



# MOTOROLA ES400 – МОБИЛЬНЫЙ КОМПЬЮТЕР КОРПОРАТИВНОГО КЛАССА

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ТОРГОВЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ И ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ



Выездные сотрудники, осуществляющие продажи и мерчендайзинг, — главное звено, соединяющее компанию с ее заказчиками. Именно уровень предоставляемых ими услуг формирует положительное мнение клиентов о компании, и именно производительность их труда напрямую влияет на рентабельность предприятия.

Для построения эффективного бизнеса в современных условиях необходимо на 100% задействовать возможности сотрудников. Простои, ошибки заполнения документов, а также время, проведенное в пробках, означают потерянные возможности, недовольство клиентов и повышение затрат.

Традиционный бумажный документооборот не способен обеспечить необходимый сегодня уровень информированности и оперативности сотрудников. Путь к повышению эффективности лежит через внедрение новых мобильных технологий, обеспечивающих широчайший простор для развития новых приемов маркетинга, мерчендайзинга и повышения продаж. Вооружая торговых представителей и водителей-экспедиторов мобильными компьютерами, компания получает огромный объем информации, которая может быть использована для обеспечения высочайшего качества взаимодействия с одним из наиболее ценных активов — с заказчиками.

Согласно проведенным аналитической компанией VDC исследованиям, внедрение мобильных решений позволяет повысить эффективность труда выездных

сотрудников в среднем на 23%<sup>1</sup>. Оперативный доступ к данным о запасах и о функционировании систем сбыта вместе с возможностью ввода подписи позволяет прямо на месте проверять запасы, корректировать заказы и обрабатывать счета — с учетом дозаказов и возвратов. Полная информация о прежних контактах с заказчиком открывает дополнительные возможности для продажи сопутствующих товаров и наращивания объема заказа.

Кроме того, мобильные технологии позволяют создавать высокоэффективные инструменты для управления автопарком и для сокращения простоев автомобилей. Используя встроенные в компьютеры приемники GPS, водители могут выбрать оптимальный маршрут с учетом актуальной информации о пробках, авариях и дорожных работах. Данные о маршруте и текущем местонахождении каждого автомобиля могут также передаваться и диспетчеру, что дает ему возможность более эффективно прокладывать маршруты и оперативно корректировать их в течение дня.

С точки зрения клиента, поставщик, использующий в работе мобильные технологии, является более надежным и эффективным партнером. Снижение числа ошибок и снижение времени отклика на запрос, связанное с отказом от бумажного документооборота, является значимым и наглядным конкурентным преимуществом.

<sup>1</sup> Источник: VDC Research, Enterprise Digital Assistant Leverage in the Emerging Mobile Enterprise

### ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ:

- Облегченная конструкция – вес 156 г
- Размеры: 129 мм x 60,4 мм x 16,5 мм
- WAN 3.5G (HSDPA/HSUPA, CDMA EVDO Rev A)
- WLAN 802.11 a/b/g
- Bluetooth 2.0
- Встроенный GPS
- Сенсорный 3-дюймовый экран 640x480
- Герметизация корпуса IP42, соответствует дождевым стандартам MIL-STD 810G
- Защита от вибрации: MIL-STD 810G
- Устойчивость к падениям: до 1.22 метра
- Процессор 600 МГц
- Windows Mobile 6.5.3 Professional
- Встроенная фотокамера 3,2 Мегапиксела
- Память 256MB RAM/1GB Flash
- Слот для карт памяти Micro SD



ES400 — компактный и надежный карманный компьютер корпоративного класса, позволяющий существенно повысить эффективность труда торговых представителей

## ES400 – ИНСТРУМЕНТ МОБИЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ

ES400 – компактный мобильный компьютер корпоративного класса (EDA – Enterprise Digital Assistant). Благодаря самым современным технологиям, а также поддержке стандартов 3,5G, этот защищенный карманный компьютер способен обеспечить мгновенный доступ ко всем необходимым данным и ресурсам, надежную передачу данных и голосовую связь.

Мощный процессор ARM 11 с тактовой частотой 600 МГц в совокупности с поддержкой сетевых стандартов третьего поколения обеспечивает достаточную производительность для корпоративных приложений любого уровня сложности. Сенсорный VGA-дисплей с диагональю 3 дюйма в комбинации с полноценной QWERTY-клавиатурой позволяют отказаться от использования бумажной документации и обеспечивают быстрый и безошибочный ввод данных.

ES400 является не только надежным средством связи и доступа к бизнес-приложениям в режиме реального времени, но может также использоваться для автоматизированного сбора данных. Встроенная 3-мегапиксельная камера позволяет считывать штрихкоды и обрабатывать бумажную документацию.

При помощи встроенного модуля GPS сотрудники могут наряду с текстовыми и голосовыми комментариями снабжать изображения и видеоролики данными о точном

месте и времени съемки, а поддержка всех основных стандартов связи, включая UMTS/HSDPA и WLAN IEEE® 802.11 a\b\g, – мгновенно передавать данные в центральный офис для дальнейшей обработки.

Интегрированная навигационная система также позволяет использовать высокoeffективные инструменты для формирования оптимальных маршрутов. Выездные сотрудники могут избежать дорожных заторов и сократить время пребывания в пути, а диспетчерская служба получает возможность отслеживать маршруты передвижения и местоположение сотрудников.

Управление всем парком принадлежащих компании ES400 может осуществляться централизованно при помощи Motorola Mobility Services Platform. Используя этот мощный инструмент, ИТ-специалисты компании могут осуществлять поддержку пользователей, удаленно проводить обновление ПО и контролировать состояние устройств. Система защиты корпоративного уровня обеспечивает надежную защиту конфиденциальных данных и позволяет уничтожить корпоративные данные в случае кражи или утери EDA.

ES400 надежно защищен от влаги и дождя в соответствии с требованиями стандарта IP42 и способен выдерживать падения с высоты до 1,22 метра.



## СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ – ВЫБОР РЕШЕНИЯ НА ГОДЫ

Для любого предприятия крайне важна оптимизация бизнес-процессов и снижение издержек. Ценность мобильных решений в достижении этих целей неоспорима. Однако при выборе устройств у многих компаний возникает соблазн снизить стоимость решения за счет замены аппаратной составляющей карманными компьютерами потребительского уровня или смартфонами, поскольку такие устройства могут быть заметно дешевле аналогичных аппаратов корпоративного уровня.

При выборе основы мобильного решения важно понимать, что затраты на закупку оборудования и внедрение системы – это лишь верхушка айсберга. С выбранным решением компании предстоит работать несколько лет, и именно стоимость владения системой на протяжении всего этого времени определяет эффективность решения,

сроки окупаемости и, в конечном счете, его влияние на рентабельность бизнеса. Как показывает практика, в совокупной стоимости владения мобильным решением (TCO – Total Cost of Ownership) затраты на покупку оборудования и внедрение составляют сравнительно небольшую долю, намного больший вклад в TCO вносят потери продуктивности, возникающие из-за выхода устройств из строя.

Мобильный сотрудник полностью полагается на свой компьютер при выполнении повседневных обязанностей. Любая неполадка означает либо вынужденный перерыв в работе, либо временный переход на использование бумажных бланков. Это отложенные встречи, увеличенные сроки выполнения заказов и оборота средств, недовольство клиентов, упущенные возможности продаж



и, в конечном счете, убытки. Более того, при возвращении к работе «на бумаге» многократно возрастает риск возникновения ошибок при подготовке документов и, как следствие, дальнейшего роста убытков.

Построение эффективного мобильного решения подразумевает минимизацию как вероятности отказа, так и сроков восстановления работоспособности оборудования. И здесь на первый план выходит надежность аппаратной составляющей решения, которая должна соответствовать условиям эксплуатации устройств в качестве рабочего инструмента выездного сотрудника.

Процесс обслуживания, обновления и поддержки решения ИТ-подразделением формирует вторую по значимости статью расходов на владение мобильной системой. Значительную часть таких расходов составляют затраты на восстановление или замену вышедших из строя устройств. По данным международного агентства VDC, в условиях выездных продаж в среднем за месяц из строя выходит порядка 3,8% устройств потребительского класса <sup>1</sup>.

С учетом всех перечисленных составляющих совокупная стоимость владения мобильным решением на базе карманных компьютеров корпоративного класса за три года оказывается почти на 29% ниже, чем при использовании потребительских устройств <sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Источник: VDC Research Report, Total Cost Of Ownership Models For Mobile Computing And Communications Platforms, Second Edition, David Krebs. June 2007

<sup>2</sup> A 3 Year Cost Comparison of Consumer-grade vs. Durable Smart Devices, © Copyright 2010 J.Gold Associates.

## ЗАЩИТА ИНВЕСТИЦИЙ

При выборе мобильного решения необходимо учитывать еще один фактор, не оказывающий прямого влияния на стоимость владения решением, но, тем не менее, важный для оценки возможных рисков. В корпоративной среде востребованы надежные решения с длительным жизненным циклом - от трех лет и более, тогда как ассортимент потребительской мобильной техники меняется значительно быстрее. Редкое устройство активно продается больше года, а затем в погоне за очередным модным трендом возникают абсолютно новые дизайнерские решения и архитектура. Это привлекает пользователей, но с точки зрения бизнеса отсутствие преемственности и укороченный жизненный цикл решений провоцирует дополнительные затраты на обучение пользователей и адаптацию программных решений. Производители решений корпоративного уровня, напротив, стремятся обеспечить разумную продолжительность жизненного цикла устройства и гарантируют наличие запчастей для ремонта в течение

## ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ

### ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ

Повышение эффективности использования рабочего времени — тот же штат сотрудников может работать с большим количеством заказчиков

Увеличение рентабельности предприятия за счет удешевления бизнес-функции

Сокращение времени от приема заказа до получения оплаты за счет оперативной выписки счетов

Повышение уровня удовлетворенности и лояльности клиентов

### МЕРЧЕНДАЙЗЕРЫ

Эффективное использование рабочего времени — при помощи того же числа мерчендайзеров удается проводить больше инспекций

Рост продаж

Повышение адаптивности бизнеса — максимальное увеличение оборота компании и способность быстрее реагировать на действия конкурентов, защищая свои объемы продаж

Более качественное управление кампаниями по продвижению продукции в целом

Максимальное повышение отдачи на вложения в кампании по продвижению продукции

### УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТОМ

Высокоэффективное формирование маршрутов, характеризующихся минимальными пробегом, расходом топлива и износом автомобиля

Сокращение расходов на обслуживание и продление срока службы автомобиля; повышение отдачи на инвестиции и снижение совокупной стоимости владения автопарком — одним из самых дорогостоящих активов

Соблюдение расписания доставки, несмотря на постоянно меняющуюся транспортную обстановку

Уменьшение износа автомобилей



длительного промежутка времени. В частности, ES400 будет доступен для заказа как минимум три года с момента его появления на рынке, при этом сервисная поддержка будет осуществляться в течение трех лет после окончания продаж.

Для ES400 существует несколько различных программ сервисного обслуживания. Одним из самых востребованных предложений на рынке является программа Service from the Start с полным покрытием рисков. Данная программа позволяет устранять не только все технологические неисправности, возникшие при соблюдении условий эксплуатации, но и случайные механические повреждения оборудования, без какой-либо дополнительной оплаты со стороны клиента. Помимо полного покрытия рисков в рамках программы Service From the Start клиентам предлагаются различные уровни сервиса: от ускоренного ремонта до замены вышедшего из строя оборудования в течение одного рабочего дня.

Дополнительную информацию о ES400 вы можете посмотреть на нашем сайте:  
[www.motorola.ru](http://www.motorola.ru)

Наши контакты:

Motorola  
Россия  
Москва, 123317,  
ул. Тестовская, 10  
Тел.: +7 (495) 785 0150  
Факс.: +7 (495) 785 0185

Motorola  
Украина  
Киев, 04050,  
ул. Пимоненка, 13, оф. 1В-41  
Тел.: +38 044 537 5230  
Факс.: +38 044 537 5231

Motorola  
Беларусь, Узбекистан,  
Таджикистан  
Минск, 220034,  
ул. Платонова, 1В,  
Бизнес-центр, 7-й этаж, к. 11  
Тел.: +375 (172) 904157  
Факс.: +375 (172) 3317598

Motorola  
Казахстан  
Алматы, 050000,  
ул. Фурманова, 100-Г  
Бизнес-центр «Прайм»  
Тел.: +7 (327) 250 82 88  
Факс.: +7 (327) 250 82 22

Название MOTOROLA и логотип в виде стилизованной буквы "М" зарегистрированы в Бюро патентов и товарных знаков США. Все прочие названия продуктов и услуг являются собственностью соответствующих владельцев. (c) Motorola, Inc., 1994-2010 г. Все права защищены.

