

فروش گرم

سیستم پخش مویرگی مبتنی بر بارکد



شرکت زیراسیا (سهامی خاص)

تهران، آریاشهر، خیابان سازمان آب، تقاطع خسرو، ارمان سوم، ساختمان شماره ۲
۴۴۲۳۷۵۵۶، ۴۴۲۳۷۷۹۵، ۴۴۲۳۲۳۱۲، ۴۴۲۴۶۷۹۰-۹۱، ۴۴۲۶۸۶۲۰-۲۱

www.zebraasia.com | www.zebra.ir

فروش گرم

سیستم فروش گرم (سیار) راهکار جدیدی است از گروه شرکت های توسعه فناوری زبراسیا که سعی دارد با استفاده از تکنولوژی بارکد، ضمن مکانیزه کردن عملیات ویزیتوری و توزیع مویرگی کالا را در شرکت های پخش مواد غذایی، آرایشی و بهداشتی، امکانات فراتری را در اختیار مدیران ارشد چنین واحدهایی در جهت کنترل عملکرد عوامل پخش خود قرار دهد.

هدف کلی از طراحی این سیستم ایجاد ابزاری مناسب برای جمع آوری خودکار و ذخیره بدون اشتباه اطلاعات فرآیند پیش فروش، فروش و توزیع کالا است که ایجاد امکانات دستیابی به انواع گزارشات مدیریتی از تمام فرآیندهای مرتبط را بدنبال داشته، کمک خواهد کرد تا بتوان بدین وسیله عملکرد سازمان فروش را کنترل و اندازه گیری نموده، اقدامات اصلاحی را جهت هر چه بهینه تر شدن این فرآیندها بکار برد. به بیان دیگر، این سیستم ابزار است قدرتمند در اختیار مدیران فروش سازمان های پخش برای دسترسی سریع به اطلاعات عاری از خطا که مسلماً میتواند عاملی ارزشمند برای بدست آوردن سهم بیشتری از بازار فروش باشد.

در این سیستم یک دستگاه پرتابل دیتاکالکتور Pocket-PC یا Data Collector در اختیار هریک از عوامل پخش سازمان جهت ثبت آنلاین داده های عملیات پیش فروش یا فروش کالا بهنگام مراجعت به محل مشتریان قرار میگیرد. این دستگاه دیتا کالکتور که به بارکدخوان نیز مجهز میباشد میتواند بسیاری از داده ها را بصورت بارکدی قرائت و ذخیره نماید که بدیهی است افزایش سرعت و کاهش خطا را در پی خواهد داشت.

از جمله شرکت هایی که در حال حاضر از این سیستم بهره برداری میکنند می توان به موارد زیر اشاره نمود:

- شرکت خوشگوار (کوکا کولا ایران)
- شرکت سایه سمن
- شرکت پخش گلستان
- شرکت JTI

سخت افزار مورد استفاده

دیتا کالکتورها (هندهلد) در واقع کامپیوترهای قابل حمل با مشخصات فیزیکی بسیار مناسبی هستند که ضمن برخورداری از امکانات یک کامپیوتر کامل، از یک اسکنر بارکد نیز سود می جویند.



این دستگاه ها به لحاظ امکانات سخت افزاری و نرم افزاری بسیار مناسب، برای جمع آوری پرتابل داده ها و انتقال آنها به سیستم های اطلاعاتی کاملاً ایده آل بوده، کارایی چشم گیری در پروژه های مربوطه در اختیار کاربران قرار می دهند.

این پایانه های قابل حمل با داشتن امکانات شبکه Wireless، پشتیبانی از استانداردهای رایج Bluetooth و حافظه جانبی قابل توسعه، قابلیت استفاده در روش On-Line و یا Off-Line را بصورت کاربری و عملی در پروژه های مختلف همچون سیستم فروش گرم، برای سازمان ها فراهم نموده اند.

درضمن به لحاظ برخورداری از سیستم عامل Windows نسخه CE امکانات طراحی و توسعه نرم افزارهای خاص مورد نیاز مشتریان نیز برای کاربردهای مختلف جهت جمع آوری و انتقال داده ها فراهم آمده است.

امکانات نرم‌افزاری

- مشخص شدن مسیرهای ویزیت برای هریک از عاملین فروش و اعمال این مسیرها بر روی دیتا کالکتور یا Pocket-PC و ملزم شدن عاملین فروش به تبعیت از مسیرهای اعمالی.
- مشخص بودن مشتریانی که در طی یک مسیر توسط یک عامل فروش باید ویزیت شوند.
- داشتن اطلاعات تکمیلی مشتریان توسط عاملین فروش در داخل دیتاکالکتور یا Pocket-PC (اطلاعاتی از قبیل تاریخ آخرین فاکتور مشتری-مبلغ آخرین فاکتور-میزان بدهی مشتری و ...).
- اعمال تخفیفات و جوایز توسط سیستم و جلوگیری از فاکتورسازی های مرسوم توسط عاملین فروش.
- کاهش خطای انسانی در انجام محاسبات و تحویل کالاها.
- تسریع فرآیند صدور فاکتور و محاسبات فروش.
- توانایی اعمال سقف مبلغ برای فاکتور های فروش (میزان این سقف چه حد پایین و چه حد بالا براساس اطلاعات گذشته مشتری و سیاست های مربوط به فروش اعمال می گردد).
- اعمال قوانین برای نحوه تسویه حساب با مشتری (با توجه به اطلاعات گذشته مشتری و قوانین اعمالی از سوی شرکت برای میزان نقد - مبلغ چک - تاریخ چک-مانده حساب و ...).
- ارائه گزارش به عاملین فروش به لحظه از عملکرد تعدادی و ریالی فروش توسط دیتا کالکتور.
- انتقال سریع اطلاعات به سیستم مرکزی (۱۰ الی ۱۵ ثانیه).
- صدور انواع گزارشات از سیستم مرکزی جهت انجام امور تسویه حساب عاملین فروش پس از پایان روز کاری.
- توانایی گرفتن گزارشات عملکرد ویزیتور (تعدادی -ریالی-زمانی و گزارشات ترکیبی عملکرد مربوط به ویزیتور).
- توانایی افزایش تعداد مشتریان قابل ویزیت در یک روز توسط هر ویزیتور (به دلیل کاهش زمان مورد نیاز جهت انجام محاسبات و تسویه حساب اتمام روز کاری).
- صرفه جویی در هزینه های مربوط به ثبت فاکتورهای فروش به دلیل مکانیزه شدن عملیات جمع آوری اطلاعات.
- توانایی دسته بندی گزارشات از کلی به جزئی (عملکرد مشتری-عملکرد ویزیتور-عملکرد سرپرستی فروش-عملکرد ایستگاه توزیع - عملکرد کل).
- امکان گرفتن گزارشات مقایسه ای و گزارشات متنوع نموداری از عملکرد فروش.
- قابلیت دسته بندی مشتریان به گروهها و درجات مختلف توسط خود سیستم.
- قابلیت برقراری ارتباط On-Line توسط سیستم در صورت متمرکز نبودن ایستگاههای پخش و فروش.
- ارائه گزارشات در Website.
- سرعت و دقت بالا در جمع آوری و ورود اطلاعات.
- داشتن سطح دسترسی برای کاربران مختلف.
- امکان دسترسی به کلیه اطلاعات کالا به صورت On-Line، دقیق، بدون خطا و با سرعت بالا.
- امکان داشتن انواع گزارشها بر مبنای پارامترهای ثبت شده. از آنجاییکه ثبت اطلاعات بصورت الکترونیکی است، لذا دسترسی به انواع داده ها در هر مقطع زمانی (مورد توجه مدیران) بسیار ساده و دردسترس بوده و نیاز به صرف انرژی و زمان جهت واکنشی اطلاعات نخواهد بود. از اینرو امکان بررسی پارامترهای مؤثر در فرآیند فروش به راحتی وجود خواهد داشت.
- امکان تهیه بازخور اطلاعاتی به صورت فایل برای استفاده در دیگر سیستمهای نرم افزاری (اداری/مالی/اصنعتی).

ویژگی‌های عمومی محصولات نرم‌افزاری زیراسیا

- محصولات نرم‌افزاری زیراسیا بر اساس نیازها و خواسته‌های مطرح شده از سوی مشتریان با رعایت انعطاف پذیری و ایجاد قابلیت توسعه جهت کاربردهای تک منظوره و یا یکپارچه (تحت شبکه) طراحی گردیده است.
- زیرساخت‌های نرم‌افزاری زیراسیا با رویکرد شی‌گرا و معماری چند لایه، به رعایت استانداردها و کمک ابزارهای روز جهان در مهندسی طراحی و ساخت نرم‌افزار (استاندارد UML، فرآیند RUP و ابزار Rational Suite) تهیه و ارائه می‌شوند.
- محصولات نرم‌افزاری زیراسیا با ساختار Windows Application Programs، با استفاده از ابزار .NET Frameworks و بروی بانک اطلاعاتی MS SQL طراحی و پیاده‌سازی گردیده است.
- امکان توسعه تدریجی هر یک از سیستم‌های (نرم‌افزاری زیراسیا) با توجه به پیشرفت تکنولوژی و دانش نرم‌افزاری و نیز تغییر در نیازهای مشتریان، فراهم می‌باشد.
- امکان ارائه بازخور اطلاعاتی به سایر نرم‌افزارهای مورد استفاده مشتریان در سیستم‌های (نرم‌افزاری زیراسیا) منظور گردیده است. (در این راستا استانداردهایی همانند XML مورد استفاده قرار می‌گیرد)

خدمات فنی - پشتیبانی زیراسیا

- پاسخگویی بی‌وقفه و رفع مشکلات فنی کاربران در هنگام راه‌اندازی و یا بهره‌برداری از سیستم‌ها).
- انجام خدمات مشاوره‌ای جهت بهره‌برداری بهتر از سیستم‌ها).
- اعزام کارشناس فنی در صورت بروز مشکل فنی برای سیستم‌ها).
- ارائه دستگاه جایگزین بصورت امنی در صورت نیاز به تعمیر دستگاه‌ها) در محل زیراسیا.
- تضمین تامین، تعمیر و یا تعویض قطعات خراب دستگاه‌ها) به مدت ۱۵ سال.
- نظارت بر حسن اجرای فعالیت‌ها جهت ایجاد بازخورد از اثربخشی، کارایی و کیفیت آنها تا حصول اطمینان از رضایتمندی مشتریان.