

Управление продажами

"Управление торговлей" обеспечивает сквозную автоматизацию процесса продаж в оптовой и розничной торговле, содержит мощные средства планирования и контроля продаж, позволяет решать задачи управления заказами покупателей.

В системе предусмотрены различные схемы продажи товаров – со склада и под заказ, продажа в кредит или по предоплате, продажа товаров, принятых на комиссию и передача на реализацию комиссионеру и т.д.

Планирование продаж

Система обеспечивает управленческий персонал компании мощными и удобными средствами для планирования:

- объемов продаж в натуральном и стоимостном выражении, в том числе на основании данных о продажах за предыдущие периоды, информации о текущих складских остатках и полученных на плановый период заказах покупателей;
- отпускных цен, в том числе на основании информации о текущих ценах компании и конкурентов;
- себестоимости продаж, с учетом информации о ценах поставщиков и фактической себестоимости продаж за определенный период.

Планы могут составляться как по предприятию в целом, так и по подразделениям или группам подразделений, для отдельных товаров и товарных групп, для определенных категорий покупателей. Система обеспечивает консолидацию отдельных планов в сводный план предприятия. Планирование может вестись с различной временной детализацией, с учетом и без учета сезонных колебаний спроса.

Для контроля выполнения разработанных планов предусмотрены развитые средства сравнительного анализа данных о запланированных и фактических продажах. Реализованные в системе возможности планирования и план-фактного анализа обеспечивают поддержку принятия решений, определяющих развитие бизнеса, и позволяют перейти от "стихийного" управления к регулярному менеджменту продаж.



Управление заказами

Функциональность управления заказами, реализованная в системе, позволяет:

- оптимальным образом размещать заказы покупателей в заказах поставщикам и резервировать товары на складах в соответствии с принятой в компании стратегией исполнения заказов и схемами работы (работа со склада, под заказ);
- обеспечивать четкое соблюдение сроков поставки заказанных товаров, удовлетворять запросы как можно большего количества клиентов и при этом избегать возникновения избыточных складских запасов;
- повысить привлекательность компании как надежного поставщика и уменьшить издержки.

Все этапы прохождения заказа и его корректировки фиксируются в системе соответствующими документами, что дает возможность в любой момент получить полную информацию о ходе выполнения заказа, отслеживать историю взаимоотношений с клиентами и поставщиками, оценивать эффективность и надежность работы с ними.

Розничная торговля

Специализированный интерфейс продавцов – кассиров позволяет использовать конфигурацию в качестве "front-end" программного обеспечения точек розничных продаж.

Использование автоматизированных торговых точек позволяет вести количественно-суммовой учет товаров в розничных точках, оборудованных программно-техническими средствами автоматизации розничной торговли.

Назначение цены товаров для каждой торговой точки предоставляет возможность гибкого управления ценовой политикой компании в части розничной торговли.

Использование неавтоматизированных торговых точек позволяет вести количественный учет товаров в торговых точках, не оборудованных программно-техническими средствами автоматизации розничной торговли.

Управление закупками

"Управление торговлей" обеспечивает менеджеров торгового предприятия информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении товарных запасов, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками.

Основные функции подсистемы управления закупками:

- оперативное планирование закупок;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- платежный календарь расхода денежных средств.

Поддерживаются различные схемы приема товаров от поставщиков, прием на ответственное хранение, на реализацию.

Предусмотрена возможность оформления "неотфактурованных поставок" – товаров, которые по тем или иным причинам требуется принять на склад и пустить в продажу до поступления необходимых сопроводительных документов.

В дальнейшем при регистрации полученных от поставщика сопроводительных документов, они автоматически "связываются" с реальными продажами товаров.



Управление запасами

В системе реализован детальный оперативный учет товаров на складах, обеспечивается полный контроль товарных запасов предприятия в оптовой и розничной торговле. Все складские операции фиксируются с помощью соответствующих документов – поступление товаров, перемещение товаров, реализация товаров, инвентаризация и т.п.

Система позволяет вести учет товаров в различных единицах измерения (упаковках), складской учет на множестве складов (мест хранения).

Поддерживается раздельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, товаров, принятых на ответственное хранение, а также учет возвратной тары.

Реализован партионный учет товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров товаров, товаров с определенными сроками годности и сертификатами. Расчет себестоимости ведется по методам FIFO и LIFO. Поддерживается ведение партионного учета в разрезе складов, возможность задания произвольных характеристик партии (цвет, размер и т.д.).

Накладные расходы

"Управление торговлей" позволяет вести учет различных видов накладных расходов – затрат на транспортировку, хранение, оплаты пошлин и акцизов, услуг как собственных, так и сторонних организаций и т.д. Эти расходы могут быть отнесены на себестоимость товаров. В зависимости от характера накладных расходов их распределение по товарным позициям может производиться пропорционально стоимости поступивших товаров, их весу или количеству.

Управление отношениями с клиентами (CRM)

"1С:Управление торговлей" включает комплекс средств, позволяющих поставить заботу о клиентах на индустриальную основу:

- отслеживать каждое обращение, эффективно использовать каждый контакт;
- строить систему взаимоотношений, оптимально организовать работу с различными категориями клиентов;
- оперативно реагировать на запросы клиентов, четко планировать взаимодействие с ними;
- оценивать результаты маркетинговых и рекламных акций по привлечению клиентов.

Сегментирование покупателей с использованием интегрированного ABC(XYZ)-анализа позволяет автоматически разделить клиентов:

- на классы "А" (важный), "В" (средней важности) и "С" (низкой важности), исходя из того, какова доля этих клиентов в выручке или прибыли компании;



- по статусам (потенциальный, разовый, постоянный, потерянный) и по регулярности закупок – стабильные (X-класс), нерегулярные (Y-класс), эпизодические (Z-класс).

Результаты такого анализа помогают оптимально организовать работу и распределить усилия сотрудников.

Учет и контроль взаиморасчетов

"Управление торговлей" обеспечивает детальный учет и непрерывный контроль взаиморасчетов с контрагентами, поддерживает различные уровни детализации взаиморасчетов, вплоть до отдельных операций.

Система позволяет отражать реальные особенности взаимоотношений с контрагентами, например, объединить в управленческом учете взаиморасчеты с группой юридических лиц, рассматривая их в качестве единого контрагента, или наоборот, организовать раздельный контроль взаиморасчетов с различными структурными единицами одной компании.

Обеспечивается контроль предельно допустимого размера задолженности – система не позволит сотруднику предприятия, не имеющему соответствующих полномочий, отпустить товар клиенту, превысившему лимит кредита или произвести очередную оплату поставщику, не выполнившему обязательств по ранее оплаченным поставкам.

Управление ценообразованием и мониторинг цен

"Управление торговлей" предоставляет широкие возможности для управления отпускными ценами на товары, построения различных схем формирования цен и скидок, позволяет контролировать соблюдение сотрудниками предприятия установленной ценовой политики.

Возможности механизма ценообразования позволяют:

- регистрировать и сравнивать цены, предлагаемые различными поставщиками, и выбирать поставщика, предлагающего наилучшие условия, тем самым сокращая затраты на пополнение товарных запасов;
- автоматически отслеживать изменения цен поставщиков при регистрации очередных поставок и производить при необходимости перерасчет отпускных цен на основании новых цен поставщиков и заданной торговой наценки;
- анализировать ситуацию на рынке, отслеживать динамику изменения цен, сравнивать цены компании с ценами конкурентов.

Это позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и формировать ценовую политику, обеспечивающую конкурентоспособность и рентабельность бизнеса.



Анализ информации о торговой деятельности и товарообороте

Мощная и гибкая система универсальных 1 отчетов позволяет проводить анализ практически всех аспектов торговой деятельности и товарооборота предприятия. Пользователь может получить информацию по состоянию складских запасов, заказов, продаж, взаиморасчетов – в любых разрезах с требуемой детализацией (например, данные о продажах по регионам товаров той или иной группы) и в динамике (например, отследить динамику продаж за период с детализацией по дням). Реализованы также отчеты, предназначенные для эффективного решения специализированных задач анализа информации, в том числе отчеты по взаиморасчетам с комиссионерами и комитентами, план продаж, оперативный товарный календарь, а также отчет "Монитор основных показателей", который позволяет руководителю оперативно получить в компактном, легко читаемом виде ключевую информацию о текущем состоянии дел на фирме и тенденциях их изменения.

Готовое решение

"1С:Предприятие 8. Управление торговлей" – готовое к работе тиражное решение, в котором обобщен опыт применения продуктов системы "1С:Предприятие" в сотнях тысяч торговых организаций различного масштаба и профиля. Тщательно проработанная функциональность системы позволяет быстро, зачастую за считанные дни, задействовать ее для решения основных задач автоматизации торговой деятельности и получить реальную отдачу от внедрения.

Гибкость и настраиваемость

Возможности технологической платформы "1С:Предприятие 8" позволяют:

- настроить систему в точном соответствии с отраслевой спецификой или особенностями работы конкретного предприятия;
- интегрировать ее с программными продуктами и аппаратными средствами других производителей;
- развивать заложенные в систему возможности по мере развития бизнеса и роста потребностей пользователей;
- адаптировать ее к новым тенденциям управления и учета, к изменениям законодательства или корпоративных стандартов.

Масштабируемость

Программные продукты системы "1С:Предприятие" способны "расти" вместе с организацией, в которой они работают. Технологическая платформа нового поколения "1С:Предприятие 8" обеспечивает возможность их широкого масштабирования:

- однопользовательский вариант для персонального использования или совсем небольшой организации;
- многопользовательская версия в файловом варианте;
- клиент-серверная версия, которая обеспечивает эффективную работу и надежное хранение информации при наличии десятков и сотен одновременно работающих пользователей.

Функциональная совместимость прикладных решений во всех вариантах поставки позволяет легко переходить на более мощную версию по мере роста объемов решаемых задач.

Индустриальное качество внедрения и сопровождения

Для квалифицированного выполнения работ по обслуживанию пользователей системы "1С:Предприятие" и гарантии качества оказываемых услуг фирмой "1С" создана и развивается сеть партнеров-внедренцев, работающих под единой маркой "1С:Франчайзинг". На сегодня эта сеть не имеет аналогов в стране и насчитывает тысячи профессиональных коллективов, специалисты которых аттестованы фирмой "1С" и имеют большой опыт до- и послепродажного обслуживания клиентов, внедрения и информационно-технологического сопровождения систем, обучения пользователей.

Фирма "1С" и ее партнеры прилагают совместные усилия для постоянного повышения качества обслуживания пользователей. Разработанная фирмой "1С" типовая система качества 1С:Франчайзи (ТСКФ) позволяет внедренческим фирмам организовать работу в соответствии с международным стандартом качества ISO 9001. Высокий уровень менеджмента таких компаний, хорошо обученный персонал, четкое соблюдение технологии, поставленные на регулярную основу контроль выполняемых работ и обратная связь с клиентами – залог того, что результаты внедрения "1С:Предприятия" будут соответствовать Вашим ожиданиям.

В каком бы регионе ни работала Ваша компания, решив строить систему автоматизации на базе программ системы "1С:Предприятие", Вы можете рассчитывать на индивидуальное внимание к своим задачам и индустриальное качество обслуживания – от помощи в выборе наиболее подходящих программ системы до комплексных консалтинговых и внедренческих услуг по постановке управления и учета.



1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8 УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ

"1С:Предприятие 8. Управление торговлей" – тиражный продукт нового поколения, позволяющий в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций.

Ключевым направлением развития нового решения является реализация мощной функциональности, предназначенной для организации эффективного управления современным торговым предприятием:

- Управление продажами
- Управление поставками
- Управление складскими запасами
- Управление заказами
- Управление отношениями с клиентами (CRM)
- Управление товарооборотом предприятия
- Планирование продаж и закупок
- Анализ цен и управление ценовой политикой
- Рапорт руководителю (мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия)
- Подключение всех видов торгового оборудования



Фирма "1С".

Москва, 123056, а/я 64,
Селезневская ул., 21,
Тел. (495) 737-92-57,
Факс (495) 681-44-07
www.1c.ru; www.v8.1c.ru; 1c@1c.ru

Полный список партнеров можно получить в фирме "1С"

Фирма "1С" расширяет сеть партнеров. Мы приглашаем к сотрудничеству организации, способные оказывать услуги по продаже, внедрению, настройке и сопровождению программ системы "1С:Предприятие".