



AVARDA[®]
ERP SYSTEM

ERP за 2 месяца



Ansoft
Softvernye resheniya dlya biznesa

Внедрение системы AVARDA.RetailNetwork
в сети обувных магазинов «Лидер»

О компании

Обувной мир «Лидер» – розничная сеть по продаже обуви и аксессуаров. Компания динамично развивается и в настоящее время имеет более 20 магазинов в Москве, Санкт-Петербурге и Волгограде. Ряд магазинов представлен в крупном для обувного сегмента формате, торговая площадь в них достигает 1 000 кв.м.

Предпосылки проекта

Внедрению системы AVARDA.RetailNetwork в компании «Лидер» предшествовал другой проект, на базе одной из распространенных в России бухгалтерских систем. Однако поставленных перед автоматизацией целей добиться не удалось – полученное решение не смогло обеспечить компании необходимую производительность работы и актуальность данных. По этой причине компания «Лидер» была вынуждена заменить уже внедренный программный продукт на новый, более мощный и производительный, соответствующий классу ERP-систем для торговли.



Специалистами компании были проанализированы основные ERP-решения для розничных сетей, представленные на российском рынке. В результате руководство компании «Лидер» выбрало систему AVARDA.RetailNetwork от компании Ansoft. Основным преимуществом AVARDA.RetailNetwork перед другими программными продуктами стала высокая готовность базовой конфигурации к автоматизации розничной торговли обувью. Например, возможности учета цветоразмерных рядов, коробов и других отраслевых особенностей. Еще одним преимуществом стала система репликации, способная собирать информацию со всех магазинов с детализацией до стро-

ки кассового чека, обеспечивая актуальность данных в несколько минут. Помимо возможностей системы, на выбор в пользу системы AVARDA.RetailNetwork повлияло наличие реализованных проектов в лидирующих сетях сегмента Fashion.

Цели проекта

В результате внедрения системы AVARDA.RetailNetwork руководство компании лидер планировало:

- Повысить эффективность управления за счет автоматизации основных бизнес-процессов front-офиса и back-офиса компании;
- Снизить издержки;
- Получить инструмент, гарантирующий постоянное наличие актуальной информации по всем подразделениям и торговым точкам.

ERP-проект планировалось реализовать в рекордно короткий срок – за 2 месяца.

Ход проекта

После тщательного анализа бизнес-процессов заказчика специалисты компании Ansoft разработали индивидуальный план проекта, что позволило обеспечить непрерывность работы сети в ходе внедрения. В первую очередь в компании «Лидер» был внедрен блок управления продажами и системами лояльности покупателей, автоматизирована при-



емка товара, межскладские перемещения, учет себестоимости при поставке товара, а также процессы инвентаризации и ценообразования. Проект реализован специалистами компании Ansoft за 2 месяца. Столь короткий срок внедрения обусловлен высокой готовностью базовой функциональности AVARDA.RetailNetwork к автоматизации сегмента Fashion. Работы по проекту были сведены, в основном, к настройке оборудова-

ния, обучению пользователей и развертыванию системы.

Результаты и планы на будущее

К настоящему времени в системе AVARDA.RetailNetwork работают центральный офис, склад и более 20 магазинов сети в Москве, Волгограде и Санкт-Петербурге. При этом автоматизированы как front-офисы, так и back-офисы магазинов.

С помощью внедренного решения формируются заказы поставщику, отслеживается товар в пути, рассчитывается себестоимость товара, осуществляется его приемка, инвентаризация, отгрузка и перемещение по торговым точкам, а также проводится переоценка и учет взаиморасчетов с контрагентами.



AVARDA.RetailNetwork позволяет компании «Лидер» формировать необходимую отчетность по объемам продаж каждой товарной позиции во всех магазинах, при этом система дает автоматические рекомендации по перемещению товара между магазинами. Благодаря полученному решению специалисты розничной сети могут анализировать продажи в различных разрезах: по цветоразмерным характеристикам, коллекциям, типу товара и другим параметрам.

Руководство практически в режиме online получает информацию по продажам всех подразделений с детализацией до строки кассового чека. «Лидер» стал одним из первых пользователей нового решения, разработанного в компании Ansoft, - AVARDA.Mobile. Данный программный продукт позволяет получать доступ к информации системы AVARDA с мобильного телефона iPhone. Теперь даже вне офиса, в любом месте и в любое время, руководство сети мо-

жет просматривать данные по ключевым показателям бизнеса: объему продаж и выполнению плана по всем магазинам.

Каждый магазин сети владеет актуальными (на уровне 3-8 минут) данными об остатках товара в других торговых подразделениях. При этом в качестве каналов передачи данных во многих магазинах используются GPRS-модемы, что позволяет экономить дополнительные средства. Система AVARDA.RetailNetwork обеспечивает различное ценообразование для разных торговых подразделений, уцененный товар штрихкодирован особым образом и имеет собственную цену. Эти возможности особенно важны для территориально распределенных сетей.

Кассовые узлы в магазинах «Лидер» организованы на базе персональных компьютеров или POS-терминалов. Программное обеспечение для front-офиса – рабочее место кассира системы AVARDA.RetailNetwork. Каждая касса оснащена фискальным регистратором, сканером штрих-кодов, табло покупателя и принтерами этикеток.



С целью мотивации сотрудников для каждой позиции кассового чека фиксируется консультант, продавший товар. На основании данных о продажах в системе AVARDA автоматически формируется отчетность для начисления бонусов сотрудникам. В ходе проекта большое внимание было уделено расширенной системе лояльности компании «Лидер». В системе AVARDA.RetailNetwork учитываются собственные накопительные карты, VIP-карты с фиксированным процентом и накопительные карты брендов поставщиков (Geox и другие). Также в системе AVARDA поддерживается развитая система номерных скидочных купонов на фиксированные суммы, которыми покупатель может частично расплатиться за покупку. Все работы по внедрению системы AVARDA выполнены специалистами

компании Ansoft, которые в дальнейшем обеспечат и техническую поддержку территориально распределенной сети магазинов компании «Лидер».

В ближайших планах руководства компании «Лидер» – открытие целого ряда новых магазинов, которые также будут работать в системе AVARDA. Кроме того, предполагается использование дополнительной функциональности AVARDA – учет подарочных и бонусных карт, автоматизация претензионной работы с поставщиками, внедрение SCM, CRM и WMS-модулей.

Отзывы клиента



Директор департамента розницы Алена Алмазова:

В 2009 г. компания Ansoft стала нашим партнером по комплексной автоматизации бизнес-процессов на базе ERP-системы AVARDA.RetailNetwork.

Такой выбор обусловлен целым рядом причин. Главными из них являются характеристики системы AVARDA.RetailNetwork – высокая готовность функционала к автоматизации розничной торговли обувью и система репликации, способная обеспечить высокую актуальность данных (передача данных была «узким местом» нашей предыдущей системы). Кроме того, нас заинтересовал опыт компании Ansoft в реализации проектов в ведущих компаниях сегмента, таких как Ecco, Geox, Finn Flare, Collonil и других крупных федеральных розничных сетях. Отдельно хочется отметить, что для нашей компании были критичны сроки автоматизации, поскольку мы имели негативный опыт почти годовичного внедрения предыдущей информационной системы. Компания Ansoft взялась в сжатые сроки выполнить проект и всего через 2 месяца система AVARDA работала во всех подразделениях компании. За время нашего сотрудничества с компанией Ansoft автоматизированы центральный офис, склад и 20 магазинов сети

в Москве, Волгограде и Санкт-Петербурге. Важно, что в одной системе у нас работают как рабочие места кассиров, так и back-офисы магазинов.

Мы очень довольны, что в системе AVARDA учитываются все наши накопительные дисконтные карты и скидочные купоны. И для этого не потребовалось проводить никаких доработок в системе. Видов дисконтных карт у нас несколько, в том числе карты наших поставщиков. При этом все наши магазины автоматически, раз в несколько минут обмениваются информацией о накоплениях на дисконтных картах. Теперь мы задумываемся об использовании более сложных систем лояльности – подарочных и бонусных карт, тем более в системе AVARDA уже есть готовое решение. Среди основных результатов проекта хочется отметить снижение издержек и повышение эффективности управления розничной сетью. Теперь руководство компании практически в online-режиме получает полную информацию по продажам. При этом информация поступает с подробной детализацией, до строки кассового чека. Каждый магазин нашей сети владеет самыми последними данными об остатках товара в других торговых подразделениях, при этом актуальность информации находится в пределах 8 минут. Теперь, когда мы имеем такой инструмент, мы можем принимать своевременные решения.

У нашей компании грандиозные планы по развитию сети магазинов. Благодаря системе AVARDA.RetailNetwork мы получили возможность быстро масштабироваться, и планируем увеличить количество наших магазинов в разы. Хочется поблагодарить сотрудников компании Ansoft за профессионализм. Оценив работу при внедрении, мы доверили компании Ansoft техническое сопровождение всех наших объектов. Сейчас мы получаем своевременную и качественную техническую поддержку полученного решения.

Мы твердо убеждены в том, что система AVARDA.RetailNetwork – высокоэффективное бизнес-решение, не имеющее аналогов на российском рынке и что выбор компании Ansoft в качестве партнера полностью оправдал себя.

Ansoft – российский разработчик и поставщик информационных систем для автоматизации бизнеса под брендом AVARDA. Компания основана в 1992 году. Основная специализация – комплексная автоматизация оптовой и розничной торговли. Имеет региональные представительства в Волгограде, Нижнем Новгороде, Томске. Среди клиентов компании Ansoft – ведущие российские и

зарубежные торговые компании - Ессо, Finn Flare, Carpet House, СИА Интернейшнл, Торгсервис XXI век, Бауцентр и др. Качество разработок и проектов компании Ansoft отмечено ведущими экспертами ИТ-рынка. Продукты линейки AVARDA – призеры конкурсов ИТ-решений «Продукт года 2006» и «Продукт года 2007». AVARDA.ERP - обладатель 1-го места в конкурсе лучших решений в

области торговых, складских и логистических технологий в номинации «Управление распределенными структурами торговых предприятий и холдингами». В 2008 г. компания Ansoft получила «Золотые весы», профессиональную премию Национальной торговой ассоциации, за лучший проект автоматизации сети гипермаркетов формата DIY.

Центральный офис

Москва
Варшавское шоссе 125, стр. 1, офис 1628
тел. 8 (495) 781-84-64
эл. почта sales@ansoft.ru
Телефон горячей линии компании Ansoft:
8-800-555-SOFT (7638)
Звонок по России бесплатный
www.ansoft.ru
www.avarda.ru

Представительства в регионах:

Волгоград
ул. Канунникова, д. 6
тел.: 8 (8442) 93-14-62, 93-16-74, 93-19-79

Томск
пер. Нечевский 20а
тел.: 8(3822)44-65-43

Нижний Новгород
ул. Чаадаева 3б, офис 414