

EUROKIOSK Sp. z o.o.

„Uważam, że zakup systemu COMARCH CDN XL, to bardzo dobra decyzja, zarówno w chwili wyboru, jak i z perspektywy jutra. Oprogramowanie posiada ogromny potencjał rozwoju oraz możliwości rozszerzania systemu adekwatnie do potrzeb firmy. Współpraca z firmą PROFISOFT pozwala nam ten potencjał przekształcać w wymierne korzyści.”

Mariusz Młodzikowski – V-ce Prezes Zarządu

O firmie

EUROKIOSK Sp. z o.o. to prężnie rozwijająca się sieć franchisingowa funkcjonująca na krajowym rynku już od 10 lat, którą obecnie tworzy ponad 150 punktów sprzedaży detalicznej. **Są to przede wszystkim salony prasowe (w tym salonów z kawiarniami). Główny asortyment: prasa, wyroby tytoniowe, doładowania GSM, artykuły spożywcze, upominki, zabawki, lotto, artykuły impulsowe** (m.in. baterie, art. foto, art. piśmiennicze, kosmetyki).

Sieć działa w oparciu o ideę franchisingu - Partnerzy to samodzielni przedsiębiorcy posługujący się wizualizacją, know - how i wyposażeniem umożliwiającym osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu kiosku lub salonika prasowego na europejskim poziomie. Franczyzobiorcy mają swobodę w ustalaniu cen detalicznych i zatowarowaniu uzupełniającym punktu sprzedaży.



W ramach ekspansji sieci EUROKIOSK tworzy własne punkty sprzedaży, zarówno kioski, jak i salony prasowe, a także adoptuje lokale w miejscach o największym przepływie klientów. Najczęściej znajdują się w atrakcyjnych punktach miast: na dworcach, osiedlach, w pasażach handlowych oraz galeriach, na przystankach tramwajowych i autobusowych, przy głównych

ulicach i osiedlach.

Na polskim rynku EUROKIOSK widoczny jest, jako operator trzech uzupełniających się marek rynkowych:

EUROKIOSK, czyli kioski i wiatokioski zlokalizowane w Poznaniu, przy głównych ciągach komunikacyjnych.

EURO-SALON Prasowy - saloniki prasowe z wejściem do środka, gdzie zapewniony jest pełny komfort dokonywania zakupów. EURO-SALON Prasowy jest obecnie wiodącą marką sieci. Marka **euroCafe**, to najnowszy format aktywności, w którym prowadzone są kawiarenki zlokalizowane w sąsiedztwie saloników prasowych.

W aglomeracji Poznania kioski i małe sklepy mogą zaopatrywać się w towary przemysłowe i bilety komunikacji miejskiej w **hurtowni Eurokiosk**. Oferuje 1500 pozycji towarów, które najlepiej rotują w kioskach, salonach prasowych i małych sklepach.

Dynamiczny rozwój firma zawdzięcza optymalnej koncepcji funkcjonowania punktu handlowego. EUROKIOSK skupia fachowców w dziedzinie zarządzania siecią, handlu, marketingu i finansów, którzy są kołem napędowym dalszej ekspansji.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania

W sytuacji ciągłego rozwoju sieci, bezsprzecznym był fakt, iż firma, aby sprawnie funkcjonować, musi korzystać z niezawodnych narzędzi wspomagających pracę ludzi. Do tej pory operowano na kilku programach. **Struktura wielodziałowa wymagała systemu zintegrowanego**, który gromadziłby wszystkie informacje dotyczące działalności spółki w jednej bezpiecznej bazie oraz gwarantował płynny przepływ danych i dokumentów między rozproszonymi lokalizacjami. Dodatkowo, nowy sposób zarządzania należało wprowadzić w obszarze logistyki, aby zapewnić sprawną obsługę wszystkim partnerom handlowym. Ważnym kryterium wyboru systemu była także jego elastyczność i możliwość dostosowania do specyfiki branży (automatyzacja rozliczeń dostaw prasy).

Przy wyborze nowego zintegrowanego systemu Zarząd brał pod uwagę m.in. rozwiązanie firmy **COMARCH**, które oferowało szerokie możliwości doboru odpowiedniej funkcjonalności do potrzeb rozwijającej się firmy.

Rozwiązanie

W połowie 2007 roku zapadła decyzja o zakupie systemu **COMARCH CDN XL** i rozpoczęciu procesu wdrożenia przez firmę **PROFISOFT** – Złotego Partnera Comarch – dysponującą doskonałą znajomością systemu.

Mariusz Młodzikowski: „Przedstawiciele PROFISOFT zapewnili nas, że COMARCH CDN XL, to niezwykle elastyczne rozwiązanie, które będzie w stanie realizować nasze oczekiwania. Zaprezentowane możliwości systemu i doświadczenie partnera zainteresowały nas na tyle, postanowiliśmy spróbować”.

Proces wdrożenia rozpoczął się od analizy przedwdrożeniowej, na podstawie której, w raporcie końcowym, określono możliwości realizacji zachodzących w firmie procesów biznesowych poprzez wdrożenie systemu informatycznego.

Wdrożenie objęło w pierwszej kolejności **centralę wraz z hurtownią a następnie 4 oddziały terenowe EUROKIOSK'u**. Wprowadzono nowy sposób zarządzania magazynem na potrzeby rozproszonej struktury spółki. Każdy z punktów prowadzi odrębną politykę cenową dostosowaną do możliwości sprzedaży w danej lokalizacji. **Połączenie terminalowe zapewnia efektywną wymianę danych pomiędzy oddziałami i centralą w czasie rzeczywistym. Dzięki temu, że każdy punkt prowadzi i ewidencjonuje swoją działalność w systemie, jako odrębna jednostka**, można w szybkim czasie dokonać dokładnego rozliczenia każdego oddziału.



Dostęp do aktualnych stanów magazynowych umożliwia dokładne porównanie ze stanem materialnym towarów w poszczególnych punktach.

Dostęp terminalowy wykorzystywany jest także do prowadzenia **sprzedaży mobilnej** (do innych punktów handlowych), od zarejestrowania zamówienia, poprzez wystawienie dokumentu handlowego, dostawę towaru i rozliczenie z magazynem.

Na potrzeby branży i firmy EUROKIOSK opracowane i wdrożone zostało także rozwiązanie do **automatyzacji rozliczeń sprzedaży prasy z firmą Kolporter**.

Dodatkowo w celu uzyskania **oceny okresowej wszystkich punktów sprzedaży** detalicznej przygotowano na potrzeby klienta **dedykowaną aplikację – Ankiety**. Na tej podstawie uzyskuje się analizę efektywności sprzedaży z uwzględnieniem różnych kryteriów.

EUROKIOSK wykorzystuje również autorskie narzędzie do tworzenia rozbudowanych raportów w COMARCH CDN XL – Profireporter.

Wdrożenie objęło wszystkie kluczowe obszary działalności firmy takie jak: **logistyka, gospodarka magazynowa, finanse i księgowość, środki trwałe, kadry i płace, obsługę i kontakty z odbiorcami**.

System COMARCH CDN XL jest systematycznie rozwijany o nowe funkcjonalności. Planowana jest w dalszym etapie informatyzacja sieci franchisingowej i połączenie z centralą większości punktów handlowych, co zdecydowanie poprawi współpracę.

Korzyści

Mariusz Młodzikowski: *„Praca oddziałów na wspólnej bazie danych pozwala nam uzyskać błyskawiczny dostęp do najbardziej aktualnych informacji o sytuacji przedsiębiorstwa, np. do informacji o stanach magazynowych w poszczególnych oddziałach, do globalnych analiz sprzedaży i zakupów, rozliczeń z kontrahentami, itp.”. Pomimo, że cała firma pracuje na jednej, wspólnej bazie danych, poszczególne oddziały działają "na własne konto" - możliwa jest dzięki temu analiza sytuacji przedsiębiorstwa z uwzględnieniem punktów”.*



Korzyści z wdrożenia zintegrowanego systemu COMARCH CDN XL:

- Objęcie wszystkich procesów w firmie jednolitym systemem,
- Możliwość śledzenia sprzedaży w czasie rzeczywistym - dane mogą być przetwarzane w dowolnym momencie w ciągu dnia on-line,
- Precyzyjne analizy wyników sprzedaży poszczególnych produktów,
- Możliwość oceny poszczególnych punktów sprzedaży detalicznej,
- Możliwość pełnego analizowania zmienności popytu i podaży
- Obniżenie kosztów operacyjnych prowadzonej działalności,
- Zarządzanie firmą w oparciu o aktualne dane,
- Większa efektywność działań,
- Większa konkurencyjność firmy.

System COMARCH CDN XL obsługuje wszystkie procesy zachodzące w firmie odpowiadając potrzebom i specyfice prowadzonej działalności, a jego elastyczność pozwala na natychmiastowe dostosowanie działań do zmieniającej się sytuacji rynkowej.

Dane klienta:

EUROKIOSK Sp. z o.o.
ul. Marcelińska 18
60-801 Poznań
www.eurokiosk.pl

Firma wdrażająca:

Centrum Oprogramowania PROFISOFT
ul. Floksowa 44
60-175 Poznań
www.prosoft.pl

