

POS je temelj svake trgovine

Smanjiti troškove i povećati učinkovitost samo su neke od misli koje se danas motaju po upravama trgovačkih preduzeća.

Trgovina mora biti spremna ulaziti u nova i neistražena područja, a informatika treba pratiti razvoj tržišta i pravodobno ponuditi moderna rješenja. WITNET je jedna od informatičkih kuća koja je zajedno sa svojim korisnicima i partnerima spremna ući u borbu i rizike razvoja.

Svi se još dobro sjećamo jednog poznatog trgovačkog lanca s one strane granice, koji je do nedavno rastao nevjerovatnom brzinom, a sada su ostale samo zgrade s lancem i lokotom na vratima. Zašto se to dogodilo i može li se to dogoditi i BH trgovcima?

Prema natpisima iz medija, izgleda da se alarm već odavno oglasio, ali niko u stvari ne shvaća tu zvonjavu ozbiljno, odnosno niko ne zna gdje je izlaz iz opasne zone. Dolaskom stranih trgovačkih lanaca u BiH za sada su stradali samo. Pitanje je vremena kada će u BiH ući lanac dovoljno jak da nametne svoje uvjete finansijskom snagom i kristalno jasnim ciljem – preuzimanje što većeg djela tržišta.

Uostalom, svi znamo da je prisutan jedan trgovački lanac koji svojom snagom budi strahopoštovanje ne samo kod domaćih trgovaca nego i kod svojih konkurenata.

Trgovački lanci pritisnuti konkurencijom bore se za goli opstanak na tržištu. Nema menadžera koji se nije uhvatio u koštac s izazovom povećanja produktivnosti i učinkovitosti. Vjerovatno nema menadžera koji se nije susreo sa sindromom hidrostatskog tlaka unutar poslovnog sistema: pritisneš na jednom mjestu, a puca po svim šavovima! Naoko jednostavan postupak optimizacije procesa u preduzeću tako se pretvara u moru krpanja bez kraja te obično završava poznatom odlukom: Idemo sasvim ispočetka, pa će tako nestati svi problemi. Ali, je li to stvarno tako?

Kako opstati i preživjeti?

Odgovor i nije tako složen: razvijati da bi bili kompatibilni u tržišnoj borbi. Ali šta u praksi znači ta evolucija?

✚ Smanjenje unutrašnjih troškova i povećanje učinkovitosti

- Uvođenje naprednih metoda vođenja skladišta i distribucija (fleet management) roba prema prodajnim mjestima smanjuje troškove koji izravno opterećuju poslovanje;
- Neprestano praćenje protoka robe kroz sistem s pravodobnim odlučivanjem;
- Napredne metode ugovaranja s dobavljačima;
- Uvođenje brand name informatičke (a i druge) opreme radi smanjenja troškova održavanja i šteta uzrokovanih otkazivanjem opreme u kritičnim trenucima.
-

- **Uvođenje evropskih normi u ponašanju prema kupcima:**
 - osiguranje CRM-a (Customer Relationship Managmenta) putem loyalty sistema
 - uvođenje zabavnih elemenata u kupnju koristeći akcijske prodaje s naprednim algoritmima vezanih prodaja;
 - osiguravanje brzog polaska kroz najmrskiji dio svake trgovine – kroz blagajnu.

- **Partnerski ugovori i odnosi s dobavljačima roba i usluga:**
 - Ugovoranje što boljih uvjeta kod dobavljača i kod proizvođača;
 - Poticaj velikim dobavljačima i proizvođačima da sami dostave robu do prodajnih mjesta;
 - Osiguravanje podataka o prodaji dobavljačevih (proizvođačevih) artikala, da bi zajednički pravodobno utjecali na povećanje prometa, odnosno povlačenje artikala iz prodaje te tako smanjili unutarnje troškove;
 - Zajedničke akcijske prodaje unutar trgovačkih lanaca radi reklamiranja novih proizvoda;
 - I na kraju najbitnije – partnerski odnos dobavljačima informatičkih usluga i programskih rješenja.

Danas na tržištu programskih rješenja za trgovačke lance imamo dvije dijametralno suprotne pozicije. Jednu zastupaju velike programske kuće koje, u stvari, nameću svoja rješenja trgovcima, a drugu podržavaju manji dobavljači programskih paketa, koji nude visoku fleksibilnost i podešavanje programskih paketa prema zatečenom stanju. Kao i uvijek, dobitna kombinacija nazire se negdje na sredini.

Partnerski odnos trgovačke i informatičke kuće (preduzeća) koja dobavlja programska rješenja svodi se na malo discipline, odnosno uvođenja osnovnih rješenja koja vode prema ISO9000 certifikatu, ali ujedno i ostavljanja slobodnih zona za istraživanje novih ideja. To, u pravilu znači da trgovačka i informatička preduzeća zajedno kreiraju razvojne elemente pri tome pazeći da organizam tako postane snažniji i učinkovitiji.

Da bi u stvarnosti takav organizam i evolucija funkcionirali, informatika mora pratiti razvoj tržišta i pravodobno ponuditi moderna rješenja, a trgovina mora biti spremna ulaziti u nova i neistražena područja. Naravno, uz poštivanje temeljnog postulata: troškovi informatike moraju biti unaprijed definirani i nepromjenjivi, ma koliko to nama informatičarima bilo mrsko.

WITNET doo, iz Tuzle jedna je od takvih informatičkih kuća koje su spremne na evoluciju, borbu i rizike, zajedno sa svojim korisnicima i partnerima.

POS - ime kojeg se kupci nikada ne sjete!

Dizajniranje i izrada programa za blagajnu mnogim informatičarima spada u područje dosadnih i manje važnih poslova koje treba odraditi, da bi kruna sistema imala na čemu stajati. To je kao i temelj kuće: kada je sve gotovo niko ga ne vidi i ne misli o njemu; ako je dobar, to tako i ostaje, no kad to nije, čitava kuća se ruši.

Blagajne u trgovačkim preduzećima su temelji koji nose čitavi sistem. Mnogi informatičari zaboravljaju da te iste blagajne nose i njihova preduzeća, da one zarađuju novac od kojega svi živimo i da svaki poremećaj u njihovom radu može nanijeti velike štete trgovcu, a tako i informatičaru. WITNET je u razvoj svog programa za blagajnu uložio tri godine rada i stalnog usavršavanja, prilagođavanja ugrađivši pouzdanost, brzinu i ono ne manje važno - zabavu.

Pouzdanost garantuje besprekidan rad, brzina - zadovoljnog kupca (za naplatu uvijek vrijedi pravilo - što brže, to bezbolnije), a zabava... Ma kakva zabava, pa blagajna je ozbiljno mjesto!

Glavni je moto WITNET POS-a: zabavimo se na blagajni.

Da, kupcima naših korisnika nudimo zabavu baš na blagajni, a vrstu zabave određuju Uprave, a i WITNET nudi neke ideje.

Zabava privlači kupce, a trgovina postaje mjesto gdje se i zabave

Nude se razne akcijske ponude, vezane prodaje, potrošačke košarice, pokloni-artikli, poklon-bonovi, bodini, punti, bodovi, kuponi i kojekakve druge vragolije. Što vam god padne na pamet, a blagajna može.

I opet se kupci nikada ne sjete POS-a, sjete se uvijek Vaše trgovine!

Ko ga ne bi poželio za partnera pri usponu na vrh?

Da bi blagajne znale što i kako treba, brine se WITNET POS Rješenje, napravljeno da proguta i prenese gomilu podataka koji prate trgovinu. Nadzori i analize koje ponekad život znače. Svi u isti trenutak pomislimo na sljedeće pojmove: server, baza podataka, licence, pa koliko će to koštati?

Slične predznake pokazuju mnogi informatičari - kada je u pitanju puška za divljač, svi odabiru najmoćnije oružje za lov. Ali zar za svaku divljač ne treba odgovarajuća puška? I ponekad nisu bitni veličina i glamur, već žilavost i odanost?

Isto tako veliki broj prodajnih mjesta u lancu trgovačkih kuća nameće strogu organizaciju da bi uprave i menadžment mogli lako upravljati cijelim sustavom. WITNET jednako dobro prepoznaje (i priznaje) hijerarhiju. U praksi to znači da je povezan i komunicira s vodećim ERP proizvodima na tržištu te domaćim ERP rješenjima koje se mogu naći na lokalnom tržištu.

WITNET nudi optimalan odabir opreme za svaku vrstu i veličinu trgovine, a u radu iskazuje žilavost i otpornost koja je potrebna pri svakom usponu na vrh.

Nije li svima želja popeti se što više više prema vrhu?