

**Impuls 5** dla branży odzieżowej efektywnie wspomaga procesy zarządzania gospodarką materiałową, produkcją, marketingiem i sprzedażą. Jest w pełni zintegrowany ze specjalistycznym oprogramowaniem m.in. z systemami sprzedaży detalicznej, czy systemami CAD/CAM. System zapewnia dostęp do pełnej informacji na temat wielkości dotychczasowej sprzedaży, ilości dostępnych towarów, rezerwacji, zamówień itp. Umożliwia zdalną wymianę informacji pomiędzy sklepami firmowymi należącymi do sieci a centralą, bieżący podgląd stanów magazynowych i dokumentów sprzedaży, zdalne zatowarowanie sklepów, centralne zarządzanie przecenami oraz bieżący dostęp do gromadzonych informacji o klientach oraz prowadzonych systemach lojalnościowych.

## Impuls 5 dla branży odzieżowej zapewnia:

- dostęp do informacji na temat:
  - wielkości dotychczasowej sprzedaży,
  - ilości dostępnych towarów,
  - rezerwacji, zamówień itp.
- kompleksowe wsparcie procesów produkcyjnych, szczególnie w obszarach:
  - technicznego przygotowania produkcji,
  - bilansowania zapotrzebowań materiałowych,
  - rozwiązywania "wąskich gardeł",
  - zarządzania zleceniami,
  - rozliczania wynagrodzeń pracowników bezpośrednio produkcyjnych (karty pracy)
- jednoznaczną identyfikację wyrobów z dokładnością do rozmiaru, koloru, kolekcji itp.
- dostęp do informacji o rozrachunkach z kontrahentami, przyznanych im limitach zadłużenia oraz ich przekroczeniu
- sprawną obsługę przyjmowania i rozpatrywania reklamacji
- kompleksowe zarządzanie transportem, zarówno własnym, jak i obcym
- zdalną wymianę informacji pomiędzy sklepami firmowymi należącymi do sieci a centralą, gwarantując m.in.:
  - podgląd stanów magazynowych i dokumentów sprzedaży,
  - możliwość zdalnego zatowarowania sklepów,
  - centralne zarządzanie przecenami,
  - bieżący dostęp do gromadzonych informacji o klientach oraz prowadzonych systemach lojalnościowych

## Impuls 5 umożliwia:

- prowadzenie efektywnej polityki cenowej, m.in. poprzez obsługę dowolnej liczby cenników, w tym cenników okresowych, rabatów i promocji
- prowadzenie wielowymiarowych analiz i rankingów, pozwalających na kontrolę sprzedaży, budżetów itp.
- kompleksowe rozliczanie kosztów produkcji
- prowadzenie efektywnej polityki odświeżania zapasów towarowych
- realizację i analizę efektów prowadzonych kampanii promocyjnych

## Kluczowi klienci:

- Big Star
- Kama
- Polo
- Wadima