

Tytuł: Migracja danych do enova365 w hurtowni instalacyjnej

Wdrożone moduły - enova365

Handel

CRM

Wypożyczalnia



Wdrożenie zostało zrealizowane przez:

Wercom Sp. z o.o.

Doświadczony partner wdrożeniowy systemu enova365, specjalizujący się w projektach wdrożeniowych dla firm handlowych, hurtowni oraz przedsiębiorstw z sektora dystrybucji i usług. Firma posiada 20 letnie doświadczenie we wdrażaniu systemów klasy ERP, migracjach danych oraz dostosowywaniu enova365 do specyficznych procesów biznesowych Klientów.

O Kliencie

Branża: instalacyjno-grzewcza, handel hurtowy i detaliczny

Wielkość firmy: 15 osób

Kluczowi odbiorcy: firmy instalacyjne, deweloperzy, instalatorzy, klienci indywidualni



Firma Grambet została założona w 1989 przez Mirosława Gucia. Od 1991 roku zajmuje się hurtową sprzedażą urządzeń grzewczych, instalacji c.o. i c.w.u., oraz ceramiki łazienkowej. W 1998 roku Grambet został przekształcony w Spółkę Jawną. Od 2005 roku firma jest członkiem Grupy SBS. Od wielu lat obsługuje klientów z sektora instalacyjnego, budowlanego oraz klientów indywidualnych, oferując szeroki asortyment, fachowe doradztwo i terminową realizację zamówień.

Autoryzowany Partner

enova365
dla biznesu

Przed wdrożeniem

- Dotychczasowe rozwiązanie:
- Ograniczenia poprzedniego rozwiązania:
- Proces podejmowania decyzji zakupu systemu ERP - enova365:
- Priorytety Klienta:

System Symfonia Handel był wykorzystywany przez wiele lat, jednak wraz ze wzrostem wolumenu sprzedaży oraz liczby indeksów magazynowych (ponad 24 000 kartotek towarowych) pojawiły się ograniczenia wydajnościowe i funkcjonalne.

Ograniczenia poprzedniego rozwiązania i główne problemy:

- ograniczone możliwości raportowania i ręczne przygotowywanie raportów sprzedaży (2-3 dni robocze miesięcznie),
- ograniczona analiza rotacji magazynowej,
- brak elastyczności w obsłudze procesów handlowych i magazynowych,
- utrudniona integracja z innymi obszarami działalności,
- czas obsługi jednego zamówienia: średnio 12-15 minut,
- brak centralnego CRM i historii kontaktów z klientem,
- brak modułu przygotowywania ofert,
- brak możliwości grupowej zmiany cenników poszczególnych asortymentów.

Celem Klienta było wdrożenie nowoczesnego, skalowalnego systemu ERP, który usprawni sprzedaż hurtową i detaliczną, poprawi kontrolę stanów magazynowych oraz zapewni lepsze wsparcie decyzyjne dla właścicieli.

Wyzwania i efekty wdrożenia

- Przebieg wdrożenia:

Największym wyzwaniem była migracja danych z wieloletniego systemu Symfonia oraz dostosowanie procesów do nowego środowiska ERP.

Zakres wdrożenia enova365:

Wdrożenie objęło moduły: Handel, CRM oraz Wypożyczalnia. Przeprowadzono migrację danych obejmującą:

- historię dokumentów,
- ok. 11 500 kartotek kontrahentów,
- pełną strukturę magazynów.

Autoryzowany Partner

enova365
dla biznesu

● Rozwiązanie problemów:

System enova365 umożliwił automatyzację procesów sprzedażowych i magazynowych, usprawnił raportowanie oraz zapewnił dostęp do aktualnych danych w czasie rzeczywistym.

Korzyści po wdrożeniu

W tej części szczegółowo przedstaw proces wdrożenia i osiągnięte efekty. Pokaż, jak system został dostosowany do potrzeb Klienta, jakie kroki podjęto, aby go zaimplementować, oraz jakie korzyści osiągnęła firma po wdrożeniu.

• Operacyjne:

- szybsza obsługa zapytań i zamówień,
- lepsza kontrola stanów magazynowych,
- usprawniona praca działu handlowego,
- elastyczne możliwości importu i eksportu danych.

• Strategiczne:

- lepsze wsparcie decyzji biznesowych dzięki raportom i analizom,
- większa przejrzystość danych.

• Długoterminowe:

- skalowalność systemu wraz z rozwojem firmy,
- możliwość dalszej rozbudowy o kolejne moduły,
- stabilny i przewidywalny model współpracy z Producentem enova365 i Autoryzowanym Partnerem Wercom Sp. z o.o.

♦ Inne korzyści

- skrócenie czasu obsługi zamówienia z 12–15 minut do 6–7 minut (redukcja o ok. 45%),
- automatyzacja raportów – czas przygotowania raportu sprzedaży skrócony z kilku dni do kilkunastu minut,
- poprawa kontroli stanów magazynowych i rotacji towarów – redukcja nadstanów magazynowych o ok. 18%,
- wzrost sprzedaży rok do roku o ok. 12% dzięki lepszej analizie danych i pracy handlowców,
- centralizacja danych CRM – pełna historia współpracy z klientem dostępna w jednym systemie

”

„Wdrożenie enova365 pozwoliło nam uporządkować procesy i przygotować firmę na dalszy rozwój.”

Maciej Gucia

Współwłaściciel Grambet Sp.k.

”

„Kluczowymi czynnikami decyzyjnymi były elastyczny model pracy oferowany przez enova365, w tym dostępność wersji web, która umożliwia wygodną i zdalną pracę użytkowników. Istotne znaczenie miała również stabilna i przewidywalna polityka cenowa oraz utrzymaniowa producenta enova365, dająca klientowi poczucie bezpieczeństwa i kontroli kosztów w dłuższej perspektywie. Migracja danych oraz proces przejścia na nowy system przebiegły sprawnie, zapewniając ciągłość pracy i podstawy do dalszego rozwoju firmy.”

Barbara Ożarek-Łaganowska

Kierownik działu handlowego Wercom Sp z o.o

miejsce, data

Autoryzowany Partner

enova365
dla biznesu