

CASE STUDY

EFEKTIVNÍ PLÁNOVÁNÍ A
ŘÍZENÍ MONTÁŽÍ S VYUŽITÍM
FIELD SERVICE LIGHTNING

VE ZKRATCE

Výzvy

- Zjednodušit a zrychlit procesy
- Získat kompletní přehled o plánovaných montážích
- Zvýšit produktivitu interního týmu

Přínosy

- Hladší průběh všech montážních procesů
- Zvýšení kvality poskytovaných služeb
- Vyšší spokojenost zákazníků



S Enehanem můžeme naplno využívat možnosti FSL technologií v Salesforce, integrovat je s našimi stávajícími řešeními a neustále zlepšovat procesy pro dosažení co největší efektivity.

Jiří Červinka

FINANČNÍ A PROVOZNÍ ŘEDITEL
VEKRA

O SPOLEČNOSTI

VEKRA (Window Holding a.s.) je přední český výrobce oken a dveří. Společnost nabízí komplexní řešení na klíč zahrnující návrh, výrobu, montáž a servis. VEKRA se specializuje na okna, posuvné systémy, stínění, vchodové a interiérové dveře, konstrukční systémy a garážová vrata. Firma klade důraz na vysokou kvalitu, energetickou účinnost a dlouhou životnost svých výrobků. VEKRA provozuje 15 showroomů po celé České republice, kde si zákazníci mohou prohlédnout vzorky a konzultovat své požadavky s odborníky.

PŘÍSTUP K DIGITALIZACI

Společnost VEKRA se již od roku 2017 věnuje digitalizaci a automatizaci svých nejen výrobních a obchodních procesů. Pro tyto účely si majitelé **vybrali technologii Salesforce**, kterou chtěli využívat i pro optimalizaci a automatizaci procesů spojených s plánováním a řízením montáží. Vekra měla potřebu již naimplementovaný Salesforce Field Service Lightning (FSL) využívat efektivněji, a proto se obrátila na Enehan.

FÁZE & PŘÍNOSY

- **Digitalizace plánovacího procesu** vedla ke zrušení tištěných plánovacích kalendářů formátu A3". Dispečerky snadno přidělují náhradní montážní četu v případě personálních výpadků. Technici obdrží všechny potřebné podklady digitálně. Důsledkem je zlepšení sledování zakázek od prvního kontaktu až po finální montáž. Na každou montáž je vždy přidělena montážní četa s potřebnými znalostmi, schopnostmi a vybavením, vč. GPS souřadnic místa montáže.
- **Digitalizace podkladů** umožnila četám zrušení zbytečného tisku a nahrazení iPady. Zákazník je včas a dostatečně informován o montáži díky e-mailovým notifikacím. Četa šetří i počet najetých kilometrů, které dříve věnovala odevzdání dokumentů do firmy.
- **Digitalizace předání zakázky** spočívá v provedení kontroly montáže podle interních předpisů a potvrzení v aplikaci, že je dílo předáno zákazníkovi. Montážní četa získává podpis zákazníka na předávací protokol digitálně, a to přímo v mobilní aplikaci. Výsledkem je zautomatizovaný proces sdílení informací o dokončené zakázce a předání na fakturaci v reálném čase.



[Case study na webu](#)