



VODAFONE QATAR WDROŻYŁ NTS WINCASH – ZAAWANSOWANE ROZWIĄZANIE WSPIERAJĄCE SPRZEDAŻ DETALICZNĄ

Vodafone Qatar

- Katarski operator telekomunikacyjny

www.vodafone.qa

Oferta

- Usługi abonamentowe
- Usługi typu prepaid
- Internet szerokopasmowy
- Telefonacja stacjonarna

Wyzwanie

- Krótki czas wdrożenia
- Nacisk na zarządzanie logistyką

Rozwiązanie

NTSwincash Retail Suite

- Retail Management
- Retail Store Point
- Retail Logistics

Korzyści

- System do zarządzania logistyką
- Integracja z terminalem płatniczym (EFT)
- Replikacja zabezpieczająca przed skutkami awarii
- Mobilne punkty sprzedaży wyposażone w NTSwincash

Vodafone Qatar

Vodafone, który jest największą na świecie grupą telekomunikacyjną, wszedł na katarski rynek 1 marca 2009 roku. Było to poprzedzone uzyskaniem licencji państwowych niezbędnych do świadczenia mobilnych i stacjonarnych usług telekomunikacyjnych. Od tego czasu dostawca pozyskał już ponad 1,3 mln klientów.

Wysokie wymagania

Planując wdrożenie nowego systemu POS, Vodafone Qatar postawił szereg wymagań. System miał być przede wszystkim praktyczny i łatwy w obsłudze, a ponadto charakteryzować się odpowiednim stopniem elastyczności oraz gwarantować wsparcie procesów w czasie rzeczywistym. Konieczna była także jego płynna integracja z użytkowymi już firmie systemami ERP i CRM. Wszystkim tym wymaganiom było w stanie całkowicie sprostać

oprogramowanie do zarządzania sprzedażą NTSwincash.

Szybkie wdrożenie

Po krótkiej, bo trwającej zaledwie pół roku fazie projektowej, NTSwincash mógł już rozpocząć funkcjonowanie w pierwszych sklepach. W 2010 roku Vodafone Qatar wdrożył NTSwincash Retail Suite we wszystkich sklepach własnych, w tym w kilku punktach mobilnych, które w każdej chwili można przekształcić w pełni funkcjonalne jednostki handlowe.

Współpraca pomiędzy ekspertami NTS oraz pochodzącymi z różnych krajów pracownikami Vodafone Qatar odznaczała się pełnym profesjonalizmem. Sprawność funkcjonowania zespołów projektowych pozwoliła na szybkie przeprowadzanie dostosowań związanych z uwarunkowaniami regulacyjnymi i prawnymi, czy też innymi wymaganiami klienta.



Bezpieczeństwo danych

W celu zapewnienia najlepszej wydajności w sklepach i wyeliminowania wszelkich zakłóceń w pracy systemu, Vodafone Qatar zdecydował się na wdrożenie NTSwincash replicator. Moduł ten zapewnia bezpieczeństwo danych w przypadku awarii łącza i gwarantuje ich maksymalną ochronę. Takie rozwiązanie w pełni zaspokaja rygorystyczne wymagania Vodafone dotyczące ciągłości pracy systemu NTSwincash.

Logistyka

Centralne planowanie i kontrolowanie zasobów całej sieci sprzedaży Vodafone Qatar zapewnione jest przez NTSwincash logistics. Moduł ten odpowiada za zarządzanie całym asortymentem sieci sprzedaży, szczególnie alokacją i dystrybucją towaru we wszystkich oddziałach. W ten sposób zagwarantowana jest idealna równowaga pomiędzy dostępnością towaru a niskimi kosztami składowania.

Integracja z EFT

Vodafone Qatar zdecydował o integracji terminali płatniczych (EFT) z modułem NTSwincash obsługującym punkty sprzedaży. Rozwiązanie takie znacznie ułatwia i przyspiesza dokonywanie płatności kartą, a także eliminuje ryzyko błędnego wprowadzenia kwoty na terminalu płatniczym.

Otwarta architektura systemu i jego niezawodne bezpieczeństwo sprawiają, że NTSwincash już od wielu lat wspiera Vodafone Qatar w ciągłym rozwoju i osiąganiu kolejnych sukcesów na rynku.

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, bilingowania itp.
- Informacje dla zarządu dostępne centralnie
- Zarządzanie prowizjami
- Indywidualne rozwiązania dla sklepów



“NTS DAŁ SIĘ POZNAĆ W VODAFONE JAKO JEDEN Z NASZYCH NAJBARDZIEJ STABILNYCH I EFEKTYWNYCH SYSTEMÓW DO OBSŁUGI SIECI SPRZEDAŻY.”

**Khalid Tantawi / Channel Operations Lead
Vodafone Qatar**

