# PULSE

универсальная платформа автоматизации и цифровизации
бизнес-процессов с фактически неограниченными возможностями

бизнеспульс

**Программный комплекс PULSE** – это платформа для автоматизации и управления бизнес-процессами, созданная по принципу «ВСЁ-В-ОДНОМ».

Она включает в себя и объединяет в единую информационную инфраструктуру такие функциональные модули, как:

- ✓ CRM
- ✓ Систему управления бизнес-процессами
- ✓ Управление проектами, событиями и задачами
- ✓ Платформу «PULSE: e-commerce» с модулями управления отношениями с поставщиками и дилерами, системой автоматического ценообразования и управления товарной матрицей и заказами
- ✓ Аналитику и отчеты
- ✓ Настраиваемые сценарии автоматического реагирования на условия и события
- ✓ Управление маркетинговой активностью
- ✓ Управление сайтами, интернет-магазинами и мобильными приложениями
- ✓ Управление логистикой
- ✓ Управление бронированием
- ✓ Личные кабинеты пользователей
- ✓ Глубокую двустороннюю интеграцию с 1С
- ✓ Контакт-центр (виртуальная АТС, почтовый модуль, работа с мессенджерами, управление рассылками, интеграция с чат-ботами) и МНОГОЕ другое!

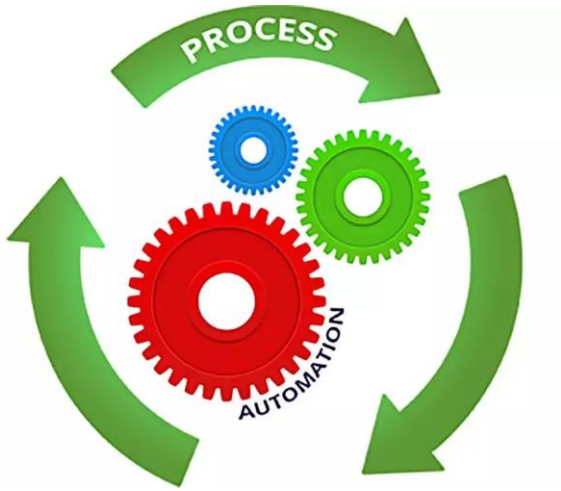
При необходимости PULSE расширяет свои возможности за счет интеграции с другими программными продуктами и внешними сервисами.

бизнеспульс

## ПРЕИМУЩЕСТВА ПЛАТФОРМЫ PULSE

- **Никаких ограничений по функциональности**. PULSE строится именно под ваши задачи и процессы. Без оговорок и компромиссов.
- **Без лимитов по числу пользователей** (лицензий на рабочие места)
- **Работа в закрытом контуре.** Система размещается на сервере заказчика в любом удобном и защищенном месте.
- **Быстрый. Легкий. Надежный.** PULSE создан на «чистых» языках без использования внешних сервисов и фреймворков и не содержит избыточного кода или функциональности.
- **Все данные в одном месте.** Интерфейс PULSE позволяет отобразить все нужные данные на одном экране.
- **Высокое быстродействие.**
- Возможность работы с **большими** объемами данных.
- **Кибербезопасность.** В отличие от распространенных «коробочных продуктов», программный код PULSE недоступен для злоумышленников.
- **Защита доступа к рабочему месту** с помощью уникальной ключ-карты, которую невозможно скопировать.
- **Никакой абонентской платы.** Система не требует постоянной поддержки со стороны разработчиков.

бизнеспульс

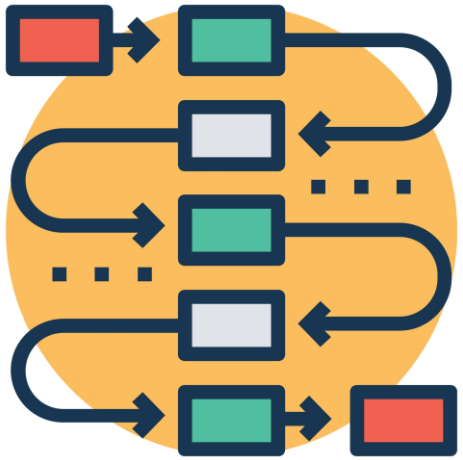



## ВСЕ-В-ОДНОМ-МЕСТЕ

Через систему «единого окна» пользователь PULSE в едином программном продукте и интерфейсе получает удобный доступ ко всем необходимым данным и возможностям:

- ✓ Лиды, Клиенты, Поставщики, Конкуренты, Партнеры
- ✓ Коммерческие предложения, работа с «канбан», «воронки продаж».
- ✓ Задачи, проекты, напоминания, уведомления, события
- ✓ Договоры и соглашения
- ✓ Кредитные лимиты
- ✓ Статусы сделки/договора/заказа
- ✓ Справочники номенклатуры и управление товарной матрицей
- ✓ Система ценообразования
- ✓ Заказы
- ✓ Формирование первичных документов: заказы, продажи, счета, акты, накладные, счета-фактуры
- ✓ План-факт поступлений денежных средств
- ✓ Дебиторская и кредиторская задолженности
- ✓ Мотивация и автоматический расчет зарплаты по ключевым показателям (KPI)
- ✓ Рекламации
- ✓ Аналитика, отчеты, диаграммы и графики
- ✓ Накопительные и дисконтные карты, программы лояльности
- ✓ Маркетинговые акции
- ✓ E-mail и SMS-рассылки, мессенджеры
- ✓ Информационные каналы и метрики сквозной аналитики

бизнеспульс



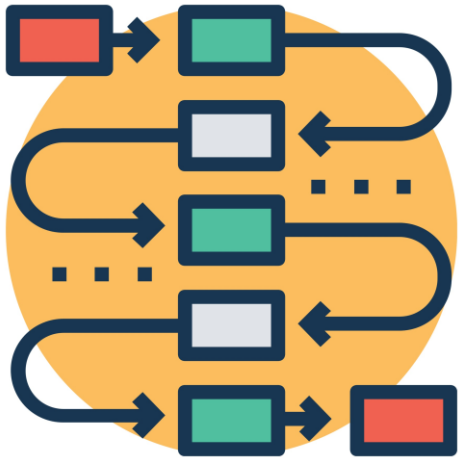
**На сегодняшний день в платформе PULSE уже работают следующие модули:**

1. CRM.
2. Система автоматизации управления бизнес-процессами.
3. Модуль управления проектами, задачами и событиями.
4. Система справочников контрагентов: лиды, клиенты, партнеры, поставщики, конкуренты.
5. Справочники исполнителей, сотрудников и аутсёрсеров.
6. PULSE: E-Commerce:

    - ✓ Модуль управления товарной матрицей и работы с товарными категориями.
    - ✓ Подсистема обмена данными о товарах и ценах с поставщиками.
    - ✓ Модуль управления ценообразованием.
    - ✓ Модуль управления интернет-магазином и интернет-порталом.
    - ✓ Модуль управление web-приложениями.
    - ✓ Система управления заказами.
    - ✓ Модуль скриптов для отдела продаж и обработки заказов.
    - ✓ Модуль работы с рекламациями и претензиями.

7. Модуль управления логистикой и интеграции с системой GPS мониторинга.
8. Модуль онлайн-расписания и покупки услуг.
9. Модуль по управлению задачами контроля работы сотрудников.
10. Модуль финансового мониторинга.
11. Модуль аналитики и отчетов.
12. LMS

бизнеспульс



## А еще:

13. Модуль «Контакт-центр»

    - ✓ виртуальная АТС Asterisk
    - ✓ почтовый клиент
    - ✓ коммуникации и звонки через мессенджеры.
    - ✓ Подсистема управления call-центром
    - ✓ Подсистема маркетинговых и рекламных рассылок (e-mail, SMS, мессенджеры).

13. Корпоративный портал и хранилище файлов.
14. Модуль интеграции и обмена данными с учетной системой 1С.
15. Интеграция с картографическими сервисами и сервисом Dadata.
16. Модуль управления мобильными и web-приложениями.
17. Модуль распознавания лиц, товаров и ценников.
18. Система автоматизированной выдачи инструмента и ТМЦ («Умный шкаф»)

businesspulse

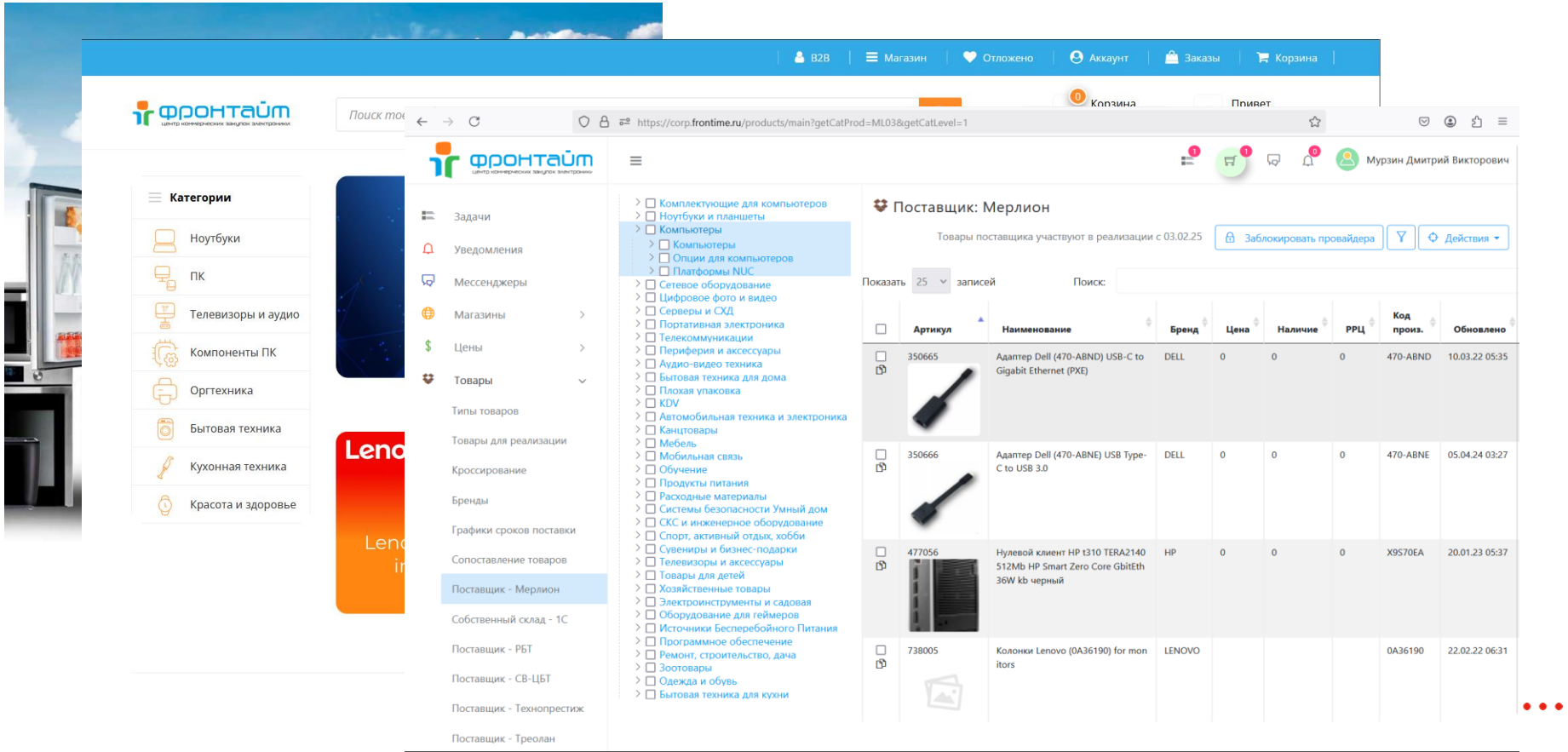
# Основные направления в разработке программных продуктов PULSE

axus

businesspulse

## Системы E-Commerce

Полноценная комплексная автоматизация работы с товарной матрицей, ценообразованием, интернет-магазинами, работой со сквозной системой заказов, логистикой, коммуникациями с поставщиками и потребителями и многое другое.



бизнеспульс

## E-COMMERCE

- ✓ Система управления карточками товаров
- ✓ Мастер управления фильтрами
- ✓ Мастер создания шаблонов характеристик групп товаров
- ✓ Модуль управления товарными категориями
- ✓ Модуль управления ценообразованием
- ✓ Модуль автоматического сопоставления товарных предложений от поставщиков
- ✓ Сценарии выбора лучшего предложения
- ✓ Выбор эталонного поставщика по каждой товарной группе
- ✓ Модуль управления заказами
- ✓ Модуль управления интернет-магазином/порталом
- ✓ Управление логистикой
- ✓ Личные кабинеты клиентов
- ✓ Двусторонняя интеграция с 1С

бизнеспульс

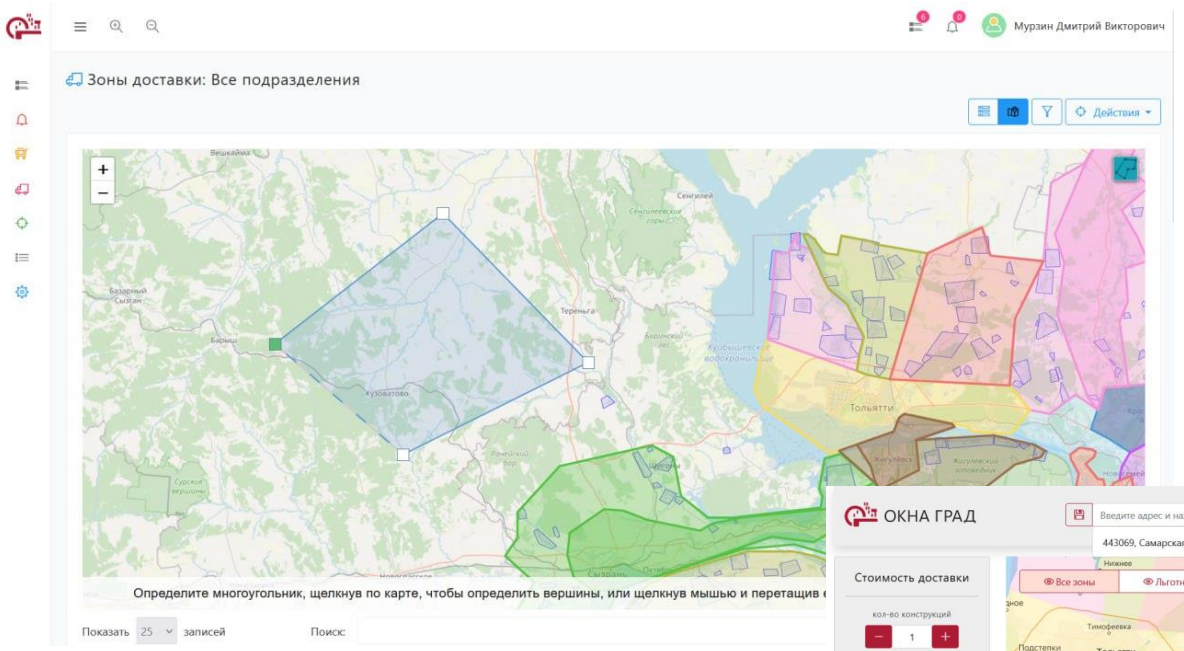
## Система управления логистикой

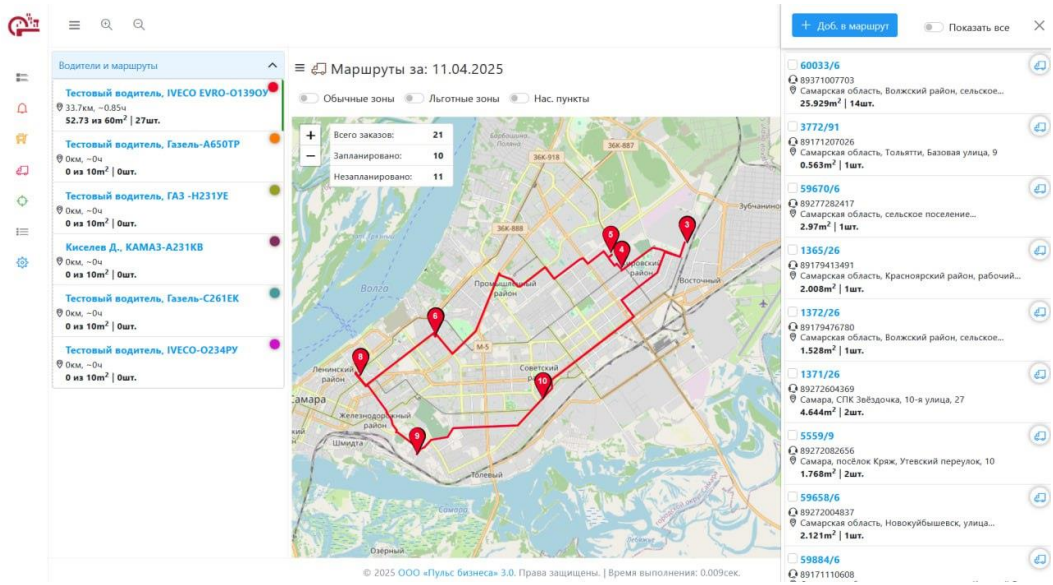
Модуль PULSE «Управление логистикой» позволяет:

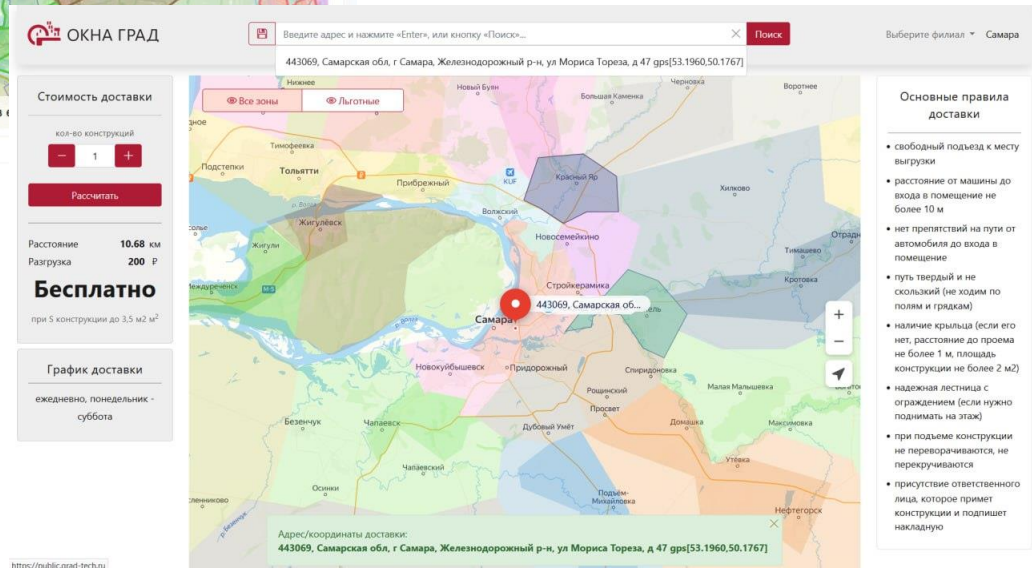
- ✓ Вести реестр транспортных средств, как собственного автопарка, так и автомобилей сторонних подрядчиков, а также водителей и экспедиторов.
- ✓ Управлять заказами на транспортную логистику и их параметрами, включая: номер и дата создания заказа, состав груза, назначенное транспортное средство, водитель/экспедитор, адрес доставки, срок доставки, получатель и т.д.
- ✓ Создавать на основании заказов маршрутные листы для каждой единицы транспорта. Маршрутный лист может строиться автоматически на основании данных подключенного картографического сервиса (Яндекс, Open Street Maps, Google, Petal Maps), либо вручную.
- ✓ Производить автоматический расчет продолжительности и расстояний маршрутов, а также прогнозировать расход ГСМ. Автоматически оптимизировать маршруты и отслеживать их выполнение.
- ✓ Отслеживать местонахождение транспортных средств на карте при подключении по API сервиса GPS-мониторинга. Кроме того, использование GPS-трекеров позволяет системе контролировать соблюдение ТС заданного маршрута, вести контроль расхода ГСМ и соблюдения скоростного режима, отслеживать простои и нарушения графика движения.
- ✓ Использовать в качестве поставщика геоданных мобильное устройство водителя или курьера.
- ✓ Производить подбор оптимального транспорта под габариты, вес и особенности груза.

бизнеспульс

# Система управления логистикой



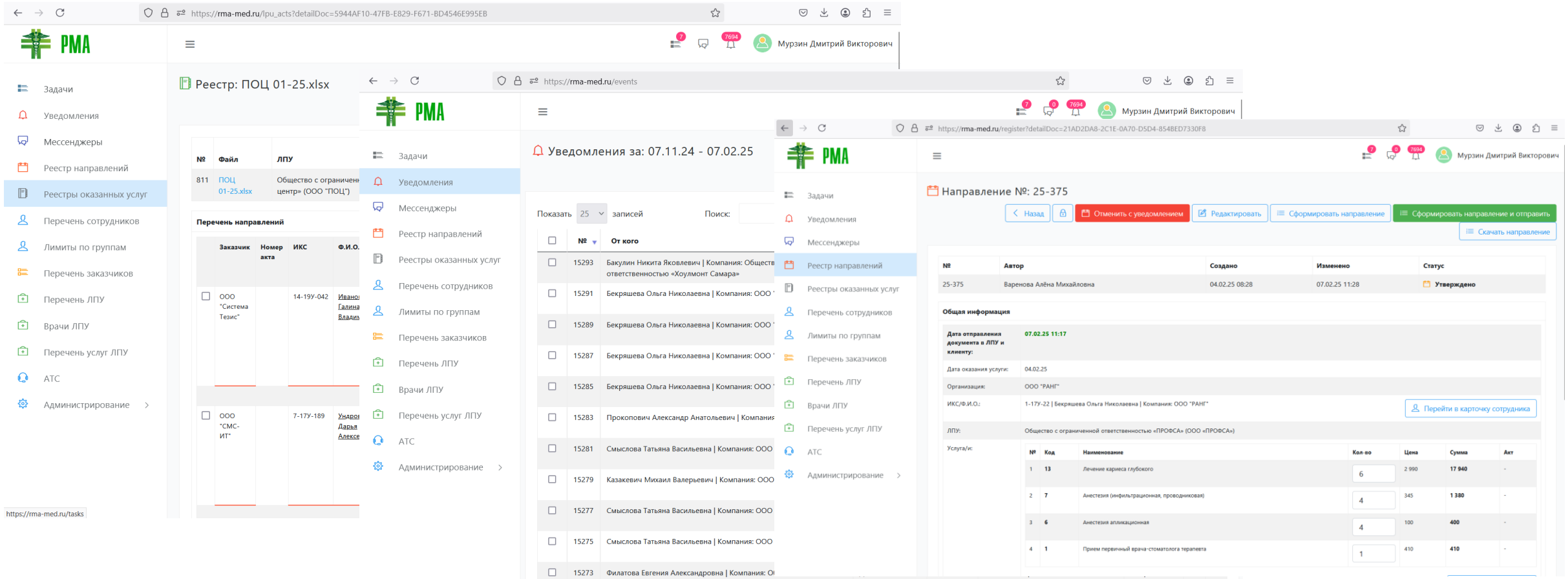



businesspulse

## Системы-координаторы

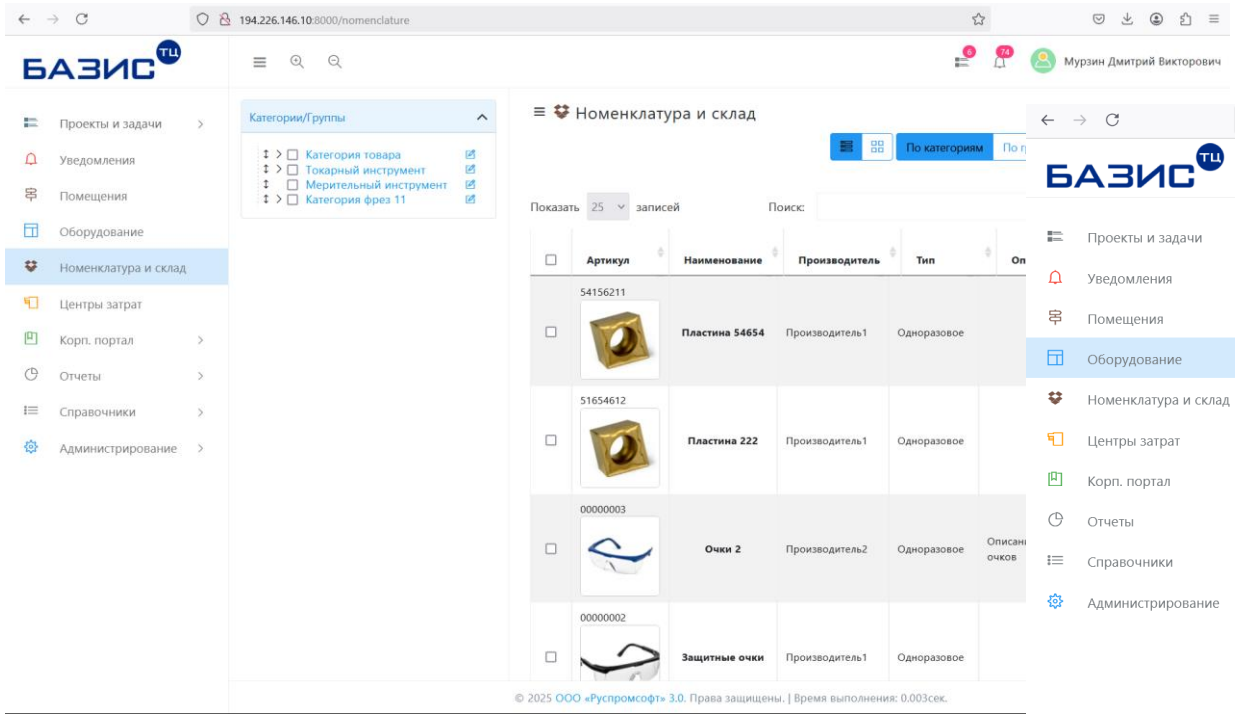
Автоматизация работы брокеров и агрегаторов по организации взаимодействия между конечными потребителями и поставщиками услуг.

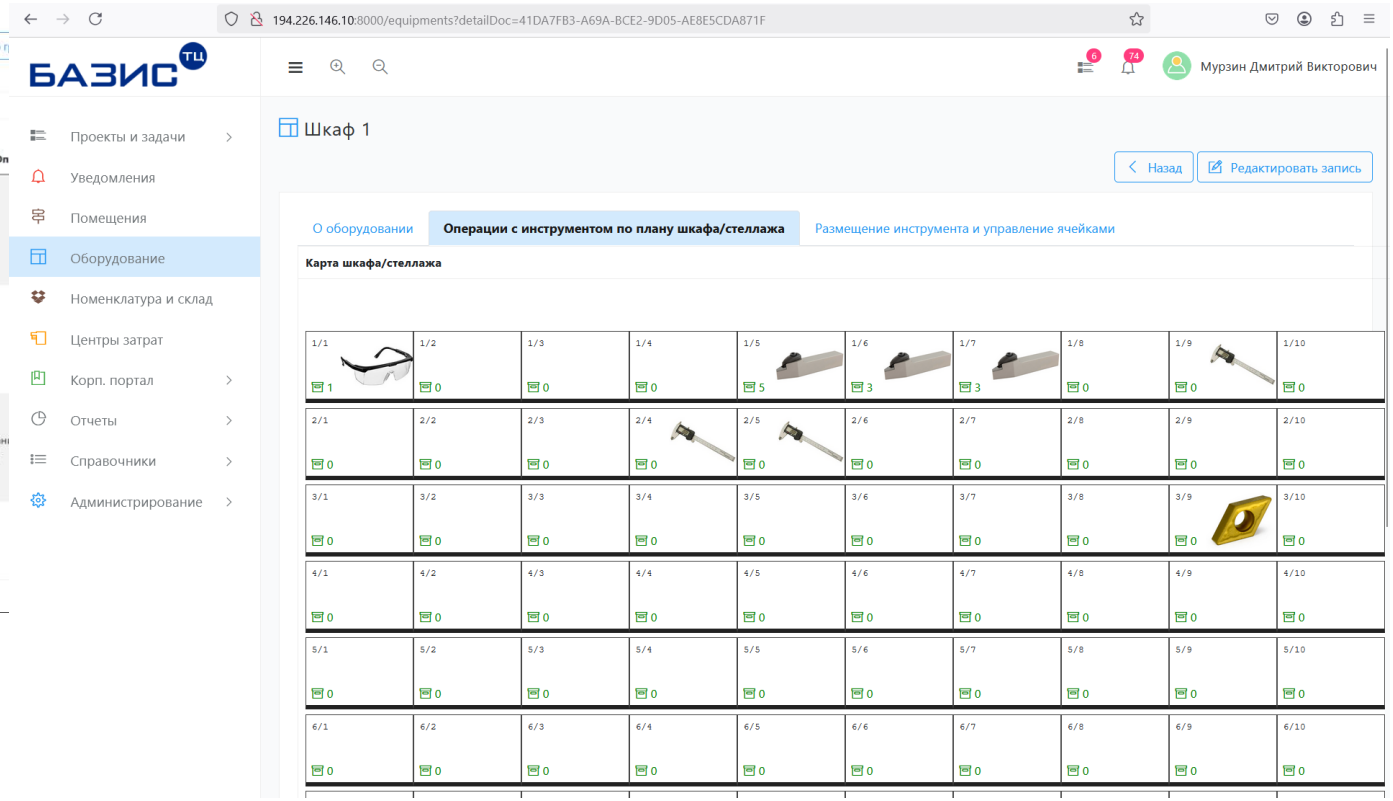


businesspulse

## TMS-системы

Автоматизация деятельности промышленных предприятий по работе с инструментальным хозяйством и ТМЦ. «Умный шкаф» и TMS-система



бизнеспульс

# Аналитика и отчеты

PULSE – индивидуальное программное решение и разрабатывается под конкретные потребности клиентов, поэтому отчеты и соответствующая аналитика в нем могут быть представлены в любых разрезах данных и в любом удобном формате - таблиц, графиков, диаграмм, сравнения разных периодов и т.д.

**Фильтры**

В системе предусмотрена гибкая и удобная система фильтров и преднастроек, позволяющих быстро получить необходимый отчет или анализ. В том числе - обратная фильтрация, включающая условие “не” (позволяет исключить из отчета все данные, попадающие под условия “не”. Например: “Данные по динамике клиентской базы за исключением филиала в Тольятти”. Или: “Товарооборот за 3 квартал без учета клиентов, не совершавших покупки за последний год”).

**Сложные отчеты**

В PULSE используется многоуровневая система кэширования данных, благодаря чему отчеты по большим объемам данных формируются в десятки раз быстрее, чем в 1С. Особенно это удобно, если отчет необходим не на текущую минуту, а по состоянию последнего рабочего дня - система может автоматически обработать данные ночью и занести их в кэш, после чего даже самый объемный отчет будет доступен пользователям буквально за секунды.

**Автоматические отчеты**

В системе возможно автоматическое формирование отчетов с прикреплением их к задачам в бизнес-процессах, требующих последовательности действий и контроля.

*К примеру – система автоматически соберет в отчет всех клиентов, не совершавших покупки в течение последних трех месяцев и поставит задачу колл-центру, прикрепив к ней сформированный отчет в качестве задания на проведение обзвона.*

# Аналитика и отчеты

**Отчет по графику поступления денежных средств**

В системе предусмотрена возможность создания графика платежей по каждому договору клиента.
При интеграции с 1С PULSE может автоматически сопоставлять график платежей и поступление по нему денежных средств.
Система заранее напомнит бухгалтеру или менеджеру о необходимости выставить счет на очередной платеж и предупредит о просрочке платежа.
Кроме того, этот модуль позволяет создавать отчеты по предполагаемому поступлению денежных средств на выбранный период времени, что используется финансистами в планировании.

**Виджеты (микро-отчеты)**

Для оперативного доступа к основным финансовым показателям клиентов в PULSE предусмотрены специальные виджеты.
При однократном нажатии в справочнике на строку с названием клиента появляется краткая сводная финансовая информация о нем, либо консолидированная информация по группе юридических лиц , если они входят в холдинговую структуру клиента:

- ✓ товарооборот,
- ✓ дебиторская задолженность
- ✓ кредиторская задолженность
- ✓ лимит товарного кредита
- ✓ средний чек
- ✓ запрет отгрузок
- ✓ скидка по дисконтной карте и прочее.

**Контроль эффективности сотрудников**

В PULSE предусмотрена возможность автоматизации контроля эффективности работы менеджеров по продажам по заданным параметрам – числу обработанных или исходящих звонков, объему продаж, конверсии лидов в клиенты и т.д. с возможностью
автоматического начисления бонусов/штрафов, исходя из KPI.
Помимо этого для PULSE мы разработали особую форму УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ОТЧЕТА, который позволяет не только отслеживать активность менеджеров по работе с клиентами, но и ставить им различные типы задач по отдельным клиентам или целым группам непосредственно из отчета (провести обзвон, разослать коммерческие предложения из шаблона, запланировать встречи и прочее).

бизнеспульс

# Модуль «КОНТАКТ-ЦЕНТР»

**Виртуальная АТС Asterisk**

В комплект поставки программного комплекса PULSE входит виртуальная АТС Asterisk с возможностью настройки логики маршрутизации входящих и исходящих звонков, а также системой переадресации, конференц-связью, «черным» и «белым» списками, и всеми другими возможностями современной АТС.
К виртуальной АТС Asterisk при помощи технологии FMC могут быть подключены корпоративные мобильные номера. Одно из наших последних усовершенствований модуля АТС – возможность принимать и совершать вызовы с обычного телефона абоненту мессенджера Telegram - это особенно важно, если у компании много междугородних и международных звонков.

Записи разговоров через АТС автоматически прикрепляются к карточкам соответствующих контрагентов. Это позволяет легко находить нужные звонки,  формировать необходимые отчеты о телефонных переговорах и видеть в одном месте всю историю взаимодействия с клиентом.
**NOTE:** Звонки из Telegram записываются и прикрепляются к карточке контрагента так же, как и обычные телефонные вызовы.
Кстати, телефонные звонки в PULSE можно совершать непосредственно из карточки контрагента простым нажатием на соответствующую пиктограмму.

**Почтовый клиент**

Для PULSE мы разработали собственный почтовый клиент, который позволяет автоматически сортировать входящую электронную почту и распределять ее по карточкам контрагентов с прикреплением цепочек входящих и исходящих писем.
Логика работы модуля позволяет компании использовать единый почтовый ящик для всех сообщений - при получении почты с определенного адреса модуль автоматически сопоставит его с базой контрагентов и направит пришедшее письмо сотруднику, за которым закреплен адресат/клиент.
Исходящее письмо адресату также может быть отправлено с единого адреса компании - изменится только подпись отправителя. Либо можно оставить классическую схему - у каждого сотрудника отдельный почтовый адрес.
Функциональность модуля постоянно развивается, сейчас это уже полноценный удобный почтовый клиент, в котором можно использовать «ящики» от любых популярных почтовых сервисов.

бизнеспульс

# Модуль «КОНТАКТ-ЦЕНТР» (продолжение)

**Работа с мессенджерами**

Платформа PULSE имеет интеграцию с популярными мессенджерами Telegram и Viber. При необходимости, может быть также проведена дополнительная интеграция с WhatsApp и другими мессенджерами.
Интеграция дает возможность вести переписку с клиентами и делать рассылки с помощью чат-ботов, а также подключать «автоворонки» и пересылать файлы.

**Подсистема маркетинговых и рекламных рассылок**

PULSE является эффективным инструментом для коммуникаций с клиентами - в нем существует встроенная система рассылок e-mail, SMS и сообщений в мессенджеры Telegram и Viber. Рассылки могут быть, как персональные, так и групповые. Отправку сообщений можно сделать, как в ручном, так и в автоматическом режиме.

Для создания шаблонов почтовых сообщений в системе предусмотрен встроенный редактор - с помощью несложной HTML-верстки можно оформить сообщения в необходимой стилистике.

Провести автоматическую рассылку можно сформировав группы получателей по любым их признакам с помощью фильтров.

Дополнительным преимуществом является то, что в модуль включен инструмент контроля открытия/прочтения писем, который по окончании рассылки отразит в специальном отчете данные о ее эффективности.

бизнеспульс

# Подсистема управления call-центром

- ❑ Так как платформа PULSE имеет в комплекте поставки базовую виртуальную АТС Asterisk, звонки в ней можно совершать непосредственно из интерфейса системы, прямо из карточек контрагентов или лидов.
- ❑ Для работы колл-центров мы разработали дополнительный функционал потокового обзвона, когда можно поставить оператору задачу с присоединенным к ней списком контактов для обзвона и система будет совершать новый звонок автоматически сразу после окончания предыдущего.
- ❑ Записи телефонных разговоров автоматически прикрепляются к карточке контрагента.
- ❑ Для потокового обзвона можно использовать контакты из справочников контрагентов, либо загружать их в систему через файл в формате Excel с помощью интегрированной подпрограммы-мастера.

В работе колл-центра также используются:

- ✓ модуль «Скрипты продаж»
- ✓ подсистема задач по обработке пропущенных звонков
- ✓ отчеты по эффективности телефонных переговоров

бизнеспульс

## Модуль скриптов для отдела продаж и обработки заказов

Для отдела продаж, call-центра, центра обработки заказов или рекламаций в платформе PULSE предусмотрен модуль скриптов - он позволяет сформировать нужную последовательность вопросов или блоков разговора/презентации, не даст забыть о важных моментах в общении с клиентом.

Также в платформе есть возможность использовать сразу несколько скриптов для разных отделов.
При необходимости скрипт общения можно использовать и в качестве памятки - при каждом “шаге” пользователю будет открываться блок с необходимой справочной информацией.

## Модуль работы с рекламациями и претензиями

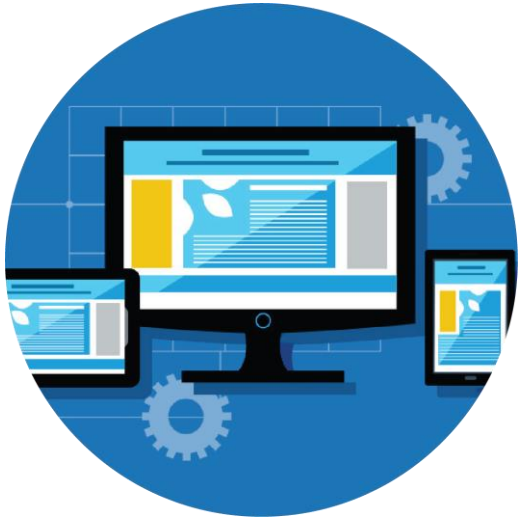
Для обработки претензий и рекламаций в системе также предусмотрен отдельный модуль.

Для этого создаются отдельные справочники с карточками, в которых описывается суть претензии, указывается клиент, контактные лица и способы связи, адреса, исполнители, комментарии и т.д.
К карточке также могут присоединяться фотографии и видео, прочие файлы и ссылки.

Для работы с претензиями и рекламациями с модуле автоматически формируются задачи ответственным сотрудникам, устанавливаются сроки для решения возникшей проблемной ситуации, определяются пользователи, ведущие контроль.

бизнеспульс

# Модуль «Корпоративный портал и хранилище файлов»



В программном комплексе PULSE предусмотрено пространство для хранения всей необходимой информации. Есть возможность:

- ✓ распределения файлов по разделам
- ✓ создания страниц с текстом, графикой
- ✓ присоединять к статьям и разделам файлы, ссылки на медиаресурсы и т.д.

По сути модуль «Корпоративный портал» - это структурированный внутрикорпоративный сайт.

Доступ к любой информации в корпоративном портале (статьи, файлы, разделы) может быть предоставлен или ограничен в зависимости от ролей пользователей в системе, их должности и другим признакам.

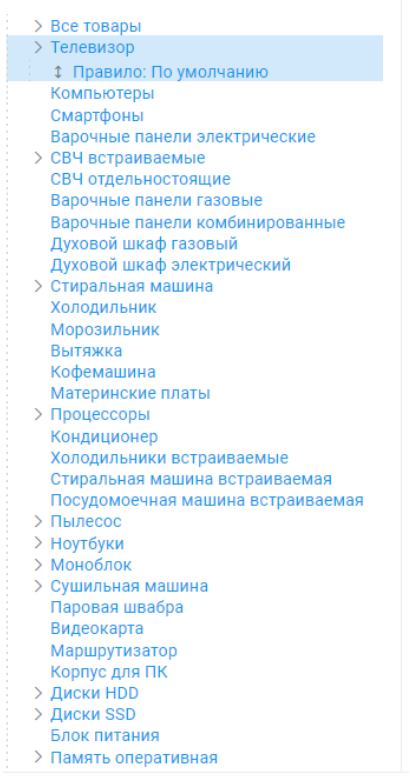
Если вас заинтересовали возможности нашей системы, заказать ее презентацию на примерах действующих внедрений можно:

- ✓ обратившись по тел. +7 (917) 941-49-97
- ✓ или написав на e-mail: s_skip@mail.ru

… или нужны подробности?

# PULSE: E-COMMERCE

бизнеспульс




# Модуль управления товарной матрицей и работы с товарными категориями

Данный модуль работает в рамках подсистемы «PULSE: e-commerce» и имеет широкий настраиваемый функционал по работе с ассортиментом товаров.
Одной из важнейших особенностей данного модуля платформы является возможность подключать произвольное число своих поставщиков к системе по API или через загрузку файлов. В результате можно показывать товары поставщиков в личных кабинетах B2B клиентов, на сайте для розничных продаж и в выгрузках на маркетплейсы, **как свои собственные**.

Перед тем, как показать товары клиенту на сайте или в личном кабинете, система автоматически произведет наценку на соответствующие позиции поставщиков в соответствии с заданными условиями (см. модуль «Управление ценообразованием») с учетом:

- ✓ Колонки прайса или индивидуальных условий договора клиента,
- ✓ Ценовой группы,
- ✓ Признака «акционный товар» или «распродажа»,
- ✓ Бренда,
- ✓ Товарной категории,
- ✓ С какого склада поставляется товар и т.д.

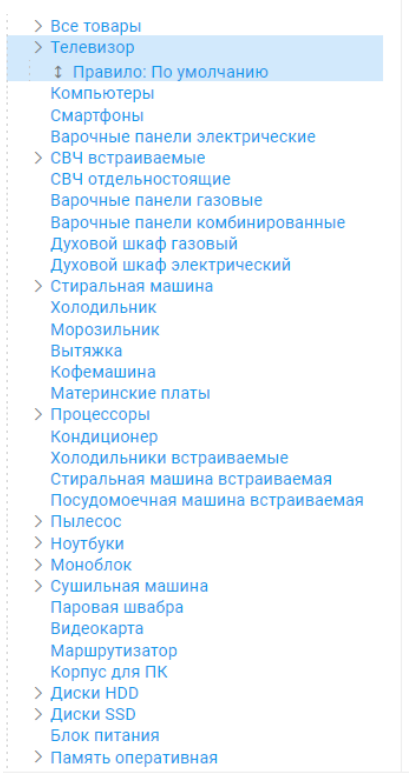
Схема ценообразования может формироваться непосредственно в модуле PULSE или транслироваться из 1С. Возможности настройки логики наценки фактически не ограничены.
Если один и тот же товар есть у нескольких поставщиков, система автоматически (в соответствии с заданной логикой) определит лучшее предложение по признакам:

- ✓ самая низкая входная цена,
- ✓ самая быстрая поставка,
- ✓ заданный приоритет (наличие на складе, наличие у конкретного поставщика, географическое расположение)
- ✓ совокупность признаков и так далее

после чего покажет пользователю только его, предварительно произведя соответствующую наценку.

**NOTE:** Менеджер по продажам, в отличие от клиента, видит в системе ВСЕ предложения от поставщиков и может формировать заказ вручную.

бизнеспульс




# Модуль управления товарной матрицей и работы с товарными категориями (продолжение)

- ✓ Предусмотрена возможность создания нескольких структур каталога товаров для разных типов пользователей: менеджеров по продажам, b2b клиентов, b2c клиентов и т.д. - теперь каждый сегмент пользователей может видеть ваш ассортимент в наиболее удобном представлении.
- ✓ Структуру каталога товаров можно легко перестроить простым перетаскиванием мышью по принципу drag-and-drop - при этом можно перенести группу товаров из одной ветки в другую целиком с сохранением иерархии вложений.
- ✓ Система товарных категорий может быть автоматически заимствована у выбранного поставщика по определенным товарным группам или категориям.
- ✓ Товарный ассортимент может быть настроен по-разному для показа в разных городах, магазинах или филиалах.
- ✓ При формировании товарной матрицы нет необходимости перегружать свою 1С сотнями тысяч товарных позиций поставщиков - карточка нового товара будет автоматически заведена в ней только после оформления первого заказа.
- ✓ Система также может автоматически формировать отчет по количеству заказных товарных позиций по итогам месяца или квартала для принятия решения о заведении товаров на склад.
- ✓ В «PULSE: e-commerce» есть две подпрограммы – «Мастер создания фильтров» и «Мастер шаблонов характеристик»:

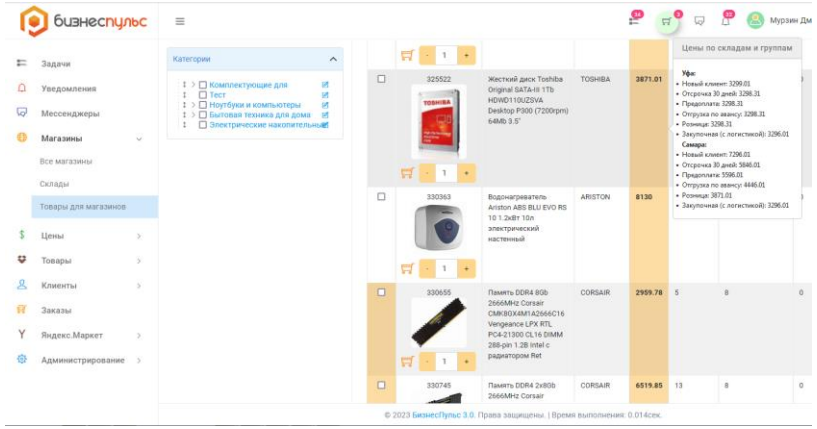
  - ❑ «Мастер создания фильтров» позволяет автоматически анализировать характеристики группы товаров и выбирать те из них, которые встречаются чаще всего. А также предлагать наиболее удобную форму фильтра для каждой характеристики (чек-боксы, ползунки для диапазонов значений, списки, «выпадайки» и прочее).
  - ❑ «Мастер шаблонов характеристик» позволяет создавать шаблоны для разных товарных групп. При заведении новых товаров группы характеристик из шаблона будут присваиваться автоматически, останется или заполнить их вручную, или транслировать из прайс-листов поставщиков.

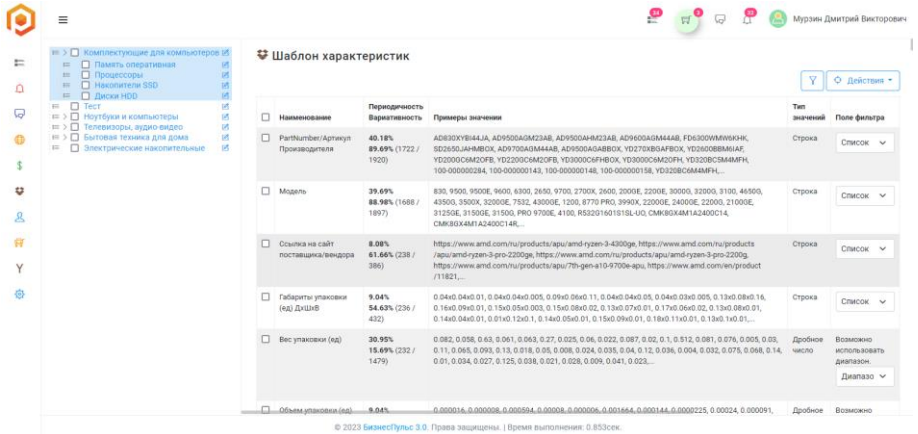
бизнеспульс

- Все товары
- Телевизор
  - ↕ Правило: По умолчанию
  - Компьютеры
  - Смартфоны
  - Варочные панели электрические
- СВЧ встраиваемые
  - СВЧ отдельностоящие
  - Варочные панели газовые
  - Варочные панели комбинированные
  - Духовой шкаф газовый
  - Духовой шкаф электрический
- Стиральная машина
  - Холодильник
  - Морозильник
  - Вытяжка
  - Кофемашина
  - Материнские платы
- Процессоры
  - Кондиционер
  - Холодильники встраиваемые
  - Стиральная машина встраиваемая
  - Посудомоечная машина встраиваемая
- Пылесос
- Ноутбуки
- Моноблок
- Сушильная машина
  - Паровая швабра
  - Видеокарта
  - Маршрутизатор
  - Корпус для ПК
- Диски HDD
- Диски SSD
  - Блок питания
- Память оперативная

# Модуль управления товарной матрицей и работы с товарными категориями (и еще немного)

- ✓ В системе можно назначить «эталонного поставщика». Для показа в карточке товара на сайте или в личном кабинете характеристики, описание и изображения будут транслироваться именно из его каталога. Таких эталонных поставщиков в системе может быть несколько - например, телевизоры лучше всего описаны у компании «А», а стиральные машины - у компании «Б».
- ✓ Есть возможность добавить к карточкам товаров необходимое число тегов/признаков - это позволяет пользователям легко найти нужный товар.
- ✓ В системе PULSE предусмотрена возможность создания так называемых «синтетических категорий», в которые можно объединить товары из разных товарных групп автоматически - по определенным признакам - или произвольно. Это удобно когда, например, в базе 1С товары разбиты по мелким группам, удобным для работы менеджерам по продажам, а на сайте для конечного потребителя их требуется объединить в одну.
- ✓ Предусмотрена возможность автоматического подбора товаров-аналогов по заданным параметрам и прикрепление к карточкам товарных позиций сопутствующих товаров/услуг для быстрого и легкого cross-sell.
- ✓ В системе есть модуль «календарь поставок», в котором учитываются сроки отгрузки товаров от каждого поставщика и сроки доставки с с разных складов, а также выходные и праздничные дни. Поэтому пользователь в личном кабинете или на сайте увидит, когда будет доставлен каждый товар, даже если заказ составной.



бизнеспульс

# Модуль управления ценообразованием

Модуль позволяет автоматически производить наценку на товарные позиции полученные из 1С по API, либо путем загрузки файлов прайс-листов поставщиков. Наценка осуществляется в соответствии с любой заданной логикой и сценариями непосредственно в подсистеме PULSE или наследуется из 1С.

При наценке в системе могут учитываться:

- ✓ Бренд
- ✓ Товарная категория и группа
- ✓ Ценовая группа
- ✓ Новизна товара
- ✓ Распродажи и акции
- ✓ Колонки прайса и индивидуальные условия клиента
- ✓ Дисконтные карты
- ✓ Условия логистики

и любые другие условия.

Параметры наценки

| Группа клиентов | Склады | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Самара | | Уфа | | Казань | |
| Новый клиент | Цена товара + | +5% | Цена товара + | +5% | Цена товара + | +5% |
| Отсрочка 30 дней | Цена товара + | 2 | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% |
| Предоплата | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% |
| Отгрузка по авансу | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% |
| Розница | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% | Цена товара + | 2.0+15% |
| Закупочная (с логистикой) | Цена товара + | +0 | Цена товара + | +0 | Цена товара + | +0 |

Наценка может рассчитываться в процентном соотношении, в абсолютном выражении, либо описываться линейными формулами.

Также может быть заложена логика ценообразования, предполагающая автоматический выбор системы наценки в соответствии с определенными заданными условиями (разные города, филиалы, товарные группы, первичные и последующие покупки и т.д.).

Цены по складам и группам

**Уфа:**
- Новый клиент: 3299.01
- Отсрочка 30 дней: 3298.31
- Предоплата: 3298.31
- Отгрузка по авансу: 3298.31
- Розница: 3298.31
- Закупочная (с логистикой): 3296.01

**Самара:**
- Новый клиент: 7296.01
- Отсрочка 30 дней: 5846.01
- Предоплата: 5596.01
- Отгрузка по авансу: 4446.01
- Розница: 3871.01
- Закупочная (с логистикой): 3296.01

бизнеспульс

# Система управления заказами

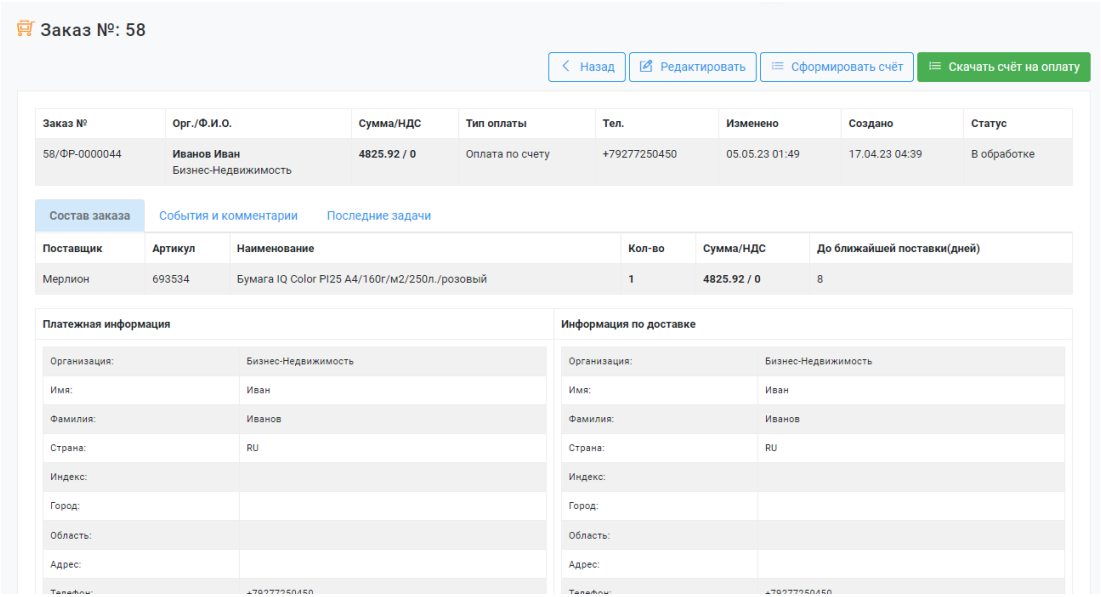
Система управления заказами PULSE может быть реализована, как самостоятельный инструмент или в интеграции с учетной системой 1С Заказчика.

Также она может включать:

- ✓ подсистему личных кабинетов, через которые клиенты могут управлять своими заказами самостоятельно,
- ✓ интеграцию с сайтом или несколькими сайтами,
- ✓ интеграцию мобильными или web-приложениями,
- ✓ интеграцию с системами заказа поставщиков, складами, логистикой и т.д.

Модуль управления заказами PULSE может по запросу пользователя сформировать необходимый пакет первичных документов – счета, накладные, акты сверки.

Для управления оптовыми заказами данные в систему могут загружаться пользователем или клиентом с помощью файлов определенного формата, к примеру, XLSX – специальная программа-мастер в несколько шагов распознает информацию по заказу из файла и сопоставит ее с номенклатурой и товарными остатками.



бизнеспульс

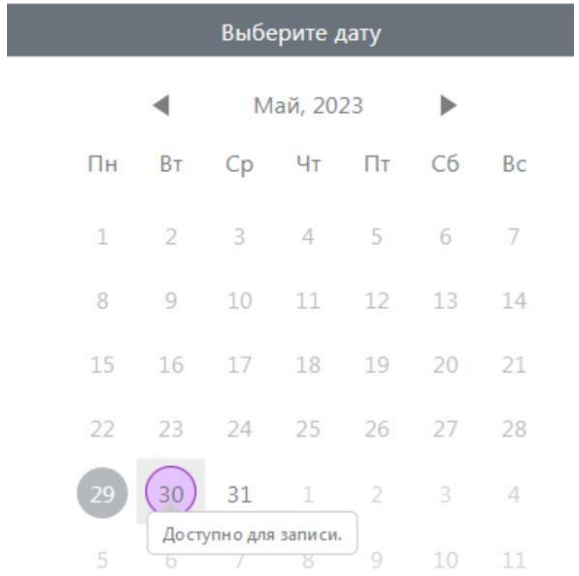
# Модуль «Онлайн-расписание»

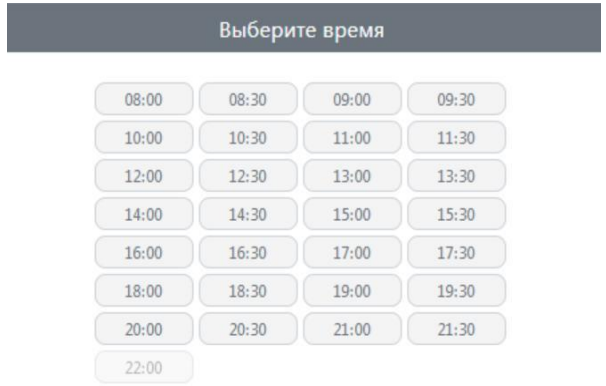
Для PULSE мы разработали специальный модуль, позволяющий формировать онлайн-расписание
(график занятости) для различных ресурсов компании, например, кабинетов, оборудования, специалистов и прочее) и показывать его пользователям в простой наглядной форме.

Модуль имеет специальный виджет, который выводит сформированное расписание на сайт компании, в ее web или мобильное приложение, либо приложение в Telegram. Виджет универсален и может работать, как в мобильной, так и десктопной версии интерфейса.

С помощью виджета клиент может выбрать в расписании (к примеру, определенного врача) свободное время и записаться на него - заявка поступит в систему, администратору, менеджеру или оператору будет автоматически поставлена задача на ее подтверждение, после чего клиент получит письмо или SMS с соответствующим уведомлением.

Если пользователь уже является клиентом компании, при оформлении заявки произойдет авторизация и заявка прикрепится к его карточке. Если же авторизация происходит с неизвестного системе номера телефона или e-mail - автоматически сформируется новый лид и запустится соответствующий сценарию бизнес-процесс.



бизнеспульс

# Модуль распознавания лиц, товаров и ценников

Системный модуль PULSE FACE обеспечивает возможность распознавания лиц, которая может использоваться в работе с покупателями. Например, при определении статистики посещаемости торговой точки, для определения уровня конверсии, вывода информации о покупателе на монитор продавца-консультанта и т.д.

Данный модуль также может работать внутри системы безопасности, определяя людей, находящихся в «черных списках», либо служить для ограничения доступа к помещениям или рабочим местам.

Модуль разработан с применением нейросетевых технологий. Это позволяет обучить нейросеть модуля для распознавания других образов – ценников, упаковок и этикеток товара и т.д. Поэтому его удобно применять в самых разных направлениях деятельности – для мониторинга цен, определения наличия товаров в определенной зоне и прочее.

Важной особенностью PULSE FACE является то, что он работает на минимальных локальных аппаратных ресурсах (бытовой компьютер и веб-камеры) без обращения к сторонним сервисам и не требует подключения к интернету.