

Система управления
предприятием
DeloPro 4.0



delopro

ФОРУМ «Инструменты для эффективного управления бизнесом». Опыт ИТ-проектов. Новые ИТ-решения

DeloPro 4.0: Управление дистрибьюцией и оптовой торговлей в компаниях с территориально-распределенной структурой. Опыт проектов

**Докладчик: Лунин Владимир Михайлович,
канд. техн. наук,
директор ООО "КСИКОМ СЕРВИС"**

тел/факс +380 44 586-2630
e-mail: soft@xicom.kiev.ua
[http://: www.delopro.com.ua](http://www.delopro.com.ua)

Для переписки: 04116, г. Киев-116, а/я 21

Что волнует участников рынка дистрибьюции и оптовой торговли

С помощью каких ИТ-технологий и программ создать единое информационное пространство корпорации, чтобы с минимальными затратами на развертывание и поддержку расширять бизнес путем создания сети региональных филиалов, представительств, команд торговых агентов?

Как управлять удаленными подразделениями, контролировать их денежные и товарные потоки, свести к минимуму потери от злоупотреблений, халатности и хищений персонала?

Как внедрить CRM-стратегию для повышения лояльности клиентов, как повысить точность и скорость формирования заказов?

Как внедрить процессное управление в корпорации, обеспечить единый стандарт проведения бизнес-операций и документооборота во всех подразделениях?

Как снизить затраты на ведение бизнеса, оптимизируя процессы операционной и распределительной логистики, управляя товарными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностями, используя различные бизнес-схемы?

Как персонифицировать ответственность персонала и торговых агентов, создать эффективную систему мотивации, автоматизировать расчет комиссионных и бонусов на основе результатов их работы?

Что волнует участников рынка дистрибьюции и оптовой торговли

Как повысить лояльность торговых сетей и сетевых клиентов, используя систему электронного документооборота и включая их в цепочки поставок?

Как организовать работу склада и службы доставки с минимальными транзакционными издержками?

Как управлять дилерской сетью, стимулировать продажи и выполнение дилерских планов?

Как эффективно управлять командами торговых агентов, организовать торговлю «с борта» и мерчендайзинг, повысить оперативность работы службы доставки, снизить сопутствующие издержки?

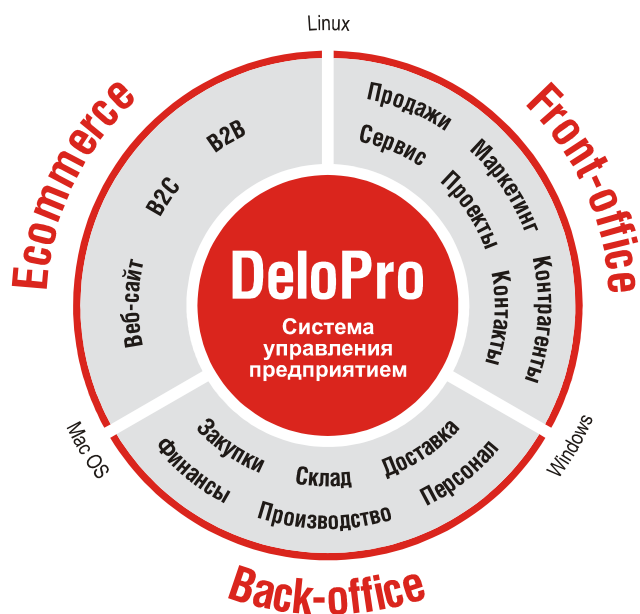
Как обеспечить в реальном времени торгового агента, находящегося вне офиса, детальной информацией о продажах в торговых точках в разрезе ассортимента, включая оплаты и персональные условия?

Как повысить качество управления бизнесом в целом, в реальном времени получать информацию о состоянии активов и пассивов компании с детализацией на необходимую глубину в разрезе бизнес-направлений и структурных подразделений?

Решение для дистрибьюции и оптовой торговли

КИС для автоматизации дистрибьюторских компаний должна обладать широкими функциональными возможностями при минимальных издержках на развертывание и функционирование ИТ-инфраструктуры, обеспечивать консолидацию и синхронизацию информации территориально-удаленных подразделений и центрального офиса.

Использование WEB-технологий в качестве технологической платформы КИС дает принципиально новые возможности для управления корпорацией в режиме on-line.



Эта платформа положена в основу Системы управления предприятием **DeloPro 4.0 (ПО)** – 3-х уровневая архитектура "клиент-сервер" с "тонким" клиентом WEB-браузером,

ПО дает возможность в on-line в единой базе данных вести учет хозяйственной деятельности территориально-распределенной корпорации и управлять ею из любой точки земного шара.

Количество членов корпорации, от лица которых ведется учет, и число одновременно работающих пользователей ограничено только возможностями сервера.

Решение для дистрибьюции и оптовой торговли

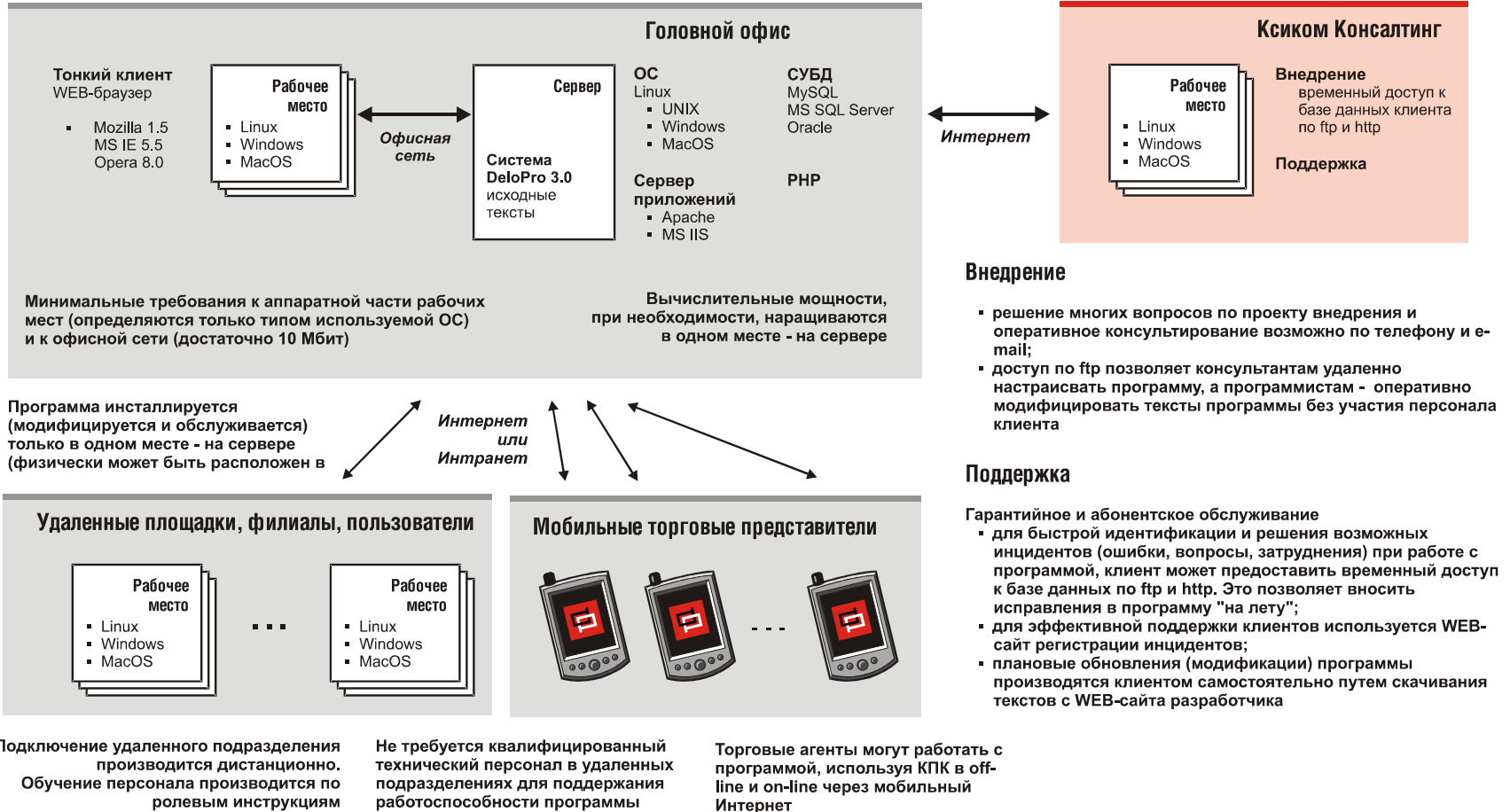
В основу ПО положены современные концепции и стратегии ведения бизнеса – CRM (управление взаимоотношениями с контрагентами), SCM (управление цепочками поставок), PM (управление проектами), BPM (управление бизнес-процессами), HRM (управление персоналом), электронная коммерция и др.

ПО позволяет автоматизировать управление продажами, закупками и производством, проектами, запасами, складской логистикой, автотранспортом и доставкой грузов, финансами и маркетингом, персоналом и взаимоотношениями с контрагентами, бизнес-процессами и документооборотом.

С его помощью можно вести товароведческий учет и ценообразование, бухгалтерский, налоговый и управленческий учет, бюджетирование и финансовый анализ.

ПО содержит электронную почту и органайзер, корпоративный информационный портал, интернет-магазин, а также средства BI – программируемый монитор корпорации, карты показателей.

Уникальные технологические возможности ПО



Матрица корпорации

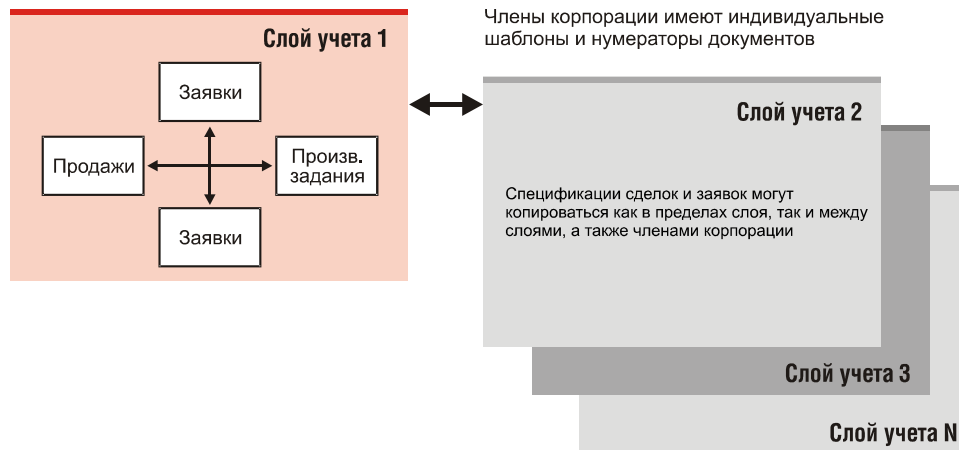
Копирование объектов и цепочки сделок

Объекты учета Члены корпорации	Расчетные счета			Склады в разрезе:												Категории товаров			Прайслисты			
				резервирования			списания			оприходования			доступные									
	p/c 1	...	p/c N	склад 1	...	склад M	склад 1	...	склад M	склад 1	...	склад M	склад 1	...	склад M	Катег. 1	...	Катег. J	Прайс 1	...	Прайс K	
Член корпорации 1	X			X		X	X		X	X				X	X							X
Член корпорации 2			X						X					X				X	X			X
...						X																
Член корпорации L				X					X				X		X							X

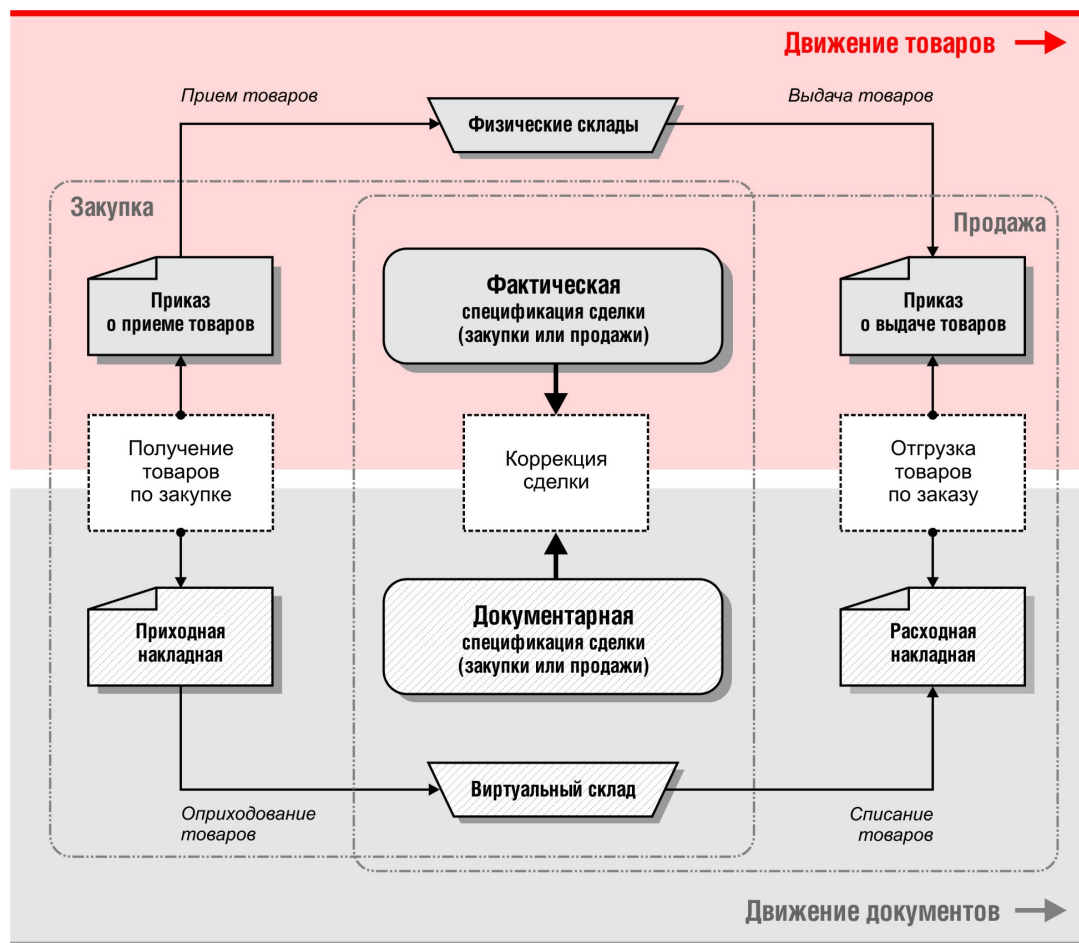
Объекты учета (сделки, заявки и др.) копируются между собой, слоями учета и членами корпорации, обеспечивая реализацию произвольных бизнес-моделей, проведение трансфертов, учет коммерческих предложений, подготовку тендерной документации и др.

Активные отчеты позволяют формировать сделки и проводить складские и денежные транзакции для обеспечения целостности документарного, денежного и товарного движения между членами корпорации

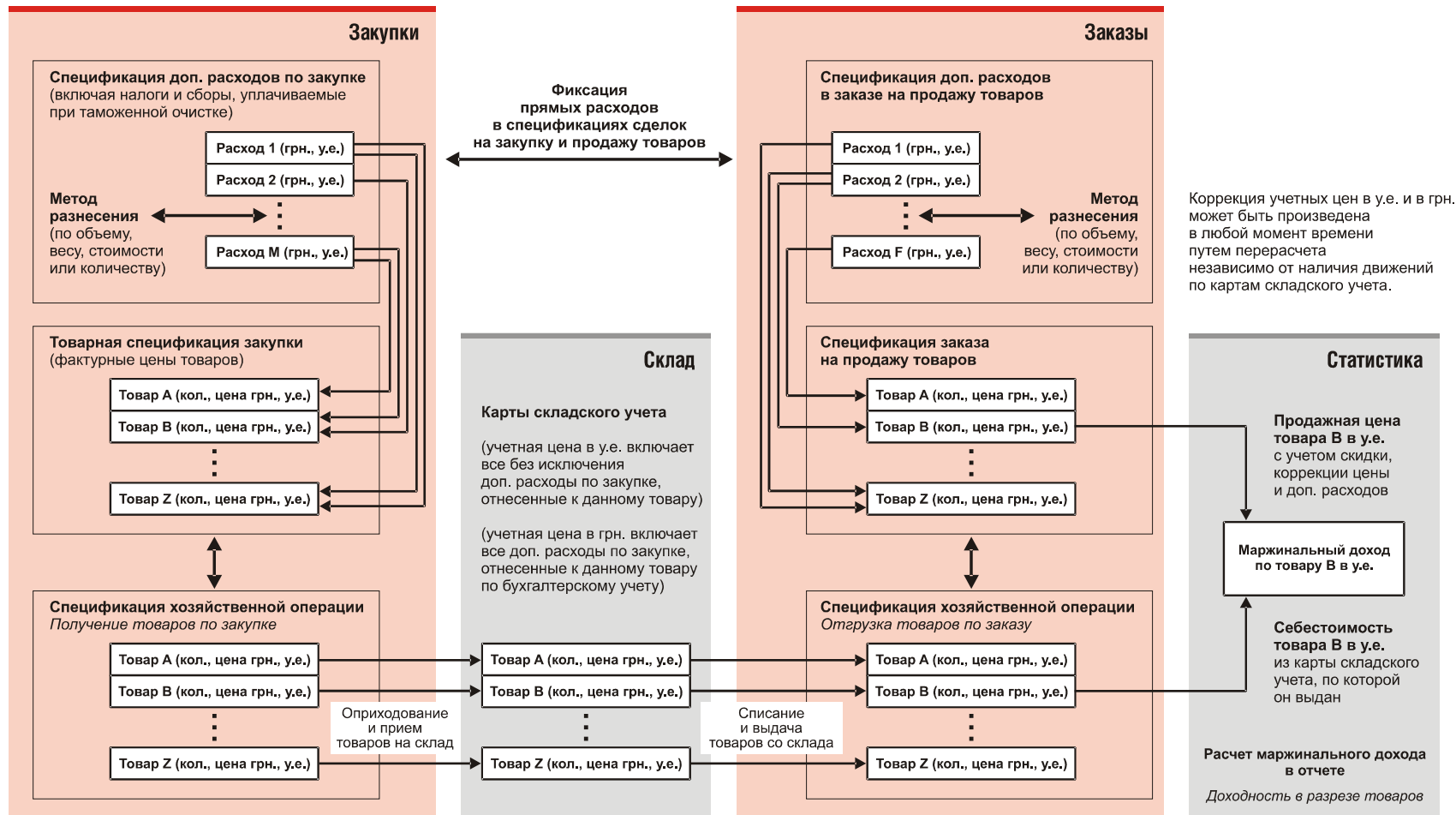
Модуль Процессы позволяет программировать и проводить цепочки сделок (а также связанных с ними хозяйственных операций, складских и денежных транзакций, пакета документов) между членами корпорации



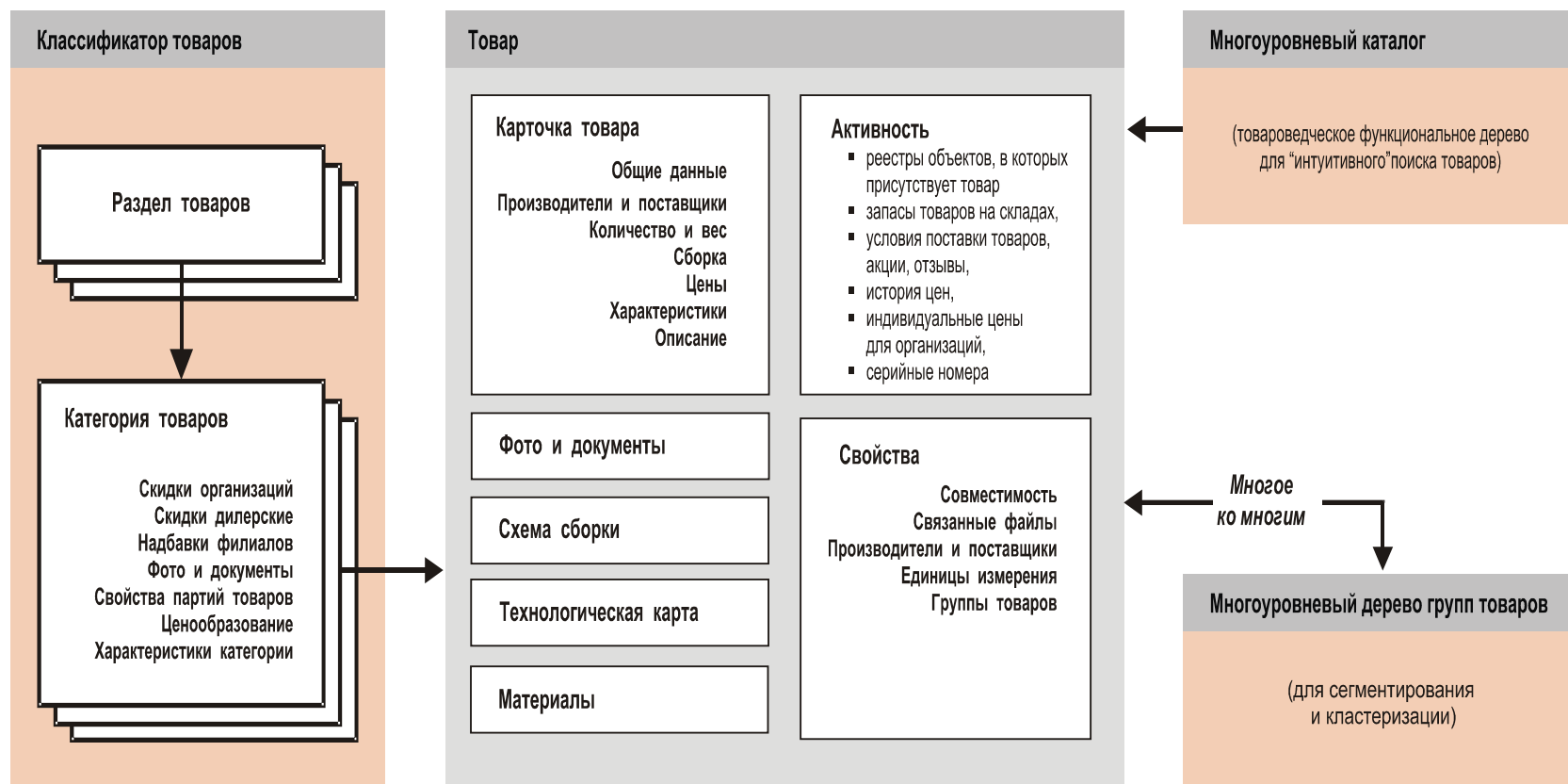
Хозяйственные операции и складские транзакции в сделках на закупку и продажу товаров



Аккумуляция прямых затрат в сделках. Расчет маржинального дохода



Управление ассортиментом. Товароведческий учет



Интегрированная CRM-система. Управление взаимоотношениями с контрагентами

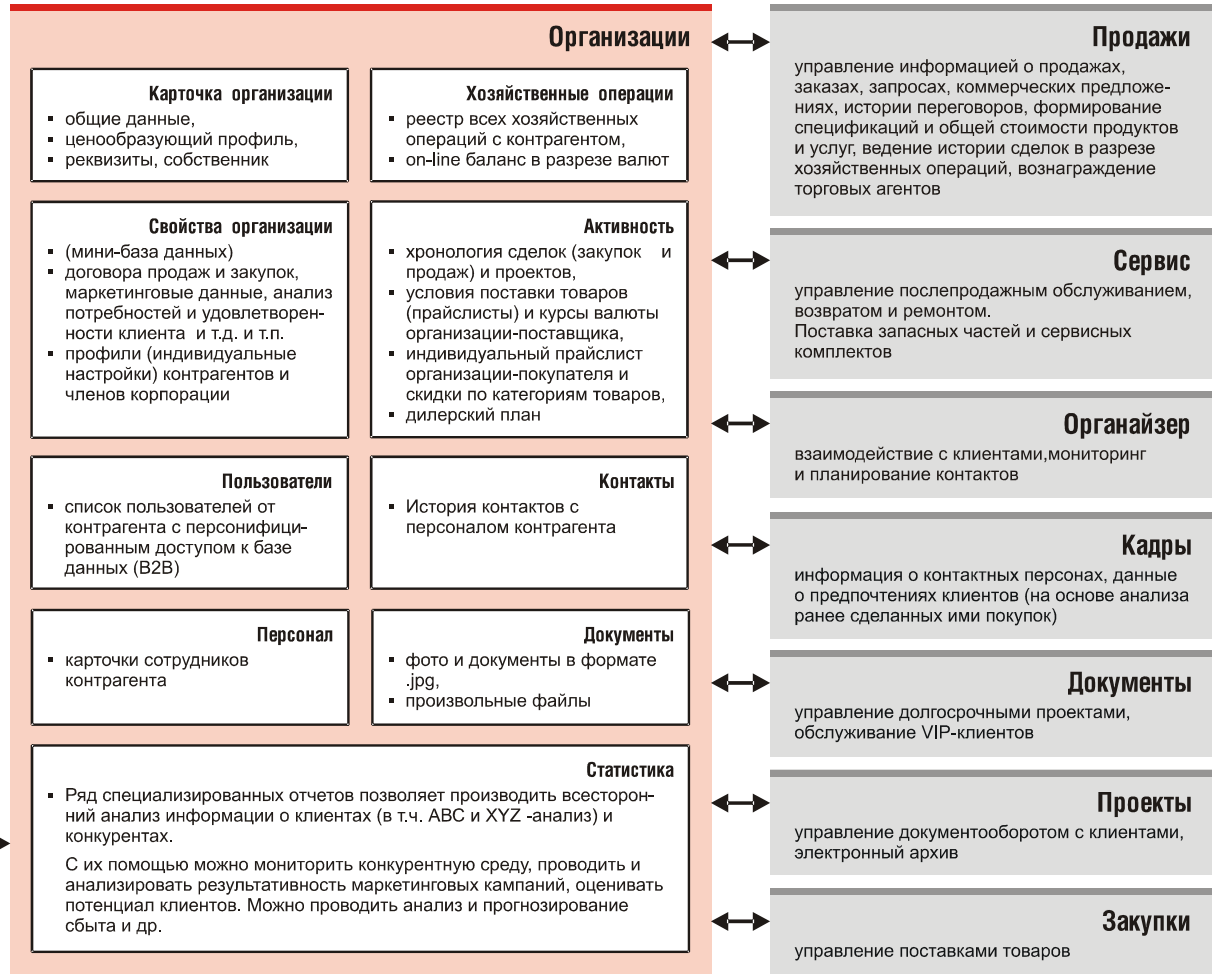
CRM - это бизнес-стратегия компании, определяющая в взаимодействии с клиентами:

- управление маркетингом - создание новых видов продукции и ее продвижение, маркетинговые коммуникации, анализ возможностей конкурентов;
- управление продажами, включая предпродажные коммуникации, документооборот, доставку товаров и послепродажное обслуживание;
- управление контактами - документальная фиксация сведений о взаимодействиях с клиентами, почта, оповещения о событиях;
- управление контрагентами - документальная фиксация сведений об организациях клиентов и их персонале (контактных лицах);
- всесторонний анализ информации о клиентах и ранжировании их по степени важности для компании (ABC и XYZ - анализ), выработка индивидуального подхода согласно их потребностям

CRM - стратегия заключается в использовании всей доступной информации о клиентах для повышения доходности и рентабельности бизнеса.

E-shop

Электронная коммерция. Розничные продажи. Работа с дилерами. Обновление цен и состояния склада. Импорт заказов магазина в базу данных. Новости. Акции. Рассылки



Управление ценами товаров

Категория товаров

Наценка мин.	Валюта	Тип курса	Наценки 1...4	Доп. коэфф. 1...4
---------------------	---------------	------------------	----------------------	--------------------------

Минимальная наценка - используется для контроля минимально возможной продажной цены в заказах

Содержит программу расчета цен товаров и плановой себестоимости. В качестве параметров используется закупочная цена, наценки, дополнительные коэффициенты (зависящие от Поставщика) и др.

Карточка товара

Варианты формирования закупочной цены

Редактируемые цены товаров могут быть рассчитаны по наценкам от плановой себестоимости или по программе

Ввод в действие цен

Действующие

В карточке товара хранится история действующих цен

Карточка организации

Прайслист организации (специальные цены на товары)

Производный прайслист

Производный прайслист N

Цена 5

Валюта

Тип курса

Курс

Цена N

Валюта

Тип курса

Курс

Система позволяет использовать неограниченное число цен товаров в произвольных валютах

Нормативная себестоимость и 4-ре цены товара в базовой валюте (из категории товаров) хранятся в карточке товара

Остальные цены товара хранятся в производных прайслистах в любых валютах. Для каждого прайслиста можно задать программу расчета цены

Прайслисты могут не содержать товаров, тогда формула для расчета цены применяется ко всем товарам

На каждый прайслист устанавливаются права для членов корпорации и пользователей

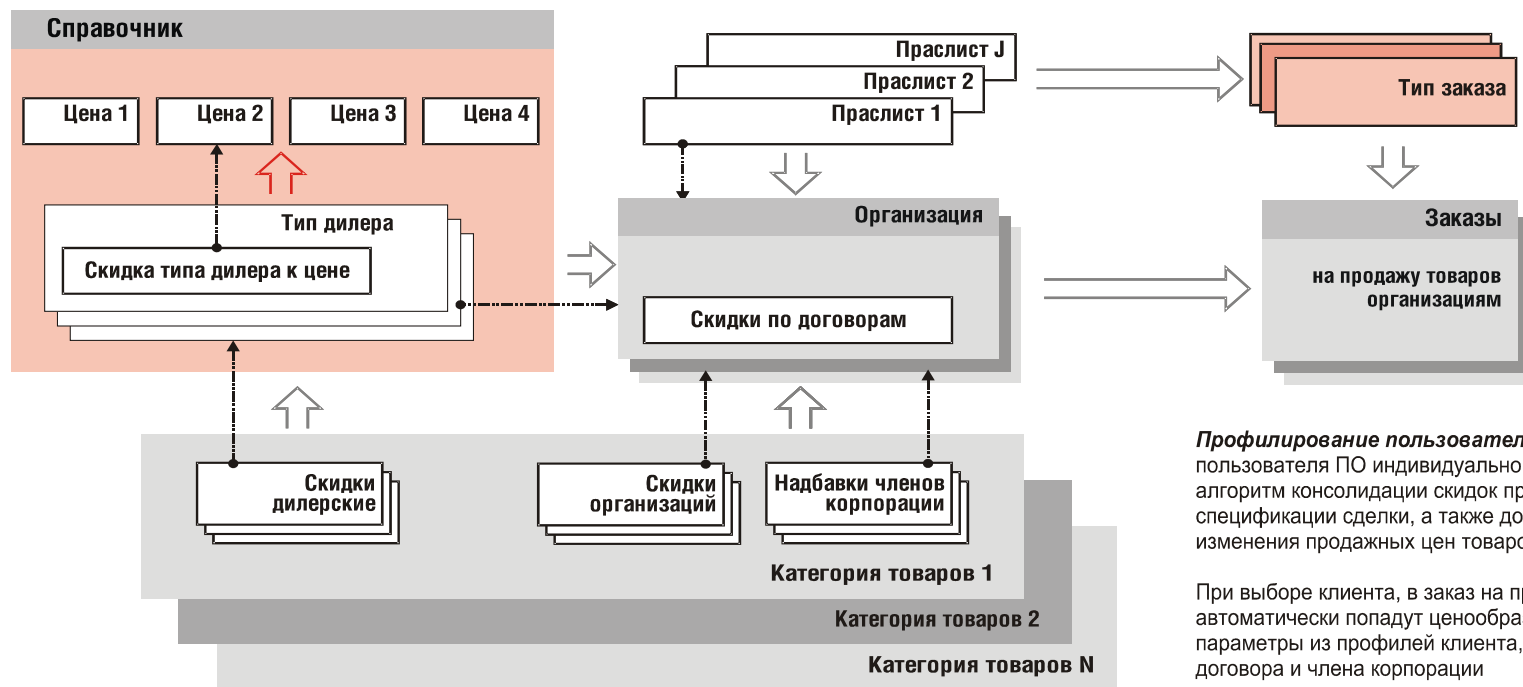
Отдельные права для пользователей устанавливаются на каждую из 4-х цен товара и на продажу товара по себестоимости

Нормативная себестоимость используется для расчета нормативного дохода в сделках по продаже товаров

Управление скидками

Профилирование членов корпорации (филиалов) – формирование индивидуальных цен по категориям товаров путем задания надбавок в % и по абсолютной величине к типам цен товаров, используемых при продаже

Профилирование сделок. Для каждого члена корпорации тип заказа продажу товаров может быть связан с одной из 4-х базовых цен товаров или с произвольным прайслистом



Профилирование пользователей. Для каждого пользователя ПО индивидуально задается алгоритм консолидации скидок при заполнении спецификации сделки, а также допустимый диапазон изменения продажных цен товаров

При выборе клиента, в заказ на продажу товара автоматически попадут ценообразующие параметры из профилей клиента, сделки, договора и члена корпорации

Профилирование клиента. Индивидуальные скидки и прайс-листы. Несколько уровней формирования индивидуальных условий:

- тип цены и скидка для групп организаций по типу дилера (связь с одной из 4-х базовых цен товаров и процентная скидка ко всем типам цен);
- скидки организаций по категориям товаров;
- специальные цены и скидки на товары для организаций;
- специальные условия по договорам

Профилирование договоров. С каждым клиентом можно заключить неограниченное число долгосрочных договоров, характеризующихся специальными условиями – скидкой и индивидуальным прайслистом

Интегрированная CRM-система. Управление контактами и коммуникациями в бизнес-процессах

Координация

Электронный органайзер, основным объектом которого являются **контакты**, позволяет планировать встречи и совещания, формировать задачи подчиненным

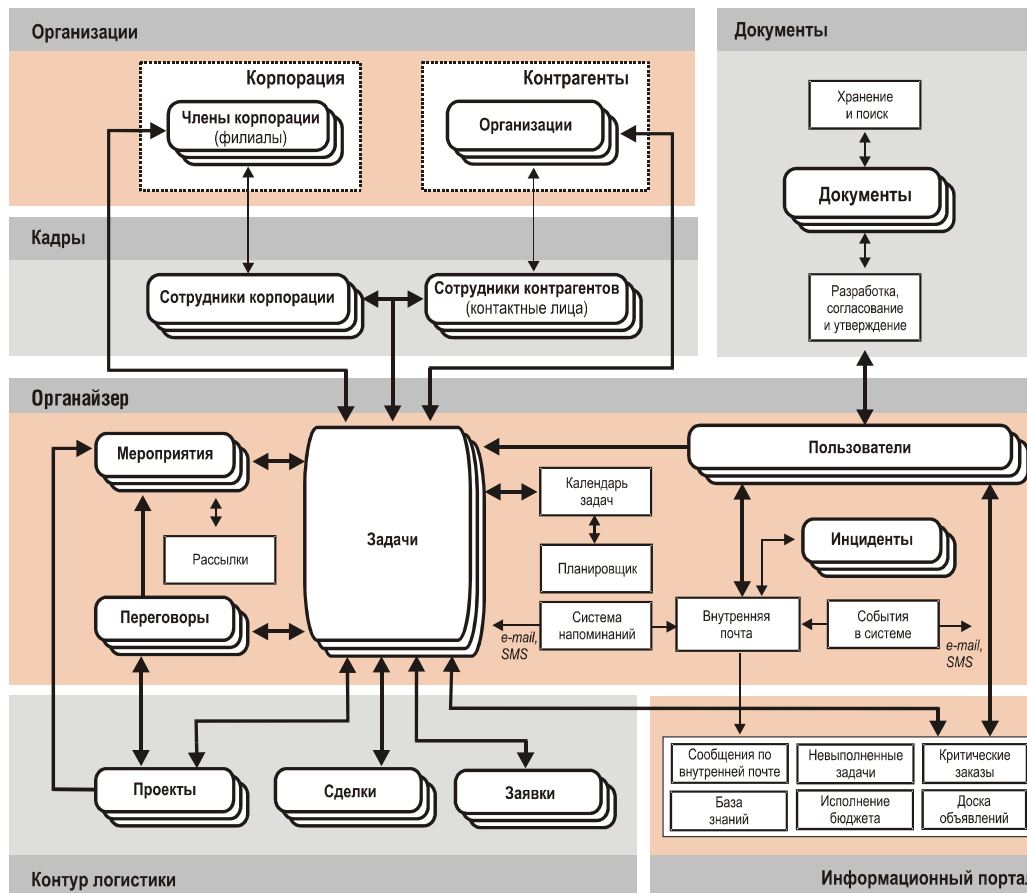
Контакты представляют собой фиксацию в базе данных планируемого события или работы (задача), а также результатов произошедшего события или выполненной работы (проведенных переговоров)

Электронный календарь позволяет планировать и просматривать контакты по дням, а **планировщик** - в течение дня с заданным интервалом

Автоматические оповещения о происшествии системного события (отгрузка и прием товаров, поступление денег и т.п.) могут быть отправлены пользователям или контактными лицам контрагентов по внутренней или внешней электронной почте, а также в виде SMS-сообщения на мобильный телефон

Система напоминаний позволяет создавать оповещение пользователей о предстоящем событии по внутренней или внешней электронной почте, в указанное время с необходимой периодичностью

Контакты можно фиксировать и просматривать как в разрезе объекта (заказа, закупки, заявок, проектов и др.), так и в разрезе контактных лиц и контрагентов



Кооперация

Система электронного документооборота дает возможность пользователям совместно работать с произвольными документами в различных исходных форматах

Коммуникации

Внутренняя почта позволяет создавать сообщения для пользователей системы с уведомлением о прочтении с фиксацией времени

Корпоративная доска объявлений

позволяет отображать для каждого пользователя

- **объявления** (индивидуальные, групповые или общие);
- **сообщения** (оповещения о событиях в системе и непрочитанная почта);
- **бюджеты** (для ответственных бюджет пользователей);
- **контакты** (текущие задачи, в т.ч. Назначенные сверху)
- **монитор** (контроль текущего состояния процессов)

Форумы и голосования дают возможность пользователям обмениваться мнениями на произвольные темы

Интегрированная Workflow-система. Управление бизнес-процессами и документооборотом

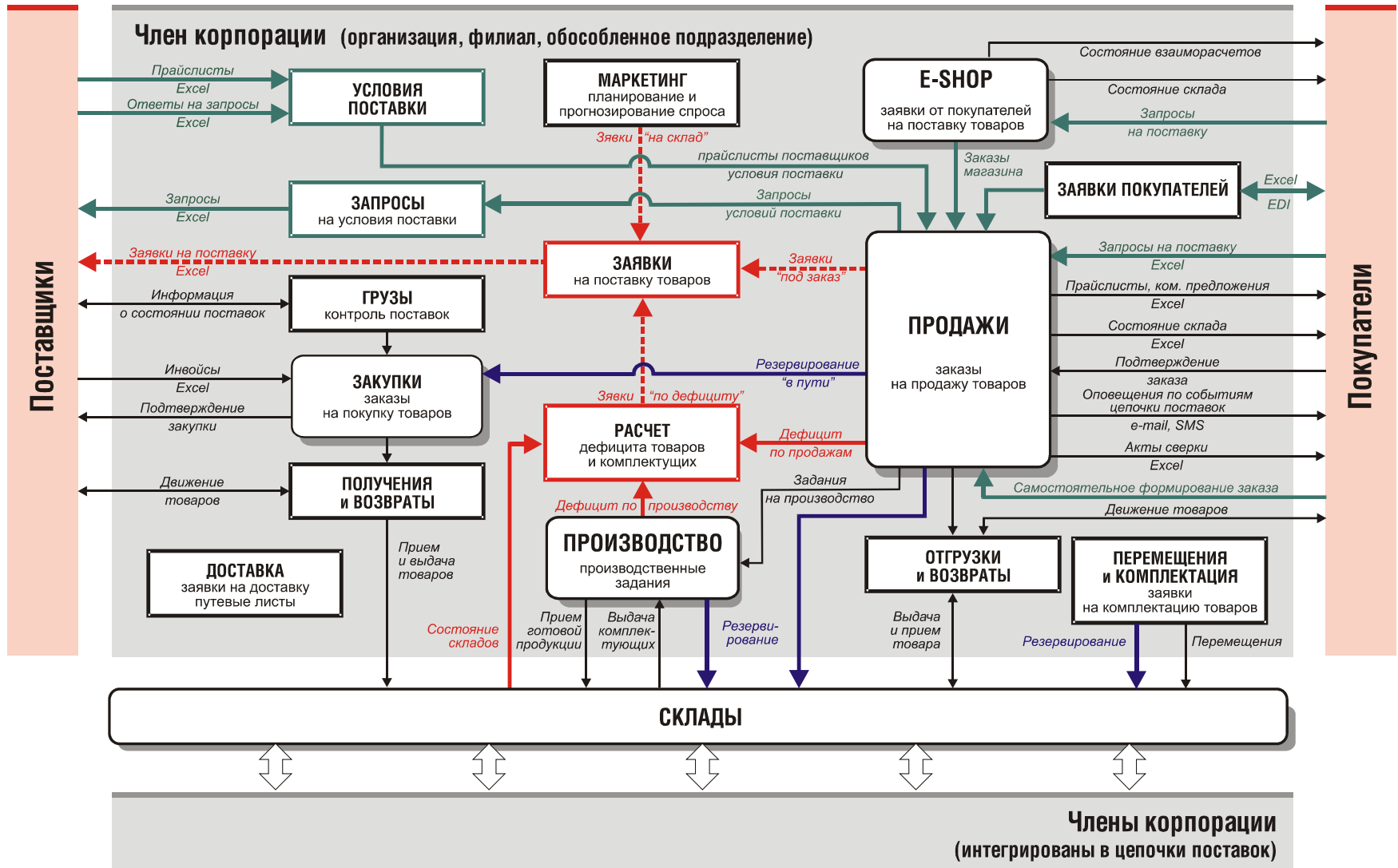
Workflow-система позволяет контролировать пошаговое исполнение бизнес-процессов, связанных с различными аспектами деятельности корпорации.

ПО фиксирует действия участников в рамках конкретных реализаций бизнес-процессов, отслеживает возникновение ситуаций, требующих внимания, направляет документы, требующие решения и напоминает о действиях, по которым истекает срок исполнения.

Задачи, бизнес-процессы и документы интегрированы с основными объектами учета (заказами покупателей, закупками, документами, проектами и др.), операционной логистики (заявками на доставку, комплектацию, оплату, перемещение, доставку и др.), карточками персон, товаров и организаций.

ПО обеспечивает единый стандарт документооборота, а также использование единых шаблонов коммерческих документов во всей корпорации.

Управление цепочками поставок



Складская логистика. "Сквозное штрихкодирование"

Склады можно сконфигурировать путем создания *дерева мест хранения* с указанием их взаимного расположения и вместимости. Место хранения имеет штрихкод.

Возможно оперирование произвольными единицами хранения – штуками, паллетами, упаковками и т.п., имеющими свои уникальные штрихкоды.

Для каждого товара можно задать в разрезе складов – минимальный и максимальный запас, уровень перезаказа и адрес хранения по умолчанию.

Все складские операции – внутрифирменные прием и выдачу товаров, списание недостачи и оприходование излишков, отбраковку и внутрискладские перемещения, фасовку и перефасовку, инвентаризацию и переоценку – можно производить с использованием сканера штрихкода.

При приеме и выдаче на каждый товар можно распечатать наклейки.

Для каждой карты складского учета (партии товаров) генерится штрихкод и предусмотрена возможность печати наклейки.

Документы на прием и выдачу товара также штрихкодируются, что значительно ускоряет их обработку.

Окладская логистика

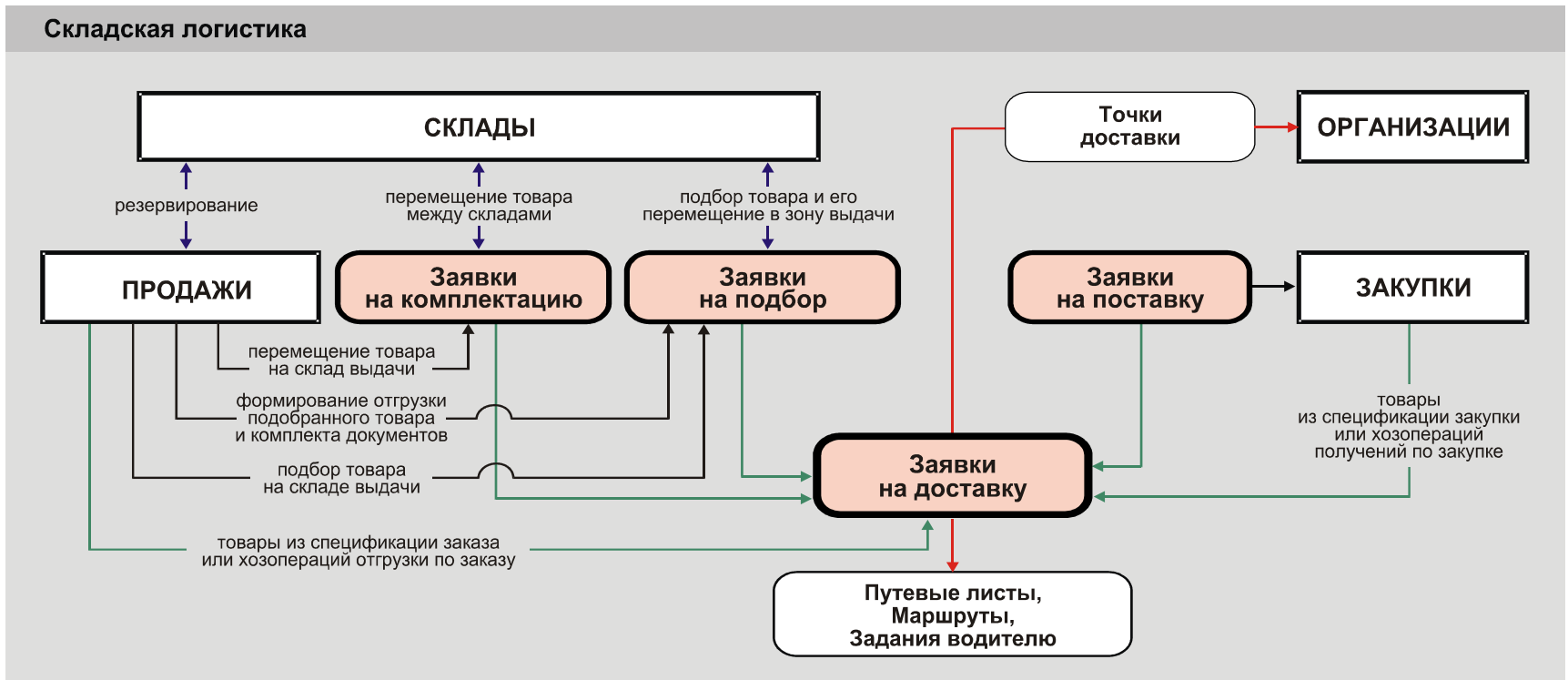
Междускладские перемещения производятся на основании заявок на комплектацию. На основании заявок на подбор кладовщик перемещает товар в зону отгрузки.

Товар подбирается в произвольное количество *грузовых мест* с присвоением уникального штрихкода и распечаткой наклейки.

На каждое грузовое место может быть автоматически сформирован пакет всех необходимых отгрузочных документов, включая пакинг-лист.

При приеме *товаров-комплектов* на склад, они могут быть разукomплектованы на товаро-компоненты с указанием их мест хранения. При выдаче товаров-комплектов со склада в складских ордерах содержится информация о местонахождении всех компонентов, входящих в комплект.

Управление автотранспортом и доставкой грузов



Заявки на комплектацию - основание для перемещения товаров между складами корпорации

Заявки на подбор - основание для подбора товаров на складах и перемещения их в зону выдачи

Заявки на комплектацию и подбор могут формироваться из заказа на продажу товаров или непосредственно на складе

Диспетчер с помощью активных отчетов анализирует заявки на доставку в разрезе точек, районов и областей доставки и формирует **путевые листы** с учетом текущей загрузки автотранспорта

По путевому листу формируются **маршрут** движения, комплект сопроводительных документов и **задание водителю**

Заявки на поставку - формируются из дефицита (по складам, продажам) или самостоятельно отделом маркетинга и направляются поставщикам

Заявки на доставку - основание для формирования путевого листа и задания водителю (экспедитору) для перевозки товаров

Заявки на доставку содержат информацию о точках доставки, дате доставки, весе и объеме груза,

Управление мобильными продажами команд торговых агентов

Для каждой торговой точки прописывается график ее посещения торговыми агентами, ответственными за определенные товарные группы. Каждый торговый агент отвечает за мобильный склад (автомобиль), с которого ведутся продажи.

Автоматизированы управление взаиморасчетами и логистика доставки товаров в торговые точки (экспедиция), а также пополнение запасов и расчет баланса (стоимости товарных остатков в разрезе номенклатуры) мобильных складов.

Для автоматизации управления мобильными продажами используется специальный объект – отчет торгового агента, в который попадают торговые точки и остатки товаров на мобильном складе агента на выбранную дату. В отчет вносится информация об отгруженных, возвращенных и заказанных товарах, а также о полученных от торговой точки и возвращенных ей деньгах.

На основании этих данных автоматически создаются – сделки по продаже товаров, хозяйственные операции отгрузки и возврата товаров, получения и возврата денег, а также складские транзакции (списание товаров со складов организации и мобильного склада). По заказанным торговыми точками товарам – сделки на продажу товаров и заявки на доставку товаров в торговые точки. По заявкам торгового агента на пополнение мобильного склада – заявки на комплектацию. По каждой торговой точке можно печатать акты сверки.

Инструменты оперативного и стратегического управления

Всесторонний анализ хозяйственной деятельности корпорации проводится с помощью отчетов по продажам и закупкам, производству, складам, финансам и персоналу.

Анализируются документарные, финансовые и товарные потоки, кредиторско-дебиторская задолженность за произвольный период времени по любому виду деятельности, в разрезе членов корпорации (и консолидированные), подразделений, сотрудников, товаров, организаций, договоров и др. вплоть до конкретной сделки.

Проводится анализ оборачиваемости товаров и товарных групп, структуры себестоимости (с учетом возможности фиксации всех прямых расходов по сделкам купли-продажи), сегментирование клиентов, поддерживается гибкая ценовая и ассортиментная политика.

Благодаря интегрированной CRM-системе продавцам и закупщикам доступна вся необходимая информация о контрагентах и история взаимоотношений с ними, история переговоров, балансы, текущее состояние сделок и взаиморасчетов по ним.

Мотивация персонала. ПО позволяет задавать алгоритмы расчета бонусов и комиссионных по каждому пользователю. Базой для расчета бонусов могут быть суммы хозяйственных операций, дебиторская задолженность, данные из различных объектов операционной логистики (заказов, закупок и др.).

Инструменты оперативного и стратегического управления

Система содержит инструменты для проведения оперативного контроллинга деятельности корпорации в разрезе бизнес-единиц – формирование бюджетов деятельности и их план-фактный анализ.

Бюджеты формируются в разрезе статей бюджета и их аналитик, а также в разрезе элементов финансовой структуры. Создается управленческая отчетность по международным стандартам:

Отчет о прибылях и убытках (P&L), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц;

Отчет о движении денежных средств (Cash Flow Report - CF), консолидированный, а также в разрезе бизнес-единиц (движение денег по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности);

Баланс (Balance Sheet), консолидированный и в разрезе бизнес-единиц.

Обеспечена консолидация результатов деятельности бизнес-единиц, распределение накладных расходов на бизнес-единицы, определение рентабельности.

Опыт практического использования

На сегодняшний день группой компаний КСИКОМ успешно завершено около 40 проектов внедрения ПО в отечественных и зарубежных компаниях, занимающихся дистрибьюцией и оптовой торговлей в разных сегментах рынка (продукты питания, алкогольные напитки, спорттовары, строительные материалы, фармакология, химия, электрорадиокомпоненты, промышленное и медицинское оборудование и материалы, канцтовары, метизы, электросветотехника и др.).

Это позволило накопить значительный опыт в реализации подобных проектов, расширить функциональность ПО.

Используется эффективная технология внедрения, основанная на международных стандартах управления проектами. При проведении рабочих встреч, для настройки и конфигурирования ПО, для обучения членов команды внедрения широко используется дистанционный доступ к базе данных автоматизируемой компании. Это позволяет работать с клиентами в других городах без увеличения бюджета проектов. Работы выполняются высококвалифицированными консультантами, имеющими значительный опыт самостоятельного ведения бизнеса.

Предлагаемое сегодня отраслевое решение "под ключ" для дистрибьюции и оптовой торговли обладает отличным соотношением функционал/цена/качество/сроки.

Группа компаний
КСИКОМ

КСИКОМ СЕРВИС ООО
КСИКОМ КОНСАЛТИНГ ООО

Украина, 03035, г. Киев,
пер. Н. Островского, 1, 2-й этаж
тел/факс +380 44 586-2630
e-mail: soft@xicom.kiev.ua
[http://: www.delopro.com.ua](http://www.delopro.com.ua)

Для переписки: 04116, г. Киев-116, а/я 21