

# КОМПЬЮТЕРНО-ПОЛЕВОЙ РОМАН



Фотография предоставлена компанией «Дигиси»

Олег ВОЛЫНЧИК

В первую очередь, «карманные» (они же — мобильные) информационные технологии востребованы в производственном и крупнооптовом торговом бизнесе. Т.е. там, где есть необходимость ведения бизнес-операций вне офиса. Формирование дистрибьюторских сетей и постоянное увеличение требований к эффективности их работы создают необходимость в комплексных программно-аппаратных решениях, которые автоматизируют работу мерчендайзеров, промоутеров и торговых агентов. Специфика работы этих сотрудников состоит в проведении периодического мониторинга большего количества разных объектов (торговых точек), оперировании огромными объемами информации «в полевых условиях», оперативной и адекватной реакции на рыночные изменения. Правда, по большому счету, сегодня в мире и в Украине данные виды предпринимательства не единственные, кому необходима компактная, легкая и очень емкая «информационная машина».

## НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ

Традиционно полевые агенты, работая в торговых точках, используют специальные бумажные бланки, куда заносят информацию о наличии продукции, соответствии ее размещения принятым стандартам, присутствии рекламных материалов и т.п. На бумажном носителе составляется и заказ о доставке товара в торговую точку. В офисе эта информация переносится с бумажных бланков в электронную базу данных. Данный процесс может занимать несколько часов, а вся упомянутая система сбора и накопления информации очень зависит от «человеческого фактора» и чревата ошибками в момент как внесения информации в бланк, так и при переносе информации с заполненного бланка в базу данных. После 6-8 часов работы с товаром, бумагами, цифрами и буквами немудрено потерять остроту зрения и внимание. Организованные таким образом процессы производства или реализации заметно ограничивают возможность компании, а со временем снижают ее бизнес-устойчивость.

Инструментов повышения производительности персонала больше, чем

1, и в Украине уже не первый год в качестве упомянутого инструмента предлагают системы, базирующиеся на карманных персональных компьютерах (КПК), которые являются основным средством сбора информации «в поле». Созданная из КПК сеть замыкается на корпоративные серверы напрямую или через офисные компьютеры руководителей отделов. Данная система может хранить, анализировать и переводить на язык отчетов (в любой удобной форме) собранную бизнес-информацию. Также не первый год в Украине упомянутые автоматические системы на базе КПК установлены уже на доброй сотне крупных и средних предприятий и функционируют исправно. И практика наглядно демонстрирует и доказывает их успешность.

## 3 ПРИЧИНЫ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ «ЗА»

Вопрос автоматизации наиболее остро встает там и тогда, где и когда компания попадает в одну из 3 ситуаций.

1) Падение объемов продаж при отсутствии возможностей нарастить сеть сбыта из-за нехватки персонала (торговых агентов). Отсутствие эффективного контроля за работой, находящихся вне офиса «полевых агентов» — экспедиторов, мерчендайзеров или торговых представителей. Конкуренты давят размахом сети сбыта и мощностью дистрибуции.

2) Быстрое, бурное развитие предприятия, при котором реальная сеть сбыта количественно и географически превышает возможность существующей системы контроля и управления. И, несмотря на тот факт, что производственная мощность и разветвленность сети сбыта полностью соответствуют географии популярности бренда, компания теряет рыночные позиции (особенно в отдаленных регионах).

3) Привлечение на предприятие инвестора или покупателя. Общеизвестно, что более совершенную машину (надежную, бесперебойную и высокопроизводительную) можно продать намного дороже, чем ту, которая ра-

ботаает со сбоями, требует большого количества обслуживающего персонала, и управляется лишь вручную. Независимо от профиля компании (производство, торговля или общественное питание) автоматизация повышает ее стоимость и инвестиционную привлекательность. Функционирующая система автоматизации бизнес-процессов – еще один бесспорный актив, благодаря которому предприятие вполне может стать в несколько раз (или на порядок) дороже.

## ЗАЧЕМ «ГОРОДИТЬ ОГОРОД»

По набору функций приема и обработки информации карманный компьютер мало в чем уступает ноутбуку или обычному ПК (правда, отсутствуют дисководы, но съемными картами расширения памяти КПК располагает). Торговый агент, экспедитор или мерчандайзер собранную в торговой точке информацию вводит в карманный компьютер. Графический интерфейс и базовая информация в памяти КПК позволяют избежать ошибок в наименованиях (еще лучше, если компьютер оснащен системой считывания штрих-кодов). Если понадобится, карманный компьютер может работать в одной связке с цифровой фото- или видео-камерой или принимать информацию из ПК магазина или склада. Не менее успешно КПК с помощью мобильного телефона может отправлять в офис информацию через GSM, WAP, GPRS или другие варианты беспроводных коммуникаций.

О возрастании эффективности (в т.ч. и доходности) работы предприятия от внедрения ИТ сказано немало, но не всегда можно отследить прямую зависимость. Если говорить об эффективности работы персонала, то:

- производительность торгового агента возрастает на 20-40%;
- производительность мерчандайзера — около 40%.

Под производительностью в данном случае подразумевается количество торговых точек, обслуживаемых агентом. Практика работы компаний-дистрибьюторов в Украине показывает, что «автоматизированный» мерчандайзер может обслуживать 28 торговых точек; не «автоматизированный» — 18. Прирост производительности торгового агента зависит также и от способа передачи данных — доставка в офис и дальнейший «слив» информации с КПК на офисный сервер или же отправка данных беспроводными

средствами передачи прямо из торговой точки (с «поля»).

По мнению российских экспертов эффективность работы торгового предприятия или отдела сбыта компании-производителя от внедрения ИТ реально возрастает на 50-60%. То же самое, по мнению специалистов, наблюдается и в Украине. В странах, которых бум ИТ застал на более высоком уровне развития бизнеса (Европа, Канада, США) прирост эффективности производителей и дистрибьюторов на порядок ниже. Столь существенная разница «у них» и «у нас» обусловлена тем, что «у нас» в процессе автоматизации бизнеса компания-заказчик существенно повышает уровень своей организованности (менеджмента). В противном случае автоматизация принесет очень скромные результаты.

Что касается понимания необходимости автоматизировать свою компанию, то американские аналитики отмечают высокую инертность как среди высшего менеджмента, так и владельцев производственных, торговых и прочих предприятий-клиентов ИТ. Со всем как у нас на постсоветском пространстве! Не зря у них там до сих пор не хватает высококлассных специалистов по менеджменту на фоне банкротств и прочих провалов средних, малых, а также больших корпораций.

## КОНКРЕТНЫЙ «МОБИЛЬНИК»

Разработанная компанией DIGSEE система «Мобильный Заказ» (MobileSOP) поддерживает наиболее экономичный вид передачи информации: прямой мобильный звонок. Например, принятая заявка может быть оперативно передана в офис в течение 40 секунд и автоматически обработана. Опционально поддерживаются GPRS; Wi-Fi; передачи данных по телефонным линиям, офисная синхронизация через крэды (КПК-подставки). Возможна работа как на коммуникаторе, так и на недорогом КПК с обычным мобильным телефоном. Торговый представитель, водитель грузовика или мерчандайзер (в общем, «мобильный представитель») сможет использовать простой в обращении карманный компьютер с чувствительным экраном, чтобы выполнять все функции, связанные с приемом заказов, съему информации, приему оплаты, доставкам, продажам с колес, контролю складов. Товарная накладная, доста-

вочная накладная, налоговая накладная, счет-фактура, принятый заказ, накладная по результатам ревизии — вот неполный список тех документов, которые могут быть распечатаны на маршруте. Также система постоянно контролирует и корректирует действия мобильного сотрудника «в поле». Корректировка заключается в постоянном надзоре за его действиями, чтобы мобильный сотрудник, например, не смог дать конкретному клиенту скидку выше заданной или, чтобы обязательно предпринял определенный перечень продукции. Более того, с помощью системы «Мобильный Заказ» реально задавать по каждой отдельной взятой точке отдельную методику работы.

MobileSOP предоставляет возможность полной интеграции решения с существующей офисной системой (например, 1С). При этом в офисную систему поступает информация о всех операциях, выполненных «в поле» в автоматическом режиме. Кроме того, «Мобильный заказ» полностью управляется из офиса: в текущей офисной системе задаются список товаров, цен, клиентов, баланс клиентов, список налогов и т.д. Особенностью системы является то, что в любой момент мобильный сотрудник, находясь «в поле», может обменяться информацией с учетной системой и произвести как полную синхронизацию данных, так и получить (отправить) лишь интересующую (выбранную) информацию.

Уникальной особенностью внедрения системы «Мобильный Заказ» является возможность удаленного контроля руководителем работы всей сети мобильных представителей. Используя КПК, ноутбук или офисный компьютер, руководитель может в динамике видеть принятые заказы, подтверждать их, изменять их статус, отменять, делать комментарии, а также имеет возможность получить наиболее полные сводные отчеты по каждому представителю.

Самым основным преимуществом является возможность безрискового апробирования системы на условиях аренды, из расчета 2 у.е. в день за одно рабочее место. Данная возможность позволит свести к нулю финансовые риски компании на внедрение системы автоматизации.

### ТОВ «Digsi»

Сайт компанії: [www.digsee.com/rus](http://www.digsee.com/rus)

Сайт продукту: [www.mobilesop.ru](http://www.mobilesop.ru)

Відділ продажу: оф.627,

пр.Возз'єднання 7а, Київ, 02160

E-mail: [sales@digsee.com](mailto:sales@digsee.com)

Тел.: (044) 5014363