



## Компания «АК Оптимальные бизнес системы» (АК ОБС) представляет систему мобильной торговли OMOBUS для ОС Windows Mobile.

### ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ СИСТЕМЫ

1. Высокая надежность, безопасность и автономность работы мобильных клиентов, вследствие отсутствия прямых подключения мобильных клиентов к CRM/ERP; низкая стоимость владения; быстрота развертывания.

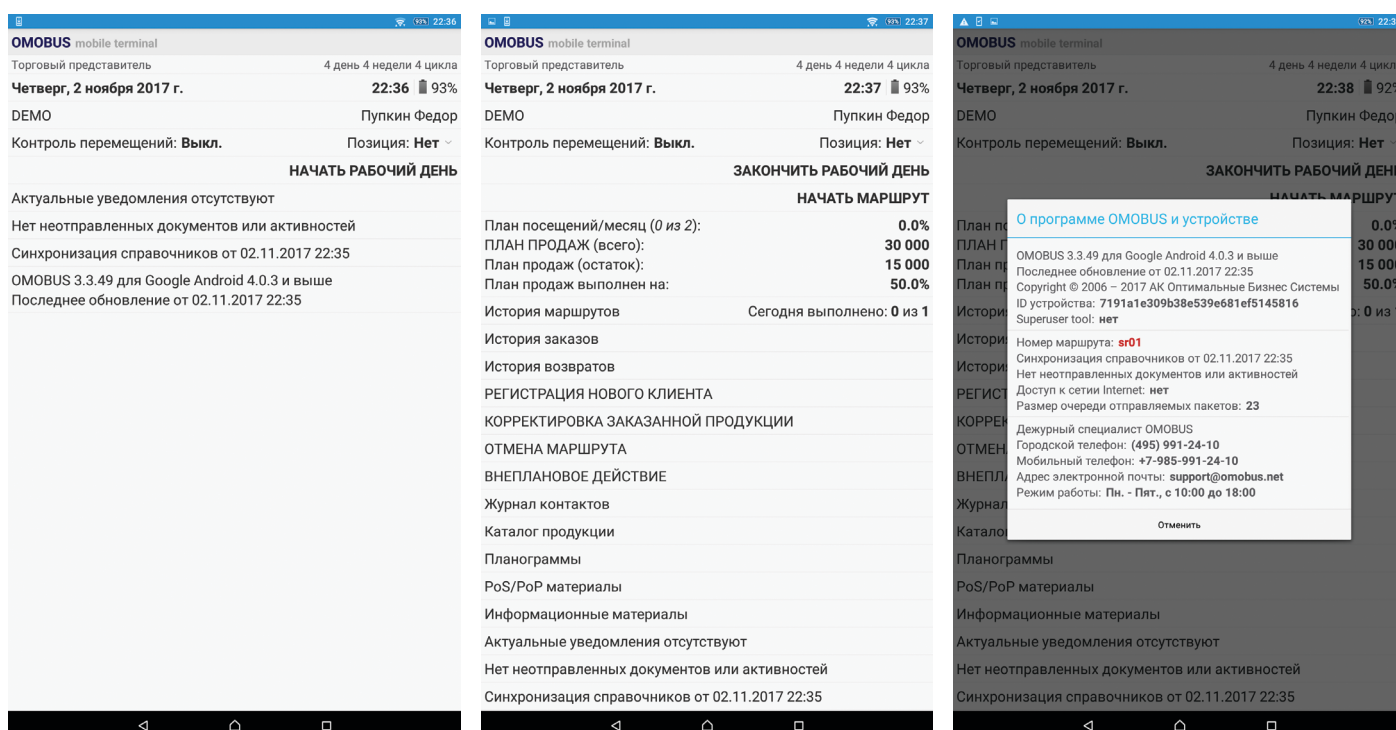
2. Основные функции мобильных клиентов:

- действия сотрудника согласно предопределенному бизнес-процессу;
- формирование документов «Заказ», «Возврат», «Комментарий», «Новый клиент» и т.д.;
- фиксация всех действий сотрудника, например: начало рабочего дня, посещение клиента, создание документа, подключение или отключение электропитания и т. д., в виде активностей;
- фиксация GPS-координат планшета;
- автоматическое получение обновлений данных в фоновом режиме;
- автоматическая отправка сформированных документов и данных об активностях в фоновом режиме;
- автоматическое обновление программных модулей клиентской части в фоновом режиме;
- просмотр отчетности, получаемой из CRM/ERP, и локальной статистики;

3. Низкие аппаратные требования к серверной составляющей системы и её высокая надежность:

- серверное ПО (одна из частей OMOBUS) не использует программ третьих компаний, требующих дополнительных затрат на лицензирование, не требует, при своей эксплуатации, специально обученного персонала, её обслуживание может взять на себя системный администратор CRM/ERP или специалисты ООО «АК ОБС»;
- отличается низкой потребностью в вычислительных ресурсах — например, оно успешно работает на компьютере с процессором Intel Pentium III 500 МГц;
- работает под управлением ОС Linux (возможна портировка на другие Unix-системы);
- оказывает незначительную нагрузку на CRM/ERP, т.к. используются скоростные низкоуровневые механизмы интеграции, и разработана с использованием механизмов параллельной обработки данных (что обеспечивает максимально возможную скорость работы системы);
- при необходимости, уровень нагрузки может варьироваться,

- спроектировано с учетом необходимости работы в режиме 24x7x365;
  - за время эксплуатации системы с 2005 года не было зафиксировано критических отказов в работе серверной составляющей системы мобильной торговли по причине отказов серверного ПО;
  - для обмена данными используются стандартные протоколы Internet, такие как FTP и HTTP, обмен данными осуществляется в текстовых форматах или в формате XML;
  - серверное ПО осуществляет шифрование пакетов и производит необходимую аутентификацию пользователей, для предотвращения несанкционированного доступа к данным.
4. Более низкие дополнительные затраты и стоимость владения: при выборе, в качестве платформы для серверного ПО, ОС Linux, отпадает необходимость затрат на покупку лицензии и техническую поддержку ОС Microsoft Windows; также снижает стоимость системы отсутствие дополнительных затрат на покупку ПО третьих фирм;
5. Простота и универсальность интеграции: интеграция может быть выполнена различными способами, в зависимости от наличия в штате заказчика специалистов в тех или иных областях:
- Используя прямой доступ к СУБД CRM/ERP с помощью SQL-запросов. Данные напрямую извлекаются из справочных таблиц СУБД CRM/ERP. Документы передаются в служебные таблицы СУБД CRM/ERP, после чего они могут быть оформлены в соответствующие документы с помощью специализированного скрипта CRM/ERP.
  - Используется выгрузка/загрузка данных в формате XML с помощью специализированных скриптов CRM/ERP.
  - Другие способы (см. документ Способы интеграции).
6. Возможность расширения системы как специалистами ООО «АК ОБС», так и специалистами компании-заказчика (возможен доступ к исходным кодам системы);
7. Не требуется использования квалифицированного персонала для контроля и поддержания работоспособности системы;
8. Простота эксплуатации системы: не требуется специального контроля прохождения заказов в CRM/ERP, равно как и не требуется никаких действий оператора по выгрузке заказов, или каких-либо иных подобных действий. Специализированных рабочих мест не предусмотрено, так как система работает в автоматическом режиме.
9. Использование в клиентской части (работающей на планшете) предопределенного бизнес-процесса и GPS-приемника — для контроля перемещений сотрудников, с расчетом примерного пробега;
10. Применяемые способы контроля работы системы:
- настройка параметров конфигурации системы при помощи текстовых конфигурационных файлов и файлов формата XML;
  - управление службами ОС Linux при помощи штатных средств ОС;
  - файлы журналов (LOG-файлы) текстового формата, содержащие подробную информацию о работе системы.

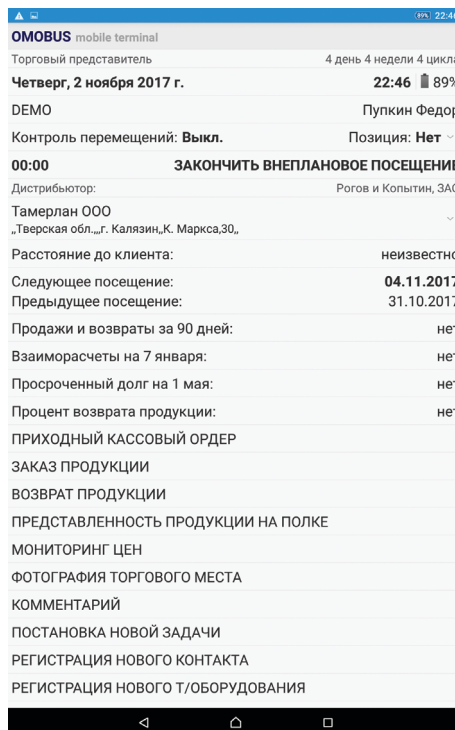
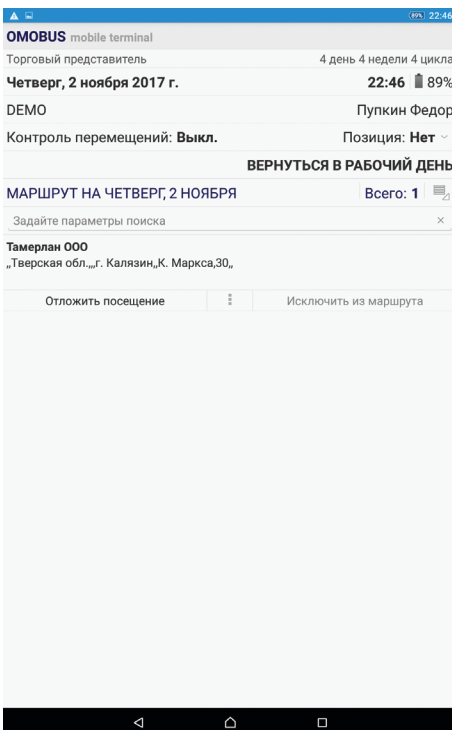
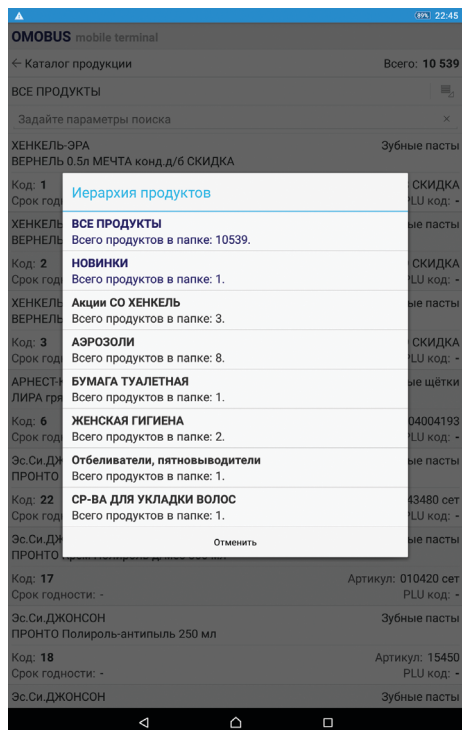




# OMOBUS v3

ОМОВУS v3 реализует предопределенный бизнес-процесс, предполагающий жесткую последовательность действий пользователя, исключаящую какой-либо произвол с его стороны. Обмен данными с сервером, в этом случае, выполняется почти полностью автоматически. Так же предполагается планирование маршрутов для торговых представителей. Особое внимание уделено режи-

му использования GPS-приемника. Известно, что GPS-приемник — один из основных потребителей электроэнергии в планшете. Поэтому были приложены усилия для нахождения оптимального баланса между увеличением срока разряда аккумулятора и актуальностью получаемых GPS-данных. Это дало возможность управлять мотивацией торговых представителей по принципу «Вижу — плачу, не вижу — не плачу.»



### ПРИМЕР ТИПИЧНОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ДЕЙСТВИЙ:

Начало рабочего дня → (автоматическое получение обновлений в фоновом режиме) → Начало активности (Посещение) → Выбор клиента → Выбор адреса доставки → Формирование заказа → Установка дополнительных параметров заказа → Закрытие заказа → Формирование других документов → ... → Завершение активности (автоматическая отправка сформированных данных в CRM/ERP в фоновом режиме) → ... → Завершение рабочего дня (автоматическая отправка накопленных, но не отправленных, данных в CRM/ERP в фоновом режиме).

Так же фиксируются действия пользователя (активности), и ОС, которые так же передаются в CRM/ERP, для последующего анализа и контроля, при помощи средств CRM/ERP. Всего фиксируется около 30 различных действий пользователя и мобильного клиента ОМОВУССФА ОМОВУС, среди них такие: начало посещения, загрузка обновлений данных, загрузка обновлений ПО, GPS-позиционирование, отправка документов пользователем, уровень заряда батареи, изменение настроек планшета и т. д.

## И ЕЩЕ...

Для того, чтобы семя технического прогресса дало ожидаемые всходы, оно должно упасть в подготовленную почву.

Другими словами, предприятие, внедряющее SFA OMOBUS, должно быть готово использовать тот выигрыш, который она дает. Для этого, возможно, потребуется перестроить бизнес-процессы, изменить штатное расписание и, вероятно, предпринять другие организационные действия. Возможно, потребуется провести полный реинжиниринг бизнес-процессов.

Все это представляет собой достаточно серьезные задачи, сам факт наличия которых заранее не очевиден. Решение этих задач потребует дополнительных затрат. Однако, не решив их, предприятие подвергнет риску инвестиции в систему мобильной торговли.

Опираясь на наш опыт, и на анализ текущей ситуации на предприятии, мы предлагаем дополнительную услугу — «силовое внедрение». Под эти подразумевается следующее:

1. Заключается договор, на срок от 1 до 3 месяцев.
2. В управленческую структуру предприятия вводится сотрудник исполнителя, наделенный определенными полномочиями — «менеджер проекта».
3. Менеджер проекта, в течение срока действия договора, занимается тем, что:
  - Контролирует торговых представителей, в части использования SFA OMOBUS.
  - Контролирует менеджеров торговых представителей, в части управления последними.
  - Готовит инструкции и приказы, направленные на закрепление полного использования SFA OMOBUS на предприятии.
  - Готовит предложения по изменению штатного состава предприятия.

- Передает свой опыт работы назначенному заместителю, из числа сотрудников предприятия, обучая его всему необходимому.

4. К завершению проекта, применение SFA OMOBUS должно дать материальный результат, выраженный, например, в увеличении числа заказов, объема поставок или оборота.

5. После окончания проекта, все перечисленные функции принимает на себя заместитель руководителя проекта, который и становится новым, постоянным, руководителем проекта. При правильной постановке работы, эта должность, через некоторое время, становится ненужной, и может быть упразднена.

**Однако, не все предприятия, внедряющие SFA OMOBUS, нуждаются в подобной услуге.**

*OMOBUS является совместной разработкой компаний ООО «АК ОБС» и ilum:e informatik gmbh. При её создании учитывался европейский опыт разработки систем корпоративного уровня.*

*При создании системы были учтены все негативные моменты использования подобных систем, к которым относятся: сложность использования, высокие требования к оборудованию, высокая нагрузка на CRM/ERP и высокая стоимость владения системой.*

*Система мобильной торговли и централизованной отчетности эксплуатируется с 2005 года не только в Москве, но и во всех России, странах СНГ и в Монголии сотрудниками таких компаний, как Джонсон & Джонсон, Колгейт Палмолив, Нутриция Казахстан, Акзо Нобель Декор и др.;*

*Эксплуатация в течение более чем 10 лет в различных компаниях показала преимущество OMOBUS над подобными решениями известных конкурентов.*

## Перспективные платформы OMOBUS: Apple iPhone/iPad.

«АК Оптимальные бизнес системы»,  
+7(495) 991-24-10  
[www.omobus.ru](http://www.omobus.ru)

