

ПС СПРУТ - спеціалізована програмна система для автоматизації великих торговельних мереж на основі СУБД Oracle була створена нашою компанією і вперше введена в 1996 році. Це потужне та надійне рішення для автоматизації управління торговельною діяльністю великих і середніх підприємств різних галузей торгівлі.

У ПС СПРУТ автоматизуються такі функції:

### *Управління асортиментом*

- Ведення артикулів централізовано в центральному офісі та обмежено в Торгових центрах. Планова кількість номенклатурних позицій – близько 250 000 артикулів в 1 розподільчому центрі та 12 складах, не враховуючи історичних артикулів;
- Управління артикулами централізовано в центральному офісі та в роздрібних точках;
- Асортиментна карта повинна мати можливість формування різного асортименту за торговельними точками;
- Ведення обліку сертифікатів;
- Ведення обліку товарів – замінників вручну та автоматично на основі властивостей товару;
- Ведення обліку взаємодоповнюючих товарів;
- Ведення обліку продажів товарів у комплектах;
- Розрахунок собівартості;
- Ведення обліку термінів придатності;
- Ведення партійного обліку товарів;
- Ведення обліку товарів за штрих-кодами та QR кодами (внутрішніми, постачальника);
- Забезпечувати доступність актуальних даних асортименту у всіх торговельних центрах, розподільчому центрі та на сайті;
- Виконувати управління артикулами, зокрема в частині обліку активних та

заблокованих артикулів (немає у постачальника, на стадії переговорів тощо) під час планування місць та позначення цінників для заблокованих артикулів;

- Здійснювати контроль заблокованих у Торгових центрах артикулів.

### *Управління Цінами*

- Розрахунок собівартості товарів з урахуванням витрат, які повинні розподілятися на собівартість товарів;
- Розрахунок маржі;
- Формування роздрібної ціни;
- Формування націнки/знижки на групу товарів (з контролем мінімальної та максимальної націнки/уцінки);
- Формування націнки/знижки для обраного ТЦ (з контролем мінімальної та максимальної націнки/уцінки);
- Вести облік рекомендованих постачальником цін;
- Вести облік спеціальних цін (брак);
- Вести облік фіксованих цін з періодом дії;
- Вести облік персональних цін для клієнтів (у розрізі сегментів клієнтів);
- Управління промо акціями у розрізі артикулів та категорій товару;
- Управління промо акціями (у розрізі сегментів клієнтів);
- Облік знижок (на кількість товару, на комплект товарів, на групу товарів, знижка з обмеженим періодом дії, знижка на групу клієнтів);
- Облік за картками лояльності (одноразові картки/купони, фіксований відсоток знижки, накопичувальна система знижок, знижки на певні товари, блокування карток, облік позицій, кількості та вартості покупок за картою);
- Облік за подарунковими картками з різним номіналом.

### *Управління лояльністю*

- Автоматизувати різні програми лояльності для різних сегментів клієнтів (накопичувальні програми, залежність знижки від збільшення/зменшення суми покупок за попередній місяць тощо);
- Ведення обліку за програмами лояльності для співробітників у вигляді промоакцій. Система враховує тривалість роботи співробітника в 1 відділі більше 2 років та формування відповідних пільг співробітникам (під час оплати має скануватися бейдж співробітника для його ідентифікації).

### *Управління Закупівлями*

- Облік заявок на закупівлю;
- Управління даними постачальників (за деякими артикулами система повинна дозволяти вести кількох постачальників);
- Облік цін за номенклатурами у розрізі конкуруючих постачальників;
- Облік договорів з постачальниками: договорів закупівлі товарів, договорів закупівлі маркетингових послуг (бонусних договорів), договорів на акції;
- Створення замовлень на поставку вручну;
- Автоматичне створення замовлень на поставку (автозамовлення) на основі графіків поставок із наступним розблокуванням відповідальним співробітником. Під час формування автозамовлення система повинна виконувати перевірку за бонусними договорами для перевірки мінімальної кількості на полиці, а також повинна враховувати глибину відповідної полиці для автоматичного розрахунку необхідної до закупівлі кількості товару;
- Облік надходжень товарів;
- Контроль якості під час надходження товарів;
- Облік повернень товарів (зворотний продаж, повернення, обмін);
- Облік товарів у дорозі;
- Облік митних декларацій;
- Облік супутніх закупівлям витрат, що впливають на собівартість закупованого товару (послуги доставки, митна помита, збори, сертифікація, склад проміжного

зберігання, страхування тощо) із наступним автоматичним розподілом на собівартість закупленого товару;

- Облік рейтингів постачальників за підсумками виконання замовлень (терміни, якість, кількість);
- Розрахунок штрафних санкцій для постачальників;
- Розрахунок ретро - бонусів (рибейтів) та облік відшкодування ретро - бонусів постачальниками у вигляді товарів, грошовими коштами;
- Реєстрація рахунків – фактур;
- Інтеграція з системою електронних рахунків – фактур Міністерства фінансів Республіки Казахстан;
- Розрахунки з постачальниками;
- Електронний документообіг з постачальниками (замовлення на поставку).

### *Управління транспортуванням*

- Облік вхідних транспортувань (від постачальника до ТЦ або розподільчого центру);
- Облік власного та орендованого транспорту;
- Планування внутрішніх транспортувань (між торговельними центрами або між ТЦ та розподільчим центром);
- Облік внутрішніх транспортувань (між ТЦ або між ТЦ та розподільчим центром);
- Автоматичний розподіл вартості внутрішніх транспортувань на собівартість партії перевезеного товару.
- Облік вихідних транспортувань власним автомобільним транспортом (від ТЦ або розподільчого центру клієнту);
- Облік шляхових аркушів;

### *Управління запасами та складами*

- Облік за 6 складами в різних регіонах Казахстану та за 1 розподільчим центром;
- Облік товарів/ ТМЗ для власних потреб відповідно до затвердженої класифікації;

- Облік запасних частин;
- Облік витратних ТМЗ (ГСМ, касова стрічка, пакети);
- Облік руху товарів/ ТМЗ для власних потреб: надходження, переміщення зі складу на склад, переміщення з МОЛ на МОЛ, переміщення з номенклатури на номенклатуру, переміщення з партії в партію, вибуття, списання, продаж товарів тощо;
- Централізоване розподілення загального обсягу замовлення «Push» (формування розподільчих відомостей та замовлень на поставку);
- Групове агреговане замовлення на поставку «Pull» (формування зведених замовлень на поставку постачальникам);
- Обробка розподілення для приймання на склад і методу «Cross-Docking»;
- Формування інвентаризаційних описів та документів інвентаризації з деталізацією за складами;
- Інвентаризація з використанням WF сканерів з деталізацією за складами;
- Облік інвентаризаційних різниць.

### *Моніторинг конкурентів та переоцінка товарів*

- Ведення картки конкурентів з деталізацією за необхідними атрибутами;
- Сегментація конкурентів;
- Облік цін конкурентів у розрізі артикулів;
- Формування звіту за конкурентними цінами (з деталізацією за ТЦ, артикулами, конкурентами);
- Доступ до даних моніторингу конкурентів з центрального офісу для централізованої корекції цін відповідно до цін конкурентів;
- Виконання одиничної та масової переоцінки товарів з вказівкою причини переоцінки та наступним виведенням номерів документів зміни цін у розрізі артикулів у звіті за конкурентними цінами.

### *Управління Продажами*

- Ведення обліку продажів у розрізі каналів збуту, пунктів видачі з використанням сканерів штрих-кодів;
- Ведення обліку договорів продажу за юридичними особами (корпоративними клієнтами) у розрізі відповідальних менеджерів з продажів;
- Касове обслуговування та облік продажів;
- Облік витрат за послугами, внутрішніми переміщеннями та транспортуваннями та розподіл їх на собівартість відповідних партій товарів.

*Управління взаєминами з клієнтом (CRM / B2C)*

- Ведення бази клієнтів. Картка клієнта повинна дозволяти враховувати можливість ведення у 1 юридичної особи кількох філій;
- Сегментація клієнтів для вибору стратегій програм лояльності (за середнім чеком, за частотою візиту, за кількістю пов'язаних карток тощо);
- Ведення історії чека, переваг клієнта за товарами та основними використовуваними каналами та точками продажів;