

CASE STUDY

Klient:

VIPERA COSMETICS Ryszard Wrzeński

Sektor:

kosmetyki kolorowe

Działalność:

Produkcja i sprzedaż kosmetyków kolorowych na terenie Polski, Rosji, Anglii i Emiratów Arabskich

Rozwiązanie:

Forte

4Customer Produkcja

Liczby:

Firma istnieje od 1988 r, zatrudnia ponad 150 pracowników. 4000 sklepów.

www.vipera.com.pl

-----tekst-----

Vipera Cosmetics ma ochotę na więcej

Vipera Cosmetics jest od lat liderem w branży kosmetyków kolorowych. Udaje się to dzięki szerokiej i nowoczesnej ofercie firmy, na którą składają się produkty o najwyższym standardzie, w wyjątkowy sposób podkreślające kobiecą urodę. Kosmetyki Vipera Cosmetics nie tylko upiększają, ale i chronią oraz pielęgnują skórę. Firma zawsze wychodzi naprzeciw oczekiwaniom Klientek, dlatego liczba zwolenniczek produkowanych przez Viperę kosmetyków stale rośnie. Oferta Vipery zmienia się, tak jak trendy w modzie i kosmetyce. To, co pozostaje niezmiennie, to wysoka jakość, która cechuje cały asortyment. Jest on sprzedawany w ponad 4000 sklepów. To dużo, ale firma miała ochotę na więcej.

Pomoc w rozwoju

- Podstawowym hamulcem rozwoju był przede wszystkim brak systemu do rozliczeń produkcji – mówi Agnieszka Gawin, analityk sprzedaży w Vipera Cosmetics. I dodaje - System z którego firma korzystała nie dawał możliwości automatyzacji procesu produkcji, dlatego też istotnym czynnikiem było wdrożenie oprogramowania, które z jednej strony z informatyzuje te procesy a z drugiej strony umożliwi współpracę z oprogramowaniem zarządzającym gospodarką magazynową, oraz w dalszych krokach pozwoli zintegrować pozostałe działy firmy (księgowość i kadry).-

- System z którego firma korzystała nie dawał możliwości automatyzacji procesu produkcji, dlatego też istotnym czynnikiem było wdrożenie oprogramowania, które z jednej strony z informatyzuje te procesy a z drugiej strony umożliwi współpracę z oprogramowaniem zarządzającym gospodarką magazynową, oraz w dalszych krokach pozwoli zintegrować pozostałe działy firmy (księgowość i kadry) Agnieszka Gawin, analityk sprzedaży w Vipera Cosmetics

Case study do broszury marketingowej firmy Sage, Kinga Nurska, 2010

Używany program magazynowy nie pozwalał na gromadzenie wszystkich informacji, które w rozwijającej się firmie usprawniają pracę oraz ułatwiają zbieranie danych. Istotną potrzebą był więc system, który będzie w stanie identyfikować m.in. kolejne paczki z kosmetykami, podpowiadać jak je pakować oraz przekazywać informacje, gdzie dane produkty się znajdują, a także taki który zaoferuje przejrzysty system raportowania

Vipera Cosmetics postanowiła poszukać wiarygodnego partnera informatycznego, który wprowadzi niezbędne zmiany.

Potrzeba wiarygodnego partnera

Wybór padł na SerwNet – partnera Sage, wiernemu od lat produktom tejże firmy. Rozpoczęto rozmowy, a po ostatecznej decyzji – audyt potrzeb informatycznych firmy – Najważniejszą sprawą podczas każdej współpracy, także w tym przypadku, była dokładna analiza i zrozumienie potrzeb klienta. Często klient, w rozmowach z nami, nie ujawnia pewnych istotnych informacji, uważając je za oczywiste. Patrzy też na nowy system z perspektywy starego. Kluczową kwestią pierwszego etapu wdrożenia było więc dokładne zrozumienie, jak pracuje klient i czego naprawdę potrzebuje. - mówi Leszek Antolik, właściciel firmy SerwNet. I tak, okazało się, że aby zapewnić optymalne działanie całego procesu – od produkcji do dystrybucji i sprzedaży, należało wprowadzić kompleksowy system informatyczny do zarządzania procesami.

Wybór padł na moduły Handel, Finanse i Księgowość oraz Kadry i Płace systemu zarządzania Forte oraz na współpracujący z nimi system wspomagający zarządzanie produkcją 4Customer Produkcja.

Najważniejszą sprawą podczas każdej współpracy, także w tym przypadku, była dokładna analiza i zrozumienie potrzeb klienta. Często klient, w rozmowach z nami, nie ujawnia pewnych istotnych informacji, uważając je za oczywiste. Patrzy też na nowy system z perspektywy starego. Kluczową kwestią pierwszego etapu wdrożenia było więc dokładne zrozumienie, jak pracuje klient i czego naprawdę potrzebuje.
Leszek Antolik, właściciel firmy SerwNet.

Więcej, niż się spodziewano

Wdrożenie rozpoczęło się w listopadzie 2009 roku i zakończyło się w lutym 2010. Współpraca między firmami trwa jednak dalej, a to z powodu kolejny zakupów – firma Vipera, która przyszła do SerwNet-u po rozwiązanie dla produkcji i sprzedaży, w międzyczasie zdecydowała się na moduły Środki Trwałe oraz Analizy Finansowe.

Nie oznacza to jednak, nie ujmując niczego zdolnościom handlowym pracowników partnera Sage, że Vipera była specjalnie namawiana na kolejne zakupy. Nierzadko SerwNet proponował alternatywne wykorzystanie już posiadanych narzędzi pod nowe potrzeby - Klient, widząc potencjał w systemie wciąż dostarcza nam nowych pomysłów, które pragnie wdrażać. Nie zawsze oznacza to nowe elementy systemu. Czasami pokazujemy, że niektóre problemy można rozwiązać korzystając z wdrożonych już modułów, czasami szukamy nowych rozwiązań. - mówi Leszek Antolik. Obecnie firma SerwNet pracuje nad pogłębionymi analizami finansowymi oraz nad wdrożeniem modułu Środki Trwałe Forte.

Więcej czasu, przyjemniejsza praca.

Co zyskała Vipera dzięki nowemu systemowi od Sage? Przede wszystkim – oszczędność czasu. - Pierwotnie wymagaliśmy usprawnienie procesu produkcji poprzez jego informatyzację, a tym samym – automatyzację większości czynności do tej pory wykonywanych ręcznie – mówi

Case study do broszury marketingowej firmy Sage, Kinga Nurska, 2010

Agnieszka Gawin. Nowy system stał się także łatwiejszy w utrzymaniu, szczególnie jeśli chodzi o stronę informatyczną. Ostatecznie, wdrożenie modułów Finanse i Księgowość, Kadry i Płace, Handel oraz współpracującego z nimi 4Customer Produkcja, pozwoliło nie tylko usprawnić pracę, ale i sprawiło, że stała się przyjemniejsza – SerwNet zadbał o efektywne wdrożenie produktów Sage, które - m.in. ze względu na przejrzysty interfejs - zostały uznane za przyjazne dla użytkownika. Kolejne moduły ułatwiły także integrację pracy pomiędzy kolejnymi działami firmy.

Efektownością wzajemnej współpracy jest również fakt, że Vipera Cosmetics... myśli o kolejnych zakupach produktów firmy Sage.

Potrzeby	Rozwiązanie	Korzyści
<ul style="list-style-type: none">• Wydajny, kompleksowy i stabilny system do rozliczeń produkcji• Integracja pracy pomiędzy działami firmy• Oszczędność czasu• Maksymalna automatyzacja procesów w firmie• Przyjazne środowisko pracy• Sprawny obieg informacji• Implementacje specyficznych narzędzi biznesowych bez straty wydajności• Wielowymiarowa analiza danych• Dalszy, harmonijny rozwój aplikacji	<ul style="list-style-type: none">• Forte – moduły Handel, Finanse i Księgowość oraz Kadry i Płace• 4Customer Produkcja - system wspomagający zarządzanie produkcją, współpracujący z Forte	<ul style="list-style-type: none">• Usprawnienie przepływu danych wewnątrz firmy oraz z jej partnerami• Kontrola magazynu i surowców w procesie produkcyjnym oraz dystrybucyjnym• Wydajne i szybkie dostarczanie, także szczegółowych, informacji do podejmowania kluczowych decyzji• Zwiększenie bezpieczeństwa systemu• Możliwość rozliczania efektywności pracowników• Znaczna oszczędność czasu na rutynowych czynnościach, obecnie zautomatyzowanych• Duży potencjał rozwojowy systemu