



SKJ Liiketoimintajärjestelmä kerää kaikista myyntitapahtumista yksityiskohtaista tietoa, joka on kullannarvoista uuden sesongin tuotteiden sisäänostovaiheessa.

HYVÄN TULOKSEN TEKEMISEEN TARVITAAN TÄSMÄTIETOA

SKJ Liiketoimintajärjestelmä antaa tarkkaa ja ajantasais- ta tietoa yrityksen taloudesta, mikä auttaa selviämään huonojen aikojen yli ja hyödyntämään hyvien aikojen mahdollisuudet.

Liiketoiminnan menestyksellinen pyörittäminen edellyttää yrityksen taloudellisen tilanteen tarkkaa tuntemista.

SKJ Liiketoimintajärjestelmä helpottaa yrittäjän elämää antamalla monipuolista ja seikkaperäistä tietoa yrityksen tulokseen vaikuttavista tekijöistä.

– Ei ole olemassa niin pientä tai suurta yritystä, etteikö se hyötyisi liiketoimintajärjestelmästä, Suomen Kassajärjestelmät SKJ:n toimitusjohtaja **Aarno Hartikainen** vakuuttaa.

SKJ:n järjestelmää on kehitetty yli kaksikymmentä vuotta yhdessä asiakasyritysten kanssa. Se on hioutunut käytännön kokemuspohjaisen tiedon myötä vastaamaan mahdollisimman hyvin monenlaisten yritysten tarpeita. Järjestelmä on käytössä jo yli 2 800 yrityksessä.

AINA AJAN TASALLA

Kirjanpitiäjän laatima tuloslaskelma on yrittäjälle olennaisen tärkeä paperi. Se on kuitenkin aina hieman myöhässä eikä

se kerro, mistä onnistuminen tai epäonnistuminen johtuu.

– Liiketoimintajärjestelmä antaa sen sijaan aina päivantasaista tietoa, mikä mahdollistaa reagoimisen tilanteisiin ajoissa. Se myös kertoo tarkasti, mistä positiivinen tai negatiivinen tulos johtuu. Näin yrittäjä tietää, miten tilanteeseen pitää reagoida, Hartikainen kertoo. Yrittäjä voi seurata yrityksen tuloksen kehittymistä jatkuvasti. Kun kiinteät kustannukset ovat tiedossa ja järjestelmä kertoo ajantasaisen myyntikatteen, tilanne on koko ajan selvillä onko talous plussalla vai miinuksella.

TIETOA AUTTAA VAIKEIDEN AIKOJEN YLI

Hartikainen muistuttaa, että talous on jatkuvia vaihteluita – vaikeat ajat ja huippusesongit seuraavat toisiaan. Jos taantuman merkkejä ei nähdä ennakolta ja jatketaan investointeja, pääoma voi loppua ja kassakriisi yllättää.

– Toisaalta kun talouden trendit ovat tiedossa, voidaan tulosta tehdä vaikeinakin aikoina mitoittamalla ja suuntaamalla toiminta oikein, Hartikainen muistuttaa. Liiketoimintajärjestelmä tallentaa tiedot kuluneilta vuosilta. Mitä pitempään järjestelmä on ollut käytössä sitä pidemmältä ajalta on historiatietoja, jotka

auttavat ennakoimaan talouden kehitysuuntia ja valmistautumaan tulevaan.

– Järjestelmän tuottama tieto auttaa näkemään menestymisen edellytykset erilaisissa talouden tilanteissa, Hartikainen tiivistää.

MUOTIKAUPAN ERITYISPIIRTEET OTETTU HUOMIOON

Liiketoimintajärjestelmän muotikaupan sovellus ottaa huomioon alan erityispiirteet. Siinä on esimerkiksi väri- ja kokolajitelmat, mikä on olennaisen tärkeää muotikaupan alan yritykselle. Järjestelmä antaa tarkkaa tietoa myynnistä ja varastotilanteesta tuotteiden ominaisuuksien tarkkuudella. Näin tiedetään esimerkiksi minkä väriset tai kokoiset vaatteet myivät parhaiten ja mitkä jäivät varaston hyllyille.

– Täsmällinen tieto myynnistä on korvaamaton seuraavan kauden tuotteiden sisäänostossa. Jos ostetaan vääränlaisia tuotteita, niihin sidottu pääoma ei tuo tulosta vaan on kiinni varastossa ja bisnes voi huonosti, Hartikainen korostaa. Myynninseuranta antaa monenlaista hyödyllistä tietoa. Se kertoo esimerkiksi kuka myyjistä onnistuu työssään parhaiten ja kuka voisi hyötyä koulutuksesta.

Kun tuotteet viedään järjestelmään, niihin voidaan liittää monenlaista tietoa, esimerkiksi kuvia. Tuotteet poistuvat aikanaan valmistajien valikoimista, mutta hyvin myyneen tuotteen kuvan avulla voidaan löytää tyyliältään samanlainen uusi menestystuote.

Järjestelmä osaa kertoa, milloin kukin tuote on tuottanut niin paljon, että loppuerä voidaan myydä pois alennuksella. Näin voidaan vapauttaa pääomaa ja siivota varastoa seuraavan sesongin tuotteiden alta.

– Tällaista tietoa ei saa näppituntumalla, Hartikainen korostaa.

OMINAISUUKSIA TARPEIDEN MUKAAN

SKJ:n Liiketoimintajärjestelmän voi mitoittaa niin yhden kassan kuin tukkukaupan ja monen myymälän ja verkkokaupan yrityksen tarpeisiin. Täysin integroidun järjestelmän avulla monikanavamyynnin pyörittäminen on lähes yhtä yksinkertaista kuin yhden myymälän hoitaminen.

Järjestelmä koostuu ohjelmamoduuleista, joiden avulla voi koota oman yrityksen tarpeisiin parhaiten vastaavan kokonaisuuden.

– Yrittäjä valitsee järjestelmään vain haluamansa toiminnot, eikä maksa ylimääräisestä, asiantuntija **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto toimii SKJ:n asiantuntijana yhteistyössä Muotikaupan liiton kanssa.

Järjestelmän peruskokoonpano sisältää mm. liiketoiminnan perustietojen ylläpito-ohjelman, kassapäteohjelman, raportoinnin ja varastoseurannan. Siihen voidaan liittää mm. maksupäätteohjelma-, asiakashallinta ja tilimyynti-, laskutus ja myyntireskontra-, kanta-asiakasseuranta-, myynti- ja ostotilaus-, automaattinen ostoehdotus- ja verkkokauppa-moduulit. Järjestelmä toimii täysin integroidusti ja se voidaan ongelmitta liittää yleisimpiin kirjanpito-ohjelmiin.

LAITTEET ILMAN RISKEJÄ

Yrityksen laajentuessa järjestelmään voidaan hankkia lisää ohjelmamoduuleita tarpeen mukaan. Uusien toimipisteiden liittäminen siihen käy mutkattomasti rasti ruutuun -periaatteella. Yhtä helppoa käy verkkokaupan perustaminen. Järjestelmään jo luodut tuotteet tulevat haluttaessa automaattisesti myös verkkokaupan valikoimiin.

Ohjelmistoa kehitetään jatkuvasti ja siihen tulee säännöllisesti tarjolle päivityksiä. Päivitykset sisältyvät ylläpitosopimukseen, jolloin yrittäjällä aina usuin ohjelmaversio käytettävissä.

Järjestelmä on täysin yhteensopiva yleisimpien taloushallintosovellusten kanssa. Näin rutiinityöt vähenevät ja kirjanpito yksinkertaistuu.

Järjestelmän toimitus sisältää tavallisesti ohjelmamoduulien lisäksi kaikki tarvittavat laitteet, niiden asennuksen ja käyttökoulutuksen.

– Kun asiantuntija suunnittelee laitekokonpanon, siitä tulee varmuudella toimiva ja välttyään kalliilta vikainvestoinneilta. Keskitetty hankinta tulee myös edulliseksi, Miinalainen sanoo.

AIKAA JA RAHAA SÄÄSTYÄ

Järjestelmä vähentää työn määrää, mikä merkitsee selviä säästöjä. Kukin tuote tarvitsee viedä järjestelmään vain kerran, minkä jälkeen se näkyy kaikissa myymälöissä ja verkkokaupassa.

Monipuoliset raportit voi tulostaa yhden kassan tai koko ketjun tarkkuudella ja minkä tahansa tuotteisiin liitetyn kriteerin mukaan. Raportoinnin saa halutessaan ajastettua automaattiseksi ja raportit voi lähettää automaattisesti haluttuihin sähköpostiosoitteisiin.

Inventaario on käsin tehtynä pitkälinen ja työläs prosessi, järjestelmän avulla se sujuu vaivattomasti ja nopeasti. Kätevimmän inventaari käy käsipäätteillä, joita voi ostaa tai vuokrata.

KASSAPALVELUT KASVATTAVAT MYYNTIÄ

SKJ Liiketoimintajärjestelmään voi liittää monia palveluja, jotka parantavat asiakaspalvelua ja kasvattavat myyntiä. PayPort-maksutapa mahdollistaa laskulla ja osamaksulla myynnin kassalla ilman työläitä maksu-, luotto- tai kanta-asiakaskortteja. Palvelussa asiakas päättää itse maksuaikataulusta.

– Kokemus on osoittanut, että laskutus tai osamaksu kasvattaa myyntiä jopa 30 prosenttia, Miinalainen kertoo.

Global Blue -palvelu tehostaa tax free -kauppaa. Se tehostaa ja helpottaa myyntiä huomattavasti, mikä mahdollistaa entistä useampien asiakkaiden palveluksen esimerkiksi ruuhka-aikana.

– Sujuva palvelu ja se, että asiakas tietää saavansa palautusta tuotteen verollisesta hinnasta, saa asiakkaan usein käyttämään myös saamansa alennuksen etukäteen lisäostoksiin.

Järjestelmän avulla myyjä näkee kassalla heti, onko tietyn väristä ja kokoista paitaa varastossa, eikä sitä tarvitse käydä varastossa selvittämässä. Palveluun tyytyväinen asiakas palaa liikkeeseen uudelleen.

– Toimialan tarpeisiin kehitetty liiketoimintajärjestelmä on puhtaasti tulosten-tekoväline. Sillä parannetaan tulosta ja nostetaan yrityksen arvoa, Aarno Hartikainen korostaa.

Lisätietoja:

Myymälätieto Oy, Jukka Miinalainen, puh. 050 361 8000, jukka@myymalatieto.fi
SKJ Oy, Jouni Hyttinen, puh. 050 057 0546, myynti@skj.fi

Suomen Kassajärjestelmät Oy

* Suomen Kassajärjestelmät Oy (SKJ) on vuonna 1991 perustettu ohjelmistotalo.

* Toimittanut jo yli 2 800

liiketoimintajärjestelmää.

www.skj.fi

Myymälätieto Oy

* Kassajärjestelmiin erikoistunut ohjelmistotalo ja laite-toimittaja.

* Toimii SKJ:n asiantuntijana yhteistyössä Muotikaupan Liiton kanssa.

www.myymalatieto.fi