



## Promotion Optimization Institute, LLC

---

Панорама поставщиков  
на 2021 год для  
осуществления розничных  
продаж и мониторинга  
в потребительских товарах

## SoftServe Business Systems – SalesWorks Enterprise

 [softservebs.com](https://softservebs.com)

**softserve**  
business systems

**Профиль:** SoftServe Business Systems (SSBS) разработала цифровую эко-систему для всех процессов продаж товаров повседневного спроса (FMCG), включая автоматизацию отдела продаж (Sales Force Automation), дистрибуцию, торговое промо, планирование и бизнес-аналитику. Большинство текущих клиентов - это крупные коммерческие и промышленные компании с базой в Восточной Европе и Средней Азии. Приложение известно как SalesWorks Enterprise и включает возможности для управления данными (Data Management), веб-инструмента (DMS), мобильного SFA, инструмента продвижения (Promo Tool), отчетности и Интегрированное бизнес-планирование, а также модули для поддержки геймификации, B2B продаж по телефону и самообслуживания.

**География присутствия:** Европа (85%), Азия (14%) и Северная Америка (Мексика) (1%).

**Общее количество пользователей потребительских товаров (мест):** 47 700.

**Представленные уровни:** Все.

**Предлагаемые решения:** розничный мерчандайзинг, управление дистрибьюторами, ритейл и управление промоактивностями в единой платформе.

**Отрасли:** все FMCG, кроме товаров длительного пользования.

**Конфигурация / Настройка:** в дополнение к гибким параметрам конфигурации SalesWorks позволяет в порядке кастомизации подключать Plug-in модули, когда желаемая бизнес-потребность не может быть удовлетворена.

**Технологическая архитектура / Варианты доставки:** локальное или внешне размещенное облако.

**Сервисные партнеры:** Нет.

Также Amazon и Microsoft Azure для хостинга и Cоео для поддержки SQL сервера.

**Технологические партнеры:** Microsoft, Cisco. Также для хостинга: Киевстар, Xelent, Dataline, Hetzner. Azure, OKTA, Pidentity для возможности идентификации.

**Взаимодействие с пользователем:** мобильное приложение SalesWorks Enterprise отличается простотой навигацией и доступом к ключевой информации, включая запасы, отгрузки, POS и планы продаж. Также существует замкнутая связь с SSBS Promo Tool для управления промоактивностями, календарь и ранний мониторинг результатов акции. Сбор данных в розничной торговле обеспечивает прямую обратную связь об исполнении, в том числе мощный функционал Perfect Store, обеспечивающий анализ данных в реальном времени. Возможности SSBS Image Recognition направляет пользователя для получения лучших изображений в зависимости от угла камеры. Результаты предоставляются в режиме реального времени и все данные собираются в среде SSBS BI. Также всегда можно предоставить отзыв о некорректном снимке и получить сервисную помощь.

Система управления данными SalesWorks Enterprise DMS и веб-инструмент предоставляют работнику бэк-офиса инструменты и видимость для управления маршрутами и розничными продажами. Предлагаемые заказы можно отправить в SFA, как основной функционал для торговых представителей и мерчендайзеров.

SalesWorks Enterprise расширяет возможности пользователей за пределы полевых команд и пользователей главного офиса. B2B модули электронной коммерции (e-commerce) и B2B продажи по телефону (Telesales) предназначены для решения нескольких вызовов бизнеса продаж товаров повседневного спроса (CPG) и стали важным конкурентным преимуществом из-за воздействия глобальной пандемии 2020 г.

**Подход к данным:** SoftServe Business Systems установили управление данными как фундамент своей платформы. Это является ключом к поддержке их базы пользователей крупных дистрибьюторов (DMS). SSBS смог выстроить алгоритмы для проверки качества данных и отображение/согласование, включая дедубликацию POS.

**Аналитика:** Поскольку данные являются основой платформы SSBS, неудивительно, что аналитика - одна из сильных сторон данной компании. SoftServe Business Systems гордится точностью данных и применяет алгоритмы машинного обучения в работе с данными. Как OEM-аналитика, так и собственные решения используются в зависимости от потребностей и требования.

**Тенденция поставщика (вендора):** Это первый год для SoftServe Business Systems в Панораме POI Retail Sales Execution Vendor. Они создали прочную базу возможностей и клиентов в восточноевропейском регионе.

**Сильные стороны:** способность SoftServe Business Systems интегрироваться с системами дистрибьюторов и клиентов является основным преимуществом. Решение SalesWorks поддерживает интеграцию и мгновенный обмен данными с несколькими дистрибьюторами и логистическими провайдерами. Комплексный подход обеспечивает высокое качество данных и исключает ошибки и дублирование. Их дальновидность в отношении B2B коммуникации посредством модулей B2B e-commerce and B2B Telesales помогли клиентам работать безопасно и эффективно, несмотря на COVID ограничения.

Динамическое планирование маршрута/оптимизация маршрута осуществляется с учетом потребностей ритейлеров (частоты посещений), объема работ (предполагаемая продолжительность визита) и доступных ресурсов (численность персонала). SoftServe Business Systems также разработал уникальный модуль геймификации, как решение для увеличения продуктивности, вовлеченности и привнесения удовольствия в рутинную работу рядовых сотрудников.

**Вызовы:** SoftServe Business Systems имеет постоянную базу клиентов на рынке Восточной Европы. Их задача состоит в том, чтобы глобально расширить свое присутствие в мире, продолжая идти по пути инноваций.

**Ключевые отличия:** широкое видение SoftServe Business Systems в выполнении розничных продаж, включая возможности B2B e-commerce и B2B продаж по телефону (Telesales) позволяют работать эффективно и результативно. Эти возможности стали ключевой потребностью в связи с COVID, хотя у SoftServe Business Systems данные решения имели место быть задолго до глобальной пандемии. Геймификация, как встроенная программа лояльности, имеет главную цель - мотивировать сотрудников магазина размещать заказы онлайн. Возможность управлять данными из нескольких источников, и в то же время предоставлять гибкую отчетность, является еще одним ключевым отличием решений SSBS. Возможности для торговых точек взаимодействовать с производителем с помощью различных каналов без затруднений (FSF, B2B e-Commerce, B2B TeleSales).

**Смежные предложения:** управление данными точки продаж и их очистка; управление промоактивностями (TPM) - PromoTool; IBP - интегрированное бизнес-планирование; Инструмент аналитики - BI; распознавание на полке с использованием ИИ-технологии (AI Shelf Recognition); B2B e-Commerce; B2B продажи по телефону; Геймификация; POC Universe.

**Перспективы и прогноз:** SoftServe Business Systems имеет прочную основу, на которую можно опираться. Их дальновидное мышление и широкий взгляд на выполнение розничных продаж позволяют расширить свои возможности и охват в отрасли.

**SSBS SalesWorks ценен когда:** вам нужен партнер с гибкой платформой и видением работы в разнообразной среде (дистрибьюторы, мерчендайзеры, внутренние продажи на местах). Потенциал для кастомизации также учитывает уникальные бизнес-требования, которые выходят за рамки стандартных предложений.

**SSBS SalesWorks не совсем подходит, если:** вы ищете решение для общего облака или просто нуждаетесь в базовом решении для мерчендайзеров.

**Распространение:** управление дистрибьюторами, виртуальные звонки /продажи по телефону, социальные продажи, геймификация.

## Об авторе



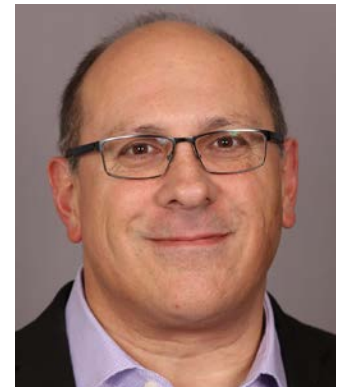
**Пэм Браун.** Как коммерческий директор, Пэм создает и отвечает за выполнение POI стратегии, исследования, консультаций, а также совершенствование практик как CPG, так и розничного продавца.

До прихода в POI Пэм была директором по управлению ИТ в компании Del Monte Foods, где она руководила ИТ-управлением и РМО. В своей предыдущей роли Директора по продажам, она вела: Стратегию продаж и операции, Системы Продаж и BI-аналитику. Она продвигала решения для совместной работы и меняла структуру организации, основываясь на корпоративной стратегии при поддержке кросс-функционального партнерства

Пэм начала свою карьеру в Unilever, где быстро продвинулась вперед сквозь многочисленные позиции по розничным продажам и продажам в головном офисе, по мере увеличения обязанностей. Затем она присоединилась к Kayser-Roth и стала директором по продажам западного подразделения для всего розничного бизнеса CPG к западу от Миссисипи. Пэм имеет 29-летний опыт работы в сфере продаж и систем и продолжает стремление создавать конкурентное преимущество за счет высокопроизводительных команд. Пэм получила степень бакалавра делового администрирования в Калифорнийском университете в Риверсайде.

С Пэм Браун можно связаться по адресу [pambrown@p-o-i.org](mailto:pambrown@p-o-i.org).

Особое спасибо **Майклу Марцано**, который является партнером POI и осуществляет поддержку консультаций POI по выполнению розничных продаж в магазине вместе с Пэм Браун. Он участвовал в процессе RetX Vendor Panorama и помогал в поддержке создании документа, который вы сейчас имеете удовольствие читать. Опыт Майка в CPG охватывает полный непрерывный процесс выполнения заказов от начала производства до последней мили в розницу. Он руководил проектами по улучшению эффективности через S&OP, территориальное планирование, выполнение розничных продаж, категорийный менеджмент и цепочки поставок у лидеров CPG включая Mondelez International, Cadbury и Kraft Foods. Майк имеет опыт и экспертизу в области автоматизации продаж, данных из торговой точки и синдицированных данных, наличие на полках, а также планирование размещения и ассортимента. Его опыт в электронной коммерции и продажах B2B охватывает несколько моделей обслуживания включая DSD, брокер, виртуальные/продажи по телефону и общественное питание. Майк преуспел в координации межфункциональных ресурсов, включая поставщиков и клиентов, для выполнения проектов, которые приносят результаты.



### **Об Институте оптимизации продвижения**

POI объединяет производителей, ритейлеров, поставщиков решений, аналитиков, ученых и других лидеров отрасли с целью совместного улучшения целостного планирования предприятия, продвижения и распространения потребительских товаров. Члены POI делятся кросс-функциональным передовым опытом как в формальной, так и в неформальной обстановке. Кроме того, участники получают выгоду от наших отраслевых альянсов, программы Certified Collaborative Marketer (CCM)™ и ведущих отраслевых саммитов по всему миру. POI стремится привить финансовую дисциплину и дисциплину, основанную на показателях, что обычно не встречаются у других торговых групп. Цель нашего инновационного подхода - совместное продвижение оптимизации. Основное внимание уделяется покупателю/покупателю посредством продаж, маркетинга и стратегии мерчендайзинга. Исполнительные консультативные советы информируют нас о потребностях отрасли и помогают нам предоставлять желаемые результаты для членов, спонсоров и научных кругов.



**For more information:**

Visit [poinstitute.com](http://poinstitute.com)

**Contact information:**

**Michael Kantor**

Founder & CEO

Promotion Optimization Institute (POI)

914-319-7309

[mkantor@p-o-i.org](mailto:mkantor@p-o-i.org)

**Pam Brown**

Chief Commercial Officer -Partner

Promotion Optimization Institute (POI)

707-332-0450

[pambrown@p-oi.org](mailto:pambrown@p-oi.org)

