



CASE STUDY
OPIS REALIZACJI WDROŻENIA SYSTEMU
COMARCH ERP ALTUM W FIRMIE GREENPOINT



O FIRMIE GREENPOINT

Firma Greenpoint S.A. specjalizuje się w projektowaniu i dystrybucji odzieży damskiej na terenie całego kraju za pośrednictwem centralnie zarządzanej sieci sprzedaży detalicznej. Sieć składa się ze 144 punktów sprzedaży (sklepów regularnych oraz outletów) oraz dodatkowych kanałów sprzedaży w postaci sklepu internetowego oraz B2B. Siedziba firmy oraz główny magazyn znajdują się w Krakowie. W firmie pracuje łącznie ponad 450 pracowników.

SYTUACJA BIZNESOWA PRZED IMPLEMENTACJĄ SYSTEMU

Początki firmy to lata dziewięćdziesiąte. Wtedy też w 1995 r. firma pod poprzednią nazwą Fandango zdecydowała się wdrożyć oprogramowanie Comarch Klasyka. Kilka lat później w związku z rozwojem firmy zaproponowaliśmy usprawnienia w działach kadr, płac oraz księgowości w postaci migracji na bardziej zaawansowany

system Comarch ERP Optima. Połączenie tych dwóch systemów przez kilka dobrych lat spełniało oczekiwania. Comarch Klasyka odpowiadała za wsparcie sprzedaży w sklepach stacjonarnych, natomiast w Comarch ERP Optima prowadzone były kadry, płace oraz księgowość firmy. W momencie przekształcania i rozwoju spółki pojawiła się potrzeba szczegółowego raportowania, dlatego też rozpoczęto poszukiwania nowego systemu ERP.

NAPOTKANE PROBLEMY PRZED WDROŻENIEM - WYZWANIA

Najważniejszym problemem było brak zintegrowanego rozwiązania ERP, łączącego potrzeby Centrali w Krakowie oraz oddziałów sprzedaży. Poprzednie rozwiązanie nie pozwalało na pozyskiwanie na czas trafnej informacji zarządczej, co przeszkadzało w dynamicznym raportowaniu i szybkim reagowaniu na zmiany.

Poza tym było to oprogramowanie oparte o nieaktualne, nierozwijane już technologie. Korzystanie z tego narzędzia dodatkowo spowalniało rozwój firmy.

Poprzedni system również nie wspierał płynnego i szybkiego zarządzania dostawami. Towar nie był optymalnie alokowany, zdarzały się pomyłki w dostawach. Dział alokacji miał utrudnione zadanie w szybkim zarządzaniu logistyką i wykorzystaniu lepszego potencjału sprzedażowego poszczególnych lokalizacji.

Znaczącym brakiem w poprzednim rozwiązaniu było również bardzo ograniczona identyfikacja stałego klienta, brak analizy wcześniejszych zakupów, jego zachowań, przez co dużo ciężiej było trafić do niego z odpowiednią promocją, dosprzedażą produktów. System nie identyfikował również klienta, który składa zamówienie przez internet.

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

System nie wspierał znakowania miejsc składowania towaru w magazynie oraz algorytmów wytyczających optymalne ścieżki dla magazyniera kompletującego zamówienie. Panowała przez to dosyć duża dezorganizacja pracy oraz występowały uporczywe pomyłki logistyczne, co wydłużało znacznie proces kompletacji.

Przez ciężki i nieintuicyjny interfejs nowi sprzedawcy często popełniali błędy przyjmując kartę/gotówkę, co generowało dużo prac korygujących w dziale księgowym. Narzędzia oparte o nieaktualne technologie były mało ergonomiczne i trudno przyswajalne dla nowych pracowników, co dodatkowo wydłużało czas i koszty ich szkoleń.

KORZYŚCI

BUDOWANIE TRWAŁEJ RELACJI Z KLIENTEM

Wykorzystanie wbudowanych w Comarch ERP Altum mechanizmów rabatowania pozwoliło nam obsłużyć wiele procesów sprzedażowych. Ponadto obecnie współpracujemy z firmą Comarch w zakresie rozbudowania programu lojalnościowego, co z kolei pozwoli na zwiększenie przywiązania

Klienta do marki, większej częstotliwości zakupów, a w rezultacie przyniesie wzrosty w sprzedaży. Jednocześnie wykorzystanie idei omnichannel usprawnia obsługę klientów wykorzystujących różne kanały sprzedaży.

ZWIĘKSZENIE SKUTECZNOŚCI SPRZEDAŻY

Dzięki wykorzystaniu systemu Comarch Retail POS dedykowanego do obsługi stanowisk sprzedaży pracownik w prosty i intuicyjny sposób może przejść przez cały proces sprzedaży, a dzięki tzw. funkcjonalności sugestników system proponuje dobranie artykułów powiązanych z koszykiem klienta. Z kolei poprzez rozbudowane mechanizmy promocji i rabatów możliwe jest stworzenie wielu atrakcyjnych dla klientów promocji, w tym promocji pakietowych (np. Kup 3 sztuki a zapłać za 2). System pozwala też jednocześnie obsługiwać wiele paragonów oraz zapisywać je do ewentualnego za-twierdzenia w późniejszym terminie.

PRZYSPIESZENIE DOSTĘPU DO PRECYZYJNEJ INFORMACJI ZARZĄDCZEJ

Znacznym usprawnieniem w dotychczasowym działaniu jest szczegółowa kontrola kosztów poszczególnych oddziałów sprzedaży oraz kosztów poszczególnych działów w centrali firmy. Wbudowane narzędzie Business Intelligence służące do raportowania umożliwi analizowanie przekrojowo dowolnych, aktualnych wyników oraz zestawień, dzięki czemu możliwe jest podejmowanie kluczowych decyzji w dynamiczny sposób.

W kolejnym kroku planujemy wdrożenie mechanizmu obiegu dokumentów, które pozwoli na zapanowanie nad odpowiednim przypisaniem faktur kosztowych do jednostki organizacyjnej.

SKUTECZNIEJSZE ZARZĄDZANIE ZATOWAROWANIEM

Szybka identyfikacja dostaw do centrali i wprowadzenie towaru z oznaczeniem miejsca przechowywania w magazynie, a także znaczne przyspieszenie realizacji wysyłek jest możliwe poprzez integralną aplikację na urządzenie mobilne dla magazynierów. Magazynier przy użyciu kolektora danych jest w stanie również dużo szybciej przeprowadzić inwentaryzację w całości bądź tylko wybranej części magazynu. Dzięki natywnej integracji systemów Comarch ERP Altum i Comarch WMS wszystkie potrzebne dane automatycznie przekazywane są do magazynierów.

DYNAMICZNE ZARZĄDZANIE STANAMI MAGAZYNOWYMI

System Comarch ERP Altum pozwala określić minimalne oraz optymalne stany poszczególnych artykułów dla każdego magazynu, dzięki czemu przy użyciu dostarczonych w trakcie wdrożenia mechanizmów alokacji i transferów zarządzanie stanami magazynowymi odbywa się w sposób zautomatyzowany. Do tego, przy zastosowaniu wbudowanego narzędzia Business Process Management oraz aplikacji Comarch WMS, możliwa jest sprawna realizacja procesów przesunięcia towarów z magazynów centralnych na odpowiednie sklepy.

GWARANCJA OTWARTOŚCI SYSTEMU NA ROZWÓJ

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

OKIEM KLIENTA

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

ANDRZEJ DRAMSKI
DYREKTOR OPERACYJNY
GREENPOINT S.A.

WIĘCEJ
O COMARCH ERP ALTUM
WWW.COMARCH.PL/ERP/COMARCH-ALTUM



KONTAKT

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	UAE
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

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 8,133,349.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406.

Copyright © Comarch 2018. Wszystkie prawa zastrzeżone.