

Группа компаний CDC Центр Корпоративных Разработок

- Крупнейший независимый разработчик программного обеспечения для мобильных систем автоматизации предприятий.
- Компания разрабатывает и внедряет системы различного уровня сложности с 1996 г.
- Технологии и программное обеспечение ОПТИМУМ являются фирменным продуктом компании и обеспечивают высокую степень организации сколь угодно масштабных и сложных бизнес-процессов там, где для этого требуется мобильность, точность и надежность.
- Продвигаемый компанией продукт обладает на сегодняшний момент наибольшими функциональными возможностями среди аналогичных программ, предлагаемых на мировом рынке.



Authorized
System Integrator



Группа
компаний
CDC
(Центр
Корпоративных
Разработок)



Надежность – кредо компании

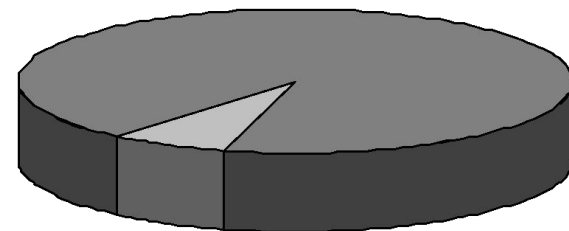
- Компания CDC одной из первых вышла на российский рынок с эффективным решением автоматизации бизнес-процессов, связанных с выездной торговлей и сбором информации.
- Успешные внедрения, длительная эксплуатация решения в самых различных сегментах рынка FMCG-товаров, прочное долгосрочное сотрудничество с многочисленными клиентами и партнерами доказывают безусловную надежность компании.
- Более **1200** компаний на территории РФ и СНГ используют в работе решения ГК CDC.
- Надежность программных и технических средств, производимых компанией CDC, подкрепляется мощной профессиональной службой технической поддержки и современными технологиями внедрения. Постоянно совершенствуясь и обновляясь, они стали надежной опорой клиентов компании при автоматизации широкого спектра бизнес-процессов – от внутреннего документооборота до управления сетевой дистрибьюцией в режиме реального времени.



Мобильные решения для корпоративного рынка

На 1 февраля 2006 г. в корпоративном секторе на территории России и СНГ автоматизировано более **35 000** мобильных рабочих мест на базе карманных компьютеров/коммуникаторов и системы управления мобильной торговлей (АСУМТ) ОПТИМУМ.

- **93%** — это компании по производству и дистрибьюции товаров массового спроса FMCG (сбор предварительных заказов в торговых точках, продажа «с колес», мерчендайзинг, маркетинговые акции).
- **7%** — аналитические и рекламные агентства, государственные структуры (мониторинг, сбор различной информации, анкетирование, инвентаризация различных объектов).



■ FMCG ■ Другие



Участие в тендерах

Группа компаний CDC (Центр Корпоративных Разработок) выиграла практически все официальные тендеры у конкурентов, начиная с 2001 года:

- **Pepsi (2001)**
- **Mars (2002)**
- **Gillette Group (2003)**
- **1-я дистрибьюторская компания ОПТИМА (2003)**
- **SUN Interbrew (2003)**
- **Kraft Foods (2004)**
- **Schwarzkopf & Henkel (2004)**
- **ООО КАМПОМОС (2004)**
- **Gallaher (Liggett Ducat, 2004)**
- **Nestle (2004)**
- **Johnson & Johnson (2005)**
- **Компания МАЙ (Майский Чай, 2005)**
- **Группа компаний МЕГАПОЛИС (2005)**
- **ЗАО Веда (2006)**
- **Пивоварня Москва-Эфес (2006)**
- **Henkel (2006)**
- **ТД Русский Алкоголь (2006)**
- **ООО Объединенные кондитеры (2006)**
- **ОАО «ВымпелКом» (Торговая марка BeeLine) (2006)**
- **ООО Юнилевер СНГ (2006)**
- **ГК СНС (2007)**



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Сферы применения

Торговля

продукты питания, табачная продукция, спиртные напитки, пиво, соки, мороженое, кондитерские изделия, бакалея, галантерея, бытовая химия, автокосметика...

Медицина, мониторинг, рекламный бизнес, консалтинг, сотовая дистрибьюция, страхование...

Комплексная автоматизация прямой торговли и мерчендайзинга

- Мерчендайзинг
- Pre Selling (сбор заказов)
- Резервирование заказа
- Van Selling (продажа «с колес»)
- Мобильная CRM система
- Складские операции



Уникальная технология для управления филиальной и территориально-распределенной партнерской сетью!



Наши клиенты

Всего более **1200** компаний в РФ и СНГ



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)





Наши крупные проекты

Pepsi

Производитель безалкогольных напитков Pepsi, Aqua Minerale, Irn-Bru, Mirinda, 7Up и др.

Бизнес-процессы: сбор заказов с оперативной передачей в единый центр планирования.

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ+

Оборудование/Платформа: Palm.

География: территория России.



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Наши крупные проекты



Nestle

Крупнейшая в мире компания-производитель продуктов питания.

Бизнес-процессы: ван-селлинг, управление заказами, отчеты, мерчендайзинг, передача данных .

АСУМТ ОПТИМУМ в персональной комплектации, централизованное управление региональными офисами и дистрибьюторской сетью на территории России.

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ; модуль управления многоуровневой структурой, подсистемы интеграции с решениями на базе MS Dynamics AX, MS Dynamics NAV, SAP All-in-One, 1C 7.7, 1C 8.0, блок аналитики.

Оборудование/Платформа:
Windows Mobile (Pocket PC).

География: более 200 дистрибьюторских площадок на территории России, более 2500 мобильных рабочих мест.



Наши крупные проекты



SUN Interbrew

Пивоваренный холдинг (торговые марки «Старопрамен», «Клинское», «Толстяк», «Сибирская корона» и др.)

Бизнес-процессы: ван-селлинг, управление заказами, отчеты, мерчендайзинг, передача данных.

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ в персональной комплектации, система централизованного веб-управления; подсистемы интеграции с решениями на базе MS Dynamics AX, MS Dynamics NAV, SAP All-in-One, SAP CRM 4.xx, SAP BW, 1C 7.7, 1C 8.0, блок аналитики.

Центральный WEB сервер, разработанный и установленный компанией CDC, собирает все данные со всех мобильных терминалов и создает интерактивный отчет для топ-менеджеров SUN Interbrew.

Оборудование/Платформа: Palm.

География: вся территория России.



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Наши крупные проекты

Первая дистрибьюторская компания ОПТИМА

Один из крупнейших дистрибьюторов табачной продукции компании Philip Morris.

Бизнес-процессы: удаленная доставка, ван селлинг, формирование отчетов, мерчендайзинг (готовая CRM- система).

Выборочная конфигурация ОПТИМУМ – программное обеспечение для организации мобильной торговли.

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ.

Оборудование/Платформа: Palm.

География: 5/7 территории России (более 90 городов, более 2000 мобильных рабочих мест).



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Наши крупные проекты

Группа компаний МЕГАПОЛИС

Эксклюзивный дистрибьютор табачной продукции компаний Reemtsma и Liggett-Ducat.

Бизнес-процессы: ван-селлинг, сбор заказов

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ ДП.

Оборудование/Платформа: Windows Mobile (Pocket PC).

География: вся дистрибьюторская сеть на территории России (более 100 городов, более 1300 мобильных рабочих мест).



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Наши крупные проекты



Gillette Group

Официальный представитель компании Gillette, производителя бритвенных принадлежностей, кремов, гелей.

Бизнес-процессы: ван-селлинг, формирование отчетов, мерчендайзинг (готовая CRM система).

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ.

Оборудование/Платформа: Palm.

География: вся дистрибьюторская сеть на территории России.



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Наши крупные проекты



Schwarzkopf & Henkel

Schwarzkopf & Henkel

Лидер в области производства красок для волос, средств по уходу за волосами, средств по уходу за кожей, средств гигиены полости рта и парфюмерии (торговые марки Taft, Schauma, Brillance, Gliss Kur, Fa).

Бизнес-процессы: сбор заказов, ван-селлинг, формирование отчетов, мерчендайзинг (мобильная CRM-система).

Программное обеспечение: АСУМТ ОПТИМУМ.

Оборудование/Платформа: Palm.

География: вся дистрибьютерская сеть на территории России.

ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Что дает АСУМТ ОПТИМУМ

Система позволяет существенно повысить эффективность продаж, заметно снизить расходы на поддержку структуры торговых представителей, принципиально усилить контроль над их деятельностью, повысить точность и скорость исполнения заказов, значительно ускорить вывод на рынок новой продукции и кардинально уменьшить сроки обучения новых торговых представителей.

При этом ОПТИМУМ обеспечивает оперативное получение информации для принятия необходимых управленческих решений, доступ руководства к любому уровню информации о продажах, позволяет достаточно просто реализовывать построение сложных, территориально-распределенных систем для поддержки мобильных продаж.



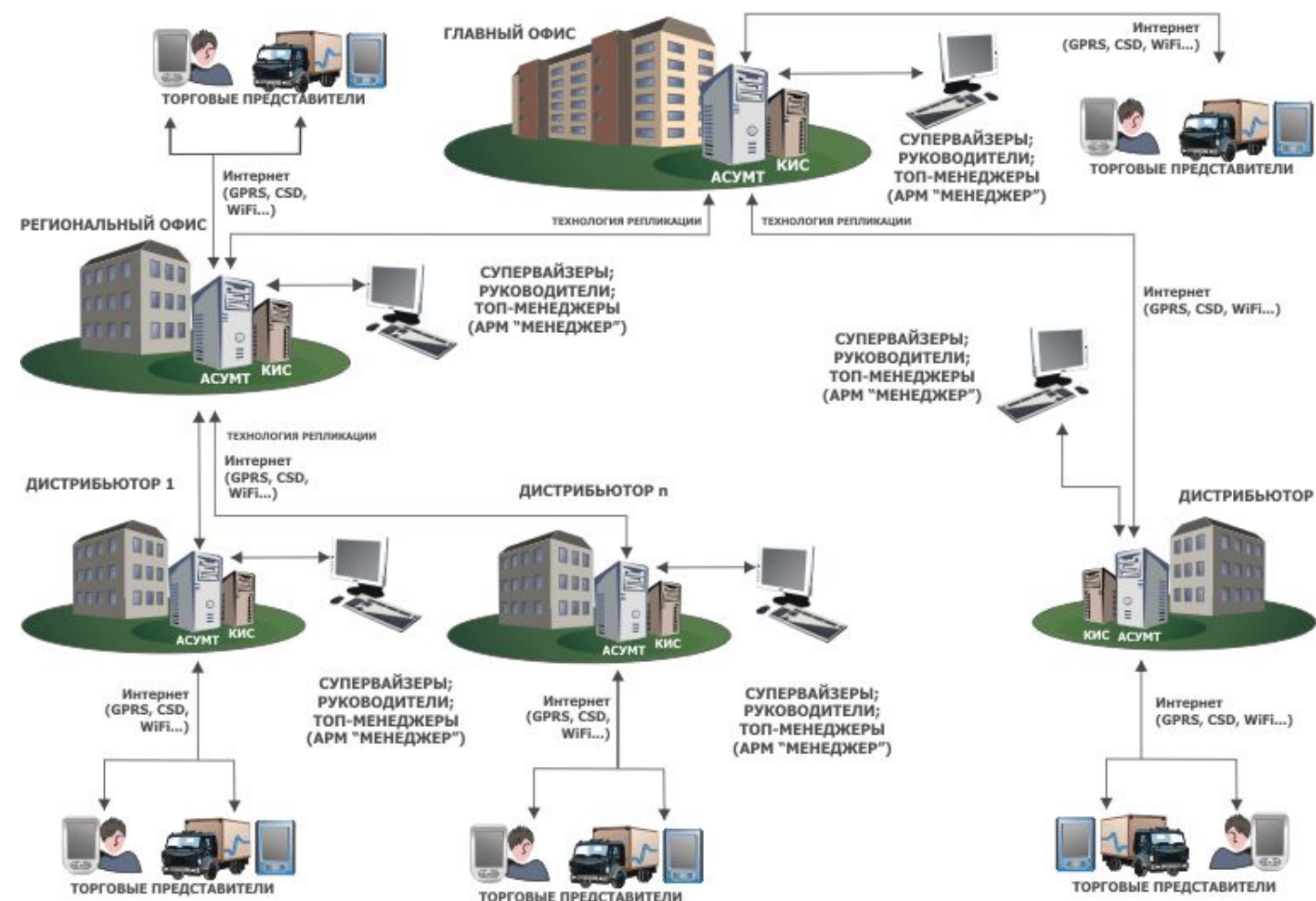
Территориально-распределенный проект управления дистрибьюцией

Общая структура:

1. В Головной Офис (далее ГО) собирается вся необходимая информация со всех объектов контролируемой ГО территории – от региональных офисов до конечных дистрибьюторов
2. Из ГО имеется доступ к любым данным по работе торговых представителей (ТП) нижних уровней – к созданным документам (заказы, продажи) и визитам (мерчендайзинг, опросы, результаты визитов)
3. В зависимости от глубины интеграции ОПТИМУМ и корпоративной учетной системы дистрибьютора, в ГО можно получить доступ и к другой полезной информации – взаиморасчетам дистрибьютора и клиентов, истории продаж, остаткам товара на складах дистрибьюторов и т.п.



Схема территориально-распределенного проекта



Группа
компаний
CDC
(Центр
корпоративных
разработок)



Доступ к информации из Главного Офиса

Оперативный доступ менеджеров ГО практически к любой информации о продажах и маркетинговых активностях на всей территории – вплоть до работы конкретного торгового представителя в торговой точке (ТТ).

1. На верхнем уровне: получение отчетов по продажам или маркетинговым активностям по любому сегменту контролируемой ГО Территории: по региону, дистрибьютору, по командам ТП (супервайзеру), локальным территориям (ТП), конкретной ТТ.
2. На нижнем уровне: доступ к любому документу, созданному на контролируемой ГО Территории в рамках системы ОПТИМУМ или переданному в ОПТИМУМ при интеграции ОПТИМУМ с учетной системой дистрибьютора.

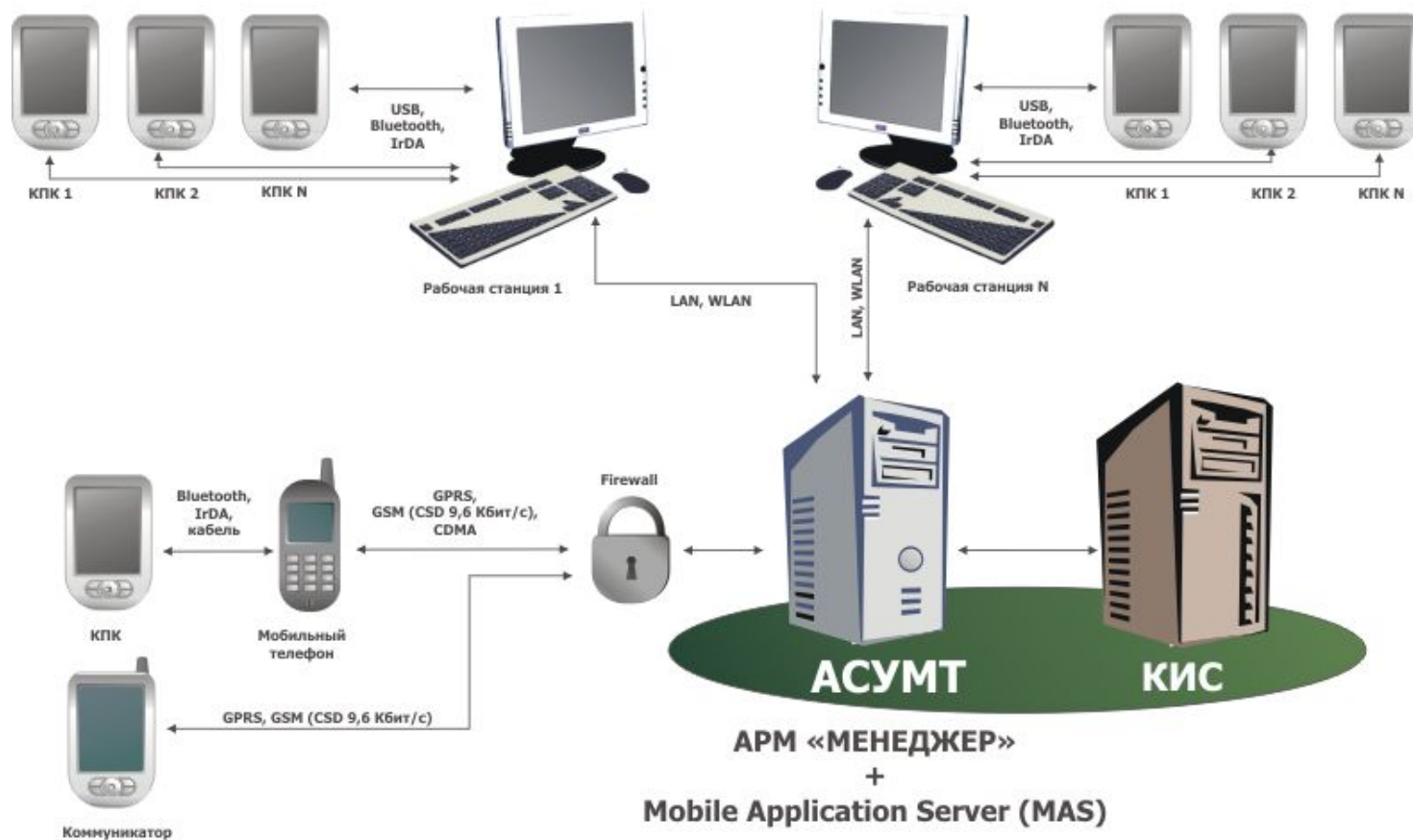


Управление параметрами дистрибьюции из Главного Офиса

- Маркетинговая активность
- Торговые представители
- Команды торговых представителей
- Клиенты
- Товары
- Прайс-листы
- Справочники результатов визита
- Маршруты
- Планирование продаж
- Отчеты



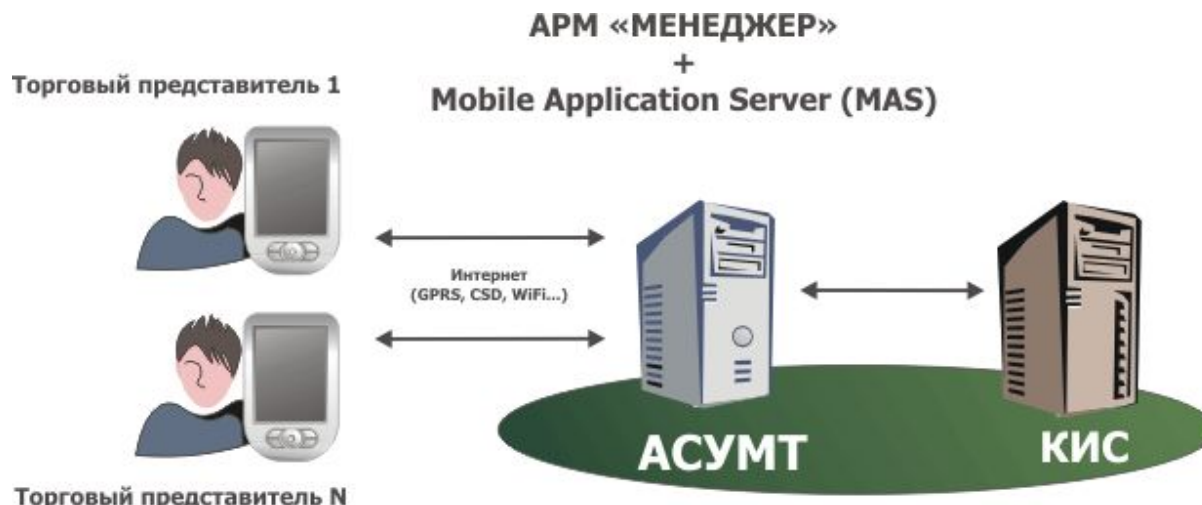
Общая архитектура системы



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Информационные потоки Движение данных и документов



Торговый представитель 1

Торговый представитель N

- Заявки (заказы)
- Накладные (продажи)
- Платежи
- Результаты визитов
- Мерчендайзинг

- Маршруты
- Планы и цели
- Задачи и сообщения
- Управление правами ТП
- Сценарии работы
- Проверка корректности БД
- Контроль деятельности ТП
- Объекты учета
- Распределенные решения

Товары	Заявки (заказы)
Склады	Накладные (продажи)
Цены	Платежи
Скидки	Результаты визитов
Заказчики	Мерчендайзинг
Агенты	

- Товары**
- Склады**
- Цены**
- Скидки**
- Заказчики**
- Агенты**

- Заявки (заказы)
- Накладные (продажи)
- Платежи
- Результаты визитов
- Мерчендайзинг

**ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)**



Карманные персональные компьютеры

Вычислительная мощь в устройстве размером с пачку сигарет

- ARM-процессор с тактовой частотой от 200 до 624 МГц
- Встроенная память объемом от 64 до 256 Мб
- Слоты расширения для карт памяти объемом до 2 Гб
- Беспроводные функции для доступа в Интернет (Bluetooth, Wi-Fi)
- Беспроводная связь с мобильными телефонами и принтерами (Bluetooth, инфракрасный порт)
- Мобильная связь (GSM/GPRS) в коммуникаторах Treo, HP, Qtek
- Ввод данных с помощью стилуса (пера) на экранной клавиатуре
- Среднее время автономной работы от аккумулятора до 8 часов
- Небольшой вес (до 200 г.)

Официальные поставки в Россию осуществляют:

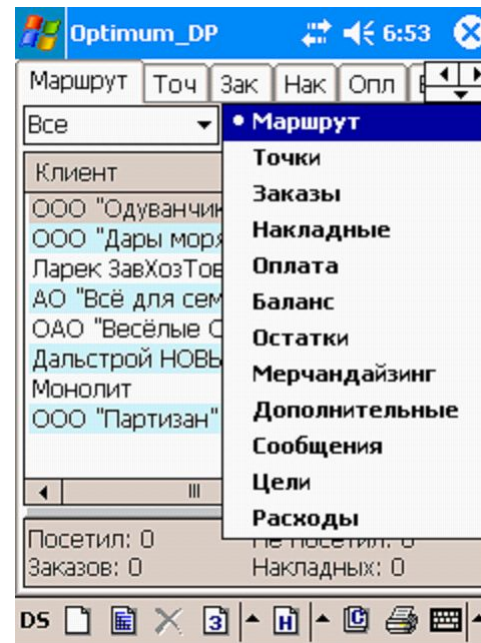
- HP (Hewlett Packard), Fujitsu Siemens Computers, Dell, ASUSTek Computer, Acer, HTC (торговые марки Qtek, i-Mate, Dopod) – **КПК на платформе Microsoft Windows Mobile (Pocket PC).**
- Palm Inc. и Symbol (промышленные терминалы) – **КПК на платформе Palm.**



Мобильная часть на карманном компьютере

- Мобильная часть автоматизирует работу торгового представителя, занимающегося прямыми продажами товаров в торговые точки, сбором предварительных заказов и маркетинговой информации.
- Блок управления торговым представителем и возможности мобильной CRM системы позволяют выстроить эффективные отношения с клиентами.

Основная идеология построения мобильной части состоит в том, что все операции, которые можно выполнять без участия человека, выполняются автоматически.



Торговый представитель. Маршрутный лист

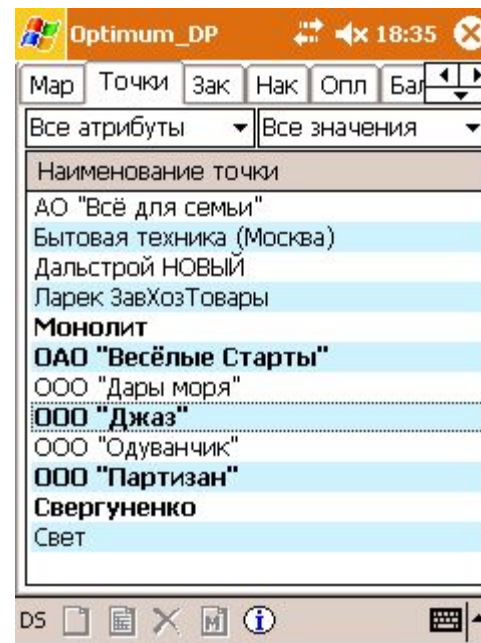
- Оптимизация работы торговых представителей с клиентами достигается за счет использования циклических и календарных маршрутов, заранее подготовленных супервайзером.
- В случае необходимости торговый представитель может назначить себе внеплановый маршрут.
- Регистрируются причины несостоявшейся сделки.
- За счет фиксации времени выполнения операций на маршруте обеспечивается четкий контроль над работой торгового представителя.

Клиент	Состояние
ЧП Сбитнева (17...	3: 1 Н: 0
Авангард Сервис ...	нет денег
Давлатов ЧП (170...	3: 0 Н: 1
ООО Арпина (17...	отказ
Таир ООО (10089)	отказ
Гольшева (170797	отказ
ООО Пет-Сервис	отказ
	нет денег
	куплен у других пос
	нет отв лица
Московский просп.	точка закрыта
Посетил: 3	черная продажа
Заказов: 1	проверка гос орг
	нет продаж
	доставка



Торговый представитель. Карточка клиента

- Работа с карточкой клиента позволяет иметь актуальную информацию о его место-нахождении, принадлежащих ему юридических лицах с реквизитами, о контактных лицах и любую дополнительную информацию, необходимую для работы с клиентом.
- Торговый представитель получает возможность вести историю взаимоотношений с клиентом, работать с которой может как он сам, так и любой другой сотрудник, который может его заменить.

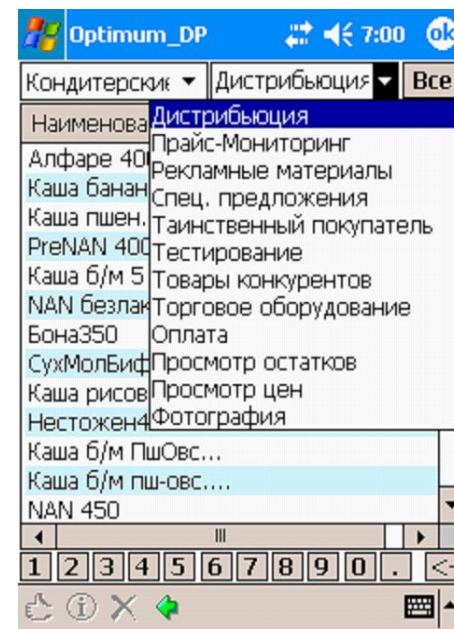


Торговый представитель. Мерчендайзинг

Сбор маркетинговой информации становится одной из самых актуальных задач для компаний, заинтересованных в активном продвижении и росте продаж своей продукции.

Торговый представитель может:

- Просмотреть минимально необходимый набор продукции в каждой точке.
- Учитывать рекламные материалы и торговое оборудование (собственные и конкурентов)
- Отмечать наличие товаров и количество фейсингов
- Снимать остатки как на полках, так и на складе клиента
- Фотографировать выкладку товара перед началом работы и по ее результату
- Контролировать эффективность маркетинговых компаний



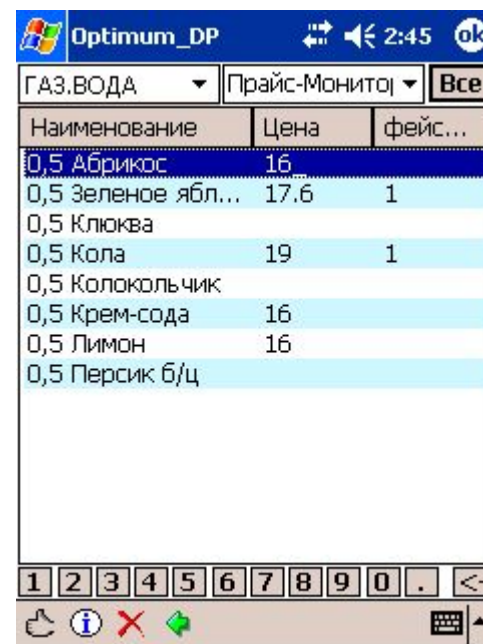
Модель действий торгового представителя при сборе маркетинговой информации может гибко формироваться силами заказчика без привлечения разработчиков.



Прайс-мониторинг товаров клиента

Прайс-мониторинг позволяет торговому представителю осуществлять контроль за соблюдением клиентами рекомендованных розничных цен на продукцию.

При этом могут осуществляться действия и по контролю за ценовой политикой конкурентов.



The screenshot shows the Optimum_DP mobile application interface. At the top, there is a status bar with the Windows logo, the text 'Optimum_DP', and icons for navigation and time (2:45). Below the status bar, there are three dropdown menus: 'ГАЗ.ВОДА', 'Прайс-Монитор', and 'Все'. The main content is a table with three columns: 'Наименование', 'Цена', and 'фейс...'. The table lists several items with their prices and fees. At the bottom, there is a numeric keypad and a set of navigation icons.

Наименование	Цена	фейс...
0,5 Абрикос	16	
0,5 Зеленое ябл...	17,6	1
0,5 Клюква		
0,5 Кола	19	1
0,5 Колокольчик		
0,5 Крем-сода	16	
0,5 Лимон	16	
0,5 Персик б/ц		



Таинственный покупатель

Форма предназначена для общей оценки работы торговой точки по различным параметрам.

Это один из опросов, который позволяет отслеживать качество работы с продвигаемым товаром в магазинах клиентов.

The screenshot shows a mobile application window titled 'Optimum_DP'. The interface includes a status bar at the top with the time '2:48' and a battery icon. Below the title bar, there are three dropdown menus: 'Все', 'Таинственный', and 'Все'. The main content area is a table with the following structure:

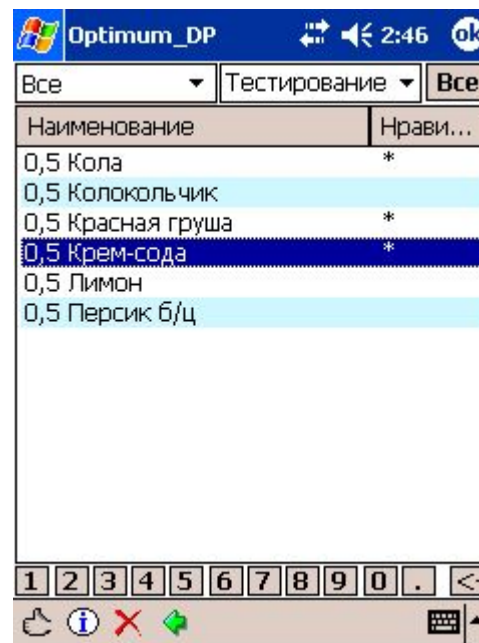
Наименование	Хор...	Уд...	Неуд
Поведение	*		
Презентация		*	
Обслуживание		*	
Внешность	*		
Осведомленность			*

At the bottom of the screen, there is a numeric keypad with digits 1-9, 0, and a back arrow, along with several function icons (thumbs up, information, close, back, keyboard).



Предпочтения клиентов

Форма опроса позволяет без привлечения дорогостоящих маркетинговых агентств получать информацию о предпочтениях клиентов при выводе на рынок новых брендов.



The screenshot shows a mobile application window titled 'Optimum_DP'. At the top, there are icons for navigation, volume, and time (2:46). Below the title bar, there are three dropdown menus: 'Все', 'Тестирование', and 'Все'. The main content area is a table with two columns: 'Наименование' and 'Нрави...'. The table contains the following rows:

Наименование	Нрави...
0,5 Кола	*
0,5 Колокольчик	
0,5 Красная груша	*
0,5 Крем-сода	*
0,5 Лимон	
0,5 Персик б/ц	

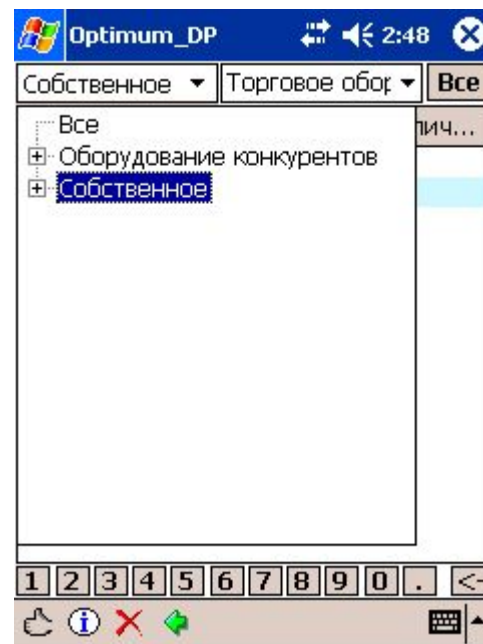
At the bottom of the screen, there is a numeric keypad (1-0, ., <) and a set of navigation icons (back, info, close, home, keyboard).



Мониторинг торгового оборудования

Дорогостоящее торговое оборудование, предоставляемое клиентам, требует постоянного мониторинга.

Торговый представитель сможет проводить все операции, связанные с учетом торгового оборудования, как собственного, так и оборудования конкурентов.



Сбор предварительных заказов

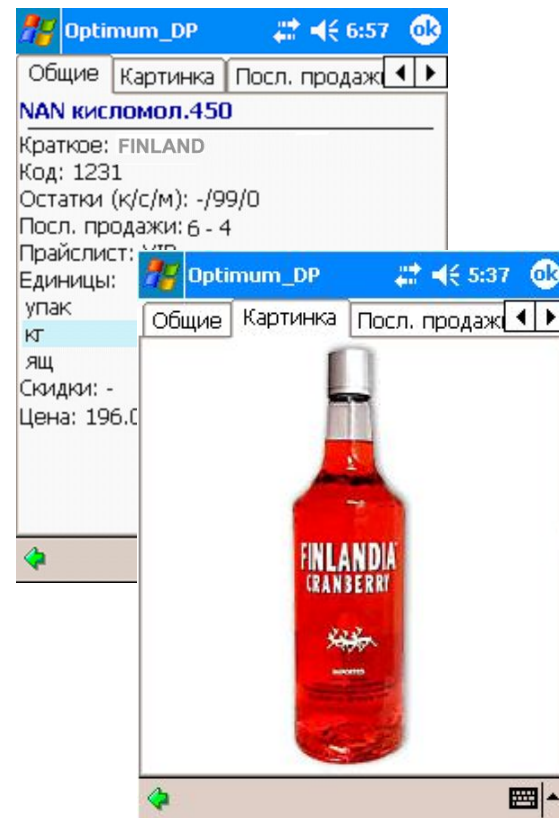
- Возможность автоматического формирования рекомендованного в точку заказа по утвержденному алгоритму.
- Система быстрого выбора товара, контекстный поиск
- Выбор только из разрешенных прайс-листов
- Автоматический расчет скидок с контролем минимума цены
- Доступ к актуальным складским остаткам
- Выбор оптимальной для клиента даты и времени доставки
- Контроль дебиторской задолженности
- Выбор схемы оплаты для конкретного клиента
- Поддержка базы данных с информацией о предыдущих продажах, порядке расчетов, задолженностях
- Поддержка различных единиц измерения при заказе товаров

Заказ	Позиции	Доп.	Ост.
Нестле	упак		Ост
Наименование то...	упак		кл.
PreNAN 400	кг		25
NAN безлакт.400	ящ		99
Нестожен400		0	125
NAN 450		8	99
NAN гипоаллерг.400		0	99
NAN кисломол.450		8	99
NAN 6-12 450		0	99
ВкАссорти каша250		7	125
ВкАссорти фрукт....		7	125
ВкАссорти фрукт.250			
Цена: 47.25 руб. Итого: 3270.14 руб			



Сбор предварительных заказов

Удобная карточка товара позволяет торговому представителю получить полную информацию по позиции, показать фотографию товара и историю последних продаж товара конкретному клиенту.



Планирование деятельности торгового представителя

Данная функциональность позволяет выстроить эффективную схему мотивации для торговых представителей.

Торговый представитель имеет возможность просмотреть список задач, назначенных для него супервайзером, получить детальную информацию о выполнении поставленной цели и оценить размеры соответствующего бонуса.

The screenshot shows the 'Optimum_DP' application window. At the top, there are tabs for 'Доп', 'Сооб', 'Цели', and 'Расх'. Below the tabs is a table with columns 'Цель', 'План', and 'Факт'. The table contains three rows of data. An 'Инфо' popup window is open over the second row, displaying detailed information for the 'План визитов' goal.

Цель	План	Факт
План на количество...	50	0
План визитов	220	0
План на сумму заказов	1500	0

Инфо

Цель: План визитов
План: 220
Факт: 0
Бонус: 500
Период: 01.09.05 - 30.09.05
Состояние: Поставлена

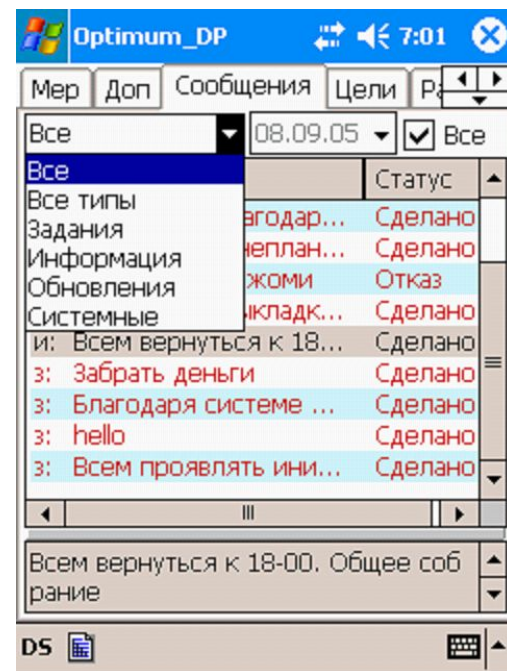
ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Задачи для торгового представителя

Удобная форма удаленного управления торговыми представителями.

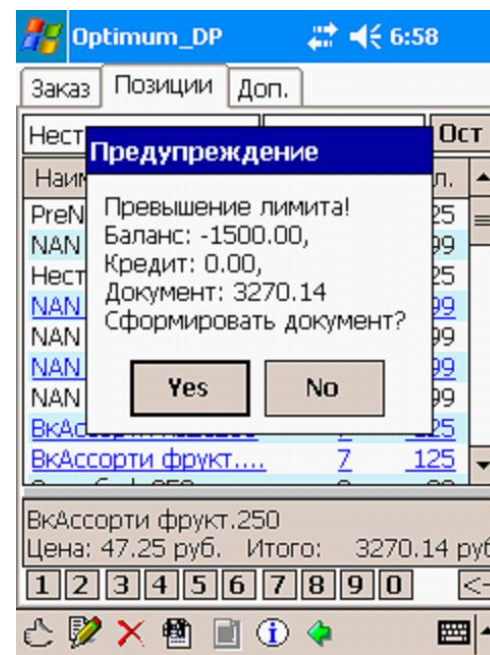
Супервайзер может поставить как персональные, так и групповые задачи для торговых представителей, в том числе и с привязкой к конкретному клиенту.



Контроль дебиторской задолженности

Торговый представитель получает возможность оперативно просмотреть списки должников, информацию о балансе клиента в разрезе документов и о предельной величине предоставляемого ему кредита.

Контроль над превышением максимального кредита отслеживается автоматически.



Прямые продажи (Van Selling)

Вэнселлинг (Van Selling) — организация продажи товаров выездными агентами (вэн-агентами) непосредственно в торговых точках с борта автомобиля.

Широко применяется во всем мире оптовыми компаниями, занимающимися доставкой и реализацией товара в точках розничной торговли.

Особенно эффективен вэн-селлинг для торговли ходовым товаром за счет оперативного создания накладной отгрузки в торговой точке, оформления всех необходимых документов на месте, возможности формирования заказа на основе актуальных остатков на складе, оперативной передачи заказов на склад и реализации быстрой доставки и отгрузки заказанного товара с автомобиля.



Прямые продажи (Van Selling)

Программный комплекс ОПТИМУМ позволяет:

- Использовать гибкие условия продажи. Система формирует «сложные» прайс-листы, где по каждой товарной позиции могут быть применены различные виды скидок, установленных продавцом.
- Автоматически производить сложные вычисления.
- Оформлять и распечатывать все необходимые бухгалтерские документы.
- Оформлять кассовые операции.
- Вести учет «истории» покупателя.
- Осуществлять контроль работы торговых представителей на маршруте.
- Использовать предварительный заказ, что дает возможность сформировать оптимальный набор товаров в машине агента и максимально эффективно удовлетворить потребности покупателя.
- Осуществлять отгрузку рекламной продукции.

Для оптимального решения задач печати необходимых для прямых продаж документов на маршруте, компания CDC разработала оригинальный комплекс ОПТОКЕЙС, состоящий из мобильного принтера, мощного аккумулятора, системы зарядки от бортовой системы автомобиля и элегантного «дипломата», в котором все это смонтировано.



Группа
компаний
CDC
(Центр
корпоративных
разработок)



Mobile Application Server – уникальное преимущество

- MAS — мультипоточное приложение: на каждое соединение с КПК создается свой независимый поток. Это позволяет одновременно синхронизировать теоретически неограниченное количество КПК (количество одновременно работающих ограничено только мощностью сервера).
- Синхронизация всегда полная, т. е. при каждом сеансе обновляются все измененные данные на КПК и в базе SQL.
- Данные передаются в сжатом и кодированном виде, что позволяет достигать очень высокой скорости синхронизации: примерно 10 секунд через креدل и 1 минута по каналу GSM 9600 (включая 35 секунд на соединение).
- MAS позволяет автоматически восстанавливать или обновлять программу для карманных компьютеров, что существенно сокращает затраты на поддержку и модернизацию системы.
- MAS обеспечивает обмен данными из карманных компьютеров напрямую в SQL-базу, минуя промежуточные файлы, что позволяет как уменьшить время на обмен, так и продолжить обмен с того места, на котором связь прервалась. Это особенно важно при удаленном обмене при плохом качестве связи.



Серверная часть

1. **Возможность работы с многоуровневой древовидной структурой (главный офис - регион - филиал - дистрибьютор - ...).**
2. **Управление работой торговых представителей.**
3. **Получение актуальной маркетинговой информации.**
4. **Контроль над деятельностью мобильных работников.**
5. **Блок создания отчетов:**
 - по документам, по товарам, по этапам проверки;
 - по мерчендайзингу (выкладка, дистрибуция, оборудование, мониторинг, специальные предложения, остатки, по типам мерчендайзинга);
 - по работе мерчендайзеров (результаты посещения, сводный отчет, контрольный отчет, дневной отчет, отчет по визитам);
 - планирование (по точкам, по визитам, по заданиям);
 - сводные отчеты по разным уровням (порядка 40 вариантов - по продажам, визитам, мерчендайзерам);
 - набор аналитических отчетов с графикой.
6. **Управление параметрами дистрибуции из единого центра (включая ценовую политику, систему скидок, параметры промо-акций, маркетинговый бюджет).**



Серверная часть. Управление маршрутами

Для каждого торгового представителя выстраивается система посещения торговых точек. Для построения маршрутов можно использовать как циклическое, так и календарное планирование.

Код	Наименование	Адрес	Код	Наименование	Кратность	Циклическость
CB915974-A867-400C-9	Бытовая техника (Москв	11345	C5097762-5FF5-42E0-8	ООО "Джаз"	7	Циклический
9D4FCFA9-016C-4EA7-8	Свет	.1145	18CFE851-E6AB-44D7-	ООО "Партизан"	7	Циклический
8DD4AC9B-92B1-4A75-B	Свергуненко	Моск	7D86B6BC-8DAE-4901-	Монолит	1	Разовый
C5097762-5FF5-42E0-8	ООО "Джаз"	ул. Дж	A0AB6BDA-3CF2-4648-	ОАО "Весёлые Старты"	7	Циклический
F4A50560-BA64-401E-9	ООО "Дары моря"	ул. Пр	8DD4AC9B-92B1-4A75-	Свергуненко	14	Циклический
18CFE851-E6AB-44D7-9	ООО "Партизан"	ул. Ле	408A5DEC-13A6-4177-	Дальстрой НОВЫЙ	1	Циклический
2589C9DF-52BB-4FC9-B	ООО "Одуванчик"	Цвет	FA73872C-FECF-4A84-8	АО "Всё для семьи"	1	Циклический
408A5DEC-13A6-4177-B	Дальстрой НОВЫЙ		2589C9DF-52BB-4FC9-	ООО "Одуванчик"	1	Разовый
59B485F4-4AE5-4B13-B	Ларек ЗавХозТовары	Моск				
7D86B6BC-8DAE-4901-9	Монолит	Новос				
FA73872C-FECF-4A84-8	АО "Всё для семьи"	ул. Мс				
A0AB6BDA-3CF2-4648-9	ОАО "Весёлые Старты"	Спорт				

Группа
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Серверная часть. Управление торговыми представителями

- Управление целями визитов;
- Управление планированием (план продаж, сценарии);
- Управление сообщениями (коммуникация офис-агент);
- Управление расписанием работы торговых представителей

Планирование продаж, визитов, заказов

Все Планируемые задачи | Кристалл

Наименование ч...	Торгпред	Клиент	Дата начала	Дата окончания	Тип планируемой задачи	Статус	Категория	Группа
[Все торгпреды]	Иванов И.И.	'	01.09.2005	30.09.2005 20	Все Планируемые задачи	Постав	Косметика	Leslie Dea
Иванов И.И.	Иванов И.И.	'	01.09.2005	08.09.2005 20	План визитов	Постав	«Без категор	
Петров П.П.	Петров П.П.	'	01.09.2005	30.09.2005 20	Все Планируемые задачи	Постав	SchwarzKopf	TAFT XPR
Сидоров С.С.	Иванов И.И.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План продаж по категориям	Постав	SchwarzKopf	GLISS KUF
Шапкин А.Е.	Петров П.П.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План продаж по категориям	Постав	SchwarzKopf	TAFT XPR
	Сидоров С.С.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План продаж по категориям	Постав	SchwarzKopf	FA Для М
	Шапкин А.Е.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План продаж по категориям	Постав	SchwarzKopf	FA Для М
	Иванов И.И.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План на сумму заказов (по г	Постав	Косметика	Leslie Dea
	Петров П.П.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План на сумму заказов (по г	Постав	Косметика	Leslie Dea
	Сидоров С.С.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План на сумму заказов (по г	Постав	Косметика	Leslie Dea
	Шапкин А.Е.	'	01.09.2005	01.10.2005 20	План на сумму заказов (по г	Постав	SchwarzKopf	FA Для М
	Шапкин А.Е.	'	01.09.2005	30.09.2005 20	План визитов	Не дост	«Без категор	
	Шапкин А.Е.	'	01.09.2005	30.09.2005 20	План на сумму заказов	Не дост	«Без категор	

Ok



Серверная часть. Сбор заказов (Pre Selling)

Оператор в режиме реального времени получает заказы торговых представителей, что позволяет максимально эффективно удовлетворить потребности покупателя.

▲ Просмотр документа № Ф-2 типа Заказ

№ документа: Ф-2 От кого: Собственная фирма 350002

Дата документа: 08.11.2004 Кому: Сеть магазинов 310641

Дата печати документа: 08.11.2004 Комментарий:

ID	Производитель	Наименование	Цена	Цена за чп.	Кол-во	Кол-во чп.	Сумма
30155		Наименование :	146,72р.	1 760,60р.	66	5,5	9683,3088
30472		Наименование :	114,12р.	1 369,45р.	66	5,5	7531,9728
60058		Наименование :	5,35р.	192,51р.	55	1,5277	294,118
60123		Наименование :	6,81р.	149,80р.	44	2	299,6048
150040		Наименование :	116 063,95р.	1 624 895,31р.	55	3,9285	6383517,294

Кол-во: 286 Сумма: 8 125,70р. Ok



Серверная часть. Контроль деятельности торговых представителей

Отчет предназначен для просмотра результатов деятельности торговых представителей. В отчете указывается даты и время начала и окончания посещения торговым представителем клиента, количество оформленных заказов, накладных или причина отказа.

Отчет по результатам посещений (С сортировкой по дате начала)

с 01.01.05 по 02.09.05

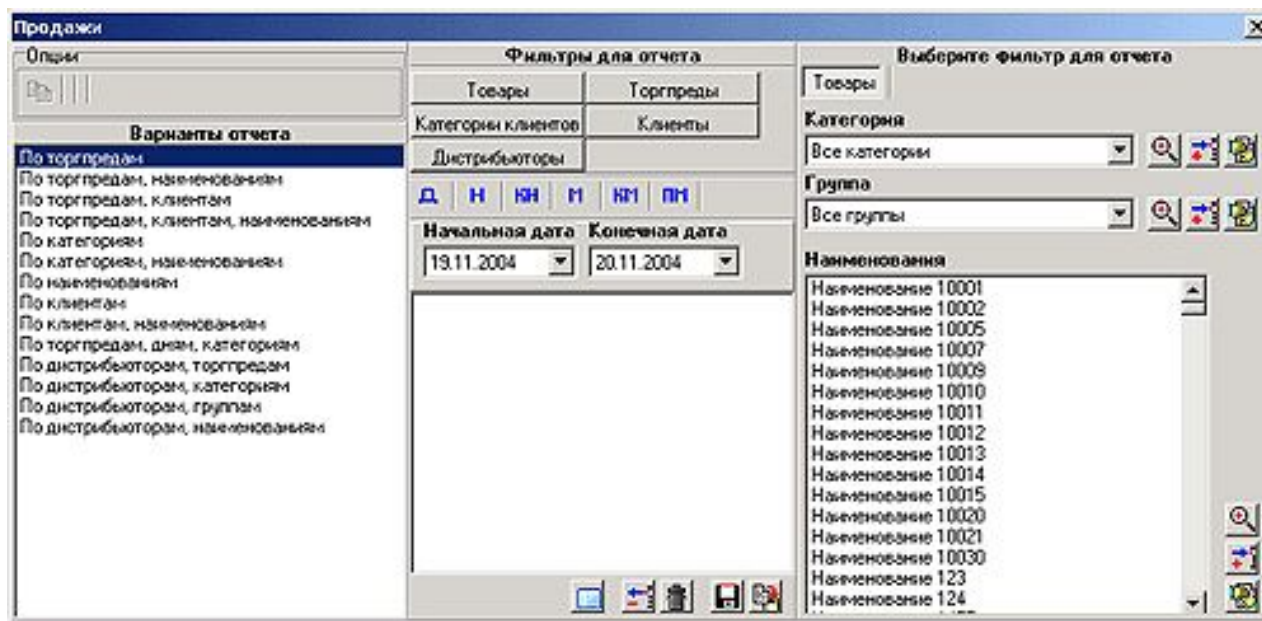
Фильтры:

Торгпред: Иванов И.И.					
Дата визита	Клиент	Дата начала визита	Дата конца визита	Количество заказов/накладных, причина отказа.	Отметка
02.06.05	Бытовая техника (Волгоград)	02.06.05 18.30.36	02.06.05 18.35.56	3: 1 Н: 0/	
24.06.05	Бытовая техника (Волгоград)	24.06.05 12.08.26	24.06.05 12.33.17	3: 5 Н: 0/	
24.06.05	ООО "Все для тебя"	24.06.05 12.29.12	24.06.05 12.35.29	3: 1 Н: 0/	
24.06.05	ООО "Дом строй"	24.06.05 12.35.40	24.06.05 12.39.49	3: 1 Н: 0/	внеплан.
25.06.05	ООО "Все для тебя"	25.06.05 12.11.25	25.06.05 12.18.38	3: 0 Н: 1/	
28.06.05	ООО "Ламинария"	28.06.05 17.20.32	28.06.05 17.22.32	/отказ	внеплан.
29.06.05	Дом быта (Петрозаводск)	29.06.05 18.31.31	29.06.05 18.51.37	/отказ	
29.06.05	Магазин "Все для дома, для семьи"	29.06.05 18.46.24	29.06.05 19.29.17	3: 5 Н: 1/	внеплан.



Серверная часть. Блок создания отчетов

Гибкая система построения отчетов, позволяет получить в удобной форме данные по работе торговых представителей, по собранной маркетинговой информации, товарообороту, активности клиентов и т.д.



Преимущества системы ОПТИМУМ

- Компания использует уникальные технологии репликации данных, позволяющие легко строить масштабируемые системы. CDC имеет большой опыт построения крупных проектов на распределенных территориях (производитель —> дистрибьюторы —> филиалы —> мобильные команды —> розница). При этом обеспечивается возможность оперативного доступа головной компании к практически любой информации на любом уровне.
- Компания выполняет проекты под ключ — от предпроектного обследования, внедрения и обучения до сервисной поддержки и оказания консалтинговых услуг.
- CDC владеет технологиями быстрой интеграции с основными используемыми в бизнесе информационными системами: **mySAP Business Suite, mySAP All-in-One, SAP Business One, Microsoft Dynamics (Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics NAV), БЭСТ, Галактика, ПАРУС, 1С:Предприятие 7.7, 1С:Предприятие 8.0 (АСУМТ ОПТИМУМ имеет сертификаты «Совместимо! 1С:Предприятие»)**, а также с решениями на базе **Oracle, Microsoft SQL 2000/2005, Microsoft Visual FoxPro, Sybase, Borland InterBase** и других систем управления базами данных — все это делает систему мобильной торговли ОПТИМУМ гибким и функциональным решением.

ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Преимущества системы ОПТИМУМ

- Высокая скорость внедрения системы оптимизирует расходы клиентов на автоматизацию. В качестве одного из примеров быстрого внедрения можно привести Первую Дистрибьютерскую компанию ОПТИМА: за 9 месяцев решение ОПТИМУМ было внедрено в 88 городах России на территории 5-ти Федеральных округов, при этом было автоматизировано более 1600 рабочих мест.
- Стоимость владения системой автоматизации мобильной торговли ОПТИМУМ является одной из самых низких на рынке, что обеспечивается высокой ее надежностью, широкими функциональными возможностями, эффективной работой службы технической поддержки, развитой дилерской сети и использованием технологии удаленного автоматического обновления и восстановления программ и данных на карманных компьютерах.
- Уникальные технологии оптимизации работы торговых представителей вобрали в себя лучшее от лидеров рынка FMCG за 9 лет эксплуатации системы.
- АСУМТ ОПТИМУМ развивается на двух лидирующих платформах для карманных компьютеров — Windows Mobile и Palm OS. Это позволяет нашим клиентам использовать преимущества каждой из мобильных платформ, исходя из специфики бизнеса, структуры компании и бюджета.



Преимущества системы ОПТИМУМ

- Обмен всеми измененными данными происходит при любом сеансе связи с учетом особенностей больших территорий и плохого качества связи (в том числе и по низкоскоростным каналам сотовой связи при скорости 9,6 Кбит/с). За счет собственной оригинальной технологии обмена данными обеспечивается самая высокая скорость передачи и гарантия качества обмена.
- Поддержка уникальной технологии удаленного управления мобильными сотрудниками обеспечивает повышение производительности труда и уменьшает затраты на управление торговыми представителями.
- Система мобильной торговли ОПТИМУМ позволяет клиенту без привлечения разработчиков осуществлять настройку конфигурации системы, добавлять новые поля в справочники и т.п.
- Высокотехнологичные программисты компании используют самые современные средства автоматизации процесса разработки программ. CDC является авторизованным системным интегратором компании Palm и первым отечественным разработчиком в сегменте автоматизации мобильной торговли, получившим статус Microsoft Certified Partner.
- Специальная коробочная версия системы ОПТИМУМ распространяется через партнерскую сеть компании 1С.



Экономическая эффективность

1. Повышение производительности труда торговых представителей (на практике от 30% до 90%)
 - уменьшение времени на принятие решений в точке, что обеспечивается оперативным доступом к необходимой информации на маршруте (история продаж, кредитная история, лимиты по заказам, актуальные складские остатки, индивидуальные цены и т.п.);
 - автоматическое выполнение основных расчетных операций (стоимость заказа с учетом нюансов ценообразования для конкретной точки, автоматический расчет рекомендуемого заказа и т.п.);
 - уменьшение ошибок при создании документов за счет отсутствия ручного ввода и реализации в КПК автоматического контроля ограничений для конкретной торговой точки (скидки, лимиты, задолженности по оплате, окончание лицензий и т.п.);
 - оптимизация маршрутов движения торговых представителей и усиление контроля над деятельностью торговых представителей (контроль над соблюдением технологии работы с торговой точкой, учет времени посещения и длительности работы в точке и т.п.);
 - ускорение ввода информации в учетную систему предприятия о созданных торговым представителем документах и его работе (для передачи собранной за весь день информации требуется не более минуты);
 - отсутствие необходимости ежедневного посещения офиса при использовании сотовых телефонов.



Экономическая эффективность

2. Повышение точности и скорости исполнения заказов, увеличение объема усредненного заказа (у некоторых компаний после автоматизации точность исполнения заказов достигает 95-97%)
 - отсутствие ручного ввода и сопутствующих ему ошибок;
 - использование передачи заказов через сотовый телефон в режиме реального времени.
3. Сокращение расходов на поддержку структуры торговых представителей (от 40% до 60%)
 - сокращение операторов по вводу информации от торговых представителей (после автоматизации нужен только один оператор), супервайзеров и связанных с ними расходов компании (рабочие места, оборудование, расходы на коммуникации, электричество, связанные с ними налоги и т.п.);
 - сокращение расходов на обучение новых торговых представителей (для обучения торгового представителя системе ОПТИМУМ требуется один день) и на исправление неизбежных ошибок в течение обучения.
4. Оптимизация остатков продукции на складе за счет своевременного поступления заказов и оперативной отгрузки товара
5. Оперативное получение информации для принятия необходимых управленческих решений



Экономическая эффективность

ОПТИМУМ - лучшие инвестиции в Ваш бизнес!!!




Реальная практика показала - АСУМТ ОПТИМУМ окупается в течение нескольких недель с момента запуска.

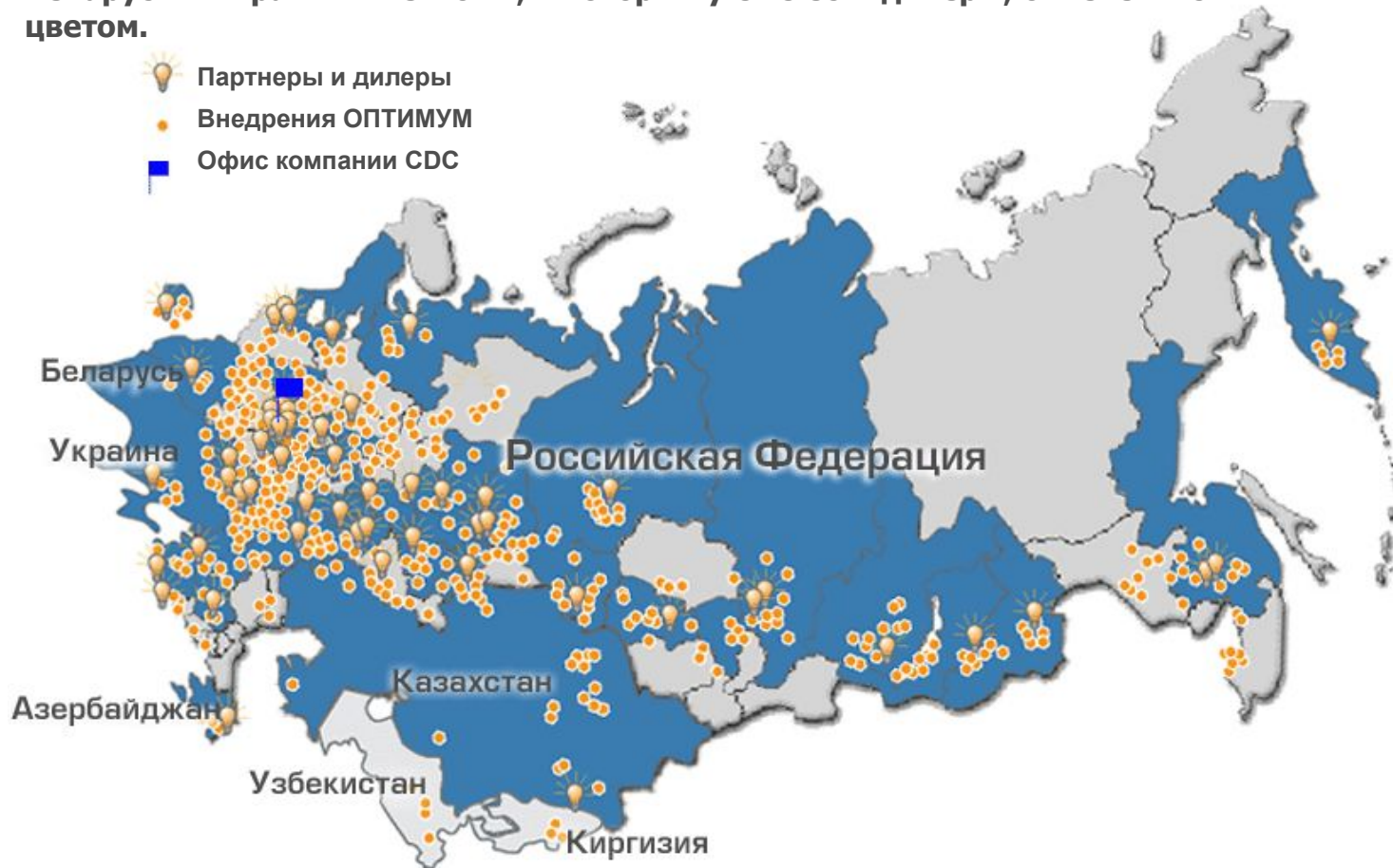
В целом ряде проектов полная окупаемость АСУМТ ОПТИМУМ была достигнута еще до окончания внедрения системы в промышленную эксплуатацию !!!



Наши партнеры

Компания CDC имеет развитую сеть региональных дилеров и партнеров, в которую входит более 60 компаний из более 50 городов России, Казахстана, Азербайджана, Беларуси и Украины. Регионы, в которых у CDC есть дилеры, отмечены синим цветом.

-  Партнеры и дилеры
-  Внедрения ОПТИМУМ
-  Офис компании CDC



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Отзывы клиентов

При развертывании системы на сеть наших дистрибьюторов, мы столкнулись с тем, что у всех установлены различные КИС, но наши партнеры в лице компании CDC показали, что это не является проблемой, так как система ОПТИМУМ совместима с любыми учетными системами заказчика, начиная от таких распространенных решений как 1С, БЭСТ, Монолит, Domino, и заканчивая собственными разработками дистрибьюторов на базе Oracle и др.

На сегодняшний день с системой работают более 600 торговых представителей более чем на 50-ти площадках дистрибьюторской сети Schwarzkopf & Henkel.

Вячеслав Баранчиков

Менеджер отдела дистрибьюторских операций Schwarzkopf & Henkel, Россия



Schwarzkopf & Henkel

ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Отзывы клиентов

Стимулом для внедрения системы автоматизации мобильной торговли стала невозможность обработать нарастающий объем заказов в рамках существовавшей ранее «бумажно-телефонной» системы.

По нашим оценкам, после внедрения количество заказов, взятых за день одним торговым представителем, возросло на 30%, при этом ввод заказов в систему заканчивается на 3–4 часа раньше, что дает возможность обеспечить доставку заказов в течение 24 ч.

Леонид Миронов
ООО «ПепсиКо Холдингс»



Отзывы клиентов

При работе с системой ОПТИМУМ торговый представитель в любой момент осведомлен об остатках товара на складе, знает какой заказ и когда должен быть выполнен. Освободив значительную часть времени, которое он раньше проводил за бумажной работой, торговый представитель может уделять больше внимания мерчендайзингу, презентациям в торговых точках — то есть более качественно и результативно выполнять свою работу.

Константин Вардашкин

Начальник службы ИТ ОАО «Лебедянский»



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Отзывы клиентов

За счет внедрения ОПТИМУМ удалось повысить управляемость менеджерским составом, осуществлять контроль выполнения ключевых шагов при посещении каждой торговой точки. Срок обработки заказов сократился в три-четыре раза. На порядок снизились затраты на бумагу и бланки.

Почти 500 торговых представителей Московского подразделения работают с системой мобильной торговли ОПТИМУМ.

Владимир Сиротин

Менеджер по развитию Западного региона
SUN Interbrew Limited



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Отзывы клиентов

Под стоявшие перед нашей компанией задачи система ОПТИМУМ подошла идеально.

Все пользователи системы просто в восторге от полученного эффекта:

Торговые представители тратят значительно меньше времени на обслуживание торговых точек – всего минут 20 с дорогой от точки до точки, что позволяет увеличить клиентскую базу на 25%.

Операторам нужна всего минута на проведение заказа, что сокращает время обработки всех заявок в 10 раз.

Супервайзерам система ОПТИМУМ позволяет контролировать деятельность мобильных работников по всем качественным и количественным параметрам, дает возможность ставить задачи и контролировать их выполнение, сидя за экраном монитора.

Шурахов Вячеслав Валерьевич

директор по продажам компании «СЛАТА»



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



Отзывы клиентов

Торговые представители не только сократили время, проводимое в точке при сборе заказов, полезным оказалось постоянное наличие всей клиентской базы при себе, также широко используется отчетность по точкам и по принятым заказам.

Время обработки заказов диспетчерами (передача в корпоративную информационную систему) сократилось с двух часов до полу часа.

Тунжер Хамза

Директор ИТ-департамента компании
«Пивоварня Москва-Эфес»



ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)



ОПТИМУМ – необходимая составляющая успеха

Мы будем рады, если ваша компания присоединится к нашим клиентам, эффективно использующим новейшие технологии автоматизации торговых представителей - систему ОПТИМУМ на базе карманных компьютеров:

ПЕПСИ (Россия), Gillette Group, SUN Interbrew, Nestle, дистрибьюторские сети Kraft Foods, Schwarzkopf & Henkel, Colgate-Palmolive, Johnson & Johnson, Mars, Procter & Gamble, REEMTSMA, «Вимм-Билль-Данн Продукты Питания», Первая Дистрибьюторская компания ОПТИМА, Торговый Дом «Русские Продукты торг», ОренбургОптТорг, КАМПОМОС, ДЖЕНЕРАЛ АЙС, группа компаний СЛАТА, Торговый Дом «Ай-Си-Эс», Торговый Дом «МАК-ДАК», Торговый Дом «Легенда Крыма», «СЕВКО», Группа «Парфюм», «Кристалл-Лефортово», «Пивоварня Москва-Эфес», «Традиции качества», Национальная Торговая Сеть Градиент, «БОЛЕАР МЕДИКА», BWA RAPP COLLINS MOSCOW, Дистрибьюторская компания «Алиди», «Веда», «Лебедянский», Группа компаний «МЕГАПОЛИС», Группа компаний «МЕРКУРИЙ» и многие другие.

Группа компаний CDC (www.cdc.ru)

ГРУППА
КОМПАНИЙ
CDC
(ЦЕНТР
КОРПОРАТИВНЫХ
РАЗРАБОТОК)

