



## Компания «АК Оптимальные бизнес системы» (АК ОБС) представляет систему мобильной торговли и маркетинга OMOBUS для Android.

### 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 predetermined бизнес-процессу;
- формирование документов «Осмотр торгового зала», «Осмотр складского помещения», «Выявление причин OOS», «Фотография торгового места», «Регистрация нового торгового оборудования», «Новый клиент», «Комментарий» и т.д.;
- выполнение маркетинговых активностей контроля рекомендованных цен, представленности продукции, наличия POS-материалов, выкладки продукции;
- отображение предписанных маршрутов;
- 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;

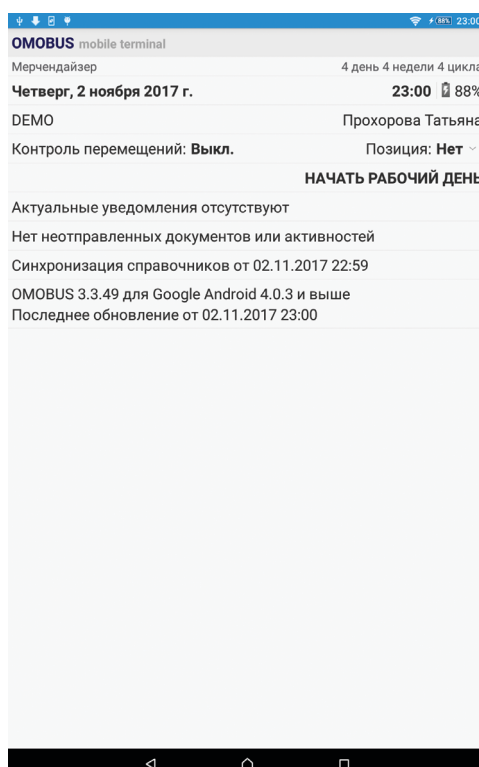
3. Низкие аппаратные требования к серверной составляющей системы и её высокая надежность:

- серверное ПО (одна из частей OMOBUS не использует программы) третьих компаний, требующее 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 MHz;
- 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 использованием механизмов параллельной обработки данных (что обеспечивает максимально возможную скорость работы системы); при необходимости уровень нагрузки на CRM/ERP 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.

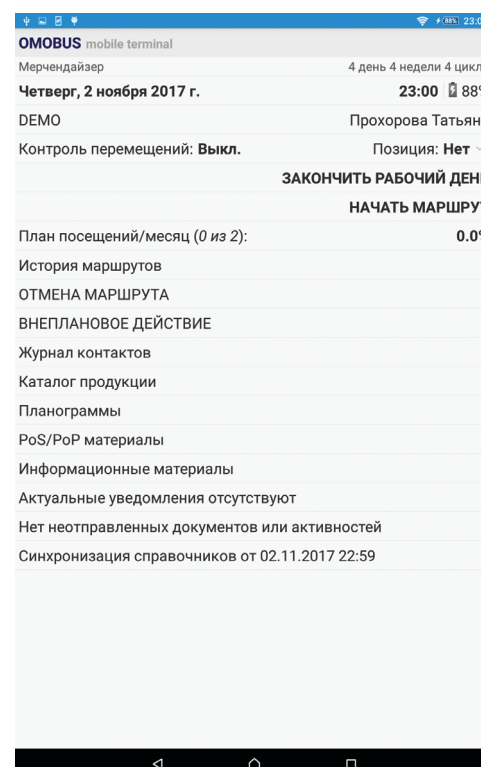
4. Более низкие дополнительные затраты и стоимость владения:
  - при выборе, в качестве платформы для серверного ПО, ОС Linux, отпадает необходимость затрат на покупку лицензии и техническую поддержку ОС Microsoft Windows;
  - также снижает стоимость системы отсутствие дополнительных затрат на покупку 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:
  - a. 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.
  - b. Используется выгрузка/загрузка данных в формате XML с помощью специализированных скриптов CRM/ERP.
  - c. 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 планшетах) 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, LDAP-каталога 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.

## ОМОВУS v3

ОМОВУS v3 реализует предопределенный бизнес-процесс, предполагающий предписанную последовательность действий пользователя, и исключаящую какой-либо произвол с его стороны. В том числе, на каждый рабочий день используется перечень предписанных маршрутов (посещений торговых точек), в определенном порядке. Для любой торговой точки, посещение можно перенести на другой день, или выполнить внеплановое посещение. Планирование маршрутов для торговых представителей осуществляется в CRM/ERP или через web-портал ОМОВУS. Обмен данными с сервером, в этом случае, выполняется почти полностью автоматически.

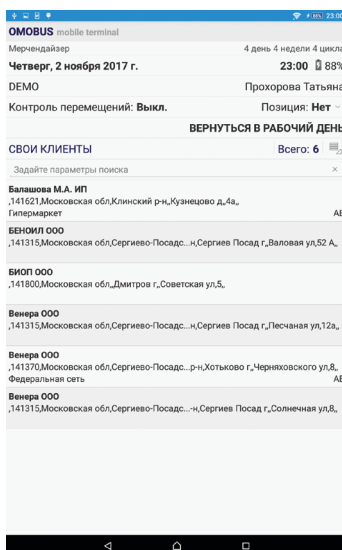


Стартовый экран ОМОВУS

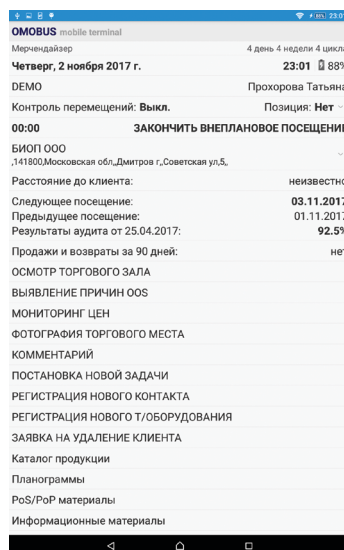


Экран «Рабочий день»

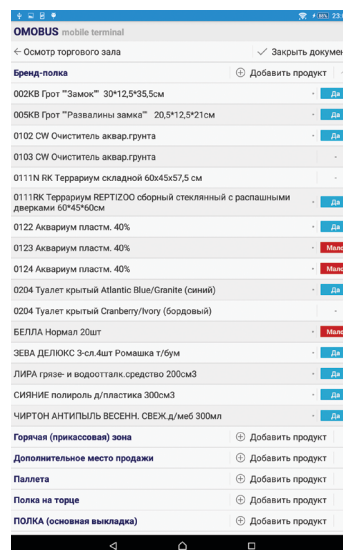




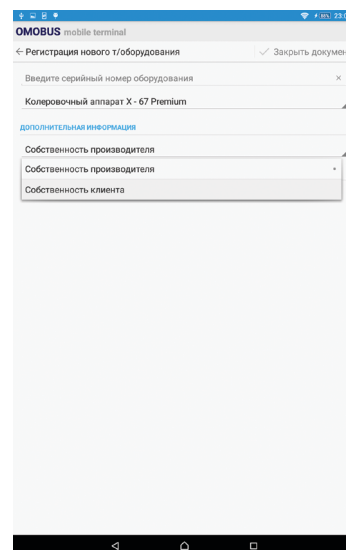
Выбор торговой точки для посещения



Активность «Внеплановое посещение».



Функция «Осмотр торгового зала».



Функция «Регистрация нового торгового оборудования».



Показ выбранной планограммы

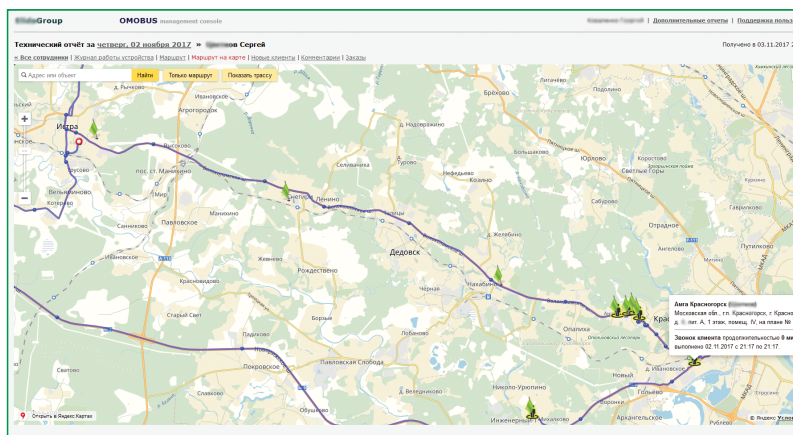


Показ выбранной планограммы

Особое внимание уделено режиму использования GPS-приемника. Известно, что GPS-приемник — один из основных потребителей электроэнергии в планшетах. 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 — плачú, не вижу — не плачú.»

## Пример типичной последовательности действий:

- Начало рабочего дня → (автоматическое получение обновлений в фоновом режиме) → Начало маршрута → Начало активности (Посещение) → Выбор торговой точки → Выполнение маркетинговых активностей → 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 OMOBUS, 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.



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 это 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:
  - а. Контролирует торговых представителей, в части использования SFA OMOBUS.
  - б. Контролирует менеджеров торговых представителей, в части управления последними.
  - в. Готовит инструкции и приказы, направленные на закрепление полного использования SFA OMOBUS на предприятии.
  - г. Готовит предложения по изменению штатного состава предприятия.
  - д. Передает свой опыт работы назначенному заместителю, из числа сотрудников предприятия, обучая его всему необходимому.

### Перспективные платформы OMOBUS: Apple iPhone/iPad.

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

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 регионах 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.*

