

iNNOVATE!



СОДЕРЖАНИЕ

СФЕРА УСЛУГ.....3

Оптимальный фискальный регистратор для HoReCa

Автоматизация V.I.P. клуба «VII НЕБО»

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ.....5

Персональный ассистент покупателя

Слайсеры

ЛОГИСТИКА.....8

Пилотный проект по внедрению TMS-решения Logist.ua

90-60-90 объемное взвешивание

СФЕРА УСЛУГ.....12

Автоматизация гостиничного комплекса «Киев»

Решение для почтовых операторов

ПРОГРАММНЫЕ РЕШЕНИЯ.....14

Повышение лояльности покупателей

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.....16

Поточная линия обвалки для мясоперерабатывающих предприятий

Автоматизация процесса порционирования готовой продукции

Уважаемые коллеги,

Одна из составляющих лидерства нашей компании - это способность адекватно и быстро реагировать на изменения и потребности рынка. Профессионализм наших коллег позволяет получать от этих изменений новое качество наших инициатив и формировать актуальные, но, при этом, инновационные предложения для вас.

Кроме того, как финальная часть целого ряда структурных изменений внутри нашей компании, был создан отдел рыночной экспертизы. Отдел работает в контексте каждой отдельно взятой отрасли. Задачей отдела является накопления экспертизы по решениям для Логистики, Промышленности, Ритейла и Сферы услуг, и, основываясь на анализе полученной информации и опыте, мы создаем наши продукты и предлагаем конкретные варианты решения Ваших задач. Не маловажным остается тот факт, что за счет консолидации экспертных знаний мы способны решить Ваши задачи в более короткие сроки без потери качества.

Гарантией же получения необходимого для рынка качества является персонал и компетенции нашей компании. Персонал, работающий в отделе рыночной экспертизы - это люди непосредственно с тех рынков, за которыми они сейчас закреплены, и они имеют весь необходимый специфико-практический опыт в решении разнообразных задач, которые свойственны этим рынкам.

Уверен, что инициативы нашей компании позволят технологиям автоматизации стать ближе и доступней для вас посредством применения наших компетенций системного интегратора в решении задач, стоящих перед нашими Клиентами.

Виталий Панченко,
генеральный директор SystemGroup Украина



Объединенная редакция корпоративного дайджеста

ПЕРИОДИЧНОСТЬ – 4 раза в год.
ТИРАЖ – 1200 экземпляров.

Редакция Корпоративного дайджеста не несет ответственности за содержание сообщений и может публиковать статьи, не разделяя точки зрения автора. А также имеет право не печатать статьи и фотографии, которые противоречат концепции Корпоративного издания, на данный момент уже неактуальны или неинтересны.

Дизайн, оформление, все содержание Корпоративного дайджеста является объектом авторского права. Без письменного разрешения Редакции запрещается полное или частичное использование и воспроизведение статей, фотографий, иллюстрационных материалов, опубликованных в издании.

iNNOVATE!

Редактор:
Марина Корецкая
Верстка и дизайн:
Лилия Гонтаренко

iNNOVATE!



Оптимальный фискальный регистратор для HoReCa



В сфере общественного питания и гостиничного хозяйства (HoReCa) учет денежного расчета является обязательной частью взаимодействия компании, как с клиентом, так и с государственными органами контроля. В этой цепочке регистратор расчетных операций (РРО) может существенно оптимизировать работу предприятия. С одной стороны, упростить работу по ведению налоговой отчетности. А с другой, если регистратор способен достаточно быстро выводить информацию на чек, уменьшить очереди на кассах, и значительно поднять уровень обслуживания клиентов.

Рынок HoReCa переживает долгосрочный бум в своем развитии. Стремясь к увеличению прибыли, компании сектора все чаще обращаются к возможностям автоматизации и технологичному обновлению РРО. В данной статье мы постараемся отследить все аспекты и этапы, которые стоит учитывать при выборе оборудования для своего бизнеса.

В первую очередь, необходимо определиться с наиболее подходящим для ведения расчетных операций программным обеспечением (ПО).

Затем можно переходить непосредственно к выбору фискального регистратора (ФР). Следует сразу отметить, что все ФР устроены примерно одинаково. А именно, все они имеют схожие функции по выполнению фискального учета. И до выхода на рынок проходят два уровня контроля: а) внутренний – при производстве; б) внешний – органами государственной стандартизации и сертификации.

Основной тенденцией на рынке розничной торговли в Украине сегодня остается активный переход сетевого HoReCa от простых систем учета расчетных операций к более сложным. В связи с этим крупные игроки общественного питания и гостиничного хозяйства предъявляют повышенные требования к техническим характеристикам своих касс. Например, широко применима установка РРО с возможностью учета двойной ставки налогообложения или дополнительных сборов. Поскольку в кассовых чеках и отчетах сумма дополнительного сбора выводится отдельной строкой, такая практика способна сильно упростить ведение отчетности.



КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА:

Сегодня SystemGroup Украина реализовала множество проектов с помощью фискальных регистраторов Datecs, входящих в состав решений для автоматизации предприятий HoReCa, среди которых фигурируют такие имена, как McDonald's, Мировая Карта, Донбасс Арена, McFox и многие другие. Преимущества этих аппаратов очевидны: надежность, скорость, бесперебойность.

Кроме того, не следует забывать и о расходных материалах. Существует мнение, что более узкая бумага стоит дешевле, и, безусловно, на моделях без автообрезчика ее легче отрывать. С первого взгляда это – экономия средств, да и времени тоже. Но при этом также необходимо принимать во внимание, какой объем информации будет печататься на чеке.

В магазинах с большой торговой площадью и высокой активностью продаж следует использовать специально разработанные для быстрой и надежной работы в условиях постоянной круглосуточной нагрузки фискальные регистраторы.

В свою очередь, например, в Fast food-ах немаловажную роль играет еще и скорость печати кассовых аппаратов, а также удобство и быстрота заправки чековой и контрольной лент. Ведь эти характеристики устройства способны существенно повлиять на объемы продаж общепитовских заведений.

Среди самых скоростных фискальных регистраторов на сегодняшний день для предприятий HoReCa выделяется Datecs FP-T260. Его скорость печати превышает 28 строк в секунду, что быстрее среднего статистического ФР на рынке Украины.

Вместе с тем, в ходе разработки данного РРО были учтены и другие требования системы расчетных операций в сфере HoReCa. В частности, отличительными характеристиками Datecs FP-T260 являются: возможность печати штрих-кода и логотипа торговой сети в чеке, работа с наименованиями артикулов длиной до 75 символов, использование электронной контрольной ленты, отключение печати комментария на контрольной ленте (важно для продажи кодов пополнения PrePaid), возможность подключения (с отдельным управлением) до двух денежных ящиков одновременно, сертифицированный OPOS драйвер, расширенная система скидок.

И напоследок важно помнить еще о двух ключевых моментах – о стоимости обслуживания регистраторов сервисными центрами и о продолжительности гарантийного срока. Полезно также проверить наличие в своем регионе сервисного центра, обслуживающего вашу модель ФР.

Ольга Решотка

Автоматизация V.I.P. клуба «VII НЕБО»

Компания

V.I.P. клуб «VII НЕБО»,
г. Донецк, Украина

Сфера

HoReCa

Решение

Оборудование: POS-терминалы Tyso POS-5715, POSBANK Imprex, принтер Tyso PRP-085, фискальный регистратор Datas FP-3141T (с денежным ящиком).
Программное обеспечение: «Система Ресторан», Mini-Back-Office.

Дополнительные услуги: доработка программного обеспечения, реализация функции "учет консукации".

Внедрение комплексного решения по автоматизации V.I.P. клуба «VII НЕБО» позволило получить клиенту практически полный контроль над всеми сферами деятельности своего заведения, которые были объединены в единую информационную систему.

Теперь управляющие клубом могут не только получать оперативные данные по текущей выручке, продажам и другим данным, но и проанализировать работу всего заведения и каждого его сотрудника.

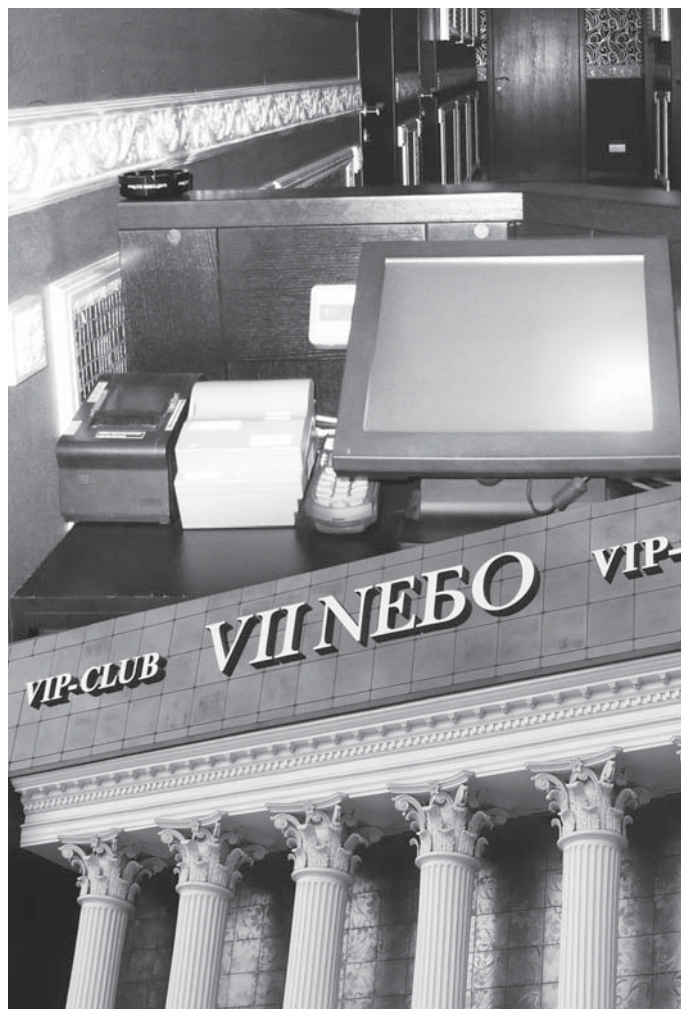
Следует отметить тот, факт, что предложенное решение уже начало пользоваться популярностью среди владельцев подобного рода заведений. Например, в г. Мариуполь таким же образом был автоматизирован Шоу-Бар «PurPur».

Весь процесс автоматизации V.I.P. клуба «VII НЕБО» и Шоу-Бара «PurPur», начиная от разработки решения, поставки оборудования, инсталляции, обучения персонала и взятие на последующее сервисное обслуживание, был выполнен компанией SystemGroup Украина совместно с фирмой-партнером в регионе ЧП "Лысюк", которая имеет большой портфель реализованных проектов в сфере услуг и ритейле.

Программное обеспечение

В стандартную конфигурацию программного обеспечения «Система Ресторан» (разработчик - компания SystemGroup Украина) на основе бизнес-процессов заведения, были внесены некоторые доработки. В частности, при обслуживании гостей, была реализована такая функция как учёт консукации*, добавлены новые гибко настраиваемые тарифы для Chill out rooms, в которых гостям демонстрируются эксклюзивные театрализованные постановочные шоу.

Все операции по работе с заказами (отмена блюд, печать клиентского чека, получение скидок на счет) фиксируются программой для последующего просмотра через специальные отчётные формы,



V.I.P. клуб «VII НЕБО» включает в себя: ночной клуб, театр, ресторан европейской и японской кухни с высоким уровнем сервиса.
Открытие клуба состоялось 26 марта 2010 года в городе Донецк, Украина.

и выполняются только после подтверждения администратора, что позволяет практически на 100% исключить злоупотребления персонала.

*Консукация (лат. *consumo*, «потреблять») — стимулирование спроса у посетителей ресторанов, ночных клубов и иных увеселительных заведений.

Дмитрий Лысенко

iNNOVATE!

Персональный ассистент покупателя

PSA (personal shopping assistant) – инновационное решение, предназначенное для того, что бы сделать пребывание покупателя в магазине максимально удобным и содержательным. Решение PSA (personal shopping assistant) представляет собой программно-аппаратный комплекс, построенный по технологии клиент-сервер с применением беспроводной связи Wi-Fi, и предназначено для предоставления информации покупателю непосредственно в месте принятия решения о покупке.

Сферы применения: винные бутики (текстовое и медиа-информирование о винах), строительные магазины (формирование заказа на крупногабаритные товары с последующей отборкой и доставкой), бутики одежды и обуви (информирование о наличии размеров, цветовой гаммы и т.д.).

Техническая составляющая

В основе решения лежит использование специализированного терминала сбора данных, например Motorola MC-17. Аппаратное исполнение Motorola MC-17 оптимизировано для покупателя – минимум кнопок позволит быстро освоить работу с устройством, кроме того, эргономичное исполнение позволит удобно удерживать терминал в руке. Терминал оснащен сенсорным цветным дисплеем и беспроводной связью Wi-Fi.

Серверная часть предназначена для размещения всей необходимой информации для обслуживания терминала, а также управления правами доступа, управления терминалами сбора данных и имеет связь с учетной системой предприятия.

Устройство устанавливается на специальном креплении, которое

ПРЕИМУЩЕСТВА

Для торгового предприятия

- увеличение товарооборота за счет продаж сопутствующих товаров
- повышение лояльности покупателя за счет информирования покупателя о товаре, акциях
- повышение лояльности покупателя за счет самостоятельного оформления заказа
- нет необходимости набора продавцов-консультантов с достаточным знанием европейских языков

Информация из зарубежных источников гласит, что применение данного решения позволяет увеличить продажи на 7-14%, повысить количество членов программы лояльности сети, расширить продуктивную корзину более чем на 60%.



может быть разблокировано только по команде, переданной по Wi-Fi. При этом включается световая индикация выбранного терминала.

Покупатель, сканируя товар в торговом зале, получает информацию из базы данных торговой точки.

Для покупателя

- просмотр расширенной информации о товаре на одном из европейских языков
- информирование о наличии товаров на складе
- информирование о цене, акциях
- информацию о сопутствующих товарах
- карта торгового зала
- возможность самостоятельного заказа товара

Юрий Онищенко

СЛАЙСЕРЫ

Производитель Sirman, Италия

Слайсеры - это устройства для нарезки продуктов ломтиками заданной ширины. Они позволяют равномерно и экономно провести нарезку продуктов, таких как колбаса, сыр, мясные и рыбные деликатесы, с соблюдением всех санитарно-гигиенических норм.

Сферы применения: Food-ритейл, заведения общественного питания

Технические особенности слайсеров Sirman:

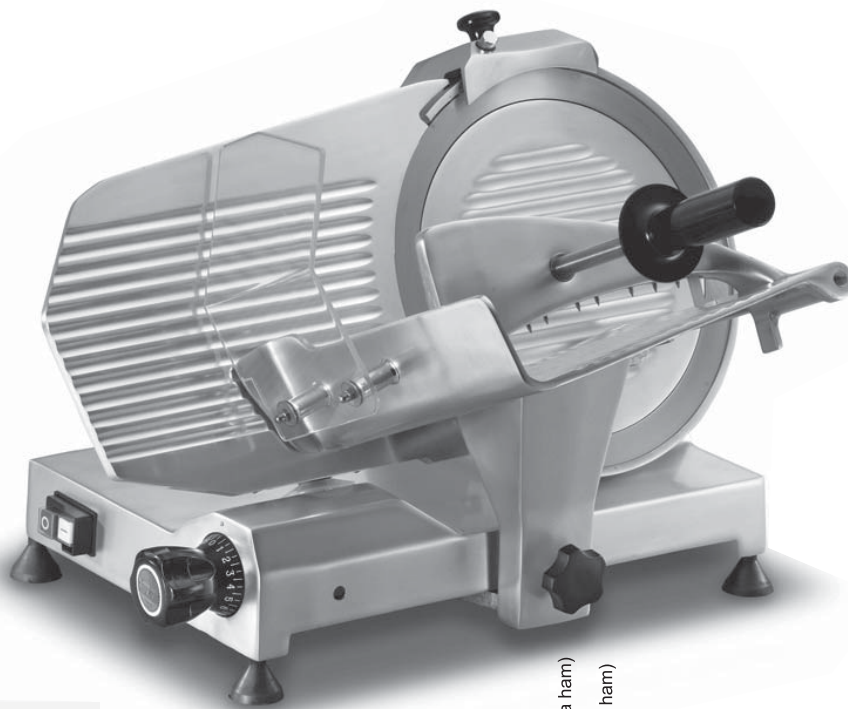
КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА:

При выборе слайсера нужно четко понимать, для нарезки каких продуктов он будет использоваться. От этого во многом зависит и долговечность слайсера, и надежность работы, и качество нарезки.

1. Полированная отделка и анодирование корпуса и деталей, контактирующих с продуктами нарезки. Что обеспечивает гигиеничность и долговечность работы оборудования
2. Лезвие высокотемпературной ковки
3. Крепкая ременная передача Поли-В: максимальная надежность, бесшумность и легкое техобслуживание
4. Асинхронный шестиполюсный двигатель
5. Скольжение каретки по самосмазывающимся втулкам
6. Регулировка толщины нарезки от 0-30 мм
7. Диаметр ножа от 195 мм до 390 мм

Кроме того, линейка оборудования для нарезки продуктов Sirman достаточно широкая: от простых слайсеров с ручной подачей до полностью автоматических машин. Данное оборудование отличается высокой технологической функциональностью, полной надежностью в вопросах очистки и безопасности, а также уникальным дизайном некоторых моделей.

Модели отличаются диаметром ножа (от 195 до 390 мм), управлением (полуавтомат или автомат), а также назначением - для нарезки мягких и полутвердых продуктов (колбасы, ветчины), твердых (колбасы, бастурмы, пармской ветчины, сыра), для свежего или замороженного мяса, рыбы.



Хлеб
Сыры
Овощи
Сосиски
Ветчина
Пармская ветчина без костей (parma ham)
Пармская ветчина с костями (parma ham)
Свежее мясо
Колбасные изделия
Замороженное мясо 2°
Рыба

Модель	Хлеб	Сыры	Овощи	Сосиски	Ветчина	Пармская ветчина без костей (parma ham)	Пармская ветчина с костями (parma ham)	Свежее мясо	Колбасные изделия	Замороженное мясо 2°	Рыба
Topaz	±	±	+	+	+	±	-	±	+	-	±
Mirra	±	±	+	+	+	+	±	±	+	-	±
Mirra 300	±	±	+	+	+	+	+	±	+	-	±
Canova-Quarzo 300	±	±	+	+	+	+	+	±	+	-	±
Palladio-Gemma	±	±	+	+	+	+	+	±	+	-	±
Selce	±	±	+	+	+	+	+	±	+	+	±
Ingranaggi	±	±	+	+	+	+	+	±	+	+	±
Automatica	±	±	+	+	+	+	+	±	+	±	±
VCS	±	±	+	+	+	±	-	+	+	-	±
Leonardo BS2	±	±	+	+	+	+	+	±	+	±	±
Leonardo VCS	±	±	+	+	+	±	-	+	+	+	±

*для сыра используются специальные ножи с тефлоновым покрытием.

Рекомендуется	+
Возможно использовать	±
Не рекомендуется	-

Марина Овечко

iNNOVATE!



Пилотный проект по внедрению TMS-решения Logist.ua

Компания

«База Автозвука», г. Киев, Украина

Сфера

Логистика

Решение

Программный комплекс Logist.ua

Сеть магазинов «База Автозвука» с 2001 г. занимается продажей автоэлектроники и аксессуаров, как оптом, так и в розницу. Компания активно работает над качеством предоставления услуг по доставке продукции.

В июне 2010 года компания SystemGroup начала свое сотрудничество с компанией «Базой Автозвука» по внедрению программного комплекса Logist.ua.



– программный комплекс, позволяющий эффективно планировать процесс доставки продукции на основе GPS-навигации для мониторинга транспорта и грузов.

На начальном этапе специалисты SystemGroup Украина провели анализ бизнес-процессов компании «База Автозвука», выявив такие проблемы:

- отсутствие автоматической логистики;
- сложность мониторинга и контроля автотранспорта;
- планирование доставки заказов вручную;
- существенные временные затраты на обработку заказов.

«Проанализировав специфику бизнес-процессов компании «База Автозвука», отделом планирования было принято решение о внедрении программного комплекса Logist.ua. Опираясь на свой многолетний опыт в сфере логистики я уверен, что Logist.ua является оптимальным решением в соотношении цены/качества, функциональности и скорости внедрения для данной компании», отметил Дмитрий Смолинец, менеджер по продажам департамента BCS Logistics.

Основной принцип работы Logist.ua базируется на оперативном мониторинге (отслеживании) местонахождения автотранспорта и агентов на основе GPS-технологий. Программный комплекс Logist.ua состоит из специализированного GPS-оборудования, программы мониторинга и контроля перевозок, а также карты местности с GPS-привязкой.

Решение имеет модульную систему, которая включает в себя 3 модуля:

- Модуль планирования. Предназначен для автоматизации процесса управления перевозками и планирования маршрутов. Позволяет обеспечить своевременный сбор, доставку, отгрузку, оптимизируя загруженность парка машин и отслеживая перемещение груза на протяжении всего маршрута.

- Модуль мониторинга. Позволяет отслеживать местонахождение автотранспорта и агентов на основе GPS-технологии в режиме «реального времени», а также собирать информацию с дополнительного оборудования, которое может подключаться к системе.

- Модуль прогнозирования. Позволяет на основе накопленных данных за предыдущие периоды прогнозировать необходимые ресурсы автотранспорта.

Дмитрий Нагачевский, специалист по внедрению департамента BCS Logistics, комментирует: «Особенностью данного проекта была необходимость внедрения решения Logist.ua, не останавливая бизнес-процессы в компании. Заключительным шагом было проведение интеграции программного комплекса с учетной системой заказчика».

В сентябре 2010 г. проект был окончательно реализован. На завершающем этапе проекта Дмитрий Смолинец и Дмитрий Нагачевский провели обучение сотрудников компании «База Автозвука» по работе с программным комплексом Logist.ua.

Хотелось бы отметить, что в моей практике это один из интереснейших проектов, в процессе реализации которого был получен большой опыт. Так же хочу поблагодарить за помощь со стороны сотрудников «Базы Автозвука» и руководства компании на пути реализации проекта Logist.ua, комментирует Дмитрий Смолинец.

Евгений Цыганок



90-60-90

объемное взвешивание

За последние несколько лет потребительская активность в сегменте почтового сервиса достаточно сильно возросла. Если к этому добавить рост объемов бизнеса, то возникает вопрос, как ускорить процесс обслуживания одной посылки, как более рационально использовать складские площади, а также снизить транспортные расходы.

На сегодняшний день почти все компании, предоставляющие почтовые услуги, определяют стоимость транспортировки грузов, опираясь на физический вес груза и на так называемый «объемный вес».

Объемный или габаритный вес вычисляется и сравнивается с фактическим весом отправления, чтобы установить, какой из них больше. Большой вес используется для расчета стоимости отправления. Кроме этого, при авиаперевозках «объемный вес» является основной расчетной величиной.

Для определения величины «объемного веса» необходимо измерять габариты посылки: ширину, длину, высоту.

SPK-1000 от TM DIGI

Еще совсем недавно габариты измерялись только вручную, и большинство логистических компаний продолжают это делать и сейчас. Но упаковки имеют разную форму, поэтому человеку трудно правильно определить, с какой стороны и как измерять предмет, существует риск визуальной ошибки при считывании показаний с линейки, неправильное размещение линейки, кроме этого ручное измерение и фиксирование результатов требует много времени.

Компания Украина предложила универсальное решение для максимально точного определения габаритов грузов, а именно - SPK-1000 от TM DIGI.

SPK-1000 от TM DIGI – система для взвешивания и измерения габаритов посылок. Решение измеряет одновременно габариты, вес груза и моментально передает эти данные в учетную систему предприятия.

Сферы применения:

- пункты приема посылок
- центры распределения или транспортировки
- склады.

Основное преимущество использования SPK-1000 – получение информации о грузе быстро и точно, и при этом полностью исключается возможность человеческих ошибок, нет необходимости повторно вносить данные. Все это позволяет сократить самое главное – временные затраты на обслуживание одной посылки, а, следовательно, и себестоимость отправки.

Схема работы решения:

1. Оператор ставит коробку на платформу.
2. Система проводит измерение веса и габаритов (измерение габаритов выполняют три специализированных инфракрасных датчика, размещенных в трех плоскостях).
3. Результаты измерений выводятся на 2 индикаторах, один отображает вес, другой – габариты, одновременно осуществляется передача данных в учетную систему предприятия (RS 232).

Технические характеристики:

- Максимальные габариты измеряемых предметов - 540 x 940 x 640 мм
- Максимальный предел взвешивания – 50 кг
- Скорость работы - 8 коробок в минуту

Одними из основных преимуществ этой системы является ее компактность, мобильность, легкая интеграция и ценовая доступность. Именно благодаря этим качествам курьерская компания сможет автоматизировать с помощью SPK-1000 каждый отдельный пункт приема грузов и правильно оценивать стоимость отправки посылки непосредственно при расчете с клиентом, а не установить всего одну систему в распределительном цехе, куда попадают посылки со всех филиалов города.

Компании, которые уже используют SPK-1000 от TM DIGI:



Марина Овечко

1

Бильярд

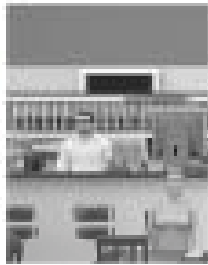
Учет предоставле-
ния услуги игры в
бильярд с
различными
способами
тарификации



2

Точка продажи

Выполнение
расчетно-кассовых
операций и
контроль персонала



3

Система вызова официанта

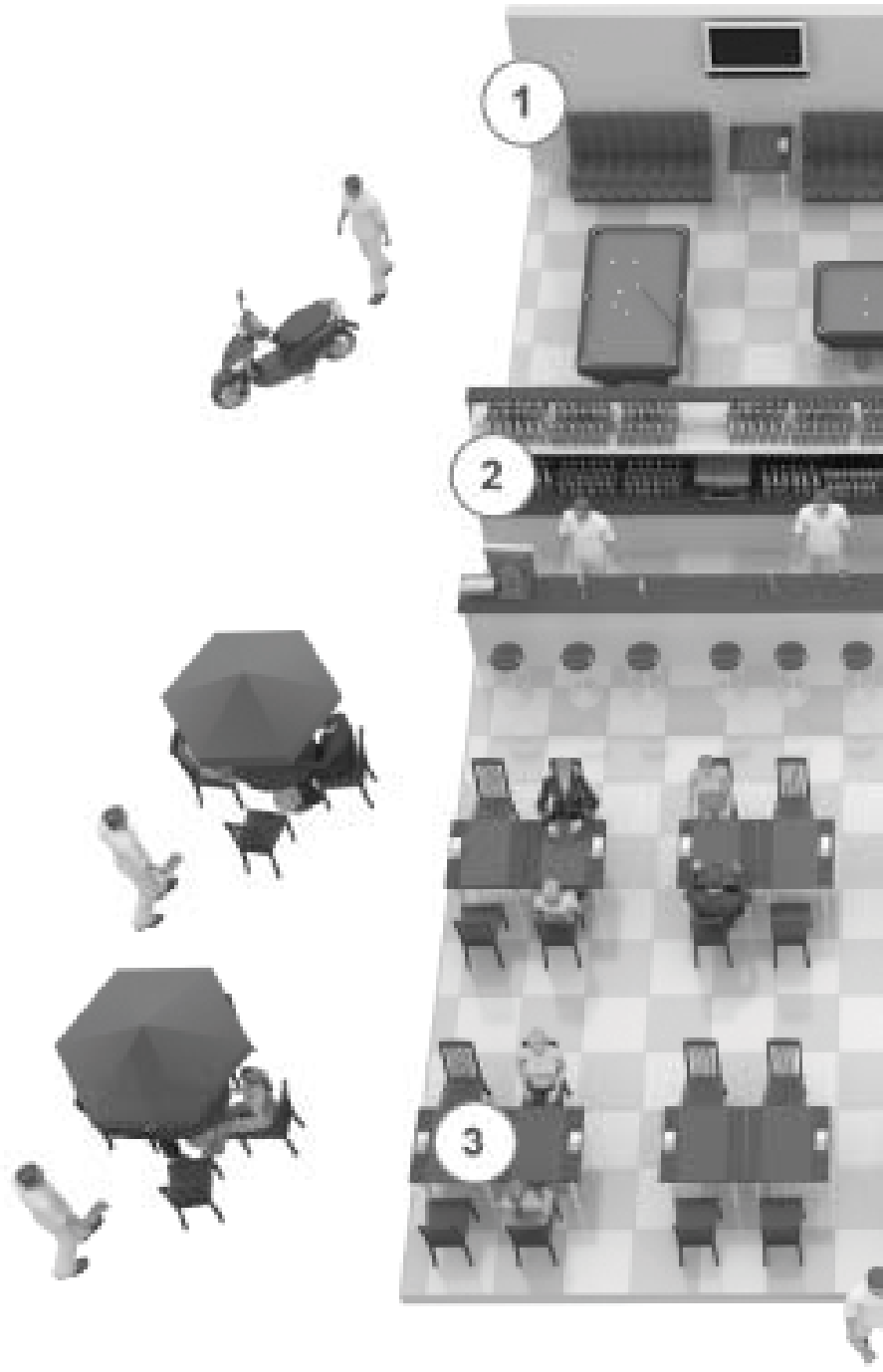
Определение
точного места
вызова официанта



4

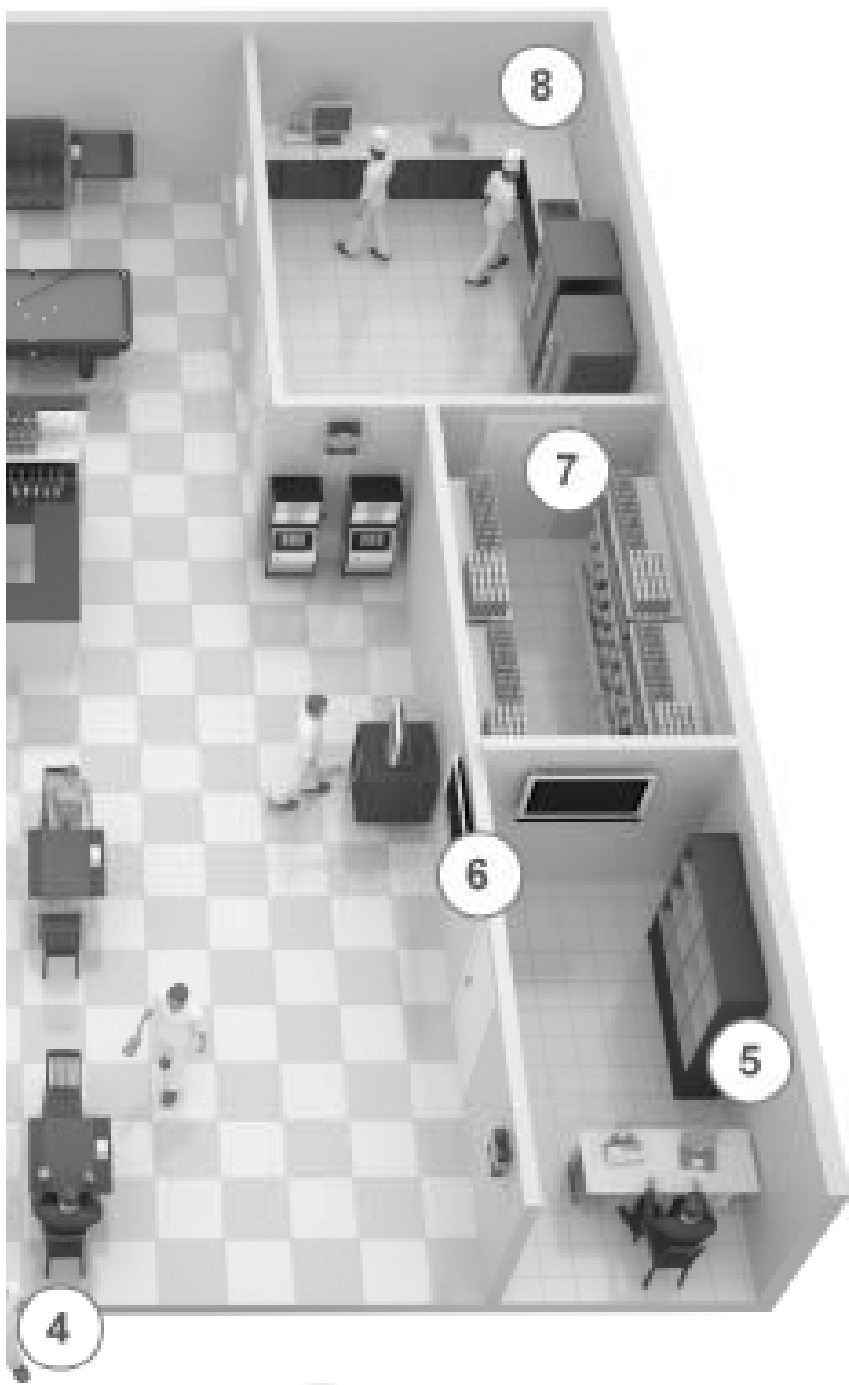
Мобильный официант

Принятие заказов с
помощью
мобильного
терминала



РЕСТОРАН

СИСТЕМА  РЕСТОРАН



5

Офис

Организация товарно-финансового учета предприятия, получение товарных, аналитических и финансовых отчетов о деятельности предприятия



6

Система видеонаблюдения

Системы управления выводом ресторанной информации на мониторы



7

Складской учет

Приходование товара, перемещение между складами, реализация, инвентаризация



8

Кухня

Оборудование необходимых для приготовления блюд



Автоматизация гостиничного комплекса «Киев»



Крупный гостиничный комплекс «Киев» на 185 номеров в центре столицы включает в себя ресторан, бар, банкетные залы, бизнес-центр, парикмахерскую, магазины, а также предоставляет услуги прачечной и химчистки и многое другое.

В гостинице применялись два различных модуля PMS системы:

- Управление рестораном – R-keeper;
- Управление номерным фондом – собственной разработки.

В качестве системы бухгалтерского учета используется 1С: Предприятие. Два автономных модуля автоматизации, в основном, Front-office процессов, ограничивали возможности комплексного обслуживания клиентов в различных точках продаж, давали неполный оперативный учет и исключали развитие PMS, как цельной информационно-управляющей системы отеля. Это были два независимых, «незнающих друг друга» модуля.

Отдельная проблема – ведение бухгалтерского и управленческого учета, требующего передачи информации из каждого модуля и последующей консолидации их. Ограниченность и разнородность переданной информации затрудняли аналитический учет. Кроме того, большое количество рутинных операций не были автоматизированы.

Например, на рабочих местах портье были установлены отдельные кассовые аппараты «Мрия» и системы авторизации международных пластиковых карт. Сотрудники должны были после приема оплат вручную вносить данные оплат в модуль автоматизации с неизбежным «человеческим фактором» этого процесса. Автоматизация ресторана не включала систему учета внутренних перемещений продуктов-товаров, что требовало частых проведенных инвентаризаций на всех местах хранения:

Компания

Государственное предприятие «Гостиничный комплекс «Киев», г. Киев, Украина

Сфера

HoReCa

Решение

Оборудование:

- POS-терминалы Protech PS-6508 – рабочие места портье и официантов/барменов/администраторов;
 - Фискальные регистраторы Datecs FP-3141T;
 - Денежные ящики;
 - Термопринтеры PRP-084 – печать марок на кухне;
 - Кард ридеры MAG-M12 – прокат гостевых карт на стойке Портье и персонализация гостевых карт на рабочем месте Администратора;
- Программное обеспечение:

- Программный комплекс «Intellect Style» разработки компании «Ист Концепт», г. Санкт-Петербург;
- Системное ПО MS Windows, MS SQL, Cristal Reports

- склад
- производство (кухня)
- бары
- мини-бары

Для решения вышеуказанных и многих других проблем автоматизации гостиничного комплекса «Киев» было принято решение о внедрении единой системы автоматизации «IntellectStyle» конфигурации «Люкс», которая была интегрирована со всем комплексом оборудования на рабочих местах отеля, а именно:

- Ресторан: Официант/бармен/администратор ресторана, Заведующий производством, Бухгалтер-калькулятор, Бухгалтер мини-баров, Продовольственный склад
- Отель: Портье, Служба бронирования, Этажная служба, Служба телефонистов, Бухгалтер
- Менеджмент: Управленческий учет и контроль UNIFORM, Системный администратор

Часть рабочих мест используются в режиме разделения времени, что позволяет уменьшить требуемое количество лицензий, а значит сократить затраты на внедрение.

С PMS были интегрированы:

- замковая VingCard;
- отельная АТС - тарификация телефонных звонков и автоматическое зачисление в баланс гостя.

Таким образом, было улучшено качество обслуживания клиентов, повышена эффективность работы персонала, создан инструмент планирования, контроля и управления предприятием средствами современных информационных технологий.

В ближайшей перспективе планируется интеграция PMS с системой Клиент-Банк и процессингом международных кредитных карт. Кроме того, будет увеличено количество лицензий для расширения числа рабочих мест.

Ольга Решотка

Решение для почтовых операторов

В украинских почтово-курьерских компаниях до сих пор используется «ручной» документооборот, т.е. когда клиент или курьер заполняет сопроводительную документацию «от руки». В большинстве же западных и североамериканских компаниях практически отказались от такого способа идентификации отправок, отдав предпочтение печати информации при помощи принтеров и передаче данных электронным способом. Оптимизирует ли бизнес-процессы отказ от заполнения бланков вручную или это излишние инвестиции нерасчетливых транснациональных корпораций?

Автоматизация курьеров



В первую очередь, отказ от заполнения вручную документации по отправлению значительно экономит время работы курьера по обработке заказа.



Экономия до 10-15% времени на прием заказа, курьер может обрабатывать на несколько клиентов в день больше. В масштабах страны и разветвленной агентской сети это является существенной экономией.

Для срочных заказов заполнение электронных форм позволяет в режиме on-line заранее планировать отправку и загрузку транспорта. Помимо этого, использование передачи данных on-line также позволяет курьеру возвращаться на базу меньшее количество раз.

При обработке отправок снижается время обработки за счет отсутствия неразборчиво написанной информации и исключается необходимость оператора ПК, работа которого, по сути, дублирует работу курьера или клиента при заполнении документов. Все вышеперечисленные проблемы решает использование курьером связки мобильный принтер+терминал сбора данных.

Автоматизация почтовых офисов

Офисы приема почтовых отправок сталкиваются с проблемами очередей, идентификацией и скоростью последующей обработки корреспонденции. Особенно важна проблема обработки корреспонденции для крупных национальных операторов. Упрощенную схему работы решения можно увидеть на рисунке:



Экономия при внедрении системы автоматизации обработки отправок для них существенна. Уход от необходимости разбирать «ручные» надписи адресата или отправителя способно ускорить обработку почты до 30% и снизить количество сортировщиков. Также, использование терминалов в пунктах приема почты позволяет перенести часть работы по подготовке документации с оператора приема на отправителя и автоматизированную систему.

Татьяна Мельник

iNNOVATE!



Когда товары продавались в маленьких магазинах, отношения между продавцом и клиентом, как правило, выстраивались на личных отношениях. Поэтому клиенты были достаточно лояльными к выбранному магазину. С появлением больших торговых площадей и ростом конкуренции, стало невозможно узнавать всех своих клиентов и одинаково хорошо удовлетворять их спрос. С той поры, в поисках эффективных мер увеличения продаж, стали применяться разные программы, направленные на создание лояльности клиентов. Продавцы осознали, что лояльные покупатели обращают меньше внимания на конкурентные предложения, чаще и, как правило, больше покупают, поэтому только они могут гарантировать увеличение продаж, а соответственно и успешное развитие торговых компаний.

В начале такие программы были обыкновенными скидочно/дисконтными, т.е. когда каждому клиенту вручались выпущенные торговой компанией дисконтные карты под названием программы лояльности. Практически всегда подобные скидки начинали применять и ближайшие конкуренты, а тогда клиент просто переставал выражать преимущество любому из таких продавцов – все возвращалось в исходное положение, и единственным критерием оставалась лишь цена. Дисконтные программы являются направленными на всех клиентов, а значит – инвестируется (применяются скидки) на содержание и той части клиентов, которая никогда не будет прибыльной для торговой компании. Такие инвестиции не дают никакой отдачи, а часто бывают даже убыточными. Поэтому, распределяя маркетинговые средства на поощрение всех клиентов, торговая компания теряет возможность больше внимания выделять на сохранение своих самых прибыльных покупателей.

В программах лояльности поздней генерации были включены

и другие, более мотивирующие параметры: накопительные скидки, начисление бонусов и т.п. Конечно, данные параметры необходимы, но отнюдь не являются достаточными и гарантирующими эффективность программы. Цена – несомненно, важный, но не единственный и не самый главный фактор, определяющий решение покупателя к повторной

покупке. Все вышеперечисленные параметры очень важны, но надо понимать, что ими торговая компания лишь «оплачивает» получение персональных данных покупателей. Неприменение сбора данных, отсутствие исчерпывающего анализа собранных персональных данных клиентов, а также отсутствие контакта/обратной связи с клиентом можно назвать грубейшей ошибкой многих программ лояльности, не позволяющей извлечь желаемую эффективность.

Современные программы лояльности

Современными программами лояльности считается совокупность всех действий и

мер, направленных на сохранение клиента и увеличение его ценности (повышение продаж и получение больше прибыли с клиентов). Только такие программы лояльности могут быть успешными и привлекательными как для клиентов, так экономически выгодными для торговой компании. Поэтому современные программы построения лояльности должны:

- охватывать максимально гибкие инструменты для построения индивидуальных параметров лояльности;
- помогать выполнять сбор данных о своих клиентах;
- на основании собранных данных проводить анализ/исследование по клиентам, товарным группам, магазинам. Такой анализ позволяет выбирать основные товары и услуги, определять самые прибыльные сегменты клиентов или клиентов в частности, изучить поведение и привычки

Повышение лояльности покупателей

Предлагаемая система является решением, проверенным в самых больших балтийских торговых сетях с разных сегментов: MAXIMA (продуктовый ритейл), EUROAPTEKA (фармацевтический ритейл), ERMITAZAS (товары для дома), LUKOIL BALTIJA (сегмент АЗС), AKROPOLIS (формат торговых центров), в разных ресторанных сетях, а также и у других партнеров.

клиентов, находить другие инструменты поощрения, которые способны снизить влияние цены, как основного фактора покупки, составить модель поведения клиента и увидеть каким образом ее необходимо менять;

- помогать выдвигать конкретные тактические цели, например: выделение % самых прибыльных клиентов и определение преобладающих предпочтений выбранной группы клиентов; в N раз увеличить количество клиентов выбранного сегмента; в реальном времени анализировать любые негативные тенденции в поведении клиентов выбранного сегмента и незамедлительно начинать применять активные действия, направленные на изменение таких тенденций;
- предоставлять возможность общения с клиентами и строить на персонализированной основе, оценивая потребности каждого конкретного клиента.

Автоматизированная система для построения современных программ лояльности

Компания SystemGroup совместно с ООО «Транзакционные Системы» и EPS LT, литовским разработчиком программных решений, предназначенных для оптимизации и обеспечения эффективности розничного бизнеса, имеет в портфеле своих решений автоматизированную систему для построения современных программ лояльности, направленную на увеличение продаж и повышение эффективности розничного бизнеса.

Основные особенности автоматизированной системы для построения современных программ лояльности:

- Система направлена на изучение ваших сегодняшних клиентов, понятие их привычек, что в будущем позволяет воздействовать на поведение таких клиентов. За счет особенно гибкого инструмента по управлению параметрами лояльности, система также гарантирует успешное привлечение новых клиентов.
- Система ориентирована на повышение эффективности бизнеса, на построение и достижение конкретных тактических целей компании.

Программное решение включает в себя все модули, необходимые для достижения успешных результатов:

- модуль по управлению клиентами;
- модуль по управления параметрами лояльности;
- модуль коммуникации с клиентами;
- модуль по построению аналитических отчетов.

Преимуществом данной системы является то, что она полностью интегрируется с программным обеспечением кассовых систем, что гарантирует максимальную эргономику для



EPS | ELECTRONIC
PAYMENT
SOLUTIONS



пользователей (кассиров) партнера. Кроме того, с системой можно работать в режиме on-line, что предоставляет возможность клиентам без дополнительных капиталовложений объединять в будущем свои программы лояльности в разные коалиционные программы с wybranymi партнерами по бизнесу.

В то же время, система является несложным для работы решением, поэтому внедрение и управление данной системой со стороны клиента не требует подключения и/или выделения каких либо дополнительных ресурсов.

Игорь Мартынюк

iNNOVATE!



Поточная линия обвалки для мясоперерабатывающих предприятий

«Новая линия Marel – технически совершенная система», — говорит Staffan Snellman, директор мясного производства Snellman в г. Якобстад (Финляндия). «Запуск линии по обработке свинины на нашем объекте прошел отлично. Меня полностью удовлетворяет качество ее работы».

Повышение требований к производству и переработке продукции явилось причиной переоборудования многих цехов обвалки и разделки мяса не только в Европе, но и во всем мире.

Так, запущенная в июне 2006 года на фабрике Snellman (Финляндия) поточная линия обвалки свинины охватывает все процессы предприятия – от сортировки до порционной упаковки готовой продукции. С 36 автоматизированными рабочими местами, линия Marel увеличила пропускную способность фабрики и повысила объемы обвалки на 10%.

Кроме того, в августе 2008 года закончилось строительство Кудряшовского мясокомбината в г. Новосибирск, не имеющего аналогов в России, оснащенного современным импортным оборудованием, соответствующим всем европейским стандартам. Проинсталлировав поточную линию Marel Meat Deboning от Marel Food Systems, завод вышел на следующие показатели:

- подразделение для убоя и обвалки: 120 голов свиней и 15 голов крупнорогатого скота в час;
- перерабатывающее подразделение: 42 600 тонн продукции в год.

По словам Щелокова Эдуарда Дмитриевича, директора Кудряшовского мясокомбината, производительность обвальщиков на линии за год увеличилась в 2 раза и сегодня составляет 4,5 тонны в смену за 11 часов.

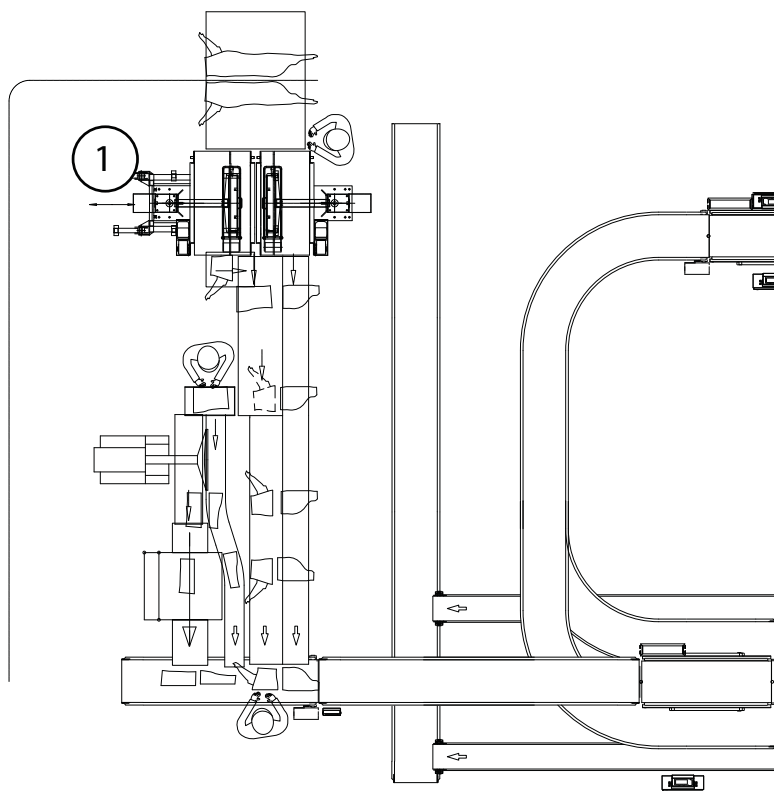
Поточная линия обвалки Marel состоит из участка предварительной разделки полутуш на отруба, оснащенного собственной системой взвешивания, линией обвалки и жиловки, системой динамического взвешивания и распределения продукта.

1. Предварительная разделка – участок распиловки полутуш

Участок распиловки полутуш оборудован сканером клейма и весами Marel для сканирования полутуши и взвешивания каждого отруба на выходе. Система в реальном времени контролирует выход и выработку наиболее ценных кусков каждого обвальщика/жиловщика.

2. Участки жиловки

Линия оборудована отдельными рабочими местами обвалки и жиловки для каждого обработчика. Каждое рабочее место оборудовано эргономичным рабочим столом и лотками для отходов и готовой продукции. У каждого оператора имеется возможность отслеживания выполнения собственного задания. Процесс обработки мяса контролируется при помощи программного обеспечения Innova.



3. Буферы - накопители

Каждый обработчик регистрируется на терминале, установленном на его рабочем месте. Терминал инструкций отображает информацию о том, какие виды продукции необходимо произвести из поступающего сырья, схемы разделки, а также регистрирует необходимые для сравнения данные веса порции до и после обработки.

4. Терминалы инструкций

На терминал выводятся простые и четкие инструкции по процессу обвалки и упаковки. После того как оператор завершает обработку очередной части продукта, он нажимает кнопку, чтобы известить систему о том, что данный продукт готов, и система автоматически доставляет данный продукт на нужный участок сортировки или упаковки.

5. Участок контроля качества

Участок индивидуального контроля качества оборудован терминалом с сенсорным экраном. Имеется возможность оперативного контроля каждого рабочего места линии. Программное обеспечение контроля качества позволяет автоматически направлять продукцию с каждого рабочего места и вводить данные о дефектах в систему. Система автоматически усиливает контроль на рабочих местах, требующих особого внимания. Имеется возможность проверки каждой порции продукта на рабочих местах, где работают стажеры.

6. Обесшкуривание

Участок упаковки и сортировки оборудован лотками для каждого вида продукта, который упаковывается в пакеты, и для продуктов, которые движутся дальше к шкуроемному участку. Процент отходов на участке съема шкур учитывается при помощи системы контроля продукции. Это позволяет добиться максимальной эффективности на данном участке.

7. Упаковка

Участок упаковки и сортировки оборудован лотками под VEMAG для комбинированной упаковки в пищевые ящики и короба. Тримминги могут быть отсортированы прямо в VEMAG для дальнейшей переработки.

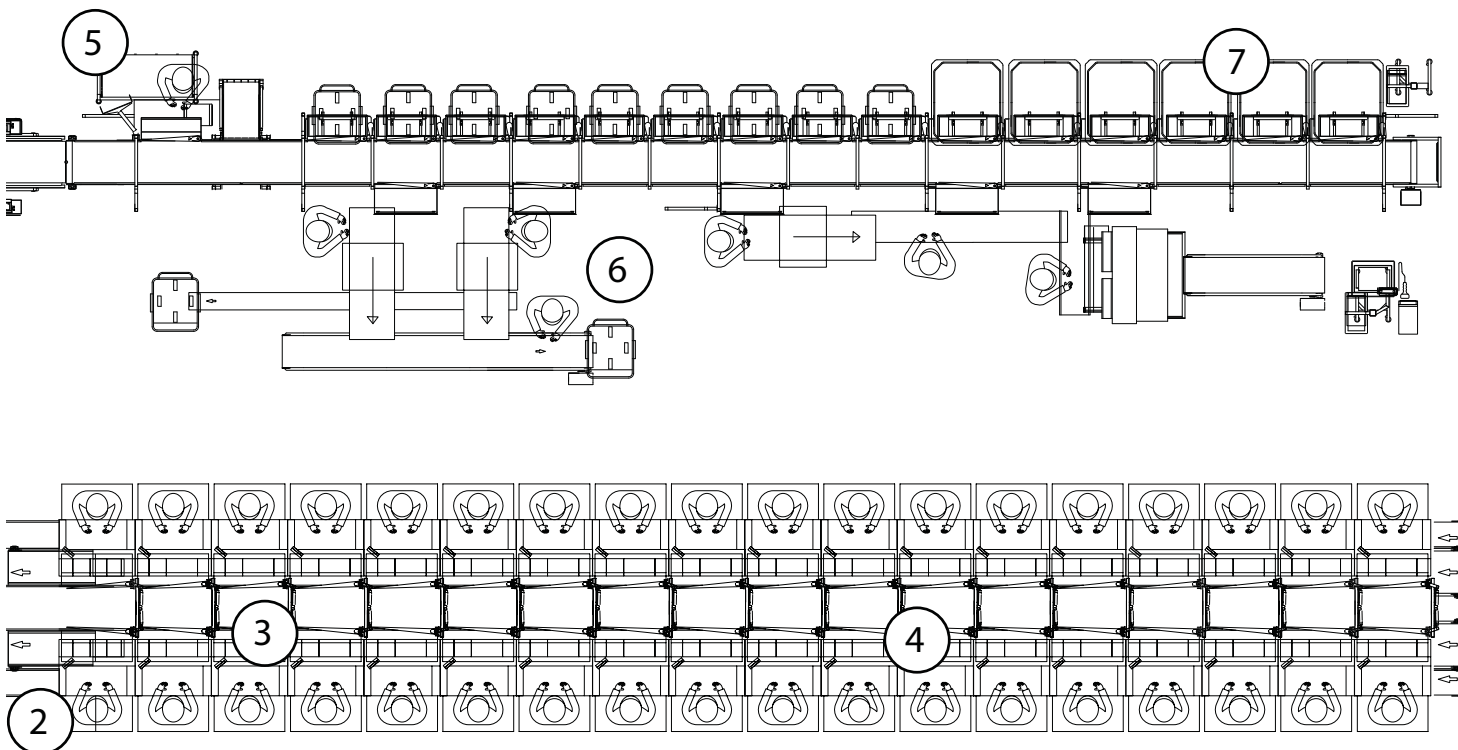
Каждый обработчик регистрируется на терминале, установленном на его рабочем месте. Терминал инструкций отображает информацию о том, какие виды продукции необходимо произвести из поступающего сырья, схемы разделки, а также регистрирует необходимые для сравнения данные веса порции до и после обработки.

На терминал выводятся пошаговые инструкции о том, как должен быть обработан очередной полуфабрикат и инструкции по всему процессу обработки. Регистрируются необходимые для сравнения данные веса до, и после обработки.

После обвалки оператор помещает различные продукты в соответствующие бункера линии, с которых доставляет их на участки сортировки или соответствующие участки упаковки. Система полностью автоматизирует процесс распределения: от первоначального поступления сырья до участков, где продукт упаковывается в соответствующие емкости.

8. Программное обеспечение

Программное обеспечение контроля выпуска продукции отслеживает и контролирует весь процесс производства, предоставляя полную информацию о производительности системы, выходе готовой продукции, количестве и качестве произведенного продукта. Линия обвалки и жиловки свинины предоставляет информацию о каждом обрабатываемом куске мяса. Кроме того, производственное программное обеспечение предоставляет всю информацию, необходимую для осуществления полного контроля процесса переработки мяса и его оптимизации, а настраиваемые параметры разделки и формирования отчетов позволяют приспособлять систему под индивидуальные требования производства.



Автоматизация процесса порционирования готовой продукции

В сентябре 2010 года компания SystemGroup Украина осуществила поставку и ввела в эксплуатацию порционирующую машину I-Cut 10 производства компании Marel. Данное оборудование было установлено на предприятии K.I.T. Ltd., которое работает на украинском рынке морепродуктов с 1999 года.

В ходе реализации проекта было проведено ряд встреч-презентаций непосредственно на предприятии K.I.T. Ltd., в результате руководством компании было принято решение установить проверенное оборудование. Следует отметить, что I-Cut 10 уже пользуется большой популярностью у производителей морепродуктов на Европейском рынке.

С инсталляцией порционирующей машины I-Cut 10 планируется расфасовывать продукцию в упаковку с фиксированным весом, улучшить качество выпускаемой продукции, а так же увеличить количество производимой продукции в несколько раз. Кроме того, I-Cut 10 – это одно из решений, внедрение которого позволяет в более сжатые сроки вернуть вложенные инвестиции.

Напомним, что SystemGroup Украина является эксклюзивным представителем компании Marel на территории Украины, мирового лидера в области производства высокотехнологичного оборудования и программного обеспечения для пищевой промышленности.

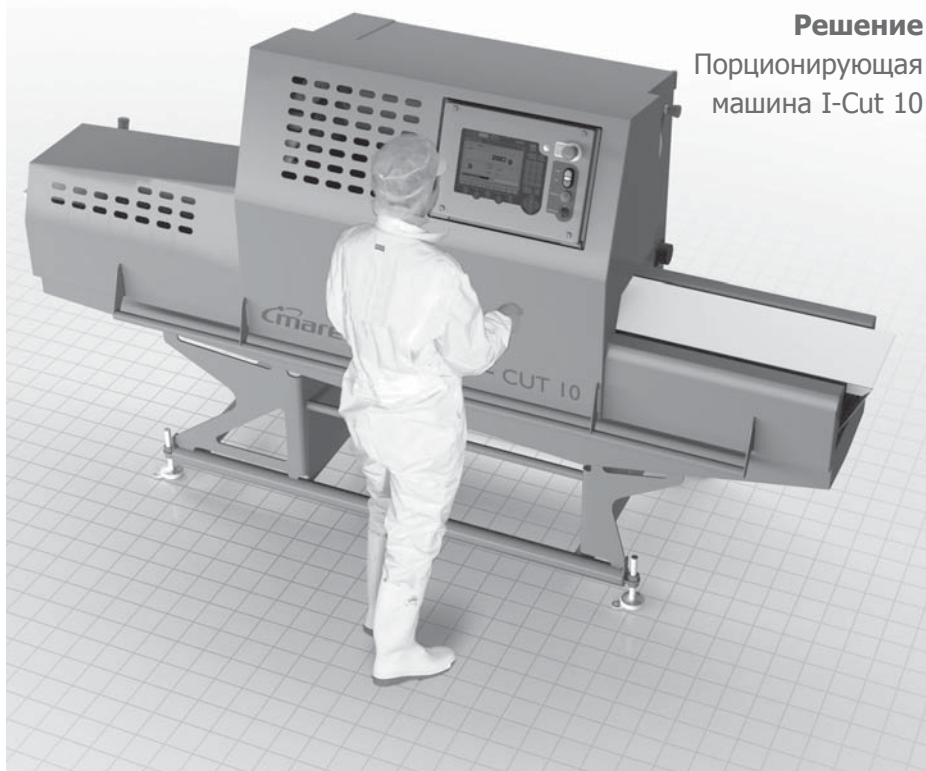
«От имени компании SystemGroup и компании Marel, хочу поблагодарить руководство компании K.I.T. Ltd за выбор нашего оборудования и пожелать успешной деятельности в дальнейшем» - комментирует Сергей Чернюшок, директор департамента BCS Food Industry.

Вера Ремизовская

Компания
K.I.T. Ltd., г. Харьков, Украина

Сфера
Промышленность

Решение
Порционирующая
машина I-Cut 10



«Мы довольны тем, что являемся первыми на украинском рыбном рынке обладателями оборудования такого уровня, которое позволит автоматизировать процесс порционирования готовой продукции. Приобретение данного оборудования является особо актуальным на сегодняшний день, так как потребителю будет предложена продукция не весовая, а штучная, что позволит покупателю знать и видеть цену за единицу продукции, а не пересчитывать на вес. Это несомненно облегчит технологический процесс выпуска продукции, как на стадии изготовления, так и маркировки готового продукта, а также значительно сократит и упростит процедуру приема товара в торговых сетях» - комментирует Андрей Дубров, генеральный директор ООО ВКП «K.I.T. Ltd.».



16 СИСТЕМНЫХ ЛЕТ С ВАМИ!

ГОРДИМСЯ своими КЛИЕНТАМИ



УВЕРЕНЫ в своих ПАРТНЕРАХ



ДОВЕРЯЕМ своим СОТРУДНИКАМ

Более 300 высококвалифицированных специалистов

SystemGroup сегодня:

- лидер на рынке розничной торговли, промышленности, логистики, сферы услуг, а также активно осваиваем государственный сектор, банковскую сферу, медицину;
- представлена в таких странах как Россия, Болгария, Казахстан, Молдова;
- обновила портфель решений, который насчитывает более 140 групп товаров, включая собственные разработки и решения вендоров;
- признали «Лучшим системным интегратором в области автоматизации бизнес-процессов» по версии ежегодного рейтинга PCWeek/UE;
- насчитывает больше 6000 заказчиков в Украине, из

- которых 10 входят в список крупнейших компаний мира по версии Forbes 500;
- стала членом National Retail Federation – крупнейшей в мире ассоциации розничной торговли;
- является членом Европейской Бизнес Ассоциации и Американской Торговой Палаты;
- разработала и внедрила Национальную Межотраслевую Программу Партнерства и Программу Поддержки Партнерского Бизнеса;
- открыла направление рыночной экспертизы;
- сопровождает внедренное оборудование и решения с помощью технической поддержки Supportix.



iNNOVATE!
your business



www.systemgroup.com.ua