



COMARCH
ERP XL

 orientana

Case Study

Comarch ERP XL w Orientana Sp. z o.o. Sp. K

28/03/2024



O firmie Orientana Sp. z o.o. Sp. K

Orientana to polska marka znana z promowania naturalnego piękna poprzez oferowanie szerokiej gamy kosmetyków opartych na azjatyckich tradycjach pielęgnacyjnych. Założona z pasji do wykorzystania bogactwa naturalnych składników, Orientana skupia się na tworzeniu produktów, które są zarówno skuteczne, jak i bezpieczne dla skóry. W jej ofercie znajdują się kosmetyki do pielęgnacji twarzy, ciała i włosów, które zawierają ekstrakty z takich składników jak: aloes, żeń-szeń, bambus czy różne rodzaje olejków roślinnych.

Misją firmy Orientana jest dostarczanie produktów, które nie tylko pielęgnują skórę, ale również wspierają zdrowie i dobre samopoczucie. Firma przykładą dużą wagę do etycznej produkcji, wybierając surowce od sprawdzonych dostawców. Firma Orientana łączy nowoczesne podejście do pielęgnacji skóry z tradycyjnymi azjatyckimi metodami, dostarczając klientom unikalne doświadczenie, które łączy w sobie najlepsze z obu światów.

W swojej strategii firma stawia również na edukację klientów w zakresie naturalnej pielęgnacji, regularnie organizując warsztaty i publikując materiały, które pomagają lepiej zrozumieć potrzeby skóry i właściwe metody jej pielęgnacji. Orientana nieustannie poszukuje nowych, innowacyjnych rozwiązań, aby wzbogacać swoją ofertę i odpowiadać na zmieniające

się potrzeby konsumentów, jednocześnie pozostając wierna swoim korzeniom i filozofii.

Obecnie Orientana oferuje około 100 produktów w swoim portfolio, a ich sprzedaż prowadzona jest dwoma kanałami dystrybucji: B2B oraz B2C. Oprócz sprzedaży dla odbiorców detalicznych za pośrednictwem własnego sklepu internetowego, firma współpracuje z sieciami drogerii, jak np. Rossmann, Hebe, Douglas, SuperPharm czy Natura oraz z sieciami aptek, m.in.: DOZ i Gemini. Swoją sprzedaż opiera także o internetowe platformy handlowe. Produkty marki Orientana dostępne są np. na Amazonie, Allegro i w Empiku. Firma nie zatrzymuje się na lokalnym rynku, prowadzi również ekspansję na rynkach zagranicznych.

Dzięki skupieniu na składnikach naturalnych, etycznej produkcji i zobowiązaniu do tworzenia produktów najwyższej jakości, Orientana szybko zdobyła uznanie i stała się liderem na rynku naturalnych kosmetyków.

Wyzwania – sytuacja wyjściowa

Firma Orientana to przedsiębiorstwo, które stawia nie tylko na innowacyjne podejście w kwestii tworzenia oferowanych produktów, ale również na nowoczesne rozwiązania informatyczne, które pozwalają na kompleksowe zarządzanie przedsiębiorstwem, rozwijanie sieci sprzedaży oraz profesjonalną obsługę zamówień B2B i B2C.

Ówczesny program handlowy nie pozwalał na rozbudowę oraz na integrację z aplikacjami dedykowanymi e-commerce i tym samym ograniczał możliwość kompleksowego zarządzania procesami biznesowymi. Powodowało to opóźnienia w przepływie danych, ręczne generowanie faktur i czasochłonność prowadzenia zestawień sprzedażowych, np. w arkuszach kalkulacyjnych.

Firma Orientana korzystała z dostępnych technologii, jak np. BaseLiner do prowadzenia sprzedaży na wielu platformach handlowych jednocześnie. Brak odpowiedniej synchronizacji pomiędzy wykorzystywanymi narzędziami powodował opóźnienia w realizacji zamówień. Przy tak dużej skali zamówień miesięcznych wymagana była automatyzacja procesów płatności masowych i pobraniowych, a także dostęp do informacji na temat wykorzystania materiałów, opakowań oraz wyrobów gotowych.

Zarządowi firmy niezbędne było rozwiązanie, które umożliwi wgląd do bieżących danych sprzedażowych z trzech źródeł: tradycyjnego, nowoczesnego i e-commerce oraz weryfikacji marży na każdym produkcie. Wielokanałowa sprzedaż wiązała się także ze sprawną obsługą stanów w magazynach dedykowanych dla każdego kanału dystrybucji, jak np. Amazon czy własny sklep internetowy.

Sytuacja biznesowa przed wprowadzeniem systemu:

- Potrzeba zastąpienia używanego programu nowym systemem ERP, pozwalającym na integrację z platformami sprzedażowymi i z zewnętrznymi aplikacjami do obsługi logistycznej e-commerce.
- Rezygnacja z usług zewnętrznego biura rachunkowego i podjęcie decyzji o wdrożeniu księgowości wewnętrznej celem prowadzenia szczegółowej ewidencji dokumentów księgowych – odzwierciedlenie transakcji zakupu i sprzedaży.
- Potrzeba usprawnienia realizacji zamówień klientów, szybszej realizacji wysyłek i sprawowania kontroli nad kosztami.

Przebieg wdrożenia i korzyści

Dla firmy Orientana jednym z najważniejszych wymagań, jakie powinien spełnić nowy system do

zarządzania była jego otwartość na integrację z narzędziami pozwalającymi na obsługę wszystkich kanałów sprzedaży w jednym miejscu i automatyzację procesu wysyłek z wykorzystaniem usług fulfillment. Zarząd firmy Orientana postawił na Comarch ERP XL – rozwiązanie modułowe otwarte na modyfikacje programistyczne, które umożliwiają realizację pełnej integracji z dostawcami dedykowanych rozwiązań dla e-commerce, jak np. BaseLinker i Omnipack.

Firma Prospeo wdrożyła integrację Comarch ERP XL z aplikacją BaseLinker w celu importowania zamówień sprzedażowych i ich obsługi pod kątem statusu realizacji, a także umożliwienia eksportowania stanów magazynowych w określonym interwale czasowym z Comarch ERP XL do BaseLinker oraz tworzenie dokumentów handlowych.

Integracja obejmowała 3 procesy biznesowe zachodzące pomiędzy BaseLinker, Comarch ERP XL i OmniPack: realizację zamówienia, aktualizację stanów magazynowych, utworzenie ceny sprzedaży (wprowadzenie cennika w Comarch ERP XL i Eksport cen sprzedaży wraz z aktualizacją kartotek produktowych w BaseLinker).

Celem wdrożenia implementacji w zakresie integracji COMARCH ERP XL z Omnipack Sp. z o.o. była obsługa procesów magazynowych przy współpracy z zewnętrznym operatorem. Podczas wdrożenia firma Orientana zdecydowała się na przejście z realizacji procesów magazynowych w swoim magazynie przy wykorzystaniu własnych zasobów do zewnętrznego operatora – firmy Omnipack. Usługa fulfillment obejmowała proces przyjęcia towarów, magazynowania, pakowania, wysyłki zamówień oraz obsługi zwrotów. Celem zapewnienia pełnej kontroli nad stanami magazynowymi, weryfikacji procesów realizacji zamówień, jak również możliwości wystawienia dokumentów handlowych została oprogramowana integracja powyższych procesów pomiędzy Comarch ERP XL z Omnipack.

Wdrożenie Comarch ERP XL wraz z dedykowanymi aplikacjami pozwalającymi na integrację systemu ERP z dostawcami rozwiązań dla e-commerce zostało przeprowadzone przez firmę Prospeo w ciągu niespełna 3 miesięcy 2024 roku. Proces wdrożenia nowego systemu ERP obejmował spotkania analityczne, ustalenie wymagań firmy Orientana oraz konfigurację oprogramowania, migrację danych z poprzedniego systemu, przygotowanie dedykowanych

rozwiązań pod e-commerce. Realizacja wdrożenia skupiała się na trzech najważniejszych obszarach



biznesowych dla firmy, takich jak: logistyka (procesy zakupowe, sprzedażowe plus integracje BaseLinker i Omnipack), księgowość oraz HR. Z tych też obszarów firma Prospeo przeprowadzała dedykowane szkolenia z obsługi programu i funkcjonalności Comarch ERP XL.

Korzyści z wdrożenia systemu:

Firma Orientana wraz z wdrożeniem Comarch ERP XL uzyskała zintegrowany system do zarządzania przedsiębiorstwem, umożliwiający dostęp do rzetelnych danych, skalowanie biznesu, obsługę łańcucha dostaw i wielu kanałów sprzedaży, a także optymalizację kosztów oraz sprawną realizację zamówień masowych i pobraniowych bez konieczności zwiększania liczby pracowników.

- Wskaźnik dostępności do danych księgowych i analitycznych dla poszczególnych produktów wzrósł o 85%.
- Możliwość sprawowania kontroli na procesami logistycznymi i stanami magazynowymi zwiększyła się o 70%.

- Proces szybkości realizacji zamówień e-commerce wraz ze sprawowaniem kontroli nad kosztami wzrósł o 90%.

Okiem Klienta

„Rozwój technologiczny w branży e-commerce to must have. Tu nie ma czasu na przestój. Aby się rozwijać należy dostosować system ERP do potrzeb swojej firmy i szybkości jej rozwoju. Wdrożenie nowego oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem jest nie lada wyzwaniem. Jest to złożony proces, który wymaga czasu i kompleksowej integracji z rozwiązaniami informatycznymi od różnych producentów. Przez ten niekiedy trudny i kompleksowy proces przeprowadziła nas firma Prospeo, wspierając nas na każdym etapie, dzięki rozumieniu naszych potrzeb z zakresu e-commerce. Wdrożenie Comarch ERP XL było strategicznym krokiem, który umożliwił nam nie tylko optymalizację wewnętrznych procesów i pełną kontrolę kosztów, ale również zaoferowanie naszym klientom jeszcze wyższego poziomu usług. Jestem przekonany, że dzięki tej decyzji nasza firma będzie kontynuować dynamiczną ścieżkę rozwoju, rozwijać portfolio produktów i intensyfikować sprzedaż internetową.”

Krzysztof Wasilewski

V-prezes firmy Orientana Sp. z o.o. Sp. K

Wdrożone moduły Comarch ERP XL

- HR
- Kompletacja
- Księgowość
- ECOD Mechanizm Wymiany Danych
- ECOD Współpraca z Odbiorcami
- e-Sprawozdania
- Import
- Moduł dostępowy
- Sprzedaż i Zamówienia



Dane Klienta



Orientana Sp. z o.o. Sp. K

Lirowa 48

02-387 Warszawa

+48 221 031 671

www.orientana.pl

Firma wdrażająca



PROSPEO Sp. z o.o.

Graniczna 17

26-600 Radom

536 900 690

www.prospeo.com.pl

Odwiedź www.comarch.com, żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach

Albania	Malezja
Austria	Panama
Belgia	Polska
Brazylia	Rosja
Kanada	Hiszpania
Chile	Szwajcaria
Chiny	Turcja
Finlandia	ZEA
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, 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 8.133.349,00 zł. Kapitał zakładowy wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2024. Wszystkie prawa zastrzeżone.