

Firma KULIK Sp. J.

"Dynamiczny rozwój naszej firmy wymusił informatyzację i automatyzację procesów handlowych, a także poszukiwanie rozwiązań zdalnej obsługi sieci sprzedaży.

Po gruntownej analizie rynku i zapoznaniu się z oferowanymi produktami, zdecydowaliśmy się na wybór systemu Comarch CDN XL. Jest to kompleksowe, bezpieczne, a zarazem innowacyjne oprogramowanie, spełniające w pełni nasze oczekiwania".

– mówi Grzegorz Kempa – Dyrektor ds. Sprzedaży

O firmie

Firma Kulik to wieloletni znany dostawca parasoli, upominków oraz gadżetów reklamowych. Na rynku działa od 1957 roku. Oferowane produkty, cenione za estetykę, solidność wykonania oraz trwałość, są znane nie tylko na rynku polskim ale i zagranicznym.

Firma zapewnia swoim Klientom ogromny wybór produktów zarówno masowych jak i ekskluzywnych, niezbędnych w nowoczesnej, skutecznej reklamie. Realizuje także projekty nietypowe, gwarantując rzetelność, terminowość i najwyższą jakość wykonywanych usług.

W segmencie parasoli przeciwdeszczowych Spółka jest niekwestionowanym liderem rynku. Przez ponad pół wieku istnienia tworzyła i rozwijała kolekcję swoich parasoli, a także nawiązała kontakty handlowe z zagranicznymi producentami, stając się ich największym dystrybutorem. W zakresie sprzedaży współpracuje nie tylko ze sklepami detalicznymi, ale także z sieciami handlowymi.

Ponadto Firma Kulik Sp. J. oferuje usługi galwaniczne. Potencjał jakim dysponuje to wieloletnie doświadczenie, zastosowanie nowoczesnej technologii i wysokiej klasy automatyczne linie produkcyjne. Rzetelność i wysoki poziom obsługi potwierdza Certyfikat Zarządzania Jakością ISO 9001:2001.

Firma stale inwestuje w nowoczesne i innowacyjne rozwiązania, bacznie obserwuje rynek i dostosowuje ofertę do zmieniających się trendów.



Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



W odpowiedzi na rosnące oczekiwania Klientów, Spółka podjęła decyzję o wdrożeniu zintegrowanego systemu informatycznego. Poszukiwanie lepszych rozwiązań systemowych podyktowane było problemami, z jakimi borykała się firma, np. informacje o działalności przekazywane były w dwóch różnych niezależnych systemach (sprzedażowym i księgowym), przez co uzyskanie rzeczywistych danych możliwe było 15 dnia każdego miesiąca. Ponadto wiele czynności wymagało „ręcznego” wprowadzania danych. Nieustannym problemem był brak kontroli nad procesami sprzedaży, a także trudności związane z dostępem do aktualnych informacji m.in. o zadłużeniu danego kontrahenta.

Rozwiązanie

Zdecydowano się na informatyzację i automatyzację procesów handlowych w obszarach: sprzedaży, zamówień, oraz księgowości. Dzięki temu zwiększono efektywność realizacji zleceń oraz

usprawniono proces obsługi klientów. Ponadto dynamiczny rozwój wymusił poszukiwanie rozwiązań zdalnej obsługi sieci sprzedaży do klientów korporacyjnych, w oparciu o elektroniczną platformę współpracy B2B Pulpit Kontrahenta.

Po bliższej obserwacji rynku i zapoznaniu się z oferowanymi produktami zdecydowano się na wybór systemu Comarch CDN XL. Jest to kompletne, nowoczesne oprogramowanie, bardzo proste w obsłudze, funkcjonalne, z przejrzystym interfejsem.

Wdrożenie systemu firma Kulik powierzyła Platynowemu Partnerowi Comarch - Infortes Sp. z o.o., z siedzibą we Wrocławiu. Dzięki sprawnemu działaniu oraz doświadczeniu jej konsultantów, prace wdrożeniowe przebiegły szybko, sprawnie i efektywnie. Dzięki szerokim możliwościom oraz bogatej funkcjonalności system został dostosowany do indywidualnych potrzeb, spełniając w pełni oczekiwania.

Od 2011 roku system CDN XL obsługuje jednocześnie 17 aktywnych użytkowników. Do codziennej pracy wykorzystywane są moduły: Handel – Sprzedaż, Zamówienia, CRM, Pulpit Kontrahenta, Księgowość, HR Płace i Kadry, Środki Trwałe, ECOD.

Korzyści

Kompleksowo wdrożony przez firmę Infortes system Comarch CDN XL, przyniósł Spółce wiele wymiernych korzyści, takich jak:

- bieżące rozliczanie wyników z poszczególnych działów,
- integrację w systemie danych z trzech prowadzonych przez firmę działalności,
- efektywniejszą kontrolę należności i zmniejszenie zaległości płatniczych klientów o **ok. 30%**.

Ponadto dzięki rozbudowanym raportom oraz analizom, udostępnionym w Comarch CDN XL, Spółka uzyskała znacznie większy dostęp do informacji sprzedażowych, z możliwością generowania zestawień transakcji z podziałem na regiony, miasta czy województwa.

Zaimplementowane rozwiązanie informatyczne znacząco usprawniło obsługę zamówień do dostawców, odczuwalnie dla obu stron. Dzięki mechanizmom elektronicznej wymiany danych nastąpiła redukcja czasu poświęconego na obsługę zamówień o **ok. 40%, całkowicie eliminując błędy**.

Niezwykle przydatnym modułem wykorzystywanym w codziennej pracy przez pracowników firmy okazał się Mobilny Sprzedawca. Jest to kompleksowe narzędzie dające możliwość dostępu w każdym miejscu i o każdej porze do wszystkich niezbędnych informacji. Wylimitowane zostały czynności ponownego wprowadzania danych z dokumentów handlowych, bardzo upraszczając proces obsługi Klienta. Kadra zarządzająca uzyskała tym samym pełną informację na temat prowadzonych działań mobilnych przedstawicieli handlowych, a także monitoring realizacji założonych planów sprzedaży.

"Optymalnie dostosowany do naszych potrzeb system Comarch CDN XL umożliwia pracę na jednolitej bazie danych, zawierającej dane kontrahentów, towarów, dokumentów handlowych wewnętrznych i magazynowych. Mamy dostęp do aktualnych informacji, bieżących raportów, lepiej kontrolujemy płatności oraz efektywniej organizujemy politykę handlową, zachowując gwarancję bezpieczeństwa danych. System Comarch CDN XL to kompletne i nowoczesne narzędzie wspomagające pracę w przedsiębiorstwie"

– podsumowuje Grzegorz Kempa – Dyrektor ds. Sprzedaży

Dane klienta:

Firma KULIK Sp. J.
ul. B. Chrobrego 7,
55-100 Trzebnica
(71) 387 13 01

www.kulik.com.pl



od 1957 r.

Firma wdrażająca:

Infortes Sp. z o.o.
ul. Legnicka 52
54-204 Wrocław

Infortes Sp. z o.o.
ul. Bohaterów Westerplatte 9
65-034 Zielona Góra

www.infortes.pl

INFORTES