



## Naujas sprendimas paskatino plėtrą į užsienį

Kompanija, valdanti moteriškų drabužių parduotuves, norėjo bent minimaliai sumažinti nepagrįstai didelius valdymo kaštus. Ypatingai daug įmonės lėšų reikalavo sudėtingas prekių valdymas - komplikuoti ir ilgi prekių tiekimo ir pristatymo į parduotuves procesai bei administravimas - kuriam reikėjo skirti nemažai žmogiškųjų išteklių.

UAB „Budela“, atstovaujanti Vokietijos firmą „Buddelei - Mode GmbH & CO“ ir pristatanti prekinį ženklą „Gina Laura“, savo veiklą pradėjo 1999 metais. Šiuo metu Lietuvoje veikia 8 parduotuvės, kuriose prekiaujama madingais moteriškais drabužiais.

### Iššūkis

Kompanija, valdanti moteriškų drabužių parduotuves, norėjo bent minimaliai sumažinti nepagrįstai didelius valdymo kaštus. Ypatingai daug įmonės lėšų reikalavo sudėtingas prekių valdymas - komplikuoti ir ilgi prekių tiekimo ir pristatymo į parduotuves procesai bei administravimas - kuriam reikėjo skirti nemažai žmogiškųjų išteklių.

Be to, anksčiau naudoti kasos aparatai buvo pasenę morališkai ir negalėjo atlikti daugelio šiuolaikinei parduotuvei reikalingų funkcijų, pavyzdžiui, pasiūlyti lanksčios nuolaidų sistemos ar užtikrinti galimybės matyti kiekvienos parduotuvės prekių likučius.

Daug lėšų reikalavęs centrinio sandėlio išlaikymas ir parduotuvių administravimo išlaidos buvo pagrindinės priežastys, paskatinusios įmonę pagaliau ryžtis esminiams pokyčiams ir pakoreguoti savo darbo principus.



Edgaras  
Levickas  
Budela  
Lietuva

„Mus labiausiai džiugina paprastas ir intuityvus sistemos naudojimas, taip pat ne mažiau svarbi ir sumažėjusi gedimo rizika, tuo labiau, kad net ir įvykus gedimui ar kokiai sistemos klaidai, StrongPoint ne tik noriai, bet ir operatyviai sprendžia problemą kartu su klientu“, - UAB „Budela“ direktorius Edgaras Levickas.

## Sprendimas

Kompanija, nusprendusi atsisakyti centrinio sandėlio ir vidinės buhalterijos, pasirinko buhalterines paslaugas teikiančios įmonės aptarnaujamą apskaitos ir verslo valdymo sistemą Microsoft Dynamics NAV, kuri buvo integruota su StrongPoint siūlomu mažmeninės prekybos valdymo sprendimu AgoRetail.

Naujasis sprendimas suteikia įmonėms galimybę centralizuotai valdyti visas tinklui priklausančias parduotuves, įsikūrusias tiek Lietuvoje, tiek kitose Baltijos šalyse.

Be to, AgoRetail mažmeninės prekybos valdymo sprendimas siūlo automatizuotą nuolaidų ir akcijų valdymo įrankį, galimybę įsidiesti ir klientams pasiūlyti lojalumo korteles.

Sistema seka kiekvieną pardavimo operaciją ir visą itin detalią informaciją talpina bei saugo duomenų bazėse, kas leidžia klientui pačiam pagal įvairius kriterijus kurti ataskaitas XLS ar grafiniu pavidalu ir analizuoti veiklos procesus, paremtus tikslia pardavimų informacija.

Kartu su AgoRetail, parduotuvėse įdiegti šiuolaikiški ir ergonomiški POS įrenginiai PartnerTech PT-6215 su lietimui jautriais ekranais užtikrina lengvesnę administravimą, o integruotas bankinių kortelių aptarnavimo sprendimas sumažina kasininko klaidų tikimybę.

## Rezultatas

Klientas įsigijo produktą, kurio pagalba dabar sau gali leisti tai, ko negalėjo anksčiau. Sprendimas pateisino įmonės lūkesčius – pavyko sumažinti valdymo kaštus, administracijos darbuotojų skaičių ir visa tai padaryti už itin patrauklią kainą.

Po sėkmingo sistemos įdiegimo, kompanija prašneko ir apie plėtros į užsienį galimybes. Plėtrą kompanija žada pradėti nuo Latvijos rinkos, kur taip pat bus diegiamas ir naudojamas AgoRetail mažmeninės prekybos valdymo sprendimas, valdomas centralizuotai iš Lietuvos.



**StrongPoint**

+370 5 243 12 52 [pardavimai.lt@strongpoint.com](mailto:pardavimai.lt@strongpoint.com)

Žalgirio g. 90, Vilnius

[www.strongpoint.lt](http://www.strongpoint.lt)