

Microsoft®
tech.ed
Russia | 2011

9-10 НОЯБРЯ 2011
МОСКВА



Автоматизация управления логистикой и продажами в национальном FMCG- холдинге на бизнес-решениях Microsoft Dynamics AX

Ленский Александр
ФТО Проект

Малах Владимир
ФТО Проект

Содержание

- Основные преимущества решения
- Схема решения
- Описание функционала
- ОТЗЫВЫ



Функциональная карта решения

Логистика

Складская логистика

Транспорт. модель

МФП

Ком. политика

Ценообразование

Управление

кредитом
Управление скидками

Учет

Закрытие периода

Налоговый учет

Учет банк/касса

Учет ОС/НМА

Учет расчетов

Учет суммовых и курсовых разниц

Работа с клиентами

Обработка заказов

Приоритезация и маршрутизация

Исходящие документы

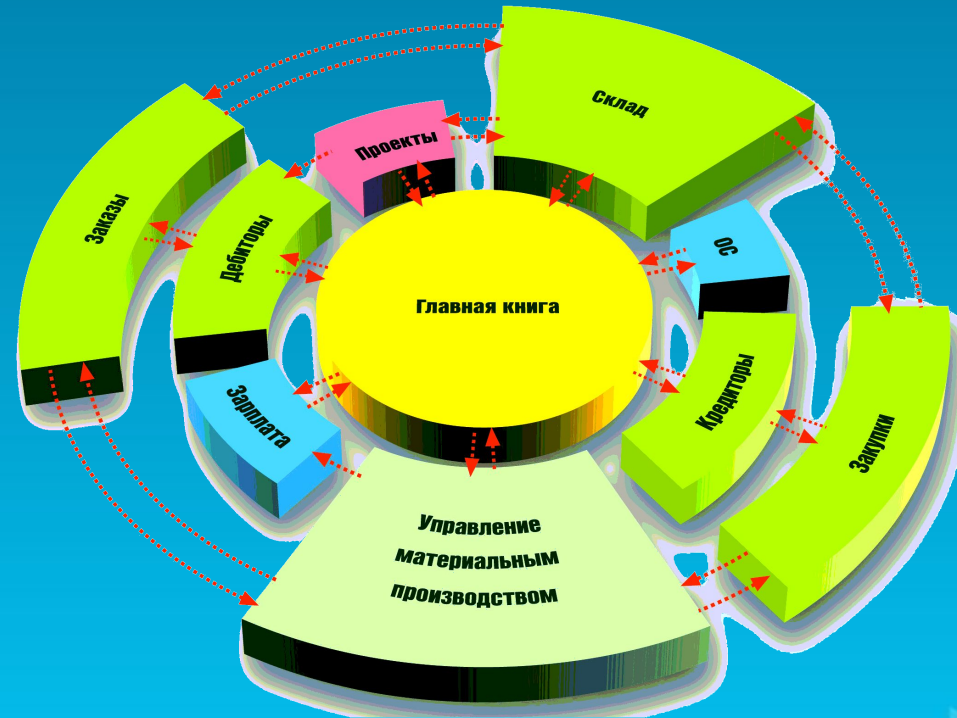
Прием возвратов

Контроллинг

Коммерческий контроллинг

Контроллинг продаж

Финансовый контроллинг



Основные преимущества решения

- Единый стандарт бизнес-процессов для филиалов
- Доступная в реальном времени в национальном объеме оперативная информация (с любым уровнем детализации)
 - Об объемах продаж
 - Контроль материальных остатков и потерь.
 - О дебиторской задолженности
 - Service level логистики
- Упрощение управления:
 - Ценообразованием
 - Коммерческой политикой (скидки и кредиты).
 - Контроля за перемещением готовой продукции
- Работа с торговыми сетями out-of-box

Схема решения

- Централизованное решение для территориально-распределенного холдинга
- Торговые филиалы при всех заводах
- Торговые филиалы в городах – ключевых центрах сбыта
- Наличие распределительных центров
- Функции торгового филиала:
 - Логистика (складирование, транспортировка, обслуживание)
 - Продажи (работа с клиентурой, торговый маркетинг, объем продаж)



Карта решения



Управление НСИ

- Мастер номенклатуры
 - Упрощенный вариант карточки номенклатуры
 - Функционал согласования (утверждения) нового SKU
- Интеграция с системой НСИ
 - Справочник номенклатуры
 - Справочник контрагентов
 - Пакетный обмен данными с настраиваемым графиком
- Мастер цен
 - Поддержка распределенной структуры ценообразования (коммерческие контролеры на филиалах)
 - Основные операции с ценами в удобном wizard-интерфейсе
 - Утверждение цен в центральном офисе



Взаимодействие с промплощадками

- Качественные удостоверения
 - Ввод органолептических показателей на продукцию
 - Печать качественных удостоверений производителя, сводных качественных по каждой накладной
- Оперативная заявка на производство
 - На основании принятых заказов
 - Механизм утверждения и согласования опер.заявки



Логистика – общая схема



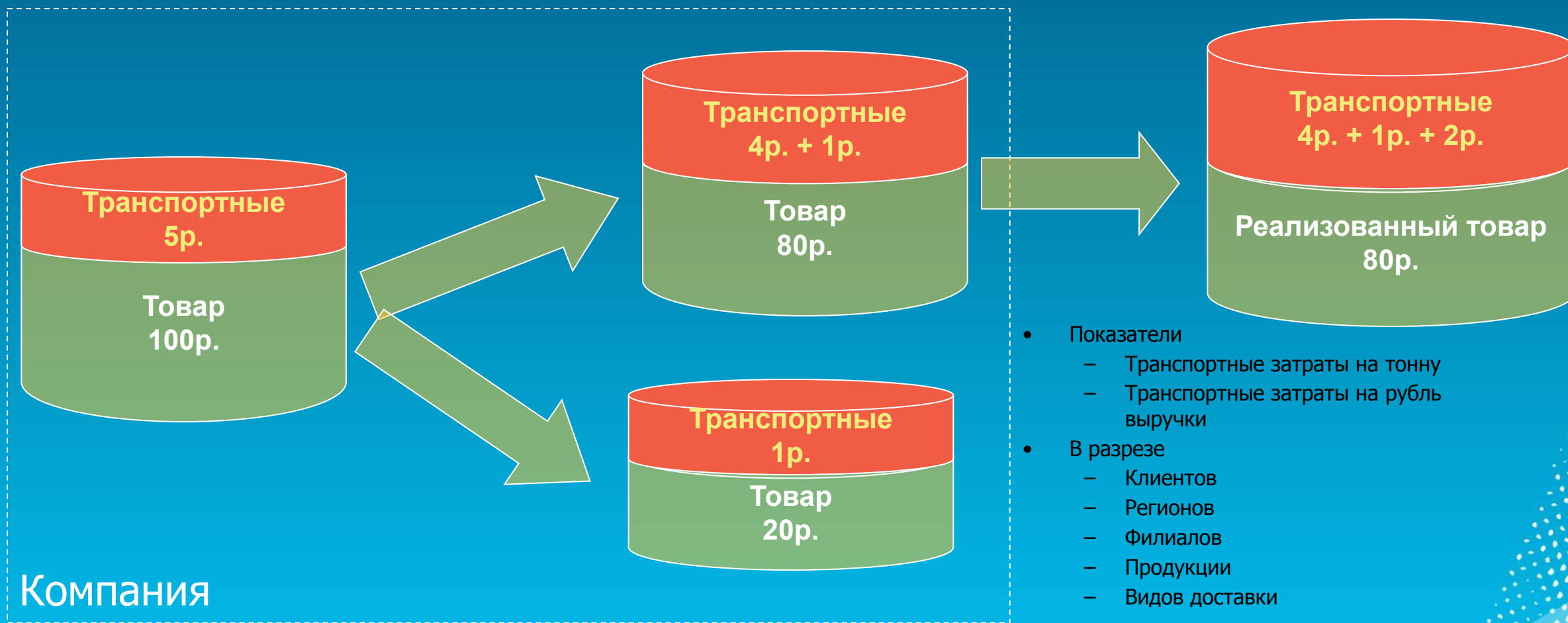
- Автоматизация всей цепочки – от закупки до поставки клиентам
- Актуальные остатки по всему холдингу
- Реализованная схема перемещений РЦ – филиал, филиал – филиал

Логистика

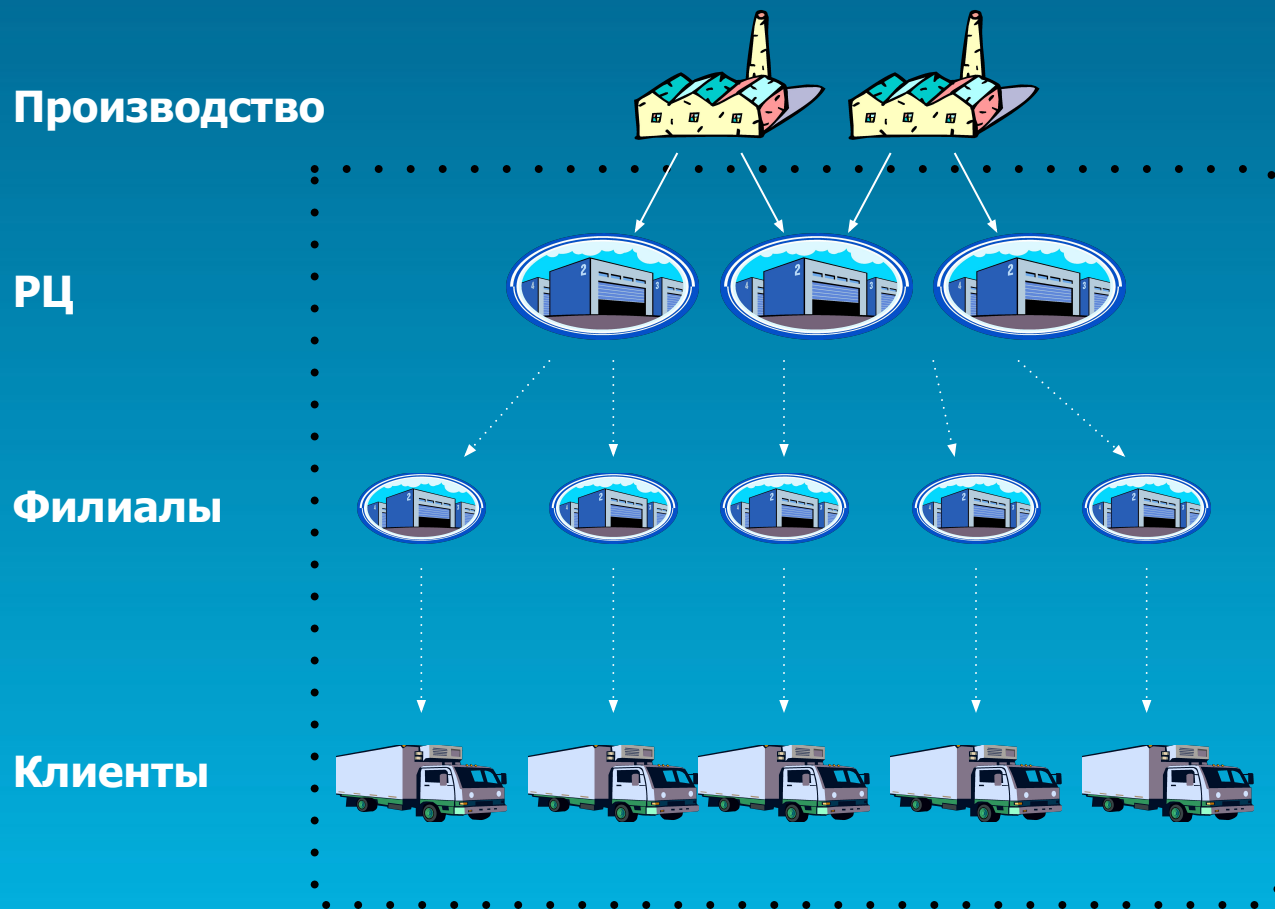
- Складской учет по МОЛам, процедура пересменки
 - С возможностью разделения по времени процедуры пересменки (инвентаризации) и отнесения недостач на прибыли/убытки и МОЛ
 - С операцией пересортицы (в частности, по наполнителям)
- Учет по срокам годности
 - С клиентским резервированием по FEFO
 - С минимальным сроком годности, задаваемым по клиентам
- Управление многооборотной тарой
- Расчет и списание естественной убыли
 - При транспортировке (с отнесением на экспедитора)
 - При хранении
- Учет ответственного хранения (в обе стороны)



Логистика – учет транспортных расходов



Коммерческая политика



- Централизованная база учета операций по реализации
- Контроль дебиторской задолженности, кредитного лимита в целом по компании
- Система контроля ценообразования

Продажи

- Расширенная функциональность приема заказов
 - Telesales
 - EDI (ECOD, шаблоны Excel)
 - Интернет-портал
- Расширенный функционал скидоч
 - Скидки за объем заказа
 - Скидки за предоплату
 - Ретро-скидки и ретро-бонусы
- Расширенный функционал кредитного лимита
- Функциональность по претензионной работе
- Упрощенный прием возвратов (рассчитанный на массовый ввод)



Резервирование

- Гибкая политика резервирования продукции для клиентов
 - Пакетное резервирование по сформированным маршрутам на отгрузку
 - Приоретизация клиентов по каналам сбыта (обеспечение высокого service level для сетей)
 - Механизм квотирования для низкоприоритетных клиентов (для равномерного распределения)
 - FEFO по срокам годности
 - Учет минимального остаточного срока годности, по типам клиентов
 - Автозамены номенклатуры при отсутствии на складе (между различными вкусами, наполнителями или видами упаковки)



Отгрузка

- Маршрутизация отгрузки (опционально – интеграция с ГИС-системами)
- Механизм отгрузки через экспедиторов (с выявлением недостатч) и отложенной передачей права собственности
- Поддержка «вычерков» в накладных
- Пакетная печать документов
 - Для маршрута целиком
 - Индивидуальный набор документов для каждого клиента
 - Поддержка форм, требуемых основными российскими торговыми сетями



Отчетность

- Типовой набор отчетности:
 - По продажам (для OLAP-анализа)
 - Заявлено-отгружено (измерение service level), с факторным анализом по причинам
 - План-факт закупки
 - Дебиторская задолженность, с разделением на группы по срокам
 - По межфилиальному перемещению



Особенности российского учета

- Функциональность «Сводные фактуры»
 - Реализация перепечатки документов при «вычерках», без нарушения базовой архитектуры Microsoft Dynamics AX
- Заккрытие затратных счетов
- Реализация учета по филиалам (разграничение доступа)
- Склад «Недостачи и брак»
 - Возможность разделения момента инвентаризации и момента определения характера недостач/излишков бухгалтерией
- Импорт проводок по з/п из 1С или аналогичных систем (с матрицей соответствия)



Интеграция с внешними системами

- WMS (пакетный обмен, не привязана к конкретной WMS)
- EDI / ECOD
- Региональными сетями/торговыми точками (через Excel, web-портал)
- ГИС-системами (для определения маршрутов доставки)
- НСИ-системами (справочная информация, мастер-данные)



Пример в системе

Владимир Малах

Демонстрация

The background features a blue-tinted image of Saint Isaac's Cathedral in Saint-Petersburg, Russia. The cathedral's ornate architecture, including its multiple onion domes and spires, is visible. The image is overlaid with a semi-transparent blue layer and decorated with white geometric patterns: a grid of small dots in the upper corners and a pattern of overlapping triangles in the lower-left corner.

ИТОГИ

- Решение ориентировано на потребности российских FMCG-производителей с моделью прямой дистрибуции:
 - Нацелено на интеграцию с торговыми сетями
 - Обеспечивает ключевые процессы коммерческой политики, продаж и дистрибуции
 - Учитывает российскую специфику торговых операций
- Позволяет быстро разворачивать торговую сеть (до 1-1,5 месяца на филиал), подтверждено реальными внедрениями
- Высоко масштабируемо (до 1200 конкурентных пользователей), подтверждено реальными внедрениями



Мнения клиентов

- «В результате проведенного проекта «Юнимилк» получил возможность оперативного контроля за коммерческой политикой компании по всей стране, повысил качество работы с клиентами за счет введения единых стандартов работы, получать и анализировать информацию о продажах и движении товаров по всей стране» - **Д.И. Грызанов**, руководитель проекта внедрения, **Юнимилк**
- «Решение очень точно попало в специфику нашей работы, существенная часть необходимого нам функционала в нем присутствовала. От внедрения решения на наших площадках мы ждем существенной унификации бизнес-процессов всех филиалов, единого понимания коммерческой политики, работы склада, взаимодействию с крупными розничными операторами» - **Т.А. Акинина**, руководитель проекта внедрения, **Продо**



Вопросы



- DYN209
- Ленский Александр, партнер ФТО
 - al@fto.com.ru, +7 (3812) 39-69-90, 39-59-60, 39-59-18
- Малах Владимир, партнер ФТО
 - vm@fto.com.ru, +7 (3812) 39-69-90, 39-59-60, 39-59-18
- Вы сможете задать вопросы докладчику в зоне Microsoft в зале №17 в течение часа после завершения этой сессии

Бизнес – решения Microsoft Dynamics на Tech Ed

Доклады 9 ноября (зал 15)

- **13:30** Microsoft Dynamics: сегодня и завтра
- **16:30** Построение, развертывание и масштабирование информационных решений корпоративного масштаба. 60 советов за 60 минут от ведущих ERP- и CRM-консультантов Консалтинга Microsoft

Доклады 10 ноября (зал 15)

- **09:30** Microsoft Dynamics как основная платформа бизнес-приложений компании
- **09:30 ЗАЛ 12** Автоматизация управления логистикой и продажами в национальном FMCG-холдинге на бизнес-решениях и инфраструктуре Microsoft
- **11:00** CRM: Краткий курс самообороны
- **13:00** Microsoft Dynamics AX 2012: как объединить все технологии Microsoft вашей компании в интересах бизнеса
- **14:30** Разработка корпоративных решений на базе Microsoft Dynamics AX 2012
- **16:00** Применение технологий Microsoft для расширения бизнес-логики ERP-системы Microsoft Dynamics NAV
- **17:30** Архитекторы против продавцов. Microsoft Dynamics CRM - тайны крупных проектов

Лабораторные работы

9 – 10 ноября в классе для самостоятельной работы

10 ноября – с инструктором

- **09:00** Автоматизация распределенных розничных сетей системой LS Retail на платформе Microsoft Dynamics NAV
- **10:30** Реализация клиенто-ориентированной стратегии с помощью продуктов Microsoft Dynamics CRM и Microsoft Sharepoint Server
- **13:00** Обзор возможностей Microsoft Dynamics AX 2012
- **14:30** Обзор новой системы управления взаимоотношений с клиентами CRM2011
- **16:00** Управление распределенными розничными структурами с помощью Microsoft Dynamics AX for Retail

Стенд Dynamics на Tech Ed Expo

9 – 10 ноября – место встречи с экспертами и докладчиками, дополнительная информация



Обратная связь

Уважаемые участники!

Ваше мнение очень важно для нас!

В блокноте, который находится в инфопаке участника, вы найдете анкету для оценки докладов

Пожалуйста, оцените доклад и сдайте анкету при выходе из зала модератору

Для участия в конкурсе заполненных анкет, отметьте в анкете номер, который указан на вашем бейдже

Спасибо!



Microsoft®
tech·ed
Russia | 2011

9-10 НОЯБРЯ 2011
МОСКВА

