

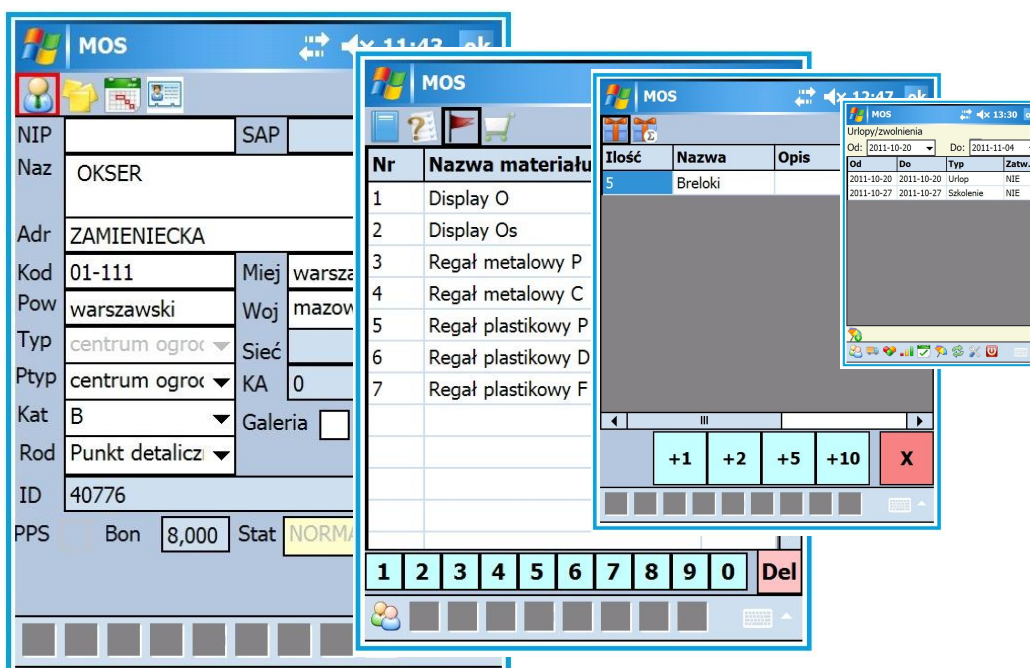
MOS

System wsparcia pracowników mobilnych

Koordinacja mobilnego zespołu pracowników, przedstawicieli handlowych, serwisantów czy ankieterów jest zadaniem bardzo trudnym. A ich szybka i wydajna praca oraz właściwe zarządzanie informacjami może pomóc w rozwoju i zwiększeniu przychodów firmy. Właśnie do wsparcia tej dziedziny powstał system MOS.

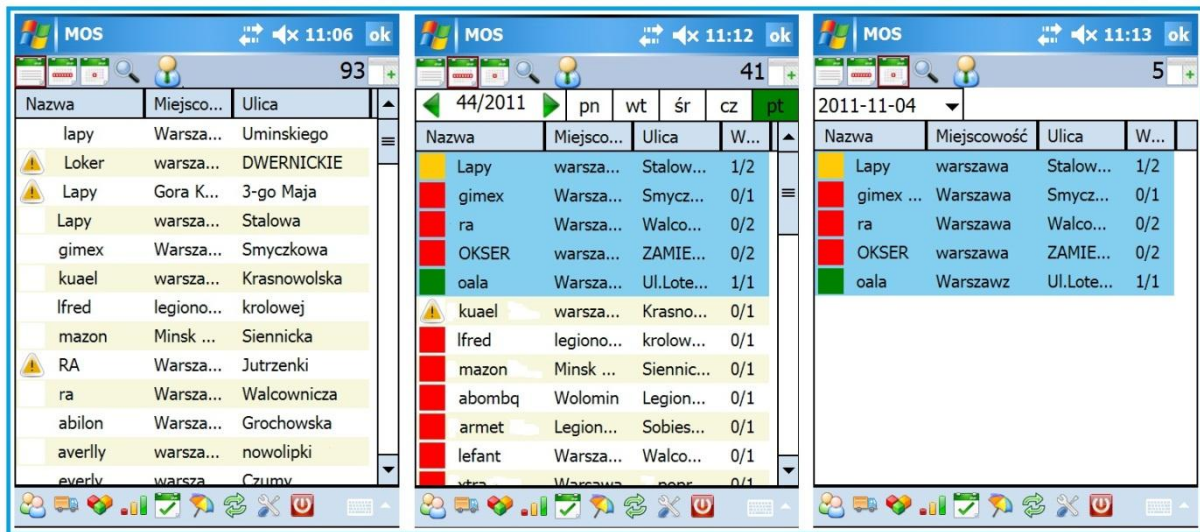
Wprowadzenie

MOS jest zaawansowanym systemem SFA (Sales Force Automation) wspomagającym codzienne działania pracowników mobilnych. Aplikacja składa się z kilku modułów: części mobilnej, modułu dystrybucji zamówień oraz modułu zarządzająco-raportującego. Aplikację mobilną posiada każdy z pracowników terenowych w urządzeniu typu PDA, za jej pomocą wykonuje codzienne zadania związane z obsługą klientów w terenie. Za wysyłanie zamówień odpowiedzialny jest moduł dystrybucji zamówień, dzięki któremu zamówienia trafiają do wykonawców, a w razie błędów informuje o tym fakcie administratora systemu i użytkownika. Moduł zarządzająco-raportujący MOS Management dostępny jest za pomocą przeglądarki internetowej w postaci aplikacji ASP, korzystają z niego koordynatorzy i managerowie.



Podstawowe funkcje aplikacji mobilnej MOS

Listy klientów



Na listach wyświetlani są klienci użytkownika wraz z podstawowymi danymi adresowymi, widoki tygodniowe i dzienne zawierają informację o wizytach, dzięki temu możliwa jest szybka i poręczna organizacja dnia pracy. Z listy możliwe jest wybranie klienta i utworzenie dla niego wizyty czy zamówienia.

Szczegóły klienta

Znajdują się tu wszelkie informacje dotyczące klienta, dane podstawowe, adresowe, kontaktowe oraz pozycje dotyczące wewnętrznej oceny sklepu. Użytkownik może samodzielnie modyfikować dane, dzięki temu zostają one zmienione w całej

Routing Plany

The image displays two screenshots of the MOS software interface. The left screenshot shows a calendar for November 2011 with a table below it. The right screenshot shows a similar calendar view with a tooltip and a taskbar.

Left Screenshot (Time: 12:06):

Calendar: listopad 2011. Days 31, 1, 2, 3, 4, 5, 6 are highlighted in yellow. Day 2 is highlighted in red. A tooltip for day 2 shows:

Data	Nazwa	Miejscowość
2011-12-02	oala	Warszaw

Right Screenshot (Time: 11:43):

Calendar: listopad 2011. Days 2, 3, 4, 5 are highlighted in blue. A tooltip shows: "Kliknij dzień aby zaznaczyć."

Moduł ten umożliwia tworzenie list klientów, których należy odwiedzić w danym dniu. Listy te użytkownik może tworzyć samodzielnie, a mogą też być tworzone przez koordynatorów i przesyłane na urządzenie mobilne. Dzięki takiej funkcjonalności możliwe jest wyznaczanie optymalnych tras przejazdów, co przekłada się na oszczędności paliwowe, a jednocześnie zwiększanie liczby klientów odwiedzanych jednego dnia.

Wizyty

MOS 12:14 ok

Data: 2011-11-04 Od: 12:13
Klient: **ra - Warszawa**

UWAGI

MOS 12:14 ok

Wizyta nie posiada żadnych zamówień

Wartość zam. 0
Ilość zam. 0

Moduł umożliwia zapisywanie danych pozyskanych podczas wizyty. Z poziomu wizyty możliwe jest szybkie przejście do zamówień, ankiet, materiałów POS i promocji.

MOS 12:28 ok

Ankieta

Położenie produktu

Czy dobrze widoczny ? TAK

Wysokość od podłogi ? 150

Dodatkowe stojaki ? przy wejściu

Ankieta nie dotyczy wizyty

Ankiety

Ankiety dają możliwość zbadania interesującego celu u wszystkich odwiedzanych klientów. Są bardzo przydatnym narzędziem do pozyskiwania informacji zarówno o działaniach własnych jak i konkurencji.

Nr	Nazwa materiału POS	Ilość
1	Display O	
2	Display Os	1
3	Regał metalowy P	
4	Regał metalowy C	
5	Regał plastikowy P	
6	Regał plastikowy D	3
7	Regał plastikowy F	

Materiały POS

Aplikacja daje możliwość zarządzania materiałami POS. Na formularzu widoczne są dostępne materiały, którymi pracownik terenowy może zarządzać u poszczególnych klientów.

Promocje

Akcje promocyjne są nieodłącznym czynnikiem sprzedaży. Promocje wprowadzane są do systemu przez koordynatorów. Użytkownicy w Module Promocji mają widoczne aktualne promocje, które mogą przydzielać klientom wedle określonych wewnętrznych zasad.

Ilość	Nazwa	Opis
5	Breloki	

The left screenshot shows the MOS application interface at 12:38. It displays a form for creating a new order with the following fields:

- Phone number: 027-20111104
- Address: ra, Walcownicza, 04-921, Warszawa
- Delivery point: Hurtownia oala - Warszawa
- Delivery date: 2011-11-05
- Documentation: FAKTURA VAT
- Shipping method: MAIL

The right screenshot shows the MOS application interface at 12:39. It displays a list of orders with a table of items and a quantity selection grid.

Nr	Nazwa	Ilość
1	Kur&Ryż W8x800g	24k
2	Ind&Ryż Digest C 8x800g	1s
3	NS Łos&Ryż 8x800g	24k
4	Kur&Ryż W4x3kg	

Summary row: SB Ind&Ryż Digest C 8x800g

12,94/103,5	2011-10-21	98	0
-------------	------------	----	---

Quantity selection grid:

szt.	+1	+6	+12	+24	X
------	----	----	-----	-----	---

Kluczową częścią aplikacji jest moduł zamówień. Użytkownik może utworzyć zamówienie podczas wizyty, a także niezależnie - bez odwiedzania klienta. Każdemu zamówieniu nadawany jest indywidualny numer, po synchronizacji dane są przesyłane do systemu a stamtąd automatycznie zamówienie zostaje wysłane do hurtowni. Rozwiązanie to przynosi wiele korzyści. Znacznie przyspiesza czas składania zamówienia, a jednocześnie minimalizuje ryzyko wystąpienia błędu przy wyborze produktu. Dane mogą zostać przesłane natychmiast do wykonania zamówienia, co przyspiesza termin jego realizacji. W przypadku wystąpienia błędu system informuje o tym administratora i użytkownika poprzez wiadomości email i sms.

Nazwa	Miasto	Ulica	Kc
growet	Białystok	Zwycięstwa	15
lfa Kielce 2	Kielce	ul. Legnicka	25
lfa Mielec	Mielec	ul. Piaskowa	39
lfa Rzeszów	Rzeszów	ul. Lubelska	34
stor-Food	gorzów	Kosmonautów	66
anex	Kłodzko	Obiadowa	57
IT	Wrocław		54
lba	gdańsk		80
urtownia	Warszawa	ul. Loteryjki	01
edico-Vet	Warszawa	Rudnickiego	01
iwex sp .j.	Jarosław	ul. Zbożowa	37
RO-WET	Koszalin	Okrężna	75
okus Koszlin	Koszalin	ul. Batalionow	75
ilimpex	Stryków	Sosnowiec	95

Hurtownie

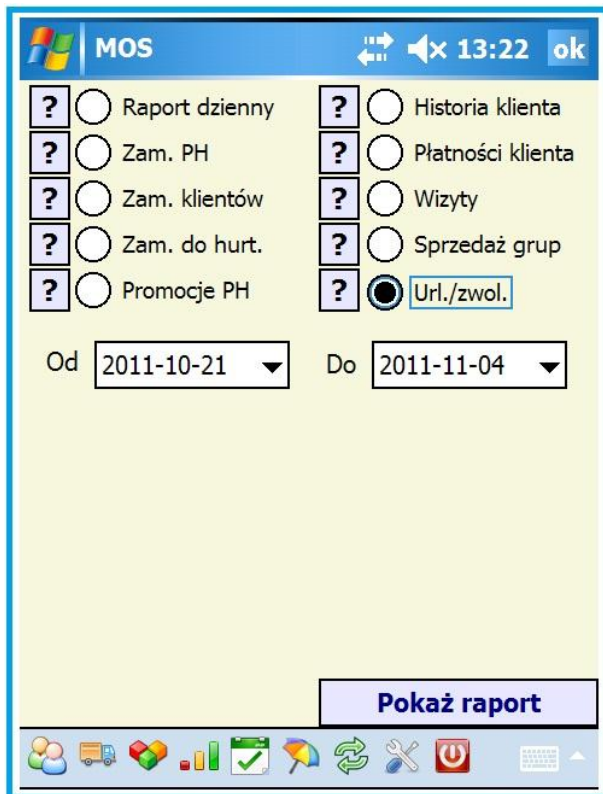
Na liście znajdują się dane hurtowni, z którymi może współpracować pracownik terenowy. Możliwe jest wygenerowanie raportów dotyczących kooperacji z wybranymi placówkami.

Produkty

W module znajdują się pogrupowane produkty. Usystematyzowana struktura pozwala na szybkie znalezienie produktu i swobodne poruszanie się wśród nich, co przynosi się na szybszą i wydajniejszą pracę.

Nr	Nazwa
1	Kur&Ryż W8x800g
2	Ind&Ryż Digest C 8x800g
3	NS Łos&Ryż 8x800g
4	Kur&Ryż W4x3kg
5	Ind&Ryż Digest C 4x3kg

j.m.	Cena	Waga	ean13	l.
kar.	103,52	6,4000	130332866	8
szt.	12,94	0,8000	130332866	1

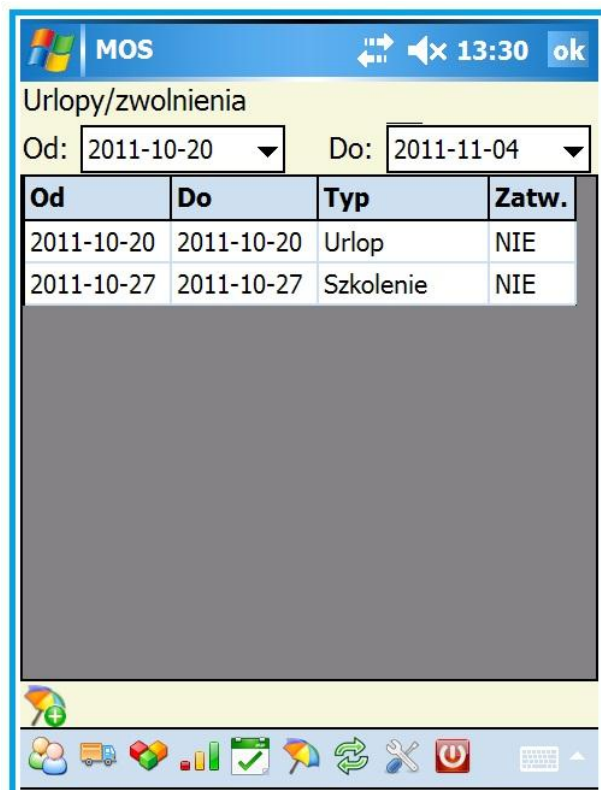


Raporty

System raportowy pozwala użytkownikowi na samodzielną weryfikację swojej pracy. Możliwa jest analiza współpracy z klientami czy hurtowniami w dowolnie wybranym okresie. Samodzielna możliwość generowania raportów oraz analiza ich wpływa na motywację użytkownika i poprawienie wydajności jego pracy.

Nieobecności

Moduł umożliwia zarządzanie nieobecnościami w pracy. Użytkownik sam wprowadza zarówno planowane jak i losowe absencje. Dane trafiają do osoby zarządzającej pracą zespołu, która zatwierdza nieobecność, a także koordynuje prace nad zastępstwami. Rozwiązanie to zapewnia pełną kontrolę nad wykonywaniem planów, a równocześnie pozwala odpowiednio wcześniej zaplanować zastępstwa.





Definicje

ID	Login	Imię	Nazwisko	Region
17	AndrzeA	Artur	Andrzej	Dział W

Data	Dzień	Tydzień
2011-11-01	Wtorek	44
2011-11-11	Piątek	45

Podsumowanie	
Dni pracujące	43
Dni wolne	2

Moduł zarządzania podstawowymi jednostkami systemu. Znajdują się tutaj informacje o strukturze organizacyjnej firmy, użytkownikach systemu. Tu także definiowane są dni wolne od pracy i zamieszczona jest lista hurtowni, z którymi firma współpracuje. Liczba pozycji może być dostosowana do indywidualnego zapotrzebowania firmy.

Produkty

W module Produktów znajdują wszelkie informacje dotyczące oferowanych produktów. W razie potrzeby dane można modyfikować, a w przypadku wycofania produktów deaktywować. Baza produktów jest aktualizowana na urządzeniach mobilnym pracownika terenowego podczas każdej synchronizacji. Taki schemat znacznie przyspiesza obieg informacji w firmie i pozwala uniknąć błędów podczas składania zamówień.

wybierz

Grupy Podgląd w MOS

KA

operacje

Produkty

Grupy produktowe

Produkty

Stany magazynowe

Grupy

Liczba rekordów: 34

Grupa pr.	Produkt	Kod SAP	Aktywny
PVD P	PVD CAN DCO pies 14 KG	4743	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEW PVD CAN EN 4x3kg	7621	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEW PVD CAN EN 14kg	7622	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEWPVD CAN HA 4x3kg	8519	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEW PVD CAN HA 14kg	8214	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEW PVD CAN DRM 4x3kg	8085	<input checked="" type="checkbox"/>
PVD P	NEW PVD CAN DRM 14kg	8217	<input checked="" type="checkbox"/>

filtr

Identyfikator produktu MOS

Nazwa

Grupa produktowa PVD K

Kod SAP

Kod EAN

Aktywny Tak Nie

Usuń filtr Filtruj

Produkty

Liczba rekordów: 26

ID	Grupa pr.	Nazwa produktu	Kod SAP	Aktywny
1609	PVD K	PVD FEL DM kot 1,5 KG	5121142	<input checked="" type="checkbox"/>
1610	PVD K	PVD FEL DM kot 5 KG	5121140	<input checked="" type="checkbox"/>
1611	PVD K	PVD FEL HA kot 1,3 KG	5106636	<input checked="" type="checkbox"/>
1612	PVD K	PVD FEL HA kot 3,5 KG	5120308	<input checked="" type="checkbox"/>
1613	PVD K	PVD FEL NF kot 0,4 KG	5115478	<input checked="" type="checkbox"/>
1614	PVD K	PVD FEL NF kot 1,5 KG	5120508	<input checked="" type="checkbox"/>

Materiały POS

Materiały POS

Definicje

Zarejestrowane materiały POS

Obecność materiałów POS

Pozostawione materiały POS

Liczba rekordów: 4

Materiał POS	Ilość	Data	Przedstawiciel	Region	Klient
Regał metalowy PR	2	2011-10-19	Wojciech Janisz	Region Południowy	Elef
Regał metalowy PR	4	2011-10-20	Wojciech Janisz	Region Południowy	Bokser
Regał metalowy PR	7	2011-10-20	Wojciech Janisz	Region Południowy	mox
Regał metalowy PR	1	2011-10-21	Wojciech Janisz	Region Południowy	Babilon

filtr

Materiał POS Regał metalowy PR

Ilość od

Ilość do

Od 2011-09-01

Do 2011-11-10

Przedstawiciel

Region

PH

Aktywny Tak Nie

Klient

Identyfikator klienta MOS

Nazwa

Miejscowość Warszawa

Adres

Aktywny Tak Nie

Usuń filtr Filtruj

Konsola służy do zarządzania materiałami POS. Możliwa jest edycja i dodawanie nowych materiałów. Tutaj można sprawdzić u jakich klientów jakie materiały się znajdują i zestawić to w formie raportu. Takie rozwiązanie pozwala na efektywne zarządzanie materiałami POS, co przekłada się na lepszą prezentację towaru u klientów i zwiększenie zysków.

Klienci

Klienci

Zestawienie
Płatności
Edycja routing planów

filtr

Identyfikator klienta MOS
Rodzaj
Typ
Podtyp
Kategoria
Sieć
Kod SAP
Nazwa: bo
NIP
Adres
Kod pocztowy
Miejscowość: warszawa
Bez PH: Tak Nie
Należący do PH: Janisz Wojciech
Galeria: Tak Nie
KA: Tak Nie
Aktywny: Tak Nie
PPS: Tak Nie

Usuń filtr Filtruj

Klienci

Dodaj Pokaż po 20 rekordów

Liczba rekordów: 4

ID	Nazwa	Adres	Miejscowość	Kod poczt.	NIP
771	BOKSER	NIEKLAŃSKA 3	warszawa	04-855	17-112-02-1
776	BOKSER	ZAMIENIECKA 9 PAW. 2	warszawa	04-158	13-066-15-6
686	Bokserek	Jana Pawła 18	Warszawa	05-077	52-126-12-9
888	Norka	Nagodzicow 2	Warszawa	03-188	27-133-57-0

Dane o klientach są na bieżąco aktualizowane przez pracowników terenowych i podczas każdej synchronizacji odświeżane w całym systemie. Poprzez moduł Klientów możliwe jest zarządzanie, których klientów ma odwiedzać konkretny pracownik terenowy. Takie rozwiązanie pomaga w utrzymaniu dobrych relacji z klientami.

Promocje

Promocje

Definicje
Pozostawione promocje

filtr

Nazwa
Od: 2011-11-09
Do: 2011-11-10

Usuń filtr Filtruj

Promocje

Dodaj Kopij wybraną

Liczba rekordów: 1

ID	Nazwa	Od	Do	Opis	Typ
155	Breloki	2011-11-04	2011-11-30	Breloki promocyjne	Do wizyty

Moduł zarządzania promocjami pozwala w łatwy i szybki sposób zaplanować akcje promocyjne. Informacja o promocji trafia do pracownika terenowego, który może wykorzystywać ją do zwiększania sprzedaży. Informacje o przydzielonych promocjach gromadzone są w systemie i można je dowolnie analizować.

Ankiety

Ankiety
Definicje
Wyniki

Wypełnione ankiety

Pokazuj po 20 rekordów

Liczba rekordów: 6

ID	Ankieta	Data wypełnienia	Pytanie 1	Odp. 1
347066	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK
347067	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK
347068	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK
347069	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK
347070	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK
347071	Poprawność danych adresowych	2011-09-30	Czy dane adresowe ZLDZ są poprawne	TAK

Usun filtr Filtruj

W module ankiet definiowane są ankiety, które są wypełniane przez pracowników terenowych u klientów. Wyniki są przesyłane od systemu i w całości można je odczytać w zakładce Wyniki. Tutaj można je odpowiednio zestawić w formacie arkusza kalkulacyjnego i analizować wedle aktualnych potrzeb. Na podstawie ankiet gromadzone są dane o pozycji własnej marki u klientów oraz działaniach konkurencji.

Raporty

Raporty

Raporty dzienne

Wizyty
Zamówienia
Nieobecności
Osiągnięcia PH
Efektywność Top line
Wizyty vs Routing Plan

Raporty dzienne

Pokazuj po 20 rekordów

Wizyty

Liczba rekordów: 3

ID	Data	Od	Do	Przedstawiciel	Liczba zam.	Klient	Miejscowość	Adres
1752213	2011-11-04	11:11:30	11:11:38	Wojciech Janisz	0	4Lapy	warszawa	Stalowa 6
1752214	2011-11-04	11:12:36	11:12:43	Wojciech Janisz	0	Koala	Warszawz	Loteryjki 5
1752215	2011-11-04	12:13:52	12:21:15	Wojciech Janisz	0	Ara	Warszawa	Walcownicza 1

Szczegół	Ilość	Wartość
Wizyty	3	
Zamówienia hurt	0	
Zamówienia podhurt/detal	0	
Promocje	0	
Dni przepracowane	0	
Dni wolne		
Kilometry	0	

Szczegóły

Moduł raportów jest bardzo szerokim narzędziem do analizy danych. Dostępne są tutaj wszelkie informacje uzyskane od pracowników terenowych dotyczące zarówno efektywności sprzedaży produktów jak i efektywności pracy pracowników terenowych w dowolnym okresie czasu.

Istnieje możliwość dodania kolejnych raportów wedle indywidualnego zapotrzebowania naszego klienta.

Korzyści

- automatyzacja procesów sprzedażowych
- kontrola i obniżenie kosztów
- zwiększenie efektywności sprzedaży
- ciągła aktualizacja danych w systemie
- szerokie możliwości raportowania
- łatwa i szybka analiza informacji

Dlaczego MOS ?

- intuicyjne działanie
- możliwość dostosowania systemu do wymagań klienta
- krótki czas wdrożenia
- pełna obsługa (serwis, helpdesk, szkolenia)
- sprawdzone rozwiązanie działające na rynku od kilku lat
- ciągły rozwój systemu
- indywidualne podejście