



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



O FIRMIE NEONAIL

Wchodząca w skład Cosmo Grpup Sp. z o.o. firma NeoNail to jedna z wiodących międzynarodowych firm w kategorii stylizacji i pielęgnacji paznokci. Powstała z myślą o klientach, dla których pięknie wyglądające dłonie, a w szczególności paznokcie, mają ogromne znaczenie. Jej produkty skierowane są do profesjonalistów z branży manicure i pedicure – grono odbiorców to pracownicy salonów kosmetycznych, salony manicure i pedicure, ośrodki SPA i wellness oraz osoby prywatne.

Ciągły i szybki rozwój NeoNail zaowocował wzrostem od niewielkiej, lokalnie działającej firmy, do ogólnopolskiego przedsiębiorstwa zatrudniającego 350 osób. Obecnie NeoNail prowadzi sprzedaż w sieci ponad 140 salonów własnych i franczyzowych. Dynamiczna zmiana wielkości firmy pociągnęła za sobą konieczność poszukiwania systemu otwartego i elastycznego, zapewniającego możliwość rozbudowy wraz z rozwojem przedsiębiorstwa.

WYZWANIA - SYTUACJA WYJŚCIOWA

Ze względu na systematyczny wzrost sprzedaży i liczby klientów, a w konsekwencji samej firmy i jej struktur, pojawiła się konieczność zautomatyzowania procesów wewnątrz przedsiębiorstwa. Rozpoczęto poszukiwania systemu bardziej wydajnego i dopasowanego do specyfiki branży, w której działa NeoNail, od używanego ówczesnie systemu ERP. Po weryfikacji systemów obecnych na rynku najlepszym rozwiązaniem okazał się system Comarch ERP Altum, dedykowany dla firm handlowych i sieci sprzedaży.

Wśród wyzwań, zidentyfikowanych przed wdrożeniem systemu Comarch ERP Altum warto wymienić:

- stały rozwój firmy do poziomu ogólnopolskiego przedsiębiorstwa zatrudniającego 350 osób;
- rozbudowa sieci punktów sprzedaży, obecnie ponad 140 salonów na terenie całej Polski;
- otwarcie showroom i nawiązanie ciągłej współpracy z celebrytami;

- obsługa dynamicznie rosnącej sprzedaży kosmetyków marek NeoNail oraz Blacklashes;
- konieczność natychmiastowego rozwoju procesów realizowanych wewnątrz firmy, w oparciu o ich automatyzację.

PRZEBIEG WDROŻENIA I KORZYŚCI

Odpowiadający za proces wdrożenia konsultanci Supremo, firmy partnerskiej Comarch, ze względu na rozproszenie sieci sklepów po terenie całej Polski najczęściej wykonywali czynności zdalnie. Od czasu uruchomienia systemu, w związku z rozwojem NeoNail, w działalności Klienta ciągle pojawiają się nowe procesy wymagające obsłużenia za pomocą systemu ERP. Dzięki otwartości systemu Comarch ERP Altum życzenia Klienta, realizowane są za pomocą dodatków przygotowywanych przez partnera Comarch. Aby ustalić szczegóły tych ważniejszych, realizowane są spotkania z konsultantami Supremo w centrali Klienta. Wprowadzone w ich efekcie zmiany, dla użytkownika końcowego są jednym ze stałych elementów systemu Comarch ERP Altum.

Wdrożenie systemu Comarch ERP Altum w firmie NeoNail osiągnęło zakładane cele. Do najważniejszych korzyści wynikających z wdrożenia można zaliczyć:

- wsparcie poszczególnych działów firmy w automatyzacji codziennej pracy np. wyeliminowanie czasochłonnych procesów, dzięki automatycznemu wystawianiu dokumentów;
- integracja Comarch ERP Altum ze spedytorami w zakresie generowania paczek, etykiet i listów przewozowych;
- usprawnienie rozliczeń z firmami przewozowymi, dzięki zbiorczemu przesyłaniu protokołów wysyłki do wybranych spedytorów;
- obsługa stałych kontrahentów za pomocą platformy Comarch B2B dostosowanej do potrzeb NeoNail w zakresie informowania o dostępnych stanach towarów, numerach listów przewozowych dla konkretnych przesyłek i dostosowania wizualnego do brandingu Klienta;
- intuicyjna obsługa tworzenia kompletów składających się z kilku kosmetyków np. zestawów świątecznych;
- zintegrowanie systemu ERP z platformami Allegro, Ebay, Kentico i Magento;
- usprawnienie w zakresie raportowania i analizy danych sprzedażowych;

- usprawnienie procesu zamówień wewnętrznych – pracownicy dokonują je przez aplikację internetową, wybierając parametr mogą zamówić materiały prezentacyjne, a wykonany podczas wdrożenia proces automatycznie generuje rozchód magazynowy;
- przyspieszenie i ułatwienie procesu zatowarowania sklepów za pomocą masowych wysyłek towarów z magazynu centralnego;
- zautomatyzowanie komunikacji z klientami, wysyłka maili do klientów po zatwierdzonym dokumencie – w momencie nadania przesyłki, do klienta wysyłane jest powiadomienie z kodem do jej śledzenia;
- możliwość obsługi stale pojawiających się, nowych potrzeb dzięki elastyczności systemu.

OKIEM KLIENTA

„Przejsie na Comarch ERP Altum pozwoliło nam na błyskawiczny dostęp do naszej bazy danych. Informacje o bieżących stanach magazynowych, analiza sprzedaży czy rozliczenia ze spedytorami to w tej chwili kwestia kilku kliknięć. Z tak przejrzystym i prostym w obsłudze programem nasza praca stała się bardziej efektywna”.

KAMILA BŁAŻEJEWSKA
PREZES ZARZĄDU
COSMO GROUP SP. Z O.O.

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 2017. Wszystkie prawa zastrzeżone.