

Применение системы В2В в дистрибуторской компании

Пшеничная Е.В.
Волгоградский Государственный Технический Университет
Волгоград, Россия
lena3000@mail.ru

Особенностью работы дистрибуторской компании является организация сложного взаимодействия между производителями и покупателями. Дистрибутор является в этой цепочке значимым звеном, от которого зависит эффективность всего процесса взаимодействия. С точки зрения дистрибутора это взаимодействие состоит из целого ряда этапов, и от того насколько эффективно организован каждый из них, зависит общий результат и этим обеспечивается конкурентное преимущество при выборе дистрибутора производителями и дилерами.

Некоторые из этапов в работе дистрибутора трудно формализуемы и сложно поддаются автоматизации, но большинство бизнес-процессов отражается во все новых системах управления, передачи и обработки информации, электронного документооборота и т.д.

К таким системам относятся системы В2В (Business to Business). Не удивительно, что именно они получают активное распространение в дистрибуторских компаниях, т.к. позволяют автоматизировать наиболее трудо и время затратные этапы работы. Такие системы разрабатываются тесно интегрированными с внутренними бизнес-процессами компании и позволяют автоматизировать процесс обмена информацией, снизить стоимость и сократить время на обработку и выполнение операций.

Каждый из основных этапов работы дистрибуторской компании может быть автоматизирован в той или иной степени и реализован как часть системы В2В. Это позволяет сократить время установления контакта с новыми покупателями, донесения до клиента условий работы, а также непосредственно самого составления заказа, проведения оплаты и последующего его исполнения – отгрузки и доставки.

Процесс регистрации нового клиента значительно сокращается, не требуется обязательного контакта потенциального дилера с сотрудником компании дистрибутора, вся необходимая информация о компании, ассортименте, ценах, условиях сотрудничества может быть получена на специализированном сайте дистрибутора. Там же возможно заполнить регистрационную форму для новых компаний, данные из которой автоматически заносятся в базу данных дистрибутора. Важным преимуществом использования данной системы является возможность прохождения регистрации и осуществление всей дальнейшей работы дилером в любое удобное для него время и отсутствие необходимости согласования рабочего времени дилера с рабочим временем дистрибутора. Это особенно актуально для компаний работающих с региональными дилерами, что в условиях России означает большую территориальную удаленность и расположение в различных часовых поясах.

При формировании заказа дилер получает информацию о цене, наличии, доступности для резервирования товара сразу же в системе формирования заказа. Также у него есть возможность ознакомиться с техническими характеристиками и описанием товара. Процесс формирования заказа в этом случае не ограничен по времени, не требует участия менеджера компании дистрибутора, частично сформировав заказ, дилер может сохранить его и продолжить работу в любое удобное время.

При внедрении системы В2В дилеры получают возможность электронно производить оплаты счетов и переводить деньги на счет дистрибутора, отслеживать состояние своего баланса в любой момент времени. Это позволяет производить контроль над отгрузками и оплатами, планировать платежи, контролировать остатки средств и значительно облегчает процесс ведения взаиморасчетов.

В2В позволяет дилеру в реальном времени отслеживать состояние своего заказа: момент резервирования, подготовки документов, формирование заказа на складе дистрибутора, отгрузку и доставку. Наличие актуальной информации позволяет точно спрогнозировать время поступления товара, подготовиться к приемке товара, предоставить информацию для клиентов. В настоящее время многие транспортные компании позволяют отслеживать территориальное местонахождение груза в любой момент времени с использованием Интернет. Это позволяет, используя систему интеграции дистрибутора и транспортной компании, получать достоверную и своевременную информацию о доставке груза.

В результате получаем высокоэффективную систему, реализующую в той или иной степени все этапы взаимодействия дистрибутора и дилера и позволяющую значительно сократить издержки, возникающие на всех этапах ведения продаж. Использование Интернет позволяет предлагать высококачественное обслуживание клиентов, и эти преимущества использования в своей работе В2В-

систем в наше время осознали практически все торговые и дистрибуторские компании, что подтверждается все более широкой их разработкой и внедрением.