

## История успеха



Созданная десять лет назад на базе московского Института Красоты, компания **«Салонная косметика»** является одним из ведущих российских производителей профессиональной косметики.

На сегодняшний день **«Салонная косметика»** – одна из лучших отечественных марок на рынке профессиональной косметики, которая разработана специалистами одной из старейших школ российской косметологии Института Красоты.

САЛОННАЯ  
КОСМЕТИКА

## **«САЛОННАЯ КОСМЕТИКА»**

Работающие в «Салонной косметике» химики-технологи и врачи-дерматологи, основываясь на многолетнем опыте российской косметической индустрии, разрабатывают препараты и технологии, успешно конкурирующие с лучшими зарубежными достижениями.

«Салонная косметика» имеет более 20 представительств на территории России и СНГ и активно работает над дальнейшим расширением деятельности в регионах.

Основная сфера деятельности компании – производство и реализация профессиональной косметики, обучение и проведение тренингов для специалистов-косметологов. На фабрике, оснащенной новейшим итальянским оборудованием, из лучшего российского и зарубежного сырья по уникальным технологиям, не имеющим аналогов, производится 7 линий средств косметической коррекции. Продукцию компании «Салонная косметика» выбрали для работы более 1000 московских и региональных салонов красоты и медицинских центров.

В последнее время «Салонная косметика» стремительно развивается, что предполагает дальнейшее увеличение числа ее региональных представительств и укрепление лидирующих позиций на рынке.

**Андрей Махов,**  
генеральный директор  
компании «Салонная косметика»



## **БЫТЬ ЛИДЕРОМ – ЗНАЧИТ НЕ СТОЯТЬ НА МЕСТЕ**

В ходе интенсивного развития у компании образовались некоторые нерешенные проблемы, наиболее значимыми из которых были отсутствие четкого планирования производства, а также слабое взаимодействие отдела производства с отделом продаж. Была автоматизирована лишь часть процессов, в частности продажи и оформление первичных бухгалтерских документов, что не соответствовало динамике развития компании. Появилась необходимость в управлении и другими бизнес-процессами: закупкой сырья, тары и упаковки; производством, складированием и реализацией готовой продукции. Руководство «Салонной косметики» понимало, что лидирующие позиции на рынке дают не только преимущества, но и накладывают серьезные обязательства: необходимо поддерживать и совершенствовать качество продукции, обеспечивать высокий уровень обслуживания клиентов, осуществлять точное стратегическое планирование деятельности компании. Для реализации этих требований было необходимо повысить уровень контроля на производстве, автоматизировать ключевые бизнес-процессы, систематизировать управленческий и финансовый учет, добиться возможности аналитического прогнозирования.

**«С помощью решения SAP Business One наша компания смогла увеличить количество клиентов в два раза».**

Андрей Махов, генеральный директор компании  
«Салонная косметика»

Для дальнейшего развития компании и поддержания конкурентоспособности на рынке важно не только ведение гибкой ценовой политики, но и постоянное улучшение качества продукции в сочетании со снижением издержек производства, что является довольно непростой задачей. Руководство «Салонной косметики» понимало, что для поддержания стабильного роста компании необходимо не только повысить эффективность деятельности, но и свести к минимуму затраты. Было принято решение реализовать поставленную задачу путем изменения существующей системы управления с помощью передовых информационных технологий.

## **SAP BUSINESS ONE – ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ «САЛОННОЙ КОСМЕТИКИ»**

Руководство компании стояло перед нелегкой задачей: усовершенствовать систему управления с минимальными затратами и при этом достичь наиболее высокого качества ее работы. Необходимо было также учитывать все потребности, которые возникли у компании в процессе ее стремительного развития.

**«Использование решения SAP Business One позволило нам осуществлять планирование производства и выпуск готовой продукции, дало возможность сотрудникам компании работать в рамках единого информационного пространства, повысило эффективность процесса управления закупками, продажами, складскими операциями. Имеется инструментарий, позволяющий формировать все необходимые виды отчетности».**

Андрей Махов, генеральный директор компании  
«Салонная косметика»

После анализа существующих предложений предпочтение было отдано решению для управления предприятиями среднего и малого бизнеса SAP Business One компании SAP. Это решение наиболее полно отвечало требованиям, предъявляемым компанией «Салонная косметика» к будущей системе управления, а именно:

- возможность автоматизации ключевых бизнес-процессов,
- интеграция с существующими локальными системами,
- короткие сроки внедрения,
- простота в использовании.

Решение SAP Business One являлось наиболее оптимальным также и потому, что оно было разработано именно с учетом потребностей предприятий среднего и малого бизнеса. Решение в наибольшей степени отвечало поставленным требованиям: возможности эффективного управления логистическими цепочками, финансами, сбытом, взаимоотношениями с клиентами, а также формирования отчетности по всем аспектам деятельности компании и ведения товарного учета.

Руководством «Салонной косметики» были четко определены основные задачи, которые планировалось решить с помощью использования решения SAP Business One: переход к единому информационному пространству всей компании и сокращение издержек на техническое обслуживание системы управления. Также, используя возможности SAP Business One, планировалось автоматизировать управленческий учет, наладить систему управления взаимоотношениями с клиентами, вести разработки новых проектов и анализировать внутренние процессы в компании.

**«Условия современного бизнеса таковы, что использование информационных технологий является необходимостью для сохранения своих позиций на рынке. В нашем случае решение SAP Business One дало нам хорошую возможность для дальнейшего расширения бизнеса и укрепления лидирующих позиций на рынке».**

Андрей Махов, генеральный директор компании «Салонная косметика»

Внедрение решения SAP Business One осуществлялось бизнес-партнером SAP, российской компанией ИНИСТ. Проект внедрения состоял из нескольких этапов. Сначала были обследованы общие бизнес-процессы компании, после чего был непосредственно осуществлен переход от ранее используемой системы к SAP Business One и перенесены все данные о бизнес-процессах компании в новую систему. Затем сотрудники компании прошли обучение, система была проверена и введена в промышленную эксплуатацию.

Полный цикл реализации проекта составил всего 2 месяца.



### **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ SAP BUSINESS ONE: РЕЗУЛЬТАТ В РЕЖИМЕ РЕАЛЬНОГО ВРЕМЕНИ**

После запуска в промышленную эксплуатацию решения SAP Business One руководители компании «Салонная косметика» и ее сотрудники отметили ряд позитивных изменений, произошедших за короткий промежуток времени:

- значительно повысилась эффективность бизнес-процессов компании;
- компания получила средства планирования производства и оптимизации документооборота;

### Информация к действию

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

Подробную информацию о компании SAP и предоставляемых решениях можно найти по адресу [www.sap.ru](http://www.sap.ru)  
 Телефон для контактов: + 8 (800) 200-0701  
 (звонок из России бесплатный). E-mail: [smb.cis@sap.com](mailto:smb.cis@sap.com)

САП СНГ и Страны Балтии

115054 Москва, Космодамианская наб., 52/2

- повысилась эффективность управления складскими запасами;
- улучшилось качество обслуживания клиентов и партнеров компании;
- возросла производительность труда.

После анализа первых результатов работы решения SAP Business One руководство «Салонной косметики» пришло к выводу, что уже через полгода полностью будут возвращены инвестиции, вложенные в приобретение решения SAP.

Благодаря возможностям SAP Business One у компании появились серьезные перспективы для дальнейшего роста: в ближайший год запланировано расширение производственных площадей и запуск новых производственных линий.

#### ПРОГРАММНО-АППАРАТНЫЕ СРЕДСТВА

<b>Программное обеспечение</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Решение SAP Business One</li> <li>■ Сервер управления базами данных Microsoft SQL Server</li> </ul>
<b>Аппаратные средства</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2-процессорный сервер на базе платформы Intel</li> </ul>
<b>Операционная система</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Microsoft Windows 2000</li> </ul>
<b>Число пользователей</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 16</li> </ul>

