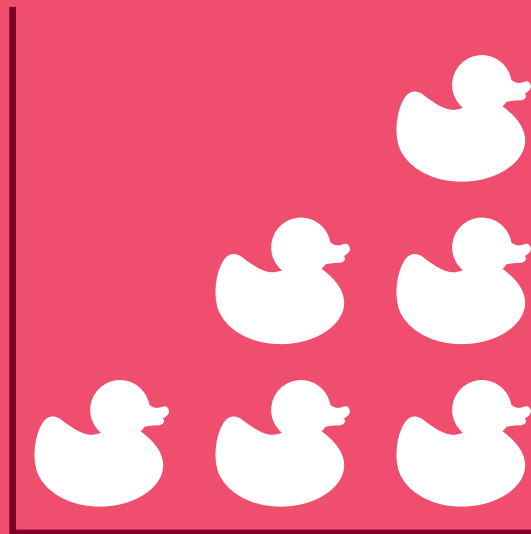


Забезпечити розумне зростання? *Дізнайтесь як.*

Завдяки фінансуванню, яке забезпечив Спеціальний фонд акціонерів ЄБРР, ми допомогли Toy-Toy Ukraine, українському дистриб'ютору іграшок, впровадити систему управління інформацією для керування розвитком компанії.



European Bank
for Reconstruction and Development

Дистриб'ютор іграшок, Україна

Ми допомогли Toy-Toy Ukraine, дистриб'ютору іграшок у Харкові, повністю трансформувати систему управління інформацією компанії. За допомогою консультанта з інформаційно-комунікаційних технологій. Компанія Toy-Toy Ukraine отримала нове життя, подвоїв кількість торгових марок, з якими співпрацює, та збільшила свій дохід на 25%.

Toy-Toy Ukraine вже понад десять років веде активну діяльність на цьому ринку та співпрацює з низкою найбільших торгових марок - виробників іграшок з Європи, Азії та Північної Америки. Коли ми почали працювати з цією компанією, кількість персоналу становила 20 осіб.

Компанія динамічно розвивалась, проте розвиток супроводжувався певними труднощами. У Toy-Toy Ukraine одночасно використовували кілька різних інформаційних систем, а це періодично призводило до невідповідності даних.



Компанія Toy-Toy Ukraine потребувала більш ефективної системи управління інформацією для того, щоб її бізнес продовжував подальше зростання.

Окрім того, багато операцій виконувалось вручну, а це забирало чимало часу. Також у компанії не було дієвої системи відстеження та аналізу ефективності роботи менеджерів з продажу, а тому рівень мотивації персоналу був достатньо низьким.

Ми допомогли Toy-Toy Ukraine знайти консультанта, який проаналізував роботу компанії та порекомендував найкращий спосіб модернізації системи управління інформацією з урахуванням потреб підприємства.

Консультант:

- модернізував та уніфікував операційну та облікову системи компанії;
- розробив нові, цілком автоматизовані облікові програмні модулі для ціноутворення, контролю надходжень та керування відносинами з клієнтами;
- розробив і створив універсальну процедуру керування звітністю;
- навчив персонал Toy-Toy Ukraine користуватись новою системою.

Після встановлення нової системи компанія змогла управляти новими можливостями та задачами. Незважаючи на труднощі, що виникають у галузі іграшок через зниження попиту внаслідок економічної кризи, компанії Toy-Toy Ukraine вдалося успішно здійснити диверсифікацію, подвоїти кількість брендів, з якими вона працює, та довести їх кількість до 20. Крім того, компанія продовжує розвиватися: вже за рік після завершення проекту дохід зріс на 25%, база клієнтів – на 55%, при цьому чисельність персоналу залишилась незмінною.

www.ebrd.com/knowhow

Дохід

+25%

База клієнтів

+55%

Кількість торгових марок

+100%

Загальна вартість проекту

€15,125

Участь клієнта

40%

Case UKR-ukr-Oct14