

история успеха



Компания «Классика»
уже 10 лет занимает
ведущие позиции
на рынке оптовой
и розничной
продажи сложной
бытовой техники
в городе Волгограде,
Волгоградской,
Астраханской области
и республике Калмыкия.



«КЛАССИКА»

Компания «Классика» является официальным представителем ряда крупных отечественных и иностранных производителей бытовой техники – минского завода «Атлант», Саратовского завода холодильников, Воткинского завода, чешского завода «Mora Moravia» и других.

Прямые поставки и постоянное расширение ассортимента продукции позволяют компании предлагать более низкие цены, чем у большинства конкурентов. Но не только гибкая ценовая политика лежит в основе бизнеса компании – тесное сотрудничество с транспортными компаниями позволило «Классике» расширить географию бизнеса, организовав доставку бытовой техники не только в Волгограде, но и в соседних регионах. Услуги по доставке и установке бытовой техники, адресная работа с розничным покупателем позволяют компании «Классика» успешно конкурировать с крупными московскими компаниями, которые в последние несколько лет активно расширяют свою деятельность в регионах России.

На сегодняшний день бизнес компании «Классика» – это три магазина в городе Волгограде и собственный сервисный центр гарантийного и послегарантийного обслуживания, авторизованный многими производителями техники. Наличие собственного сервисного центра, тесное сотрудничество с транспортными компаниями, продажи через Интернет-сайт позволяют компании предоставлять полный комплекс услуг своим клиентам и успешно развиваться на рынке сложной бытовой техники.

Сегодня штат компании «Классика» насчитывает более 100 сотрудников.



Фролов Игорь Валентинович,
генеральный директор компании «Классика»

Как поддержать развивающийся бизнес?

Анализируя деятельность компании, руководство «Классики» пришло к выводу, что на фоне повышения конкуренции на рынке бытовой техники в Волгограде перед компанией стоит ряд серьезных задач в области управления. Использование нескольких систем автоматизации хозяйственной деятельности, от «1С: Бухгалтерия» до «Microsoft Excel», а также собственных разработок, стало существенным препятствием для своевременной обработки информационных потоков, отражающих растущие объемы продаж, увеличивающееся количество поставщиков и клиентов, а также расширяющуюся номенклатуру продукции. Особенно сильно увеличение информационных потоков сказывалось на деятельности сервисного центра, где необходимо было не только автоматизировать всю цепочку работы с клиентами от первого обращения в компанию до оформления заказа на ремонт, но и организовать четкий учет поставок и расходования запасных частей, а также отслеживать их использование в целях гарантийного или послегарантийного обслуживания.

До момента внедрения решения SAP Business One в компании «Классика» было создано специальное аналитическое подразделение, которое готовило отчетность для руководства и всех подразделений компании. Сотрудники аналитического подразделения компании объединяли разрозненные информационные потоки, но такой подход значительно снижал скорость доступа к актуальной информации и отрицательно сказывался на быстроте принятия важных управленческих решений. Поэтому к 2004-му году рост бизнеса потребовал качественно нового подхода к информационной системе, используемой в компании.

На первом этапе преобразования информационной системы в компании «Классика» была определена стратегическая задача – создание единого информационного пространства, позволяющего оперативно принимать решения

на всех этапах деятельности компании. Затем был сформирован перечень ключевых требований для выбора современной системы управления бизнесом:

- повышение качества работы с клиентами путем создания базы данных, отражающей историю взаимоотношений с каждым клиентом, ведения контактов и возможности продаж;
- улучшение работы логистической службы;
- выявление резервов для сокращения затрат;
- повышение эффективности работы функциональных подразделений фирмы;
- контроль за прибыльностью товарных групп и проектов;
- повышение качества работы сервисной службы: уменьшение времени обработки сервисных заявок, контроль за их выполнением, создание статистической базы данных решений проблем сервисных клиентов, оптимизация товарных запасов запасных частей, ведение реестров сервисных договоров;
- введение штрих-кодирования поступающих товаров для обеспечения учета их дальнейшего движения;
- оптимизация работы розничной службы путем создания единой информационной сети, отражающей информацию о товарных остатках в магазинах;
- введение системы бюджетирования по компании в целом и по ее структурным подразделениям;
- повышение эффективности деятельности сотрудников благодаря снижению объема рутинной работы и привлечение их для решения более важных задач.

Одно из важнейших требований – обеспечение руководства компании оперативной и исчерпывающей информацией, в том числе управленческой отчетностью в любой момент времени. Всем этим требованиям компании «Классика» отвечало решение SAP Business One от мирового лидера в области решений для управления бизнесом – компании SAP.



Почему SAP Business One?

После анализа большого количества различных систем управления ресурсами предприятия и оценки их соответствия требованиям бизнеса компании руководством «Классики» было принято решение о внедрении SAP Business One, поскольку это решение идеально подходило для достижения всех целей автоматизации компании:

- создание единой базы клиентов с возможностью ведения истории не только хозяйственных операций, но и других контактов с клиентом, в том числе результатов переговоров, маркетинговых акций.
- поддержка четкого документооборота, обеспечивающего бесперебойную работу всех служб компании и взаимодействие с партнерскими компаниями, которые осуществляют доставку товаров;
- возможность анализа времени обработки документов;
- широкий спектр аналитических отчетов для контроля за прибыльностью товарных групп и проектов;
- наличие функций сервисного обслуживания, позволяющих полностью автоматизировать весь процесс, начиная непосредственно с момента продажи бытовой техники в магазине и заканчивая учетом ремонтных операций;
- высокая скорость и простота построения управленческой отчетности;
- возможность интеграции информационной системы на всех уровнях, а значит, точность информации, оперативность и удобство в использовании.

«Благодаря использованию решения SAP Business One мы получили эффективные средства аналитики, которые дают нам огромные преимущества для планирования дальнейшего развития бизнеса и оптимального распределения имеющихся в компании ресурсов».

Фролов Игорь Валентинович,

генеральный директор компании «Классика»

Процесс внедрения решения SAP Business One осуществлялся силами специалистов компании «Эквитас» – бизнес-партнера SAP по продвижению решений для предприятий среднего и малого бизнеса. Проект внедрения включал в себя детальное предпроектное обследование, построение модели бизнеса и создание технического задания. Фактически компания «Эквитас» провела реинжиниринг всей деятельности компании «Классика», что уже на этом этапе позволило найти резервы для сокращения затрат и оптимизации бизнес-процессов. Такой структурированный подход позволил в довольно сжатые сроки провести переход на новую систему управления. В течение 4 месяцев был полностью завершён процесс внедрения и система была запущена в промышленную эксплуатацию в центральном офисе компании, одном из магазинов и сервисном центре.

Что изменилось?

Внедрение решения SAP Business One в компании «Классика» повлекло за собой ряд перемен, характеризующих переход на качественно новый уровень управления бизнесом. Среди основных достижений и преимуществ, которые обеспечило использование нового решения, руководство компании выделило следующие:

- увеличение самостоятельности департаментов за счет делегирования ответственности в части принятия тактических решений;
- сокращение времени обработки документов;
- квалифицированный контроль работы сервисного центра и улучшение качества обслуживания клиентов;
- контроль над расходами и издержками;
- переориентация аналитического подразделения на решение задач прогнозирования и планирования бизнеса вместо рутинной работы по мониторингу текущего состояния;
- удобство работы в системе – дружелюбный и легкий пользовательский интерфейс.

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

115054, Москва, Космодамианская наб., 52/2.

Телефон: (495) 755-9800.

Факс: (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com

Планы на будущее

Руководство планирует в ближайшем будущем увеличить число рабочих мест и начать использовать решение SAP Business One в двух магазинах, включив их в единое информационное пространство компании. Руководство «Классики» рассчитывает, что использование SAP Business One позволит расширить клиентскую базу и получить новые конкурентные преимущества за счет повышения скорости работы всех служб компании.

«С помощью решения SAP Business One мы смогли повысить контроль над процессами закупок, расходования и продаж запасных частей в сервисном центре. Также мы получили возможность отслеживать историю взаимодействия с каждым клиентом в области сервисного и гарантийного обслуживания».

Фролов Игорь Валентинович, генеральный директор компании «Классика»

ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА

Программное обеспечение	<ul style="list-style-type: none">• Решение SAP Business One• Сервер управления базами данных Microsoft SQL Server 2003
Аппаратные средства	<ul style="list-style-type: none">• Wiener XForce 518A Dual Xeon 2800Mhz, RAM 1Gb, 6xHDD SCSI 36Gb
Операционная система	<ul style="list-style-type: none">• Microsoft Windows Server 2003
Число пользователей	<ul style="list-style-type: none">• 30

ИНФОРМАЦИЯ К ДЕЙСТВИЮ

Мы готовы ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут Вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Подробную информацию на русском языке о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: www.sap.ru, где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них!

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу: www.sap.ru/company/digest, и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.

