

CASE STUDY COMARCH ERP ALTUM

"Na etapie wdrażania systemu ERP Altum, firma Comarch wykazała się bardzo dużą elastycznością. Nie byliśmy przygotowani jako organizacja do przedsięwzięcia na taką skalę. Infrastruktura IT w naszych salonach sprzedaży nie pozwalała na wprowadzenie zakładanych usprawnień pełnej automatyzacji pracy. Comarch zaproponował alternatywę i przebudował architekturę własnego rozwiązania, aby wyjść z sytuacji patowej i zapewnić zakładane na etapie analizy cele biznesowe."

– mówi Andrzej Dramski, Dyrektor Operacyjny Greenpoint S.A.

O firmie



Firma Greenpoint S.A. jest właścicielem marki Greenpoint specjalizującej się w dystrybucji odzieży damskiej na terenie całego kraju za pośrednictwem centralnie zarządzanej sieci sprzedaży detalicznej. Sieć liczy 104 punkty (sklepy regularne oraz outletry), oraz dodatkowe kanały sprzedaży w postaci sklepu internetowego. Siedziba Firmy oraz główny magazyn znajdują się w Krakowie. W Firmie pracuje łącznie ponad 450 pracowników.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu

Początki Firmy to lata dziewięćdziesiąte. Wtedy też w 1995r. Firma Fandango zdecydowała się wdrożyć oprogramowanie Comarch Klasyka. Kilka lat później w związku z rozwojem Firmy zaproponowaliśmy usprawnienia w dziale kadr, płac oraz księgowości w postaci migracji na bardziej zaawansowany system Comarch ERP Optima. Połączenie tych dwóch systemów przez kilka dobrych lat spełniało oczekiwania. Comarch Klasyka odpowiadała za wsparcie sprzedaży w sklepach stacjonarnych, natomiast w Comarch ERP Optima prowadzone były kadry, płace oraz księgowość Firmy. W momencie zmiany nazwy i rodzaju spółki z Fandango Jan Orłowski spółka jawna na Greenpoint spółka akcyjna pojawiła się potrzeba szczegółowego raportowania. Dlatego też rozpoczęto poszukiwania nowego systemu ERP.

Napotkane problemy przed wdrożeniem - wyzwania

Najważniejszym problemem jest brak zintegrowanego rozwiązania ERP, łączącego potrzeby Centrali w Krakowie oraz oddziałów sprzedaży. Aktualne rozwiązanie nie pozwala na wyciąganie na czas trafnej informacji zarządczej, co przeszkadza w dynamicznym raportowaniu, i nie pozwala na szybkie reagowanie na zmiany w biznesie. Poza tym jest to oprogramowanie oparte o nieaktualne,

nierozwijane już technologie. Coraz trudniej o sprzęt, który jest w stanie obsłużyć technologię opracowaną 19 lat temu, co przekłada się również na koszty serwisowania. Korzystanie z narzędzia opartego o nieaktualne technologie dodatkowo spowalniając rozwój Firmy.

Obecny system nie wspiera płynnego i szybkiego zarządzania dostawami. Towar nie jest optymalnie alokowany. Dział alokacji ma utrudnione zadanie w szybkim zarządzaniu logistyką i wykorzystaniu lepszego potencjału sprzedażowego poszczególnych lokalizacji.

Znaczącym brakiem w aktualnym rozwiązaniu jest również bardzo ograniczona identyfikacja stałego Klienta, brak analizy wcześniejszych zakupów, jego zachowań, przez co dużo ciężiej jest trafić do niego z odpowiednią promocją, dosprzedaż produktów. System nie identyfikuje również Klienta, który składa zamówienie przez internet.

Brak możliwości elastycznego grupowania towarów, nadawania im dodatkowych opisów charakteryzujących poszczególne artykuły jest kłopotliwy podczas zarządzania rozbudowaną listą produktową oraz tzw. cyklem życia produktu.

Obecny system nie wspiera znakowania miejsc składowania towaru w magazynie oraz algorytmów wytyczających optymalne ścieżki dla magazyniera kompletującego zamówienie.

Przez ciężki i nieintuicyjny interfejs nowi sprzedawcy często popełniają błędy przyjmując kartę/gotówkę, co generuje dużo pracy korygujących w dziale księgowym. Narzędzia oparte o nieaktualne technologie są mało ergonomiczne i trudno przyswajalne dla nowych pracowników. Co dodatkowo wydłuża czas i koszty ich szkoleń.

Cel wdrożenia

Budowanie trwałej relacji z Klientem

Wykorzystanie wbudowanych w Comarch ERP Altum mechanizmów pozwoli na zbudowanie optymalnego programu lojalnościowego, co z kolei pozwoli na zwiększenie przywiązania Klienta do marki, większej częstotliwości zakupów, a w rezultacie przyniesie wzrosty w sprzedaży. Ponadto wykorzystanie idei omnichannel usprawni relację z klientem.

Zwiększenie skuteczności sprzedaży

Dzięki wykorzystaniu systemu Comarch Retail POS kierowanego na stanowisko sprzedaży pracownik w prosty i intuicyjny sposób będzie mógł przejść przez cały proces sprzedaży. Kolejnym ważnym elementem jest dosprzedaż produktów bezpośrednio przy kasie. Dzięki tzw. funkcjonalności sugestników system zaproponuje dobranie artykułów powiązanych z koszykiem klienta. Na jednym stanowisku możliwa będzie obsługa wielu paragonów jednocześnie.

Przyspieszenie dostępu do precyzyjnej informacji zarządczej

Znacznym usprawnieniem w dotychczasowym działaniu będzie szczegółowa kontrola kosztów poszczególnych oddziałów sprzedaży oraz kosztów poszczególnych działów w centrali Firmy. Wprowadzenie mechanizmu obiegu dokumentów zapanuje nad odpowiednim przypisaniem faktur kosztowych do jednostki organizacyjnej. W połączeniu z wbudowanym narzędziem Business

Intelligence służącym do raportowania będzie możliwe analizowanie przekrojowo dowolnych, aktualnych wyników oraz zestawień, dzięki czemu podjęcie kluczowych decyzji będzie możliwe odpowiednio wcześniej.

Skuteczniejsze zarządzanie zatowarowaniem

Szybka identyfikacja dostaw do centrali i wprowadzenie towaru z oznaczeniem miejsca przechowywania w magazynie, a także znaczne przyspieszenie realizacji wysyłek będzie możliwe poprzez integralną aplikację na urządzenie mobilne dla magazyniera. Magazynier przy użyciu kolektora danych będzie w stanie również dużo szybciej przeprowadzić inwentaryzację w całości bądź tylko wybranej części magazynu.

Dynamiczne zarządzanie stanami magazynowymi

System Comarch ERP Altum pozwala określić minimalne oraz optymalne stany poszczególnych artykułów dla każdego magazynu dzięki czemu przy użyciu dokumentu Bilansu Stanu Towaru możliwe będzie dynamiczne zarządzanie stanami magazynowymi. Dodatkowo możliwe będzie zautomatyzowanie procesów zatowarowania w oparciu o wprowadzone dane przy użyciu procesów Business Process Management.

Gwarancja otwartości systemu na rozwój

System Comarch ERP Altum z każdą kolejną wersją zawiera nowe funkcjonalności. Funkcjonalności te są odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Ponadto dzięki wbudowanemu narzędziu Business Process Management możliwe jest tworzenie oraz modyfikowanie procesów automatyzujących pracę przedsiębiorstwa. System Comarch ERP Altum to nowoczesny system tworzony w technologii .Net, który dzięki swojej otwartości pozwala na dowolne modyfikacje. Ponadto wraz z rozwojem spółki i tworzeniem kolejnych sklepów system Comarch ERP Altum umożliwi sprawne zarządzanie nimi.

Dane klienta:

GREENPOINT S.A.
ul. Domagały 3,
30-741 Kraków
tel.: +48 12 413 16 31
www.greenpoint.pl

greenpoint

Firma wdrażająca:

Comarch S.A.
ul. Jana Pawła II 39a,
31-864 Kraków
tel.: +48 (12) 64 61 000
www.comarch.pl

COMARCH

Dane osoby kontaktowej:

Andrzej Dramski
Dyrektor Operacyjny
e-mail: a.dramski@greenpoint.pl
telefon: +48 664 947 099


