

INFORMACIJSKA PODPORA ZA PRODAJO NA TERENU (AMBULATNO PRODAJO) IN POBIRANJE NAROČIL KUPCEV (POSPEŠEVANJE PRODAJE) (študija primera)

Zagotoviti **učinkovitejšo prodajo na terenu in pospešiti zbiranje naročil** je namen programske rešitve MOBOS, ki jo je podjetje LEOSS d.o.o. (www.leoss.si) razvilo za vodilnega regionalnega distributerja in proizvajalca blaga široke potrošnje priznanih svetovnih in regionalnih blagovnih znamk. Rešitev informacijsko **podpira terensko prodajo** artiklov iz asortimana naročnika znanim kupcem (trgovska podjetja) in **zbiranje naročil** za bodoče dostave blaga. Naročnik ima svoje terenske prodajalce v več kot desetih evropskih državah.

Zakaj so izbrali MOBOS? Ker podpira naslednje funkcionalnosti:

- določanje poti in spiskov blaga za dostavo na posamezne naslove in posamezna dostavna mesta,
- identificiranje blaga s pomočjo črtne kode ob predaji kupcu in izdaja računa na kraju dobave,
- vodenje zaloge blaga na vozilu,
- predaja ustreznih zalog artiklov iz centralnega skladišča posameznim prodajalcem/voznikom,
- prenos podatkov o opravljenih transakcijah v poslovni-informacijski sistem matičnega podjetja,
- priprava naročil kupcev na njihovih lokacijah na osnovi stanja zalog pri kupcu in predhodnega prometa.

Programska rešitev bazira na [paketu MOBOS](#), ki ga je kot platformo za realizacijo rešitev na področju logistike razvilo podjetje LEOSS. Rešitev olajša delo z rutami, asortimani in šaržami ter rokom uporabnosti. Programska oprema na terminalu omogoča pobiranje šifrantov in zaloge s strežnika s pomočjo mobilne telefonije (GSM), izdelavo dokumentov (»off-line«), pošiljanje dokumentov v »PC odjemalca« ter ponovno pobiranje šifrantov in začetek novega cikla. Programska oprema na osebem računalniku »PC odjemalec« omogoča sprejem dokumentov z ročnega računalnika, izvoz dokumentov v informacijski sistem, pripravo rut za potnike, sinhronizacijo z zalogo iz informacijskega sistema ter pripravo šifrantov in zaloge za pošiljanje na ročni računalnik.



Honeywell



Kaj pridobi uporabnik takšnega sistema?

Rezultat projekta: naročnik je z dostavljeno rešitvijo dobil orodje, ki mu omogoča, da obvladuje prodajo svojih artiklov na terenu, tekoče v svoj informacijski sistem PANTHEON™ vnaša finančne podatke, pravočasno prejema naročila za nove dobave in s tem optimizira poslovanje.

Koliko ljudi hkrati uporablja rešitev?

60 – 90 uporabnikov.

Kako je poskrbljeno za uporabnike rešitve? Podpora uporabnikom?

V fazi uvedbe rešitve je bilo poskrbljeno za šolanje uporabnikov v več fazah in skladno z dogovorjenimi termini. Vsa podpora je zagotovljena in se redno beleži s pomočjo portala MS SharePoint. Število klicev je mesec dni po implementaciji drastično upadlo do točke, ko jih ni več.

Prodaja na terenu

Svoje izdelke tržijo z ambulantno prodajo, kar v teoriji pomeni, da se prodajalec vozi od kupca do kupca, pri čemer vsak kupec sproti izbira blago iz zaloge, ki jo ima prodajalec na svojem vozilu. Tak način prodaje lahko [informacijsko zelo dobro podpremo](#) z uporabo [prenosnih računalnikov oz. terminalov](#) in [mobilnih tiskalnikov](#). Prodajalec blago dostavlja sam na mesta prodaje in na mestu dostave natisne dokument (račun, dobavnica ali račun / dobavnico). V opisanem primeru se izdaja blaga vrši tako, da prodajalec obiše gostinski lokal ali trgovino in povpraša po potrebah. Nato na terminalu kreira dokument izdaja blaga z ustreznimi postavkami. Prodajalcu je omogočeno določanje popusta. Ko pride do vozila, s terminalom nabere blago in izpiše ustrezen dokument (račun, dobavnica ali račun / dobavnica). Kadar gre za plačilo z gotovino, dobi stranka blagajniški prejemek.



Honeywell



Naročanje

Za naročila skrbijo **pobiralci naročil**, **pospeševalci prodaje** in **kontrolorji**. Kakšne so razlike?

Ti, ki **pobirajo naročila**, gredo v trgovino s terminalom, na katerem imajo asortima in v dogovoru s poslovodjo izbirajo artikle, ki jih stranka želi naročiti. Pri tem si pomagajo z modulom »prioriteta prodaje«. Sistem kot dodatno možnost omogoča tudi označevanje prioritet prodaje. Tako je moč na nivoju celotne organizacije definirati do devet nivojev, po katerih se posamezni artikli razvrstijo po nujnosti prodaje. Ti artikli so na terminalu različno obarvani. Prodajalcu barve določenega artikla signalizirajo prioriteto prodaje. Ob upoštevanju te signalizacije s svojimi spretnostmi pospeši prodajo. Razlogi za obarvanje artiklov so lahko različni: kratek rok uporabnosti, visoka marža, akcija ipd.

Pospeševalci pobirajo podatke o naročilih in zalogi na posameznem prodajnem mestu po posameznem artiklu. Če v bazi odstopa zaloga nekega artikla, je njihova naloga, da stranko opozorijo in jo poskusijo prepričati, da bo manjkajočo zalogo dopolnil. To je pomemben argument v pogodbah, ki so sklenjene s trgovci in v katerih je definirana zaloga, ki bi morala biti na policah. To je tudi zelo pomembna dodana vrednost obstoječemu načinu delu v primerjavi s predhodnimi, ko takšnih podatkov niso zbirali.

Kontrolorji na terenu s pomočjo terminala odčitavajo kode artiklov«, ki so na policah ter ustvarjajo dokument »Out of stock. Namen dokumenta »out of stock« je hiter zajem podatkov (črtnih kod), za kasnejšo obdelavo le-teh v okviru MOBOS PC odjemalca. Uporaba dokumentov je namenjena kontroli prisotnosti izdelkov na policah trgovcev ter izdelavi poročil.

Modul pospeševanje prodaje omogoča:

- izdelavo naročil na dostavnem mestu
- vnašanje podatkov o prisotnosti blaga na policah
- občasno kontrolo stanja na policah s skeniranjem izdelkov
- obdelavo podatkov in pripravo analize za vodjo prodaje
- analizo stanja po delavcu in dostavnem mestu



Honeywell



Mobilna prodaja za uporabnike PANTHEONA™ 5.5.

Zaradi sprotnega dela na ročnem terminalu neposredno na lokaciji močno skrajšan čas opravil, medtem ko so s pomočjo tehnologije črtne kode obenem preprečene napake. Ker gre za uporabniku prijazen in enostaven sistem za delo v skladišču, se z njim izognemo najbolj zamudnim in odvečnim delom, kot sta ročno vnašanje podatkov in pretipkavanje.

Zajem podatkov v črtni kodi je hiter in zanesljiv, kar velja tudi za prenos v matični računalnik. Komunikacija med ročnim terminalom in PANTHEON™-om je vzpostavljena preko GSM.

Sistem MOBOS je »black box« rešitev. Za delovanje je potrebno pridobiti šifrante iz informacijskega sistema. Ta del komunikacije poteka s pomočjo MOBOS komunikatorja, ki pridobi potrebne šifrante strank, artiklov ter pogodbenih cenikov. Spletni vmesnik MOBOS skrbi, da lahko s pomočjo GSM povezave prodajalci na terenu pridobijo ustrezne podatke ter na koncu dela tudi pošljejo dokumente nazaj v sistem MOBOS. MOBOS komunikator poskrbi, da se dokumenti v ustrezni obliki pojavijo v IS.

MOBOS za optimizacijo poslovanja

Platforma za realizacijo logističnih rešitev MOBOS je orodje, s katerim pripravimo na kožo pisane rešitve. V zgoraj opisanem primeru je MOBOS uporabljen za mobilno prodajo s pravočasnim naročanjem novih dobav in tekoče vnašanje finančnih podatkov ter obvladovanje skladišča v povezavi z Datalabovim informacijskim sistemom PANTHEON™ ([več](#)).

UPORABLJENA OPREMA

Programska oprema

- LEOSS MOBOS Hitra PC, programski modul za prenašanje in obdelavo podatkov med programskim paketom za vodenje poslovanja ERP in aplikacijo Hitra CE na dlančniku
- LEOSS MOBOS Standard, programski paket za podporo skladiščnemu poslovanju (sprejem, izdaja, inventura), naročanju in prodaji na terenu (vključuje vodenje šifrantov, pripravo in obdelavo podatkov pri prodaji, naročanju in pospeševanju prodaje) za okolje Windows XP/Vista (licenca za PC računalnik)
- LEOSS MOBOS Mobile, programski modul za ročni terminal/dlančnik z Windows CE/WIN Mobile platformo, ki deluje v povezavi s programskim paketom MOBOS



Honeywell



Repromaterial

- [Neskončni termalni papir za tiskanje računov/poročil](#) z mobilnim tiskalnikom Datamax O'Neil Apex 4; širina 100 mm (pakirano po 5 kolutov; cena velja za 1 kolut); trajanje odtisa do 25 let

Strojna oprema

- mobilni računalnik/dlančnik [Opticon H21](#) z vgrajenim laserskim čitalnikom črtne kode, Windows Mobile 6.5, barvni prikazovalnik 480 x 640, barvna kamera, alfanumerična tipkovnica QWERTY, pomnilnik Flash256 MB, RAM 256 MB, microSD I/O + HC, USB, IrDA, Bluetooth Ver. 1.3, WiFi (IEEE 802.11 b/g), GSM 3G, vgrajen A GPS sprejemnik, baterija LI-ion 3,7 V, 3060 mAh (komplet z USB kablom in polnilnikom, slušalkami z mikrofonom in torbico)
- polnilec za dlančnike Opticon H21 (za uporabo v vozilu)
- [Epson LQ-300+II](#), 24-iglični matrični profesionalni tiskalnik
- [Nosilec tiskalnika Epson LX/LQ300](#), za vgradnjo v vozilo; osnovna izvedba, brez nosilcev za komunikacijsko opremo, sestavljen iz : nosilec za tiskalnik, nosilec za papir, 2x nosilec sistema (za pritrditev na sedež)
- Troy 3503 WindConnect II Paralel, bluetooth tiskalniški vmesnik, 1 x paralelni vmesnik Centronics, direktna priključitev na tiskalnik, bluetooth Class 2, doomet do 10 m
- [Xantrex Xpower Inverter](#) 150i/12V - razsmernik 12V=/230V~, 150W
- Anycom PM-400, bluetooth komunikacijski modul za tiskalnik, priklop na paralelni ali USB vmesnik (za brezžično krmiljenje tiskalnikov), verzija 2.0
- mobilni tiskalnik [Datamax O'Neil Apex 4](#), robustni, lahek prenosni termalni tiskalnik, širina tiskanja do 104 mm (max. širina 112 mm), ločljivost 8 pik/mm, USB in Bluetooth (Class 2) komunik. vmesnika, 4MB Flash in 1MB SRAM pomnilnika (v kompletu LI-ionska baterija, univerzalni AC napajalnik, nosilni trak, 1 kolut papirja)

Kdaj MOBOS? Kadar želimo:

- sprotno vnašati podatke na dejanski lokaciji blaga,
- večji nadzor ter sprotno spremljanje zaloge,
- hitre in kontrolirane premike blaga med skladišči,
- skrajšati odzivne čase,
- zmanjšati število napak,
- odpraviti zamudne ročne postopke pri zagotavljanju sledljivosti,
- odpraviti neustrezno označevanje blaga in neustrezne dobave kupcem,
- povečati kakovost storitev,
- znižati stroške.



Honeywell

