

CASE STUDY SUMMIT TRADE s. r. o.

Automatizace snížila chybovost o 40 %, ušetřila čas a stovky tisíc korun



SUMMIT TRADE s. r. o.

Summit Trade je velkoobchodní dodavatel outdoorového a sportovního vybavení značek Ortovox, Mountain Equipment, Black Crows, Climbing Technology, Fritschi, TSL, Tenaya, Kohla a E9. Zboží nakupuje přímo od výrobců a dodává jej maloobchodním řetězcům i koncovým zákazníkům skrz vlastní e-shop.

VÝSLEDKY

-40 % chybovosti v objednávkách. Nižší stovky tisíc korun ročně v úsporách.

Efektivní správa produktových dat v PIMICS.

Jednoduché nastavování obchodních podmínek B2B zákazníkům v CRM.

Práce s aktuálními daty prodejů, marží a produktových skupin v Power BI.



POTŘEBY A CÍLE

Digitální transformace společnosti z lokálního na mezinárodní informační systém s důrazem na automatizaci, ucelené řešení a efektivní růst.

Dosavadní lokální systém přestával stačit rostoucímu objemu obchodů i nárokům na přesnost a efektivitu práce.

Cíl: sjednotit roztržštěné procesy a systémy do jednoho prostředí.

Výzva: získat přesná data pro rozhodování a odstranit ruční práci.

Zaměření: automatizace objednávek, plánování sezónního sortimentu, propojení B2B a B2C kanálů.



ŘEŠENÍ

Microsoft Dynamics 365 Business Central jako jednotný systém pro řízení obchodu, nákupu, skladů i logistiky.

Power Platform pro reporting a CRM, čímž vzniklo propojené prostředí, které sjednocuje data, automatizuje klíčové procesy a dává firmě přehled nad celým distribučním řetězcem.





CO O SPOLUPRÁCI ŘÍKÁ ZÁKAZNÍK

Digitalizace nám umožnila růst, zrychlit procesy a mít přehled o všem, co se ve firmě děje. Díky Business Central a novým procesům jsme snížili chybovost o desítky procent a ušetřili tím nižší stovky tisíc korun ročně.

Spolupráce s NAVERTICA byla od začátku profesionální a přátelská – vždy jsme měli jistotu, že nám rozumí a hledají pro nás nejlepší řešení. Dnes máme efektivnější sklad i účetnictví a jistotu v datech. Byla to velká investice, ale výsledek za to rozhodně stojí.



Barbora Vrublová
Manažerka projektu
Summit Trade



Automatizace od skladu po katalog

Systém automaticky plánuje příjem i výdej zboží, aktualizuje dostupnost a označuje produkty jako AKCE, NOVÝ nebo OUTLET.

Ceníky a slevy se nastavují hromadně podle značek a kategorií – příprava je zásadně rychlejší než dříve.

HODNOCENÍ EXPERTA

Výzvou bylo nejen správné zaskladnění zboží podle obrátkovosti a způsobu manipulace, ale i plná automatizace řízení objednávek – od rezervace až po doručení. Pomohly nám mobilní skladové terminály, integrace na dopravce i e-shop a nová logika štítků, která např. zboží po sezóně automaticky označí jako OUTLET.

Díky novému systému se informace o dostupnosti zboží přenášejí napříč všemi kanály v reálném čase, a zákazník tak vždy vidí aktuální stav.



Jakub Linhart
Solution architect
NAVERTICA

Zajímá vás, jak bychom mohli zefektivnit i vaše procesy? Ozvěte se na sales@navertica.com.