

Controlul vanzarilor si al produselor din depozit: Implementarea sistemului Pluriva ERP in compania El&Cab Bizz

Studiul de caz, pe scurt:

- Clientul: [El&Cab Bizz](#)
- Project Manager El&Cab Bizz: [Marius Pataky](#)
- Solutia utilizata: [Sistemul integrat de gestiune Pluriva ERP](#)
- Manager de implementare: [Jenel Spoeala](#), Project Manager Pluriva ERP
- Anul implementarii ERP: 2014
- Beneficii principale: [Obtinerea de rapoarte in timp real cu privire la situatia vanzarilor, Urmarirea vanzarilor si a adaosului comercial obtinut, Controlul termenelor de plata stabilite cu clientii, Monitorizarea indeplinirii targetului de vanzari](#)

Cine este El&Cab Bizz

El&Cab Bizz este o companie de echipamente si cabluri electrice infiintata in anul 2005. In anul 2013, El&Cab Bizz a inregistrat o cifra de afaceri de 70 de milioane de lei. Principalele valori ale firmei sunt: seriozitate, promptitudine si calitate. Calitatea produselor El&Cab Bizz este garantata de prestigiul furnizorilor interni si externi.

EL & CAB BIZZ
afaceri cu zâmbetul pe buze

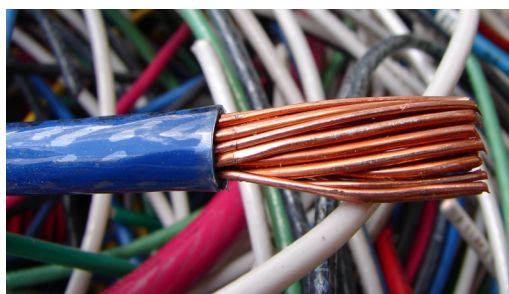
Relatia cu clientul este tratata cu foarte mare atentie, de la informare, cerere de oferta, pana la livrarea comenzii. Gratie depozitelor detinute de El&Cab Bizz, livrarea produselor se face cu o mare promptitudine.

„12 rapoarte de vanzari create dintr-un singur raport”

„Cu ajutorul Raportului de tip pivot integrat in Modulul Vanzari al sistemului Pluriva ERP, ne-am construit si urmarim foarte usor situatia vanzarilor din mai multe dimensiuni importante. Urmarim pe de-o parte vanzarile pe agenti, clienti, produse, tipuri de produse, apoi, in functie de ceea ce vrem sa aflam, alegem sa urmarim sumele facturilor emise, incasate sau adaosul comercial. Sistemul ne permite sa adaugam si sa eliminam dimensiuni de analiza singuri, fara a apela la consultantii ERP.” Marius Pataky, Project Manager - El&Cab Bizz

Situatia initiala a clientului: provocari operationale

- Angajatii El&Cab Bizz efectuau foarte multe operatiuni manuale, supuse riscului de a gresi, pentru a cumula soldurile pe doua gestiuni, cabluri și echipamente electrice. Programul utilizat nu le permitea sa cumuleze soldurile clientilor de pe ambele gestiuni, nici sa organizeze o politica comerciala comuna.
- Sistemul vechi nu le permitea sa urmareasca gestiunea pe loturi.
- Dificultati in obtinerea de rapoarte de vanzari in timp real pe mai multe dimensiuni: pe agenti, clienti, produse sau gestiuni. Aceleasi dificultati erau intampinate si in obtinerea de rapoarte de adaos de vanzari – pe agenti.
- Urmărirea greoaie, in vechiul sistem, a termenelor de plata agreate cu clientii – risc de a nu se respecta înțelegerile comerciale cu clientii.



Cautarea si achizitionarea unui Sistem ERP

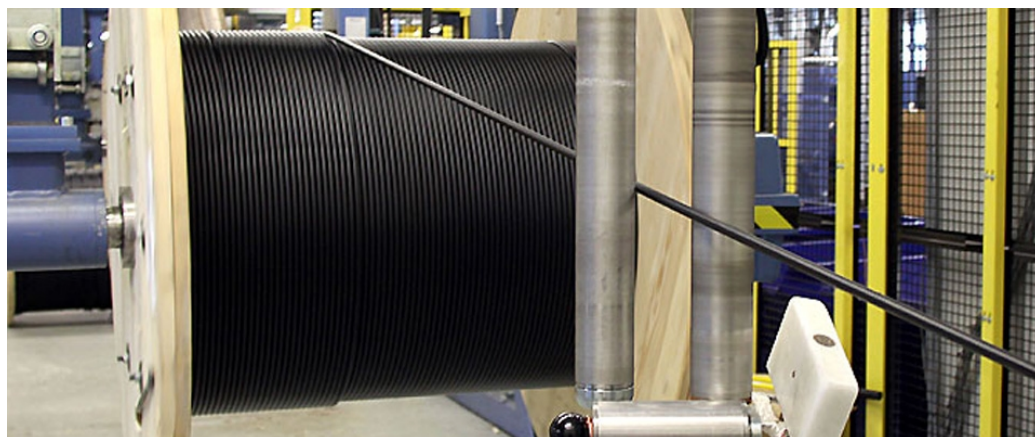
Pentru rezolvarea acestor probleme operationale si pentru ca furnizorul aplicatiei software utilizate nu mai oferea servicii de suport, managementul El&Cab Bizz a inceput cautarea unei solutii de gestiune de tip ERP. In cadrul procesului de achizitie, au fost chemati la prezentari mai multi furnizori de ERP. Sistemul Pluriva ERP s-a diferentiat de la inceput gratie functionarii online, a usurintei in utilizare, a sistemului flexibil de licentiere Software as a Service (SaaS) si gratie experientei in domeniul distributiei de echipamente si materiale electrice. Cei de la El&Cab Bizz au testat mai multe programe si au analizat cu atentie si referintele obtinute din piata.

Pentru El&Cab Bizz, cel mai mult a contat urmatorul aspect: in varianta SaaS, de inchiriere a licentelor Pluriva ERP, platesc doar un abonament lunar, fara sa trebuiasca sa imi cumpere server, licente server si alte programe de acest gen. Au comparat foarte atent costurile de utilizare a sistemului Pluriva ERP pentru mai multi ani, comparativ cu costurile de achizitionare server, soft pentru server, mentenanta si licente ERP de la alte softuri ERP romanesti.

Beneficiile implementarii sistemului Pluriva ERP

- Obținerea de rapoarte în timp real cu privire la situația vânzării, configurate de utilizatori conform dimensiunilor relevante pentru management: rapoarte de vânzări pe client, pe divizie, pe agenți, pe produse. În limita drepturilor stabilite, cei care utilizează rapoartele de business pot adăuga sau elimina dimensiuni de analiză.
- Pentru conducerea El&Cab Bizz este foarte important să urmărească în sistemul ERP raportul de adaos comercial obținut de fiecare agent în parte.
- Acest raport de profitabilitate poate fi setat pe clienți, furnizori, produse, departamente, puncte de lucru sau zone geografice.
- Urmărirea comună a soldurilor și a relațiilor comerciale cu clienții și furnizorii pe ambele gestțiuni: cabluri și echipamente electrice.
- Urmărirea produselor pe loturi. Această trasabilitate pe loturi începe din momentul achiziției: marfa se înregistrează pe loturi.

Exemplu: la o recepție de marfă în care El&Cab Bizz achiziționează 20 km de cabluri pe mai mulți tamburi, din Modulul Cumpărări se înregistrează câți metri de cablu sunt pe fiecare tambur. Apoi, vânzarea de cablu urmărește tamburul (lotul) din care s-a consumat cablul. Astfel, managementul El&Cab Bizz are în orice moment situația reală a metrilor de cablu disponibili pe fiecare tambur.



- Controlul respectării întocmai a termenelor de plată stabilite cu clienții. În momentul în care se generează un document de vânzare din sistemul Pluriva ERP (oferta, contract etc.) sunt preluate din baza de date condițiile comerciale stabilite la nivel de client sau grup de clienți. Acum, termenul de plată convenite cu clienții (60, 120 sau 50 de zile) se definesc și se urmăresc în sistemul ERP.
- Monitorizarea în timp real a îndeplinirii target-ului de vânzări de către agenți.