

MUTU EI RIITÄ bisneksessä tarvitaan tietoa

Teksti: Jukka Miinalainen
Kuvat: SKJ

SKJ Liiketoimintajärjestelmä kertoo kauppiaille täsmällisesti, mitkä tuotteet myyvät parhaiten ja mitkä pölyttyvät varastossa.

SKJ Liiketoimintajärjestelmää on käytössä jo noin 2 500 yrityksessä. Niiden joukossa on sekä useiden myymälöiden ketjuja että yhden myymälän yrityksiä.

Järjestelmästä on kehitetty lukuisille toimialoille ratkaisuja, jotka ottavat huomioon kunkin alan erityistarpeet. Kaksi kolmasosaa järjestelmän käyttäjästä toimii myymäläsektorilla. Muotikauppa on suuri ja nopeasti kasvava osa käyttäjäkunnasta.

Kaiken kokoisille yrityksille

SKJ:n Liiketoimintajärjestelmä voidaan mitoittaa vastaamaan yrityksen tarpeita. Aloittava yrittäjä pääsee alkuun edullisella Citykassa-peruskokoonpanolla. Se sisältää kaiken mitä pieni yrittäjä tarvitsee: tietokoneen, kuittitulostimen ja kassalaatikon sekä perusliiketoimintaohjelman, kassapääteohjelman, raportoinnin, varastoseurannan ja inventoinnin.

– Asentaja pystyttää järjestelmän viidessätoista minuutissa, minkä jälkeen se on käytettävissä. Yrittäjän tehtäväksi jää omien tuotteiden vienti järjestelmään. Sopimukseen sisältyy myös järjestelmän käyttökoulutus, **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto toimii SKJ:n asiantuntijana yhteistyössä Muotikaupan liiton jäsenyritysten kanssa.

Kun yrityksen toiminta laajenee ja tarpeet kasvavat, siihen voidaan liittää lisää ohjelmamoduuleita. Näitä ovat mm. maksupäätte-, asiakashallinta ja tilimynti-, laskutus ja myyntireskontra-, kanta-asiakasseuranta-, myynti- ja ostotilaus-, automaattinen ostoehdotus- ja verkkokauppa-moduulit.

Koko- ja värilajitelmat perusominaisuus

Etenkin muoti-, jalkine- ja urheilukaupat hyötyvät järjestelmän lajitelmat-hallintominaisuudesta, joka on monivuotisen kehitystyön tuloksena nyt kaikkien järjestelmän käyttäjien ulottuvilla. Se kuuluu järjestelmän perusominaisuuksiin.

Järjestelmä tukee monenlaisia koko- ja värilajitelmia. Kun järjestelmään perustetaan uusi tuote, se liitetään haluttuihin lajitelmiin. Tämän jälkeen lajitelmätiedot seuraavat tuotetta läpi koko järjestelmän.

Koot ja värit ovat mukana kassa- ja laskutusmyynnissä ja myynti- ja ostotilauksissa. Jos yrityksellä on verkkokauppa, lajitelmät toimivat myös sen tuotteissa. Ne näkyvät myös mobiilipäätelaitteissa.

– Lajitelmien ansiosta kauppias tietää koko ajan koon ja värin tarkkuudella, mitkä tuotteet myyvät parhaiten ja parhaalla katteella ja mitkä makaavat varastossa, Miinalainen sanoo.

Keskitetty järjestelmä säästää aikaa ja työtä

Click Shoes ja Click Bag -kenkä- ja laukku-kauppaketjuun kuuluu 14 myymälää 12 paikkakunnalla. Yritys on käyttänyt SKJ:n Liiketoimintajärjestelmää jo kymmenkunta vuotta.

Yrittäjä **Tommi Lehtinen** kiittää erityisesti järjestelmän Ketjunohjaus-toimintoa. Keskitetysti toimiva järjestelmä säästää rutkasti aikaa ja työtä – siis selvää rahaa.

– Tiedot syötetään palvelimella toimivaan järjestelmään, ja ne ovat heti käytettävissä kaikissa myymälöissä. Vanhassa järjestel-

mässä se oli hitaampaa ja epävarmempaa ja tämän lisäksi uutta myymälää perustettaessa piti kaikkiin myymälöihin tehdä järjestelmämuutokset erikseen.

Tuotteiden vaihtuvuus on yrityksessä nopeaa ja joka sesonki myyntiin tulee toistatuhatta uutta artikkelia. Nyt yksi työntekijä riittää huolehtimaan tuotteiden viennistä järjestelmään.

Kaikista kenkä- ja laukkumalleista syötetään järjestelmään koko-, väri- ja muiden tietojen lisäksi myös valokuva.

Lehtinen kuvaa järjestelmän raportointimahdollisuutta loistavaksi.

– Järjestelmästä saa tulostettua raportin tuotteiden koon, värin tai muun tiedon mukaan, tarvittaessa monisatasivuisen, yksityiskohtaisen ja kuvitetun luettelon kaikista tuotteista, hän kertoo.

Järjestelmän antama reaaliaikainen tieto myynnistä ja varastotilanteesta on Lehtisen mukaan korvaamaton ostoja tehtäessä.

– Näen heti koon ja värin tarkkuudella, mitkä tuotteet ovat tehneet kauppansa ja mitkä seisovat varastossa.

Keskitettyssä järjestelmässä näkyy ketjun kaikkien myymälöiden varastotilanne. Jos jossakin myymälässä ei ole tietystä mallista asiakkaan toivomaa väriä tai kokoa, myyjä voi tarkistaa löytyykö se ketjun toisesta liikkeestä ja tilata sen sieltä.

– Tämän ansiosta olemme voineet pitää myymälöiden varastot tehokkaan pieninä, Lehtinen kertoo.

Järjestelmä kertoo, mitä kannattaa ostaa

Urheiluliikkeet ovat asustepainotteiselta tuotevalikoimaltaan viime vuosina lähes tyneet muotialan liikkeitä. Kuopiolainen Maksimisyke Oy edustaa perinteistä urheilukauppaa.

– Meiltä löytyy hyvät valikoimat välineitä monien lajien harrastajille. Toki olemme muodissakin mukana ja myymme myös

Liiketoimintajärjestelmä kertoo mikä myy ja mitä kannattaa ostaa, Maksimisyke Oy:n kauppiaat Jari Koistinen ja Jani Leskinen (vas.) sanovat.

vaatteita ja kenkiä, kauppias **Jari Koistinen** sanoo.

Vajaat neljä vuotta sitten perustettu liike otti heti käyttöön SKJ:n Liiketoimintajärjestelmän. Siihen on liitetty kaksi kassapistettä ja muutama työasema.

Koistinen sanoo järjestelmän palvelevan erittäin hyvin. Koko- ja värilajitelmia voidaan hyödyntää kaikissa tuotteissa. Vaatteiden ja kenkien ohella esimerkiksi suksia on monenmittaisia ja palloja eri kokoja.

– Järjestelmä tuottaa tarkkaa tietoa, eikä ostoja tarvitse tehdä mutu-tuntumalla. Joskus tuntuu, että esimerkiksi jotakin takkia on myyty hyvin, mutta raportti kertookin viereistä takkia myydyn paljon enemmän, Koistinen sanoo.

Hän korostaa tiedon tärkeyttä ostovaiheessa.

– Puolet bisneksistä tehdään sisäänostossa. Lajitelmien ansiosta järjestelmä tuottaa täsmällistä tietoa mm. myynnistä, katteesta ja varastosaldoista. Raportit voi tulostaa mitä hyvänsä kriteereitä painottaen.

– Raportit saa myös suoraan Excel-muodossa. Lisäksi ohjelma osaa tulostaa esimerkiksi myyntitiedot graafisina esityksinä, Koistinen kiittelee.

Kun uuden liikkeen kaikki tuotteet vietiin tietokantaan, urakka oli Koistisen mukaan aikamoinen. Mutta sen jälkeen järjestelmän ylläpitäminen on sujunut kevyesti.

Windows-pohjainen järjestelmä omaksuttiin Koistisen mukaan yrityksessä ongelmitta lyhyen koulutuksen jälkeen.

