



ON-LINE ŘEŠENÍ

OBCHODNÍHO ŘETĚZCE SE STAVEBNINAMI

PRO-DOMA SPOL. S R.O.

O zákazníkovi

Společnost **PRO-DOMA spol. s r.o.** vznikla v roce 1990. V současné době má 150 zaměstnanců. Celkový roční obrat překračuje jednu miliardu korun a meziroční růst obratu činí 7%. Je středním hráčem na trhu se stavebním materiálem, který prodává už 15 let velkoobchodně i v 16 maloobchodních prodejnách po celé ČR a působí jako dodavatel stavebního materiálu do dalších více jak 200 stavebnin v ČR.

Požadavky na řešení

- Přejít k větší centralizaci a detailnějšímu řízení
- Zavést položkovou evidenci a vyhodnocování prodeje jednotlivých položek zboží.
- Optimalizovat sortiment na každé prodejně; přihlížet k dosahované marži, obrátce zásob, dopravním nákladům, ceně skladových ploch
- Centrálně udržovat ceny; zaručit, aby všichni obchodníci znali aktuální zboží mohou aktuálně nabídnout, kdy a za kolik
- Způsob objednávání zboží zprůhlednit, zrychlit a co nejvíce zautomatizovat.

Ve výběrovém řízení bylo vybráno pro realizaci všech těchto cílů a k implementaci do celé své sítě stavebnin řešení **MBS Navision®** dnes již **Microsoft Dynamics NAV** a tým společnosti **CCV**.

System, který řeší specifické požadavky obchodu se stavebním materiálem, vznikl na míru.

Popis řešení, implementace

Cenotvorba a šíře sortimentu

Specifikum tohoto druhu obchodování spočívá v práci s cenou a širší sortimentu, se kterým je nutno pracovat. Každý dodavatel má svůj jedinečný způsob tvorby ceny, který ovlivňuje i výslednou cenu pro konkrétního odběratele.

Tyto požadavky daly vzniknout samostatnému pracovišti cenotvorby a řízení sortimentu.

Centrální nákup

Jelikož je obchod se stavebninami zatížen velkými dopravními náklady, je nutné sdružovat nákupy a optimalizovat dopravní vyřízení. Pomocí nové agendy, která byla vytvořena pro podporu těchto procesů, je dnes možné přesměřovat vybrané nákupní objednávky maloobchodních lokalit na centrálu a tam organizovat centrální nákup včetně jejich distribuce.

Tranzitní objednávky

Jedinečným způsobem obchodování je tzv. tranzitní objednávka. Odběratel si objednává zboží přímo u jeho výrobce, ale není si schopen zajistit sám tak výhodné obchodní podmínky, jako je toho schopna velkoobchodní společnost. Zboží je dodáno na místo odběrateli přímo od výrobce. Ale obchodně vše probíhá tak, že výrobce za zboží fakturuje velkoobchodní společnosti (v tomto případě společnosti PRO-DOMA) a ta poté odběrateli.

Přínosy řešení

- **Položková evidence zásob a pohybu zboží, sledování obrátky zásob**

Dnes je možno detailně sledovat efektivitu jednotlivých sortimentních položek. To směřuje k optimalizaci maloobchodně nabízeného sortimentu a tím k poklesu zásob na maloobchodních prodejnách až o 15%.

- **Možnost expanze**

Byla vytvořena vzorová prodejna, systém podporuje standardizaci procesů ve společnosti a tím přináší možnost efektivní a rychle expanze. Za poslední rok společnost otevřela 5 nových maloobchodních prodejen a je připravena otevřít další.

- **Vyhodnocení obchodního případu**

Nový systém sebou přinesl možnost vyhodnotit každý obchodní případ v okamžiku jeho vzniku, což velmi přispívá k udržení a zvýšení dosahované marže.

- **Automatizace procesů tranzitního obchodu**

Velmi jednoduše lze provádět tento druh obchodu, díky tomu, že systém obsahuje všechny potřebné informace. Je možné tento proces téměř automatizovat. Obsluha zde dosahuje vyšší produktivity a je schopna zpracovat o 30% více takovýchto obchodních případů.



Díváme se Vaším směrem ...

Kontakt

Realizátor

CCV, s.r.o.

Libušina třída 23
623 00 Brno

tel. +420 541 212 199
fax +420 541 217 969
email: ccvbrno@ccv.cz
<http://www.ccv.cz>



Zákazník

PRO-DOMA, spol s r.o.

U Mototechny 89
251 61 Mukařov - Tehovec

tel.: +420 323 660 278
fax: +420 323 660 259
email: info@pro-doma.cz
<http://www.pro-doma.cz>