



# Komputronik Sezam

Komputronik Sezam to autorskie rozwiązanie firmy Komputronik S.A. będące efektem 15 lat naszych doświadczeń w handlu internetowym.

Jako producent mamy praktycznie **niczym nieograniczoną** możliwość dostosowania aplikacji do Państwa potrzeb – tak by końcowy produkt był idealnym, „szytym na miarę” rozwiązaniem.



**Komputronik**  
**Biznes**   
INTEGRATOR ROZWIĄZAŃ IT



## KOMPUTRONIK SEZAM

System Sezam jest rewolucyjnym produktem dla szybko rosnącego rynku e-commerce. Powiązanie wielu innowacyjnych koncepcji - przetwarzania xml, głębokiego wyszukiwania internetowego i bezpośredniego pozyskiwania informacji od konkurentów - pozwoli na zupełnie nowy wymiar wydajności przedsiębiorstw w zakresie zarządzania produktami. Nigdy wcześniej pracownicy działów zakupów i marketingu nie mieli dostępu z jednego miejsca do napływających na bieżąco (nawet w czasie rzeczywistym) aktualnych informacji z tak wielu źródeł. Zarządzanie łańcuchem dostaw wymagającym wyrafinowanych transakcji (wysyłka od dostawcy bezpośrednio do klienta, zarządzanie przepływem towarów w ramach sieci handlowych) nie było tak integralne i łatwe do kontrolowania. Także komunikacja dot. zapytań o produkty, ich ceny i dostępność, nigdy wcześniej nie była tak dobrze zorganizowana. Odpowiedź kilkudziesięciu handlowcom czy klientom jednocześnie nie stanowi problemu, każdy adresat otrzyma zindywidualizowaną odpowiedź, uwzględniającą indywidualną cenę i odpowiedni czas dostawy.

Dla menadżerów to zupełnie nowa jakość, pozwalająca w czasie rzeczywistym kontrolować setki parametrów (odstępstwa od normy sygnalizowane są tzw. systemem alertów), wykonywać różnorodne analizy i na bieżąco reagować na błyskawicznie zmieniające się warunki rynkowe (wahania cen ze względu na kursy walut, alokacje, ruch cen surowców).

Rewolucyjne podejście do problemu zarządzania zakupami i dostawami pozwoli na znaczące oszczędności kosztów bieżących, koszty obiegu dokumentów i rentowności wynikającej z jak najlepszego dopasowania się do coraz bardziej konkurencyjnych warunków rynkowych.

## KORZYŚCI

**Obniżenie kosztów** - niższe koszty outsourcingu w porównaniu z utrzymywaniem własnego zespołu programistycznego i tworzeniem własnego rozwiązania; dostarczenie wydajnej platformy do dalszej rozbudowy według indywidualnego podejścia.

**Indywidualne podejście** – dedykowane rozwiązania, dopasowane do branży, modyfikacja dowolnych elementów systemu według potrzeb klienta; bazą do oferowanego rozwiązania jest wydajny i skalowalny system, który umożliwia skuteczne wsparcie dowolnego przedsiębiorstwa w zarządzaniu własną ofertą.

**Wydajność systemu** – duża wydajność systemu przekłada się wprost na efektywną pracę wszystkich użytkowników końcowych; dzięki zastosowanym wielopoziomowym mechanizmom cache oraz nowoczesnym silnikom indeksującym dane, czas odpowiedzi systemu został skrócony do minimum.

**Skalowalność** – dzięki zastosowaniu mechanizmu load balancing, czyli równoważenia obciążenia, system Sezam może obsłużyć dowolną ilość użytkowników, danych i systemów zewnętrznych bez utraty wydajności, czyli efektywnej pracy użytkowników; wystarczy tylko rozszerzać infrastrukturę sprzętową; Sezam może działać na infrastrukturze informatycznej zawierającej od jednego do kilkudziesięciu, a nawet kilkuset serwerów.

**Pełna integracja** - system jest przygotowany do wprowadzenia mechanizmów integracji i synchronizacji danych z dowolnymi systemami zewnętrznymi, np. systemy zarządzania przedsiębiorstwem, sklepy internetowe, systemy dostawców, serwisy konkurencji, itp.



# FUNKCJONALNOŚĆ SYSTEMU SEZAM

## Katalog produktów

Produkty w Sezamie rozmieszczone są w drzewie kategorii, dzięki czemu możliwe jest stworzenie przejrzystej, hierarchicznej i skategoryzowanej oferty handlowej, w której menedżerowi produktu będzie łatwo się poruszać i zarządzać swoimi produktami. Dla każdego produktu można określić wiele cech takich jak: kod, kod ERP, kod producenta, nazwa opisy, rodzaj/okres gwarancji, dane WMS (kody EAN, waga, wymiary, opakowanie jednostkowe i zbiorcze) stan magazynowy w ujęciu cenowymi oraz ilościowym, ostatnia dostawa (skąd, ile, kiedy), średnia wartość magazynowa indeksu z podziałem na magazyny i łącznie, stany indeksu z poszczególnych dostaw z datą, ilością, ceną i wartością, w rozbiciu na magazyny i łącznie, priorytet wyszukiwania - pozwalający na „wymuszenie” określonej kolejności produktów na liście wyszukiwania w aplikacji dla punktów sprzedaży lub w sklepie internetowym. Sezam umożliwia importowanie bazy produktów ze źródeł zewnętrznych w różnych formatach (bazy danych, xml, csv, webserwis). Produkty można umieszczać w katalogu w dowolnej ilości kategorii, na przykład aby pomóc klientowi końcowemu w znalezieniu produktu na stronie sklepu internetowego. Aby usprawnić ten proces można stworzyć wirtualne kategorie, które również można umieszczać w wielu miejscach hierarchicznej struktury kategorii. Przykładem może być np. kategoria „Klawiatury”, którą można umieścić zarówno w kategorii „Podzespoły PC” jak i w „Komputery”.

Katalog produktów posiada zaawansowany system wyszukiwania:

- ✓ wg grupy produktowej
- ✓ wg kategorii
- ✓ wg producenta
- ✓ wg atrybutów
- ✓ wg wartości cech produktu (lub zakresów wartości).

Możliwość łączenia powyższych kryteriów sprawia, że mechanizm wyszukiwania pozwala zadawać praktycznie dowolnie złożone zapytania.

## Zarządzanie i optymalizacja cen

Sezam zapewnia bardzo wygodne zarządzanie cenami produktów:

- poziomy cen - pozwalają administratorowi na tworzenie dowolnej liczby poziomów cenowych i przypisywanie ich do wybranych użytkowników,
- automatyczne przeliczanie cen - pozwala na aktualizowanie cen według zadanych kryteriów (np. dla wybranej grupy lub promocji, kursów walut, rotacji, stanów magazynowych),
- zaokrąglanie cen - umożliwia automatyczne zaokrąglanie cen zgodnie z zadanymi kryteriami oraz tworzenie ułamkowych końcówek (np. zmiana ceny z 100 PLN na 99,90 PLN).
- promocje dla poszczególnych poziomów cenowych:
  - o promocje cenowe, rabatowe, kwotowe, ilościowe
  - o prezentowane dla klientów końcowych jako przekreślone ceny
  - o promocje ograniczone czasowo
- ceny zakupu u dystrybutorów i producentów, pobierane za pomocą elektronicznej wymiany dokumentów (EDI)
- kursy walut aktualizowane ręcznie lub automatycznie
- weryfikacja i kontrola cen według zdefiniowanych kryteriów (np. zabezpieczenie przed pomyłkami użytkowników)

Sezam potrafi również pozyskiwać informacje o cenach i ofertach konkurencji, które następnie mogą być wykorzystywane przez menedżera produktu w agresywnej polityce cenowej lub w algorytmach automatycznie wyliczających ceny i pozycjonujących produkty w porównywarce cenowych.





## **Sprawna komunikacja pomiędzy działem sprzedaży i działem zakupów**

Zintegrowana funkcjonalność wymiany informacji pomiędzy działem sprzedaży i działem zakupów zapewnia sprawną komunikację, oszczędza czas i przyspiesza finalizację transakcji. Eliminuje również wszelkie problemy występujące w przypadku wykorzystywania programów poczty elektronicznej. Dodatkowo umożliwia wykonywanie okresowych weryfikacji oraz analiz (np. o jakie produkty są najczęściej zapytania, o co pytają handlowcy i klienci, jak sprawnie udzielane są odpowiedzi). Raz udzielona odpowiedź jest udostępniana innym osobom, co uwalnia menedżera produktu od przekazywania wiele razy tej samej informacji i sprawia, że powstaje baza wiedzy o produkcie.

## **Zwiększenie efektywności menedżera produktu**

Moduł PM (Product Manager) jest podstawowym modulem pracy dla menedżera produktu, umożliwiającym kompleksowe zarządzanie produktami w katalogu (dodawanie, edycja, kopiowanie, klonowanie), cenami, promocjami, zamówieniami oraz zatowarowaniem magazynów centralnych i punktów sprzedaży. Aplikacja w dużym stopniu ułatwia pracę menedżera produktu poprzez:

- zintegrowaną komunikację z działem handlowym,
- kumulowanie zapytań i zamówień do jednego produktu,
- podpowiadanie produktów, dla których należy podjąć działania zakupowe,
- automatyzację procesu wycofywania i przywracania produktów z oferty handlowej,
- zintegrowaną komunikację z dostawcami (zapytania ofertowe, aukcje związane z zakupami partii towarów, składanie i kontrolowanie przebiegu zamówień, obsługa zamówień bezpośrednich od dostawcy do klienta z pominięciem magazynów własnych, obsługa zamówień od dostawców bezpośrednio do wielu punktów handlowych)

## **Optymalizacja zakupów**

Sezam automatycznie podpowiada kupcowi produkty, dla których należy podjąć działania zakupowe, na podstawie zdefiniowanych warunków. W kolejnym kroku Sezam pomaga przygotować zapytania ofertowe i automatycznie wysyła je do wszystkich dostawców ofertujących dany asortyment. Następnie zbiera oferty dostawców i prezentuje kupcowi najkorzystniejszą ofertę. W ten sposób znacząco skraca się czas wybrania dostawcy i przyspiesza proces zakupowy.

## **Skuteczna kontrola dostaw**

Na podstawie stworzonego planu zamówień oraz rzeczywistego wykonania dostaw, Sezam wskazuje użytkownikowi wszelkie rozbieżności (produkty brakujące i nadmiarowe, rozbieżności w ilościach, rozbieżności w cenach).

## **Automatyczny proces zakupowy**

Dla wybranych produktów Sezam może przeprowadzać automatyczny proces zakupowy. W zdefiniowanym momencie (np. stan magazynowy poniżej minimalnego) automatycznie wysyłane są zapytania ofertowe, zbierane oferty dostawców, wybór najkorzystniejszej oferty oraz automatyczne zamówienie towaru. Ta funkcjonalność uwalnia kupców od rutynowych działań i pozwala im skupić się na zakupach najkorzystniejszych dla przedsiębiorstwa przez co uwalniany jest prawdziwy potencjał tkwiący w dziale zakupów.



## Moduł VPM (Virtual Product Manager)

Dzięki modułowi VPM możliwe jest zarządzanie wybraną częścią oferty handlowej przez wirtualnych (zewnętrznych) menedżerów produktu (np. pracownicy po stronie dostawcy lub producenta), co znacznie ułatwia i upraszcza zarządzanie całą ofertą handlową.

## Moduł POS (Point of Sale)

Aplikacja dla punktów sprzedaży (takich jak salon detaliczny, patronacki, franczyzowy) podnosi poziom obsługi klienta i wspiera prowadzenie poprawnego procesu sprzedaży, ze szczególnym uwzględnieniem informowania o bieżących promocjach, rabatach, programach lojalnościowych, up-selling i cross-selling w zależności od poszukiwanych przez klientów produktów, dzięki systemowi eksperckiemu z pytaniami dotyczącymi poszukiwanego produktu (stawianych wobec produktu wymagań). Poza tym system podpowiada dodatkowe produkty dedykowane, komplementarne, powiązane i substytuty towaru (jak nie ma jednego to podpowiadany jest substytut). Wspierana jest również komunikacja pomiędzy działem sprzedaży i działem zakupów poprzez zbieranie i potwierdzanie realizacji zamówień i zapytań o produkty.

Moduł POS umożliwia również zautomatyzowanie procesów zarządzania zatowarowaniem salonów z centralnych magazynów z uwzględnieniem strategii firmy, historii sprzedaży, preferencji lokalnych klientów, w oparciu o dane sprzedaży z innych jednostek, regionów a nawet krajów. Zatowarowanie oraz zwroty są wspomagane licznymi zaawansowanymi raportami, które dostarczają niezbędnej wiedzy w zakresie asortymentu znajdującego się w salonie.

## Integracja z zewnętrznymi systemami

System Sezam jest przygotowany do pełnej integracji z systemami zewnętrznymi zarówno w trybie online jak i offline w przypadku ewentualnej awarii systemów zewnętrznych, dzięki czemu ciągła praca użytkowników w Sezamie jest niezależna od dostępności zintegrowanych systemów. Jednym z najważniejszych systemów zewnętrznych jest system ERP z którego Sezam jest w stanie pobierać aktualne dane (rotacje, średnie ceny magazynowe, stany produktów w poszczególnych magazynach) oraz do którego przekazuje aktualne dane o ofercie handlowej (produkty, ceny, promocje). Kolejnym systemem zewnętrznym są sklepy internetowe przedsiębiorstwa, w których Sezam aktualizuje ofertę handlową. Dodatkowo Sezam umożliwia elektroniczną wymianę dokumentów z odbiorcami i dostawcami (EDI), która znacznie przyspiesza komunikację i zmniejsza koszty wymiany danych. Poza tym Sezam posiada również możliwość eksportu danych do plików xml, csv, html, xls, itp.

## Graficzny interfejs użytkownika

Zastosowany interfejs użytkownika zapewnia elastyczny sposób prezentacji danych i wykorzystanie wielu monitorów co zapewnia duży komfort pracy użytkowników. Każdy użytkownik ma możliwość dowolnego dostosowania predefiniowanych perspektyw i widoków do własnych potrzeb i upodobań. Wszystkie ustawienia są automatycznie zapisywane i odtwarzane w momencie ponownego uruchomienia aplikacji.

## Przykładowe realizacje:

- Komputronik S.A.
- Karen S.A.
- K24 International s.r.o.



**Prosimy o kontakt z doradcami Komputronik Biznes:**

**Komputronik Biznes**

Centrala Poznań  
Komputronik S.A.  
ul. Wołczyńska 37, 60-003 Poznań  
tel. 061 668 00 00, fax 061 668 00 08  
biznes.poznan@komputronik.com

**Oddział Gdynia**

ul. Redłowska 52/7 (Baltic House), 81-450 Gdynia  
tel. 058 627 53 60, fax 058 627 53 61  
biznes.gdynia@komputronik.com

**Oddział Katowice**

ul. Mariacka 7, 40-014 Katowice  
tel. 032 201 01 50, fax 032 201 02 24  
biznes.katowice@komputronik.com

**Oddział Kraków**

ul. Rzemieślnicza 1 (Budynek Kruszywa), 30-363 Kraków  
tel. 012 433 10 14, 012 628 74 95  
fax 012 628 74 99  
biznes.krakow@komputronik.com

**Oddział Warszawa**

ul. Marynarska 21, 02-674 Warszawa  
tel. 022 325 39 22,23,24,42,43,44,45  
fax 022 325 39 05  
biznes.warszawa@komputronik.com

**Oddział Wrocław**

ul. Międzyłęska 4, 50-514 Wrocław,  
tel. 071 787 90 00, fax. 071 787 90 07  
biznes.wroclaw@komputronik.com