

Концепция управления сетевыми предприятиями находит положительный отклик и среди владельцев салонов цветов. Все больше клиентов интересуются возможностью объединения всех своих точек продаж (флористических магазинов или салонов цветов) в единую систему. Это позволяет вести торговлю по единым корпоративным стандартам, что не только благоприятно влияет на качество обслуживания, но и повышает точность получаемых отчетов. Особенно это актуально для региональных представительств или компаний, ведущих свою деятельность за рубежом.

С реализацией товара на локальной точке ситуация ясна: решение «Эксперт: Цветы», разработанное компанией «Аверс Технолоджи», уже зарекомендовало себя как надежного помощника кассира и флориста. Для небольшой сети (5—10 точек реализации) прекрасно подходит решение «Эксперт: Сеть магазинов».

Для управления заказами, их оперативным исполнением на предприятии, имеющем несколько сотен точек реализации, нужно нечто большее. Необходимо тщательно продумывать работу штаба — логистов, операторов колл-центра, менеджеров по рекламациям; наладить четкие взаимосвязи с персоналом, работающим на «передовой». Владельцы предприятия, в свою очередь, хотят получать оперативную картину происходящего как по отдельным точкам, так и по всему предприятию. Это задача более высокого уровня, поэтому в компании «Аверс Технолоджи» начата работа по интеграции решения «Эксперт: Цветы» с CRM-решением одного из лидеров российского рынка.

Такой комплекс позволит не только наладить централизованное управление реализацией цветов и складским учетом, но и обеспечить единое рабочее пространство для всех точек продаж таким образом, будто они находятся в соседних комнатах. Система нацелена в первую очередь на крупных поставщиков, имеющих развитую дилерскую сеть, и на развивающиеся сетевые предприятия.