

[Tweet](#)



Автоматизация службы торговых представителей по модели "бизнес-приложения в аренду" позволяет Компаниям в самые короткие сроки запустить промышленную информационную систему для торговых представителей с минимальными первоначальными финансовыми вложениями.

Компания **Офис24**, пионер Российского рынка в области предоставления бизнес-приложений в аренду, в партнерстве с компаниями

[Microsoft](#)

,
[1С](#)

и

[Моби-с](#)

предлагает новый подход к решению проблемы автоматизации деятельности компаний, занимающихся оптовыми поставками товаров в торговые точки.

Традиционный подход к автоматизации



Внедрение системы автоматизации деятельности торговых представителей, зачастую, долгий, сложный и затратный процесс. Однако он жизненно необходим компаниям, особенно малого и среднего бизнеса.

Именно такие компании часто нуждаются в качественной автоматизации деятельности для более эффективного управления, но, по ряду причин, не имеют возможности для интеграции программных продуктов и, как следствие работают по старым, менее удобным и мало прибыльным схемам.

Традиционный подход к внедрению предполагает, что Компания приобретает серверное оборудование, КПК для представителей, необходимые лицензии на программное обеспечение, платит за настройку, установку и дальнейшее сопровождение системы. Сам процесс внедрения может занять длительное время, в течение которого Компания вынуждена инвестировать средства, отдача с которых будет еще не скоро.

Даже если Компания планирует плавно увеличивать количество торговых представителей на протяжении длительного времени, то, при традиционном подходе, необходимо сразу обеспечить задел мощности системы на несколько лет вперед. А это вынуждает инвестировать в систему средства, работать которые начнут только через несколько лет.

Раньше альтернативы такому подходу к внедрению не было. А сегодня?

Аренда бизнес-приложений для торговых представителей



Мы предлагаем Компаниям не внедрять систему, а подключиться к уже готовой надежной и отлаженной ИТ-инфраструктуре. Все сотрудники Компании (как офисные, так и торговые агенты), независимо от своего географического положения, имеют возможность работать в единой учетной системе с любого компьютера, подключенного к Интернет. Система состоит из двух основных частей...

Серверная часть системы включает в себя современное высокопроизводительное оборудование, установленное в промышленном [дата-центре](#) . В качестве учетной системы используется "1С Предприятие 8".

Мобильная часть работает на карманных персональных компьютерах (КПК) торговых агентов с установленной программой [Моби-с](#) .

Преимущества аренды бизнес-приложений для торговых представителей очевидны:

- При внедрении Компания концентрируется не на технической стороне, а на бизнес-целях и задачах, которые действительно дают конкурентные преимущества.
- Полностью отсутствуют начальные инвестиции в ИТ-инфраструктуру, такие как покупка и настройка серверного оборудования, программного обеспечения и т.п.
- Сокращение сроков внедрения в несколько раз.
- Возможность подключить к единой базе офисы или сотрудников из любой точки мира без дополнительных затрат.
- Нет необходимости инвестировать в создание "задела на будущее". Вы платите только за то количество сотрудников, которое действительно работает с системой. Вы можете начать работать, имея всего одного пользователя, в дальнейшем увеличивая их количество по мере необходимости.
- Существенное снижение стоимости обслуживания системы. Нет необходимости содержать штат ИТ-специалистов, заниматься обновлением программного обеспечения и модернизацией оборудования.

Почему мобильная часть работает на Моби-с



Система поддержки мобильной торговли «**Моби-С**» - это программный комплекс, разработанный для автоматизации работы торговых представителей, занимающихся сбором заказов на КПК в точках розничной торговли (

pre-selling

), продажей товара с колес (

van-selling

) и мерчендайзингом (

merchandising

). Система разработана в 2007 году и имеет несколько тысяч успешных внедрений на предприятиях России, Украины, Молдовы, Белоруссии и других странах СНГ.

«Моби-С» позволяет существенно повысить эффективность продаж, заметно снизить расходы на поддержку структуры торговых агентов, принципиально усилить контроль над их деятельностью, повысить точность и скорость исполнения заказов.

Система поддержки мобильной торговли «**Моби-С**» решает такие задачи, как:

- Сбор заказов на КПК (Pre-selling) – сбор заявок, автоматический расчет (план продаж), контроль остатков, использование маршрутов, получение информации о клиенте (долги, остатки, цены, скидки), товарные матрицы, контроль торговых агентов;
- Торговля с колес (Van-Selling) – продажа «с борта», печать документов, контроль остатков в автофургоне, учет кассовых операций;
- Сбор маркетинговой информации и Мерчендайзинг - сбор информации об остатках и фейсинге товара в момент оформления заявки, фото-отчет, анкеты;
- Коммуникация – передача данных в учетную систему (GPRS, WiFi, BlueTooth, ActiveSync), отсутствие промежуточного сервера обмена данными;
- GPS (Спутниковая Система Навигации) – получение GPS координат на всем маршруте агента, координаты клиента, защита от засыпания КПК и восстановление работы после принудительного отключения;
- Печать документов – печать с КПК ТОРГ12, счет-фактура, ПКО, товарный чек и пр., печать документов с использованием интерфейсов BlueTooth и ИК-порт
- Прочие возможности - работа с несколькими базами данных в КПК в случае ведения учета в нескольких программах. Количество баз данных в КПК неограниченно, торговля от неограниченного количества юридических лиц, автоматическое обновление

программы на КПК, ограниченный доступ к настройкам, поддержка сканера штрих-кодов.

Что дальше

[Свяжитесь](#) с нами, и наши менеджеры проконсультируют вас более подробно о возможностях использования аренды бизнес-приложений в вашей организации. И, возможно уже завтра, первый торговый агент вашей компании начнет работать с системой поддержки мобильной торговли.

Галерея изображений



