



Üks kõigi ja kõik ühe eest

Arenedes uutele turgudele tekkis Baltika Groupil vajadus tsentraliseerumiseks.

Baltika Group on kiiresti arenev moekaupade müüja Baltikumis ning Kesk- ja Ida- Euroopas. Ettevõttel on rohkem kui 120 kauplust Eestis, Lätis, Leedus, Venemaal, Tšehhis, Ukrainas ja Poolas ning omab nelja kaubamärki: Monton, Mosaic, Baltman ja Ivo Nikkolo.

Ärivate vajadused

Arenedes uutele turgudele tekkis Baltika Groupil vajadus tsentraliseerumiseks. Erinevates riikides olid erinevad partnerid, süsteemid ning standardid. Ettevõtte vajab lihtsat ning paindlikku rahvusvahelist süsteemi, mis ühilduks täielikult muude Microsoft'i tehnoloogiatega.

Lisaks eelnevale oli väga suur prioriteet suunatud sellele, et leida partner, kes võtaks kogu vastutuse süsteemi väljatöötamisel, juurutamisel ning hooldusel. Seega vajab Baltika Group partnerit, kes lahendaks kõik need probleemid korraga.

Lahendus

Lahendusena valiti LS Retail ja Microsoft Dynamics NAV ning IT partneriks nende juurutamisel StrongPoint.

Selline integreeritud lahendus andis parima funktsionaalsuse ilma, et oleks vajadus ehitada, juhtida ning hooldada mitut rakendust ja kasutajaliidest. Unikaalne rakendus, mis ühendab nii kassasüsteemid, muud poe süsteemid kui ka vajalikud funktsioonid peakontorile. LS Retail NAV on ehitatud MS Dynamics NAV platvormile, seega kassasüsteemid, keskkontor ja peakontor kasutavad sama rakendust. Seega on raamatupidamisel ülevaade igast kassas sooritatud tehingust.

Tänu LS Retail ja MS Dynamics NAV süsteemide integreerimisele saavad Baltika Groupi kõik töötajad kasutada sama kasutajaliidest, olenemata nende positsioonist organisatsioonis.

Tulemused

- ⊕ Antud lahenduse juurutamisega sai Baltika Group ühese süsteemi oma tegevuste organiseerimiseks ja juhtimiseks kõigis riikides. Süsteemist sai igapäevaste tööde juhtimise peamine vahend.
- ⊕ Ühene süsteem aitab vähendada kulutusi. Laiaulatusliku kaubandusketi juhtimissüsteem kolib paljud funktsioonid peakontorisse. See omakorda vähendab personali lisakohustusi ning annab kaupluse töötajale võimaluse pühenduda klientide paremale teenindamisele.
- ⊕ Antud süsteem annab Baltika Groupile võimaluse näha uusi müügivõimalusi. Tularaporti võrdlemine külastatavusega aitab leida kitsaskohti tegevuste planeerimises ning õigeid otsuseid tehes aitab suurendada kasumit.
- ⊕ Tänu kontsentreeritud informatsioonile on ettevõttel hea võimalus parandada otsuste kvaliteeti ning neid kiiremini vastu võtta.

