



Microsoft Business Solutions Studija slučaja rešenja za maloprodaju



Kratki pregled

Država ili region: Srbija

Industrija: Maloprodaja

Profil korisnika

N Sport je preduzeće sa sedištem u Beogradu, u Srbiji i predstavlja vodećeg prodavca sportske opreme, odeće i obuće poznatih marki. Preduzeće ima 150 zaposlenih i 50 računara.

Poslovna situacija

U cilju održavanja vodeće pozicije i pružanja najboljih usluga klijentima, preduzeće N Sport se suočilo sa izazovima brzog rasta na polju pristupa informacijama, donošenja odluka i nadgledanja procesa nabavke.

Rešenje

Pomoću preduzeća Adacta, Microsoft Gold Certified partnera, preduzeće N Sport je primenilo potpuno integrisanu i automatizovanu informacionu infrastrukturu zasnovanu na operativnom sistemu Microsoft Windows i programu Microsoft Dynamics NAV.

Prednosti poslovanja

- Ušteda u obuci i primeni
- Unapređenje saradnje i donošenja odluka
- Smanjenje troškova za 8 procenata, smanjenje grešaka za 30 procenata, povećanje produktivnosti za 40 procenata
- Održavanje visokog stepena inovativnosti i konkurentnosti

Uspešan prodavac suočava se sa zahtevima razvoja pomoću integrisanog i automatizovanog rešenja

„Menadžeri i zaposleni na svim nivoima preduzeća konačno imaju kompletan prikaz poslovnog procesa u cilju podržavanja efikasnih procesa, kao i brzog i preciznog donošenja odluka.“

Borislav Simeunović, direktor preduzeća N Sport

Preduzeće N Sport sa sedištem u Beogradu je za svega 11 godina postalo jedan od vodećih prodavaca sportske opreme, odeće i obuće poznatih marki otvaranjem i vođenjem niza uspešnih prodavnica. Međutim, izazovi tako brzog razvoja pretili su razvoju preduzeća. Bilo je teško ostvariti komunikaciju i saradnju između sve većeg broja zaposlenih na različitim lokacijama. Rukovodioci su se borili da blagovremeno donose efikasne strateške odluke. Ostalim zaposlenima bilo je teško da prate robu u lancu nabavke, da vrše pouzdane poslovne analize i da klijentima pruže najviši nivo usluga. Kako bi se suočilo sa tim izazovima, preduzeće N Sport primenilo je novo rešenje zasnovano na grupi Microsoft serverskih proizvoda i programu Microsoft Dynamics NAV (ranije poznat pod nazivom Microsoft Business Solutions – Navision). N Sport sada se nalazi na poziciji koja osigurava vodeću ulogu u budućnosti.



Microsoft®

„Na nivou korisnika, poznato rešenje donelo bi uštedu u obuci, a što je još važnije, podiglo bi sposobnosti, produktivnost i efikasnost svih zaposlenih u preduzeću N Sport na najviši nivo.“

Bogdan Obradović, generalni direktor, Adacta

Poslovni izazov

Preduzeće N Sport sa sedištem u Beogradu osnovano je 1995. godine kao veleprodaja sportske opreme i zahvaljujući svom razvoju postalo je vodeći prodavac sportske opreme, odeće i obuće marke Puma, Northland Professional i drugih vodećih proizvođača. Od 2000. godine preduzeće N Sport je otvorilo prodavnice širom Srbije i Bosne i Hercegovine, a danas ima više od 20 prodavnica sa robom raznovrsnih marki, jednu prodavnicu Puma proizvoda i 2 veće maloprodajne radnje. Prodavnice sa raznovrsnom robom nude proizvode marke Puma i Northland, kao i Asics, Grisport, Killer Loop, Nike, Playlife, Skechers, Tommy Hilfiger, Umbro i druge. Maloprodajne radnje nude na hiljade odevnih predmeta i obuće iz prošle sezone sa popustom, kao i opremu za vežbanje.

Zahvaljujući otvaranju i vođenju ovih maloprodajnih radnji, preduzeće N Sport zabeležilo je izuzetan rast u periodu od 2001. do 2006. godine: u proseku 60 procenata godišnje. Međutim, početkom 2006. godine uspeh je doneo i mane brzog razvoja: izazove održavanja efikasne komunikacije i razmene informacija među zaposlenima raspoređenih u osam kancelarija tokom 2006. godine, za razliku od svega tri koliko ih je bilo 2001.

Budući da je preduzeće N Sport imalo različita rešenja za finansijsko računovodstvo i zalihe i samo jednu osobu koja se bavila IT sektorom, preduzeće nije moglo efikasno da integriše poslovne procese. Preduzeću je takođe nedostajala transparentnost podataka – naročito kada se radi o količinama artikala, zalihama u magacinu i njihovim trenutnim vrednostima – što je od presudnog značaja za preduzeće koje se brzo razvija na konkurentnom tržištu.

„Kupci nisu mogli da se oslone na preciznost ili aktuelnost informacija koje su dobijali o bitnim komponentama posla, tako da im je

bilo veoma teško da donose odluke koje se tiču strateškog planiranja i naručivanja,“ kaže direktor preduzeća N Sport, Borislav Simeunović. „Ovo je ključni problem u industriji u kojoj se svi artikli moraju kupiti u periodu od svega 20 do 30 dana ili čak i godinu dana pre njihovog pojavljivanja u maloprodajnim radnjama.“

Preduzeće N Sport takođe je bilo suočeno sa izazovima praćenja kretanja robe, strateške analize poslovnih procesa, održavanja ulazne i izlazne kontrole i poređenja sa unutrašnjim standardima kvaliteta. „Samo dobijanje podataka o detaljima trenutne prodaje po ceni ili količini, menadžerima, referentima nabavke ili prodaje trajalo je deset dana,“ naglašava Simeunović

Rešenje

U saradnji sa Microsoft Gold Certified partnerom, preduzećem Adacta iz Beograda, direktori preduzeća N Sport odredili su tehnologiju za novo IT rešenje. Prema rečima Bgdana Obradovića, izvršnog direktora preduzeća Adacta, rukovodioci su želeli potpuno integrisano rešenje koje bi zaposlenima u organizaciji omogućilo da efikasnije komuniciraju i da koriste pristup aktuelnim, preciznim i opsežnim informacijama.

Takođe su želeli inovativne proizvode kako bi podržali potrebe zaposlenih u preduzeću koje se neprekidno razvijalo, kao i fleksibilne opcije licenciranja i mogućnost podrške od strane samo jednog partnera radi uštede u nadogradnjama, uslugama i podršci. Pored toga, želeli su rešenje zasnovano na tehnologijama rasprostranjene upotrebe koje su zbog toga poznate osobama koje bi koristile rešenje.

„Na IT nivou, poznato rešenje bi donelo uštedu u troškovima primene, razvoja i poboljšanja,“ kaže Obradović. „Na nivou korisnika, poznato rešenje donelo bi uštedu u

„Rukovodioci u oblasti finansija, knjigovodstva, prodaje i marketinga sada dobijaju informacije koje su im potrebne... da bi vršili kvalitetne analize, upravljali odnosima sa poslovnim partnerima i direktno distribuirali proizvode na izabrane lokacije.“

Borislav Simeunović, direktor, N Sport

obuci, a što je još važnije, podiglo bi sposobnosti, produktivnost i efikasnost svih zaposlenih u preduzeću N Sport na najviši nivo.“

Kako bi ispunili te zahteve, rukovodioci su odlučili da razviju i primene rešenje zasnovano na grupi Microsoftovih serverskih proizvoda, uključujući operativni sistem Microsoft Windows Server 2003 i program Microsoft Dynamics NAV (ranije poznat pod nazivom Microsoft Business Solutions – Navision) kako bi upravljanje finansijama, marketing i prodaja, kao i nabavka i zalihe bili potpuno funkcionalni.

Sredinom 2006. godine, pod vođstvom preduzeća Adacta, preduzeće N Sport primenilo je prvu fazu rešenja, što uključuje Pebblestone Fashion programski dodatak za planiranje resursa u velikom preduzeću za Microsoft Dynamics NAV, operativni sistem Windows XP Professional Edition i sistem Microsoft Office Standard Edition 2003. Programeri su takođe započeli rad na drugoj fazi rešenja, čime će biti uključena aplikacija LS Retail za Microsoft Dynamics NAV.

Prednosti poslovanja

Analitičari, kupci, knjigovođe i drugi zaposleni u preduzeću N Sport sada imaju stabilnu i pouzdanu osnovu za pristup, obradu i razmenu informacija koje su im potrebne. Zahvaljujući tome, oni mogu brzo da donesu delotvorne strateške odluke, da efikasnije sarađuju i da pružaju usluge partnerima, klijentima i dobavljačima preduzeća. Osim toga, oni imaju mogućnost da na bolji način pomognu preduzeću N Sport da zadrži vodeću poziciju na izuzetno konkurentnom tržištu.

Efikasnije donošenje odluka

Pomoću novog rešenja preduzeće N Sport je u potpunosti integrisalo poslovne procese i sisteme, od prodajnih terminala do glavne knjige.

„Ovaj nivo integracije u potpunosti je suprotan onom iz našeg prethodnog okruženja,“ kaže Simeunović. „Menadžeri i zaposleni na svim nivoima preduzeća konačno imaju kompletan prikaz posla, od opšte slike do najsitnijih detalja, koji im je na raspolaganju u bilo koje doba dana ili noći, u cilju podržavanja efikasnih procesa, kao i brzog i preciznog donošenja odluka.“

Na primer, korišćenjem Microsoft Dynamics NAV analitičkih alatki koje predstavljaju centralni deo rešenja korisnici mogu da pristupe velikoj količini podataka koji se odnose na najraznovrsnije stavke: od naloga za proizvodnju i nivoa zaliha do statusa klijenata i marketinških kampanja.

„Kupci i analitičari lako mogu da prate kretanje i lokaciju više od 10.000 različitih proizvoda po modelu, veličini i boji između magacina i prodavnica,“ navodi Simeunović. „To je pomoglo preduzeću da primeni direktnu distribuciju po lokaciji, što je od presudnog značaja za precizno upravljanje robom.“

Ova jedinstvena arhiva podataka pomaže kupcima da obrade porudžbine sa svim potrebnim varijantama, da prate trendove i predvide buduće potrebe. „Proces je u velikoj meri automatizovan, zbog čega kupci i njihovo osoblje ne moraju ručno da unose podatke i proveravaju parametre artikala,“ kaže Simeunović. „Zahvaljujući tome, rešenje olakšava planiranje porudžbina, kao i praćenje odstupanja, potvrda i isporuka.“

Arhiva podataka takođe pruža rukovodiocima aktuelne i opsežne informacije o količinama po lokaciji, vrednosti zaliha, transakcijama u preduzeću po količini, raspoloživosti artikala, zamenama, cenama i popustima, a svim ovim informacijama može se pristupiti iz jednog prozora.

„Zaposleni u preduzeću N Sport koriste rešenje kako bi svoje vreme i sposobnosti utrošili na kreativan rad umesto na papirologiju.“

Borislav Simeunović, Director, N Sport

„Rukovodioci u oblasti finansija, knjigovodstva, prodaje i marketinga sada dobijaju informacije koje su im potrebne za jedan, a ne za dva ili tri dana,“ kaže Simeunović. „Zahvaljujući tome, oni imaju bolje mogućnosti za vršenje kvalitetnih analiza, upravljanje odnosima sa poslovnim partnerima i za direktnu distribuciju proizvoda na izabrane lokacije.“

Sveobuhvatna automatizacija radi uštede i povećanja produktivnosti

U cilju unapređivanja različitih procesa, od uobičajenih knjigovodstvenih zadataka do nadgledanja lanca nabavke, rešenje automatizuje brojne aktivnosti koje su u prošlosti obavljane ručno, čime se ti procesi mogu dovršiti za duplo manje vremena, čak i brže od toga.

Na primer, rešenje automatski kreira i distribuira podatke o transakcijama sa drugim preduzećima, uključujući dokumente o prodaji i nabavci, kao i stavke glavne knjige, uz podršku za veći broj kontnih planova, baza podataka, valuta i jezika. Rešenje takođe pruža automatsko storniranje knjiženja dnevnika, primenu delimičnih isplata, kao i upozorenja i obaveštenja.

Ukratko, Simeunović smatra da je pomoću napredne automatizacije i pojednostavljenog pristupa ključnoj dokumentaciji koju rešenje pruža, preduzeće postiglo smanjenje troškova od 8 procenata, smanjenje grešaka od 30 procenata i povećanje produktivnosti zaposlenih od 40 procenata.

„Zaposleni u preduzeću N Sport, od rukovodilaca u knjigovodstvu do magacinskog osoblja, koriste rešenje kako bi svoje vreme i sposobnosti utrošili na kreativan rad umesto na papirologiju,“ objašnjava Simeunović. „Usled toga, izvesno je da će sada zaposleni raditi punim potencijalom, što preduzeću pomaže da se okrene inovacijama i profitabilnosti.“

Poboljšana usluga za klijente i konkurentnost

Osim zaposlenih u preduzeću N Sport, od integracije, pristupa informacijama i automatizacije koju obezbeđuje novo rešenje koristi imaju i kupci, partneri i dobavljači preduzeća.

„Menadžeri i osoblje sada imaju direktan pristup ugovorima sa klijentima, garancijama, njihovim željama koje se odnose na uslugu i fakturisanje i još mnogo toga,“ navodi Simeunović. „Ovo ubrzava obradu porudžbine i praćenje isporuka, pravljenje promišljenih izuzetaka i promena u poslednjem trenutku, kao odgovaranje na upite navodeći dosta informacija.“

Zaposlenima u preduzeću N Sport ovo pomaže da klijentima, partnerima i dobavljačima pruže izuzetne usluge. „To je takođe od presudnog značaja za održavanje izuzetnog rasta koji smo iskusili tokom poslednjih godina, kao i za to da ostanemo konkurentni na promenljivom tržištu,“ dodaje Simeunović.

Dodatne informacije

Za više informacija o Microsoftovim proizvodima i uslugama, pozovite 0700 300 300 ili posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/scg

Za više informacija o proizvodima i uslugama preduzeća N Sport posetite Web lokaciju na adresi: www.n-sport.net

Za više informacija o proizvodima i uslugama preduzeća Adacta posetite Web lokaciju na adresi: www.adacta.co.yu

Microsoftova rešenja za maloprodajnu industriju

Veliki prodavci, vlasnici hotela i restorana suočavaju se sa velikim izazovima u gotovo svim oblastima svog posla, od klijenata koji se stalno menjaju i sve veće konkurencije do promene modela i nove tehnologije. Korporacija Microsoft saraduje sa svojim partnerima putem programa Smarter Retailing Initiative u cilju prevazilaženja ovih izazova i povećavanja konkurentnosti u maloprodajnoj i ugostiteljskoj industriji. Obezbeđivanjem moćnih integrisanih rešenja, klijentima pružamo poboljšanu kupovinu, povećavamo efikasnost osoblja prodaje i donosimo poboljšanja u radu na nivou prodavnice i preduzeća.

Za više informacija o Microsoft rešenjima za maloprodajnu industriju posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/resources/retail

Za više informacija o Microsoft Dynamics proizvodima i tehnologijama posetite Web lokaciju: www.microsoft.com/scg/businesssolutions

Softver i usluge

- Proizvodi
 - Microsoft Dynamics NAV
 - Microsoft Office Standard Edition 2003
 - Microsoft Windows Server 2003 Standard Edition
 - Microsoft Windows XP Professional

Partner

- Adacta

© 2006 Korporacija Microsoft. Sva prava zadržana. Ova studija slučaja služi isključivo u informativne svrhe. MICROSOFT NE DAJE NIKAKVE GARANCIJE, IZRIČITE ILI PODRAZUMEVANE, U OVOM DOKUMENTU. Microsoft, Windows i Dynamics NAV su ili registrovani žigovi ili žigovi korporacije Microsoft u Sjedinjenim Američkim Državama i/ili drugim zemljama. Imena stvarnih kompanija i proizvodi koji se ovde pominju su žigovi njihovih vlasnika.

Dokument je objavljen u novembru 2006. godine

Microsoft®