sMOBILE

spoľahlivé a šikovné
mobilné aplikácie pre obchodníkov.

smartfóny (Android, iPHONE, Windows Mobile),
tablety, notebooky, netbooky, priemyselné PDA.

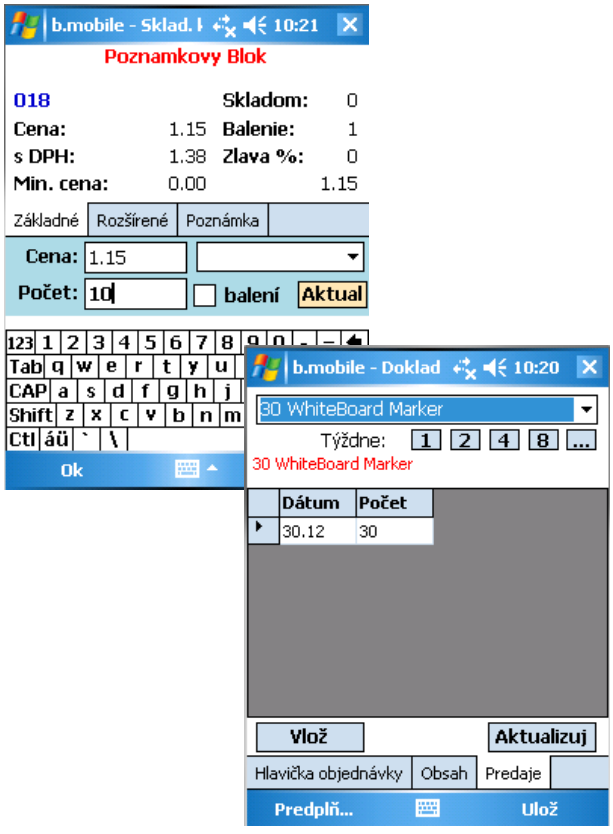
Obchodníci pre svoju prácu v teréne, priamo u zákazníka používajú aplikácie sMOBILE OBCHOD – evidujú objednávky a sMOBILE CRM – robia záznamy z rokovaní, vo svojich mobilných zariadeniach: smartfónoch, tabletoch, notebookoch, PDA. Tieto aplikácie komunikujú s centrálnym primárnym informačným systémom prostredníctvom GSM mobilnej siete. Aplikácie pracujú v režimoch on-line a rovnako off-line, keď obchodník nie je v dosahu signálu (3G, GPRS/Edge, WiFi, LAN). V momente kedy sa obchodný zástupca dostane do oblasti pokrytej signálom, pohodlne odošle všetky doklady na centrálny informačný systém.

sMOBILE OBCHOD

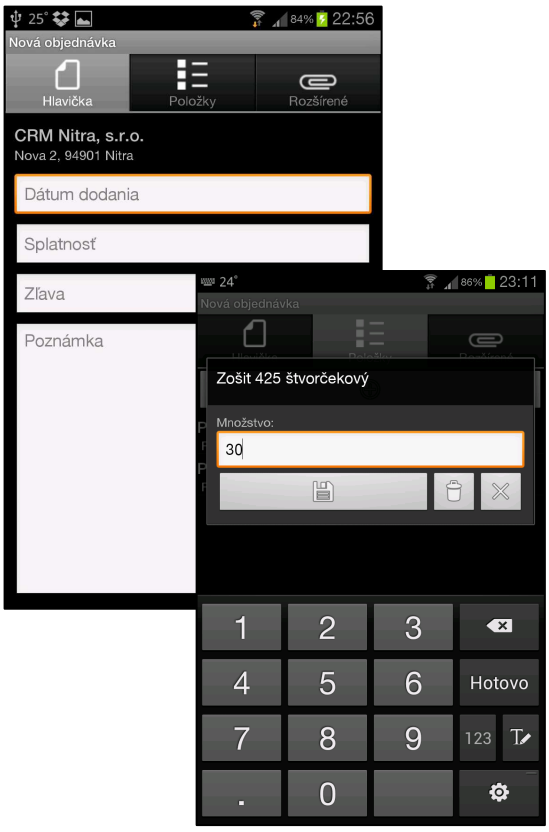
1. Príprava a spracovanie objednávky u odberateľa
2. Kontrola pohľadávok a kreditov v momente prípravy objednávky
3. Informácie o aktuálnom množstve tovarovej položky na centrálnom sklade, možnosť rezervácie
4. Základná cenotvorba a zľavy
5. Pomôcka pri vystavení objednávky - štatistické prehľady pre obchodníka – za vybrané časové obdobie, najčastejšie kupované položky, atď, silne užívateľsky konfigurovateľné.
6. Karta zákazníka (adresa, daňové údaje, kontakty - silne užívateľsky konfigurovateľné ...).
7. Zber marketingových dát (bonita trhu, konkurencia - silne užívateľsky konfigurovateľné ...).
8. Priama podpora identifikácie položky prostredníctvom čiarových kódov pri výbere položky na doklad.
9. Podpora výrobných čísel - šarží.
10. Možnosť priameho predaja s tlačou DL, predaj z auta – pozor NIE fiškálny predaj.
11. Možnosť tlače dokladov – BT komunikácia s tlačiarňou.
12. Kontrolné mechanizmy predaja pre manažment .

Vybrané obrazovky aplikácie prevádzkovanej na:

PDA (s OS WIN MOBILE 5.x, alebo Win CE 4,2 a vyšší):

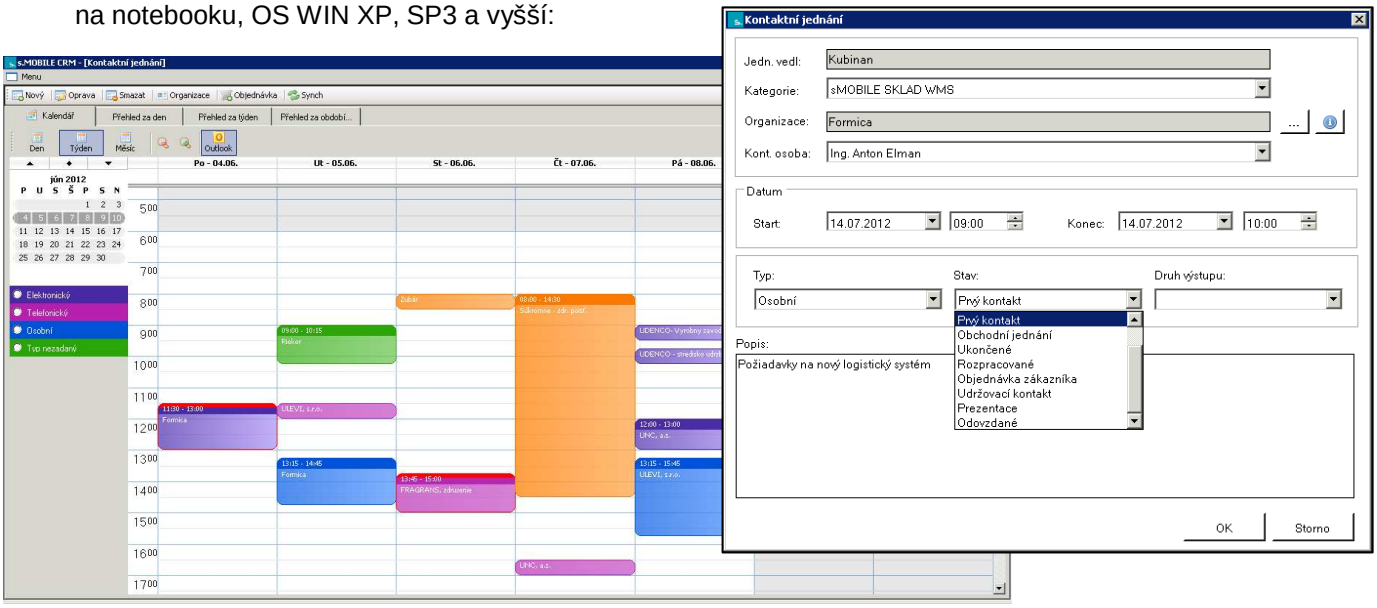


Smartfóne/tablete s OS Android:

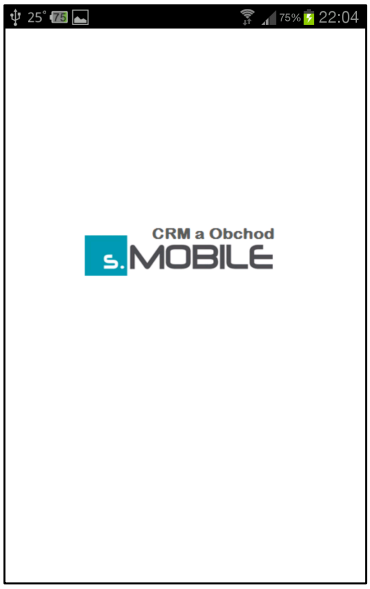


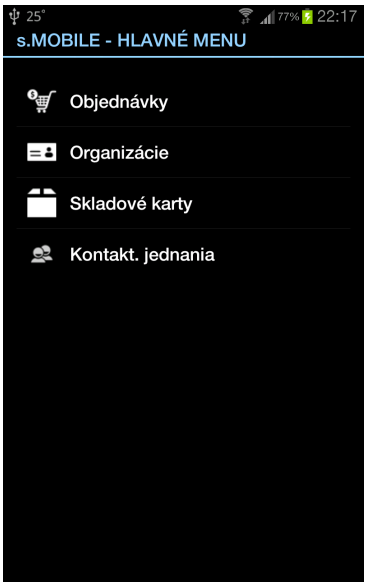
sMOBILE CRM

V aplikácii vytvára obchodník **záznam z obchodného rokovania**. Základným nástrojom pre jeho prácu je pracovný kalendár, v ktorom si obchodník *rýchlo, jednoducho a prehľadne* plánuje obchodné aktivity s obchodným partnerom a s konkrétnou kontaktnou osobou:
osobné stretnutie – modré, telefonovanie – ružové, mailing – fialový, iná aktivita – zelená a samozrejme zaznamenáva informácie, priebeh a závery svojich aktivít. Ak obchodná aktivita nemá svoj záver a dátumovo je v omeškaní, podfarbí sa v kalendári na červeno a obchodník má okamžite znalosť, že s danou aktivitou musí pracovať, inak bude naďalej v stave nevybavená/červená. Samozrejmosťou je obojsmerná synchronizácia s kalendárom Microsoft Outlook (žltá farba). Vybraná obrazovka aplikácie prevádzkovanej na notebooku, OS WIN XP, SP3 a vyšší:



Obchodník aktivitu môže opraviť, doplniť a preplánovať. Obchodník má v teréne, v karte organizácie, k dispozícii všetky informácie potrebné pre rokovanie: adresu, daňové údaje, štatistiku o obrate, jeho %-álnom náraste/poklese za vybrané časové obdobie, pohľadávky, atď. a samozrejme aj celú históriu svojich aktivít voči danej organizácii. K dispozícii sú rýchle filtre aktivitách: po partneroch - vo vybraný deň/týždeň/mesiac/iné časové obdobie, podľa kategórií (podľa ich stavu vybavenia/nevybavenia, atď.. V tejto oblasti je veľa možností na filtrovanie dát a počas prípravy na ostré používanie sa filtre prispôsobujú obchodným zvyklostiam používateľov. Vyberáme obrazovky aplikácie prevádzkovanej aj na smartóne/tablete s OS Android:







VÝHODY POUŽÍVANIA ≤MOBILE OBCHOD:

- Automatizácia vystavovania objednávok, náhrada papierovej práce - odstránenie prepisovania dát z papierových/mailových objednávok do IS – zníženie pracovných nákladov
- Zrýchlenie obehu tovaru - skrátenie času od momentu vystavenia objednávky priamo u odberateľa (on-line zápis do centrálneho systému) až po dodanie tovaru, MAX do 24 hodín
- On-line prístup k informáciám o skladových zásobách, cenách, zľavách, priamo v teréne - zlepšenie vzťahov so zákazníkmi a posilnenie konkurencie schopnosti firmy na trhu
- On – line rezervácia tovaru priamo u odberateľa
- Kontrola platobnej disciplíny obchodného partnera a dodržiavanie dohodnutých finančných kreditov – zníženie stavu saldokonta a ochrana pred neplatičmi
- Operatívna kontrola konkurencie.

VÝHODY POUŽÍVANIA ≤MOBILE CRM:

- obchodník prestáva byť „otrokom“ evidencie záznamov z rokovaní
- rýchle, jednoduché a prehľadné :
  - nahadzovanie plánu aktivít s vybraným zákazníkom/organizáciou a vybranou kontaktnou osobou
  - preplánovanie aktivít
  - zaznamenávanie informácie o priebehu a závere vykonanej aktivity
- v momente potreby má obchodník k dispozícii celú históriu aktivít vybraného zákazníka/organizácie, rýchle filtre nad aktivitami

SPOLOČNÉ VÝHODY APLIKÁCIÍ:

- Zníženie závislosti na personáli v obchodnom tíme – nový obchodník sa rýchlo naučí pracovať s aplikáciou
- Úplná automatizácia práce, zníženie administratívnych nákladov
- Získanie detailného časového prehľadu o pracovnej disciplíne obchodníkov – možná kontrola až na GPS
- Jednoduchá správa - nové verzie, zálohovanie, prístupové práva, nová funkcionalita…
- **Rýchlo a ľahko nasaditeľné, dostupná cena, lacná údržba, nízke prevádzkové náklady, rýchle úpravy a jednoduché prispôsobenie aplikácie firemným zvyklostiam**
- **Rýchla návratnosť investovaných finančných prostriedkov**

DÔLEŽITÉ:

- Aplikácie sú **jazykovo lokalizované** pre krajinu, v ktorej sa používajú. Je k dispozícii: Slovenská, Česká a Anglická verzia.
- **Referencie:** Aplikácia, má referencie v Slovenskej a Českej republike.
- **Brandža akákoľvek,** kde sa obchodníci pohybujú v teréne a vyžaduje sa, aby vystavovali objednávky, alebo zaznamenávali obchodné aktivity priamo u zákazníka.
- **Komodity**: hračky, pneumatiky, potraviny, koreniny, minerálne vody, sirupy, nealkoholické nápoje, papier, kancelárske potreby, šperky, autopríslušenstvo, technické zariadenia, atď..
- **Aplikácie komunikujú s akýmikoľvek primárnymi informačnými systémami tretích strán**

