

Za půl hodiny nastoupí druhá směna

# Objednat 14 kusů XXL

Ve skladu dochází zásoby rýže

Díky nové technologii se uspořilo 1800 tun materiálu

V prodejnách je nyní 156 zaměstnanců a 2524 zákazníků

Na pokladně je právě 6 pokladních

Správné informace pro správná rozhodnutí  
**Informační systémy Helios – Maloobchod**  
Řešení pro podniky z oblasti maloobchodu

# Maloobchod

Maloobchod je specifická oblast nejvíce rozšířená mezi menšími firmami a živnostníky. Jednotným prvkem je pokladní prodej, který je provázaný na další moduly z důvodů centrálního přístupu k důležitým informacím. Úspěch malé i velké firmy v obchodě závisí také na možnosti mít rychle k dispozici přesné informace pro další rozhodování.

## Základní požadavky na vhodný program:

- ▶ rychlost prodeje
- ▶ ergonomie
- ▶ spolehlivost
- ▶ možnost snadného a rychlého přecenění zboží
- ▶ propojení s periferiemi – pokladní zásuvka, čtečka čárového kódu (on–line, off–line), displej
- ▶ věrnostní program, e-shop
- ▶ on-line aktuální stav skladu
- ▶ podpora různých forem platby

## Zaměření maloobchodů:

- ▶ galanterie, textil, móda
- ▶ sportovní potřeby – kola, potápěčské potřeby, atd.
- ▶ výpočetní technika, elektro, software
- ▶ pneumatiky, servis, příslušenství na auta
- ▶ stavebniny, obklady, keramika
- ▶ drogerie, pouzdra na brýle, bazénová chemie
- ▶ prodej služeb za hotové – technické služby
- ▶ obalová technika, stavební technika, nářadí
- ▶ armatury, kotle, palivo
- ▶ bytový a zahradní nábytek, plastový nábytek, zahradní technika
- ▶ zlatnictví, lékárny, hudební nástroje
- ▶ a další.



## Operace na prodejně související s prodejem:

### Prodej

- obvykle na paragon (popřípadě faktura)
- Prodává se nejen ze skladu prodejny, ale často z konsignačních skladů či komisionálních skladů.
- Výběr zákazníka, výběr zboží, příjem peněz (hotovost, ceniny, karta, atd.), výdej peněz (jen hotovost, výjimečně ceniny, karta)

### Reklamacce

- Vrácení peněz (či výměna zboží)
- Evidence reklamacce (příjem do reklamacce, odeslání dodavateli, vrácení peněz či zboží zákazníkovi)
- Tisk reklamačního protokolu

## Ostatní operace, potřebné pro chod prodejny:

### Sklady

- Naskladňování zboží – od dodavatelů, z výroby, jiných skladů či reklamací.
- Vyskladňování zboží – výdejkou, výdejkou s prodejem na fakturu, prostřednictvím pokladního prodeje.
- Oceňování zboží, stanovení prodejních cen a marží, aktualizace cen.
- Stanovení slev – konkrétnímu zákazníkovi, skupině zákazníků, na konkrétní zboží nebo na celý doklad.
- Inventura zboží – včetně vyrovnání stavů, i přes čtečku čárového kódu.
- Termínované, množstevní, finanční slevy

## Další velmi časté požadavky na řešení Maloprodeje:

- Propojení programu s e-shopem – exporty karet ze skladu a importy objednávek z internetového obchodu.
  - Off-line komunikace centrály s pobočkami, možnost předání dokladů – výdejky a příjemky, aktualizace skladů a cen.
  - On-line propojení – možnost pracovat v programu (prohlížet či editovat).
  - Vzájemné propojení dokladů – možnost vidět, zda byl konkrétní doklad zaúčtován a jak, atd.
- Věrnostní a kreditní systém, dárky

## Základní rysy modulu Pokladní prodej

- Modul navazující na moduly Účetnictví, Skladové evidence a Obchodních partnerů
- Modul je úzce svázan s modulem Skladová evidence a bez tohoto modulu jej nelze provozovat
- Simulace běžné kontrolní pokladny s okamžitým odepsáním ze skladu
- Podpora propojení několika pokladen
- Široká parametrizovatelnost grafické podoby tištěného pokladního dokladu v různých formách od paragonu až po klasickou fakturu – daňový doklad
- Možnost evidence způsobu placení (hotově, karty, šeky, stravenky, zákaznická konta)
- Možnost v libovolném místě programu prohlížet skladové karty zboží a jak obsluhu, tak i zákazníka informovat, zda žádaná položka je na skladě a za jakou cenu
- Prohlížení sortimentu skladu, údajů o aktuálním stavu zásob a koncové ceně
- Podpora externích zařízení jako je pokladní zásuvka, úzká tiskárna, snímač čárového kódu, zákaznický displej nebo kompletní pokladní systémy
- Možnost úpravy koncové ceny, použití slev hromadně nebo na vybrané zboží
- Okamžité zjištění stavu finančních prostředků v pokladně
- Možnost prohlížet a tisknout všechny dříve provedené prodeje
- Podpora tisku reklamačního listu, dokladu o odvodu tržby, dokladu o dotaci pokladny
- Možnost získat údaje o tržbě aktuálního období včetně různých způsobů placení i druhů uživatelem definovaných pohybů
- Export tržeb do účetnictví
- Řada přehledů o pohybu a stavu vybrané pokladny

## Další doporučené moduly

- Účetnictví (Výkazy)
- Banka
- Pokladna
- Majetek
- Mzdy
- Fakturace



## Výběr z referencí

Pneu Kuthan, Galex, a.s., KB sport, Sport Kulhánek – vše pro kolo, Doma R, Agromak ND, s.r.o., Baterie centrum, s.r.o., BAWEL, s.r.o., Bel Stewart Net, s.r.o., BESTA – Berný, s.r.o., CANTO, s.r.o., CIDEMAT Hranice, s.r.o., EDUARD – MODEL ACCESSORIES, s.r.o., ERMEG, s.r.o., Fenix Group, a.s., FORM, s.r.o., GECO TABAK, s.r.o., HANEL GLOBAL TOYS, s.r.o., HÖGNER, s.r.o., HUSKY CZ, s.r.o., Ing. Miroslav Gana – MGL, KIRAN, s.r.o., Kroko, a.s., Merimex, s.r.o., Mikro Trading, a.s., MONTKOV, spol. s r. o., Moravia Energo, a.s., Ostrapack, s.r.o., RENOMAG, spol. s r. o., TECHNOMA, spol. s r. o., STEFPRAHA, s.r.o. (STEFANEL), Cedr Group, s.r.o., Praha Music Center spol s r. o., ProFitness ČR, a.s., ProCA – Louny spol. s r. o.

## Případová studie DOMA–R

Společnost DOMA–R, s.r.o., pochází z historického centra Olomouce a na našem trhu působí od roku 1999. V současné době je DOMA–R subjektem holdingové skupiny DOMA–MORAVA holding a. s. a provozuje rozsáhlou síť značkových prodejen luxusních kuchyňských potřeb, skla, porcelánu, ale i užitkového zboží v sedmi větších městech na Moravě.

### Důvody k pořízení nového systému

Od počátku vzniku společnosti bylo na všech prodejnách zboží přijímáno i oceňováno klasickým způsobem, tj. bez použití výpočetní techniky. Prodej byl veden přes elektronické pokladny, bez specifikace jednotlivých položek. Na centrále bylo vedeno účetnictví dnes v již hodně zastaralém programu na platformě MS–DOS. Jelikož nepodával okamžité a přesné informace pro správné a efektivní řízení maloobchodního prodeje, bylo rozhodnuto vyhledat takový systém, který by propojil nákup, oceňování i prodej s centrálou, dále pak zdokumentovat pohyb zboží a poskytl mimo jiné i přehled o obrátce jednotlivých položek zboží a o dosahované obchodní marži. „Další důležitou položkou měla být i kontrolní úloha,“ říká jednatelka společnosti, Marcela Lengsfeldová.

### Průběh výběrového řízení

V rámci výběrového řízení zaslalo demoverzi pět firem a následně proběhla jejich prohlídka. Díky skvělým referencím byl od samého počátku favoritem systém Helios Red. (původně LCS SIS). Testování demo a start verzi jednotlivých systémů probíhalo více než tři měsíce. Výběr byl prováděn podle jednoduchosti pořízení dokladů – zejména přijaté faktury, vydané faktury, pokladního dokladu, bankovního dokladu a skladové příjemky/výdejky s tiskem faktury. Významným kritériem výběru bylo následně účtování dokladů s možností dalšího účtování účetních dokladů s vazbou na prvotní doklady zejména přijaté faktury. Po takto provedeném jednoduchém testu všech zaslanych programů postoupily do dalšího kola jen ty programy, které splňovaly výše zmíněné podmínky. Ve druhém kole výběrového řízení se pak řešila kvalita jednotlivých dodavatelů a řešily se již konkrétní možnosti programu, například jak obsluhu usnadnit každodenní práci. Po důkladném rozboru a testování se ihned přistoupilo k ostrému zpracování dat bez duplicitního zpracování ve stávajícím „starém“ systému.

### Proč byl Helios Red nejlepší?

Helios Red vyhověl všem požadavkům bez ztráty kytičky. Volbu a její průběh Helios Red komentuje Marcela Lengsfeldová těmito slovy: „Systém dokázal pokrýt všechny procesy ve firmě i na pobočkách. Po instalaci a nastavení dokáže pracovat, jak jsme měli možnost se sami přesvědčit, takřka bez údržby.“ Mezi další významné plusy Helios Red například patří možnost přidávat účetní doklad přímo k likvidaci faktury, doklad je tak s fakturou de facto spojený.

### Spokojenost se systémem?

„Helios Red přinesl zejména položkovou druhovou evidenci zboží na maloobchodních prodejnách společnosti a následně nám do vedení přinesl přesné informace o prodaném zboží co do počtu kusů i realizovaném zisku,“ vypočítává výhody Marcela Lengsfeldová. „další jeho nespornou výhodou je zjednodušení vedení centrálního účetnictví.“ Management společnosti má nyní přesné informace o zboží, které se momentálně neprodává. Pomocí pokladního prodeje je možné mapovat i časy prodeje v průběhu dne a tím pružněji reagovat na požadavky zákazníků.

### Pohled do budoucna

V budoucnu se jistě otevírá možnost dalšího rozvoje instalace Nákupu a prodeje nebo možné využití modulu Obchodní partneři pro poskytování zákaznických slev. „Možnosti dalšího vývoje vidíme zejména v oblasti nákupu zboží pomocí nákupních objednávek s výhledovou možností automatických objednávek zboží. Příjem zboží na prodejny pomocí již vytvořených nákupních objednávek podstatně zkracuje čas fyzického příjmu zboží na prodejny, a čas jsou přece peníze,“ s úsměvem dodává na závěr Marcela Lengsfeldová.

## Kontakty

LCS International, a.s.  
Zelený pruh 1560/99  
140 02 Praha 4  
tel.: +420 244 104 111  
fax: +420 244 104 444  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS International, a.s.  
Václavská 55  
639 00 Brno  
tel.: +420 532 303 404  
fax: +420 532 303 403  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS International, a.s.  
Bratří Štefanů 60  
500 03 Hradec Králové 6  
tel.: +420 495 809 211  
fax: +420 495 809 212  
e-mail: info@helios.eu  
www.helios.eu

LCS Slovensko, s.r.o.  
Stromová 13  
831 01 Bratislava  
Slovenská republika  
tel.: +421 220 250 000  
fax: +421 220 250 001  
e-mail: infosk@helios.eu  
www.helios.eu

LCS Deutschland GmbH  
Hönower Straße 98  
12623 Berlin – Mahlsdorf  
Deutschland  
tel.: +49 175 960 31 99  
e-mail: infode@helios.eu  
www.helios.eu