



Voglia valmistaa suurimman osan myyntituotteistaan itse. Yrityksellä on myös laaja myymäläketju. Monenlaiset toiminnot tekevät yrityksen tietojärjestelmäympäristöstä poikkeuksellisen haastavan.

Voglia valjasti tietotekniikan kehityksen ja myynnin veturiksi

Naistenvaateyritys Voglia Oy on panostanut vahvasti digitaaliseen kehitykseen ja kauppaan. Monipuolinen yritys sekä myy että valmistaa tuotteensa, minkä vuoksi sen tietojärjestelmäympäristö on haastava. Tämän keskiössä on SKJ Business -liiketoimintajärjestelmä, joka palvelee niin yrityksen johtamista, myymäläketjun ohjaamista kuin jopa uusien mallistojen suunnittelua.

Kaikkien järjestelmien tulee toimia luotettavasti yhdessä, ja vakaan kokonaisuuden rakentaminen on vaatinut paljon kehitystyötä, tieto- ja taloushallintopäällikkö Mari Laitala sanoo.



Yksi Voglian vahvuuksista on se, että se valmistaa myyntituotteensa itse. Mallistojen suunnittelu ja kaavoitus tehdään Suomessa, ompelimo on Virossa. Näin laajan ja monipuolisen yritysrakenteen vuoksi Voglian tietojärjestelmäympäristö on poikkeuksellisen haastava.

– Tärkeintä on, että useat käytössä olevat järjestelmät toimivat luotettavasti yhdessä. Vakaan ja toimivan kokonaisuuden rakentaminen on vaatinut paljon kehitystyötä, Voglian tieto- ja taloushallintopäällikkö **Mari Laitala** sanoo.

Yrityksen tuotantoa hallitaan tuotannonohjausjärjestelmällä, suunnittelua ja kaavoitusta omilla järjestelmillään. Niiden lisäksi tulevat taloushallinnon järjestelmä ja toimistojärjestelmät. Pari vuotta sitten Vogliassa tehtiin iso digiloikka, jonka myötä yrityksen IT-palvelut ulkoistettiin ja toiminnoissa siirryttiin laajasti käyttämään pilvipalveluita.

Tämän haastavan järjestelmäympäristön keskiössä on kohta viisi vuotta ollut SKJ Busi-

ness-myynninohjausratkaisu.

– Järjestelmä on integroitunut kokonaisuuteen hyvin. Se on monipuolinen ja hyödynnämme sitä ja sen tuottamaa tietoa laajasti niin yrityksen johdon, myymäläohjauksen, myymälätyöskentelyn kuin monikanavakaupan tarpeisiin. Kehitämme parhaillaan liittymää SKJ Businessin ja taloushallintaohjelmiston välille, jotta saamme automatisoitua myös taloushallinnon tehtäviä, Laitala sanoo.

Keskitetty hallinta pitää ketjun tiedot ajan tasalla

Voglialla on käytössään SKJ:n järjestelmän muotikaupan toimialan versio, jossa on otettu huomioon alan erityistarpeet. Esimerkiksi järjestelmään sisältyvät koko- ja värilajitelmat ovat Laitalan mukaan alalla välttämättömyys.

Järjestelmän ketjunohjausominaisuus on olennainen usean myymälän yrityksessä. Sen avulla yrityksen liiketoiminnan perustiedot



SKJ Business -järjestelmä tuottaa runsaasti tarkkaa tietoa yrityksen toiminnoista. Esimerkiksi mallistokohtainen myyntitieto kertoo, mikä myy parhaiten. Tätä tietoa hyödynnetään uusien mallistojen suunnittelussa.



kuten tuotteet ja asiakkaat hallitaan keskitetysti. Kaikki myymälöiden varastotapahtumat ja myynnit ovat seurattavissa yhdestä järjestelmästä.

– Näin voimme varmistua siitä, että kaikkien myyntipisteiden ja varastojen tiedot pysyvät yhteneväisinä. Kun esimerkiksi kampanjahinnat syötetään järjestelmään, ne näkyvät jokaisen myymälän kassassa. Jokaiselta kassalta nähdään myös varastotilanne ja myyjä tietää aina, missä tuotetta on saatavilla. Nämä ovat meille erittäin tärkeitä ominaisuuksia, Laitala korostaa.

Voglialla on otettu käyttöön järjestelmän kanta-asiakasominaisuus. Kanta-asiakasrekisterissä on jo yli 60 000 asiakkaan tiedot ja rekisteriä käytetään aktiivisesti asiakasviestien lähettämiseen.

– Aiomme tehostaa sen käyttöä edelleen. Se mahdollistaisi mm. täsmällisen, kohdennetun markkinointiviestinnän.

Asiakkaat ovat ottaneet hyvin vastaan kanta-asiakasjärjestelmään sisältyvän bonusmallin. Asiakkaan ostokset kartuttavat bonuksia, joita hän voi hyödyntää alennuksina myöhemmillä ostokerroillaan. Bonus on tehokas keino saada asiakkaat sitoutumaan ja palaamaan ostoksille yhä uudestaan.

Järjestelmä tuottaa tietoa päätöksenteon avuksi

SKJ Business tuottaa runsaasti faktatietoa yrityksen toiminnoista. Täsmällinen tieto on yrityksen menestyksellisen johtamisen ja strategisen kehittämisen edellytys. Järjestelmästä voi tulostaa raportteja minkä hyvänsä kriteerien mukaan esimerkiksi myynnin ja varastonhallinnan tarpei-

siin. Toimintoja voi myös automatisoida.

– Kun saavun aamulla töihin, sähköpostissa odottelee järjestelmän automaattisesti luoma ja lähettämä raportti mm. edellispäivän myynnistä, Laitala kertoo.

Järjestelmän tuottamaa tietoa hyödynnetään hedelmällisesti myös taloushallinnon ulkopuolella. Myyntiraportit kertovat koon ja värin tarkkuudella, mitkä tuotteet myyvät hyvin ja mitkä seisovat varastossa pitempään.

– Seuraamme myyntitietoja mallistokohtaisesti tarkasti ja hyödynnämme tietoja myös uusien mallistojen suunnittelussa, Laitala kertoo.

Verkkokauppa voi toimia kivijalkamyymälöiden tukena

Voglialla on käytössään SKJ:n verkkokauppa. Monipuolisten ominaisuuksiensa lisäksi sen etuihin kuuluu se, että se on täysin integroitu SKJ Busineksen muiden toimintojen kanssa. Kun uudet myyntituotteet viedään järjestelmään, ne näkyvät haluttaessa samalla kivijalkamyymälöiden lisäksi myös verkkokaupassa.

Voglialla pohditaan parhaillaan, kuinka verkkokaupan ja kivijalkamyymälöiden yhteistyötä voisi kehittää. Parhaimmillaan ne tukevat toisiaan ja syöttävät asiakkaita toisilleen.

– Me etsimme keinoja, joilla saisimme tuotua verkkokaupan myymälöihin. Niin voisimme hyödyntää monikanavaisuutta nykyistä tehokkaammin, Laitala sanoo.

Yhtenä vaihtoehtona on esillä ollut SKJ:n hiljan lanseeraama verkkokauppakioski. Se on myymälään sijoitettava näytön ja maksupäätteen käsittävä myyntipiste. Asiakas voi sen avulla itsenäisesti selata verkkokaupan tuotevalikoimaa ja tehdä ostoksia. Se on hyödyksi mm. silloin, kun yrityksen koko tuotevalikoimaa ei voi pitää esillä myymälässä. Kioskia voi tarpeen mukaan myös siirrellä esimerkiksi messuille ja pop-up-myymälöihin.

Monipuolinen järjestelmä isoille ja pienille yrityksille

– Avain menestykselliseen liiketoimintaan on täsmällinen tieto yrityksen toiminnasta. Kauppiaalla on taito tehdä muotikauppa, mutta mutu-tuntuma ja ruutuvihko eivät enää riitä. Vain tarkka tieto kertoo kauppialle missä mennään ja mihin suuntaan yritystä pitää kehittää, asiantuntija **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto on SKJ:n asiantuntijakumppani yhteistyössä Muotikaupan Liiton jäsenyritysten kanssa.

Kassajärjestelmä tuottaa faktatietoa jatkuvasti ja sitä voidaan tarkastella pitkällä ja lyhyellä aikajänteellä, mikä antaa hyvän kuvan liike-

Kaikki myymälöiden varastotapahtumat ja myynnit ovat seurattavissa yhdestä järjestelmästä.

toiminnan kehityksen suunnasta ja siihen vaikuttavista tekijöistä.

SKJ on johtava monikanavaisen kaupan järjestelmien toimittaja, joka kehittää kaupan toiminnanohjaus- ja kassajärjestelmiä kaikenkokoisille yrityksille kaikilla toimialoilla. Sen järjestelmä on käytössä 2 000 yrityksen yli 3 000 toimipisteessä. SKJ Business on laaja liiketoiminnan hallinnan ohjelmistoratkaisu. Sen pohjana on standardi ohjelmistopaketti, joka räätälöidään kunkin yrityksen tarpeita vastaavaksi.

Citykassa on monipuolinen ja edullinen kassajärjestelmä, joka sisältää kaiken tarpeellisen. Yrityksen tarpeiden kasvaessa järjestelmään voi liittää monia lisätoimintoja kuten kanta-asiakasjärjestelmän ja verkkokaupan. ■

Lisätietoja:

Myymälätieto Oy,
Jukka Miinalainen
puh. 050 361 8000
jukka.miinalainen@myymalatieto.fi
www.myymalatieto.fi

VOGLIA

Vuonna 1983 perustettu Voglia on kasvanut mittavaksi naisten vaatealan yritykseksi. Lammilla päämajansa pitävällä perheytyksellä on 18 myymälää pääkaupunkiseudulta Ouluun ja itärajalta Pohjanmaalle. Yritys valmistaa lähes kaikki myyntituotteensa itse. Kivijalkamyymälöiden lisäksi sillä on kiertäviä pop-up-myymälöitä ja verkkokauppa. Jälleenmyyjät myyvät Voglian tuotteita myös muissa Pohjoismaissa.

Yritys työllistää noin 150 henkeä ja sen liikevaihto oli vuonna 2015 noin seitsemän miljoonaa euroa.

www.voglia.fi