

# TurboFly ERP: Автоматизация продаж

Управление Заказами  
Управление Договорами  
CRM/Маркетинг/Продажи  
Управление Цепочками Поставок  
Транспортная Логистика  
Планирование и Бюджетирование  
Управление Проектами и ДелоПроизводство



# История Платформы



- TurboFly ERP создана на платформе Турбо9/Турбо Бухгалтер от компании ДИЦ
- Первая версия ТБ вышла в 1991 году
- Клиентами программы являются 16 тыс клиентов
- Текущая версия платформы вышла в 2007
- Первая версия TF ERP вышла в 2002 году

# Компания и Клиенты



- О.Ф.С.Т. создан на базе корпоративного отдела холдинга «Гольдберг-Групп», который существует с 1996 года
- О.Ф.С.Т. выведен как независимый бренд в 2010 году
- Клиентами платформы Турбо Бухгалтер/Турбо9 являются 16000 клиентов в России, СНГ и зарубежом
- Клиентами TurboFly ERP являются крупные холдинги «Электrozавод», «Ресторация», «Тензор», ВТИ



# Назначение Системы

- Оптовые торговые компании
- Розничные продажи
- Продажи B2B
- Торговые компании - компании, работающие от заказа клиента
- Управление услугами - компании со сложными запросами от клиентов
- Интернет-продажи
- Комиссионная торговля

## Цели Системы/Решение проблем



- Организация продаж под заказ клиента
- Розничные продажи с поддержкой торгового оборудования
- Обеспечения складских запасов
- Ценообразование
- Анализ продаж
- Доставка товаров
- Прогнозирование продаж и закупок



## Требование к системе

- Организация финансового документооборота (выписки счетов, отгрузок, поставок, первичных документов)
- Работа от заказа клиента
- Поддержка торгового оборудования и розничных продаж
- Управление цепочками поставок для обеспечения складского запаса
- Поддержка продаж со стороны маркетингового отдела (анализ продаж, конкурентов, поставщиков, ассортимента)
- Сопровождение клиентов и контроль качества обслуживания
- Бюджетирование: прогноз продаж и контроль расходования средств на закупки
- Индивидуализация клиентов: знание потребностей клиентов, карты покупателей



# Модули для Торговли

- Продажи
- Управление цепочками поставок
- Управление Заказами
- CRM/Маркетинг
- Ценообразование
- Доставка грузов
- Делопроизводство
- Бюджетирование
- Управление Проектами

# Преимущества Платформы



- Высокая готовая функциональность и быстрая настройка рабочего места (в т.ч. при внедрении)
- Конструктор желаний клиентов – максимальная клиентоориентированность программы за счет массового создания уникальных товаров под уникального клиента
- Параметрическая адаптация программы под клиента, не требующая программирования – меню, вид документов, карта бизнес-процессов, набор первички.
- Разграничение прав доступа вплоть до каждого поля документа, логирование всех действий пользователя
- Мощная OLAP (аналитическая) модель и Мощный генератор отчетов. Мощная аналитическая модель и более развитые средства формирования отчетов. Легкое добавление новых разрезов аналитики.
- Полная поддержка Объектно-Ориентированного программирования, более быстрая и гибкая система программирования, масштабируемость производительности в зависимости от версий и создание нескольких серверов расчетов, поддержка большого количества СУБД, работа с внешними СУБД
- Современный «мультиязычный» интерфейс

# Преимущества Системы

- Единое информационное пространство продаж, CRM, бухгалтерии, бюджетирования, управления проектами
- Многомерный контроль и анализ ассортимента, клиентов, кандидатов, поставщиков, конкурентов, продаж
- Гибкая система ценообразования и скидок
- Поддержка продаж – полная информация у менеджера продажам по товару: характеристики, преимущества, конкуренты, заменители, сопутствующие
- Индивидуализация клиентов: знание потребностей, программы поддержки лояльности (скидки, рассылки, дисконтные карты)
- Контроль ассортимента: ABC ( по прибыли, доли продаж и т. д.), ценообразование, выверка, жизненный цикл, сезонность
- Контроль качества обслуживания
- Прогнозирование продаж и закупок
- Контроль маркетинговых каналов





# CRM/Продажи/Маркетинг

- Ведение Кандидатов
- Регистрация контактов с клиентами
- Call-Центр
- Маркетинговые акции
- Сценарий формирования оплат
- Маркетинговая поддержка продаж
- CRM-анализ: ABC, виды бизнеса и т.д.



# Продажа от Заказа

Счет Заказчику №00025 от 17.10.2011

OK Отмена Помощь

Движение | Интерес | Резервирование | Сервисы | Файлы | Приложения | Документы | Задачи

Документ № **00025** от 17.10.2011 руб Гибкий Курс Курс ЦБ 1

Завершения 18.10.2011 Готовность 18.10.2011

Мы Наша Компания Контрагент Филин Инк

Тип Договора

Менеджер Администратор Наш Руководитель

Усл.Оплаты 10% аванс - 90% выполнение

Наш Банк 40702810238300104297 Банк К.

Комментарий

Тип Цен Розничная

Сумма 72'282.39 руб Ставка НДС 18% в т.ч. НДС: 11'026.14

Дата Оплаты 17.10.2011 Дата Отгр. Оплачено 40'000.00 Отгружено -

Статус Частично Оплачен-Частично Выполнен-Нет-Нет Состояние

ПРАЙС **Маркет.Акция** Без Акции Событие

Проводить

Первичка

Создать Док

Обработан

Завершен

Документы 0

Заявка На Закупку

В Производство

Расчет Сроков

Удалить

№	Код ТМЦ	Имя ТМЦ	Кол-во	Пронз едено/К ульено	Пере зено	Доступ но	Цена	Цена к оплате	Ставка НДС 18%	Сумма НДС	Сумма с НДС	Склад-ха (%)	Долг/задание
	00010.000 50	Стул	1 шт			81	6'261.75	7'388.87	18%	1'127.12	7'388.87	0	
	00010.000 52	Стол	1 шт			61	13'884.75	16'384.01	18%	2'499.26	16'384.01	0	
	00010.000 53	Стол угловой	1 шт			-1	13'884.75	16'384.01	18%	2'499.26	16'384.01	0	
	00029.тов .01	РС	1 шт			8	27'225.00	32'125.50	18%	4'900.50	32'125.50	0	



# Розничные продажи

Продажа с оплатой №00001 от 07.10.2010

Движение | **Файлы** | Документы |

Продажа с оплатой

Документ № **00001** от 07.10.2010

Мы: Наша Компания      Контрагент: Филин Инк

Карта: Лепкая, 5.00%

Менеджер: Администратор

Наш Склад: **Основное**

Основание:  **Открыть**

Комментарий:

Тип Цен: Розничная

Счет Контр.: 62      Счет НДС: 19.3      Счет Оплаты: 50

Сумма: 7'388.87 руб      Ставка НДС: 18%      в т.ч. НДС: -

ПРАЙС      Сканер

N	ШтрихКод	Имя ТМЦ	Кол-во	Склад	Цена к оплате	Сумма с НДС	Связка (%)
	322493298 9082982	Стул	1 шт	-1	7'388.87	7'388.87	0

№	Код	Товар	Кол-во
COM3			

# CRM

- Регистрация Звонков (клиентов, холодные, теплые)
- Маркетинговые Акции
- Акции Конкуренентов и Поставщиков
- Комплекты Товаров и Новинки
- Пресс Релизы, рассылка Новостей и Предложений
- Встречи С Клиентом/Кандидатом, Холодные Встречи
- Посещаемость
- Анкетирование
- Выставки, Командировки
- Кандидаты
- Почтовый Архив
- Выверка контрагентов и ТМЦ
- Расчет ABC контрагентов и ТМЦ



# Поддержка продаж

Краткое обозначение (код):	00041.00043
Наименование:	консультации по установке оборудования
Вид ТМЦ:	Услуга

Общие данные	Ставка НДС	Бух. учет ТМЦ	<b>Поддержка</b>	Экземпляры	CRM	Спецификации	Цены и Поставки	Характеристики	Логистика	Ценник
Код	00041.00043	Имя	консультации по установке оборудования							
Тех.Характеристики	консультации выездные или по телефону									
Ссылка на сайт	www.turboflyerp.ru									
Срок Поставки, дни	0	Срок Производства, дни	0							
Сравнение с Конкурентами	более качественная									
Преимущества Товара	оборудование производим мы									
Применение Товара	при продаже собственного оборудования									

Атрибуты	Рекомендованные	Заменители	Сопутствующие	Бизнес	FAQ	Другие Поставщики	Акции	Акции Конкурентов	Комплекты Товаров
№	код ТМЦ	ТМЦ	Цена	К продаже					
1	ТМЦ.00017	Обследование	30000.00	-1.00					



# Маркетинг

- Отчеты БрендМенеджемент
- Отчеты Ассортимент
- Отчеты Клиенты
- Отчеты по эффективности Менеджеров
- Отчеты по Продажам
- Отчеты по Рекламе
- Отчеты для Менеджера по продажам



# Анализ Потребностей Склада

Анализ Потребностей в разных разрезах

- 1.Заказы клиентов
- 2.Заявки на закупку
- 3.Потребность производства
- 4.Прогнозы закупок
- 5.Минимальный Запас

# Потребность ТМЦ (MRP1)



TF (демо-режим): Пример\_TurboFlyERP

Файл Правка справочники Счета Накладные Товары Итоги Логистика Производство Отчеты Сервис Окна Помощь

Записи | Карт. Догово... | График Произ... | План Произв... | Диаграмма Г... | Справочник... | Карточка ТМЦ | План Произв... | Потребность... | Потребность...

### Потребность ТМЦ

Период: ... Статус: ...

Мы: ...

#### ПОТРЕБНОСТЬ В ТМЦ

Дата	11.02.2011	Дата обеспечения	12.02.2011
Дата начала	11.02.2010	Дата конца	11.02.2011
Номер	00006	Поставщик	...
Вид ТМЦ:	Ресурс	Группа ТМЦ	...
Иерархия	...	Склад	...
Валюта	руб	Тип ТМЦ	ИзПроизводства
Тип Цены	...	Наценка/С НДС	Ложь
Описание	'Потребность ТМЦ' 00006, 11.02.2011		

№	Код	Наименование	Ед. Изм.	Тип ТМЦ	ABC	З	МинЗапас	Потребность	Среднедневной Расход	Остаток на складе	Резерв всего	Свободно	В пути всего	В Заявках на Закупку	Заказать	Закупочная цена	Сумма	Своб остатка плюс в пути хватит до	Нов потребность обеспечить
1	00041.00 043	консультации по установке оборудования	...	ч	ИзПроизводства	С	-	2	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-
2	00041.00 043	консультации по установке оборудования	...	ч	ИзПроизводства	С	-	2	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-
3	00029.тов. 01	РС	шт	ИзПроизводства	С	-	-	5	-0.1	-	37	-37	-	-	5	8'771.80	43'859.00	-	-
4	00029.тов. 01	РС	шт	ИзПроизводства	С	-	-	2	-0.1	37	37	-	-	-	2	8'771.80	17'543.60	-	-
5	ТМЦ.000 17	Обследование	шт	ИзПроизводства	С	-	-	1	-	37	-	37	-	-	1	-	-	-	-
6	ТМЦ.000 17	Обследование	шт	ИзПроизводства	С	-	-	2	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
7	ТМЦ.000 17	Обследование	шт	ИзПроизводства	С	-	-	2	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-

Утвердить

**Тип Расчета**

Счета Покупателей ▾

**Заполнить**

**В заявки на закупки товаров**

**В Заказы Товаров**

**В заявки на закупки материалов**

**В Заказы Материалов**

Цены с НДС

**Обновить ТМЦ**

**Созданные Документы**

2:1 / 25    Правка    Т/Ч    Дизайн



# Управление Поставками

Гибкая цепочка поставок

1. Потребность в ресурсах
2. Заявки на закупку
3. Заказ поставщику
4. Счет поставщика
5. Рейс
6. ДопРасходы
7. Получение ТМЦ



# ЦеноОбразование

- Работа с неограниченным количеством прайсов (в т.ч. индивидуальными)
- Автоматическое заполнение цен в документах
- Автоматический расчет цены
- Нормирование цены по расходам и прибыли
- Сравнение с ценами конкурентов
- Гибкое Управление скидками
- Контроль базовой (управленческой) себестоимости



# Доставка товаров

- Доставка товаров клиентам
- Доставка товаров от поставщика
- Планирование собственных авто и транспортных компаний
- Учет товаров: объем и вес по заказам клиентов и машинам
- Отчеты по доставке



# Бюджетирование

- Бюджет на основе портфеля заказов
- Бюджет на основе заявок
- Операционный план производства
- План-Фактный Анализ
- Управленческий Баланс
- Прогноз продаж и закупок



# Система Контроля Качества

- Согласование заказов, счетов и предложений
- Постановка входящей, исходящей, внутренней документации на контроль
- Постановка электронных писем на контроль
- Регистрация и контроль обращений клиентов
- Анкетирование, отчеты по ответам
- Контроль решений совещаний и планов работ
- Контроль принятых решений в произвольных разрезах аналитики (категория, важность, состояния, исполнители, заказчики и т.д.)
- Календарное планирование и выгрузка в MS Projects



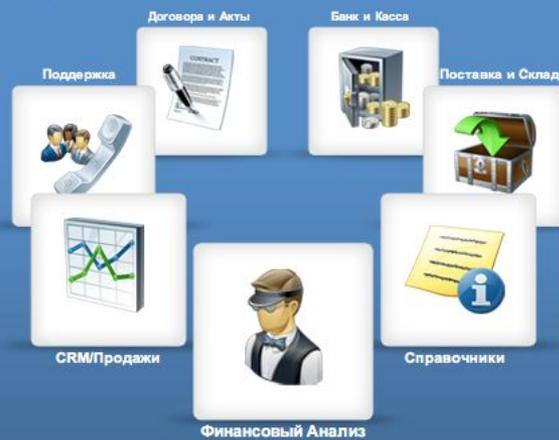
# TurboFly Web

- Веб-клиент к TurboFly ERP
- Интеграция с сайтом
- Создание интернет-магазина
- Работа на медленных линиях
- Организация поддержки удаленных пользователей и клиентов
- Личные кабинет пользователя
- Личный кабинет клиента

# TurboFly Web



## TurboFly ERP



## Авторизация

Логин:

Пароль:

Сервер:

Порт:

База данных:

**Войти**

Внутренняя авторизация  
Демо-Вход: Логин "demo" без пароля



# Сравнение с конкурентами

Турбо 9	1С8
<p>Мощные средства для анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия: <b>многомерная аналитика</b>, встроенный генератор отчетов, работающий по принципам <b>OLAP</b>. Количество аналитических признаков (субконто) практически не ограничено. Показывает отличную производительность на структуре учета, содержащей до 100 аналитических признаков.</p>	<p>Количество субконто весьма ограничено</p>
<p><b>Высокая производительность</b> при большом количестве одновременно работающих пользователей. Версия 9.2, сервер которой работает в <b>64-разрядном режиме</b>, оптимизирована для одновременной работы 1000 пользователей</p>	<p>Подключение более 100 РМ требует огромных затрат на оборудование</p>
<p><b>Единое информационное пространство</b> - ведение всех видов учета (бухгалтерский, управленческий, складской, кадровый и т.д.) в единой информационной базе</p>	<p>Нет</p>
<p><b>Уникальная гибкость программы.</b> Платформа позволяет легко менять логику приложения, пользовательский интерфейс, создавать новые формы документов и отчетов в режиме online без отключения пользователей от базы и остановки работы.</p>	<p>Нет</p>
<p>Турбо9 - <b>интеграционная платформа.</b> Подключение внешних приложений либо напрямую через языковые средства СУБД, либо программированием на внутреннем языке Турбо9, либо использование встроенного параметрически настраиваемого универсального механизм импорта/экспорта (для dbf, xml, xls, csv...).</p>	<p>Запрещен доступ к базе напрямую черезSQL. Импорт-экспорт - только программируемый.</p>



# Сравнение с конкурентами

Турбо 9	1С8
Свобода в использовании <b>различных СУБД</b> . Базы данных по умолчанию: MS SQL 2000 и 2005. СУБД под заказ (требуется только настройка по подключению): Oracle, MySQL, Cache, Interbase, Firebird, Progress... Возможность подключения к нескольким СУБД одновременно.	Нет (только MS SQL, IBM DB2, PostgreSQL)
Ведение <b>полной истории</b> изменений записей (всех полей всех таблиц), включая информацию о том, кем и что именно было изменено. Возможность “отката” по истории изменений записи БД.	Нет
Полноценный <b>объектно-ориентированный язык</b> для разработки проектов с наследованием классов, ограничением видимости, виртуальными методами.	Нет
Поддержка <b>коллективной разработки</b> сложных проектов. Разделение исходных текстов на проекты. Возможность выделить любые правки пользователя в надпроект (отделить их от базовых проектов Турбо9) и не затирать их при автоматическом обновлении версии Турбо9 поставщиком.	Нет

# Сравнение с конкурентами



Турбо 9	Галактика
Единое информационное пространство	Импорт-Экспорт между модулями
Открытый исходный код	Только у разработчика
Простая система ценообразования	Каждый модуль нужно покупать, причем в клиентской и серверной части
Низкая цена	Высокая цена

# Ценовая Политика (TurboFly ERP + Турбо9 Бухгалтерия)



Версия - Цена	Особенности
Стандарт - 16 400 руб	Для малых и средних предприятиях до 10-20 мест, расчетная база до 2 гб
Макс-32 - 23 400 руб	До 100 рабочих мест, расчетная база до 3 гб, репликация, веб-интерфейс, кластеризация серверов
Макс-64 - 36 400 руб	Свыше 100 рабочих мест, расчетная база не ограничено
Внедрение	Цена договорная



# Сроки Внедрения

От двух месяцев до полугода. Сроки прогнозируются на этапе обследования и написании Технического Задания или Технических Требований.



# Сопровождение

Для поддержки 70 конкурентных пользователей  
требуется 1 администратор и 1 внешний консультант



# Отдача от проекта

- Прозрачность бизнеса
- Системы показателей, спроектированные/адаптированные под данный конкретный бизнес, их динамика, позволяющие руководству принимать стратегические и тактические решения
- Упрощение и контроль ввода документов
- Снижение стоимости сопровождения
- Увеличение гибкости и быстрая адаптация под изменения бизнеса



# TurboFly ERP

ООО «О.Ф.С.Т.»

Обращайтесь:

Сайт [www.TurboFlyERP.ru](http://www.TurboFlyERP.ru)

Email [openfly@openfly.ru](mailto:openfly@openfly.ru)

Тел +7(495) 720-65-66

Форум [www.dforum.dic.ru](http://www.dforum.dic.ru)