

LS Retail NAV

**Полнофункциональное решение
для предприятий розничной торговли**



Проверено во всем мире на:

18 000 торговых точек
41 000 POS-терминалов
60 000 пользователей



Всё ли гладко в Вашем бизнесе?

Сложности в состыковке различных систем?

Кассовые места останавливаются
во время пиковых нагрузок?

Слабое стимулирование сбыта?

Закупки основаны только на «внутреннем чутье»?

Не получаете вовремя информацию о продажах?





Знакомство с LS Retail NAV

LS Retail NAV — комплексное полнофункциональное решение для предприятий розничной торговли, построенное на платформе Microsoft Dynamics™ NAV. Его уникальность состоит в том, что везде — на POS-терминалах, в магазинах и в главном офисе — применяется единое программное приложение. Эта отличительная черта выделяет LS Retail среди других решений на рынке, так как избавляет от необходимости настраивать и поддерживать разнородные системы и интерфейсы.

Общие данные и интерфейс

Конфигурация LS Retail может распространяться как на один магазин с единственным кассовым местом, так и на полномасштабную розничную сеть. Поскольку одно и то же приложение используется на POS-терминалах, в back-office и head-office, каждую отдельную транзакцию легко проследить от момента ее возникновения до отражения в финансовых регистрах. Это обеспечивает максимальную прозрачность бизнеса для руководства компании.

Данные, сформированные в LS Retail, доступны и в остальных модулях Microsoft Dynamics™ NAV, таких как Финансы, Управление Отношениями с Клиентами (CRM), Управление Складом, Сервисные Услуги и пр. Более того, благодаря единому принципу построения LS Retail и Microsoft Dynamics™ NAV пользователям достаточно освоить интерфейс одного из модулей для успешной работы со всей системой.

LS Retail для вас

Полный набор средств бизнес-анализа (Business Intelligence)

На сегодняшний день для получения дополнительных преимуществ перед конкурентами компании необходимо обладать как можно большим объемом информации о своей деятельности. LS Retail включает в себя полный набор средств бизнес-анализа (Business Intelligence), позволяющих представлять данные о продажах компании в любой удобной для руководства форме. К примеру, данные о продажах легко проанализировать в разрезе регионов, времени продажи, иерархии товаров, постоянных клиентов и пр.

Масштабируемость по размеру и формату бизнеса

LS Retail — это практичный инструмент для управления и контроля всех магазинов компании. Подготовка решения к тиражированию новых магазинов розничной сети занимает всего несколько дней. Если же в рамках одной компании объединены разные виды бизнеса, данные будут представлены в унифицированном виде для всех форматов розничных точек (продуктовые магазины, продажа одежды, рестораны и пр.).



Единая архитектура приложения

Единая архитектура приложения LS Retail обеспечивает доступность большинства его функций одновременно как на уровне главного офиса, так и на уровне магазинов. Такая гибкость позволяет компаниям самостоятельно распределять функции между head-office и back-office без дополнительных затрат на модификацию решения (выбор централизованной или децентрализованной схемы).

Поддержка мерчендайзинговых решений

LS Retail включает в себя функциональность мерчендайзинга и автоматического пополнения запасов для повышения эффективности управления указанными операциями. Благодаря системе менеджеры предприятия получают быстрый доступ к расширенной многомерной аналитике, возможностям отбора и детализации информации для своевременного принятия решений.

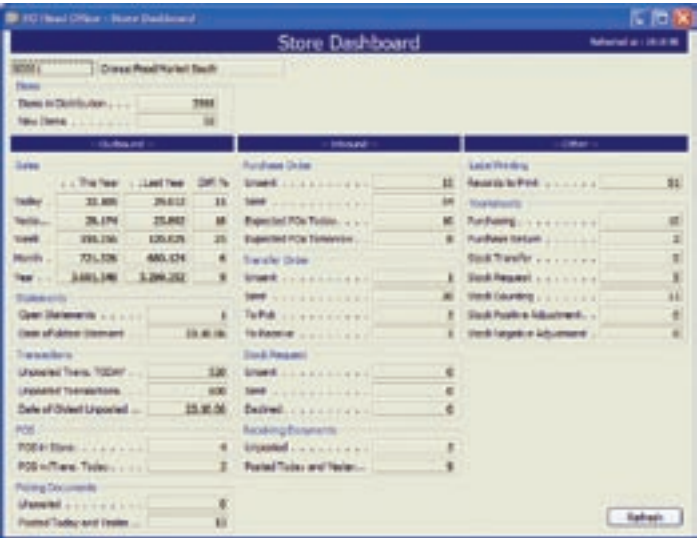
Схемы лояльности

Функциональность, встроенная в модуль управления магазинами, дает возможность принимать различные типы оплаты, устанавливать скидки на отдельные товары или группы товаров, скидки, зависящие от количества купленного товара, Mix and Match, скидки по типу «Купи один — получи второй бесплатно» и пр.

Всесторонний анализ

LS Retail позволяет оценивать критические аспекты бизнеса компании в режиме реального времени, например, сравнивать эффективность магазинов, анализировать продажи в разрезе временных периодов, сравнивать результативность работы отдельных сотрудников или коллективов, эффективность работы POS-терминалов с возможностью детализации по периодам времени и пр. Для более эффективного принятия решений в системе предусмотрена удобная система бизнес-оповещений, настраиваемая пользователем.

Отчеты по рейтингам продаж дают возможность оценить работу магазина в разное время дня по таким параметрам, как общий доход, количество покупателей, количество товарных единиц, средняя сумма чека и пр. Рейтинги продаж обновляются в режиме реального времени.



LS POS

Устойчивость и отсутствие сбоев

LS POS может функционировать как в online-, так и в offline-режимах. Это обеспечивает устойчивую работу системы, в то же время сохраняя все преимущества режима online.

Как и остальные модули LS Retail, LS POS построен на основе Microsoft Dynamics™ NAV. Благодаря этому работа с LS POS осуществляется из среды Microsoft Dynamics™ NAV, а многие функции back-office (печать ценников, контроль остатка товаров и пр.) можно выполнять прямо на POS-терминале.

Уменьшение числа ошибок и повышение производительности

Для работы с LS POS может использоваться как клавиатура, так и сенсорный экран. Эти возможности модуля позволяют выбрать один из шаблонов меню POS, легко его настроить и осуществлять продажи в любых сегментах розничной торговли, повышая скорость работы продавцов и сводя к минимуму влияние «человеческого фактора».

Поддержка различных розничных форматов

LS POS доступен в нескольких конфигурациях: для основного розничного сегмента, ресторанного бизнеса, а также для использования на портативных (наладонных) компьютерах в магазинах различного формата.



LS Пополнение

Правильный продукт — правильное место — правильное время

Функции пополнения и распределения, являющиеся важными блоками комплексного решения для розничной торговли LS Retail, помогут вам получить нужный продукт в нужное время в нужном месте. Система рассчитывает количество, которое необходимо заказать, на основании статистики продаж за произвольные периоды, текущего наличия товара на складах, а также ограничений по минимальному/максимальному запасу.

Open-to-Buy

Данный модуль предоставляет возможность контролировать капитал, вложенный в продукты во время продаж. Это позволяет планировать закупки товаров, отвечающих спросу для конкретного периода, и в то же время обеспечивать соответствие инвестиций в запас установленному лимиту.

Мощные функции планирования запасов и управления помогут получить преимущества в обслуживании клиентов без привлечения ценного капитала и логистических ресурсов для поддержания нерационально большого объема запасов.

Взаимоотношения с поставщиками

Торговое предприятие получает возможность контролировать взаимоотношения со своими поставщиками, включая правильность обработки заказов, расхождения в количестве и/или качестве заказанных и полученных товаров, а также ошибки в выставленных счетах. Полученные данные могут оказать решающее влияние при переговорах с поставщиками.

Модуль Покупка Microsoft Dynamics™ NAV обладает всеми необходимыми функциями для работы с поставщиками, включая управление запросами, возвратами и прямыми поставками. Последняя функция особенно важна для предприятий, которые работают на условиях прямых поставок или же с дорогостоящими товарными единицами.

Высокая производительность и быстрая окупаемость капитала при управлении запасами

LS Retail обеспечивает высокую производительность и быстрый возврат инвестиций в закупаемые товары вне зависимости от того, каким образом

предприятие пополняет их запасы — приобретает их у поставщиков, получает из распределительных центров, перемещает товары между филиалами либо использует более сложные модели пополнения.

Информация о характеристиках товара используется для создания профиля запасов, определяющего схему их оптимального пополнения. Помимо всего прочего, каждый профиль включает в себя данные о том, откуда должны доставляться товары. Запрос на пополнение передается в распределительный центр или же в модуль обработки заказов для формирования дальнейшего заказа поставщику.

Быстрый обмен информацией

LS Retail содержит интегрированный модуль репликации, позволяющий пересылать данные между главным офисом, магазинами и POS-терминалами. Данный модуль включает в себя три составляющие: LS Data Director, Сервер Транзакций (Transaction Server) и Планировщик (LS Retail Scheduler).

LS Data Director обеспечивает высокоскоростной обмен данными между различными базами данных как Microsoft Dynamics™, так и других поставщиков. Эта программа была специально создана для повышения скорости репликации в пределах глобальной сети компании (WAN). Ей требуется на порядок меньше времени и пропускных мощностей для передачи данных, чем аналогичному программному обеспечению предыдущего поколения.

Одной из отличительных особенностей LS Data Director является возможность параллельной передачи данных нескольким получателям, что значительно повышает производительность LS Retail.





Передача информации

Возможность взаимодействия с различными базами данных

LS Data Director поддерживает обмен данными со всеми версиями Microsoft Dynamics™ NAV/AX, Microsoft SQL Server 2000 и 2005, Microsoft Office Access и пр.

Передача данных по расписанию

LS Retail обладает встроенным механизмом планирования, который может использоваться для запуска пакетных заданий (например, архивирования транзакций или формирования расширенной статистической отчетности). Механизм планирования также применяется для составления графика передачи данных между главным офисом и магазинами либо магазинами и POS-терминалами. Задания могут быть запланированы к выполнению на определенные даты и время или с определенными интервалами.

Активная информация

Сервер транзакций позволяет POS-терминалам, работающим в автономном режиме, в случае необходимости осуществлять online-запросы к центральной базе данных. Это может быть полезно для проверки баланса постоянного клиента, карточка которого хранится только в базе данных главного офиса (например, при работе с подарочными сертификатами), и в других подобных случаях.

Опыт внедрения LS Retail

По данным на начало 2008-го года решение LS Retail:

- используется в 130 странах мира;
- переведено на 34 языка;
- используется в более 1000 компаний мира;
- используется в более чем 18 000 торговых точек по всему миру;
- охватывает более 41 000 POS-терминалов по всему миру;
- более 60 000 тыс. отдельных пользователей;
- динамика роста клиентов — более 30% за каждый год.

Известные клиенты: **Adidas, IKEA, Pizza Hut, Debenhams, Levi Strauss & Co, Esso, Shell, Puma Bulgaria, Booths supermarkets, Alliance Pharmacy, Louis Vuitton, Concept Sports International (EURO 2004, Olympic Games 2004)** и пр.



Успешные внедрения LS Retail в Украине

Официальный партнер по внедрению решения LS Retail в Украине — компания Innoware.

Среди успешных внедрений в Украине — Cili Pizza, «Олимпик Казино Украина», Sportland.

Отзывы клиентов:



Cilija UAB — крупнейшая сеть ресторанов общественного питания в Литве. Компания начала свою деятельность в 1997 с открытия первой пиццерии. Бизнес был успешным с самого начала, сеть росла как в Литве, так и в других странах Балтии. Сейчас сеть Cilija включает 52 заведения в Литве, Латвии, Польше, Румынии, Украине и Эстонии.

«Мы росли достаточно быстро. В 1997 году наша система полностью отвечала запросам. Когда количество работающих ресторанов превысило 20, возникла необходимость выхода на международный рынок, требования к системе и программному обеспечению кардинально изменились».

Вайдас Строл
Генеральный директор
Cilija UAB



Olympic Entertainment Group — крупная компания, специализирующаяся на игорном бизнесе. Многочисленные заведения «Олимпик Казино» открыты в следующих странах:

Эстония — 35 казино (39% рынка)

Латвия — 38 казино (15% рынка)

Литва — 14 казино (55% рынка)

Украина — 20 казино

Польша — 7 казино

Беларусь — 4 казино

Румыния — 4 казино

«Решение, разработанное компанией Innoware на платформе Microsoft Dynamics™ NAV и LS Retail NAV, будет масштабировано во всех новых казино сети Олимпик, что позволит реализовывать амбициозную политику нашей компании и быстро запускать новые игровые залы по всей Украине».

Лембит Лоо
Генеральный директор
«Олимпик Казино Украина»



Sportland — международная розничная сеть спортивных товаров, главный офис которой находится в Таллинне, Эстония. Более 100 магазинов Sportland открыты в Эстонии, Литве, Латвии, России, Украине и Финляндии. Среди поставщиков Sportland — такие компании, как Nike, Puma, Adidas, Reebok, Converse, Rossignol, Salomon и т. д.

Sportland вышел на украинский рынок в 2006. Первый магазин был открыт в Киеве в декабре 2006 года. Сейчас сеть Sportland Ukraine представлена пятью магазинами в Киеве, Одессе, Ужгороде, Харькове и Полтаве.

«ERP-система может увеличить прибыль на 50%. Мы абсолютно удовлетворены результатами внедрения»

Анатолий Деркачев
Генеральный директор
«Спортленд Украина»

О компании Innoware

Innoware — ведущая консультационная компания, специализирующаяся на:

- внедрении систем управления предприятием (ERP) на базе продуктов:
 - Microsoft Dynamics™ AX;
 - Microsoft Dynamics™ NAV;
- внедрении систем управления проектами и портфелем проектов на базе продуктов:
 - Microsoft® Office Project;
 - Microsoft® Office Project Server;
 - Microsoft® Office Project Portfolio Server;
- постановке управленческого учёта на предприятиях в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности (IFRS) в рамках ERP-проектов;
- IT-консалтинге.

В своей деятельности компания неизменно придерживается мировых стандартов в области обеспечения профессиональных консультационных услуг. Нашей миссией является разработка и внедрение новейших технологий управления с целью повышения эффективности и конкурентоспособности наших клиентов.

С момента основания Innoware в 2001 году компания занимает ведущие позиции на рынке, постоянно совершенствует методологию реализации проектов, разрабатывает отраслевые решения, расширяя функциональные возможности ERP-систем для более эффективного их использования. Компания имеет три офиса — в Украине, России и Чехии, около 70 клиентов из разных стран мира, включая ADV Ukraine, Deloitte & Touche, Gfk Ukraine, UniCredit Bank, «Кернел Групп», Leonі, «Олимпик Казино Украина», Antonio Merloni, ELAN Automotive, «Автотехникс», «Рикамби», «Запорожтрансформатор», Житомирский маслозавод «Рудь», «Чили Пицца» и других.

Осознавая специфику и потребности местного рынка, а также динамику его развития, Innoware предлагает своим клиентам решения, которые учитывают особенности их бизнеса, необходимость постоянных изменений в условиях быстрой бизнес-среды, обеспечивают возможность роста и приведения системы менеджмента к мировым стандартам. Решения, предлагаемые Innoware, соответствуют требованиям законодательства и поддерживают практики бизнеса, установленные рынком.

Главными критериями оценки работы компании являются достижение результатов, поставленных перед проектами, а также безусловный успех этих проектов. За последние годы успешность ERP-проектов, реализованных Innoware, достигла 98%. Залогом этого стала разработка собственной уникальной методики внедрения проектов IW URM (Unique Reliable Method) в сочетании с опытом руководства и профессионализмом специалистов компании.

Лучшая награда для экспертов компании — это новые возможности бизнеса, которые получают клиенты от сотрудничества с Innoware.

Innoware
Украина 01054, г. Киев,
ул. Тургеньевская 38, к.2, оф. 301—310,
т: +38 (044) 490 2220, т/ф: +38 (044) 486 2776
e-mail: info@innoware.ua