

ЧАСТ 2 ОТ 6 – ОНЛАЙН КОНФИГУРАЦИЯ И ПРОДАЖБА НА МЕБЕЛИ

В преходната статия описахме процесите по дизайн и конструиране на мебели, изпращането на данни до машинния парк и подходящия избор на CAD CAM система. Разбира се CAD CAM системата е в основата на процесите на автоматизация в идеологията на Индустрия 4.0, но началната точка на подаване на информацията винаги е процесът по продажба на мебели и интериорен дизайн.

Софтуерните решения в насока улесняване на продажбите, конфигурация на мебели и интериорен дизайн, рендиране и визуализация, планиране и проектиране са безброй много, но техните характеристики също се различават съществено.

Ще ви обясним на кратко какви са основните характеристики на PoS (Point of Sale) системите, как да изберете подходящата за вас и до каква степен можете да автоматизирате процесите по приемане и обработка на поръчки, както и след това тяхното производство.



КАКВО ПРЕДСТАВЛЯВА POS СИСТЕМАТА?

Под PoS се разбира софтуерна система, която може да е инсталиран софтуер на даден компютър, както и онлайн решение за конфигурация и продажба на мебели. Системите се делят в две насоки B2B (Business to Business) и B2C (Business to Customer). Разликата между B2B и B2C системите е типа на клиентите, които ги използват. В единия случай имаме производител на мебели, който предоставя системата на своите партньори, достъпът до нея е ограничен и всеки потребител има различни условия на доставка, плащане, отстъпки и др. В другия случай производител или търговец на мебели предоставя решение директно на крайните си клиенти, чрез което те могат да конфигурират своите мебели по поръчка или просто да изберат стандартни мебели от каталог, които след това да поръчат онлайн. Важни функции на тези системи са:

- 1. Проектиране на помещения** – при продажба на кухни, интериорен дизайн, мебели за обществени пространства и др. е важно клиентите да могат да проектират помещенията, в които ще се монтират мебелите.
- 2. Визуализация и рендиране** – след проектиране и поставяне на необходимите мебели, потребителите трябва да получат фотореалистично изображение на своя дизайн.
- 3. Конфигурация на мебелите** – предлаганите мебели може да са напълно стандартизирани и да не се предостави опция за конфигурация, но в днешно време насоката на всеки търговец е удовлетворяване желанията на клиентите, което предполага персонализация и конфигурация на мебелите. PoS системата трябва да позволява промяна на материали, размери, свойства на мебелите, избор на аксесоари и др.
- 4. Калкулация на клиентската цена** – след проектиране на помещението и персонализация на мебелите, клиентите трябва да получат подробна оферта, която да описва всички свойства на избраните от тях продукти, както и да калкулира съответната цена на изделията. Тази калкулация се извършва в реално време и не е необходима допълнителна обработка.

5. **Поддръжка на различни валути и езици** – граници, държави и валути са без значение в днешно време, PoS системата ви трябва да позволи опция за работа с различни валути и на различни езици, в зависимост от потребителя и неговата локация. Самият интерфейс на системата не е единственото, което трябва да се преведе, важно и каталозите, продуктите и техните свойства също да се преведат на различните езици. По този начин търговците могат да оперират безпроблемно с едно и също съдържание в различни държави.

6. **Синхронизация с производството** – потвържението на поръчката е само началото, следва нейното производство, където трябва да сме сигурни, че произведените и доставени мебели отговарят на параметрите на клиента. За тази цел е необходима пълна синхронизация между PoS и CAD CAM системата на производителя/търговеца, с което се гарантира елиминиране на допълнителна обработка

за всяка поръчка, както и човешки грешки. Поръчките трябва да се импортират автоматично в CAD CAM системата и да не изискват допълнителни настройки.

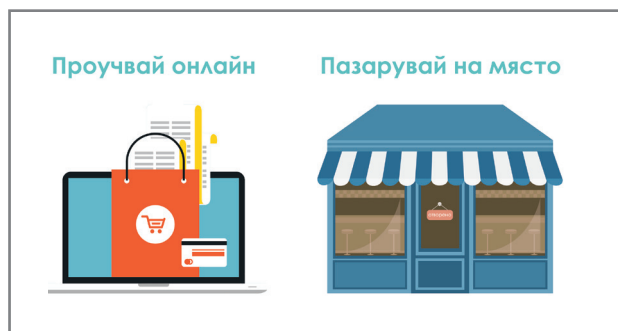
7. **Виртуална реалност**¹ – всички усилия на бизнеса са насочени в привличането на повече клиенти и генерирането на по-голям обем поръчки. Това, което печели клиентите не са автоматизирани процеси в една фабрика, а представянето на неговите проекти. Клиентите вече са част от дизайн процеса и могат да се пренесат в своето ново жилище без то дори да съществува. Виртуалната реалност е допълнение към функциите на PoS системите за визуализация и рендиране, чрез която потребителят може да види своите мебели докато те се конфигурират в шоурум или онлайн в PoS системата.

ПРИЛОЖЕНИЯ НА POS СИСТЕМИТЕ

Различните по мащаб и стратегия фирми използват и различни типове PoS системи, които максимално да задоволят техните нужди. Ще ви представим няколко сценария за автоматизацията на продажбите и процесите по производство.

Производител на мебели със собствен(и) магазин(и)

В този вариант производителът продава директно на крайните клиенти. Важно в случая е проектирането на помещението, калкулацията на себестойността на изделията и автоматично генериране на клиентска цена,



¹ За повече информация и тест на технологията, моля посетете щанда на МОС Консулт на Техномобел 2017 от 24-28 април, Зала 3, щанд А6.



Виртуалната реалност е допълнение към функциите на PoS системите за визуализация и рендиране, чрез която потребителят може да види своите мебели докато те се конфигурират в шоурум или онлайн в PoS системата.



За повече информация и тест на технологията, моля посетете щанда на **МОС Консулт** на **Техномебел 2017** от 24-28 април, Зала 3, щанд А6



Западна промишлена зона
9000, Варна, България
тел: +359 52 822 209
sales@mosconsultbg.com
web: www.mosconsultbg.com



МОС Консулт е представител на imos AG, Homag eSolution и Holzma за България, Сърбия, Косово, Македония, Босна и Херцеговина, Албания, Гърция, Черна Гора.

10

От години помагаме на своите клиенти в имплементацията на CAD CAM NET софтуерни платформи оптимизация и автоматизация на производство и производствени процеси, визуализация и рендиране на интериорен дизайн и много други услуги.



фотореалистична визуализация или опция за виртуална реалност, както и генериране на оферта за клиента. Системите са сравнително лесни за употреба, но изискват опитен дизайнер/продавач консултант, който да работи съвместно с клиентите за реализиране на тяхната визия. Пример за подобна система е **imos PLAN** решението на немския производител **imos AG**, което може да се инсталира в магазинната мрежа и да се синхронизира с **imos CAD CAM** системата на производителя. В подобна комбинация магазините обработват поръчките и във фабриката не е необходимо те да се калкулират или конструират допълнително, а просто да се изпратят за производство до машините.

Тази опция позволява и работа офлайн, където консултантът, дизайнер или архитект, може да изработи интериорния дизайн на място заедно с клиента, без да има интернет достъп до централната система на производителя.

Доставчик на материали, обков и услуги в мебелния бранш

Все по-популярни стават услугите по преработка на материали в мебелния сектор, където доставчик на материали, обков и аксесоари предлага и услуга по разкрой, кантиране, пробиване и пакетаж на мебелни компоненти. Основни клиенти са специализисти в сферата, производители на мебели и специализирани монтажни групи, които нямат машинен капацитет за производство на компонентите,

купуват ги и след това ги монтират при крайните клиенти. В този сценарий доставчикът на компонентите може да предложи онлайн B2B решение, което посредством достъп на корпоративните клиенти, предоставя възможност за конфигурация на мебели, избор на материали, обков, аксесоари, размери, както и просто поръчка на компоненти – детайли. В този случай не е необходима презентация на дизайна, а бърз и лесен начин за конфигурация, каталог обхващаш различните изисквания на всеки клиент, автоматична калкулация на себестойността, както и генериране на оферта за крайния клиент, но брандирана с данните на потребителя (собствено лого и контактна информация). При потвърждение на поръчка, доставчика на услугата може да произведе необходимите компоненти напълно автоматизирано чрез **imos NET B2B** системата на **imos AG**, без да се свързва отново със своя клиент.

Онлайн търговец на мебели
Онлайн продажбите заемат все по-голям дял в световната търговия, независимо от бранша или типа на стоките, потребителите предпочитат да поръчват онлайн, без да е необходимо посещение на фирмен магазин. В тази насока се предлагат решения за продажби и конфигурация на мебели и мебелни компоненти, като например **imos NET B2C** системата на немския производител **imos AG**, чрез която можете да публикувате каталога си онлайн в интернет страница, където крайните клиенти ще могат да

избират и конфигурират своите мебели, без да е необходима консултация от ваша страна. Тези решения обикновено обработват огромен брой от поръчки, които не могат да се конструират ръчно. След приключване на процеса по разплащане, хилядите поръчки дневно се изпращат до **imos CAD CAM** системата на производителя, конвертират се и автоматично се произвеждат. По този начин имаме пълна синхронизация на поръчката с произведените изделия от интернет магазина до машините.

КАК СЕ ПРОИЗВЕЖДАТ 100 000+ ИНДИВИДУАЛНИ ПОРЪЧКИ ДНЕВНО?

Идеологията на Индустрия 4.0 е, че независимо от обема информация и нейното разнообразие, машинния парк и процесите по продажба са напълно свързани и могат да обработват безброй много поръчки без човешка намеса. Избирайки подходящото PoS решение вие прехвърляте административната си работа на крайните клиенти или на своите партньори, те обработват сами своите поръчки, след което не губите допълнително време в калкулация на оферти, визуализация, конструирание. По този начин административния ви труд отпада и единственото ви ограничение е машинния ви капацитет.

Важни параметри при избора на подобна система

Конкуренцията на пазара на PoS решенията в световен мащаб е огромна, но всяко решение има своите предимства и недостатъци. Важен фактор при избора на подобна система е страте-

гията на нейния производител. Възможните стратегии са две – Продажби към Производство или Производство към Продажби.

Първата цели „по-красив“ софтуер за продажби, по-добро качество на визуализацията и по-бързо действие при работа с крайния клиент. Докато втората стратегия е по-скоро насочена към автоматизирано производство, каквато е и идеята на Индустрия 4.0 – стартирайки от производството на мебели до предоставяне на онлайн система за конфигуриране и продажба. Инвестирането в подобни софтуерни продукти трябва да бъде добре обмислено и потребителите трябва да анализират различни фактори като:

- Бързо действие на системата и възможност за обработка на множество поръчки
- Гъвкавост при конфигуриране на изделията, както и възможност за създаване на собствени каталози, а не работа с предварително предоставена база от данни
- Автоматична калкулация на себестойността при промяна параметрите на мебелите
- Работа с различни езици, валути и данъчни ставки
- Работа онлайн и офлайн
- Работа с B2B и B2C клиенти
- Елиминиране на административната обработка след поръчка на изделията

В следващия брой ще намерите описание на следващия етап от процеса по автоматизация, а именно MES и ERP системи за управление на информационния поток при производството на мебели. ■