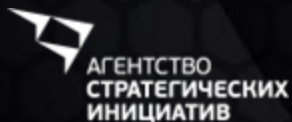
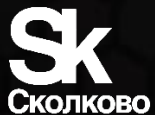


Omnidata.SRM

Платформа совместной
работы с поставщиками



РЕЕСТР
РОССИЙСКОГО
ПРОГРАММНОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ

НАШЕ ВИДЕНИЕ технологического развития отрасли

+

Цифровая трансформация изменила современный ритейл, привнеся передовые технологии обслуживания покупателей.

-

Однако процессы коммерческих закупок и работы с поставщиками по-прежнему опираются на устаревшие инструменты, как электронная почта и excel-шаблоны.

+

Мы предлагаем новый подход к взаимодействию с поставщиками – совместную работу, основанную на современных цифровых технологиях и возможностях искусственного интеллекта.



РУЧНОЙ ВВОД ДАННЫХ и неполная цифровизация приводят к ошибкам, задержкам и перегрузке сотрудников



Чрезмерные трудозатраты

Затраты времени и ресурсов на ручную обработку и передачу данных между торговыми сетями и поставщиками



Недостоверные данные

Невозможность обеспечить качество данных из-за слабой прослеживаемости процессов и взаимодействий



Сложности в аналитике

Ограниченные возможности анализа данных из-за отсутствия единого источника правды



Неоправданные задержки

Отсутствие автоматизированных процессов приводит к несогласованности действий сотрудников



Хаотичные коммуникации

Невозможность обеспечить качество данных из-за слабой прослеживаемости процессов и взаимодействий



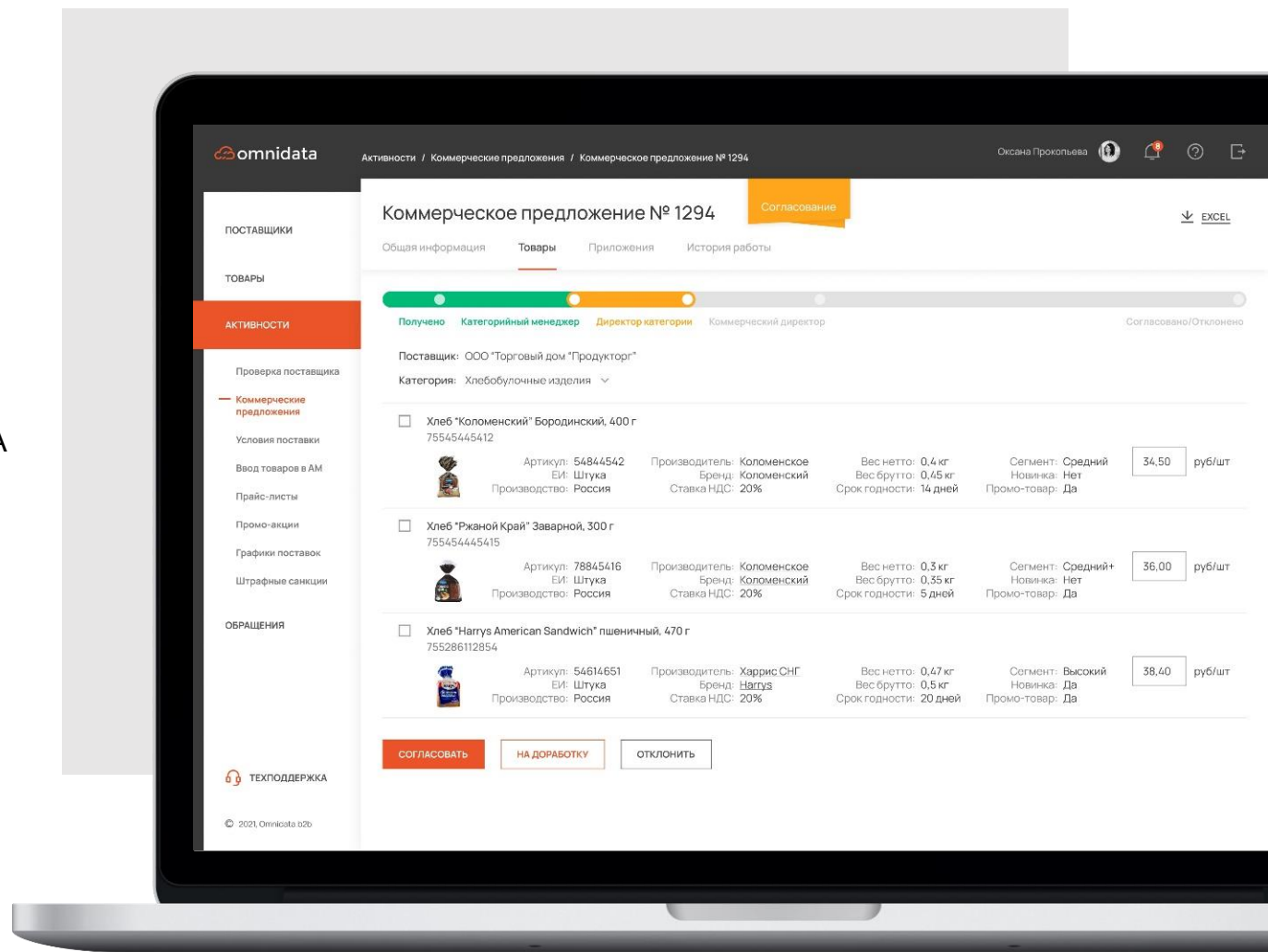
OMNIDATA.SRM - решения для совместной работы с поставщиками товаров

Работа с поставщиками на B2B-портале без использования Excel-шаблонов и электронной почты.

- 1 **Готовый набор бизнес-процессов**
- Онбординг и проверка
 - Коммерческие предложения
 - Договоры и условия поставки
 - Прайс-листы и закупочные цены
 - Ввод в ассортимент и товарный контент
 - Претензии и штрафы по SLA
 - Маркетинговые соглашения
 - Аналитика и отчеты

- 2 **Согласование и коммуникации**
- Электронное согласование документов и материалов, запросы, ответы и обращения с отслеживанием сроков и истории работы

- 3 **Интеграция с ERP**
- Автоматическая передача данных от поставщиков в учетные системы без ручного переноса



OMNIDATA.SRM - цифровые коммерческие предложения

1

Оцифровка ассортимента

Электронный справочник товарных позиций каждого поставщика с базовым описанием ассортимента.

2

Подача коммерческих предложений

Формирование коммерческих предложений поставщиком или запрос предложений со стороны ритейлера.

3

Рассмотрение КП

Электронное рассмотрение и согласование предложений с возможностями настройки маршрутов.

Поиск и пересмотр непринятых предложений в электронном архиве.

The screenshot displays the Omnidata.SRM web application interface. The top navigation bar includes the logo, a search bar, and user information (RU, Иванов Иван). The left sidebar contains a menu with categories: ТОВАРЫ, ПАРТНЕРЫ, and ЗАЯВКИ (highlighted). Under 'ЗАЯВКИ', there are sub-items: Коммерческие предложения, Проверка контрагента, Договорные и коммерческие условия, Ввод и обновление товаров, and Обращения. Below this are sections for ГРАФИКИ ПОСТАВКИ and ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ, along with links for Тех поддержка and Пользовательские инструкции. The main content area shows a breadcrumb trail: Заявки / Коммерческие предложения / Заявка на коммерческое предложение № 19. The title is 'Коммерческое предложение № 1918' with a 'На доработке' status. The counterparty is 'Торговая сеть "Наш товар"' with INN: 2309085638. The 'Товары' tab is active, showing a table with one item: 'Товар: Хлеб Крестьянский бездрожжевой 300г' (48 P). The form fields include: Regular price with VAT (48.00 руб), Name (Хлеб Крестьянский бездрожжевой 300г), Barcode (6565654545332), Category (Хлеб серый), Net weight (0.3 кг), Gross weight (0.3 кг), Unit of measurement (КГ), and Shelf life (12 days). The VAT rate field is partially visible at the bottom.

OMNIDATA.SRM - согласование условий поставки товаров

1

Оцифровка всех условий

Заполнение ключевых полей договора на поставку товара в электронном виде.

2

Конструктор условий поставки

Электронный конструктор условий поставки товара с настраиваемыми параметрами по каждой товарной позиции.

3

Согласование условий

Электронное согласование условий договора по сложным маршрутам или передача согласования в СЭД.

4

Генерация договора

Автоматическое создание текста договора и приложений для подписания в бумажном или электронном виде.

The screenshot displays the Omnidata SRM web application interface. The top navigation bar includes the logo, a search bar, and user information (RU, Иванов Иван). The left sidebar contains a menu with categories: ТОВАРЫ, ПАРТНЕРЫ, ЗАЯВКИ (highlighted), Коммерческие предложения, Проверка контрагента, Договорные и коммерческие условия (highlighted), Ввод и обновление товаров, Обращения, ГРАФИКИ ПОСТАВКИ, and ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ. The main content area shows the details for 'Заявка № 19' (Order #19), which is 'Утверждена' (Approved). It lists the Retailer as 'Торговая сеть "Наш товар"' and the INN as '2309085638'. A progress bar indicates the stages: Черновик (Draft), Согласование (Agreement), Доработка (Revision), and Утверждена (Approved). Below the progress bar are buttons for 'Экспорт', 'Шаблон', and 'Договор'. The 'Договорные условия' (Contract Conditions) tab is active, showing a table of goods and their terms.

п.п.	Товар	ШК товара	Цена товара, руб	Действие
1	Хлеб Ржаной Край Заварной 300г	1654654654622	45.20 руб	
2	Хлеб Домашний на кефире 300г	7573947204857	44.60 руб	

Additional contract details include: Федеральный округ (ЦФО), Тип поставки (Склад (PLC)), and Срок поставки (5 дней) with a premium of 1000000.00 руб.

OMNIDATA.SRM - листинг товарных позиций и ввод в ассортимент

1

Создание карточки товара

Заполнение расширенной карточки товара поставщиком, в том числе:

- Основная информация
- Данные с этикетки
- Весогабаритные характеристики
- Параметры упаковки
- Потребительские свойства
- Контент для интернет-канала
- Медиа-данные
- и пр.

2

Валидация и обогащение

Автоматическая проверка корректности данных и возможность обогащения данных из внешних источников (каталоги, контент-провайдеры, ГИС и пр.)

3

Кодировка товарной позиции

Электронное согласование или передача карточки товара в корпоративную систему MDM/PIM.

The screenshot displays the Omnidata.SRM web application interface. The top navigation bar includes the 'omnidata' logo, a search bar with the text 'Найти', and user information for 'Иванов Иван'. The left sidebar contains a menu with categories: 'ТОВАРЫ', 'ПАРТНЁРЫ', 'ЗАЯВКИ' (highlighted in orange), 'Коммерческие предложения', 'Проверка контрагента', 'Договорные и коммерческие условия', 'Ввод и обновление товаров' (highlighted in red), 'Обращения', 'ГРАФИКИ ПОСТАВКИ', and 'ЦЕНЫ НА ТОВАРЫ'. The main content area shows a product card for 'Хлеб тостовый пшеничный' with a 'Принято' status. The card includes the following information: Ритейлер: Торговая сеть "Наш товар", ИНН: 2309085638, Категория: Хлеб белый; Товар: Хлеб Хлебный Дом Тостовый пшеничный 350г, Штрихкод: 6454547874133. Below the product name are tabs for 'Основное', 'Медиа-контент', 'Сведения о заявителе', and 'Активность'. The 'Основное' tab is active, showing a table of nutritional data: Калорийность на 100 грамм (266.00), Белки на 100 грамм (8.00), Жиры на 100 грамм (3.50), and Углеводы на 100 грамм (49.5). A 'Состав' section contains the text: 'Мука пшеничная хлебопекарная высшего сорта, вода питьевая, дрожжи хлебопекарные, сахар, маргарин (рафинированные дезодорированные растительные масла в натуральном и модифицированном виде, вода), глютен пшеничный, молоко цельное сухое, соль*, добавка комплексная пищевая (мука пшеничная хлебопекарная, мука пшеничная солодовая, антиокислитель- кислота аскорбиновая Е 300, ферментные'. At the bottom, there are input fields for 'Код ТНВЭД' (1905903000) and 'Тип упаковки' (Пленка). The footer shows '© 2021 Omnidata.b2b'.

OMNIDATA.SRM - деловая переписка и общение онлайн

1

Электронные запросы

Произвольные и типовые запросы между ритейлерами и поставщиками, с возможностями контроля сроков ответов, в том числе:

- Претензии
- Напоминания
- Информационные письма и уведомления
- Запросы документов
- и пр.

2

Комментарии и обращения

Произвольные комментарии и обращения в карточках товаров, заявках и запросах и других системных объектах.

Напоминания о не отвеченных вопросах, хранение истории переписки.

The screenshot displays the Omnidata SRM interface. The top navigation bar includes the 'omnidata' logo, a search bar with the text 'Найти', and user information for 'Иванов Иван'. The left sidebar contains a menu with categories: 'ТОВАРЫ', 'ПАРТНЕРЫ', 'ЗАЯВКИ' (highlighted), 'Графики поставки', and 'Цены на товары'. Under 'ЗАЯВКИ', there are sub-items: 'Коммерческие предложения', 'Проверка контрагента', 'Договорные и коммерческие условия' (highlighted), 'Ввод и обновление товаров', and 'Обращения'. The main content area shows a card for 'Заявка № 14' with a status of 'Утверждена'. It lists the retailer as 'ПАО "Ритейлер Альфа"' and the INN as '2309085638'. A progress bar indicates the stages: 'Черновик', 'Согласование', 'Доработка', and 'Утверждена', all marked as complete. Below the progress bar are buttons for 'Экспорт', 'Шаблон', and 'Договор'. The card also features tabs for 'Договорные условия', 'Ассортимент и коммерческие условия', and 'Активность'. A list of comments follows, including one from 'Хлебников Константин' (PAO 'Ритейлер Альфа') dated 31.08.2023, 11:08, and another from 'Иван Иванов' (OOO 'Поставщик товаров') dated 01.08.2023, 12:36. A 'Закреть' button is located at the bottom right of the card. The footer shows the copyright notice '© 2021 Omnidata.b2b'.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРИМЕНЕНИЯ и решаемые задачи

- + ОНБОРДИНГ ПОСТАВЩИКОВ**
Регистрация и проверка благонадежности поставщика, обновление данных по действующим.
- + КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ**
Подача и согласование КП на новые товары и ведение переговоров.
- + ДОГОВОРЫ И УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ**
Согласование условий поставки товаров, создание и подписание договоров
- + ПРАЙС-ЛИСТЫ И ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ**
Согласование регулярных и акционных цен, проведение переоценок, работы с прайс-листами
- + ВВОД В АССОРТИМЕНТ И КОНТЕНТ**
Электронные карточки товаров для ввода в ассортимент и контент для E-Commerce
- + ПРЕТЕНЗИИ И ШТРАФЫ ПО SLA**
Совместная работа с недопоставками и нарушениями уровня сервиса
- + МАРКЕТИНГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ**
Дополнительные места продажи и другие маркетинговые услуги
- + ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ СТМ**
Планирование, запуск и контроль проектов по собственным торговым маркам
- + АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОТЧЕТЫ**
Предоставление поставщикам отчетов о продажах и покупателях
- + ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ**
Быстрая реализация и настройка под ваши индивидуальные задачи



ПОМОЖЕМ СНИЗИТЬ ЗАТРАТЫ и добиться выдающихся результатов в работе

60% Экономия на затратах

Цифровизация процесса сокращает трудовые затраты на коммуникации с поставщиками и сбор данных

45% Увеличение товарооборота

Кратное сокращение срока вывода новых товаров позволяет быстрее запускать продажи и продавать больше

95% Снижение потерь от ошибок

Передача бизнес-данных через интеграционные каналы исключает риск человеческих ошибок и ущерба от них

УСКОРЕНИЕ ПРОЦЕССОВ

Совместная работа обеспечивает кратное повышение скорости онбординга новых поставщиков, ввода товаров в ассортимент и вывода товаров на полку.

ПРОЗРАЧНОСТЬ И УПРАВЛЯЕМОСТЬ

Отказ от передачи бизнес-данных через электронную почту, Excel-шаблоны и мессенджеры в пользу развитых B2B-инструментов с надежным «цифровым следом».


КАЧЕСТВО ПЕРЕГОВОРОВ


Активное вовлечение партнеров во внутренние процессы для улучшения переговорных позиций и аргументации на основе достоверных данных.




Свяжитесь с нами, чтобы
рассчитать **экономический
эффект** от внедрения

Алексей Аксёнов
Генеральный директор

 a@omnidata.ru

 +7 985 233 36 06

 @AlxAksenov

 omnidata