



## WIĘKSZA ELASTYCZNOŚĆ, WZMOCNIONA SKUTECZNOŚĆ I BLIŻSZY KONTAKT Z KLIENTAMI DZIĘKI NTSWINCASH

### Klient

- Rive Gauche to jedna z największych rosyjskich sieci drogerii
- Ponad 200 sklepów, około 1500 terminali POS [www.rivegauche.ru](http://www.rivegauche.ru)

### Asortyment

- Perfumy
- Kosmetyki
- Usługi w salonach piękności

### Wyzwanie

- Zastąpienie dotychczasowego systemu POS
- Fiskalizacja
- Integracja różnych systemów lojalnościowych
- Prowizje dla pracowników i sprzedawców
- Szeroka gama produktów

### Rozwiązanie

NTSwincash Retail Suite

- Retail Management
- Retail Store Point
- Retail Logistics

### Korzyści

- Wzrost wydajności i procesów sprzedażowych
- Lepsza jakość usług
- Optymalna praca z szeroką gamą produktów
- Łatwa obsługa akcji marketingowych

### Rive Gauche

Rive Gauche z siedzibą w Sankt Petersburgu to jedna z największych w Rosji sieci drogerii, posiadająca ponad 200 sklepów i około 1500 terminali kasowych. Jest klientem NTSwincash od kwietnia 2009 roku. Wdrożenie rozpoczęto od uruchomienia systemu w trzech sklepach pilotażowych, obejmując nim stopniowo kolejne punkty. We wrześniu 2010 roku system NTSwincash działał już we wszystkich lokalizacjach sieci.

### Krótką retrospekcja

W 2008 roku Rive Gauche posiadał już 100 sklepów. Było jasne, że system wymiany danych bez bezpośredniej integracji pomiędzy systemem kasowym w sklepach, a systemem ERP, w jeden spójny, centralnie zarządzany system informatyczny, może w każdej chwili spowodować katastrofę. Aby ograniczyć ryzyko, cyklicznie tworzone były kopie zapasowe baz danych wszystkich

sklepów, co generowało jednak dodatkowe koszty i mogło doprowadzić do częściowej lub całkowitej utraty danych. „Wybraliśmy system, który niestety okazał się niewystarczająco dobry i nie dość stabilny. Zawiesiliśmy zatem ten projekt rozważając kilka wariantów, w tym rozwój naszego własnego systemu” powiedział Orlov, Dyrektor Zarządzania Procesami Biznesowymi i Strategii IT w Rive Gauche. Uznano wówczas, że jest to najwyższy czas na przejście do nowej formy zarządzania siecią sprzedaży.

### NTSwincash wkracza do gry

“To właśnie w tym czasie naszą uwagę przyciągnęły rozwiązania systemu NTSwincash oferowane przez austriacką firmę NTS jako w pełni odpowiadające naszym wymaganiom. Wszystkie procesy związane ze sprzedażą detaliczną, takie jak przyjęcie towaru w sklepie, rozlokowanie w salone sprzedaży oraz sprzedaż do klienta końcowego, zostały zautomatyzowane i ujednolicone” - zauważa Orlov.



System NTSwincash zintegrowano z systemem ERP dzięki wprowadzonym interfejsom. Zastosowano również elastyczne ramy do transmisji danych dla centrali, czego brakowało w poprzednim systemie. „Teraz widzimy zarówno stan sprzedaży i zatowarowania w sklepach na zasadzie on-line - opóźnienie wynosi zaledwie 5 do 15 minut.

Dla sieci sprzedaży z wysokim wskaźnikiem obrotów, takiej jak Rive Gauche jest to niezwykle istotne.

### **Płynna integracja**

System NTSwincash w znacznym stopniu przyczynił się do sukcesu, jaki odnieśliśmy we włączeniu kupionych przez nas w 2011 roku drogerii Douglas Rivoli do jednolitej struktury sieci, zachowując cały czas ciągłość pracy” - mówi Orlov.

“W Rive Gauche, szczególnie zadowoleni jesteśmy z tego, że wprowadzenie NTSwincash pozwoliło rozwinąć skrzydła naszemu Działowi Marketingu. Dzięki optymalnej integracji z naszym systemem CRM oraz systemami lojalnościowymi, możemy służyć naszym klientom poziomem usług, które po prostu nie były wcześniej osiągalne. Rozwiązania te dają nam większą elastyczność, pozwalają być bliżej klientów i łatwiej odpowiadać na ich potrzeby.” - twierdzi specjalista IT.

### **NTS - Najważniejsze informacje**

NTS rozwija i wdraża kompleksowe rozwiązania branżowe dla sieci handlowych.

System NTSwincash Retail Management zapewnia funkcjonalności szczególnie istotne dla sieci franczyzowych oraz posiadających rozbudowaną strukturę, takie jak komfortowe centralne zarządzanie sklepami, czy efektywne i oszczędne zarządzanie towarem.

Rozwiązania NTSwincash są stosowane przez sieci handlowe z branży telekomunikacji, RTV/AGD, czy artykułów luksusowych, w krajach Europy, Rosji, na Bliskim Wschodzie i w Afryce.

System NTSwincash jest rozwiązaniem, na którym polegają takie firmy jak Vodafone, Orange, Telefónica, Etisalat, Swisscom, czy M.video.

### **W ofercie NTSwincash znajdują się:**

- Rozwiązania dla punktów sprzedaży detalicznej i punktów obsługi serwisowej
- Centralne zarządzanie oddziałami
- Wsparcie sprzedaży wielokanałowej
- Centralne zarządzanie danymi
- Obsługa posprzedażowa
- Logistyka oddziałów z centralnym zarządzaniem przepływu towaru
- Sprzedaż i obsługa mobilna
- Ustandaryzowane interfejsy dla systemów ERP, CRM, billingowania itp.
- Informacje dla zarządu dostępne centralnie
- Zarządzanie prowizjami
- Indywidualne rozwiązania dla sklepów



*“ROZWIĄZANIA SYSTEMU NTSWINCASH PRZYCIĄGNĘŁY NASZĄ UWAGĘ JAKO W PEŁNI ODPOWIADAJĄCE NASZYM WYMAGANIOM”*

**Andrey Orlov / Dyrektor ds. Zarządzania  
Procesami Biznesowymi i Strategią IT  
Rive Gauche**

