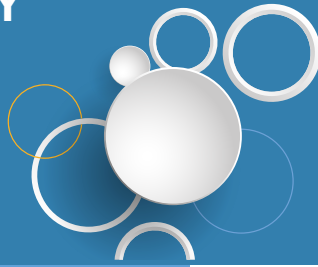


CASE STUDY ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ



ΤΟ ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΤΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ ERP - CRM - RETAIL ΤΗΣ ENTERSOFT

Κλάδος

Αλυσίδα καταστημάτων οπτικών
και γυαλιών ηλίου

Προφίλ Πελάτη

Ξεκινώντας το 2000 με ένα κατάστημα οπτικών στη Λάρισα, η ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΟΠΤΙΚΑ ΕΙΔΗ ΑΕ έχει εξελιχθεί μέσα σε 20 χρόνια σε μία από τις μεγαλύτερες αλυσίδες καταστημάτων οπτικών ειδών

Χρήστες

120

Πρόκληση

Η μετάβαση σε ένα εξελιγμένο πληροφοριακό σύστημα με στόχο την αναβάθμιση των υποδομών και την αποτύπωση ολοκληρωμένης εικόνας της λειτουργίας της επιχείρησης, αποτέλεσε επιτακτική ανάγκη της εταιρείας

Λύση

Entersoft ERP, Entersoft CRM
Entersoft Retail

Οφέλη

- Σύγχρονο περιβάλλον λειτουργίας με αυτοματοποιημένη συλλογή πληροφορίας
- Εξοικονόμηση χρόνου και διοχέτευση ανθρωποδύναμης σε πιο δημιουργικές εργασίες
- Άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες των πελατών
- Αξιοπιστία στις αναφορές οικονομικών αποτελεσμάτων

“Οι συνδυαστικές λύσεις της Entersoft με την προστιθέμενη αξία της Logon ΑΕ, κάλυψαν όλες τις εξειδικευμένες ανάγκες μας σε ένα κεντρικό πληροφοριακό σύστημα, με αποτέλεσμα να έχουμε όλο άμεση πληροφόρηση για όλες τις διαδικασίες μας end to end, από τις αποθήκες έως το λογιστήριο, τόσο στα καταστήματα της Ελλάδος όσο και της Κύπρου. Πετύχαμε άμεσα ορατή βελτίωση της αποτελεσματικότητας και της εξυπηρέτησης των πελατών μας αλλά κυρίως αποκτήσαμε ένα επεκτάσιμο εργαλείο που θα υποστηρίξει τα μελλοντικά αναπτυξιακά πλάνα της εταιρείας.

Παπαπαναγιώτου Παναγιώτης
Chief Executive Officer, Mati Mati

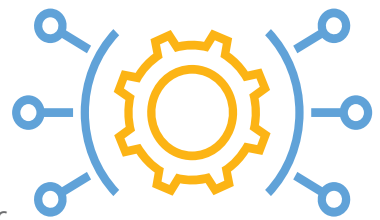


Η Εταιρεία

Ξεκινώντας το 2000 με ένα κατάστημα οπτικών στη Λάρισα, η ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ ΟΠΤΙΚΑ ΕΙΔΗ ΑΕ (διακριτικός τίτλος ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ) έχει εξελιχθεί μέσα σε 20 χρόνια σε μία από τις μεγαλύτερες αλυσίδες καταστημάτων οπτικών ειδών και ένα από τα πιο αναγνωρίσιμα brands στην Ελλάδα και τα Βαλκάνια.

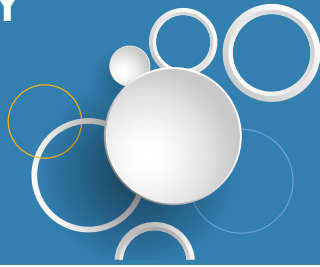
Η Πρόκληση

Στην υφιστάμενη κατάσταση, η απαιτούμενη πληροφόρηση προερχόταν από δύο διαφορετικά προγράμματα 1. custom ERP για την παρακολούθηση αποθηκών & καταστημάτων και πρόγραμμα λιανικής για την παρακολούθηση των τελικών σημείων πώλησης, 2. πρόγραμμα λογιστηρίου για τιμολογήσεις, μισθοδοσίες κ.λπ., χωρίς ουσιαστική σύνδεση μεταξύ τους. Επιπρόσθετα, οι διαδικασίες λογιστηρίου γίνονταν χειροκίνητα (με κίνδυνο διπλοκαταχωρήσεων) στερώντας πολύτιμη ανθρωποδύναμη από τις υπόλοιπες εργασίες, ενώ παράλληλα υπήρχε δυσκολία παρακολούθησης των κεντρικών αποθηκών και των υποκαταστημάτων, καθώς και κοστολόγησης του αποθέματος.



Επιπλέον επιβάρυνση στη λειτουργία των τελικών σημείων πώλησης αποτελούσε ο μεγάλος όγκος των ανταλλαγών δεδομένων, ο οποίος προκαλούσε καθυστερήσεις στο πρόγραμμα λιανικής των καταστημάτων και ενίοτε προέκυπταν θέματα καθυστερήσεων στην εξυπηρέτηση των πελατών, χωρίς τη δυνατότητα offline λειτουργίας.

CASE STUDY MATI MATI



ΤΟ MATI MATI ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΤΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ ERP - CRM - RETAIL ΤΗΣ ENTERSOFT

Κατά συνέπεια, η Διοίκηση δεν λάμβανε σαφή και έγκαιρη πληροφόρηση και υπήρχε έλλειψη ομοιογένειας στην αποτύπωσή της, καθώς προερχόταν από δύο διαφορετικά προγράμματα. Ως αποτέλεσμα, η ενοποίηση και η εκμετάλλευση της πληροφορίας για την άντληση συμπερασμάτων και τη χάραξη της εταιρικής στρατηγικής ήταν εξαιρετικά δύσκολη και χρονοβόρα.

Συνοπτικά οι περιορισμοί και οι προκλήσεις που έπρεπε να αντιμετωπιστούν ήταν:

- Η διασύνδεση δύο διαφορετικών νοοτροπιών-λειτουργιών, των καταστημάτων και του λογιστηρίου, σε ένα δομημένο σύστημα αυτοματοποιημένης επικοινωνίας
- Η εκπαίδευση των υπαλλήλων στα καταστήματα και στα κεντρικά γραφεία σε νέες διαδικασίες με τη μετάβαση στο νέο σύστημα
- Ο μεγάλος αριθμός καταστημάτων σε Ελλάδα και Κύπρο, καθώς και το πλήθος των ταυτόχρονων χρηστών σε συνδυασμό με το μεγάλο όγκο ειδών και κινήσεων που διαχειρίζονται, σε συνδυασμό με το εύρος ωραρίου λειτουργίας

Περιγραφή της λύσης

Η εταιρεία, λόγω της ταχύτατης ανάπτυξής της σε Ελλάδα και Κύπρο και των εντεινόμενων αναγκών αναβάθμισης των πληροφοριακών της υποδομών, προχώρησε σε ενδελεχή έρευνα των διαθέσιμων λύσεων διαφόρων παρόχων και επέλεξε τα συστήματα ERP, CRM & Retail της Entersoft, αξιολογώντας την τεχνογνωσία, τη φήμη και την πολυετή της εμπειρία.



Τόσο από την πλευρά της Entersoft όσο και του συνεργάτη της "Logon A.E." που ανέλαβε την υλοποίηση, υπήρξε πλήρης ανταπόκριση στις ανάγκες ενός έργου με μεγάλες απαιτήσεις: από τη σωστή οργάνωση και παρακολούθηση των πωλήσεων στα καταστήματα, τη διαχείριση και κοστολόγηση των αποθεμάτων και τη λογιστική και χρηματοοικονομική διαχείριση, ως τις συνταγές για τα οπτικά, τις αυτοματοποιήσεις στην εξυπηρέτηση των παραγγελιών πελατών και τη διασύνδεση του ERP με το e-shop για την ενημέρωση ειδών, τιμών & παραγγελιών.

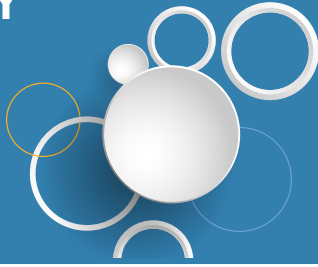
Τα οπτικά MATI-MATI παρέλαβαν ένα ολοκληρωμένο πληροφοριακό σύστημα που περιλαμβάνει νέες υποδομές και συστήματα ασφάλειας με σκοπό την ενοποίηση όλων των δραστηριοτήτων, την εσωτερική οργάνωση, την κεντρική διαχείριση των σημείων λιανικής πώλησης (με όλες τις επί μέρους ανάγκες τους για χρήση barcode, διαδικασίες συνταγών, άμεση ανάκληση ιστορικού πελάτη κ.λπ.), την οργάνωση των σχέσεων με τους πελάτες και το απαιτούμενο για τη λήψη αποφάσεων αναλυτικό reporting προς τη Διοίκηση.

Η λύση που υλοποιήθηκε είναι εξειδικευμένη για τα οπτικά, με το εμπορικό και λογιστικό σύστημα της εταιρείας να λειτουργούν σε ενιαίο περιβάλλον, έχοντας πλέον πρόσβαση σε πλούσια reports που εξάγονται αυτοματοποιημένα, εξοικονομώντας με αυτόν τον τρόπο χρόνο και ανθρωποδύναμη. Τα οικονομικά αποτελέσματα διατίθενται προς τη Διοίκηση με πληρότητα και αξιοπιστία, με τα εμπορικά και οικονομικά μεγέθη να συμφωνούν μέχρι τελευταίου ευρώ (€).

CASE STUDY ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ

ΤΟ ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΤΟΥ
ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ
ΛΥΣΗ ERP - CRM - RETAIL ΤΗΣ ENTERSOFT

*μάτι.
μάτι*



Το έργο υλοποιήθηκε από την Logon AE - πιστοποιημένο συνεργάτη της Entersoft, που ταυτόχρονα δημιούργησε λογισμικό με ειδική παραμετροποίηση μέσα από το ERP, για τη διαχείριση των συνταγών κατασκευής γυαλιών οράσεως, στο κύκλωμα παραγγελιών και ενδοδιακινήσεων με τα σημεία παραγωγής και δημιουργήθηκε ενοποιημένο περιβάλλον με το e-Shop και τους προμηθευτές.

Η επιτυχία του έργου στηρίχθηκε στη συμμόρφωση των εμπλεκόμενων ομάδων στο απαιτητικό χρονοδιάγραμμα υλοποίησης, εκπαίδευσης και έναρξης λειτουργίας, που διήρκεσε μόλις **3 μήνες** και απέδωσε άμεσα μια σειρά από ορατά οφέλη:

01 ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Οι διαδικασίες του Λογιστηρίου ενοποιήθηκαν



04 ΔΙΑΣΥΝΔΕΣΗ ERP & E-SHOP

Υλοποιήθηκε πλήρης διασύνδεση και αμφίδρομη επικοινωνία Ηλεκτρονικού Καταστήματος και ERP (αυτόματη ενημέρωση αποθεμάτων στο e-Shop, αυτόματη ενημέρωση παραγγελιών λιανικής από το e-Shop στο ERP)



07 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΑΡΑΓΕΛΙΩΝ

Στα εργαστήρια επεξεργασίας φακών οράσεως, υπάρχει κεντρικό σύστημα διαχείρισης των παραγγελιών των πελατών από τα καταστήματα και διαδικασία ελέγχου των απαραίτητων διακινήσεων των υλικών



02 ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ

Οι εισπράξεις των POS κάθε καταστήματος ενημερώνουν αυτόματα το ERP



05 ΑΥΤΟΜΑΤΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Υλοποιήθηκαν διαδικασίες αυτόματης ενημέρωσης των πελατών (π.χ. αποστολή SMS για την ολοκλήρωση και παραλαβή της παραγγελίας τους) και των στελεχών της επιχείρησης



08 ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ

Υπάρχει πλήρης εικόνα αποθεμάτων στα καταστήματα με νέες διαδικασίες ενημέρωσης και φυσικής απογραφής



03 ΚΑΤΑΧΩΡΗΣΗ

Υλοποιήθηκε νέα λειτουργία καταχώρησης των οφθαλμολογικών συνταγών



06 ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΑΓΟΡΩΝ

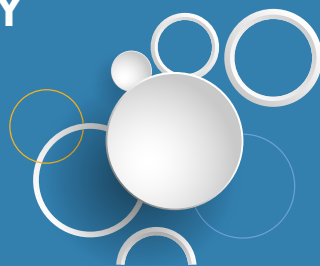
Παρακολουθούνται αναλυτικά οι αγορές κι οι εισαγωγές, καθώς και οι πιθανές αποκλίσεις κόστους, για τη σωστή κοστολόγηση και την εφαρμογή ανταγωνιστικών τιμολογιακών πολιτικών, με έλεγχο του κόστους πώλησης



Επιπρόσθετα, τα καταστήματα έχουν πλέον:

1. Έλεγχο σε παραλαβές και ενδοδιακινήσεις
2. Άμεση απόκριση στη ζήτηση με τη δυνατότητα αποστολής παραγγελιών απευθείας από άλλα καταστήματα
3. Online - Offline λειτουργία για περιπτώσεις διακοπής σύνδεσης

CASE STUDY ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ



ΤΟ ΜΑΤΙ ΜΑΤΙ ΠΡΟΧΩΡΗΣΕ ΣΤΟΝ ΨΗΦΙΑΚΟ ΤΟΥ
ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΜΕ ΤΗΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ
ΛΥΣΗ ERP - CRM - RETAIL ΤΗΣ ENTERSOFT

*μάτι.
μάτι*

Ποιοτικά οφέλη



Αύξηση
παραγωγικότητας



Ταχύτητα εξυπηρέτησης
των παραγγελιών



Οργάνωση του λογιστηρίου
και ελαχιστοποίηση λαθών



Ακρίβεια στην
πληροφόρηση
του αποθέματος



Εύκολη διαχείριση
καταστημάτων & e-Shop
και βελτιωμένος χρόνος
απόκρισης



Πλούσιο reporting και
στατιστικές αναλύσεις
πωλήσεων

Ποσοτικά οφέλη



70% Εξοικονόμηση
διαχειριστικού χρόνου



88% Μείωση χρόνου καταχώρησης



90% Ταχύτητα ενημέρωσης
στοιχείων στο ERP



100% Ποιότητα δεδομένων