

Система мобильной торговли *EasySale* специализированная система автоматизации прямых продаж

Система мобильной торговли *EasySale* («удобная» или «лёгкая» продажа) предназначена для автоматизации процесса сбора заказов у клиентов (PreSelling или предзаказ).

Easy Sale

СМТ *EasySale* работает на смартфонах, КПК, планшетах под управление операционной системы Android (андроид). При разработке логики работы и интерфейса программы мы использовали многолетний опыт работы на рынке мобильных решений, ориентируясь, прежде всего на удобство и простоту в работе без ущерба для функциональных возможностей. Торговый представитель имеет в одной программе всю необходимую ему в работе информацию, при этом процесс работы на смартфоне/планшете интуитивно понятен и удобен.

СМТ *EasySale* разрабатывалась для работы с большими объёмами данных (большая клиентская база и ассортимент), что позволяет работать на смартфоне/планшете быстро и удобно. Наша компания является разработчиком системы *EasySale*, что позволяет нам дорабатывать различные модули индивидуально под требования Заказчика.

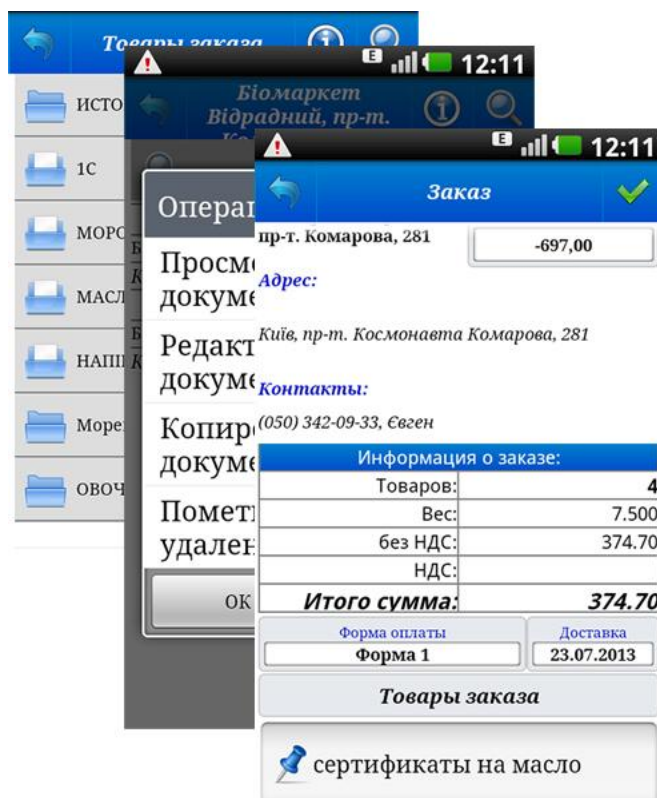
Наша система может быть применена любой торговой (дистрибьюторской) компанией работающей по схеме сбора заказов или продажи с колёс независимо от масштабов компании.

Основными преимуществами системы мобильной торговли *EasySale* являются:

- ✓ *Удобство в работе*
- ✓ *Интеграция с учётными системами 1С:Предприятие, а также любыми другими открытыми системами*
- ✓ *Возможность выполнения интеграции в сроки от 1 до 2 рабочих недель*
- ✓ *Возможность удалённого внедрения системы за 1 день без необходимости выезда на предприятие Заказчика*
- ✓ *Гибкость*
- ✓ *Надёжность*
- ✓ *Конкурентоспособная цена и гибкая ценовая политика*

Система мобильной торговли *EasySale* позволяет:

- Полностью автоматизировать работу отдела продаж
- Ускорить процесс сбора заказов, фиксации факта приёма оплаты и передачи информации в офис



- Ускорить процесс обработки заказов, что в свою очередь позволяет оптимизировать складскую логистику (равномерно распределять нагрузку в течение дня по мере поступления заказов)
- Нивелировать человеческий фактор, когда при ручном вводе заказов в учётную систему с бумажных носителей допускаются ошибки
- Более гибко и оперативно реагировать на изменения на рынке, когда, например, при повышении цен на продукцию штату торговых представителей достаточно выполнить обновление информации на смартфоне/планшете (что займёт до 1 минуты времени), чтобы обновить все прайс-листы
- Предоставляет всю необходимую для работы ТП информацию на одном компактном электронном устройстве, вместо стопки презентеров, листов с расшифровкой дебиторской задолженности, заказчиков и т.п.
- Позволяет оптимизировать работу отдела продаж
- Позволяет управлять работой торгового представителя и контролировать его в течение дня (блокировка заказов не по маршруту, фиксация времени формирования каждого документа, фиксация местоположения ТП с помощью технологии GPS)
- Позволяет оптимизировать транспортную логистику, когда есть фиксированные маршрутные листы, по которым потом работает и развозка

На смартфоне, карманном компьютере, планшете у торгового представителя (ТП) есть вся, необходима для работы, информация такая как:

- **Маршрутные листы** на каждый день недели (при необходимости можно выбрать маршрут за любой день недели, например, когда ТП в субботу работает по маршруту понедельника)
- **Клиентская база**, закреплённая за данным ТП (для обеспечения доступа ко всей клиентской базе, с которой работает торговый представитель)
- **Детальная информация по каждому клиенту** (торговой точке), такая как, наименование, режим работы, ответственные или контактные лица, юридический и фактический адреса, установленное в ТП торговое оборудование, условия поставки продукции, номер и дата подписанного договора, лицензия, фотография магазина/павильона и тому подобное. Фактически если в основной учётной системе Заказчика есть какая-либо информация по клиенту, её можно отобразить на КПК
- **Информация по дебиторской задолженности** каждого клиента (торговой точки) с детальной расшифровкой по накладным (сумма накладной, сумма задолженности, дата выписки накладной, количество дней отсрочки платежа, количество дней просрочки)
- **Индивидуальный прайс-лист** (например, если в компании работает несколько фокус-команд, которые работают с разным ассортиментом)
- **Поддержка ТОП ассортимента**, когда ТОП ассортимент выделен отдельной группой либо топовые позиции находятся в общих группах, но при этом выделены определённым цветом
- **Поддерживаются индивидуальные цены** (группы цен или так называемые «колонки») закреплённые за данным клиентом на определённую группу товаров. При этом, в случае необходимости, поддерживается функция изменения категории цены на товар или группу товара в том случае если необходимо дать клиенту скидку, например, или простимулировать формирование большого заказа
- В списке товаров ТП предоставляется **информация о текущем остатке по каждой позиции на складе**, а в карточке товара подробная информация (наименование, вес, цена за штуку/ящик/килограмм, изображение товара), а также о заказе данной позиции данным клиентом в течение 4 предыдущих посещений (история заказа продукции)
- **Многоуровневая группировка товаров** (до 5 уровней группировки) а также удобный **поиск товара** по наименованию или любой комбинации букв или цифр (так называемый «поиск по вхождению»). К примеру, если среди всего ассортимента ввести в поиск условие поиска «кра», то будут отображены все товары в наименовании которых есть такое сочетание букв, например, краска. А если задать условие поиска «450», то будет отображена вся продукция, в наименовании которой есть цифры 450, например продукция с фасовкой 450 грамм. Таким образом, даже только

начавший работать торговый представитель, который не знает ассортимента компании, сможет без труда и всего за несколько секунд найти необходимую ему в прайсе позицию.

- **История** по сформированным на смартфоне/планшете документах, как по всем клиентам, так и по каждому клиенту. Фактически историю можно использовать как отчёты, если установить дату отображения документов, например, текущую, и использовать фильтр «заказы», то будет отображена информация о количестве и итоговой сумме всех заказов за текущий день

При схеме работы PreSelling поддерживаются все основные операции, такие как:

- **Формирование заказов**, в том числе копирование (например, когда можно сформировать заказ на основе предыдущего) редактирование или удаление (если заказ ещё не был предан в основную учётную систему). При формировании нового заказа ТП выбирает форму оплаты, дату доставки продукции, а также может задать сопроводительный комментарий к заказу. Также поддерживается работа по двум складам.
- **Фиксация факта приёма оплаты**, при необходимости с разнесением оплаты по накладным (из списка накладных по которым есть дебиторская задолженность), в том числе с комментарием по документу
- **Посещение** – посещение это декларирование факта посещения торговой точки, но без формирования какого-либо документа, например, если торговая точка закрыта. Таким образом ТП может выбрать причину, по которой не был принят заказ или оплата от клиента, из стандартизированного списка причин, а также задать сопроводительный комментарий
- **Фотомерчандайзинг**. Функция фотомерчандайзинга может быть доступна непосредственно из карточки клиента, когда, например, без фотографирования помещения, например, клиента, ТП не сможет продолжить работы с клиентом.
- **Возвраты**, когда ТП фиксирует факт возврата продукции клиентом (с обязательным указанием причины) либо формирует заявку на возврат продукции, когда фактически продукция будет забрана у клиента при доставке товаров по новому заказу

Система мобильной торговли **EasySale** полностью интегрируется с любой открытой учётной системой, например, **1С:Предприятие 7.7.** и **1С:Предприятие 8.** В рамках интеграции настраивается двусторонний обмен данными, когда на смартфон/планшет выгружается из учётной системы необходимая для работы ТП информация, а обратно в учётную систему загружаются заказы (либо расходные накладные) и документы оплат. При выполнении интеграции учитывается специфика работы предприятия Заказчика и индивидуальные пожелания, например, автоматическое проведение заказов либо же, наоборот, заказы поступают в учётную систему в виде не проведённых документов.

В рамках интеграции с учётной системой 1С:Предприятия используется так называемая «буферная» (промежуточная) конфигурация (отдельная база данных). Использование буферной базы необходимо для того, чтобы в первую очередь не вносились какие-либо изменения в основную учётную систему (например, когда используется какая-либо специализированная конфигурация), а также для удобной работы с данными перед передачей информации на смартфон. Например, если функционал не поддерживается в основной учётной системе, то в буферной базе можно сформировать маршрутные листы на каждый день недели, выполнять закрепление клиентской базы за торговым представителем, формировать индивидуальные прайс-листы и ТОП ассортимент, а также администрировать работу торговых представителей с системой мобильной торговли.

Для интеграции с системой 1С:Предприятие 7.7. используется буферная база разработанная на платформе 1С:Предприятие 7.7.

Для интеграции с системой 1С:Предприятие 8 используется буферная база разработанная на платформе 1С:Предприятие 8.