



# МОБІЛЬНА АВТОМАТИЗАЦІЯ — ще один етап у розвитку дистрибуції

Якщо Ви пов'язані з дистрибуційним бізнесом, Вам відомо, що основною ланкою, від якої залежить успішність діяльності компанії, є торговий представник, який продає Ваші товари з вантажівки (vanselling) або збирає попередні замовлення на доставку товару (preselling). А якщо Ваша дистрибуційна компанія належить виробникові, а Ваша премія залежить від сприяння розвитку і популяризації конкретних торгових марок, напевно, у Вас є ще й відділ мерчендайзерів, завданням яких зазвичай є дослідження ринку за допомогою заповнення форм на папері шляхом зняття необхідних параметрів у торговельної точки.

Технології заповнення форм на папері, що використовуються під час роботи торговельних представників і мерчендайзерів, завжди міститимуть низку

проблем, пов'язаних з: помилками під час їх заповнення, складністю оперативної передачі даних щодо здійснених операцій в офіс для обробки, відірваністю від офісної системи. Це особливо критично для торговельних агентів, які отримують інформацію про актуальні залишки товарів та іншу необхідну інформацію тільки на ранковій планерці без можливості її оперативного поновлення.

Вирішення цих проблем пропонує компанія «Дігісі» (DigSee) — за допомогою корпоративної системи автоматизації мобільних працівників MobileSOP на базі кишенькових комп'ютерів із сенсорним екраном iPAQ виробництва компанії Hewlett-Packard.

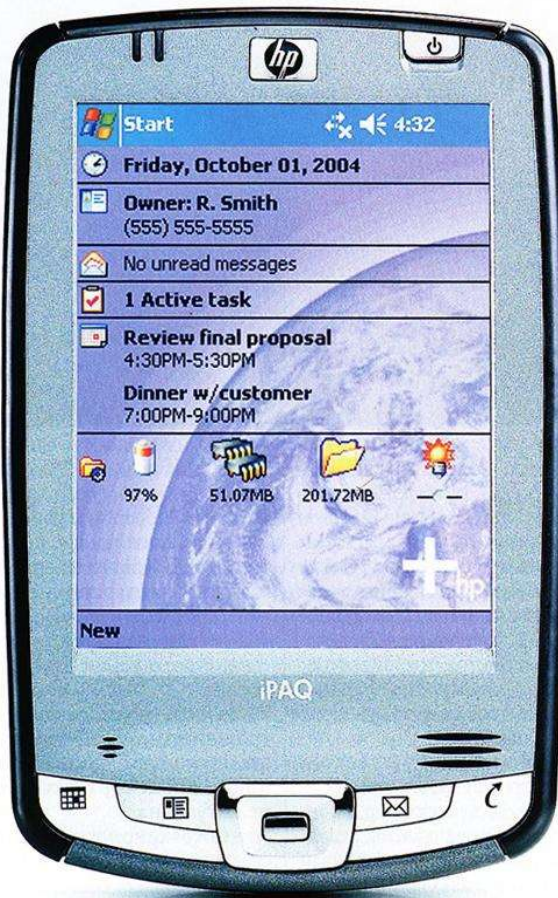
Система MobileSOP індивідуально конфігурується під Ваші бізнес-процеси з урахуванням специфіки продажу за різними схемами і політики ціноутворення з кожним клієнтом. Крім того,

для зменшення фактора людських помилок MobileSOP дозволяє обмежувати дії торговельних представників (наприклад, встановлення ліміту операцій у випадку високого рівня заборгованості і т.ін.). Завдяки унікальним комунікаційним можливостям дані з MobileSOP у Вашу офісну систему можна передавати прямим дзвінком з мобільного телефону без використання технологій GSM/GPRS і виходу даних в інтернет.

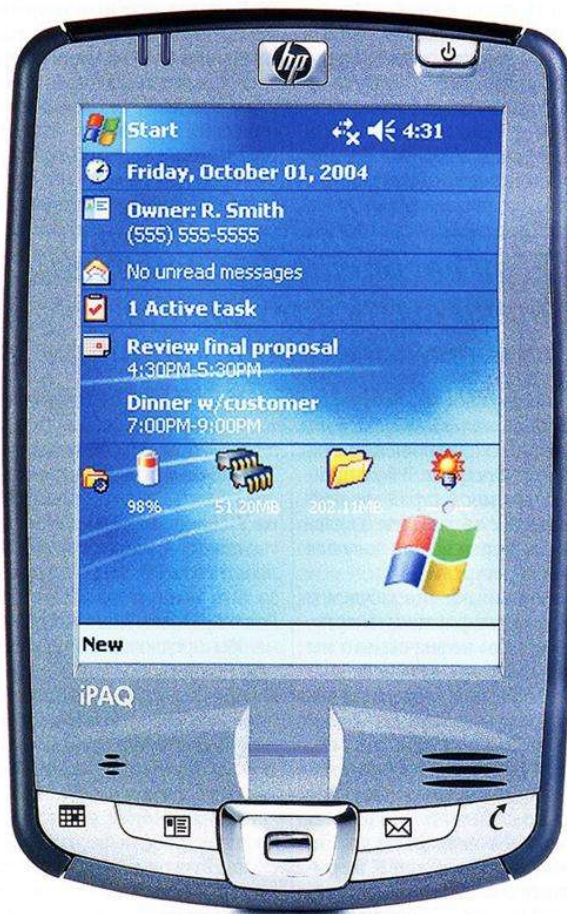
Таким чином, єдиним інструментом торговельного представника або мерчендайзера стає недорогий і надійний у користуванні кишеньковий комп'ютер iPAQ, за допомогою якого виконуються всі необхідні операції на маршруті. Для двостороннього оперативного обміну інформацією з офісною системою необхідно лише піднести мобільний телефон до кишенькового ком-

п'ютера iPAQ. Час на передачу даних в офісну систему, наприклад прийнятих замовлень, оплати і заповнених мобільних форм, становитиме близько 1 хвилини.

Після такої мобільної автоматизації ранок торговельного представника починається відразу з виходу на маршрут, оскільки кишеньковий комп'ютер містить всю необхідну інформацію для роботи: список клієнтів і нотатки стосовно них, розширені дебіторські заборгованості по кожному клієнту, індивідуальні ціни, прайс-листи, історію попередніх операцій і багато іншого, що дозволяє швидко і безпомилково виконати необхідну операцію. Тепер, наприклад, приймаючи замовлення на доставку товару, торговельний агент може назвати клієнтові точну суму замовлення як за окремою товарною позицією, так і загальну, продемонструвати зображення товару.



iPAQ hx2410



iPAQ hx2750

Використовуючи описану вище основну функціональність MobileSOP, вирішуються проблеми контролю над торговими агентами і зменшується кількість помилок, спричинених людським фактором, скорочуються накладні витрати, збільшуються час роботи торгового агента і кількість відвідуваних клієнтів, з'являється можливість планувати залишки на складі і не допускати його перевантаження.

Завдяки високій обчислювальній здатності кишенькових комп'ютерів iPAQ і великому досвіду мобільної автоматизації «Дігісі», українські компанії отримують можливість упровадження схеми продажу за допомогою створення рекомендованих замовлень та використання таких функцій, як, приміром, «наявність товару в торговій точці».

Існує багато схем (формул) розрахунку рекомендованого замовлення. Ми опишемо тільки дві з них, що вже запроваджені й використовуються в Україні.

Перша схема є найлегшою у застосуванні та впровадженні, оскільки рекомендоване замовлення розраховується на кишеньковому комп'ютері iPAQ без використання офісної системи. На підставі всіх попередніх замовлень клієнта в системі MobileSOP по кожній товарній позиції створюється так зване усереднене замовлення (УЗ), яке можна розрахувати за формулою:  $УЗ = \text{сумарна кількість замовленого товару} : \text{кількість замовлень}$ . Від УЗ і рекомендованих залишків товару (зазвичай це обов'язкова кількість товару на вітрині) ми віднімаємо поточні залишки товару, які вводить торговий представник у КПК iPAQ, і суму, що залишилася, множимо на коефіцієнт доставки (час, необхідний для фізичної появи товару в точці) і коефіцієнт розвитку точки. Якщо зобразити це як формулу, то отримаємо:  $\text{Рекомендоване замовлення} = ((УЗ + \text{рекомендовані залишки}) \times \text{коефіцієнт доставки}) \times \text{коефіцієнт розвитку}$ .

Недолік роботи за описаною вище схемою зумовлений відсутністю врахування сезонних показників, свят та інших чинників, що впливають на продаж конкретного товару, а також впливом окремих великих або малих замовлень на розрахунки усередненого замовлення. Тому для усунення цих недоліків у розрахунку рекомендованого замовлення доводиться переходити на другу схему.

Друга схема розрахунку рекомендованого замовлення, на відміну від першої, спирається на офісну систему. В офісній системі, як правило, простим шляхом нагромадження інформації про продаж за тривалий період створюється індивідуальний коефіцієнт, що враховує всі фактори, які впливають на продаж кожного товару. Цей коефіцієнт може динамічно поновлюватися при кожному обміні даними кишенькового комп'ютера iPAQ з офісною системою. Формула

другої схеми розрахунку рекомендованого замовлення виглядає так:  $\text{Рекомендоване замовлення} = ((УЗ + \text{рекомендовані залишки}) \times \text{коефіцієнт доставки}) \times \text{коефіцієнт розвитку} \times \text{коефіцієнт, заданий офісною системою}$ .

Безумовно, схема за участю офісної аналітики є більш універсальною, але, на жаль, під час «живого» використання має один недолік — не завжди вдається правильно сформулювати необхідний коефіцієнт. Якщо за першою або другою схемою рекомендоване замовлення не відповідає потребам і можливостям продажу роздрібною точкою, торговий представник зможе оперативніше внести необхідні правки вручну.

Така функція, як «наявність товару (бренда) в точці», призначена для обов'язкового контролю пропозицій товарних позицій, що задані офісною системою індивідуально для кожного клієнта (торгової точки). Ця функція спрямована на першочергове проходження торговим представником тих товарних позицій, які раніше купувалися торговою точкою, з метою запобігти «зникненню» товару з полки. Залежно від схеми роботи торговий представник після прийняття замовлення на «першочергові» товари зможе пропонувати і вибирати із загальної номенклатури товару інші товари.

Якщо Ви зважилися на мобільну автоматизацію, окрему увагу при розгляді питання впровадження будь-якої системи необхідно приділити вартості й тривалості впровадження. Адже те, що заманливо звучить у рекламних матеріалах, може виявитися абсолютно неефективним у роботі й упроваджуватися роками. Щоб не йти шляхом софтових компаній, які діють за схемою «Купіть і отримайте величезні прибутки», компанії «Дігісі» та Hewlett-Packard розробили нову концепцію популяризації та розвитку своїх продуктів — «Спробуй без ризику і прийми рішення». Це дозволяє всім, кого зацікавила можливість мобільної автоматизації, взяти участь в акції «Мрія керівника за ціною 2 у.о.» і впровадити протягом двох днів систему MobileSOP на умовах оренди без ризику, що становить символічну плату в два долари на місяць за умови придбання будь-якого кишенькового комп'ютера iPAQ у партнерів акції.

За умовами акції, без будь-яких зобов'язань з Вашого боку компанія «Дігісі» проводить конфігурування системи MobileSOP, навчання персоналу і виділяє технічного фахівця для допомоги у проведенні інтеграції і віддаленого супроводу системи. Усі витрати, що зумовлені повним упровадженням MobileSOP, бере на себе компанія Hewlett-Packard. Система MobileSOP надається учасникам акції на один місяць.

Щоб отримати додаткову інформацію, завітайте на сайт <http://www.hp.ua/promo/MobileSOP/>