

Reference: PRO-DOMA, SE

Dodavatel: GRiT

Produkt: Microsoft Dynamics NAV

Obor podnikání**Webové stránky**<http://www.pro-doma.cz>**Obrat**

1 500 000 000 Kč a více

Popis činnosti**Výchozí situace před nasazením ERP**

Rychle rostoucí společnost bez pokrytí adekvátního ERP řešení.

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

Jazykové mutace

čeština, angličtina

Napojení na stávající systémy

Reporting

Nasazené řešení

ERP pro jednoho největších lídrů na českém trhu se stavebninami s více než 300 uživatel a mnoha desítkami prodejen.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.

Přínosy po nasazení

"Náš systém umožňuje mít kontrolu nejen nad tím, co se stalo, nebo momentálně děje, ale také nám umožňuje předvídat, co se stane. Je podporou růstu, prosperity a nebrání akvizicím. Jeho hlavní devizou je uživatelská přístupnost, schopnost zvládat procesy napříč obchodní sítí s jistotou a stabilitou. Tuto devizu pak podtrhuje jeho pravidelná inovace. Nepřímo tak určuje naši konkurenceschopnost, produktivitu a podporuje nás v dalším růstu."
Petr Vaněrka, generální ředitel společnosti PRO-DOMA

Položková evidence zásob a pohybu zboží, sledování obrátky zásob. Dnes je možno detailně sledovat efektivitu jednotlivých sortimentních položek. To směřuje k optimalizaci maloobchodně nabízeného sortimentu a tím k poklesu zásob na maloobchodních prodejnách až o 15%.

Byla vytvořena vzorová prodejna, systém podporuje standardizaci procesů ve společnosti a tím přináší možnost efektivní a rychlé expanze.

Za jeden rok se rozšířila o 12 nových maloobchodních prodejen.

Nový systém s sebou přinesl možnost vyhodnotit každý obchodní případ v okamžiku jeho vzniku, což velmi přispívá k udržení a zvýšení dosahované marže. Velmi jednoduše lze provádět tento druh obchodu, díky tomu, že systém obsahuje všechny potřebné informace. Je možné tento proces téměř automatizovat. Obsluha zde dosahuje vyšší produktivity a je schopna zpracovat o 30% více takovýchto obchodních případů.



Porovnání CRM systému



Hodnocení dodavatelů CRM



Aktuální novinky ze světa CRM.