

Jak kierować sprzedażą hurtową i e-commerce przy pomocy jednego systemu?

Cafe EL Mundo

Imperiale to poznańska firma z branży obuwniczej, oferująca swoim Klientom produkty włoskich marek premium (m.in. Iceberg, Vittorio Virgili, Nando Muzi, Baldinini). Pod marką **Cafe EL Mundo** zajmuje się dystrybucją wysokiej jakości kaw na rynek wschodnio-europejski. Od 60 lat dostarcza swoje produkty do najlepszych kawiarni, restauracji i barów. Jako jedyni posiadają aż 6 certyfikatów jakości, w tym przyznawany przez Włoski Instytut Espresso (INEI) prestiżowy certyfikat Espresso Italiano.



Wyzwania

Choć obszary działalności przedsiębiorstwa (branża obuwnicza oraz kawowa) są różne, łączy je jedna wspólna cecha, a właściwie kraj pochodzenia produktów- Włochy. Klientami Imperiale są przede wszystkim odbiorcy biznesowi, czasem także osoby indywidualne. Pomimo tego, że firma zaliczana jest do MŚP, ilość działań związanych z obsługą handlową jest bardzo duża. Szczególnie w ramach rozwiązań e-commerce służących sprzedaży. Chcąc skutecznie funkcjonować na rynku, Imperiale potrzebuje nowoczesnego, elastycznego systemu informatycznego, który zapewni odpowiednie wsparcie działań operacyjnych w obszarze handlowym.

Elementy wdrożenia systemu

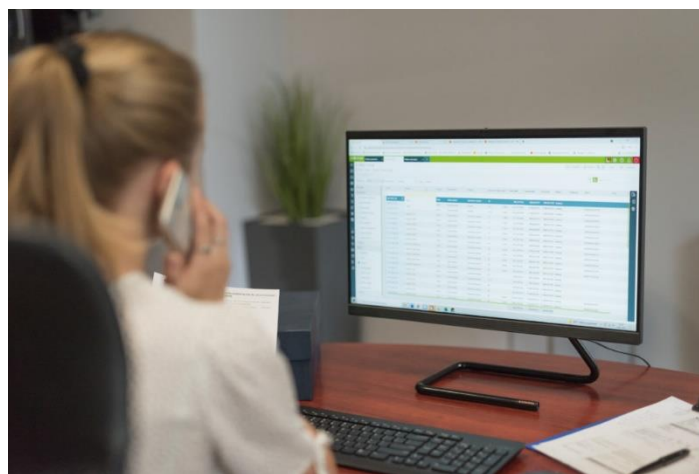
Przedsiębiorstwo od systemu informatycznego oczekiwało realnego wsparcia obsługi kanału sprzedaży hurtowej oraz e-commerce. Istotne było zaimplementowanie rozwiniętych opisów kartotek, cenników i mechanizmów filtrowania produktów, celem automatyzacji przebiegu procesu sprzedaży. Oprogramowanie docelowo miało obsłużyć obie działalności gospodarcze, zatem wymagano elastyczności np. w postaci mechanizmu grupowania produktów. Dodatkowo, klient oczekiwał wprowadzenia

zmiennych tj. daty ważności, kodu, koloru, rozmiaru czy w przypadku obuwia-szczerości. Kartoteka towaru powinna dawać niemalże nieograniczone możliwości, zgodnie z potrzebami.

Oprogramowanie enova365

Imperiale zdecydowało się na oprogramowanie enova365 z wykorzystaniem platformy chmurowej Microsoft Azure. Rozwiązanie, którego główną zaletą są niskie koszty utrzymania oraz brak konieczności posiadania własnej infrastruktury serwerowej. Klient zdecydował się na użytkowanie w formie abonamentowej, dzięki czemu nie poniósł wysokich opłat na start.

Wdrożenie systemu enova365 zapewniło możliwość grupowania towarów według kategorii. Stworzono szczegółowe kartoteki kontrahentów, które umożliwiły kompleksowe świadczenie usług. Bezpośrednio przełożyło się to na zwiększenie jakości obsługi Klientów. Dzięki systemowi informatycznemu, powiązано m.in. poszczególnych odbiorców z konkretnymi umowami handlowymi, cennikami czy terminami płatności. System enova365 gwarantujący zgodność z przepisami prawa gospodarczego, dostarcza również informacji z Ministerstwa Finansów dotyczących statusu płatników VAT, tak zwana „biała lista”, jako czynnych i zarejestrowanych. Umożliwia również możliwość pobierania danych z baz REGON czy Głównego Urzędu Statystycznego.



Oprogramowanie enova365 to elastyczne rozwiązanie informatyczne. Cenione szczególnie za znakomity stosunek ceny do szerokiej funkcjonalności. Wśród Klientów, enova365 doceniana jest za to, że rozwija się wraz z przedsiębiorstwem - zmiany prawne są szybko implementowane przez Producenta. Dodatkowo, integracja kolejnych, nowych modułów nie wymaga skomplikowanych operacji.