

Specific pentru **Clinici/spitale**:

1. Proces facturi medici externi – comisioanele medicilor se calculeaza automat, se afiseaza intr-o pagina web securizata si se trimite spre aprobare interna un link pe email persoanei de decizie. Odata aprobate, sistemul trimite automat mail-uri cu link dedicat catre fiecare medic in parte. Medicul acceseaza linkul si intra intr-un web securizat unde isi vede toate consultatiile pe care le va aproba sau respinge, dupa caz. Daca respinge va insera si niste comentarii, iar daca medicul aproba sistemul va emite factura catre clinica/spital in numele medicului si o va trimite pe email atat catre contabilul medicului cat si catre clinica/spital. Robotul face ulterior inregistrarea facturii medicului in ERP/sistemul de contabilitate al clinicii/spitalului.
2. Extrase bancare – [link scurt video aici](#) - extrasele se downloadeaza manual de un utilizator si se stocheaza intr-un folder. Robotul preia extrasele din folder, scoate datele de acolo si le urca in orice ERP (inclusiv SAP). Incasarile si platile pot fi cautate dupa factura in ERP sau se pot incarca in ordine cronologica, dupa cum se doreste. Utilizatorul poate valida manual ordinea stingerii facturilor sau lasa robotul sa o faca in functie de criteriile specificate.
3. Facturi intrare servicii (in afara celor de la medici) si materii prime – aplicatia preia facturile din email, le proceseaza si le introduce in ERP, cu ajutorul unui robot, exact ca si o persoana umana
4. Pregatire si aprobare cashflow - in urma introducerii extraselor bancare la prima ora, se creeaza lista de plati si incasari scadente. Sistemul trimite un link pe email catre factorul de decizie iar acesta acceseaza o pagina web unde vede:
 - ✓ Disponibilul pe fiecare banca
 - ✓ Platile scadente – cu buton de aprobare plata si un drop-down de unde poate selecta contul platitor. De asemenea, alte plati nescadente/urgente pot fi propuse de alti colegi spre aprobare si vor aparea aici
 - ✓ Incasarile scadente – posibil prebifate daca se considera ca se vor incasa
 - ✓ Sold estimat pe fiecare banca, calculate automat dupa fiecare din tranzactiile de mai sus

Astfel, unui factor decizional i se usureaza foarte mult munca. Mai mult, anumiti furnizori pot fi considerati pre-aprobati din start (ex. facturi medici) sau propusi spre intarziere deliberata la plata (cu X zile), in baza unei simple bife.

Specific pentru **HORECA**:

- **Supply Chain/aprovizionare:**

1. control necesar bucatarii
2. comenzi previzionate si trimise catre furnizori
3. raportare variatie preturi si alegere furnizor
4. facturi intrare & NIR-uri,
5. inventory control

- **Accounting/Finance:**

1. Extrase bancare
2. Matching intre booking.com si POS
3. Propunere plati & update cashflow dinamic

- **Sales:**

1. Catalog online
2. Corelare meniu online cu retetar

- **HR:**

1. CV Tracking (descrie mai jos la pct. III)

General use si foarte folosit in **FMCG/distributie**:

- Sales:

1. Sincronizare status facturi intre EDI clienti si ERP – fiecare factura emisa catre IKA are nevoie de un status OK in EDI-ul clientului, altfel nu intra la plata. IKA pun la dispozitie platforma EDI, dar furnizorul trebuie sa verifice manual fiecare factura in parte si, in cazul in care statusul nu este OK, sa ia legatura cu clientul pentru eventuale ajustari si retrimiteria facturii actualizate. Procesul e anevoios, consuma mult timp si e supus erorii. Insa, procesul se poate automatiza complet printr-un robot programat sa faca raportarea tuturor facturilor care nu par OK la client, dupa imperecherea in prealabil cu facturile din ERP-ul vostru.
2. Calculare / Reconciliere bonusuri / discounturi TT – majoritatea organizatiilor au o problema intrucat volumul de munca e foarte mare imediat dupa inchiderea lunii precedente. Robotul poate face acest calcul automat (dupa criteriile pe care le prestabiliti voi), cere aprobarea unei persoane, emite facturile de minus si le trimite catre fiecare distribuitor in parte pe email.
3. Replanificarea comenzilor nelivrate – Customer Service 100% nu exista, dar poate fi mult imbunatatit. Orice comanda ce nu a fost livrata in ziua anterioara poate fi replanificata. Solutia pe care am implementat-o unei firme din FMCG a fost ca Regional Sales Managerul sa primeasca in fiecare dimineata un link intr-un email. Prin accesarea linkului, RSM-ul intra intr-o pagina securizata unde vede toate comenzile nelivrate cu o zi inainte, grupate pe client. Aici are optiunea de replanificare prin apasarea unui simplu buton. Robotul preia raspunsul si face replanificarea comenzii in ERP pentru a doua sau a treia zi si instiinteaza clientul prin email.

- Accounting/Finance:

1. Extrase bancare – detaliat mai sus.
2. Deconturi colegi din teren - cu ajutorul telefonului mobil se pot scana chitantele sau/si facturile printr-o aplicatie pe care o facem noi. Aplicatia va trimite pe server fiecare chitanta/factura si va extrage datele (OCR). Sistemul va cere utilizatorului retrimiteria documentului daca fotografia a fost miscata si e ilizibila. Robotul va urca apoi toate campurile in ERP si va confirma printr-un raport toate operatiile
3. Functionalitati ERP in regim exclusiv – ni s-a intamplat ca anumiti clienti sa aiba o problema reala prin rularea unor reconcilieri financiare pe timpul noptii. Procesul este programat sa ruleze in mod exclusiv (fara niciun utilizator logat) pe timpul noptii deoarece necesita mai mult timp. Un robot se poate loga la sistem, face scanare asupra utilizatorilor activi, alerteaza utilizatorii ca vor fi scosi in mod fortat, scoate utilizatorii activi, ruleaza functiile speciale si raporteaza unui key user rezultatul.

- HR

- CV-tracking:

Echipa HR are zilnic de recrutat oameni noi. Vizualizeaza astfel sute de CV-uri care raman in diferite foldere pe la cativa colegi. Conform GDPR, consimtamantul candidatului este valabil doar 6 luni. Astfel, consimtamantul trebuie prelungit dupa aceasta perioada sau toate datele trebuie sterse (incl CV) de pe toate computerele. E imposibil ca la astfel de volum sa ramaneti GDPR compliant.

Solutia propusa de noi este urmatoarea:

- ✓ Procedura pentru o adresa unica de primire a CV-urilor. Orice coleg care face fwd va trebui sa stearga mesajul odata trimis
- ✓ Robotul va urca cv-ul intr-un folder si va sterge permisiunile de copiere/editare/mutare pentru alti utilizatori, lasand doar optiunea de share link
- ✓ Robotul va pune un tag cu cronometru de 6 luni automat pentru fiecare CV
- ✓ Cu X zile inainte de terminarea celor 6 luni, robotul va trimite candidatului un link catre un landing page unde i se va cere sa isi reînnoiasca consimtamantul. Daca o va face cronometrul se va restarta pt alte 6 luni, daca nu va mai trimite un reminder chiar inainte de finalizarea perioadei de 6 luni. Reminderul poate fi atat email cat si sms.
- ✓ Daca in cele 6 luni nu s-a primit niciun consimtamant robotul va sterge CV-ul direct de pe server, dar va pastra log-ul pentru audit.
- ✓ Toti colegii vor putea vizualiza si tria CV-urile (dar fara download) printr-o mini aplicatie pe care noi o putem dezvolta.

On/off boarding – similar cu procesul de mai sus se pot face diverse operatiuni repetitive si pentru inrolarea sau exit-ul angajatilor.

Supply Chain/aprovizionare:

1. Forecast la nivel de weekly bucket cu Artificial Intelligence si Machine Learning pentru imbunatatirea radicala a forecastului pe SKU / saptamana – asta va aduce o reducere semnificativa a stocului minim de siguranta din depozite si, implicit reducere masiva de Working Capital
2. MRP extins – multe companii nu au Material Requirements Planning (MRP) ca si modul integrat cu ERP-ul si consuma mult timp cu analiza stocurilor (atat de finite cat si de materii prime) in comparatie cu un forecast inexact prin definitie. Imi imaginez ca intr-o industrie , gen FMCG, lead time-ul pe intreg procesul Supply Chain trebuie sa fie extrem de eficientizat, astfel ca noi propunem construirea unui MRP extins. Astfel, robotul poate analiza acuratetea forecastului, propune ajustarea cifrelor la fiecare noua

versiune (poate include inteligenta artificiala (AI) si machine learning (ML)), tine cont de stocuri si propune comenzi (atat de finite cat si de materii prime) si trimite comenzile aprobate fiecarui furnizor, pe email, in formatul agreat cu fiecare furnizor. Fiecare furnizor va putea optimiza propriile stocuri si astfel se pot negocia discounturi suplimentare.

3. Chasing confirmari – robotul trimite comenzile (punctul 2) si apoi asteapta confirmarile. Daca nu le primeste dupa un termen agreat va retransmite un email catre furnizor sau/si va face un raport catre o persoana de la voi pentru a suna toti acei furnizori care nu au trimis comenzile confirmate – va va aduce un saving enorm de timp si va reduce mult OOS (Out of Stock)
4. Upload confirmari comenzi – robotul va citi mail-urile cu confirmari ale comenzilor si va compara cu comenzile transmise. Daca apar discrepante le va semnala unui factor de decizie, daca nu le va introduce in SAP – avantaje similare cu punctul 3
5. Facturi furnizori automatizate (inclusiv cu creare NIR)– facturile furnizorilor necesita multa energie si timp pentru a fi introduse manual in ERP. Dupa verificarea fizica si cantitativa, materiile prime trebuie validate ca si PO/contract, pret unitar, discounturi, alocare cost transport, etc. Robotul poate face toate acestea si crea NIR-ul, prin integrarea directa la email si la ERP. Astfel, robotul va lua factura (direct din email sau scanata) o va compara cu comanda sau/si contractul, si urca in ERP precum un utilizator uman. In cazul unor exceptii poate cere ajutorul unui om.
6. La livrarea produselor robotul poate citi facturile si crea NIR-ul in SAP sau orice ERP– e un proces extrem de complex, insa saving-urile de timp si bani + acuratete datelor sunt covarsitoare.