

# Web-решения для бизнеса

Статистика →  
Модели →  
Рынки →  
Товары →  
Клиенты →  
Бюджеты →  
Продажа →  
Прибыль.

# 1. Наш взгляд на развитие системы управления бизнесом на предприятии.

## 1 Используемая фирмой **ERP**

Обычно работа **Enterprise Resource Planning** – это на 99% решение задач бухучета деятельности предприятия и налоговой отчетности



## 2 2й этап развития системы управления бизнесом

Добившись приемлемой актуальности, полноты и достоверности данных учета, **руководство** предприятия обычно корректирует акценты управления в сторону **повышения эффективности бизнеса** :

- оптимизации **бизнес-процессов** и контроля их выполнения, включая
  - **уменьшение стоимости данных и требований** к уровню персонала
  - повышение актуальности и достоверности информации
  - **диспетчеризацию процессов** с системой оповещения
  - управление проектами и персоналом
  - автоматизацию **делопроизводства**
- включения клиентов в бизнес – процессы
  - оформления и обработки их **заказов**
  - формирования бюджета и контроля выполнения
  - планирования **акций** и поддержки описания **рынков**.
- автоматизации планирования, включая
  - **моделирование**, согласование и контроль выполнения **бюджета**
  - прогнозы **денежного потока** и использования ресурсов
  - удобный анализ результатов, состояния, прогноза.



## 2. Ключевые механизмы 2го этапа системы управления бизнесом WebProphet.

1

### Планирование на основе статистики и динамики рынков, продуктов и клиентов

- **моделирование** результатов планируемого периода на базе статистики, оценки рынка, имеющихся у фирмы задач и ресурсов
- **формирование** бюджета продаж на базе выбранного варианта модели
- формирование бюджетов производства, закупки, доходов и расходов, денежного потока



2

### Использование клиентами интернет-пирамиды «облачной» технологии

- разработка и **согласование** бюджета
- обработка заказов клиентов и формирование **заказов** поставщику
- **контроль** выполнения заказов, акций, бюджета
- CRM - **контакт** с продавцами поставщика
- поддержка описания **рынков** сбыта

3

### Диспетчеризация и контроль

- **выполнения** заказов клиентов
- реакции на **CRM - запросы** клиентов
- актуальности / выполнимости **бюджета**
- **остатков** склада и магазинов
- **поставок** и производства
- **состояния** данных и процессов
- **качества** материалов и продукции.

### 3. Пример корзины формируемого заказа системы B2B WebNav

http://159.148.164.244:8089/webnav/accept.php

NEW Rosme SIA: WebNav

NEW Rosme SIA  
LV40003138919  
+37167559005  
contact@rosme.lv  
Rīga, Hanzas 18

Preču katalogi Preču sortiments Pasūtījuma imports Pasūtījuma apstiprināšana Jaunumi Pasūtījumi procesā Norēķini, vēsture CRM Iziet

Grozs (2) = 84.20 EUR  
DQ=0, DO=0  
Uitni-Komplit kompit-test  
12.12.2011 Pirmdiena

Produkta koda ievāde pasūtījumam:   **Pievienot** 10.07.2011, KL002

	Apraksts	Attēls	Preces kods	Daudz.		Cena	Atlaides %	Cena ar atlaidi	Summa EUR	atcelt														
1	Купальник		<b>G113122-LEOP-40D</b>	(7) <input type="text" value="4"/>	GAB	9.99	0.00	9.99	39.96															
			<b>G113122-...</b>	<b>4</b>																				
2	Купальник		<b>T112320-BLUE-38E</b>	(22) <input type="text" value="4"/>	GAB	11.06	0.00	11.06	44.24															
			<b>T112320-...</b>	<b>4</b>																				
									Kopā bez PVN EUR	84.20														
									Pievienotās vērtības nodoklis	0.00														
									Kopā ar PVN	<b>84.20</b>														
Uzrādītajiem cipariem testēšanas periodā ir informatīvs raksturs																								
<table border="0"> <tr> <td>Grozs LVL</td> <td>59.18</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Neapmaksātie rēķini + Avanss</td> <td>52 153.28</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pasūtījumi procesā</td> <td>0.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Brīvais kredītlimits</td> <td>0.00</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Kredīta limits</td> <td><b>-52 212.46</b></td> <td></td> </tr> </table>										Grozs LVL	59.18		Neapmaksātie rēķini + Avanss	52 153.28		Pasūtījumi procesā	0.00		Brīvais kredītlimits	0.00		Kredīta limits	<b>-52 212.46</b>	
Grozs LVL	59.18																							
Neapmaksātie rēķini + Avanss	52 153.28																							
Pasūtījumi procesā	0.00																							
Brīvais kredītlimits	0.00																							
Kredīta limits	<b>-52 212.46</b>																							
Pārvadītāju saraksts :			Piegādes datums	Ievadiet piezīmi pasūtījumam																				
			<input type="text" value="12.12.2011"/>	<input type="text"/>																				
<b>apstiprināt pasūtījumu</b>																								

WebNav v20110703, ©2000-2011, BAGUA SIA, KompIT SIA



## 5. Предлагаемый вариант построения системы управления предприятием

1

Используемая фирмой система **ERP**

- **информация** о продукции и партнерах
- управление **продажами**
- состояние **склада**
- управление **закупками** и производством

2

Web - «**облако**» клиентов

- обработка и формирование **заказов** клиентов
- **контроль** выполнения заказов и расчетов
- использование **бюджета**
- **взаимодействие** поставщиков и клиентов



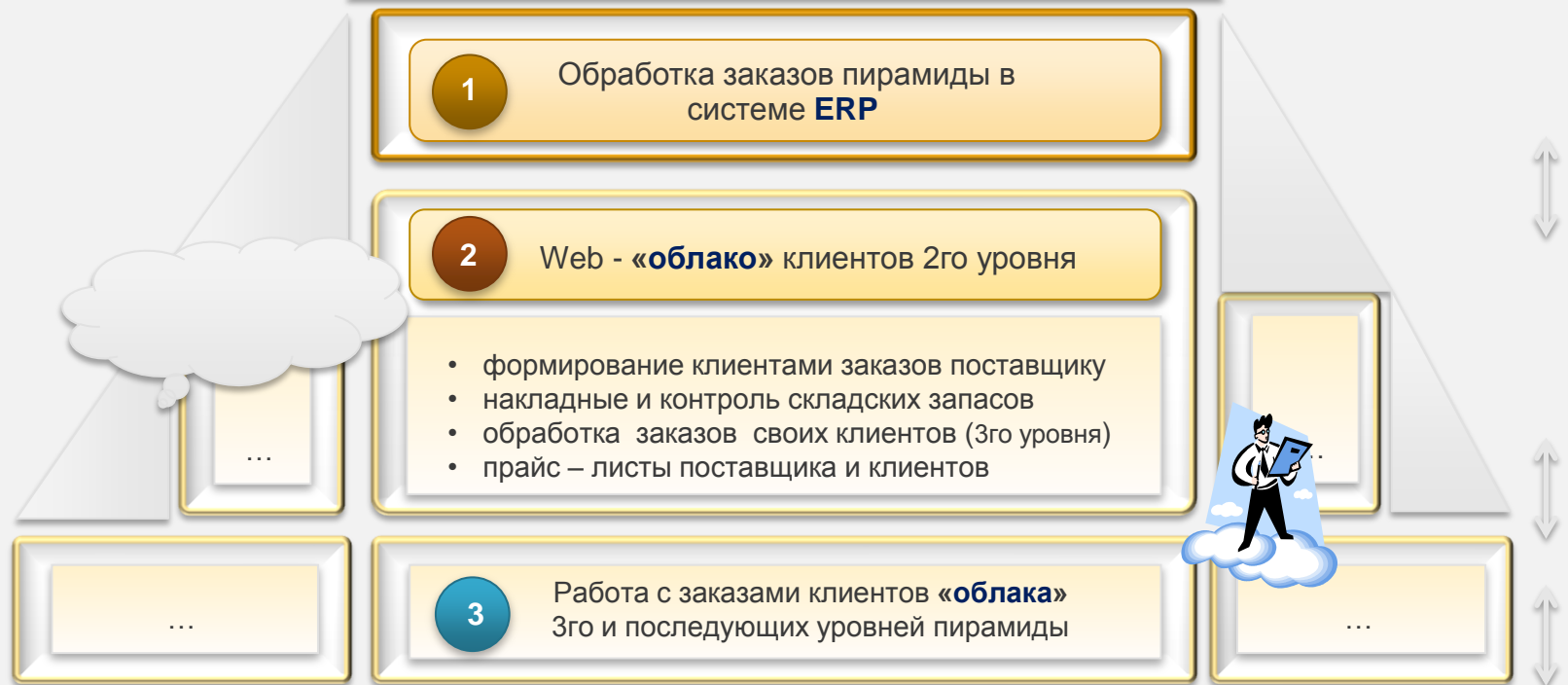
3

Система **WebProphet**

- обработка статистики и **моделирование** требуемых результатов года
- формирование из выбранной модели **бюджета** и его согласование
- формирование из бюджета **ордеров** закупки, производства, продажи
- **контроль** выполнения версии бюджета
- **поддержка** описания рынков.



## 6. Пирамида клиентов фирмы, обслуживаемая системой WebProphet



### Результат работы **пирамиды продаж**

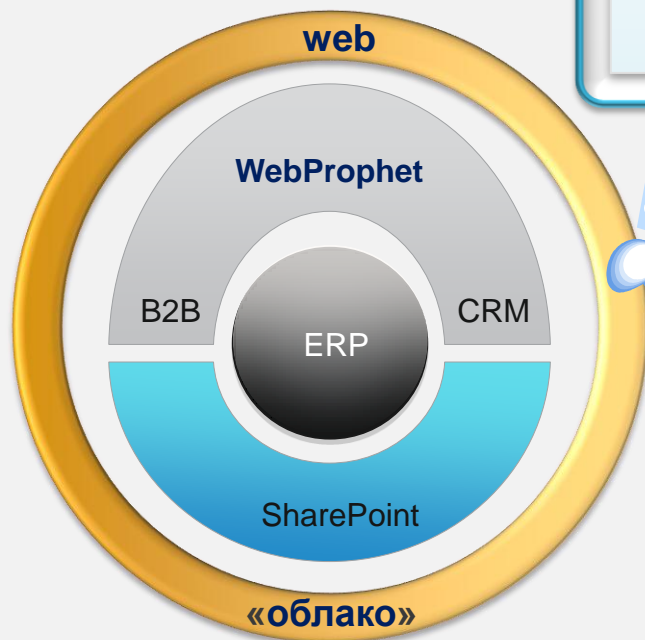
- **Повышение**
  - объема продаж через увеличение количества заказов
  - актуальности и достоверности данных заказов, акций, склада, рынков, бюджета, дебиторской задолженности
- **Минимизация для партнеров бизнеса**
  - стоимости и времени обработки заказа
  - требований к уровню и количеству персонала
  - затрат на планирование, контроль и анализ акций



## 7. Схема цикла планирования и контроля выполнения бюджета



## 8. Описание рынка в WebProphet



### Характеристика рынков по годам планирования продаж

- емкость рынка
- модельные предпочтения
- партнеры, общие активности, акции
- конкуренты рынка, их группы товаров и активности



## 9. Участие клиентов в бизнес – процессах владельца «пирамиды»

### Самостоятельное размещение заказов

1

С помощью интернет – системы B2B WebNav клиенты Вашего предприятия получают возможность простого и быстрого доступа к размещению и отслеживанию заказов, к разрешенной им информации о товарах, доступных остатках товаров, состоянию взаиморасчетов, актуальных предложениях.

### Контекстная коммуникация

2

И клиенту и поставщику важно обеспечить своевременный обмен данными, связанными с заказами, поставками, оплатами, акциями и другими вопросами сотрудничества, а также связать эту коммуникацию с запланированными действиями персонала – наши решения позволяют это, обеспечивая руководству фирм возможность контроля текущих и планируемых процессов.



### Пирамида и бюджет продаж

3

Нами предлагается механизм вовлечения клиентов всех уровней пирамиды продаж в процесс формирования и контроля выполнения заказов и бюджетов, что повышает объем продаж при уменьшении затрат на поддержание торговли.

## 10. Стандартный состав автоматизированной системы управления предприятием

<p><b>Диспетчеризация</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• планирование заданий</li> <li>• управление процессами</li> <li>• оповещение участников</li> <li>• отчет о результатах</li> </ul>	<p><b>Взаимодействие с партнерами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• клиентами</li> <li>• субподрядчиками</li> <li>• Поставщиками</li> </ul>	<p><b>Коммуникация персонала и управление им</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• оповещение</li> <li>• задания</li> <li>• обсуждения</li> </ul>	<p><b>Документооборот и управление проектами</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• коллективная работа</li> <li>• общий архив</li> <li>• контроль состояния</li> </ul>
<p><b>Планирование</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• моделирование</li> <li>• бюджетирование</li> <li>• контроль выполнения</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ERP</b></p> <p style="text-align: center;">Microsoft Dynamix™ NAV Microsoft Dynamix™ AX Epicor iScala 1С: Предприятие ...</p>		<p><b>Реклама предприятия</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• веб-сайт с элементами электронного магазина</li> <li>• акции продвижения</li> <li>• ...</li> </ul>
<p style="text-align: center;">...</p>			<p style="text-align: center;"><b>CRM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• планирование, согласование и учет активностей с 2х сторон</li> <li>• контроль со стороны руководства фирм - партнеров</li> </ul>
<p><b>Описание продукции и рынка</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• объем, предпочтения рынка</li> <li>• конкуренты и доли рынка</li> <li>• рыночные акции</li> <li>• ...</li> </ul>	<p><b>Контроля качества товаров</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• единый веб-механизм и база для контролеров фирмы, субподрядчиков и клиентов с их рекламациями.</li> </ul>	<p><b>Сканирование перемещаемых товаров</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• учет закупок и производства</li> <li>• контроль отгрузки</li> <li>• инвентаризация склада</li> </ul>	<p><b>Описание персонала и расчет зарплаты</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• использование данных производства, продаж, контроля качества</li> <li>• контроль использования трудовых ресурсов.</li> </ul>

11. Цель автоматизации системы управления предприятием – улучшение соотношения цена/качество и получение большей свободы выбора персонала при организации:



Спасибо  
за внимание,  
приглашаем к  
сотрудничеству.



KompIT SIA  
[www.kompit.lv](http://www.kompit.lv)  
kompit@kompit.lv

Александр Фесенко  
т. +371 29 11 80 77

