

Studium przypadku

Rozwiązania dla produkcji i dystrybucji – Bartek S.A.

Klient

Bartek jest największym producentem obuwia dziecięcego w kraju. Jest także jedną z największych i najbardziej rozpoznawalnych sieci w Europie. Firma oferuje na rynku obuwia skierowane dla dzieci w wieku 1-10 lat.

Firma Bartek posiada 52 sklepy firmowe w całej Polsce, współpracuje z 200. Sklepami w kraju i z ponad 250 placówkami za granicą.

Cele wdrożenia

Intensywny rozwój firmy Bartek związany z ekspansją na nowe rynki wymusił konieczność zmiany monitorowania sprzedaży i kontrolowania poziomu zapasów, spowodował także nowe podejście do procesu podejmowania decyzji i zarządzania.

Podstawowe cele wdrożenia to integracja danych ze wszystkich systemów (m.in. sprzedażowych, finansowych), zdefiniowanie kluczowych wskaźników efektywności oraz stworzenie analiz i raportów, które umożliwią bardziej wydajne zarządzanie łańcuchem dostaw i siecią sprzedaży.

Firmie zależało także na szybszym dostosowywaniu się do trendów rynkowych. Dzięki Binocle, firma mogła zacząć na bieżąco badać upodobania klientów wg kraju, regionu. Wdrożenie zwiększyło efektywność działań oraz przyczyniło się do wzmocnienia pozycji konkurencyjnej firmy na rynku obuwia.

Korzyści biznesowe

- **Lepsze dostosowanie oferty produktowej do potrzeb klientów**
Promocja produktów najbardziej pożądanых przez klientów. Wzrost sprzedaży dzięki lepszemu dotarciu do grupy docelowej.
- **Bardziej efektywne zarządzanie łańcuchem dostaw**
Zapobieganie nadwyżkom w magazynach – szybsze dostosowanie podaży do popytu.
- **Lepsze zarządzanie stanami magazynowymi**
Zminimalizowanie czasu przeznaczonego na przygotowanie raportów – raporty, które pochłaniały kilka miesięcy żmudnej pracy, ich przygotowanie zajmuje obecnie kilka godzin.

- **Większa wiarygodność danych**
Wzrosła wiarygodność danych dzięki konsolidacji danych z różnych źródeł (sklepów, magazynów, systemów finansowych).
- **Szybki dostęp do raportów „na żądanie”**
Raporty są teraz dostępne „od ręki”. Wcześniej raporty były przygotowywane raz na miesiąc.
- **Benchmarking – stała ocena działalności przedsiębiorstwa**
Pracownicy dzięki Binocle mogą codziennie porównywać sprzedaż wg sklepów i regionów.

Wdrożone rozwiązania

- **Kompleksowe i uproszczone raportowanie**
Raporty bazujące na skonsolidowanych danych zapewniają całościowe spojrzenie na działanie organizacji oraz wspierają podejmowanie ważnych decyzji.
- **Narzędzia do benchmarkingu**
Menadżerowie mogą na bieżąco śledzić wyniki finansowe poszczególnych sklepów oraz oceniać, które z nich są najbardziej rentowne. Zarządzanie łańcuchem dostaw jest bardziej efektywne.
- **Rozwiązania do optymalizacji zapasów**
Lepsze zarządzanie zapasami dzięki bieżącej analizie popytu na poszczególne produkty.
- **Narzędzia do wielowymiarowej analizy produktów oraz monitorowania sprzedaży**
Lepsze zaspokajanie potrzeb rynkowych. Produkcja i sprzedaż produktów najbardziej pożądanых przez klientów.
- **Automatyczna aktualizacja raportów**
Dane z 56 sklepów zostały zintegrowane. Raporty są zautomatyzowane i przygotowywane „na żądanie”. Szybki wgląd do kluczowych danych.

“Nie byliśmy w stanie w tym samym czasie analizować danych pochodzących z wielu sklepów. Analizy i raporty, których przygotowanie zajmowało tygodnie są obecnie dostępne od ręki dla każdego, kto potrzebuje tych informacji w danej chwili.”

Umożliwiło to kierownikom sklepów oraz analitykom szybkie i bardziej trafne podejmowanie decyzji.”