



MobileSOP для производителя

С ростом рынка и объемов товарного производства предприятие все больше теряет контроль над системой реализации своей продукции. Если компания не хочет или не может отвлекать средства на построение собственной розничной или дистрибьюторской сети, то весь контроль и стимулирование продаж вынуждена осуществлять через посредников – сторонних дистрибьюторов. А у тех свои проблемы: производителей много, позиций в прайсах – еще больше, какие-то бонусы и скидки предлагают практически все, а прибыль зависит от общего оборота. К чему тогда терять время на мелкие торговые точки, на то, чтобы «толкать» товар именно этой торговой марки?

А уж влиять на то, что происходит в самой торговой точке, производителю еще сложнее: он платит за полку, за размещение рекламных материалов, чтобы проследить, как все это работает, нанимает целый штат мерчендайзеров – и все равно полной и своевременной информации о том, как продается его товар и товар конкурентов, не имеет. А без этого как управлять остатками и планировать производство?

Сегодня у предприятий появилась реальная возможность стимулировать и контролировать розницу, и своих дистрибьюторов. Ее предоставляет корпоративная система MobileSOP от компании «Дигси».

Еще три года назад один из крупнейших табачных производителей Украины сформулировал новую концепцию продвижения товара. Суть ее заключалась в том, чтобы не платить торговой точке за место на полке, а предоставлять скидки за реально проданный товар. Причем скидки эти должен давать производитель, а выплачивать – дистрибьютор. Чтобы воплотить эту концепцию в жизнь, нужно было отслеживать продажи в режиме реального времени. Дать, допустим, каждой торговой точке электронную карточку, с которой можно оплачивать бонусные товары. Но для этого торговых представителей (ТП) надо было снабдить сканерами по считыванию штрих-кодов и карточек, кассовым аппаратом, чтобы печатать чеки, коммуникационным модулем для проведения транзакций в режиме on-line. Ни программной, ни аппаратной части для осуществления такого проекта в то время в Украине не было.

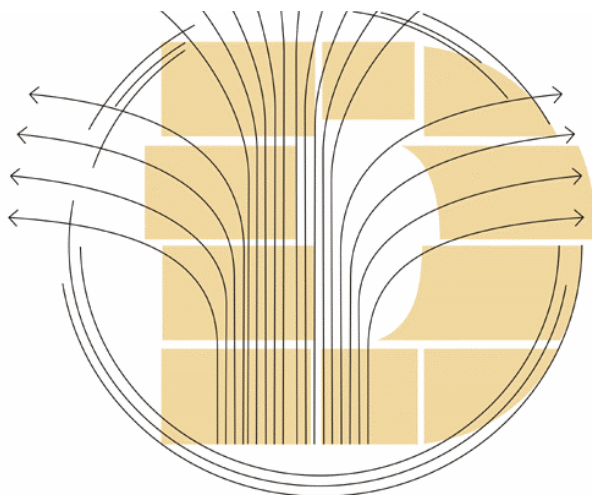
Лишь в 2004 г. необходимое решение предложила компания «Дигси», которая специализируется на разработке и внедрении корпоративных систем автоматизации мобильных сотрудников. И решение это не только соответствовало, но и превосходило ожидания заказчика: позволяло получать информацию об объемах продаж и товарных остатках в каждой торговой точке.

Как обычно происходит реализация проекта такого уровня? Сначала описываются все бизнес-процессы компании, потом к ним адаптируется или пишется программное обеспечение (ПО) и интегрируется с офисной системой. ПО тестируется, и запускается пилотный проект. Его результаты анализируются, выявленные ошибки исправляются, после чего осуществляется общее внедрение. Все это занимает обычно более года и требует огромных капиталовложений и специального обучения сотрудников.

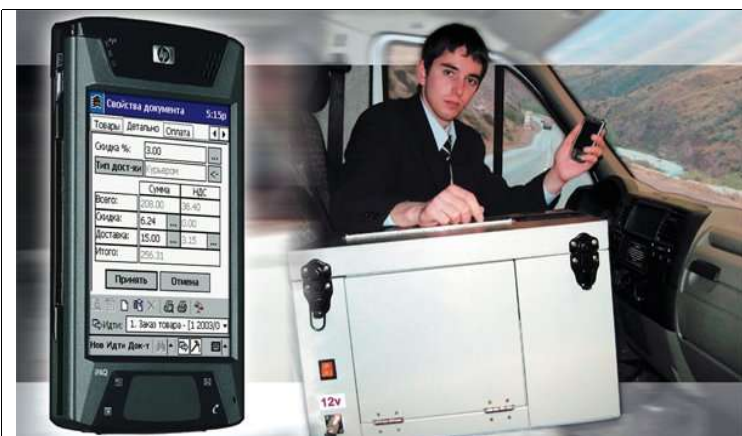
Внедрение MobileSOP в десятках офисов производителя, включая автоматизацию прикрепленных к ним дистрибьюторов, заняло всего месяц. Десятилетний опыт «Дигси» по осуществлению мобильной автоматизации, качество и надежность внедряемых решений, модульная структура корпоративной системы MobileSOP, наличие более 400 опций и 200 апробированных и внедренных схем работы позволили отконфигурировать решение с учетом всей специфики работы дистрибьюторов за два дня. А интуитивно понятный интерфейс системы позволил обучить торговых агентов в течение часа после окончания работы – на следующий день все они трудились по новой системе.

Торговые агенты дистрибьюторов получили в пользование удобные и долговечные карманные компьютеры (КПК) iPAQ производства Hewlett-Packard с чувствительным экраном. Эти КПК стали единственным рабочим инструментом ТП - на них с помощью корпоративной системы автоматизации Mobile-SOP можно выполнять все действия по приему заказов и предоставлению скидки розничной точке. Все данные для проведения необходимых операций передаются в MobileSOP из офисной системы дистрибьютора (в данном проекте 1С: Предприятие 7.7) и обновляются в любой момент. В завершение заказа совершается обмен данными с центральным сервером производителя, который подтверждает и фиксирует размеры скидок по каждой конкретной операции и торговой точке.

Сам процесс обмена данными происходит при помощи технологии передачи данных прямым GSM-звонком. Торговому представителю надо только поднести мобильный телефон



с инфракрасным портом к КПК iPAQ и нажать кнопку – телефон сам позвонит на нужный номер и в течение 40 секунд произойдет обмен данными с офисной системой. Причем передача данных ничем не отличается от обычного телефонного разговора и так же тарифицируется: входящие звонки бесплатные, а исходящие, при корпоративном подключении или активации услуги «любимый номер», стоят копейки. К тому же, «Дигси» гарантирует полную надежность и безопасность системы – данные из нее никогда не потеряются и не попадут в Интернет или другие публичные сети, как при GPRS-передаче. С обратной стороны (в офисе) может находиться обычный телефон, подключенный к настольному компьютеру, ноутбуку, или GSM-модем.



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.



Роздрукуй 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
- кредит 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.



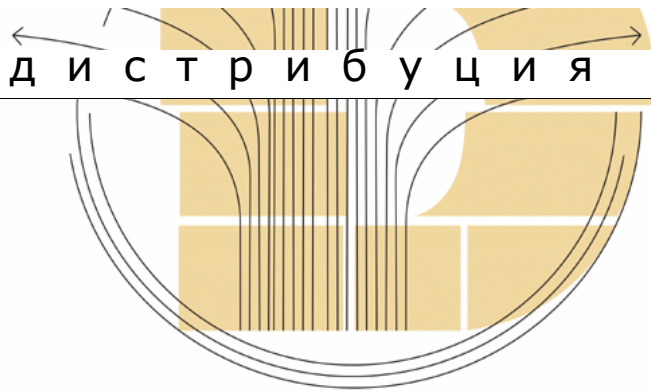
Огляд функцій системи «MobileSOP»

- * 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 - Сайт компанії: www.digsee.com - Сайт продукту: www.mobilesop.ru - Підтримка в Internet: www.digsee.com/rus/support/ E-mail: support@digsee.com - Відділ продажів: м. Київ, 02160, пр. Возз'єднання 7А, оф. 627 - E-mail: 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 www.hp.com





MobileSOP на колесах

Но не только крупные производители, работающие во всех регионах Украины и за рубежом, нуждаются в мобильном управлении и контроле реализации своих товаров. Компании, которые продают свою продукцию в торговые точки самостоятельно, в том числе прямо с грузовика (Van Selling), также нуждаются в автоматизации. Основная сложность в их работе заключается в документообороте: реализовав товары, на следующий день приходится «довозить» все необходимые бумаги. Да и о том, что продано с грузовика и какие получены возвраты, на заводе узнают только в конце рабочего дня, когда машина возвращается из рейса.

Рассказывает начальник отдела информационных технологий ТД «Ласуня» (поставщик детского питания, кисломолочной продукции, мороженого, соков и др.) Андрей СОКОЛОВ.

– После исследования рынка систем для автоматизации торговли с колес выбор остановился на «Дигси». Эта компания предложила действительно качественное и надежное в работе программное обеспечение – корпоративную систему MobileSOP и оборудование для печати в автомобиле – комплект POSPack. «Дигси» сумела предоставить мощный инструмент, позволяющий эффективно управлять деятельностью экспедиторов/торговых агентов. На первом этапе наши специалисты вместе с сотрудниками «Дигси» обеспечили автоматическую интеграцию учетной и аналитической систем ТД «Ласуня» с программным обеспечением MobileSOP. А на втором – специалисты провайдера конфигурировали систему и обучили наш персонал ею пользоваться. Торговые представители были снабжены карманными компьютерами с чувствительным экраном, на которых можно выполнять все необходимые операции, и комплектом POSPack для печати документов в грузовике.

Теперь, следуя по маршруту, торговый агент обеспечивает бесперебойную поставку продукции своим клиентам и сразу печатает все необходимые документы. Он также полностью контролирует движение товаров во время торговли «с колес» и весь сопутствующий документооборот. Время выполнения каждой операции фиксируется, поэтому сам ТП также постоянно находится под контролем.

В офисную систему с маршрута передаются данные:

- о состоянии склада грузовика;
- о состоянии склада его возвратов;
- обо всех выполненных накладных/транзакциях;
- отчет обо всех доставках;
- отчет о доставочных накладных с выставленным счетом и полученной оплатой;
- отчет о принятых оплатах и калькуляция общей суммы;
- отчет обо всех накладных возвратах;
- анализ причин возвратов;
- отчет о движении товаров со склада или на склад грузовика с расшифровкой по каждой позиции.

Благодаря полной и свежей информации о клиентах, их специальных ценах, прайс-листах, остатках операции стали проводиться намного быстрее и качественнее. Это позволило сократить размеры товарных кредитов в торговых точках, улучшить качество обслуживания клиентов, расширить клиентскую базу и увеличить товарооборот компании.

Я уверен, что сотрудничество продолжится, и «Дигси» и в дальнейшем будет предоставлять нам надежные инструменты для решения тактических и стратегических задач.

Используя MobileSOP, производитель может:

- прозрачно контролировать всю сеть дистрибуции и розничных продаж (причем по всему ассортименту дистрибьюторов);
- иметь информацию обо всех сделках у конечных клиентов и во всех торговых точках;
- вести оперативное управление в процессе продаж, которые проводят дистрибьюторы, прямо из головного офиса;
- начислять скидку для конечной точки (клиента), минуя дистрибьютора;
- проводить в считанные часы при помощи торговых агентов дистрибьюторов маркетинговые исследования, удаленно управлять всем процессом с центрального сервера;
- делегировать ТП дистрибьютора все или некоторые функции по мерчандайзингу (например, производителями алкогольных и слабоалкогольных напитков востребована функция отслеживания состояния витрин, размещения и количества SKU по ячейкам и полкам), функции по контролю продукции конкурентов (цены, размещение и т.п.);
- отслеживать выполнение обязательств точки перед производителем, например, запрет на размещение продукции конкурентов в холодильнике производителя;
- предоставлять дистрибьютору обратную калькуляцию для бухгалтерской проводки операции с учетом скидки;
- учитывать скидки в режиме on-line и off-line;
- ежедневно сводить данные обо всех торговых операциях с товаром по всем регионам;
- проводить аудит работы конечных торговых агентов;
- автоматически получать от дистрибьюторов ежедневно обновляемый список торговых точек и отчет по деловой активности по всем своим продуктам.

И делает он все это с минимальными затратами и без рисков. Не остаются в проигрыше и дистрибьюторы, которые:

- автоматизируют все операции своих мобильных агентов за счет производителя, причем с учетом специфики продаж в разных странах (поддержка всех схем работы, включая, например, схему продаж от ЧП);
- опционально предоставляют своим ТП возможность распечатывать все необходимые документы непосредственно у клиента;
- увеличивают объемы продаж за счет интенсификации труда, уменьшения ввода информации, мобильной передачи данных, а также наличия ключевой информации у торгового агента в момент совершения операции;
- в режиме on-line полностью контролируют работу своих торговых представителей.

Все это позволяет перейти от бумажной работы и бесконтрольности к стабильной централизованной системе управления и стимулирования продаж на всех этапах перемещения продукции от завода-производителя до потребительской корзины.