



О НОВОМ ПРИМЕНЕНИИ IPAD: В МЯСНОЙ ЛАВКЕ

Специально разработанные бизнес-приложения могут стать верными помощниками для тех, кто проводит много времени вне офиса.

Компания **Bedford GmbH** — известный производитель колбасы и ветчины из Оснабрюка (Германия) — сделала ставку на мобильное CRM-приложение, интегрированное с системой **SAP**. Результат: торговые представители **Bedford** получили возможность лучше презентовать товар, более гибко реагировать на запросы покупателей и мгновенно размещать заказы и запросы в корпоративной системе **SAP**, в каком бы месте они сами при этом ни находились.

Благодаря быстрому развитию цифровых технологий и доступности Интернета, можно управлять информацией с различных устройств, в любое время и в любом месте. Этот факт сказывается на ожиданиях клиентов **Bedford**: магазинов деликатесов, мясных лавок и отдельных розничных сетей на территории Германии.

Чтобы быть готовыми к новым запросам рынка, руководители **Bedford** — производственного предприятия из Оснабрюка — еще в конце 2012 года приняли решение о необходимости мобильного приложения для поддержки процессов сбыта. Приложение должно было повысить скорость и гибкость реакции на пожелания клиентов, сократить нагрузку на торговых представителей и рационализировать процессы в области **CRM** (управление взаимоотношениями с клиентами), поэтому помимо требований к презентационным возможностям предъявлялись строгие требования к обмену данными с корпоративной информационной системой **SAP**.

РАЗРАБОТКА ПРИЛОЖЕНИЯ

Оснабрюкский производитель колбасы и ветчины выбрал своим партнёром по проекту немецкую ИТ-компанию **SLA**. Фирма **SLA** к тому моменту уже выполнила для **Bedford** ряд других проектов, связанных с поставкой и настройкой специализированных терминалов **SLA** (для мясного производства). Были оптимизированы процессы поступления сырья, обвалки мяса и управления партиями. Удалось успешно интегрировать програм-



Bedford — немецкий производитель колбасы и деликатесов — реализует свою продукцию с помощью мобильного приложения, которое интегрировано с учетной системой предприятия (Источник: **Bedford GmbH**)

мное обеспечение для нового оборудования со стандартной функциональностью системы **SAP**.

Разработанное мобильное приложение устанавливается на планшеты торговых представителей. Связь с системой **SAP** осуществляется через Интернет. Если Интернет-соединение отсутствует, то данные временно сохраняются на самом устройстве и передаются позднее.

Доступ к корпоративной системе **SAP** реализован с использованием универсальной платформы **SLA ERP-Connector**: это решение позволяет подключать к **ERP**-системе самые разнообразные устройства, для этих целей предусмотрены стандартизированные, надёжные и контролируемые интерфейсы. Мобильное приложе-



Всё настроено: мобильное приложение для торговых представителей показывает доступное количество товаров и ускоряет заключение сделок

ние для торговых представителей функционирует на базе *Apple iOS* и *Google Android*; есть версия для браузера.

После первого тестирования функциональность приложения была доработана до полного совершенства даже в мелочах. Через несколько недель разработку уже представили сотрудникам отдела сбыта.

100%-НАЯ ГОТОВНОСТЬ К ОБЩЕНИЮ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

С помощью приложения торговые представители *Bedford* теперь могут вводить заказы и анализировать показатели продаж в разрезе клиентов. Подготовка к встрече с покупателями и последующая работа могут выстраиваться по-разному, в зависимости от ситуации. Чтобы у торгового представителя всегда была самая актуальная информация, приложение интегрировано с корпоративной системой *SAP ERP*.

Заказы тоже отправляются напрямую в систему, без задержек по времени — а это очень важно, учитывая, что качество и свежесть продуктов входят в число стратегических целей *Bedford*. С появлением мобильного приложения у торговых представителей *Bedford* отпала необходимость в печатных формах заказа и прочих бумажных документах. Иллюстрированный каталог продукции и качественно подготовленные презентации на *iPad* — хорошая база для содержательного диалога с клиентом, что приводит к положительным решениям и новым сделкам.

CRM КАК ОСНОВА ДЛЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Клиенты и сотрудники компании *Bedford* используют мобильное *CRM*-приложение с весны 2013 года — с большим успехом и множеством положительных отзывов. «Торговые представители оценили удобство пользовательского интерфейса и доступность актуальных данных, — рассказывает Франк Хёрншемайер,

ИТ-директор *Bedford*. — А мы можем, в определенной степени, понизить сложность ИТ-системы. Так, каждый торговый представитель видит на своем экране только ту информацию, которая ему действительно требуется для общения с конкретным покупателем».

Герман Гревемайер, исполнительный директор *SLA*, тоже даёт положительную оценку проделанной работе. Г-н Гревемайер напрямую отвечает за направление «Разработка мобильных приложений и веб-сервисов». По его словам, новое приложение позволило сотрудникам *Bedford* осуществлять свою деятельность без временных и пространственных ограничений: теперь их рабочее место (полностью «оборудованное» благодаря *iPad*) находится там, где клиент.

МОБИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПИЩЕВОЙ ОТРАСЛИ

Мобильные технологии стали применяться в пищевой промышленности сравнительно недавно, но интерес к ним растёт с каждым днём. Управление торговым персоналом и рекламными акциями в местах продаж, контроль производственных линий и логистических операций — «умные» приложения *SLA* для мобильных устройств открывают дополнительные возможности для бизнеса.

Первое впечатление всегда очень важно, от него во многом зависит успех мобильного приложения. Если пользователям интуитивно понятно, как работать с приложением, и они сразу же начинают его использовать, значит цель достигнута. Заказывая разработку приложений в *SLA*, клиенты описывают свои требования; сотрудники *SLA* группируют необходимые функции в блоки и разрабатывают соответствующие пользовательские интерфейсы.

Большое внимание уделяется интеграции мобильных приложений с существующими информационными системами клиентов. Значительный эффект дает интеграция с ключевыми областями *ERP*-систем, такими как производство, логистика, управление запасами, фактурирование. Данные поступают в режиме реального времени, что позволяет отказаться от дополнительных интерфейсов и переносов данных между отдельными ИТ-решениями.

Мобильные решения *SLA* поддерживают работу с различными *ERP*-системами: *SAP*, *MS Dynamics NAV*, *proAlpha*, а также со всеми операционными системами для мобильных устройств: *iOS*, *Android*, *Windows Mobile*. Для типовых процессов разработано большое количество стандартных шаблонов, поэтому клиенты получают готовое решение уже через несколько недель.

А вы уже задумываетесь о «мобилизации» потенциала корпоративной системы?

Официальный представитель компании SLA в России:
ООО Плаут Консалтинг

www.plaut.com/ru
тел. +7-495-946-15-49
e-mail: office.ru@plaut.com