

CASO DE SUCESSO



LS RETAIL EM MICROSOFT DYNAMICS NAV

PAÍS: PORTUGAL

SETOR: *Produção, vinificação e engarrafamento de vinhos, prestação de serviços conexos, exploração de quintas e adegas e exploração de estabelecimentos de restauração. Parceiro: Arquiconsult Solução: LS RETAIL em Microsoft Dynamics NAV*

PERFIL DO CLIENTE: *A Symington Family Estates é o principal produtor de vinhos do Porto de categorias especiais, detendo as marcas Graham's, Dow's, Warre's, Smith Woodhouse, Quinta do Vesuvio, Martinez, Gould Campbell e Quarles Harris. As vendas consolidadas das empresas de Vinho do Porto da família totalizam mais de um terço dos Vinhos do Porto de categorias especiais vendidos em todo o mundo.*

SITUAÇÃO DO NEGÓCIO: *Reforçar a gestão operacional do dia-a-dia das lojas Symington principalmente ao nível de uma eficaz gestão de stocks e de gestão de marcação e agendamento de visitas às caves, integrado com o sistema existente de gestão global da organização.*

Parceiro

A expectativa inicial na Arquiconsult foi plenamente concretizada ao longo do projeto complementada com a fácil integração de toda a equipa de projeto, criando sinergias e uma forte motivação em torno do seu sucesso. A parceria Arquiconsult-Symington não terminou com o sucesso do projeto inicial, pelo contrário, agora que os objetivos iniciais estão atingidos novos se avizinham contribuindo ainda mais para o crescimento e sucesso das lojas das Caves Symington.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS

Solução única e integrada desde a impressão das visitas até ao Ponto de Venda de Merchadising. Solução totalmente integrada com o sistema de gestão existente em backoffice Gestão do Stock em armazém e em loja por localizações físicas totalmente integrados na operação Gestão de marcações e agendamento de visitas às caves, individuais e de grupos Gestão de comissões e de comissionistas Gestão centralizada de preços e condições comerciais para as diferentes lojas.



Com o novo sistema LS Retail aumentamos claramente a eficiência operacional das lojas, libertando os funcionários para um melhor atendimento ao cliente, passando a ter informação disponível e no momento para melhor decidir.



Manuela Caldeira, Head of IT Department

Criada em 1882 por Andrew James Symington a Symington Family Estates é uma empresa produtora de vinho do Porto, Madeira e Douro DOC, sendo o principal produtor de vinhos do Porto de categorias especiais, detendo as marcas Graham's, Dow's, Warre's, Smith Woodhouse, Quinta do Vesuvio, Martinez, Gould Campbell e Quarles Harris. As vendas consolidadas das empresas de Vinho do Porto da família totalizam mais de um terço dos Vinhos do Porto de categorias especiais vendidos em todo o mundo.

As mais de duas dezenas de quintas têm produzido ao longo dos anos vinhos cuja qualidade tem sido reconhecida nos mais exigentes concursos Internacionais, culminando com o primeiro lugar do ranking dos 100 melhores vinhos do Mundo 2014 da prestigiada revista norte americana Wine Spectator, o Dow's Porto Vintage 2011. Para abrilhantar ainda mais esta prestação, outro vinho do universo Symington obteve o 3º da lista, o Chryseia 2011 Prats & Symington (P+S).



De entre as várias propostas existentes consideramos que a Arquiconsult, com o LS Retail, representavam um binómio único entre o conhecimento das necessidades do setor do retalho e a riqueza funcional da solução.

"A expectativa inicial na Arquiconsult foi plenamente concretizada ao longo do projeto complementada com a fácil integração de toda a equipa, criando sinergias e uma forte motivação em torno do seu sucesso.



Manuela Caldeira, Head of IT Department

SITUAÇÃO

Com o aumento do número de lojas das caves Symington, acompanhada de um crescente aumento do volume de vendas, tornou-se crítico o nível de integração entre os sistemas das lojas e o sistema de gestão de backoffice, a melhoria da eficácia operacional e a gestão das lojas numa ótica global e centralizada. Os principais obstáculos existentes eram os seguintes:

- Dados mestre de produtos não uniformes, quer entre lojas, quer com os sistemas centrais;
- Dificuldade em controlar o stock entre as diferentes lojas e falta de visão global;
- Falta de visão global das marcações e agendamento de visitas;
- Baixo nível de integração com os sistemas centrais e executada em períodos semanais considerados demasiado longos.

Tornou-se assim imperiosa a substituição do sistema de gestão das lojas, o qual não tinha capacidade para evoluir, tendo sido lançado um processo de seleção. A decisão recaiu no LS Retail, solução específica de retalho em Microsoft Dynamics NAV, e na Arquiconsult:

De entre as várias propostas existentes consideramos que a Arquiconsult, com o LS Retail, representava um binómio único entre o conhecimento das necessidades do setor do retalho e a riqueza funcional da solução. //

Manuela Caldeira, Head of IT Department.

SOLUÇÃO

Implementação do LS Retail, em Microsoft Dynamics NAV em 3 lojas com 10 POS com o parceiro Arquiconsult, nas principais áreas a seguir descritas.

Integração com os sistemas de gestão de backoffice

Integração processual e inteligente de dados, de acordo com a periodicidade definida ou instantânea para os processos críticos definidos, entre as lojas e os sistemas de gestão centrais. São sincronizados e integrados os dados mestre, respetivas tabelas e atributos, assim como, todos os movimentos relevantes, quer operacionais, quer fiscais.

Operações de venda e gestão da loja

Com a integração com os sistemas centrais e com a capacidade do LS Retail em gerir centralmente e por antecipação as atualizações que o sistema vai sofrendo, nomeadamente em termos dos movimentos de stock e das condições de venda e promocionais, dotou a Symington de argumentos comerciais adicionais e garantiu homogeneidade dessas condições nas diferentes lojas. Tudo isto de uma forma simples e sem intervenção dos Desde a abertura da caixa até ao seu fecho no final do dia, a facilidade e segurança das operações tem vindo a ser comprovada. Processos simples, mas potencialmente geradores de erros, como os pagamentos MB integrados entre o LS Retail e a SIBS, a movimentação de produto feita por códigos de barras com possibilidade de validação na ocorrência de mudanças de rótulos, vários níveis de controlo de descontos no ato da venda, stocks com gestão de localizações em armazém, visão do stock de loja e das restantes lojas instantaneamente, são alguns exemplos de funcionalidades que contribuíram para o sucesso do projeto no dia-a-dia dos utilizadores.

Para além de todo o processo de agendamento e marcações de visitas gerido em backoffice, passou a ser possível com o LS Retail a visão do plano de agendamento das visitas às caves no POS da loja e toda a gestão da visita desde o registo rápido de uma visita não prevista, a gestão de membros do Clube, a impressão de etiquetas para provas até à venda de vinhos e merchandising Symington. Segundo Manuela Caldeira:

Com o novo sistema LS Retail aumentamos claramente a eficiência operacional das lojas, libertando os funcionários para um melhor atendimento ao cliente e passamos a ter informação disponível e no momento para melhor decidir. //

Gestão de Agendamentos de Visitas

Gestão de Agendamento centralizado de visitas individuais e de grupos às caves com aceleradores visuais por tipo de visita e por estado (pré-reserva, reserva, em visita, cancelado, não-comparência). Foi ainda criado um registo simplificado e rápido das visitas em POS.

Gestão do Clube de Membros

Gestão do cartão Clube de Membros Symington, ao nível de visitas e de compras, permitindo um maior conhecimento dos clientes e dos seus hábitos de consumo e visitas, criando as bases para tratar os clientes numa visão Omni Channel.

Gestão de Comissionistas

Gestão de todo o processo de atribuição de comissões por produto e por loja, regras de comissionamento e respetivo cálculo.

Reporting de Gestão

A solução LS Retail implementada permite um apurado acompanhamento da atividade das lojas, desde o detalhe até à visão consolidada de todas as lojas. Informação de vendas, de stocks por localização, de visitas e de comissionamento, permitem um melhor conhecimento da performance da atividade e fornecem informação fundamental para a tomada de decisão.

Resumo de Benefícios

Com a Solução final implementada os objetivos de integração com o sistema de backoffice, o controlo de stocks por localização e a gestão de preços centralizada, a automatização dos principais processos, como a marcação, agendamento e receção de grupos, gestão de comissionamento, são hoje realidades aplicadas de uma forma simples e eficaz em cada loja.

SOBRE A ARQUICONSULT

Arquiconsult é uma empresa de consultoria de sistemas de gestão de informação, assente em tecnologias Microsoft Dynamics 365, com escritórios em Barcelona, Bilbao, Lisboa, Luanda, Madrid, Porto, Riyadh, Salamanca, Sevilha e Vila Real.

Com uma equipa de consultores experiente e altamente qualificada, já implementou algumas das mais complexas Soluções de Negócio Microsoft Dynamics, sendo por isso frequentemente referida a clientes internacionais para as suas implementações no nosso país.

A Arquiconsult inova constantemente a sua oferta e tem disponíveis múltiplas verticalizações para diversos setores de atividade, que acrescentam valor ao Microsoft Dynamics. O Microsoft Dynamics AX é um exemplo claro que nos permite colocar à disposição das empresas portuguesas e internacionais a melhor e mais completa solução integrada de Gestão.

Alguns clientes de referência nos vários setores de actividade:

- Polopique
- Dunlop Protective Footwear
- Teka Portugal
- Klaveness
- Farfetch
- Stericycle
- SAPA
- Gunnebo
- Tecnocabel

LOCALIZAÇÕES

BARCELONA | BILBAO | LISBOA | LUANDA | MADRID
PORTO | RIYADH | SALAMANCA | SEVILHA | VILA REAL

PT (+351) 218 205 610
comercial@arquiconsult.com

ES (+34) 633 907 561
comercial.spain@arquiconsult.com

AO (+244) 939 954 360
comercial@arquiconsult.com

KSA (+966) 50 763 4302
comercial@arquiconsult.com



www.arquiconsult.com

Co-Financed:

