

Reference: KOH-I-NOOR HARDTMUTH Trade a.s.

Dodavatel: Solitea, a.s.

Produkt: Byznys

Obor podnikání

Webové stránky

www.koh-i-noor.cz

Obrat

400 000 000 Kč

Popis činnosti

Výchozí situace před nasazením ERP

S rychle narůstajícím objemem dat (do systému se integrovaly i data prodejen) a s rostoucími požadavky na nové funkcionality systému a možnosti analýz datové základny, se však začalo narážet na technické limity použité technologie. Narůstaly časové nároky na zpracování a údržbu dat, systém neumožňoval pružně řešit nové požadavky na úpravy. Dalším problémem byla malá bezpečnost datové základny. V té době, tj. začátkem roku 2007 začal zákazník uvažovat o přechodu na platformu MS Windows a technologii klient – server.

Typ ERP

pro obchodní společnost

Typ provozu ERP

Na vlastním serveru

Dodání serveru

Požadují dodání

Počet uživatelů ERP

Více než 50 uživatelů

Rozpočet na ERP

Více než 1 milion Kč

Země implementace

Česká republika, Slovensko

Jazykové mutace

Napojení na stávající systémy

E-shop

Nasazené řešení

- import elektronických přijatých objednávek
- automatická optimalizace objednávek
- hromadné vyskladnění a vygenerování „zůstatkové objednávky“
- export dat pro vlastní internetový obchod
- vytvoření příkazu k vyskladnění a sledování skladníků
- tisky regálových a sortimentních štítků s čárovými kódy
- výstupy pro komunikaci s přepravními společnostmi – tisk balíkových štítků a export elektronických dávek v předepsaném formátu.
- automatické přiřazení středisek a účtů do faktur
- automatické účtování cenových rozdílů



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Přínosy po nasazení

- hlavním přínosem bylo výrazné zlepšení v oblasti řízení obchodních procesů, kdy byly do systému zabudovány nástroje pro podporu automatických procesů a zkvalitnění a zpřehlednění a optimalizaci nákupu i prodeje.
- zefektivnění práce se skladem – rozšíření práce s použitím čárových kódů, optimalizace v oblasti logistiky a vytvoření nástrojů pro rychlejší expedici zboží.
- získání moderní platformy pro další rozvoj systému v souvislosti s měnícími se potřebami podniku a rostoucí datovou základnou
- využití OLAP technologie pro analýzy datové základny



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.