

MOBIORG . COM

Интерактивное управление торговыми заказами

— автоматизация отдела продаж компании-дистрибьютера

Москва,
2020 г.

Текущая ситуация

Торговые представители дистрибьюторов часто используют брошюры и листовки, печатные прайс-листы и другие бумажные материалы для получения заказа в розничном магазине. Информация в печатной продукции быстро устаревает, что требует дополнительных затрат на изготовление новой.

Торговый представитель принимает заказ вручную во время личного посещения магазина или по телефону, а затем отправляет его по электронной почте в отдел продаж дистрибьюторской компании. Это может привести к задержкам в выполнении заказа, так как иногда он не соответствует реальным складским запасам.

Торговый представитель может предложить магазину специальные цены и скидки только после получения дополнительного одобрения от супервайзера или руководителя отдела продаж, что также приводит к задержкам в обработке заказов. Торговый представитель, находящийся в торговой точке, не имеет актуальной информации о предыдущих заказах, статусе их выполнения, произведенных платежах и задолженностях, что не позволяет ему грамотно вести переговоры с магазином, отстаивать интересы дистрибьюторской компании и добиваться роста продаж.

Супервайзеры и руководитель отдела продаж не могут контролировать фактический график посещения магазинов торговыми представителями, не получают и не могут анализировать статистику заказов в режиме реального времени. Супервайзеры могут устанавливать определенные ежедневные, еженедельные, ежемесячные задачи по продажам и продвижению, а также запрашивать отчеты об их выполнении во время регулярных общих или индивидуальных встреч с торговыми представителями.



Наше предложение

Интерактивное управление торговыми заказами – облачное решение Мобиорг для автоматизации работы отдела продаж компании-дистрибьютера.

Модули решения:

- **Интерактивный каталог продукции**
с фотографиями, описанием, складскими остатками, тарифами
- **Планировщик работы торгового представителя**
планирование работы, учёт рабочего времени и геотреккинг визитов торговых представителей
- **Управление торговым заказом**
 - *приём заказа в мобильном приложении*
 - *подготовка коммерческого предложения в мобильном приложении*
 - *приём заказа через интернет*
- **Управление торговыми акциями**
оперативное уведомление торговых представителей об акциях, новинках, специальных заданиях
- **Торговая аналитика**
выработка основанной на данных стратегии дистрибьюции

Интерактивный каталог продукции

Модуль позволяет торговому представителю во время посещения магазина демонстрировать на своём мобильном устройстве полноразмерные изображения и подробные описания предлагаемых товаров, а также условия их доставки.

Чтобы подготовить коммерческое предложение, торговый представитель магазина может сгруппировать и отсортировать товары по брендам, сезонности, ценам, акциям, запасам / бронированию, популярности среди других торговых точек, отчётам о продажах за предыдущие периоды и другим критериям.

The screenshot displays an interactive catalog interface. The main screen shows a grid of 15 juice products, each with a price, tariff, and stock information. A detailed view of a selected product is shown in a pop-up window.

Интерактивный каталог СОК

РОЗНИЦА / Соки и напитки / Бренд 257 / tetra-pack 200

Сок яблочный прямого отжима с мякотью tetra-pack 200 [27]

20,07 P
Тариф 5
1 шт / 0,2 кг.
остаток: 502, шт
размер: 20, шт
св. ост.: 482, шт

20,48P (Акционная листовка 6)
20,33P (Акционная листовка 3)
20,32P (Акционная листовка 2)
20,07P (Тариф 5)
19,57P (Акционная листовка 5)
19,56P (Акционная листовка 4)
19,41P (Акция от бренда)
18,34P (Акция от бренда)

Сок яблочный прямого отжима с мякотью tetra-pack 200 [27]

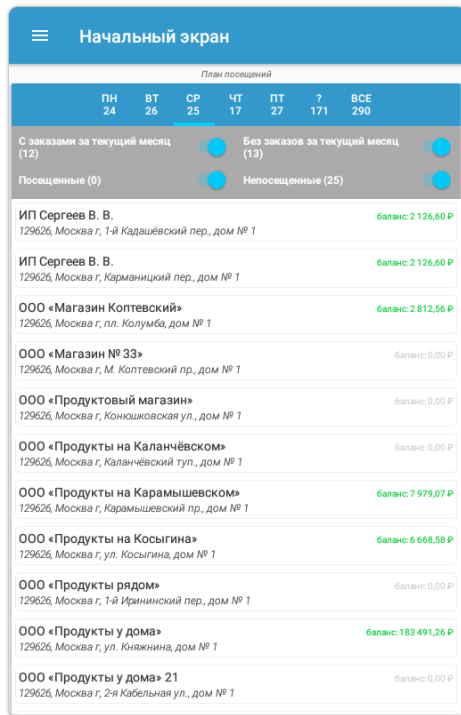
Страна: Россия
Бренд: Бренд А43
Палка 1С: РОЗНИЦА / Соки и напитки / Бренд 257 / tetra-pack 200
Базовая ед. изм.: 1 шт
Ед. изм. мест: 1 уп. / 27 шт
Ед. хранения остатков: 1 шт / 1 шт

OK

Планировщик работы торгового представителя

Модуль позволяет назначать, планировать и контролировать посещения магазинов торговыми представителями по дням недели.

Торговый представитель подтверждает личное посещение магазина отмечая своё географическое положение на карте в мобильном приложении. В течение рабочего дня руководитель получает отчёты в режиме реального времени от всех торговых представителей.



Начальный экран

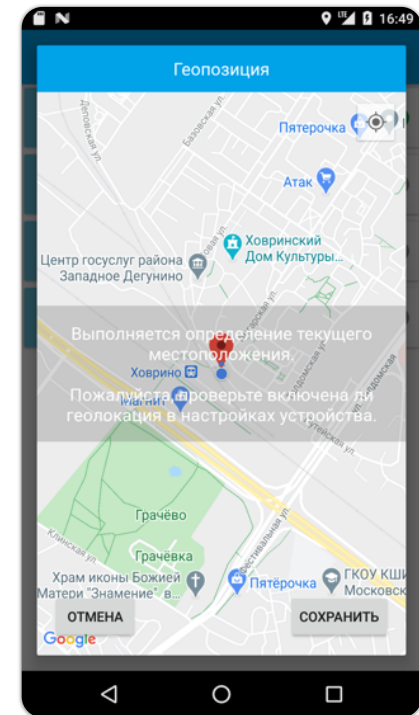
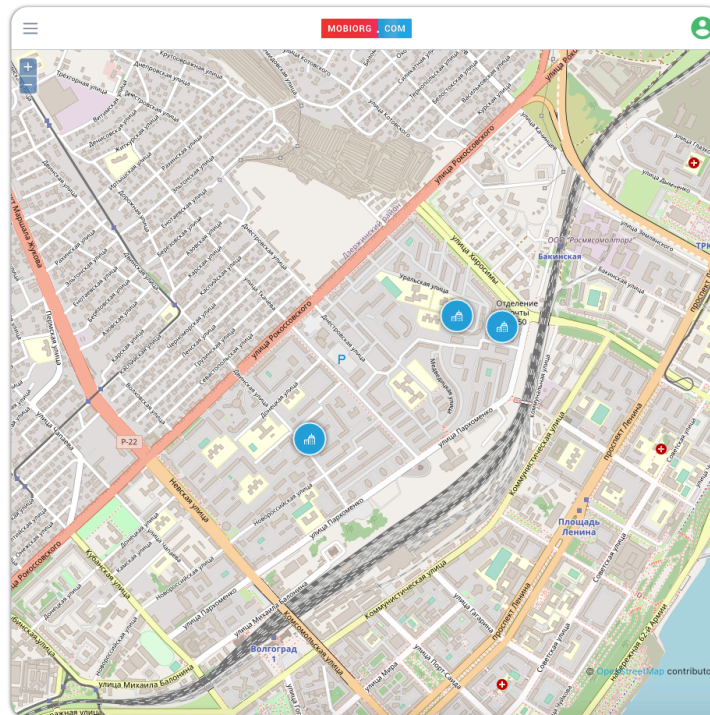
План посещений

	ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	?	ВСЕ
	24	26	25	17	27	171	290

С заказами за текущий месяц (12) Без заказов за текущий месяц (13)

Посещенные (0) Непосещенные (25)

ИП Сергеев В. В. 129626, Москва г, 1-й Кадашевский пер., дом № 1	баланс: 2 126,60 Р
ИП Сергеев В. В. 129626, Москва г, Кармянский пер., дом № 1	баланс: 2 126,60 Р
ООО «Магазин Коптевский» 129626, Москва г, пл. Колумба, дом № 1	баланс: 2 812,56 Р
ООО «Магазин № 33» 129626, Москва г, М. Колтевский пр., дом № 1	баланс: 0,00 Р
ООО «Продуктовый магазин» 129626, Москва г, Конюшковская ул., дом № 1	баланс: 0,00 Р
ООО «Продукты на Каланчёвском» 129626, Москва г, Каланчевский туп., дом № 1	баланс: 0,00 Р
ООО «Продукты на Карамышевском» 129626, Москва г, Карамышевский пр., дом № 1	баланс: 7 979,07 Р
ООО «Продукты на Косыгина» 129626, Москва г, ул. Косыгина, дом № 1	баланс: 6 668,58 Р
ООО «Продукты рядом» 129626, Москва г, 1-й Ирининский пер., дом № 1	баланс: 0,00 Р
ООО «Продукты у дома» 129626, Москва г, ул. Княжнина, дом № 1	баланс: 183 491,26 Р
ООО «Продукты у дома» 21 129626, Москва г, 2-я Кабельная ул., дом № 1	баланс: 0,00 Р

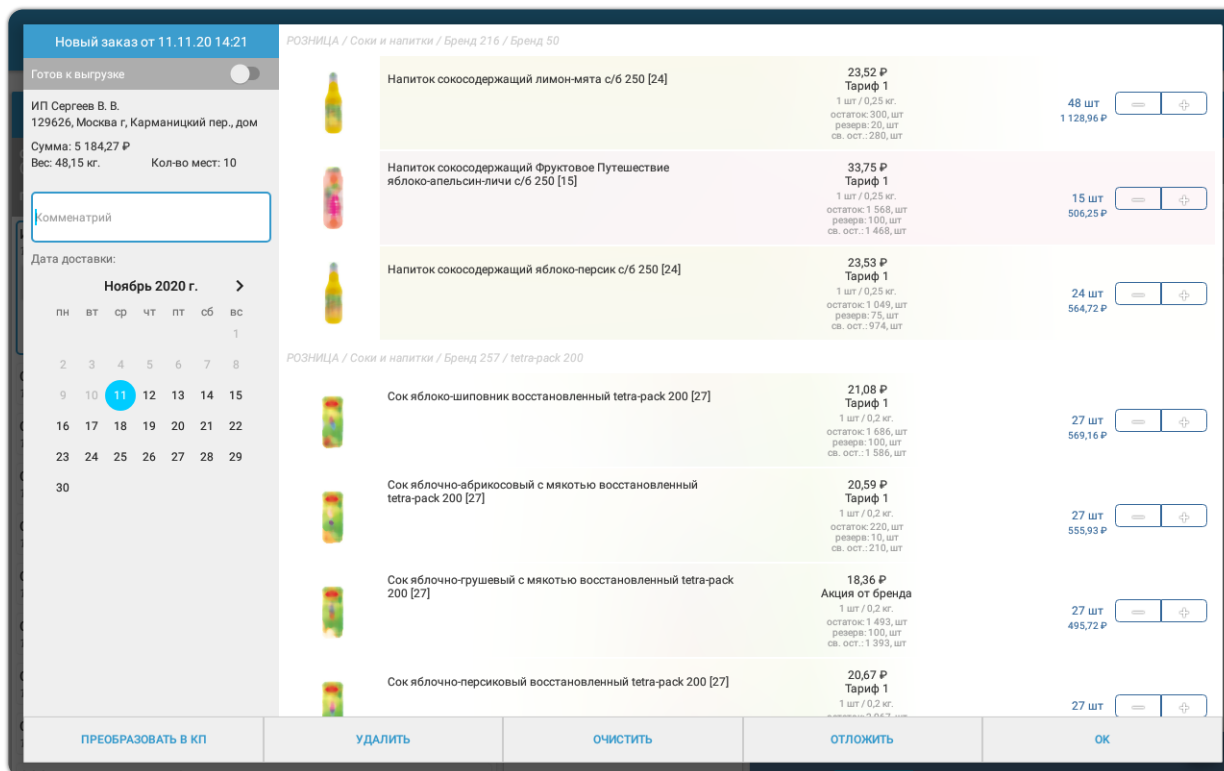


Управление торговым заказом

приём заказа в мобильном приложении

Модуль позволяет торговому представителю разместить заказ во время посещения магазина.

Торговый представитель имеет возможность выбирать различные тарифы и условия доставки в мобильном приложении, автоматически проверять складские запасы и резервирование товаров, запрашивать утверждение специальных ставок и условий оплаты у супервайзера, а также размещать заказ в отделе продаж компании-дистрибьютора.



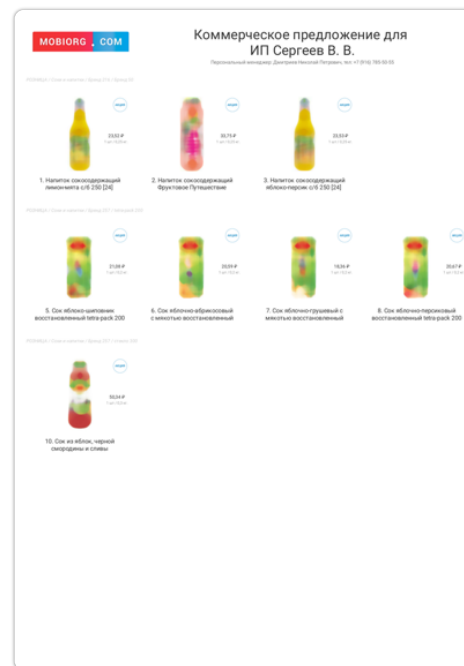
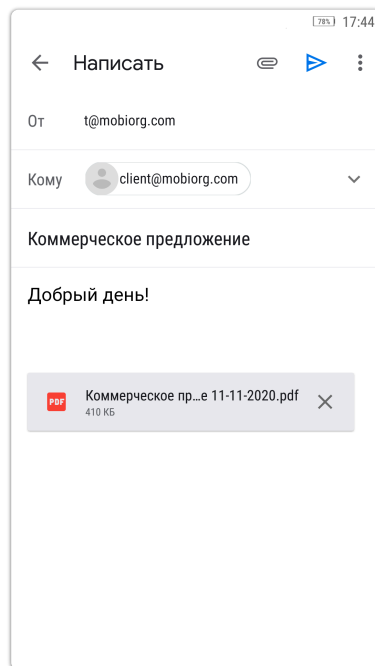
Управление торговым заказом

подготовка коммерческого предложения в мобильном приложении

Модуль позволяет торговому представителю составлять и отправлять коммерческие предложения в магазины для дальнейших переговоров.

В этом случае электронный документ формата А4 выгружается в формате PDF для дальнейшей отправки по электронной почте или мессенджеру.

Каждое выгруженное коммерческое предложение сохраняется в облачном архиве с возможностью быстрого заказа и отслеживания конверсии.



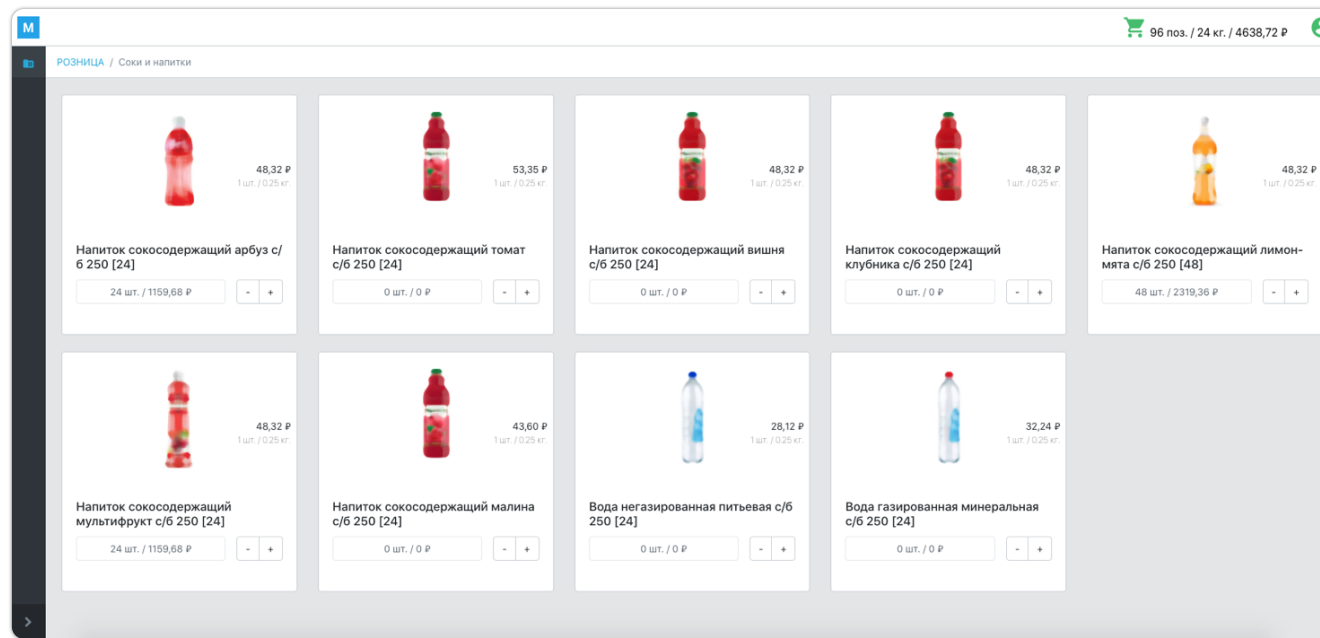
Управление торговым заказом

приём заказа через интернет

Модуль позволяет представителю магазина через личный кабинет получать доступ к интерактивному каталогу в веб-приложении, размещать заказ и отслеживать его выполнение.

Дистрибьюторская компания имеет возможность применять индивидуальную систему скидок и ставок, исходя из уровня продаж в определенной торговой точке.

В веб-приложении магазин может размещать запросы на индивидуальные скидки и тарифы, вносить изменения в условия доставки и информировать дистрибьютора о проблемах с выполнением текущих заказов.



Управление торговыми акциями

Модуль позволяет компании-дистрибьютору запускать рекламные акции, выделять товары дня и новинки в интерактивном каталоге товаров, устанавливая приоритетные цели продаж для торговых представителей по брендам, товарным категориям и отдельным позициям.




АКЦИЯ

40,50 Р
Тариф 4
1 шт / 0,3 кг.

остаток: 816, шт
резерв: 50, шт
св. ост.: 766, шт

Сок томатный с морской солью с/б 300 [20]




АКЦИЯ

73,14 Р
Тариф 4
1 шт / 0,75 кг.

остаток: 712, шт
резерв: 50, шт
св. ост.: 662, шт

Нектар морковно-яблочно-персиковый с/б 750 [9]



АКЦИЯ

Сок гранатовый с/бут 1000 [8]

60,34 Р
Акция от бренда
1 шт / 1,483 кг.
остаток: 581, шт
резерв: 50, шт
св. ост.: 531, шт

67.21 Р (Тариф 4)
65.96 Р (Тариф 6)
65.04 Р (Тариф 1)
64.57 Р (Тариф 5)
60.34 Р (Акция от бренда)

Сок гранатовый с/бут 1000 [8]

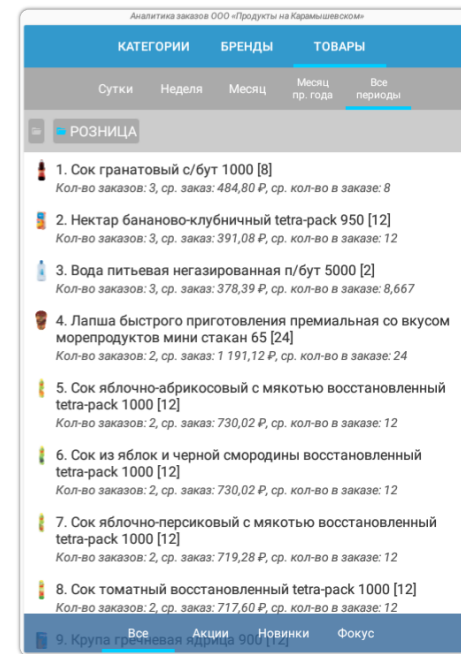
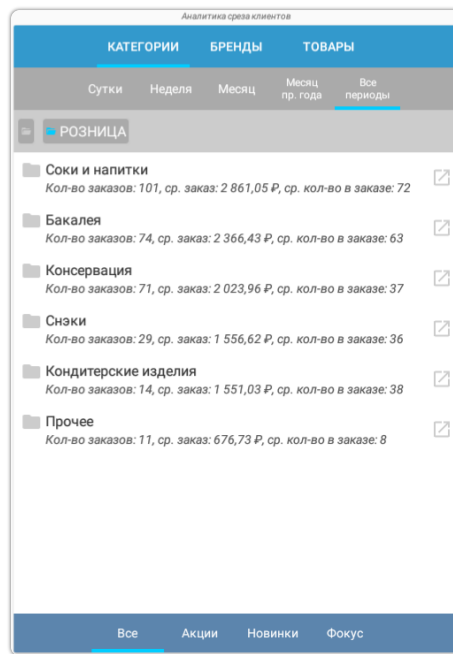
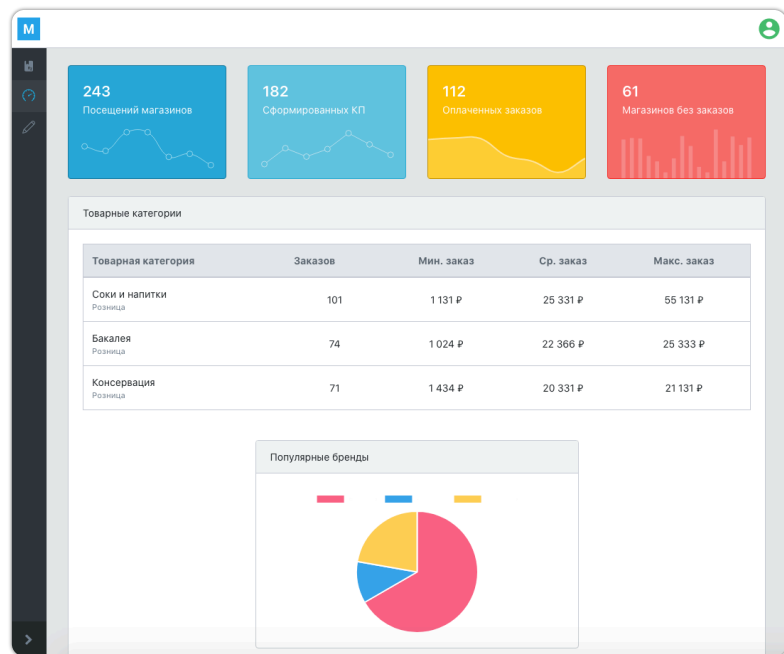
Страна: Россия
Бренд: Бренд K22
Папка 1С: РОЗНИЦА / Соки и напитки / Бренд 312 / Бренд 77
Базовая ед. изм.: 1 шт
Ед. изм. мест: 1 уп. / 8 шт
Ед. хранения остатков: 1 шт / 1 шт

OK

Торговая аналитика

Модуль помогает компании-дистрибьютору анализировать статистику продаж и оценивать производительность различных каналов розничной торговли, сравнивать прибыльность отдельных категорий и групп продуктов, а также проверять показатели эффективности для всех точек розничной торговли и отдельных торговых представителей.

Благодаря автоматической обработке заказов по дням недели, месяцам, сезонам, годам, магазинам и ассортименту товаров, отдел продаж может создавать списки наиболее популярных категорий товаров, брендов и отдельных товаров для всех магазинов и отдельных торговых точек. Эти данные могут стать прочной основой для принятия оперативных бизнес-решений и разработки эффективной стратегии дистрибьюции.



Базовая стоимость

Количество пользователей:	5	6 – 15	16 – 25	26 – 35	36 – 50	более 50
Стоимость за пользователя в месяц	1 000 ₹	850 ₹	750 ₹	600 ₹	500 ₹	По запросу
Облачное хранилище изображений каталога	1 ГБ	2 ГБ	3 ГБ	4 ГБ	5 ГБ	
Интерактивный каталог продукции	+	+	+	+	+	+
Приём заказа в мобильном приложении	+	+	+	+	+	+
Подготовка коммерческого предложения в мобильном приложении	—	+	+	+	+	+
Приём заказа через интернет	По запросу					
Планировщик работы торгового представителя	—	+	+	+	+	+
Управление торговыми акциями	—	—	+	+	+	+
Торговая аналитика	—	—	—	—	+	+

Контакты

MOBIORG . COM

Мы готовы проконсультировать, провести демонстрацию, а также предоставить тестовый доступ по вашему запросу.

sales@mobiorg.com

<https://mobiorg.com>

+7 (495) 785-50-05

