

ПС СПРУТ - специализированная программная система для автоматизации крупных торговых сетей на основе СУБД Oracle была создана нашей компанией и впервые внедрена в 1996 году. Это мощное и надежное решение для автоматизации управления торговой деятельностью крупных и средних предприятий различных отраслей торговли.

В ПС СПРУТ автоматизируются следующие функции:

### *Управление ассортиментом*

- Ведение артикулов централизованно в центральном офисе и ограничено в Торговых центрах. Плановое количество номенклатурных позиций – около 250 000 артикулов в 1 распределительном центре и 12 складах, не включая исторических артикулов;
- Управление артикулами централизованно в центральном офисе и в розничных точках;
- Ассортиментная карта должна иметь возможность формирования разного ассортимента по торговым точкам;
- Ведение учета сертификатов;
- Ведение учета товаров – заменителей вручную и автоматически на основании свойств товара;
- Ведение учета взаимодополняющих товаров;
- Ведение учета продаж товаров в комплектах;
- Расчет себестоимости;
- Ведение учета сроков годности;
- Ведение партионного учета товаров;
- Ведение учета товаров по штрих кодам и QR кодам (внутренним, поставщика);
- Обеспечивать доступность актуальных данных ассортимента во всех торговых центрах, распределительном центре и на сайте;
- Выполнять управление артикулами, в том числе в части учета активных и

блокированных артикулов (нет у поставщика, в стадии переговоров и т.д.) при планировании мест и пометку ценников для блокированных артикулов;

- Осуществлять контроль блокированных в Торговых центрах артикулов.

### *Управление Ценами*

- Расчет себестоимости товаров с учетом затрат, которые должны быть распределены на себестоимость товаров;
- Расчет маржи;
- Формирование розничной цены;
- Формировать наценку/ скидку на группу товаров (с контролем минимальной и максимальной наценки/ уценки);
- Формировать наценку/ скидку для выбранного ТЦ (с контролем минимальной и максимальной наценки/ уценки);
- Вести учет рекомендованных поставщиком цен;
- Вести учет специальных цен (брак);
- Вести учет фиксированных цен с периодом действия;
- Вести учет персональных цен для клиентов (в разрезе сегментов клиентов);
- Управление промо акциями в разрезе артикулов и категорий товара;
- Управление промо акциями (в разрезе сегментов клиентов);
- Учет скидок (на количество товара, на комплект товаров, на группу товаров, скидка с ограниченным периодом действия, скидка на группу клиентов);
- Учет по картам лояльности (одноразовые карты/ купоны, фиксированный процент скидки, накопительная система скидок, скидки на определенные товары, блокирование карт, учет позиций, количества и стоимости покупок по карте);
- Учет по подарочным картам с различным номиналом.

### *Управление лояльностью*

- Автоматизировать различные программы лояльности для различных сегментов клиентов (накопительные программы, зависимость скидки от увеличения/ сокращения суммы покупок за предыдущий месяц и т.д.);
- Ведение учета по программам лояльности для сотрудников в виде промоакций. Система учитывает длительность работы сотрудника в 1 отделе более 2 лет и формирование соответствующих льгот сотрудникам (при оплате должен сканироваться бейдж сотрудника для его идентификации).

### *Управление Закупками*

- Учет заявок на закупку;
- Управление данными поставщиков (по некоторым артикулам система должна позволять вести несколько поставщиков);
- Учет цен по номенклатурам в разрезе конкурирующих поставщиков;
- Учет договоров с поставщиками: договоров закупок товаров, договоров закупок маркетинговых услуг (бонусных договоров), договоров на акции;
- Создание заказов на поставку вручную;
- Автоматическое создание заказов на поставку (автозаказы) на основе графиков поставок с последующим деблокированием ответственным сотрудником. При формировании автозаказа система должна выполнять проверку по бонусным договорам для проверки минимального количества на полке, а также должна учитывать глубину соответствующей полки для автоматического расчета необходимого к закупке количества товара;
- Учет поступлений товаров;
- Контроль качества при поступлении товаров;
- Учет возвратов товаров (обратная продажа, возврат, обмен);
- Учет товаров в пути;
- Учет таможенных деклараций;
- Учет сопутствующих закупкам затрат, влияющих на себестоимость закупаемого товара (услуги доставки, таможенная пошлина, сборы, сертификация, склад

промежуточного хранения, страхование и пр.) с последующим автоматическим распределением на себестоимость закупленного товара;

- Учет рейтингов поставщиков по итогам выполнения заказов (сроки, качество, количество);
- Расчет штрафных санкций для поставщиков;
- Расчет ретро - бонусов (рибейтов) и учет возмещения ретро - бонусов поставщиками в виде товаров, денежными средствами;
- Регистрация счетов – фактур;
- Интеграция с системой электронных счетов – фактур Министерства финансов Республики Казахстан;
- Расчеты с поставщиками;
- Электронный документооборот с поставщиками (заказы на поставку).

### *Управление транспортировкой*

- Учет входящих транспортировок (от поставщика до ТЦ или распределительного центра);
- Учет собственного и арендованного транспорта;
- Планирование внутренних транспортировок (между торговыми центрами или между ТЦ и распределительным центром);
- Учет внутренних транспортировок (между ТЦ или между ТЦ и распределительным центром);
- Автоматическое распределение стоимости внутренних транспортировок на себестоимость партии перевозимого товара.
- Учет исходящих транспортировок собственным автомобильным транспортом (от ТЦ или распределительного центра клиенту);
- Учет путевых листов;

### *Управление запасами и складами*

- Учет по 6 складам в разных регионах Казахстана и по 1 распределительному

центру;

- Учет товаров/ ТМЗ для собственных нужд в соответствии с утвержденной классификацией;
- Учет запасных частей;
- Учет расходных ТМЗ (ГСМ, кассовая лента, пакеты);
- Учет движения товаров/ ТМЗ для собственных нужд: поступление, перемещение со склада на склад, перемещение с МОЛ на МОЛ, перемещение с номенклатуры на номенклатуру, перемещение из партии в партию, выбытие, списание, продажа товаров и т.д.;
- Централизованное распределение общего объема заказа «Push» (формирование распределительных ведомостей и заказов на поставку);
- Групповой агрегированный заказ на поставку «Pull» (формирование сводных заказов на поставку поставщикам);
- Обработка распределения для приемки на склад и метода «Cross-Docking»;
- Формирование инвентаризационных описей и документов инвентаризации с детализацией по складам;
- Инвентаризация с использованием WF сканеров с детализацией по складам;
- Учет инвентаризационных разниц.

### *Мониторинг конкурентов и переоценка товаров*

- Ведение карточки конкурентов с детализацией по необходимым атрибутам;
- Сегментация конкурентов;
- Учет цен конкурентов в разрезе артикулов;
- Формирование отчета по конкурентным ценам (с детализацией по ТЦ, артикулам, конкурентам);
- Доступ к данным мониторинга конкурентов из центрального офиса для централизованной корректировки цен в соответствии с ценами конкурентов;
- Выполнение единичной и массовой переоценки товаров с указанием причины переоценки и последующим выводом номеров документов изменения цен в разрезе артикулов в отчете по конкурентным ценам.

### *Управление Продажами*

- Ведение учета продаж в разрезе каналов сбыта, пунктов выдачи с использованием сканеров штрих кодов;
- Ведение учета договоров продаж по юридическим лицам (корпоративным клиентам) в разрезе ответственных менеджеров по продажам;

- Кассовое обслуживание и учет продаж;
- Учет затрат по услугам, внутренним перемещениям и транспортировкам и распределение их на себестоимость соответствующих партий товаров.

### *Управление взаимоотношениями с клиентом (CRM / B2C)*

- Ведение базы клиентов. Карточка клиента должна позволять учитывать возможность ведения у 1 юридического лица нескольких филиалов;
- Сегментация клиентов для выбора стратегий программ лояльности (по среднему чеку, по частоте визита, по количеству связанных карт и пр.);
- Ведение истории чека, предпочтений клиента по товарам и основным используемым каналам и точкам продаж;