

Duży partner motywuje malucha

Coraz więcej firm franczyzowych rozwija działalność dzięki systemom ERP.

Własny biznes pod znanym logo – to chyba najprostszą definicją franczyzy. Korzystanie z silnej i sprawdzonej marki może pomóc w rozkręceniu działalności i dojściu do dużych pieniędzy. I przeciwnie: posługiwanie się swoim szyldem, który mało komu z czymś się kojarzy, obciążone jest większym ryzykiem. Na rynku liczy się wszak rozpoznawalność. Bez niej trudno myśleć o ekspansji, np. międzynarodowej. Właściciele mniejszych przedsiębiorstw w Polsce – np. restauracji i sklepów – już to rozumieją. Dlatego wielu decyduje się prosperować pod parasolem wiarygodnej nazwy i popularnego znaku towarowego, chociaż muszą za to płacić.

Na reputacji się nie kończy. Zwolennicy franczyzy wymieniają różne zalety tego systemu. Do największych zaliczają tzw. know-how – franczyzodawca przekazuje franczyzobiorcy wiedzę, jak właściwie prowadzić interesy. To ważne zwłaszcza dla osób, które dopiero rozpoczynają przygodę z biznesem, nie mają doświadczenia i wolą zdać się na już opracowane procedury. Niewielu specjalistów zwraca uwagę na inną korzyść – infrastrukturę technologiczną, którą oferuje taka sieć. Dużo mogą o tym powiedzieć przedstawiciele firmy InsERT, która wprowadziła do oferty franczyzobiorców IT, ale jest największym w kraju producentem oprogramowania dla firm pod względem liczby sprzedanych licencji.

W sieci łatwiej
Navireo ERP, flagowy produkt spółki InsERT, wspomaga

44

proc. ▶ Taki odsetek polskich przedsiębiorstw jest „dojrzałych cyfrowo” – wynika z raportu PwC.

6

proc. ▶ Tyle krajowych spółek analizowało w 2016 r. duże zbiory informacji – wynika z szacunków Eurostatu.

rozwój potentatów franczyzy w Polsce, takich jak Lingerie Group (właściciel marki Passion) i Galicja Tomaszek (marki Max Kuchnie i Max Elektro). System wspomaga też współpracę między franczyzodawcą sieci salonów z odzieżą polskich producentów Ptak Moda a jego franczyzobiorcami.

– Narzędzie rozbudowano o moduł Fashion, dzięki któremu użytkownik usprawnia swoje procesy biznesowe. Należą do nich m.in. sprzedaż, reklamacje, programy lojalnościowe, rozliczenia z dostawcami i weryfikacja dokumentów – wymienia

Łukasz Kristof, dyrektor zarządzający spółki InSolutions, która wdraża system Navireo ERP.

Dodatkowa funkcjonalność, zastosowana w grupie Ptak Moda, to 24-godzinny tryb działania, który pozwala menedżerom i specjalistom na bieżąco kontrolować i analizować sytuację firmy – bez względu na to, gdzie się znajdują. Na dopełnienie złożyły się mobilne weryfikatory cen, automatyzacja przyjęć towaru z równoległą obsługą e-platformy sprzedaży i zaawansowany sprzęt.

W system ERP zainwestował niedawno Artyzan, dystrybutor koncepcyjnych zabawek i franczyzodawca marki Kreatywne Maluchy. Narzędzie umożliwiło mu m.in. centralne zarządzanie informacjami i prowadzenie odrębnej polityki cenowej w punktach sprzedaży.

– Dzięki oprogramowaniu zyskał pełne wsparcie w zarządzaniu firmą, a także indywidualne rozwiązania dla poszczególnych działów, a nawet konkretnych użytkowników. Zintegrowaliśmy wszystkie pliki w jednym spójnym systemie – zachwala Marcin Skwarek, właściciel firmy Artyzan. Anna Sierko, partner w PwC, stawia sprawę jasno: bez względu na wielkość i branżę trudno nazwać nowoczesną firmę, która nie uważa technologii informatycznych za element strategii biznesu i działalności operacyjnej.

– Transformacja cyfrowa jest skomplikowana, kosztowna, wymaga wielu zasobów. Technologie to nie wszystko. Potrzeba też umiejętności ich twórczego wykorzystania – dodaje.

Sto lat za liderami

Sto lat za liderami. A praktyka? Niespełna połowa polskich firm jest dojrzała cyfrowo – wynika z badań PwC. Według Eurostatu, w ubiegłym roku tylko 6 proc. naszych spółek analizowało duże zbiory informacji. Im mniejsza spółka, tym większe zapóźnienie technologiczne. Kilkuosobowe biznesy zwykle nie zatrudniają informatyków. Zamiast programów ERP i CRM używają tabel Excela. Z drugiej strony mikrobiznesy zaczynają inwestować w systemy IT, gdy tylko stają się dostawcami i partnerami większych spółek – bo wdrożenia wymusza na nich współpraca. (MK) ☺