



Агент ПЛЮС

решения для корпоративной
мобильности



Управление дистрибьюцией в производственных FMCG-компаниях

Сергей Гудырин, генеральный директор «Агент Плюс»

8 – 14 июня 2015 г., Сочи, 6-ая международная конференция «Решения 1С для корпоративных клиентов»

Решение для управления дистрибьюцией

Программный комплекс содержит
офисные и мобильные рабочие места

Для кого?

- ✓ Производители
- ✓ Федеральные дистрибьюторы
- ✓ Федеральные импортеры

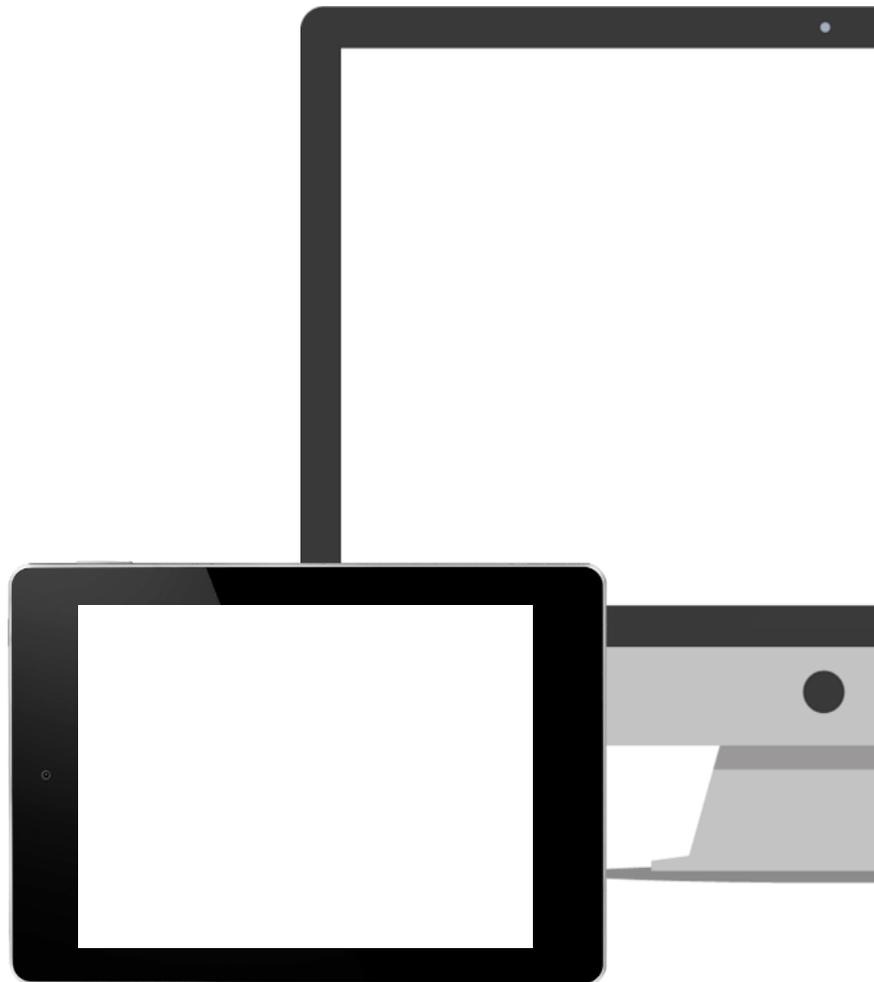
Для чего?

Сбор и консолидация информации по продажам и
по движению товаров в дистрибьюторской сети

Планирование продаж и операций

Товары FMCG -

быстро оборачиваемые потребительские товары



Цепочка дистрибьюции товаров

Через дистрибьюторов осуществляется **80%** продаж

Цель производителя: регулярные высокие продажи конечным потребителям



Бизнес-процессы, которые мы заложили в наш программный комплекс, мировые производители используют уже более **5 лет**

В России и СНГ с использованием современных методик работает **< 10%** компаний

Развитие дистрибьюции

1 этап. Управление первичными продажами

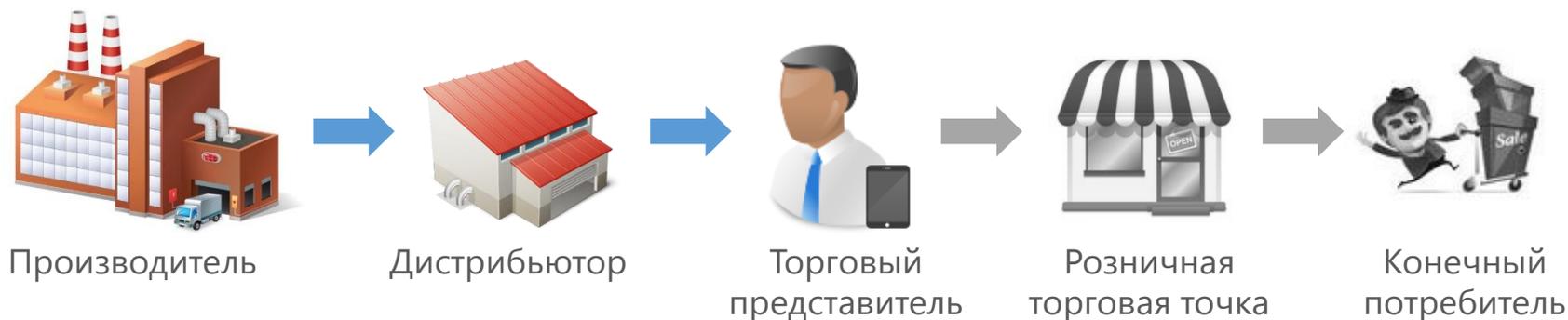


Цель: максимальный заказ от дистрибьютора

- ✓ четкие требования к дистрибьюторам по объемам продаж, логистике и инфраструктуре
- ✓ определение зоны ответственности дистрибьютора
- ✓ специальные цели по ассортименту

Развитие дистрибьюции

2 этап. Управление вторичными продажами

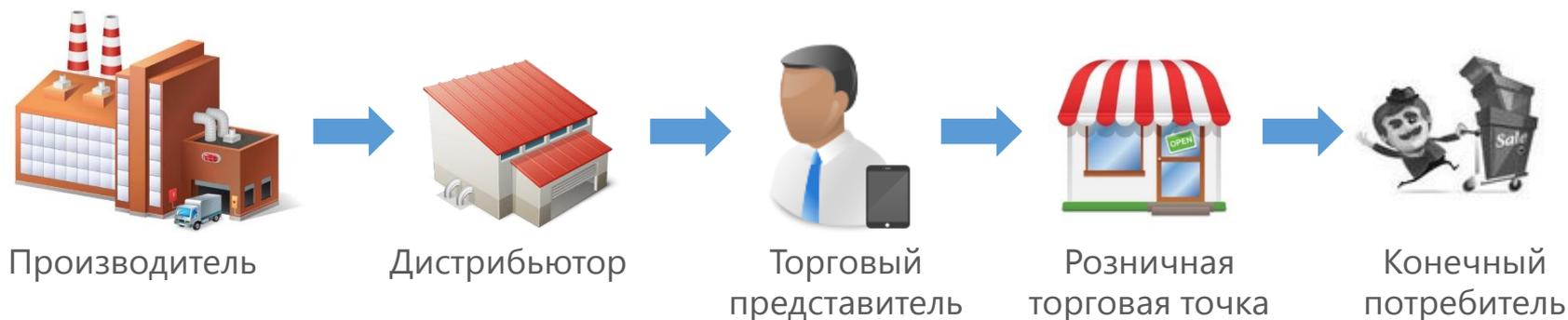


Цель: максимальный заказ от розничной торговой точки

- ✓ планирование продаж дистрибьютора
- ✓ типология торговых точек и максимальный ассортимент для каждого типа торговых точек
- ✓ количество торговых точек в зависимости от емкости рынка
- ✓ отчетность о продажах
- ✓ соблюдение рекомендованных цен

Развитие дистрибьюции

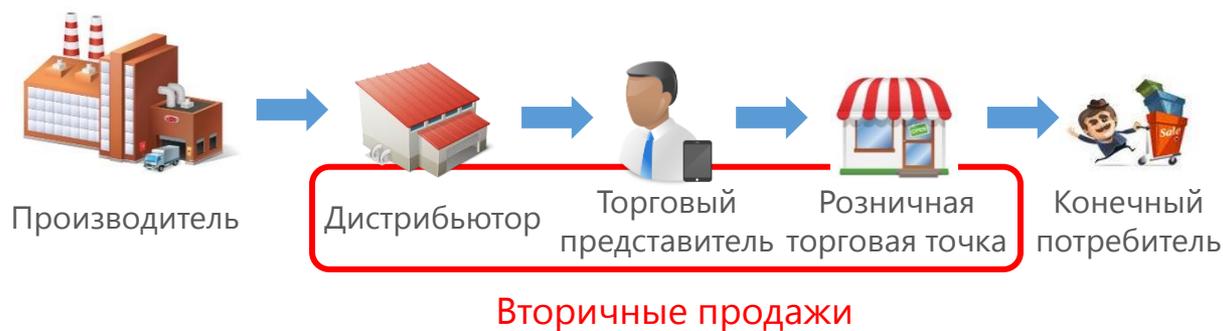
3 этап. Управление ассортиментом на полке



Цель: оптимальный заказ от розничной торговой точки и управление полкой

- ✓ тонкое планирование ассортимента в рознице: обязательный минимальный ассортимент, дополнительный ассортимент и подавляющий конкурентов ассортиментный ряд
- ✓ доля на полке
- ✓ мерчендайзинг
- ✓ спецзадачи: новинки, промоподдержка и другое

Современное управление дистрибьюцией



I. Управление вторичными продажами

Как успешно управлять продажами?

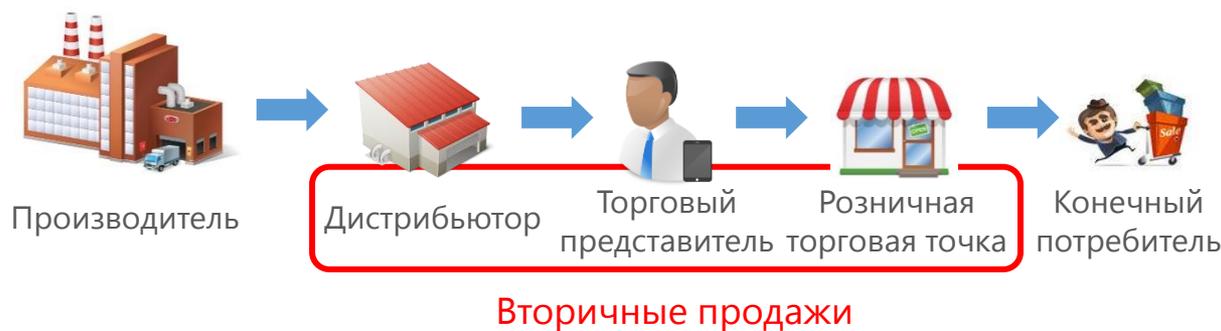
1. Правильно выстроить организационную структуру:

- региональные представители
- супервайзеры
- торговые представители

2. Оперативно собирать, хранить и анализировать данные о продажах



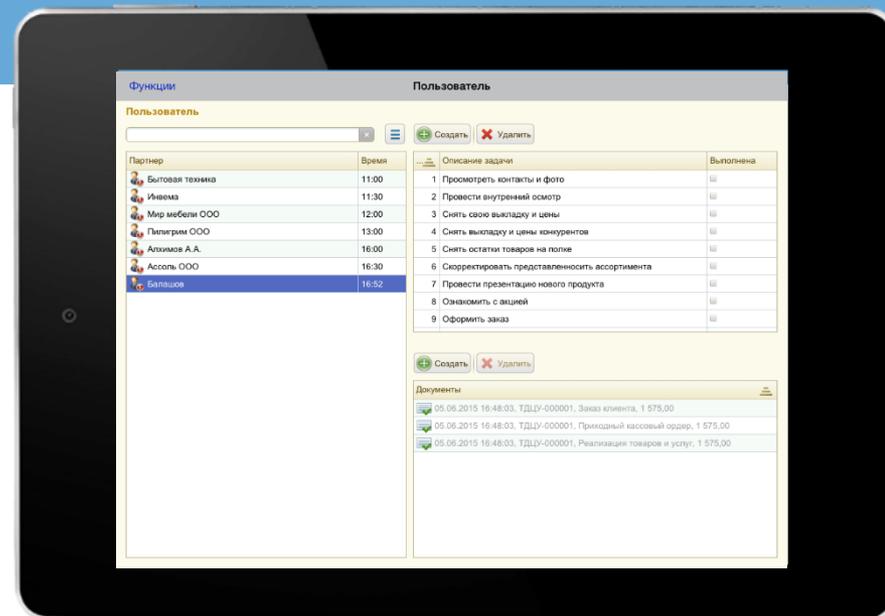
Современное управление дистрибьюцией



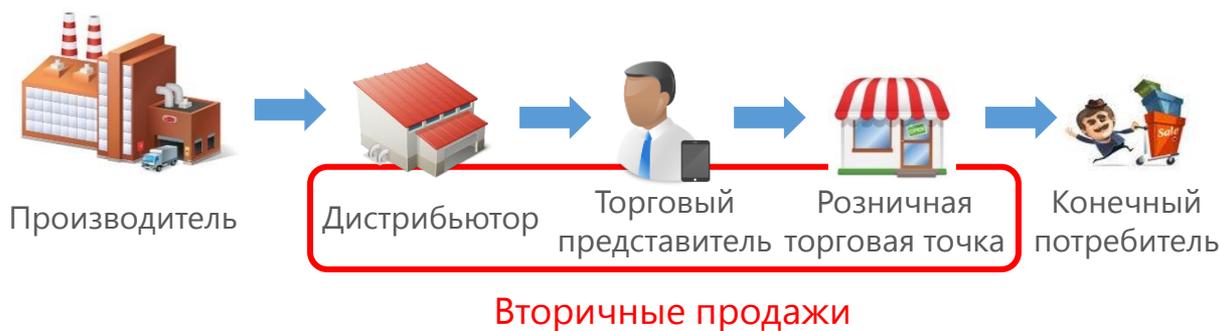
II. Работа мобильного сотрудника по заданию

Торговые представители не собирают заказы, а активно занимаются продажами

Мобильное приложение
«1С:Мобильная торговля»
 разработано компанией «Агент Плюс»
 на Платформе «1С:Предприятие»
 по схеме «1С:Совместно»



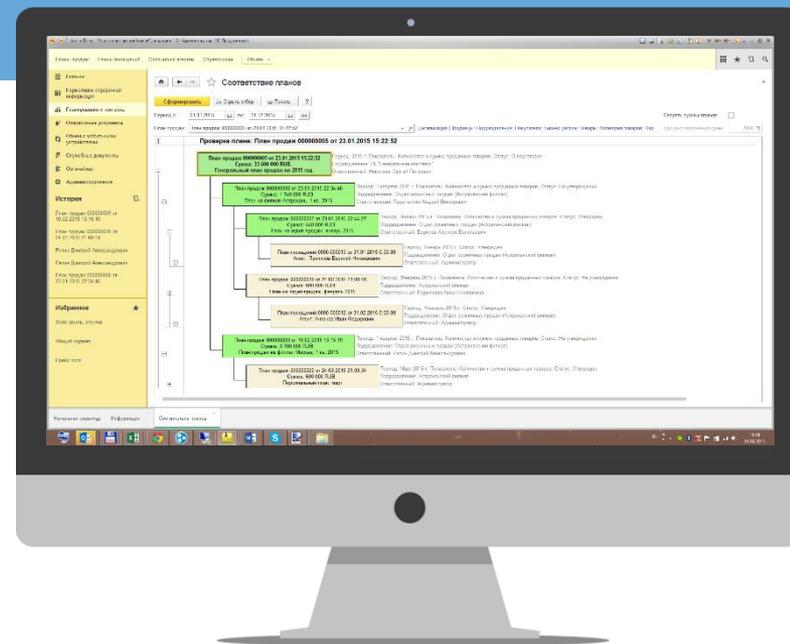
Современное управление дистрибьюцией



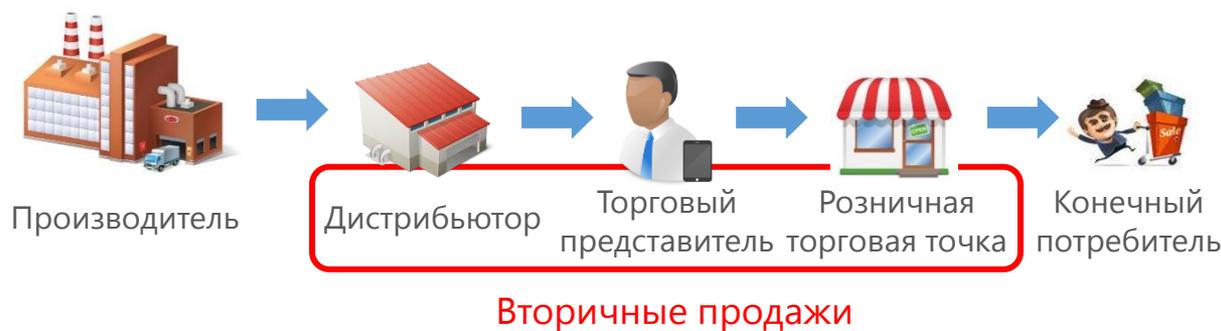
III. Планирование продаж и операций

Система позволяет организовать бизнес-процессы формирования, согласования, корректировки, утверждения и контроля соблюдения планов

Программный продукт
«Агент Плюс: Управление дистрибьюцией»
разработан компанией «Агент Плюс»
на Платформе «1С:Предприятие»

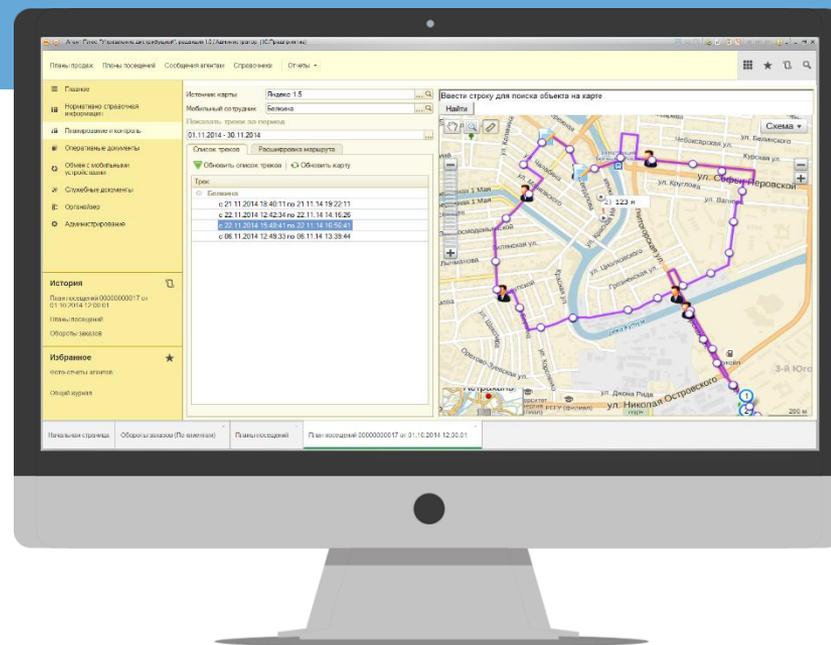


Современное управление дистрибьюцией



IV. Контроль за исполнением задач

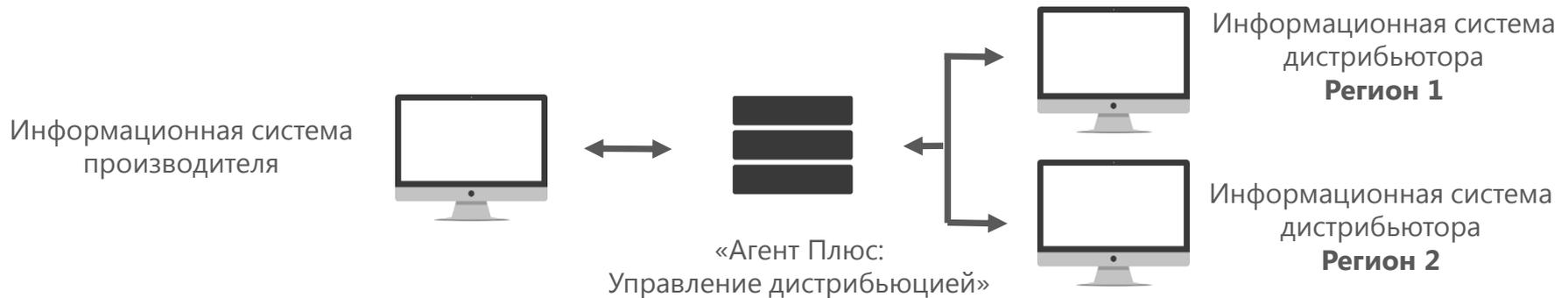
Система позволяет оперативно контролировать деятельность торговых представителей и мерчендайзеров



Современное управление дистрибьюцией



V. Консолидация данных



Решает проблемы:

1. Отличия справочных данных
2. Контроль складских остатков
3. Разные информационные системы дистрибьюторов

Примеры клиентов

Клиент

ГК «Продукты питания»

производство с 1998 г.

Один из крупнейших производителей замороженных полуфабрикатов в России и Восточной Европе

- Лидер рынка по производству продукции из мяса птицы
- 4 завода по выпуску полуфабрикатов, консервов и мяса цыплят

80 регионов в географии продаж
>150 полевых сотрудников
600 дистрибьюторов

Клиент

ГК «Киржачский молочный завод»

основан в 1937 г. в г. Киржаче

Производственная база ГК – 2 предприятия в экологически чистом регионе, располагаются близко от Москвы и обеспечивают удобную логистику

В 2012 году начато производство линейки фасованной продукции из натурального молока, собираемого в хозяйствах Владимирской области

>100 полевых сотрудников
12 дистрибьюторов в ЦФО

Клиент

Engine LTD

начала свою деятельность с 2000 г.

Официальный дистрибьютор Procter&Gamble, Ferrero, Kaçit, Uni, Wella, Gillette, Walkers в Азербайджане

>200 полевых сотрудников

Средние результаты внедрения комплекса

 **+18%** Рост объема продаж

Среднее количество SKU на 1 торговую точку  **25%**

Средние продажи на 1 торговую точку  **15%**

Средняя сумма заказа  **16%**

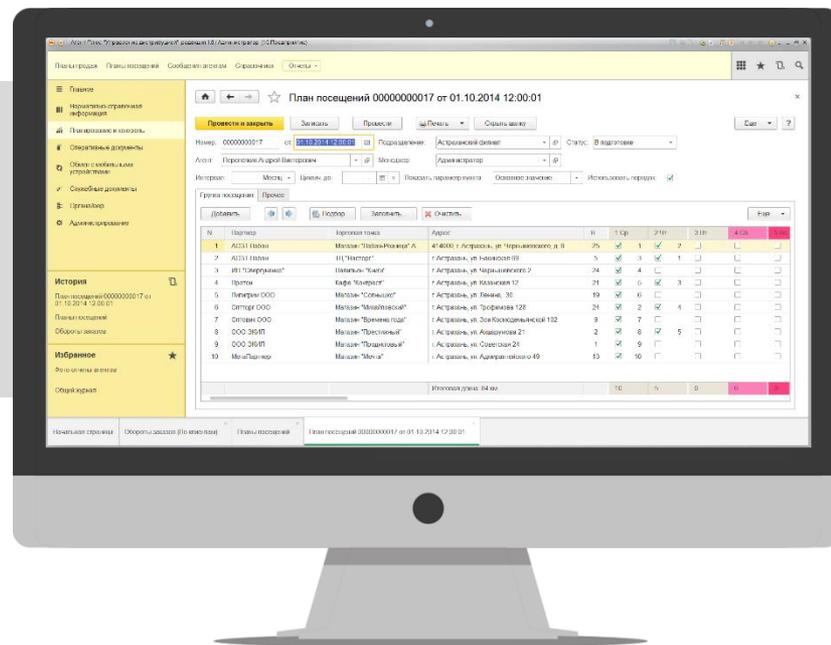
Программный продукт «Агент Плюс: Управление дистрибьюцией» разработан на Платформе «1С:Предприятие»

Сентябрь 2015 – выход тиражного продукта

- ✓ Техническая поддержка
- ✓ Обучение
- ✓ Методические материалы
- ✓ Видео-курсы

Новый функционал: управление запасами
на складах дистрибьютора

Приглашаем к сотрудничеству партнеров!





Агент ПЛЮС

решения для корпоративной
мобильности

www.agentplus.ru

Спасибо!

Сергей Николаевич Гудырин
генеральный директор «Агент Плюс»

+7 (495) 287-69-31, +7 (927) 281-20-02
gudyrin@agentplus.ru