



«Мобильный Заказ» («MobileSOP»)

Стоимость решения

Мы будем рады видеть Вашу компанию в числе наших клиентов, и мы всегда готовы предоставить Вам наиболее выгодные условия сотрудничества.

Компания «Дигси» предлагает несколько возможных схем лицензирования программного продукта «MobileSOP». На данный момент это – две основные схемы:

I - Стандартная схема:

1. Наш клиент единоразово платит за каждое рабочее место, которое синхронизируется со своим центром. Это рабочее место может быть сетевым офисным рабочим местом, карманным компьютером, планшетным компьютером, ноутбуком или удаленным настольным компьютером. В этот вариант входят:
 - Программное обеспечение «MobileSOP»
 - Коммуникационный модуль прямой передачи данных с поддержкой технологий GSM, GPRS, 3G, Wi-Fi, модемов и прямых коммуникаций
 - Модуль печати документов на выбранный нашим клиентом принтер
 - Защищенное хранилище данных
 - Модуль синхронизации данных
 - Модуль отчетов

Поскольку предлагаемое решение поставляется под специфику и потребности конкретного заказчика, то стоимость клиентской лицензии образуется из перечня необходимых функций. Стоимость скомпонованного модуля, устанавливаемого на клиентский КПК, может составлять от **240 у.е. и выше**, в зависимости от того, какие задачи должен решать данный КПК (см. на обороте).

2. Серверное программное обеспечение системы «MobileSOP» состоит из модулей:
 - Модуль импорта
 - Модуль экспорта
 - Модуль резервного копирования
 - Центральное хранилище данных
 - Центральный пункт управления
 - Структура данных для импорта/экспорта
 - Полное протоколирование

Стоимость программного обеспечения на каждое серверное рабочее место составляет:

- при работе комплекса в режиме «прием заказов» - **2000 у.е.**;
- при работе комплекса в режиме «прямые продажи, отгрузка, продажи по предварительным заказам» - **4000 у.е.**

II - Экономичная схема:

1. Компания «Дигси» готова предоставлять программное обеспечение «MobileSOP» **в аренду** на любое количество мобильных мест при стоимости **от 2 у.е. в день за одну лицензию на КПК**. При этом Ваша компания получает **бесплатно**:
 - Серверную часть решения;
 - Описание и консультации по интеграции с Вашей информационной системой;
 - Коммуникационный модуль прямой передачи данных с поддержкой технологий GSM, GPRS, 3G, Wi-Fi, модемов и прямых коммуникаций
 - Автоматическую систему резервного копирования
 - Центральное рабочее место по установке/ удалению/ отключению КПК
 - Консультативную техническую поддержку от нашей компании.
2. С первого дня и без каких-либо крупных вложений в ПО заказчик системы может получить все прямые и косвенные выгоды от мобильной автоматизации. Также наша компания готова отконфигурировать решение под Ваши нужды **БЕСПЛАТНО** в течение трех рабочих дней.
3. Вышеописанные условия рассматривают аренду ПО, работающего в режиме «приема заказов». Если заказчику необходима другая схема работы программного обеспечения (к примеру, «прямые продажи»), стоимость аренды должна оговариваться отдельно.

Описанные условия лицензирования действуют для уже разработанного решения

Стоимость доработки/ разработки/ внедрения определяется отдельно при утверждении списка необходимой функциональности (в случае его необходимости). Для его обсуждения достаточно нескольких встреч. Мы готовы разработать для Вас детальную спецификацию. Вы можете провести интеграцию с Вашей офисной системой самостоятельно (мы предоставляем открытые форматы файлов) или же мы разработаем интеграцию для Вас.

Условия поддержки обсуждаются отдельно – после того, как Вы определитесь с типом ручного компьютера, коммуникационных опций, а также с поставщиком оборудования.

Форма расчета

Оплата принимается по безналичному расчету в гривнях, долларах США, евро и российских рублях.

В любом случае наша компания персонально подходит к каждому клиенту и, в зависимости от масштабов проекта, готова скорректировать стоимость внедрения системы.



ООО «Дигси» – Сайт компании: www.digsee.com/rus/ - Сайт продукта: www.mobilesop.ru
Поддержка в Internet: www.digsee.com/rus/support/ - E-mail: support@digsee.com
Отдел продаж: Украина, Киев, 02160, пр. Воссоединения 7а, оф. 627 - E-mail: sales@digsee.com
Тел.: (+380-44) 501-43-63 (многоканальный) - Факс: (+380-44) 501-43-63 (многоканальный)

Состав решения и стоимость модулей

№	Модуль/компонент	Описание	Цена, у.е.	
1	Базовый модуль	<ul style="list-style-type: none"> Процедура начала/конца дня, с возможным конфигурированием выполняемых операций со складом грузовика (загрузка по накладным, загрузка, проверка склада, выгрузка возвратов, ревизия, выгрузка, печать отчетов) Поддержка печати отчетов в грузовике Поддержка разных типов клиентов Поддержка специальных цен Поддержка разных типов документов (расходная накладная, кассовый ордер, товарная накладная, счет-фактура) Поддержка печати документов на матричном принтере - с инфракрасным портом и подключенном к "умному" инфракрасному крэдлу (КПК-подставке) Поддержка печати документов на «POSPack» 	<ul style="list-style-type: none"> Поддержка офисной коммуникации через инфракрасный порт Поддержка офисной коммуникации посредством крэдла Поддержка коммуникаций по серийному проводу Поддержка удаленной коммуникации по телефонным каналам (модем, внешний модем, CF-модем) Поддержка удаленной коммуникации по беспроводным радиосетям Поддержка удаленной коммуникации по GSM/GPRS связи Поддержка индивидуального парольного или беспарольного доступа к системе Поддержка ассистента водителя Настройка номеров документов для каждого ручного компьютера 	150
2	Поддержка прямых продаж/доставок/возвратов (Van Selling)	Совместно с базовым модулем водитель получит возможность найти клиента, выбрать клиента, прочитать информацию о клиенте и выполнить операции по "холодной" продаже, доставке товара, возврату товара, а также оформить необходимые документы. По клиенту автоматически определяется множество операций, допустимых с данным клиентом (например, безналичные или наличные операции, возможность приема возвратов и т.д.). Также доступны (см. справа):	<ul style="list-style-type: none"> автоматическое определение специальных цен для данного клиента опциональный контроль склада грузовика либо центрального склада (см. контроль склада торгового агента) во время проведения операций автокалькуляция сумм и НДС поддержка целочисленных товаров (например, банок), "сыпучих" товаров (кг, л), и товаров "с дроблением" (упаковка и дробные товары в ней), автоопределение типа ввода товаров и цен на дробь возможность регистрировать полученную оплату от клиента прямо внутри операции 	120
3	Поддержка продаж/доставок по предзаказам (PreSelling)	Совместно с базовым модулем водитель получит возможность просматривать список доставок/продаж, который передается ему из офиса. По каждой доставке/продаже водитель немедленно получает готовую к редактированию накладную со списком товаров и заданными ценами. Далее он может отредактировать текущую доставку/продажу в соответствии с реалиями и завершить сделку. По клиенту автоматически определяется тип документа. Также доступны (см. справа):	<ul style="list-style-type: none"> возможность получения важной информации по клиенту (например, список незавершенных сделок и список задолженностей) возможность получения путеводительной информации по поиску клиента опциональный контроль товаров, которые нельзя продавать клиенту опциональная возможность/невозможность изменения торговым представителем цены товара возможность/невозможность торговому представителю делать скидку на всю сумму - администратор может определить граничные значения скидки фиксация времени сделки для офисных нужд возможность передать результаты сделки в офис немедленно 	120
4	Прием заказов "в поле"	Совместно с базовым модулем водитель получит возможность найти клиента, выбрать клиента, прочитать информацию о клиенте и выполнить операции по приему заказа для клиента. Также доступны (см. справа):	<ul style="list-style-type: none"> возможность регистрации полученную оплату от клиента прямо внутри операции возможность получения важной информации по клиенту (например, список незавершенных сделок и список задолженностей) возможность получения путеводительной информации по поиску клиента опциональный контроль товаров, которые нельзя продавать клиенту опциональная возможность/невозможность изменения торговым представителем цены товара возможность/невозможность торговому представителю делать скидку на всю сумму - администратор может определить граничные значения скидки фиксация времени сделки для офисных нужд возможность передать результаты сделки в офис немедленно 	90
5	Мерчандайзинг	Возможность заполнять результаты обследования клиента по специальным позициям, задавать новые товарные позиции, контролировать цены и товары конкурентов, проверять и вводить параметры (вопросы да/нет, ввод чисел, комментарии, дату, время и др.); планировать встечи, звонки; задавать комментарии; - то есть заполнять некоторые типизированные параметры у клиента. Поддерживается история.	50	
6	Витрина/дистрибуция	Возможность быстро отметить товары, которые присутствуют или отсутствуют на витрине.	40	
7	Контроль склада торгового агента/контроль движения товаров по складу	<ul style="list-style-type: none"> учет перемещения товаров контроль продажи/доставки товара в соответствии с остатками товара на складе торгового агента опциональная возможность формирования текущего отчета по остаткам товаров на складе передача в офис информации о наличии товара на складе мобильного представителя для каждой сделки полный отчет о движении товара по каждой позиции с указанием операции внутренние перемещения товара опциональная возможность регистрации получения товара на склад мобильного представителя опциональная возможность проведения ревизии 	<ul style="list-style-type: none"> опциональная функциональность регистрации разгрузки товарных позиций со склада опциональная возможность редактирования/просмотра склада при использовании модуля заказа – возможность получать информацию о состоянии склада центрального офиса "в пути" опциональное получение накладных на загрузку товара для мобильного представителя возможность определения операций со складом в процедуре начала/конца рабочего дня дополнительные отчеты по движению товара по складу консолидационные отчеты 	50
8	Поддержка склада возвратов от клиентов, движение возвратов	<ul style="list-style-type: none"> ведение текущего склада возвратов от клиентов автоматический учет причин возврата каждой товарной позиции учет возвратов товаров от клиента (возвратная накладная) опциональная операция полной выгрузки возвратов со склада мобильного представителя (показывается список возвратов, водитель проверяет его и редактирует, по завершению работы список возвратов обнуляется, офис получает отчет о расхождении) 	<ul style="list-style-type: none"> опциональный декрементирующий учет возвратов внутри операций доставки/продажи (доставка 5, вернули нам 3, к оплате 2 единицы) опциональная операция разгрузки возвратов возможность вставить операции по выгрузке возвратов в процедуру конца рабочего дня дополнительные отчеты по движению возвратов отчеты о причинах возвратов 	40
9	Поддержка контроля отгрузки бесплатных товаров/рекламных материалов	Торговый представитель получит возможность регистрировать доставку/отгрузку бесплатных товаров или рекламных материалов. По согласованию с клиентом, предоставляется опциональная возможность регистрировать отгрузку бесплатных или рекламных материалов прямо во время выполнения операций продаж, отгрузки, возврата. Предоставляется отчет по бесплатно-отгруженным товарам/материалам. Опционально предоставляется запрос о причинах бесплатной отгрузки (например, акция, продвижение, замена товара, и т.д.).	40	
10	Формирование заявки на загрузку товара торговым представителем	Торговый представитель получит возможность сформировать заявку на загрузку по необходимым торговым позициям. Данная заявка будет передана в офис для контроля/подтверждения. В случае удовлетворения заявки, она может быть передана торговому представителю в виде накладной на загрузку.	40	
11	Учет кассовых операций	<ul style="list-style-type: none"> Возможность торговому представителю зафиксировать факт приема денег у клиента и опционально распечатать документ Опциональная возможность принимать чеки Опциональная возможность принимать ваучеры Опциональная возможность принимать другие внутренние платежные обязательства 	<ul style="list-style-type: none"> Опциональная возможность торговому представителю зафиксировать для внутреннего оперативного учета прием денег при оформлении продажи с грузовика (даже в том случае, если он официально не имеет оснований для получения денег) Опциональная поддержка "серых" схем работы 	40
12	Учет сдачи кассы	Данный модуль предоставит торговому представителю возможность зафиксировать факт сдачи кассы. Отдельный учет купюр разного достоинства, монет, чеков, ваучеров и, опционально, ввод ссылочного номера операции.	40	
13	Поддержка маршрутов	Данный модуль обеспечит торгового агента возможностью выполнять объезд/обзвон. Модуль обеспечит по вашему выбору: <ul style="list-style-type: none"> еженедельные маршруты для каждого торгового агента маршруты на конкретную дату опциональный ввод торговым представителем номера маршрута, по которому он едет опциональное автоопределение маршрутов в зависимости от торгового представителя. 	В состав данного модуля включена возможность печатать невыполненный маршрут на сегодня. При выполнении торговых операций с клиентами из маршрутного листа, они пропадают из списка; вся оперативная информация автоматически записывается и передается в центральный офис.	40
14	Поддержка истории предыдущих доставок/продаж/заказов	При выборе клиента и оформлении сделки (заказа, продажи, доставки) торговый представитель сможет увидеть предыдущие сделки, в считанные секунды оформить на их основании новую сделку, отредактировать и завершить ее. Опционально предоставляется возможность задать максимальное количество дней, в течение которых хранятся сделки, и/или максимальное количество сделок. По желанию покупателя предоставляется особый тип использования истории: автоматическое создание сделки и предложение ее к редактированию на основании периодических визитов (неделю назад, месяц назад и т.д.). Например, торговый агент осуществляет продажи с грузовика, и объемы продаж более-менее одинаковы в один и тот же день недели. Если агент выбрал клиента, и сделка того же типа уже состоялась неделю назад – то она будет автоматически предложена к редактированию и завершению. Если агента это не устраивает, он может быстро очистить весь реестр товаров.	40	
15	Поддержка специальной группы товаров - "история"	Данный модуль предоставит торговому представителю в момент редактирования сделки доступ к особой группе товаров - "история". Данная группа товаров должна формироваться в офисной системе и описывать ссылки на товары для каждого клиента.	10	
16	Поддержка специальной группы товаров - "рекомендованные к продаже"	Данный модуль предоставит торговому представителю в момент редактирования сделки доступ к особой группе товаров - "рекомендованные к продаже". Данная группа товаров должна формироваться в офисной системе и описывать ссылки на товары для каждого клиента.	10	
17	Поддержка специальной группы товаров - "наиболее продаваемые"	Данный модуль предоставит торговому представителю в момент редактирования сделки доступ к особой группе товаров - "наиболее продаваемые". Данная группа товаров должна формироваться в офисной системе и описывать ссылки на товары для каждого клиента.	10	