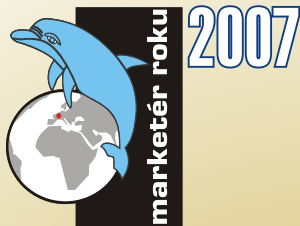




ČESKÁ MARKETINGOVÁ SPOLEČNOST
CZECH MARKETING ASSOCIATION



***Smartdata:
mobilita
jako základ úspěchu***

**Viděli jste už
nejmobilnější
MOZ?**

**Pokud ne,
zveme vás
na krátké
počítačové
Safari, které pro
Vás připravila
firma Smartdata**

Několik slov o aplikaci Mobilní obchodní zástupce

Smartdata Mobilní obchodní zástupce je aplikace určená pro obchodní společnosti, které chtějí efektivně rozvíjet svůj tým. Implementace řešení Vám pomůže nastavit hlavní firemní procesy pro obchodní zástupce (plán práce, komunikace se zákazníkem, upozornění na nezaplacené faktury, informace o novinkách, propagace akčních výrobků apod.)

Řešení umožňuje vytvářet objednávky přímo u zákazníka, a tak během několika minut již expedovat zboží z firemního skladu. Již při tvorbě objednávky může obchodní zástupce zodpovědně informovat zákazníka o termínu dodání zboží na základě přímé vazby do firemního informačního systému a online pohledu do skladu.

Obchodní zástupce nemusí po návratu domů/do kanceláře vypisovat další hodiny denní hlášení, protože jej zpracoval již průběžně v terénu.

Další funkce řešení Mobilní obchodní zástupce:
~ identifikace zboží pomocí čtečky čárových kódů



- ~ mobilní prodej přímo z „korby“ vozu
- ~ mobilní tisk faktur přímo v terénu u zákazníka s online/offline zápisem dat do firemního informačního systému
- ~ podpora Merchandisingu
- ~ podpora řešení s využitím integrované kamery v PDA
- ~ možnost propojení s vybraným navigačním software pro PDA s Windows Mobile.

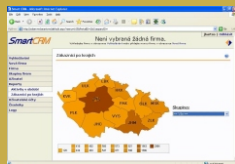
Architektura řešení Mobilní obchodní zástupce je plně založena na mezinárodních technologiích Microsoft. Takto jsme schopni garantovat vysokou bezpečnost řešení i při komunikaci mobilních uživatelů se serverem přes internet. Využíván je šifrovaný protokol HTTPS a mnohá jiná zabezpečení. Díky technologiím Microsoftje další významnou výhodou našeho řešení škálovatelnost. Řešení může využívat mikro/malá firma, ale současně i střední nebo velký podnik v ČR i v zahraničí. Naše řešení je tedy schopno se plně přizpůsobit rozsahu implementace u Vás. Jsme připraveni na jednotky uživatelů, desítky, ale i stovky a tisíce. Instalace se bude odlišovat pouze v jiném výběru výkonu serveru a v správném výběru edice instalovaného MS-SQL serveru 2005. Řešení mobilní obchodní zástupce je součástí



rodiny ostatních produktů společnosti Smartdata. V maximální možné míře využívá společné datové zázemí a tak je možné jej velmi jednoduše integrovat s dalšími našimi produkty. Takto je možné společně s produktem SmartCRM propojit uživatele z Vašeho hlavního informačního systému s Mobilními uživateli na PDA a s Mobilními uživateli pracujícími na notebooku / na PC z domova. Jedná se tedy o jakousi kompletní „mobilní kancelář“.

Také je možné jednotlivé platformy rozdělit podle rozsahu použití řešení. Například Obchodní zástupci v terénu budou mít PDA a Obchodní ředitel bude používat aplikaci z notebooku. Zde bude mít k dispozici i mnoho reportů o aktuální činnosti jeho týmu včetně zobrazení v grafické tematické mapě s možností prokliku do detailu. Neméně významná je možnost zpřístupnit data i přes běžný mobilní telefon pomocí SMS, wapu a nebo u modernějších typů telefonů již i přes HTTP. Pomocí SMS a našeho produktu Mobile Portal je možné dále realizovat různé věrnostní programy, soutěže a nebo pouze zasílat informace k vašim zákazníkům a externím partnerům.

Pokud nejste společností, pro kterou je vhodný produkt Mobilní obchodní zástupce, je možné



Vám naprogramovat libovolně upravené mobilní řešení na platformě technologií Microsoft s využitím našeho technologického zázemí a již připravených komponent, kterými zrychlíme a zlevníme vývoj pro Vás. Naše zkušenosti a kvality potvrzuje skutečnost, že jsme byli 12. 5. 2008 vyhlášení finalistou uznávané soutěže Microsoft Industry Awards v kategorii „**Nejlepší řešení využívající Microsoft Windows Mobile**”

Případová studie nasazení aplikace Mobilní obchodní zástupce ve velkoobchodu s vlastní distribucí k zákazníkovi

Stručný souhrn

Předmětem projektu bylo implementovat mobilní řešení pro obchodní zástupce ve společnosti zabývající se velkoobchodem. Cílem bylo zkrátit dobu od pořízení objednávky až po vyskladnění zboží pro zákazníka.

Výchozí stav

Společnost používá informační systém v MS-DOS. Obchodní zástupci v terénu si z každé

schůzky dělají poznámky na papír. V případě, že se zákazník zeptá na cenu zboží, tak si tuto cenu najdou ve vytištěném ceníku. Po dokončení několika návštěv telefonují s kolegyní z obchodního oddělení, která je v kanceláři a diktují jednotlivé nasbírané objednávky, ona je pak zadává. Přitom se obchodní zástupci u méně často prodávaných značek nebo objemů dotazují na dostupnost zboží na skladě, zdali neslíbili něco nedostupného. V případě, že bylo omylem objednáno nedostupné zboží, telefonuje obchodní zástupce zpět k zákazníkovi, aby dohodnul alternativní značku.

Cíl řešení

Hlavním obchodním cílem implementace řešení Mobilní obchodní zástupce ve společnosti bylo zefektivnění práce obchodního oddělení, zefektivnění práce logistického oddělení formou průběžně přijímaných objednávek a tím umožnění podporovat více zákazníků při stejném počtu zaměstnanců.

Popis řešení

Aplikace Mobilní obchodní zástupce plně využívá platformy Microsoft ve všech částech systému. Architektura je taková, že data jsou

uložena v MS-SQL Serveru 2005. Spojení PDA (uživatelé) s databázovým serverem je realizováno prostřednictvím .NET Webservice. Tato mezivrstva přispívá k bezpečnosti celého řešení, protože klient nekomunikuje přímo s databázovým serverem. Data z Webservice na PDA jsou přenášena přes šifrované spojení (HTTPS) po internetu. Jako u každé implementace, i zde jsme samozřejmě řešili několik specifických požadavků zákazníka.

Prvním významným úkolem bylo vyřešit napojení mobilního řešení na hlavní firemní informační systém, který nevyužívá MS-SQL server. Vzhledem ke skutečnosti, že je zapotřebí do tohoto systému data i zapisovat (nikoliv pouze číst), tak nebylo vhodné propojení realizovat přímým zápisem přes ODBC. V rámci implementace byl vytvořen automatický přenosový můstek v dbf tabulkách. Tato forma přenosu dat je pro informační systém Sezam nativní. Pro naši část aplikace byla tato forma také přijatelná bez problému. Aby řešení napojení bylo skutečně efektivní, bylo třeba mnoho času věnovat analýze integrace dat. Všechny požadované údaje byly rozděleny do kategorií podle požadavku na periodu aktualizace. Synchronizace dat mezi PDA a



serverem je natolik inteligentní, že u běžné synchronizace se přenáší pouze změny. Takto dosahujeme ve vztahu k rozsahu velmi krátkých časů synchronizace přenášených dat.

Dalším požadavkem objednatele projektu bylo zachovat stávající komfort a individuální péči o zákazníky. Náš zákazník je specifický tím, že není pouhým velkoobchodem, ale je schopen nabídnout klientovi komplexní balíček spolupráce, jakési partnerství. Toto partnerství má samozřejmě mnoho částí, mezi které patří podpora při marketingu, podpora prodeje, individuální ceníky a další výhody. Z našeho IT pohledu jsou pro nás asi nejvýznamnější „individuální ceníky“. Z toho nám vyplývá poměrně zásadní technologický úkol, který má primárně dopad na rozsah evidovaných dat. Mnoho informačních systémů obsahuje pouze ceny normální, akční, Cena D1,D2,D3. V našem případě řešení Mobilní obchodní zástupce je možné evidovat pro jednotlivé zákazníky individuální ceníky. Následně je návázána další integrovaná logika aplikace v podobě preference lepší ceny pro zákazníka apod.

Přínosy

Hlavním přínosem implementace řešení bylo

zrychlení procesu zpracování objednávek. Toto byl i základní cíl. Dříve byla dodací lhůta do 2 dnů. Toto by již dnešní náročný zákazník velkoochodu nebyl ochoten akceptovat. Dalšími přínosy implementace řešení bylo zjednodušení tvorby objednávek, zefektivnění práce obchodních zástupců, automatizace procesu od okamžiku získání objednávky až do vyskladnění zboží, individuální přístup k zákazníkovi díky jeho vlastním ceníkům, „linearizace“ práce oddělení logistiky díky průběžně zasílaným objednávkám.

Produkty a technologie

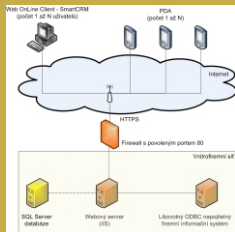
Windows 2003 server včetně instalovaného MS-Internet Information services, Microsoft SQL server 2005. PDA s operačním systémem Windows Mobile 5 nebo 6.

Profil zákazníka pro nasazení našeho řešení

Typickým zákazníkem pro nasazení řešení Mobilní obchodní zástupce je v podstatě jakákoliv obchodní firma.

Velikost společnosti

Řešení je určeno pro malé společnosti se 3 obchodními zástupci až po velké firmy s desítkami či stovkami obchodních zástupců.



Chcete efektivitu, jednoduchost a spolehlivost práce s čárovými kódy?

Vyzkoušejte naše řešení EVU

Co vlastně znamená tradiční okřídlené rčení „Všechny cesty vedou do Říma“? Jedno z možných vysvětlení nejspíš bude, že ke každému cíli obvykle vede více cest. Je to pravda pravdoucí. Teď jde jen o to, zvolit tu správnou, tu, která bude pro náš konkrétní požadovaný cíl ta nejvhodnější. Ukažme si to na příkladu!

Tak třeba taková **inventarizace majetku**. Všichni to známe. V každé organizaci existují seznamy inventáře, které se čas od času mění, upravují, kontrolují. Jednou cestou, tou nejstarší, je vzít do ruky stoh papírů s jednotlivými položkami, obcházet firemní prostory a postupně pěkně po řadě podle soupisů zaškrtnávat evidované předměty. Takhle se to dělalo od nepaměti. Druhou variantou je využití dnes běžně používaných čárových kódů, nalepených na předmětech. To je významný posun, který celou záležitost modernizuje a upřesňuje.



Ale pozor! I v tomto případě se, jako obvykle, cesty rozdělují. A zase záleží na nás, kterou zvolíme. Můžeme se vydat po okresce nebo to rozjet po dálnici.

Ta první cesta je sice bez poplatků (alespoň zatím ve většině případů), zato ale není moc kvalitní a rychlá. Máme na mysli postup, kdy si opatříme snímač čárových kódů, jeden z několika typů, které se na trhu vyskytují, a načteme do něj kódy předmětů. Ty pak nějakým způsobem, také jich je více, dostaneme do počítače a následně porovnáváme se seznamem. Je to jistě lepší, ale, řekněme si to otevřeně, amatérské řešení, které v praxi často bývá zdrojem nečekaných problémů. Postupem času sice přijdeme na různá vylepšení a zdokonalení oblíbenou metodou pokusů a omylů, ale pořád to určitě nebude ono. Už proto, že i v tom nejlepším případě dokážeme využít jen zlomek možností, které práce s čárovými kódy skýtá. A tak tedy zkusme tu dálnici! (Pro upřesnění: naše dé jednička není právě ten ideální vzor, který máme na mysli!)

Profesionální řešení

Aplikace Evidence úkonů EvU, nejnovější produkt společnosti Smartdata, má dvě části.

Pro společnost Smartdata je ale typická ještě jedna důležitá vlastnost. Její produkty zpravidla nejsou univerzální pro různorodá prostředí a účely, právě naopak. Produkt je vždy detailně přizpůsoben potřebám toho kterého klienta, učeně řečeno customizován, přesně na míru jeho i netypickým požadavkům. Až na ojedinělé výjimky se to nijak významně neprojevuje na ceně produktu, jedná se totiž o již předem naprogramovanou „stavebnici modulů“, které realizují jednotlivé kroky. V tom je právě ono kouzlo profesionálního řešení.

Ostatně, sami se o tom můžete přesvědčit. A jak říká ve svém televizním spotu známá nejmenovaná pojišťovna, „vážně, nekecám“!



O společnosti Smartdata

Společnost Smartdata se věnuje vývoji a dodávkám specializovaných zákaznických řešení, manažerským informačním systémům (MIS), mobilním řešením na platformě Windows Mobile a různým technologiím identifikace (čárové kody, RFID apod.) V rámci segmentu mobilních řešení nabízí společnost Smartdata s.r.o také aplikace SMS Processing System, Mobile Portal, Elektronický Číšník - Smart Waiter, MOZ Servis a další. O široké nabídce

produktů a služeb si můžete více přečíst na internetových stránkách - www.smartdata.cz, kde naleznete i reference a seznam spolupracujících partnerů.

Kontakty

Smartdata,s.r.o., 28. pluku 8/814,

101 00 Praha 10,

Tel.: 242441747,

Email: info@smartdata.cz