**Aplikacja szyta na miarę**

**Aplikacje mobilne wykorzystywane w firmach usprawniają pracę na różnych płaszczyznach ich funkcjonowania. Oszczędzają czas i pieniądze, generują większe przychody i przynoszą wymierne korzyści dla klientów. Jednak nie wszystkie ogólnodostępne aplikacje odpowiadają na potrzeby konkretnych przedsiębiorstw. W takiej sytuacji nawet małym i średnim firmom może opłacić się inwestycja w rozwiązanie szyte na miarę.**

Wielu przedsiębiorców w pewnym momencie rozwoju swojej firmy dochodzi do ściany. Obroty zaczynają wzrastać, pracownicy nie są w stanie przyjmować kolejnych zleceń, a właściciel, zamiast zajmować się szukaniem dróg rozwoju, skupia się na codziennych obowiązkach.

W tej sytuacji zatrudnienie kolejnej osoby wydaje się być uzasadnionym krokiem. Jednak nie zawsze tak jest. Czasami potrzeba bardziej systemowych rozwiązań, na przykład własnej aplikacji do składania zamówień. Na taką opcję zdecydowała się firma Sopel, zajmująca się dostarczaniem lodu oraz dodatków barmańskich do lokali gastronomicznych. Na pierwszy rzut oka w tej branży trudno o innowacyjność. Okazuje się jednak, że dobrze przemyślane usprawnienia można wdrożyć także do niewielkich firm, podnosząc ich konkurencyjność na lokalnym rynku.

Problem: jak usprawnić proces składania zamówień?

Sopel to rodzinna firma z Białegostoku, która działa od ponad dwudziestu lat. W pewnym momencie jej właściciele zauważyli lukę w rynku i postanowili rozszerzyć ofertę o inne produkty: lodowe bary, loga oraz rzeźby, świeże zioła cięte, suchy lód, ciekły azot, syropy, a także akcesoria barmańskie. Słowem – zaczęli oferować wszystko, czego potrzebują bary, szczególnie w sezonie letnim.

Okres wakacji to nie tylko czas ogródków gastronomicznych, ale także wesel i imprez na świeżym powietrzu. To właśnie wtedy Sopel notował najwyższe obroty. Ale też zmagał się z wieloma problemami.

– Kiedy liczba klientów zaczynała wzrastać, odbieraliśmy zamówienia telefonicznie, przy okazji wykonując wiele innych obowiązków – tłumaczy Adam Stoczko, współwłaściciel Sopla. – Kilka razy zdarzyło nam się przeoczyć jakieś zamówienie lub zupełnie o nim zapomnieć.

Do tego dochodziła specyfika branży gastronomicznej. Często bywa tak, że managerowie lub osoby odpowiedzialne za zaopatrzenie chcą zamawiać towar o różnych porach dnia i nocy. Formuła telefonicznych zleceń nie miała w tej sytuacji racji bytu. Zatrudnienie kolejnej osoby także nie wchodziło w grę – musiałaby być dostępna 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu. Rozwiązaniem okazała się aplikacja mobilna.

Intuicyjna aplikacja mobilna dla barmanów i managerów

Właściciele Sopla zwrócił się o pomoc do firmy GoApps, zajmującej się tworzeniem aplikacji mobilnych. Ta zaproponowała im aplikację służącą do składania zamówień. Jest ona dostępna zarówno na Androida, jak i iPhone.

– Obecnie dzięki temu systemowi w łatwy sposób tworzymy konta osobom odpowiedzialnym za zaopatrzenie: managerom lokali lub barmanom – mówi Kamil Stoczko, brat Adama i drugi współwłaściciel firmy. – Z poziomu aplikacji na telefonie użytkownicy widzą całą ofertę podzieloną na kategorie. Dzięki temu mogą szybko złożyć zamówienie oraz wskazać dogodny termin dostawy.

Aplikacja przynosi korzyści zarówno klientom, jak i pracownikom. Zamówienia można składać całą dobę, co jest ważne zwłaszcza w przypadku lokali otwartych do późnych godzin nocnych. Program jest prosty w obsłudze i każdorazowo nie wymaga podawania adresu dostawy. Ponadto system raz w miesiącu generuje zbiorczą fakturę za wszystkie, co także zmniejsza nakład pracy, tym razem w obszarze księgowości.

Usprawniony proces, większe przychody

Dzięki wdrożeniu aplikacji pracownicy hurtowni zyskali więcej czasu na inne obowiązki, właściciele natomiast mogą go poświęcić na rozwój firmy, a nie załatwianie bieżących spraw. Co ważne, aplikacja zwiększyła także sprzedaż dodatkowych produktów. Klienci za każdym razem widząc pełną, zaktualizowaną ofertę, stali się bardziej skłonni do zamawiania czegoś nowego.

U źródeł sukcesu aplikacji dla Sopla stoi funkcjonalność tego rozwiązania. Aplikacja nie była jedynie „gadżetem” oferowanym klientom, ale znacząco usprawniła kontakt z firmą.

– Aby system działał poprawnie i spełniał swoje zadania powinien być odpowiedzią na konkretny problem w funkcjonowaniu firmy – mówi Michał Powichrowski, product designer w GoApps i wykładowca na kierunku UX Design na Politechnice Białostockiej. – Podstawą jest określenie ról i powtarzalnych procesów w działaniu naszego biznesu.

Michał Powichrowski zwraca także uwagę, że każdy „papierowy proces”, czyli związany z ręcznym uzupełnianiem dokumentów (głównie dotyczących zamówień, reklamacji czy płatności), można zautomatyzować. Zamiast niepraktycznego stosu kartek pracownicy otrzymują wtedy do dyspozycji wygodny tablet albo smartfon.

To rozwiązanie sprawdza się szczególnie wśród osób, które wykonują swoje obowiązki poza klasycznie rozumianym biurem, na przykład barmanów, kierowców, weterynarzy czy handlowców. Co ważne, aplikacja może zostać zintegrowana z systemami już używanymi w firmie –magazynowymi lub fakturowymi.

A co z bezpieczeństwem? Wszystkie zebrane dane są wysyłane na zewnętrzny serwer, więc nawet uszkodzenie urządzenia nie oznacza ich utraty. Dzięki temu aplikacje są inwestycją nie tylko w wygodę, ale także w bezpieczeństwo generowanych przez firmę informacji.