



"Внедренные в прошлом году стандарты **сервиса** позволяют нам качественнее и эффективнее обслуживать существующих клиентов, а также привлекать новых пользователей услуги доставки воды.

Как результат - за первое полугодие текущего года "Нова" **более чем в три раза** опережает темпы роста рынка в целом."

Лидия Билас, генеральный директор компании "Нова"

Для коммерческого департамента компании, занимающейся дистрибуцией, всегда актуальны следующие вопросы:

- Какие метрики и методы помогут точно определить взаимосвязь между работой торгового представителя и объемом сбыта на вверенной ему территории?
- Какой должна быть система мотивации сотрудников, чтобы увеличить объем сбыта и уменьшить текучесть кадров?
- Как при высокой динамике изменений гарантировать, что ключевые клиенты получат максимально полный и качественный сервис?
- Как выстроить процессы, чтобы товар не залеживался на складе?

Помимо флагманских продуктов, которые используются предприятиями различных отраслей, компанией Terrasoft разработаны специальные продукты и модели для дистрибуторов. Системы Terrasoft позволяют решать широкий круг задач для достижения стратегических целей бизнеса:

Эффективное управление продуктовым портфелем

- Формирование расширенного каталога с полной информацией (текстовой и графической) о товарах и услугах компании
- Перечень и статистика по всем поставщикам товара для оптимального выбора поставщика
- Автоматический расчет цен товаров с учетом закупочных цен, расходов и заданного размера рентабельности
- Ведение различных типов прайс-листов, учет специальных цен и индивидуальных скидок

Интеллектуальное управление складом

- Необходимый набор отчетов для выборки информации о продажах, залежавшихся товарах, скорости реализации
- Автоматизация складского документооборота, умного перерасчета цен, переноса резервов
- Прогноз остатков по складам на основе имеющейся информации: динамики продаж, состоянии закупок, прогнозируемой дате поставки (точный прогноз способен уменьшить количество продуктов на складе при полном удовлетворении потребности)
- ABC-анализ для классификации товара по степени важности
- XYZ-анализ для классификации товара в зависимости от характера потребления и точности прогнозирования изменений в потребности (анализ направлен на повышение оборачиваемости запасов, снижение издержек)

Повышение эффективности управления закупками

- Формирование и контроль исполнения заявок по недостающему количеству товаров
- Возможность распределения продуктов по различным партиям с учетом своевременности сроков поставки и других параметров
- Отслеживание и контроль состояния поставок, учет финансовых операций по закупкам

Повышение уровня продаж и кросс-продаж

- Сегментация клиентов для получения максимальной отдачи от каждой торговой точки
- Автоматическое определение и отображение текущего состояния отгрузки по каждому счету, анализ неудовлетворенного спроса
- Составление планов продаж и контроль их выполнения, анализ причин неполучения запланированных сумм
- Анализ истории закупок, потребности розничных клиентов (определив тренды закупок по каждому сегменту клиентов, можно предлагать наиболее востребованные товары)
- Использование продуктово-сегментных матриц

Оптимизация Customer Agreement Management System (CAMS)

- Составление оптимального пакета услуг для каждого сегмента, который рассчитывается на основе значимости клиента
- ABC-анализ торговых точек, позволяющий классифицировать их по степени их важности
- Уникальные бизнес-процессы для каждого сегмента в зависимости от значимости клиента для компании
- Планировщик задач, гарантирующий четкую и оперативную работу сотрудников

- Агрегированная информация по дебиторской задолженности / кредиту / рассрочке

Повышение качества обслуживания

- Оперативное реагирование на запросы и жалобы клиента (повышение лояльности клиента будет способствовать развитию партнерских отношений, открывать новые возможности сотрудничества)
- Автоматизация бизнес-процессов для повышения скорости обслуживания

Управление документооборотом

- Возможность регистрации документов любых видов (коммерческих, бухгалтерских, складских, электронной и деловой корреспонденции и пр.)
- Поддержка версионности документов
- Автоматическая генерация первичной бухгалтерской документации
- Средства визирования документов
- Единая база шаблонов стандартных документов
- Создание маршрутов движения документов

Оптимизация финансовой деятельности

- Ведение Финансовой структуры компании, выделение центров финансовой ответственности (ЦФО).
- Ведение структуры статей и групп статей бюджета
- Автоматизация разнесения финансовых операций по ЦФО, статьям бюджета, проектам в соответствии с методами разнесения
- Использование различных методов разнесения операций: P&L, Cashflow
- Автоматизация системы визирования финансовых проводок
- Автоматизация формирования графика платежей/платежного календаря, отчет по кассовым разрывам
- Ведение бюджетирования

Рост производительности персонала

- Выявление корреляции между работой сотрудников и объемами сбыта, с учетом смешанных данных:
 - сезонность
 - регион
 - общее поведение рынка
 - проводимые кампании
 - действия конкурентов
 - активность торговых представителей
- Внедрение прозрачной схемы мотивации и системы учета выполнения метрик
- Контроль визитов, планирование оптимальных маршрутов, контроль наличия необходимой рекламной продукции

Глубокий анализ работы предприятия

- XYZ-анализ для прогнозирования стабильности продаж отдельных видов продуктов, предсказуемости рыночного поведения различных групп покупателей, колебания уровня потребления тех или иных ресурсов
- Данные об объемах продаж за период, наиболее востребованных товарах, остатках по складам
- ABC-анализ для повышения эффективности системы управления ресурсами и доли высокоприбыльных продуктов, выявление ключевых товаров
- План-фактный анализ финансовых транзакций
- Выявление закономерностей на основе одновременного анализа по нескольким параметрам

<http://www.basicsolution.ru>

info@basicsolution.ru

+7 (926) 814 88 48