



# Дистрибьютор,

Суть работы крупного дистрибьютора заключается в том, чтобы обеспечить постоянное наличие в необходимых количествах нескольких тысяч видов товаров в нескольких тысячах территориально разрозненных торговых точек. И делается это с помощью нескольких десятков (или даже сотен) торговых представителей (агентов). От количества данных, которые для этого надо свести воедино и проанализировать, просто оторопь берет! Очевидно, при серьезных объемах вряд ли это возможно сделать без средств автоматизации. Но что именно и как автоматизировать - вопрос, на который постоянно ищут ответ практически все дистрибьюторские компании. Одни - более, другие - менее успешно.

**будь**



**мобильным!**

Как обычно работает дистрибьюторская компания? С утра для каждого торгового представителя (ТП) распечатываются прайс-листы и формы для оформления заказов. Потом супервайзеры проводят инструктаж по клиентам и маршрутам: кого нужно посетить, что, кому, в каких количествах и по каким ценам продать. Торговые представители уходят «в поле». Как они работают, какие магазины посещают - для руководителей компании остается загадкой. Единственный критерий оценки их работы - товарооборот. Сделан ли он в десяти маленьких магазинчиках или в одном большом, на всех видах товаров или только на самых ходовых, значения не имеет. Какой же тогда смысл ТП бегать по удаленным киоскам и предлагать дешевый товар? Тем более, если он не знает, есть ли этот товар на складе, имеет ли данный ритейлер кредит или задолженность, право на скидки или специальные цены. Возможно, на утреннем инструктаже об этом и говорилось, но разве все упомнишь? О качественной дистрибуции в таких условиях говорить трудно.

К концу рабочего дня торговые представители возвращаются в офис и приносят заявки ритейлеров, оформленные на бумажных носителях. Операторы вручную вводят данные с этих бумажек в офисную учетную систему (причем нередко допускают ошибки). После этого все заявки передаются на склад - и к ночи там начинается «страда». Да еще оказывается, что по некоторым позициям запасов в

складе не хватает. И утром магазину доставляют не 10, согласно заявке, а только 5 ящиков товара или не доставляют вообще. Заказчик, естественно, недоволен, грозит уйти к конкуренту, но что можно было сделать? Ведь среди ночи, когда обнаружилась проблема, решить ее уже не было возможности.

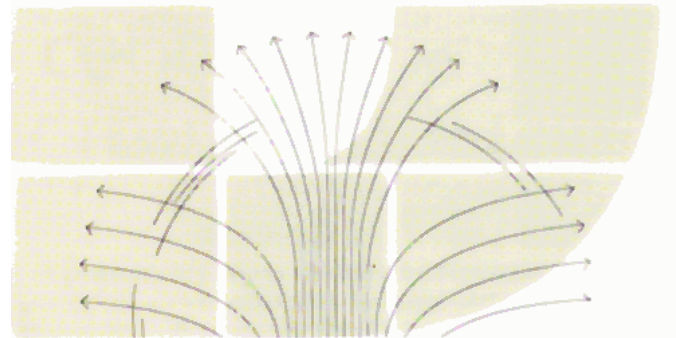
А теперь представьте себе, что каждый ваш ТП «в поле» постоянно на связи и передает заказы по мере их поступления. С появлением безлимитных пакетов у ведущих мобильных операторов это стало возможно: приняв заказ, агент звонит в офис, оператор ПК перезванивает ему с безлимитного телефона, под диктовку вводит данные в компьютерную программу и сразу передает заявку на склад. Это снимает проблему неравномерности загрузки склада, но и только: принимая заказ, ТП по-прежнему заполняет сначала форму вручную, по-прежнему не знает, есть ли в наличии нужный товар, а оператор по-прежнему стучит по клавишам, рискуя что-то не расслышать или неправильно понять. Да и данные о каждом ритейлере торговому представителю приходится держать в голове.

Можно ли сделать так, чтобы все сведения о товарах и клиентах ТП имел при себе, находясь на маршруте? Конечно, не в виде большого чемодана с бумагами, которые, к тому же, надо каждый день перепечатывать? Наверное, можно, если эти сведения ввести в программу карманного компьютера (КПК). Хотя это тоже не панацея, ведь в течение

дня ситуація змінюється: товар на складі прибуває і убиває, менеджмент підприємств-партнерів приймає рішення про поставки, цінах, скидках і т.д. Очевидно, що дані в програмі повинні оперативно оновлюватися. Значить, потрібно доповнити КПК мобільним телефоном, за допомогою якого можна буде в будь-який момент обмінюватися інформацією з офісною бухгалтерською системою. А якщо ще і операторів в офісі замінити сервером... То отримаємо MobileSOP від «Дігсі» - корпоративна система автоматизації і контролю діяльності мобільних співробітників.

Принцип дії цієї системи дуже простий і ефективний: одна її частина встановлюється на кишеньковий комп'ютер, друга - на сервер в офісі і інтегрується з корпоративною бухгалтерською системою. Зв'язок здійснюється за допомогою звичайного мобільного телефону з інфрачервоною портом або Bluetooth за допомогою технології «Прямий GSM-зв'язок». Піднесіть телефон до КПК і натиснувши кнопку, ТП може в будь-який момент обмінюватися інформацією з офісною системою, надіслати і отримати нові дані. При цьому рішення працює на будь-яких промислових і побутових КПК і терміналах. В Україні найбільш популярними стали недорогі (від \$250) моделі iPAQ від компанії Hewlett-Packard - вони чудово витримують «полевий» режим роботи торгових агентів.

Опыт работы с MobileSOP уже имеют некоторые отече-



ственные дистрибуторские компании. И это внесло заметные изменения в их деятельность. Во-первых, отпала необходимость в ежедневной распечатке массы бумажных документов, а это - значительная экономия времени, бумаги и расходных к принтерам. Во-вторых, нет нужды каждое утро собирать торговых представителей на инструктаж - их рабочий день начинается сразу с выхода на маршрут, т.е. на 2-3 часа раньше. Вся необходимая информация - клиенты и заметки по ним, расширенные дебиторские задолженности по каждому, индивидуальные цены, прайс-листы, история предыдущих операций и т.д. - содержится в программе карманного компьютера.



## Мрія керівника ціною в 2\$

### Випробуй корпоративну систему автоматизації мобільних працівників на базі потужного та мобільного кишенькового комп'ютера HP iPAQ - «MobileSOP», усього за 2\$.

«MobileSOP» - це автоматизація процесу прийому замовлень, продажу «з колес», проведення маркетингових досліджень, та можливість обміну даними з офісною системою в будь-який момент за допомогою звичайного мобільного дзвінка.

Для участі в акції необхідно придбати один HP iPAQ (не забувайте вимагати купон учасника акції) та сплатити рахунок на 2 у.о.



Роздруку необхідний документ для торгівлі «з колес» (наприклад, податкову чи видаткову накладну)

#### «POSPack»: Найекономічніше рішення для мобільного друку

- міцний металевий корпус
- універсальний конвертор живлення
- надійний матричний принтер
- великий запас паперу
- кредл для КПК
- GSM/GPRS-модем



Кишеньковий комп'ютер з модельного ряду hp iPAQ

#### Відтепер єдиний інструмент для роботи Вашого мобільного працівника

Інтуїтивно-зрозумілий інтерфейс системи «MobileSOP» та технологія «touchscreen», застосована в hp iPAQ, підвищує ефективність його праці з першого ж дня роботи.



Огляд функцій системи «MobileSOP»

- \* Збір замовлень «у полі»
- \* Розвезення, продажі товарів «з колес» за попередніми замовленнями
- \* Автоматизація доставок у регіони
- \* Мерчандайзінг, дистрибуція, моніторинг стану вітрин
- \* Гнучкість та простота у використанні

Акція відбувається з 01.04.05 по 31.07.05. В рамках акції «Мрія керівника ціною в 2\$» компанія «Дігсі» проводить безкоштовне навчання, встановлення та запуск, конфігурування системи під клієнта. В рамках акції «Мрія керівника ціною в 2\$» Ви маєте змогу використовувати систему «MobileSOP» на протязі одного місяця. В подальшому Ви можете придбати систему «MobileSOP» або сплачувати вартість оренди з розрахунку 2 у.о. на добу за кожну клієнтську ліцензію. Умови акції: [www.mobilesop.ru/dream.shtml](http://www.mobilesop.ru/dream.shtml) - Сайт компанії: [www.digsee.com](http://www.digsee.com) - Сайт продукту: [www.mobilesop.ru](http://www.mobilesop.ru) - Підтримка в Інтернет: [www.digsee.com/rus/support/](http://www.digsee.com/rus/support/) - E-mail: [support@digsee.com](mailto:support@digsee.com) - Відділ продажів: м. Київ, 02160, пр. Возз'єднання 7А, оф. 627 - E-mail: [sales@digsee.com](mailto:sales@digsee.com) - Тел.: (+380-44) 501-4363 (багатоканальний) - Факс: (+380-44) 501-4363 (багатоканальний).

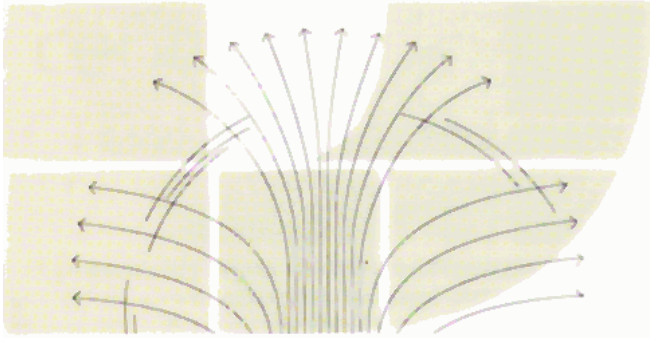
ДЗВОНІТЬ

(+380-44) 501-43-63  
(багатоканальний)

ІНТЕРНЕТ

[www.mobilesop.ru/dream.shtml](http://www.mobilesop.ru/dream.shtml)  
[www.hp.com](http://www.hp.com)





Кроме того, MobileSOP конфигурирует всю специфику бизнес-процессов, позволяет автоматизировать и контролировать все тонкости операций, проводимых ТП. Программа не позволит предоставить клиенту скидку выше установленного лимита или продать товар дороже установленной льготной цены, зато поможет при принятии заказа быстро назвать клиенту точную сумму как по отдельной товарной позиции, так и общую, продемонстрировать изображение товара.

Заключать договоры на ассортиментные позиции, которых в данный момент нет в складе, ТП также больше не приходится: он может в любой момент обновить остатки в реальном режиме времени. Да и в складе они планируются автоматически по мере прохождения заказов, которые напрямую (в течение 40 сек.) попадают в офисную систему. Кстати, без посредничества операторов ПК, которых теперь можно перевести на другую работу или сократить. В офисе находится всего один супервайзер, он наблюдает за действиями ТП и в случае необходимости вносит коррективы.

«Мобильный заказ» позволяет решить и довольно болезненную для дистрибьюторских компаний проблему контроля за действиями ТП: каждая проводимая ими опера-

В Украине наибольшую популярность получили недорогие модели iPAQ от компании HP, которая является лидером в мире по продажам КПК. Эти модели выдерживают жесткий ритм работы торговых агентов и их стоимость начинается всего с \$250.

ция фиксируется в офисной системе с точностью до секунды. Но торговые представители не в обиде, поскольку теперь могут работать более продуктивно и зарабатывать значительно больше.

Конечно, компании, особенно те, которые уже успели обжечься на неудачных попытках внедрения информационных продуктов, нередко становятся на позиции Фомы Неверующего: на словах, мол, у вас все прекрасно, а как до дела... Но свои сомнения они могут разрешить самостоятельно, взяв на какое-то время систему MobileSOP в аренду за \$2 в день. Если понравится - специалист «Дигси» поможет интегрировать «Мобильный заказ» с офисной учетной системой (загрузка/выгрузка данных), в течение двух дней бесплатно отконфигурирует систему под бизнес-процессы, установит ее и обучит технических специалистов особенностям ее локальной поддержки, а торговых представителей - практической работе на маршруте. На все это уйдет 1-2 недели, и преимущества мобильной работы станут вашими конкурентными преимуществами.

Давайте рассмотрим пример. Допустим, дистрибьюторская компания купила рекомендуемый фирмой «Дигси» КПК HP iPAQ (например, HP iPAQ 2110) за \$360. В условиях, когда можно взять кредит на оборудование под залог самого оборудования, такое оснащение одного агента обойдется в \$1 в день. Плюс аренда системы MobileSOP за \$2 в день. Выходит, что автоматизация одного ТП будет стоить \$3 в день. Если с ее помощью агент обслужит хотя бы на одну точку больше, дистрибьютор вернет свои инвестиции и получит прибыль в первый же день внедрения!

## Мнение

**Евгений КАРУНОС,**

*директор ЧПКП «Бюргер»  
(дистрибуция продуктов питания  
в Николаевской области)*

- Ранее у нас уже был негативный опыт использования программы для приема заказов. Поэтому решение о внедрении MobileSOP мы принимали только после того, как поработали с ней на условиях аренды. В течение недели путем заполнения несложной опросной формы MobileSOP была отконфигурирована под специфику работы нашей компании и интегрирована с офисной составляющей (1С). Потом к нам приехал специалист «Дигси», который за один рабочий день произвел внедрение и запуск системы и обучил работе с ней нашего администратора.

В рамках пилотного проекта был автоматизирован только один торговый представитель, а в офисе для обмена информацией с ним использовался обычный мобильный телефон, подключенный к USB-порту.

Лишь убедившись в эффективности системы в наших условиях, мы приняли решение о приобретении MobileSOP. Сейчас уже автоматизирован главный офис компании «Бюргер», два филиала и более 20 торговых представителей. В офисе установлен GSM-модем, каждый ТП получил для работы КПК HP iPAQ с чувствительным экраном для выполнения операций и мобильный телефон с инфракрасным портом для обмена данными с офисом. Торговые представители довольны нововведением, поскольку

могут теперь работать быстрее и эффективнее, посещать больше торговых точек и продавать больше товаров, и это сказывается на размере их премиальных. А для руководителя главное преимущество MobileSOP - возможность видеть и контролировать каждый шаг своих сотрудников, принимать решения и управлять текущими бизнес-процессами в режиме реального времени. Уже сегодня можно с уверенностью сказать, что благодаря MobileSOP работать и добиваться поставленных целей стало проще.

В ближайшем будущем планируем автоматизировать всех сотрудников. Но это только 20-30% возможностей системы. К ее основному функционалу - аналитике - мы еще только подбираемся.