

KRWIOOBIEG FIRMY Z BRANŻY REKLAMOWEJ

powered by VENDO.ERP



KLIENT

Producent i bezpośredni importer upominków reklamowych. Współpracuj głównie z agencjami reklamowymi, zarówno w kraju, jak i za granicą.

W sumie to ponad 4000 klientów. Aktualnie swoje produkty eksportuje do 28 państw na całym świecie.

Fabryki Klienta zlokalizowane są głównie na dalekim wschodzie. Produkowane w nich towary dostarczane są do Polski drogą wodną. Transport 100 kontenerów rocznie wymaga wydajnego i efektywnego rozwiązania logistycznego. Podobnie jak obsługa magazynu, w którym składowane jest blisko 9000 produktów.

Przyjmuje około 200 zamówień dziennie. W branży reklamowej, czas to pieniądz, dlatego większość z nich realizowana jest w ciągu 24 godzin. Wymaga to sprawnego obiegu informacji i dokumentów a także ciągłej współpracy osób zaangażowanych w cały proces obsługi.

Różnorodność klientów i ich rozproszenie geograficzne w znacznym stopniu wpływa na potrzeby Klienta dotyczące systemu. Produkty opisują w 5 językach i wydają katalog wszystkich produktów dwa razy do roku.

WYZWANIE

Wybierając system do zarządzania nasz Klient kierował się wyłącznie swoimi potrzebami. Najważniejszą z nich była konieczność integracji wszystkich obszarów aktualnej działalności i zapewnienie nieprzerwanego i płynnego obiegu informacji i dokumentów.

Klient szukał kompleksowego rozwiązania, które zapewni mu stały dostęp do niezbędnych danych, niezależnie od miejsca ich wprowadzenia i przechowywania.

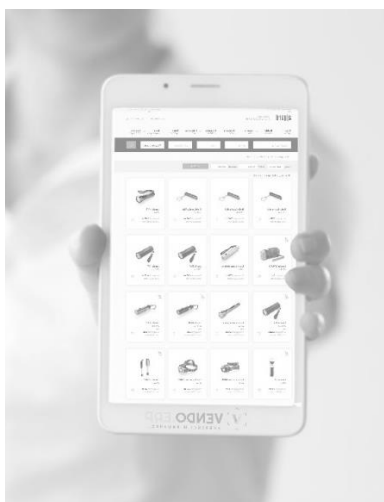
Przy takiej skali działalności, wszystkiego jest więcej. Więcej jest zamówień, więcej dokumentów, i błędów też zdarzało się więcej niżeli Klient by sobie tego życzył.

Klient chciał mieć też pewność prawidłowej segmentacji swoich klientów i ofertowanie produktów w oparciu o indywidualne, wcześniej ustalone kryteria.

„VENDO.ERP doskonale się sprawdziło. Sami zdecydowaliśmy jakie dane są dla nas istotne, które z nich będziemy zbierać i przechowywać, w oparciu o które budować będziemy naszą ofertę produktową. Dzisiaj nic nie sprawia nam to najmniejszego problemu” – powiedziała Anna Roszczak, prezes firmy ASGARD

Różne strefy czasowe, w których znajdują się klienci naszego Klienta było dodatkowym utrudnieniem. Dlatego właśnie Klient zdecydował się na uruchomienie portalu B2B. Portal ten zapewnia całodobowy dostęp do aktualnych informacji o produkcie i jego dostępności.

VENDO.ERP miało za zadanie nie tylko aktualizować dane magazynowe, ale dodatkowo kontrolować poziom zapasów. Stosowana przez Klienta forma zaopatrzenia wymaga szczegółowego planowania. Integracja danych zarówno bieżących jak i historycznych umożliwia mu prognozowanie i przygotowanie optymalnego plany zaopatrzenia i dostaw.



Jeśli są Państwo zainteresowani opisanym lub podobnym rozwiązaniem zapraszamy do kontaktu.

Chętnie zapoznamy Państwa ze szczegółami zastosowanego rozwiązania i opowiemy o możliwościach współpracy z VENDO.ERP.

EKSPERCI W PRODUKCJI



KONTAKT

CFI Systemy Informatyczne Sp. z o.o.
ul. Piotra Trębacza 18B
31-436 Kraków
tel. +48 (12) 432-30-90

mail: biuro@cfi.pl
www.cfi.pl

ROZWIĄZANIE

Podstawowym celem Klienta była satysfakcja jego klientów, wynikająca z jakości produktów, które oferuje oraz wysoka kultura obsługi. Dlatego Klient szukał oprogramowania, które byłoby dla niego wsparciem w ich realizacji. Spośród wielu dostępnych systemów Klient wybrał VENDO.ERP firmy CFI Systemy Informatyczne. Wdrożenie VENDO.ERP to przede wszystkim integracja wszystkich obszarów działalności klienta, które ułatwiło przepływ informacji i zdecydowanie uprościło pracę.

„Dzięki rozwiązaniu VENDO.ERP realizowane przez nas procesy logistyczne przebiegają sprawnie i bez zakłóceń a częściowa automatyzacja pozwala na znaczną oszczędność czasu i gwarantuje terminową realizację zleceń.” – dodała Anna Roszczak.

Różnorodność klientów i ich rozproszenie geograficzne w znacznym stopniu wpływa potrzeby Klienta dotyczące użytkowanego systemu.

Dodatkowo wszystkie informacje pochodzą z systemu VENDO.ERP. Wprowadzone informacje wykorzystywane są wielokrotnie, do różnych celów, zarówno przez Klienta, jak i odbiorców produktów Klienta.

KORZYŚCI

- Najważniejszą korzyścią wynikającą z zastosowanej integracji jest **oszczędność czasu**.
- **Usprawnione** procesy logistyczne.
- Integracja **wszystkich obszarów działalności**.
- VENDO.ERP daje **możliwość szerokiego dostępu do różnorodnych analiz**, m.in. sprzedażowych, dzięki czemu nasz Klient ma jasny obraz spraw handlowych.
- Informacje raz wprowadzone do systemu, **dają gwarancję** korzystania z nich w całym procesie sprzedaży, co znacznie skraca czas pracy.
- Daje duże **możliwości kontroli i zarządzania**.
- **Pełna kontrola** procesu zamawiania produktów i świadomość postępu realizacji składających się na niego zadań stanowi wartość dodaną zastosowanego rozwiązania.

