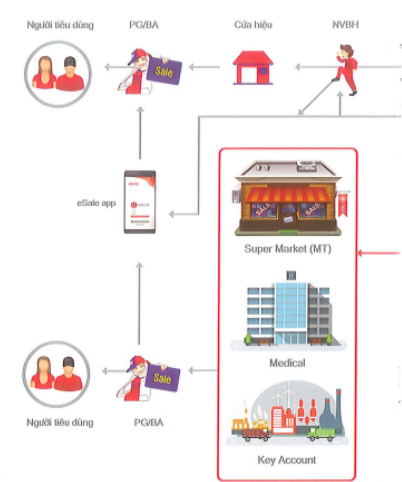
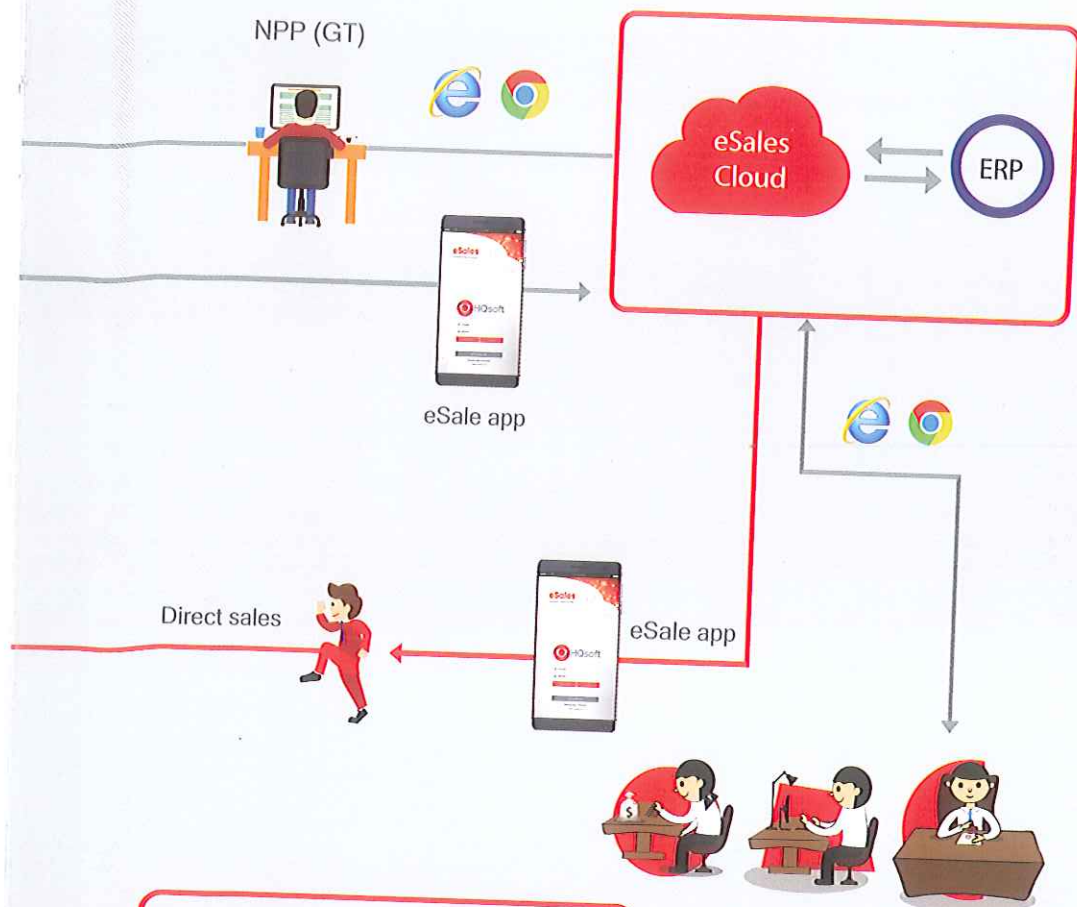


MÔ HÌNH QUẢN LÝ PHÂN PHỐI
TRONG eSales





Một số kênh đặc biệt như (Horeca, MT (Siêu thị, CSV), Medical, Trường học, Key Account, Công nghiệp, B2B...) thường được bán trực tiếp hoặc cũng có thể thông qua NPP

Head Office Users
Managers
BOD
Sales Team
Trade Marketing...





GIỚI THIỆU CHUNG

❶ Đối với công ty, tập đoàn việc phân phối sản phẩm ra thị trường là rất quan trọng và việc quản lý một hệ thống phân phối ở quy mô toàn quốc hoặc đa quốc gia là rất phức tạp. Ngày nay với việc áp dụng các công nghệ và giải pháp IT sẽ giúp cho DN giảm nhẹ được gánh nặng này và nâng cao hiệu quả trong quản lý phân phối hơn. Giúp DN kiểm soát chặt chẽ và phân tích hiệu quả hơn các yếu tố nền tảng trong phân phối như tồn kho, khuyến mãi, doanh số, trung bày, bao phủ, posm, tính tuân thủ của đội ngũ bán hàng...

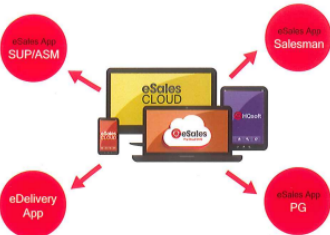
❷ Với trên 20 năm hoạt động trong lĩnh vực tư vấn và cung cấp các giải pháp về quản lý phân phối và bán hàng đặc biệt cho lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh (FMCG), HQSOFT chúng tôi tự tin sẽ mang đến cho các Doanh Nghiệp và nhà quản lý những tư vấn và giải pháp tối ưu nhất cho hệ thống bán hàng và phân phối của mình.

❸ eSales là giải pháp quản lý hệ thống phân phối (DMS) của HQSOFT đã được phát triển và triển khai từ năm 2006. Hiện nay eSales đã và đang được sử dụng bởi rất nhiều tập đoàn lớn, đa quốc gia tại Việt Nam và khu vực. eSales không chỉ phù hợp cho ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) mà còn có các tính năng đặc thù theo ngành như Dầu Nhãn, Bột Mì, Dược Phẩm, Sơn, Điện máy gia dụng, Bồn nước, Sữa, Mỹ Phẩm...

❹ Với giải pháp DMS eSales của HQSOFT công ty sẽ kiểm soát và đo lường đầy đủ từ sell-in công ty đến các NPP; đại lý, khách hàng kênh MT/KA; sell-out từ NPP; đại lý đến các cửa hàng, tiệm tạp hóa, off take từ siêu thị, cửa hàng... đến người tiêu dùng cuối. eSales với các module chuyên biệt cho từng đối tượng người dùng sẽ giúp công ty có thể kiểm soát và quản lý được rất nhiều vấn đề trong quản lý phân phối và bán hàng.

CÁC PHẦN HỆ CHÍNH CỦA eSales

- COS DMS** giúp NPP và công ty kiểm soát các hoạt động hàng ngày tại NPP như sell-in, sell-out, tồn kho, công nợ...
- TBM** Trade Promotion & Budget Management - Quản Lý Khuyến Mãi và Ngân Sách.
- VMI** Vendor Managed Inventory - Đặt Hàng Tự Động
- FCS** Field Capability Score - Quản lý các chỉ tiêu kinh doanh như PC, LPPC, UR, ASQ, Coverage, SKU, SDO, MCS...
- PSM** Point of Sales Material Management
- DSM** Display/Merchandising Management - Quản Lý Trưng Bày
- SFA** Sales Force Automation - Giải pháp trên Mobile App cho nhân viên bán hàng
- SCM** Sales Coaching Management - Giải pháp trên Mobile App cho SUP, ASM, RSM để kiểm soát đội ngũ NVBH
- DPO** Delivery Plan Optimization - Giải pháp trên Mobile App về giao hàng cho NVGH
- MCP & GPS** Digital MCP & GPS - Giải pháp bản đồ số cho MCP và phân tích bao phủ
- PGM** PG Management: quản lý off-take bán ra từ cửa hiệu, siêu thị cho người tiêu dùng cuối
- BI Dashboard** Báo cáo phân tích quản trị thống minh



TPM - QUẢN LÝ KHUYẾN MÃI

n  = 

Hỗ trợ nhiều loại khuyến mãi và chiết khấu khác nhau

n  = % 

Định nghĩa scheme KM và ngân sách theo vùng, NPP, loại đối tượng áp dụng...

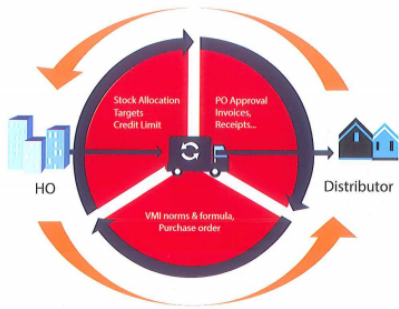
n  +  +  =  

Tự động tổng hợp kết quả KM và claim về công ty

n  + m  +  +  = %  

SMS Marketing

ĐẶT HÀNG TỰ ĐỘNG

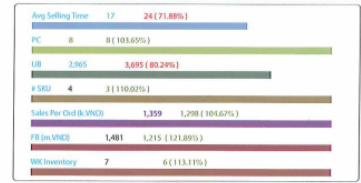


- ❶ Tự động hóa quy trình đặt hàng, cung ứng hàng từ công ty đến Nhà Phân Phối giúp loại bỏ các công việc thủ công, tiết kiệm thời gian, giảm thiểu rủi ro sai sót số liệu.
- ❷ Tự động đề nghị đơn đặt hàng cho NPP dựa trên tồn kho, lịch sử bán hàng, chỉ tiêu bán hàng, yếu tố mùa vụ.
- ❸ Bộ phận phân phối hàng của công ty có thể kiểm tra, cấp phát và xét duyệt đơn hàng trên hệ thống theo các quy luật được cài đặt theo từng Doanh Nghiệp.
- ❹ Hệ thống tự động kiểm tra và phân bổ tồn kho, kiểm tra công nợ, hạn mức, giá trị/số lượng đơn hàng... để đưa ra các cảnh báo kịp thời cho người xét duyệt.
- ❺ Giúp công ty chủ động trong việc lên kế hoạch sản xuất, kinh doanh, nhập hàng và điều phối hàng trên toàn bộ hệ thống.
- ❻ Dễ dàng cài đặt thay đổi công thức tính đơn hàng để nghị, phân quyền và quy trình xét duyệt theo đặc thù của từng Doanh Nghiệp.
- ❼ Dễ dàng tích hợp với các hệ thống ERP như SAP, MS AX, MS Solomon, Oracle EBS... với nhiều chuẩn giao tiếp khác nhau thông qua file, web service...

FCS - CHỈ TIÊU BÁN HÀNG (KPI)

- 1 Đa dạng KPIs: Bao phủ, LPFC (Lines per productivity call), PC (Productive call), Mở điểm mới, ASO/UB, Mặt hàng trọng tâm...
- 2 KPIs được thiết lập theo vùng, NPV, NVBH...
- 3 Báo cáo thống kê và phân tích được tổng hợp tự động và có thể xem bất kỳ thời điểm nào.

Daily Report	Weekly Report	Monthly Report	Order List	Total Order	KPI	Display
KPI						
				Target	Actual	%
Sell-out				200	0	0
Productive Call (PC)				740	0	0
Monthly Unduplicated Buying (UB)				92	0	0
Develop New Account (DNA)				0	0	0
#SKU				0	0	0
Focus Brand				78	0	0
Open KPI						
				Target	Actual	%
Sell-out				200	12	6
Productive Call (PC)				740	15	2
Monthly Unduplicated Buying (UB)				92	10	11
Develop New Account (DNA)				0	0	0
#SKU				0	16	0
Focus Brand				78	0	0



QUẢN LÝ TRƯNG BÀY

- 1 Quản lý toàn bộ quy trình trưng bày trên hệ thống
- 2 Đăng ký khách hàng tham gia và in hợp đồng trưng bày trên hệ thống
- 3 Tự động nhắc nhở nhân viên chụp ảnh trưng bày mỗi khi viếng thăm khách hàng có đăng ký tham gia chương trình
- 4 Cung cấp số liệu hình ảnh trực quan để bộ phận audit chấm trưng bày không phải thuê bên thứ ba đi chấm thủ công
- 5 Tổng hợp báo cáo và trả thưởng tự động



Đăng Ký Trưng Bày

Tên trên hợp đồng

Le Van An

CMND

Nơi cấp

Ngày cấp

01/01/1900

Tên Chương Trình	Mức	Hình Mẫu	Số xuất tối đa	Số xuất đăng ký
Scheme : DP201501 Scheme Name: Chương trình DP 012015 From Date: 24/ 01 / 2015 To Date: 30 / 03 / 2015 Status: Unregistered Note:	Trưng bày 3 sp tổng 300.000đ		6	0
Scheme : DP201501 Scheme Name: Chương trình tháng 1 From Date: 01/ 01 / 2015 To Date: 30 / 03 / 2015 Status: Approved Note:	Trưng bày 10 sp tổng 10.000đ		3	1
Scheme : DP555501 Scheme Name: Chương trình tháng 5 From Date: 30/ 05 / 2015 To Date: 30 / 06 / 2015 Status: Unregistered Note:	Trưng bày 20 sp tổng 300.000đ		20	2

QUẢN LÝ POSM & HỢP ĐẦU TƯ

- Quản lý chi tiết giao dịch, số lượng POSM từ công ty đến NPP từ NPP đến cửa hàng.
- Tình trạng POSM
- Hợp đồng đầu tư và cam kết sản lượng

←

→

Đang Dùng

Sửa chữa

Thêm Mới

Loại

M

▼

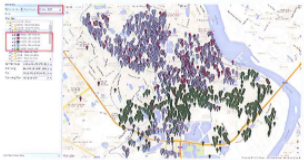
Tên	SL Phân bổ	SL Còn lại	SL Yêu cầu
Glass	5	2	0
GUR podium	5	0	0
Podium	5	5	0
Glorifier	5	5	0
Ice bucket	5	2	0

Lưu



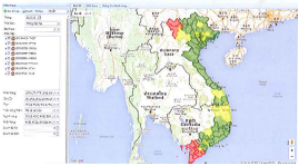
MCP, GPS & PHÂN TÍCH BAO PHÙ

- 1 Tạo chính và phân tích tuyến bán hàng trực quan trên bản đồ trực tuyến
- 2 Dễ dàng nhận biết và tối ưu tuyến theo vùng, SUP, NWB, ngày viếng thăm
- 3 Sắp xếp và đề nghị thứ tự thăm viếng tự động
- 4 Báo cáo phân tích hiệu suất của mỗi tuyến về thời gian bao phủ, quãng đường bao phủ giữa kế hoạch và thực tế
- 5 Tính toán và đưa ra các đề xuất về năng lực bao phủ



DISTRIBUTION AND COVERAGE ANALYSIS

- 1 Dễ dàng phân tích và nhận biết các chỉ tiêu về phân phối và bao phủ trên bản đồ trực tuyến
- 2 Phân tích chi tiết theo từng khu vực địa lý hoặc theo tổ chức quản lý bán hàng (NSM, RSM, ASM, SUP, NPP, ...)
- 3 Thể hiện các tiêu chí với nhiều hình ảnh trực quan thông qua màu sắc, biểu tượng để phân biệt mức độ bao phủ, ngành hàng...
- 4 Đa dạng về điều kiện xem báo cáo theo vùng, miền, NPP, khu vực địa lý, ngành hàng, nhân hàng, SKU, doanh số hiện tại, 3 tháng trước, 6 tháng trước, năm trước...



QUẢN LÝ ĐỊNH VỊ (GPS)

- 🕒 Quản lý chính xác vị trí của khách hàng
- 🕒 Định vị và theo dõi vị trí, thời gian làm việc của NVBH
- 🕒 Giúp NVBH dễ dàng định vị và tìm đến khách hàng
- 🕒 Kiểm soát và chống việc thay đổi thời gian, dùng các ứng dụng giả lập GPS
- 🕒 Kiểm soát khoảng cách sai lệch giữa vị trí thực tế và tọa độ của khách hàng

GIẢI PHÁP DÀNH CHO SUP/ASM

- 🕒 Kiểm tra và xét duyệt khách hàng mới
- 🕒 Tạo chính và phân công MCP cho NVBH
- 🕒 Kiểm tra tình trạng bán hàng và vị trí của NVBH
- 🕒 Kiểm tra các báo cáo về bán hàng và KPI
- 🕒 Lịch và kế hoạch công tác
- 🕒 Huấn luyện NVBH

GIẢI PHÁP DÀNH CHO NVGH

- 🕒 Vận chuyển nhiều nhất, nhanh nhất với chi phí thấp nhất
- 🕒 Tự động đề xuất kế hoạch giao hàng dựa trên trọng lượng sản phẩm, số lượng, vị trí khách hàng, thời gian nhận hàng, phương tiện vận chuyển...
- 🕒 Tham số dễ dàng cấu hình và thay đổi để phù hợp cho từng tình huống cụ thể.

GIẢI PHÁP DÀNH CHO PG

- 🕒 Quản lý đội ngũ PG và phân tuyến, lịch làm việc, chỉ tiêu cho từng PG
- 🕒 Quản lý check-in/check-out, thời gian làm việc của từng PG
- 🕒 Quản lý doanh số bán ra cho người tiêu dùng tại điểm bán PG phụ trách
- 🕒 Quản lý phát quà, khuyến mãi, hàng mẫu

KHÁCH HÀNG ĐANG SỬ DỤNG eSales

