

CASE STUDY

Od Excela i WhatsAppa do jednego źródła prawdy w enova365

Handel

Integrator

Serwis

WDROŻONE MODUŁY

Wdrożenie zrealizowane przez



Klient



COFFEE
MACHINES
S A L E

O Kliencie

Branża

Wyposażenie i maszyny dla branży kawowej / palarni kawy

Wielkość firmy

MŚP

Kluczowi odbiorcy / specjalizacja firmy

Kontekst wdrożenia

Dotychczasowe rozwiązanie

Fakturownia i Excel

Czas wdrożenia

4 miesiące

Liczba użytkowników systemu

10

Profesjonalnym wyposażeniu dla
palarni kawy (coffee roasting).

Coffee Tools obsługuje sprzedaż urządzeń i akcesoriów dla branży kawowej w dwóch kanałach: przez sklep internetowy oraz przez bezpośredni kontakt z klientem. Do tego dochodzi serwis urządzeń gwarancyjny i pozagwarancyjny oraz sprzedaż wewnątrznijna z pełnymi obowiązkami sprawozdawczymi (VAT-UE, Intrastat, deklaracja o masie sprzętu wprowadzonego na rynek krajowy).

Procesy operacyjne opierały się na arkuszach kalkulacyjnych, portalach przewoźników, poczcie elektronicznej i komunikatorze WhatsApp. Dane o produktach, cenach i stanach magazynowych istniały równolegle w kilku miejscach, a ich uzgadnianie było pracą ręczną wykonywaną codziennie.

Wdrożenie enova365 ustanawia system ERP jedynym źródłem prawdy dla produktów, cenników, stanów magazynowych, statusów zamówień i faktur, a sklep internetowy zasila automatycznie w interwałach 5–10 minut. Zamówienie złożone na stronie trafia do ERP natychmiast i od razu rezerwuje towar.

Przed wdrożeniem

Kartoteki kontrahentów, kartoteki towarów i stany magazynowe funkcjonowały w arkuszach Excel i do wdrożenia przekazywane były właśnie w tej formie.

Ceny prezentowane na stronie internetowej nie były zasilane z systemu a aktualizacja odbywała się osobno, z ryzykiem rozbieżności między ofertą a rzeczywistością.

Komunikacja biuro–magazyn odbywała się przez WhatsApp. Ustalenia nie były powiązane z dokumentem, do którego się odnosiły, i nie zostawiały śladu w systemie.

Brak powiadomienia dla magazynu o nowym zamówieniu do spakowania oraz dla biura o przygotowaniu paczki do wysyłki — status trzeba było dopytywać.

Brak rezerwacji towaru w momencie zapytania klienta — ryzyko sprzedania towaru już obiecanego komuś innemu.

Ścieżka zapytanie → proforma → zamówienie → faktura wymagała przepisywania danych na każdym kroku.

Klient nie widział statusu swojego zamówienia ani nie miał dostępu do faktur na stronie i każde pytanie o status trafiało do biura.

Adresy dostawy wpisywane ręcznie do systemów kurierskich i te same dane wprowadzane po raz drugi.

Numery śledzenia od różnych przewoźników (Apaczka, DPD, Raben, Suus, Geodis) rozproszone po osobnych portalach, bez jednego widoku.

Brak automatycznego sumowania wagi pozycji zamówienia i doboru gabarytu przesyłki (paleta, półpaleta, paczka).

Przyjęcia towaru realizowane bez urządzeń mobilnych; brak ewidencji numerów seryjnych wydawanych urządzeń.

Brak rejestru zleceń serwisowych z opisem uszkodzenia, dokumentacją zdjęciową i przypisanym klientem.

Korzyści po wdrożeniu

ERP jest właścicielem danych o produktach, stanach, trzech cennikach, statusach i fakturach. Sklep i CMS zasilane są automatycznie, z jednoznacznymi regułami rozstrzygania konfliktów. Znika codzienne uzgadnianie wersji.

Zapytanie ze sklepu wpada wprost do systemu i od razu rezerwuje towar na 2 dni robocze. Dalsza ścieżka proforma, zamówienie, faktura dziedziczy dane zamiast wymagać ich ponownego wprowadzenia.

Automatyczna rezerwacja przy zapytaniu oraz synchronizacja stanów co 5–10 minut usuwają najkosztowniejszy błąd w e-commerce: przyjęcie zamówienia na towar już obiecany.

Stany minimalne na kartotece towaru i generator zamówień grupujący pozycje per dostawca zastępują ręczne pilnowanie zapasów — również dla materiałów eksploatacyjnych serwisu.

Tabela stawek VAT per kraj, weryfikacja w VIES, dane z GUS, kody CN i HS oraz kraj pochodzenia na kartotece dają gotową podstawę do deklaracji Intrastat i zestawienia pod deklarację Auraeko.

Kursy pobierane automatycznie z NBP dla czterech walut zakupowych; waluta domyślna dziedziczona z kartoteki kontrahenta.

Mechanizm dyskusji i statusy dokumentów zastępują WhatsApp. Ustalenie zostaje przy dokumencie, do którego się odnosi, i jest dostępne dla następnej osoby w procesie.

Przyjęcia na tablecie, uwagi do dostawy, podział zamówienia na dwie wysyłki, waga, wymiary, numery seryjne i zdjęcie na dokumencie WZ — dokumentacja powstaje w momencie wykonania czynności.

Zlecenia ze zdjęciami przed i po naprawie, materiały zdejmowane z magazynu, rozdzielanie zleceń gwarancyjnych i rozchodu wewnętrznego. Serwis przestaje być kosztem nieewidencjonowanym.

Dodatek „Kurierzy” rejestruje przesyłki w systemach przewoźników, pobiera listy przewozowe i etykiety oraz zamawia odbiór — bez powtórnego wpisywania adresów.

Statusy zamówień i faktury w formacie PDF dostępne na stronie odciążają biuro od pytań o status i o dokument.

DMS i WorkFlow, załączniki PDF na kartotece towaru i przy dokumentach zakupu, w tym dokumentacja odprawy celnej — *dokument jest tam, gdzie jest sprawa*.

Opinia Klienta

„Cała współpraca przebiegła bardzo sprawnie — od pierwszych ustaleń aż po finalne uruchomienie systemu. Szczególnie doceniamy komunikację z Panem Dariuszem Smykowskim: była konkretna, szybka i nastawiona na rozwiązanie problemów. Najważniejsze dla nas było to, że wdrożenie nie zakończyło się na częściowej konfiguracji, ale zostało doprowadzone konsekwentnie do samego końca.”

Szymon Ciszek, Prezes Zarządu Coffee Tools Sp. Z o.o.