



Bisnes uuteen nousuun parissa kuukaudessa

Liiketoiminnan saa uusille urille lyhyessä ajassa. Siihen tarvitaan päättäväiset ja osaavat tekijät ja tehokas liiketoiminnanohjausjärjestelmä.

Kauppiaat **Anja Palkonen** ja **Sari Ikäheimonen** pitivät lastenvaateliike Pikku Kipparia Espoon Iso Omena -kauppakeskuksessa useita vuosia, kunnes he viime keväänä päättivät ottaa ison askeleen eteenpäin. Naiset alkoivat etsiä uusia tavarantoimittajia, hankkivat liitetilan Helsingin ydinkeskustasta Yrjönkadulta ja päättivät satsata myös verkkokauppaan.

Anja ja Sari alkoivat etsiä myös kassa- ja liiketoiminnanohjausjärjestelmää, joka auttaisi heitä kehityshankkeen toteuttamisessa ja laajenevan yrityksen hoidossa. – Pehdyimme moniin järjestelmiin, kävimme messuilla ja kuulimme mui-

den yrittäjien mielipiteitä, Anja kertoo. Elettiin kesäkuuta ja naiset olivat päättäneet avata uuden liikkeen jo syyskuussa. Kiirettä ei kuitenkaan tullut.

TÄSSÄ HANKKEEN PÄIVÄKIRJA:

8.6.2011

Järjestelmäasiantuntija **Jukka Miinalainen** Myymälätiedosta otti yhteyttä Pikku Kipparin kauppiaisiin ja tarjoutui esittelemään SKJ:n liiketoiminnanohjausjärjestelmää. Anja ja Sari olivat kuulleet hyvää järjestelmästä ja toivat Jukan tervetulleeksi. Muotikaupan liitto tekee yhteistyötä Myymälätieto Oy:n kanssa, joka tarjoaa SKJ:n järjestelmää.

Kauppiaat Anja Palkonen (vas.) ja Sari Ikäheimonen satsasivat liiketoiminnan kehittämiseen ja muuttivat myymälän Espoosta Helsingin ydinkeskustaan Yrjönkadulle.

Teksti ja kuvat: Lasse Talvitie

13.6.2011

Jukka esitteli järjestelmän kauppiaille, jotka ihastuivat sen monipuolisuuteen ja lukuisiin mahdollisuuksiin ja käytön helppouteen.

– Järjestelmä oli kuin meitä varten tehty. Siihen sisältyy muun muassa koko- ja värilajitelmat ja varastoseuranta. Järjestelmä antaa meille täsmällistä tietoa siitä, mitkä tuotteet myyvät mistä saamme parhaimman katteen. Se on korvaamaton apu sisäänostossa, Sari painottaa.

17.6.2011

Jukka esitteli tarjouksen, joka sisälsi kaikki tarvittavat laitteet ja ohjelmistot. Siihen kuului kaksi tietokonetta, tulostin sekä kassa-, liiketoiminnanohjaus- ja kanta-asiakasjärjestelmät. Mukana on monia käytännön työtä helpottavia

toimintoja. Kanta-asiakas- ja lahjakortit tukevat RFID-etäluku tekniikkaa. Tuotteet luetaan järjestelmään viivakoodinlukijalla.

– Kun kaikki laitteet ja järjestelmät tulevat samalta toimittajalta, kaikki on hyvin selvää ja helppoa, Anja toteaa.

23.6.2011

Sopimus allekirjoitettiin.

– Asiat olivat nyt niin hyvällä mallilla, että saatoin rauhällisin mielin jäädä parin viikon kesälomalle, Anja kertoo. Sinä aikana Jukka viimeisteli hankkeen käytännön asioita, jotta kaikki etenisi aikataulussa.

18.7.2011

Projektin aloituspalaverissa lyötiin hankkeen aikataulut lukkoon. Verkkokauppa sovittiin avattavaksi syksyllä, kun kivijalkamyymälän avajaiskiireet on hoidettu. Yrityksen liiketilaan asennettiin ensimmäinen tietokone, jossa oli liiketoiminnanohjausjärjestelmä. Henkilökunta sai neljän tunnin koulutuksen järjestelmän käyttöön.

– Järjestelmä on niin selkeä ja helpokäyttöinen, ettei sen omaksumisessa ollut vaikeuksia. Toki opittavaa oli ja on vieläkin paljon, Anja sanoo. Tietokoneella olisi jo voinut viedä tuotteita järjestelmään, mutta liikkeen muuttomyynti piti porukan niin kiireisenä, ettei siihen jäänyt aikaa.

8.8.2011

Anja ja Sari osallistuivat päivän verkkokaupan kaupalliseen koulutukseen. Verkkokauppa oli hyvin keskeisellä sijalla heidän kehittämishankkeessaan.

– Opimme paljon muun muassa haku-konenäkyvyyden varmistamisesta. Verkkokaupassa vanhat markkinointiopit eivät riitä, Sari tietää nyt.

Vaikka verkkokauppa avataan vasta hieman myöhemmin, opit saattoi ottaa heti käyttöön vietäessä tuotteita järjestelmään. Myymälä ja verkkokauppa käyttävät samaa varastotietokantaa, joten järjestelmään viety tuote näkyy molemmissa reaaliajassa.

22.8.2011

Kassa ja toinen tietokone konttorin puolelle asennetaan uuteen myymälään. Järjestelmä on käyttövalmis.

23.8.2011

Yrityksen koko henkilökunta osallistuu järjestelmäkoulutukseen myymälässä. Tuotteita viedään järjestelmään ja liikehuoneistoa remontoidaan.

9.9.2011

Myymälä avataan.

– Järjestelmän puolesta olisimme voineet avata aiemminkin, mutta remontti viivästytti aikataulua hieman. Anja kertoo.

Lokakuu 2011

Verkkokauppa avataan.

Lisätietoja:

Anja Palkonen, puh. 050 541 1828

Jukka Miinalainen, 050 361 8000



Suomen Kassajärjestelmät Oy

(SKJ) on vuonna 1991 perustettu ohjelmistotalo.

* Toimittanut jo yli 2 500 liiketoimintajärjestelmää.

* Liikevaihto noin 2,83 milj. euroa (2010).

* www.skj.fi

myymälätieto

Myymälätieto Oy

* Auttaa verkkotunnusten hankkimisessa ja kaikissa nettisivujen perustamiseen liittyvissä kysymyksissä

* Toimii SKJ:n asiantuntijana yhteistyössä Muotikaupan liiton kanssa.

jukka.miinalainen@myymalätieto.fi

www.myymalätieto.fi

Puh. 050 361 8000