

Внедрение 1С:ERP Управление предприятием 2 в Цифровом центре ИОН



История компании.



1994 г.

Открылся первый магазин – это была небольшая палатка под названием «Мобильные советы» в одном из павильонов ВВЦ.

1998 г.

Открыт первый в России Учебный центр для продавцов-консультантов мобильной электроники



2004 г.

Появление бренда ИОН

2007

Открыто 68 Цифровых центров ИОН и 10 магазинов в области.



2010 г.

Обновление логотипа

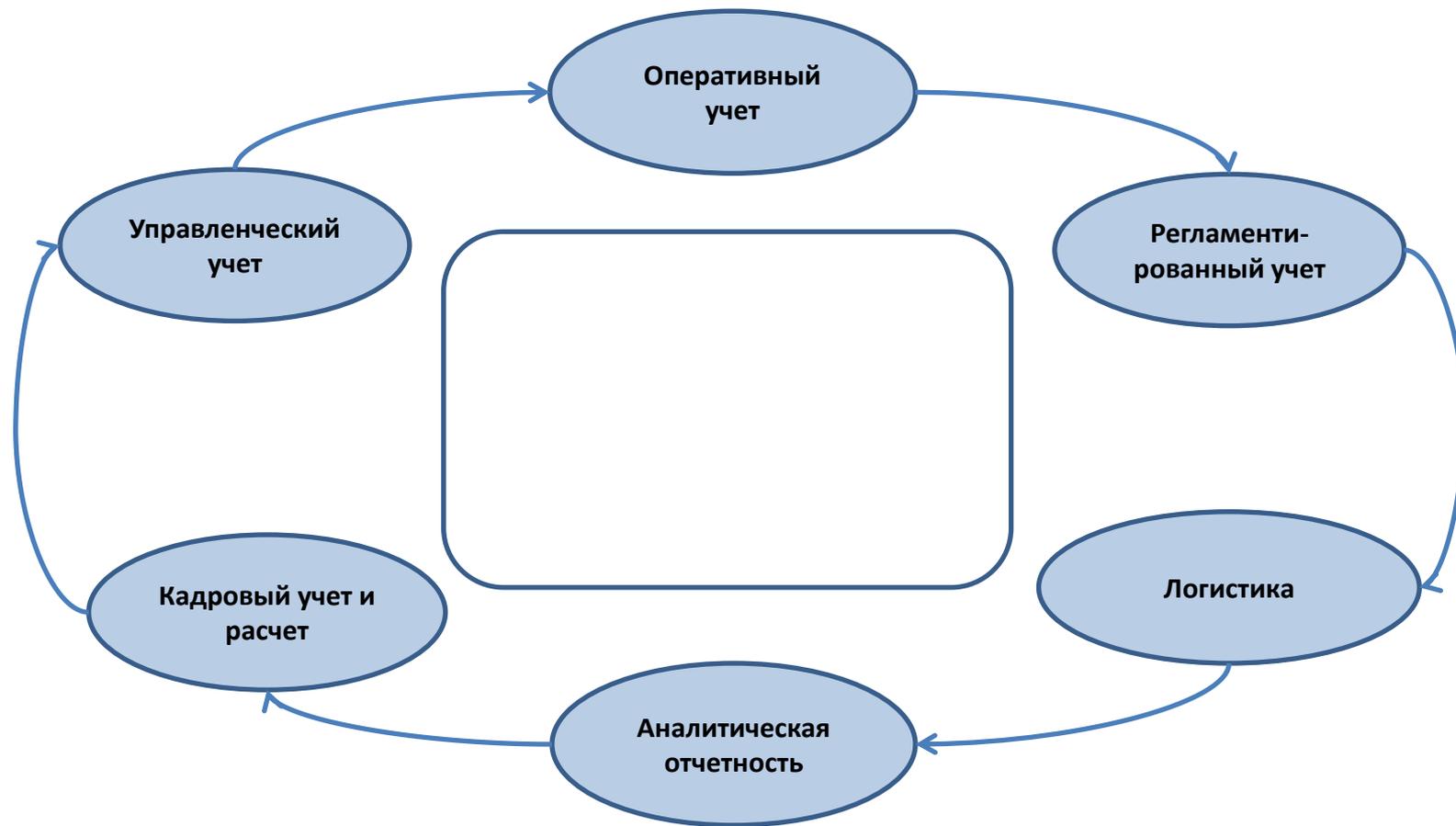


2013 г.

Партнёрский договор с Билайн о строительстве розничной федеральной сети магазинов под брендом **НОУ-ХАУ**.

На текущий момент открыто более 100 магазинов цифровой техники в Москве, Подмосковье, Рязанской и Тверской областях





1С:ERP Управление предприятием 2





Критерии выбора программного обеспечения

- *возможность объединить системы учета в одном продукте*
- *наличие функционала бюджетирования, планирования, кадрового учета и блока МСФО*
- *удобство пользования, простота освоения персоналом*
- *цена (стоимость приобретения, стоимость внедрения, стоимость владения)*
- *совместимость с оборудованием и другим установленным программным обеспечением*



План внедрения 1С:ERP

I этап

Казначейство
Управление закупками
Планирование продаж и закупок
Регламентированный учет

II этап

Оперативный учет

Расчет себестоимости (партионный учет)
Складские операции
Учет брака и расхождений

Бюджетирование

III этап

Маркетинг
CRM
МСФО



Результаты реализации I этапа внедрения

На первом этапе проекта успешно автоматизированы задачи управления закупками, денежными средствами, планирования продаж и ведения регламентированного учета.

Задачи бухгалтерского и налогового учета компании автоматизированы с помощью типового функционал "1С:ERP Управление предприятием 2".

Использование единой для всех подразделений системы позволяет формировать регламентированную отчетность на основании оперативных данных, что существенно сокращает сроки ее подготовки.

На формирование отчетности у специалистов бухгалтерии уходит теперь вдвое меньше времени.



Управление денежными средствами

- Усилен контроль за взаиморасчетами с поставщиками.
- Все платежи выполняются в строгом соответствии с платежным календарем.
- Организован оперативный учет кредитов и депозитов.
- Появилась возможность формировать аналитические отчеты о движении денежных средств по различным критериям, что позволило увеличить эффективность финансового планирования.

Подготовка управленческой отчетности по движению денежных средств ускорилась в 3,5 раза



Управление закупками

Система поддерживает два уровня планирования закупок: оперативный, на короткие периоды по конкретным единицам товара, и стратегический – по сегментам номенклатуры, на длительные периоды.

Это помогает поддерживать постоянное наличие в магазинах НОУ-ХАУ широкого ассортимента продукции, востребованной покупателями.

Реализована поддержка "аукционной" схемы закупок.

Она позволяет передавать поставщику в электронном виде перечень номенклатуры с желаемыми ценами закупки, загружать в систему цены, присланные поставщиками, пересчитывать цены в произвольную валюту, показывать динамику цен поставщика по конкретному товару.

Трудозатраты специалистов, задействованных в управлении закупками, сокращены, в общей сложности, на 50%.



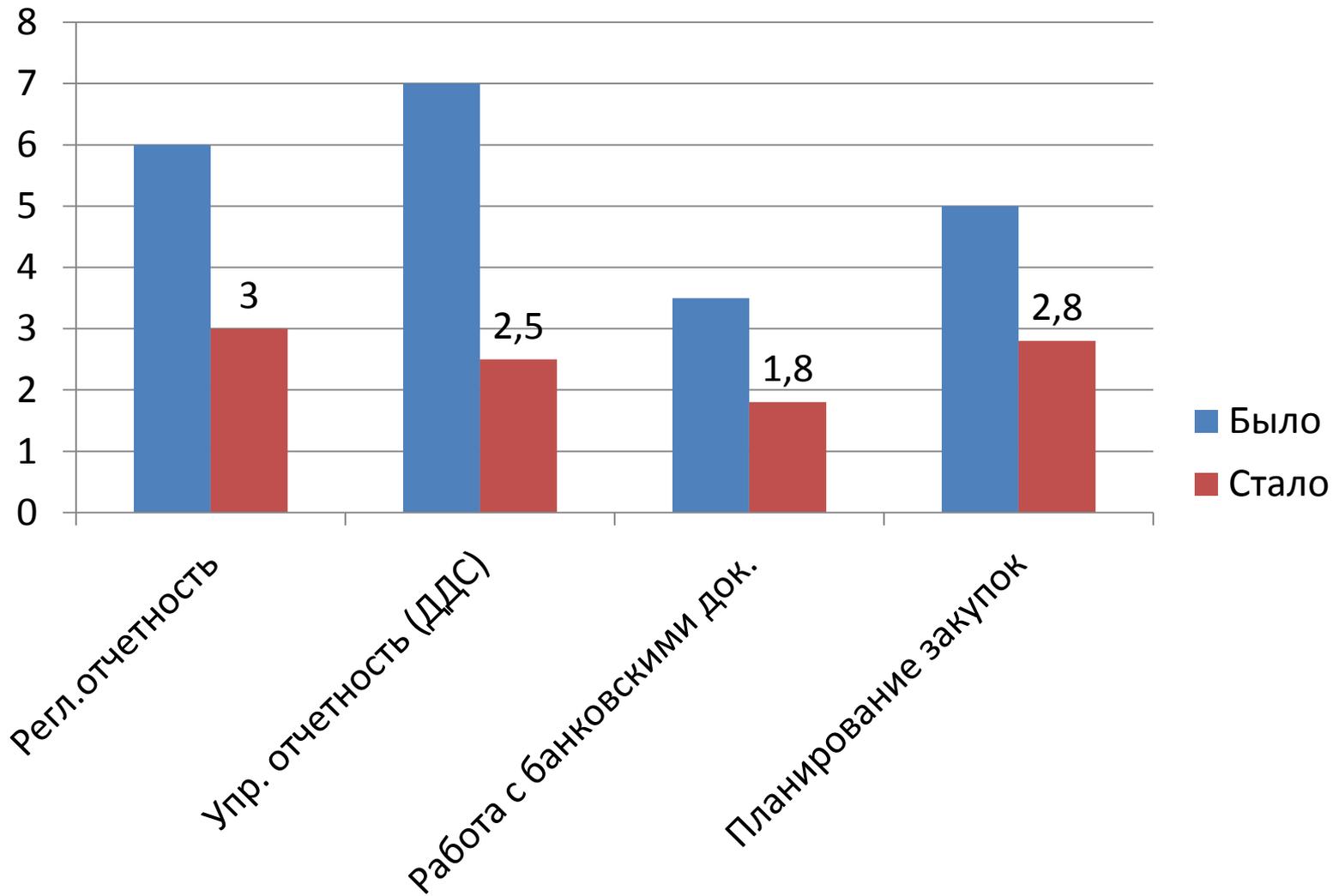
Планирование продаж

Планирование продаж осуществляется по заданным алгоритмам, с учетом различных сценариев продаж, на основании данных предыдущих периодов.

Данные о продажах за предыдущие годы хранятся в системе OLAP.

Для обменов данными – используются стандартные механизмы передачи данных.

Система развернута на 100 рабочих местах.





Проблемы внедрения

- ошибки в первоначальной постановке целей и задач проекта
- сопротивление персонала предприятия внедрению информационной системы и сопутствующим этому процессу изменениям
- возникновение сложностей в процессе интеграции внедряемых бизнес-приложений с уже имеющимися на предприятии учетно-управленческими системами



*Спасибо
за
внимание*