

PROFIL KLIENTA

Firma STON- zajmuje się sprzedażą detaliczną i hurtową wyposażenia łazienek i techniki grzewczej.

www.tgs.pl
www.ston.pl

TGS[®] PARTNER
SALONY ŁAZIENEK



WDROŻONE ROZWIĄZANIA



Zintegrowany system do zarządzania przedsiębiorstwem CDN XL został wdrożony w firmie STON w zakresie:

- Zarządzania sprzedażą i gospodarką materiałową
- Zamówień
- Księgowości
- Środków trwałych
- Zarządzania Kontaktów z Klientem CRM

Instalacja objęła 77 stanowisk.



Ruda Śląska , 09.03.2009

REFERENCJE

Firma STON zajmuje się sprzedażą detaliczną i hurtową wyposażenia łazienek i techniki grzewczej. Na polskim rynku działamy od grudnia 1990 roku i cały czas poszerzamy swoją działalność. Obecnie nasza firma posiada 9 punktów sprzedaży detalicznej pod marką TGS Partner: Bytom, Chrzanów, Łuków, Opole, Strzelce Opolskie, Piekary Śląskie, Sosnowiec, Zabrze, Zawiercie oraz 2 punkty sprzedaży hurtowej pod marką STON: Ruda Śląska oraz Łódź. Całkowita powierzchnia użytkowa punktów sprzedaży wynosi ponad 18 tys. m². Na dzień dzisiejszy w naszej firmie znalazło zatrudnienie 237 pracowników.

W Salonach TGS znajduje się pełne wyposażenie nowoczesnej łazienki. W ofercie jest armatura sanitarna, ceramika łazienkowa, wanny, glazura i terakota, lustra i akcesoria łazienkowe, technika grzewcza i różnego rodzaju systemy do zabudowy podtynkowej. Bogata ekspozycja aranżacji łazienek to nasz atut. Dzięki czemu w każdym naszym punkcie znajdą Państwo inspirację dla swojej łazienki. W ofercie posiadamy akcesoria od standardowych w cenach przystępnych dla każdego do najbardziej wyszukanych dla osób, którzy cenią sobie nowoczesność i wzornictwo. W naszych salonach każdy znajdzie coś dla siebie.

WDROŻENIE ZINTEGROWANEGO SYSTEMU DO ZARZĄDZANIA CDN XL

Powodem zmiany systemu były ograniczenia funkcjonalne użytkowanych dotychczas rozwiązań. Problemy z jakimi mieliśmy do czynienia to m.in. powstawanie stanów ujemnych w ewidencji wynikające z możliwości niekontrolowanego wymuszania sprzedaży, niezgodność pomiędzy stanem faktycznym towaru na magazynie a zaewidencjonowanym stanem aktualnym, rozbieżnością pomiędzy stanem aktualnym towaru a szczegółową analizą rozchodu. Ponadto brak możliwości integracji z systemami bankowości elektronicznej, brak możliwości sprawdzania stanów magazynowych na oddziałach.

OPINIA:

*" Wdrożenie system CDN XL
pozwoiliło zautomatyzować i
uporządkować wiele procesów w
naszej firmie. W szczególności
procesów handlowych." -
stwierdził Lukasz Staszewski,
kierownik wdrożenia*

PARTNER WDROŻENIOWY:



ZŁOTY PARTNER COMARCH SA

CONNECTO SP. Z O.O.

Ul. Teatralna 9
41-200 Sosnowiec
NIP: 644-32-43-561

Tel. (032) 263-00-00
Tel. (032) 263-11-00
Fax. (032) 263-30-65

Mail: biuro@connecto.pl
www.connecto.pl

Ograniczenia te skłoniły nas do poszukiwań nowych rozwiązań w zakresie ewidencji, przetwarzania, dokumentowania i analiz danych a tym samym do podjęcia decyzji o zmianie systemu informatycznego. W 2005 roku rozpoczęliśmy proces wdrażania systemu CDN XL firmy COMARCH, który zapoczątkowany został analizą przedwdrożeniową. Firmą która dostarczyła, zainstalowała i wdrożyła zintegrowany system CDN XL był Connecto Sp. z o.o. Złoty Partner COMARCH SA.

Korzyściami jakie odnieśliśmy po wdrożeniu systemu informatycznego jest między innymi automatyzacja procesów księgowych, uporządkowanie działań w zakresie obszaru magazynu i logistyki (transport towaru), możliwość wykonywania wielowymiarowych analiz zdarzeń gospodarczych stanowiących fundament dla rachunkowości zarządczej, wsparcie w zakresie rejestracji i ewidencji zdarzeń gospodarczych w obszarze operacji handlowych- zamówienia, rezerwacje, dokumenty handlowe, zestawienia i wydruki.

Z poważaniem

HURTOWNIA ARMATURY SANITARNEJ
WOD.-KAN.-C.O.,-GAZ "STON" Elżbieta Stoń
44-100 Gliwice, ul. Batalionu Kosynierów 53
FILIA: RUDA ŚLĄSKA - CHEBZIE
41-708 Ruda Śląska, ul. Pawła 23
NIP 631-020-95-13