

«Академия ИТигрис» делится опытом

Проекту «Академия ИТигрис» скоро исполнится год. На своих вебинарах мы рассказываем об успешных практиках ведения оптического бизнеса и делимся накопленным опытом компании «ИТигрис». За 6 лет успешной работы на рынке автоматизации оптики наша команда накопила большой опыт в оптимизации бизнес-процессов салонов оптики и мы считаем важным поделиться своим опытом.

Клиентами ИТигрис на данный момент являются более 400 оптик из 30 регионов России, а также стран СНГ. Это как большие сети, так и единичные салоны, региональные компании и клиенты из мегаполисов. Партнёрами ИТигрис являются крупнейшие поставщики оптических товаров на рынке России. Постоянное взаимодействие с клиентами и партнёрами позволяет понимать принципы работы оптики, а также непрерывно обновлять эти знания в привязке к современным тенденциям и сложившейся экономической ситуацией.

В каждой оптике есть как проблемные задачи и бизнес-процессы, требующие простого и удобного решения, так и опыт успешного решения некоторых вопросов. «Академия ИТигрис» проводит вебинары с целью обмена позитивным опытом и зарекомендовавшими себя практиками. Все оптики, работающие в системе «ИТигрис Оптима» получают готовые решения для своих задач, а компания «ИТигрис» выступает в роли эксперта и консультанта.

Темы, которые были наиболее популярны у наших слушателей в прошедшем году:

– **«Как защититься от мошенничества со стороны сотрудников салона».** Помощь руководителю оптики в определении схем обмана в оптиках и обеспечении своей финансовой безопасности.

– **«Управления товарными остатками».**

Оборачиваемость товара - один из главных показателей при определении успешности оптики. Профицит товарных остатков может привести к дефициту средств, которые были бы необходимы для стимулирования продаж и, например, при открытии новых розничных точек.

– **«Дисконтные системы и маркетинговые ходы».**

«Каждый охотник желает знать, где сидит фазан», но не каждый знает, чем его привлечь. Несколько способов придумать уникальное торговое предложение, донести его до целевой аудитории и конвертировать посетителя в покупателя - не так сложно, как кажется.

– **«Расчет заработной платы персонала».**

Консультанты, врачи и мастера - как замотивировать их продавать больше, выписывать рецепты на прогрессивные



Общие товарные матрицы

Линзы | Оправы | Контактные линзы | Солнцезащитные очки | **Ассесуары** | Маскировка

Новая правка | Создать заявку | Заявка с продолжением | Обновить | Настройки

Фильтр

Категория	Модель	Min	Real	Opt
Зушки		1	1	2
Кепки		70	0	70
Фуллар		2	51	20
Итого		73	52	92

Табл. 1. Интерфейс товарных матриц по категориям товаров, позволяющий видеть остатки и оптимальное количество товара

Скидки по карте клиента

Стандартные скидки | Купоны | Автоматические скидки | **Скидки по карте клиента** | Цена товара

Новая скидка

Сумма на карте от	Размер	Распространяется на	Дата создания	Создатель
0,00	3%	Оправы, Линзы, Услуги	03.12.2015 11:48	Артемьев Виктор Олегович
5 000,00	5%	Ассесуары, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Услуги	03.12.2015 11:48	Артемьев Виктор Олегович
10 000,00	10%	Ассесуары, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Маскировка, Услуги	10.02.2016 16:17	Артемьев Виктор Олегович

Удаленные скидки

Табл. 2. Интерфейс создания скидок и купонов по категориям товара в ИТигрис Оптима

линзы и изготавливать быстрее? Какой оклад не будет ослаблять или напрягать ваших сотрудников и какая схема начисления премии даст положительную мотивацию - компания «ИТигрис» провела исследование бизнеса клиентов и рассказала о результатах.

Отчеты по зарплате (описание отчетов)



Табл. 3. Отчёты по зарплате в ИТигрис Оптима, позволяющие гибко настроить прозрачную систему оплаты

По каждой теме мы не только рассказали об успешных методах решения описанных задач, но и продемонстрировали имеющиеся в системе «ИТигрис Оптима» инструменты, позволяющие легко воплотить в жизнь предложенные нами методы.

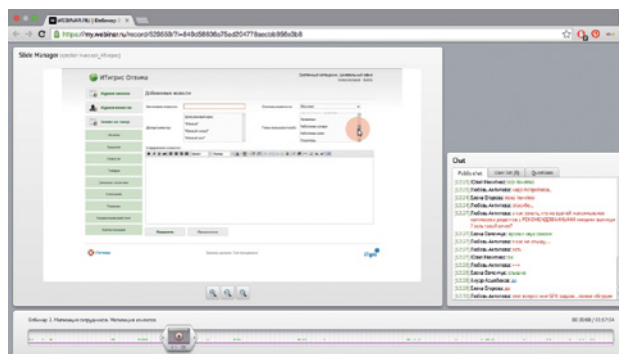


Табл. 4. Запись вебинара «Мотивация сотрудников. Мотивация клиентов»

Информацию по всем этим темам и даже больше можно найти на нашем сайте в разделе «Новости». Мы готовы делиться своим опытом и знаниями в полном объеме и приглашаем на наши вебинары. Занятия бесплатны и доступны для всех.