

12 августа 2005

## **Технология эффективных продаж: новое решение по автоматизации мобильных продаж на базе ECOD Agent от «КОРУС Консалтинг»**

**Компания «КОРУС Консалтинг» объявляет о выводе на рынок нового решения по автоматизации бизнес-процессов в торговле - SFA (Sales Force Automation – автоматизация отдела продаж) на базе ECOD Agent. Решение ориентировано на потребности производителей и дистрибуторов, и предназначено для автоматизации трэйд-маркетинга и мобильных продаж.**

Компания «КОРУС Консалтинг» объявляет о выводе на рынок нового решения по автоматизации бизнес-процессов в торговле - SFA (Sales Force Automation – автоматизация отдела продаж) на базе ECOD Agent. Решение ориентировано на потребности производителей и дистрибуторов, и предназначено для автоматизации трэйд-маркетинга и мобильных продаж.

ECOD Agent содержит модули автоматизации сбора заказов и мерчендайзинга. «Компании, которые работают с товарами массового потребления, вынуждены соревноваться друг с другом в скорости доставки продукта или уровне сервиса для конечного потребителя, - рассказывает



Александр Коптин, руководитель направления «Мобильные решения» компании «КОРУС Консалтинг». – А скорость на 99,9% зависит от того, насколько эффективно организованы процессы сбора и обработки заказов. Например, для эффективной «торговли с колес» мало купить автомобиль и нанять дополнительный персонал. Требуется организовать товарно-денежный учет и оформление документов на месте. Вручную это невозможно. Для этого необходима связь торгового представителя с центральной базой данных. Автоматизация сбора заказов позволяет наладить эту связь. Все, что для этого нужно – КПК и мобильный телефон. С помощью этих устройств торговый представитель может в считанные минуты сформировать заказ и отправить его по GPRS в центральную базу данных своего офиса, получить всю необходимую информацию о наличии продукта на складе и условиях его дистрибуции или договориться о доставке нужного количества товара в кратчайшие сроки. При этом менеджеру по продажам не надо волноваться: ошибки при переносе данных в учетную систему с ECOD Agent просто исключены».

Среди западных компаний, уже использующих SFA на базе ECOD Agent - Johnson&Johnson, Cosmopolitan Cosmetics, NAVO PGD (официальный дистрибьютор Procter&Gamble), BOLS (подразделение Remy Cointreau) и многие другие. В результате внедрения ECOD Agent эти компании смогли сократить цикл поставки товара, повысить уровень сервиса и усилить контроль над деятельностью торговых представителей. Например, автоматизация мерчендайзинга позволяет вести точный учет расходов на рекламные материалы, передавать в онлайн-режиме информацию о выкладке товаров, получать и обрабатывать результаты анкетирования, а

также контролировать работу мерчендайзеров, в какой бы торговой точке они ни находились.

«Применяя ECOD Agent для автоматизации мерчендайзинга и доставки можно повышать эффективность работы региональных менеджеров и директоров по продажам, - добавляет Денис Свердлов, член совета директоров «КОРУС Консалтинг». - Система позволяет составлять в онлайн-режиме многомерные отчеты по продажам и эффективности, управлять клиентской базой в «реальном времени», а также получать консолидированные отчеты по региону с результатами мониторинга основных игроков рынка». Денис Свердлов особо подчеркнул, что новое решение на базе ECOD Agent полностью интегрируется с любой учетной системой предприятия и с технологией электронного обмена коммерческими документами (EDI). Технологически решение SFA реализовано за счет интеграции центральной базы данных (Microsoft SQL Server) и КПК (HP iPAQ, Fujitsu-Siemens Pocket LOOX, и др.). Связь осуществляется в стандартах GSM/GPRS, при помощи аналогового модема или LAN/WAN. Разработчиком ECOD Agent является компания ComArch.