



Корпоративная система автоматизации принятия предварительных заказов продуктов питания глубокой заморозки на базе решения «Мобильный Заказ» («MobileSOP»)



**ЧП «Элмакс»**  
*крупный дистрибьютор замороженных продуктов и мороженого в Бердичеве и районе*

## Предпосылки

На момент принятия решения о мобильной автоматизации процесса сбора предзаказов компания «Элмакс» уже имела опыт внедрения одной из существующих в Украине корпоративных систем – к сожалению, негативный. Тем не менее, разработанное «Дигси» предложение безрискового внедрения, склонило чашу весов в пользу повторной попытки.

## Процесс внедрения системы

Обычно процесс внедрения происходит в два этапа:

**1** Технический специалист заказчика проводит интеграцию офисной системы с «MobileSOP» (процесс загрузки/ выгрузки данных). На этом этапе специалист «Дигси» удаленно оказывает помощь в интеграции, проводит предпроектное исследование и конфигурирование системы с учетом текущих бизнес-процессов заказчика. Длительность этого этапа обычно не превышает одной недели.

**2** Выезд технического специалиста «Дигси» на два дня для установки системы, обучения технического специалиста заказчика особенностям локальной поддержки («Дигси» оказывает только удаленную поддержку), обучение торгового представителя, выезд с ним на маршрут и принятие «живых» заявок.

**По данному проекту выезд специалиста был произведен без предварительной интеграции «MobileSOP».**

В первый день была произведена интеграция (в этом случае – с системой «1с») и обучение технического специалиста заказчика в области локальной поддержки, во второй день – торговому представителю было выдано оборудование (карманный компьютер и мобильный телефон с инфракрасным портом) и произведено обучение по использованию системы для приема заявок, оплаты и использования маршрутных листов, в этот же день был совершен выезд на маршрут.

В течение первой недели работы заказчик попросил изменить функциональность системы, поскольку «живая» работа торгового представителя отличалась от первоначально планируемой. В эту же неделю система была переконфигурирована в соответствии с последними пожеланиями заказчика.

В течение года, прошедшего с момента запуска системы, от заказчика не поступило ни одного запроса, связанного с проблемами в работе системы.





### Основные проблемы, существовавшие до внедрения «MobileSOP»

#### Проблемы торгового представителя:

- Отсутствие возможности получения текущих товарных остатков, информации о задолженностях клиентов, специальных цен для каждого конкретного клиента и других необходимых данных, находящихся в офисной системе. Как результат – принятие заявок с товарами, которых нет на складе, отпуск клиенту товара на сумму, превышающую его лимит по кредиту и другие ошибки, связанные с тем, что торговый представитель, выходя на маршрут, имеет в наличии только прайс-лист и маршрутный лист.

#### Проблемы руководителя:

- Отсутствие контроля за действиями торгового представителя. Как результат – невозможность влиять на торговый процесс в режиме реального времени.

**«Мы увидели явные преимущества Вашей программы в простоте, надежности и функциональных возможностях. Также мы признательны Вам за быструю и оперативную поддержку в решении вопросов, связанных с нашими пожеланиями. Искренне верим в Ваш успех»**

*- Давиденко В.В.,  
коммерческий директор  
компании «Элмакс»*

### ЧП «Элмакс»

*крупный дистрибьютор замороженных продуктов и мороженого в Бердичеве и районе*

- Необходимость содержать целый отдел «девичек», перебивающих заказы из «бумажек», которые передают им торговые представители.

#### Проблемы склада:

- Чрезмерная загрузка склада, связанная с неравномерным поступлением заявок от торговых агентов.
- Проблема планирования остатков на складе.

### Схема работы заказчика после внедрения и запуска системы автоматизации «MobileSOP»

Торговые представители заказчика получили простой в использовании карманный компьютер с чувствительным экраном, позволяющий выполнять основные функции по приему заказов прямо на встрече с клиентом, приему оплаты, объезду клиентов по маршруту, контролю складов. Комплексное рабочее место позволяет торговому представителю выполнить все необходимые операции прямо у клиента, с возможностью предоставить все необходимые доставочные, складские документы, документы продажи. Это решение позволяет представителям компании «Элмакс» принять заказ в дружественном и простом интерфейсе в считанные секунды в любое время, потому что все необходимое оборудование помещается в кармане рубашки. Решение «MobileSOP» обеспечило торговому представителю возможность в движении контролировать наличие товаров на центра-

льном складе, а также контролировать специальные цены клиентов.

Система удаленного обмена данными позволила не только иметь доступ к полной и актуальной информации, но и передавать принятые заказы в офис всего за 40 секунд прямым GSM-звонком на GSM-модем в офисе. Принятые заявки удаленно передаются в офис и автоматически поступают в учетную систему клиента для последующей обработки отделом логистики.

#### Основные возможности, которые получил Заказчик, внедрив «MobileSOP»:

1. Автоматизация всех операций, выполняемых торговым представителем на маршруте;
2. Увеличение экономической эффективности деятельности торговых представителей;
3. Оперативность и достоверность доставляемой в центральный офис информации;
4. Контроль над торговыми представителями;
5. Улучшение качества обслуживания клиентов;
6. Расширение уровня автоматизации документооборота в компании за счет внедрения программно-аппаратного комплекса на базе КПК, который позволил торговому представителю использовать преимущества безбумажных технологий «в поле»;
7. Оптимизация кадровой и управленческой структуры компании, перепрофилирование или сокращение высвободившихся трудовых ресурсов.



мобильные  
решения  
**DIGSEE**  
www.digsee.com

ООО «Дигси» – Сайт компании: [www.digsee.com/rus/](http://www.digsee.com/rus/) - Сайт продукта: [www.mobilesop.ru](http://www.mobilesop.ru)  
Поддержка в Internet: [www.digsee.com/rus/support/](http://www.digsee.com/rus/support/) - E-mail: [support@digsee.com](mailto:support@digsee.com)  
Отдел продаж: Украина, Киев, 02160, пр. Воссоединения 7а, оф. 627 - E-mail: [sales@digsee.com](mailto:sales@digsee.com)  
Тел.: (+380-44) 501-43-63 (многоканальный), Факс: (+380-44) 501-43-63 (многоканальный)