GO CLOUD

Inventory Automation & Integration

A marketing technology approach

Η Ατζέντα

Τα βασικά σημεία αυτής της παρουσίασης

Οι τάσεις στη διαχείριση αποθεμάτων και στο λογισμικό υποστήριξης της λειτουργίας μιας επιχείρησης σήμερα.

Ηλεκτρονική τιμολόγηση, διαχείριση αποθεμάτων & αυτοματοποίηση.

Βασικά ερωτήματα της καθημερινότητας που καλούνται να απαντήσουν οι επιχειρήσεις.

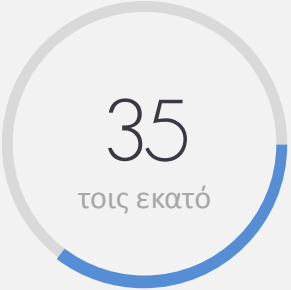
Ενέργειες πριν και μετά την πώληση. Ολοκλήρωση με άλλες διαδικασίες και συστήματα.

Αποφάσεις που καθορίζουν το μέλλον και λάθη που συμβαίνουν.

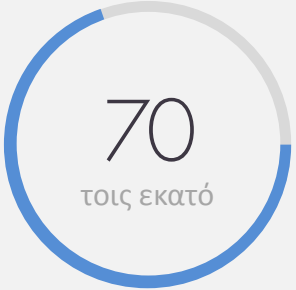
Συμπεράσματα και προτάσεις.

Μερικά Στατιστικά

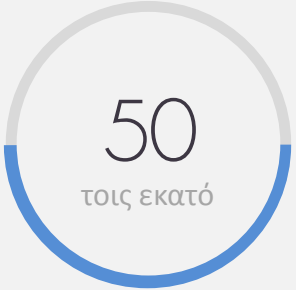
Ποσοστά για το 2013 στην Ελλάδα



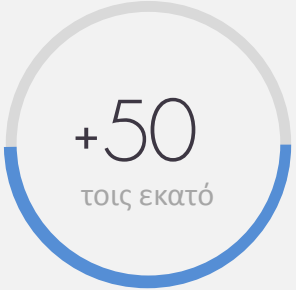
Ελλάδα [1]



Ευρώπη [2]



Εμπ. Διαχ. [3]



e-τιμολόγια [4]

35% των χρηστών internet στην Ελλάδα (περίπου **2,2 εκατ.**) έκαναν μια τουλάχιστον ηλεκτρονική αγορά. Το ποσοστό αυτό είναι διπλάσιο (**70%**) στην Ευρώπη. Οι μισοί έμποροι (**50%**) από όσους χρησιμοποιούν ηλεκτρονικό κατάστημα, έχουν ταυτόχρονα και πρόγραμμα εμπορικής διαχείρισης. **1 στους 5** από αυτούς συγχρονίζουν τις βάσεις δεδομένων χειροκίνητα. Αύξηση άνω του **50%** των e-τιμολογίων που διακινούνται στην Ελλάδα. Τα 1,2,& 3 προέρχονται από έρευνα του ELTRUN του ΟΠΑ. Το 4 είναι πρόχειρη εκτίμηση, που για το 2012 το ELTRUN εκτιμούσε σε **>40%**, δηλ. **12εκατ**. τιμολόγια αξίας **>50 δις €**

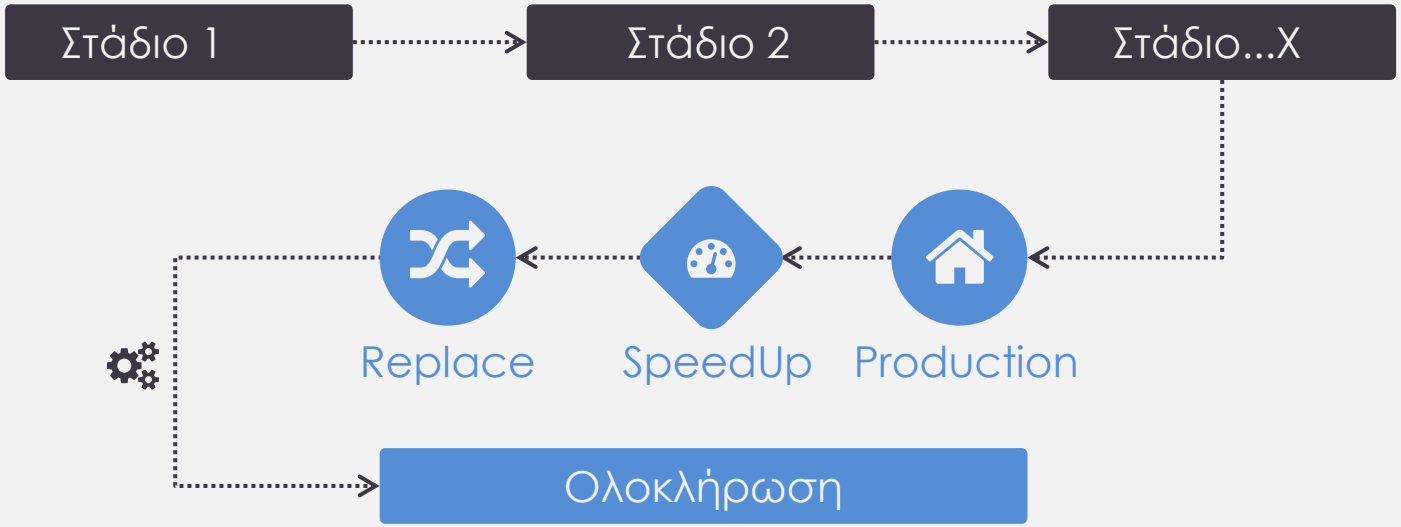
Οι Τάσεις

Ανάγκη για πρόβλεψη της ζήτησης

Αν και τα σημερινά συστήματα διαχείρισης αποθεμάτων έχουν αρκετά προηγμένα χαρακτηριστικά, υπάρχει ένα σημαντικό θέμα που οι ειδικοί συμφωνούν ότι πρέπει να προσεχθεί: οι προβλέψεις της ζήτησης και πως το σύστημα προγραμματισμού αποθεμάτων θα συνδεθεί μαζί τους.

Οι Τάσεις

Συντομότεροι & πολυπλοκότεροι Κύκλοι Ζωής Προϊόντων

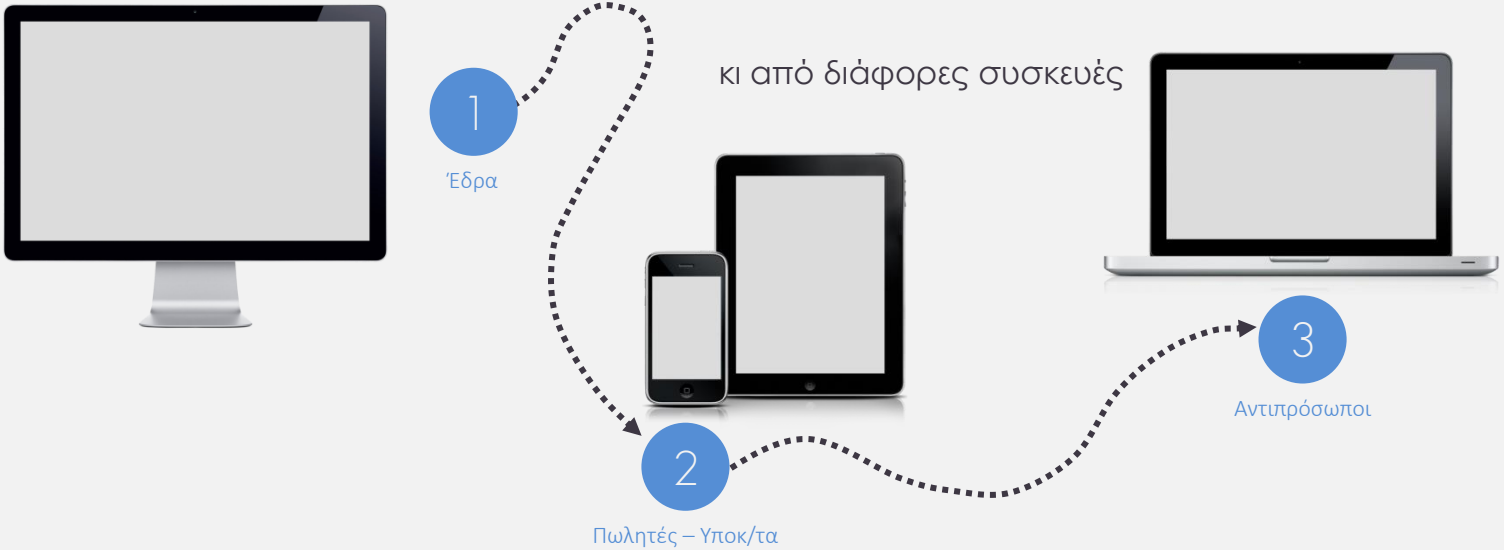


Οι Τάσεις

Διεθνοποίηση δραστηριοτήτων

Οι Τάσεις

Συνεργασία και πρόσβαση στα συστήματα από παντού



Σημαντικά Ερωτήματα

από την καθημερινότητα των επιχειρήσεων

Θα κόβω τιμολόγιο μόνο από το γραφείο ή μπορώ και επιτόπου στο φορτηγό; Πόση ώρα θα πάρει να βρω τα στοιχεία του πελάτη και να το γράψω; Αν κάνω λάθος το σβήνω ή το πετάω;

Τι απόθεμα έχω από αυτά τα είδη; Πως θα θυμάμαι πότε να παραγγείλω;

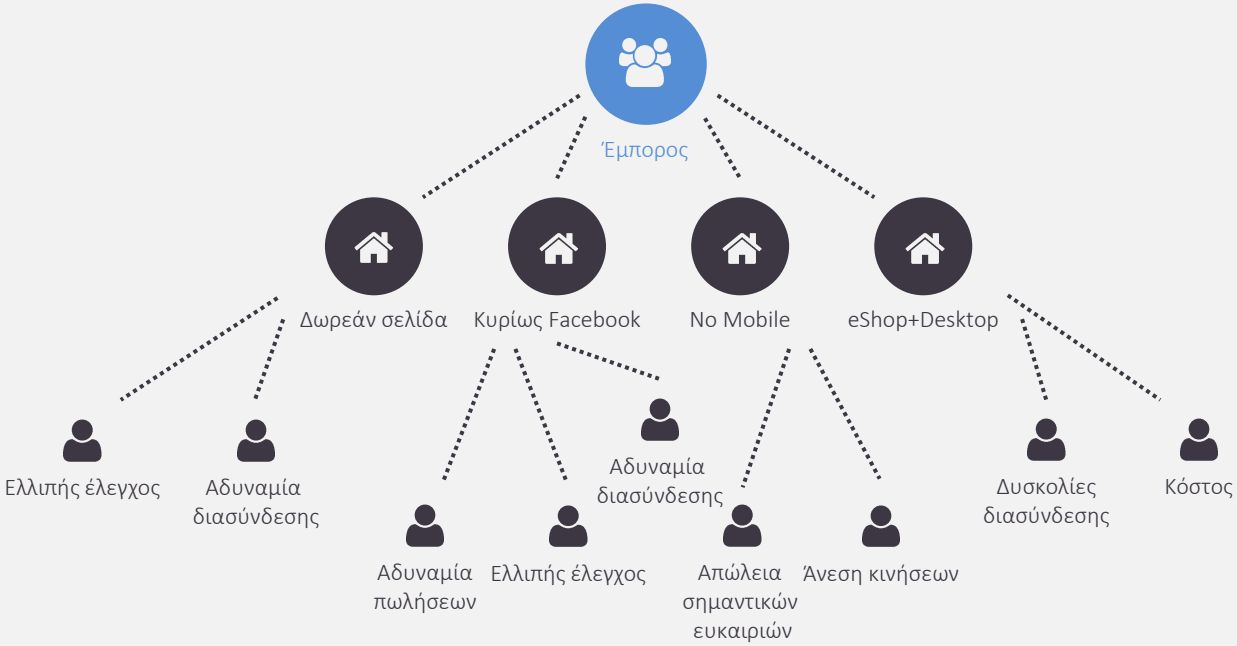
Πως θα δω πόσα πούλησα χθες, πριν μια εβδομάδα ή πριν ένα μήνα; Πως θα θυμάμαι ποια τιμολόγια πληρώθηκαν και ποια είναι σε εκκρεμότητα;

Θα πουλάω σε όλους στην ίδια τιμή ή θα έχω ξεχωριστούς τιμοκαταλόγους; Λιανικής ή π.χ. για τους πελάτες που αγοράζουν συχνά;

Θα μπορώ να στείλω με email τις προσφορές και τα τιμολόγια στους πελάτες; Τις παραγγελίες στους προμηθευτές; Να τα έχω μαζεμένα όλα στην καρτέλα τους;

Αποφάσεις & Λάθη

Κάποιες επιλογές καθορίζουν το μέλλον και στοιχίζουν πολύ ακριβά.. μακροπρόθεσμα



Οπότε πως συνεχίζουμε;

www.osys.gr

Ηλεκτρονική Τιμολόγηση

Ποια είναι τα οφέλη από την ηλεκτρονική διαχείριση τιμολογίων

- >1,5 δις € ετησίως εξοικονόμηση για τις Ελληνικές επιχειρήσεις μέσω της μείωσης λειτουργικών δαπανών που σχετίζονται με την έκδοση, διακίνηση και αποθήκευση τιμολογίων (πηγή: ELTRUN ΟΠΑ).
- Δυνατότητα επιτόπιας έκδοσης από κινητά συνεργεία, π.χ. φορτηγά αυτοκίνητα (σε περίπτωση cloud/web έκδοσης λογισμικού).
- Ευκολότερη, ταχύτερη και πληρέστερη διαχείριση όλου του εμπορικού κυκλώματος (σε περίπτωση σύνδεσης με τη διαχείριση αποθεμάτων).
- Βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης.

eΤιμολόγιο

Αποθέματα & Ζήτηση

Σύνδεση της διαχείρισης αποθεμάτων με τις προβλέψεις πωλήσεων

Θετικές επιδράσεις

Οι επιχειρήσεις προσπαθούν τώρα εντονότερα να επηρεάσουν και να διαχειριστούν καλύτερα τη ζήτηση. Επικεντρώνονται σε ό,τι είναι καλύτερες στις πωλήσεις και ευθυγραμμίζουν τις υπόλοιπες λειτουργίες με τη δύναμη πωλήσεων. Αυτή η προσέγγιση έχει θετική επίδραση στα αποτελέσματα, μειώνοντας τα κόστη και βελτιώνοντας το επίπεδο εξυπηρέτησης του πελάτη.

Αποθέματα & Ζήτηση

Παράδειγμα οθόνης για τις προβλέψεις πωλήσεων

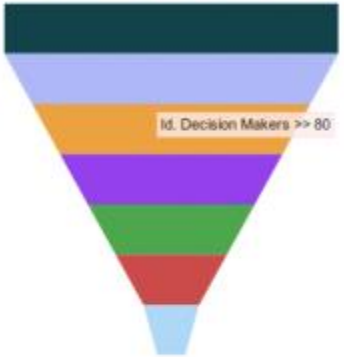
[FC-000001] FC-000001 - Forecast Information (2013) Updated today (26 Jan 2013) By Administrator

Forecast Information

Edit | Duplicate | Delete

Year	2013	Frequency	Bimonthly	Period	2	Related		Only Related	No	Category	--None--	Use Category	No	Only assigned to	No

Month	Quota	% Quota	Closed	Committed Amount	Best Case Amount	Pipeline
March	€10000.00	0.0 %	€0.00	€15000.00	€20000.00	€35000.00
April	€20000.00	0.0 %	€0.00	€25000.00	€30000.00	€450000.00
Totals	**€30000.00**	**0.00 %**	**€0.00**	**€40000.00**	**€50000.00**	**€535000.00**



March

Showing Records 1 - 2 of 2 | 1 of 1 | Add Opportunity

Opportunity	Related To	Sales Stage	Amount (In €)	Expected Close Date	Assigned To	Action
demo 1000 units	demo	Negotiation/Review	10,000	2013-03-20	admin	edit | del
- 1000 units		Negotiation/Review	25,000	2013-03-13	admin	edit | del

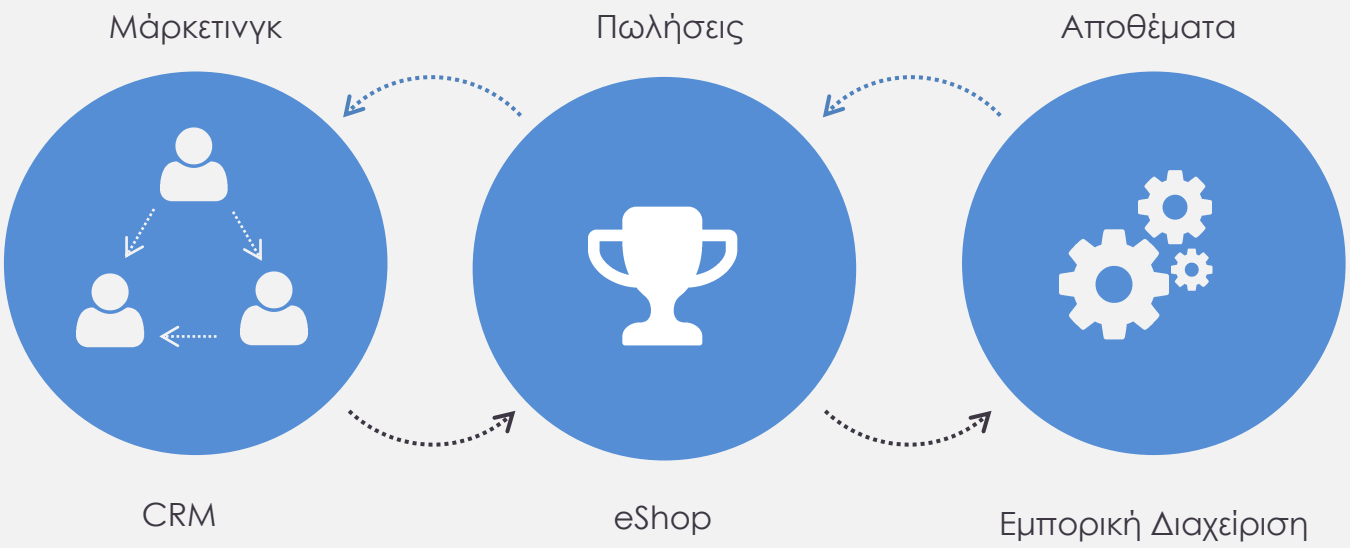
April

Showing Records 1 - 7 of 7 | 1 of 1 | Add Opportunity

Opportunity	Related To	Sales Stage	Amount (In €)	Expected Close Date	Assigned To	Action
usable- - 1000 units	usable-	Id. Decision Makers	75,000	2013-04-09	admin	edit | del
usable- - 1000 units	usable-	Perception Analysis	75,000	2013-04-09	admin	edit | del
usable- - 1000 units	usable-	Prospecting	75,000	2013-04-09	admin	edit | del
usable- - 1000 units	usable-	Prospecting	75,000	2013-04-09	admin	edit | del
usable- - 1000 units	usable-	Prospecting	75,000	2013-04-09	admin	edit | del
CRM Inc - 1000 units	CRM Inc	Qualification	50,000	2013-04-07	admin	edit | del
X-CEED INC 99 - 1000 units	X-CEED INC 99	Qualification	25,000	2013-04-19	admin	edit | del

Ολοκλήρωση Διαδικασιών

Διασύνδεση των διάφορων υποσυστημάτων και διαδικασιών λειτουργίας



Ολοκλήρωση Διαδικασιών

Παράδειγμα οθόνης για τη διασύνδεση υποσυστημάτων

- Χρήστες και Διαχείριση ...
- Στούντιο
- Πρότυπα Επικοινωνίας
- Άλλες Ρυθμίσεις
  - Outgoing Server
  - Νομίσματα
  - Υπολογισμοί Φόρων
  - Ανακοίνωση
  - Αποθέματα: Όροι & Συνθήκες
  - Προσαρμογή Αρίθμησης Εγγραφών
  - Μετατροπέας Mail
  - Ροές Εργασίας
  - Ρυθμίσεις Επεξεργασίας
  - Scheduler
  - Πύλη Εξυπηρέτησης Πελατών
  - **Webforms**

Πληροφορίες Webform

* Όνομα Webform	Summer Offers	Άρθρωμα	Συστάσεις
Επιστροφή Url		* Ανατέθηκε Σε	Administrator
Κατάσταση	☑		
Περιγραφή	Αυτή είναι μια φόρμα που υπάρχει στην σελίδα επικοινωνίας στον εταιρικό ιστότοπο. Συνδέεται απευθείας με το Online CRM. Όταν οι επισκέπτες συμπληρώνουν τα στοιχεία τους για να επικοινωνήσουμε μαζί τους, αυτά τα στοιχεία ενημερώνουν τη βάση δεδομένων του Online CRM και δεν χρειάζεται να τα γράφουμε ξανά.		

Συστάσεις Πληροφορίες Πεδίου

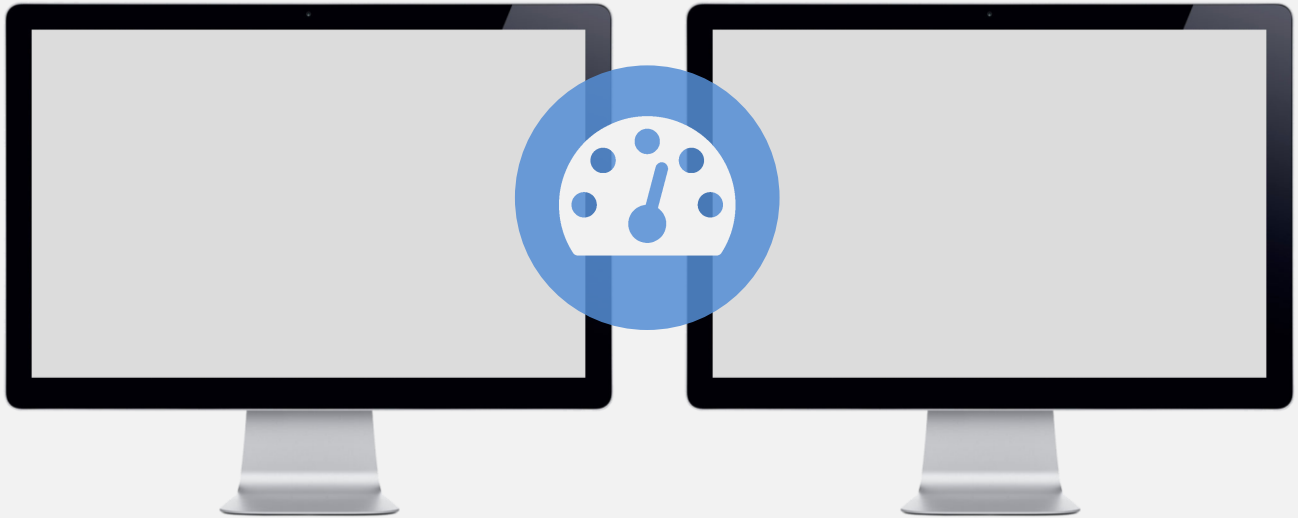
Προσθήκη Πεδίων: × Όνομα × Επώνυμο* × Τηλέφωνο × Εταιρεία × Κινητό

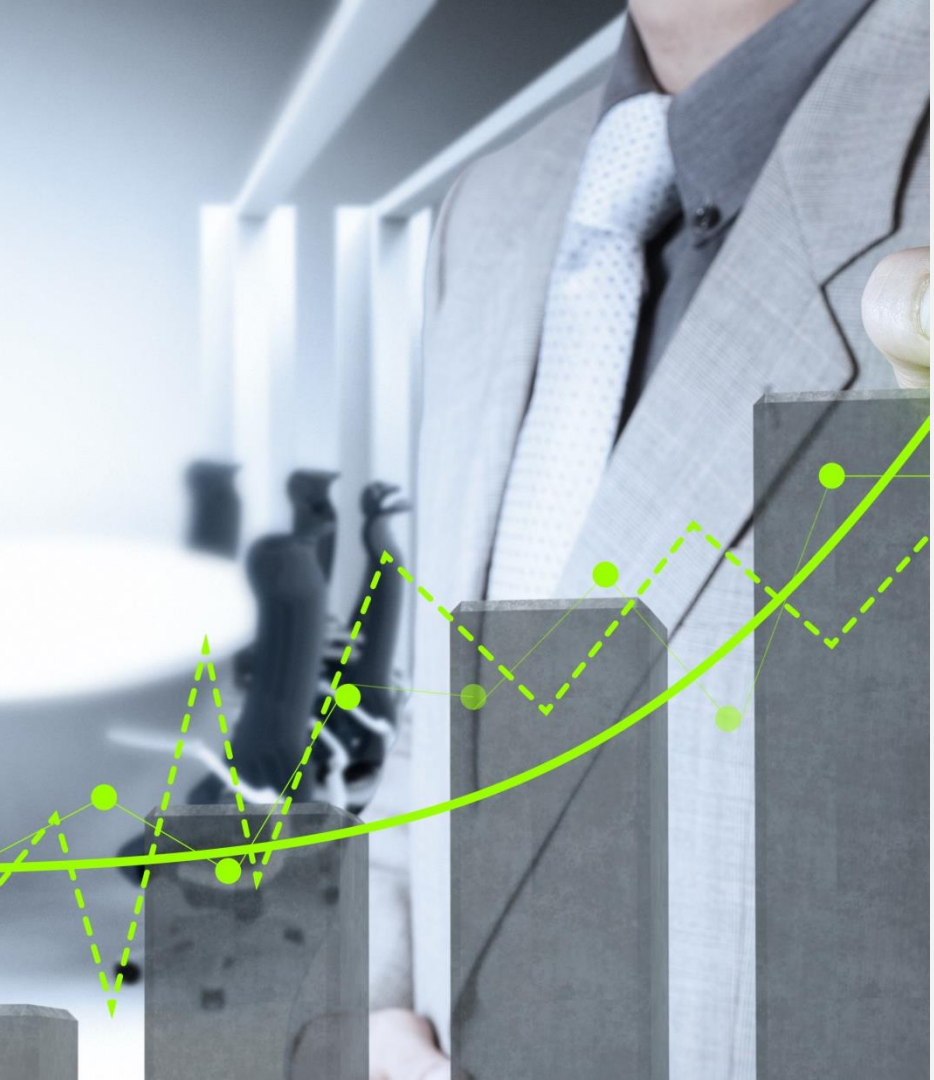
Υποχρεωτικό	Όνομα Πεδίου	Τιμή που θα υπερισχύει	Πεδίο αναφοράς για Webforms
☐	Όνομα		firstname
☑	Επώνυμο*		lastname
☐	Τηλέφωνο		phone
☐	Εταιρεία		company

Η Αυτοματοποίηση

Πριν & Μετά

Ενέργειες πριν και μετά την πώληση





Πριν & Μετά

Παραδείγματα ενεργειών

- Σύνδεση του προϊόντος με τα έγγραφά του (π.χ. Prospectus, ασφάλειες).
- Σύνδεση του προϊόντος με τις ενέργειες μάρκετινγκ (π.χ. Καμπάνιες) ώστε να γίνεται αποτελεσματική αξιολόγηση και να προκύπτουν οι βέλτιστες τακτικές.
- Σύνδεση των στοιχείων της Διαχείρισης αποθεμάτων (προϊόντων, τιμοκαταλόγων, Προμηθευτών, Παραγγελιών, Τιμολογίων) με τις Συστάσεις, τους Οργανισμούς/Λογαριασμούς ή τις Ευκαιρίες.
- Παρακολούθηση όλων των δραστηριοτήτων που έγιναν ώστε να κλείσει μια πώληση για ένα ή περισσότερα προϊόντα.
- Διαχείριση συμβάσεων και ενεργειών υποστήριξης μετά την πώληση (after sales service).

Βασικά Συμπεράσματα

...αυτής της παρουσίασης

E-Commerce

Αναμφισβήτητα το ηλεκτρονικό εμπόριο και γενικά η παρουσία μιας επιχείρησης στο internet έχει μεγάλη βαρύτητα στην ανάπτυξή της και θα κυριαρχήσει ως παράγοντας τα επόμενα χρόνια.

Ζήτηση

Η σύνδεση της εμπορικής διαχείρισης με τις προβλέψεις της ζήτησης και ειδικά με τις μεθόδους επηρεασμού της (μάρκετινγκ & πωλήσεις), είναι ένα από τα σημαντικότερα θέματα που έχουν να λύσουν οι διοικήσεις των επιχειρήσεων.

Ολοκλήρωση

Πολλά διαφορετικά συστήματα, πολλά διαφορετικά κανάλια, τοποθεσίες και συσκευές πρόσβασης, ακόμη και διαφορετικές κατηγορίες χρηστών θα πρέπει να έχουν συμβατές πλατφόρμες λειτουργίας.

Αυτοματοποίηση

Αυτόματες Ροές Εργασίας, προσαρμοσμένα φίλτρα, barcodes και άλλοι μηχανισμοί αυτοματοποίησης θα βοηθήσουν στο να γίνεται η δουλειά πιο γρήγορα και πιο αποδοτικά.

Σας Ευχαριστώ

Επικοινωνία

Αναλυτικότερες πληροφορίες

Omicron Systems

+0030 210 97 62600

www.osys.gr

info@osys.gr