

expertek 
IBS


информационный
бюллетень

№1 октябрь
2008



ТЕМА НОМЕРА

Expertek IBS
продолжает традиции IBS
на рынке автоматизации
АЗС и торговли

ДЛЯ НАЧАЛАОТ ПЕРВОГО ЛИЦА _____ стр. 2 **expertek**
IBS**УСПЕШНОЕ ВНЕДРЕНИЕ**ПСКОВ ВЫБРАЛ IBS GAS _____ стр. 3 **НОВОСТИ ВНЕДРЕНИЯ**ЭКСПЕРТЕК IBS
АВТОМАТИЗИРОВАЛ
ТД «БЕЛОСНЕЖКА» _____ стр. 4 **НАША КОМАНДА**МЫ В ЛИЦАХ _____ стр. 5 **ИНТЕРВЬЮ**ИРИНА,
С БОЛЬШОЙ БУКВЫ _____ стр. 7 **ПРОДУКТЫ**IBS GAS _____ стр. 8 IBS TRADE HOUSE _____ стр. 9 **ПАРТНЕРСКАЯ ПРОГРАММА**КЛУБ ПАРТНЕРОВ _____ стр. 10 **ТЕХНОЛОГИИ**МОБИЛЬНЫЕ
РЕШЕНИЯ В ТОРГОВЛЕ _____ стр. 11 **ПАРТНЕРЫ**стр. 12 

expertek


IBS

14 апреля 2008 года компания Центр Проектов ИБС была переименована в Expertek IBS. Ключевой компетенцией Expertek IBS является разработка и продвижение тиражируемых решений для предприятий торговли и сетей АЗС, а также предоставление комплексных услуг в области торговых аппаратно-программных систем.

ИБС работает с предприятиями розничного сектора практически с момента своего основания в 1992 г. Для предоставления им услуг, а также специализированных программных продуктов, в том числе, собственной разработки, с 1999 года в структуре ИБС функционировало внутреннее подразделение – Центр проектов. Среди его клиентов: сети магазинов Bosco di Ciliegi, Spar Middle Volga, Бизнес-Букет, Грин Лайн, ПО Мамоновское, Порт-Альянс, Ручка Ру, сети АЗС British Petroleum, Shell, Экспонетфь, Роснефть и др., всего более 1000 предприятий сетей АЗС и розничной торговли.

Приобретение уникального опыта реализации проектов и активное развитие данного бизнеса привели к решению выделить его в самостоятельную практику и усилить за счет оптимизации продуктового портфеля и консолидации ресурсов в рамках дочерней компании. В результате Центр проектов ИБС был преобразован в Expertek IBS. Генеральным директором Expertek IBS назначен Алексей Клопотовский, ранее возглавлявший Центр проектов ИБС.

Expertek IBS специализируется на разработке и продвижении тиражируемых решений, создаваемых на основе опыта масштабных проектов и уникальной экспертизы ИБС, накопленной по итогам многолетней работы на рынке автоматизации АЗС и предприятий розничной торговли. Основными конкурентными преимуществами Expertek IBS являются высокое качество проработки решений, оперативность внедрения и, главное, снижение издержек на внедрение со стороны заказчика, которое достигается за счет возможности предложить готовое, отработанное на практике – тиражируемое решение.

«Предыдущее название – «Центр проектов ИБС» сложилось исторически еще в 1999 году. Однако оно не очень соответствовало специфике нашей деятельности, что порождало проблемы в восприятии со стороны клиентов. Тем более что мы работаем в рамках такой большой и широкопрофильной компании как ИБС, – объясняет Генеральный директор Expertek IBS Алексей Клопотовский. – Выделение практики и создание суббренда Expertek IBS не только в большей степени соответствует архитектуре бренда ИБС, но и отражает происходящие изменения – последовательное усиление отраслевой специализации компании».

Ключевым продуктом Expertek IBS является комплексное интегрированное решение IBS GAS, предназначенное для автоматизации одиночных и сетевых автозаправочных комплексов, сетей АЗС и сбытовых подразделений нефтяных компаний. Expertek IBS также предлагает предприятиям торговли такие системы, как:

ИБС TradeHouse – комплексная автоматизированная система управления товародвижением;

ИБС Retail Analytics – аналитическая система для торговых компаний.

Помимо внедрения собственных разработок, Expertek IBS осуществляет также поставки, поддержку и сервисное обслуживание торговых аппаратно-программных решений других поставщиков. В настоящее время помимо центрального офиса в Москве компания располагает филиалом в Санкт-Петербурге, а в регионах представлена через партнеров и развернутую сеть из 60 сервисных центров. В планах компании активное освоение региональных рынков, в том числе, за счет предоставления услуг сервисной поддержки торговых систем и дальнейшего развития партнерской сети.



Псков выбрал IBS Gas

ООО «Псковнефтепродукт» – крупнейший розничный оператор рынка нефтепродуктов северо-западного региона России, входящий в состав сбытовых предприятий нефтяной компании ОАО «Сургутнефтегаз». ООО «Псковнефтепродукт» ведет свою историю с 1968 года.

С 01 января 1968 года в г. Пскове организовано и включено в состав действующих организаций Главнефтеснаба РСФСР, Псковское управление. В состав Псковского управления переданы нефтебазы, находящиеся на территории Псковской области из состава Ленинградского управления.

На сегодняшний день ООО «Псковнефтепродукт» в своем составе имеет 9 нефтебаз, 4 нефтесклада и 73 АЗС во всех 24 районах Псковской области.

Стратегическими направлениями в развитии сбытовой сети ОАО «Сургутнефтегаз» являются:

- реконструкция действующей сети автозаправочных станций и нефтебаз в соответствии с мировыми стандартами;
- расширение своей сбытовой сети;
- совершенствование имеющихся и разработка новых схем розничной продажи нефтепродуктов;
- совершенствование ассортимента реализуемой продукции.

Реализация таких масштабных планов невозможна без использования современных информационно-управляющих систем, позволяющих осуществлять контроль, мониторинг и анализ деловых процессов на всех объектах региональной розничной сети: от автозаправочного комплекса до регионального офиса компании. Именно в этой связи в 2006 году руководством ООО «Псковнефтепродукт» было принято решение о начале перевооружения объектов розничной сети АЗС эффективными программно-аппаратными комплексами, построенными на базе самых современных достижений в области ИТ. В качестве такого программно-аппаратного комплекса ООО «Псковнефтепродукт» выбрал решение IBS GAS компании Expertek IBS.

Первый этап сотрудничества компаний начался 25 декабря 2006 года с момента подписания договора на проведение предпроектного обследования сети АЗС и подготовку технического задания на создание и внедрение комплексной системы управления сетевой структуры АЗК. Особенностью реализации этого этапа было то, что одним из результатов проведенного обследования стали описания типовых бизнес-процессов региональной сетевой компании нефтепродуктообеспечения, под-

лежащих автоматизации, что может быть использовано при автоматизации других сбытовых предприятий ОАО «Сургутнефтегаз».

30 марта 2007 техническое задание было утверждено и подписан договор на предоставление услуг по пилотному внедрению системы и проведению обучения персонала. В рамках пилотного проекта был установлен сервер в Центральный Офис, автоматизированы АЗС №32 и №4 Псковской нефтебазы и подключены к офису, подготовлен персонал. Параллельно началась разработка специализированного программного модуля авторизации номерных талонов.

6 июля 2007 года пилотный проект был успешно завершен. Обе стороны подписали соглашение на тиражирование системы на 25 АЗК, и специалисты Expertek IBS приступили к выполнению работ по тиражированию решения IBS GAS.

В процессе опытной эксплуатации системы были учтены индивидуальные требования заказчика и произведена доработка системы. В результате компанией Expertek IBS были выпущены новые релизы программного комплекса IBS GAS и кассового ПО UniFO. 20 ноября 2007 года начались работы по обновлению кассового ПО на объектах ООО «Псковнефтепродукт», а 17 января 2008 года – по установке новой версии IBS GAS, которые были закончены к 22 января 2008 г. Параллельно с проведением обновлений, были подключены специализированные модули по учету материальных ценностей, ведению электронных ведомостей и др.

По результатам опытной эксплуатации специализированного решения IBS GAS руководством компании ООО «Псковнефтепродукт» было принято решение о тиражировании сети автозаправочных комплексов. На сегодняшний день компанией Expertek IBS автоматизировано 5 нефтебаз с подключенными АЗС (Пустошкинская, Порховская, Стругокрасненская, Себежская, Суцёвская). В планах дальнейшего сотрудничества до конца года внедрить систему IBS GAS на Невельской и Великолукской нефтебаз.

На всех этапах проекта осуществляется сопровождение запусков работы объектов ООО «Псковнефтепродукт» специалистами Expertek IBS.

Expertek IBS автоматизировал ТД «Белоснежка»

Торговый Дом «Белоснежка» – это сеть продуктовых магазинов в подмосковном городе Жуковский.

Постоянное расширение торгового бизнеса и обострение конкурентной борьбы требует применения в управлении торговым предприятием современных компьютерных технологий. В одном из магазинов торговой сети в течение ряда лет успешно эксплуатировалась программная система управления товародвижением Trade. Существенным ограничением этой системы является локальный режим работы, что приводило к дополнительным усилиям со стороны руководства компании по управлению сети магазинов, входящих в состав торгового дома.

Именно это обстоятельство обусловило необходимость перехода на новое решение, отвечающее современным требованиям розничной торговли и особенностям стратегии развития Торгового дома «Белоснежка».

Основными критериями Заказчика при выборе решения были:

- поддержка системой автоматизации процессов управления территориально распределенной сетью торговых предприятий с возможностью увеличения количества автоматизируемых магазинов по мере расширения бизнеса;
- обеспечение всех видов работ по установке программного обеспечения, поставке и инсталляции нового оборудования, поддержке и сопровождению программно-аппаратного комплекса одним поставщиком;
- использование современных ИТ и торговых технологий в поставляемом решении.

Для оптимизации работы руководством Торгового Дома было принято решение о внедрении автоматизи-

рованной системы управления процессом торговли IBS Trade House с объединением магазинов в единую сеть, что позволило повысить эффективность управления товародвижением торгового предприятия.

Учитывая широкие функциональные возможности системы автоматизации предприятий розничной торговли IBS Trade House, а также предыдущий успешный опыт сотрудничества с компанией IBS по сопровождению системы автоматизации Trade, Заказчик выбрал в качестве поставщика решения для Торгового дома «Белоснежка» компанию Expertek IBS.

В ходе реализации проекта сотрудники Expertek IBS столкнулись с недостаточной технологической оснащенностью объектов Заказчика, установка новой версии программы IBS Trade House проходила на старом компьютерном оборудовании. Еще одной особенностью проекта стала миграция исторических данных из старой системы автоматизации в новую. Однако, в результате согласованных, совместных усилий была учтена вся специфика работы клиента. В марте 2008 года проект был успешно завершен, и магазины приступили к работе с новой системой автоматизации.

В результате внедрения системы автоматизации торгового предприятия IBS Trade House в сети магазинов Торгового дома «Белоснежка»:

- была значительно улучшена управляемость сети магазинов, повышена эффективность бизнес процессов;
- процессы учета и анализа деятельности компании перешли на качественно новый уровень;
- налажено централизованное управление ассортиментной политикой и ценообразованием.



Мы в лицах



Клопотовский Алексей Валериевич –
Генеральный директор Expertek IBS

Образование: МВТУ им. Баумана 1987 год, специальность ЭВМ, инженер-электромеханик.
В компании IBS работает с 1999 года.

Карьерный путь:

1999 – Начальник отдела Отделения сервиса и поддержки,
2000 – Директор Отделения сервиса и поддержки,
2005 – Исполнительный директор Центра аутсорсинга,
2006 – Директор ООО «Центр проектов ИБС»,
2007 – Генеральный Директор Expertek IBS.



Генкин Леонид Иосифович –
Коммерческий директор Expertek IBS

Образование: Московский институт ж\д транспорта 1981 год, специальность Автоматика
и телемеханика, инженер-электрик
В компании IBS работает с 1994 года.

Карьерный путь:

1994 – Менеджер по продажам,
1995 – Руководитель коммерческого отдела,
1998 (январь) – Коммерческий директор Дивизиона банковских и торговых систем,
1998 (сентябрь) – Коммерческий директор Отделения сервиса и поддержки,
2005 – Заместитель директора Центра аутсорсинга,
2006 – Коммерческий директор ООО «Центр проектов ИБС»,
2007 – Коммерческий директор Expertek IBS.



Архипов Константин Николаевич –
Исполнительный директор Expertek IBS

Образование: Орловский Государственный Университет 2002 год, специальность историк.
В компании IBS работает с 2001 года.

Карьерный путь:

2001 – Руководитель проектов,
2002 – Начальник отдела управления проектами,
2004 – Заместитель директора Отделения поддержки и реализации проектов Департамента по работе с компаниями потребительского рынка,
2005 – Заместитель директора Центра автоматизации автозаправочных комплексов,
2006 (апрель) – Заместитель исполнительного директора ООО «Центр проектов ИБС»,
2006 (октябрь) – Исполнительный директор ООО «Центр проектов ИБС»,
2007 – Исполнительный директор Expertek IBS.



Харламов Владимир Николаевич -
Технический директор, руководитель ЦТО

Образование: Московский авиационный институт , радиоинженер, 1981 год
В компании IBS работает с 1994 года.

Карьерный путь:

1994 – Эксперт Банковского дивизиона,
1998 – Начальник отдела Отделения торговых систем, руководитель ЦТО,
2003 – Технический директор, руководитель ЦТО.



Ирина, с большой буквы!

Топчий Ирина Викторовна

Как и в любой компании, в Expertek IBS есть сотрудники стоявшие у истоков развития компании, одна из них Топчий Ирина Викторовна. Ирина Викторовна поражает своим профессионализмом, энергией и оптимизмом.

- К** (корреспондент)
– **Добрый день, Ирина Викторовна.**
- И** (Ирина Викторовна)
– Добрый, но давайте перейдём просто на Ирина.
- К** – **Ирина с какого года Вы в компании?**
- И** – Я пришла в компанию с июня 1995 г. и как видите здесь до сих пор. Я своего рода долгожитель (смеётся)
- К** **Почему Вы пришли работать в IBS?**
- И** – Прежде всего, для меня была важна возможность развития, и проба в новой сфере деятельности (раньше работала учителем физики и информатики в школе), а так же, учитывая то нестабильное время, надёжность и перспективность.
- К** **И кем Вы пришли в компанию?**
- И** – Пришла в IBS специалистом по ведению основных средств в отдельном подразделении – Банковский Дивизион.
- К** **Расскажите нам о тех временах?**
- И** – 90-е годы... бурное и тревожное время, особого желания вспоминать и нет... нам, можно сказать пришлось учиться всему заново. Требовалось быть готовыми к быстрым изменениям, происходящими вокруг тебя. Но было и ощущение причастности к большим событиям, к новой истории, как страны так и своей.
- К** **Какой же путь Вы прошли в IBS?**
- И** – Путь длинный, но не могу сказать, что тернистый. От простого регистратора компьютеров, телефонов и канцелярских принадлежностей, до руководителя направления по поддержке продаж. Сейчас я начальник отдела продаж в Expertek IBS.
- К** **Как оказались в Expertek IBS?**
- И** – А я куда и не уходила. Компания Expertek IBS образовалась на базе компании «Центр Проектов ИБС», а ранее Отделения Торговых Систем (далее ОТС) в котором я и работала уже длительное время. Все изменения, происходившие с ОТС, мы переживали вместе. Так что можно сказать, что «постоянство» – это лейтмотив моей деятельности в компании.
- К** **Как Вам удается всё успевать?**
- И** – Все успеть?...- Невозможно! Наверное, лучше чего-то не сделать, чем сделать это плохо. Я всегда радуюсь сделанному, но никогда не сожалею о том, что не успела сделать.
- К** **Остаётся ли у Вас время на отдых?**
- И** – Обязательно!!! Ведь невозможно всегда только работать! Отдых должен быть всегда, но не мешать рабочему процессу.
- К** **Как Вы отдыхаете после Ваших тяжёлых трудовых будней?**
- И** – Активно - цветы, сад и огород на даче. У меня на небольшом участке 54 наименования декоративных культур, все виды овощей, которые можно вырастить в Подмосковье, 11 видов ягодных культур, яблони, сливы и вишни. Все цветет и плодоносит весь летний сезон. Так что свежий воздух и любимое занятие - практически всё что мне нужно чтобы хорошо отдохнуть.
- К** **Что можете пожелать или сказать нашим читателям?**
- И** – Бодрости духа, побольше оптимизма, постоянных, пусть и небольших, но ежедневных достижений и побед!
- К** **Спасибо, Ирина, до свидания.**
- И** – До свидания.

IBS GAS

IBS GAS – специализированное решение для комплексной автоматизации деятельности предприятия нефтепродуктообеспечения любого масштаба: от компаний, имеющих одну АЗС, до вертикально интегрированных нефтяных компаний, имеющих в своем составе территориально распределенные розничные сети АЗК.

Программный комплекс **IBS GAS** – единая система учета товародвижения и движения топлива в сетевых структурах АЗС, предназначен для построения систем автоматизированного управления сбытовой деятельностью предприятий нефтепродуктообеспечения (НПО) и имеет в своем составе ряд интегрированных между собой автономных программных систем:

- **IBS GAS** – система, устанавливаемая на всех объектах сети: в Центральном офисе, на Центральном складе, в back-office на АЗК, и предназначенная для решения задач товарно-складского учета нефтепродуктов, газа, сопутствующих товаров и реализации услуг;
- **СИСТЕМА ПЕРЕДАЧИ НОВОСТЕЙ** – предназначена для связи АЗК и центрального склада с центральным офисом, интегрирована в IBS GAS, устанавливается на всех объектах сети;
- **UniFO** – система контроля и учета реализации топлива, товаров и услуг на КKM, устанавливается во front-office на рабочем месте кассира-оператора АЗК;
- **СИСТЕМА СОПРЯЖЕНИЯ КKM С ТPK** – система управления топливно-раздаточными колонками (ТPK), устанавливается во front-office на рабочем месте кассира-оператора АЗК.

Каждый программный блок требует авторизованного доступа и обладает устойчивой системой защиты данных от сбоев оборудования.

Программный комплекс **IBS GAS** соответствует требованиям законодательства России и всех тех стран, в которые осуществляется поставка программного продукта. По мере вступления в силу новых законов, нормативных актов, изменений налогового законодательства в IBS GAS вносятся изменения и программное обеспечение обновляется без остановки продаж на объектах заказчика.

Использование автоматизированной системы управления **IBS GAS** позволяет организовать оперативное управление сетью АЗС, состоящей из неограниченного числа объектов, находящихся на значительном расстоянии друг от друга. Система реализует следующую структуру: главный (региональный) офис, в котором ведется главная база данных, и торговые объекты – АЗС с собственными базами данных.



IBS TRADE HOUSE

IBS TRADE HOUSE – комплексное решение для автоматизации деятельности торговых предприятий любого масштаба: от компаний, имеющих один магазин, до вертикально-интегрированных компаний, имеющих в своем составе территориальные розничные сети магазинов.

Программный комплекс **IBS TRADE HOUSE** – единая система учета товародвижения в торговой сети, предназначен для построения систем автоматизированного управления деятельностью торгового предприятия и имеет в своем составе ряд интегрированных между собой автономных систем:

- **IBS TRADE HOUSE** – система, устанавливаемая на всех объектах сети: в Центральном офисе, на Центральном складе, в магазинах, и предназначенная для решения задач товарно-складского учета товаров и реализации услуг;
- **СИСТЕМА ПЕРЕДАЧИ НОВОСТЕЙ** – предназначена для связи магазинов и центрального склада с центральным офисом, интегрирована в **IBS TRADE HOUSE**, устанавливается на всех объектах сети;
- **UniFO** – система контроля и учета реализации товаров и услуг на ККМ, устанавливается на рабочем месте кассира магазина.

Каждый программный блок требует авторизованного доступа и обладает устойчивой системой защиты данных от сбоев оборудования.

Программный комплекс **IBS TRADE HOUSE** соответствует требованиям законодательства России и всех тех стран, в которые осуществляется поставка программного продукта. По мере вступления в силу новых законов, нормативных актов, изменений налогового законодательства в **IBS TRADE HOUSE** вносятся изменения и программное обеспечение обновляется без остановки продаж на объектах заказчика.

Использование автоматизированной системы управления **IBS TRADE HOUSE** позволяет организовать оперативное управление торговой сетью, состоящей из неограниченного числа объектов, находящихся на значительном расстоянии друг от друга. Система реализует следующую структуру: главный (региональный) офис, в котором ведется главная база данных, и торговые объекты – магазины с собственными базами данных.

ПРОДУКТЫ



Клуб партнёров

Партнёрская программа ЦПИ ИБС, ныне Expertek IBS была создана более 5 лет назад.

Развитие компании, продвижение на рынке её продуктов и услуг с помощью региональных компаний стало основной целью создания данной программы. Партнерство предполагает взаимовыгодное сотрудничество, получение новых возможностей для роста и развития бизнеса. Компания дорожит своими клиентами, она не только является поставщиком решений, но и оказывает техническое сопровождение. Поэтому любой заказчик может рассчитывать на эти виды услуг. А как же быть заказчикам из регионов? Кто на местах им окажет сервисную поддержку?

Отдел по работе с партнёрами не только сопровождает заказчика на протяжении всей его деятельности, но и обеспечивает ему необходимую поддержку силами своего партнёра в данном регионе. Такое взаимодействие удобно для заказчика, так как сокращаются издержки по оплате расходов сотрудников московского офиса, а так же время обработки запроса на предоставление услуг и оказания необходимой помощи.

Одним из первых партнеров компании ООО «Центр Проектов ИБС» ныне Expertek IBS, стал Алексей Ильин, Руководитель компании «Инженер Торговли», г. Владивосток: «Наше сотрудничество началось несколько лет назад. За эти годы мы реализовали несколько интересных совместных проектов с IBS. Мы довольны сотрудничеством, IBS всегда учитывает наши интересы в регионе и ответственно относится к нашим взаимодействиям с заказчиками, делают доработки системы под нужды некоторых наших клиентов, обеспечивается оперативный сервис поставщика, хотя мы находимся на другом конце страны».

Количество партнёров компании Expertek IBS увеличивается с каждым годом. Сейчас компания работает с более чем 70 организациями-партнёрами в более 30 городах России и СНГ.

Для расширения региональной партнёрской сети на сайте компании создан специальный раздел «Клуб Партнёров». Постоянное расширение Партнёрской программы говорит о том, что формат взаимоотношений с партнёрами выбран верный.



Мобильные решения в торговле



Любая система автоматизации учёта и управления торговым предприятием должна располагать достоверными и актуальными данными, связанными с вводом первичной информации, что призвано обеспечить мобильные решения на основе использования беспроводной передачи данных. Такие решения предполагают быстрый и эффективный сбор, обработку и передачу актуальных данных на месте их возникновения. Эти решения на сегодняшний день являются неотъемлемым инструментом повышения эффективности управления предприятием и источником роста производительности труда.

Именно поэтому компания MainSoft – партнёр компании Expertek IBS, предлагает своим клиентам и успешно внедряет мобильные решения с использованием беспроводных терминалов и переносных принтеров, на базе ПП IBS Trade House которые позволяют осуществлять:

- борьбу с очередями
- торговлю по образцам и торговлю мерными изделиями
- проведение инвентаризации товарных запасов в режиме реального времени
- приемку, отпуск и перемещение товаров в торговом зале (на складе)
- печать ценников непосредственно у стеллажей
- перемаркировку товаров в торговом зале
- проверку актуальности ценников.

«Queue Busting» (борьба с очередями)

На сегодняшний день проблема очередей в магазинах в часы пик является актуальной. Длинные очереди – это очевидные потери магазина: потеря выручки из-за недостаточной пропускной способности кассовых узлов; потеря времени покупателей; потеря клиентов из-за недостаточного сервиса. Организация дополнительных кассовых мест, которые решили бы проблему очередей, как правило, невозможна в силу ограниченности пространства в магазине. Справиться с этой проблемой поможет решение «Queue Busting».

Сотрудник магазина, снабжённый радиотерминалом и мобильным принтером, подходит к покупателям и приглашает к своей стойке. Сканируя штрихкоды на приобретённых товарах, он перекладывает их в тележку с большим пакетом. После чего пакет запечатывается, и к нему крепится предварительный чек. Кассиру остаётся лишь отсканировать специальный штрихкод на этом чеке и рассчитать покупателя.

Торговля по образцам

При работе с крупногабаритным товаром, либо товаром, отпускаемым со склада, требуется особый алгоритм оформления покупки. Как правило, на витрину выставляется только один экземпляр определённых моделей. Используя мобильный терминал сбора данных, продавец проверяет наличие товара на складе, формирует индивидуальный заказ и передает этот заказ покупателю. Таким образом, на кассе покупатель предъявляет не сам

товар, с которого может быть считан штриховой код, а подготовленный менеджером торгового зала заказ.

Мобильный приём, отгрузка и инвентаризация товара

Опыт мировой практики показал, что наиболее оперативным и безошибочным методом учета товара при таких операциях, как прием, отгрузка и инвентаризация товара является применение автоматической идентификации на основе штрихового кодирования. Автоматическая идентификация на основе штрих-кода с применением терминалов сбора данных, совмещенных со сканером штрих-кода, является неременным условием повышения эффективности управления товаропотоками, и как следствие, всего предприятия в целом. Компания MainSoft предлагает специализированные решения с применением терминалов сбора данных и передач по радиоканалу в режиме «on-line» в информационную систему для приема и инвентаризации товара, как на складе, так и в торговом зале, в соответствии с индивидуальными условиями заказчика. В целом технология позволяет формировать любые документы товародвижения непосредственно в местах работы с товаром и в режиме реального времени отражать в информационной системе связанные с этим изменения.

Недостатки традиционного способа инвентаризации:

- большое количество времени
- ручной ввод данных в бумажные носители информации
- ручной ввод данных в учетную систему компании
- неточность собранных результатов
- неэстетичность используемой маркировки товаров
- пересортица

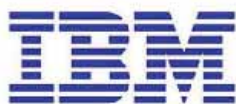
Результат использования «мобильных решений»:

- актуальность и достоверность данных
- эффективное управление товаропотоками, запасами
- сокращение времени на технологические операции
- снижение влияния человеческого фактора
- увеличение точности учета
- повышение производительности
- отражение результатов в режиме реального времени.



ТЕХНОЛОГИИ

Партнеры





expertek 
IBS

Россия, 127434, Москва, Дмитровское ш., 9Б
Тел. (495) 967 8080, Факс (495) 967 8081

 www.expertek.ru