



**Преимущества для  
крупных компаний**

**ООО "Интернет-Фрегат"**

346428, Россия, Ростовская обл., г. Новочеркасск, ул. Троицкая 39/166

Тел. Новочеркасск: (8635) 22-41-10, Ростов-на-Дону: (863) 270-90-41

[market@ifluger.ru](mailto:market@ifluger.ru), [www.ifluger.ru](http://www.ifluger.ru), [www.facebook.com/ifluger](https://www.facebook.com/ifluger)

---



***Почему система «Флюгер-  
Продажи» - достойный выбор для  
крупной компании***

К крупным компаниям, работающим в сфере дистрибуции, как правило, относятся компании со штатом мобильных сотрудников более 50 человек и сетью дистрибуции, охватывающей более одного региона. В то же время, в системе мобильной торговли «Флюгер-Продажи» реализованы уникальные возможности по построению территориально-распределенных систем, позволяющие автоматизировать бизнес-процессы дистрибуции в крупных компаниях с различной архитектурой дистрибуторской сети:

- \* во-первых, в компаниях-производителях продукции, реализующих ее через собственную сеть филиалов (представительств), архитектура которой строится на взаимодействиях между головным офисом компании и ее филиалами с консолидацией данных в головном офисе;
- \* во-вторых, в компаниях-производителях продукции, реализующих ее через сеть официальных дистрибуторов, архитектура которой строится на взаимодействиях между головным офисом компании и ее дистрибуторами с консолидацией данных в головном офисе;
- \* в-третьих, в компаниях-дистрибуторах, не производящих продукцию, а только осуществляющих ее дистрибуцию через собственную сеть филиалов, архитектура которой строится на взаимодействиях между головным офисом компании и ее филиалами с консолидацией данных в головном офисе.

Помимо новых возможностей для бизнеса, получаемых компанией от внедрения системы класса SFA (Sales Force Automation) для автоматизации основных процессов дистрибуции, система «Флюгер-Продажи» обладает рядом преимуществ, которые будут особенно интересны крупным компаниям:

#### **Функциональные:**

- \* **Возможность построения территориально-распределенной сети дистрибуции**

*Система поддерживает различные варианты архитектуры построения распределенной дистрибуторской сети и легко адаптируется в случае перехода компании от одной архитектуры к другой.*

- \* **Возможность интеграции с любой учетной системой**

*Система интегрируется с любыми учетными системами, в том числе с системами «1С:Предприятие», «Парус», «Microsoft Dynamics», «SAP» и др.*

- \* **Возможность работы с большими объемами данных по клиентам и номенклатуре**

*Система оптимизирована для работы с большими объемами данных, а также позволяет консолидировать данные о клиентах и номенклатуре из баз данных учетных систем дистрибуторов (филиалов) в одной базе данных.*



**\* Высокая скорость выполнения синхронизации**

*В модуле синхронизации системы реализованы уникальные алгоритмы сжатия и передачи данных, в том числе учитывающие принцип транзакционности, благодаря которому обеспечивается целостность данных при их передаче, и принцип контроля изменений, который позволяет уменьшить объем передаваемых данных (трафик) и увеличить скорость выполнения синхронизации.*

**\* Возможность работы с мобильной частью системы при отсутствии подключения к сети Интернет**

*Мобильные рабочие места супервайзеров и торговых представителей позволяют продолжить работу с клиентами даже в случае временного отсутствия подключения к сети Интернет с сохранением всех данных о заказах и визитах в базе данных на мобильном устройстве.*

**\* Предоставление бесплатных автоматизированных рабочих мест для руководителей различного уровня**

*В системе реализованы специализированные рабочие места для менеджеров различного уровня – руководителей, директоров филиалов (региональных директоров), менеджеров продуктовых направлений и супервайзеров, каждое из которых обладает определенным набором функциональности.*

**\* Широкий набор инструментов для организации мерчандайзинга**

*Система обладает обширным набором инструментов, позволяющих автоматизировать различные мерчандайзинговые процессы - от сбора данных в точках продаж с помощью опросных анкет до мониторинга цен и фейсингов товаров на полках и работы с собственным торговым оборудованием.*

**\* Возможность построения мотивационных схем на основе ключевых показателей эффективности с автоматизированным расчетом зарплат и премий**

*В системе реализован модуль целей и задач, позволяющий как мотивировать торговые команды к достижению поставленных целей и задач, так и автоматизировать расчет зарплат и премий.*

**\* Возможность многомерного анализа данных о продажах**

*В системе реализованы аналитические отчеты, позволяющие менеджерам различного уровня проводить OLAP-анализ данных о продажах. Возможность такого анализа обеспечивается благодаря использованию специальной многомерной модели данных.*



**\* Возможность задания алгоритмов работы с клиентами**

*Система позволяет настраивать алгоритмы работы с клиентами (набор, порядок и обязательность этапов визита) как для целого региона в распределенной сети дистрибуции, так и для отдельной территории супервайзера и торгового представителя.*

**\* Возможность обмена сообщениями между пользователями системы**

*В системе реализован модуль групповой работы, позволяющий обмениваться сообщениями, а также осуществлять рассылки сообщений в режиме реального времени, избавляя от необходимости использовать для этих целей стороннее программное обеспечение.*

**\* Возможность адаптации системы под бизнес-процессы компании**

*Система может быть адаптирована под специфику бизнес-процессов компании, что позволяет получить еще больший эффект от ее внедрения и не подстраивать бизнес под систему, а систему под бизнес.*

**Технологические:**

**\* Построение территориально-распределенной сети дистрибуции на базе одного сервера**

*Благодаря использованию веб-технологий для построения распределенной системы требуется всего лишь один веб-сервер, устанавливаемый в головном офисе компании либо арендуемый в дата-центре. При этом компании не требуется устанавливать отдельные сервера для дистрибуторов (филиалов) и настраивать репликацию баз данных между ними.*

**\* Отсутствие затрат на серверное программное обеспечение**

*Для развертывания веб-сервера не требуется дополнительно приобретать дорогостоящее серверное программное обеспечение, поскольку система реализована на базе бесплатной СУБД MySQL, работающей на бесплатной операционной системе семейства Linux.*

**\* Возможность работы с системой в случае временной неработоспособности учетной системы**

*Поскольку система функционирует на базе отдельного веб-сервера, то она продолжает работать даже в случае временной неработоспособности учетной системы.*



**\* Консолидация данных о продажах по всей сети дистрибуции в одной базе данных**

*За счет построения распределенной системы с использованием одного веб-сервера обеспечивается консолидация поступающих с мобильных устройств данных в одной базе данных.*

**\* Доступ руководителей к своим рабочим местам через Интернет**

*Благодаря использованию веб-технологий руководители различного уровня имеют доступ к своим рабочим местам в любое время и из любой точки мира через веб-браузер.*

**Договорные и организационные:**

**\* Предоставление скидок в зависимости от приобретаемого количества лицензий**

*Политикой продаж лицензий к системе предусмотрена гибкая система скидок в зависимости от приобретаемого стартового пакета лицензий. Так, нами предоставляется беспрецедентно выгодная скидка в размере 43% от базовой стоимости лицензии при покупке стартового пакета, включающего не менее 500 лицензий.*

**\* Квалифицированная бизнес-экспертная поддержка**

*Наши специалисты имеют большой опыт в области автоматизации бизнес-процессов дистрибуции и всегда рады экспертно проконсультировать по любым вопросам, касаемым автоматизации бизнеса компании на базе системы «Флюгер-Продажи».*

**\* Оперативная бесплатная техническая поддержка в течение гарантийного периода**

*Специалисты службы технической поддержки всегда готовы оперативно ответить на любые вопросы по установке, настройке и эксплуатации системы «Флюгер-Продажи».*

**\* Использование службой технической поддержки специальной системы для приема и обработки инцидентов**

*Для приема и обработки инцидентов службой технической поддержки используется специальная система класса Help Desk, обеспечивающая автоматическую регистрацию инцидентов в виде тикетов, каждому из которых присваивается уникальный номер и назначается специалист, ответственный за решение проблемы.*



**\* Сопровождение системы на протяжении всего периода ее эксплуатации**

*В случае возникновения у компании потребности в модификации системы под меняющиеся условия бизнеса, наши специалисты готовы оказывать услуги по сопровождению системы, причем в том объеме, в котором это необходимо.*

**\* Бесплатные пакеты обновлений к системе**

*Наши разработчики периодически выпускают пакеты бесплатных обновлений к поддерживаемым версиям системы, включающие различные дополнения и исправления ошибок.*

**\* Персональный менеджер**

*Проект по внедрению (или сопровождению) системы всегда курируется отдельным менеджером, который помнит о всех договоренностях с компанией и находится на связи в обозначенное время.*

**\* Привлечение к разработке системы только высококлассных аналитиков и программистов**

*К разработке системы привлекаются только высококлассные аналитики и программисты, что обеспечивает высокое качество системы как программного продукта.*