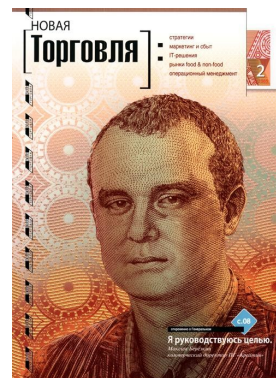




# Революция в дистрибуции?!

**Отечественным дистрибьюторам стало доступным программное обеспечение, которое может значительно улучшить работу их компаний.**



## Ситуация, когда никто не хочет работать по-старому...

Система дистрибуции в нашей стране, по оценкам профессионалов, находится на завершающей стадии формирования: новые крупные игроки на рынке не появляются, а существующие ведут острую борьбу "за территории", стремясь представить свою продукцию в максимально возможном количестве торговых точек. Особенно остро конкуренция проявляется в столице и крупных городах, магазины которых испытывают наплыв торговых представителей, предлагающих аналогичный товар по сходным ценам. Как показывает опыт соседей-россиян, победу в начавшихся "торговых сражениях" одержат компании, которым под силу оптимально организовать производственные процессы и предложить покупателю более качественный и быстрый сервис.

Понимая это, часть дистрибуционных компаний пытается интуитивно оптимизировать свой бизнес, делая ставку на более эффективную работу торговых представителей (именуемых часто как "торговые" или "ТП").

Действительно, "торговый" — это "лицо", часть имиджа и "полномочный представитель" дистрибьютора. От качества работы торгового агента, его коммуникабельности, открытости, умения общаться с покупателем зависит количество постоянных клиентов фирмы, их намерение строить с дистрибьютором долгосрочные отношения.

Но, даже имея в штате исключительно добросовестных и трудолюбивых торговых пред-

ставителей (если предположить это чисто гипотетически), может ли компания быть уверена в стабильной работе с партнерами? Смею заверить вас, нет!

Самые лучшие отношения сводятся "на нет" отсутствием на складе товара в нужном количестве необходимого ассортимента. Происходит это по причине постоянного "запаздывания" информации: ТП передает заказ оператору в конце рабочего дня, по возвращении с маршрута, что не позволяет своевременно отслеживать движение товара по складу и планировать его работу.

Кроме того, "торговый", не имея постоянного доступа к офисной учетной системе с информацией о товарных остатках, поставках, задолженности и специальных ценах, может по незнанию принимать заказы у "заблокированного" из-за долгов клиента или предоставлять скидки выше положенного лимита. А если еще вспомнить о нерадивых ТП, которые, лишившись контроля в режиме реального времени, поддаются искушению работать спустя рукава и принимают заказы по домашнему телефону..!

Осознавая, что с имеющимся багажом проблем вряд ли удастся отстроить эффективные продажи и занять лидерские позиции, руководство дистрибуционных компаний пыталось проводить реорганизацию работы своих предприятий, оптимизировать маршруты движения "торговых" и т.д., но наиболее действенными на проверку оказались предложения по автоматизации работы торговых агентов.

## Не хотите ли сыра в мышеловке?

Такие предложения поступили от разработчиков ПО, которые, правильно определив спрос, представили торговле не одну, а несколько видов систем. Обилие предлагаемого ПО и техники для автоматизации работы "торговых" невольно создало "проблему выбора", вынудив дистрибьюторов задумываться



Терминал XРapium в разных комплектациях

над вопросами, какая из систем наиболее применима в работе, по каким объективным характеристикам стоит ее выбирать.

Помочь найти ответ на эти вопросы мы попросили профессионалов.

"При выборе программного обеспечения для дистрибуции, — комментирует **Андрей Фолес**, начальник отдела развития внешнеэкономической деятельности ООО "Дигси", — нужно прежде всего обратить внимание на то, к какому виду ПО относится система — "малобюджетному" или "профессиональному". Главное преимущество малобюджетных систем — невысокая стоимость одного рабочего места (хотя, за-

метим, дешевизна эта относительно: в коммерческое предложение часто не включаются "скрытые расходы", связанные с внедрением ПО). Малобюджетные системы предполагают работу с использованием стандартных процедур Windows, которые не всегда обеспечивают высокую надежность системы и приводят к потере данных. Жесткая логика процессов, прописанных в системах, не позволяет со временем производить в них изменения с учетом изменившихся требований клиента, а для передачи данных используется протокол GPRS, допускающий доступ к информации третьих лиц. В дополнение ко всему продажа малобюджетных систем обычно осуществляется на условиях As-Is (без каких либо гарантий и технической поддержки впоследствии). Сравнительная простота создания подобных систем приводит к тому, что такое ПО есть в арсенале многих IT-компаний (у Digsee это система DealOngo Lite, которую она предлагает бесплатно ввиду бесперспективности использования в будущем).

В отличие от малобюджетных, "профессиональные" системы автоматизации могут легко адаптироваться к бизнес-логике клиента, предоставляют возможность выбора необходимых компонентов, добавления впоследствии необходимых модулей. Профессиональные системы легко масштабируются (в них можно добавлять новые функции без замены старой системы), а для передачи данных используют современные степени защиты. Еще одно немаловажное их преимущество – в существова-

нии возможности пробного внедрения таких проектов: заказчик за символическую плату может "арендовать" на некоторое время систему, чтобы на опыте своего предприятия убедиться в ее эффективной работе. Выгоды внедрения таких систем настолько очевидны, считает господин Фолес, что все больше покупателей, успев "обжечься" на "бесплатном сыре в мышеловке", отдают предпочтение системам, созданным для профессионального использования.

#### ТП с MobileSOP – мобильный профессионал

В качестве примера одной из таких профессиональных систем можно привести решение MobileSOP компании DigSee, которая в течение недели легко конфигурируется с любой из существующих офисных систем (для сравнения – сроки внедрения SAP составляют от 6 месяцев до полутора лет). Благодаря модульной структуре MobileSOP, клиент еще на этапе внедрения может выбрать оптимальный набор компонентов, который в любой момент эксплуатации может быть изменен добавлением или выведением из системы отдельных модулей. Всего в арсенале разработчика более 350 готовых конфигураций и неограниченное количество комбинаций из комплектующих системы, которые позволяют создать индивидуальную конфигурацию под каждого клиента, предусмотрев в ней нужные ему настройки и компоненты.

Передача данных в MobileSOP происходит при помощи встроенной коммуникацион-

■ **Сухачевский Андрей**, ответственный за внедрение средств автоматизации ООО "Конте Украина"

Основное преимущество системы MobileSOP заключается в функциональности, необходимой для проведения операций на маршруте и стабильности работы в полевых условиях.

■ **Юрий Фонов**, начальник коммерческого отдела ООО "Волыньтабак"

В MobileSOP просто, надежно, а главное – дешево решена задача по передаче заявок с маршрута, синхронизации баз данных с основным сервером. Система функционирует прекрасно и, поверьте мне, помогает в решении многих не только задач, но и проблем. Эволюцию эффективности работы отдела доставки можно сравнить с эволюцией в самолетостроении – от воздухоплавания до сверхзвуковых самолетов.



#### Мрія керівника вартістю \$2/добу

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

**Ви можете випробувати систему MobileSOP за умовами оренди з розрахунку \$2 на добу за кожну клієнтську ліцензію, термін дії оренди необмежений.**

Сайт компанії: [www.digsee.com/rus/](http://www.digsee.com/rus/) • E-mail: [sales@digsee.com](mailto:sales@digsee.com)  
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



ДЗВОНІТЬ

**(+380-44) 501-4363**  
**(багатоканальний)**

ІНТЕРНЕТ

**www.mobilesop.ru**  
**www.hp.ua**



Терминал XPanum в полной (слева) и минимальной комплектациях

ной системы CommsGuarantee, которая использует для этого прямой GSM-звонок. CommsGuarantee позволяет работать даже в тех районах, где отсутствует мобильный доступ по протоколу GPRS, а также в городах, где в его работе часто происходят сбои. Информация через GSM практически недоступна конкурентам, что позволяет говорить о высокой степени надежности.

"Все технические преимущества системы, – рассказывает Андрей, – стали возможными благодаря более чем девятилетней ее апробации в Европе. Именно там MobileSOP была использована в работе специальных торговых терминалов, обладающих значительным функционалом: считыванием штрих-кодов и RFID-меток, распечатыванием чеков, передачей данных на расстояние и множеством других решений. Было обидно, что, используя систему в Европе, компания не могла внедрить ее в Украине. Главным препятствием для этого была значительная стоимость торгового терминала: даже в минимальной комплектации стоимость наладочного компьютера Xpanum и других производителей составляет более полутора тысяч долларов".

Положение значительно улучшилось с появлением на рынке небольших карманных компьютеров (КПК) на платформе Pocket PC, OS Palm, PDA и других, получивших названия "карманных", "палмов" и т.д. Цена таких приборов соизмерима со средней зарплатой столичного служащего, что значительно снизило стоимость автоматизации в глазах владельцев бизнеса.

Поработав со многими из представленных на рынке моделями карманных компьютеров, DigSee остановили свой выбор на моделях iPAQ производства компании Hewlett-Packard. Причины? Их несколько: хорошие цены для корпоративного сектора, высокое качество оборудования, оперативный сервис и бесперебойные поставки, что особенно важно при больших проектах.

#### Электронный супервайзер

Как выглядит работа "торгового", в руках которого находится iPAQ, оснащенный MobileSOP? При выходе на маршрут сотрудник уже имеет в "карманнике" информацию о каждом из клиентов, включая историю продаж, допустимые скидки, точную сумму по задолженности (а, если нужно, то и рекомендации по выкладке и изображению товаров). Приходя к клиенту, сотрудник снимает остатки товара в точке, вносит заказ и прочие данные в КПК, а затем передает полученную информацию в главный офис. Процесс передачи данных происходит прямым GSM-звонок: мобильный телефон с инфракрасным портом подносится к карманнику, нажимается кнопка, и автоматически набирается номер телефона, выполняющего роль сервера по приему данных. Длительность звонка – 40 сек., тарификация производится по стоимости обычного телефонного звонка (при корпоративном подключении или активации услуги "любимый номер", "УМС-семья" он стоит практически копейки).

Благодаря постоянной связи торгового агента с офисной

системой менеджмент компании получает возможность в реальном режиме времени планировать остатки на складе и проводить равномерную загрузку.

Человеческий фактор исключается благодаря возможности установки сценариев работы для "торговых". Так, в карманный компьютер могут быть введены запрет на прием заказа у клиента с просроченными накладными, ограничение на принятие заявки не ниже минимальной суммы, ограничения на работу с определенными группами клиентов. Кроме этого, в системе MobileSOP используется "защита от дурака" – ограничения на работу всех кнопок с отсутствием возможности выйти из системы без специального пароля.

Немаловажно, что наряду с ограничениями MobileSOP позволяет производить и расширение базовых функций "торговых" благодаря наличию модулей "мерчандайзинг", "введение рекомендованного заказа", "невывпускание брэнда из торговой точки" и других.

Клиенты, внедрившие систему MobileSOP, отмечают, что эффективность работы "торговых" возросла в несколько раз, они стали более организованными, а их действия – более логичными и осмысленными. Выгода от внедрения ПО настолько очевидна, что уже в самое ближайшее время торговый агент без "карманника" будет считаться таким же анахронизмом, каким сейчас является человек без мобильного телефона.

HT

Валерий Шановал