

Reference: Doma-R, s.r.o.

Supplier: Asseco Solutions

Product: Helios Red

Field of activity**Web pages**<http://www.doma-r.cz/>**Turnover**

100 000 000 Kč

Activity description**Initial situation before ERP deployment**

Expanze společnosti DOMA-R provozující síť značkových prodejen kuchyňských potřeb, skla a porcelánu vedla k potřebě vyřešit absenci funkčního informačního systému.

Od počátku vzniku společnosti bylo na všech prodejnách zboží přijímáno i oceňováno klasickým způsobem, tj. bez použití výpočetní techniky. Prodej byl veden přes elektronické pokladny, bez specifikace jednotlivých položek. Na centrále bylo vedeno účetnictví v dnes již hodně zastaralém programu na platformě MS-DOS. Ten však nepodával okamžité a přesné informace pro správné a efektivní řízení maloobchodního prodeje. Bylo tedy rozhodnuto vyhledat takový systém, který by propojil nákup, oceňování i prodej s centrálou, dále zdokumentoval pohyb zboží a poskytl mimo jiné i přehled o obrátce jednotlivých položek zboží a o dosahované obchodní marži.

ERP type

for trade company

Type of ERP running

In cloud

Server provision**Number of users of ERP**

11 - 25 users

Budget for ERP

Under 250,000 CZK

Implementation country**Language versions****Connection to existing systems****Deployed solution**

HELIOS Red zahrnuje oblasti finančního účetnictví, lidských zdrojů, skladového hospodářství, oběhu zboží a všech souvisejících

a návazných agend. Je vhodný pro použití na jednom počítači i na počítačové síti. Je hardwarově nenáročný a ve většině případů nevyžaduje žádný upgrade technického vybavení. Přestože je řazen mezi ekonomické systémy, vzhledem k širší funkčnosti a provázanosti jednotlivých modulů se blíží k ERP systémům.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Benefits after deployment

„HELIOS Red přinesl zejména položkovou druhovou evidenci zboží na maloobchodních prodejnách společnosti a následně nám do vedení přinesl přesné informace o prodaném zboží co do počtu kusů i realizovaném zisku,“ vypočítává výhody Marcela Lengsfeldová, „další jeho nespornou výhodou je zjednodušení vedení centrálního účetnictví.“ Management společnosti má nyní přesné informace o zboží, které se momentálně neprodává. Pomocí pokladního prodeje je možné mapovat i časy prodejů v průběhu dne a tím pružněji reagovat na požadavky zákazníků.

Více informací k referenci: <http://www.helios.eu/client-data/reference/p0006107429101.pdf>



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.