



Автоматизация Мобильной Торговли и Мерчандайзинга ОМОБУС

Компания CISLINK

- **14 лет** на рынке ИТ;
- **100** специалистов в Москве;
- Представительства в **России и Украине**;
- Сертифицированный партнер: **GS1 Rus, ECR Rus, Microsoft**
- **Более 10 000 клиентов** в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, Монголии, Азербайджане и Кыргызстане.
- Сфера деятельности: FMCG, парфюмерия, потребительская электроника, логистика, автомобильная индустрия и т.д.
- С лета 2012 года осуществляем деятельность в области криптографии на основании лицензий ФСБ



Назначение ОМОБУС

Область применения:

Автоматизированная система мобильной торговли и мерчандайзинга ОМОБУС предназначен для автоматизации деятельности полевого персонала.

Актуальность для сотрудников:

Благодаря мобильному устройству, сотрудники могут постоянно располагать всей необходимой для них информацией.

Актуальность для компании:

Увеличение продаж, снижение операционных затрат и исключение ошибок, связанных с созданием документов, повышение скорости и качества обслуживания клиентов, рост престижа компании.

Гибкость:

Возможна адаптация системы под бизнес-процессы заказчика.



Преимущества ОМОБУС

Для сотрудников:

- оперативный доступ к информации о продуктах, ценах, товарных запасах, истории взаимоотношений с клиентом;
- возможность получать и передавать информацию, не приезжая в офис;
- автоматическое появление созданных документов в ERP.

Для компании:

- снижение операционных затрат;
- эффективная организация и контроль работы отдела продаж;
- исключение ошибок при регистрации и передаче документов;
- полная интеграция с ERP, позволяющая выполнять автоматический обмен данными.

Для всех:

- увеличение объемов продаж;
- улучшение качества обслуживания клиентов;
- повышения престижа компании.



Клиенты ОМОБУС

Johnson & Johnson



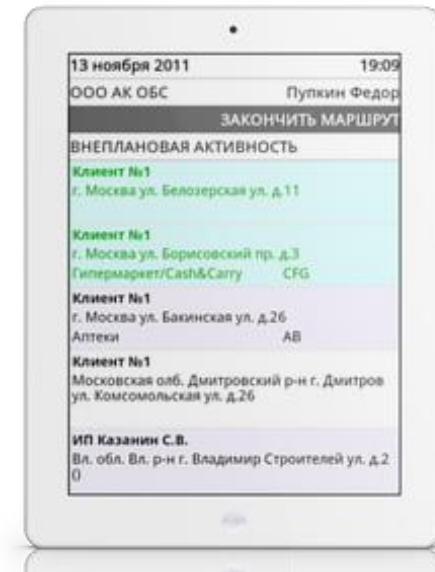
Применение OMOBUS

- Мобильная торговля
- Мерчандайзинг
- Работники здравоохранения
- Инвентаризация товара в магазине и на складе
- Страховые агенты
- Опросы населения
- Официанты и т.д.



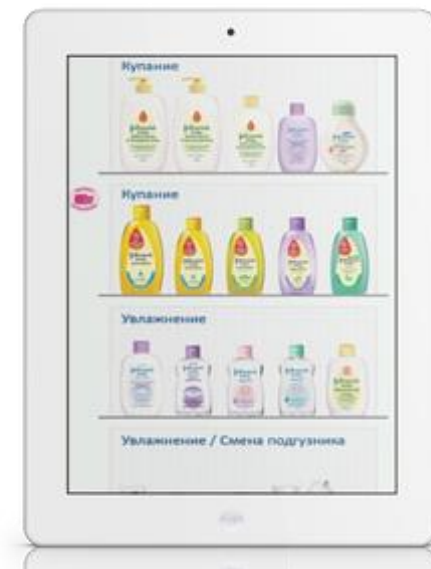
Модуль торгового представителя

- Оформление заказов онлайн
- Просмотр рекомендованного заказа
- Контроль дебиторской задолженности
- Отображение маршрутов текущего дня



Модуль мерчандайзера

- Контроль/учет торгового оборудования
- Фотоотчет по выкладкам и конкурентам
- Мониторинг цен
- Контроль остатков на складах



Бизнес-портал ОМОБУС ОТЧЕТНОСТЬ

- Журнал работы устройства сотрудника
- Информация о маршруте/ посещении (график/ карта)
- Просмотр комментариев сотрудников с фото
- Статистика по заказам
- Осмотр торгового зала и склада
- Мониторинг цен
- Размещение продукции с просмотром фото



Пример успешного использования ОМОБУС



Дмитровский молочный завод – входит в ТОП-5 отечественных производителей молочной продукции.

- Реализация проекта в 2010 году
- 8 филиалов в России: Москва и МО, Дмитров, Ярославль, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Тула
- Более 500 торговых агентов
- 14 000 торговых представительств
- Более 90% оборота проходит через ОМОБУС

Пример успешного использования ОМОБУС: Что дало использование ОМОБУС за 4 месяца?



- Увеличение доли документов, инициированных торговыми представителями, в среднем на 14%
- Увеличение количества документов, передаваемых с ОМОБУС, до 38% от общего числа документов в день
- Уменьшение интенсивности работы операторов (количество создаваемых в 1С документов) на 32%
- У операторов появилось больше свободного времени (~ 40%)
- Сокращение расходов на ГСМ (порядка 15%)

Как превратить прирост свободного времени операторов в прирост числа заказов?

- Изменить мотивацию операторов — увеличить дневной план, для достижения прежней интенсивности работы. Это позволит превратить прирост свободного времени операторов в прирост числа заказов
- Обеспечить необходимую для размещения дополнительных заказов клиентскую базу, а так же наличие товара, производительность склада и логистику
- Использование высвободившегося рабочего времени операторов (32%) позволит получить, с учетом соотношения заказов к возвратам как 2/1, еще $0,62 * 0,32 * (2/3) = 13\%$ дополнительных заказов
- Этот результат можно улучшить, за счет оптимизации работы торговых представителей. Производительность их работы можно увеличить до двух раз, подняв производительность работы худших до производительности лучших.

Проект в компании **Johnson & Johnson** направлен на сбор вторичных продаж от дистрибьюторов и автоматизацию работы торговых агентов при помощи планшетов. Эти устройства реализуют требуемый функционал при помощи ОМОБУС.

- проект по сбору вторичных продаж реализован в 2004 г;
- в 2010 г. функционал расширен до оснащения торговых, мерчандайзеров и медпредов планшетами;
- проект включает всех выбранных дистрибьюторов - 96;
- подключено более 600 полевых сотрудников в России, Украине, Белорусии и Казахстане
- все данные о выполненных агентами активностях передаются в бизнес-портал ОМОБУС

Спасибо за внимание!



Павел Назаров

Директор по развитию бизнеса

ООО «СИСЛИНК»

РФ, Москва, Авангардная ул. 3

+7 (495) 587 42 33 доб. 211

+7 (903) 255 31 48

pnazarov@cislink.com

www.cislink.com

Компания CISLINK

- **14 лет** на рынке ИТ;
- **100** специалистов в Москве;
- Представительства в **России и Украине**;
- Сертифицированный партнер: **GS1 Rus, ECR Rus, Microsoft**
- **Более 10 000 клиентов** в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, Монголии, Азербайджане и Кыргызстане.
- Сфера деятельности: FMCG, парфюмерия, потребительская электроника, логистика, автомобильная индустрия и т.д.
- С лета 2012 года осуществляем деятельность в области криптографии на основании лицензий ФСБ



Ключевые решения CISLINK

- **«Система электронного обмена данными (EDI)»** – свыше 2000 компаний поставщиков и 25 розничных сетей обмениваются электронными документами на поставку товара;
- **Юридически значимый документооборот** – электронный обмен бухгалтерскими и другими документами с ЭЦП;
- **«Сервис Контроля Данных»** – более 1 000 дистрибьюторов по всей России ежедневно используют систему контроля данных для предоставления отчетности производителям;
- Автоматизированная **Система Мобильной Торговли и Мерчандайзинга** предназначена для предприятий, занимающихся производством, дистрибуцией и прямой доставкой любых товаров.
- **«Система Электронных Тендерных Торгов»** - более 30 розничных сетей по всей России и около 1000 поставщиков регулярно используют Систему для закупки–продажи товаров;