**Системные технологии приступили к завоеванию арабского рынка**

Компания «Системные технологии» объявляет о выходе на новый рынок. В сотрудничестве с партнером на территории Ближнего Востока компанией Wlinky «Системные технологии» завершают пилотный проект по автоматизации фирмы GABRIEL BOCTI S.A.L. - ведущего дистрибьютора алкогольных напитков и других продовольственных товаров в Ливане.

*«Стратегией развития ГК «Системные технологии» предусмотрено активное освоение новых рынков за пределами стран бывшего СССР. В качестве наиболее перспективного и приоритетного направления по результатам маркетинговых исследований были определены страны MENA (Ближний Восток и Северная Африка) вследствие близости бизнес-процессов дистрибуции FMCG в этих странах бизнес-процессам дистрибуции FMCG в России и других странах бывшего СССР. Пилотной площадкой для выхода на рынки MENA был выбран Ливан, являющийся одним из крупнейших центров торговли данного региона»* - прокомментировал начало экспансии арабского рынка Генеральный директор ГК «Системные технологии» Сергей Владимирович Максименко.



Восток действительно оказался подготовлен к автоматизации: бизнес-процессы, торговые операции, мобильные сотрудники – всё аналогично российской схеме организации дистрибьюции. При этом количество SFA - решений, подобных программно-аппаратному комплексу «Мобильная торговля» невелико, что открывает огромные перспективы для развития.

*«К выходу на арабский рынок мы подготовились основательно, - рассказывает Сергей Феоктистов, руководитель арабского проекта ГК «Системные технологии». – Была сформирована специальная проектная группа, управляющая программой выхода на рынки стран MENA, которая состоит из руководителя, специалистов по разработке, внедрению, интеграции, технической поддержке, дистанционному обучению и т.п. Рабочие языки в проектной группе - английский и русский. Мы проделали огромный пласт работ по локализации\* ПО «ST-Мобильная торговля. Чикаго». Проектная команда скрупулёзно изучила требования ливанского министерства финансов и других контролирующих органов, учла особенности ведения бизнеса, в итоге на выходе мы получили продукт, исключительно «заточенный» под требования и нужды данного рынка»*



\* Локализация — адаптация программного продукта к работе с конкретными языковыми и региональными особенностям.

В рамках локализации программного продукта «Мобильная торговля» были осуществлены следующие мероприятия:

* обеспечена поддержка мультиязычности (английский, русский, украинский) комплекса ПО «ST-Мобильная торговля. Чикаго», включая мобильный и центральный модули, а также ПО для обмена данными. Поддержка обеспечивается как на уровне поддержки языков интерфейса, отчётности и печатных форм, так и на уровне поддержки языков, на которых могут быть представлены данные в системе. Работа комплекса на английском языке прошла апробацию в рамках пилотного проекта в Ливане.
* обеспечена поддержка мультивалютности, позволяющая проводить в МТ кассовые операции в нескольких валютах (ливанский фунт и доллар США) с автоматическим пересчётом по установленному курсу. Помимо этого учтена особенность взаиморасчета не только денежными купюрами, но и чеками;
* разработана система печатных форм накладных и приходных кассовых ордеров на английском языке для мобильного термопринтера;
* реализована функция распечатки документов на английском языке на мобильном термопринтере для работы по схеме ван-селлинга;
* разработан конвертер для интеграции комплекса АСМТ на базе ПО ST-Чикаго с учётной системой Microsoft Dynamics Great Plains;
* выполнена подготовка технической документации (руководств пользователя, руководств по внедрению и эксплуатации), презентационных и обучающих материалов (в том числе видеоматериалов) на английском языке по всему комплексу ПО «ST-Мобильная торговля. Чикаго» для пользователей, технических специалистов и специалистов службы технической поддержки;
* создан обучающий центр. Специалисты центра готовы оказывать услуги полноценного обучения сотрудников заказчика на английском языке;
* компания готова оказывать услуги по полноценной технической поддержке зарубежных клиентов на английском языке. Специалисты технической поддержки ГК «Системные технологии» прошли соответствующее обучение и ознакомлены с нюансами работы и организации бизнес-процессов дистрибуции FMCG в странах MENA.

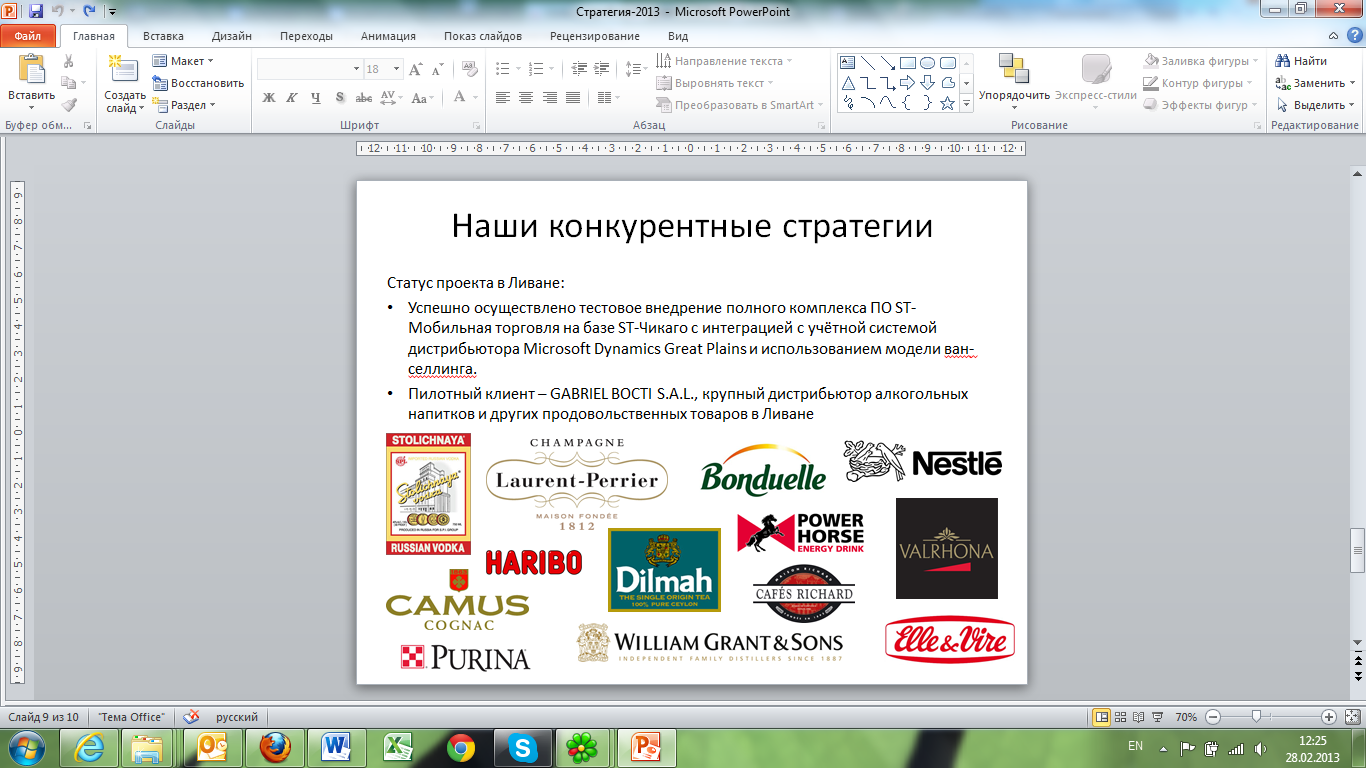
*«Наш продукт оказался революционным для арабского рынка. По среднерыночной цене мы предлагаем ПО на уровень выше представленных на рынке SFA-систем. На текущий момент мы завершаем пилотный проект в компании GABRIEL BOCTI S.A.L. в Ливане и уже получили положительные отзывы о работе комплекса (посмотреть отзыв можно по ссылке…). В ближайшей перспективе мы планируем освоение ливанского рынка и дальнейшее продвижение на рынки региона MENA, - поделился планами на будущее Сергей Феоктистов.*

*Пожелаем нашим коллегам успехов в освоении нового рынка!*

*Участники проекта*

**GABRIEL BOCTI S.A.L.**

GABRIEL BOCTI S.A.L **-** ведущий дистрибьютор алкогольных напитков и других продовольственных товаров в Ливане.



**Wlinky**

Wlinky – стратегический партнер ГК «Системные технологии» в Ливане и странах MENA.

**ГК «Системные Технологии»**

Группа компаний «Системные Технологии» — ведущий разработчик комплексных решений для автоматизации дистрибьюции. С 2000 года компания создает и внедряет [семейство программ «ST-Мобильная Торговля»](http://www.sys4tec.com/stmobile/). Среди клиентов такие компании, как ООО «Крафт Фудс Рус», ООО «[Бакарди](http://www.sys4tec.com/company/clients/detail8738/) Рус», ООО "Чибо СНГ", Heinz, [Dirol Cadbury,](http://www.sys4tec.com/company/clients/detail1411/) ГК «Русский Алкоголь», «Рошен», ТД «Сандора», Philip Morris Казахстан, ООО «Инмарко», [ЗАО Аникеев Бизнес Инвест](http://www.sys4tec.com/company/clients/detail67427/), ГК «[Градиент](http://www.sys4tec.com/company/clients/detail997/)» и еще более [1500 предприятий](http://www.sys4tec.com/company/clients/) различного масштаба.