CASE **STUDY**

ARTYZAN

O kliencie

Artyzan powstał w 2011 r. Zajmuje się sprzedażą kreatywnych zabawek i artykułów plastycznych. Jest wyłącznym dystrybutorem na terenie Polski marek PlayMais, Piasek Kinetyczny, Smart Max Piaskolina, Pan Robótka/ MisterMaker, IGROTECO, Kulkolinda Smoki Morskie i Sprytna Plastelina. Jest także franczyzodawcą własnej marki Kreatywne Maluchy. Oferowane przez niego zabawki znanych i sprawdzonych europejskich firm prowokują do rozwoju kreatywności i abstrakcyjnego myślenia. Pozwalają dzieciom na zetknięcie się z plastycznymi materiałami, z którymi mogą samodzielnie i bezpiecznie tworzyć wymyślone kształty. Grupa pedagogów, artystów, techników i rodziców czuwa nad tym, aby kupujący w Kreatywnych Maluchach byli w pełni poinformowani o zaletach, możliwościach i właściwym zastosowaniu produktów.
Firma prowadzi także warsztaty plastyczne w szkołach, przedszkolach i placówkach edukacyjnych. Centrala Artyzana znajduje się w Trzebini, gdzie zlokalizowany jest główny magazyn. Poza współpracą z około 25 franczyzobiorcami firma ma kilka własnych stoisk w galeriach handlowych, sklep detaliczny w Galerii Katowickiej oraz sklep internetowy kreatywnemaluchy.pl.
Ważnym elementem struktury sprzedaży są mobilni handlowcy, którzy działają na terenie całego kraju.

Potrzeby

Szybki rozwój, w tym rosnąca liczba pracowników i planowane otwarcia nowych punktów sprzedaży, stworzyły potrzebę zastosowania zaawansowanych rozwiązań informatycznych wspierających zarządzanie. Dystrybutor poszukiwał systemu, który bez problemu zintegruje wszystkie placówki i działy: handlowy, logistyczny, magazynowy, obsługi e-sklepu, systemu B2B i mobilnych przedstawicieli handlowych. Potrzebował też elastycznego rozwiązania, które pozwoli spersonalizować role i zadania użytkowników oraz umożliwi współpracę z zewnętrznymi systemami sprzedaży.

Wybór systemu

Po analizie rozwiązań dostępnych na rynku Artyzan wybrał Navireo. System umożliwia dostosowanie każdego stanowiska do indywidualnych potrzeb, zarządzanie wszystkimi danymi z jednego miejsca, ustalanie indywidualnych poziomów cen dla poszczególnych magazynów, tworzenie własnych zestawień. Ponadto daje możliwość rozbudowanego zarządzania uprawnieniami, bezproblemowej współpracy z wieloma punktami sprzedaży, rozbudowy o dodatkowe funkcje bez konieczności korzystania z aplikacji zewnętrznych. Pomimo bogatej funkcjonalności pozostaje przyjazny i intuicyjny w obsłudze, a praca z nim jest wydajna i przyjemna. Ważną zaletą jest również dostępna opieka posprzedażna i atrakcyjna cena.

Dzięki Navireo zyskaliśmy pełne wsparcie w zarządzaniu firmą oraz indywidualne rozwiązania dla poszczególnych działów, a nawet konkretnych użytkowników. Zintegrowaliśmy wszystkie placówki oraz działy w jednym spójnym systemie. Dzięki stałemu dostępowi do informacji możemy natychmiast reagować na zmieniające się warunki biznesowe czy niepokojące zjawiska.

Marcin Skwarek,
właściciel firmy Artyzan

Wdrożenie

Nadzór nad wdrożeniem systemu Navireo sprawowała firma Unikom z Katowic. Po rozpoznaniu potrzeb klienta (m.in. poprzez rozmowy z zarządem i pracownikami) zwrócono uwagę na zagadnienia, które wymagały dodatkowych rozwiązań funkcjonalnych, a których nie posiadał dotychczasowy system. Omówiono też sposoby przeniesienia danych ze starego systemu i ich integracji. Po przeprowadzce na nową platformę najważniejsze było szybkie i sprawne uruchomienie sprzedaży, które przebiegło bez zakłóceń. W dalszym etapie dokonano szczegółowej personalizacji systemu. Dodatkowo zaimplementowano rozwiązania w zakresie rozdzielnej obsługi dokumentów definiowalnych: WDT, WNT, NCT (koszty cła i transportu), RWP (reprezentacja i reklama), ZD-WDT, ZD-IMP, ZK-WNT. Firma wdrożeniowa przeprowadziła też szkolenie użytkowników.
System rozbudowano o dodatkowe stanowiska i moduły. Dostęp do nich został zróżnicowany na różnych poziomach, przedstawiciele handlowi otrzymali dostęp zdalny poprzez specjalne pulpity, a moduły szybkiej sprzedaży (POS) w punktach handlowych zostały zintegrowane z centralą. Konieczne było także zainstalowanie serwera Windows 2012 i MS SQL 2012 – na którym powstała baza danych dla Navireo – oraz rozbudowa lokalnej infrastruktury LAN. Do obsługi sklepu online oraz komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej wykorzystano własny serwer z platformą Debian w kolokacji, a do systemu B2B wykorzystano usługi inSolutions. Po otwarciu nowych placówek handlowych zainstalowano w nich moduły szybkiej sprzedaży, co m.in. zsynchronizowało w czasie rzeczywistym prowadzoną w nich sprzedaż z całością systemu. Obecnie Navireo obsługuje kilkanaście stanowisk w centrali, w działach marketingu, handlu, finansowo-księgowym, magazynie i kilka w sklepach zlokalizowanych w galeriach handlowych. Poza tym dostęp zdalny do systemu zamówień posiadają mobilni przedstawiciele handlowi i franczyzobiorcy (w ograniczonym zakresie).

Korzyści

Wdrożenie Navireo umożliwiło centralne zarządzanie informacjami m.in o stanach magazynów czy finansów, dostęp online do danych oraz możliwość śledzenia zachodzących w nich zmian. Program ułatwia prowadzenie odrębnej polityki cenowej w poszczególnych punktach sprzedaży, ustalanie wielu poziomów cen dla dowolnego magazynu bez stosowania cen indywidualnych. Pozwala to m.in. na wprowadzanie lokalnych obniżek i wyprzedaży oraz elastycznie dopasowywanie się do aktualnej sytuacji na danym rynku. Zamówienia realizowane w terenie i bezpośrednio w centrali są od razu widoczne w systemie. Navireo umożliwia również sprawną współpracę ze sklepem internetowym i platformą B2B. Skalowalność systemu daje możliwość bezproblemowej rozbudowy i wprowadzanie nowych funkcji w miarę rozwoju firmy.

Plany na przyszłość

W Artyzanie wdrażana jest pełna księgowość oparta na modułach Navireo. Dzięki temu firma uzyska nie tylko szczegółową informację o MPK (miejscach powstawania kosztów), ale również będzie miała możliwość dokładnej oceny zyskowności działań poszczególnych przedstawicieli i placówek.
W przypadku branży, w której działa, obliczanie kosztów kluczem księgowym nie sprawdza się `ze względu na koniunkturę i okresowe aktywności, takie jak targi, prezentacje czy bezpośrednie wsparcie franczyzobiorców.
W dalszych planach jest rozbudowa sieci dystrybucyjnej i sklepów firmowych w oparciu o kolejnych franczyzobiorców. Rozważana jest też możliwość scentralizowania obecnie stosowanych systemów w Navireo.

ARTYZAN / KREATYWNE MALUCHY
artyzan.pl / kreatywnemaluchy.pl

Profil przedsiębiorstwa: dystrybucja
Charakterystyka: branża zabawek i artykułów dziecięcych
Liczba zatrudnionych: 20 osób
Wdrożenie: 20 stanowisk