



LS Retail: soluzione integrata per
gli operatori del settore Retail



LS RETAIL

BENEFICI PER IL CLIENTE

- Riduzione costi totali di gestione
- Aumento dell'efficienza
- Trasparenza del business
- Adattabilità a qualsiasi cambiamento di business o desiderio del cliente
- Ottimizzazione dell'assortimento
- Meno errori
- Più stabilità, velocità e flessibilità
- Supporto alle decisioni strategiche

FUNZIONALITÀ LS RETAIL

LS Retail è uno strumento vitale per il controllo e la gestione di dati comuni a tutti i negozi. La soluzione offre una vista affidabile e in tempo reale agli aspetti critici del business. Le funzioni supportate sono molteplici ed includono promozioni, matrici per varianti e collezioni, gestione dei pagamenti, gestione assortimenti ed articoli, listini, gestione franchising, barcode in molteplici formati, CRM, statistiche, liste on line, carte fedeltà, e molto altro.

LS Retail: soluzione integrata per gli operatori del settore Retail

Descrizione sintetica della soluzione

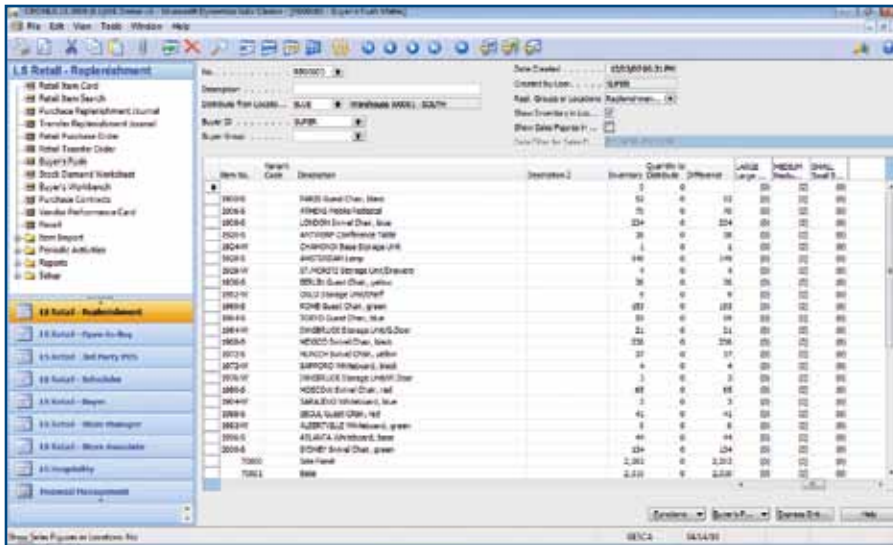
LS Retail è una soluzione end to end che consente di amministrare in modo semplice le più svariate catene di distribuzione gestendo, attraverso un efficiente sistema di sincronizzazione, i collegamenti tra la sede centrale e i vari punti vendita. Costruito su piattaforma Microsoft Dynamics NAV, LS Retail permette, attraverso l'integrazione tra il Pos, la direzione generale e il magazzino, di tracciare le singole operazioni massimizzando il valore del business. LS Retail è la soluzione leader in Europa per base installata, indispensabile per i piccoli e grandi operatori del settore Retail.

Problematiche tipiche del settore

Negli ultimi anni il settore Retail ha subito profonde trasformazioni riguardanti gli attori coinvolti, l'utilizzo delle nuove tecnologie, la configurazione dei punti vendita, le abitudini d'acquisto. La razionalizzazione della "supply chain", lo sviluppo delle "private label", la nascita di nuovi canali distributivi e format di

negozio, l'ampiezza della gamma, un cliente sempre più attento che frazioni gli acquisti e dedica loro meno tempo, la crescita in maniera esponenziale delle informazioni, rappresentano solo alcuni dei cambiamenti che hanno interessato il settore. In questo contesto risulta complesso riuscire ad ottimizzare i livelli di stock delle merci al fine di mantenere la marginalità attesa e migliorare l'intero processo di vendita, rispondendo al contempo alle esigenze di un mercato sempre più esigente. Non basta focalizzarsi unicamente sulla variabile prezzo e le caratteristiche del prodotto (non più unici fattori discriminanti), le aziende che operano nel settore per rimanere al passo con i tempi devono evolvere su più fronti: l'esperienza d'acquisto del consumatore, la capacità di rendere disponibili i prodotti giusti al momento giusto e di aumentarne la visibilità nell'area di vendita è fondamentale per mantenere una posizione competitiva sul mercato. Grazie a LS Retail è possibile gestire con semplicità le più complesse operazioni di





business siano esse riferite ad una realtà mono cassa o ad una multistore.

Funzionalità specifiche per il settore LS Retail

Oltre alla gestione degli aspetti classici quali contabilità, magazzino, anagrafica prodotti e il controllo di gestione, LS Retail offre, a partire dalle soluzioni POS (online e offline) per i punti vendita fino alle tecnologie back-end per la gestione finanziaria, una suite di prodotti indispensabili per aiutare i commercianti al dettaglio (di piccole, medie e grandi dimensioni) a gestire ogni singolo aspetto dell'attività aziendale. Le funzioni supportate sono molteplici ed includono promozioni, matrici per varianti e collezioni, gestione dei pagamenti, gestione assortimenti ed articoli, listini, gestione franchising, barcode in molteplici formati, CRM, statistiche, liste on line, carte fedeltà, e molto altro.

LS POS

È un modulo integrato che permette di gestire il magazzino e la contabilità in tempo reale riducendo il numero di errori durante il processo di vendita. LS POS presenta una serie di caratteristiche

che lo rendono semplice da utilizzare e da installare, a prescindere dalla tipologia di business di riferimento. Può essere impiegato sia in modalità on line che off line attraverso una semplice tastiera o un dispositivo touch screen forniti insieme al software. LS POS è parte integrante di LS Retail e come lo stesso basato su piattaforma Microsoft Dynamics NAV.

LS Retail InStore Management

Grazie all'utilizzo della tecnologia della radio frequenza LS InStore Management cambia il modo di gestire i negozi permettendo la riproduzione dei dati tra il terminale Pos, il back office e la sede centrale. All'interno di LS InStore Management è prevista una funzione che consente di organizzare in maniera semplificata le diverse varianti presenti all'interno di una collezione (quali taglia, colore, stile), creare sulla base dei dati raccolti un'unità che includa più varianti e utilizzarla, facendo riferimento alle varie collezioni, in tutte le operazioni che interessano il magazzino, l'acquisto o la vendita.

LS Replenishment

È uno dei principali elementi alla base di LS Retail. Questa soluzione di mer-

chandising comprensiva delle funzioni di allocazione e riposizionamento aiuta a collocare il prodotto giusto, nel posto giusto al momento giusto, ottimizzando le scorte di magazzino e garantendo, al tempo stesso, l'adeguato approvvigionamento del punto vendita.

Descrizione funzionalità

LS InStore Management

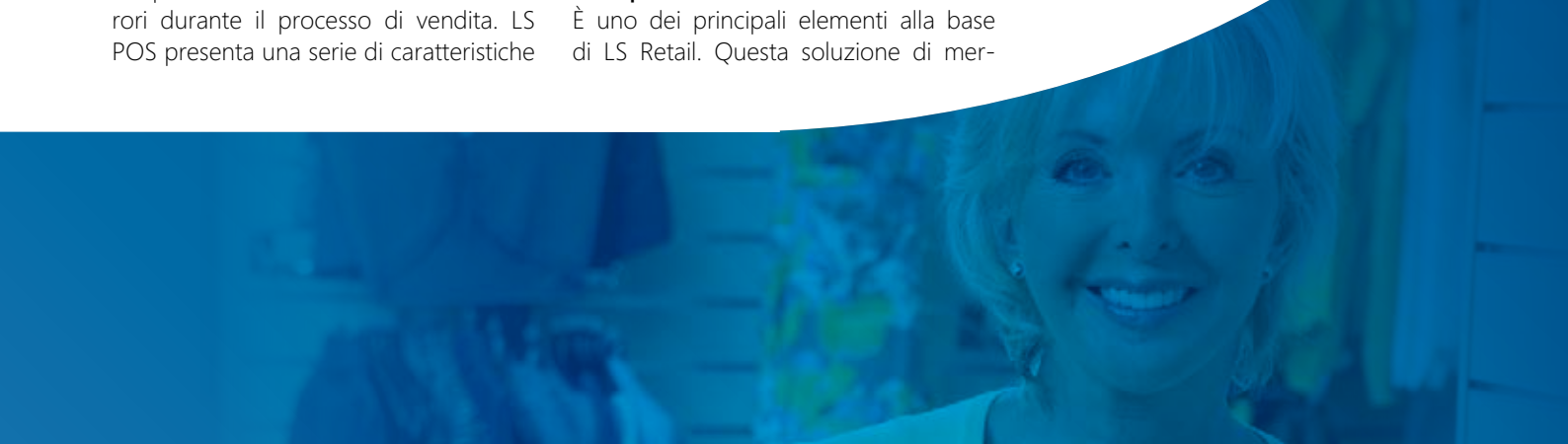
Lo Store System include funzioni di Price Management, gestione dell'inventario, il pagamento contante, la stampa del codice a barre e la gestione dello staff (le presenze e l'orario di lavoro).

LS Replenishment

Il modulo Open to Buy permette di monitorare se il denaro investito in stock rientra nei limiti prefissati, controllare il capitale investito in prodotti durante il ciclo di vendita, pianificare gli acquisti controllandone l'effettiva corrispondenza con la domanda per quel periodo.

LS Retail include, inoltre, un modulo integrato di comunicazione che consente lo scambio di dati tra sede centrale, negozi e POS. Il modulo consiste di tre parti:

- LS Data Director. È in grado di comunicare non solo con ogni versione di Microsoft Dynamics ma anche con Microsoft SQL Server, Office Access ecc;
- LS Transaction Server. Permette al POS di effettuare delle query on line al database centrale;
- LS Retail Scheduler. Schedula le attività ad intervalli regolari di giorni ed ore sulla base di parametri definiti dall'utente.



Caso di successo

Company profile

Beauty Point grazie alla capillare presenza sul territorio nazionale



con circa 80 punti vendita, di cui 50 diretti e 30 in franchising, è una delle catene di distribuzione al dettaglio e all'ingrosso di prodotti cosmetici e profumeria più importante d' Italia.

Le profumerie Beauty Point sono nel loro ambito un' entità unica e forte. Il successo di Beauty Point è dovuto alla capacità di cogliere in anticipo la necessità di innovare l'obsoleto concetto di profumeria per dar vita ad una realtà che rende il cliente più consapevole delle moltissime offerte di un settore in forte espansione come quello di appartenenza.

Beauty Point ha radicalmente innovato il concetto tradizionale di profumeria, trasformando il negozio in un reale centro servizi e instaurando un rapporto con la clientela sempre più stretto e personale, grazie anche all'utilizzo dello spazio web, dedicato a una costante comunicazione con il cliente, che qui trova un'area a lui riservata.

Esigenze

L'esigenza primaria era monitorare, gestire e rifornire costantemente la rete distributiva di vendita di 80 negozi sparsi su tutto il territorio nazionale, ottimizzando gli acquisti centralizzati.

Altrettanto importante era la gestione del magazzino centrale e della logistica

del riapprovvigionamento. La soluzione era trovare ed implementare un'unica soluzione gestionale aziendale, flessibile e integrata, dalla sede al POS localizzato, in grado di fornire informazioni in tempo reale sull'andamento delle vendite.

I benefici della soluzione

Un sistema informativo unico e integrato per la gestione e il monitoraggio delle attività e dei processi della sede centrale e per la gestione dei punti vendita ha consentito un deciso miglioramento delle disponibilità della merce sui punti vendita.

Più efficiente è diventata anche la gestione della Carta Fedeltà, vero e proprio strumento strategico di gestione del rapporto con il cliente.

Inoltre, la disponibilità di informazioni sempre omogenee e tempestive ha consentito un miglior controllo del business.

La metodologia di progetto

La soluzione adottata è stata Microsoft Dynamics LS Retail. Le aree funzionali interessate sono state Financials, Controllo di Gestione, Ciclo Attivo e Passivo, Magazzino e Logistica, Retail.

Tutte queste aree funzionali sono state implementate utilizzando esclusivamente gli strumenti della soluzione LS Retail.



Gesca Dynamics Srl
via degli Olmetti 18 00060 Formello (RM)
Tel. 069040661 r.a. 0690406666
info@gescadynamics.it
www.gescadynamics.it

