

PROJEKT INFORMATIZACIJE PRODAJNIH MJESTA

Ante Sarjanović

Davor Lađarević

PROJEKT JE U SKLADU SA VIZIJOM I MISIJOM

- **VIZIJA**
Biti vodeći distributer i najveći maloprodajni lanac kiosaka u regiji
- **MISIJA**
Tradicijom, uvođenjem novih znanja i tehnologija, kvalitetom naših usluga uz pomoć ljubaznog i educiranog osoblja zadovoljiti sve zahtjeve poslovnih partnera kako bi njihovi proizvodi bili dostupni u svakom trenutku i u svakom mjestu na zadovoljstvo naših kupaca.

TISAK JE TRŽIŠNI LIDER

- 1300 prodajnih mjesta tipa kiosk i lokal
- > 65 % tržišnog udjela u prodaji tiskovina
- 40 % tržišnog udjela u prodaji prepaid bonova
- 18 % tržišnog udjela u prodaji duhanskih proizvoda
- 30 % tržišnog udjela u prodajnim mjestima tipa kiosk
- 14 % tržišnog udjela ponude oglašavanja na CL

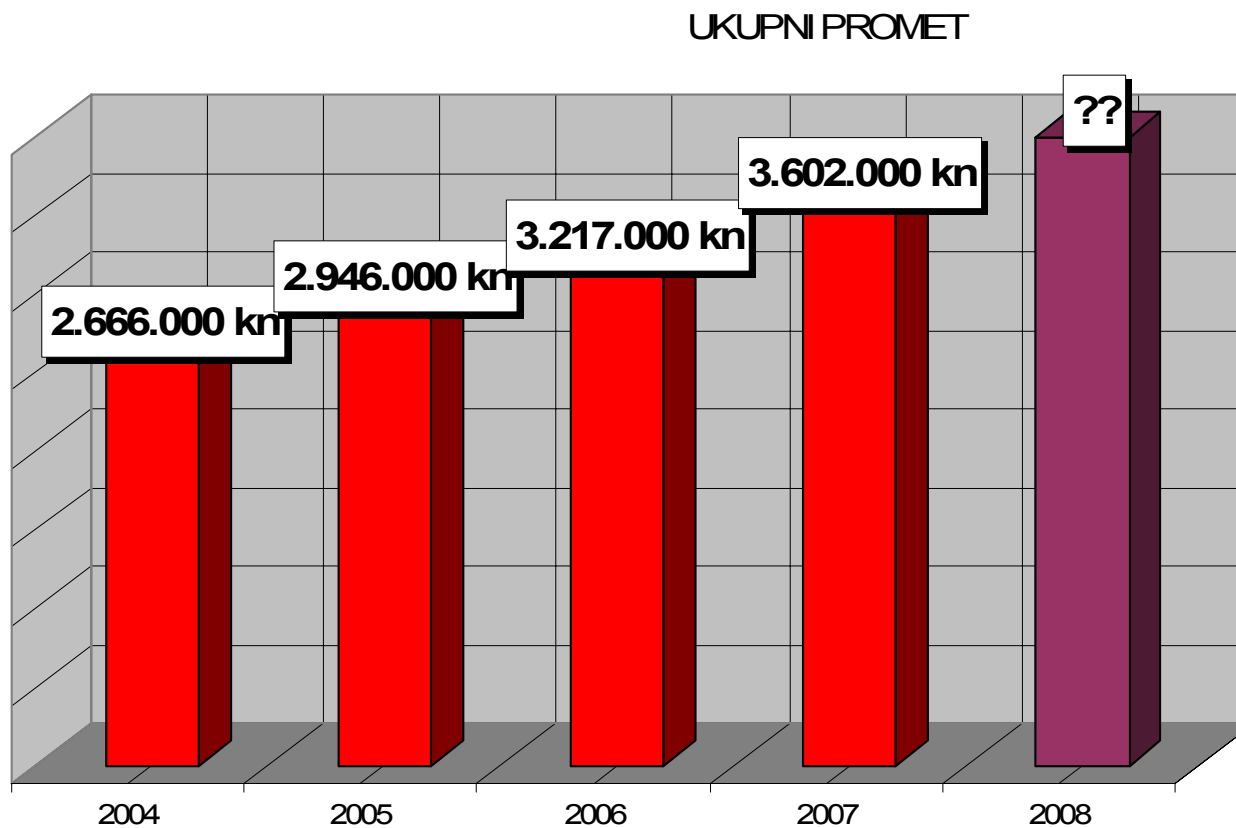


TISAK JE TRŽIŠNI LIDER – 2. DIO

- Više od 6.500 prodajnih mjesta posjetimo 365 dana u godini prije 6.00 sati.
- 3000 zaposlenih
- 200 milijuna primjeraka tiskovina godišnje primljeno, tiražirano i obrađeno
- 11 milijuna prijeđenih kilometara u makro i mikro distribuciji godišnje



VELIKA SU OČEKIVANJA DALJNJEG RASTA



TISAK media

JE SAMO PRIMJER ŠIRENJA POSLOVANJA



ZAŠTO INFORMATIZIRATI PRODAJNA MJESTA?

- **Konkurentnost**

Tisak želi zadržati vodeću poziciju u maloprodaji u kioscima. Prateći trendove na tržištima ostalih zemalja informatizacija prodajnih mjesta nameće se kao nužnost

- **Fleksibilnost**

Današnje tržište nameće potrebu sve brže prilagodbe i reakcije na stalne poslovne promjene, nove zahtjeve kupaca i tržišta. Da bi to mogli provesti, nužno je svakodnevno pratiti kretanja robe i novca u maloprodaji, i osigurati infrastrukturu za pružanje postojećih, te ponudu novih proizvoda i usluga

- **Efikasnost**

Zbog sve većeg pritiska na maržu, potrebno je kontinuirano optimirati procese u smjeru sniženja troškova, smanjenja zaliha, boljeg upravljanja robom, novcem i radnom snagom

PRVI CILJ JE POVEĆATI PROMET U MALOPRODAJI, ...

- omogućavanje uvođenja novih usluga
- omogućavanje različitih cjenika
- uvođenje marketinških akcija
- bolja kontrola asortimana
- bolja kontrola zaliha
- onemogućavanje prodaje tuđe robe

... A DRUGI JE OPTIMIZACIJA PROCESA I ORGANIZACIJE

- standardizacija poslovnih procesa po regijama
- promptna razmjena dokumentacije
- smanjenje vremena i troškova obrade podataka sa prodajnih mjesta

BROJNE SU SPECIFIČNOSTI I IZAZOVI PROJEKTA

Software

- Kiosk - Frontoffice (brza prodaja) i Backoffice (zaprimanje robe, zalihe, remitenda)
- jednostavnost rada
- Centralna lokacija – stalna komunikacija s 1300 PM

Hardware

- Robusni uređaji (-10 + 40 C) malih dimenzija, touch screen monitori, brzi pisači

Telekomunikacije

- 99% mobilne komunikacije s prodajnim mjestima

Održavanje

- “Kiosk mora raditi”, brz odziv i zamjena uređaja, organiziran Help desk za prodavače

Priprema prodajnih mjesta

- osigurati fizičko mjesto za router, printer, kasu, barkod čitač, UPS
- osigurati dostatnost električne energiju

Edukacija

- 3.000 prodavača i 150 osoba u poslovnicaama na različitim dužnostima

Rokovi

- 01.07.2008. kraj postavljanja kasa na prodajna mjesta

OČEKIVANI BENEFITI OD STRANE ITa

- Robusan sustav
- Ubrzanje Supply Chain Managementa
- Podloge za data mining – praćenje trendova
- Kompetitivna prednost

MALOPRODAJA - TEHNOLOGIJE

ORACLE®



- **Red Hat Enterprise Linux 4**– DB, aplikacijski, autorizacijski poslužitelj,
- **Oracle 10g** – središnji DBMS, POS DBMS,
- **Oracle Fusion Middleware 10 g**– aplikacijski poslužitelj, sinkronizacijski poslužitelj,
- **Oracle JDeveloper 10g** razvojna platforma,
- **Oracle Application Development Framework (ADF) 10g**
- **J2SE, J2EE, JSP, Swing,**
- **MS Windows XP:** POSiA *Front Office, POSiA Back Office

IMPLEMENTACIJA/EDUKACIJA

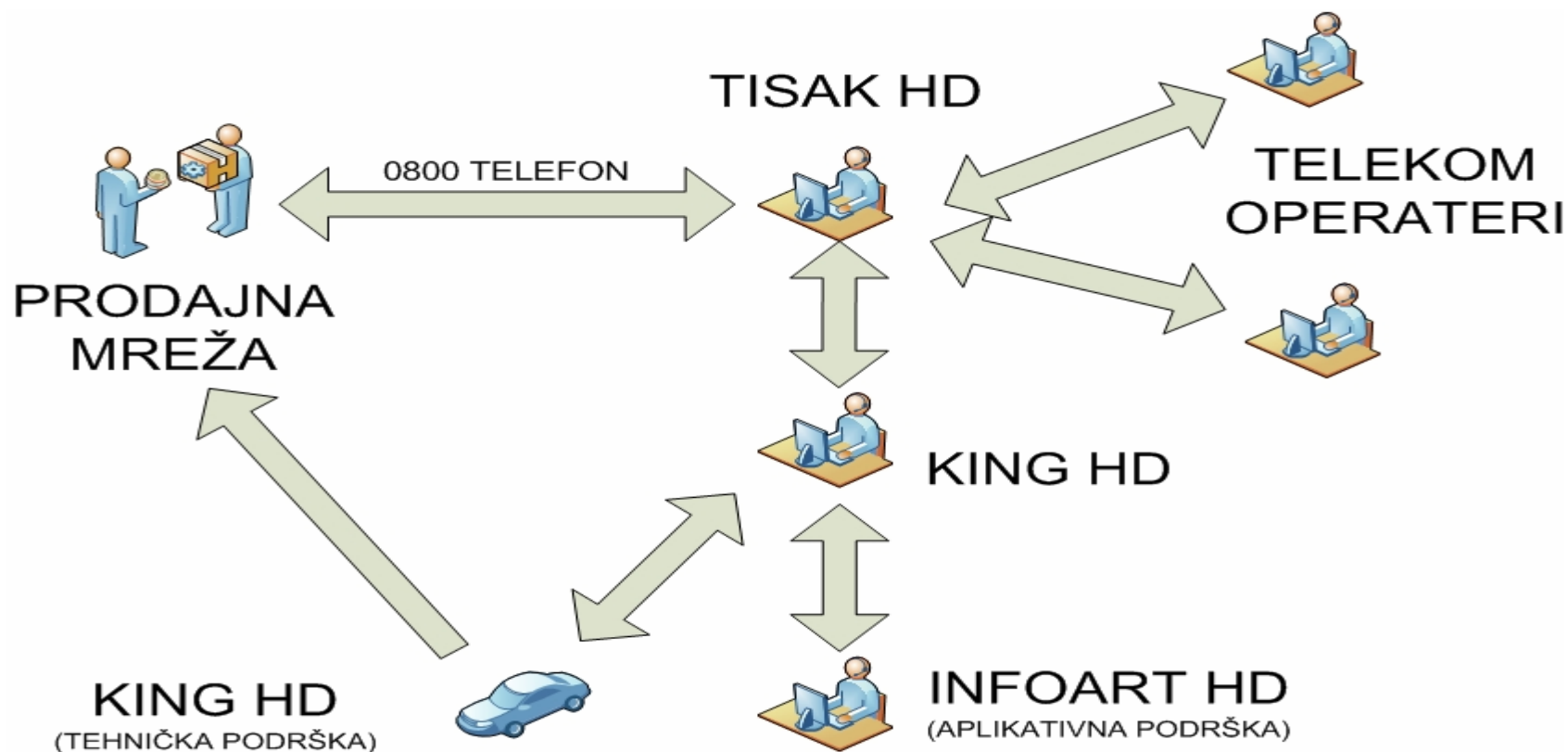
- Uvođenje novih procesa u sustav maloprodaje
- Edukacija velikog broj djelatnika
- Trenutno imamo više od 1170 blagajni, 7 backoffice računala i dodatnih 210 u SDT-u
- Sva računala su unificirana – hardware i software

ODRŽAVANJE – NOVE VERZIJE

- Mehanizam sinkronizacije – naseljavanje novih verzija
- Tri koraka do produkcije
 - Test
 - Mali broj prodajnih mjesta (<20)
 - Cijela mreža

ŽIVOT U PRODUKCIJI - ORGANIZACIJA HELPDESKA

- Rješavanje tehničkih i aplikativnih problema
- Velik broj prodajnih mjesta i široka geografska distribuiranost



UMJESTO ZAKLJUČKA: RIZICI NA PROJEKTU (sa Kick Offa 12.12.2007.) ...

- Nedovoljna posvećenost definiranju funkcionalnih specifikacija
- Odabir i tempo isporuke opreme za prodajna mjesta
- Brzina uvođenja telekomunikacija pred implementaciju
- Pravovremeno ažuriranje podataka potrebnih za rad sustava maloprodaje
- Informatizacija dosad neinformatiziranih dijelova poslovnih procesa
- Rizici u pouzdanosti komunikacijske infrastrukture
- Osiguranje kvalitetne suradnje s implementatorima drugih aplikacija koje trenutno rade u Tisku i SDT
- Organizacije podrške prodavačima na kioscima i odbojnost osoblja prema primjeni nove tehnologije

... ALI I JOŠ NEŠTO

- početni entuzijazam i sistematičnost kolegice (bivše) Sandre Mikuš
- strpljenje i stručna pomoć kolega iz Agrokora i Konzuma
- nevjerojatan entuzijazam kolega iz Infoarta
- promptnu podršku kolega iz Oracle Hrvatska
- partnerski odnos sa King-ICT-jem

HVALA NA PAŽNJI !