



# Visi už vieną ir vienas už visus

Plėsdama veiklą naujose rinkose, „Baltika“ grupė susidūrė su centralizacijos problema. Skirtingi partneriai, skirtingos sistemos ir standartai, taikomi skirtingose šalyse.

„Baltika“ grupė – sparčiai auganti drabužių mažmeninės prekybos grupė, veikianti Baltijos šalyse, Vidurio ir Rytų Europoje. Ši grupė valdo daugiau nei 120 parduotuvių Estijoje, Latvijoje, Lietuvoje, Rusijoje, Čekijos Respublikoje, Ukrainoje ir Lenkijoje; jai priklauso keturi firminiai ženklai: „Monton“, „Mozaic“, „Baltman“ ir „Ivo Nikkolo“.

## Iššūkis

Plėsdama veiklą naujose rinkose, „Baltika“ grupė susidūrė su centralizacijos poreikiu. Skirtingi partneriai, skirtingos sistemos ir standartai, taikomi skirtingose šalyse. Bendrovei reikėjo paprastos ir lanksčios tarptautinės sistemos, kuri būtų visiškai integruota su daugybe kitų Microsoft technologijų.

Pirmenybė buvo teikiama patikimam partneriui, galinčiam prisiimti atsakomybę už sistemos sukūrimą, įdiegimą ir aptarnavimą.

## Sprendimas

Bendrovė pasirinko LS Retail ir Microsoft Dynamics NAV sprendimą ir StrongPoint kaip IT partnerį, galintį įgyvendinti šį integravimą.

Įdiegtas sprendimas suteikia mažmeninės prekybos bendrovei reikalingą funkcijų spektrą, išvengiant būtinybės kurti, valdyti ir prižiūrėti sudėtingas programas. Vienos programos naudojimas apima viską – nuo POS terminalų, parduotuvių sistemų iki visų funkcijų, kurios tik gali būti naudojamos pagrindinėje buveinėje. LS Nav sukurta Microsoft Dynamics NAV platformos pagrindu; taigi, ta pati programa naudojama POS, užsakymų valdymo sistemoje ir pagrindinėje buveinėje.

Tai suteikia galimybę atsekti individualius sandorius nuo kompiuterinių prekybos vietų (POS) iki Didžiosios knygos, taip maksimaliai padidinant verslo vertę.

## Nauda

- ⊕ Įdiegdama šį sprendimą, „Baltika“ grupė įgijo priemonę, padedančią jai organizuoti ir valdyti veiklą, naudojant vienintelę sistemą visose šalyse. Šis sprendimas tapo pagrindiniu kasdieninių darbų atlikimo įrankiu.
- ⊕ Vienintelės sistemos naudojimas padeda sutaupyti išlaidas. Visapusiška mažmeninės prekybos tinklo valdymo sistema perkelia daug funkcijų į pagrindinę buveinę. Šios funkcijos padeda sumažinti parduotuvių personalą, nes parduotuvių darbuotojų užduotis yra aptarnauti klientus, o ne valdyti verslą.
- ⊕ Šis sprendimas padeda „Baltika“ grupei valdyti papildomas pardavimo pajamas. Tokios funkcijos kaip, pavyzdžiui, kasdieninis pardavimo pajamų planavimas ir ataskaitų kartu su klientų aktyvumo ataskaitomis rengimas, parodo neišnaudotas galimybes ir suteikia galimybę maksimaliai padidinti pajamas.
- ⊕ Turėdama koncentruotą informaciją, bendrovė gali pagerinti sprendimų kokybę ir užtikrinti greitesnį jų priėmimą.

