



DTS

IT-решение автоматизации сбора данных по продажам и остаткам в дистрибьюторской сети

CISLINK DTS – это IT-решение для бизнеса, которое позволяет производителю наладить автоматический ежедневный сбор дистрибьюторской отчетности и консолидацию данных в центральном офисе для последующего анализа.



DTS позволяет собирать информацию:

- по складским остаткам
- по приходам на склад дистрибьютора
- по движению по складам/филиалам
- по вторичным продажам дистрибьюторов
- по активной клиентской базе
- по отгрузочным ценам
- по срокам годности
- по POSM



Детализировать информацию по:

- SKU
- розничным ТТ
- первичным документам/партиям



Сбор данных происходит:

- автоматически
- ежедневно

Что такое
CISLINK DTS?



Предпосылки внедрения CISLINK DTS

Продолжительность процесса сбора данных по sell out

К моменту подготовки отчетов для руководства, данные отчасти уже теряют свою актуальность.

Низкое качество данных

Качество данных по движению товаров непредсказуемо, зависит от человеческого фактора и почти не поддается контролю и перепроверке.

Низкое качество планирования

Низкая детализация данных sell out (отсутствие разбивки до SKU/ТТ) в купе с низкой периодичностью их предоставления снижают качество планирования продаж и производства, а также осложняют оценку эффективности промо-активностей и запусков новых продуктов.

Несоблюдение дистрибьюторами коммерческих условий

Дистрибьюторы имеют возможность манипуляций с данными, что чрезвычайно затрудняет контроль соблюдения ими рекомендованных отпускных цен, поддержания минимальных необходимых остатков по ассортиментной матрице, а также соблюдения региональной структуры продаж.

Невозможность отслеживания промо-товара

Судьба промо-товара после отгрузки дистрибьютору неизвестна или отслеживается только по присланным дистрибьютором данным, которые не поддаются контролю.

Невозможность отслеживания POSM

В ходе промо-акций POSM материалы отправляются дистрибьюторам и агентствам, после чего их дальнейшее распределение отследить уже фактически невозможно.

Необходимость заморозки большого объема денежных средств

Из-за невысокого качества планирования sell-out в разбивке по конкретным наименованиям, компания вынуждена постоянно поддерживать высокий уровень складских остатков, а также замораживать деньги в резервном фонде, в целях компенсации непредвиденных логистических затрат.

Высокий уровень отказов из-за out-of stock

Многие дистрибьюторы не имеют ресурсов для качественного планирования продаж и закупок, что может в итоге приводить к существенным потерям из-за out-of-stock ситуаций. Продажи могут существенно повыситься просто за счет совместного планирования.

Отсутствие актуальной клиентской базы

Отсутствие такой базы осложняет качественное планирование и оценку промо-активностей, а также оценку количественной и качественной дистрибуции.



Как это работает ?

1. Выгрузка от дистрибьютора

Мы получаем данные от дистрибьюторов через промежуточные файлы, что исключает возможность несанкционированного доступа к содержащим коммерческую тайну сведениям. На этапе подключения от дистрибьютора требуются небольшие усилия (~ 8 рабочих часов), но потом система работает автоматически.

2. Контроль качества данных

При загрузке в систему, данные от дистрибьюторов проходят ряд тестов, позволяющих отследить ошибки и манипуляции с данными.

3. Загрузка данных от производителя

Через клиентский онлайн портал налаживается загрузка данных: sell-in, планам продаж, прайс-листы, справочники SKU и т.д. для дальнейшей интеграции этой информации в единую систему отчетности.

4. Отчетность

Информация консолидируется и может быть представлена в любом виде.





ОТЧЕТНОСТЬ

WEB-портал CISLINK

WEB-портал позволяет самостоятельно формировать плоские таблицы данных с возможностью их экспорта в Excel.

OLAP куб

Аналитический инструмент, позволяющий самостоятельно формировать все необходимые отчеты в формате сводной таблицы Excel. Содержит большое количество аналитических показателей с возможностью их добавления.

Детализированная Excel отчетность

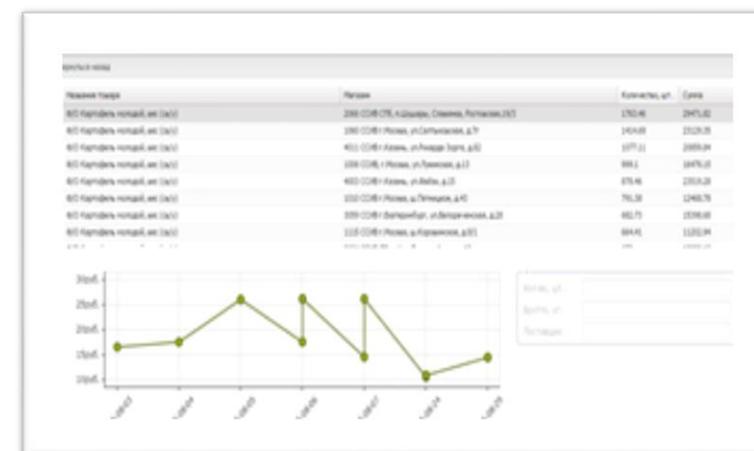
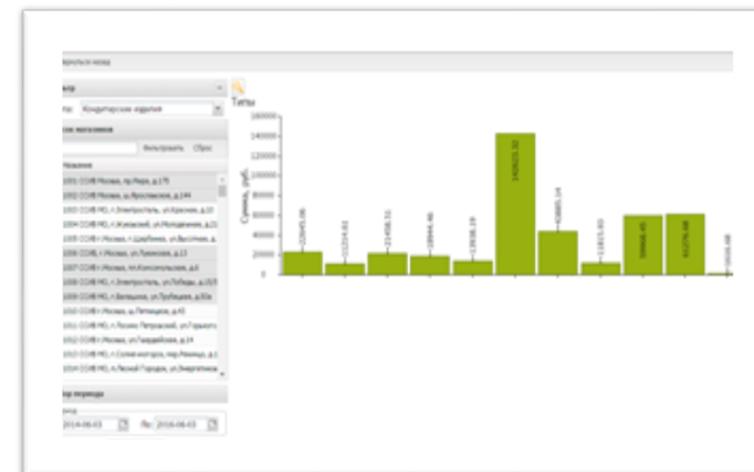
Это формирование Excel отчетов любой сложности с автоматической рассылкой и доступом через WEB портал.

Интеграция с ERP или BI системой заказчика, SQL база данных

Экспорт данных в собственную SQL базу заказчика, или же разработка такой базы с нуля.

CISLINK analytics

Интерактивная система бизнес аналитики, позволяющая представить данные в удобных графических или табличных форматах, а также настроить интерактивные дашборды.



ПРЕИМУЩЕСТВА**для Производителя****1****Ускорение принятия управленческих решений**

Данные обновляются ежедневно, и уже утром все заинтересованные лица имеют доступ ко всей необходимой им информации. Доступ осуществляется через WEB-портал из любой точки мира.

2**Высокое качество собираемых данных**

Данные собираются автоматически. На этапе загрузки в систему CISLINK, данные проходят целый ряд тестов, и не попадают в базу данных в случае обнаружения ошибок / попыток манипуляции данными или ручным вводом ложных данных.

3**Повышение эффективности мотивации сотрудников и дистрибьюторской сети**

Мотивация основанная только на **sell-in**, нередко приводит к оверстоку дистрибьюторов, возвратам, торговле залежалым товаром. В то же время, качественная, полная и своевременная информация позволяет внедрить систему мотивации, основанную на **sell-out** (вплоть до конкретных приоритетных позиций), поддержании необходимых остатков, ширине и глубине покрытия и т.д.

4**Контроль над дистрибьюторским каналом**

Детализация операций по ТТ и SKU позволяет увидеть переброску товаров между различными дистрибьюторами и регионами, пересечение территорий, отпускные цены, поддержание остатков по ассортиментным матрицам, глубину освоения дистрибьюторами своих территорий.

5**Мониторинг промо-акций**

В ходе акции появляется возможность отслеживать, куда именно и по какой цене были отгружены промо-товары и POS-материалы, а также получать отчеты по их остаткам.

ПРЕИМУЩЕСТВАдля **Производителя****6****Запуск новых продуктов**

При запуске новых продуктов критически важно вести мониторинг количественной и качественной дистрибуции, а так же скорость ее изменения.

7**Оптимизация кредитной политики и снижение дебиторской задолженности**

Появляется возможность сопоставления складских остатков дистрибьютора с его дебиторской задолженностью, что позволяет выявить излишки средств вашей компании в обороте дистрибьютора.

8

Улучшение отношений с дистрибьюторами за счет увеличения прозрачности отношений и создания единого информационного пространства. Дистрибьюторы также экономят время на подготовку отчетности вручную.

9

Уменьшение репутационных рисков за счет уменьшения out-of-stock ситуаций, а также контроля за сроками годности товаров в дистрибьюторской цепи.

10

Повышение качества планирования благодаря повышению качества и детализации данных, а также более оперативной их доставки. При наличии у компании ресурсов на обработку данных, появляется возможность для повышения качества планирования. В сочетании с переходом к планированию по sell-out, это в большинстве случаев приводит к: снижению количества out-of-stock ситуаций; росту продаж; уменьшению резервного фонда и общих затрат на логистику; разморозке средств из-за снижения общего объема складских остатков; уменьшению потерь связанных с неправильным планированием производства.

Многолетний опыт работы наших клиентов показал, что система может окупиться менее чем за полгода, при условии эффективного использования собираемых данных.

Использование данных в системе мотивации сотрудников и партнеров

Мотивация на показатели дистрибуции и sell-out часто гораздо более эффективна для компании, чем традиционная, основанная на sell-in система.

Уменьшение трудозатрат сотрудников на сбор и обработку данных.

Повышение эффективности работы менеджмента благодаря постоянному доступу к актуальной, полной и достоверной информации.

Снижение уровня дебиторской задолженности с применением постоянных сверок вторичных продаж и складских остатков с уровнем задолженности.

Контроль за соблюдением коммерческих условий по ценовой и территориальной политике.

Снижение складских остатков и выведение средств в оборот путем повышения качества планирования.

Повышение продаж за счет уменьшения количества out-of-stock ситуаций как на стороне поставщика, так и на стороне дистрибьютора.

Повышение эффективности планирования производства уменьшение потерь от переключения линий, переплат за дополнительные смены, оптимизации закупок.

ОКУПАЕМОСТЬ СИСТЕМЫ



ПОЧЕМУ CISLINK?

17

лет на Российском рынке

Сервис DTS работает на Российском рынке с 2002 года. За это время накоплен огромный опыт по подключению дистрибьюторов с самыми различными учетными системами, что позволяет нам оперативно и качественно запускать проекты по сбору данных.

**ОТРАСЛЕВЫЕ
решения**

специализированные отраслевые решения

Основой любого решения класса DTS является база данных, чья архитектура позволяет или не позволяет собирать определенные данные. За годы работы с крупнейшими компаниями FMCG, CE, DIY и фармацевтического рынков, мы разработали адаптированные под каждую конкретную отрасль архитектуры баз данных, которые и позволяют собирать максимум необходимых клиенту данных.

**КОНТРОЛЬ
данных**

многоуровневый контроль поступающих данных

Перед загрузкой в базу, собираемые данные проходят целый ряд тестов и сверок, что позволяет существенно улучшить качество предоставляемой информации и выявить систематические ошибки в ведении базы со стороны дистрибьюторов.

**РАЗБОР
адресов**

автоматический разбор адресов

Для полноценной работы с собранными данными, необходимо привести клиентские базы дистрибьюторов в единый формат (для избежания задвоения точек и путаницы). CISLINK предоставляет сервис по автоматическому разбору адресов, который позволяет свести воедино все адресные базы и полноценно работать с ними в дальнейшем.

ДАЛЬНЕЙШИЕ ШАГИ



Референтный визит

Если после демонстрации системы, вы захотите из первых рук узнать о том, как влияет внедрение системы CISLINK DTS на бизнес, а также получить информацию по всем нюансам и «подводным камням» проекта, то мы организуем вам встречу (или телеконференцию) с одним из наших действующих клиентов.

Тестовый проект

Если вы сомневаетесь в необходимости запуска проекта, то мы предлагаем вам попробовать запустить его в тестовом режиме (2-3 дистрибьютора). Примерно за 1,5 месяца вы сможете сами изучить все нюансы работы с нами и увидите все преимущества, которые получите при запуске полноценного проекта.

Подготовительные работы

Согласование ТЗ на проект. Возможно использование типового решения от CISLINK или же внесение в него любых корректировок. Выделение ответственных за проект лиц со стороны заказчика, а также достижения предварительных договоренностей с дистрибьюторами. Загрузка справочников: номенклатуры, торговых представителей, РРЦ и т.д.

Подключение дистрибьюторов

ИТ специалисты дистрибьюторов подготавливают выгрузки из учетных систем в соответствии с ТЗ от CISLINK. При этом, CISLINK осуществляет контроль качества выгрузок и всестороннюю техническую поддержку, но именно заказчик ведет переговоры с дистрибьютором об участии в проекте.

Сбор данных

CISLINK контролирует поступление данных и уведомляет заказчика о всех нарушениях со стороны дистрибьюторов. На этом этапе производится интеграция DTS с КИС заказчика и подготовка всех необходимых для заказчика отчетов.

О НАС

- Более **17 лет** на рынке ИТ
- Осуществляем деятельность в области криптографии на основании лицензий ФСБ, а также являемся оператором персональных данных. **Мы имеем все необходимые технологии для обеспечения безопасности ваших данных.**
- **Сертифицированный партнер:** Samsung, GS1 Rus, ECR Rus, Microsoft
- Суммарно **более 10 000 клиентов** в России, Украине, Белоруссии, Казахстане, Монголии, Азербайджане, Грузии, Армении и Кыргызстане. В России **более 40** крупных компаний-производителей **используют CISLINK DTS.**
- К CISLINK DTS на данный момент **подключено более 1400 дистрибьюторов** по России и СНГ, в том числе и около **1100** с FMCG рынка.



НАМ ДОВЕРЯЮТ И С НАМИ РАБОТАЮТ

Косметика и гигиена



Алкоголь



Кондитерские изделия



Еда и напитки



Продукция для детей



Фармацевтика



Товары для животных



DIY



Электроника



Табачная продукция



Спасибо
за внимание!

Директор по развитию бизнеса:

Павел Назаров

+7 (495) 363 02 05 доб. 211

+7 (903) 255 32 48

e-mail: pnazarov@cislink.com