

expertek 
IBS

информационный
бюллетень

№ 2 ИЮЛЬ
2009

ТЕМА НОМЕРА

**Tcash combo –
новый продукт
для малых предприятий
с большим будущим**



РЕДАКЦИОННАЯ КОЛОНКА

ОТ РЕДАКТОРА _____ стр. 1 



НОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ

СОВРЕМЕННОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ BLACK BERRY _____ стр. 2 


КОМАНДА

МЫ В ЛИЦАХ _____ стр. 4 

ИНТЕРВЬЮ

О РАБОТЕ И О СЕБЕ _____ стр. 5 

НОВОЕ РЕШЕНИЕ

ТСASH COMBO – РЕШЕНИЕ
ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
С БОЛЬШИМ БУДУЩИМ _____ стр. 7 

ПРОДУКТ

IBS RETAIL ANALYTIC _____ стр. 9 

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

ИНЖЕНЕР ТОРГОВЛИ _____ стр. 11 

НОВОСТИ ПАРТНЁРОВ


PROGRESS® OPEN EDGE®
ПРИЗНАНА ЛУЧШЕЙ В МИРЕ
ВСТРАИВАЕМОЙ СУБД
ПО МНЕНИЮ IDC. _____ стр. 12 

Фото на обложке: Винотека Grand Cru (г. Москва, Гончарный проезд 8/40)
Фото любезно предоставлено клиентом компании Expertek IBS – Дизайнерской сетью винотек Grand Cru.



+7 (495) 510 65 65

Дизайнерская сеть винотек Grand Cru и винный бар Grand представляют уникальную коллекцию вин и крепких напитков. Уникальная клубная система, еженедельные дегустации премиальных вин мира, индивидуальные консультации, лучшая команда кавистов в городе, доставка вина.

С октября 2008 года компания Expertek IBS начала выпуск нового корпоративного издания, посвящённого вопросам автоматизации торговых предприятий и сетей АЗС. После выпуска первого номера информационного бюллетеня, был получен большой отклик от наших клиентов и партнёров о правильности и нужности данного шага. Не зря мы назвали первый номер, первым. Ведь выпускать бюллетени планируется на регулярной основе.

Письма наших клиентов и партнеров, Ваши письма, получаемые нами не только через сайт (www.expertek.ru), но и по электронной почте, вдохновили нас на выпуск следующего номера бюллетеня Expertek IBS. Тема этого номера: **«TcasH combo — новый продукт для малых предприятий с большим будущим»**.

В этом номере информационного бюллетеня мы познакомим Вас с TcasH combo — новым продуктом компании и с проектом, реализованным на данном продукте. Расскажем о сотрудниках, которые с Вами работают. Руководитель отдела развития в интервью раскроет секреты успешного управления и расскажет немного о жизни отдела. В разделе «Продукты» мы поместили описание решения IBS Retail Analytic. И в заключение — новости наших партнёров.

Второй номер — это ещё один шаг навстречу Вам, наши заказчики. Для удобства работы теперь есть не только сайт компании, на котором регулярно размещаются новости компании, наши проекты, спецпредложения и новинки оборудования, но и форум, где можно обсудить любые рабочие вопросы, а также оставить свои предложения. Извините, если иногда, мы не успеваем вовремя ответить Вам, просто писем и откликов приходит очень много.

Растёт заинтересованность решениями компании Expertek IBS не только потенциальными заказчиками, но и конкурентами. Значительно расширилась партнёрская сеть, ведь работать на взаимовыгодных условиях с проверенной компанией, которой мы являемся, значит снизить риски неопределенности.

Мы продолжаем заключать новые договора, оказывать услуги нашим клиентам, поддерживать отношения с партнёрами. Клиенты компании, по-прежнему, используя наши программные продукты, открывают новые торговые точки и заправочные станции.

Сделано немало, но главное ещё впереди. Компания находится только в начале пути и у нас большие планы на будущее. Не будем их идеализировать, а просто пожелаем всем нам УДАЧИ!

Главный редактор





Современное решение для Black Berry

В декабре 2008 года компания **Expertek IBS** расширила свою продуктовую линейку, выпустив на рынок автоматизации торговых предприятий новый тиражируемый продукт **TcashH combo**.

Первым пользователем этого современного продукта стала компания «Фэйм» – молодая компания, основанная в июне 2008 года и действующая на российском рынке модной одежды. Основным профилем её деятельности является розничная торговля мужской одеждой и аксессуарами от более 20 ведущих фэшн-дизайнеров и модных брендов со всего мира.

В ноябре этого же года в торговом центре Принц Плаза (г. Москва) был открыт первый магазин «Black Berry» – модный бутик для настоящих ценителей одежды класса люкс.

Начало торгового бизнеса требует применения в управлении современных компьютерных технологий. Первым шагом для любой компании становится внедрение автоматизированной системы управления процессом торговли, что позволяет управлять товародвижением торговой точки в режиме реального времени. Консолидация данных осуществляется автоматически при их сборе и на стол руководителя, управляющего торговыми процессами, ложатся готовые отчёты по магазину в целом.

Поиск стратегического партнёра на автоматизацию предприятия проходил в течение четырёх месяцев. По замыслу руководства Black Berry системный интегратор должен был занимать прочные позиции в своём сегменте рынка и гарантировать постоянную сервисную поддержку. Выбор остановился на компании Expertek IBS, которая, в свою очередь, предложила новый тиражируемый продукт TcashH combo – комплексное решение, для предприятий малого и среднего торгового бизнеса, созданное на базе IBS Trade House, позволяющее автоматизировать товаро-движение небольших торговых предприятиях.

Учитывая небольшую площадь бутика (около 60 кв.м) и незначительный бюджет выделенный на автоматизацию, специалисты Expertek IBS объединили рабочие места кассира и оператора в одном продукте. Данное объединение исключает приобретение дополнительного персонального компьютера или POS-терминала.



«В ходе реализации проекта, мы смогли по достоинству оценить профессионализм и индивидуальный подход сотрудников Expertek IBS, — говорит генеральный директор Black Berry Закоморная Карина. — В результате совместной работы, мы нашли оптимальное решение как по необходимому функционалу учетной системы, так и по подбору оборудования, учитывая небольшую площадь бутика. Хотелось бы заметить, что TcasH combo прост и удобен в эксплуатации, что делает его привлекательным для торговых предприятий малого и среднего бизнеса. На этом наше сотрудничество с компанией Expertek IBS не заканчивается. Мы планируем в дальнейшем развивать свой бизнес и открывать новые бутики, автоматизацию которых сможем доверить сотрудникам Expertek IBS».



Для установки TcasH combo было приобретено минимальное количество технического оборудования – персональный компьютер, фискальный регистратор, дисплей покупателя, сканер штрих кода, принтер офисный и принтер этикеток, а также денежный ящик. Всё необходимое оборудование, также как и само решение было предоставлено компанией Expertek IBS.

Следующим этапом автоматизации стало обучение сотрудников Black Berry работе в программе. Обучение проводилось в учебном классе, организованном в здании Expertek IBS. Руководство совместно с персоналом бутика принимало активное участие в обучении. В связи с тем, что решение TcasH combo достаточно простое, время обучения составило от 3 до 7 дней.

В рамках проекта Expertek IBS, помимо поставки и установки оборудования, обеспечила техническую поддержку работы бутика в режиме «горячая линия», а также гарантийное и послегарантийное обслуживание.

НОВОЕ ВНЕДРЕНИЕ

Справка о компании:



Black Berry — это модный бутик для настоящих ценителей одежды класса люкс. Компания была образована в июле 2008 года. В ноябре этого же года был открыт бутик в ТЦ Принц Плаза. Бутик предлагает одежду и аксессуары от более 20 ведущих фешн-дизайнеров и модных брендов со всего мира, более 500 товаров: от последних коллекций мужской одежды до эксклюзивных, созданных вручную, аксессуаров, от изящных кожаных изделий и ювелирной бижутерии до casual и роскошного денима, представленного наряду с эксклюзивными сумками и обувью от известных мировых домов моды.

Мы в лицах



Гозман Александр Львович –
Директор по развитию сервиса Expertek IBS

Образование: Московский институт инженеров железнодорожного транспорта, 1976 год, инженер.

В компании IBS работает с 1992 года.

Карьерный путь:

1992 – Начальник технического отдела,

2002 – Начальник отдела сервиса торгового и банковского оборудования,

2005 – Заместитель директора отделения технического сервиса,

2006 – Директор по развитию сервиса.



Круске Александр Артурович –
Начальник отдела управления проектами Expertek IBS

Образование: МВТУ им. Баумана, 1999 год, инженер.

В компании IBS работает с 2001 года.

Карьерный путь:

2001 – Специалист по логистике,

2002 – Менеджер проектов,

2004 – Начальник отдела управления проектами.

О работе и о себе

Отдел развития решений компании... Наверно, по другому – большой и дружный коллектив или группа сотрудников, выполняющих разные функции во имя достижения одной цели. Цели – быть на шаг впереди.

Совсем недавно во главе отдела встала Полина Дмитриевна Гридчина. Она сменила Алексея Суслова на посту начальника отдела развития решений компании Expertek IBS и сразу уверенно взяла бразды правления этим отделом в свои женские руки.



Справка:

Гридчина Полина Дмитриевна – Начальник отдела развития решений Expertek IBS

Образование:

МИЭМ, 2000 год, математик-программист.

В компании IBS работает с 2007 года

Карьерный путь:

2007 – Ведущий программист,

2009 – Начальник отдела развития решений.

К (корреспондент)

– Полина, разрешите поздравить Вас с вступлением в новую должность. Каковы будут Ваши первые шаги в должности начальника отдела развития решений?

П (Полина)

– В первую очередь, конечно, все силы будут направлены на существующие проекты, чтобы смена руководителя отдела не повлияла на процессы, на заказчиков и на имидж компании. Параллельно зреют принципиально новые разработки, направленные на поддержание конкурентоспособности продуктов компании и повышение профессионального уровня коллектива. И самая главная задача – сохранить дружный коллектив и дух команды.

К – **Что для Вас значит данная должность?**

П – Для меня это новый этап, новый опыт, новые знания.

К – **Какой стиль управления будет Вами выбран?**

- П** – Безусловно, я демократичный руководитель, но иногда поступаю авторитарно, так как считаю, что демократия не всегда уместна. В любом случае, мной будет выбран тот стиль управления, который приведет не только к совершенствованию работы отдела, но и к развитию компании в целом.
- К** – **Более двух лет Вы работаете в компании. Как считаете, за последний год компания Expertek IBS изменилась?**
- П** – В мире вообще много что изменилось за последний год. Произошли изменения и в компании. Скажем так, благодаря отстроенному комплексному, системному подходу в разработке нами был реализован ряд проектов, например, автоматизация сети магазинов парфюмерии и косметики Лаш Раша. Был выведен на рынок новый продукт для торговых предприятий малого и среднего бизнеса – TcasH combo. Первым пользователем данного продукта является бутик модной одежды – Black Berry. В этом году мы продолжили тиражирование нашего решения для автозаправочных комплексов IBS GAS на ряд АЗС Сургутнефтегаза.
- К** – **В компании существует несколько решений, как Вы оцениваете перспективы их развития?**
- П** – Каждое решение компании Expertek IBS занимает свою долю рынка. И каждое из них находится в постоянном развитии с учетом предложений и пожеланий заказчиков, с учетом экономической ситуации в стране, с учетом развития технологий.
- К** – **Как Вы оцениваете перспективы развития нового решения TcasH combo? Будет ли данное решение пользоваться спросом и если будет, то в каком сегменте?**
- П** – Считаю, что у данного продукта большое будущее. Это лёгкий коробочный продукт с большим потенциалом. Для сетей магазинов, крупных наших клиентов, существует Trade House, а что делать директору одного магазина? Он только начал свой бизнес. Он не знает на каком продукте автоматизировать свою торговую точку. Именно для таких людей нами был создан TcasH combo.
- К** – **А если бизнес клиента будет расширяться? Ему придётся переходить на решение для крупных торговых предприятий Trade House?**
- П** – Совсем не обязательно. Обладая модульной структурой, возможно внедрение TcasH combo в торговых сетях мини и супермаркетов.
- К** – **Каковы планы отдела на ближайший год?**
- П** – Планов много. Начата работа над 16 версией программного продукта IBS Trade House. Планируется расширение линейки оборудования для использования в решениях компании. Расширение функциональности TcasH combo относительно «коробочного» базового варианта.
- К** – **Говорят, что о внутреннем мире человека можно судить по его хобби. Есть ли таковое у Вас?**
- П** – Я люблю путешествовать и люблю «дорогу». У меня растёт маленькая дочь, которая сейчас является моей жизнью, с которой я провожу все свободное время, с которой я заново познаю мир.

Tcash combo — решение для малых предприятий с большим будущим

Сегодня автоматизация торговых предприятий стала вполне привычным делом, однако её качество существенно отличается от количества. Условно все торговые предприятия можно поделить на торговые предприятия с мощными сетями и торговые предприятия малого и среднего форматов, автоматизация которых радикально отличается от крупных магазинов.

Количество малых предприятий постоянно растёт, а вот готовые решения, предлагаемые на рынке в этой области, в основном рассчитаны на предприятия, достигшие устойчивого положения на рынке. Для автоматизации малых предприятий, не располагающих достаточными средствами и специалистами соответствующего профиля, требуются более простые, доступные решения. Примером такого решения является Tcash combo — новый тиражируемый продукт компании Expertek IBS для поддержания стабильности бизнеса торговых компаний малого и среднего формата.



Изначально было Trade House — решение для автоматизации систем управления товародвижением сетей магазинов и торговых домов. Наше первое большое решение для крупных предприятий. Но в связи с устойчивым ростом рынка ритейла (по статистическим данным ежегодно в России регистрируется более 80 000 малых предприятий) появился и спрос на решение для автоматизации малых торговых предприятий.

Появился спрос — появилось предложение — появилось Tcash combo. Другими словами Tcash combo разрабатывался в рамках торговой системы Trade House.

«Имея опыт по созданию решений для автоматизации крупных предприятий, в торговле это Trade House, нами была предпринята попытка создать нечто подобное, но для предприятий меньшего формата, таких как торговая точка с одним рабочим местом. Разработка Tcash combo велась с учётом всех факторов, возникающих перед малым торговым предприятием: ограниченность средств, закладываемых торговым предприятием на автоматизацию, недостаточная подготовка персонала для работы с программным обеспечением, надёжность системы, возможность изменять или переносить рабочие места и т.д.» — прокомментировала руководитель отдела развития решений Полина Гридчина.

Tcash combo — простое, «коробочное» решение для малого предприятия с большими амбициями. Другими словами — это единое рабочее место, оснащённое минимальным набором технического оборудования — персональным компьютером и фискальным регистратором. Данное решение разработано на перспективу — по мере развития предприятия функциональность Tcash combo при желании заказчика может быть расширена, благодаря модульной структуре. В данном решении продажа товаров или услуг, а также ведение товарно-складского учёта может происходить как на одном рабочем месте, так и по распределённой сети.



НОВОЕ РЕШЕНИЕ

Ключевые преимущества данного решения:

1. Доступность. Как правило, предприятия малого и среднего бизнеса ограничены в бюджете на автоматизацию – ведь улучшение информационной структуры не должно происходить в ущерб развитию основных средств компании. В TcasH combo минимизация затрат на организацию рабочего места кассира происходит за счёт объединения функций менеджера по товарам и оператора на одном рабочем месте.
2. Технологическая гибкость и простота. В отличие от Trade House, где Back Office и Front Office устанавливаются на разных объектах, в TcasH combo используется единая база данных. При необходимости графический интерфейс TcasH combo может настраиваться на работу, как со стандартной, так и со специализированной клавиатурой. С целью облегчения работы часто используемые кнопки вынесены на экран монитора. Кроме того, в данном решении благодаря графическому инструментарию упростился процесс тиражирования.
3. Открытость архитектуры. При внедрении систем автоматизации компании сталкиваются с тем, что их адаптация и доработка достаточно сложна и требует больших финансовых вложений. Модули TcasH combo разработаны с учётом максимального облегчения доработки для реализации специфических задач заказчика.
4. Удобство. Данное преимущество мы постарались воплотить в TcasH combo в каждом процессе – внедрении, использовании, сопровождении.

TcasH combo поддерживает все функции продажи и возврата товара такие, как: ведение справочников товаров, формирование товарно-складских документов, ценообразование, настройка систем лояльности (система скидок и бонусов), учёт товаров и движения денежных средств, формирование отчётов, получение «мгновенных» остатков по торговому предприятию.

Таким образом, автоматизация торгового предприятия на основе нового тиражируемого решения TcasH combo позволит получать оперативную информацию о финансово-хозяйственной деятельности компании, контролировать доходы и расходы, следовательно, существенно повысить прибыль, увеличить продажи, успешно реализовать инвестиционные проекты.

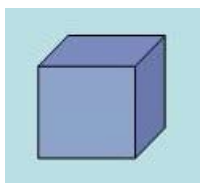
Специалисты компании Expertek IBS готовы внедрить TcasH combo, а также, предоставить по желанию заказчика сопровождение при запуске, обучение сотрудников, техническую поддержку в режиме «горячая линия».

Алексей Клопотовский, генеральный директор Expertek IBS: «Мы надеемся, что выведение на рынок и внедрение нового тиражируемого продукта TcasH combo, разработанного компанией Expertek IBS, позволит упростить процедуру автоматизации торговых предприятий и сократить затраты наших клиентов».

IBS Retail Analytic

Не секрет, что руководителям предприятий сейчас приходится иметь дело с нетривиальными ситуациями и быстро ориентироваться в обстановке на рынке. Ведь ещё У. Черчилль сказал: «Кто владеет информацией — владеет миром». Как же повезло тем руководителям, кто имеет возможность получать не только своевременную, но и достоверную информацию. Эффективное управление компанией в нынешних условиях, характеризующихся быстрыми изменениями внешней среды, постоянным усложнением бизнес-процессов и высокой конкуренцией на рынке, невозможно осуществлять без использования системы бизнес-аналитики.

Культура ведения малого бизнеса в современной России действительно меняется: руководители теперь стали все больше интересоваться вопросами управления предприятием, а не только его доходами. Если, например, предприятие ориентировано на рост, то необходимо заниматься планированием, контролем и улучшением его деятельности, а не просто считать выручку. Более 6 лет назад специалисты компании Expertek IBS (ранее Центр проектов ИБС) пришли на помощь руководству торговых компании, представив специализированное решение для информационно-аналитической поддержки деятельности предприятий розничной торговли IBS Retail Analytic.



Основная функция данного решения — предельно полно и оперативно обеспечить руководство предприятия с целью принятия стратегических решений, а, следовательно, увеличения товарооборота и достижения максимальной прибыли, необходимыми аналитическими, прогнозными и иллюстративными материалами.

Планирование, закупка товара, маркетинг, ассортиментная политика, ценообразование, работа с персоналом компании, взаимоотношение с клиентами — вот далеко не все сферы деятельности компании. В зависимости от направлений деятельности компании, определяется список ключевых показателей (например, валовая и чистая прибыль, товарооборот, себестоимость товара, его рентабельность, покупательская способность и т.д.), в разрезе которых будут формироваться аналитические отчеты. В свою очередь, ключевые показатели могут быть представлены в разрезе различных измерений:

- временных (временной интервал, конкретная дата);
- сравнительных (план-факт);
- структурных (организационные подразделения, направления деятельности);
- персонифицированных (товарные группы, товарные единицы, торговые точки, юридические лица, счета) и т.д.

В качестве вариантов ежедневной отчетности («Утренней газеты» руководителя), могут быть использованы отчеты по ключевым показателям предприятия. Для более полного понимания состояния дел данные отчеты снимаются в разрезе временных интервалов, объектов, категорий товаров, это позволяет не только оценить объективную картину данных, но и проследить динамику развития ситуации. Любая заинтересованная руководство цифра в отчете может быть тут же раскрыта до более конкретизированных данных. Так, например, на представленном ниже рисунке приведена более детализированная информация по группе товаров и датам.

Анализ эластичности спроса												
Код Объекта - All		Уровень 2 -										
Год	Месяц	Дата	Табачные изделия				Напитки				Продукты	
			Средняя цена	Процент измене	Количество това	Процент изменени	Средняя цена	Процент измене	Количество това	Процент изменени	Средняя цена	Процент изменени
2007	Авг	02.08.2007	32,91		35,00		50,94		18,00		23,50	
		03.08.2007	36,12	9,76%	13,00	-62,86%	29,73	-41,65%	11,00	-38,89%	9,72	
		04.08.2007	35,00	-3,11%	1,00	-92,31%		-100,00%		-100,00%		
		05.08.2007		-100,00%		-100,00%		-100,00%		-100,00%		
		06.08.2007	30,46		72,00		40,23		140,00		32,08	
		07.08.2007	29,90	-1,84%	137,00	90,28%	39,00	-3,06%	271,00	93,57%	27,75	
		08.08.2007	29,27	-2,09%	106,00	-22,63%	40,43	3,69%	192,00	-29,15%	28,44	
		09.08.2007	28,66	-2,09%	148,00	39,62%	39,78	-1,61%	391,00	103,65%	36,72	
		10.08.2007	33,01	15,16%	222,00	50,00%	40,39	1,53%	806,00	106,14%	27,47	
		11.08.2007	29,60	-10,31%	224,00	0,90%	39,91	-1,19%	882,00	9,43%	31,57	
		12.08.2007	29,97	1,24%	175,00	-21,88%	36,65	-8,16%	511,00	-42,06%	31,46	
		13.08.2007	28,78	-3,98%	171,00	-2,29%	38,75	5,73%	493,00	-3,52%	28,77	
		14.08.2007	27,06	-5,96%	163,00	-4,68%	35,82	-7,66%	547,00	10,95%	26,48	
		15.08.2007	30,21	11,61%	199,00	22,09%	37,75	5,40%	619,00	13,16%	28,45	
		16.08.2007	27,33	-9,51%	220,00	10,55%	37,89	0,37%	630,00	1,79%	23,14	
		17.08.2007	29,03	6,22%	244,00	10,91%	38,17	0,73%	867,00	37,62%	27,94	
		18.08.2007	29,78	2,59%	221,00	-9,43%	38,41	0,64%	858,00	-1,04%	23,14	
		19.08.2007	29,89	0,35%	132,00	-40,27%	38,74	0,84%	434,00	-49,42%	30,10	
		20.08.2007	29,02	-2,91%	207,00	56,82%	36,78	-5,05%	473,00	8,99%	26,45	
		21.08.2007	28,35	-2,31%	198,00	-4,35%	35,78	-2,70%	542,00	14,59%	27,04	
		22.08.2007	29,41	3,77%	179,00	-9,60%	38,99	8,95%	608,00	12,18%	27,28	
		23.08.2007	29,42	3,99%	185,00	3,35%	35,94	-7,82%	743,00	22,20%	33,61	
		24.08.2007	29,81	4,30%	242,00	30,81%	37,87	5,40%	1 021,00	37,42%	29,12	
		25.08.2007	30,11	1,01%	227,00	-6,20%	38,36	1,29%	845,00	-17,24%	28,75	
		26.08.2007	28,54	-5,23%	140,00	-38,33%	40,50	5,57%	414,00	-51,01%	26,54	
		27.08.2007	29,79	4,40%	174,00	24,29%	38,95	-3,82%	396,00	-4,35%	28,55	
		28.08.2007	32,89	10,40%	167,00	-4,02%	39,48	1,34%	440,00	11,11%	25,18	
		29.08.2007	30,06	-8,61%	197,00	17,96%	37,63	-4,69%	486,00	10,46%	27,25	
		30.08.2007	27,16	-9,63%	182,00	-7,61%	37,38	-0,65%	429,00	-11,73%	29,80	
		31.08.2007	30,64	12,78%	203,00	11,54%	40,82	9,22%	434,00	1,17%	27,04	
		Total	29,56		4 784,00		38,34		14 501,00		27,99	
		Сен 2007 г.	28,70	-2,91%	5 710,00	19,36%	38,88	1,42%	13 462,00	-7,17%	28,74	
		Окт 2007 г.	29,65	4,00%	1 657,00	-70,98%	39,95	2,75%	3 629,00	-73,04%	28,24	
		Ноя 2007 г.		-100,00%		-100,00%		-100,00%		-100,00%		
		Total	29,19		12 151,00		38,75		31 592,00		28,38	
		Grand Total	29,19		12 151,00		38,75		31 592,00		28,38	

Для большей наглядности информация может быть отображена:

- В табличной форме (**Динамическое представление**).
- В графическом представлении ключевых показателей бизнеса (**Представление KPI**).
- В картографическом представлении. Содержит карту местности и расположение объектов на ней (**Представление MAP**).
- В виде анализа информации с целью отыскания аномалий и трендов (**Представление Data Mining**).
- В виде готового отчёта, для доступа всех пользователей, который хранится в базе данных сервера отчётов (**Отчет Reporting Services**).

Аналитическая система **IBS Retail Analytic** позволяет вести исследование на основании данных информационных систем для автоматизации деятельности предприятия таких, как: IBS Trade House (учёт товародвижения в торговой сети), 1С: Предприятие (финансово-хозяйственное управление: бухгалтерский, кадровый учёт и т.д.), ERP-системы (автоматизация учёта и управления) и данных любых других систем и файлов в формате Excel или *.txt .

Решение **IBS Retail Analytic** построено на базе OLAP-технологии, которая даёт возможность получить оперативный доступ к необходимым данным в различных аналитических разрезах. Пользователи системы самостоятельно могут быстро изменять имеющиеся аналитические отчеты и создавать новые.

Итоги внедрения **IBS Retail Analytic** для разных должностных лиц компании:

- **ТОР–менеджмент** — поддержка принятия решений директоров Компании.
- **Руководители среднего звена** — поддержка принятия решений руководителей магазинов, начальников отделов и т.д. Позволяет выяснить причины тех или иных нарушений в деятельности Компании, оценить прогнозы развития, спланировать программу действий.
- **Аналитики** — анализ оперативных данных. Позволяет подробно оценить события Компании в их исторической последовательности.

«Инженер Торговли»

Безусловно, специализированные решения должны приносить доход компаниям и пользу заказчикам. Вместе с нашими партнерами мы делаем все возможное, чтобы системы автоматизированного учёта стали для наших клиентов прибыльными и эффективными средствами для построения управления товародвижением предприятий розничной и оптовой торговли, ведущих сбытовую деятельность через магазины и торговые сети различных форматов. Одним из таких партнёров является группа компаний «Инженер Торговли».

Уже более 10 лет группа компаний «Инженер Торговли» является партнером Expertek IBS. За время совместной работы было реализовано множество интересных проектов на базе комплексного решения для автоматизации деятельности торговых предприятий любого масштаба – Trade House в таких сферах деятельности, как: продуктовая розница, магазины строительных материалов, магазины бытовой химии и косметики, сегмент HoReCa.

Совместно со специалистами Expertek IBS была произведена интеграция в товаро-учетные системы и системы контрольно-кассовых операций многих предприятий торговли.

Руководство Expertek IBS не оставляет без внимания наши пожелания и предложения, поэтому оперативно реагирует на необходимую доработку и дополнение системы, тем самым обеспечивая индивидуальный подход в каждом проекте.



Высококвалифицированный штат сотрудников наших партнеров за все время сотрудничества обеспечивает не только обучение наших специалистов, но и своевременную поставку, как оборудования, так и программного обеспечения, предоставляя льготные условия оплаты и отгрузки товара, что немаловажно на сегодняшний день. Мы очень довольны сложившимися партнерскими отношениями с компанией Expertek IBS, потому надеемся на долгое и продолжительное сотрудничество и в дальнейшем.



«С радостью принимаем участие в совместных проектах: они не только интересны, но и всегда успешны. А это вдохновляет. Наша скорость и качество работы в области автоматизации незаменимы для партнёров, и мы очень рады, что специалисты компании «Инженер Торговли» в свое время одними из первых осознали это и начали сотрудничать с нами», – прокомментировал руководитель направления по работе с партнёрами Денис Черняков.

Черняков Денис – Директор по развитию бизнеса Expertek IBS

Образование: 1995 г. – Англия, Гилдфорд «University of Surrey»

1997 г. – Московский Университет «ТУПО»

В компании IBS работает с 2008 года.

Карьерный путь:

2008 – Директор по развитию бизнеса,

2009 – Директор по развитию бизнеса и работе с партнёрами,

2009 – Директор по продажам и развитию бизнеса.

Справка о компании:



ГК «Инженер Торговли» более двенадцати лет работает на рынке автоматизации торговых предприятий, поставки и обслуживания контрольно-кассовой техники, торгового и банковского оборудования, видеонаблюдения и систем защиты от краж Дальневосточного региона и Сибири. Миссия компании – «Содействие бизнесу в области организации продаж с целью улучшения взаимного благосостояния».

ПАРТНЁРСКАЯ ПРОГРАММА

Progress® Open Edge® признана лучшей в мире встраиваемой СУБД по мнению IDC.

PROGRESS
SOFTWARE

Одним из важнейших и надёжных партнёров компании Expertek IBS является компания Progress Technologies, официальный дистрибьютор корпорации Progress Software на территории стран СНГ и Латвии.

Progress® OpenEdge® – это интегрированная промышленная платформа для быстрой разработки, внедрения и управления бизнес-приложениями. Изначально платформа Progress OpenEdge проектировалась для использования в качестве встраиваемого ядра в бизнес-приложения, ориентированные на работу в промышленной среде. Именно по этой причине данная платформа поддерживает многочисленные протоколы и операционные системы, работает в условиях распределённого предприятия и требует минимальных затрат на ее администрирование. Это дает возможность концентрировать свои усилия на бизнес-логике, функциях и особенностях, лежащих в основе их программных продуктов.

К числу основных преимуществ Progress® OpenEdge® относятся:

- Быстрота создания и простота эксплуатации бизнес-приложений, «нулевые» требования к администрированию;
- Высокая производительность и масштабируемость;
- Самая низкая совокупная стоимость владения ТСО в отрасли;
- Высокая степень обеспечения безопасности и сохранности данных на всех уровнях инфраструктуры промышленного предприятия;
- Постоянное усовершенствование и развитие в соответствии с изменяющимися требованиями бизнес и технологической среды.

Все вышеперечисленные преимущества помогли руководству компании Expertek IBS при выборе партнёра СУБД. Простота администрирования данной платформы даёт возможность нашим заказчикам обходиться поддержкой специалистов Expertek IBS.

Progress Software Corporation (NASDAQ: PRGS), глобальный поставщик инфраструктурного программного обеспечения для разработки, внедрения, интеграции и управления бизнес-приложениями, сообщает, что IDC назвала получившую награду платформу разработки бизнес-приложений Progress® OpenEdge® лучшей в мире среди «чистых» встраиваемых СУБД. IDC представила свои результаты в отчете «Распределение рынка встраиваемых СУБД 2007 г.» ('Worldwide Embedded Database Management Systems 2007 Vendor Shares').

Отчет определяет встраиваемые СУБД как системы управления базами данных, продаваемые независимым поставщикам ПО (ISV) для включения в их программные продукты, и определяет «чистых» поставщиков, как поставщиков, создающих продукты, разрабатываемые специально для СУБД, встраиваемых в продукты, предлагаемые ISV-партнерами.

Карл Олофсон (Carl Olofson), вице-президент по исследованиям в области ПО для интеграции данных и управления информацией в IDC, комментирует: «Преимущество на рынке встраиваемых продуктов определяется сложностью администрирования сервера базы данных и профессионализмом поддержки ISV-партнеров. Поскольку в ближайшие 18 месяцев ожидается, что бюджеты будут сильно урезаны, кажется вероятным, что приложения и средства со встроенными базами данных, не требующие обслуживания администраторами БД, будут все более популярны».

Отчет называет Progress Software «лидирующим «чистым» поставщиком встраиваемых СУБД», называя реляционную СУБД OpenEdge «сетевой, многопользовательской реляционной СУБД, поддерживающей приложения, разработанные в Unix, Windows и Linux, а также устаревшие платформы».

Олофсон продолжает: «Progress является ведущим игроком в секторе встраиваемых СУБД уже более четверти века, предоставляя ряд продуктов для ISV, предназначенных для построения и внедрения их приложений. Их успех кроется главным образом в сочетании технических инноваций с сильной поддержкой своих ISV-клиентов».

Progress Software имеет свыше 1 500 ISV-клиентов (называемых партнерами по приложениям Progress), которые используют платформу Progress OpenEdge для разработки своих собственных бизнес-приложений. OpenEdge — это первая полностью интегрированная платформа разработки, внедрения и управления для быстрого создания бизнес-приложений на основе стандартов и ориентированных на сервисы. Свыше 5 000 различных приложений в более чем 60 000 организаций во всем мире разработаны с помощью средств OpenEdge. Кроме того, каждый год партнеры Progress внедряют свои программные продукты более, чем на 10 000 новых площадок для 600 000 новых пользователей.

Недавно Progress выпустил версию OpenEdge 10.2A, которая включает новые возможности графического интерфейса пользователя (GUI), позволяющие разработчикам создавать GUI-интерфейсы для Windows на базе Microsoft.NET собственными средствами платформы разработки OpenEdge без необходимости какого-либо обучения или предварительных знаний о самом .NET.

Пауль Кнопф (Paul Knopf), вице-президент по технологиям, QAD, говорит: «Корпоративные приложения компании QAD 2008 г. предлагает новому поколению пользователей продукт с широкими возможностями интеграции, ориентированный на кооперацию в производстве и поддержку цепочки поставок, полной независимостью от способа его внедрения, идет ли речь о его использовании в рамках SaaS (программное обеспечение как сервис) или же речь идет о развертывании его в офисе компании, обеспечивая легкий переход от одного способа внедрения к другому. QAD поддерживает давние партнерские связи с Progress Software, и наши общие клиенты извлекают выгоду от использования открытой сервисно-ориентированной архитектуры Progress, предлагающей более простую интеграцию приложений и великолепную масштабируемость, в сочетании с самой низкой в отрасли стоимостью владения, что дает преимущества нашим общим клиентам».

Дэвид Айрлэнд (David Ireland), исполнительный вице-президент OpenEdge, Progress Software, замечает: «Поддержка и постоянное развитие OpenEdge для наших партнеров по приложениям — это важнейший компонент успеха для нашего партнерского сообщества, а также для наших клиентов. По мере того как наши партнеры и клиенты переходят к использованию стратегий «программное обеспечение как сервис» (SaaS) и к сервисно-ориентированным архитектурам (SOA), все важнее становится необходимость высокой доступности и масштабирования, а также наличие наиболее современных средств разработки. Платформа OpenEdge, предлагаемая Progress, продолжает предоставлять простоту администрирования и самые низкие затраты на сопровождение, какие только могут ожидать наши клиенты, но с тем уровнем масштабируемости и управления данными, который необходим для новых архитектурных моделей».

Информационная справка:

Progress Software Corporation (NASDAQ: PRGS) — глобальный поставщик инфраструктурного программного обеспечения для разработки, внедрения, интеграции и управления бизнес-приложениями. Штаб-квартира корпорации размещается в г. Бедфорд, штат Массачусетс, США. Сайт Progress Software Corporation: www.progress.com.

Progress и OpenEdge являются зарегистрированными товарными марками Progress Software или одной из ее дочерних компаний или представительств в США и других странах. Все прочие торговые марки, содержащиеся в настоящем документе, являются собственностью их соответствующих владельцев.

Progress Technologies (www.progress-tech.ru) — официальный дистрибьютор Progress Software Corp. на территории стран СНГ и Латвии. В задачи компании входит поставка всего спектра программных продуктов Progress® OpenEdge™, Sonic™, Actional®, Arama®, DataXtend™, оказание технической и консультационной поддержки по вопросам использования технологий компании Progress Software, обучение специалистов, поставка специализированной литературы и предоставление услуг по разработке заказных решений.



expertek 
IBS

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

www.expertek.ru