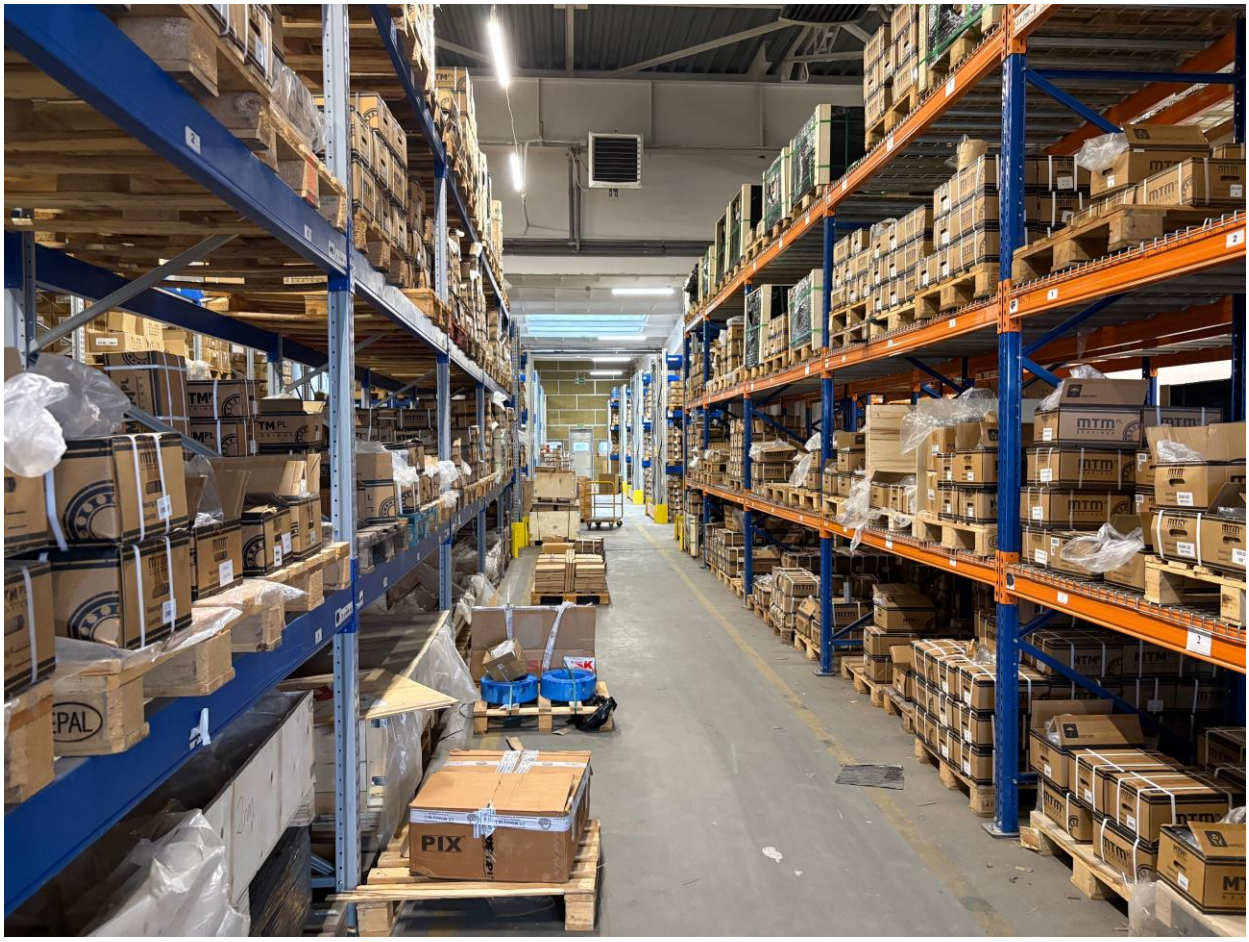
VERVO Sp. z o.o. – Case Study



VERVO Sp. z o.o.

Firma Vervo sp. z o.o. z siedzibą w Łodzi, od 1999 r. zajmuje się dostarczaniem wysokiej jakości produktów światowych liderów technologii, w których się specjalizują, jak i kompleksowych rozwiązań dla firm wykorzystujących powietrze w procesach produkcyjnych (próżnia - wysokie ciśnienie). Stopniowo wzbogacając ofertę, w 2003 roku utworzono samodzielny dział sprzedaży łożysk własnej marki MTM. Ponad 20 lat obecności na rynku pozwoliło na wypracowanie trwałych relacji z klientami nie tylko z Polski, ale także z UE, Wschodu.
W ramach firmy funkcjonują trzy niezależne działy organizacyjne zajmujące się różnymi produktami. Sprzedaż prowadzona jest zarówno stacjonarnie, jak i przez mobilne działy handlowe bądź poprzez platformę B2B. Bieżącą sprzedażą zajmuje się ok. 20 handlowców, codziennie generowanych jest kilkaset dokumentów handlowych. W systemie funkcjonuje kilkanaście tysięcy kartotek magazynowych oraz kilka tysięcy kartotek kontrahentów.

Opis projektu



Firma : Vervo Sp. z o.o.
Branża : rozwiązania dla przemysłu, powietrze w procesach, łożyska
Specyfikacja: Handel, CRM, Serwis, Pulpit kontrahenta

Wyzwania

Dotychczas firma Vervo korzystała z dedykowanego rozwiązania napisanego na zamówienie. Oprogramowanie spełniało wymagania funkcjonalne, ale było rozwiązaniem niestabilnym, co prowadziło do wielu negatywnych sytuacji w kontakcie z Klientem. Dodatkowo pojawił się problem z dalszym utrzymywaniem i rozwojem systemu – dotychczasowy dostawca zrezygnował z dalszego wspierania oprogramowana.
Firma Vervo stanęła przed dużym problemem – potrzebą przeniesienia rozwiązań informatycznych (ERP) w ręce partnera o szerokim obszarze działania, wybraniem rozwiązania, które zapewniłoby dotychczasową specyficzną funkcjonalność, stabilność oraz możliwości dostosowywania do potrzeb. Dodatkowo wymagana była migracja danych historycznych z dotychczasowego rozwiązania oraz zachowanie ciągłości procesów handlowych i sprzedażowych.

Proponowane rozwiązanie

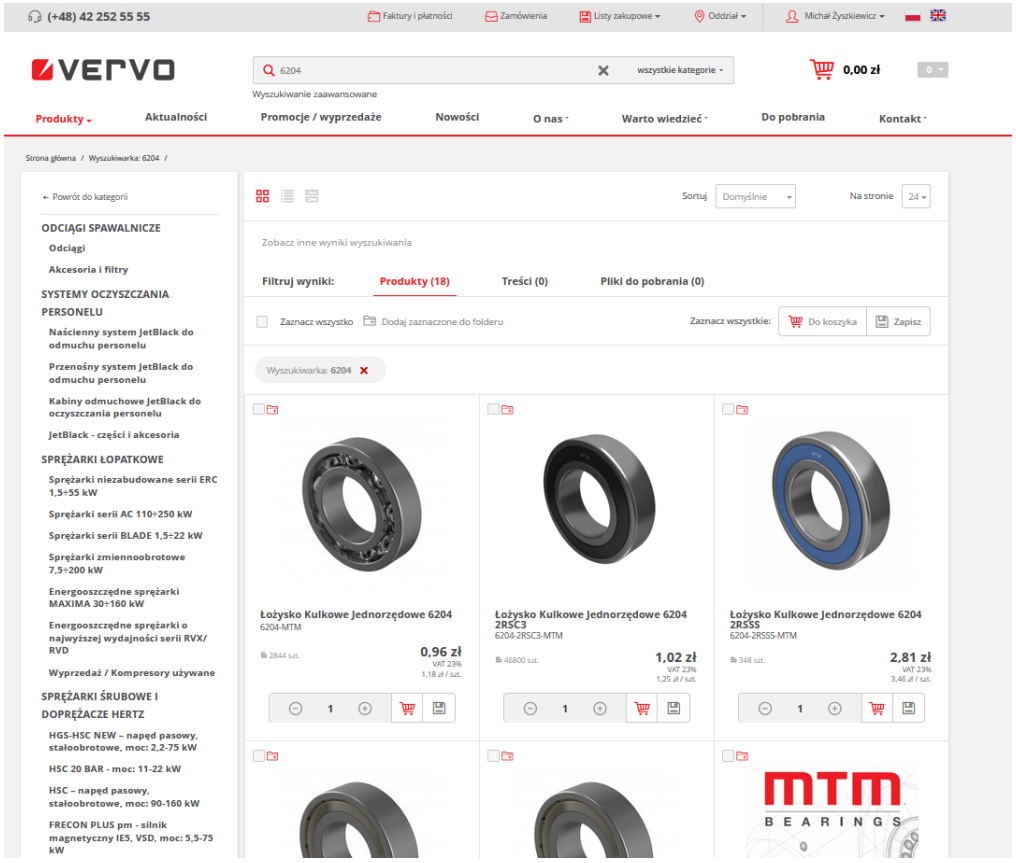
„Ze względu na wymagania klienta, rekomendowaliśmy wdrożenie oprogramowania enova365, którego producentem jest firma Soneta Sp. z o.o. Zaproponowaliśmy rozwiązanie, które w oparciu o stabilną platformę, pozwala na dostarczenie klientowi dedykowanych funkcjonalności. Kluczowe dla klienta było zapewnienie w rozwiązaniu specyficznych funkcjonalności, które zostały wypracowane w dotychczasowym oprogramowaniu.”

Ewa Sońta
Kierownik projektu
Resolution Sp. z o.o.



Wdrożenie

Wdrożenia podjął się sprawdzony Autoryzowany Partner producenta oprogramowania – firma Resolution Sp. z o.o. z Piotrkowa Trybunalskiego.
Wdrożeniem objęte zostały procesy handlowe, sprzedażowe oraz magazynowe.
System musiał spełniać specyficzne wymagania funkcjonalne Vervo, pozwolić na export danych do systemu księgowego, import wyciągów bankowych, export przelewów, wizualizację aktualnych wyników sprzedaży, generowanie ofert, zapewnić specyficzne funkcjonalności klienta, takie jak : indywidualne definicje cen, koszyki zamówień handlowców, dedykowane algorytmy cenników.
Dzięki takim mechanizmom jak Harmonogram Zadań wiele procesów zostało zautomatyzowanych. Zaimplementowane weryfikatory pozwalają zapewnić poprawność wprowadzanych danych do systemu.
Po ustabilizowaniu systemu został uruchomiona platforma B2B – integralny element oprogramowania enova365 pulpit kontrahenta.
W systemie pracuje jednocześnie ok. 30 operatorów, w trzech niezależnych działach firmy.
W ramach rozwiązania uruchomiono między innymi system informowania o różnych zdarzeniach poprzez emaile, przypominacze. Część zadań wykonuje w nocy Harmonogram Zadań.
Jako platformę bazodanową wykorzystano Microsoft SQL Server..



„Z naszej perspektywy istotne było to, że wdrożenie zostało wykonane zgodnie z planem. Ważne, aby zawierało funkcjonalności, które są niezbędne dla firmy.
Firma wdrożeniowa Resolution Sp. z o.o. zapewniła dostępność zespołu wdrożeniowego, co skutkowało płynną realizacją kolejnych kroków wdrożenia oraz zapewniło właściwą opiekę w okresie uruchomieniowym”
Michał Żyszkiewicz
Koordynator działu IT
Vervo Sp. z o.o.

Korzyści

System wystartował zgodnie z planem i od pierwszego dnia pozwalał na prowadzenie procesów sprzedażowych. enova365 pozwala na wydajną jednoczesną pracę ok. 30 operatorów, także mobilnie poprzez przeglądarkę www.
Dzięki plastyczności rozwiązania partner wdrażający Resolution dostosował oprogramowanie do specyficznych wymagań klienta.
Rozwiązanie oparte o enova365 jest stabilne i skalowalne. Dzięki zaimplementowanym funkcjonalnościom pozwala firmie skupić się na rozwoju.
Korzyści:
- wszystkie procesy w jednym oprogramowaniu, począwszy od pierwszego kontaktu z klientem, ofertowaniu, przyjęciu zamówienia oraz jego realizacji
- dedykowane funkcjonalności takie jak: koszyki zamówień handlowców, rezerwacje, dedykowane definicje cenników, weryfikatory
- automatyzacja : anulowanie niezrealizowanych zamówień, przeliczanie cen, automatyczne informowanie magazynierów, klientów o statusie zamówienia
- dostęp do aplikacji poprzez www, możliwość rejestracji zamówień, informacji o stanach magazynowych w czasie rzeczywistym online
- architektura nowego systemu pozwoliła na pełną skalowalność pod nowe, niestandardowe potrzeby firmy
- automatyczne rezerwacje oraz weryfikatory danych wyeliminowały błędy wydań magazynowych
- wdrożone procesy, harmonogramy zadań, przypominacze podniosły wskaźnik terminowości realizacji zamówień

„Uważam, że decyzja o wyborze oprogramowania enova365 przyniosła tylko pozytywne efekty. Posiadamy rozwiązanie, które w pełni zaspokaja nasze potrzeby oraz pozwala skupić się na właściwych obszarach działalności firmy. Nie bez znaczenia było wybranie właściwej firmy wdrażającej. Autoryzowany Partner Resolution Sp. z o.o. wykonał migrację danych z dotychczasowych systemów, przeprowadził wdrożenie, dostosował działanie oprogramowania do naszych potrzeb i co ważne nadal wspiera naszą firmę w bieżących potrzebach”
Michał Żyszkiewicz
Koordynator działu IT
Vervo Sp. z o.o.