

№	Показатель	Содержание	Комментарии
1	Компания	ИП ООО "ASKLEPIY" ИНН: 200 712 872	
2	Контактное лицо		
3	Номинация	DIGITAL – проект года (цифровизация, автоматизация)	
4	Реализация проекта	Начало реализации: июль 2021 Завершение реализации: июль 2022	

5	Проект	<p>Цель: Автоматизация полного цикла бизнес процессов коммерческих департаментов Дистрибуцией компании холдинга 'Asklepiy Distribution' и Розничной сети 'Oxymed', через создание комплексного программного обеспечения для управления эффективностью всей продуктовой линейки (включая элементы управления на основе системы категорийного менеджмента). В системе реализованы лучшие практики и подходы используемые в фармацевтическом рынке Украины и России.</p> <p>Описание: Система была разработана на базе современной платформы - .NET В качестве СУБД используется одно из лучших решений в мире – MS SQL SERVER. Такое сочетание позволило создать 'дружелюбную' систему с большим количеством различных сервисов для пользователей, при этом хранящую и быстро обрабатывающую большие объемы информации</p> <p>Решение имеет модульную структуру, что позволило осуществлять поэтапную разработку и внедрение отдельно взятого функционала. В свою очередь модули состоят из нескольких блоков, каждый из которых, сам по себе, является независимым и может использоваться отдельно, а в комплексе составляют программу повышения эффективности управления соответствующим направлением.</p> <p>БАЗОВЫЙ МОДУЛЬ <i>Включает в себя систему управления пользователями, правами доступа, а также основную справочную информацию (свыше 100 справочников). Служит основой для работы других модулей.</i></p>	Прилагается видео-обзор.
---	--------	---	--------------------------

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ

Предназначен для управления ассортиментом Склада и Аптек с использованием принципов *Категорийного Менеджмента*.

Включает в себя как управление ассортиментом непосредственно категорийными менеджерами, так и механизмы автоматического или полуавтоматического ввода вывода, основываясь на аналитике компании и рынка (ФОМ)

МОДУЛЬ СВЯЗЫВАНИЯ И ОБРАБОТКА ПРАЙС-ЛИСТОВ ПОСТАВЩИКОВ

Позволяет эффективно осуществлять привязку различных справочников и систематическую загрузку прайсов поставщиков (как непосредственно, так и опосредовано через ФОМ)

РАСЧЕТ ПОТРЕБНОСТИ и ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗОВ

Предназначен для централизованного управления поставками товара. В основу положена уникальная Украинская разработка, использующаяся в таких топовых сетях Украины как Фармастор (№5 на Украине - 600 аптек) и Гамма 55 (№3- 900 аптек)

Основные функции и преимущества:

- Гибкий механизм настройки политик по расчету потребности
- Мощный алгоритм расчета потребности, учитывающий
- ABC анализ по марже, продажам и кол-ву чеков
- QRS показатель надежности статистических данных
- Верхний и нижний пределы остатка
- Текущий остаток, товар в пути и кратность
- Кол-во дней доставки товара
- Различную глубину расчета прогнозной дневной потребности в зависимости от значений ABCQRS показателей
- Обработка различных исключений, таких как длительное либо краткосрочное отсутствие товара на остатках, сезонные всплески, акции и тп.
-

Интеллектуальный алгоритм формирования заказа на основании потребности, учитывающий

- Показатель ROI товар+точка по сети
- Рейтинг поставщика
- Ценовое предложение поставщика
- Условия оплаты поставщика
- Лимиты поставщика

- График поставок
- Коэф. оборачиваемости
- Черный список

ЭКСПЕДИРОВАНИЕ ЗАКАЗА, АНАЛИЗ И УСТРАНЕНИЕ ПРИЧИН УПУЩЕННЫХ ПРОДАЖ

Служат для сопровождения жизненного цикла заказа, а также для выявления и устранения причин возникновения упущенных продаж

Основные функции и преимущества:

- Наличие инструментов экспедирования (обработки дефектуры поставщика) как автоматически, так и в ручном режиме
- Контроль соответствия поставок, заказанному товару по кол-ву и цене
- Автоматическая привязка накладных к заявкам
- Инструменты анализа и контроля качества работы поставщика (полнота и своевременность поставок)
- Контроль своевременности приходования товара на ТТ
- Инструменты анализа причин возникновения упущенных продаж

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ

На данном этапе реализованы механизмы ценообразования от конкурентов в рамках заданных параметров допустимых отклонений

АНАЛИТИЧЕСКИЙ МОДУЛЬ

Позволяет формировать как стандартные отчеты, так и производить различные аналитические манипуляции, с элементами моделирования и прогнозирования, а также прогнозировать и отслеживать различные KPI и показатели.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАПАСОВ

Позволяет гибко анализировать излишки, а также планировать мероприятия по их сокращению и контролировать процесс и динамику.

Результаты

Проведена полная реорганизация отделов категорийного менеджмента обеих БЮ

Оборачиваемость товара улучшена более чем 2 раза
% Упущенных продаж сокращен более чем на 10%

		<p>Существенно повышена ценовая привлекательность прайса в глазах потребителей</p> <p>Ширина прайса доведена до 5000+ СКЮ (на старте было около 4000)</p> <p>Представленность доведена до 90% (70-80 на начало проекта)</p> <p>Скорость среднего времени с момента заказа до момента попадания в Прайс, для товара из внутреннего рынка сокращена в 2 раза</p> <p>Уровень общей просроченной дебиторской задолженности снижен более чем на 10%</p>	
6	ФИО, должность, подпись, печать	<p>Юсупова З.К. Директор</p>	



Handwritten signature in blue ink.