

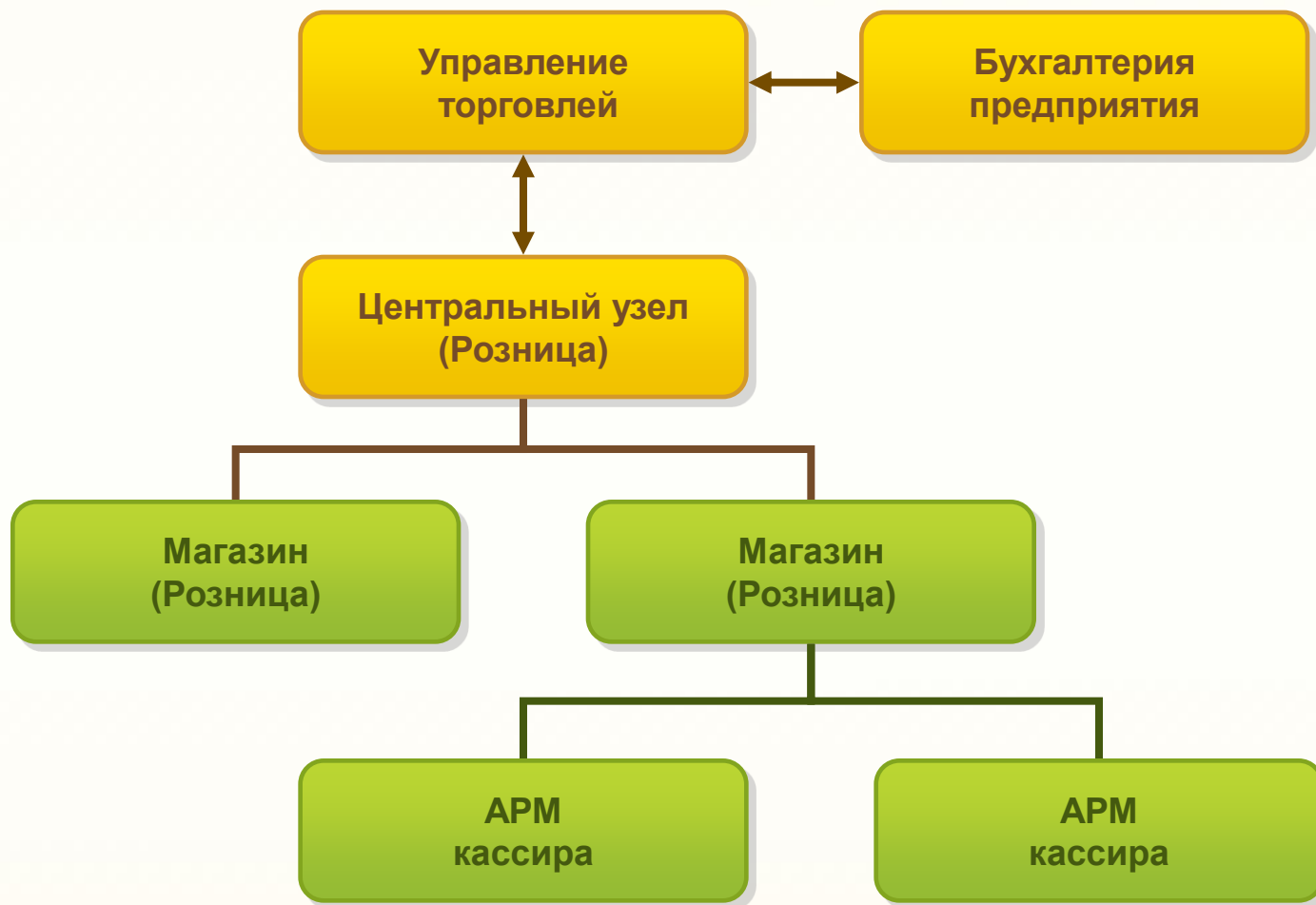
«1С:Предприятие 8. УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ для Беларуси»

**для организации управления и учета
на современных торговых предприятиях**

- **Руководитель предприятия может:**
 - оперативно получать полную и достоверную информацию о состоянии дел,
 - принимать на основе анализа данных обоснованные решения,
 - планировать свои действия,
 - иметь возможность на ходу вмешиваться в процесс управления предприятием.

- **Руководители и специалисты торговых подразделений повысят эффективность ежедневной работы, используя:**
 - широкие возможности подготовки всех необходимых документов,
 - управление товародвижением и ценообразованием,
 - автоматизацию приема заказов и контроль их исполнения,
 - оптимизацию складских запасов и анализ товарооборота,
 - планирование закупок и поставок.

- **«1С:Управление торговлей 8» с другими программами позволяет комплексно автоматизировать оптово-розничные предприятия:**
 - Обмен данными может происходить в распределенной информационной базе или между различными конфигурациями по правилам обмена.
 - Обмен может выполняться по требованию пользователя и в автоматическом режиме по расписанию.
 - Обмен данными может осуществляться через различные каналы связи: локальный или сетевой каталог, электронная почта или FTP-ресурс.
 - Предусмотрена настройка ограничений миграции данных между обменивающимися информационными базами.
 - Предусмотрены средства мониторинга и диагностики обменов данными.
- **Правила обмена данными позволяют реализовывать различные сценарии работы:**
 - Назначение цен в магазинах по утвержденным ценам в центральном офисе.
 - Просмотр остатков в различных магазинах.
 - Автоматическое заполнение счетов учета в соответствии с торговой операцией, оформленной в конфигурации «Управление торговлей».



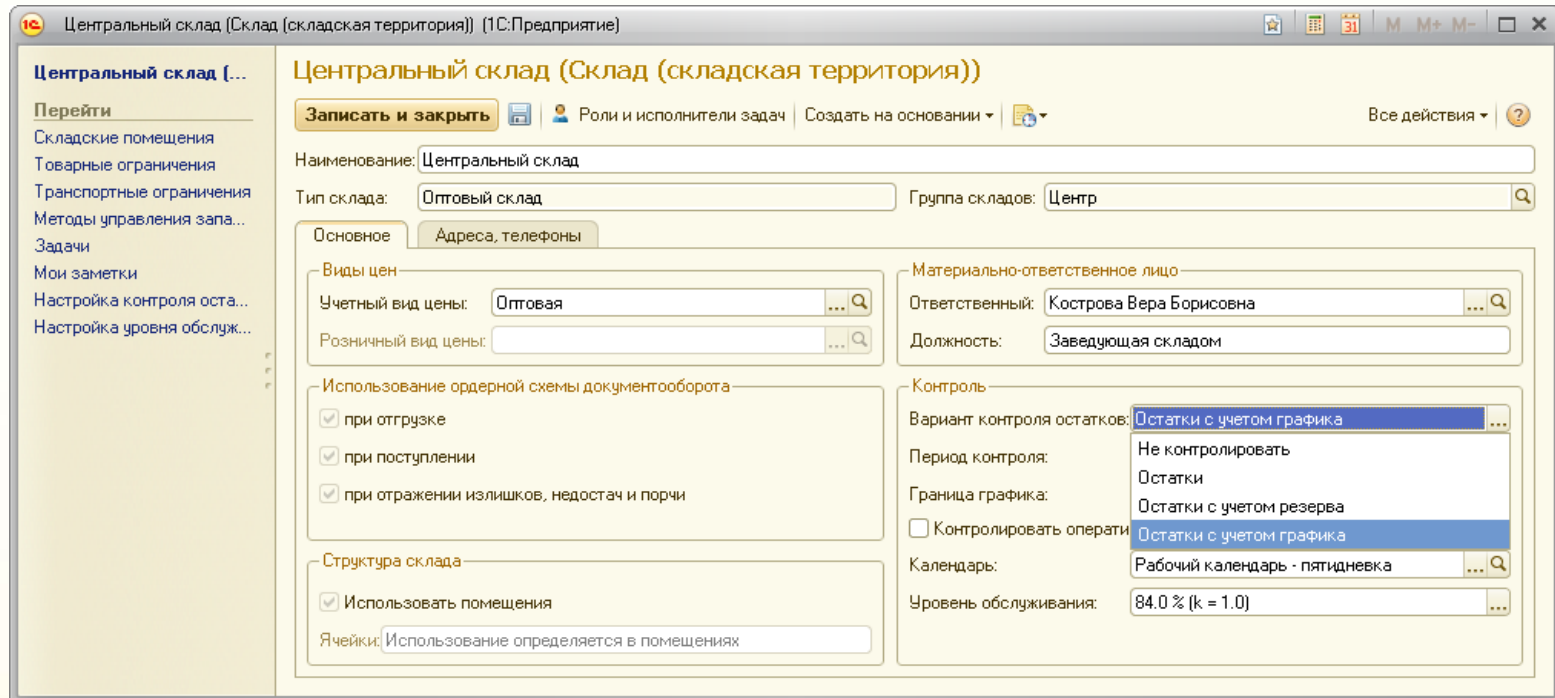
- **Управление отношениями с клиентами:**
 - Регистрация клиентов.
 - Работа с клиентами на предварительном этапе:
 - Управление сделками.
 - Анализ работы с клиентами.
 - Анализ работы менеджеров с клиентами.
- **Управление правилами продаж.**
- **Работа с клиентами:**
 - Регистрация и обработка заказов клиентов.
 - Оформление отгрузки товаров.
 - Учет дополнительных расходов при отгрузке товаров.
 - Расследование причин отказа клиентов от заказанного товара.
 - Оформление возврата товаров с возможностью замены товара.



- **Регистрация новых клиентов:**
 - Регистрация всех контактов с клиентом.
 - Быстрый ввод информации о клиенте с помощью помощника ввода.
 - Работа с различными структурами компаний:
 - холдинг (множество юридических лиц);
 - сетевые магазины (несколько магазинов работают от имени одного юридического лица).
 - Регистрация и анализ взаимосвязей между клиентами.
 - Подробная информация о клиенте (контакты, объем продаж и т. д.).
- **Работа с клиентом на предварительном этапе:**
 - Оформление сделок с клиентом.
 - Регистрация и анализ удовлетворения первичного спроса.
 - Прогнозирование потенциальной суммы продаж.
 - Анализ работы с клиентами:
 - ABC-анализ (потенциальные клиенты, потерянные клиенты и т. д.),
 - воронка продаж.
 - Регистрация и обработка претензий клиентов.
 - Показатели работы менеджеров.

- **Жизненный цикл управления заказами клиентов состоит из следующих этапов:**
 - **Подготовка** (определение условий продаж в соответствии со статусом клиента, заполнение цен, условий оплаты и отгрузки в соответствии с типовым или индивидуальным соглашением, уточнение условий продаж по отношению к соглашению).
 - **Согласование** (отклонения цен, условий оплаты и других условий продаж от условий типового или индивидуального соглашения).
 - **Предоплата** (ожидание предоплаты до обеспечения и/или отгрузки в соответствии с графиком оплаты).
 - **Обеспечение** (резервирование товаров на складе, заказ товаров у поставщика, перемещение с других складов, сборка).
 - **Отгрузка** (оформление пакета отгрузочных документов, отгрузка со склада, оказание услуг).
 - **Оплата в кредит** (ожидание оплаты отгруженного заказа в соответствии с графиком оплаты).
 - **Закрытие** (полностью отгруженного заказа, отмена строк частичного неотгруженного заказа).

- **Схема резервирования товаров определяется для склада.**
- **Различные варианты резервирования товаров в зависимости от работы склада:**
 - **Розничная продажа – *Остатки.***
 - **Продажи в оптовой фирме с распределением текущего остатка по покупателям и менеджерам – *Остатки с учетом резерва.***
 - **Продажи с учетом графика поставок товаров – *Остатки с учетом графика.***



Центральный склад (Склад (складская территория)) (1С:Предприятие)

Центральный склад (Склад (складская территория))

Наименование: Центральный склад

Тип склада: Оптовый склад Группа складов: Центр

Основное Адреса, телефоны

Виды цен

Учетный вид цены: Оптовая

Розничный вид цены:

Материально-ответственное лицо

Ответственный: Кострова Вера Борисовна

Должность: Заведующая складом

Использование ордерной схемы документооборота

при отгрузке

при поступлении

при отражении излишков, недостач и порчи

Структура склада

Использовать помещения

Ячейки: Использование определяется в помещениях

Контроль

Вариант контроля остатков: Остатки с учетом графика

Период контроля: Не контролировать

Граница графика: Остатки

Контролировать операции: Остатки с учетом резерва

Календарь: Остатки с учетом графика

Уровень обслуживания: Рабочий календарь - пятидневка

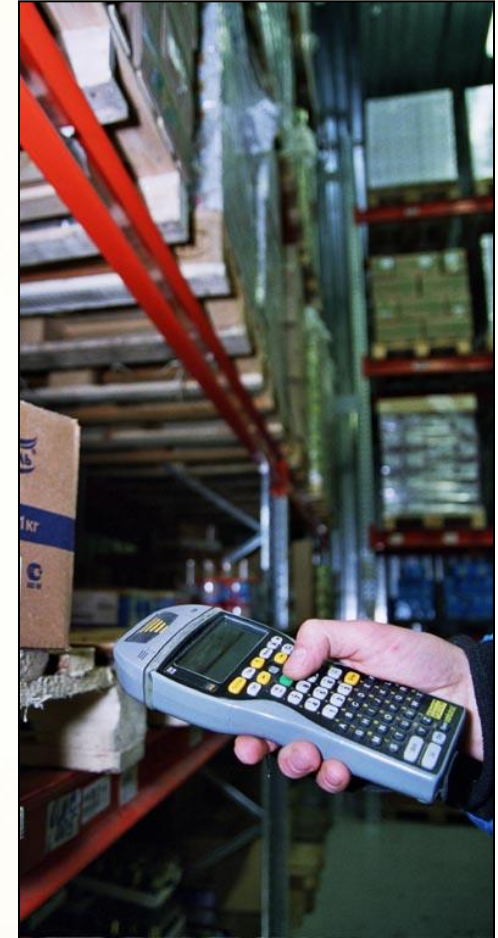
84,0 % (k = 1.0)

- **Возврат товаров от клиента может быть оформлен:**
 - **По предварительной заявке с заменой товара:**
 - с предварительным согласованием заявки,
 - с доплатой за аналогичный товар,
 - с возможностью замены только после возврата товара,
 - с возможностью учета суммы возвращенного товара в дальнейших расчетах с клиентом.
 - **Без оформления и согласования предварительной заявки:**
 - с указанием конкретного документа продажи,
 - без указания конкретного документа.
 - **Предусмотрена возможность регистрации возврата бракованного товара.**
- **Анализ возвратов:**
 - **Предусмотрены отчеты по анализу состояния возвратов и замены по заявке.**
 - **Предусмотрен отчет для анализа статистики возврата товаров от клиентов.**

- **Контрольно-кассовые машины, работающие в различных режимах:**
 - фискальный регистратор,
 - offline.
- **Сканеры штрихкодов и терминалы сбора данных:**
 - для автоматизации процесса приемки, отгрузки и инвентаризации товаров.
- **Электронные весы:**
 - для автоматизации продажи весовых товаров.
- **Ридеры для считывания магнитных карт:**
 - для оформления оплаты платежными картами.



- **Детальный оперативный учет товаров на складах.**
- **Полный контроль запасов на предприятии.**
- **Использование программы позволяет:**
 - **эффективно организовать складское хозяйство;**
 - **повысить производительность труда работников склада, сотрудников снабженческо-сбытовых структур;**
 - **предоставлять оперативную и развернутую информацию коммерческому директору предприятия;**
 - **обеспечить точное и своевременное исполнение заказа клиента.**



- **Учет товаров ведется в разрезе характеристик, серий и единиц измерения товаров (упаковок):**
 - анализ данных можно проводить в разрезе характеристик и серий товаров,
 - анализ данных в разрезе упаковок производится на складах, использующих адресное хранение товаров в ячейках.
- **Учет по сериям:**
 - реализован учет по сериям, серийным номерам, срокам годности,
 - для каждого вида номенклатуры на каждом складе можно настроить свою политику учета:
 - автоматическое или ручное списание по срокам годности,
 - указание конкретного серийного номера при поступлении и отгрузке товаров,
 - указание конкретной серии (партии товаров) при поступлении и отгрузке.

- **Анализ и прогнозирование спроса.**
- **Анализ и выбор поставщиков.**
- **Формирование заявок на пополнение товарных запасов.**
- **Работа с поставщиками:**
 - контроль сроков поставки товаров,
 - контроль расходов денежных средств и своевременности оплаты поставщикам,
 - регистрация и анализ причин отказов поставщика от поставки товаров.
- **Оформление поступления товаров:**
 - различные варианты оформления поставки товаров,
 - контроль расхождений при поставке товаров.
- **Учет услуг и дополнительных расходов при поступлении товаров.**

■ ABC-анализ продаж:

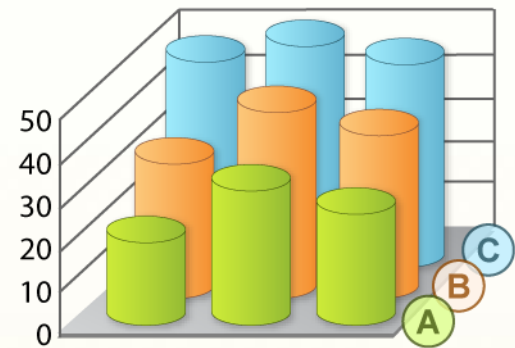
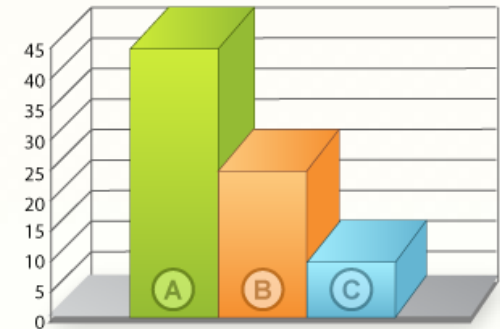
- По объему продаж («сумма выручки»):
 - показывает распределение товаров с точки зрения востребованности (спроса) товара клиентом.

■ XYZ-анализ продаж позволяет определить стабильность продаж товаров:

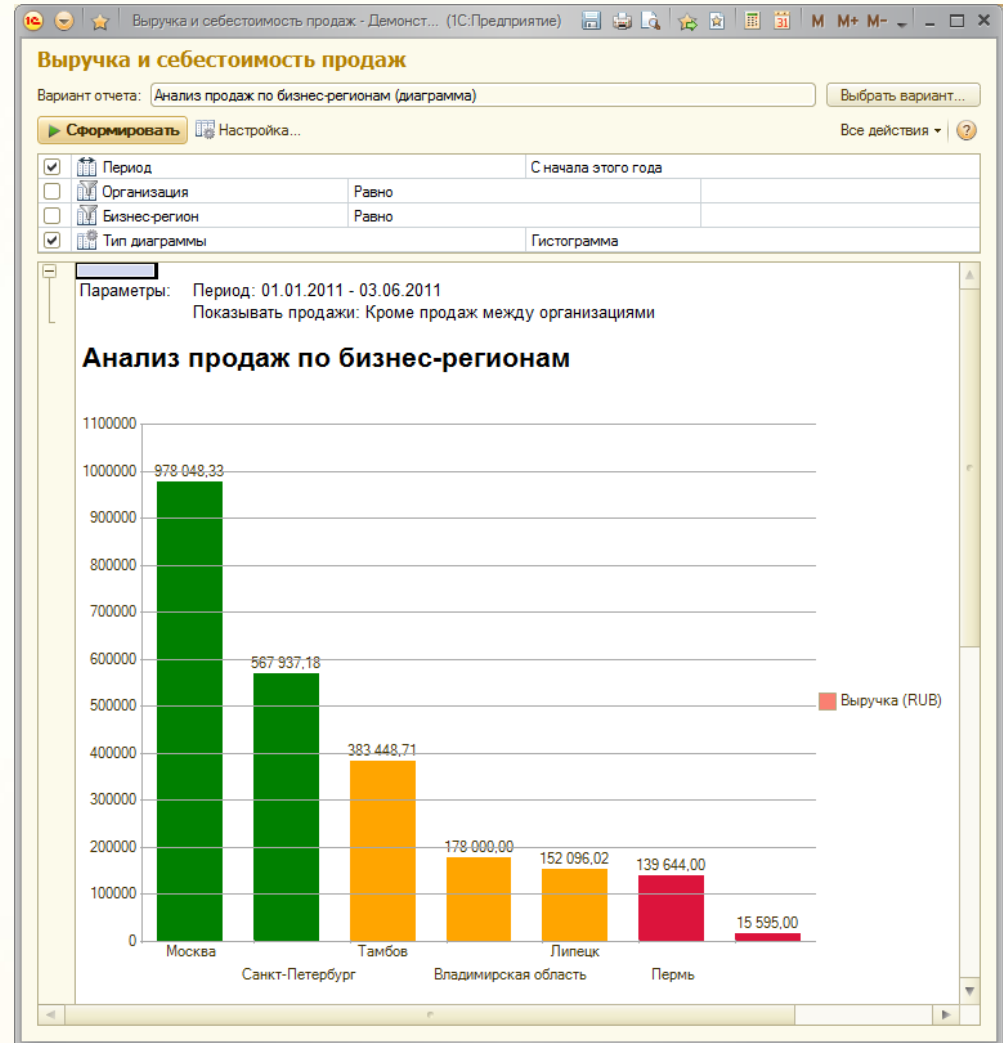
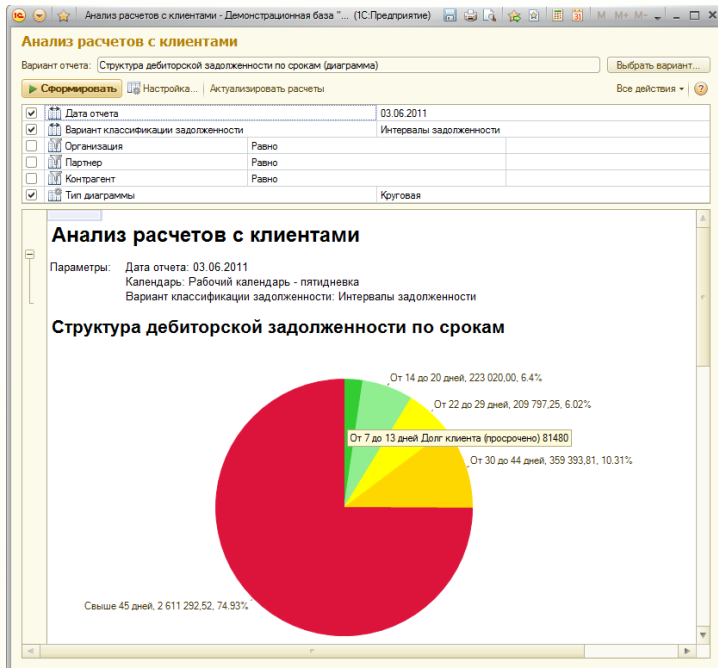
- X – стабильное потребление,
- Y – известные тенденции,
- Z – нерегулярное потребление.

■ Интегрированный ABC/XYZ-анализ:

- AX – товары стабильно продаются, имеют высокий товарооборот (можно увеличивать объем закупок).
- AZ – дорогостоящие товары продаются нестабильно (товары следует покупать под конкретный заказ клиента).



Разнообразные наглядные отчеты позволяют анализировать информацию и принимать решения



Компания «СофтСервис» БЛАГОДАРИТ ВАС

ЗА ПРЕДОСТАВЛЕННУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ОЗНАКОМЛЕНИЯ

С ПРОГРАММНЫМ ПРОДУКТ **«1С:Предприятие 8.
УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ для Беларуси»**



Мы рады сотрудничеству с ВАМИ!

Наш офис: г.Гродно ул. Ленина 5/2

8 (0152) 61 03 54  325 41 55