

## Reference: CENTRAL GROUP

Supplier: Solitea, a.s.

Product: Byznys

**Field of activity****Web pages**

www.central-group.cz

**Turnover**

5 800 000 000 Kč

**Activity description****Initial situation before ERP deployment**

Důvodem změny byly narůstající požadavky na informační systém, které souvisely s celkovým nárůstem společnosti CENTRAL GROUP a.s. Jako nevyhovující se projevovala nedostatečná funkčnost informačního systému a zastaralá platforma. nedostatečná provázanost na jiné firemní agendy a vůbec možnost rozšíření informačního systému o vlastní uživatelské nadstavby

**ERP type**

for services sector

for trade company

**Type of ERP running**

On own server

**Server provision**

I require provision

**Number of users of ERP**

More than 50 users

**Budget for ERP**

Over 1 mil. CZK

**Implementation country****Language versions**

Czech, English, Slovak, German

**Connection to existing systems****Deployed solution**

K převodu dat byla použita datová pumpa vytvořená pomocí nástroje DTS – Data Transformation Services.

Většina stanovených stěžejní požadavků ze strany společnosti CENTRAL GROUP a.s. se v průběhu předimplementační přípravy ukázala v systému BYZNYS standardně řešitelná. Ostatní požadavky byly řešeny pomocí nástrojů tzv. Prvky uživatelské volnosti. Pomocí těchto uživatelských nástrojů byly vyřešeny detailní uživatelské požadavky.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

### **Benefits after deployment**

- Očekávané sjednocení ekonomických agend do integrovaného systému neboť společnost prošla v posledních letech výrazným nárůstem a dosavadní pojetí znehledňovalo orientaci v datech společnosti
- Díky transakčnímu zpracování na platformě SQL Serveru byla výrazně zvýšena bezpečnost datové základny, jejíž objem se rok od roku neustále zvyšuje. Bezpečnost dat je nyní zvýšena jednak z pohledu poškození dat a jednak z pohledu nežádoucího přístupu.
- Ucelené sledování obchodních případů, které jsou stěžejní pro sledování a vyhodnocování úspěšnosti jednotlivých akcí. Na tzv. Kartě obchodního případu byla pomocí prvků uživatelské volnosti provedena řada uživatelských požadavků na míru.
- Obsluha výrazně oceňuje komunikativnost systému s nástroji MS Office, kam především patří vytváření e-mailových zpráv, používání šablon MS Word a přenos podkladů do MS Excel.
- Došlo k výraznému zrychlení oběhu a předávání dokladů uvnitř společnosti
- Je umožněno centralizované spravování informačního systému



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.