



# Автоматизация дистрибуции

Управление поставками  
без Excel и ошибок



# Классическая схема работы с дистрибьюторами

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ



**Полноценный Отдел продаж производителя**  
от 3 до 15 сотрудников



Согласование заказов и отгрузок  
**через различные каналы коммуникации**



**Загрузка документов вручную** в учетную  
систему производителя и дистрибьютора



**Покупатель не видит график поставок**  
в режиме реального времени



**Нет возможности создания рекомендованного  
заказа** на основе аналитических отчетов



**Отсутствие дополнительных маркетинговых  
инструментов** для повышения эффективности

# Автоматизированная схема работы

## КАК ИЗМЕНИТСЯ ПРОЦЕСС ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ?



**Сокращение затрат на содержание  
Отдела продаж производителя**



**Возможность посмотреть график поставок  
или выбрать логистическое плечо**



**Без ручного ввода данных:** документы  
поступают напрямую в учетную систему



**Быстрая и эффективная  
коммуникация в режиме одного окна**



**Создание рекомендованного заказа** на основе  
аналитики заказов, сроков годности, и пр.



**Адресная рассылка** новостей и акций,  
**введение плана/факта** для увеличения  
среднего чека

# Кто уже использует портал в своей работе?

НАШИ КЛИЕНТЫ, ИНТЕГРИРОВАВШИЕ СЕРВИС PROSTORE



# Почему клиенты выбирают наше решение?

## ПРЕИМУЩЕСТВА ПОРТАЛА PROSTORE

- ✓ **Уменьшение общего количества ресурсов на поддержку процесса**
- ✓ **Унификация канала получения заказов от клиента**
- ✓ **Корпоративный дизайн и понятный интерфейс**
- ✓ **Возможность гибкой конфигурации/ доработки под требования бизнеса**
- ✓ **Техническая поддержка 24/7**
- ✓ **Возможность бесшовной интеграции между порталом и другими решениями КОРУС Консалтинг СНГ**

# Демонстрация интерфейса ProStore

## БАЗОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СЕРВИСА

Интегрированный B2B портал управления  
дистрибуцией и несетевой розницей





# Электронный документооборот:

**ProStore для экспортных клиентов**

Кейс внедрения проекта

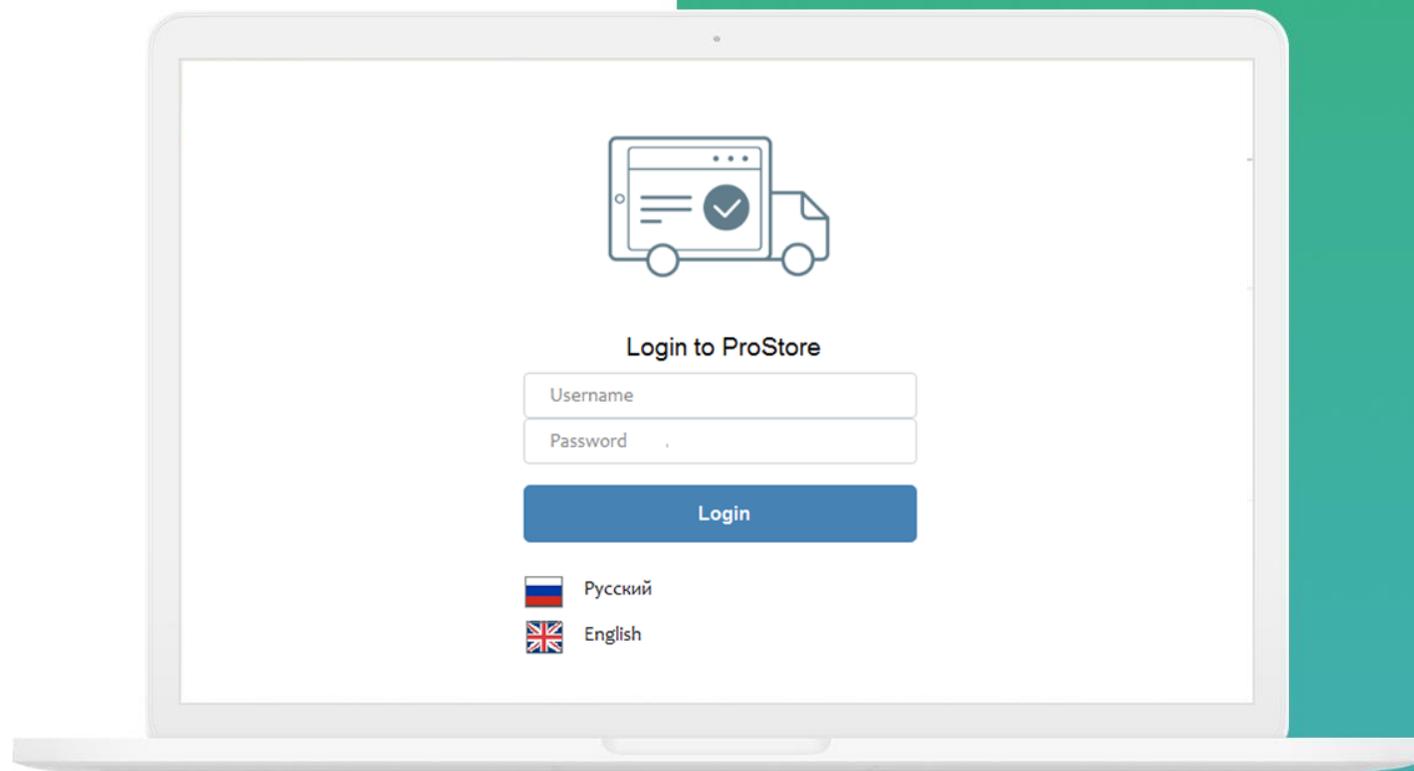


# Электронный документооборот для экспорта

## СУТЬ ПРОЕКТА

- ✓ Создание инструмента для безопасной работы с экспортными клиентами
- ✓ Автоматизация поступления заказов

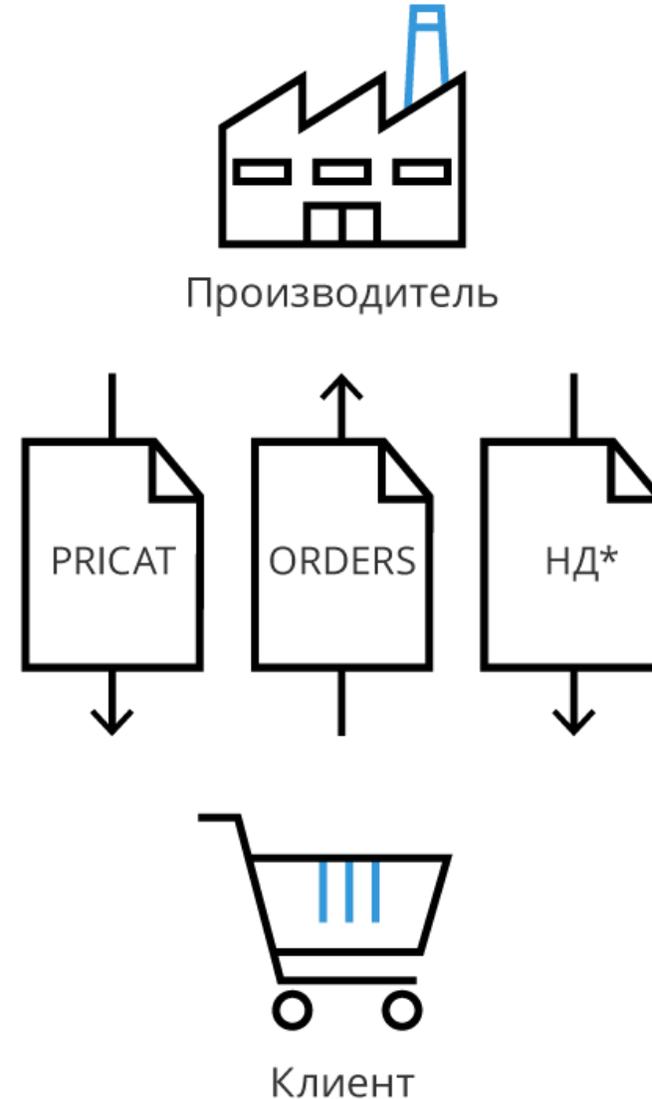
ProStore реализован как веб-портал или облачный сервис (SaaS решение) класса e-commerce с возможностью интеграции в учетные системы



# Цели проекта

## ЗАДАЧИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ

- Обмен **неструктурированными** документами
- **Защита информации**  
Аутентификация пользователя в системе по логину/паролю
- Обмен EDI-сообщениями: **Pricat и Orders**
- **Предоставление электронного каталога**  
Синхронизация КОРУС Каталога с Pro Store
- **Обмен информационными документами**  
новости, рекламные материалы, видео и фото



\*НД — неструктурированный документ

# Сроки, план-график проекта

Название задачи	Кв. 3, 2018			Кв. 4, 2018			Кв. 1, 2019			Кв. 2, 2019
	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Янв	Фев	Мар	Апр
Постановка задачи, инициация проекта	■									
Обсуждение постановки и функционала внутри компании	■									
Обсуждение постановки и функционала с провайдером		■								
Модификация функционала под выдвинутые требования		■								
Развертывание отдельного защищенного хранилища			■							
Создание интерфейса по требованиям Балтики			■							
Разработка разделов сайта			■							
Создание демо-стенда			■							
Проведение тестирования			■							
Перевод в продуктив и передача клиенту			■							
Разработка шаблона для загрузки данных по клиентам				■						
Внесение корректировок после работы с сайтом				■						
Обсуждение возможности внерения Корус Каталога и EDI-документов, выставление условия для полей				■						
Оценка возможных интеграционных решений					■					
Создание шаблона для загрузки заказа					■					
Оценка актуальности каталога для экспортных клиентов						■				
Синхронизация Корус-каталога в заказ в Pro Store						■				
Настройка итерфейса для определенных типов EDI-документов с необходимыми условиями							■			

# Результаты проекта

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

**на 20%**

**Сокращение бумажных документов**

Информирование клиентов:  
по новой продукции,  
документации и т.п.



Защищенный канал  
для обмена документами

**в 2 раза**

**Сокращение времени оформления заказа**

Автоматизация процесса  
поступления заказов без  
дополнительных доработок



Повышение уровня сервиса  
с экспортными клиентами

**в 1,5 раза**

**Меньше времени на оформление документов**

Обмен EDI-сообщениями:  
каталог продукции и заказы

# Интерфейс сервиса

**БАЛТИКА** Part of the Carlsberg Group | Входящие документы | Исходящие документы | Маркетинг | balt

## Исходящие документы

Имя документа	Тип документа	Получатель	Дата создания
Proforma invoice 28012019 - 1x40, 3x40.pdf	Счет	WINE ENTERPRISES	04 февраля 2019 10:46 (GMT) 04 февраля 2019 13:46 (MSK)
Proforma invoice 28012019.pdf	Счет	WINE ENTERPRISES	30 января 2019 16:31 (GMT) 30 января 2019 19:31 (MSK)
Additional agreement 4.pdf	Контракт	WINE ENTERPRISES	30 января 2019 16:30 (GMT)
4th cont docs.pdf	Отгрузочные документы		
SWB.pdf	Отгрузочные документы		
Package_info.jpg	Маркетинг		

**БАЛТИКА** Part of the Carlsberg Group | Входящие документы | Исходящие документы | Маркетинг

## Маркетинг

- ООО "ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА" 26 декабря 2018 14:27  
**Happy holidays!**  
Получатели  
Domazzi Importacao e Exportacao Ltda INCHAGHE INVESTMENTS LTD  
Baltika Export Team wishes you Merry Christmas and Happy New Year!  
[Открыть сообщение](#)
- ООО "ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ "БАЛТИКА" 24 декабря 2018 18:03  
**Season's Greetings**  
Получатели  
Baltika Deutschland GmbH  
Baltika Export Team wishes you Happy Holidays!  
[Открыть сообщение](#)

# Мы на связи!

Спикер «КОРУС Консалтинг СНГ»:

**Екатерина Корнилова**

 8 (800) 100-8-812 доб. 5023

@ esphere.ru

 kornilova.en@esphere.ru

Спикер компания «Балтика»:

**Татьяна Ключниченко**

 8 (963) 303-19-25

@ corporate.baltika.ru

 novikova\_t@baltika.com

