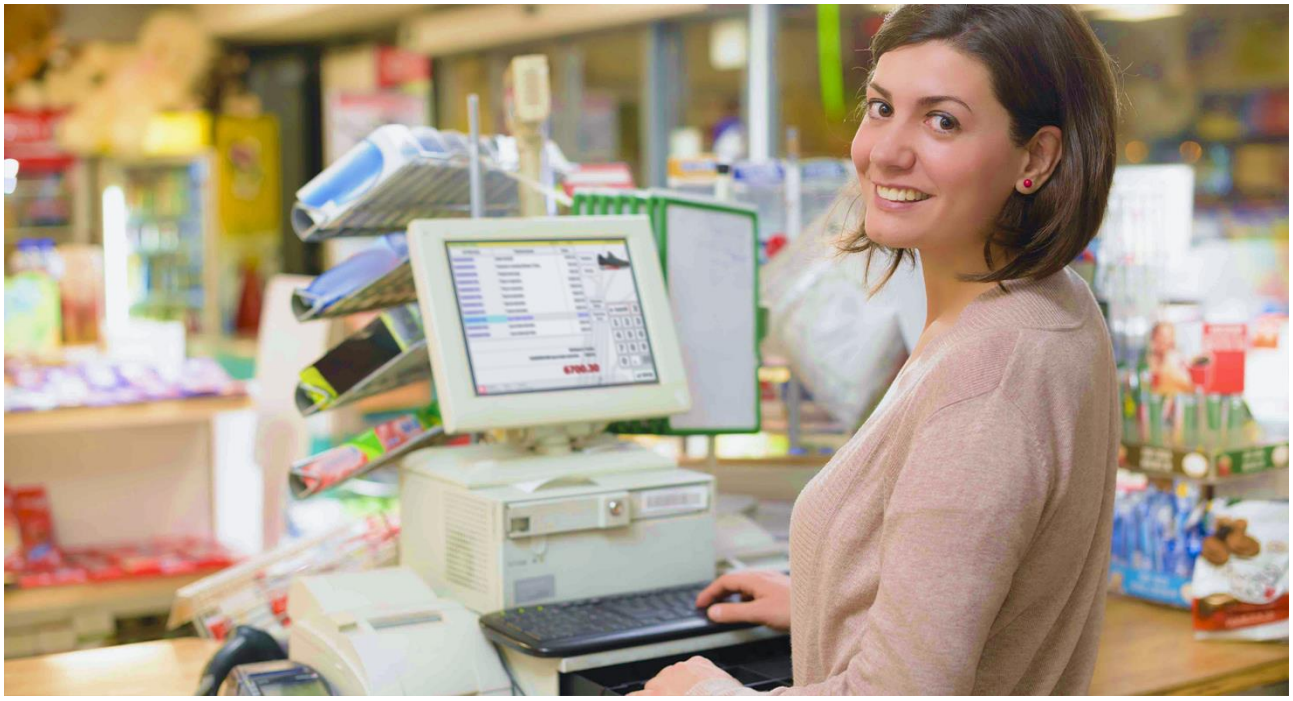
Профи-Т

Маркетинг в ритейле вместе с кассовой программой «Профи-Т»

ПИЛОТ

О программе



Кассовая программа «Профи-Т» — собственная разработка ГК «Пилот», позволяющая автоматизировать большинство процессов торгового зала. На сегодняшний день специалисты компании выполнили более 25 000 инсталляций решения, а сам программный комплекс получил признание как среди российских, так и иностранных розничных сетей.

Что такое «Профи-Т» и какие задачи помогает решать

Говоря о достоинствах «Профи-Т», в первую очередь, хочется рассказать об универсальности этого решения: кассовая программа подходит как для небольших магазинов с одной-двумя кассами, так и для гипер- и супермаркетов, а также торговых сетей, независимо от формата — будь это FMCG или FASHION, DIY, DROGERIE.

«Профи-Т» решает целый комплекс задач, которые ставит перед собой современный ритейлер:

- формирование покупки (штучный, весовой товар и товар с количеством);
- расчёт с покупателем любым удобным образом (наличные, безналичная оплата, подарочные карты, различные валюты);
- применение скидок (процентная, абсолютная, по дисконтной карте, по бонусной карте);

- обработка заказов, сформированных в других системах («убийца очередей», интернет-магазин);
- функционал отложенных чеков;
- поддержка нескольких цен на товар;
- функционал поиска товаров по различным параметрам (штрих-код, наименование, артикул, внешний код);

- поддержка ввода информации с прикассовых весов;
- предоставление гибких скидок на товар (лотовые, наборные, купонные, подарочные, ступенчатые);
- печать рекламы и штрих-кодов, включая двумерные;
- разграничение прав пользователей (кассир, старший кассир, администратор, менеджер);
- вывод информационных сообщений на экран кассира/покупателя (реклама, дополнительные свойства и характеристики товара);
- блокировка продаж товара и запрос возраста (в частности, ЕГАИС);
- поддержка второго монитора для вывода рекламной информации в моменты простоя кассы;
- поддержка как обычного, так и сенсорного интерфейса;

- работа с итоговыми округлениями (привязка к типу оплаты, распределение округлений);

- поддержка большого количества оборудования, POS-терминалов от PC-POS до брендовых касс;
- поддержка любой периферии (дисплей покупателя, денежные ящики, сканеры штрих-кодов, клавиатуры);
- поддержка распространенных фискальных регистраторов (ККТ);

- поддержка банковских терминалов (более 15 банков и процессингов);
- автоматизация процессов товароучета с помощью мобильных решений;
- поддержка информационных киосков и кассовых систем самообслуживания.

Архитектура «Профи-Т»

Разбирая архитектуру «Профи-Т», стоит назвать следующие модули:

«Профи-Т Касса» — управляет POS-терминалами и выполняет типовые кассовые операции;

«Профи-Т Сервер.Магазин» — управляет линейкой POS-терминалов, консолидирует данные по магазину и производит обмен данными с внешними системами;

«Профи-Т Сервер.Центр» — управляет сетью магазинов, консолидирует данные по торговой сети, производит обмен данными с внешними системами;

Дополнительные модули «Профи-Т» – помогают расширить базовый функционал системы, подключить её к внешним системам (видеонаблюдение, банковский процессинг, дисконтные модули), управлять дополнительным оборудованием магазина (ТСД, информационные киоски, весы, кассы самообслуживания).

Ещё одно важное преимущество «Профи-Т» — полное соответствие решения российскому законодательству. Фронтальное решение «Профи-Т» совместимо с ЕГАИС, и одним из первых на рынке было адаптировано под требования системы.

Пилотная эксплуатация запустилась за год до вступления закона в силу. Также программный комплекс отвечает всем требованиям ФЗ-54, который действует с 2017 года.

Отличительные черты

Windows 10

Linux™

Кроссплатформенность – отличительная черта «Профи-Т» от многих кассовых решений. Система работает на Windows 10 IoT, PosReady 7, 2009, WePos и Linux (CentOS, Debian). Установить ее можно на POS-терминалах SKY-POS, Fujitsu, ICL, Toshiba и многих других. При этом «Профи-Т» поддерживает сенсорные кассы, широкий спектр POS-оборудования (сканеры штрих-кодов, прикассовые весы, дисплеи покупателя, EFT-терминалы).

Если подробнее останавливаться на вопросах периферии, то следует отметить, что кассовое решение «Пилота»

работает с различными вариантами контрольно-кассовой техники (ККТ), как разработанной нашими специалистами, так и другими производителями. При этом кассовая программа оперативно адаптируется под новое оборудование.

Что важно, для работы с периферией «Профи-Т» использует такие разработки «Пилота», как RMS, «ОмниЛинк», MK-Service, «Весовой сервер». Это позволяет говорить о «Профи-Т», не только как о кассовом решении, а о системе автоматизации процессов торгового зала.

Что могут маркетинговые инструменты «Профи-Т»?

Как мы уже упомянули выше, «Профи-Т» обладает собственной дисконтной и бонусной программами. Это означает, что с нашей кассовой программой вы сможете пользоваться широким спектром маркетинговых инструментов, не платя абонентскую плату, а имея всё «в коробке». Приобретая лицензию, вы получаете готовый к использованию продукт.

Наиболее популярны среди наших клиентов следующие модули «Профи-Т»:

- ✓ «Профи-Т Баллы»;
- ✓ «Промо сервер».

«Промо сервер» — сервер маркетинговых акций, выступающий в качестве одного из основных инструментов управления лояльностью покупателей в программном комплексе «Профи-Т».

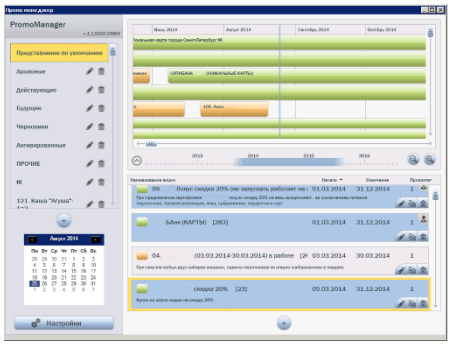
Он поддерживает широкий спектр акций:

- ✓ от назначения процентных или абсолютных скидок на товар или чек в целом,

- ✓ до обработки сложных операций с применением купонов или расчёта скидок на определенные товарные группы.

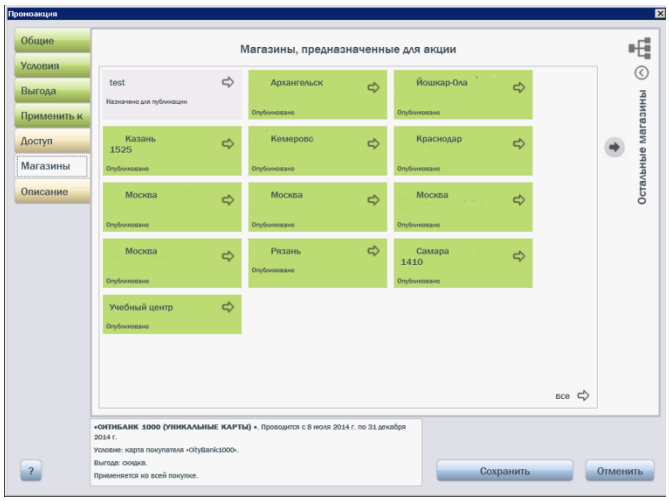
«Профи-Т Баллы» — это решение, позволяющее работать с бальной системой лояльности. Ваши клиенты будут накапливать бонусные баллы за совершаемые покупки и менять их на скидку при совершении последующих приобретений. Этот инструмент особенно актуален в non-food ритейле: магазинах одежды, детских товаров, бытовой техники, электроники, книг, товаров для животных, для дома.

Управляйте маркетинговыми акциями вместе с «Промо сервером»

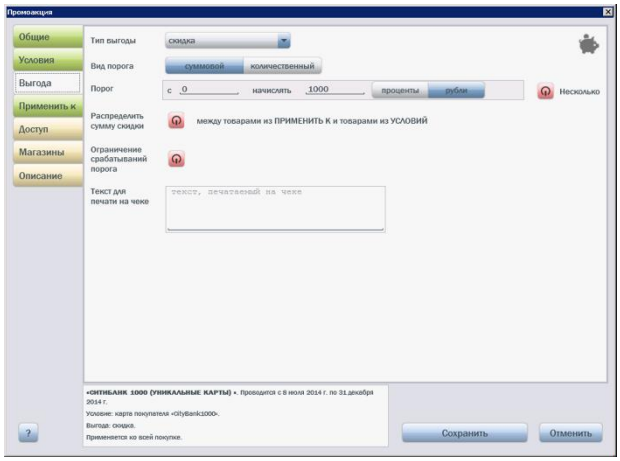


Сегодня трудно представить магазин, где не применялись бы дисконтные или бонусные программы. Они включают целый спектр акций от прямых скидок, до начисления бонусов и применения подарочных купонов. Все эти инструменты призваны гарантировать ритейлеру привлечение новых покупателей и удержание существующих, а покупателям — доступный уровень цен и наличие постоянных скидок.

С «Промо сервер» вы сможете:



- ✓ обеспечить автоматизацию или снижение трудозатрат таких процедур как формирование дисконтной программы, проведение дисконтных акций, а также подведение итогов маркетинговых компаний;
- ✓ сегментировать покупателей для получения более детальной картины по результатам маркетинговой программы;
- ✓ обеспечить сбор и хранение информации о покупателях, дисконтных картах, истории покупок, а также выгрузку данных во внешние системы для последующей обработки;



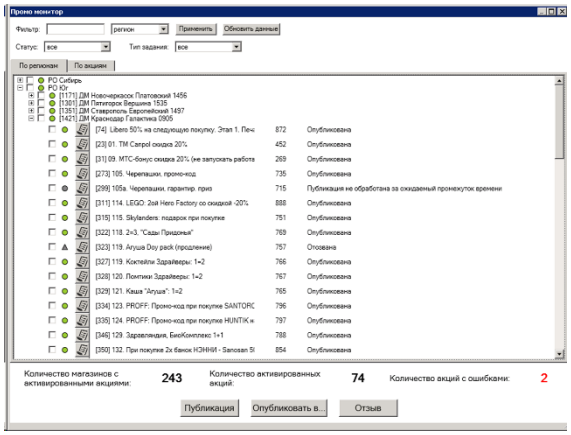
- ✓ организовывать фиксированные, накопительные и бонусные скидочные программы для предоставления материальных или психологических выгод держателям карт;
- ✓ решать задачи управления дисконтными картами при проведении маркетинговых акций;
- ✓ выполнять операции замены или блокировки карты в случае утери или порчи персонифицированной дисконтной карты, сохраняя при этом историю покупок клиента.

Важно, что «Промо сервер» имеет понятное API, которое легко интегрировать с внешними системами, такими, как сайт или интернет-магазины. Поэтому вы получите универсальный инструмент как для онлайн-, так и для офлайн-торговли.

Достоинствами «Промо сервера» можно назвать следующее:

- удобный, интуитивно понятный конструктор промо-акций;
- online-обработка запросов от касс на применимость акций к покупкам;
- маркетинговый календарь для запуска акций в магазине, регионе или по всей сети;
- получение оперативных отчетов по результатам применения промо-акций.

При создании любой акции в «Промо сервере» необходимо настроить:



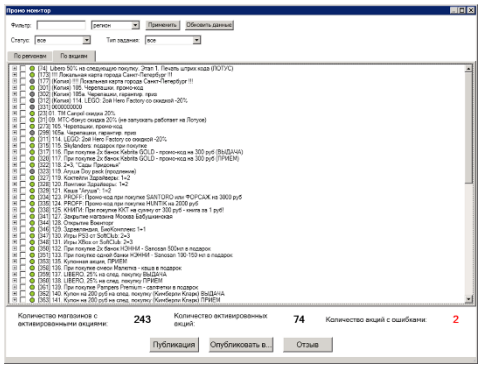
- ✓ название акции — простой текст для наименования акции;
- ✓ приоритет — рейтинг акции (при наложении двух, сработает акция с наивысшим приоритетом). Любую акцию можно включить на срабатывание всегда и установить параметры наложения скидок;
- ✓ период проведения — временные интервалы работы акции (даты, дни недели, часы);

- ✓ информацию на экране — текст, отображаемый кассиру;
- ✓ условия срабатывания акции (всегда, при уникальных чеках из чека или рассылки, купоне, карте покупателя, определенных товарах или их отсутствия, типе оплаты);
- ✓ применение выгоды (в качестве выгоды можно получить печать штрих-кода уникального купона, печать текста в чеке, товар в подарок из списка, назначение скидки на определенные товары).

При этом в «Промо сервере» осуществлена интеграция с бонусным процессингом:

- ✓ можно выбрать как периоды и параметры акции, так и магазины (регионы), где акция будет работать;
- ✓ акция стартует на всех кассах магазина после нажатия кнопки «Сохранить» в течение нескольких минут;
- ✓ процессинг акций обеспечивает сервер магазина, то есть акции не нужно прогружать отдельно на каждую кассу.

Для удобства работы пользователей в «Промо сервере» доступны алгоритмы поиска акций и различные фильтры:



- ✓ графический поиск — можно видеть сразу действующие, прошедшие и будущие акции, сегментированные по цветам. Акции с более высоким приоритетом находятся вверху списка.
- ✓ поиск по части названия или описания, настраиваемые фильтры;
- ✓ маркетинговый календарь.

Для ограничения скидок и минимальных цен, в «Промо сервере» предусмотрены специальные механизмы:

- ✓ максимальную скидку можно ограничить (особенно важно при суммировании нескольких акций);
- ✓ можно ограничить минимальную цену для товаров в акциях;
- ✓ в справочниках товаров предусмотрен механизм минимальной рекомендованной цены (МРЦ), исключающий назначение скидок или продажу товара дешевле МРЦ — это применимо к табаку/алкоголю (food) или к товарам новой коллекции (non food).

Управляйте лояльностью покупателей вместе с «Профи-Т Баллы»

Бальная система лояльности — один из перспективных инструментов привлечения новых и удержания существующих покупателей в ритейле. «Профи-Т Баллы» позволяет клиентам магазина накапливают бонусные баллы за совершаемые покупки и менять их на скидку при совершении последующих приобретений.

Этот инструмент работает с любыми акциями, но их все можно условно подразделить на две основные категории:

Первая — акции для привлечения покупателей:

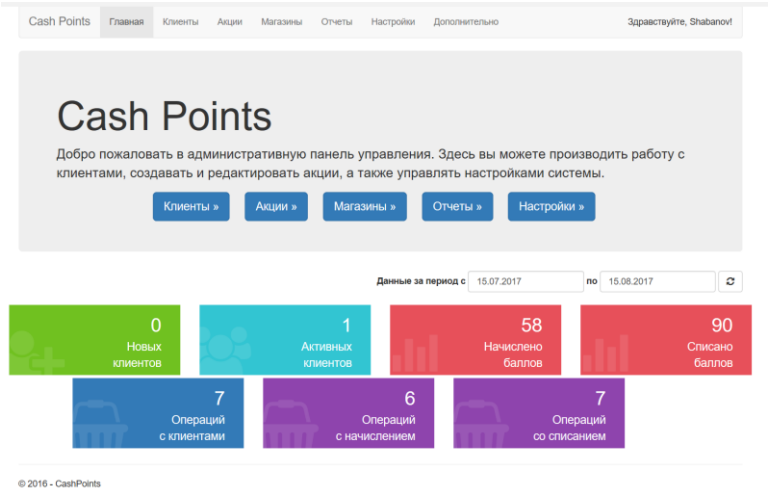
- ✓ в качестве выгоды клиент получает приглашение стать участником программы лояльности, предоставив минимально необходимые данные (имя и телефон);
- ✓ после регистрации в системе, покупатель (новый клиент) может получить приветственные баллы или сумму баллов, соответствующую покупке.

Вторая — акции удержания, рассчитанные на постоянных клиентов:

- ✓ в качестве выгоды покупатель получает баллы, их количество начисляется в зависимости от условий и правил акций лояльности;
- ✓ баллы обмениваются на скидку при совершении следующих покупок.

Воспользовавшись возможностями «Профи-Т Баллы» вы сможете:

- ✓ приглашать случайных покупателей стать постоянными клиентами магазина;
- ✓ устанавливать собственные правила начисления баллов;



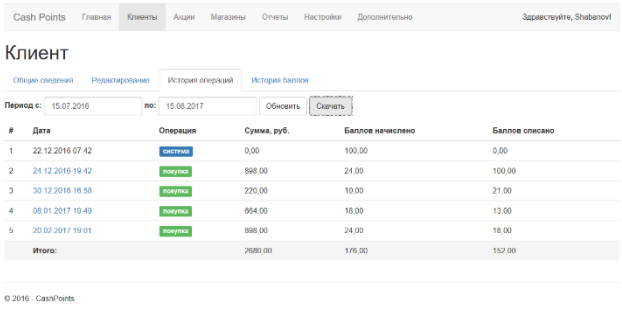
- ✓ адресно (выборочно) уведомлять клиентов о планируемых и действующих акциях лояльности;
- ✓ предоставлять покупателям информацию об его прошлых покупках и накопленных баллах;
- ✓ установить ограничения (правила) использования накопленных баллов для оплаты покупок;
- ✓ оперативно предоставлять пользователю информацию о работе системы;
- ✓ интегрировать систему лояльности с другими информационными системами магазина, например, сайт, POS-система, системы SMS/Email рассылок.

Примечательно, что «Профи-Т Баллы» позволяет идентифицировать покупателя как по карте лояльности, так и по номеру телефона или адресу электронной почты.

В целом же «Профи-Т Баллы» умеет:

- ✓ оперативно проводить любые операции с баллами в режиме online;
- ✓ управлять списками клиентов;
- ✓ управлять счетами клиентов;
- ✓ управлять акциями лояльности;
- ✓ управлять уведомлениями;
- ✓ предоставлять статистическую информацию;
- ✓ взаимодействовать с внешними системами.

Что касается технической стороны дела, то акции в «Профи-Т Баллы» задаются с помощью условий и правил.



Виды условий:

- ✓ сумма текущей покупки (общая сумма чека, возможно, за вычетом сумм «акционных» товаров);
- ✓ сумма покупок за «последний» период (неделя, месяц, год), включая «за всё время»;
- ✓ принадлежность клиента к категории, включая (случайный покупатель);
- ✓ место покупки (магазин, регион, включая «любое место»);
- ✓ дата покупки. Условие может задаваться как: акция действует в определенный период, либо акция действует в период плюс или минус дней/недель от дня рождения клиента, либо акция действует в месяц/неделю события (дня рождения клиента или магазина).

Виды правил:

- ✓ сумма баллов равна проценту от суммы текущей покупки, включая несколько значений суммы покупки и проценты (пороги);
- ✓ сумма баллов равна проценту от суммы накопленных покупок;
- ✓ сумма баллов равна фиксированному значению при сумме текущей покупки от указанного значения (на каждые M рублей N баллов) или «порогам»;
- ✓ сумма баллов равна фиксированному значению при сумме текущей покупки от суммы накопленных покупок;
- ✓ кратное увеличение суммы баллов, получаемых по правилам других акций. Например, «в период с… по… сумма начисляемых баллов удваивается»;
- ✓ акция действует однократно/многократно для клиента.

Увеличить средний чек и привлечь дополнительное внимание покупателей к акциям и специальным предложениям магазина вам поможет взаимодействие «Профи-Т» с дополнительным софтом «Пилота» — MK-Service и «Весовой сервер».

Программное обеспечение MK-Service

MK-Service предназначенно для работы с информационными киосками. Основная задача программы — отобразить на экране наименование и цену товара по его штрих-коду, а также другую информацию по желанию пользователя. Наши специалисты адаптировали ПО под платформу Windows 10 IoT Enterprise, благодаря чему его функционал существенно увеличился.

Ранее MK-Service было способно выполнять лишь задачи в составе прайс-чекера. Теперь же, после импорта на Windows 10 IoT Enterprise, решение предоставляет возможность ритейлеру во время простоя информационного киоска демонстрировать покупателям тяжелый мультимедийный контент (видео, картинки) или сторонние сайты. А при сканировании товара — выводить не только его цену и характеристики товаров, но информацию о наличии остатков, изображения и видеоролики.

Благодаря установке системы MK-Service в торговом зале ритейлер получает следующие преимущества:

- ✓ улучшается качество обслуживания покупателей и уровень сервиса;
- ✓ повышается лояльность покупателей;
- ✓ увеличивается объём продаж и эффективность бизнеса при одновременном сокращении внутренних эксплуатационных расходов;
- ✓ освобождается время сотрудников магазина.

«Весовой сервер»

«Весовой сервер» — собственная разработка «Пилота», представляющая собой программное обеспечение для централизованного управления весовым оборудованием магазина. Этот программный комплекс обеспечивает передачу данных о товарах на электронные весы. Причём, процесс передачи информации осуществляется в автоматическом режиме по факту выгрузки данных из учётной системы магазина.

«Весовой сервер» поддерживает работу со всей линейкой весового оборудования Mettler Toledo, Dibal, CAS. Решение позволяет загружать информацию как о весовом, так и штучном товаре, поддерживает весы с однострочной и двустрочной версией прошивки, способен передавать дополнительные тексты, например, ингредиенты или рекламные сообщения.

Обычно загрузка позиций на весы — дело кропотливое и занимающее много времени. «Пилот» предусмотрел решение этой проблемы, включив в «Весовой сервер» возможность пакетной загрузки данных: информация на весах обновится в пять раз быстрее. Помимо этого, решение позволяет произвести параллельную загрузку информации на несколько весов в сети, что также значительно экономит время сотрудников.

Благодаря «Весовому серверу» можно не только эффективнее работать с торговыми весами, но и решать маркетинговые задачи. Связка «Профи-Т» и «Весовой сервер» позволяет в минуты простоя демонстрировать на весах с экраном контент магазина и оповещать покупателей о важных новостях или акциях.

Повышайте средний чек вместе с «Профи-Т»

Допродажи — важный элемент торговли. Однако часто сотрудник магазина просто забывает спросить клиента о наличии у него специальной карты лояльности или предложить ему её получить. Чтобы этого избежать, кассовый софт может показывать специальные напоминания — так делает система «Профи-Т». В результате вероятность того, что клиент оформит карту лояльности и начнет активно участвовать в программе, повышается.

Ещё чаще продажа не случается из-за бездействия продавца — сотрудник может не предложить клиенту совершить дополнительную покупку. Чтобы такого не происходило, «Профи-Т» также может генерировать рекомендации о том, какие дополнительные товары предложить клиенту вместе с его покупкой — это повышает шансы на увеличение итогового чека.

Проблемы с интернетом — не проблема

В «Профи-Т» реализовано два вида работы:

- ✓ онлайн, когда работа с акциями производится на сервере;
- ✓ офлайн для нестабильных каналов в режиме «один сервер — много касс».

Во втором случае если касса не получает от сервера в какой-то промежуток времени ответ по промо-акции, то переходит в режиме офлайн. То есть, скидки, например, скидка на группу товаров, будет отработана на кассе. Однако если акция является персонифицированной (уникальный купон из рассылки или штрих-код), работа без доступа к сети невозможна.

Удобная интеграция

«Профи-Т» работает не только с собственной программой лояльностью, но и предоставляет своим клиентам широкий выбор. В первую очередь, есть интеграция с внешними большими системами лояльности, такими, как: Manzana Loyalty, ЦФТ-Лояльность, Система процессинга Плас-Тек, «Спасибо от Сбербанка», «Аэрофлот Бонус». Помимо этого, если у ритейлера внедрена собственная система лояльности — дисконтная или бонусная — в нашем решении есть инструменты стыковки и с ними.

Рассказывайте о новостях магазина

Показывать дополнительную рекламу на инфокиосках и кассе — при подключении второго монитора вместо дисплея покупателя вы не только можете отображать содержимое чека, но и показывать рекламу как в моменты простоя, так и в момент формирования чека. Реклама в чеке — инструмент «Промо сервера».

Используйте возможности омниканальности

Вы можете интегрировать систему «Профи-Т» со своим интернет-магазином: это поможет вам применять её инструменты лояльности как в офлайне, так и онлайне, удобнее производить возврат товаров, комплектацию заказов и их дальнейшую доставку. Помимо этого, наше решение можно интегрировать и с мобильным приложением: некоторые клиенты «Пилота» таким образом развивают и увеличивают маркетинговые возможности сети магазинов.

Хотите знать больше об инструментах лояльности «Профи-Т»

Свяжитесь с нами по контактам, указанным на сайте, и наши специалисты окажут необходимую консультацию по вопросам управления лояльностью в «Профи-Т», а также помогут самостоятельно протестировать кассовую программу.

Клиенты «Пилота» о «Профи-Т»

«Мы сами поддерживаем работу «Профи-Т 5» и «Профи-Т 6». И справляемся с этой задачей отделом, состоящим из пяти человек. Проблем не возникает, ведь, как говорится, хорошо написанный софт не требует постоянных вмешательств от разработчика, и это как раз тот самый случай. Тем более, что специалисты «Пилота» всегда приходят на помощь, когда это требуется», — Антон Смирнов — директор по ИТ сети универсамов **«Авоська».**

«Переход на «Профи-Т» был реализован довольно-таки безболезненно. Мы начали использовать инструменты управления лояльностью покупателей. Это позволило расширить наши возможности и централизовать управление акциями. Отчётность «Профи-Т» предоставляет автоматически. Таким образом нагрузка на каждого старшего кассира была снижена в сутки на три часа», — Олег Козинский, директор по информационным технологиям сети супермаркетов **«Оливье».**

«Сотрудничество с «Пилотом» полностью оправдывает наши ожидания. «Профи-Т» позволяет нам эффективно работать с лояльностью покупателей, выстраивая позитивные отношения между брендом и клиентами», — Александр Роганов, генеральный директор сети магазинов **ELC в России.**

«Важно, что «Профи-Т» обладает целым множеством модулей, которые могут включаться в состав кассовой программы по желанию клиента, например, банковский эквайринг, различные системы скидок», — Андрей Пономарев, генеральный директор **ООО ВЦ «Автоматизация Бизнеса».**

«Профи-Т» охватывает практически все желания сети по управлению лояльностью покупателей. Базовые решения, представленные «Профи-Т», позволяют решить практически все поставленные задачи по лояльности: создают общую схему предоставления дисконта на чек/товар/категорию», — Алена Краскова, специалист отдела маркетинга сети магазинов **«СемьЯ».**

«Всё понятно, просто. Процесс обучения нового кассира занимает в среднем всего один час. Удобно и то, что кассовый сервер имеет множество аналитических отчетов и дополнительных настроек», — Нина Луговая, директор **ООО «Мега-Трейд».**

ПИЛОТ

Решили приобрести «Профи-Т»?

Если вам требуется консультация или вы хотите протестировать «Профи-Т», то свяжитесь с нами.

Центральный офис «Пилота»:
8(495) 564-87-97,
г. Москва, Барабанный переулок, дом 3.
Email: info@pilot.ru
Сайт: www.pilot.ru