

COMARCH

Comarch CDN XL

**ZINTEGROWANY SYSTEM
DO ZARZĄDZANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM**



**COMARCH
CDN XL**



Okres wyboru, projektowania i wdrożenia systemu Comarch CDN XL był ważnym i wymagającym egzaminem w strategicznym rozwoju naszej spółki. Zarówno nasi pracownicy, jak i system Comarch CDN XL oraz firma wdrożeniowa – wszyscy zdali ten egzamin celująco. – Kupiec Sp. z o.o.



monnari.

Elastyczność systemu Comarch CDN XL sprawia, że jesteśmy w stanie zrealizować pojawiające się pomysły na zmiany bez niepotrzebnego wzrostu zatrudnienia oraz inwestowania w inne produkty lub rozwiązania. – Monnari Trade SA



Polecamy system Comarch CDN XL jako sprawdzone narzędzie wspierające skuteczne i właściwe zarządzanie firmą dystrybucyjną. System spełnił nasze wymagania. Do jego szczególnych zalet należą stabilna praca oraz możliwość rozwoju wraz z firmą. – Draszba SA



System Comarch CDN XL to unikalne rozwiązanie pozwalające na zrealizowanie procesu monitorowania projektów budowlanych w oparciu o porównawcze kontrolowanie założeń budżetowych projektu, księgową realizację finansową projektu i faktycznie zrealizowaną wartość projektu w procesie budowlanym. – Erbud SA



Comarch CDN XL usprawnił nasz obieg informacji wewnątrz firmy. Docelowo planujemy również w tym roku wdrożyć moduł Produkcja Comarch CDN XL. Rozwiązanie jest ergonomiczne i można je dostosować do indywidualnych potrzeb naszej branży. – Bruk-Bet Sp. z o.o.



Naszą sieć sprzedaży obsługuje kilkunastu handlowców. Wyniki ich pracy monitorujemy i rozliczamy na bieżąco dzięki zaawansowanemu systemowi analiz. W stosunkowo krótkim czasie system pomógł nam ograniczyć straty spowodowane sprzedażą nierzetelnym kontrahentom oraz zaniedbaniami w windykacji należności. – Bielenda Kosmetyki Naturalne Sp. z o.o.



Wdrożenie zintegrowanego systemu Comarch CDN XL umożliwiło natychmiastowy dostęp do niezbędnych informacji wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem oraz w znaczący sposób podniosło jakość oraz komfort bieżącej pracy operacyjnej. – Dossche Sp. z o.o.

COMARCH CDN XL

Comarch CDN XL to najchętniej kupowany system klasy ERP w Polsce, z którego korzysta obecnie ponad 3500 przedsiębiorstw. Gwarancją dobrej jakości usług zapewnia sieć ponad 900 wysoce wykwalifikowanych Partnerów regionalnych działających na terenie całej Polski, którzy są zawsze blisko lokalizacji klienta.

Wyróżnikiem systemu Comarch CDN XL jest również integracja z innowacyjnymi rozwiązaniami Comarch, które zapewniają firmie klienta rozwój na najwyższym poziomie.

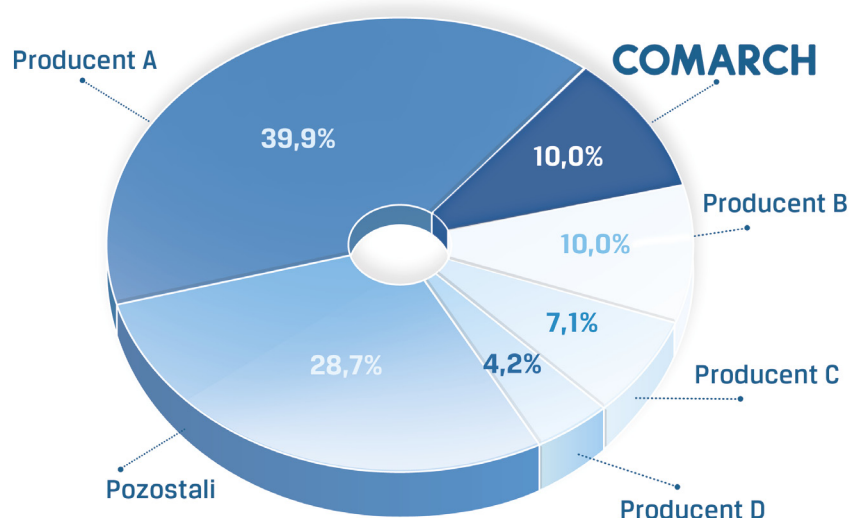
Według raportu International Data Corporation (IDC), dotyczącego polskiego rynku systemów klasy ERP, **Comarch zajmuje pozycję lidera** wśród polskich dostawców systemów informatycznych w tej kategorii.

COMARCH CDN XL

- » Polski system informatyczny klasy ERP **skierowany do średnich i dużych firm produkcyjnych, handlowych i usługowych** z różnych sektorów gospodarki,
- » System w pełni dostosowany do krajowych i międzynarodowych realiów gospodarczych, w tym standardów Unii Europejskiej,
- » Integruje **wszystkie obszary działania firmy w jedno narzędzie informatyczne**,

- » Pozwala na **wykorzystanie nowoczesnych form handlu elektronicznego (współpraca z systemami EDI, obsługa zamówień i sprzedaży internetowej**, tj. Pulpit Kontrahenta oraz Comarch iSklep24 czy też wirtualna galeria handlowa iMall24),
- » Współpracuje z aplikacjami Comarch Mobile przeznaczonymi dla **urzędów mobilnych** oraz z rozwiązaniem Comarch Retail skierowanym **do sieci sprzedaży detalicznej**,
- » Umożliwia integrację z zewnętrznymi aplikacjami,
- » Gwarantuje **silne wsparcie merytoryczne** dla klientów i skrócenie czasu wdrożenia, dzięki sprawdzonej metodyce wdrożeń,
- » Jest dostępny również w postaci miesięcznego abonamentu jako **usługa wynajmu oprogramowania w modelu SaaS** (Software as a Service),
- » Zapewnia **sprawną, bezawaryjną pracę, bezpieczeństwo danych** oraz integrację z aplikacjami z pakietu Microsoft Office,
- » Dodatkowe **narzędzia zabezpieczające**, jak np. iBard24, chronią dane firmy. Unikalność produktu podkreśla certyfikat Designed for Microsoft BackOffice.

Polski rynek ERP w 2010 roku



Łączna wartość polskiego rynku ERP = 226,26 mld USD

Do najczęściej osiągniętych korzyści z wdrożenia Comarch CDN XL zaliczyć można:

- » Skuteczniejsze zwiększanie sprzedaży i bardziej efektywne pozyskiwanie nowych klientów,
- » Lepszą obsługę i serwis obecnych klientów,
- » Skuteczniejszą kontrolę kosztów firmy,
- » Rozwój nowych kanałów sprzedaży dzięki wykorzystaniu modelu wielokanałowej sprzedaży,
- » Poprawę produktywności pracowników,
- » Natychmiastowy dostęp do zawsze aktualnych informacji z poszczególnych obszarów biznesowych.

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE > str. 18

Zarządzanie strategiczne opiera się na idei dopasowania organizacji do otoczenia (środowiska), a tam, gdzie to możliwe, zdobywania nad nim kontroli. Na wynik biznesowy i sukces przedsiębiorstwa wpływa **skuteczne zarządzanie przepływami finansowymi**, śledzenie trendów rynkowych i dostosowywanie do nich oferty asortymentowej, dbałość o odpowiedni poziom zapasów czy **optymalizacja kosztów**. Wszystkie te aspekty są elementami zarządzania strategicznego. Decyzje podejmowane w ramach wszystkich działów w firmie muszą być spójne ze strategią całego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo z dobrze zdefiniowaną, przemyślaną i konsekwentnie realizowaną strategią nie tylko może skutecznie zarządzać procesami operacyjnymi, które zyskują „wspólny mianownik”, ale także łatwiej dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych. System Comarch CDN XL został wyposażony w **profesjonalne rozwiązania wspierające każdy element zarządzania strategicznego**.

PROCESY / OBIEG DOKUMENTÓW > str. 19

System Comarch CDN XL **automatyzuje wiele działań w przedsiębiorstwie oraz zarządza wewnętrznym obiegiem dokumentów** w firmie. Takie funkcje spełniają moduły **Obieg dokumentów** oraz **Modelowanie procesów**. Doświadczenie pokazuje, że coraz większa liczba firm decyduje się na wprowadzenie zarządzania procesowego wspieranego zintegrowanym systemem informatycznym. Dzięki takiemu podejściu możliwe jest zachowanie przejrzystości działań zachodzących wewnątrz organizacji. Aplikacja **zapewnia pełną kontrolę**, począwszy od dostarczenia dokumentów do firmy, poprzez wszystkie zachodzące wewnątrz niej procesy, a skończywszy na odnotowaniu korespondencji w pocztowej książce nadawczej.

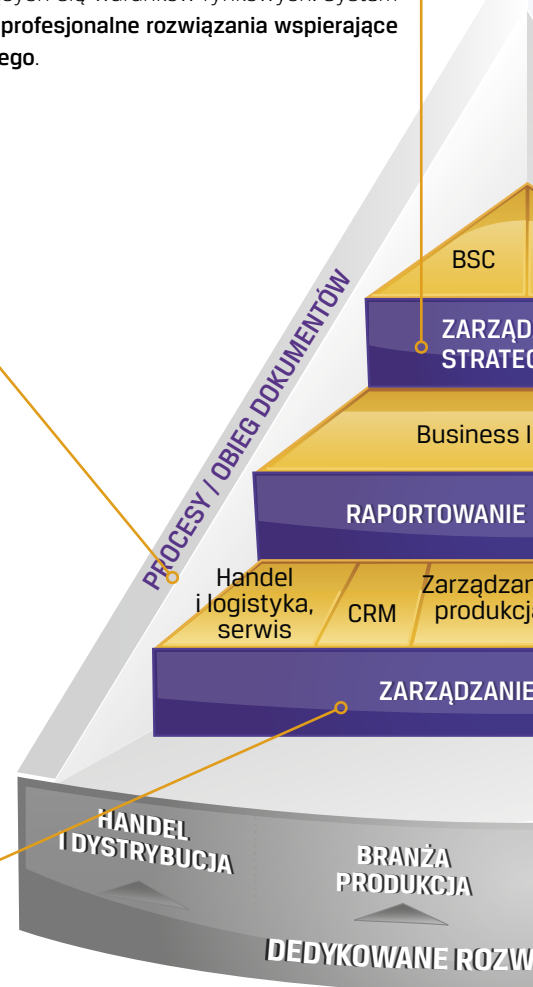
ZARZĄDZANIE OPERACYJNE > str. 6

Skuteczne zarządzanie operacyjne jest jednym z kluczowych czynników przesądzających o konkurencyjności przedsiębiorstwa. **Elastyczność Comarch CDN XL daje możliwość maksymalnego dostosowania funkcjonalności systemu do modeli działania wypracowanych przez przedsiębiorstwo**. Dzięki pełnej integracji duża część zadań może zostać zautomatyzowana, a wszystkie operacje są lepiej skoordynowane.

Comarch CDN XL usprawnia proces komunikacji między różnymi oddziałami firmy, równocześnie zapewniając harmonijną współpracę w ramach wszystkich aspektów działania przedsiębiorstwa. Ważnym czynnikiem wpływającym na efektywność operacyjną przedsiębiorstwa jest jego struktura organizacyjna. Dobrze zdefiniowane i opisane procesy operacyjne umożliwiają podział zakresu odpowiedzialności, czego efektem jest model struktury organizacyjnej. System **Comarch CDN XL daje możliwość definiowania wielopoziomowej struktury firmy**, odpowiadającej jej rzeczywistej organizacji.

Dostępne w **Comarch CDN XL** narzędzia wspierają kadry kierownicze, a także pracowników w efektywnych działaniach operacyjnych w ramach obszarów: **handel i logistyka, serwis, CRM, produkcja, zarządzanie zasobami ludzkimi, finanse i księgowość**.

Comarch CDN XL umożliwia przeprowadzenie na jednym stanowisku z odpowiednimi uprawnieniami pełnej ścieżki procesu sprzedaży: począwszy od zapytania ofertowego, poprzez ofertę dla kontrahenta, zamówienie, fakturę, aż do rozliczenia należności i zaksięgowania faktury, bez konieczności przełączania się pomiędzy modułami systemu.



Przyjęta przez firmę strategia dotarcia do rynku określa kanał lub kombinację kanałów sprzedaży i marketingu, które pozwalają najlepiej zrealizować plany sprzedaży. Niezbędne jest wyodrębnienie grup klientów, do których firma chce dotrzeć ze swoją ofertą (tzw. targetowanie oferty), a następnie wybór kanałów komunikacji z każdą z grup. Jest to istotą strategii wielokanałowej sprzedaży, zakładającej, że firma powinna docierać do różnych grup docelowych za pośrednictwem odpowiednio dobranych kanałów sprzedaży oraz niekonwencjonalnych narzędzi.

Dziś, zamiast za biurkiem, coraz częściej pracujemy, będąc w podróży. Coraz większą popularność zyskują zarówno rozwiązania typu e-commerce (sklepy internetowe, aplikacje B2B), platformy do elektronicznej wymiany dokumentów, jak i oprogramowanie przeznaczone do urządzeń mobilnych, np. smartfonów. Comarch stawia na **różnorodność kanałów sprzedaży**. Comarch CDN XL pozwala na **harmonijne prowadzenie sprzedaży w tradycyjnym sklepie**, a także **sprzedaży internetowej i mobilnej – bezpośrednio u klienta**. Comarch oddaje swoim klientom wyjątkowe narzędzia podnoszące standard i jakość pracy, co w efekcie przyczynia się również do wzrostu sprzedaży.



RAPORTOWANIE I ANALIZOWANIE > str. 16

Comarch CDN XL Business Intelligence **wspomaga proces podejmowania decyzji na każdym szczeblu zarządzania** przedsiębiorstwem. Daje natychmiastowy **dostęp do kluczowych informacji** zgromadzonych w różnych obszarach systemu do zarządzania. **Intuicyjna forma budowania raportów** oraz ich **wielowymiarowość** pozwalają na analizowanie wyników każdej uprawnionej do tego osobie, nieposiadającej przy tym zaawansowanej wiedzy informatycznej. Narzędzie Business Intelligence w czasach dużej zmienności rynkowej staje się nieodłączną częścią systemu ERP. Pełni ono rolę „pomostu” pomiędzy zarządzaniem na poziomie strategicznym, a zarządzaniem operacyjnym. **Pozwala zmaksymalizować korzyści płynące z wdrożenia systemu ERP**, jednocześnie dając osobom zarządzającym konkretną wiedzę o procesach zachodzących w firmie. Narzędzie zostało zaprojektowane tak, aby maksymalnie uprościć analizę wskaźników. Każdy klient ma możliwość skorzystania ze standardowo zdefiniowanych raportów i analiz lub też indywidualnie dopasowanych do konkretnej działalności biznesowej.

DEDYKOWANE ROZWIĄZANIA BRANŻOWE > str. 24

Comarch od wielu już lat proponuje **rozwiązania IT dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów** działających w różnych branżach i sektorach rynku. Comarch CDN XL sprawdza się w wielu obszarach gospodarki, od działalności usługowej, przez handel, po produkcję. Dzięki rozbudowanej funkcjonalności połączonej z możliwościami parametryzacji i konfiguracji jesteśmy w stanie **dostosować system do zindywidualizowanych potrzeb klientów** lub też **skorzystać z gotowych dedykowanych rozwiązań branżowych**. Dodatkowo można integrować go z zewnętrznymi aplikacjami. Dobry system informatyczny powinien być dostosowany do wielkości firmy i złożoności specyfiki branży. Stawiając na producenta o ugruntowanej pozycji na rynku, klient oprócz licencji na system otrzymuje wartość dodaną w postaci wiedzy zebranej od innych klientów (tzw. best practices), u których dane rozwiązanie ERP zdało już egzamin.

O branżowych wdrożeniach i specyfice procesów wspieranych przez oprogramowanie Comarch w wielu sektorach rynku przeczytaj Państwo na: www.ERPdlaBranz.Comarch.pl.

HANDEL I LOGISTYKA, SERWIS

Procesy operacyjne związane ze sprzedażą, zamówieniami czy zarządzaniem magazynem powinny tworzyć łańcuch logicznie powiązanych ze sobą czynności. Dzięki temu zredukowany jest nakład pracy związany z wielokrotnym wykonywaniem tych samych operacji.

Potrzeby średnich i dużych firm w obszarze handlu i logistyki charakteryzują się znaczącym zróżnicowaniem. Wynika ono między innymi ze specyfiki branżowej, wykorzystywanych kanałów sprzedaży czy też zasięgu prowadzonej działalności. Różnice widoczne są także w prowadzonej polityce rabatowej czy zarządzaniu reklamacjami.

PODSTAWOWE FUNKCJE

MODUŁU SPRZEDAŻ:

- » Pełna obsługa zakupów, sprzedaży krajowej i zagranicznej oraz gospodarki magazynowej,
- » Możliwość wystawiania różnych rodzajów dokumentów w zależności od dokonanej transakcji, np. sprzedaż krajowa, eksport, tax free itp,
- » Tworzenie rozbudowanych mechanizmów naliczania promocji i rabatów,
- » Efektywne zarządzanie obsługą zwrotu towarów,
- » Obsługa sprzedaży detalicznej dzięki przyjaznemu dotykowemu interfejsowi dla sprzedawców w sklepie – wystawianie podstawowych dokumentów sprzedaży oraz rejestrowanie zapłaty,
- » Kompleksowe zarządzanie reklamacjami.

PODSTAWOWE FUNKCJE

MODUŁU ZAMÓWIENIA:

- » Gwarancja przejrzystego obiegu dokumentów począwszy od zarejestrowania zapytania ofertowego, oferty, a następnie do zamówienia, będącego źródłem faktury,
- » Możliwość tworzenia wielowariantowych ofert sprzedaży oraz rejestrowanie ofert od dostawców,
- » Rejestrowanie zamówień zakupu, sprzedaży oraz zamówień wewnętrznych w przypadku firm wielooddziałowych,
- » Rezerwacja towaru na magazynie – zamówienie powoduje zarezerwowanie towaru,
- » Optymalizacja zamówień zakupu, np. według różnych kryteriów (najniższa cena, najkrótszy termin dostawy, minimalna ilość dostawców),

- » Automatyczne przydzielanie zasobów do zamówień, możliwość priorytetowania,
- » Możliwość wystawiania faktur zaliczkowych do zamówień.

PODSTAWOWE FUNKCJE

MODUŁU IMPORT:

- » Obsługa zakupów zagranicznych, zarówno nabycia wewnątrz-wspólnotowego, jak i importu spoza UE,
- » Generowanie podstawowych dokumentów do rejestrowania zakupów zagranicznych, np. Zamówienie zakupu, Faktura importowa, SAD, Faktura wewnętrzna, Przyjęcie zewnętrzne,
- » Obsługa składu celnego, np. procedury 7100, 4071 oraz rejestracja dokumentów SAD,
- » Uwzględnianie dodatkowych kosztów, np. opłata za transport, pakowanie itp.,
- » Wyliczenie należnych opłat (cło, VAT, akcyza),
- » Deklaracje Intrastat.

PODSTAWOWE FUNKCJE OBSZARU

GOSPODARKA MAGAZYNOWA:

- » Optymalne rozmieszczenie towaru w magazynie – funkcja Magazynu Wysokiego Składowania,
- » Możliwość wirtualnego poruszania się po magazynie – trójwymiarowa wizualizacja,
- » Bilans stanu towarów – realizacja przyjętego planu zapotrzebowania oraz utrzymanie założonego zapasu,
- » Funkcjonalność SCM (Supply Chain Management) umożliwia optymalizację źródeł dostaw – szybka informacja o najkrótszym terminie realizacji zlecenia,
- » Możliwość przygotowania dokumentów spedycyjnych, prowadzenie ewidencji paczek, wysyłek, pojazdów oraz kosztów transportu,
- » Automatyzacja definiowania naliczania kaucji, ewidencja kaucji, pobieranych np. w związku z obrotem opakowaniami zwrotnymi,
- » Wykorzystanie technologii mobilnych – aplikacja Comarch Mobilny Magazynier – przeznaczona jest dla pracowników działu logistyki pracujących na urządzeniach typu kolektor danych.

PODSTAWOWE FUNKCJE

MODUŁU SERWIS:

- » Rejestrowanie, realizacja i rozliczanie zleceń serwisowych (monitorowanie przebiegu realizacji danego zlecenia, dokumenty rejestrujące operacje wydania składników (WZ) oraz faktury sprzedaży lub paragony),
- » Wspomaganie procesu wykonania zestawu usług serwisowych dla konkretnego kontrahenta,
- » Rejestracja listy zamówionych usług i przypisanie im niezbędnych zasobów (planowanie czynności),
- » Automatyzacja wydawania towarów oraz generowanie dokumentów handlowych; rozliczenia z kontrahentem.

WSPARCIE SPRZEDAŻY MOBILNEJ

Aby pomóc w codziennych działaniach przedstawicieli działu sprzedaży pracujących bezpośrednio w siedzibie klienta, powstała aplikacja **Comarch Mobilny Sprzedawca**, gwarantująca:

- » Sprawną obsługę klienta, np. historia podpowiedzi dotyczących transakcji, aktualnych promocji i rabatów, dostępności towarów, zobowiązań lub należności,
- » Wydruki dokumentów na miejscu u klienta (np. faktury lub przyjęcia gotówki za towar),
- » Wygodny i prosty interfejs dla pracownika terenowego, z automatycznymi podpowiedziami zadań do wykonania,
- » Oszczędność czasu poprzez brak konieczności raportowania dzięki możliwości połączenia z centralą firmy,
- » Wzrost zadowolenia pracowników mobilnych dzięki nowym, sprawdzonym standardom pracy.

WSPARCIE SPRZEDAŻY

SIECI DETALICZNEJ

Comarch Retail wspomaga sprzedaż detaliczną w tradycyjnym sklepie, dając możliwość szybkiego wystawiania podstawowych dokumentów sprzedaży oraz rejestrowania zapłaty. Comarch Retail to również:

- » Optymalne zagospodarowanie ilości towarów w magazynach poszczególnych oddziałów i na półkach sklepowych,
- » Profesjonalna i szybka obsługa klienta przy stanowisku kasowym – intuicyjne narzędzie w postaci prostego interfejsu dotykowego POS (Point of Sale),
- » Eliminacja błędów i usprawnienie pracy dzięki zautomatyzowaniu poszczególnych procesów inwentaryzacji,
- » Zcentralizowane zarządzanie siecią sklepów i dostęp do aktualnych, precyzyjnych danych spływających z poszczególnych sklepów do centrali firmy, centralne zarządzanie ceną i promocją,
- » Ulepszenie komunikacji i obiegu informacji między oddziałami, zarządzanie obiegiem dokumentów i modelowanie procesów biznesowych.

ANALIZY LOGISTYCZNE

Narzędzie **Business Intelligence** analizuje dane sprzedażowe w wielu przekrojach i perspektywach np:

- » Analiza przychodów i zysków,
- » Kontrola i analiza dokumentów (handlowe i magazynowe), ofert i zamówień,
- » Śledzenie ilości i wartości towarów w magazynie oraz ich przesunięcia, rotacja towarów i ilości dni sprzedaży,
- » Kompleksowe raporty związane z transakcjami sprzedaży towarów uwzględniające rabaty i promocje.



CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT (CRM)

Całościowe wsparcie, jakie daje CRM, zarówno w zakresie działań przedsprzedażowych, jak i posprzedażowych, przyczynia się do dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa i profesjonalnej obsługi kontrahentów.

To klienci przynoszą firmie zyski i żaden menadżer nie ma wątpliwości co do tego, że należy dbać o partnerskie relacje z nimi. Liczy się obustronna, skuteczna komunikacja – zarówno w procesie pozyskiwania nowych klientów, jak i podtrzymywania relacji z obecnymi.

Doświadczenie pokazuje, że pozyskanie nowego klienta jest często nawet kilka razy droższe niż utrzymanie obecnego. Łatwiejsze zatem i tańsze dla przedsiębiorstwa jest podtrzymanie dobrych relacji z dotychczasowymi klientami, niż koncentrowanie kluczowych zasobów firmy na zdobywaniu nowych.

W zarządzaniu relacjami z klientami sprawdza się zasada Pareto, która pokazuje, że w zdecydowanej większości przypadków około 80 proc. przychodów ze sprzedaży jest generowane jedynie przez 20 proc. klientów.

PROCESY BIZNESOWE WSPIERANE PRZEZ CRM:

Definiowanie klienta:

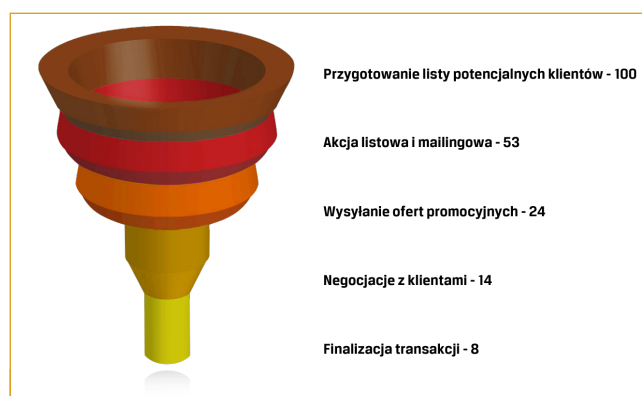
- » Tworzenie bazy prospektów (potencjalni klienci), klientów oraz kontrahentów,
- » Analiza preferencji klientów,
- » Segmentacja i targetowanie oferty do odpowiednich klientów,
- » Archiwizacja kontaktów z klientami.

Działania marketingowe:

- » Planowanie kampanii marketingowych (np. e-mail marketing, akcje telemarketingowe),
- » Zarządzanie promocjami,
- » Zarządzanie projektami marketingowymi.

Sprzedaż:

- » Zarządzanie bazą produktów (ceny, zestawy produktów, konfiguracje),
- » Badanie potrzeb rynku,
- » Zarządzanie pracą zespołów sprzedażowych,
- » Zarządzanie wizytami przedstawicieli handlowych,
- » Wsparcie działań przedstawicieli handlowych pracujących w terenie poprzez urządzenia mobilne,
- » Obsługa zapytań i zamówień.



Lejek sprzedaży pozwala analizować liczbę kontrahentów w poszczególnych etapach kampanii

Obsługa posprzedażowa:

- » Zapis zapytań posprzedażowych,
- » Zapis i monitoring gwarancji, kontraktów,
- » Obsługa reklamacji,
- » Serwis.

KORZYŚCI Z WYKORZYSTANIA CRM:

- » Umożliwienie stałej kontroli wszelkich relacji biznesowych, jakie przedsiębiorstwo nawiązuje ze swoimi kontrahentami,
- » Uatrakcyjnienie i odpowiednie dopasowanie oferty do klienta dzięki stosowaniu i monitorowaniu narzędzi marketingowych i promocyjnych.

Korzyści na poziomie strategicznym:

- » Zwiększenie satysfakcji klientów,
- » Mniejsza liczba skarg i reklamacji,
- » Zwiększenie lojalności klientów i w efekcie zwiększenie wolumenu sprzedaży.

Korzyści na poziomie operacyjnym:

- » Zwiększenie skuteczności działania sprzedawców (dzięki automatyzacji i racjonalnemu planowaniu ich pracy),
- » Zwiększenie efektywności kampanii reklamowych i promocyjnych (poprzez ograniczenie działań nieprzynoszących oczekiwanych rezultatów),
- » Uporządkowanie informacji wewnątrz firmy i uzyskanie do nich łatwiejszego dostępu.

Korzyści w odniesieniu do nowych klientów:

- » **Maksymalizacja efektywności kampanii marketingowych i promocyjnych** poprzez stosowanie odpowiednich narzędzi, planowanie i monitorowanie celów (lejek sprzedaży), przydzielanie zasobów, kontrolę budżetu,
- » **Możliwość podejmowania działań korygujących.**

Korzyści w odniesieniu do dotychczasowych klientów:

- » **Zwiększenie satysfakcji klientów**, a w efekcie zwiększenie wolumenu sprzedaży,
- » **Dostęp dla wybranych pracowników do ewidencji kontaktów, rozmów, historii konwersacji** poprzez automatyczne podpinanie e-maili, historii przeprowadzonych wizyt, synchronizację kalendarzy w terminarzu z poziomu Microsoft Outlook,
- » Możliwość śledzenia upodobań i preferencji zakupowych klientów, co umożliwia **ściśle targetowanie oferty**, budowanie określonych promocji skierowanych do konkretnej grupy odbiorców,
- » **Zwiększenie lojalności klientów** – możliwość stałej kontroli wszelkich relacji, jakie przedsiębiorstwo nawiązuje ze swoimi kontrahentami,
- » **Tworzenie harmonogramu wizyt handlowych,**
- » **Monitorowanie wykonania planów sprzedażowych.**

Korzyści w odniesieniu do pracowników:

- » **Ocena efektywności prowadzonych z klientami działań** dzięki funkcji zarządzania czasem pracy pracownika, opartej na definiowalnych zadaniach, gromadzonych w terminarzu pracownika,

- » Moduł umożliwia **nawiązanie bliskiego kontaktu z klientem,**
- » Wsparcie procesu **budowania więzi z firmą** oraz **lojalność wobec marki.**

System CRM oraz wykorzystanie raportów Business Intelligence powodują, że przedsiębiorstwo jest w stanie na bieżąco śledzić, jakie produkty i do jakiej grupy docelowej sprzedają się najlepiej w danym regionie. Istnieje również możliwość monitorowania upodobań wybranych klientów, co umożliwia ściśle targetowanie oferty, budowanie określonych promocji skierowanych do konkretnej grupy odbiorców, np. w danym regionie. CRM jest więc z jednej strony nazwą modułu oprogramowania do zarządzania, a z drugiej filozofią działania skupioną na kliencie.

Korzyści z wdrożenia oprogramowania CRM rosną, gdy jest ono zintegrowaną częścią systemu ERP. Wówczas strategia CRM może być wbudowana w globalną strategię firmy. Taki model pozwala na budowanie i utrzymywanie relacji z klientem na każdym etapie współpracy z nim, umożliwia również zarządzanie procesami biznesowymi w organizacji oraz elektroniczny obieg dokumentów, co powoduje znaczący wzrost efektywności pracy wszystkich działów.



ZARZĄDZANIE PRODUKCJĄ

Profesjonalna obsługa działań związanych z produkcją to nie tylko zarządzanie procesami produkcyjnymi, ale także optymalizacja działań przedprodukcyjnych (np. zapewnienie dostępności surowców czy półproduktów wymaganych w procesie produkcyjnym) oraz wsparcie procesów poprodukcyjnych (np. odpowiednie rozlokowanie produktów na magazynie, obsługa serwisu urządzeń).

Firmy produkcyjne działają na podstawie różnych modeli produkcji. Może to być prosta kompletacja, działalność w oparciu o projekty, zaawansowana technologicznie produkcja seryjna lub jednostkowa. Sprawne zarządzanie procesem planowania, realizacji i rozliczania produkcji pozwala na efektywne produkowanie wyrobów wysokiej jakości.

ETAPY PROCESU PRODUKCJI I KORZYŚCI:

1. Definiowanie technologii wytworzenia produktu:

Technologie stanowią zestaw informacji, wyczerpująco określających parametry wchodzące w skład procesu produkcji konkretnego produktu lub kilku produktów:

- » W ramach technologii definiowane są operacje produkcyjne, dla których można określić parametry technologiczne oraz przypisywać im surowce i zamienniki surowców, półprodukty oraz produkty,
- » Możliwe jest tworzenie wielu wersji technologii (np. dla różnych grup kontrahentów), a także łączenie kilku technologii w celu otrzymania produktu o wybranych parametrach.

2. Harmonogramowanie produkcji:

Planowanie automatyczne

- » Możliwość wykorzystania wielu metod planowania produkcji, w zależności od potrzeb firmy i wymagań projektu,
- » Generowanie terminów na wykonanie operacji produkcyjnych z uwzględnieniem kalendarza zasobów,

- » Możliwość planowania od wskazanego terminu i na wskazany termin (planowanie wstecz),
- » Uzależnienie czasu czynności planowanych od ilości podpiętych zasobów,
- » Generowanie rezerwacji na surowce, a w przypadku ich braku – na zamienniki,
- » Raportowanie konfliktów w przypadku braku możliwości terminowego wykonania operacji,
- » Generowanie kart pracy na podstawie planu produkcji.

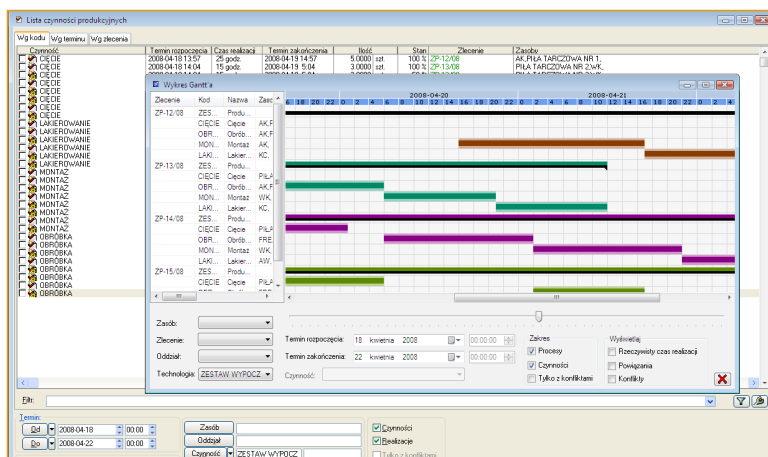
Planowanie ręczne

- » Modyfikacja czasu planowanego operacji na wykresie Gantta (metodą drag-and-drop),
- » Raportowanie zajętości zasobów produkcyjnych i ich przepinanie między zleceniami,
- » Automatyczne przeliczanie i przeplanowywanie czynności powiązanych z czynnością modyfikowaną przez użytkownika.

Comarch CDN XL wraz z narzędziem Business Intelligence pozwalają osobom zarządzającym przedsiębiorstwem na pełną kontrolę i dostęp do zawsze aktualnych informacji w postaci czytelnych tabel, wykresów i map. Wpływa to bezpośrednio na podejmowanie trafnych decyzji i pozwala natychmiast reagować na wszelkie nieprzewidziane w planie okoliczności.

Wykres Gantta.

System Comarch CDN XL wspiera proces planowania produkcji wpasowując się w zdefiniowane okresy planistyczne bądź dobierając czas realizacji poszczególnych etapów, czy też rezerwując wszystkie zasoby produkcyjne niezbędne do wykonania zlecenia.



4. Realizacja produkcji, nadzór i raportowanie:

- » Możliwość rejestrowania wykonania całej czynności produkcyjnej lub tylko jej części,
- » Możliwość nadzoru i raportowania przebiegu produkcji,
- » Możliwość podglądu czynności i ich realizacji dla wskazanego pracownika, brygady, w określonym przedziale czasu itd,
- » Prezentacja planu i realizacji produkcji w postaci graficznej – wykresu Gantta, z możliwością jego filtrowania, podobnie jak na harmonogramie czynności,
- » Możliwość symulacji kosztu produktu na podstawie raportu kosztów,
- » Bieżące raportowanie i kontrola produkcji,
- » Prosty interfejs do realizacji produkcji, obsługiwany za pomocą ekranów dotykowych.

5. Rozliczanie produkcji:

- » Możliwość szczegółowego rozliczania produkcji,
- » Precyzyjne określenie kosztu wytworzenia uzyskanego produktu,
- » Rozliczanie zleceń produkcyjnych może odbywać się według cen ewidencyjnych lub rzeczywistych,
- » Możliwość księgowania dokumentów RW i PW. Użytkownik ma dostęp do dokumentów, które są związane z danym zleceniem, np. może sprawdzić, czy i kiedy zostało wygenerowane zamówienie zakupu.

MODUŁ KOMPLETACJA

- » Możliwość definiowania wielu receptur dla konkretnego wyrobu,
- » Obsługa zwrotów surowców oraz przyjęcie produktów ubocznych lub odpadów ze zlecenia kompletacji,
- » Rozliczenie zarówno zasobów materiałowych, jak i usług,
- » Automatyczne wyliczanie kosztów związanych z wytworzonymi na tym zleceniu wyrobami gotowymi,
- » Możliwość podglądu aktualnych stanów magazynowych, rezerwacji oraz zamówień.

MODUŁ PROJEKTY:

- » Możliwość zarządzania dokumentami w ramach projektów,
- » Ewidencjonowanie prowadzonych przetargów i współpraca z aplikacjami kosztorysowymi. Dzięki temu osoby nadzorujące mogą jeszcze skuteczniej kontrolować realizację poszczególnych etapów procesu,
- » Możliwość nie tylko wygenerowania własnego kosztorysu danego zlecenia, ale także importu kosztorysów z zewnętrznych aplikacji (np. dane z pliku programów kosztorysowych Norma Pro oraz Zuzia).



FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ

Oprogramowanie finansowo-księgowe na przestrzeni lat stało się narzędziem wykorzystywanym nie tylko do obowiązkowej ewidencji zdarzeń gospodarczych, ale przede wszystkim do kompleksowej analizy sytuacji całej firmy.

W obszarze finansów i księgowości szczególnie istotna jest możliwość przeprowadzania zaawansowanych analiz finansowych, zarówno w odniesieniu do danych historycznych, jak i na zasadzie prognoz. Tego typu analizy mogą być tworzone z wykorzystaniem modułu Business Intelligence. Niezbędne jest także wykorzystanie możliwości, jakie dał rozwój Internetu. W systemie Comarch CDN XL możliwe jest **automatyczne pobieranie kursów walutowych NBP** czy **internetowa współpraca z bankami**. Oprogramowanie jest także dostosowane do szybko rozwijających się nowych produktów finansowych (leasing, lokaty nocne itp.).

Ważną rolę w systemie pełni szczegółowa analiza kosztów, w różnych ujęciach i różnych perspektywach. System posiada profesjonalne narzędzia do zarządzania księgowością, przepływami finansowymi i środkami trwałymi.

Dla pracowników i osób zarządzających działem księgowości system Comarch CDN XL to także:

- » Pewność stabilnej pracy z wydajnym narzędziem, zawsze w zgodzie z obowiązującymi przepisami prawa (np. Ustawą o Rachunkowości, Ustawą o podatku od towarów i usług oraz rozporządzeniami wykonawczymi),
- » Komputerowa obsługa księgowości w firmach, zgodnie z zasadami prowadzenia ksiąg rachunkowych na podstawie zakładowego planu kont, ustawy o rachunkowości, a także Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR/MSSF).

FINANSE

Efektywne zarządzanie finansami jest jednym z najważniejszych filarów strategii biznesowej każdej firmy.

W skład tego obszaru wchodzi:

- » **Kasa/Bank.** To skuteczne zarządzanie wpłatami, wypłatami oraz stanem należności i zobowiązań. Ewidencja prowadzona jest w obrębie rejestrów kasowych/bankowych. Wspiera również użytkownika w zakresie płatności dokonywanych z udziałem kart płatniczych.
- » **Rozliczenia i rozrachunki.** Umożliwiają skuteczne zarządzanie należnościami oraz zobowiązaniami i dbanie o płynność finansową. Dają możliwość dokładnego śledzenia historii transakcji

i rozliczeń z kontrahentem, jak również wglądu w obroty, stany kont na dowolny dzień roku obrotowego, z uwzględnieniem dowolnego okresu.

- » **Obsługa lokat.** Kompleksowa obsługa różnego typu lokat: nocnych (overnight), terminowych, odnawialnych, nieodnawialnych oraz walutowych. System pozwala m.in. na ręczne lub automatyczne złożenie i zamknięcie lokaty, a także umożliwia automatyczne wygenerowanie odsetek powiązanych z daną lokatą.
- » **Wymiana danych z bankiem.** Umożliwia eksportowanie poleceń przelewów do plików tekstowych oraz importowanie wyciągów dostarczanych przez bank w postaci plików. Powszechnie stosowane formaty, takie jak Elixir-0 i SWIFT MT940 mogą być swobodnie definiowane przez użytkownika, na podstawie specyfikacji dostarczonej przez bank.

ANALIZY PŁATNOŚCI

Analiza danych związanych z płatnościami ma istotne znaczenie dla zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa. Obszar Płatności w module Business Intelligence umożliwia raportowanie i analizę zarówno już rozliczonych płatności, jak i nierozliczonych należności i zobowiązań firmy oraz pozwala na:

- » **Kontrolę historycznych rozliczeń** rejestrowanych w systemie Comarch CDN XL (np. stan należności od odbiorców na wybrany dzień, raport informujący o terminowości wpłat dla danego kontrahenta), a także na bieżącą kontrolę należności i zobowiązań (np. raport pokazujący należności przeterminowane o 60 dni),
- » **Przewidywanie wpłat i wypłat** za dany okres w przyszłości przy wykorzystaniu danych historycznych i sezonowych.

Kontrola rotacji należności i zobowiązań w firmie staje się bardziej przejrzysta i skuteczna.

KSIĘGOWOŚĆ

Moduł Księgowość przeznaczony jest do komputerowej obsługi księgowości w firmach, zgodnie z wymaganiami stawianymi przez Ustawę o Rachunkowości, a także regulacje międzynarodowe, tj. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości/Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF), w oparciu o zasady rachunkowości przyjęte w jednostce obejmujące w szczególności zakładowy plan kont.

System umożliwia wstępne ujęcie zapisów księgowych do tzw. buforów księgowych, w których zapisy podlegają weryfikacji i mogą być modyfikowane. Po przeniesieniu z bufora do księgi głównej zapis, zgodnie z obowiązującym prawem, staje się zapisem trwałym, niemodyfikowalnym, a jego korygowanie pozostawia trwały ślad w dokumentacji księgowej.

W skład tego modułu wchodzi:

- » **Księga główna.** Prowadzona jest w podziale na okresy obrachunkowe definiowane przez użytkownika systemu, który ma także równoległy dostęp do danych z okresu bieżącego oraz z okresów ubiegłych.
- » **Plan kont.** Umożliwia zbudowanie wielopoziomowego planu kont dostosowanego do potrzeb jednostek gospodarczych działających na rynku polskim oraz na rynkach zagranicznych. Dostarcza informacji o obrotach i saldach, dając tym samym podstawę do sporządzenia obowiązkowych sprawozdań finansowych.
- » **Wielowalutowość.** Transakcje zagraniczne wyrażone w walucie obcej można ewidencjonować na kontach księgowych dualnie, w walucie systemowej oraz w walucie obcej. System automatycznie nalicza zrealizowane różnice kursowe. Pozwala na wycenę aktywów, pasywów wyrażonych w walucie obcej, której wynikiem jest naliczenie tzw. niezrealizowanych różnic kursowych na koniec miesiąca, kwartału, okresu obrachunkowego. Umożliwia również wycenę środków pieniężnych wyrażonych w walucie obcej według metody FIFO lub LIFO.
- » **Ewidencja pomocnicza.** Umożliwia ewidencję dokumentów źródłowych oraz wspomaga księgowania dokonywanych

w dziennikach księgowych. Obejmuje: dokumenty handlowe, magazynowe, rejestry VAT, raporty kasowe, bankowe, rejestr kart płatniczych, księgę inwentarzową, księgowania okresowe. Dokumenty wprowadzone do ewidencji pomocniczej można automatycznie księgować przy pomocy tzw. schematów księgowych do wskazanych w schematach dzienników księgowych. Efektem księgowania są zapisy księgowe (dekrety).

- » **Rejestry VAT.** Ewidencja pozwalająca na prowadzenie rejestrów VAT, określenie obowiązku podatkowego zgodnie z obowiązującymi przepisami w sposób umożliwiający sporządzenie deklaracji VAT. Rejestr tworzony jest automatycznie w oparciu o dokumenty handlowe wprowadzone w systemie, istnieje również możliwość wprowadzenia faktur VAT w sposób uproszczony – bezpośrednio do rejestrów VAT.
- » **Schematy księgowe.** Umożliwienie definiowania szablonów księgowych, automatyzujących powtarzalne czynności. Dzięki temu istnieje możliwość automatycznego księgowania różnego rodzaju dokumentów (m.in. faktur, dokumentów magazynowych, dokumentów SAD, raportów kasowych/bankowych, list płac, kosztów własnych sprzedaży) do odpowiednich dzienników częściowych wraz z kontrolą poprawności zapisów.
- » **Księgowania okresowe.** Pozwalają na automatyzację prac w księgowości związanych z cyklicznym wykonywaniem księgowych: miesięcznych, kwartalnych, rocznych itp. Najczęściej wykorzystywane są na koniec miesiąca do rozliczenia kosztów oraz podatku VAT, jak również do przeksięgowania przychodów, kosztów na wynik finansowy.



Numer	Dokument	Data	Konto winien	Konto ma	Kwota winien	Kwota ma	Opis
[BUFOR]ZAKUP/08/02/2		2008-02-03			139.77	139.77	SZK_PZ_TRANSAKCJA2
[BUFOR]ZAKUP/08/02/3		2008-02-03			139.77	139.77	SZK_PZ_TRANSAKCJA2
[BUFOR]SPRZE/08/02/1	FS-1/08	2008-02-03			80.52	80.52	FS-1/08 ELTA
[BUFOR]SPRZE/08/02/2	FSL-3/08	2008-02-03			8.54	8.54	FSL-3/08 BABER
[BUFOR]MAGAZ/08/02/1	MM-1/08	2008-02-03			100.00	100.00	MM-1/08
[BUFOR]ZAKUP/08/02/6		2008-02-03			1,554.00	1,554.00	(A)FZ-1/08
[BUFOR]SPRZE/08/02/3	FS-6/08	2008-02-03			1,096.78	1,096.78	FS-6/08
[BUFOR]ZAKUP/08/02/8	(S)FZ-5/08	2008-02-03			170.52	170.52	(S)FZ-5/08 BABER-HURT
[BUFOR]SPRZE/08/02/4	FSL-2/08	2008-02-03			61.00	61.00	FSL-2/08 ABA
[BUFOR]SPRZE/08/02/5	FSL-8/08	2008-02-05			2,710.84	2,710.84	FSL-8/08 BABER-HURT

Lp	Konto winien	Konto ma	Kwota winien	Kwota ma	Opis
1		201-01 BABER	0.00	354.00	(A)FZ-1/08
2	221-01		154.00	0.00	(A)FZ-1/08
3	404-01		280.00	0.00	(A)FZ-1/08
4	401-02		420.00	0.00	(A)FZ-1/08
5	506	490	280.00	280.00	(A)FZ-1/08
6	501	490	420.00	420.00	(A)FZ-1/08

Dane księgowe mogą być wprowadzane do bufora, w którym do momentu zatwierdzenia dekretacji można je modyfikować.

- » **Zestawienia księgowe.** Pozwalają na sporządzenie sprawozdań budowanych w oparciu o informacje zapisane w ewidencji księgowej, tj. zestawieniu obrotów i sald kont księgi głównej i pomocniczej. Umożliwiają to sporządzenie sprawozdań obligatoryjnych oraz zestawień dodatkowych związanych ze specyfiką danej jednostki.
- » **Deklaracje podatkowe,** np. VAT-7, VAT-UE i inne.

ANALIZY KSIĘGOWE

Moduł Księgowość daje możliwość pełnej analizy obrotów i sald na kontach księgowych oraz tworzenia zestawień księgowych definiowanych przez użytkownika:

- » **Możliwość raportowania obrotów i sald na kontach księgowych** za dowolny okres w podziale na miesiące, kwartały, lata itd. Obroty i salda mogą być również analizowane w zależności od typu konta (bilansowe, wynikowe, pozabilansowe), wybranej klasy kont czy waluty zapisów,
- » Dzięki narzędziom Business Intelligence dane znajdują szersze wykorzystanie, niż tylko obowiązkowa ewidencja zdarzeń gospodarczych. Zyskują one wartość w świetle rachunkowości zarządczej, stając się bazą do podejmowania decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa. Comarch Business Intelligence jest więc nieocenionym narzędziem nie tylko dla księgowych ale przede wszystkim dla audytorów i dyrektorów finansowych w każdej firmie.

ŚRODKI TRWAŁE

Moduł umożliwia prowadzenie ewidencji środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz wyposażenia (tzw. składników niskocennych).

W skład tego obszaru wchodzi:

- » **Ewidencja składników majątku trwałego.** Podstawą ewidencji majątku trwałego są księgi inwentarzowe czyli wykaz składników majątku trwałego wykorzystywanych w przedsiębiorstwie. Ewidencja wszystkich zdarzeń związanych ze środkiem trwałym/wartością niematerialną i prawną odbywa się na podstawie stosownych dokumentów, np. przyjęcie składnika majątku trwałego – dokument OT, zwiększenie lub zmniejszenie wartości – dokument MW, likwidacja składnika majątku trwałego – dokument LT, amortyzacja – dokument AM, zmiana osoby odpowiedzialnej – dokument ZO,
- » **Amortyzacja składników majątku trwałego.** Odpisy amortyzacyjne mogą być naliczane automatycznie w okresach wskazanych przez użytkownika. Wielkość wygenerowanych odpisów zależy od wskazanej w księdze inwentarzowej metody oraz stawki. Składniki majątku można amortyzować dwutorowo, tj. w ujęciu bilansowym (według Ustawy o Rachunkowości lub według MSR/MSSF) oraz podatkowym,
- » **Plan amortyzacji.** Umożliwia wykonanie planu amortyzacji oraz zestawienie odpisów planowanych i rzeczywistych,
- » **Dynamiczne raportowanie.** Pozwala na uzyskanie szczegółowych informacji dotyczących wskazanych środków trwałych, z możliwością określenia zakresu analiz na podstawie rozbudowanej listy parametrów.

HUMAN RESOURCES (HR)

Zarządzanie zasobami ludzkimi to zarządzanie najbardziej wartościowymi aktywami organizacji – pracującymi w niej ludźmi, którzy indywidualnie i zbiorowo przyczyniają się do realizacji jej celów.

Obszar HR w Comarch CDN XL obejmuje zatrudnienie, rozwój i nagradzanie ludzi w organizacjach oraz kształtowanie właściwych relacji między kadrą kierowniczą a pracownikami.

Funkcjonalność w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi jest zgrupowana w następujących obszarach:

- » Płace i Kadry,
- » System ocen pracowników/Pulpit Pracownika,
- » Informacje pracownicze,
- » Karty pracy,
- » RCP (Rejestracja Czasu Pracy),
- » System ewidencji nieobecności.

FUNKCJE MODUŁU PŁACE I KADRY:

- » Obsługa procesu kadrowo-płacowego – od przyjęcia pracownika, poprzez wszelkie operacje dotyczące jego rozliczeń, aż do rozwiązania umowy o pracę i wyrejestrowania go z ubezpieczeń,
- » **Wsparcie definiowania elementów wynagrodzeń**, uzależniania ich wysokości od czasu pracy, nieobecności lub stażu pracy,
- » Wysyłanie deklaracji ZUS do programu **Płatnik**,
- » Wysyłanie deklaracji PFRON oraz SodiROffline,
- » Wysyłanie e-deklaracji podatkowych na serwery Ministerstwa Finansów,
- » **Rozliczanie m.in. umów cywilno-prawnych i rozliczenie właścicieli** – modul ten posiada także całą gamę deklaracji składanych do ZUS i urzędu skarbowego,
- » Przygotowanie wypłaty gotówkowej i przelewów na rachunki bieżące pracowników,
- » Automatyczna informacja o kosztach wynagrodzeń,
- » **Wydruki deklaracji podatkowych**; dostępne są również np. umowa o pracę, świadectwo pracy, lista pracowników pełna/skrócona, lista pracowników przyjętych i zwolnionych w zadanym okresie, raporty o badaniach okresowych, nieobecnościach, karty pracy, struktury zatrudnienia i inne,
- » Zgodność z aktualnymi przepisami prawa.

Dostęp do aplikacji Pulpit Pracownika odbywa się przez przeglądarkę WWW. Użytkownik sam decyduje, w jakim języku wyświetli się interfejs aplikacji.

DODATKOWE FUNKCJE OBSZARU HR:

- » System umożliwia **dokonanie oceny pracowników** oraz przeprowadzenie ankiet dzięki specjalnej aplikacji,
- » Możliwość szybkiego dostępu do danych pracownika i danych płacowych,
- » Możliwość określenia czasu poświęconego przez pracowników na konkretne zadania (funkcja przydatna np. przy rozliczaniu projektów),
- » Moduł rejestracji czasu pracy (RCP) – rejestrator **zapisuje momenty wejść i wyjść pracownika** i wskazuje mu, bądź jego przełożonemu pozostały do przepracowania czas w danym dniu, poprzez porównywanie do przypisanej każdemu pracownikowi normy czasu pracy,
- » Aplikacja pozwala na planowanie, zatwierdzanie, rejestrowanie i raportowanie nieobecności pracowników w zadanych okresach czasu.

Podstawą dobrze zaprojektowanej polityki personalnej jest kompleksowa analiza systemu zarządzania personelem w firmie, jak również przegląd posiadanego potencjału ludzkiego, co pozwoli na umiejętne wykorzystanie posiadanych zasobów ludzkich i pomoże w walce konkurencyjnej.

Jesteś zalogowany jako: **Joanna Ilona Babieška** Wyloguj

Pulpit pracownika

Terminarz | Ocena okresowa | Ankiety | Telefony | CRM

Oceniany: **Zama Robert Jan**

Okres oceny: **II kwartał 2010** Termin rozpoczęcia: **1990-04-01** Wynik oceny: **50.99**
 Ocenający: **Babieška Joanna Ilona** Termin zakończenia: **2010-06-29**

PowerOff | Zapisz | Zatwierdź | Drukuj | PDF | XLS

Ocena		Notatki			
Kompetencje			Waga	Ocena	Ważność
Lp.	Treść	Opis			
1	Bezawaryjność działań	Sprawnie rozwiązuje postawione problemy; nie wymaga kontroli ze strony innych osób.	10,00	A	1,40%
2	Umiejętność pracy zespołowej	Potrafi współpracować z innymi członkami zespołu; chętnie pomaga innym	10,00	B	1,16%
3	Elastyczność	Dostosowuje się do zmian; w razie potrzeby podejmuje się realizacji niezaplansowanych działań	8,00	A	1,12%
4	Zaangażowanie	Chętnie podejmuje się i realizuje zadania; w razie możliwości chętnie zastępuje innych	8,00	A	1,12%
5	Obowiązkowość	Maksymalnie wykorzystuje czas pracy, dotrzymuje terminów	7,00	A	0,98%
			Ocena:	5.76	5.76%
Zadania			Waga	Ocena	Ważność
Lp.	Treść	Opis			
1	Realizacja targetu sprzedaży	Sprzedzić kwartałnie w wysokości 150 000 zł	10,00	B	2,00%
2	Skuteczna kampania promocyjna	Pozyskanie 30 nowych klientów w ramach kampanii promocyjnej	9,00	B	1,80%
3	Obniżenie ilości reklamacji	Spadek ilości reklamacji do 2% transakcji sprzedaży	6,00	A	1,44%
			Ocena:	5.24	5.24%

RAPORTOWANIE I ANALIZOWANIE

Aby sprawnie zarządzać firmą i podejmować właściwe decyzje biznesowe, konieczne jest bieżące monitorowanie aktualnej kondycji firmy. System Business Intelligence powstał nie tylko z myślą o osobach zarządzających przedsiębiorstwem, ale jest również dedykowany zwykłemu pracownikom. Business Intelligence dostarcza bowiem wiarygodnych informacji, niezbędnych do monitorowania i zarządzania procesami, za które są odpowiedzialni.

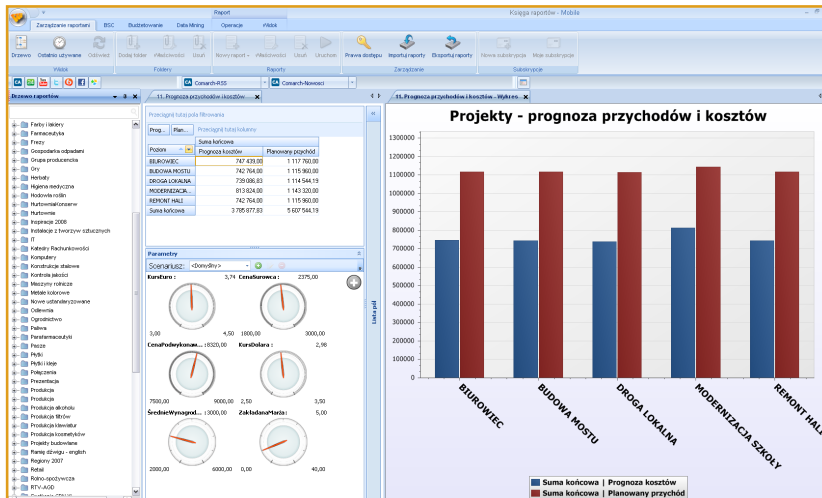
ANALIZY W POSZCZEGÓLNYCH OBSZARACH:

W systemie Comarch CDN XL istnieje możliwość skorzystania z gotowych analiz bądź definiowania własnych, zgodnych ze specyfiką działania firmy. Poniżej prezentowane są standardowe obszary, w ramach których system ma możliwość tworzenia analiz i raportów.

- » **Data Mining** – daje możliwość odnajdywania ukrytych zależności między danymi i prognozowania przyszłych wartości, np.:
 - » **Analiza koszyka** zakupów klientów,
 - » **Prognoza sprzedaży** pozwala optymalizować zarządzanie zakupami, dostawami oraz innymi zasobami w przedsiębiorstwie,
 - » Segmentacja klientów polega na wyróżnieniu grup kontrahentów na podstawie wskazanych charakterystyk (wielkość sprzedaży, branża itd.),
- » **Logistyka** – umożliwia **kompleksowe raportowanie danych związanych z transakcjami** sprzedaży towarów i usług wraz z uwzględnieniem rabatów i promocji, stanów i ruchów magazynowych, transakcji zamówień, ofert oraz zakupów,
- » **CRM** – umożliwia analizowanie efektywności w poszczególnych etapach kampanii marketingowej oraz **kontrolowanie przychodów, kosztów i ilości sprzedawanych towarów w ramach kampanii**. Analiza pozwala na uzyskanie precyzyjnej informacji wykorzystywanej zarówno przez sprzedawców, jak i osoby zarządzające całym procesem strategii marketingowej,
- » **Wyniki operacyjne** – dostęp do informacji na temat przychodów i kosztów, zarówno całej firmy, jak i jej pododdziałów. Na podstawie dokumentów handlowych system dzieli transakcje na kosztowe, niekosztowe, przychodowe i nieprzychodowe, pozwalając na raportowanie specyficznych kategorii finansowych, tzw. nie-kosztów. Daje to **pełen obraz zawsze aktualnych wyników finansowych firmy** i znacznie ułatwia planowanie i rozliczenia podatkowe,
- » **Płatności** – analiza danych ma istotne znaczenie dla **zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa**. Obszar Płatności umożliwia raportowanie i analizę zarówno już rozliczonych płatności, jak i nierozliczonych należności i zobowiązań firmy. Pozwala także na dokładną kontrolę historycznych rozliczeń (np. stan należności odbiorców na wybrany dzień, raport informujący o terminowości wpłat dla danego kontrahenta), a także na bieżącą kontrolę należności i zobowiązań (np. raport pokazujący należności przeterminowane o 60 dni),



- » **Księgowość** – daje możliwość pełnej analizy obrotów i sald na kontach księgowych oraz tworzenia zestawień księgowych definiowanych przez użytkownika. Obroty i salda mogą być analizowane w zależności od typu konta (bilansowe, wynikowe, pozabilansowe), wybranej klasy kont, waluty zapisów. Jednocześnie użytkownik ma wgląd w zestawienia księgowe tworzone w systemie Comarch CDN XL, np. w bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych. **Dane z modułu Księgowość, dzięki narzędziom Business Intelligence zyskują wartość w świetle rachunkowości zarządczej, stając się bazą do podejmowania decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa,**
- » **Produkcja** – umożliwia uzyskanie pełnej informacji na temat zleceń produkcyjnych, poszczególnych etapów procesu produkcyjnego oraz czasochłonności wykonania operacji przy wykorzystaniu odpowiednich zasobów w przedsiębiorstwie. **Szczegółowe analizy produkcji pozwalają na monitorowanie każdego, nawet najdrobniejszego elementu całego procesu.** Dzięki temu zarządzający mogą szybko zareagować na wszelkie usterki techniczne poszczególnych maszyn, odchylenia od planu czy inne czynniki mogące obniżyć rentowność firmy. Wpływa to wprost na podejmowanie trafnych decyzji i pozwala natychmiast reagować na wszelkie nieprzewidziane w planie okoliczności.



Analiza What-If pozwala na zasymulowanie zdarzeń zachodzących w przedsiębiorstwie.

Za pomocą dwóch suwaków graficznych użytkownik może prześledzić prognozę danego scenariusza biznesowego. Analiza What-If pozwala uwzględnić różne scenariusze wydarzeń, zarówno te optymistyczne jak i pesymistyczne, dzięki czemu prowadzone symulacje mogą być bardziej zaawansowane, a analiza może być wykorzystana w dowolnym obszarze przedsiębiorstwa. Podstawowa korzyść to możliwość skutecznej oceny potencjalnych szans i ryzyk, które mogą wystąpić w działalności przedsiębiorstwa.

- » **Wizyty i transport** – obszar ten pozwala na dokładną analizę wysyłki paczek i dokumentów oraz wizyt handlowych i wydatków pracowników. W ramach niego użytkownik może m.in. przeprowadzić analizę wysłanych firmowych dokumentów i paczek z uwzględnieniem kryterium czasu konkretnego spedytora, rodzaju transportu itp. Dodatkowo wspomaga także CRM, analizując w bardzo precyzyjny sposób wizyty handlowców u klienta. Analizy tego typu dotyczyć mogą wielu czynników opisujących działania handlowe prowadzone w terenie, np. kosztów i przychodów, liczby ofert odrzuconych, czasu dojazdu itp. Synchronizacja obszaru Wizyty i transport z obszarem CRM jest także widoczna w obrębie analiz dotyczących pracowników, jak np. analiza ich wydatków na delegacje.

NAJPOPULARNIEJSZE ANALIZY I ICH ZASTOSOWANIE:

- » **Możliwość skutecznej oceny potencjalnych szans i ryzyk**, które mogą wystąpić w działalności przedsiębiorstwa. Symulacja scenariuszy biznesowych – **analiza What-If**. Wykorzystując suwaki, użytkownik może prześledzić prognozę danego scenariusza biznesowego, zarówno optymistycznego, jak i tego pesymistycznego,
- » **Określenie przyszłego zachowania klientów – analiza RFM**. Polega ona na grupowaniu informacji dotyczących kontrahentów firmy na podstawie poprzednich zachowań zakupowych. Celem raportu jest znalezienie i ocena najbardziej wartościowych dla przedsiębiorstwa klientów,
- » **Analiza ABC** – według zasady Pereto 20 proc. produktów (klientów) generuje 80 proc. przychodów. System taką relację obrazuje w przejrzysty sposób za pomocą prostego wykresu,
- » **Monitorowanie produktów przynoszących największą sprzedaż** czy też kontrahentów zalegających z najwyższymi należno-

ściami – wybór Top-n elementów. Raport ten prezentuje listę dziesięciu kontrahentów mających względem nas przeterminowane zobowiązania o największej wartości, zawiązując analizę do dowolnego okresu,

- » Czytelny sposób wizualizacji danych za pomocą tzw. lejka, obrazujący przebieg kampanii marketingowej w jej poszczególnych etapach,
- » **Rozbudowa mechanizmów rozsyłania raportów pod wskazany adres e-mail**. Możliwość rozsyłania zdefiniowanych raportów do adresatów poczty elektronicznej – tzw. **subskrypcja Comarch CDN XL**,
- » **Szybki dostęp do kluczowych analiz** dla menadżerów.

KORZYŚCI Z MODUŁU BUSINESS INTELLIGENCE:

- » **Kontrola każdego aspektu działalności przedsiębiorstwa**. Reagowanie na zmiany rynkowe i działania konkurencji, wykorzystywanie pojawiających się szans, eliminacja wąskich gardeł i w efekcie budowanie przewagi konkurencyjnej,
- » **Dostęp do zawsze aktualnych i dostarczanych na bieżąco informacji** pogrupowanych w raporty różnych w obszarów analitycznych: Logistyka, CRM, Wyniki operacyjne, Płatności, Księgowość, Produkcja, Wizyty i transport, Data Mining,
- » **Raporty elastycznie prezentowane w wielu układach i przekrojach**, obejmujące wszystkie procesy zachodzące w firmie, szybko dostępne, łatwe w interpretacji, prezentacji i przetwarzaniu.
- » **Automatyczne powiadomienia i alerty e-mail** o wszelkich nieplanowanych odchyleniach,
- » Wygodne narzędzie pracy dla osób przebywających poza biurem dzięki **łatwemu dostępowi do raportów za pomocą przeglądarki internetowej w urządzeniach mobilnych**.

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE

Zarządzanie strategiczne pozwala na określenie globalnych celów firmy. Przedsiębiorstwo z dobrze zdefiniowaną, przemyślaną i konsekwentnie realizowaną strategią nie tylko może skuteczniej zarządzać procesami operacyjnymi, które zyskują „wspólny mianownik”, ale także łatwiej dostosowywać się do zmieniających się warunków rynkowych.

System Comarch CDN XL został wyposażony w profesjonalne rozwiązania wspierające każdy element zarządzania strategicznego, czyli:

- » Definiowanie strategii – **Business Scorecard**,
- » Planowanie i stałą kontrolę stopnia realizacji strategii – **Budżetowanie**,
- » Wykrywanie odchyleń od stanu pożądanego i określanie ich przyczyn – **Business Intelligence**.

Business Scorecard to zestawienie, na które składa się od kilku do kilkunastu wskaźników pozwalających w każdym momencie określić efektywność całej działalności biznesowej firmy. Wskaźniki, o których mowa, nazywane są Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności (ang. KPI – Key Performance Indicators). Narzędzie pozwala na bieżąco monitorować wartość wskaźników i porównywać je do wartości pożądanej. Osoba zarządzająca może łatwo ocenić, czy dana wartość jest korzystna, ponieważ status wskaźnika, trend i kształt jego wykresu prezentowane są w czytelnej formie graficznej bezpośrednio na Karcie Wyników.

KORZYŚCI MODUŁU BUSINESS SCORECARD:

- » Monitoring wartości Kluczowych Wskaźników Efektywności,
- » Wykrywanie odchyleń, podejmowanie działań korygujących.

Narzędzie *Business Scorecard* umożliwia optymalizację działań firmy, wspierając procesy podejmowania strategicznych decyzji. Karta Wyników może być wyświetlona w formie czytelnego zestawienia w Księdze Raportów.

Business Scorecard daje możliwość skutecznego określenia efektywności działalności biznesowej firmy w każdej chwili, w zależności od:

- » Doboru kluczowych wskaźników (tzw. KPI),
- » Określenia mierzalnych celów, wartości, jakie powinna osiągnąć firma.

Funkcja **Budżetowania** porządkuje realizację strategicznych celów przedsiębiorstwa. Narzędzie jest łatwe w wykorzystaniu, dzięki czemu każdy uprawniony pracownik jest w stanie samodzielnie przygotować budżety.

KORZYŚCI MODUŁU BUDŻETOWANIE:

- » Łatwe tworzenie wielowariantowych budżetów, np. opartych na scenariuszach optymistycznych, realistycznych, pesymistycznych,
- » Stała kontrola stopnia realizacji budżetu,
- » Elastyczne zarządzanie uprawnieniami użytkowników – możliwe jest przydzielenie praw do odczytu, edycji lub akceptacji budżetów,
- » Ustalanie zróżnicowanych wag dla poszczególnych elementów budżetu,
- » Tworzenie budżetów kroczących, czyli budżetów przygotowanych na kilka kolejnych podokresów (np. miesiące, kwartałów).

	Wartość rzeczywista	Wartość oczekiwana	Status	Trend
Klient			●	↑
Nowi Klienci			●	↑
Nowi Klienci ilość	20,00	18,00	●	↑
Obecni Klienci			▲	↑
Klienci powracający procent	74,00%	90,00%	▲	↑
Finanse			▲	↓
Koszty			▲	↓
Koszty wartość	1 134 335,35 zł	1 080 000,00 zł	▲	↓
Należności			●	↑
Średni okres spływu należności	42,00	30,00	●	↑
Procesy wewnętrzne			●	↑
Magazyn			●	↑
Czas przygotowania wysyłki dni	2,70	2,80	●	↑
Jakość produktów			●	→
Procent zwrotów i reklamacji	2,00%	1,70%	●	→
Rozwój			●	→
Nowe rynki			▲	↑
Przychód nowe kanały sprzedaży	167 987,09 zł	170 000,00 zł	▲	↑
Informacja			●	↓
Czas oczekiwania na raporty godziny	,08	8,00	●	↓

INTERNET I MOBILNOŚĆ

Dynamika wzrostu rynku zakupów internetowych w Polsce jest najwyższa w całej Unii Europejskiej. Badania pokazują, że wraz z serwisami aukcyjnymi rynek e-commerce w Polsce wart jest już 17,6 mld zł. Z zakupów w sieci skorzystała dotąd jedna trzecia Polaków. Statystyczny internauta kupuje średnio 16 produktów rocznie.

Comarch stawia na różnorodność kanałów komunikacji z klientem, posiadając w swej ofercie narzędzia wspierające zarówno tradycyjne kanały sprzedaży (sprzedaż w sklepie lub sieci sprzedaży), jak i coraz bardziej popularne narzędzia e-commerce (sklepy internetowe, platformy B2B, sprzedaż mobilną, bezpośrednią u klienta).

INTERNETOWA PLATFORMA B2B

Pulpit Kontrahenta pozwala na zdalną obsługę sieci sprzedaży w modelu Business to Business. Każdy uprawniony przez administratora systemu klient za pomocą przeglądarki internetowej ma wgląd do publikowanej oferty. Taka funkcja umożliwia wygodne; składanie zamówień, reklamacji, monitorowanie stanu płatności, realizację zamówień, zgłoszeń reklamacyjnych, serwisowych czy produktowych. Takie podejście zmniejsza poziom ponoszonych kosztów obsługi poprzez przetrzucenie części działań bezpośrednio na klienta, powodując tym samym poprawę rentowności firmy.

Pulpit Kontrahenta pozwala na:

- » Zdalną obsługę każdego uprawnionego klienta dzięki:
 - » dostępowi do aktualnej oferty przez stronę WWW,
 - » możliwości złożenia zamówienia czy reklamacji poprzez Internet.
- » Możliwość obsługi i analizy hurtowej sieci sprzedaży poprzez:
 - » monitoring stanu płatności kontrahentów,
 - » realizację zamówień, rozpatrzenie zgłoszeń reklamacyjnych, serwisowych bądź produkcyjnych.

Donegal®

Wdrożenie Comarch CDN XL znacząco usprawniło naszą obsługę zamówień i sprzedaży. Bilans stanu towarów możemy wygenerować szybko i sprawnie, dodatkowo mamy pełną kontrolę rabatów i promocji (...) Zakupiliśmy prawie wszystkie moduły Comarch CDN XL, które w pełni zautomatyzowały naszą pracę. Dzięki systemowi szybko uzyskujemy informacje o sytuacji finansowej firmy, stanie realizacji zamówień oraz kontrolujemy cały proces logistyczny. – Donegal Sp. z o.o.

SKLEP INTERNETOWY

Comarch iSklep24 wspiera sprzedaż detaliczną w Internecie. Najważniejsze funkcje to:

- » Automatyczna synchronizacja z oprogramowaniem Comarch – sprawna komunikacja na linii system – sklep, **gwarancja zawsze aktualnych stanów magazynowych**,
- » **Promocja w internetowej galerii handlowej iMall24**,
- » Integracja z Allegro,
- » Mechanizmy **skutecznego pozycjonowania w Google**,
- » Integracja z InPost – wysyłka towarów za pomocą usługi Paczkomaty 24/7,
- » Współpraca z **porównywarkami cen**: Ceneo, Skąpiec, Nokaut, Okazje.info, Radar, Sklepy24,
- » **integracja z serwisami płatności internetowych**: Dotpay, PayPal, Płatności.pl, Przelewy24.pl, eCard, mTRANSFER, MultiTransfer,
- » Wielojęzyczność,
- » Raporty i statystyki sprzedaży.

Dodatkowo, Comarch iSklep24 umożliwia również uruchomienie sklepu internetowego z poziomu jednego z najpopularniejszych portali społecznościowych – Facebook. Taka funkcja jest dostępna bezpłatnie, w standardzie.

4myCar.pl

Cały czas rośnie liczba internautów odwiedzających mój sklep. Obecnie bezwzględna liczba niepowtarzalnych użytkowników (według danych Google Analytics) zwiększa się miesięcznie o 50–70 proc. (...) Oczywiście wraz ze wzrostem liczby odwiedzających rośnie liczba zamówień. Obecnie podwaja się ona z miesiąca na miesiąc. Tak dobre wyniki są możliwe dzięki temu, że Comarch iSklep24 został bardzo dobrze zaprojektowany pod względem SEO. Bez korzystania z pomocy firm pozycjonujących mój sklep ma bardzo dobre wyniki w wyszukiwarkach. – 4myCar.pl

INTERNETOWA GALERIA HANDLOWA



Klienci Comarch mogą bezpłatnie skorzystać z **nowoczesnej, internetowej galerii handlowej – iMall24**, która jest dodatkowym kanałem sprzedaży. Jedną z zalet takiego rozwiązania jest pełna automatyzacja sprzedaży internetowej, dzięki której zrealizowanie transakcji jest jeszcze prostsze i szybsze niż w przypadku zamówienia składanego przez kupującego osobiście. Zachęcamy klientów do czerpania korzyści z obecności w Internecie bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów i bez poświęcania cennego czasu na przystosowanie swojego biznesu do sprzedaży online. iMall24 jest doskonałym uzupełnieniem sprzedaży tradycyjnymi kanałami, a z czasem może stać się wręcz najważniejszym źródłem przychodów ze sprzedaży.

Korzyści z obecności firmy w iMall24:

- » Darmowy i szybki sposób na rozpoczęcie sprzedaży internetowej,
- » Bezpłatna promocja wśród tysięcy potencjalnych klientów detalicznych i hurtowych,
- » Możliwość wstawiania towarów do iMall24 bezpośrednio z magazynu,
- » Brak konieczności posiadania sklepu internetowego,
- » Możliwość umieszczenia oferty jako Produktu Dnia, a w efekcie szybkie zwiększenie sprzedaży.

Więcej informacji: www.iMall24.pl.

The screenshot shows the iMall24 website interface. At the top, there are navigation tabs: Główna, O nas, Kontakt, Dla sklepów, and Mapa sklepów. Below the navigation is a search bar with the text "Witaj, nieznanomy! Zaloguj się | Zarejestruj się" and a "Szukaj w iMall24" button. The main content area displays a category "iMall24 - Biżuteria i zegarki" with a list of products. Three Tissot watches are featured with their prices and "Dodaj do koszyka" buttons. A sidebar on the left lists various categories like AGD, Biuro i firma, and Biżuteria i zegarki. At the bottom, there are promotional banners for "Zabezpiecz dane firmy" and "Księgowość szybko i tanio".

SPRZEDAŻ MOBILNA



Obok sprzedaży tradycyjnej oprogramowanie biznesowe powinno umożliwiać sprzedaż w dowolnym miejscu (np. w siedzibie klienta). Z myślą o przedstawicielach firmy pracujących w terenie Comarch zaprojektował intuicyjne narzędzie do pracy w postaci **Mobilnego Sprzedawcy i Mobilnego Menadżera**. Dodatkowo, aby usprawnić również pracę magazynierów, zaprojektowano aplikację na mobilne kolektory danych **Mobilny Magazynier**.

Korzyści dla działu handlowego:

- » **Optymalizacja pracy działu handlowego.** Przedstawiciele pracujący w terenie są w ciągłym kontakcie z centralą firmy i na bieżąco mają możliwość wglądu w harmonogram wizyt i zadań, jakie powinni zrealizować danego dnia,
- » **Podniesienie standardów jakości obsługi klienta** poprzez możliwość negocjacji indywidualnych warunków handlowych, bieżący podgląd historii kontaktów i transakcji z klientem,
- » **Eliminacja błędnych zamówień.** Każde zamówienie składane bezpośrednio w siedzibie firmy, przez telefon, Internet czy u handlowca w terenie natychmiast trafia do centralnego systemu Comarch CDN XL.

Korzyści dla magazynu:

- » **Eliminacja papierowej obsługi dokumentów,**
- » **Identyfikacja produktu po kodzie kreskowym,**
- » **Szybki czas realizacji zamówienia,**
- » **Optymalizacja czasu pracy magazynierów.** Mobilny kolektor „prowadzi za rękę”, pokazując listę zadań do wykonania, np. przygotowanie wysyłek, przyjęcie oraz weryfikacja dostaw,
- » **Obsługa Magazynu Wysokiego Składu,**
- » **Sprawną inwentaryzacją** z wykorzystaniem kodów kreskowych.

Sprzedaż w iMall24 odbywa się wprost z systemu do zarządzania – nie trzeba posiadać ani sklepu internetowego, ani własnej strony WWW. Comarch dba o to, aby wystawiane w galerii iMall24 produkty były wysoko pozycjonowane w Google i aby jak najwięcej klientów odwiedzało serwis. Dzięki temu klienci oszczędzają czas, zyskując przy tym nowe możliwości dystrybucji.

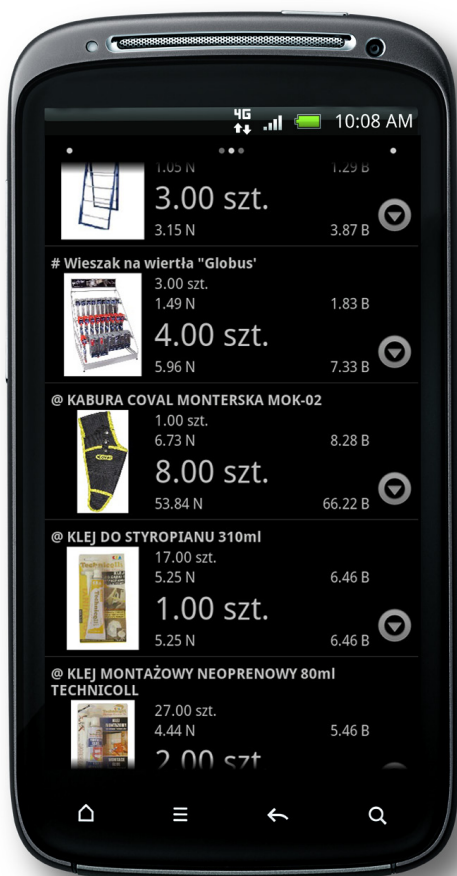
Korzyści dla menadżera:

- » **Możliwość podejmowania decyzji na różnych poziomach zarządzania firmą** dzięki aktualnemu dostępowi do czytelnych danych 24 godziny na dobę i z każdego miejsca na świecie,
- » **Usprawnienie pracy kadr zarządczych,**
- » **Oszczędność czasu,**
- » **Komfort pracy w ergonomicznym interfejsie,**
- » **Budowanie innowacyjnego wizerunku firmy** poprzez wykorzystanie nowoczesnych technologii.

Aplikacja Comarch Mobile – Mobilny Sprzedawca, działa również na systemie operacyjnym Android.



System CDN XL dzięki swej skalowalności, szerokim możliwościom parametryzacji i rozbudowanej funkcjonalności pozwolił nam na uporządkowanie procesów zachodzących w firmie (...) Obecnie pracujemy na następujących modułach: Zamówienia, Sprzedaż, Kontroling, Księgowość, Środki trwale, Płace i Kadry, system zamówień internetowych Pulpit Kontrahenta oraz moduł dla przedstawicieli handlowych.
– Biuro-LAND Sp. z o.o.



BEZPIECZEŃSTWO DANYCH FIRMOWYCH



iBard24 Backup Online to profesjonalna usługa skierowana do przedsiębiorców szukających niezawodnego rozwiązania **zabezpieczającego ich dane**. Pozwala przeprowadzić backup i archiwizację cennych plików pochodzących m.in. z systemów do zarządzania firmą, archiwum poczty czy komputerów pracowników. Dane przechowywane są na bezpiecznych serwerach Comarch Data Center, a dostęp do nich jest możliwy z każdego komputera podłączonego do Internetu. Poza najważniejszymi funkcjami backupu danych program umożliwia także tworzenie i zarządzanie kontami użytkowników wewnątrz konta głównego (m.in. zarządzanie uprawnieniami), co pozwala usprawnić komunikację i pracę grupową w firmie.

Korzyści z wykorzystania iBard24 Backup Online:

- » Automatyczne tworzenie kopii zapasowych danych bezpośrednio z komputera PC, laptopa lub serwera bez naruszania danych źródłowych,
- » Backup baz danych MS SQL,
- » Tworzenie kopii zapasowych archiwum programów pocztowych (np. Microsoft Outlook),
- » Możliwość tworzenia i zarządzania kontami użytkowników wewnątrz konta głównego (m.in. zarządzanie uprawnieniami),
- » Niezawodne i łatwe odtworzenie danych z dowolnego komputera,
- » Dostęp do danych przez przeglądarkę internetową lub aplikację instalowaną na komputerze,
- » Ochrona przed zagrożeniami, takimi jak: wirusy, kradzież komputera, zagubienie danych lub uszkodzenie nośnika,
- » Możliwość łatwego i bezpiecznego udostępniania danych innym użytkownikom iBard24.



Instalacja aplikacji iBard Backup Online to kilka chwil, a stworzenie harmonogramów backupu jest intuicyjne, co pozwala szybko ustawić czas automatycznego tworzenia kopii zapasowej baz danych i innych plików firmowych. iBard24 działa bez naszej ingerencji, pamiętając o wykonaniu backupu w zdefiniowanych przez nas okresach czasu.
– KREISEL – Technika Budowlana Sp. z o.o.

Aplikacja Comarch Mobilny Sprzedawca pozwala przedstawicielom handlowym na składanie zamówień bezpośrednio w siedzibie klienta oraz na przesłanie ich do centrali.

MODEL WIELOKANAŁOWEJ SPRZEDAŻY

Oprogramowanie, które odgrywa w firmie kluczową rolę w zarządzaniu towarem, jest równie ważne w efektywnym zarządzaniu wielokanałową dystrybucją towarów i usług.

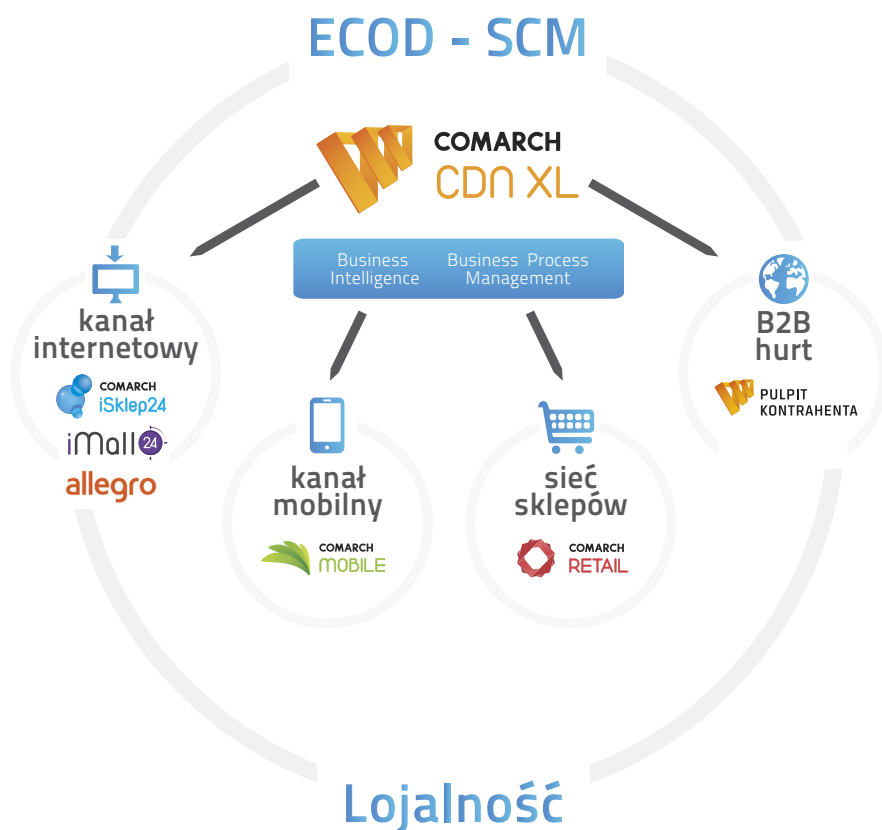
Dzięki nowoczesnej technologii wydzielanie osobnych zestawów asortymentu dla każdego kanału sprzedaży (sklep internetowy, sklep tradycyjny, Allegro, porównywarki cen, wirtualna galeria handlowa – iMall24) należy już do przeszłości.

Nowoczesne oprogramowanie monitoruje bieżący stan zapasów we wszystkich hurtowniach i sklepach oraz w różnych kanałach sprzedaży, pozwalając na kompleksową analizę dystrybucji we wszystkich kanałach. Dają podgląd, które produkty sprzedają się w jakich kanałach i ile firma na tym zarabia lub którzy klienci korzystają z jakich kanałów i jakie przychody generują. Dzięki odpowiedniej agregacji danych i dobraniu właściwych narzędzi, które dają do nich dostęp (np. Comarch Business Intelligence), można precyzyjnie ustalić, jaką promocję przygotować, do kogo ją skierować i oszacować, jak wpłynie ona na nasze przyszłe przychody. Przemysłana inwestycja w odpowiednie oprogramowanie **pozwala skutecznie zarządzać wszystkimi procesami, czyli redukować ilość pracy i liczbę błędów, jednocześnie poprawiając obsługę klienta i dostarczając odpowiednich danych o sytuacji firmy.**

Oferując klientom nowe kanały sprzedaży, należy liczyć się z tym, że oczekują oni także nowych doświadczeń zakupowych. Zatem w nowo uruchomionym sklepie internetowym nie wystarczy zamieścić po prostu ilustracji i krótkich tekstów o produktach, które wcześniej były sprzedawane w sklepie. Ważne jest, aby w pełni wykorzystać potencjał nowego kanału dystrybucji, korzystając z treści multimedialnych i możliwości oceny poszczególnych produktów, zamieszczając łącza do serwisów społecznościowych, oferując różne formy płatności itd.

Wielokanałową sprzedaż należy potraktować jako szansę na zarabianie większych pieniędzy. Według nowego zjawiska zwanego efektem ROP0 (Research Online, Purchase Offline) średnio co czwarty klient towar zakupiony w sklepie internetowym odbiera w sklepie stacjonarnym.

Na rysunku przedstawiono model wielokanałowej sprzedaży wspierany przez narzędzia IT, zintegrowane z centralnym systemem do zarządzania ERP – Comarch CDN XL.



DEDYKOWANE ROZWIĄZANIA BRANŻOWE

Comarch CDN XL sprawdza się w wielu obszarach gospodarki, od działalności usługowej, przez handel, po produkcję. Dzięki rozbudowanej funkcjonalności połączonej z możliwościami parametryzacji i konfiguracji system jest dostosowany do zindywidualizowanych potrzeb klientów.

HANDEL I DYSTRYBUCJA

W firmach zajmujących się handlem i dystrybucją wszystkie działania zmierzają do pozyskania jak największej liczby zadowolonych klientów. Ostra konkurencja na rynku, stale zmieniające się preferencje docelowych odbiorców, a także duża liczba i stopień skomplikowania procesów biznesowych sprawiają, że aby uzyskać przewagę konkurencyjną, konieczne jest wykorzystanie nowoczesnego oprogramowania wspierającego zarządzanie. Do głównych korzyści, jakie zyskuje firma po wdrożeniu systemu Comarch CDN XL, zaliczyć należy:

- » **Zwiększenie sprzedaży i satysfakcji klientów** poprzez wzrost standardów i skrócenie czasu obsługi klienta,
- » **Wyeliminowanie pomyłek i błędów** poprzez automatyzację obiegu dokumentów handlowych,
- » **Skrócenie czasu obsługi procesów biznesowych** w różnych obszarach działalności przedsiębiorstwa – raz wprowadzone do systemu dane wykorzystywane są w różnych aspektach zarządzania firmą,
- » **Pełną kontrolę nad rozbudowaną polityką cenową** – możliwość różnicowania cen, stosowania promocji i złożonych rabatów,
- » **Lepsze sterowanie procesem zakupów**, pozwalające uniknąć zatorów w magazynie.



Obecnie wykorzystujemy moduły Comarch CDN XL: Sprzedaż, Zamówienia, Produkcja, Kontroling, Środki trwałe, Analizy, Księga Handlowa oraz Administracja. Osoby pracujące bezpośrednio z systemem są zadowolone z przyjaznej obsługi przez opiekunów technicznych, którzy wywiązali się ze swoich zadań, co pozwoliło spełnić zakładane oczekiwania.
– Zbyszko Sp. z o.o.

USŁUGI I SERWIS

Firmy zajmujące się serwisem i usługami, które nie dostarczają fizycznego produktu, szczególnie dużo uwagi muszą poświęcić na optymalizację działań w celu bardziej profesjonalnej obsługi klienta. O sukcesie w tej branży decyduje profesjonalizm i czas realizacji zleceń oraz optymalne zarządzanie zasobami serwisowymi – każdy błąd sporo kosztuje. Dzięki zastosowaniu systemu Comarch CDN XL firmy z branży usługowo-serwisowej zyskują:

- » Znaczącą **poprawę jakości obsługi klienta**, bieżący dostęp do wszystkich informacji na temat obsługiwanych kontrahentów, zleceń czy szczegółowych kosztów firmy,
- » **Łatwy i szybki wgląd w historię** wszystkich działań skierowanych do klienta,
- » Zwiększenie skuteczności podejmowanych działań sprzedażowych,
- » **Budowanie trwałych relacji biznesowych**,
- » Bieżące **monitorowanie stanu realizacji zleceń serwisowych**,
- » Sprawną obsługę i **skrócenie czasu realizacji reklamacji**,
- » **Optymalizację planowania** i pełną kontrolę kosztów zleceń serwisowych,
- » **Skuteczne podejmowanie decyzji**.



Wybór systemu Comarch CDN XL w opcji usługi iXL24 pozwolił uzyskać korzyści wynikające zarówno z wszechstronnych możliwości funkcjonalnych oprogramowania, jak i tych, które są związane z pracą na kompletnej platformie programowo-sprzętowej, dostarczonej w ramach usługi przez Comarch S.A.
– Kserkop Sp. z o.o.

PRODUKCJA

W firmach wytwarzających wyroby bardzo istotną rolę odgrywa optymalne wykorzystanie zasobów produkcyjnych, realizacja zleceń w ustalonym terminie, a także utrzymywanie wysokiej jakości produktów. Niezbędne jest także ewidencjonowanie, rozliczanie i analiza wszystkich, także pośrednich, kosztów związanych z procesem produkcji.

Comarch CDN XL kompleksowo wspiera zarządzanie produkcją, zarówno jednostkową, jak i seryjną. Wyrób gotowy powstaje zgodnie ze ściśle określonymi normami i reżimami technologicznymi – dzięki temu liczba wadliwych produktów znacząco spada. Jeśli nawet dojdzie do wytworzenia wyrobu nieodpowiedniej jakości, to użytkownik ma możliwość szybkiej identyfikacji w systemie wadliwego produktu.

Korzyści dla firm produkcyjnych:

- » Optymalne **zarządzanie bazą** – od pracowników, przez narzędzia, aż po maszyny produkcyjne,
- » Tworzenie technologii produkcyjnych oraz **stała kontrola procesu produkcji** na każdym etapie,
- » **Skuteczna kontrola kosztów produkcji**,
- » Mechanizmy do rozliczania produkcji i księgowania kosztów związanych z działalnością produkcyjną,
- » **Zapewnienie najwyższej jakości produktów** oraz narzędzi do profesjonalnej obsługi gwarancyjnej i serwisowej,
- » **Gwarancja realizacji zleceń w ustalonym terminie** dzięki różnym typom planowania produkcji,
- » **Pełen monitoring produkcji**,
- » Intuicyjna rejestracja etapów produkcji,
- » **Komfort pracy personelu produkcyjnego** dzięki ergonomicznym interfejsom.



Analiza informacji spływających z różnych obszarów zabierała dużo czasu. Obecnie dane dotyczące sprzedaży, kosztów zbierane są bezpośrednio w Business Intelligence, co daje nam na bieżąco możliwość śledzenia wyników sprzedaży oraz oceny rentowności poszczególnych produktów – GOOD FOOD S.A.

HANDEL DETALICZNY

Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa, sprawne zarządzanie, prowadzenie jednolitej polityki firmowej, a w efekcie poprawa wyniku handlowego to wyzwania, przed jakimi stają właściciele sklepów detalicznych w warunkach nowoczesnej gospodarki rynkowej. W obecnych czasach potrzebne jest całościowe spojrzenie na wszystkie procesy operacyjne w ramach całej firmy, a jednocześnie dbałość o pojedyncze zdarzenia handlowe, będące podstawą prowadzenia biznesu detalicznego.

Z myślą o firmach detalicznych powstało rozwiązanie zintegrowane z Comarch CDN XL – **Comarch Retail**.

Korzyści dla sieci detalicznych:

- » **Skuteczne zarządzanie** z poziomu centrali,
- » **Bieżąca analiza danych**, całościowa i jednostkowa,
- » **Optymalizacja działania zaplecza**, współpraca z urządzeniami mobilnymi,
- » **Profesjonalna obsługa klienta** na stanowisku kasowym (POS),
- » Możliwość zastosowania modelu wielokanałowej sprzedaży,
- » **Maksymalizacja przychodów** dzięki prognozowaniu popytu, programy lojalnościowe, analizy wielkości i struktury sprzedaży oraz korelacji między produktami,
- » Możliwość podejmowania działań korygujących w zależności od zmieniającego się otoczenia biznesowego, preferencji klientów,
- » Zwiększenie zadowolenia klientów.



Aktualnie, dzięki wykorzystaniu systemu Comarch Retail, wszystkie informacje w obrębie sieci sklepów dostępne są we wspólnej bazie danych przedsiębiorstwa, co umożliwia szybką reakcję i szybkie podejmowanie trafnych decyzji. Bardzo istotną zaletą tego systemu jest fakt, że dane nie muszą być wpisywane wielokrotnie, co w skali przedsiębiorstwa w znaczący sposób skraca czas potrzebny do zarejestrowania tych informacji i eliminuje ryzyko powstania pomyłek (...) W myśl zasady, iż klient jest zawsze najważniejszy i musi zostać obsłużony bez względu na okoliczności, Comarch Retail POS umożliwia prostą i szybką sprzedaż na stanowisku kasowym. – Conhpol

DODATKOWE WSPARCIE DLA KLIENTÓW

COMARCH CDN XL W POSTACI MIESIĘCZNEGO ABONAMENTU

Klientom, którzy nie chcą ponosić jednorazowych, wysokich kosztów tj. m.in. zakupu infrastruktury informatycznej, Comarch oferuje wygodny model licencjonowania systemu **Comarch CDN iXL24**. W ramach tej usługi, klient ma dostęp do pełnej funkcjonalności oprogramowania Comarch CDN XL, dzięki wykorzystaniu łącza internetowego.

Model ten, popularnie zwany Software as a Service staje się coraz bardziej popularny na rynku oprogramowania IT. Firma może koncentrować się na swojej bieżącej działalności biznesowej bez konieczności ingerowania w działalność IT. Cała infrastruktura sprzętowa oraz odpowiedzialność za prawidłową pracę systemu spoczywa na dostawcy usługi – Comarch. Takie podejście daje klientowi gwarancję wysokiej jakości dostarczanych usług w ramach przystępnej, miesięcznej opłaty abonamentowej.

ZINTEGROWANA OFERTA COMARCH (ZOC)

Comarch od wielu lat współpracuje z największymi dostawcami sprzętu i oprogramowania. Posiadamy m.in. **status Gold Certified Partner w Microsoft oraz Partner w IBM**. Dzięki naszej mocnej pozycji rynkowej nasi klienci mogą korzystać z ofert i programów **na specjalnych warunkach cenowych**. Zintegrowana Oferta Comarch stanowi doskonale uzupełnienie oferty systemu ERP. Przeprowadzone testy wykazały, że oferowane przez nas rozwiązania najwydajniej współpracują z naszymi produktami.

Oferujemy **platformę sprzętową** producentów IBM, HP oraz NTT System, oprogramowanie bazy danych i **systemy operacyjne** firmy Microsoft. Nasi klienci w ofercie ZOC znajdują np. **ochronę antywirusową** producenta ESET, jak również **urządzenia wspierające systemy sprzedaży**: HTC, Unitech, Motorola, Honeywell, IBM POS i inne.

Oferujemy również pomoc w doborze konfiguracji sprzętowej oraz licencyjnej. Pozycje Zintegrowanej Oferty Comarch są na bieżąco aktualizowane, zgodnie z nowościami i trendami pojawiającymi się na rynku.

ALTERNATYWNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA

Z myślą o klientach szukających sposobu na obniżenie finansowej bariery zakupu systemu Comarch CDN XL **Centrum Finansowania Comarch** oferuje pomoc w doborze i pozyskaniu dostępnych na rynku metod dofinansowania projektów ERP, w tym m.in. **dotacji unijnych, leasingu IT** czy **kredytu technologicznego**.

Od 2003 roku aktywnie wspieramy naszych klientów w pozyskaniu środków UE, m.in. z programów przedakcesyjnych PHARE oraz funduszy strukturalnych obydwu okresów programowania, tj. z lat 2004–2006 oraz 2007–2013, w trakcie których wartość pozyskanych środków wyniosła jak dotąd około 30 mln złotych. Oferujemy **pomoc w przygotowaniu wkladu merytorycznego do wniosku unijnego** – zwłaszcza w kwestii udokumentowania innowacyjności wdrażanej dzięki naszym systemom, w tym Comarch CDN XL. Posiadamy uprawnienia do korzystania z programów doradczych związanych z wdrożeniem nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) oraz odpowiednie zaświadczenia z instytucji naukowo-badawczych potwierdzające innowacyjność technologiczną naszych systemów.

W ramach działania Centrum Finansowania Comarch oferujemy naszym klientom także inne cenne źródło finansowania – **leasing operacyjny IT**. Od kilku lat jest to jeden z najnowocześniejszych i coraz bardziej popularnych instrumentów finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce. Dzięki współpracy Comarch z największymi w Polsce i za granicą instytucjami finansującymi, m.in. z Europejskim Funduszem Leasingowym, z zalet leasingu mogą korzystać firmy zainteresowane inwestycją w system ERP. W związku z bardzo dużym zainteresowaniem klientów tą formą finansowania zakupu systemów ERP i równie dużym wolumenem sprzedaży przez leasing, Comarch wyróżniony został nagrodą dla najlepszego Partnera IT gali 20-lecia Europejskiego Funduszu Leasingowego. Oferta leasingu Comarch skierowana jest zarówno do mikro, małych, jak i średnich przedsiębiorstw, a nawet tzw. start-up'ów – tj. firm funkcjonujących na rynku nie dłużej niż 6 miesięcy, często napotykających trudności w finansowaniu inwestycji ze względu na niską wiarygodność kredytową. Wachlarz możliwości dofinansowania jest zatem szeroki i z pewnością zainteresuje firmy szukające dostępnych na rynku finansowym narzędzi wsparcia inwestycji, pozwalających bez konieczności angażowania całości środków własnych zrealizować tak kluczowe przedsięwzięcie, jakim jest wdrożenie systemu ERP.



htc
quietly brilliant

GRENKE®



Microsoft®



COMARCH – ODPOWIEDZIALNOŚĆ, BEZPIECZEŃSTWO, PEWNOŚĆ JUTRA

Jesteśmy **stabilną, wiodącą, polską firmą informatyczną** notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych, zatrudniająca ponad 3500 specjalistów z dziedziny informatyki i zarządzania, w tym ponad 1000 zajmujących się bezpośrednio oprogramowaniem dla przedsiębiorstw. Od lat według różnych rankingów (IDC, DiS) jesteśmy na pozycji lidera rynku oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwami w Polsce, z ciągle rosnącym udziałem w rynku.

Potencjał Comarch w realizacji prostych wdrożeń, jak również dużych i skomplikowanych projektów informatycznych w ramach międzynarodowej sieci produkcji oprogramowania, leży w:

- » Innowacyjności, która jest możliwa dzięki wykorzystaniu doskonałego przepływu informacji w globalnej sieci spółek zależnych i wdrożeń,
- » Globalnej społeczności liczącej kilkadziesiąt milionów osób, która poprzez realizację projektów informatycznych dla tysięcy klientów, ma bezpośredni kontakt z technologiami Comarch.

Oprogramowanie Comarch podbija również rynki międzynarodowe. Nasze systemy do zarządzania z powodzeniem działają na kilku kontynentach. Silna pozycja Comarch w branży to gwarancja, że wybór naszego oprogramowania jest dobrą, skutkującą przez wiele lat inwestycją, która przyczynia się do zwiększania przychodów oraz rozwoju każdego przedsiębiorstwa.

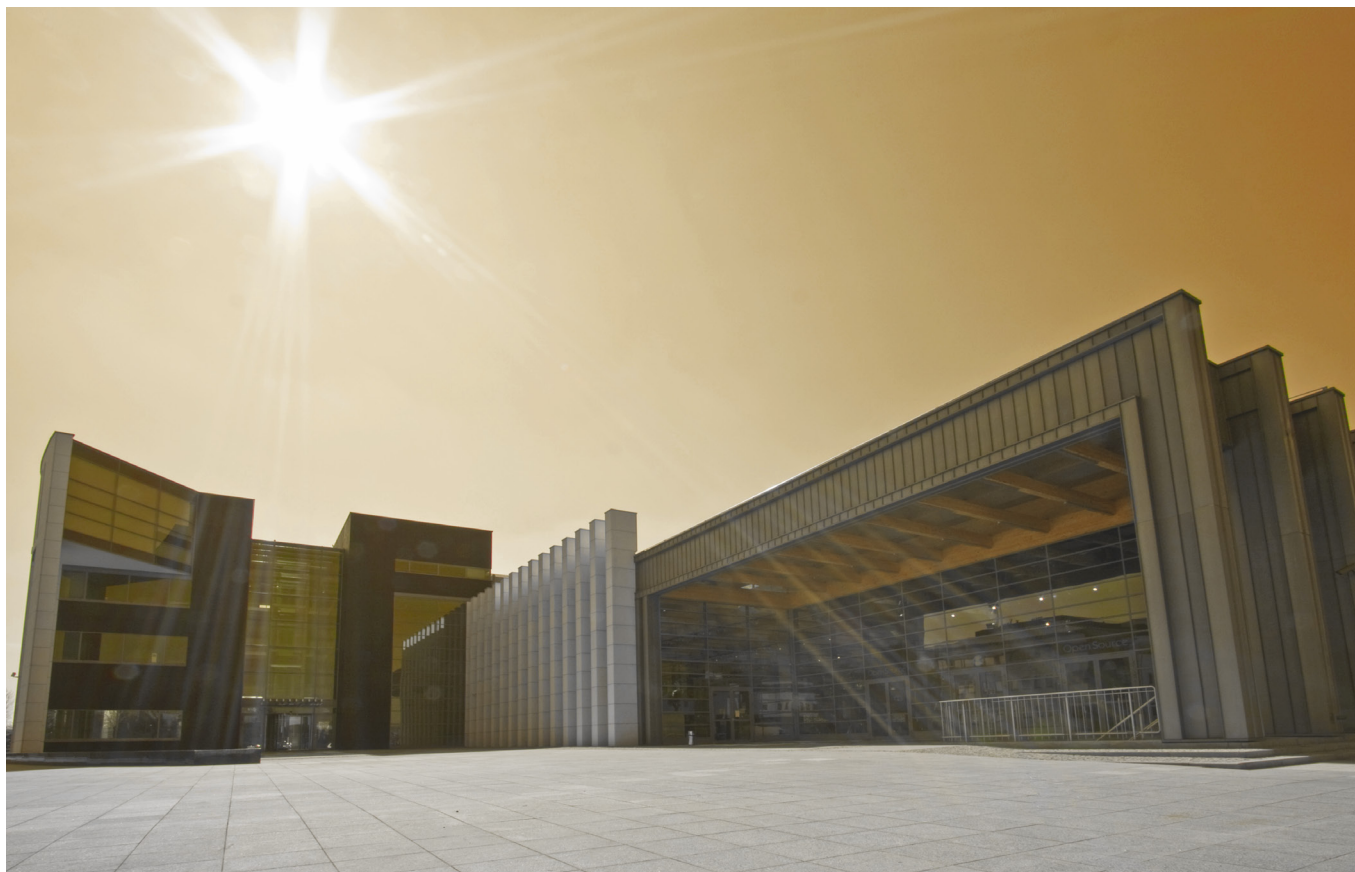
SILNA SIĘĆ PARTNERÓW

O przewadze Comarch decyduje również strategia Sektora ERP oparta na współpracy z ponad 900 partnerami na terenie całej Polski.

Są to starannie wyselekcjonowane firmy IT, często od początku swojego istnienia zajmujące się wdrażaniem systemów do zarządzania Comarch. Dobieramy naszych partnerów w taki sposób, by mogli zapewnić naszym obecnym i potencjalnym klientom najwyższy poziom usług informatycznych.

Największa w Polsce sieć partnerska daje możliwość sprostania nawet niestandardowym wymaganiom klienta, będąc gwarancją **doskonałych kompetencji, łatwego dostępu do profesjonalnego wsparcia** z dowolnego miejsca w kraju oraz **konkurencyjnej ceny**.

Więcej na: www.ERP.Comarch.pl/MapaSprzedazy



Comarch

Al. Jana Pawła II 41 g

31-864 Kraków

Polska

tel.: +48 12 681 43 00 wew. 1

fax: +48 12 687 71 00

e-mail: info.erp@comarch.pl

Polska

Kraków, Gdańsk,

Katowice, Lublin,

Łódź, Poznań,

Warszawa, Wrocław

Belgia Bruksela

Finlandia Helsinki

Francja Lille

Litwa Wilno

Niemcy Drezno

Panama Panama City

Rosja Moskwa

Słowacja Bratysława

Stany Zjednoczone Chicago, Miami

Ukraina Kijów

Zjednoczone Emiraty Arabskie Dubai

www.erp.comarch.pl

WWW.COMARCH.EU

WWW.COMARCH.PL

WWW.COMARCH.DE

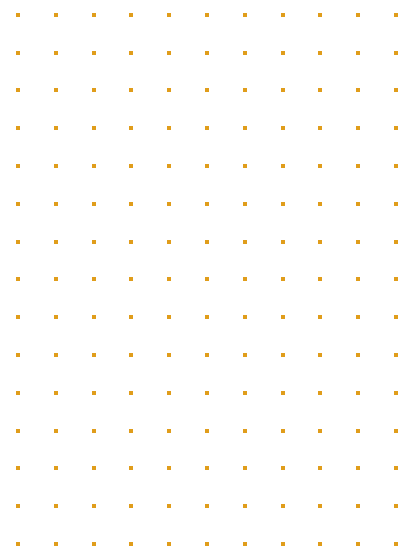
WWW.COMARCH.RU

Comarch jest wiodącym środkowoeuropejskim dostawcą biznesowych rozwiązań IT, które kompleksowo obsługują relacje z klientami i optymalizują działalność operacyjną oraz procesy biznesowe. Głównym atutem firmy jest głęboka wiedza branżowa, którą przekazujemy naszym klientom w postaci zintegrowanych systemów informatycznych w sektorach telekomunikacyjnym, usług finansowych, administracji publicznej, oraz dla dużych, średnich i małych firm. Comarch zatrudnia ponad 3500 najwyższej klasy specjalistów w Europie, USA i na Bliskim Wschodzie.

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567. Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8,051,637.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677 - 00 - 65 - 406

Copyright © Comarch 2011. Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej pracy nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakiegokolwiek formie i w jakiegokolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny) włącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, a także tłumaczona na jakiegokolwiek język bez pisemnej zgody Comarch S.A. (Wydawca). Wydawca dołożył wszelkich starań, aby informacje zawarte w tym dokumencie były zgodne z prawdą oraz wolne od błędów i braków. Wydawca zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w dokumencie bez informowania o tym. Fragmenty dokumentu mogą nie być zgodne z ostatnimi wersjami oprogramowania. Znaki handlowe „Comarch” są wyłączną własnością Comarch SA i nie mogą być wykorzystywane bez pisemnej zgody Wydawcy. Pozostałe znaki handlowe są własnością poszczególnych firm.

PL-2011.11



COMARCH
SWOBODA W ZARZĄDZANIU