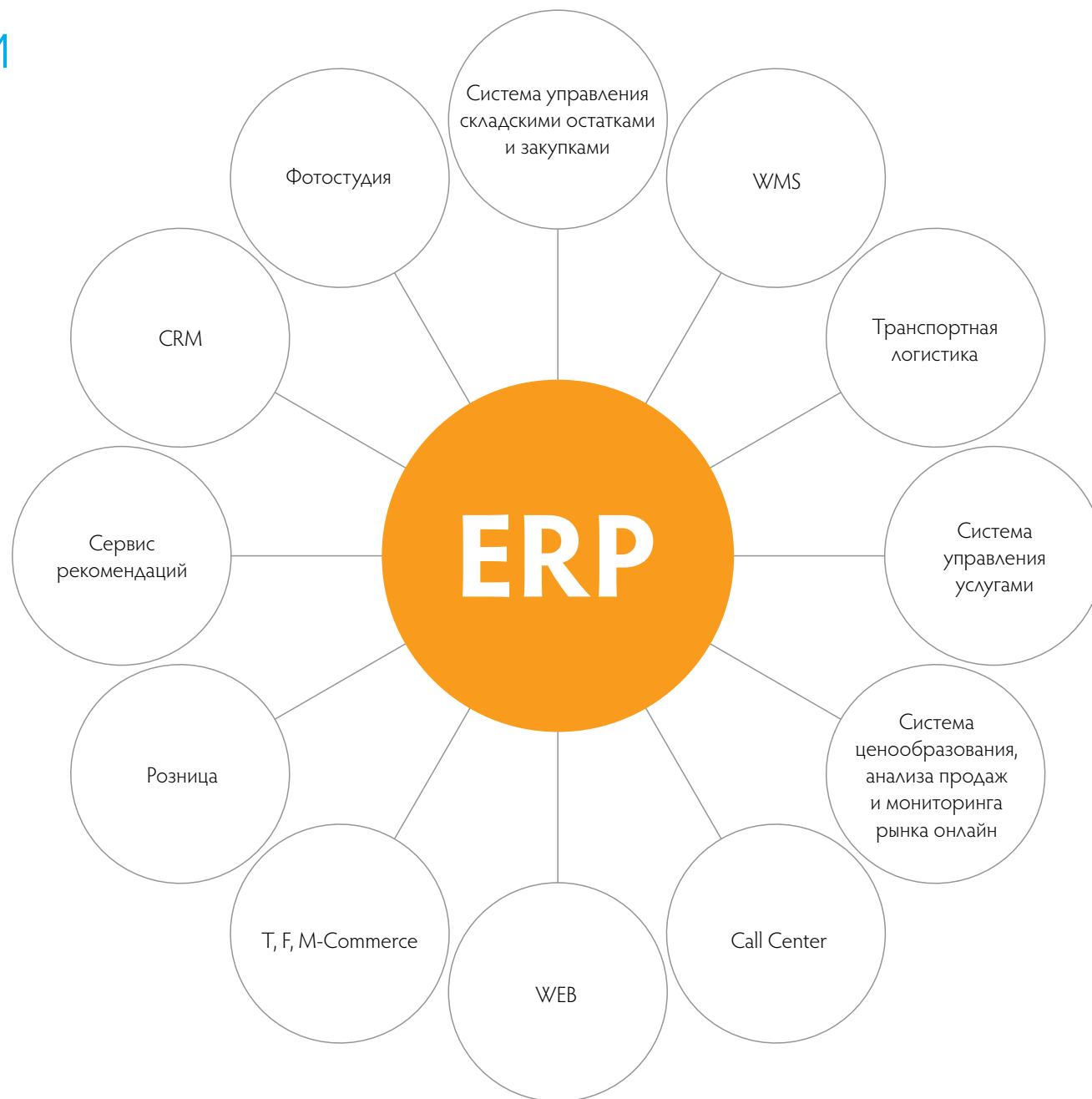


NOVASPAC

IT ПЛАТФОРМА ДЛЯ МНОГОКАНАЛЬНОЙ КОММЕРЦИИ

КЛЮЧЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЛАТФОРМЫ



Продукты компании

- **ERP система**, позволяющая организовать как полный цикл продаж онлайн, так и оффлайн торговой точки от 30 м² до 10000 м².
- **Интернет-магазин** с уникальными функциями на рынке.
- **Складская система (WMS)** способная выдерживать до 15000 отгрузок в сутки с отдельным сортировочным центром, ячеечным хранением. Полная автоматизация сбора и обработки данных. Универсальная с точки зрения вида товара (крупногабаритный, мелкогабаритный, >0,003 м³).
- **Логистическая система** — авторасчет доставок, координация транспорта, движения автомобилей и курьеров, автоматическая система распределения товара по сети и РЦ.
- **Интеллектуальная система ценообразования** с возможностью мониторинга рынка и конкурентов в сети интернет.
- **Сервис рекомендаций** — уникальный продукт на рынке, увеличивающий кросс-продажи до 30% после внедрения.
- **SEO движок** внутри web системы.
- **Мобильное приложение** — m-commerce (iOS, Android, WP8).
- **Готовый модуль интеграции** с основными логистическими провайдерами (EMS, СПСР, Почта России, постаматные провайдеры).
- **CRM** — система управления взаимоотношениями с клиентами.
- **Уникальная система резервирования** и управления запасами и закупками, складских и торговых точек.
- **Фотостудия** — с автоматической обработкой фотоконтента и системой размещения. Поддержка объектного фона.
- **Система управления услугами.**

Важно знать

Продукты нашей компании полностью готовы к внедрению в короткие сроки.

Любое решение может быть кастомизировано под требования заказчика в короткие сроки, поскольку точечная настройка и доработка функционала занимает гораздо меньший срок, чем разработка продукта с нуля.

Все продукты компании разработаны на основе 1С, что, в свою очередь, гарантирует заказчику

- возможность поддержки продуктов in-house
- открытость программного кода. Гибкость и масштабируемость
- специалистов по поддержке 1С вы сможете найти в любом регионе РФ
- стоимость лицензий в 100 раз ниже по сравнению с Oracle, SAP, Ultima и иными промышленными решениями.

Основные преимущества

- **Управление торговлей в мультиканальном формате** Offline & Online.
- **Гибкое наращивание производительности** за счет кластеризации.
- **Намного более производительная масштабируемая платформа** по сравнению с существующими лидерами рынка (Битрикс, WebAsyst и т. д.).
- **Возможность интеграции с внешними системами** — SAP, Oracle и т. д.
- **Комплексная автоматизация всех подразделений компаний** на основе системы 1С 8.3.
- **Быстрое развертывание «под ключ».** От 1 месяца.

[ERP]

На базе информационной системы 1С



ОСНОВНОЕ

Решаемые задачи

- Комплексная автоматизация для компаний, работающих на рынке оффлайн и онлайн.
- Полный торговый цикл оффлайн и онлайн.
- Управление финансами. Формирование необходимой финансовой и управленческой отчетности.
- Store office — обеспечение продаж полного цикла на торговых точках от 30 м² до 10000 м².
- Управление онлайн заказами клиентов. Контроль статусов заказов.
- Управление каталогом и прайс-листами.
- Управление закупками и авто распределение товарных запасов по складам на основе уникальных алгоритмов.
- Товарный учет на сложных складах по зонам-участкам-ячейкам с использованием ТСД, сканеров, принтеров ШК.
- Автоматизация работы со службами доставки.

Автоматизация оффлайн магазинов

- Поддержка торгового оборудования: фискальные регистраторы, ТСД (терминалы сбора данных), сканеры штрихкодов, дисплеи покупателя, платежные терминалы, считывали магнитных карт и многое другое.
- Поддержка складского ячеечного учета на торговой точке.
- Автоматизированная приемка товара на ГГ при помощи ТСД.
- Автоматизированная инвентаризация на ГГ при помощи ТСД (в разрезе ячеек, витрины или по артикулам).
- АРМ (автоматизированное рабочее место) кассира (подключение эквайринга, кассового оборудования, оплата мобильной связи, кредитов, денежные переводы и т. д.).
- АРМ кладовщика (отбор товара на складе, упаковка, печать сопроводительных документов, гарантия).
- Электронная очередь на выдачу товара.
- АРМ директора склада (установка цен, контроль оборачиваемости товара, оперативные отчеты).

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Управление ценообразованием

- Автоматизированный процесс мониторинга рынка и цен конкурентов (онлайн).
- Возможность автоматической установки цен в зависимости от цен конкурентов, маржи, оборачиваемости и иных настраиваемых параметров.
- Управление ценообразованием в разрезе регионов, магазинов, клиентов.
- Поддержка групповых операций.
- Автоматическое применение цен в назначенную дату и время.
- Управление акциями (конструктор акций, позволяющий создавать более 50 различных акций).

Управление закупками

- Формирование заказов на покупки, в том числе автоматическое.
- Резервирование товаров на удаленном складе поставщика.
- Учет приемки товаров.
- Учет входных цен.
- Учет возвратов поставщикам.
- Планирование оплаты поставщикам.
- Отчетность по закупкам.
- «Биржа поставщиков» — аукционный сервис по закупкам идентичной продукции.

Управление сервисными операциями

- Взаимодействие со сторонними сервисными центрами. Передача на гарантийное обслуживание в сторонний сервисный центр, возвраты, онлайн мониторинг.
- Учет подменного фонда. Оформление документов выдачи и возврата товаров переданных в подмену.
- Оформления гарантии на услуги сервисного центра по ремонту оборудования, а также оформление гарантийных талонов при продаже для товаров, подлежащих гарантийному обслуживанию.
- Учет и планирование рабочего времени мастеров. Возможность учета рабочего времени управления кадрами для расчета заработной платы.
- Учет товарных операций: приход, реализация, перемещение товаров и материалов для ремонта.
- Оформление чеков продажи, и по окончании смены сводного отчета по контрольно-кассовой машине, с учетом возвращенных товаров в смену.
- Оформление документов планирования и учета производства и переработки.
- Оформление документов учета комиссионной торговли.
- Набор аналитических отчетов, позволяющих проанализировать произведенные ремонты и оказанные услуги, текущие ремонты и не обслуженные заказы.

Финансовый учет

- Финансовый учет движения денежных средств и товаров.
- Финансовый учет и контроль расчетов с клиентами и поставщиками.
- Формирование финансовой отчетности.

Маршрутизация (логистика)

- Автоматическое распределение пула заказов по автомашинам и курьерам.
- Автоматизированное формирование маршрутных листов.
- Расчет пройденного расстояния.
- Балансировка заказов по автомобилям.
- Интеграция с Call Center.
- Согласование с клиентом даты и времени доставки.
- На основе web services (Yandex/Google) — расчет маршрутов для городов России.

Транспортная логистика

- Формирование реестра заказов на отгрузку логистическим операторам.
- Работа в реал-тайм режиме с СПСР, PickPoint и иными логистическими провайдерами.
- Возможность подключения собственной службы доставки.
- Быстрая интеграция новых служб доставки.

Финансовые отчеты

- Планирование и контроль ДС.
- Анализ движений денежных средств (по месяцам).
- Анализ движений денежных средств (по организациям).
- Безналичные денежные средства.
- Денежные средства у подотчетных лиц.
- Контроль внутренних перемещений денежных средств.
- Контроль конвертаций валюты.
- Контроль операций эквайринга.
- Контроль перемещений денежных средств между организациями.
- Наличные денежные средства.
- Остатки денежных средств.
- Платежный календарь (по счетам и кассам).
- Платежный календарь (по типам денежных средств).
- Финансовый результат.
- Анализ возвратов товаров поставщикам.
- Анализ поступлений товаров.
- Анализ поступлений товаров (по поставщикам).
- Анализ продаж по бизнес-регионам (диаграмма).
- Анализ расходов товаров.
- Анализ себестоимости товаров.
- Анализ списаний товаров.
- Анализ финансовых результатов (по направлениям деятельности).
- Анализ финансовых результатов (по статьям доходов и расходов).
- Валовая прибыль.
- Валовая прибыль по заказам.
- Валовая прибыль по менеджерам.
- Валовая прибыль по подразделениям.
- Валовая прибыль по поставщикам.
- Валовая прибыль по сделкам.
- Динамика оборотных средств (по месяцам).
- Динамика оборотных средств (по организациям).
- Динамика продаж.
- Доходы.
- Доходы и расходы.
- Доходы и расходы по заказам клиентов.
- Доходы и расходы по партнерам.
- Доходы и расходы по подразделениям.
- Доходы и расходы по сделкам.
- История продаж.
- Расходы.
- Расходы будущих периодов.
- Сравнение доходов и расходов по партнерам (диаграмма).
- Сравнение доходов и расходов подразделений (диаграмма).
- Транспортно-заготовительные расходы.

[WEB-сайт]

Платформа



ПЛАТФОРМА

Основные характеристики

- Гибкое настраиваемое решение под любой интернет-магазин.
- Полный базовый функционал современного ИМ, а также 25 уникальных функций (best practice e-commerce за последние 10 лет).
- Отказоустойчивая кластерная структура.
- Возможность поэтапного наращивания производительности по мере роста количества заказов/номенклатуры.
- Поддержка до 300 000 SKU.
- Возможность работы по системе Drop & ship.
- API для любых внешних сервисов.
- Выдерживает нагрузку >10 млн. уникальных посетителей в сутки.
- Система разработана на открытом исходном коде.
- Apache/PHP/MySQL — не требует лицензирования (no cost).

Возможности

- Учет остатков товара и работа под заказ (автоматическое снятие товара с витрины при достижении минимального порога остатков).
- Лучшие в своем классе средства поиска и навигации, включая параметрический поиск, подсказки при вводе ключевых слов и поисковый маркетинг.
- Поддержка более 50 видов маркетинговых акций, включая купонный сервис.
- Возможность создания уникальных страниц или каталогов под акции/вендоров на уровне настроек.
- Возможность поддержки уникальных страниц для различных видов товаров/категорий.
- Возможность поддержки коллекций товаров.
- Поддержка wish list и интеграция с социальными сервисами.
- Возможность работы с остатками (резерв/продажа) в офлайн торговой точке.
- Поддержка совместной покупки (покупка вскладчину клиентами).
- Забытая корзина, сохранение корзины и прочие продажные инструменты на уровне чек аут.

Возможности интеграции

- Интеграция с кредитными учреждениями (банки, брокеры, онлайн кредитование).
- Интеграция с сервисами e-mail маркетинга.
- Статусы заказов — полный цикл от заказа до feedback о качестве услуги.
- Полная интеграция с Яндекс.Маркетом (включая отзывы о продуктах).
- Интеграция более чем с 60 основными маркетинговыми каналами продвижения рунета (Google, ремаркетинг, ретаргетинг и т. д.). Поддержка любого вида выгрузки внешним маркетинговым провайдерам.
- Поддержка распространенных электронных платежных систем (кредитная карта VISA, Master Card и др., QIWI, Web Money, Яндекс.Деньги, PayPal, квитанции Сбербанка РФ, банковский перевод, Рапида и другие).

Поддержка

- Поддержка продаж уцененного/бракованного товара.
- Поддержка продажи любых видов услуг с привязкой или без таковой к любому виду товара/товарной группе.
- Программа лояльности для онлайн клиента с настраиваемыми параметрами, включая программу статусов.
- Система контроля оптовых закупок.
- Уникальная автоматизированная система ценообразования.
- Система управления SEO продвижением.
- Система расчета логистических услуг по параметрам грузов и транспорта.
- Поддержка BAR, QR кодов с применением на офлайн торговых точках.
- Лицевой счет с возможностью хранения средств клиента.
- Интеграция со службами доставки (EMS, DHL, Почта России, СПСР и т. д.).
- Раздел support с онлайн чатом.

Интерфейс

- Удобный интерфейс для управления заказами.
- Отправка почтовых уведомлений и SMS-извещений для покупателя и администратора магазина.
- Распечатка бумажных копий документов с сайта.
- Возможность продавать цифровой контент (программные лицензии, игры, подписки, документы и прочее).
- Мощные комплексные средства персонализации, которые предоставляют релевантный контент, отвечающий интересам целевой группы.
- Рейтинги и отзывы клиентов, которые позволяют учитывать мнение «коллективного разума» и повышают рейтинги в результатах поисковых запросов.
- Встроенная служба поддержки клиентов не только ускоряет решение проблем покупателей, но и превращает отдел обслуживания в еще один канал сбыта.
- Возможность проведения акций по продвижению товаров, не привлекая ИТ-специалистов.
- Управление несколькими интернет-магазинами посредством одной платформы, что позволяет реализовать мультибрендовую стратегию или подключить нескольких абонентов.
- Поддержка тач интерфейсов.

[WMS]

Решение для складов от 300 до 35 000 кв.м.



ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Товарный учет по складу

- Работа на основе штрих-кодов через ТСД.
- Учет товара по складам.
- Зоны склада: приемка, хранение (паллетное/ячеечное), формирование заказов, зона отгрузки, зона готовых заказов, брак, зона возвратов.
- Учет списания, переоценки, инвентаризации.
- Учет упаковки заказов.
- Отчетность по товарам и складам.

Приемка и контроль

- Планирование приемки товара с возможностью автоматического импорта задания из Excel, DBF, CSV, XML.
- Приемка товаров с входным контролем (описание претензий).
- Приемка товаров по SSCC (по штрих-кодам входящих паллет).
- Учет товаров одновременно в разных единицах измерений (в том числе с «плавающим» коэффициентом), по разным срокам годности, номерам партий и т. п.
- Приемка при помощи терминалов сбора данных в режиме реального времени.
- Автоматический учет выполненных работ при приемке (РПР, сортировка и т.п.).
- Автоматизация кросс-докинга (перекрестная погрузка) в WMS системе.
- Выписка первичных документов.
- Внедрение RFID-меток.

Логистика размещения товара в WMS системе

- Размещение товара без задания, сразу после приема.
- Размещение согласно маршруту обхода ячеек о складе/зоне/области, ABC-классификации.
- Учет температурных режимов товара и камер/ячеек/адресов хранения.
- Учет бронированных ячеек под клиента.
- Учет однородности товара.
- Минимизация подходов.
- Максимизация свободного места.
- Все функции выполняются при помощи терминалов сбора данных (ТСД, WiFi) в режиме реального времени.

Автоматизация отгрузки товаров

- Планирование отгрузки товара с возможностью автоматического импорта задания из Excel, DBF, CSV, XML; управление приоритетностью заданий.
- Отгрузка подготовленного товара.
- Потоварная отгрузка.
- Автоматический учет выполненных работ при отгрузке (РПР, сортировка, и т. п.).
- Отгрузка при помощи терминалов сбора данных (ТСД, WiFi) в режиме реального времени.
- Выписка первичных документов.

Инвентаризация запасов на складе

- Автоматизация многопроходной циклической инвентаризации запасов.
- Инвентаризация по факту наступления определенных событий (например, выявление излишков/недостач в ходе работы на складе).
- Возможность выполнения инвентаризации при помощи терминалов сбора данных (ТСД, WiFi) и режиме реального времени без остановки склада.

Функции подбора/отбора, автоматизация пополнения/подпитки и комплектации товаров

- По партиям (FIFO, LIFO), по сериям и срокам годности (FEFO, LEFO).
- По рейтингам ячеек.
- По критериям минимального числа подходов, максимизация свободного места.
- Подбор согласно требуемому количеству.
- Управление приоритетностью заданий.
- Специальные алгоритмы в WMS для быстрого отбора товара «сетевых»/DIY клиентов с учетом их требований.
- Проверка товара и упаковки.
- Автоматизация сборки/разборки комплектов/киттинг.
- Планирование производства, производство.
- Обработка проблемных ситуаций.
- Все функции выполняются при помощи терминалов сбора данных (ТСД, WiFi) в режиме реального времени.

Мониторинг работы склада

- Мониторинг заданий (приемка/отгрузка/подбор/пополнение).
- Мониторинг работы персонала.
- Мониторинг ворот/Управление двором в WMS системе.
- Управление диспетчером работой персонала.
- Выдача заданий пользователям.
- Анализ и сравнение времени выполнения операций персоналом.

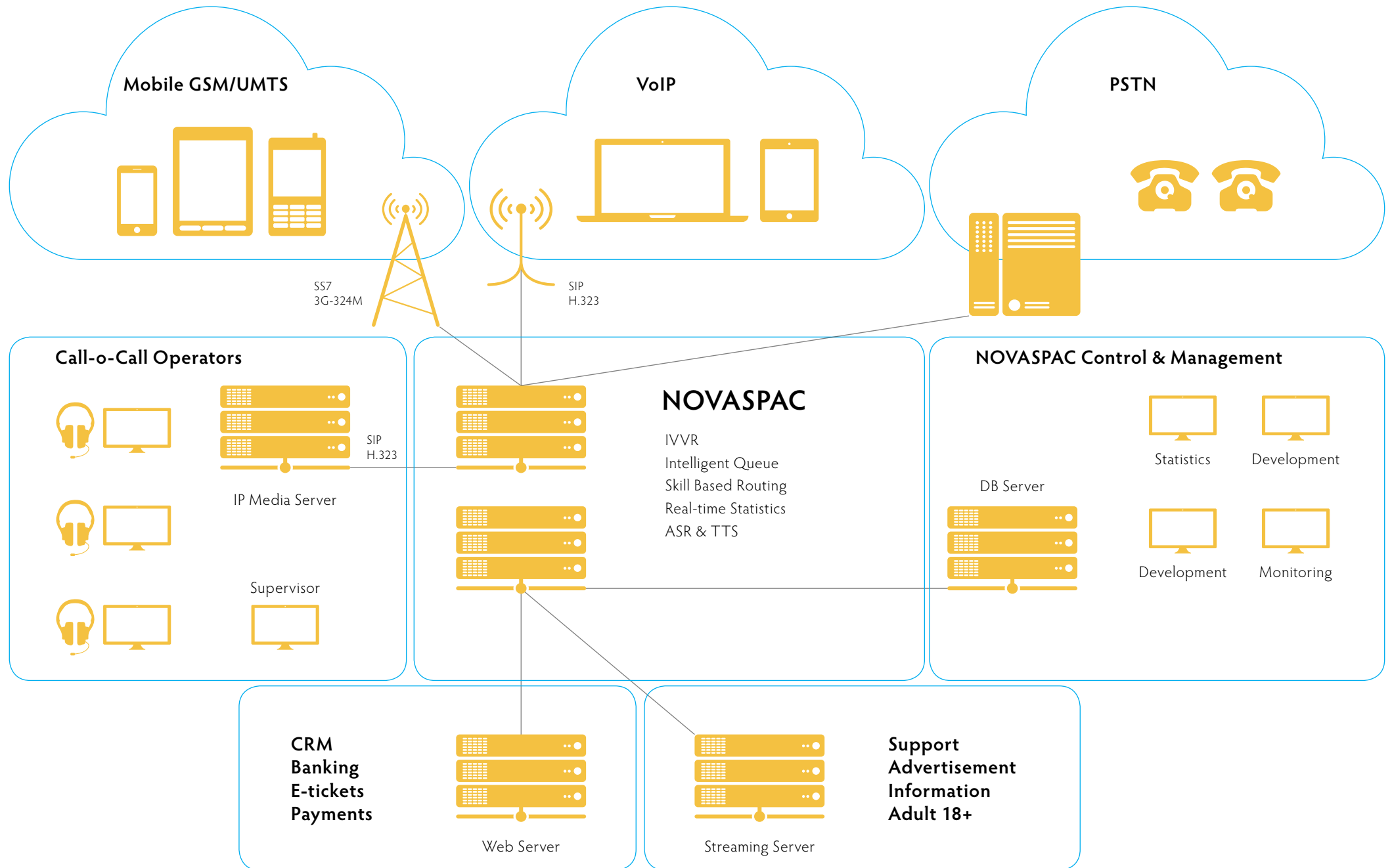
Расчет стоимости обработки грузов/биллинг

- Учет выполненных работ при приемке/отгрузке.
- Учет прочих работ (оклейка, и т. п.).
- Автоматизация расчета стоимости хранения.
- Управление биллингом.
- Учет собственных паллет.
- Зависимость стоимости услуг от времени выполнения операций (например, день, ночь или выходные) и от условий хранения (например, брак, кондиция или особо ценные товары).

[Call Center]

Маршрутизация





РЕШАЕМЫЕ ЗАДАЧИ

Call Center

- Концепция «одного окна».
- Полный цикл обработки заказов.
- Полная интеграция с CRM.
- Конструктор анкет и сценариев операторов.
- Рассылка e-mail и SMS, в том числе автоматизированные.
- Автоматизированная очередь на обработку.
- Автоматический расчет KPI сотрудников колл-центра.
- Автоматическое планирование графика работ операторов.
- Cross-продажи (аксессуары, услуги и т. д.) — интеграция с ERP, CRM и сервисом рекомендаций.
- Интеграция с web services.
- Низкая стоимость владения и высокая производительность.

Маршрутизация

- Автоматическое распределение пула заказов по автомашинам.
- Формирование маршрутных листов.
- Расчет пройденного расстояния.
- Балансировка заказов по автомобилям.
- Интеграция с колл-центром.
- Согласование с клиентом даты и времени доставки.
- На основе web services (Yandex/Google) — расчет маршрутов для практически любых городов России.

[CRM]

Customer Relationship Management

Система управления взаимоотношениями с клиентами



CRM

Интеграция в другие продукты

Уникальный продукт нашей компании который конкурирует с такими мировыми системами как Siebel и Comarch по возможностям, но стоит гораздо дешевле и на стадии запуска и в стадии поддержки и развития системы.

Наша платформа интегрирована в продукты:

- Store office (программа управления продаж на торговых точках)
- Call Center
- Web
- M.F.T- commerce
- Сервис рекомендаций
- ERP

Тем самым покрывает весь цикл как оффлайн, так и онлайн.

КЛЮЧЕВЫЕ ФУНКЦИИ CRM

Управление маркетинговыми кампаниями

- Создание единой системы маркетинговых кампаний.
- Формирование ценовых изменений.
- Рекламные коммуникации.
- E-mail и SMS рассылки.
- Целевые маркетинговые кампании.

Отчетность и аналитика

- Накопление информации по клиентам для рекламы.
- Подготовка уникального предложения для каждого сегмента покупателей.
- Отслеживание периодов использования товаров и услуг, проактивные предложения.



Программа лояльности

- Персональные коммуникации и предложения.
- Мотивация к повторной покупке.
- Увеличение среднего чека.
- Получение информации о клиенте.
- Сохранение клиентов.
- Привлечение клиентов.

Общение с клиентом

- Единая система обращений покупателей.
- Повышение уровня сервиса.
- Управление претензиями.
- Контроль качества сервиса и услуг.
- Контроль всех обращений.
- Дополнительный канал продаж (сопутствующий товар).

ЗАДАЧИ CRM ОФФЛАЙН

- Бонусная программа.
- Сбор и обработка данных о клиентах компании.
- Реализация целевых маркетинговых кампаний.
- Привлечение и удержание клиентской базы.
- Регулярные акции на увеличение среднего чека, числа покупок и т. д.
- Увеличение эффективности рекламных кампаний, формирование предложений с учетом региона, города, товарных групп и т. д.
- Совместные акции с партнерами.
- Интеграция с банковскими и иными внешними продуктами лояльности и CRM.

**Анализ поведения
клиентов и результатов
кампаний**

**Формирование
новых предложений
и планирование кампаний**

**Накопление информации
о поведении клиентов
и кампаниях**

Проведение кампаний

*Данные
для анализа*

*Новые предложения
и спланированные
кампании*

*Целевые сегменты
и предпочтения клентов*

*Взаимодействие
с клиентами*

КЛИЕНТ



ЗАДАЧИ CRM ОНЛАЙН

- Формирование (сбор данных) клиентов интернет магазина.
- Сбор данных недоступных в офлайн:
 - заказы в других магазинах
 - места доставки и самовывоза
 - поисковые запросы
 - информация из соц. сетей
 - участие в группах и сообществах
 - лояльности к бренду
 - активности в онлайн (от отзыва до покупки)
 - пользование on-line услугами и виртуальными продуктами
 - использование технологий (мобильные, браузеры и т. д.) интеграция с Google Analytics, Яндекс.Метрика и т. д.
 - геолокационная информация
- Сбор контактных данных (телефон, email, профили).
- Формирование онлайн предложений исходя из профиля клиента.
- Единая программа лояльности (онлайн + офлайн).
- Обмен бонусов на валюты соц. сетей.
- Бонус как скрытая скидка при сравнении цен.
- Мобильное приложение — как средство дополнительной коммуникации и сбора информации.
- Мотивация к повторной покупке, используя бонусы на скидку.

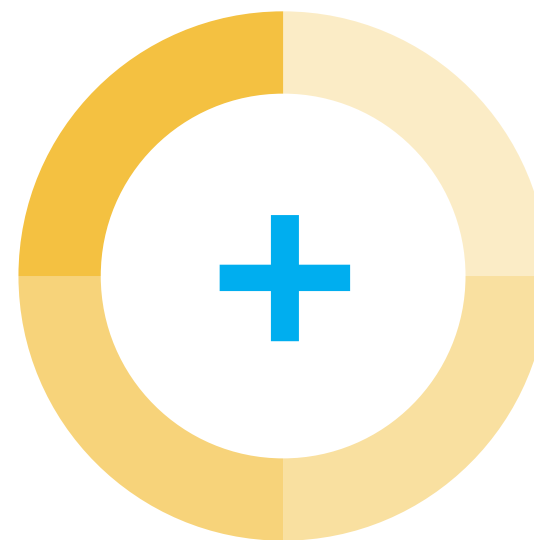


ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА: МОДУЛИ

Модуль	Подсистема	Программные инструменты	Возможности для бизнеса
Business Intelligence + Отчетность	Аналитическая	- Интерфейс BI — настраиваемое отображение данных - Настраиваемая отчетность по доступным данным	Web-интерфейс для создания коммуникаций.
RFV	Аналитическая	База данных, BI	- Анализ по критериям Recency (Давность), Frequency (Частота), Value (Стоимость). - Real-time маркетинг. - Разработка предложений клиентам в зависимости от сочетания различных параметров.
Customer Insight	Аналитическая	Data mining	Анализ поведения клиентов и предсказание их поведения.
Управление клиентами	Оперативная	Web-интерфейс для получения и редактирования данных клиентов	Работа Call Center: поддержка клиентов, телемаркетинг, презентационная работа и многое другое.
Управление кампаниями	Оперативная	Web-интерфейс. Диаграмма Ганта для кампаний	Управление предложениями и поощрениями для клиентов в рамках программы лояльности.
Управление коммуникациями	Оперативная	Web-интерфейс для создания коммуникаций	Управление коммуникациями: обзвон, SMS, e-mail.

[СЕРВИС РЕКОМЕНДАЦИЙ]

Сервис динамически обновляемых персонализированных рекомендаций товаров для ваших интернет-клиентов



СЕРВИС ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ

О продукте

Сервис разработан ведущими специалистами рынка e-commerce, занимавшимися маркетингом, IT оптимизацией бизнес-процессов и продаж в крупнейших интернет-магазинах мира.

Изучив лучшие российские и международные решения по увеличению продаж, мы создали сервис, который позволил бы предоставить магазинам сервис с простой интеграцией в бизнес и разумной стоимостью.

Результат

Мы предлагаем добавить персонализированные рекомендации по товарам и услугам, которые спровоцируют покупательский импульс в момент нахождения в вашем интернет-магазине на любом шаге.

Доказанный коммерческий эффект: +25% торговой выручки при использовании инновационных методик рекомендаций.

СЕРВИС РЕКОМЕНДАЦИЙ ПРОВОЦИРУЕТ ПОКУПАТЕЛЬСКИЙ ИМПУЛЬС В МОМЕНТ НАХОЖДЕНИЯ НА ВАШЕМ САЙТЕ!

Основная цепочка прохождения заказа в интернет-магазине

Переход на сайт

Потеряно **40-50%** данных о посетителях

Интерес к товару

Потеряно **90-95%** данных о посетителях

Конверсия в корзину

Потеряно еще **90%** данных о посетителях

Конверсия в покупку

Данные о поведении пользователей до момента совершения покупки и после совершения покупки на текущий момент никак не связаны и не анализируются в рамках стандартных интернет-платформ и CRM.

Наше интегрированные продукты (CRM.WEB, сервис рекомендаций, внешние аналитические системы) обладают полным спектром данных, что позволяет достичь высокого уровня релевантности рекомендаций на любом этапе покупки.

Методики

Существуют два ключевых подхода в рекомендациях:

- Item base — метод, основанный на товарных характеристиках
- User base — метод, основанный на поведенческих и вкусовых характеристиках клиента

Наш продукт уникален на рынке тем, что только у нас присутствуют оба метода, которые показывают ошеломительный эффект.

Зачем вам нужен сервис рекомендаций?

Все данные которые накапливает система в рамках вашего проекта — полностью принадлежат вам и могут быть использованы вами напрямую при разработке собственных сервисов и продуктов.

Это отличает наш продукт от конкурентов, которые устроены по принципу «черный ящик».

Данные хранятся на лучших облачных хостингах в заархивированном и зашифрованном виде.

Чему способствует система?

- Завершение покупки при оставленной корзине.
В зависимости от типа коммуникации возможен рост конверсии более чем в 2 раза, т.к. значимое количество людей не оформляет покупку до конца по различным причинам.
- Активация пассивного интереса к товарам.
- Кросс продажи (аксессуары, услуги и т. д.).

Интеграция с Call Center

- Оператору Call Center предоставляется специальная программа, которая отображает какие товары посещал пользователь и сколько он провёл на каждом из них с разбивкой по категориям.
- Видя, из чего выбирал клиент, оператор может гораздо более точно понять, что именно интересует клиента и предложить оптимальный для него товар, а также обсудить ассортимент, которым клиент интересовался, но не стал оформлять.
- Также оператор получает подсказки по рекомендациям сервисом рекомендаций, что увеличивает длину чека высокомаржинальными товарами (настраиваемый экономический параметр рекомендация на уровне ПО Call Center).

Аналитика

- В рамках аналитического модуля предоставляется доступ к информации полученной в процессе сбора данных в автоматическом и ручном режиме.
- Популярные товарные связи.
- Основные поведенческие характеристики клиентов.
- Рекомендации по повышению среднего чека и конверсии.
- Рекомендации по товарной матрице.

Отличия нашего продукта от других рекомендательных систем

- **Непрекращающаяся оценка клиентского поведения**
Программа постоянно анализирует покупателя на вашем сайте и в свободных источниках, и меняет алгоритм выдачи, что приводит к повышению эффективности рекомендации.
- **Множество одновременных алгоритмов**
На текущий момент система использует свыше 500 алгоритмов для создания наиболее релевантного предложения вашему клиенту в момент времени и с учетом исторических данных.

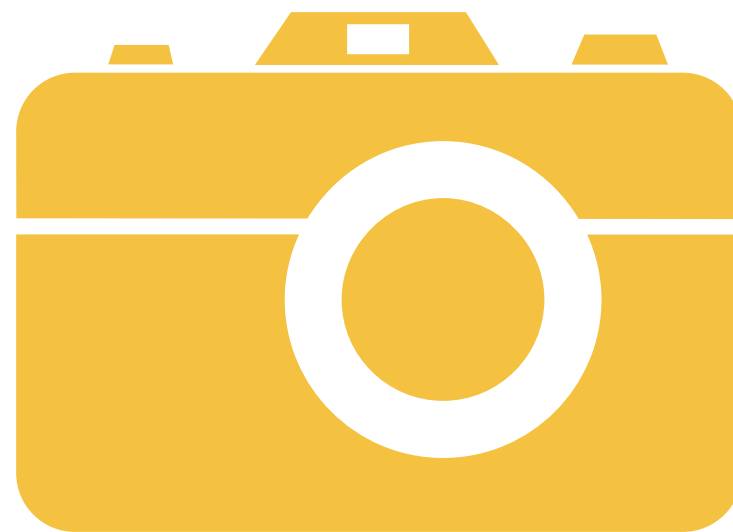
На сегодняшний день на рынке имеются продукты от Oracle, IBM, которые могут позволить решить подобные задачи, но они требуют комплексной интеграции (срок внедрения — от 10 месяцев! И стоимостью от 1 000 000 \$).

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ

Преимущества

- Быстрый эффект от внедрения (увеличение торговой выручки более чем 25%).
- Облачные технологии.
Наш программный продукт, работая в режиме реального времени, но использует ваши серверные мощности. Вы получаете уже готовый результат на стороне вашего интернет-магазина без дополнительных затрат.
- Отсутствует необходимость дополнительных маркетинговых инвестиций.
- Требуется всего несколько часов для интеграции API в интерфейс интернет-магазина.
- На этапе внедрения и пилотного запуска, специалисты нашей компании окажут консультационные услуги.
- Рекомендации передаются в виде XML или JSON.

[ФОТОСТУДИЯ]



АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ФОТОСТУДИЯ

О продукте

Наш продукт — автоматизированная фотостудия, которая позволяет обрабатывать в автоматическом режиме фото контент и автоматически размещать его в системах (ERP в справочнике номенклатуры, WEB - публикация на сайте, WMS).

Результат

Автоматизация процесса обработки контента, увеличение производительности собственной фотостудии.

- Увеличении оборота интернет магазина и компании в целом.
- Увеличение лояльности покупателей.
- Сокращение потерь компании из-за некачественного контента.
- Увеличение трафика интернет-магазина.
- Рост конверсии.



Качественный фотоконтент

- Стандартизация набора фотографий для товаров в рамках каждой категории.
- Увеличение количества фотографий в карточках товаров.
- Улучшение качества фотографий.
- Создание уникальных фотографий.
- Размещение логотипа компании на фотографиях.
- Создание электронных версий инструкций и сертификатов, размещение на сайте интернет-магазина.
- Создание и размещение на сайте эксклюзивных 3D роликов товаров.

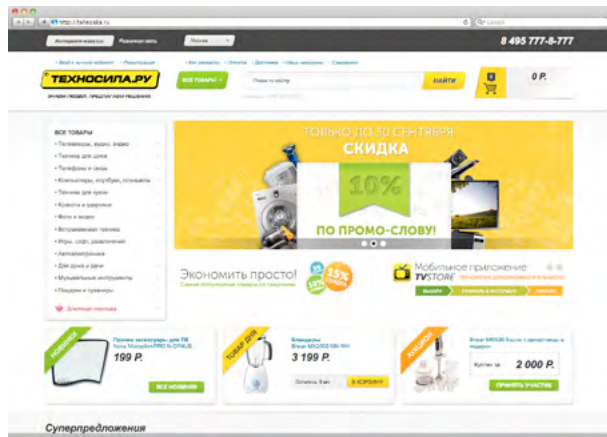
Возможности

- Автоматическое создание наборов фотографий для 3D ролика.
- Управление фотосъемкой с компьютера.
- Количество кадров в 3D фотографии 1-360.
- Создание дополнительной анимации в 3D-фотографии.
- Фотосъемка любых видов товаров из ассортимента компании.
- Автоматическая сферическая 3D фотосъемка некрупных товаров.
- Поддерживаемые браузеры: IE, Chrome, Firefox, Safari, Opera.
- Полностью программируемые режимы съемки.

[Готовые кейсы]

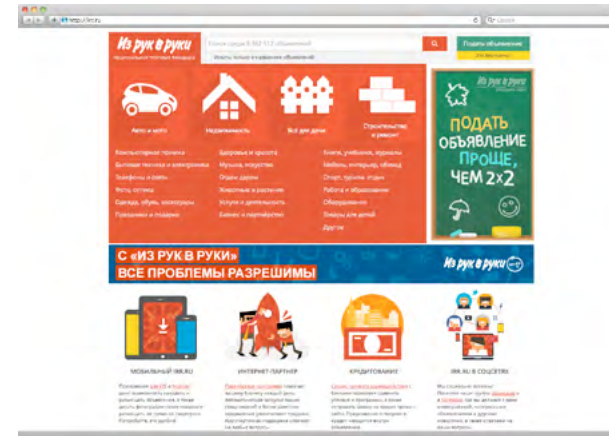


Tehnosila.ru — интернет-магазин электроники



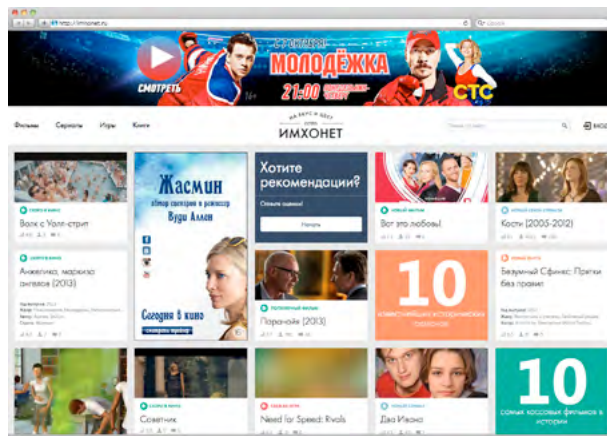
- Высоконагруженный проект.
- Номенклатура 10000 ед.
- 20000 заказов/сутки.
- Склад 20000 кв. м.
- Складские остатки 25000 SKU.
- Задействовано 12 ТСД.

Из рук в руки.ru — национальная торговая площадка



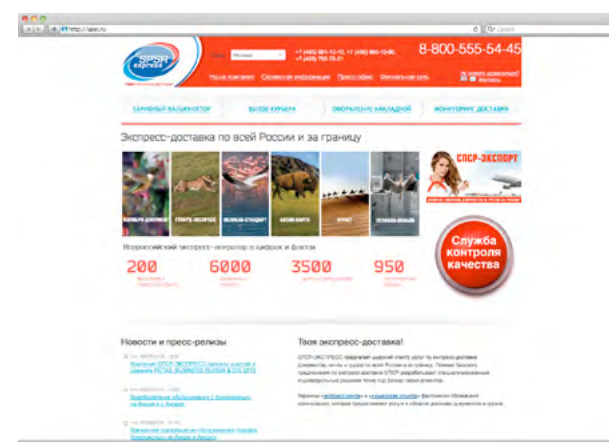
- Высоконагруженный проект.

Имхонет.ru — развлекательный портал



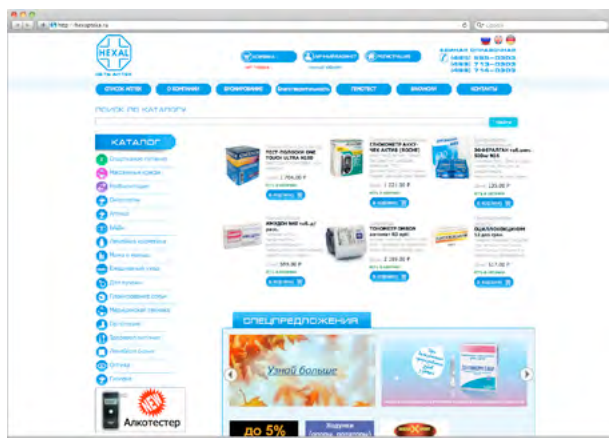
- Высоконагруженный проект.
- Уникальная система рекомендаций.

СПСР — Fulfillment Center



- Высоконагруженный проект.
- Номенклатура 8000 ед.
- 15000 заказов/сутки.
- 9 распределительных центров.
- 200 филиалов.
- Обработка 500000 SKU.

Нехартка.ру — сеть аптек Гексал



- Номенклатура 2000 ед.
- 200 заказов/сутки.
- Склад 2000 кв. м.
- Складские остатки 57000 SKU.
- Реализован учет сертификатов и срока годности продукции.

Shopdeluxe.ru — шоппинг-клуб



- Акционная модель (Flash-Trade).
- Номенклатура 5000 ед.
- 2500 заказов/сутки.
- Склад 8000 кв. м.
- Складские остатки 120000 SKU.
- Собственный Call Center.

ОСНОВНЫЕ СВЕДЕНИЯ

Опыт работы — с 2000 года.

Клиенты — более 250 клиентов.

Основные направления деятельности

- Разработка крупных технологически сложных проектов на базе продукта «1С»: с высокими требованиями к функциональности и устойчивости к нагрузкам.
- Техническая поддержка интернет-проектов на базе продуктов «1С».
- Оптимизация интернет-проектов на базе продуктов «1С» под высокие нагрузки.
- Разработка корпоративных сайтов на базе продукта «1С».
- Внедрение корпоративных порталов на базе продукта «1С».
- Адаптация проектов на других платформах (SAP, Oracle, AXAPTA).

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Контактная информация

Тел.: +7 (495) 765-47-55

Эл. почта: info@novaspac.com

117393, г. Москва,
ул. Профсоюзная, 66, оф. 14.