

AS-Sales Management 6

სისტემის აღწერა



apricot software

AS-Sales Management 6 სპეციალურად შექმნილია სავაჭრო ორგანიზაციების გაყიდვების პროცესის ავტომატიზაციისთვის. იგი შესაძლებლობას გვაძლევს ეფექტურად გავუწიოთ ორგანიზება და მართვა გაყიდვების შეკვეთების რეგისტრაციას და მიწოდების პროცესს.

სისტემა შედგება ორი ნაწილისაგან: მობილური და ოფისი. მათ შორის მონაცემთა გაცვლა ორმხრივია, რაც უზრუნველყოფს მაღალი სიჩქარით მონაცემების ხელმისაწვდომობას და დამუშავებას, როგორც გაყიდვების აგენტებისთვის, ისე ოფისის თანამშრომლებისთვის.

AS-Sales Management 6-სა და სხვა AS სისტემებს შორის კავშირი აღრიცხვის ოპერაციებს უფრო ადვილსა და სწრაფს ხდის.

სისტემის დანერგვა ხორციელდება ჩვენი მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მიერ, შემდგომი მხარდაჭერა კი ოპერაციების ეფექტიანობისა და სტაბილურობის გარანტიას იძლევა. სისტემა შეიძლება გამოყენებულ იქნას როგორც დიდი და პატარა, ისე საშუალო ზომის სავაჭრო ორგანიზაციების მიერ, რომლებსაც სურთ პროდუქტების მიწოდების პროცესის ავტომატიზაცია მინიმალური დანახარჯებით და ამავე დროს სამუშაოს ეფექტიანობის გაზრდა.

სისტემის **AS-Sales Management 6** შექმნით კომპანიას შეუძლია კონტროლი გაუწიოს შეკვეთების რეგისტრაციასა და გაყიდვების აგენტების მიერ პროდუქტების მიწოდების პროცესს. სისტემის სხვადასხვა ანალიტიკური უწყისი ეხმარება მენეჯერებს გააკონტროლონ კომპანიაში მიმდინარე პროცესები და გააკეთონ მრავალმხრივი ანალიზი.

AS- Sales Management 6 - ფუნქციონალური სტრუქტურა

საოფისე ნაწილი

- **დირექტორიების ფორმირება**

სამუშაო პროცესის ორგანიზებისთვის სისტემაში აუცილებელია ისეთი დირექტორიების შექმნა, როგორებიცაა: გაყიდვების აგენტები, დამკვეთები, გაყიდვების წერტილები და პროდუქტები. თანამშრომლები, რომლებიც იღებენ გაყიდვების შეკვეთებს, ახორციელებენ გაყიდვების რეგისტრაციას, გადახდებს და დაბრუნებებს Android-ის მობილური მოწყობილობების საშუალებით, დარეგისტრირებულნი არიან, როგორც გაყიდვების აგენტები. დირექტორია „პროდუქტები“ იქმნება მოცემული პროდუქტის შესახებ ყველა საჭირო მონაცემის გამოყენებით, მაგალითად, პროდუქცია განთავისუფლებულია დღე-გან, და არის ახალი ფასების სიაში ან არის ტარა. შესაძლებელია პროდუქციას დავურთოთ სურათები, რაც გაყიდვების აგენტებს საშუალებას მისცემს გააკეთონ პრეზენტაციები ვირტუალური კატალოგით. შესაძლებელია გაყიდვების ორგანიზება სავაჭრო რაიონების მიხედვით, გაყიდვების წერტილების ადგილმდებარეობაზე ან პროდუქციის სახეობაზე დაყრდნობით.

- **მარშრუტები**

შესაძლებელია შევქმნათ მარშრუტები თითოეული გაყიდვების აგენტისთვის ან გაყიდვების ზონა საოფისე ნაწილში. ამას გარდა შეიძლება შეიქმნას თითოეული გაყიდვების აგენტისთვის სტანდარტული მარშრუტები კვირის დღეების ან კვირების სიხშირით. შესაძლებელია ეფექტურად დავგეგმოთ და გავაკონტროლოთ გაყიდვების აგენტების მუშაობა დაგეგმილი მარშრუტების ფაქტობრივ მარშრუტებთან შედარების გზით, რომლის შესახებ ინფორმაციასაც მობილური მოწყობილობიდან მივიღებთ.

- **ფასწარმოქმნა**

სისტემას გააჩნია მოქნილი შესაძლებლობები ფასების სიის ფორმირებისთვის. პროდუქტებისთვის იქმნება ფასების სია და დამკვეთებისთვის დგინდება კომპანიის ფასდაკლების შკალები .

- **ინვენტარიზაცია**

ეფექტური მიწოდების პროცესის ორგანიზებისთვის აუცილებელია გვექონდეს სრული ინფორმაცია საქონლის არსებობასა და მის შემოსვლა/გასვლაზე. სისტემაში საქონლის არსებობის შესახებ მონაცემების წყალობით გაყიდვების აგენტს შეუძლია ნახოს არსებული პროდუქტები შეკვეთის რეგისტრაციისას. მიწოდებული პროდუქტები აისახება მობილურ მოწყობილობაში როგორც ხელმისაწვდომი მანქანაში. უწყისები გვაწვდიან ინფორმაციას პროდუქციის ნაშთების, ოპერაციების და ბრუნვის შესახებ, ასევე შესაძლებლობას გვამღებენ ჩავატაროთ ანალიზი.

- **გაყიდვები**

სისტემა საშუალებას გვამღებს გავუწიოთ ორგანიზება და კონტროლი მთელ გაყიდვების ციკლს, დაწყებულს შეკვეთების მიღებით, გაყიდვების რეგისტრაციით და დამთავრებული მყიდველის გადახდების კონტროლით.

მრავალფეროვანი უწყისები, მათ შორის ნებისმიერი პერიოდის: მყიდველთა ნაშთები; შედარებითი უწყისები პროდუქტებისთვის, გაყიდვის აგენტებისთვის, სავაჭრო წერტილებისთვის. უწყისები კურიერების მიხედვით, დეპოზიტად დატოვებული საქონლის მიხედვით, და სხვა მრავალი უწყისი საქონლის და მყიდველების შესახებ, საშუალებას იძლევა ჩავატაროთ მრავალმხრივი ანალიზი.

- **მონაცემების მიღება**

მონაცემების გადაცემა ოფისში ხდება ონლაინ რეჟიმში მობილური მოწყობილობებიდან, რომლებსაც შეუძლიათ მიიღონ და დაამუშაონ მონაცემები დარეგისტრირებული შეკვეთების, გაყიდვების, გადახდების და დაბრუნებების შესახებ ნებისმიერ დროს.

მობილური ნაწილი

- **დირექტორიები**

დირექტორიების მონაცემები მიიღება საოფისე ნაწილიდან და მათი რედაქტირება მობილურ მოწყობილობებზე შეუძლებელია. თითოეული აგენტისთვის განისაზღვრება მისთვის ხელმისაწვდომი მონაცემები.

- **მარშრუტები**

თითოეულ გაყიდვების აგენტს შეუძლია ორგანიზება გაუკეთოს საკუთარ სამუშაოს მისთვის დაგეგმილ მარშრუტთან თანხვედრაში. გაყიდვების წერტილების ადგილმდებარეობა ფიქსირდება GPS-ის დახმარებით და ასევე შესაძლებელია მარშრუტის რუკაზე თვალის დევნება.

- **შეკვეთები**

შეკვეთების რეგისტრაციის დროს გაყიდვების აგენტს შეუძლია ნახოს მისთვის სასურველი პროდუქტები, რაც გააადვილებს სამუშაო პროცესს. შეკვეთების რეგისტრაციისას შესაძლებელია აღვნიშნოთ პროდუქციის მიწოდების ვადები, გადახდის სახეობა (ნაღდი და უნაღდო ფორმით) და ვიზიტის შედეგი კონკრეტულ გაყიდვების წერტილზე (მაგალითად, შეკვეთილია, დახურულია, არ არის შეკვეთილი და ა.შ).

- **გაყიდვები**

შეკვეთის რეგისტრაციის დროს კურიერს შეუძლია ნახოს მანქანაში არსებული პროდუქცია. იმ შემთხვევაში თუ პროდუქტი იყიდება ტარაში, მაშინ ტარაც ასევე ავტომატურად ჩამოიწერება დოკუმენტის რეგისტრაციისას. დოკუმენტი საშუალებას გვამღებს დავარეგისტროთ მონაცემები პროდუქციის შესახებ, რომელიც გაცემულია დეპოზიტზე. თითოეული მონიშნული პროდუქტისთვის შესაძლებელია შევცვალოთ ფასდაკლების პროცენტი და შეკვეთების რაოდენობა გაყიდვების რეგისტრაციის შემდეგ.

- **გადახდები**
როდესაც ვიღებთ გადახდებს, თუ გაყიდვების წერტილს გააჩნია დავალიანება, მაშინ შესაძლებელია დავფართო ნებისმიერი ვალი. თუ გადახდის თანხა აღემატება დავალიანების ჯამურ თანხას, მაშინ მათ შორის განსხვავება რეგისტრირდება როგორც წინასწარი გადახდა.
- **დაბრუნებები**
შესაძლებელია დავარეგისტრიროთ მომხმარებლისგან პროდუქციის დაბრუნება, მათ შორის დეპოზიტებზე არსებული პროდუქტებისაც.
- **ინვენტარიზაცია**
პროდუქციის ინვენტარიზაცია შესაძლებელია მაღაზიებში შტრიხ-კოდ სკანერების დახმარებით. სისტემაში ასევე შესაძლებელია კონკურენტების პროდუქციის ინვენტარიზაცია, რაც შესაძლებლობას გვაძლევს გავაკეთოთ ანალიზი პროდუქციის წინ წაწევისთვის.
- **უწყისები**
სხვადასხვა უწყისები მომხმარებლების დავალიანებების, შეკვეთების, გაყიდვების, დაბრუნებული პროდუქტების, დეპოზიტებზე არსებული პროდუქტებისა და მანქანაში არსებული პროდუქციის შესახებ, გაყიდვების აგენტებს უზრუნველყოფენ სრული ინფორმაციით, რაც საჭიროა მუშაობისთვის, ასევე საშუალებას აძლევს მათ გააკეთონ საკუთარი საქმიანობის ღრმა ანალიზი.
- **მონაცემები**
მონაცემთა გაცვლის ონლაინ რეჟიმი საოფისე ნაწილიდან გაყიდვების პროცესში მონაწილე ყველა სუბიექტისთვის უზრუნველყოფს, რომ მათ ჰქონდეთ სწრაფი წვდომა საჭირო მონაცემებთან. გარდა ამისა შესაძლებელია საოფისე ნაწილში მონაცემთა გადაცემის ავტომატიზაციის ორგანიზება.

AS-Sales Management 6 სისტემის შესაძლებლობები

- **კონტროლის შესაძლებლობა**
თითოეული გაყიდვების აგენტისა და საოფისე ნაწილის თანამშრომლისთვის შესაძლებელია უფლებების მინიჭება. მომხმარებლებს წვდომა აქვთ მხოლოდ საჭირო მონაცემებთან. სისტემაში რეგისტრირდება დოკუმენტების ისტორია, რაც საშუალებას გვაძლევს გავუწიოთ კონტროლი მომხმარებლების მუშაობას. ასევე შესაძლებელია გავაკონტროლოთ აგენტების ფაქტიური და დაგეგმილი ვიზიტები GPS-ის დახმარებით.
- **უწყისები და ანალიზი**
სისტემაში **AS-Sales Management 6** ჩაშენებულია მრავალი უწყისი. გარდა ამისა, სისტემა საშუალებას გვაძლევს მივიღოთ სხვადასხვაგვარი ანალიტიკური უწყისები Excel-ში OLAP ფორმულის გამოყენებით. სისტემაში შესაძლებელია შევცვალოთ სტანდარტული უწყისები სხვა უფრო ძლიერი ინსტრუმენტის მეშვეობით დაშევექმნათ სპეციფიკური უწყისები, ასევე, შესაძლებელია მათი ინტეგრაცია MS-Excel-თან.
- **ონლაინ მონაცემებთა გაცვლა**
საოფისე ნაწილს და მობილურ მოწყობილობებს შორის მონაცემების ონლაინ გაცვლის წყალობით, მიწოდების თითოეულ მონაწილეს გააჩნია უახლესი ინფორმაცია, რომელიც მისთვის აუცილებელია.
- **RS.GE-სთან და AS აღრიცხვის სისტემებთან ინტეგრაცია**
სისტემიდან **AS-Sales Management 6** ზედნადებები და ანგარიშ-ფაქტურები იტვირთება RS.GE-ზე, საიდანაც ასევე შეგვიძლია ჩამოვტვირთოთ მომწოდებლისგან მიღებული ზედნადებები და ანგარიშ-ფაქტურები. სისტემა ინტეგრირებულია სისტემებთან **AS-Accountant 6** და **AS-Trade 6**, რაც მუშაობას უფრო კომფორტულს ხდის, ზოგავს დროს და გამორიცხავს შეცდომებს.

- **MS Word, MS Excel, Open Office პროგრამებთან ინტეგრაცია**

სისტემიდან შესაძლებელია მონაცემების ექსპორტი MS Word, MS Excel, Open Office გარემოში. ასევე არსებობს შესაძლებლობა ვნახოთ ისინი ამობეჭდვამდე.

დანერგვა და მხარდაჭერა

სისტემის **AS-Sales Management 6** სასიცოცხლო ციკლი იწყება დაგეგმვით და დანერგვით, მიმდინარე ოპერაციამდე; ჩვენ გთავაზობთ კომპლექსურ მომსახურებას, რომელიც ამცირებს სისტემის შექმნის ღირებულებას. სისტემის შექმნის შემდეგ არ რჩებით მასთან მარტო. ჩვენი სპეციალისტები მზად არიან გადაჭრან თქვენი პრობლემები სწრაფად, ხარისხიანად და მინიმალური დანახარჯებით. დანერგვამდე უნდა შევასრულოთ შემდეგი ნაბიჯები:

- შეისწავლება დამკვეთის კომპანიის მიწოდების ჯაჭვის ყველა პროცესი;
- გამოვლინდება ძირითადი პრობლემები, რომლებიც სისტემის მეშვეობით ავტომატურად უნდა იქნას გადაწყვეტილი.
- შეისწავლება დამკვეთის ის უნიკალური თავისებურებები, რომლებიც აუცილებელია გავითვალისწინოთ სისტემის დანერგვის პროცესში;
- შეისწავლება დამკვეთის მოწყობილობა და პროგრამული უზრუნველყოფა, რითიც გამოვლინდება, არის თუ არა ხელსაყრელი გარემო სისტემის ინსტალაციისა და ექსპლუატაციისთვის. საჭიროების შემთხვევაში ჩვენ ვამღებთ რეკომენდაციებს ამგვარი გარემოს შესაქმნელად;
- ჩაიწერება დამკვეთის ის მოთხოვნები, რომლებიც შეუძლებელია შესრულდეს სისტემის არსებული რესურსებით და საჭიროებს პროგრამული უზრუნველყოფის ცვლილებას. ფასდება ამ ცვლილებებისთვის საჭირო დრო და ღირებულება;
- მოხმარებისთვის მზადდება გაყიდვის პროცესის ავტომატიზაციის წინადადება, რომელშიც შეფასდება დანერგვის ვადები და ბიუჯეტი.

დანერგვა მოიცავს

- კომპანიის საქმიანობის ანალიზი
 - კომპანიის ბიზნეს-პროცესების და დოკუმენტბრუნვის შესწავლა;
 - ეფექტური პროგრამული გადაწყვეტილებების შემუშავება მათი საქმიანობის ავტომატიზაციისათვის
- ბუღალტრული ანგარიშგებისა და უწყისების ავტომატიზაცია საქართველოს კანონმდებლობასთან შესაბამისობაში, ასევე საერთაშორისო სტანდარტებისა და დამკვეთების შიდა მოთხოვნების გათვალისწინება;
- დამატებითი შესაძლებლობების განვითარება, რომელიც სჭირდება დამკვეთს;
- დამკვეთის თანამშრომლების სწავლება;
- პროგრამული უზრუნველყოფის მიწოდება და მხარდაჭერა.

იმისათვის, რომ კოორდინირდეს სისტემასთან დაკავშირებული ყველა სამუშაო, თითოეულ დამკვეთს უკავშირდება მხარდამჭერი გუნდი და პიროვნება, რომელიც პასუხისმგებელია სამუშაოს რეგულაციაზე. მხარდაჭერა ხორციელდება სატელეფონო ზარების მეშვეობით, დისტანციური მხარდაჭერით და ვიზიტებით. მხარდაჭერა არ წყდება არასამუშაო დღეებში და საათებშიც კი.

მხარდაჭერა თავის თავში მოიცავს:

- კონსულტაციები დაკავშირებული სისტემის მიმდინარე ოპერაციასთან;
- სისტემის ახალი ფუნქციონალის განვითარება;
- კონსულტაცია, დაკავშირებული ავტომატიზაციის პროცესთან, რომელიც საჭიროა სისტემის მიმდინარე ექსპლუატაციისათვის; ასევე კონსულტაცია კითხვებზე, რომლებიც ეხება სისტემის ინტეგრაციას კომპიუტერულ მოწყობილობებთან და სხვა პროგრამულ სისტემებთან.

პრეისკურანტი

ყველა ფასი მითითებულია USD-ში, დღგ-ს ჩათვლით.

გადახდა მოხდება ლარში მიმდინარე დღის ეროვნული ბანკის გაცვლითი კურსით.

	საოფისე ნაწილი (თითოეული საოფისე ნაწილის ლიცენზია)		მობილური ნაწილი (თითოეული მოწყობილობისათვის)
სისტემა AS-Sales Management 6	1-დან 2-მდე	500	130
	3-დან 4-მდე	380	
	5 და მეტი	250	
ფასები შეიცავს	სისტემის მომსახურება* ერთი წლის განმავლობაში		
	სწავლება AS ტრენინგ ცენტრში, რომელიც დამოკიდებულია საოფისე ნაწილის ლიცენზიების შექმნაზე		

მაგალითად: 3 საოფისე ნაწილისა და 9 მობილური მოწყობილობის ფასი იქნება 2550 USD
 $(2*500+1*380+0*250+9*130)$

წლიური მომსახურების ფასები, მე-2 წლიდან დაწყებული

	ფასი
წლიური მომსახურება*	$190 + \text{საოფისე ნაწილის ლიცენზიები} * 115 + \text{მოწყობილობათა რაოდენობა} * 40$

* წლიური მომსახურება შეიცავს:

- დისტანციურ მხარდაჭერას
- ახალი ვერსიებით უზრუნველყოფას

ადგილზე მომსახურების ფასი განისაზღვრება კონტრაქტით.