

Что собой представляет система учета вторичных продаж?

Это специализированное программное обеспечение на базе MS SQL Server для автоматизации процесса консолидации, очистки и нормализации отчетов по продажам, которые поступают от различных дистрибьюторов. Проще говоря, это программный сервис по анализу вторичных продаж.

Кто автор?

Меня зовут Константин Чадин, и я автор этого ПО. Работая бизнес-аналитиком в фармацевтической индустрии, я столкнулся с необходимостью получения отчетов по вторичным продажам, но существующие на рынке решения не вполне удовлетворяли моим потребностям. Подробнее об этом читайте [здесь](#) (FAQ, п.2) В итоге я создал программный продукт, который можно эффективно использовать для учета и анализа вторичных продаж, автоматизировать процесс обработки таких отчетов.

Что позволяет пользователю функционал системы?

- консолидировать данные, полученные из разных источников, и привести их к единому стандарту;
- импортировать данные из любых форматов отчетов (более 100 модулей);
- хранить информацию (все данные сохраняются внутри компании);
- вести клиентскую базу (возможность привязки клиентов к адресу из базы ФИАС);
- оперативно пользоваться справочной информацией;
- формировать и получать актуальные отчеты в требуемом формате.

Дополнительно:

- возможность планирования продаж, анализировать процент выполнения плана продаж в разрезе территории и продуктов;
- создание словарей клиентов, словарей продуктов и т.п.;
- интеграция в существующие аналитические системы (CRM и др.);
- расчет бонусов и многое другое, то есть функционал, созданный под конкретные задачи пользователя.

Какие задачи вы будете успешно решать?

- прежде всего, данное ПО позволит вам автоматизировать процесс консолидации данных;
- гибкая настраиваемая функциональность позволяет вам оптимизировать процессы под свой стиль и особенности ведения бизнеса;
- анализ данных поможет вам *фиксировать тренды распределения продаж*, оценить эффективность команды SF, планировать продажи, закупки и другие мероприятия с учетом этой оценки.

Основные преимущества

Надежность

Система учета вторичных продаж существует более 3-х лет. Она внедрена и успешно работает в восьми фармацевтических компаниях. За 10 лет работы аналитиком на

фармацевтическом рынке я досконально изучил все нюансы, присущие анализу вторичных продаж. Вы всегда можете рассчитывать на консультацию.

Эффективность

Изначально система разрабатывалась для собственных нужд. Поэтому я уделял большое внимание тому, насколько удобно работать в системе. Со временем в систему добавлялись все новые и новые возможности. Так постепенно небольшая вспомогательная утилита трансформировалась в универсальный комбайн.

Доступность

Для внедрения системы не потребуется покупка дополнительного оборудования или программного обеспечения. Стоимость зависит только от количества данных, и как правило, оказывается значительно ниже, чем у конкурентов. Разработка подобной системы собственными силами потребует гораздо более значимых затрат времени и финансов.

Клиентоориентированность

Я всегда стараюсь делать так, чтобы клиентам было удобно и приятно иметь со мной дело. В процессе сотрудничества стараюсь учесть и реализовать любые, даже самые сложные запросы. С удовольствием готов поделиться собственными идеями и мыслями. Со многими клиентами я сотрудничаю не только в рамках проекта "Вторичные продажи".

FAQ

1. Для кого предназначен этот программный продукт?

В первую очередь – для любой фармкомпании. А именно, это хорошее подспорье работнику аналитики, который перестает справляться с объемом ежемесячно поступающих данных. Но он может быть применен и в торговой компании другой отрасли, где специфика продаж похожа.

Например, сейчас моя программа внедряется в достаточно большой FMCG компании. Проблема похожая - есть 100500 отчетов, которые нужно как-то систематизировать.

2. Чем "автоматизация вторичных продаж" отличается от просто "автоматизации продаж"?

В 95% случаев термин "автоматизация вторичных продаж" применяется в фармацевтике. Приведу пример. В собственной системе отчетности видны отгрузки только на нескольких дистрибьюторов (допустим, Московский склад). При этом команда SF работает по всей стране - совершаются визиты к врачам, идет работа в аптеках, проводятся различные маркетинговые мероприятия. Врачи, пациенты, больницы или аптеки не имеют возможности взять товар у медицинского представителя напрямую. Конечные потребители покупают препараты у дистрибьюторов 1, 2, 3...10 звена. Не имея представления о том, как реально распределяются продажи, невозможно оценить эффективность команды SF.

По этой причине большая часть фармкомпаний собирает (покупает) отчеты по продажам у дистрибьюторов. То есть, раз в месяц вы получаете 10-50 файлов различных форматов

(excel, pdf, txt и т.п.). При этом один и тот же клиент в различных отчетах может называться по-разному:

ООО Солнышко, Москва ул. Марш. Жукова 73 корп 2, или Солнышко (аптека) Маршала Жук. д73/2, и т.п.

Если данных не очень много и устраивает точность "до региона" - можно обработать их в Excel. Если же данных много, и нужна точность до клиента - требуется программное решение. Моя программа позволяет автоматизировать процесс обработки таких отчетов.

3. Чем программа отличается от существующих ПО, где тоже выполняется аналитика?

На рынке есть подобный софт и от "солидных" компаний. Но у них совсем другой порядок цен и требований к железу/софту. Мое решение оказалось максимально удобным, т.к. я уже почти десять лет так или иначе связан с учетом вторичных продаж и знаю все подводные камни. Изначально все делалось исключительно для себя и под себя. Сравнению в пользу моего ПО способствуют такие факторы:

- гибкость настройки (под ваши потребности);
- внедрение не требует покупки дополнительного ПО, внедрения дополнительных ресурсов;
- конфиденциальность. Программа полностью находится под контролем сотрудников компании (аналитиков), и все данные сохраняются внутри компании;
- удобство коммуникации;
- и наконец, цена – фактор последний в списке, но не по значению!

4. Как воспользоваться?

50% сервис, 50% программа. Они могут пользоваться программой на моем оборудовании. Могу полностью подготовить отчет для фармкомпаний на основе отчетов дистрибьюторов.

5. Сколько стоит?

На этот вопрос заказчик не дал конкретного ответа...