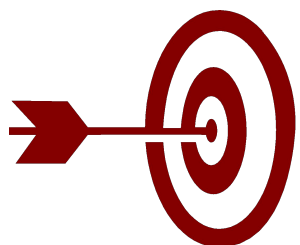


ГК «Системные технологии»

Проект повышения эффективности дистрибуции





- повышение объёма продаж/сокращение издержек дистрибуции
- повышение прозрачности дистрибуции.

Для дистрибуторов: настроить автоматическую выгрузку данных по обороту продукции НМЖК из учётной системы дистрибутора, для повышения достоверности и оперативности данных. Для более точного прогнозирования/планирования продаж.

Для этих целей и разработан комплекс программного обеспечения «ST – Чикаго» от СТ



Кто внедряет?

Группа компаний «Системные технологии» - разработчик комплексных решений для автоматизации и управления дистрибуцией. С 2000 года СТ создает и внедряет семейство решений для автоматизации дистрибуции.

Системные Технологии за 19 лет работы на рынке автоматизировали обмен данными с более чем 1500 дистрибуторов.

СТ готовы предоставить референсы к дистрибуторам по аналогичным проектам для получения информации о системе (плюсах/выгодах/поддержке) напрямую непосредственно от пользователей или от руки компаний.

SYNERGY
BRANDS WITH SPIRIT



BACARDI



Алкогольная
Сибирская
группа

ОАТРИ
Искусство осознанного выбора



Humana



Mondelez
International

TELE2



FERRERO

РУССКИЙ АЛКОГОЛЬ
ГРУППА КОМПАНИЙ

PHILIP MORRIS

essen
production AG

ABI PRODUCT

Johnson & Johnson

FORESTER
The distributor in Kyrgyz Republic

AND



ГРУППА
ЧЕРКИЗОВО
КАЧЕСТВО ОТ ФЕРМЫ ДО ПРИЛАВКА

ЭФКО

Tchibo

САНДОРА®



Зачем нужен проект

Компании производители стремятся повысить эффективность дистрибуции путём:

- оптимизации бизнес процессов продаж (автоматизация сбора заказов, контроль Out-of-stock, анализ продаж)
- помощи дистрибуторам в реализации продукции (маркетинговая поддержка, акции, проведение презентаций)



Для этого производителю необходимо регулярно получать актуальную/точную информацию по обороту продукции от дистрибутора



Проект направлен на решение следующих проблем:



НЕДОСТАТОК ИНФОРМАЦИИ отсутствие данных требуемой детализации информации о продажах ограничивает эффективность управления продажами и маркетинговыми инвестициями. (наличие OOS)



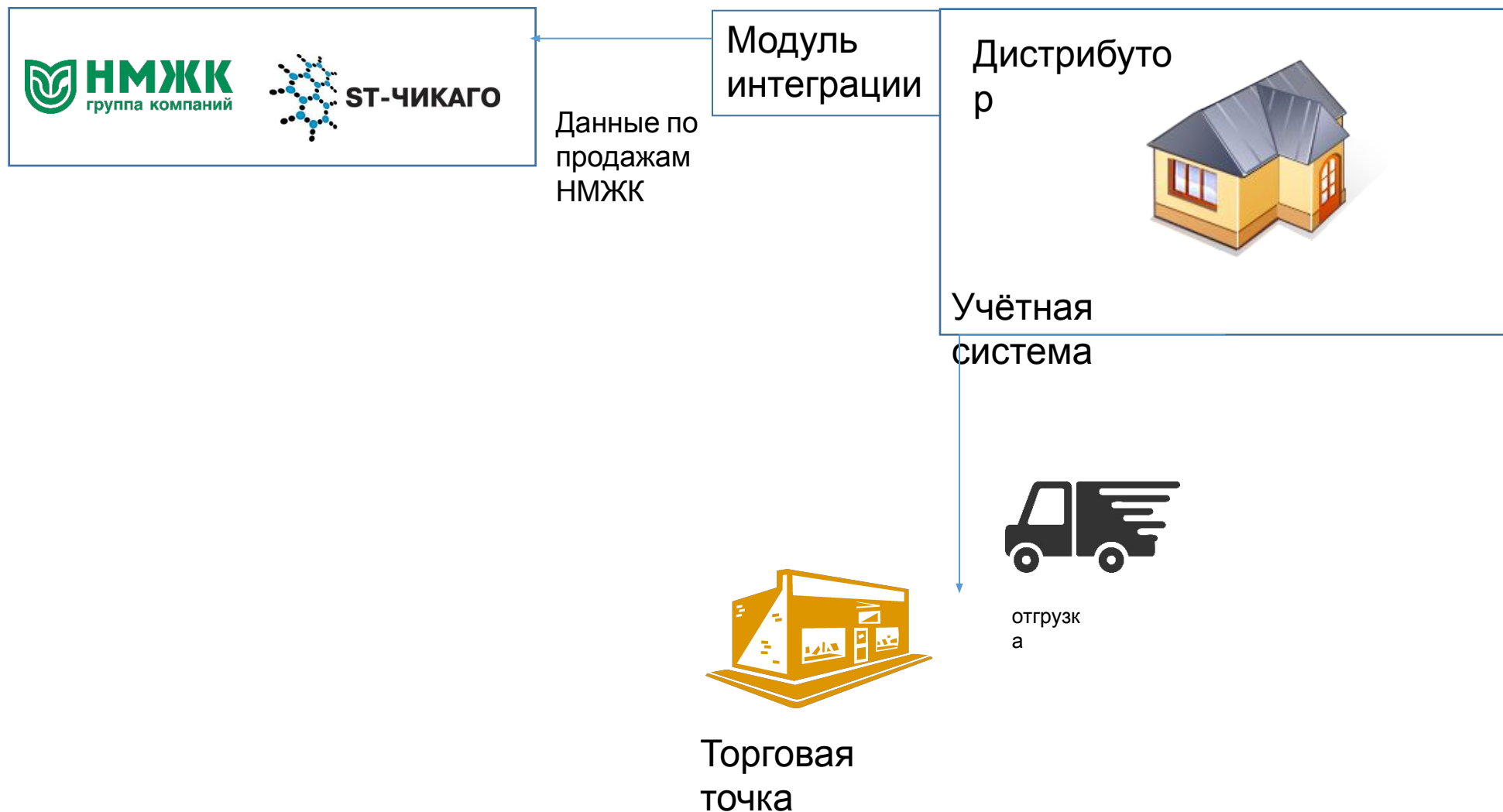
ОПАЗДЫВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ РЕАКЦИИ:
в связи с трудоемкостью данные поступают с задержкой, что замедляет реакцию на требуемые действия.



ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ ИНФОРМАЦИИ высокие затраты времени персонала Партнеров и НМЖК на подготовку отчетности, затраты руководства на анализ сложных отчетов и поиск решения в условиях недостаточности информации.



Дистрибуторы



Что получит дистрибьютор



1. Снижение затрат

За счёт перехода отчётности в автоматический режим и ускорения принятия решений

2. Увеличение доверия со стороны НМЖК, упрочнение партнёрских отношений

Как следствие особые условия сотрудничества

3. Доп скидка 2% к КУ от НМЖК

За подключение к системе обмена данными



ИНВЕСТИЦИИ



Программное обеспечение

Разработка модуля обмена данными (при присутствии ЭТК)

Оборудование

Обучение персонала

Техническая поддержка при эксплуатации



ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ И ВРЕМЯ ИТ СПЕЦИАЛИСТА

ДИСТРИБЬЮТОР

Доступ к информации об обороте продукции НМЖК (Предоставление БД с тестовыми данными), разработка упрощённой интеграции при отсутствии ЭТК

Согласование Технического Задания

Удалённый доступ к УС при необходимости

Выделение ответственных на этапе подключения



Справочники: Товары, Склады, Типы цен, типы Контрагентов, Сотрудников, Валюты, Ставки НДС.

Регистры: Остатки продукции НМЖК на складах Дистрибьютора; Дебиторская задолженность клиентов по продукции НМЖК перед дистрибьютором

Документы: Поставки продукции от НМЖК; Отгрузки продукции НМЖК на клиентов; Возвраты продукции НМЖК от клиентов; Перемещения между складами

С каждым дистрибьютором согласовывается и подписывается ТЗ на интеграцию, где учитываются все особенности бизнес процессов, учёта продукции.



**ЗАЩИТА КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ ИНФОРМАЦИИ
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ НА БАЗЕ СОГЛАШЕНИЯ О НЕРАЗГЛАШЕНИИ
И ЗАЩИТЕ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ С КОМПАНИЕЙ СТ**



1. Переговоры, Согласование и подписание документов (2 неделя)

Вовлечены: Дистрибьютор - НМЖК - Системные Технологии

2. Обследование Бизнес Процессов и согласование Технического Задания (1 неделя)

Вовлечены: Дистрибьютор - НМЖК - Системные Технологии

3. Разработка интеграции силами Дистрибутора по инструкциям СТ

Вовлечены: Системные Технологии и специалисты дистрибьютора

4. Установка и настройка системы. Тестирование работы.

Вовлечены: Дистрибьютор - НМЖК - Системные Технологии

5. Ввод системы в эксплуатацию и проверка корректности данных (1 неделя)

Вовлечены: Дистрибьютор - НМЖК - Системные Технологии

6. Отказ от бумажного репортинга (1 неделя)

Вовлечены: Дистрибьютор - НМЖК –Системные Технологии

Поддержка работы системы обеспечивается специалистами СТ

Необходимое время на запуск дистрибьютора – 3-4 недели



Что требуется от НМЖК

1. Переговоры с Дистрибуторами
2. Заключение необходимых соглашений с Дистрибутором
3. Помощь на стадии подключения дистрибутора: коммуникации с сотрудниками дистрибутора, решение возможных проблем взаимодействия (ответы на письма запросы СТ).
4. На этапе эксплуатации, предоставление обратной связи по работе системы и предложения по улучшению функциональности

