



Vieningas sprendimas efektyviam prekybos tinklo valdymui

Microsoft Dynamics NAV ir LS Nav leido pilnai optimizuoti parduotuvių valdymo procesus nuo kasininko darbo vietos iki visos įmonės finansinės apskaitos. Centrinis valdymas nuo šiol leidžia kontroliuoti ir prižiūrėti visų tinklo parduotuvių veiklą ir operatyviai analizuoti pardavimų rezultatus.

Apie kompaniją

„Aprangos“ grupė – mažmeninės prekybos lyderė Baltijos šalyse, šiuo metu valdanti 168 parduotuvių tinklą: 100 Lietuvoje, 45 Latvijoje, 23 Estijoje, tarp kurių tokie prekės ženklai kaip ZARA, Mango, Bershka, Burberry, Emporio Armani, Hugo Boss, MaxMara, ALDO ir kiti.

Iššūkis

LS Retail su MS Dynamics NAV pirmą kartą „Aprangos“ grupės pasirinkta 2006 m. – dalies prekės ženklų parduotuvių valdymui, o likusiose „Apranga“ parduotuvėse – naudota kasininko pardavimo programą „Centux“.

„Aprangos“ grupei 2004 metais pradėjus dirbti su „Inditex grupe“, reikėjo lanksčios sistemos, kuri leistų operatyviai reaguoti į franšizės partnerių kintančius reikalavimus ir patogiai atlikti pakeitimus prekybos sistemoje. Franšizinių parduotuvių tinklo sistema, veikianti Baltijos šalyse, privalėjo būti suderinta su „Inditex“ centrinės būstinės Ispanijoje. Kompanija pasirinko tarptautinį sprendimą LS Retail ir MS Dynamics NAV, o jo diegėju - LS Retail sertifikuotą partnerį StrongPoint.

Sprendimas

„Aprangos“ grupei nuolat plečiantis, ilgainiui dvi skirtingos sistemos nebeleido lanksčiai reaguoti į besivystančius verslo poreikius. Negana to, skirtingų sistemų administravimas ir vystymas tapo sudėtingas, imlus laikui ir brangus. Siekdami efektyvesnio prekybos valdymo, lankstesnių programos modifikavimo galimybių ir platesnio funkcionalumo, bei praktiškai jau išmėginę sistemos privalumus „Aprangos“ grupė nusprendė visose savo valdomose parduotuvėse pereiti prie bendros vieningos sistemos – mažmeninės prekybos valdymo sistemos LS Nav, integruotos su verslo valdymo sistema MS Dynamics NAV.



APRANGA GROUP

Valerijus Budiak
Aprangos grupė Lietuva

„Pasirinkome kompaniją, kuri pajėgi užtikrinti kompleksinį visos įrangos aptarnavimą Baltijos šalių mastu ir yra kompetentinga mažmeninės prekybos IT valdymo srityje“ – teigia „Aprangos“ grupės IT skyriaus vadovas Valerijus Budiak.

Intensyvūs sistemos diegimo parduotuvėse darbai buvo vykdomi nakties metu, kad nebūtų sutrukdytas įprastas kasdienis parduotuvių darbas, o pirkėjai dienos metu būtų aptarnaujami be trukdžių. Vien per 8 savaitių laikotarpį atnaujintos 58 parduotuvės Lietuvoje.

MS Dynamics NAV ir LS Nav leido pilnai optimizuoti parduotuvių valdymo procesus nuo kasininko darbo vietos iki visos įmonės finansinės apskaitos. Centrinis valdymas nuo šiol leidžia kontroliuoti ir prižiūrėti visų tinklo parduotuvių veiklą ir operatyviai analizuoti pardavimų rezultatus.



Rezultatas

LS Nav ir MS Dynamics NAV leido efektyviau valdyti visus mažmeninės prekybos procesus: analizuoti akcijų rezultatus, valdyti lojalumo sistemą, kainodarą ir nuolaidų teikimo procesus, gauti ataskaitas apie prekybos duomenis. Be to, sprendimas yra orientuotas ir į ateitį, nes sistemą galima plėsti naujais moduliais.

⊕ Vienas įrankis visoms operacijoms

Specializuotas sprendimas leidžia „Aprangos“ grupei vienos programos pagalba valdyti prekes, atsargas, prekių pajamavimą, parduotuvių Backoffice funkcijas, taip pat, kasas ir mažmeminius pardavimus. Tad POS terminalų operacijos, parduotuvių duomenys ir visos centrinio biuro funkcijos valdomos vienu įrankiu.

⊕ Duomenys realiu laiku

Bet kada galima gauti naujausią informaciją apie turimų/parduotų prekių likučius. Įdiegus LS Nav, duomenų apsikeitimas vykdomas kur kas kokybiškiau ir operatyviau, nes informacija tarp centrinio biuro ir parduotuvių atnaujinama periodiškai nustatytu dažniu. Užtikrintas kiekvienos transakcijos atsekamumas, visų parduotuvių duomenų vientisumas.

⊕ Išsamūs duomenų analizė

Teikiami dideli ir išsamūs duomenų masyvai, kuriuos galima analizuoti įvairiais pjūviais – analitikos duomenis panaudojant verslo strateginiams sprendimams priimti.

⊕ Duomenų suderinamumas su franšizinių įmonių sistemomis

Įmonė dabar gali lanksčiai ir operatyviai reaguoti ir vykdyti sisteminius pakeitimus, reikalingus atlikti franšizinėse parduotuvėse.

⊕ Intuityvus programos valdymas

Darbuotojams nesudėtinga ir greita išmokti dirbti su sistema. Vartotojo sąsaja be didelių papildomų išlaidų gali būti pritaikoma pagal konkrečius kliento poreikius.

⊕ Integracijos su trečiųjų šalių sistemomis

Atliktos integracijos su „Global Blue“ teikiama paslauga, kuri leidžia automatiškai kasoje užpildyti „Tax Free“ formą, bei lojalumo valdymo sistema NOSCO, skirta dovanų kortelių valdymui. Be to, sistema suderinta su mobiliaisiais kaupikliais, naudojamais prekių pajamavimams ir inventorizacijoms, etikečių spausdintuvais, kita įranga.



StrongPoint

+370 5 243 12 52 pardavimai.lt@strongpoint.com
Žalgirio g. 90, Vilnius
www.strongpoint.lt