microsoft e servidores DELL. O sistema é redundante através de dois servidores em paralelo e com replicação da base de dados que permite um tempo down-time mínimo.

A comunicação com as delegações é realizada através de linhas de Frame-Relay de 128 kbs com redundância através de linhas RDIS.

Para mais informações

Para mais informações sobre a Infosistema, os seus produtos e serviços, por favor consulte <http://www.infosistema.pt>

Para mais informações sobre a Multirent, visite www.multirent.pt

© 2005 Infosistema® Corporation. All rights reserved.

“O Projecto consistiu no desenvolvimento de uma solução capaz de dar resposta ao complexo sistema de venda “Down-to-Street” (DTS), capaz de suportar os vários processos envolvidos: venda, logística, gestão de rotas, interfaces com Oracle Financials e interface com sistemas de produção.”

*In Semana Informática
Edição 609, Agosto 2002*