



VIRGIN COSMETICS

ИСТОРИЯ УСПЕХА КЛИЕНТА SAP

«Сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One позволяет нам, начав с малого, масштабировать систему при необходимости».

Лютер ван Зил, генеральный директор компании Virgin Cosmetics.

КРАТКИЙ ОБЗОР

Название компании

- Virgin Cosmetics

Местоположение

- Йоханнесбург, Южная Африка

Интернет-адрес

- www.virgincosmetics.co.za

Отрасль

- Потребительские товары

Цели проекта

- Обеспечение масштабируемой и гибкой поддержки управления бизнес-процессами всего предприятия
- Обеспечение тесной интеграции с программным обеспечением для начисления комиссионных вознаграждений

Партнер

- Systems Consulting and Training Services (Pty) Ltd. (SCT)

Используемые решения

- SCT Consumer Products – сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One

Особенности внедрения

- Внедрение проведено в максимально сжатые сроки – 15 недель
- Соответствие потребностям бизнеса на 85% уже на момент установки

Результаты проекта

- Произошло стимулирование роста компании благодаря эффективным бизнес-процессам в масштабах всего предприятия
- Оптимизирована работа персонала товарного склада по управлению широким ассортиментом продукции с помощью оперативных отчетов по управлению запасами и прогнозированию
- Появилась возможность размещать заказы консультантам в Интернет через Web-сайт
- Упрощен процесс сложных расчетов благодаря интеграции с программным обеспечением для начисления комиссионных вознаграждений



VIRGIN COSMETICS

ИСТОРИЯ УСПЕХА КЛИЕНТА SAP



КОМПАНИЯ VIRGIN COSMETICS

Сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One отвечает потребностям быстрорастущей африканской компании по производству косметики

Разработка и внедрение идеального решения для управления бизнес-процессами, избегая проблем при использовании прежних систем, – не многим доступная роскошь. Тем не менее это удалось компании Virgin Cosmetics, которая входит в состав группы компаний Virgin, в сентябре 2005 г. заключившей свою первую сделку в Южной Африке.

Используя успешный метод прямых продаж и так называемый метод вечеринки, при помощи которых компания помогает индивидуальным консультантам начать собственный бизнес по продаже высококачественной недорогой косметики,

Virgin Cosmetics набрала 1000 консультантов в Южной Африке и получила доход в 12 млн южноафриканских рэндов (1,27 млн евро) менее чем за 12 месяцев.

Для завоевания большей доли рынка и обеспечения гибкости, необходимой при расширении ассортимента товаров для удовлетворения спроса, Virgin решила внедрить SCT Consumer Products – сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One, разработанное компанией Systems Consulting and Training Services (Pty) Ltd. (SCT).

Готовность к стремительному расширению

Virgin Cosmetics имеет лицензию на работу в большинстве африканских стран и собирается к 2008 г. расширить штат продавцов-консультантов, которые будут продавать косметику, ювелирные изделия и сопутствующие товары, до 10 000. Это приведет не только к увеличению количества информации о сделках по тысячам на-

именований товаров, которые должны быть заказаны, помещены на склад, укомплектованы, упакованы, доставлены и оплачены, но и к постоянному усложнению расчетов при начислении комиссионных, заработанных консультантами, в различных валютах.

Важно было найти решение для управления бизнес-процессами, которое поддерживало бы масштабируемость и гибкость, необходимые при таком стремительном росте. «Решение должно было быть простым для распространения и локализации в каждой стране, где возрастал объем продаж, – объясняет Лютер ван Зил, генеральный директор компании Virgin Cosmetics. – Нам также было необходимо программное обеспечение для финансовых операций и управления ресурсами предприятия, которое могло быть полностью интегрировано с оптимальной системой начисления комиссионных вознаграждений, выбранной нами».

Непрерывно меняющийся цикл сезонных мероприятий по стимулированию сбыта обуславливает необходимость управления ассортиментом товара, состоящим из тысяч наименований. По этой причине управление запасами и прогнозирование являются основными задачами компании.

Virgin Cosmetics, член группы компаний Virgin, – знаменитый бренд, известный миллионам покупателей по всему миру. Для поддержания репутации бренда Virgin необходимо принимать во внимание два ключевых фактора. Основные задачи руководства компании Virgin Cosmetics – обес-

печить безупречное обслуживание покупателей и гарантировать высокое качество поставляемой продукции. И оптимальный способ достижения этих целей состоит в применении наилучшего решения для управления бизнес-процессами.

Модели лучших практик для быстрого внедрения

Господин ван Зил и его команда провели сравнительный анализ нескольких конкурирующих продуктов, прежде чем сделать выбор в пользу SCT Consumer Products. Они решили, что данный продукт удовлетворяет их требованиям с точки зрения функциональности, цены и окупаемости долгосрочных инвестиций.

Имея возможности, реализованные в семействе решений SAP Business Suite и так называемых моделях лучшей практики (SAP Best Practices), сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One на 85% соответствовало потребностям бизнеса Virgin Cosmetic уже на момент установки. «В продукте SCT были необходимые нам встроенные функции, что значительно упрощало работу по настройке, – говорит Лютер ван Зил. – Базовое решение требовало только двух доработок: во-первых, необходимо было разработать интерфейс взаимодействия с программным обеспечением для начисления комиссионных вознаграждений, во-вторых, увеличить гибкость приложения для того, чтобы мы могли постоянно обновлять сезонные мероприятия по стимулированию сбыта и специальные предложения».

«Мы начали производство еще до полного запуска системы в работу

«Доход от продаж в 12 млн южноафриканских рэндов при наличии всего 1000 продавцов-консультантов является небывалым достижением для местной индустрии. Но, используя сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One, мы добьемся большего».

Лютер ван Зил, генеральный директор компании Virgin Cosmetics.

в надежде получить хорошую прибыль в рождественский период, – добавил Лютер ван Зил. – Это вынудило компанию SCT максимально сократить сроки внедрения. Как и предполагалось, процесс внедрения шел быстро и был завершен через 15 недель».

Фундамент будущего развития

Компания SCT Consumer Products создала для Virgin Cosmetics прочный фундамент для завоевания африканского рынка в будущем. «Сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One позволяет нам, начав с малого, масштабировать систему при необходимости», – сказал Лютер ван Зил.

Кроме того, данное решение предоставляет возможность эффективно управлять продажами через Интернет. Это стало ключевым преимуществом компании Virgin Cosmetics, так как использование сети Интернет является наиболее эффективным и доступным способом размещения заказов для большинства консультан-

тов Virgin Cosmetics по всей Африке, поскольку избавляет их от необходимости звонить в центр обработки звонков.

Всего с 30 одновременными пользователями и сосредоточением на базовых возможностях, таких как контроль и планирование запасов, финансовые операции и управление складом, компания использует лишь малую часть полезных функций решения. Исходя из того, что весь товар поставляется из-за рубежа, планируется расширение складских функций с целью поддержки управления импортом.

Лютер ван Зил стремится постоянно повышать эффективность работы всей организации: «Мы прошли длинный путь. Доход от продаж в 12 млн южноафриканских рэндов при наличии всего 1000 продавцов-консультантов является небывалым достижением для местной индустрии. Но, используя сертифицированное партнерское решение SAP Business All-in-One, в будущем мы добьемся большего».

Информация к действию

Позвоните нам прямо сегодня, чтобы завтра быть впереди конкурентов!

8 800 200 9777 (звонок по России бесплатный).

Эксперты SAP готовы ответить на Ваши вопросы и продемонстрировать, как решения SAP помогут Вашей компании оптимизировать все сферы деятельности и создать долгосрочные конкурентные преимущества.

Подробную информацию на русском языке о компании SAP, наших решениях и услугах можно найти на нашем Интернет-сайте по адресу: www.sap.ru, где Вы также можете задать интересующие Вас вопросы. Будем рады ответить на них!

Подпишитесь на рассылку новостей по адресу: www.sap.ru/company/digest/ и Вы будете в курсе последних новостей SAP для стран СНГ.

Адреса офисов

ООО «САП СНГ»

РФ, 115054, Москва,
Космодамианская
набережная, 52/2.

Т.: +7 (495) 755-9800.

Ф.: +7 (495) 755-9801.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП СНГ»

РФ, 190000, Санкт-Петербург,
ул. Малая Морская, д. 23.

Т.: +7 (812) 448-4103.

Ф.: +7 (812) 448-4102.

E-mail: info.cis@sap.com

www.sap.ru

ООО «САП Украина»

Украина, 03150, Киев,
ул. Димитрова, 5.

Т.: +38 (044) 490-3391, 490-3393.

Ф.: +38 (044) 490-3394.

E-mail: info.Ukraine@sap.com

www.sap.ua

ТОО «САП Казахстан»

Казахстан, 050059, Алматы,
ул. Фурманова 240Г.

Т.: +7 (727) 250-8400.

Ф.: +7 (727) 250-8401.

E-mail: info.kazakhstan@sap.com

www.sap.ru

Авторское право © 2008 SAP AG. Все права защищены.
SAP, SAP Business Suite, xApps, xApp, SAP NetWeaver и
другие упомянутые здесь продукты и услуги SAP, а также
соответствующие им логотипы являются торговыми марками
SAP AG или торговыми марками SAP AG, зарегистрированными
в Германии и в ряде других стран. Названия других продуктов
или услуг, встречающиеся в этом документе, являются торговыми
марками соответствующих компаний.