

Niezbędna pomoc

Analizowanie rozrachunków sklepu, księgowanie papierowych dokumentów, ciągle przepisywanie, liczenie na kalkulatorze to tylko jedne z wielu utrudnień, które dotyczą detalistów. Można to zmienić i usprawnić swoją pracę oraz oszczędzić czas. Wystarczy skorzystać z fachowego oprogramowania dla sklepów detalicznych.

Oferta tego typu oprogramowań jest szeroka. Pierwsze takie ułatwienia dla detalistów pojawiły się wraz z rozwojem małych działalności gospodarczych już w połowie lat dziewięćdziesiątych.

Oczywiście na rynku dostępne są różne programy do wystawiania faktur, które pomagają w prowadzeniu działalności, jednak wymagają one sporo pracy i wielokrotnego powielania tych samych informacji. Fachowe oprogramowanie usprawni proces sprzedaży, ułatwi współpracę z dostawcami i przede wszystkim zaoszczędzi tak cenny dla detalisty czas.

CO POTRAFI OPROGRAMOWANIE

Piotr Jeżewski, Szef Wydziału Produkcji Systemów Handlowo-Magazynowych Asseco WAPRO ERP wymienia liczne zalety oprogramowań do sklepów. Program gromadzi wszystkie dane w jednej bazie, dzięki czemu możliwa jest codzienna, szybka i automatyczna archiwizacja danych zapewniająca bezpieczeństwo. Ważny jest również fakt, że dane wprowadzane są do systemu tylko jeden raz, detalista więc oszczędza czas. Poza tym, system taki umożliwi elektroniczną wymianę dokumentów pomiędzy dostawcą i odbiorcą. Jest to coraz częściej stosowana metoda współpracy pomiędzy hurtownikami a detalistami. Na tej drodze można przekazywać zamówienia oraz różne dokumenty handlowe. Ten sposób komunikowa-

nia się systemów pozwala również znacznie uprościć i przyspieszyć transakcję pomiędzy podmiotami. Wprowadzenie faktury zakupu zawierającej nawet setki pozycji trwa dosłownie kilka sekund.

System taki może informować o przekroczonym terminie ważności towaru – nie trzeba więc pamiętać i sprawdzać dat. Oprogramowanie dodatkowo wyposażone jest w mechanizmy promocji towarów i programy lojalnościowe dla odbiorców.

Automatyczne naliczanie cen sprzedaży w momencie dostawy towaru uzależnione jest między innymi od ceny zakupu towaru. Wystarczy, że w firmie jedna osoba kontroluje politykę cenową, a sprzedawcą mogą już dowolni pracownicy, którzy nie muszą nawet znać zmieniających się cen sprzeda-

ży – wystarczy, że znają obsługę programu.

Przy bogatej ofercie towarów, których sprzedaż uzależniona jest od informacji o danych technicznych, system taki udostępnia wszystkie wprowadzone do niego informacje o produkcie na stanowisko sprzedawcy: dane o produkcie, cechy, zdjęcia, specyfikację zamienników itp. Nie trzeba posiadać tej wiedzy „w głowie”, wystarczy sprawdzić na monitorze.

Istnieje możliwość zarządzania sprzedażą detaliczną (zarówno tą konwencjonalną jak i na platformie internetowej) w jednym systemie i z jednej bazy towarowej (jednego magazynu).

Program taki może automatycznie kontrolować stan rozrachunków z kontrahentami. Aktualizują się one automatycznie przy wystawianiu każdego kolejnego dokumentu handlowego i finansowego. System taki może po odpowiednim skonfigurowaniu automatycznie wypełniać różne deklaracje i wysyłać je elektronicznie do urzędów. Pracownicy nie muszą tracić czasu na dojazdy do urzędów. Można również dokonywać elektronicznych płatności za towary. W takim programie jest także możliwość dekretowania wszystkich dokumentów w systemie księgowym, co jest znakomitą sposobem na obniżenie kosztów obsługi księgowej. Detalista automatycznie kontroluje stany minimalne i maksymalne w magazynie oraz generuje zamówienia do dostawców. Program taki zapewnia wsparcie



WSPARCIE SPRZEDAŻY

ZDANIEM PRODUCENTA

Błażej Kotelko

Dyrektor ds. rynku, InsERT S.A.

Komputer wraz z odpowiednim programem staje się niezbędny dla każdego detalisty. Oczywiście wybór sprawdzonego, wszechstronnego dostawcy daje gwarancję sukcesu. InsERT oferuje różnorodne produkty związane ze sprzedażą (ale nie tylko) – od najbardziej popularnego w Polsce systemu obsługi sprzedaży Subiekt GT pracującego w kilkuset tysiącach placówek w całym kraju, poprzez system wspomagający sprzedaż w serwisach aukcyjnych – Sello, system sprzedaży mobilnej – mobilny Subiekt czy system zarządzania relacjami z klientami – Gestor GT, po swoje najnowsze dziecko – Subiekt Sprint – będące systemem typu Point-of-Sale przeznaczonym dla typowego szybkiego detalu.

Koszty oprogramowania dla sklepu detalicznego mogą być niewysokie lub nawet zwyczajnie niskie. Dla przykładu, uproszczony system sprzedaży mikroSubiekt dla Windows kosztuje 150 zł netto. Natomiast inwestycja w system Subiekt GT to 690 zł netto, Subiekt Sprint – 400 zł netto, a Gestor GT – 590 zł netto.

podczas inwentaryzacji i remanentów. Ma również możliwość współpracy z urządzeniami zewnętrznymi takimi jak: drukarki fiskalne, kasy fiskalne, czytniki kodów kreskowych, drukarki etykietujące, wagi elektroniczne, kolektory danych, które w sposób oczywisty ułatwiają i przyspieszają pracę, a często mogą zredukować koszty wynagrodzeń pracowniczych. Oprogramowanie zapewnia też automatyczne wykonywanie różnych zestawień przychodów, zysku czy rentowności.

„Nie sposób wymienić wszystkich korzyści płynących z wykorzystania takiego systemu do zarządzania firmą. Poza tym, tylko część funkcjonalności takich systemów jest wspólna dla wszystkich branż sprzedaży detalicznej, a inne są typowe tylko dla specyficznych branż. Myślę, że czas zaoszczędzony przy zastosowaniu takiego systemu zwróci się z nawiązką obniżając koszty wynagrodzeń, koszty obsługi księgowej, dając narzędzia zarządzającym do łatwej analizy rentowności swojej firmy oraz czas na pracę merytoryczną uwalniając firmy od całej mnemotechniki koniecznej przy prowadze-

niu tego typu działalności innymi metodami” – dodaje Piotr Jeżewski.

POMOC DLA SIECI

Edyta Kozek, Business Development Manager ERP zwraca uwagę na fakt, że sieci sprzedaży, ze względu na swoją specyfikę, nie mogłyby funkcjonować bez wsparcia branżowego oprogramowania. Firma Comarch, wykorzystując wieloletnie doświadczenie we współpracy z najbardziej znanymi markami branży retail, stworzyła rozwiązanie kompletne – Comarch Retail. Odróżnia się ono od większości systemów dedykowanych temu segmentowi rynku, wykorzystaniem najnowocześniejszych technologii i całościowym podejściem do zarządzania siecią sklepów, od centrali, przez poszczególne punkty sprzedaży, aż po pojedyncze stanowiska kasowe. „Rozwiązanie Comarch Retail zostało zaprojektowane od początku z myślą o firmach prowadzących sprzedaż sieciową. Produkt ten działa na dwóch płaszczyznach: w sklepie, gdzie prowadzona jest sprzedaż bezpośrednia oraz w centrali, gdzie podejmowane są decyzje dotyczące

wszystkich sklepów w sieci. Co istotne, komunikacja w tych dwóch płaszczyznach odbywa się błyskawicznie, na bieżąco, dlatego kadra zarządzająca całą siecią w centrali ma stały dostęp do informacji o każdym punkcie sprzedaży. Comarch Retail został wyposażony także w mechanizmy zapewniające bezpieczną pracę sklepu nawet w sytuacji zerwanego połączenia internetowego z centralą” – dodaje Edyta Kozek.

Sieci sprzedaży będą miały okazję poznać szerszą ofertę branżową 22 września w Centrum Handlowym Złote Tarasy w Warszawie. Podczas multimedialnego eventu „Sklep przyszłości Comarch Retail Innovation Center” zostaną zaprezentowane nie tylko nowoczesne narzędzia IT, ale także możliwości multimedialnej lamy Microsoft Surface, wiedza na temat strategii wielokanałowej sprzedaży oraz wykorzystania bodźców jak zapach czy muzyka. Specjaliści z branży podzielą się z uczestnikami sposobami budowania programów lojalnościowych tak, aby przynosiły one firmie rzeczywiste korzyści. Takie wydarzenia to nowa jakość na rynku retail w Polsce. Połączenie nowoczesnej, niestandardowej formy z ceną branżową wiedzą to recepta na dotarcie do detalistów myślących o perspektywicznym rozwoju. Patronat nad tym wydarzeniem objęła redakcja Fischer Trading Group.

Mając świadomość, że istnieje jeszcze wiele sklepów, które posługują się wyłącznie obowiązkową kasą fiskalną, przypominamy, że specjalistyczne oprogramowania ułatwią pracę detalistom. Będzie on mógł dużo szybciej i łatwiej wykonywać niezbędne prace związane z prowadzeniem sprzedaży detalicznej.

Monika Dawiec