

# Система мобильных продаж Sales Mobile



# Что такое «система мобильных продаж»?

Это комплекс средств, позволяющий компании работать по схеме “Pre-selling”. Торговые представители могут создавать и редактировать заказы покупателей, оперативно передают их в офис для дальнейшей обработки. Вся работа осуществляется в режиме реального времени – через несколько секунд после отправки заказа он уже обрабатывается оператором в офисе!!!

# Почему использовать систему мобильных продаж выгодно?

Использование системы мобильных продаж дает ряд существенных конкурентных преимуществ по сравнению с традиционной схемой работы торговых представителей (сбор заявок в бумажной форме или по телефону):

- Быстрота и оперативность передачи информации;
- Существенная экономия денежных средств.
- Уменьшение ошибок и повышение точности обработки заказов;
- Усиление контроля над персоналом, задействованным в торговых операциях;
- Положительное влияние на имидж компании;

# Быстрота и оперативность передачи информации

Скорость обработки заказов возрастает многократно. В идеале промежуток времени между отправкой заказа торговым представителем и началом подборки товара на складе занимает всего несколько минут. Это, в свою очередь, позволяет существенно сэкономить время персонала (торговых представителей, операторов, работников склада).

# Существенная экономия денежных средств

Прямые выгоды от использования системы мобильных продаж состоят из сокращения штата сотрудников, задействованных в торговых операциях. Кроме того, существуют и косвенные выгоды (уменьшение потерь, вызванных ошибками операторов, сокращение документооборота и т.д.).

# Уменьшение ошибок и повышение точности обработки заказов

- Использование системы мобильных продаж.....

# Усиление контроля над персоналом, задействованным в торговых операциях.

Использование системы мобильных продаж позволяет зафиксировать и проанализировать промежутки времени между заказами, отправленными торговым представителем, между появлением заказа в офисе и обработкой его оператором и т.д.

# Положительное влияние на ИМИДЖ КОМПАНИИ

Использование системы мобильных продаж позволяет укрепить в глазах клиентов образ преуспевающей, стабильной компании, применяющей в своей деятельности новейшие технологии.



# Достоинства Sales Mobile

- Простота интеграции в любую существующую торговую программу;
- Простота настройки и обслуживания;
- Интуитивно понятный интерфейс позволяет обучиться формированию и отправке заказов за 2-3 часа;
- Наличие оперативной поддержки на основе штата квалифицированного персонала, выделенного для поддержки и развития системы. Возможность оперативного расширения функциональности и внесения изменений в систему по желанию заказчика, гибкая поддержка в сибирском регионе;

# Функциональные возможности Sales Mobile

- Гибкая система передачи заказов (e-mail, web, локальная синхронизация с РС по средствам bluetooth или кабеля);
- Поддержка аналогов номенклатуры при недостаточном товарном запасе;
- Система маршрутов на каждый день для оптимальной работы торгового представителя;
- Выделение в списке номенклатуры инициативных позиций;

# Функциональные возможности Sales Mobile (продолжение)

- Синхронизация с основной бизнес-системой позволяющая получать оперативные данные (остатки, задолженность клиента) в любой момент времени по запросу пользователя;
- Просмотр ряда несложных отчетов;
- История продаж клиента.
- Наличие элементов кредитного контроля;

# Какие капиталовложения потребуются для внедрения Sales Mobile?

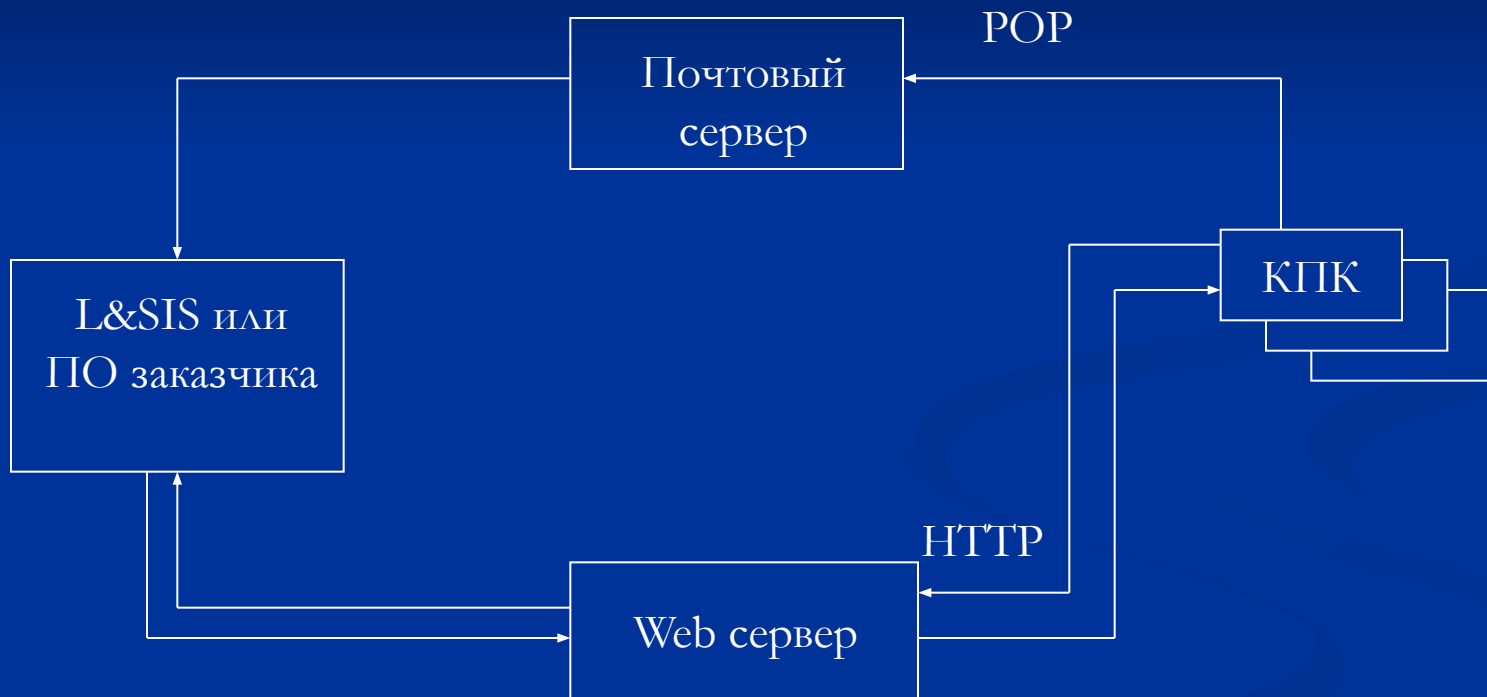
- КПК,
- Мобильный телефон,
- Лицензия на ПО.

В случае приобретения Sales Mobile затраты на одно рабочее место торгового представителя составят порядка 20000 руб.

# Требования к программному и аппаратному обеспечению

- Pocket PC:
  - ОС Windows Mobile;
  - Процессор не ниже 520 МГц;
  - ОЗУ 64 Мб;
  - Поддержка стандарта Bluetooth;
- Мобильный телефон, поддерживающий интерфейсы Bluetooth и GPRS;
- Наличие в вашем регионе сотового оператора поддерживающего услугу передачи данных GPRS;
- Наличие у клиента установленного почтового Web сервера (MySQL, PHP)

# Общая схема взаимодействия



# Алгоритм работы системы

- Оператор из существующей бизнес системы выгружает данные по товарам, клиентам, остаткам, маршрутам торгового представителя и пр.
- С помощью кабеля либо “bluetooth” данные загружаются в КПК;
- Торговый представитель выезжает по установленному маршруту к клиентам;
- При необходимости непосредственно перед посещением клиента торговый представитель обновляет данные (остатки, задолженность клиента и т.д.);
- После принятия заказа торговый представитель перемещается к новому клиенту, в то время как Sales Mobile осуществляет передачу заказа
- Заказ попадает в офис компании, где его оперативно обрабатывают в логистике с дальнейшей передачей задания на подборку на склад.

**Звоните!**