



## Система стимулирования розничной торговли и контроля дистрибьюторов на базе корпоративной системы автоматизации «Мобильный Заказ» («MobileSOP»)



### АО «Филип Моррис Украина»

*Автоматизированные  
дистрибьюторы «ФМУ»:  
Торговый дом «Пионер»,  
Торговый дом «Фаворит»*

#### Предпосылки

С целью увеличения розничных продаж, компания «Филип Моррис Украина» разработала проект, который заключался в стимулировании розничных точек путем предоставления скидки на продукцию «Филип Моррис». Во время проведения тендера выяснилось, что «Дигси» – единственная компания в Украине, имеющая готовое решение для реализации такого проекта и опыт внедрения достаточный, чтобы его запустить. Также на стадии переговоров «Дигси» предложила расширить перечень требований, поставленных «Филип Моррис», и дополнительно реализовать контроль розничных продаж и действий дистрибьютора.

### Оборудование

Компания «Филип Моррис» вытала особые требования к оборудованию, а именно: надежность, удобство в работе, экономичность – прежде всего. Особое внимание при выборе оборудования было уделено разветвленности сервисных центров и качеству сервисного обслуживания. Все перечисленные выше требования удовлетворило оборудование производства компании «Hewlett-Packard» и базовым мобильным терминалом был выбран hp iPAQ 2210. При этом необходимо отметить помощь представительства «Hewlett-Packard» в Украине в организации поставки оборудования в течение нескольких дней, а также бесплатного предоставления дополнительного оборудования для целей «горячего резерва».



### Принципы работы, внедрение и запуск проекта

Схема осуществления проекта бы-

ла следующей: скидку розничным точкам должны были предоставлять дистрибьюторы, а точнее – их торговые агенты, которые принимают заявки на доставку товара. При помощи системы «MobileSOP» и карманного компьютера с чувствительным экраном, торговый агент принимал заявки на доставку товара. В конце операции происходил расчет скидки на выбранные товары «Филип Моррис», и в режиме онлайн проводилась транзакция для предоставления скидки. После принятия заявки торговый агент мог произвести её передачу в офисную систему дистрибьютора, а также произвести обмен необходимой информацией с офисной системой (например, обновить товарные остатки или дебиторские задолженности клиентов).

Процесс обмена данными при проведении транзакции с офисной системой осуществлялся при помощи технологии передачи данных прямым GSM-звонком. Торговому агенту необходимо было лишь поднести обычный мобильный телефон с инфракрасным портом к карманному компьютеру и нажать единственную кнопку, телефон сам набирал нужный номер и производил обмен данными. Время, затраченное, скажем, на передачу принятых зая-



## опыт внедрения

### АО «Филип Моррис Украина»

**Автоматизированные дистрибьюторы «ФМУ»: Торговый дом «Пионер», Торговый дом «Фаворит»**



вок в офис дистрибьютора, занимало около 40 секунд. Данная передача почти ничем не отличается от обычного телефонного разговора и таким же образом тарифицируется – входящие звонки бесплатные, исходящие (при корпоративном подключении или активации услуг «любимый номер» и т.п.) стоят копейки. Кроме низкой стоимости и скорости передачи данных, основной отличительной чертой технологии является её надёжность («Дигси» гарантирует 100% защиту от потери данных) и безопасность (данные не попадают в Internet и другие публичные сети, как, например, при GPRS-передаче). С обратной стороны (в центральном офисе, с которым торговый агент производит обмен информацией) может находиться обычный телефон, подключенный к настольному компьютеру (ноутбуку), или GSM-модем.

Данный проект предусматривал автоматизацию всех дистрибьюторов «Филип Моррис Украина» в автономной республике Крым (в данном случае – две компании, ТД «Пионер» и ТД «Фаворит»). В общей сложности внедрение осуществилось почти во всех крупных городах АРК (охвачены все филиалы с центральными офисами, к которым прикреплены торговые агенты автоматизируемых дистрибьюторов), и заняло один месяц. Таких результатов «Дигси» добилась как благодаря своему десятилетнему опыту осуществления мобильной автоматизации, так и при помощи качества и надёжности внедряемых решений. Модульная структура корпоративной системы «MobileSOP», наличие более чем 300 опций и 200 внедренных и апробированных схем работы, позволили отконфигурировать решение с учетом всей специфики деятельности дистрибьюторов в течение двух дней, а интуитивно-понятный интерфейс системы позволил обучить торговых агентов в течение

часа после окончания их рабочего дня – на следующий день они работали только на карманных компьютерах.



## Результаты

Завершив внедрение проекта, «Филип-Моррис Украина» и дистрибьюторы получили следующие возможности:

### «Филип Моррис Украина»:

- оперативное управление процессом продаж, проводимых дистрибьюторами, прямо из центра;
- начисление скидки для конечной точки (клиента), минуя дистрибьютора;
- предоставление дистрибьютору обратной калькуляции для бухгалтерской проводки операции с учетом скидки;
- учет скидки как в режиме «онлайн», так и в режиме «офлайн»;
- возложение на торгового агента дистрибьютора всех или некоторых функций мерчандайзинга (съём параметров точки – например, наличие, видимость, установка оборудования, смена параметров точки);
- ежедневное сведение всех данных о всех торговых операциях с товаром производителя по всем территориям;
- проведение аудита деятельности конечных торговых агентов;
- работа с крайне небольшим бюджетом, поэтапно и без рисков.

### Дистрибьютор «Филип Моррис Украина»:

- автоматизация всех торговых операций мобильного агента;
- предоставление торговому агенту возможности выполнить печать всех необходимых документов прямо у клиента;
- проведение автоматизации с учетом специфики продаж в разных странах (поддержка всех схем работы, включая, например, схему продаж от ЧП);
- увеличение продаж за счет интенсификации труда, уменьшения ввода информации, мобильной передачи данных, а также наличия ключевой информации у торгового агента в момент совершения операции;
- получение полного контроля над деятельностью торговых представителей;
- автоматизация торговой деятельности мобильных представителей и по другим товарным позициям;
- проведение интеграции с любой офисной / бухгалтерской системой;
- благодаря тому, что заявка после её оформления в течение считанных секунд передается в офисную систему, а после – на склад, происходит равномерная загрузка склада на протяжении всего дня; также отпадает необходимость в содержании целого отдела, ранее занимавшегося вбиванием заявок торговых агентов.

