

# EMSYS în sectorul Retail

Organizațiile din domeniul vânzării cu amănuntul trebuie să echilibreze în mod dinamic achizițiile și gestiunea stocurilor cu marketingul și satisfacerea optimă a necesităților și dorințelor clienților. Toate acestea generează provocări complexe și sunt dificil de urmărit eficient fără ajutorul unui set de funcționalități cuprinzătoare care să preia din mers datele generate de activitățile organizației și interacțiunile acesteia, să le prelucereze și să furnizeze rapid informațiile necesare pentru procesele interne de decizie.



## Beneficii

- Reducerea costurilor cu implementarea, operarea și întreținerea sistemului informatic de gestiune în cadrul organizației
- Acces la know-how și cele mai bune practici specifice industriei, deja integrate în aplicație
- Alinierea la cerințele legale, fiscale, de reglementare și posibilitatea de a oferi autorităților informațiile necesare în cel mai scurt timp, fără a afecta activitățile curente
- Creșterea agilității organizației și a capacității acesteia de adaptare la evoluțiile pieței

## Provocări Generale:

- Gestionarea centralizată a tuturor resurselor organizației: financiare, umane, materiale, active
- Controlul proceselor operationale
- Determinarea și urmărirea profitabilității pe fiecare structură de management
- Necesitatea reducerii costurilor de operare
- Conformitatea cu legislația și reglementările fiscale
- Tehnologii utilizate punctual ce și-au depășit utilitatea sau nu sunt integrate eficient cu restul infrastructurii IT

## Provocări Specifice:

- Modificările și transformările rapide ale pieței
- Dispersia teritorială a lanțurilor de magazine
- Centralizarea informațiilor în timp real pentru decizii rapide
- Variațiile puterii de cumpărare
- Preferințele consumatorilor
- Răspunsul consumatorilor la campaniile de fidelizare
- Implementarea eficientă de politici comerciale diverse
- Gestionarea aprovizionării și stocurilor
- Optimizarea lanțului de aprovizionare
- Pregătirea continuă și fidelizarea angajaților
- Mobilitatea forței de muncă

## Soluție:

Organizațiile din domeniul vânzării cu amănuntul sunt afectate continuu de variabile diverse și dificil de prevăzut.

**EMSYS - Enterprise Management SYStem®** este o soluție ce poate răspunde eficient acestor provocări oferind instrumentele necesare:

- Modelării structurilor de business: magazine, gestiuni, POS-uri, politici comerciale, linii de business, grupe produse, etc
- Optimizării proceselor operationale oferind vizibilitate și control asupra tuturor componentelor și interacțiunilor continue dintre acestea
- Controlului costurilor la nivelul structurilor de business
- Optimizării și analizei stocurilor în orice moment
- Analizei profitabilității la nivel de produs, linie de business, sortiment, etc.
- Implementării rapide a unei noi structuri de business
- Fluctuațiilor rapide de personal
- Creșterii performanței forței de vânzări

Aceștia sunt doar câțiva dintre parametrii a căror gestionare performantă poate face diferența dintre succes și eșec pe o piață dinamică și competitivă.

### Capabilități:

Procesele specifice activităților organizației pot fi modelate direct în aplicație, folosind instrumente proprii, accesibile utilizatorilor de business, fără cunoștințe tehnice de specialitate.

Indiferent de felul în care sunt modelate și remodelate procesele operaționale ale companiei, rezultatul acestora va fi reflectat în mod automat în contabilitate fără modificări suplimentare, eliminând astfel activitățile redundante și reducând incidența erorilor umane sau de transfer a datelor.

### Modelare Structuri de business

- Configurare structuri: magazine, linii de business, arii geografice, organizatii de vanzari, divizii, canale de distributie, puncte de lucru, gestiuni, etc.
- Configurare cataloage: grupe si subgrupe, produse, unitati de masura, caracteristici, etc.
- Modelare si configurare politici comerciale (liste de preturi, liste discounturi, promotii)
- Configurare utilizatori pe baza de roluri.

### Management Cumparari

- Recepții pe bază de contract / comandă
- Procese interdependente între lanțurile de magazine
- Controlul cantităților și prețurilor de cumpărare
- Evidența și Controlul Retururilor
- Rentabilitate produs în funcție de furnizor

### Producție Gastro

- Structuri de produs (BOM) și rețete (Formulas)
- Inregistrare producție Gastro
- Vanzarea si raportarea producției
- Rentabilitate produse fabricate

### Point of Sale (POS)

- Unul sau mai multe POS-uri într-un magazin
- Rulează online, offline
- Integrare cu multiple modele de casa de marcat
- Integrare echipamente cantarire
- Generare facturi din POS
- Multiple posibilitati de plată (cash, card, vouchere, etc)
- Management etichetare de raft si produs
- Analize manageriale și operaționale

Mișcările în stoc și inventarierea cantitativ-valorică a tuturor categoriilor de stoc este automatizată prin integrarea cu echipamente mobile. Procedura de inventariere se aplică în funcție de politica organizației pe grupe de produse, subgrupe, loturi.



### IMPORTANT

Indiferent de felul în care sunt modelate și remodelate procesele operaționale ale companiei, rezultatul acestora va fi reflectat în mod automat în managementul financiar fără nevoia de modificări suplimentare eliminând astfel activitățile redundante și reducând incidența erorilor umane sau de transfer a datelor.

În orice moment sistemul oferă o imagine completă cu privire la performanțele organizației, atât ca ansamblu cât și la nivelul oricărui lanț de magazine, magazin, centru de cost/profit, unitate teritorială, gestiune, linie de business, etc. Astfel, calitatea deciziilor adoptate de către managerii de la orice nivel va fi mult mai bună, stimulând creșterea competitivității pe piață a organizației.

EMSYS Retail funcționează prin interconectarea componentelor EMSYS Logistics, EMSYS Financial, EMSYS HR & Payroll, EMSYS Business Intelligence, EMSYS Enterprise Project Management, EMSYS Enterprise Asset Management.

#### **Vizibilitate:**

---

EMSYS permite:

- Managementul magazinelor (inclusiv utilizând dispozitive mobile)
- Controlul și analiza mișcării stocurilor
- Inventariere rapidă fără întreruperea proceselor operaționale
- Corelarea prețurilor de vânzare cu cele ale pieței și cu campaniile de marketing ale organizației
- Gestionarea flexibilă a campaniilor de fidelizare și a promoțiilor
- Monitorizarea în timp real a performanței vânzărilor
- Managementul lanțului de distribuție (SCM) incluzând generarea și prelucrarea documentelor specifice (integrarea codurilor de bare, instrumente de căutare, evidența acțiunilor asupra documentelor operate etc.)
- Alocarea de drepturi de acces în funcție de rolul fiecărui utilizator
- Integrarea echipamentelor de tip Point of Sales (POS) – case de marcat, cititoare de coduri de bare, carduri de fidelitate etc. cu posibilitatea de stocare locală a datelor în cazul căderii conexiunii
- Reflectarea automată în managementul financiar a proceselor operaționale
- Analiză procese prin excepții
- Decizii manageriale în orice moment.