HARMONIA VINI | VÍNO OD BODLÁKŮ CASE STUDY

Nové ERP se spolehlivě propojeným e-shopem na Shopify pomáhají zvládat sezónní špičky a šetří čas celé firmě.

- 1 úvazek v administrativě

4 > 1 konsolidace systémů

o 50 % méně manuální práce

HARMONIA VINI

Harmonia Vini je rodinná firma, která se z garážové vinárny vypracovala v respektovaného dodavatele kvalitních vín. Provozuje e-shop **Víno od Bodláků** a obsluhuje koncové zákazníky i gastronomii (B2B). V dalším růstu ji však brzdily nesourodé systémy a jejich neefektivní propojení.

> *„Místo obchodu jsme řešili nástroje. V žádném systému jsme neměli všechna data pro efektivní řízení společnosti.“*
>
> ***– Filip Bodlák, CEO Harmonia Vini***

KLÍČOVÉ PROBLÉMY

- Roztříštěná data a nespolehlivá synchronizace napříč systémy.
- Nadměrná ruční práce a pomalé administrativní procesy.
- Nízká odolnost vůči sezónní zátěži.

POTŘEBY A CÍLE

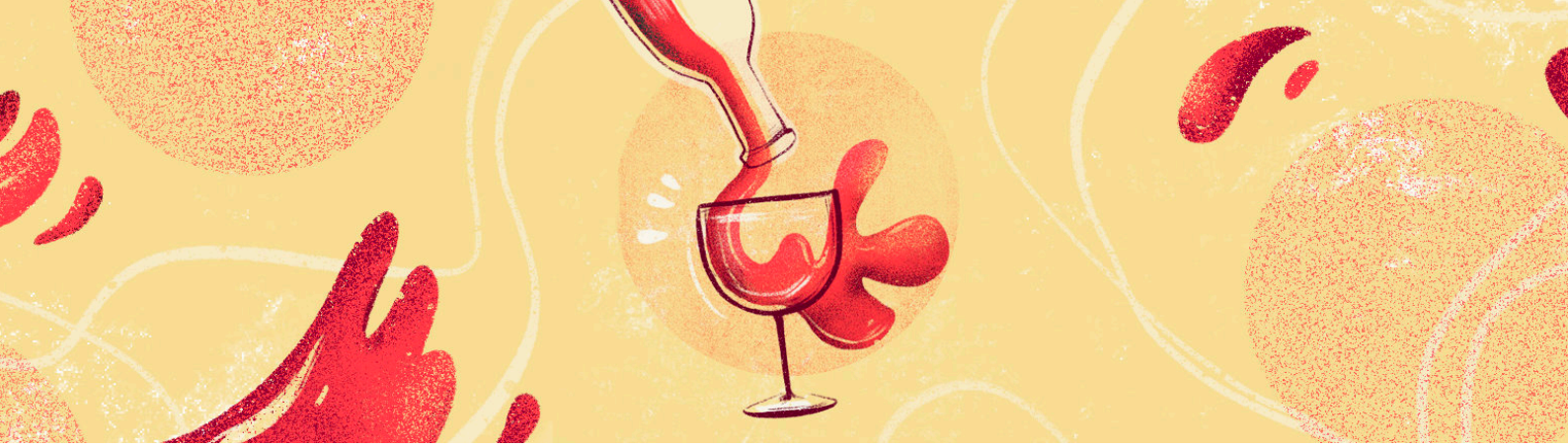
Firma fungovala na celkem pěti oddělených systémech od různých dodavatelů, jejichž propojení konektory nefungovalo vždy spolehlivě.

Skladové zásoby, názvy produktů i ceny se lišily napříč platformami, protože změna na jednom místě se automaticky nepropsala jinam. Cenové akce vyžadovaly ruční úpravy a kontrolu.

ŘEŠENÍ

- **Business Central** jako ERP, které nahradilo 4 původní systémy, sdružuje všechna data a je propojené vlastním konektorem s e-shopem na **Shopify**.
- **CRM na platformě Power Apps**, které slouží pro obsluhu B2C i B2B, zákazníků je v přípravě.

NAVERTICA A BETTER BOTTOM LINE | Víno od Bodláků | HARMONIA VINI Víno od Bodláků



SHOPIFY A JEHO OPTIMALIZACE

Víno od Bodláků prodává na e-commerce platformě Shopify, kterou si sami vybrali a zprovoznili ještě před příchodem NAVERTICA.

E-shop měl vlastní databázi produktů, která se využila pro přenos do Business Central. Ten dnes slouží jako místo, kde se všechna data synchronizují a udržují aktuální.

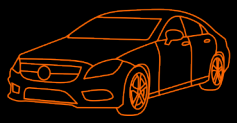
„Nativní konektor pro Shopify měl v začátcích své limity. Microsoft sice postupně přidává nové funkce, ale díky našim zkušenostem s vývojem jsme mohli flexibilně doplnit potřebné úpravy a přizpůsobit řešení požadavkům zákazníka.“

– Michal Kašpar, Shopify expert NAVERTICA

PŘÍNOSY VYVINUTÉHO ROZŠÍŘENÍ

- **Automatizace flow objednávky** při specifických procesech ve skladu a expedici.
- **Přesný přehled skladových zásob:** Možnost upravit počet zásob, které počítají i s položkami, které se doplňují montáží (např. konfigurace dárkového balíčku či sady, které se skládají z více různých produktů).
- **Automatizace a podpora vlastních firemních procesů:** Vynechání některých polí ze synchronizace produktů v Business Central či jejich nahrazení jinou potřebnou informací, aby informace správně seděly na firemní procesy, které e-shop nemůže znát.

JAK PŘESVĚDČIT VEDENÍ O NOVÉM SYSTÉMU?
MERCEDES EFEKT



„Připravili jsme klasickou ROI analýzu ve dvou variantách – s CRM a bez CRM – a představili ji majitelům. Po rozpočítání investice a průběžných nákladů na 5 let vycházela v obou případech průměrná úspora přes 500 000 Kč ročně.

Abychom návratnost ilustrovali jednoduše, přepočítali jsme ji na modely vozů Mercedes: varianta bez CRM odpovídala třídě E, varianta s CRM třídě C. Tohle přepočítání nám možná pomohlo k souhlasu – pánská část vlastníků má pro vozy téhle značky slabost.“

– Filip Bodlák, CEO Harmonia Vini

PŘÍNOSY CELÉHO ŘEŠENÍ

1) **Úspora času i lidí**
Snížení administrativy vedlo k úspoře času, který se rovná jednomu pracovnímu úvazku. V současnosti se sice stále všichni s novým systémem sžívají, ale již pozorují výhody a zjednodušení práce, které systém jako takový přináší. Zapracování nových lidí, ať už na plný úvazek či brigádníků, je mnohem snazší pro obě strany.

2) **Přesná data poskytují přehled a kontrolu nad byznysem**
Díky funkčnímu propojení Business Central se Shopify má nyní Harmonia Vini přesné a aktuální informace o skladových zásobách, objednávkách i cenách. Změny, které provedou v podnikovém systému, se samy automaticky synchronizují všude, kde jsou potřeba.

3) **Zvládání zátěže v sezónních špičkách a škálovatelnost**
Nový systém již zvládl ostrý test v podobě předobjednávek svatomartinských vín, které proběhly výrazně klidněji a přesněji než v minulých letech. Celé řešení je rovněž připraveno na další rozvoj a růst, což plánům společnosti hraje do karet. Chystají se rozšířit e-shop i pro B2B zákazníky, zavést EDI komunikaci, automatizované vytěžování faktur a dále zjednodušit procesy.

S novým řešením se nám pracuje velmi dobře. Pocítili jsme opravdu brutální změny v naší každodenní práci. Je to moderní, intuitivní a pohodlný ERP systém, který nám do budoucna umožní firmu snadno rozšířit, a hlavně zlepšit servis pro naše stávající i nové zákazníky. Doufáme, že těm z B2B se staneme i inspirací a pomůžeme jim v digitalizaci. I zde nadále počítáme se spoluprací s NAVERTICA.

- Filip Bodlák, CEO Harmonia Vini

Od e-shopu na Shopify přes podnikový systém až po datovou analytiku. Propojíme vše dohromady, nebo dodáme jen to, co zrovna potřebujete.

Microsoft Solutions Partner
Business Applications

Ozvěte se nám na sales@navertica.com.

NAVERTICA A BETTER BOTTOM LINE

Víno od Bodláků

HARMONIA VINI
Víno od Bodláků

ERP | CRM | DMS | BI | AI | E-SHOP

NAVERTICA
A BETTER BOTTOM LINE

Váš e-shop jako dokonale seřízený stroj.

Shopify pro expanzi. Business Central pro stabilitu.
NAVERTICA pro jistotu.

AUTOMATIZACE

Objednávky systémem procházejí samy. Žádné ruční přepisování.

KONTROLA

Vidíte skutečný stav skladu i financí v každém okamžiku.

RŮST A EXPANZE

Systém, který vás podrží, i když vyrostete o 1000 %.

POSUŇTE SVÉ HRANICE S NAVERTICA

Power BI
Rozhodujte se podle kvalitních dat.

Navertica Warehouse Mobile
Digitální sklad bez papírů. Expedujte rychleji a bez chyb.

Power CRM
Profesionální řízení B2B i B2C vztahů a obchodních příležitostí.

Navertica POS Base
Propojení kamenné prodejny a e-shopu v reálném čase.

HODINOVÁ KONZULTACE ZDARMA

Ozvěte se na sales@navertica.com.