



SalesWorks® - система управления дистрибьюторской сетью

ноябрь, 2014

Содержание

1. Основной функционал
2. Внедрение
3. Функционал КПК
4. Информация о компании

1. Основной функционал

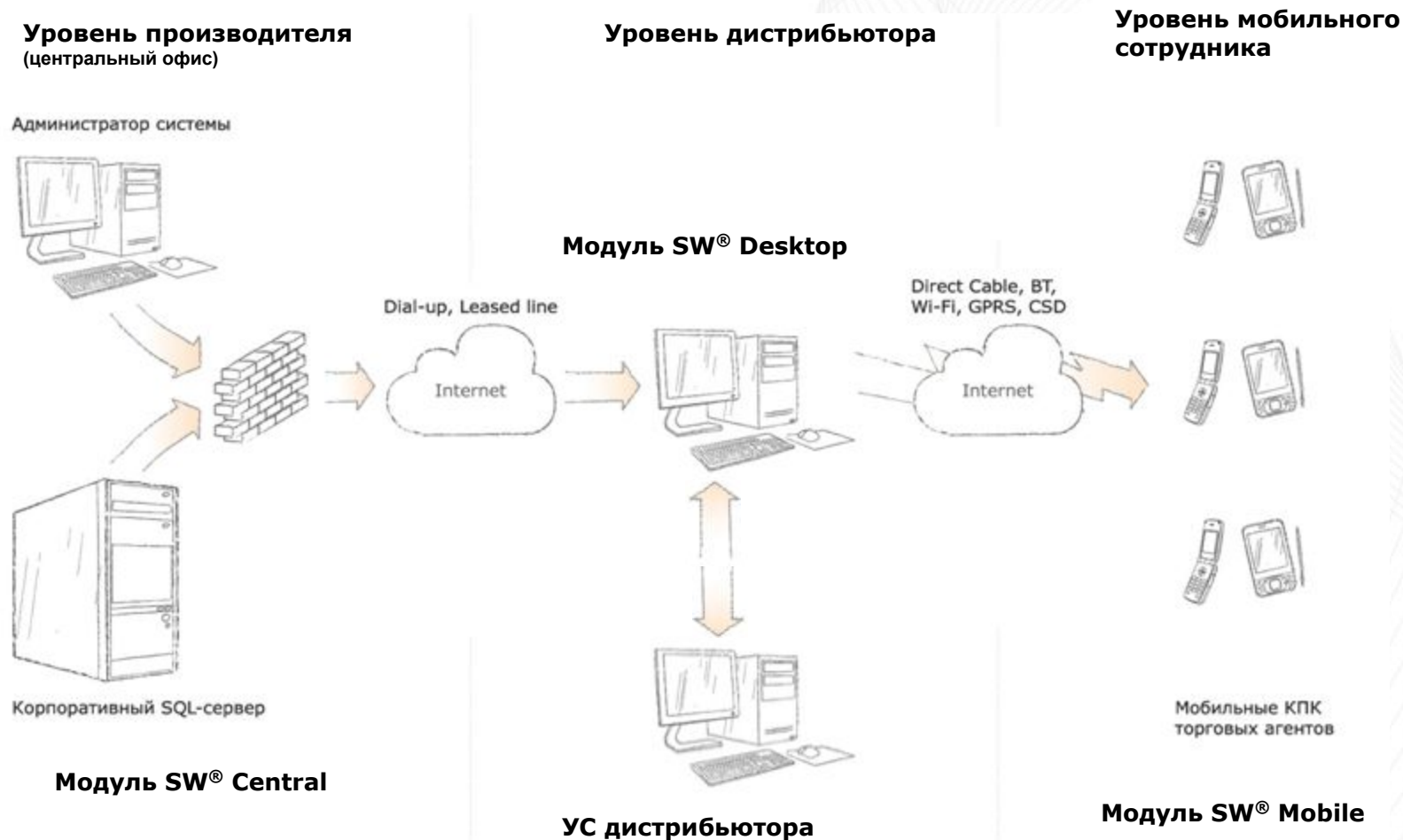


- Получение достоверной информации о вторичных продажах.
- Управление работой торговых команд и дистрибьюторов
- Поддержка и оценка эффективности внедрения MML и программ по запуску новой продукции
- Мониторинг покрытия
- Проведение маркетинговых программ
- Поддержка операций мерчандайзинга

2. Внедрение



Архитектура комплекса



Обмены данными



Безопасность данных

- Разграничение доступов (каждый пользователь системы имеет доступ только к выделенной информации)
- Ограничения устанавливаются как по типам справочников (продажи, остатки и прочее), так и по дистрибьюторам (регионам)
- Существующий набор ролей\типов логинов позволяет оперативно редактировать набор прав у групп пользователей.
- Синхронизация данных КПК-НБД-ЦБД проходит по собственным разработанным сервисам обмена, что дополнительно гарантирует безопасную передачу данных



Этапы внедрения

Первый этап:

- Ознакомление Дистрибьютора с целями и сроками проекта
- Утверждение ответственных (выделение ИТ специалиста и ключевого пользователя)
- Заполнение Партнером Опросника
- Закупка оборудования

Второй этап:

- Написание интерфейса ИТ специалистами дистрибьютора при удаленных консультациях специалистами SoftServe
- Подготовка данных для занесения в систему
- Подготовка оборудования
- тестирование системы, инициализация, обучение ТП и ключевого пользователя, тестовая эксплуатация

Третий этап (5 дн.)

- Валидация данных
- Промышленная эксплуатация системы.
- Анализ работы системы.

Роли пользователей

Ключевой пользователь (SalesWorks™ Desktop)

- Поддержка базы ТТ и маршрутов ТП
- Проверка корректности данных в базе по остаткам, продажам, ассортименту
- Проведение регулярной сверки данных между учетной системой дистрибьютора и SalesWorks
- коммуникации, запросы
- работа с техподдержкой

IT специалист дистрибьютора

- Написание интерфейсов обмена
- поддержка системы, помощь ключевому пользователю
- запросы от техподдержки, ГО

Администратор в ГО (SalesWorks™ WebTool)

- Регистрация справочной информации
- Регистрация пользователей системы
- Публикация шаблонов отчетов

3. Функционал КПК



SalesWorks®Mobile –инструмент ТП (на базе КПК, коммуникатора)

- работа в режимах van-selling, pre-selling и merchandising
- поддержка справочников со всем спектром необходимой информации о: маршрутах, торговых точках, товарах, прайсах, оборудовании, рекламных материалах, остатках на складе, планах продаж и т.д.
- формирование рекомендованных наборов продукции, рекламных материалов (стандарт присутствия), категории цен по каждому типу ТТ
- формирование рекомендованного заказа продукции для каждой ТТ (с учетом сезонности)
- создание заказа, расчет индивидуальной скидки, резервирование товара
- история продаж, дебиторская задолженность
- формирование / просмотр / печать документов и отчетов
- контроль работы Торговых Агентов (использование времени, перемещение по маршруту)

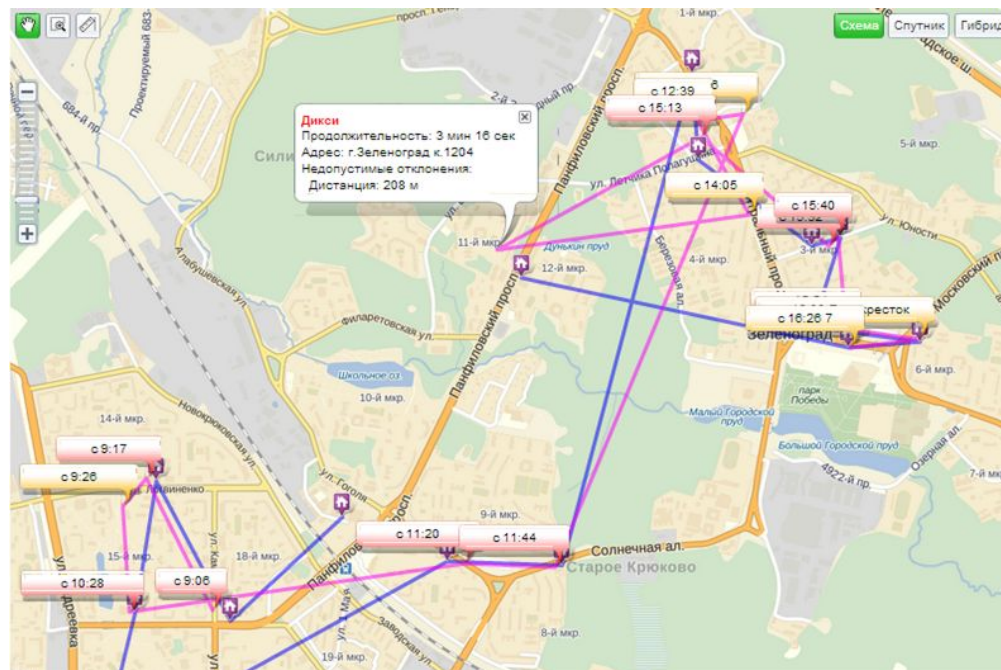
Отображение маршрутов ТП на карте местности

Модуль предназначен для отображения торговых точек и маршрутов представителей на карте местности. Нанесение торговых точек возможно двумя способами:

- Используя адреса торговых точек из Классификатора Адресов.
- Используя географические координаты торговых точек, полученные с Глобальной Системы Позиционирования (GPS).

Основные функции модуля:

- Планирование маршрутов ТП с учетом протяженности и условий местности, и отображение их на карте.
- Отображение фактических визитов ТП.
- Определение местонахождения Торгового Представителя.



Визитов: 15, заказов: 10, сумма заказов: 28319.10 руб.,

№	Начало	Конец	Код точки	Название точки	Адрес	Координаты визита
1	09:06:22	09:15:43	1000100325	Тагаков А. В. ИП	Московская ул. Западный разворот	
2	10:34:55	10:51:25	1000100750	Ширяева Н.В.		
3	11:09:25	11:22:28	1000100804	КСВ ООО		Не снимались
4	11:24:34	11:27:06	1000100967	Васюттович С.А. ИП	Зявкина ул. дом № 40, корпус 10	
5	11:34:42	11:58:01	1000100195	Усачев М. А. ИП		
6	12:01:56	12:09:27	1000100917	София ООО(максимчук)		Не снимались

4. Информация о компании SoftServe

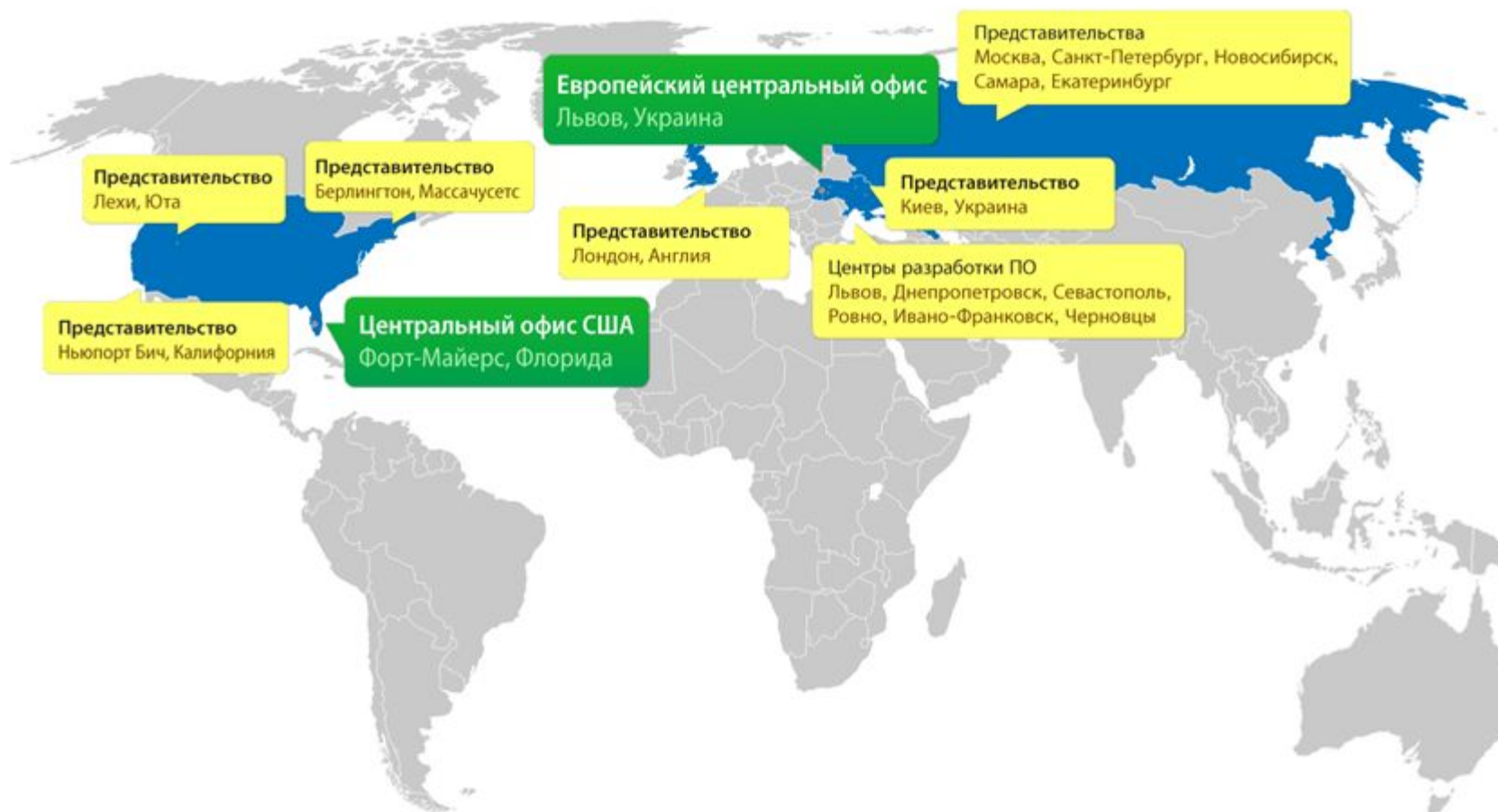


Краткая история



- Основание - 1993 год
- 8 центров разработки на Украине, 1 на Филиппинах, представительство в Москве, Санкт-Петербурге, 2 офиса в США (Boston MA, Santa Ana CA)
- более 1900 высококвалифицированных сотрудников
- более 2000 успешных проектов
- Сертификаты качества ISO 9001:2000, CMMI L3, аудиты всех текущих проектов, общая система Управления Качеством
- Microsoft Gold Certified Partner, член IBM PartnerWorld, соучредитель ИТ Ассоциации Украины
- В 1999 г. создано подразделение SoftServe Business Systems
- В 2006 г. основан SoftServe University

Представительства и производственные офисы компании



Региональные консалтинговые центры в Украине и России

РОССИЯ

- Москва
- Санкт-Петербург
- Новосибирск
- Екатеринбург
- Самара
- Ростов-на-Дону

УКРАИНА

- Киев
- Львов
- Харьков
- Днепропетровск
- Донецк
- Одесса
- Симферополь



Наши клиенты



Наша команда



Контакты

SOFTSERVE BUSINESS SYSTEMS

ул. В.Великого, 52, Львов, 79053, Украина

ТЕЛЕФОН: +380 32 240 9090

ФАКС: +380 32 240 9080

WEB: www.softservebs.com

МОСКВА

ул. Дербеневская ,1, Бизнес парк «Дербеневский»,стр.1, Подъезд 44,оф.10, Москва, 113824, Россия

ТЕЛЕФОН: +7 495 982 59 61

ФАКС: +7 495 982 59 61

WEB: www.softservebs.ru

КИЕВ

Ул. П.Лумумбы 4/6 В, Киев, 01042, Украина

ТЕЛЕФОН: +38 044 494 07 77

ФАКС: +38 044 390 66 61

WEB: www.softservebs.com

