

# HALUATKO PARANTAA TULOSTA JA VÄHENTÄÄ TYÖTÄ?

Jos vastaat otsikon kysymyksen myöntävästi, hanki liiketoimintajärjestelmä. Ruutuvihkikirjanpito ja yksinäinen kassakone eivät riitä, kun yritys haluaa kasvaa ja menestyä. Liiketoimintajärjestelmä tuottaa bisneksestä ajantasaista tietoa, jonka avulla voi kasvattaa myyntiä ja parantaa tulosta. Se myös helpottaa yrittäjän työtä ja säästää aikaa.

Suomen Kassajärjestelmät (SKJ) on kehittänyt liiketoimintajärjestelmäänsä yli 20 vuotta yhdessä asiakasyritysten kanssa. Jatkuvasti kehitettävä järjestelmä on hioutunut vastaamaan monenlaisten yritysten tarpeita. Siitä on kehitetty myös erityinen muotikaupan toimialajärjestelmä.

– Sen kehittämisessä on otettu huomioon etenkin vaate-, kenkä- ja urheiluliikkeiden erityistarpeet, **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto Oy toimii SKJ:n asiantuntijana Muotikaupan liiton jäsenyritysten kanssa.

Miinalainen mainitsee muotikaupan järjestelmän yhdeksi yrittäjän kannalta keskeisimmäksi ominaisuudeksi väri- ja kokolajitelmien hallinnan. Sen avulla tuotteiden myyntiä ja varastotilannetta voidaan seurata tarkasti. Tiedosta on korvaamatonta hyötyä mm. uuden sesongin tuotteiden sisäänostossa.

– Sisäänostossa tehdään puolet bisneksestä, Miinalainen muistuttaa.

Järjestelmä antaa päivantasaista tietoa yrityksen tulokseen vaikuttavista asioista. Se kertoo mihin suuntaan yrityksen talous on menossa ja mistä hyvä tai huono tulos johtuu. Täsmällinen tieto auttaa yrittäjää reagoimaan tilanteeseen oikealla tavalla ja ajoissa.



Sari Iivonen on tyytyväinen SKJ järjestelmän alhaisiin juokseviin kuluihin.

## PIENILLE JA SUURILLE YRITYKSILLE

SKJ:n järjestelmä koostuu moduuleista, ja se voidaan mitoittaa yrityksen tarpeiden mukaisesti. Se palvelee yhtä lailla yhden liikkeen yritystä kuin monen liikkeen ketjua. Aloittava yrittäjä pääsee alkuun Citykassa-peruskokoonpanolla, johon sisältyy kaikki tärkeimmät laitteet ja ohjelmat. Lisämoduuleilla järjestelmään saadaan liitettyä mm. kanta-asiakashallinta- ja verkkokaupamoduulit.

– Lisäominaisuuksia voi hankkia sitä mukaa kun kasvava yritys niitä tarvitsee. Näin yrittäjä ei maksa turhasta vaan ainoastaan siitä mitä tarvitsee Miinalainen korostaa.

SKJ:n täysin integroidun järjestelmän avulla voi pyörittää monikanavamyntiä niin kivijalassa, tukussa kuin verkossa lähes yhtä helposti kuin yhtä myymälää.

Myymälätieto toimittaa sovittaessa järjestelmän ohella myös kaikki tarvittavat laitteet. – Se on yrittäjän kannalta helpoin ratkaisu. Näin myös varmistetaan se, että laitteet toimivat järjestelmän kanssa saumattomasti yhdessä.

Autamme yrittäjiä myös kaikissa muissa asioissa, esimerkiksi tietoliikennetkaisuissa, Miinalainen lupaa.

## LISÄÄ OMINAISUUKSIA HALVEMMALLA

**Sari Iivonen** on pitänyt Kenkäexpertti-myymälää Riihimäellä jo 13 vuotta. Liike on erikoistunut laadukkaisiin nahkajalkineisiin ja etenkin naisten mallistoon. Kolmen vuotta sitten hän sai tarpeekseen silloisen kassajärjestelmän ongelmista ja korkeista kustannuksista ja siirtyi SKJ Liiketoimintajärjestelmään.

– Kuukausimaksut putosivat neljäsosaan entisestä ja toimintoja tuli lisää, Iivonen kiittelee. Kaikki tiedot, myös tuotteiden koko- ja värilajitelmat pystyttiin konvertoimaan suoraan uuteen järjestelmään, joten vaihto kävi kivuttomasti.

Kenkäexpertin liiketilat ovat kahdessa kerroksessa ja varasto on alakerrassa. Järjestelmään on liitetty kassan lisäksi toimisto-ohjelmassa oleva työasema. Ennen myyjä joutui kipeämään alakertaan tarkistaakseen, onko asiakkaan toivomaa mallia, kokoa ja väriä sisällä.

– Nyt riittää kun kävelen kassalle ja tarkistan tilanteen varastoseurannasta. En enää suostuisi luopumaan tästä toiminnosta mistään hinnasta, Iivonen sanoo.

Iivonen hankki uudet laitteet yhdellä kertaa järjestelmän kanssa.

– Näin sain varmasti toimivan kokoonpanon. Eikä minun aikani saati asiantunteukseni olisi riittänyt laitteiden vertailuun ja hankintaan. SKJ järjesti myös rahoituksen, hän kertoo.

Iivonen kiittelee erityisesti kassan kosketusnäyttöä, joka on helpottanut ja nopeuttanut kassatyöskentelyä.

Kenkäexpertissä jokaiselle tuotteelle tuotetaan viivakoodi. Sen ansiosta inventointi sujuu SKJ:lta vuokratun käsipäätettä käyttäen vikkellästi.



Nina Nilssonille ja Kata Hyttiselle raportit myynnistä ja varastosta koko- ja väritietoineen ovat korvaamattomia uutta sesonkia ostettaessa.

myöntää, ettei ole vielä ehtinyt perehtyä kuin osaan järjestelmän lukuisista toiminnoista.

– Käytän niitä toimintoja joita tarvitsen ja opiskelen uusia tarpeen mukaan, hän kertoo. Laitinen kiittelee SKJ:n liiketoimintajärjestelmän muotikauppaversiota ja etenkin sen koko- ja värilajitelma-ominaisuutta.

– Monipuolisten raportointimahdollisuuksien avulla saan tarkkaa tietoa esimerkiksi eri tuotemerkkien myynnistä ja varastosaldosta, Laitinen sanoo.

Muoti Pialla on kanta-asiakasjärjestelmä, johon on liittynyt lähes 900 asiakasta. Kanta-asiakasjärjestelmä on osa SKJ:n järjestelmää. Siihen olisi voinut sisällyttää kanta-asiakaskortit, mutta Laitinen ajatteli, että asiakkailla on muita kortteja jo aivan tarpeeksi. Nyt kanta-asiakkuus tunnustetaan kassalla asiakkaan nimen avulla.

#### YRITTÄJILLE VAPAAPÄIVIÄ

Kun Nina Nilsson ja Kata Hyttinen viime syksynä ostivat nivalalaisen Kupari-Kenkäliikkeen, siinä oli käytössä yksinkertainen kassakone, joka ei osannut edes laskea arvonlisäveroa. Viime helmikuussa he hankkivat yritykseen SKJ:n järjestelmän.

– Muutos oli valtava. Nyt näemme heti kuinka paljon lasten, naisten ja miesten kenkiä on myyty. Paljonko sandaaleja, kä-

velykenkiä ja tennareita, mitä kokoa ja mitä väriä. Se on iso apu, kun ostamme seuraavan sesongin tuotteita, Nilsson sanoo.

Myös kirjanpitäjä on ollut tyytyväinen kehitykseen. Ennen yrittäjät kirjasiivat myynnin mustaan ruutuvihkoon, nyt he tulostavat järjestelmästä selkeitä raportteja.

Järjestelmä on Nilssonin mukaan tehostanut myymälätyöskentelyä. Ruuhka-aikoina pysytään palvelemaan useampia asiakkaita eivätkä asiakkaat joudu jonottamaan.

– Kaikki paperityöt sujuvat nyt niin helposti, että yrittäjäkin voi nauttia vapaista sunnuntaipäivistä, hän kertoo tyytyväisenä. Kupari-Kenkä avaa suunnitelmien mukaan syksyllä verkkokaupan. Nilsson tietää, että yrittäjän on pysyttävä ajassa mukana.

– Otamme verkkokaupan SKJ:lta, koska silloin voimme olla varmoja siitä, että se toimii saumattomasti kassajärjestelmän kanssa. On esimerkiksi tärkeää, että varastosaldot ovat ajan tasalla, kun samaa tavaraa myydään sekä kivijalkamyymälässä että netissä, hän sanoo.

#### Lisätietoja:

Myymälätieto Oy, Jukka Miinalainen, puh. 050 361 8000, [www.myymalatieto.fi](http://www.myymalatieto.fi)  
SKJ Oy, Jouni Hyttinen, puh. 050 057 0546, [www.skj.fi](http://www.skj.fi)



Sanna Laitiselle SKJ:n muotikauppaa tukevat ominaisuudet ovat tärkeitä.

#### KANTA-ASIAKKAAT HALLINNASSA

Kuopiolaisen Muoti Pian yrittäjä Sanna Laitinen maksoi kalliit oppirahat entisen kassajärjestelmän kanssa. Järjestelmän toimintoihin ilmaantui vakavia ongelmia, joiden korjaamisen kului järjestelmän toimittajalta kuukausia, jopa yli vuosi. Hän alkoi etsiä uutta kassajärjestelmää ja päätyi SKJ:n Citykassaan.

– SKJ lupasi, että asiantuntija saapuu heti paikalle, jos ongelmia ilmaantuu. Isoja ongelmia ei ole kuitenkaan ollut ja kaikki vähäisemmät asiat ovat selvinneet puhelinoitolla, Laitinen kertoo.

SKJ:n järjestelmä on ollut Muoti Piasa käytössä vajaat kaksi vuotta. Laitinen