



**АВТОМАТИЗАЦИЯ
БИЗНЕСА**

ООО «Автоматизация бизнеса»
Отдел мобильных разработок
www.abmobile.ru, E-mail: info@abmobile.ru

454048 г. Челябинск, ул. Стартовая, 15А. Телефон/факс: (351) 235-38-68

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
Внедрение автоматизированной системы
управления мобильной торговлей
«АБ: Мобильная торговля»

Исполнитель:
ООО «Автоматизация бизнеса»
Подготовил:
Запорожец А.В., руководитель отдела
мобильных разработок



Содержание

Содержание	2
1. Краткие сведения о компании Исполнителя	3
1.1. Реализованные проекты компании на системе «АБ: Мобильная торговля».....	3
2. Общее описание предлагаемого решения	3
2.1. Программное обеспечение	4
2.2. Аппаратное обеспечение	4
2.3. Основные функциональные возможности решения.....	4
2.4. Основные конкурентные преимущества решения	5
3. Общее описание возможного порядка использования предлагаемого решения	5
4. Реализация проекта	12
5. Сроки и стоимость реализации проекта	12



1. Краткие сведения о компании Исполнителя

Основными видами деятельности компании «Автоматизация Бизнеса» (Исполнитель) являются проектирование, разработка и внедрение систем автоматизированного управления (САУ) предприятием на базе платформы «1С:Предприятие», разработка мобильных приложений, а так же поставка оборудования и расходных материалов для автоматизации.

1.1. Реализованные проекты компании на системе «АБ: Мобильная торговля»

Компания «Автоматизация бизнеса» реализовала ряд проектов на базе решения «АБ: Мобильная торговля», среди которых:

- ЗАО «Янус» - 180 рабочих мест
- ООО МПК «Ромкор» - 120 рабочих мест
- ООО «Первая торговая компания» - 60 рабочих мест
- ЦПИ «Ариант» - 50 рабочих мест
- Кондитерский дом «Аксёнов» - 50 рабочих мест
- Группа компаний «Калинка» - 50 рабочих мест
- Холдинг «Царьград», Казахстан - 40 рабочих мест
- ООО «Ligron» - 30 рабочих мест
- ООО «Аллегро» - 25 рабочих мест

2. Общее описание предлагаемого решения

Предлагаемое решение представляет собой программно-аппаратный комплекс, позволяющий эффективно решать задачи автоматизации и контроля работы торговых представителей с использованием мобильных устройств на платформе Android. В основном, система предназначена для использования в компаниях занимающихся дистрибуцией товаров FMCG, но благодаря гибкости решения, может применяться во многих других сферах.

Какие преимущества даёт внедрение «АБ: Мобильная торговля»:

- Повышение производительности труда благодаря использованию современных мобильных технологий.
- Увеличение продаж за счёт увеличения количества посещаемых торговых точек.
- Улучшение дисциплины сотрудников.
- Сокращение расходов на офисных сотрудников, принимающих заявки по телефону.
- Отсутствие необходимости ежедневного посещения офиса полевым сотрудникам, следовательно - сокращение затрат на ГСМ.

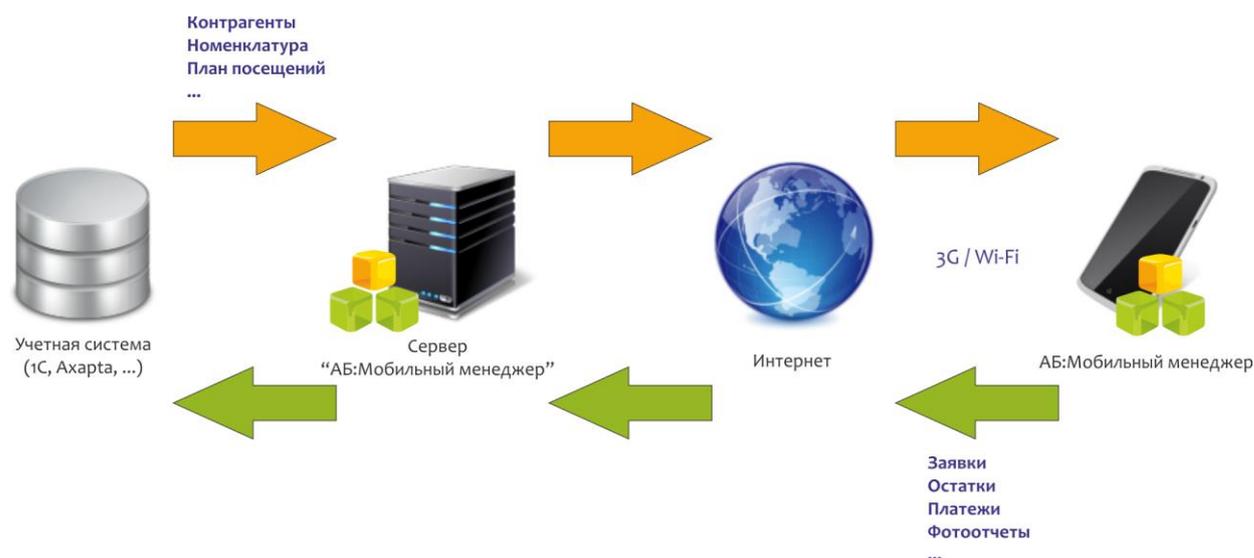


Рисунок 1. Общая схема работы программно-аппаратного комплекса «АБ: Мобильная торговля»

2.1. Программное обеспечение

В качестве программной составляющей комплекса используется приложение «АБ: Мобильная торговля», разработанное компанией «Автоматизация бизнеса». Предлагаемое программное приложение состоит из клиентской (мобильное приложение) и серверной частей, между которыми происходит обмен данными по мобильному Интернету или Wi-Fi.

Система «АБ: Мобильная торговля» имеет сертификат «Совместимо! Система программ «1С:Предприятие». Это означает, что программа прошла в фирме «1С» тщательное тестирование на корректность совместной работы и удобство применения с «1С:Предприятие».

2.2. Аппаратное обеспечение

Клиентская часть системы «АБ: Мобильная торговля» работает на любых устройствах (смартфонах, планшетах, ТСД) на платформе Google Android версии выше 4.1.

Серверная часть работает на серверах под управлением Windows 7 и выше.

2.3. Основные функциональные возможности решения

Предлагаемый программно-аппаратный комплекс обладает следующими функциональными возможностями:

- составление планов посещения торговыми представителями и контроль их исполнения;
- сбор заявок на точках торговыми представителями и отправка в офис;
- возможность отслеживать текущее состояние заявки: отклонена, принята, отложена, в процессе отгрузки и другие;
- контроль над деятельностью торговых представителей;



- контроль над временем перемещения по маршруту;
- контроль над месторасположением торгового представителя в момент оформления заявки, а также в режиме on-line;
- контроль минимальных цен, остатков и текущей задолженности по контрагенту при создании заявок;
- прием выручки торговыми представителями;
- возможность получения информации о текущих складских остатках;
- работа с GPS для контроля местоположения торгового представителя, отправка информации о местоположении торгового представителя в момент оформления заявки, а также мониторинг перемещения торгового представителя;
- индивидуальные цены для контрагентов;
- установка типов цен по умолчанию для контрагентов на конкретную номенклатуру;
- рассылка информационных сообщений торговым представителям;
- составление фотоотчетов;
- анкетирование клиентов.

2.4. Основные конкурентные преимущества решения

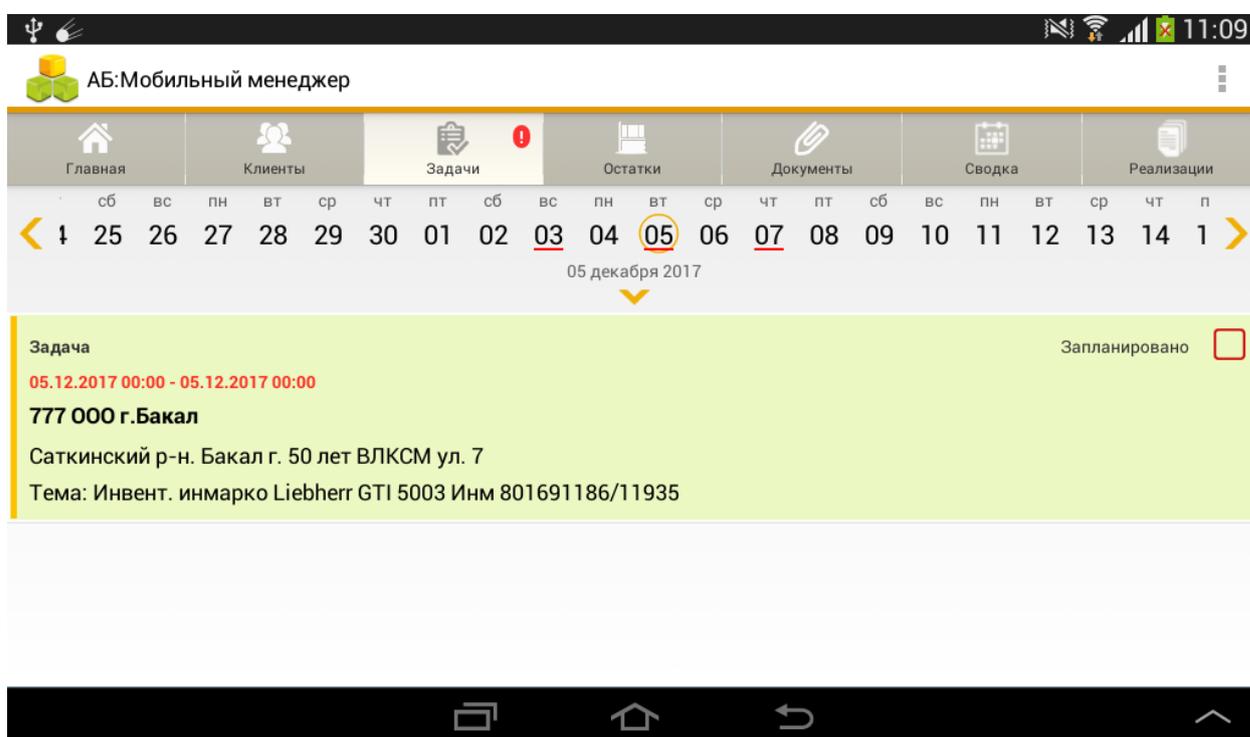
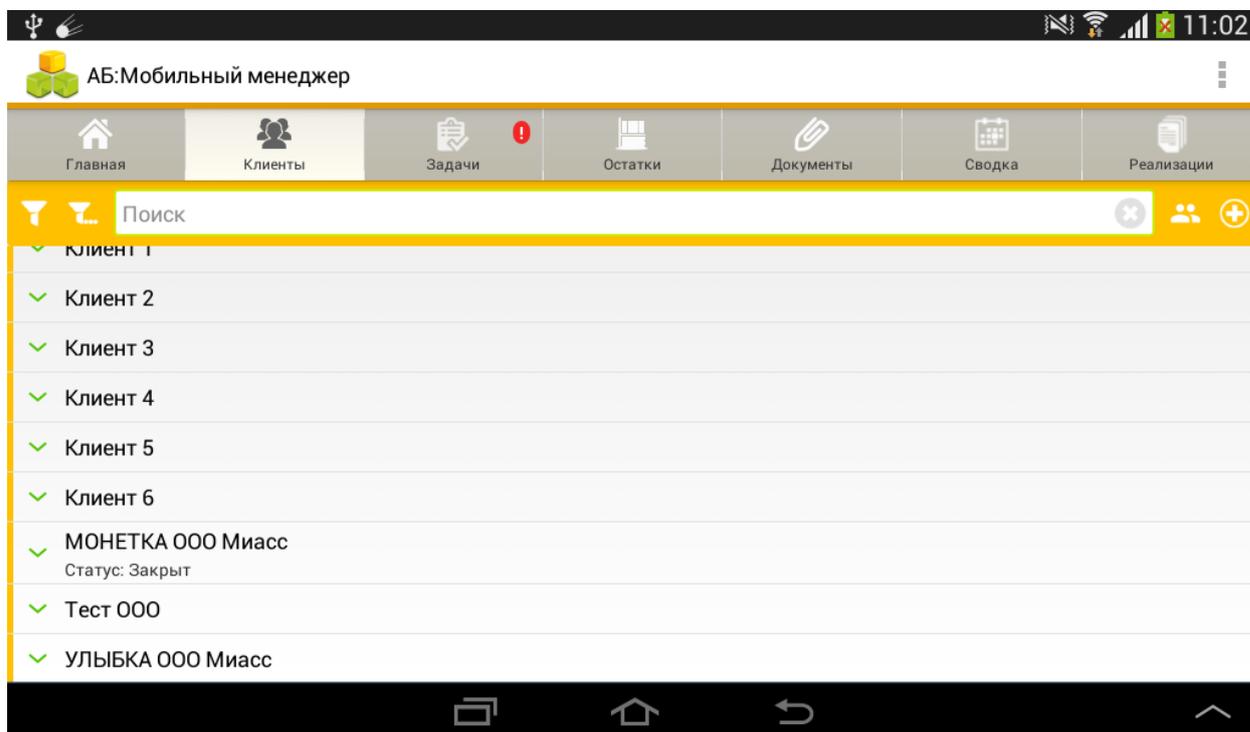
Можно выделить следующие основные конкурентные преимущества предлагаемого решения:

- предлагаемое решение основано на собственной разработке компании «Автоматизация бизнеса», что обеспечивает возможность качественной индивидуальной подгонки под требования заказчика;
- высокая гибкость настройки мобильного приложения;
- интерфейс мобильного приложения максимально оптимизирован под удобство работы пользователями любого уровня подготовки;
- срок действия лицензий не ограничивается временем, а замена лицензий в случае утраты или замены устройства – **бесплатная**;
- предлагаемое решение обладает конкурентной стоимостью.

3. Общее описание возможного порядка использования предлагаемого решения

Руководитель формирует план посещения клиентов торговыми представителями, при помощи специального электронного документа в учётной системе на базе «1С Предприятие». Сформированный план посещения выгружается по мобильному интернету или Wi-Fi при помощи серверной части приложения «АБ: Мобильная торговля» в клиентскую часть программного приложения, установленную на мобильном устройстве торгового представителя. Торговый представитель, получив план посещения, приступает к работе:

собирает заявки с закреплённых за ним клиентов. Торговый представитель получает доступ только к данным тех клиентов, за работу с которыми он назначен ответственным.



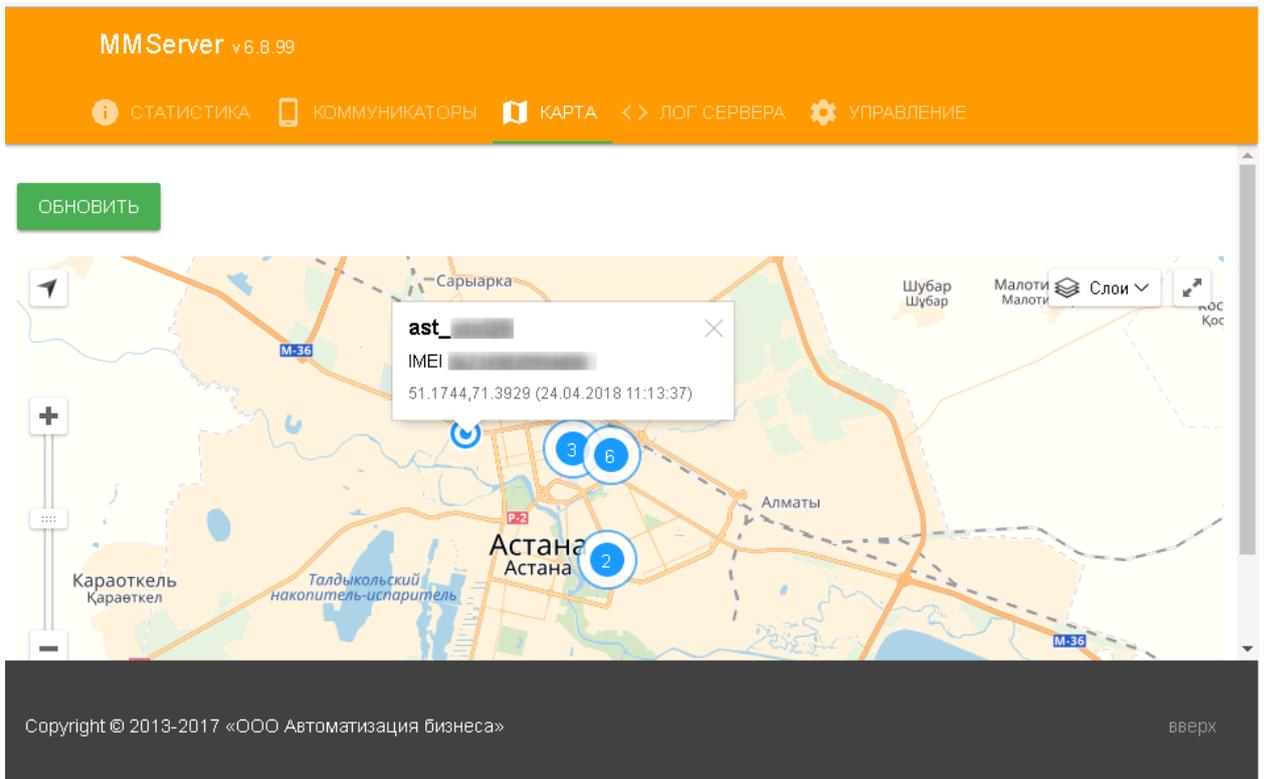
При посещении клиента торговый представитель формирует заявку от клиента, учитывая текущий остаток номенклатурных позиций у клиента и на складе компании поставщика. Формирование заявки производится посредством создания электронного документа «Заявка покупателя» при помощи приложения «АБ: Мобильная торговля», установленного на мобильном устройстве торгового представителя. При подготовке заявки,

торговый представитель может установить определённый тип цен на отдельные номенклатурные позиции, корректность данного типа цен будет проверена при загрузке заявки в центральную базу. В случае если у клиента имеется дебиторская задолженность, информация о ней представляется торговому представителю для выполнения уведомления клиента о её величине. Подготовленная заявка получает статус «В работе». Для отправки заявки в сеансе обмена, торговый представитель должен установить статус «На отправку», после чего заявка передается на рассмотрение в офис компании поставщика посредством обмена данными по мобильному интернету или Wi-Fi.

#	Наименование	Цена	Количество	Наличие	Остаток	Упаковка
3	"Ариант бархатное" 0.7л9-11_A	40.00	3	0.00	13.00	↑
62	"Мерло Ариант"кр.п\сл0.7л10-12_Ариа	0.00	0.00	0.00	228.00	
62	"Ариант бархатное" СТОЛкрП\СЛО.7л9-11_A	30.00	0.00	0.00	14010.00	
	.7л10-12	0.00	0.00	0.00	18199.00	↓
		150.00	0.00	0.00	10709.00	

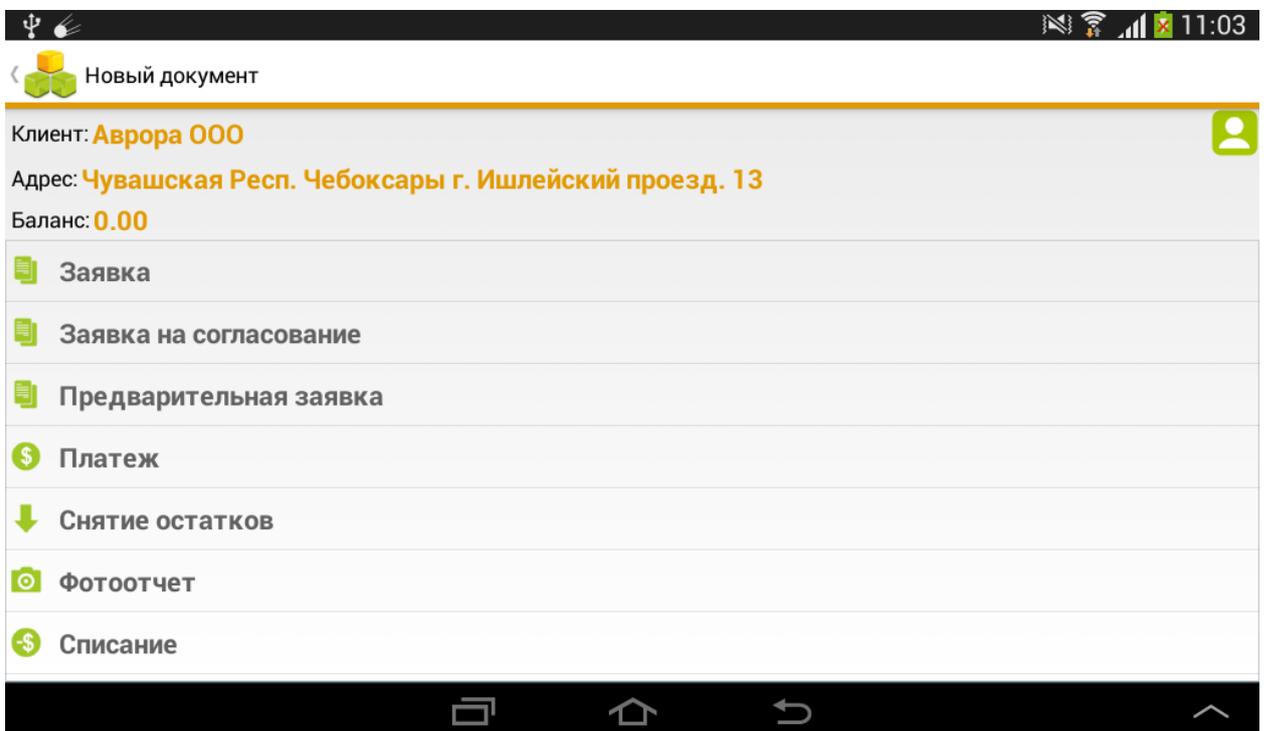
Полученная от торгового представителя заявка рассматривается, после чего принимается решения о её выполнении или отклонении: заявке устанавливается статус «Принята», «Отложена» или «Отклонена».

Текущее географическое положение торгового представителя можно определить при помощи ГИС системы, данные в которую загружаются из мобильного устройства торгового представителя по мобильному интернету.



Основные составляющие системы «АБ: Мобильная торговля»

Документы



- заявка - представляет собой документ, в котором содержится список номенклатуры для поставки в торговую точку. Заказ может быть составлен на несколько юридических лиц в рамках одной заявки. Торговый представитель может выбрать склад с которого будет осуществляться поставка. Для контрагента может быть задан свой тип цен.

При составлении заявки ТП видит скорость продаж по номенклатуре на основе снятия остатков номенклатуры.

- *принятие платежа* - торговый представитель может внести данные о принимаемом платеже: сумма платежа, дата платежа, комментарий.

- *снятие остатков* - торговый представитель собирает информацию о текущих остатках номенклатуры в торговой точке. (Примечание: снятие остатков так же возможно в документе «Заявка»).

- *фотоотчет* - торговый представитель может сделать фотографии в торговой точке с описанием (выкладка товара, витрина, и т.п.).

- *новый контрагент* - торговый представитель может внести информацию по контрагенту, который отсутствует в информационной системе.

Справочники

- *контрагенты и торговые точки* – справочник содержит только тех контрагентов и те торговые точки, с которыми работает торговый представитель. В справочнике существуют дополнительные поля, которые формируются в учетной системе и могут быть динамически заданы (контактная информация, дни посещений, фактический и юридический адрес и т.д.).



Карточка контрагента

Клиент: **777 000 г.Бакал**

Адрес: **Саткинский р-н. Бакал г. 50 лет ВЛКСМ ул. 7**

Баланс: **123456.12**

Отгрузка со склада: **Склад 5**

Информация | Досье | Объекты доставки | История документов | Задачи

Контактное лицо

Иванов Иван Иванович

Телефон контактного лица

123-45-67

Время обеда

12:00

Контактное лицо по инкассации

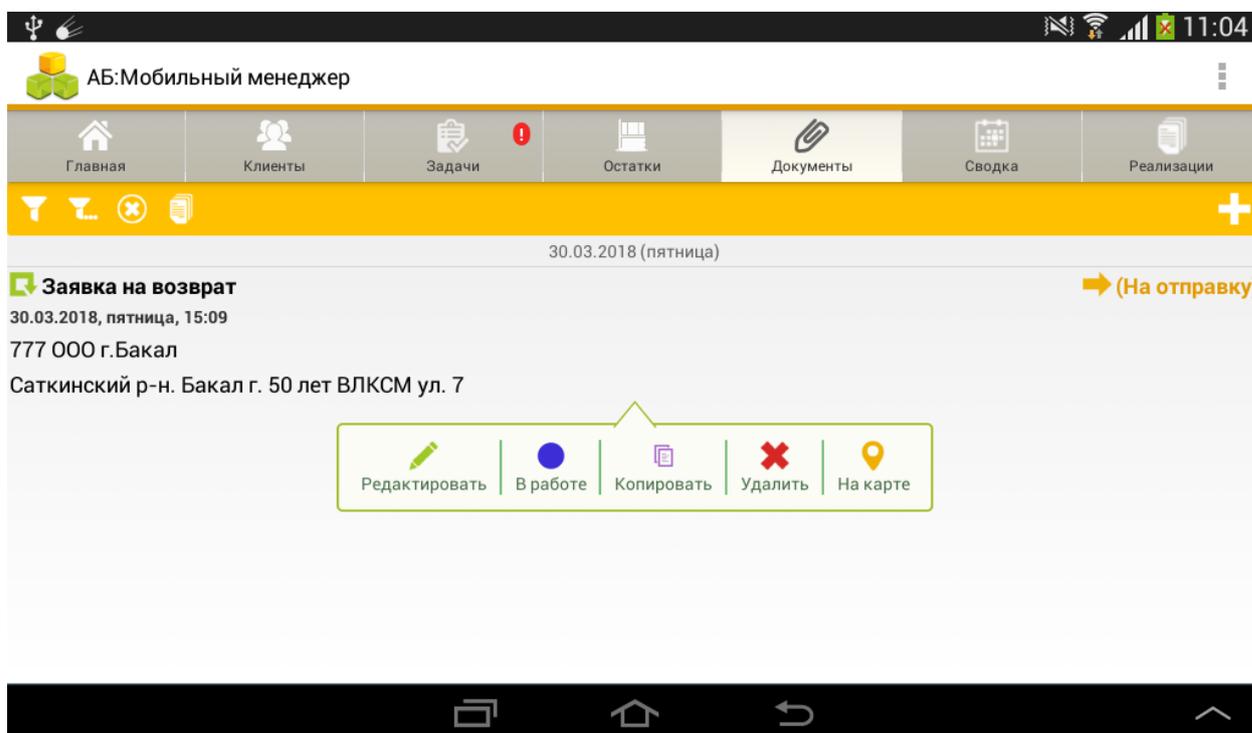
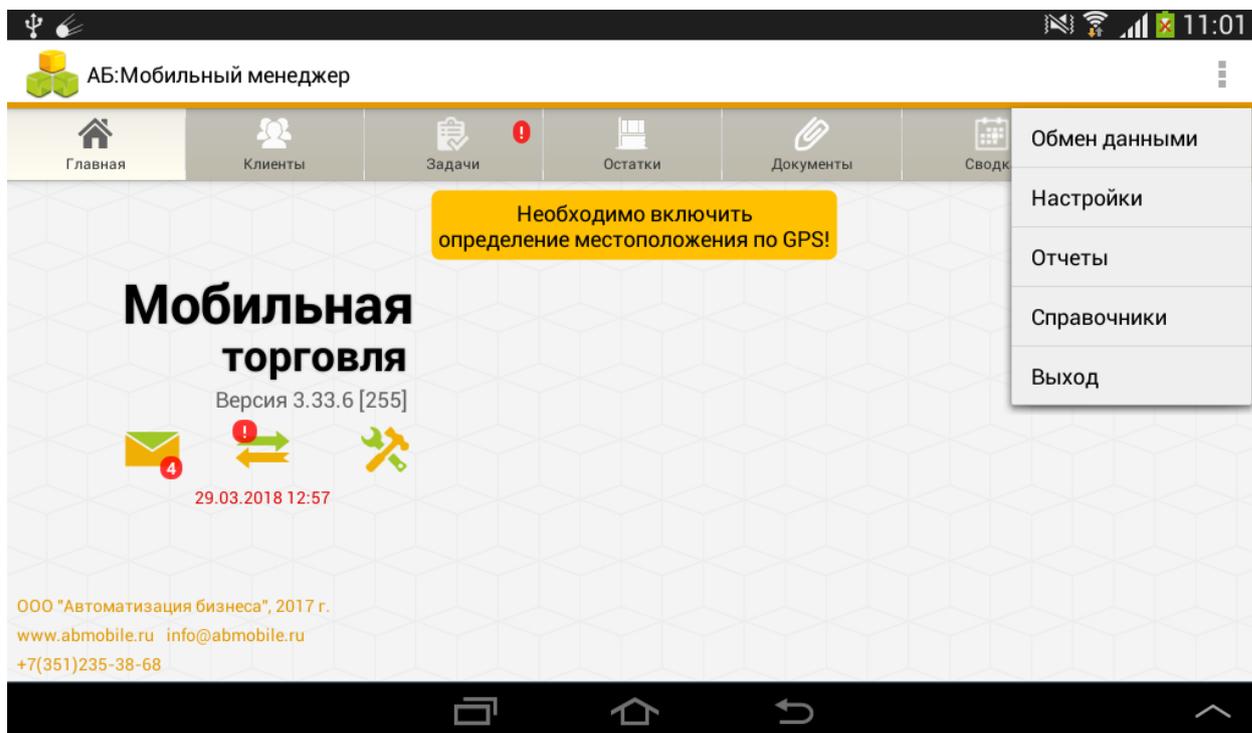
- *план посещений* – справочник формируется в учетной системе и отправляется контрагенту для работы по нему.

- *номенклатура* – справочник содержит основную информацию по номенклатуре (наименование, базовая стоимость, вес единицы, изображение, остаток на складе).

Отчеты

- статистика по заявкам – количество, вес и сумма заявок, принятых за день, неделю, месяц, квартал и год.
- отчет по продажам – объём продаж по контрагентам за период.
- отчет по задолженности контрагента за период.

Примеры экранов приложения «АБ: Мобильная торговля»



Анкетирование

ФИО Контактного лица

Должность Контактного лица

Телефон Контактного лица

E-mail Контактного лица

Размер торговой точки

маленький (не более 30 кв.м.)

средний (от 30 до 100 кв.м.)

большой (от 100 кв.м.)

Клиент 2

✕ ✓

АБ:Мобильный менеджер

Главная Клиенты Задачи Остатки Документы Сводка Реализации

По всем складам

бутылка п/э

Бутылка п/э 0.5л.с пробкой (888)

Цена: 0,00

Вес: 0,00

Кол-во: 5910,00

В упаковке: 0,00

Описание: ...

Бутылка п/э 1.0л.с пробкой

Цена: 0,00

Вес: 0,00

Кол-во: 8851,00

Демонстрационная версия доступна на Google play:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.onecab.aclient>



4. Реализация проекта

Реализация проекта по внедрению автоматизированной системы включает в себя выполнение группы работ:

- проведение обследования планируемых к автоматизации бизнес-процессов компании Заказчика;
- установка и настройка серверной и клиентской части программного приложения «АБ: Мобильная торговля»;
- настройка механизма обмена данными с учётной системой на базе «1С:Предприятие»;
- проведение обучения торговых представителей, работающих с клиентской частью системы и оператора, работающего с серверной частью;
- запуск системы в промышленную эксплуатацию.

5. Сроки и стоимость реализации проекта

Таблица 1 - Предварительная калькуляция стоимости реализации проекта

№	Наименование	Кол-во	Цена, руб.	Стоимость, руб.
Программное обеспечение (базовая поставка)				
1	АБ: Мобильная торговля. Клиентская часть.	2	4 000	8 000
	Базовая интеграция с учётной системой на базе «1С:Предприятие» силами специалистов компании «Автоматизация бизнеса». *			25 000
		Итого:		33 000

* Окончательная стоимость будет рассчитана после согласования списка требований к интеграции.

Контактная информация

Телефоны: +7(351) 242-04-09, 235-38-68 – Отдел мобильных разработок.

E-mail: info@lcab.ru

Telegram: <https://t.me/antonzappa>

Наш сайт: <http://abmobile.ru/>

Адрес: г. Челябинск, ул. Стартовая 15А.