

Recman

*DANE W CZASIE RZECZYWISTYM I SZEROKA PALETA
ROZWIĄZAŃ, KLUCZEM DO SKUTECZNEGO ZARZĄDZANIA
SPRZEDAŻĄ W FIRMIE RECMAN.*

Klient

- Recman to silna i stabilna firma z długoletnią tradycją sięgającą 1986 roku.
- Ponad 70 sklepów w Polsce.
www.recman.pl

Asortyment

- Stylowa odzież i akcesoria dla mężczyzn.

Wyzwanie

- Zastąpienie dotychczasowego systemu POS.
- Komunikacja salonów z centralą w czasie rzeczywistym.
- Rozbudowane zarządzanie ceną i promocjami.
- Integracja ze sklepem internetowym oraz innymi systemami zewnętrznymi.

Rozwiązanie

- ERPwincash Back Office
- ERPwincash Logistics
- ERPwincash POS
- Oracle Business Intelligence

Korzyści

- Omnichannel.
- Intuicyjne tworzenie różnorodnych akcji promocyjnych.
- Wzrost wydajności i przyspieszenie procesów sprzedażowych.
- Centralne zarządzanie wszystkimi kanałami sprzedaży.

Recman

Marka Recman to wzór nowoczesnej elegancji. Koncepcja marki narodziła się w 1986 roku, kiedy powstał rodzinny zakład krawiecki specjalizujący się w szyciu odzieży męskiej. Dynamiczny rozwój firmy spowodował, że obecnie zespół liczy kilkuset doświadczonych ekspertów angażujących się w prace nad poszczególnymi kolekcjami. Flagowym wyrobem marki Recman są garnitury oraz marynarki wytwarzane w Polsce z najwyższej jakości materiałów. Asortyment zawiera również m.in. koszule, spodnie, kurtki, płaszcze, swetry, koszulki polo, obuwie, stylowe akcesoria oraz dodatki takie jak krawaty, poszetki, paski czy perfumy. Kolekcje charakteryzuje staranność wykonania każdego garnituru, koszuli czy marynarki, w których nabywca nie tylko podkreśla swój elegancki wygląd, ale przede wszystkim czuje się komfortowo i swobodnie.

Od 2011 roku Recman jest Oficjalnym Sponsorem Reprezentacji Polski Mężczyzn w Tenisie, ubierając tym samym najlepszych polskich zawodników, a od 2016 Partnerem Generalnym Polskiego Związku Tenisowego. Odzież i akcesoria sygnowane logo Recman dostępne są w ponad 70 salonach firmowych na terenie całej Polski.

Wybór systemu

Dynamiczny rozwój firmy wymusił konieczność wsparcia zarządzania przedsiębiorstwem przez nowoczesny system informatyczny. Podstawowymi elementami na które położono nacisk przy wyborze systemu były: transmisja danych z sieci handlowej do centrali w czasie rzeczywistym, bogactwo rozwiązań w zakresie zarządzania ceną i budowania promocji oraz możliwość swobodnego rozwoju systemu zgodnie z oczekiwaniami użytkowników.

„Chcieliśmy mieć pewność, że przy podejmowaniu działań operacyjnych w każdym momencie możemy sięgnąć po wiarygodne dane sprzedażowe z całej firmy. Wiedzieliśmy, że kluczowa jest możliwość zbudowania oferty, która wyróżni nas na konkurencyjnym rynku odzieżowym.

Niestety wcześniej było to utrudnione.” – wyjaśnia Roman Tulwin.

Recman



Realizacja i wdrożenie

Wybór padł na system ERPwincash firmy Commit Polska. Projekt został zrealizowany w październiku 2015 roku, miesiąc wcześniej niż wynikało to z ustaleń między Recman, a Commit Polska. Z dnia na dzień wdrożono system w centrali, gdzie znajdowało się około 20 stanowisk oraz w sieci składającej się z ponad 70 sklepów. Wdrożono wtedy moduły: ERPwincash Back Office, ERPwincash Logistics, ERPwincash POS oraz nieco później Oracle Business Intelligence.

Moduł Back Office pozwala na definiowanie i kategoryzowanie sklepów dzięki czemu istnieje możliwość indywidualnego zarządzania poszczególnymi sklepami oraz dostosowania oferty do sytuacji rynkowej każdego z nich. W module ERP Logistics znajdują się mechanizmy do zarządzania procesami zatowarowania i dotowarowania sklepów, opierające swe działania na podstawie indywidualnie przygotowanych algorytmów. ERP POS pozwala na szybką i sprawną obsługę sprzedaży w sklepie. Wszystkie dane sprzedażowe i magazynowe interpretowane są na podstawie wdrożonej przez Commit Polska analityki Oracle Business Intelligence. Oprócz integracji z analityką BI, system ERPwincash został zintegrowany z systemem finansowo – księgowym, z operatorem kart podarunkowych, z systemem automatyzacji marketingu oraz ze sklepem internetowym.

W efekcie firma Recman zyskała nowoczesne narzędzie do centralnego zarządzania sprzedażą poprzez sieć handlową i sklep internetowy na miarę obecnych potrzeb i dynamicznego rozwoju firmy.



„DZIĘKI SYSTEMOWI ERPWINCASH ZAUTOMATYZOWALIŚMY I PRZYSPIESZYLIŚMY WIELE PROCESÓW. JESTEŚMY ZADOWOLENI Z JEGO WDROŻENIA. JUŻ DZIŚ DAJE NAM NOWE NARZĘDZIA DO ZARZĄDZANIA SIECIĄ, A DOCENIAJĄC MOŻLIWOŚCI JEGO INDYWIDUALNEGO ROZWOJU ZGODNIE Z ŻYCZENIAMI WIERZYM, ŻE BĘDZIE SPEŁNIAŁ NASZE OCZEKIWANIA PRZEZ WIELE KOLEJNYCH LAT.”

Roman Tulwin, Prezes Zarządu Recman Sp. z o.o.