

Navigare prin economie cu toate pânzele sus



VECTOR GROUP

Navigator Software, membru al Vector Group, este o firmă specializată în dezvoltarea și comercializarea de sisteme de gestiune și monitorizare pentru domeniile HoReCa, Retail, Sănătate, Siguranță și E-Business. Oferă consultanță economică, financiară și de contabilitate, dar este un partener de încredere și în achiziția de echipamente informatice.

În februarie 2011 firma s-a mutat într-un sediu nou, modern. Centrul de Afaceri și Informatică - de altfel prima inițiativă de acest gen din Transilvania - are ca obiectiv major dezvoltarea infrastructurii de afaceri și furnizarea de informații, servicii și tehnologii, cu scopul de a crește nivelul competitivității afacerilor. Investiția, a cărei valoare ajunge la 600 000 euro, a fost realizată

doar 9 luni, în parteneriat cu Agenția de Dezvoltare Rurală.

Activitatea firmei este împărțită pe patru segmente mari: HoReCa, Retail, Siguranță, e-Business, fiecare oferind multiple posibilități de eficientizare a activității.



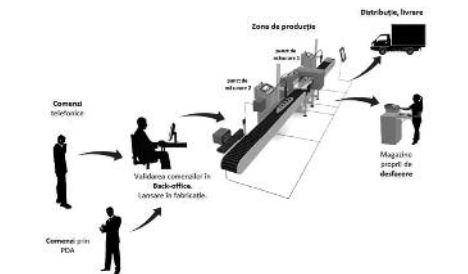
Soluții pentru firme de producție

Anul 2011 este special dedicat segmentului de producție – **brutării, patiseriei, unități de prelucrarea laptelui și a cărnii**. Navigator Software se implică în producție (urmărirea proceselor pe etape), gestionarea resurselor și a stocurilor, calculul de eficiență și urmărirea comenzilor. În acest domeniu fiecare agent economic își dorește sprijin pentru că produce o anumită cantitate, dar se întâmpină dificultăți în definirea exactă a costului real al activității. Statul face presiuni mari în a diminua evaziunea, și dacă în Ungaria în anii trecuți din

1.850 de brutării au rămas 900, încercăm să venim în sprijinul celor din România.

Inovația Vector Group: Vânzări ambulante fără probleme!

1. Introduceți domeniul de activitate cu codul CAEN 4789 (Comerțul cu amănuntul prin standuri, chioșcuri și piețe ale altor produse)
2. Achiziționați un echipament mobil (PDA) și o casă de marcat mobil
3. Comandați soluția software Agent Navigator – verificare istoric clienți și stare facturi (achitat/neachitat), preluare comenzi, urmărirea în timp real a comenzilor



și a livrărilor, generare bon fiscal sau factură la fața locului.



HoReCa

Soluții complete pentru: Hotel, Restaurant, Cafenea, Pizzerie, Fast-food, Cămină, Cofetărie, Patiserie, Gelaterie

Beneficii:

- proceduri de vânzare destinate unităților HoReCa
- administrarea operațiunilor hoteliere – rezervări online și offline, grupuri organizate, registre și deconturi lunare obligatorii
- sisteme de acces în cameră, economizor de energie • sistem de apelare chelneri pentru restaurant
- preluare comenzi cu echipamente mobile
- monitorizarea comenzilor lansate către bucătărie
- definirea rețetelor cu calculație de preț, interfașare cu cântare, monitorizarea timpilor de producție
- gestiune și contabilitate primară
- rapoarte și statistici



Retail

Soluții complete pentru: Magazin, Supermarket, Florărie, Boutique, Brutărie, Patiserie, Stații de carburanți, Distribuție

Beneficii:

- proceduri de vânzare destinate unităților comerciale
- accelerarea vânzărilor
- automatizarea proceselor prin tehnologia codurilor de bare
- recepție marfă
- identificarea specifică a produselor
- inventariere
- istoric client
- datorii și comenzi către furnizori
- soft de preluare comenzi destinat echipamentelor mobile ale firmelor de distribuție
- vânzări ambulante
- gestiune stații de carburanți • gestiune și contabilitate primară



Siguranță

Soluții pentru:

- firme de distribuție, curierat, poștași, agenți de vânzare, patrulare, paznici de noapte, recepționeri
- **Semnalezarea unei probleme de sănătate:** ideal pentru persoane în vârstă, membrii de familie bolnave
- **Monitorizarea poziției:** controlul agenților de vânzare sau a patrulelor
- **Verificarea vigilenței angajaților:** se solicită introducerea unui cod PIN de către paznici de noapte, recepționeri
- **Monitorizarea rutelor:** pentru firmele de distribuție, poștași, agenți



e-Business

- **Controlling intern:** control asupra proceselor interne prin platformă online: Nomenclatoare, Ofertare, Contractare, Facturare, Urmărire scadențe, Service/Garanție, Formare prețuri, Rețete produse, Managementul documentelor, Logistică
- **Design web:** servicii complete de creare pagini web - concept, grafică, lansare online, administrare, găzduire
- **Webshopuri profesionale:** platformă de administrare, drepturi diferite de acces, mai multe module de limbi, modalități de plată multiple, modul newsletter, galerie foto

Date de contact:

547367 Corunca, Șos. Sighișoarei 409/B (Vis-à-vis de Show-roomul Citroën)
jud. Mureș
Tel.: 0757 999 111, 0265 265 643, 0365 882 100
Fax: 0265 265 643
E-mail: contact@vector-group.ro
Web: www.vector-group.ro

“E vremea să lăsăm toporul pentru drujbă!”

Balázs Endre și Kocsis Levente au acceptat ușor provocarea unei piețe generoase, dar dificile, cea a dezvoltării și comercializării de sisteme de gestiune și monitorizare pentru domeniile HoReCa, Retail, Sănătate, Siguranță și E-Business. Mai simplu, programe gândite pentru a monitoriza performanțele unei firme, de a depista și remedia prompt problemele ei economice și logistice. Adică un medic bun, care să prevină boala sau să o vindece din fază incipientă.



Rep.: Care este parcursul de până acum al firmei dv.?

Balázs Endre: Am pornit această afacere în 2008. Am stabilit o piață țintă atractivă și cu multe nevoi: firmele mici și mijlocii în dezvoltare, care activează în turism, comerț, producție, servicii și au probleme în materie de evidență. În trei ani am fost martorii unei creșteri și dezvoltări continue. Am ajuns la o echipă de 14 persoane și peste 15 programe informatice. Eu sunt economist de meserie, cu specializare în contabilitate. Am lucrat la multe firme ca și director economic, iar la un moment dat am văzut că piața de softuri se compune din două segmente importante: unul cu produse aduse din străinătate și unul format din producătorii interni. Am observat că aici existau goluri mari, așa că am decis să lucrăm pe acest domeniu. Am început cu softuri pentru hoteluri, restaurante etc, ceea ce numim pe scurt HORECA. Pot spune că de la primele produse am înregistrat un success important. Am trecut apoi la retail, benzinării, stații de GPL etc.

Rep.: Care este rolul dv în activitatea firmelor?

Balázs Endre: Noi traducem într-un limbaj simplu problemele economice pe care mulți administratori nu le înțeleg și oferim soluții pentru rezolvarea lor. Utilizatorul informației poate primi datele în forma și cantitatea dorită. De exemplu, dacă un investitor are mai multe unități în care face comerț, sau oferă servicii și folosește un soft bun, poate obține în permanență informații complete despre activitate. Poate vedea în fiecare locație, pe fiecare raion, zilnic, ce merge, ce nu merge, unde sunt scăderi, creșteri, ce diferențe există față de luna trecută, anul trecut. O informație sintetizată îi oferă o imagine clară asupra bunului mers al firmei. Pot fi eliminate greșeli de organizare sau de altă natură, altfel greu de depi-

stat. Putem scoate din firme abuzurile, eventualele furturi. Monitorizăm relațiile comerciale, oferim o evidență transparentă care poate ajuta în relația cu băncile, tot mai exigente etc.

Important este ca nimănui să nu îi fie frică să ceară ajutor. Mulți și-au dezvoltat afaceri familiale, lucrând cum știu ei că e bine și nu prea admit că la un moment dat au nevoie de ajutor de specialitate. În ultimii ani s-au înmulțit și comercianții și a apărut o concurență puternică. În consecință profitul obținut de fiecare în parte a scăzut. Aici intervine eficientizarea activității. Dacă în trecut prețul unui produs însemna costul de producție plus adaosul comercial, adică suma pe care vroia să o câștige respectivul, acum lucrurile s-au schimbat. Avem prețul. Știm că piața poate plăti, de exemplu, 1 leu pentru un produs, așa că investitorul, știind cam cât vrea să câștige, trebuie să realizeze produsul din diferență. Fără o analiză seriosă a fiecărei resurse, materială sau umană, riști să ai niște plusuri la cost și să diminuezi astfel profitul.

Trebuie să spun că activitatea noastră nu are doar scopul de a rezolva probleme deja manifestate. Noi încercăm să le identificăm încă dintr-o fază incipientă, ba chiar să le preîntâmpinăm. Dacă o firmă produce bani nu înseamnă că are și profit, sau nu unul suficient. E posibil să existe probleme, disfuncționalități, fără ca patronul să știe de ele. Acest lucru poate fi evidențiat prin mijloace moderne, cu ajutorul unor softuri ce urmăresc resursele cu promptitudine.

Rep.: Care sunt atuurile companiei Vector?

Balázs Endre: În orice business trebuie să investești. Banul, nu altceva, face ban. Sigur, cu oameni. E nevoie de investiții în resurse materiale și mai ales umane. Noi am făcut aceste investiții. Ne dezvoltăm încet,

dar pe bază reală. Avem o echipă bună, care a acumulat deja o experiență importantă. Noi nu vrem să avem clienți de la care să luăm azi niște bani și apoi să ne vedem fiecare de drum. Căutăm parteneri, pe termen mediu, cel puțin, pe care să îi ajutăm să lucreze mai bine, pentru că bunăstarea lor înseamnă și bunăstarea noastră.

Rep: Ce sfat le dați celor care încă nu folosesc serviciile de genul celor oferite de dv.?

Balázs Endre: Afacerile moderne ne pot face sclavi. Lucrăm să câștigăm mai mult, dar plătim uneori un preț prea mare. Ne dorim mai mulți bani, dar ar trebui să câștigăm în același timp mai multă libertate, mai mult timp de odihnă. Un manager bun nu este cel care lucrează zi lumină până la epuizare, ci unul care știe să își aleagă oameni buni și soluții informatice ce îi pot ușura mult munca. Azi nu trimiți omul în pădure cu toporul, ca să taie copaci, ci îi cumperi o drujbă. Acest lucru îl propunem și noi. Faci un efort financiar, dar cu scopul de a câștiga mai mult. Termenul de recuperare a investiției și de obținere apoi a unui profit suplimentar nu este lung. Cu muncă și decizii potrivite reușim să stabilizăm o valoare adăugată care ne ajută să trăim mai bine. Pentru că, în fond, acesta este scopul. Să fim mai mulțumiți de ceea ce facem. Sigur, și politicul are mari curențe, dar întrebarea este: noi, oamenii de afaceri, am făcut tot ce trebuie pentru a folosi resursele în mod optim? Și noi suntem vinovați pentru dezvoltarea lentă. Oamenii trebuie scoși din casă, motivați, de oameni cu viziune economică, îndrăzneți. În concluzie, eu le-aș recomanda tuturor să arunce toporul și să cumpere o drujbă!

Florin Marcel