

CASE STUDY | MASTOR

Lokalna firma, duża zmiana.



Jak MASTOR zmodernizował sprzedaż z enova365

HANDEL I MAGAZYN

3 MIESIĄCE

IMPORT WYCIĄGÓW
BANKOWYCH

CRM

BUSINESS INTELLIGENCE

Wdrożenie realizowane przez

FT FIT IT

eNOVA 365 Platynowy Partner



MASTOR w skrócie

Lokalna firma handlowo-usługowa, która łączy sprzedaż materiałów z usługami montażowymi.



1994

rok rozpoczęcia działalności

15

użytkowników systemu

3 mies.

czas wdrożenia

Centrum Wykończenia Wnętrz w Łomży

Podłogi i drzwi • płytki i armatura • elektronarzędzia • farby i chemia budowlana • artykuły sanitarne

MASTOR obsługuje zarówno sprzedaż detaliczną, jak i transakcje łączące towary z montażem.

Od Falcona w DOS do nowoczesnego środowiska pracy

Wieloletnie rozwiązanie wspierało podstawy, ale nie odpowiadało już potrzebom rozwoju i ergonomii.



PRZED

Falcon / DOS

- tekstowy interfejs starszej generacji
- podstawowa obsługa sprzedaży i magazynu
- ograniczona ergonomia i przestrzeń do rozwoju

Potrzeba zmiany: jedno, nowoczesne środowisko dopasowane do codziennej pracy.

Trzy bariery, które należało usunąć

Transformacja miała uporządkować proces, a nie tylko zastąpić stary program nowym.

1

Przestarzałe środowisko

Ergonomia i możliwości rozwiązania nie odpowiadały już potrzebom firmy.

2

Brak spójnego procesu

Potrzebny był pełny przebieg od oferty po wydanie i dokument sprzedaży.

3

Kontrola marżowości

Kluczowe było lepsze powiązanie przychodów i kosztów transakcji.

Największym wyzwaniem była złożoność sprzedaży łączącej towary, magazyn i usługi montażowe.

Nowoczesny system. Spójna sprzedaż. Kontrola rentowności.

Trzy filary transformacji MASTOR.

01

MODERNIZACJA

Nowoczesne środowisko pracy i większa ergonomia.

02

SPÓJNOŚĆ

Jeden proces od oferty do finalnego dokumentu sprzedaży.

03

KONTROLA

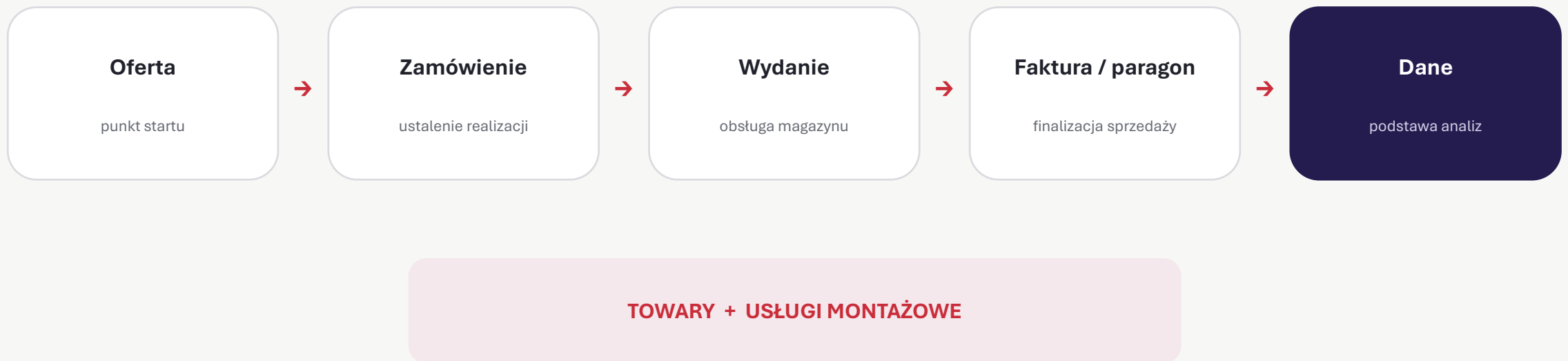
Uporządkowane dane wspierające ocenę rentowności.

Cel: rozwiązanie dopasowane do prostej struktury, ale gotowe obsłużyć bardziej złożony model sprzedaży.

enova365 Handel i Magazyn

Spójny przebieg sprzedaży i magazynu, z uwzględnieniem usług montażowych.

eNOVA 365



Mała organizacja. Duża zmiana sposobu pracy.

Wartość wdrożenia wynika z uporządkowania całego przebiegu sprzedaży.

PRZED

Falcon / DOS

Oddzielne etapy procesu

Ograniczona informacja zarządcza



PO

enova365

Spójny proces sprzedaży

Dane wspierające kontrolę i analizy

Transformacja stworzyła fundament do dalszego rozwoju firmy i lepszego wykorzystywania danych w zarządzaniu.

Co MASTOR zyskał po wdrożeniu

Trzy efekty, które są widoczne w codziennej pracy.

- | | | |
|----|--|---|
| 01 | Spójna obsługa sprzedaży | Od oferty i zamówienia przez wydanie towaru aż po fakturę lub paragon. |
| 02 | Towary i montaż w jednym procesie | Sprawniejsza realizacja transakcji charakterystycznych dla działalności MASTOR. |
| 03 | Lepsza kontrola biznesowa | Uporządkowane dane wspierają ocenę sprzedaży i rentowności oraz dalsze analizy. |

NOWOCZESNY SYSTEM • SPÓJNA SPRZEDAŻ • KONTROLA RENTOWNOŚCI

Jedno, spójne środowisko dopasowane do firmy

“

Przez wiele lat korzystaliśmy z rozwiązania, które spełniało swoje zadanie, ale wraz ze zmianą naszych potrzeb potrzebowaliśmy nowocześniejszego systemu. enova365 pozwoliła nam uporządkować proces sprzedaży, usprawnić codzienną pracę i lepiej kontrolować rentowność realizowanych transakcji. Dziś mamy jedno, spójne środowisko, które odpowiada skali i specyfice naszej firmy.”

Jarosław Korytkowski | Właściciel | MASTOR

LOKALNA FIRMA, DUŻA ZMIANA.

Nowoczesna sprzedaż z enova365

MASTOR uporządkował sprzedaż, zwiększył kontrolę rentowności i zbudował środowisko odpowiadające realnej skali i specyfice firmy.

3 MIESIĄCE

15 UŻYTK.

HANDEL I MAGAZYN

IMPORT WYCIĄGÓW
BANKOWYCH

CRM

BUSINESS INTELLIGENCE

MASTOR

FIT FIT IT

enova365 Platynowy Partner

