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 šíři funkčnosti a provázanosti jednotlivých modulů se blíží k ERP systémům.

Porovnání CRM sytému
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 sytému
Hodnocení dodavatelů CRM
Aktuální novinky ze světa CRM.