



Ko ja kojon su naujomis technologijomis

UAB „Kristiana“ valdo sparčiai augantį mažmeninės prekybos tinklą. Dėl dinamiškos plėtros įmonei darėsi vis sunkiau užtikrinti tinkamą verslo procesų valdymą bei kokybišką klientų aptarnavimą.

UAB „Kristiana“ valdo sparčiai augantį mažmeninės prekybos tinklą. 20 metų veikianti kosmetikos ir parfumerijos mažmeninės prekybos įmonė „Kristiana“ valdo 40 prekybos salonų Lietuvoje ir Latvijoje, įmonės apyvarta 2013 metais siekė beveik 60 mln Lt. Bendrovei priklauso „Kristiana“ ir „Kosmada“ prekybos tinklai, aksesuarų ir namų interjero detalių salonai „Swarovski“, „Gedimino 44“ bei „Go Best“.

Iššūkis

„Kristiana“ mažmeninės prekybos tinklui plečiantis, įmonei darėsi vis sunkiau užtikrinti produktyvų verslo procesų valdymą bei kokybišką klientų aptarnavimą, todėl 2002-aisiais metais buvo ryžtasi pakeisti iki tol naudotą lietuvišką sprendimą. Įvertinusi alternatyvas, kompanija pasirinko tarptautinę verslo valdymo sistemą MS Dynamics NAV ir mažmeninei prekybai skirtą modulį GoPro Retail, o sistemos diegimo ir priežiūros partneriu - StrongPoint.

Laikui bėgant, vystėsi tiek technologijos, tiek augo įmonės verslo poreikiai, todėl 2002 m. įdiegta MS Dynamics NAV versija neatitiko įmonės lūkesčių. Efektyvų verslo procesų valdymą ėmė riboti senesnės versijos platesnių galimybių ir funkcionalumo trūkumas, todėl 2008 m. „Kristiana“ ėmė svarstyti naujos sistemos įsigijimo galimybę.

Kompanijai buvo svarbu, kad nauja sistema pilnai automatizuotų parduotuvių valdymo procesus abejuose šalyse nuo kasininko darbo vietos iki visos įmonės finansinės apskaitos, o centrinis valdymas leistų kontroliuoti ir prižiūrėti visų tinklo parduotuvių veiklą, vesti vieningą įmonės apskaitą ir analizuoti pardavimų rezultatus

Be to, daug dėmesio savo pirkėjams skiriančiai kompanijai buvo svarbu, kad nauja sistema leistų realizuoti platesnes lojalumo programos galimybes, kurios suteiktų galimybę „Kristiana“ valdomų prekybos tinklų klientams kaupti lojalumo taškus, taikyti specialias nuolaidas

„Kristianos“ valdymo sistemas nuspręsta atnaujinti MS Dynamics NAV 2009 ir LS Retail paketu, tęsiant 2002 m. užsimezgsią sėkmingą partnerystę su ankstesnės sistemos diegėja – StrongPoint.



„Norėjome efektyviai valdyti bei kontroliuoti įmonės veiklą nuo sandėlio iki kasos POS sistemos. Lietuviškas sprendimas, kurį naudojome iki tol, buvo skirtas mažesnėms bendrovėms – jam trūko integralumo, platesnio funkcionalumo, paseno ir pati platforma. Kitaip tariant, susikaupė daug trūkumų, kurie ėmė kliudyti efektyviai veiklai“, - „Kristiana“ IT vadovas Giedrius Narušis.

Sprendimas

Mažmeninės prekybos valdymo sprendimas LS Retail integruotas su verslo valdymo sistema Microsoft Dynamics NAV leidžia „Kristinai“ vykdyti vieningą visos įmonės veiklą nuo prekių pajamavimo, apskaitos, atsargų valdymo iki prekių pardavimo per POS sistemas, lojalumo programos vykdymo bei greito duomenų apskaitimo. Išbaigta sistema, užtikrina visų įmonės realaus laiko duomenų disponavimą.

Pritaikant MS Dynamics NAV prie „Kristiana“ poreikių, verslo valdymo sistemoje padaryta nemažai modifikacijų, kurios daugiausiai skirtos supaprastinti vartotojų darbą su sistema, pritaikant ją prie specifinių įvairių tiekėjų keliamų reikalavimų.

Rezultatas

Microsoft Dynamics NAV ir LS Retail „Kristinai“ suteikė plačias priemones mažmeninei prekybai valdyti: organizuoti akcijas, vesti parduotuvių darbuotojų darbo apskaitą, konfigūruoti kasininko darbo langą. Taip pat ženkliai pagerino gaunamų duomenų kokybę ir prieinamumą, reikalingų procesų analizei ir pamatuotam verslo valdymui.

Be programinės įrangos atnaujinimų, „Kristiana“ kartu su savo IT partneriu StrongPoint sklandesniam ir spartesniam darbui atnaujino ir prekybos tinklų parduotuvių bei centrinio biuro techninę įrangą.



⊕ Platesnės lojalumo galimybės

Dinamiškas LS Retail lojalumo modulis pasižymi plačiomis galimybėmis, leidžiančiomis „Kristiana“ valdomų prekybos tinklų klientams kaupti lojalumo taškus, taikyti mix&match nuolaidos pasiūlymus, pritaikyti specialią nuolaidą ar didesnę kaupiamų taškų kiekį kokia nors proga, pavyzdžiui, per kliento gimtadienį, įteikti dovaną perkant už tam tikrą pinigų sumą ir pan.

⊕ Automatiniai prekių papildymai

Papildomas LS Retail funkcionalumas – automatinis prekių papildymas lemia „Kristiana“ priklausančių prekybos tinklų kokybiškus pardavimus ir didesnę pelną. Patirtis rodo, kad klientai pageidaujama prekę nori pirkti „čia ir dabar“. Tačiau susiduriama su atvejais, kai norimos prekės parduotuvėje tiesiog nėra. Šis funkcionalumas pagal nustatytus algoritmus automatiškai užtikrina, kad parduotuvės trūkstamomis prekėmis būtų papildomos operatyviai ir laiku. Taip „Kristiana“ ženkliai sumažina pinigų praradimo tikimybę, o tuo pačiu keliama pirkėjų pasitenkinimo lygis.

⊕ Glaudesnė integracija su Microsoft sistemomis

Naujesnė MS Dynamics NAV versijos vartotojo langas yra artimesnis Microsoft produktų vartotojų sąsajoms. Tai reiškia lengvesnę ir intuityvesnę naudojimąsi darbuotojams, dirbantiems su sistema. Programa integruota su tokiais Microsoft produktais kaip Outlook ar Excel – NAV viduje galima matyti ir savo el. pašto sistemą, lengvai ir lanksčiai importuoti įvairaus tipo ataskaitas į Excel formatus.

⊕ Integracijos su išorinėmis sistemomis

Naudojama platforma leidžia vykdyti integraciją su trečiųjų šalių sistemomis. Tai dar labiau praplečia galimų pirkėjams teikiamų paslaugų spektrą bei greitina įmonės darbo procesus. „Kristiana“ parduotuvėse atlikta integracija su pirmąja mobilią lojalumo kortelių pinigine Baltijos šalyse Lwallet ne tik sumažino laiko sąnaudas, skiriamas popierinių anketų administravimui, bet ir nuolat pritraukia vis naujų pirkėjų į parduotuves.



StrongPoint

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