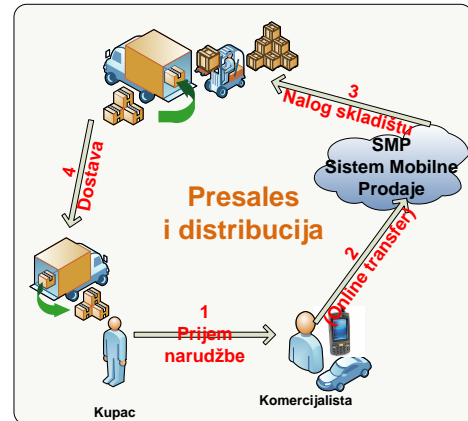


NextVision Sistem Mobilne Prodaje „SMP“

Uvod

Sistem za podršku mobilne prodaje „SMP“ je programsko rješenje namijenjeno upotrebi prilikom prodaje i distribucije roba na terenu, kao i promocije asortimana na tržištu. Riječ je o alatu na mobilnom terminalnom uređaju koji služi za sakupljanje narudžbi, informacija, prezentiranje prodajnog asortimana, kreiranje prodajnih dokumenata i sl. a u smislu podrške prodajnim agentima prilikom njihove djelatnosti kod kupaca.

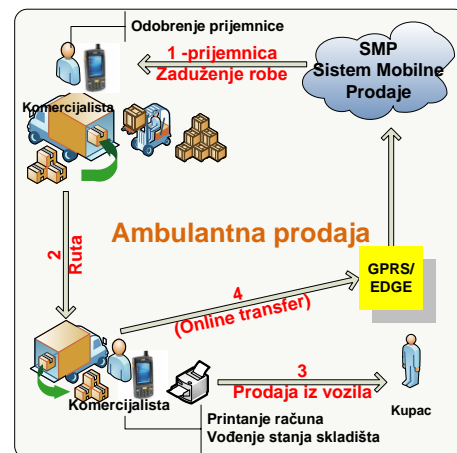
Također, sistem služi za uvezivanje i razmjenu podataka sa centralnim informacionim sistemom u cilju smanjenja obima posla na procesiranju poslovnih promjena vezanih za takvu vrstu prodaje. Sistem posjeduje i vlastitu komponentu za razmjenu podataka te obradu i analizu istih.



Sistem je prvenstveno primjenjiv u organizacijama koje se bave prodajom roba - distribucijom. Prodaja se u takvim organizacijama obavlja putem prodajnih agenata na terenu zaključivanjem narudžbi ili putem ambulante prodaje iz vozila.

Područje upotrebe

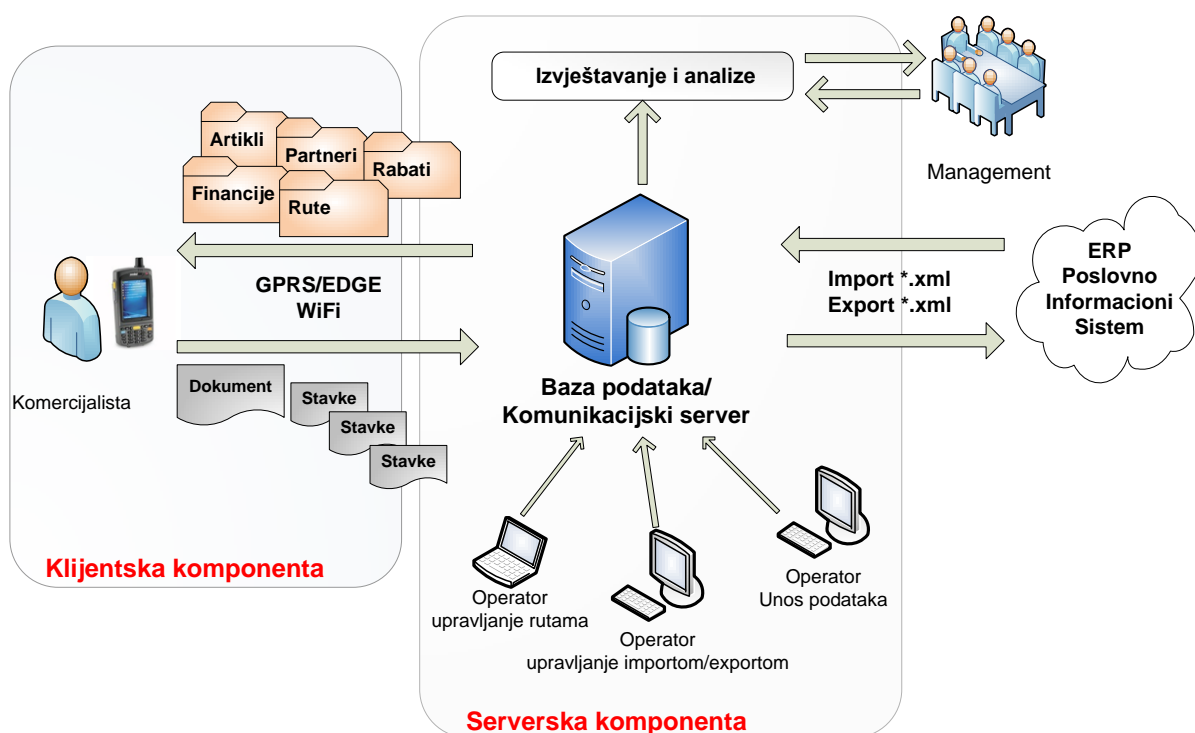
- Trgovinske ili proizvodne organizacije koje vrše veleprodaju roba po principima distribucije.
- Trgovinske djelatnosti u kojima funkciju prodaje tj. realizacije izvršavaju prodajni agenti odnosno komercijalisti na terenu uz direktni kontakt s kupcem.
- Veleprodajne djelatnosti koje funkciju prodaje vrše putem direktne prodaje roba iz vozila na terenu tj. ambulanta prodaja.
- Servisne djelatnosti koje svoje usluge izvide na terenu.
- Djelatnosti koje se bave promoviranjem određenog robnog asortimana na tržištu.
- Djelatnosti koje se bave praćenjem i istraživanjem tržišta.
- Djelatnosti koje se bave skupljanjem podataka na terenu na osnovu koji se kasnije obrađuju u centrali i služe za kreiranje računa (primjer očitavanje brojila).



Arhitektura sistema

- Dvije komponente sistema: serverska i klijentska
- Klijentska komponenta:

- programsko rješenje bazirano na Windows Mobile 5.0/6.0 operativnom sistemu i HHT uređajima (PDA, PocketPC, SmartPhone).
- Aplikacija na HHT uređajima komunicira sa bazom podataka u centrali, povlači potrebne informacije iz centrale i šalje dokumente koje kreira komercijalista ka centrali
- GPRS/EDGE i Wireless omogućavaju bežični prenos podataka na skoro 97% teritorije BiH
- Serverska komponenta:
 - Baza podataka (MS SQL 2005) sa upravljačkom konzolom koja nadzire proces komunikacije sa PDA terminalima sa jedne i postojećem informacionom sistemu (ERP-om) sa druge strane.
 - Omogućava interaktivno kreiranje ruta (hodograma) za terenske radnike, te samim tim i efikasnije planiranje i bolju realizaciju uz smanjenje operativnih troškova.
 - Omogućen unos podataka o artiklima, partnerima, rabatnoj politici, finansijskih karticama, cjenika, te različiti tipovi i nivoi grupiranja istih, čime je osigurano da sistem može raditi nezavisno od postojećeg poslovno informacionog sistema ukoliko je to potrebno



Osnovne karakteristike sistema

- Kreiranje ruta (hodograma) koje je moguće korigirati, dodavati, deaktivirati iz centrale, dok se izmjene trenutno ažuriraju na mobilnom uređaju.
- Za svakog kupca (tj. lokaciju) omogućene su dodatne informacije (adrese, brojevi telefona, PDV broj, kontakti).
- Kreiranje narudžbe za nabavku robe za nekog kupca.
- Filtriranje liste artikala po odgovarajućem asortimanu za datog kupca.
- Komerčijalista može vidjeti samo artikle koji pripadaju njegovoj diviziji tj. koje može prodavati.
- Selektiranje i filtriranje artikala prema njihovoj klasifikaciji na programe i njihove robne grupe.
- Jednostavan i brz način zaključivanja narudžbe.
- Cijena je stalno vidljiva i uvijek je ažurna.
- Uvid u stanje zaliha.
- Štampanje narudžbe na mobilnom printeru na licu mjesta i dostavljanje kupcu na ovjeru.

- Rabatna politika je prenešena iz centralnog sistema.
- Praćenje i uticanje na naplatu vezano za ranije isporuke na osnovu podataka iz finansijske kartice koji dostupni u realnom vremenu.
- Praćenje distribucije roba kod kupca u cilju utvrđivanja optimalnih količina.
- Uključenje kupca u prodajne akcije.

Direktne koristi i dobiti sistema

	Poboljšanja u odnosu na dosadašnji način rada	Direktne dobiti u poslovnom procesu
1.	Optimalno određivanje kretanja komercijaliste putem predefiniраниh ruta (hodograma).	Smanjuju se operativni troškovi i postiže efikasniji obilazak terena
2.	Komercijalisti je u svakom trenutku pristupačna baza neophodnih informacija.	Kvalitetno ispunjavanje zadataka
3.	Jednostavan i brz način zaključivanja narudžbe.	Smanjeno prosječno vrijeme utrošeno za jednu narudžbu.
4.	Svaka promjena cijena u centrali se odmah odražava i na mobilne sisteme.	Kupci su blagovremeno informisani o promjenama.
5.	Artikli kojih u trenutku sinhronizacije sa centralnom bazom nije bilo na stanju su označeni kao takvi što upozorava komercijaliste o njihovom stanju.	Komercijalisti mogu nuditi zamjenske ili slične artikle - poboljšanje prodaje i smanjenje potreba angažmana fakturista na obradi.
6.	Rabatna politika je prenešena iz centralnog sistema.	Komercijalisti ne moraju pamtitati rabatne stope po artiklima i za svakog kupca
7.	Historiji prodaje artikla za svakog kupca (količina, datum) omogućava ponudu optimalne dopune roba.	Optimalni obrtu i planiranje zaliha čime se utiče i na smanjenje opterećenja skladišta odnosno povećava funkcionalnost skladišta, a i dostavne službe
8.	Komercijalista je u svakom trenutku opremljen sa ažurnim finansijskim podacima o kupcu.	Bolja naplata, i smanjenje broja neplaćenih računa.
9.	U svakom trenutku na uređaju se može pratiti dnevna realizacija kako ukupna tako i po prodajnim programima.	Komercijalista ima predstavu o ostvarenom rezultatu, te može forsirati određeni program ukoliko je potrebno da bi ostvario plan prodaje.
10.	Narudžbe se trenutno po zaključenju putem GPRS prenosa dostavljaju u centralu tj. na server iz kojeg se dalje prenose u ERP poslovni informacioni sistem.	Ušteda na fax-u, telefonu, te gorivu, značajna ušteda vremena na obradi istih bez potrebe prepisivanja. Smanjuje se mogućnost grešaka.
11.	Smanjuje se potreba za prekovremenim i noćnim radom službe za obradu odnosno fakturista.	Management može razmišljati o proširenju poslovanja bez potrebe za povećavanjem ljudskih resursa.
12.	Komercijalisti ne moraju trošiti svoje vreme na popunjavanju dnevnih i mjesečnih izvještaja o realizaciji, posjetama i statusu distribucije asortimana kod kupaca.	Analize prodajne službe preciznije, jednostavne i stalno dostupne
13.	Komercijalistima je putem sistema moguće konstantno dojavljivanje raznih informacija.	Smanjena je potreba prisustva komercijalista u centrali, kao i pojedinačnog usmenog priopćavanja.