

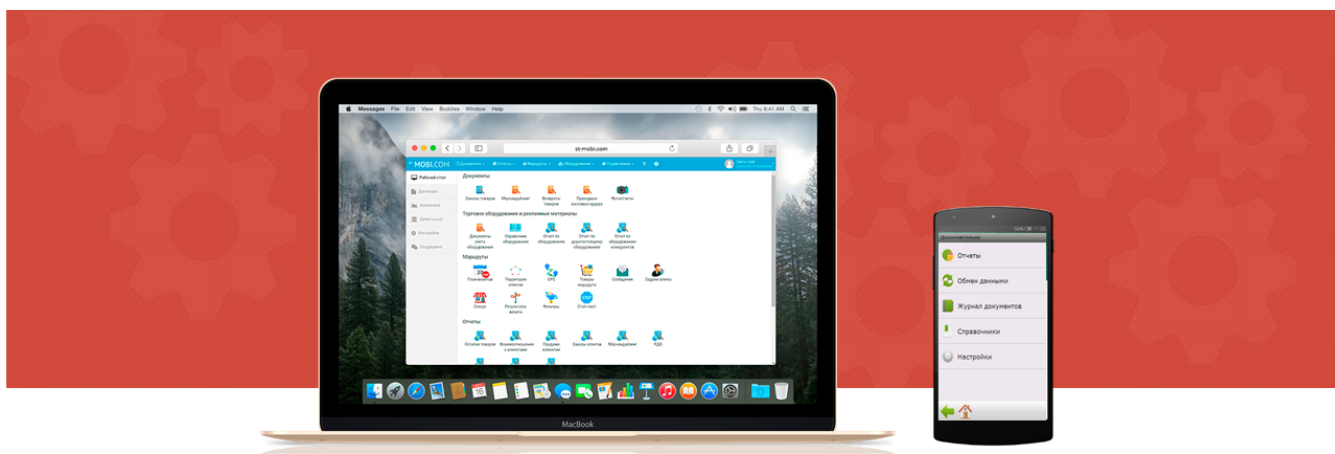
## Офисное приложение

ST-Mobi.com - это офисное веб-приложение, работающее по принципу сервиса и предназначенное для руководителей, супервайзеров, операторов и других сотрудников, управляющих выездным персоналом. Система позволяет планировать работу полевых сотрудников, формировать базу обслуживаемых клиентов, планировать посещения к ним, контролировать и анализировать результаты и многое другое.

Сервис ST-Mobi.com реализован как облачное решение и не требует установки какого-либо программного обеспечения на персональные компьютеры.

ST-Mobi.com интегрируется с любой Учётной Системой (в том числе, 1С: Предприятие).

## Кому подходит ST-Mobi.com?



## SaaS-сервис ST-Mobi.com

### Для кого?

для локальных дистрибуторов, производителей товаров, мерчандайзинговых и аудиторских агентств, сервисных и выездных бригад

## Примеры задач, решаемых сервисом

### 1. Увеличение скорости работы выездных сотрудников в полях.

Автоматизация и алгоритмизация работы позволяет отказаться от бумажного документооборота, быстро оформлять самые сложные операции, соблюдать технологии продаж, оперативно получать всю необходимую для работы информацию из офиса в поля и обратно.

### 2. Повышение качества обслуживания и уровня взаимоотношений с клиентами.

Выездной персонал располагает всеми средствами для эффективной работы с клиентами: различные формы расчетов, скидок, контроль дебиторской задолженности клиента, размещение предзаказов и получение информации по свободным товарным остаткам на складах.

### 3. Активное продвижение продукции или услуг.

Наличие на мобильном устройстве всей информации о покупателе, результатов предыдущих визитов и достигнутых ранее договоренностей, позволяет быстро формировать индивидуальные и оптимальные предложения и увеличивать показатели продаж. Сервисы системы избавляют агента от рутинных операций и освобождают больше времени для личного общения с клиентами и продвижения интересов компании.

### 4. Сбор маркетинговой информации (мерчандайзинг).

Возможность автоматизации сбора информации о представленности собственных и конкурирующих товаров и цен на них, систематический сбор любой маркетинговой информации.

### 5. Эффективный анализ данных менеджерами и аналитиками.

Возможность оперативно получать необходимую информацию из отчетов, а также проводить комплексный анализ данных, контролировать ключевые параметры деятельности компании, а также отслеживать динамику и тенденции рынка.

### 7. Планирование и контроль деятельности персонала.

Планирование маршрутов и графика взаимодействия с клиентами, алгоритмов выполнения операций и действий во время визита, а также контроль соблюдения установленных планов и норм в том числе с использованием технологии GPS-контроля.

## Обзор возможностей решения



#### Контроль сотрудников

Анализ перемещений полевых сотрудников на карте, соотношение плановых и фактически визитов



#### Понимание положения на полке

Актуальная информация о ценах и наценках, присутствии ассортимента и соблюдении стандартов мерчандайзинга



#### Оптимизация и визуализация маршрута и территории

Построение оптимальных территорий и дневных маршрутов и обработка большого количества точек в день



#### Оценка конкурентов

Данные для анализа ценовой политики конкурентов, промо активностей и доли полки



#### Сценарии работы агентов

Последовательность работы в ТТ, обязательные пункты



#### Ценообразование

Индивидуальные цены для каждой торговой точки (по необходимости)



### Заказы и статусы

Сбор и передача заказов в ТТ, получение статуса заказа без звонков в офис



### Фотоотчеты

Фотографирование состояния полки. Сбор информации по конкурентам



### Стоп-лист и дебиторка

Актуальная информация о дебиторской задолженности, запрет отгрузки



### Задачи

Постановка и контроль задач в учетной системе



### Максимальная интеграция с 1С

Обмен данными с 1С (визиты, результаты визитов, итоги выполнения задач, фотоотчеты, сенсус и др.)