

## **Pegas: Relansarea spectaculoasa si cresterea accelerata a celui mai indragit brand al copilariei anilor '70 - '80 sunt sustinute de sistemul integrat Pluriva ERP**



### **Studiul de caz, pe scurt:**

- Clientul: [Atelierele Pegas](#)
- Website & Pagina de Facebook: [www.bicicletapegas.ro](http://www.bicicletapegas.ro)  
[www.facebook.com/bicicletelepegas/](https://www.facebook.com/bicicletelepegas/)
- Fondator Pegas : [Andrei Botescu](#)
- Solutia utilizata: [Sistemul integrat de gestiune Pluriva ERP](#)
- Manageri de implementare sistem ERP: [Ramona Bobocea](#) si [Jenel Spoeala](#)
- An implementare Pluriva ERP: [2017](#)
- Componente Pluriva ERP implementate: [Contabilitate](#), [Financiar](#), [Stocuri](#), [Comenzi](#), [Aprovizionare](#), [Qlik Sense](#), [Bugete de vanzari](#), [POS](#), [Mobile](#) – [Receptie produse](#) si [Culegere](#)
- Integrari Pluriva ERP in cadrul proiectului: [eCommerce dezvoltat pe platforma Magento](#) de catre [Incognito Concept](#) & sistemul software folosit in depozite
- Structura de business Pegas, in care a fost implementata solutia ERP: [10 magazine nationale](#), [1 depozit](#), [1 magazin online](#)

*„Apreciez Pluriva ERP si colaborarea cu consultantii acestei firme pentru ca am gasit mereu o cale de a rezolva orice situatie aparuta si de a dezvolta impreuna ceea ce ne-am propus.” – Alin Andrei, Pegas*

### **Pegas: reinventarea unui brand romanesc clasic**

Primul lot de biciclete Pegas a fost produs in anul 1972 la uzina mecanica de la Zarnesti, Judetul Brasov. Dupa trei ani de la deschiderea fabricii, a intrat in linia de productie si bicicleta pentru copii, ceea ce a jucat un rol important in dezvoltarea si cresterea noului brand romanesc. Anii '70 si '80 au fost cei mai valorosi din punct de vedere al productiei, Pegas devenind un nume cu rezonanta pentru foarte multi romani.

Considerat în anii '90 un brand învechit, Pegas a pierdut constant cota de piață în fața noilor modele de import disponibile în țara noastră. Valoarea Pegas a început să scadă ușor, determinând în cele din urmă închiderea fabricii.

În anul 2012, în urma unei analize bine documentate, un tânăr antreprenor român, Andrei Botescu, a reinventat vechiul brand al calului înaripat, reușind să trezească amintirile de odinioară ale tuturor utilizatorilor de biciclete Pegas. Inițiativa a venit dintr-o întâmplare mai puțin fericită. Proaspăt întors din Suedia, a achiziționat pentru el și prietena lui două biciclete de stradă. În scurt timp acestea au fost furate, ceea ce l-a determinat să își îndrepte atenția spre un model autohton. Gândul i-a sărit imediat la bicicleta copilăriei lui, Pegas, așa că a început căutările. Împins de dorința de a-și achiziționa o bicicletă veche Pegas, a aflat că brandul nu doar că nu se mai fabrica, dar nici nu era înregistrat la OSIM.

De aici a început totul. Ideea înregistrării brand-ului Pegas la OSIM a fost una dintre cele mai inspirate. În scurt timp, Andrei a reușit să își construiască o echipă de patru specialiști în domeniul vânzării de biciclete, producție tehnică și prototipare. Primul „lot” a avut un număr 560 de biciclete, 2 modele, ulterior adăugându-se încă două, iar din lipsa de fonduri pentru o campanie de promovare, au ales să fie chiar ei cei care le plimbeau prin oraș pentru a le face din nou cunoscute oamenilor.



Succesul a determinat deschiderea primului magazin din provincie in Timisoara, urmat apoi de cele din Bucuresti, Ramnicu Valcea, Suceava si Constanta. Astazi, Pegas a ajuns sa detina o retea nationala in principalele orase ale tarii formata din 10 magazine, un magazin online dezvoltat de compania Incognito Concept pe platforma Magento si integrat cu aplicatia Pluriva ERP si prima aplicatie de bike sharing din Romania. Toate produsele comercializate de Pegas sunt vandute in prezent printr-o retea de aproximativ 150 de distribuitori IKA, dar si de magazinele partenere. In anul 2016 aveau proiectate cinci modele de biciclete, in 2017 doisprezece modele cu 3 culori pe fiecare si o gama de accesorii pentru biciclete, iar in anul 2018 au ajuns sa dezvolte douazeci si cinci de modele cu sase culori pentru fiecare si 3 variatii pe nivel de echipament. Pe langa reteaua de distribuitori, bicicletele Pegas pot fi achizitionate si prin intermediul platformei Emag.

### **Bike Sharing: Noul concept Atelierele Pegas**

Pe langa posibilitatea de a achizitiona biciclete proiectate si personalizate la noi in tara, Pegas a dezvoltat prima aplicatie mobila de "bike-sharing" din Romania. Utilizatorii au acces la o alternativa la transportul cu masina sau mijloacele de transport in comun, tinand cont de faptul ca orasele sunt din ce in ce mai aglomerate din cauza traficului.

Noua aplicatie dezvoltata ofera utilizatorului posibilitatea de a beneficia de bicicleta Pegas prin simpla scanare a unui cod QR. Aplicatia se poate descarca din Google Play sau App Store, iar dupa inregistrarea noului utilizator, acesta va avea acces la o harta a tuturor bicicletelor disponibile si a parcarilor virtuale.

### **Provocari specifice unei companii in crestere accelerata: comenzi, stocuri, vanzari, retail, contabilitate**

Numarul de unitati vandute de catre Pegas a crescut de la an la an. Reteaua de magazine fizice s-a extins, astfel ca de la cele doua magazine deschise in primul an, numarul acestora ajunsese, in 2018, la 10 magazine.

Pe langa magazinele proprii, Pegas vinde biciclete si accesorii prin intermediul magazinului online, dar si prin intermediul retelei de peste 300 de magazine partenere.

In primii ani de activitate, in care nu foloseau niciun sistem de gestiune a afacerii de tip ERP, stocurile au crescut considerabil, iar gestionarea manuala a produselor, a intrarilor si a iesirilor de marfa a devenit greoaie. Atat in depozite, cat si in magazinele proprii, activitatea angajatilor era tot mai dificila. Volumul de marfa importata a inceput sa creasca de la luna la luna astfel ca nevoia unei solutii cu ajutorul careia sa poata gestiona stocurile, intrarile si iesirile de marfa, sa poata eticheta produsele din magazine era mai mult decat evidenta.

Cresterea volumului de business a determinat managementul Pegas sa se orienteze spre o solutie de tip ERP. In urma evaluarii mai multor solutii disponibile pe piata, managementul Pegas a ales sistemul integrat de gestiune a afacerii Pluriva ERP, cu principalele componente: retail – POS, contabilitate, financiar, stocuri, comenzi, aprovizionare, Qlik Sense, Mobile.



### **Pluriva ERP in activitatea Pegas**

Pluriva ERP a raspuns afirmativ cerintelor venite din partea administratorilor Pegas. Solutia Pluriva ofera functionalitatile necesare activitatilor ce tin de departamentele de vanzari, contabilitate, achizitii si stocuri. Se integreaza cu magazinul online [www.bicicletepegas.ro](http://www.bicicletepegas.ro), dezvoltat de compania Incognito Concept. Implementarea s-a desfasurat pe parcursul a mai multe luni, timp in care angajatii Pegas din magazine, depozite si back-office au reusit sa se familiarizeze cu aplicatia astfel incat sa o poata folosi in activitatea de zi cu zi.

Beneficiile majore observate odata cu implementarea solutiei Pluriva ERP sunt regasite in departamentele cheie Pegas.

## **Aprovizionarea – identificarea necesarului de comandat pentru a-i servi cu promptitudine pe clienti**

Pe baza informatiilor inregistrate in aplicatia Pluriva ERP, Pegas reuseste calcularea periodica a necesarului de aprovizionare - pentru reducerea situatiilor in care clientii retelei de magazine sau a magazinului online nu gasesc produsele in stoc. Informatiile cu privire la vanzarile realizate in fiecare magazin si cele referitoare la comenzile online ajung automat in sistemul ERP. Pe baza acestor informatii de vanzari, a stocului minim, a stocului curent, a sezonului, si a cantitatii optime de aprovizionare de la furnizor, sistemul ERP propune managementului Pegas necesarul de aprovizionare. Comenzile sunt plasate din aplicatia Pluriva ERP, astfel incat departamentul responsabil de receptionarea produselor sa poata identifica in soft toate produsele solicitate, in momentul receptiei produselor.

Sistemul Pluriva ERP permite centralizarea tuturor informatiilor rezultate din principalele activitati, vanzari, achizitii, stocuri. La receptia produselor comandate, acestea sunt identificate cu ajutorul codurilor de bare. Comanda este identificata prin cautarea codului de produs in modulul de aprovizionare – comenzi furnizori. La introducerea in stoc a tuturor produselor receptionate se foloseste imprimanta de etichete, integrata cu aplicatia Pluriva ERP. In gestionarea comenzilor online, aplicatia Pluriva este utilizata pentru a verifica daca produsele comandate sunt disponibile si pot fi livrate catre clienti.

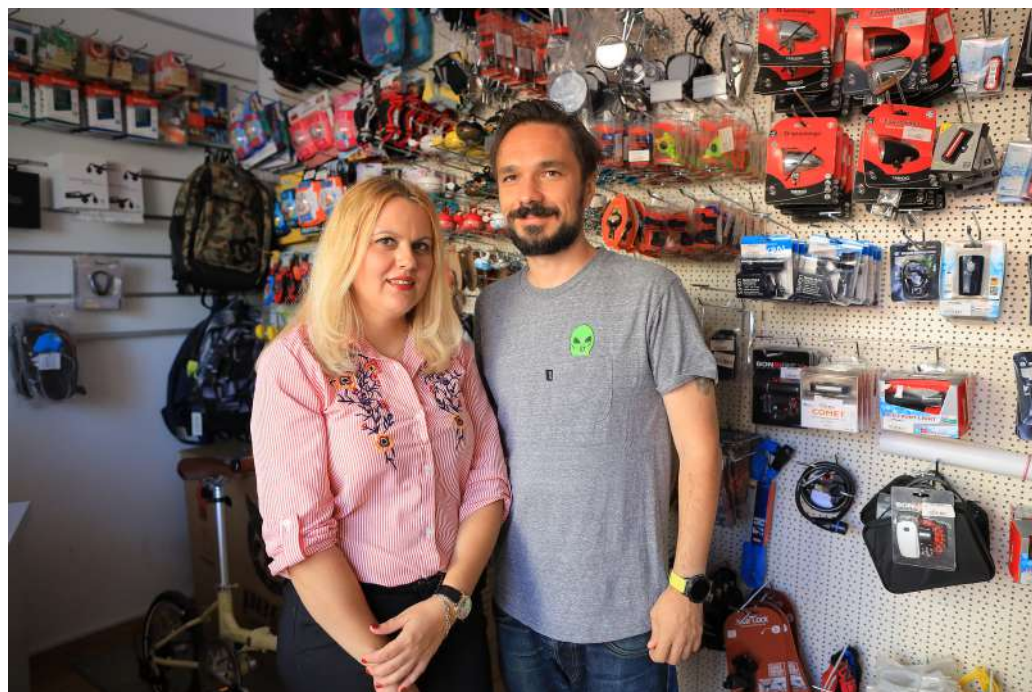


Personalul din magazinele Pegas poate plasa comenzi sau poate rezerva marfa in sistemul ERP pentru clientii ce sunt interesati de produse indisponibile in momentul respectiv in magazin. In cazul in care un client doreste sa achizitioneze un produs care este disponibil in alte puncte de vanzare, personalul din magazin poate sa rezerve sau sa comande bunul respectiv. In momentul in care produsele ajung in stocul magazinului in care a fost plasata comanda, sistemul Pluriva ERP trimite atentionari ce vor determina personalul sa contacteze clientul in vederea ridicarii produselor solicitate.

Stocurile sunt actualizate automat cu fiecare tranzactie, astfel incat informatiile sunt accesate in timp real, iar confirmarea si rezervarea produselor se pot face simplu si rapid.

### **Magazinul online integrat cu aplicatia Pluriva ERP**

Flexibilitatea platformei Pluriva ERP a jucat un rol important in integrarea magazinului online. Website-ul [www.bicicletepegas.ro](http://www.bicicletepegas.ro), pe platforma Magento, este dezvoltat si administrat de catre compania Incognito Concept si se integreaza cu succes cu platforma Pluriva. Comenzile plasate pe website sunt transmise in Pluriva ERP, iar apoi sunt preluate de un consultant de vanzari care le verifica, asigurandu-se ca datele introduse de clienti sunt corecte.



Ramona Bobocea, ERP Business Manager

Andrei Botescu, Fondator Pegas

Exista situatii in care clientii plaseaza comenzi pentru produse indisponibile momentan pe stoc, ce urmeaza a fi aprovizionate in viitor. Consultantii de vanzari Pegas reusesc prin intermediul platformei online Pluriva ERP sa plaseze pre-comenzi, iar in momentul in care produsele ajung din nou in depozit, o parte din stoc este rezervat automat pentru comenzile plasate anterior.

Magazinele Pegas folosesc solutia Pluriva POS. Cu ajutorul acesteia consultantii reusesc sa creasca in primul rand viteza de vanzare prin selectarea rapida a produselor din lista in functie de cod, denumire sau alte specificatii.

### **Oportunitati – CRM si integrarea aplicatiei Pluriva ERP cu sistemele de comunicatii**

Pentru o evidenta a tuturor clientilor ce au luat contact cu magazinele Pegas, este folosit modulul de Oportunitati - CRM. Aici sunt centralizate toate informatiile clientilor, comenzile plasate de acestia sau interactiunile efectuate.

Modulul Oportunitati – CRM din Pluriva ERP a fost integrat cu sistemul de comunicatii Optivoice. Consultantii departamentului de suport si vanzari Pegas au acces automat la toate informatiile prezente in Pluriva ERP in momentul in care este inregistrat un apel telefonic al unui client.

### **Rapoarte Pluriva ERP si Qlik Sense**

Managementul Pegas are acces la diferite dashboard-uri generate automat, ce urmaresc vanzarile zilnice pe puncte de lucru, stocul global de produse, aprovizionare, top produse vandute si rapoarte de verificare a documentelor emise

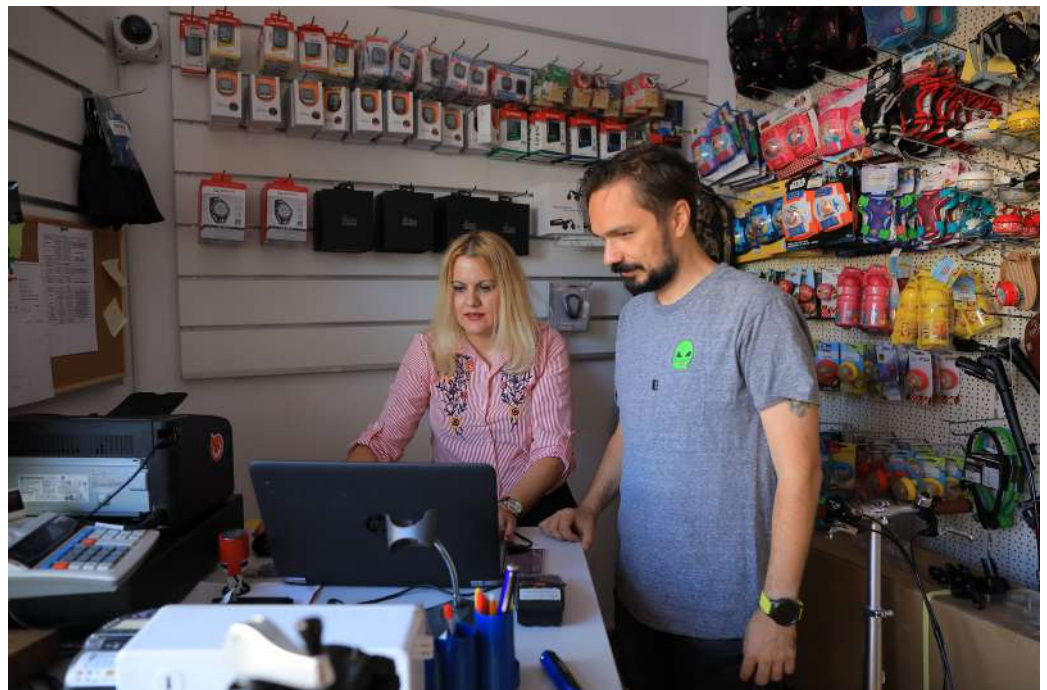
Administratorii brandului Pegas folosesc rapoartele Qlik Sense pentru a avea acces la cele mai relevante date despre compania lor. Rapoartele si graficele generate aici reprezinta instrumente puternice de luat in calcul atunci cand sunt analizate deciziile strategice. Pentru departamentul de vanzari spre exemplu, sunt generate rapoarte ce urmaresc atingerea targetelor si durata de timp in care acestea sunt realizate.

Vanzarile sunt analizate mereu, astfel incat toti managerii companiei sunt la zi cu informatiile ce tin de valoarea acestora si pot ajunge la concluzii ce ar putea imbunatati directia companiei. Sunt analizate si punctele de lucru ce genereaza cele mai mari vanzari, aspect ce contribuie la luarea unor decizii ce tin de deschiderea altor magazine in functie de zona.

*“Tinand cont de faptul ca intr-un timp relativ scurt am reusit sa relansam brandul Pegas, am avut nevoie de anumite rapoarte si grafice care sa analizeze in detaliu informatiile cele mai relevante pentru noi: valoarea comenzilor, numarul acestora sau cresterea vanzarilor si a stocurile in functie de strategiile pe care le-am adoptat. Pluriva ne-a pus la dispozitie platforma Qlik Sense si ne-a ajutat sa configuram diferite rapoarte specifice activitatii noastre. Pot spune ca sunt foarte usor de utilizat si este suficient sa aloci aproximativ 30 de minute pentru a intelege modul in care trebuie citite.” - Oana Gavril, Pegas*

### **Modulul Contabilitate in activitatea Pegas**

Platforma Pluriva ERP integreaza modulele de contabilitate Pluriva in toate celelalte module folosite in activitatea Pegas, oferind posibilitatea de a genera automat notele contabile. Toate operatiunile de vanzare ce au loc cu ajutorul instrumentului Pluriva POS sunt transformate automat in documente contabile si transmise catre departamentul de contabilitate. Toate incasarile si platile punctelor de lucru pot fi vizualizate centralizat cu ajutorul registrelor de casa puse la dispozitie de modulul Contabilitate.



Ramona Boboceca, ERP Business Manager

Andrei Botescu, Fondator Pegas



## **Bicicleta Pegas: in drum spre Europa si America**

Perioada urmatoare, Pegas o dedica cresterii numarului de magazine din tara, utilizand solutia Pluriva POS in vanzarea de produse existente in magazinele fizice. Va fi extinsa atat reseaua de distributie interna si internationala, cat si gama de produse.

Cei care isi doresc sa participe la dezvoltarea noului brand Pegas isi pot deschide propriul magazin in sistem de franciza. Managementul companiei pune la dispozitia noilor parteneri tot suportul necesar in identificarea celor mai potrivite locatii, pentru promovarea si sustinerea brandului sau pentru situatiile legate de service si mentenanta.

Succesul din ultimii ani i-a ambitionat pe noii proprietari sa lanseze brandul Pegas si pe piata din Europa prin intermediul platformei marketplace Amazon. Primele tari din care se pot achizitiona bicicletele sunt Spania, Franta, Germania, Italia si UK. In viitorul apropiat si in functie de rezultatele pe care le vor avea in Europa, planuiesc sa implementeze proiectul si pentru piata din America.



*„Atunci cand am ales Pluriva am cautat o solutie ERP flexibila - fiindca avem mereu nevoi noi, care sa ne ofere mai multe optiuni si care sa se integreze cu alte softuri, cum ar fi platforma de web shop Magento. Pluriva este solutia despre care stiam ca se integreaza foarte bine. Aveam nevoie de o solutie flexibila si pentru magazinele fizice si eventualele francize. Pluriva a reusit sa configureze solutia dupa nevoile noastre si in acelasi timp mi-a oferit posibilitatea de a veni oricand cu idei noi pentru dezvoltarea anumitor instrumente necesare noua: spre exemplu integrarea cu platforma Amazon pentru exportul produselor comercializate.” – Alin Andrei, Pegas.*