

1С:ERP Управление предприятием 2



**Управление реализацией товаров и услуг с
использованием «1С:ERP»**

**Веденисов Михаил,
Менеджер по работе с ключевыми клиентами
Фирма «1С»**



Управление реализацией товаров и услуг

- Подсистема 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.
- Мощная и гибкая система универсальных отчетов позволяет проводить анализ практически всех аспектов торговой деятельности и товарооборота предприятия.





Автоматизация продаж

В программе полностью отслеживаются процессы продаж. При этом продажи можно оформлять как по полному циклу оформления продажи, так и без предварительно оформленных коммерческих предложений и заказов клиентов, по так называемой "упрощенной схеме". Возможные схемы:





1С:ERP Управление предприятием. «Управление продажами»

Основные возможности:

- Управление правилами продаж, типовые и индивидуальные правила
- Расширенное управление заказами клиентов
- Мониторинг состояния продаж
- Настраиваемые возможности автоматического ценообразования
- Автоматический расчет скидок при выполнении заложенных условий
- Формирование прайс-листов с информацией об остатках товаров
- Самообслуживание клиентов, личный кабинет
- Управление торговыми представителями
- Комиссионная торговля



Управление правилами продаж

Пример правил продаж на предприятии:

- Предприятие использует различные правила продаж при работе с различными категориями клиентов:
 - Оптовым клиентам товар отпускается на условиях 100 % предоплаты по оптовым ценам.
 - Дилерам техники, техника отпускается по дилерским ценам, а остальные товары – по оптовым ценам. Эти условия устанавливаются только для тех клиентов, которые выполнили определенные условия (за прошлый квартал купили товара больше, чем на 100 000 долларов).
 - Сетевым магазинам для разных видов товаров назначены разные категории цен. При успешной работе магазинам предоставляется скидка на часть товаров.
- В условиях конкуренции необходимо гибко менять правила продажи и те условия, при которых они предоставляются клиентам.
- Необходимо контролировать соблюдение этих правил всеми клиентами.
- Исключения могут составлять только «важные» клиенты:
 - Для них оформляются индивидуальные соглашения на основании типовых правил продаж.



Соглашения об условиях продаж

Для регистрации и управления правилами продаж в системе используются типовые и индивидуальные соглашения:

- **Типовое соглашение** - это список типовых условий продаж, которое используется при продаже товаров. Количество типовых соглашений неограничено и зависит от разнообразия тех условий продаж, которые применяются на предприятии.
- **Индивидуальное соглашение** заключается с клиентом в том случае, если клиенту предоставляются особые условия, которые отличаются от типовых условий продаж.



Соглашения об условиях продаж

В соглашениях можно задать:

- Логистические условия (склад отгрузки, сроки поставки)
- Финансовые условия (график и форма оплаты)
- Ценовые условия (цены и скидки)
- Срок действия соглашения
- Прочие (организация, валюта, НДС др.)

Типовое соглашение об условиях продаж И-1 от 01.01.2015 0:00:00

Главное | Согласование | Файлы | Задачи | Мои заметки

Записать и закрыть | Записать | Отчеты

Основное | Условия продаж | Уточнение цен по ценовым группам | Уточнение цен по товарам | Скидки (наценки) по этому соглашению (0 ...)

Номер: И-1 от: 01.01.2015 Статус: Действует

Наименование: VIP-клиенты Период действия с: 01.01.2015 по: ..

Сегмент клиентов: VIP-клиенты Операция: Реализация

Основное | Условия продаж | Уточнение цен по ценовым группам | Уточнение цен по товарам | Скидки (наценки) по этому соглашению (0 ...)

Условия оплаты

Договоры не используются, порядок расчетов:
По заказам

Требуется указание договора, порядок расчетов определяется в договоре

Порядок оплаты: Расчеты в рублях, оплата в рублях

График оплаты:

Условия отгрузки

Возможна отгрузка без перехода права собственности

Склад:

Срок поставки: 0 дн

Сегмент номенклатуры:

Обеспечивать заказы обособленно

Многооборотная тара

Возвращать многооборотную тару через: 0 дн

Требуется залог за тару

Рассчитывать дату возврата тары по:

Ценообразование

Валюта: RUB Цена включает НДС

Вид цен: Оптовая

Ограничивать ручные скидки

Макс. % ручной скидки: 12,00

Макс. % ручной наценки: 5,00

Режим налогообложения

определяется указанным значением:
Продажа облагается НДС

в соответствии с режимом налогообложения организации, указанной в документе

Учетная информация

Группа фин. учета расчетов:

Статья ДДС: Поступление оплаты от

Прочие условия

Соглашение является...



Управление правилами продаж

Проверка правил продаж осуществляется с помощью отчетов:

🏠 ← → ☆ **Типовые условия продаж**

Организация: ... x
 Сегмент номенклатуры: v x

Сегмент партнеров: v x

Сформировать

Типовые условия продаж

Параметры: Только типовые: Да
 Отбор: Соглашение организация в списке "Торговый дом "Комплексный..."

Наименование	Валюта	Вид цен	График оплаты	Дата начала действия	Дата окончания действия	Сегмент партнеров
Продажа в розницу	RUB	Розничная	Оплата наличными сразу	01.01.2015		Розничные клиенты
Оптовые продажи (без договора)	EUR					
Оптовые продажи (отложенный резерв)	RUB					
Оптовые продажи (отгрузка без резерва)	RUB					
Оптовое (кредит)	RUB					
Оптовые продажи (предоплата)	RUB					
Дилерское (Обувь)	RUB					
Дилерское (Бытовая техника)	RUB					

Цены в условиях продаж

Отбор: Соглашение организация в списке "Торговый дом "Комплексный..."

Ценовая группа				VIP-клиенты, RUB	Бытовая техника (Владимир), RUB	Бюджет, RUB	Видео market, EUR	Дальстрой, RUB
Артикул	Номенклатура, Характеристика	Ед. изм.	Упаковка	Цена	Цена	Цена	Цена	Цена
	Пылесос Мобиль (Автомат),	шт		12 000	12 000	12 000	171,97	
Бытовая техника								
M-77	Комбайн MOULINEX A77 4C,	шт		2 625		2 625	37,62	
M-77	Комбайн MOULINEX A77 4C,	шт	шт (1 шт)		4 250			
KB- 900	Комбайн кухонный BINATONE FP 67,	шт		6 750		6 750	96,73	
KB- 900	Комбайн кухонный BINATONE FP 67,	шт	шт (1 шт)		3 800			



Различная степень детализации взаиморасчетов

Расчет и контроль задолженности по документу зависят

от порядка расчетов в договоре.

- **По заказам** – взаиморасчеты ведутся

в рамках заказов или в рамках накладных, если накладные оформлены без заказа.

- **По договорам** – предполагает ведение общих взаиморасчетов в рамках договора. Не поддерживается отслеживание оплаты каждого конкретного заказа

- **По накладным** – взаиморасчеты ведутся по накладным. В рамках договора можно контролировать допустимую сумму и срок задолженности

Если предприятие не ведет учет по договорам, порядок расчетов определяется соглашением.

Договор (Видеомаркет) (Договор с клиентом) *

Главное | Файлы | Задачи | Мои заметки

Записать и закрыть | Записать | Создать на основании | Ведомость расчетов

Номер: 67 от: 01.04.2015 Статус: Действует

Наименование: Договор (Видеомаркет) Период с: 01.04.2015 по:

Наименование для печати: Договор (Видеомаркет) Тип взаимоотношений: С покупателем

Стороны договора

Организация: Торговый дом "Комплексный" Клиент: Видео маркет

Подразделение: Отдел работы с дилерами Контрагент: Видео маркет

Счет организации: АКБ "ВПБ" (ЗАО), Торговый дом "Комплексный" (Счет покупателя: "ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ) ЗАО

Менеджер: Федоров Борис Михайлович В лице: Северьянов Олег Петрович

УИП:

Порядок расчетов

Детализация расчетов: По заказам

Оплата: Расчеты в валюте, оплата в рублях Валюта: EUR

Классификация задолженности: Краткосрочная Долгосрочная (больше 365 дней)

Запрещать отгрузку:

при сумме задолженности более: 0,00 EUR при наличии просроченной задолженности



Формирование отпускных цен

В классификатор **Виды цен** включаются правила расчета цен продажи, закупки и других цен предприятия.

Мин цена продажи (Вид цены) *

Главное Цены номенклатуры Задачи Мои заметки

Записать и закрыть Записать Создать на основании

Использовать упрощенные возможности

Основное Уточнение по ценовым группам Правила округления

Наименование: Мин цена продажи

Идентификатор для формул: МинЦенаПродажи

Валюта цены: RUB Цена включает Н

Использовать:

При продаже клиентам При вы

При вводе на основании документов поставки При пе

При передаче между организациями

Способ задания цены: Наценка на другой вид цен

Базовый вид цены: Цена поступления Наценка: 5,00 %

Отбор номенклатуры: Типовой Редактировать

Виды цен

Создать	Найти...	Отменить поиск	Создать на основании	Иконка	Иконка	Иконка
Наименование	Валюта цены		Способ задания цены			
— Цена поступления	RUB		Произвольный запрос к данным ИБ			
— Себестоимость	RUB		Произвольный запрос к данным ИБ			
— Оптовая	RUB		Наценка на цену поступления			
— Дилерская	RUB		Наценка на другой вид цен			
— Дистрибьюторская	RUB		Наценка на другой вид цен			
— Розничная	RUB		Наценка на другой вид цен			
— Макс. цена продажи	RUB		Произвольная формула от других видов цен			
— Мин цена продажи	RUB		Наценка на другой вид цен			
— Специальная	RUB		Ручное назначение			
— Оптовая (импорт)	USD		Ручное назначение			
— Оптовая (для магазинов)	RUB		Наценка на другой вид цен			
— Плановая	RUB		Ручное назначение			
— Оптовая для продукции	RUB		Ручное назначение			



Управление ценообразованием

Способы задания цен:

- Ручное назначение – цена регистрируется в системе вручную
- Наценка на цену поступления – цена формируется процентной наценкой на цену по приходным документам
- Наценка на другой вид цены – цена формируется процентной наценкой на другую цену
- Произвольная формула от других видов цен – настройка сложной зависимости от других цен
- Произвольный запрос к данным ИБ – настройка сложной зависимости от любых данных информационной базы



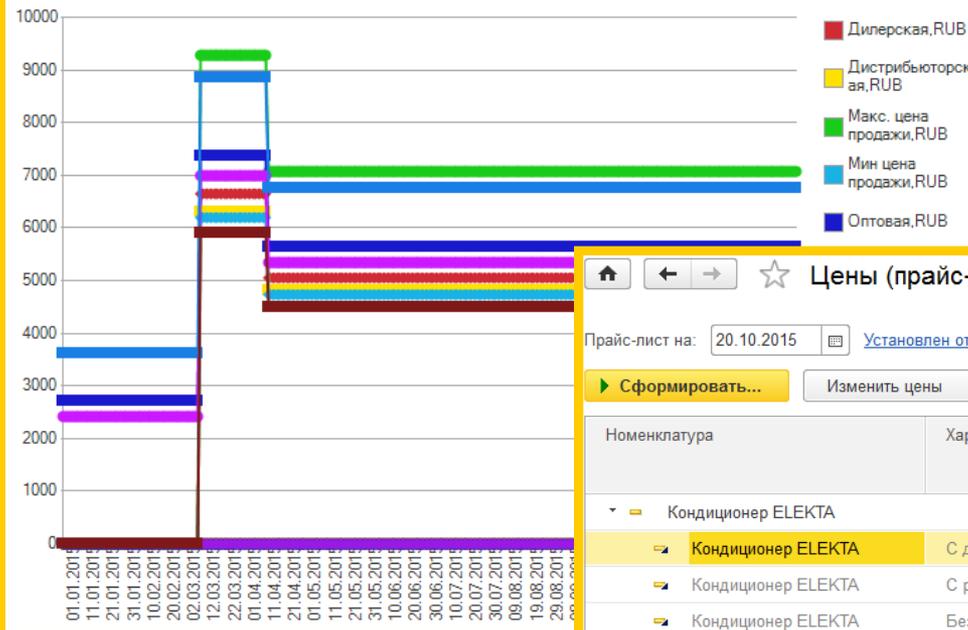
Анализ цен

Отчетность в наглядном виде отражает изменение цен номенклатуры во времени, а так же позволяет сравнивать значения по видам цен.

Динамика изменения цен номенклатуры

Параметры: Календарь: График работы (магазины)
Интервал: 01.01.2015 - 31.12.2015
Отбор: Номенклатура В списке "Кондиционер ELEKTA" И
Характеристика В списке "С дистанционным управлени...; С ручным управлением; Без управления" И
Вид цены В списке "Цена поступления; Себестоимость; Оптовая; Специальная; Оптовая (импорт); П

Кондиционер
ELEKTA, Без
управления



Цены (прайс-лист)

Прайс-лист на: 20.10.2015 [Установлен отбор: Номенклатура.Группа В списке "Бытовая техника. Холодильники, морозильные...; Вентиляторы, пы...](#)

[Сформировать...](#) [Изменить цены](#) [Печать](#) [Excel](#) [Параметры](#)

Номенклатура	Характеристика	Цена поступления, RUB			Себестоимость, RUB	
		Цена на	%	Цена	Упа...	Цена на
▼ Кондиционер ELEKTA шт						
➤ Кондиционер ELEKTA	С дистанционным управле...	3 400,00		3 400,00	шт	
➤ Кондиционер ELEKTA	С ручным управлением	3 400,00		3 400,00	шт	
➤ Кондиционер ELEKTA	Без управления	4 500,00		4 500,00	шт	



Скидки (наценки)

Виды скидок (наценок):

- **Автоматические** - назначаются системой при соблюдении заранее определенного перечня условий
- **Ручные** - устанавливаются пользователем самостоятельно при оформлении продажи

Условия предоставления автоматических скидок:

- За разовый объем продаж
- За накопленный объем продаж
- За график оплаты
- За наличие карты лояльности
- За форму оплаты
- За время продажи
- За день рождения клиента
- Карта лояльности не зарегистрирована
- Ограничение по группе пользователей
- Вхождение клиента в сегмент
- За ассортимент



Коммерческие предложения

Коммерческое предложение может быть создано на основе анализа первичного спроса, который регистрируется при первичном контакте с клиентом. Первичный спрос клиента может быть зарегистрирован в сделке с клиентом.

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Коммерческое предложение клиенту ТД00-000008 от 07.04.2015 15:16:45

Главное Согласование Файлы Задачи Мои заметки

Провести и закрыть 📄 📁 📄 📄 📄 ЭДО 📊 Отчеты 🖨️ Печать

Номер: ТД00-000008 от: 07.04.2015 15:16:45 Статус: Отменено Срок действия: 30.04.2015

Клиент: Торговый дом "Сигма" Организация: Торговый дом "Комплексный"

Соглашение: Дистрибьюторское (обувь) Операция: Реализация Валюта: RUB

Товары (4) Дополнительно Комментарий

Добавить 📄 📄 🔄 📄 📄 Заполнить Цены и скидки

N	Выбрана	Тексто...	📄	Номенклатура	Характеристика	Коли...	Упаковка, Ед. ...	Вид цены	Цена
1	✓			Кроссовки "ADIDAS"	36, Зеленый, 5, на...	20,000	пара (1 пара)	Дистрибь...	5 643,00
2	✓			Кроссовки "ADIDAS"	36, Бежевый, 5, на...	10,000	пара (1 пара)	Дистрибь...	5 643,00
3	✓			Женские босоножки	36, Зеленый, 7, на...	10,000	пара (1 пара)	<произвол...	5 000,00
4	✓			Женские босоножки	37, Белый, 8, иску...	10,000	пара (1 пара)	<произвол...	5 000,00



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.



Заказы клиентов

Заказы клиентов регистрируют в системе намерение клиентов приобрести определенный объем продукции.

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ **Заказ клиента ТД00-000003 от 06.04.2015 19:11:39**

Главное Файлы Мои заметки

Провести и закрыть 📁 📄 🖨️ Печать 📄 📄 ЭДО 📊 Отчеты

Статус: **Закрыт** Приоритет: Средний [Закрыт](#)

Основное **Товары (3)** Доставка Дополнительно

Основание: [Коммерческое предложение клиенту ТД00-000006 от 06.04.2015 19:11:38](#)

Номер: от: Операция: Реализация

Клиент: Организация:

Контрагент: Договор:

Соглашение: Склад:

Основное **Товары (5)** Доставка Дополнительно [Зачет оплаты](#)

Добавить 📄 📄 🔄 📄 🖨️ Заполнить Обеспечение Цены и скидки

N	Номенклатура	X...	Действия	Се...	Дата отгру...	Содер...	Колич...
1	Вентилятор ВЛ...	<...	Резервиро...	<с...	19.05.2015	<для ...	4,000
2	Вентилятор ВЛ...	<...	К обеспеч...	<с...	19.05.2015	<для ...	2,000



Заказы клиентов. Подбор товаров

Рабочее место предназначено для подбора товаров. Можно установить различные фильтры для ограничения области поиска товаров: по иерархии номенклатуры, по виду номенклатуры, по товарам другого качества.

Подбор товаров в Заказ клиента ДС00-000001 от 20.10.2015 16:26:41

Перенести в документ ?

По точному соответствию Иерархия номенклатуры

Наименование	↑	Артикул	Цена
Крупа манная		Арт-89999	
Крупа гречневая (упак)		Арт-89000	
Крупа гречневая (весовая)		Арт-89000	
Крупа "Геркулес"		Арт-56789	

[Подробная информация об остатках \(скрыть\)](#)

Склад	Дата отгрузки	Доступно
Продуктовая база	Сейчас	10,000 упак
Центральный склад	Сейчас	50,000 упак

- Телевизоры
- Холодильники, морозил
- Кабельная продукция
- Кухонные электроприборы
- Мебель
- Обувь
- Программные продукты 1С
- Продукты
- Бакалея**
- Вода газированная
- Кондитерские изделия
- Молочные
- Соки

Цена от: до: RU

Сегмент:



Заказы клиентов. Варианты обеспечения

Гибкие возможности обеспечения заказа клиента:

- отгрузка или резервирование товара со склада - вариант **Отгрузить** или **Резервировать на складе**;
- резервирование в ожидаемых поступлениях - вариант **Резервировать по мере поступления**;
- обеспечивать или не обеспечивать товар - вариант **К обеспечению** или **Не обеспечивать**;
- при необходимости обособленного обеспечения по конкретному заказу/строке заказа предназначен вариант **Обособлено**.

Заполнение обеспечения и отгрузки (1С:Предприятие)

Заполнение обеспечения и отгрузки

- Отгрузить (при необходимости обособленно)
- 1 Резервировать на складе
- 2 Резервировать по мере поступления
- Обеспечивать обособленно
- 3 К обеспечению
- Не обеспечивать

Если есть обособленный запас или ожидается обособленная поставка - обеспечивать обособленно.
Если нет обособленного запаса, ожидаемой обособленной поставки и товар есть на складе - резервировать на складе.
Если нет обособленного запаса, ожидаемой обособленной поставки, товара на складе и ожидается поставка - резервировать к дате поступления.
Остальное количество - принять к обеспечению.

Заполнить **Отмена**



Заказы клиентов. Планирование этапов оплат

В заказе клиента регистрируются даты и процент платежа для каждого этапа оплаты заказа клиента. Информация о планируемых суммах и датах оплаты используется при планировании денежных средств в платежном календаре.

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Заказ клиента ДС00-000001 от 20.10.2015 16:26:41

Главное Файлы Мои заметки

Провести и закрыть 📁 📄 🖨️ Печать 📄 🔄 ЭДО 📊 Отчеты

Статус: К выполнению Приоритет: Средний

Основное Товары (1) Доставка Дополнительно

Номер: ДС00-000001 от: 20.10.2015 16:26:41 Операция: Реализация

Клиент: Альтаир Организация: Деловой союз

🔍 Правила оплаты (1С:Предприятие)

Правила оплаты *

Перенести в документ Отмена

Расчеты: По заказам УИП: ЗК1510ДС000000010001

График оплаты: Кредит Касса:

Форма оплаты: Любая Банковский счет: ЮНИКРЕДИТ БАНК, Дел

Добавить 📄 Заполнить по графику Распределить сумму

N	Вариант оплаты	Дата платежа	% плат...	Сумма пла
1	Аванс (до обеспечения)	21.10.2015	15,00	
2	Предоплата (до отгрузки)	30.10.2015	75,00	
3	Кредит (после отгрузки)	01.11.2015	10,00	



Заказы клиентов. Оценка рентабельности

В процессе оформления заказа менеджер может произвести предварительную оценку его рентабельности:

Оценка рентабельности продажи

Изменение цен продажи, %: Изменение объема ручных скидок, %:

Оценка рентабельности продажи

Показатель	По документу	За месяц без учета продажи	За месяц с учетом продажи	Изменение, %
Выручка без учета скидок	5 707,70	52 739,50	58 447,20	5 707,70
% скидок	-	-	-	-
% авт.	-	-	-	-
% руч.	-	-	-	-
Сумма скидок	-	-	-	-
Сумма авт. скидок	-	-	-	-
Сумма руч. скидок	-	-	-	-
Выручка	5 707,70	52 739,50		
НДС	870,67	8 552,98		
Выручка с НДС	5 707,70	52 739,50		
Выручка без НДС	4 837,03	44 694,66		
Стоимость	3 886,86	8,20		
Маржинальная прибыль	1 820,84	52 731,30		
Рентабельность, %	31,90	99,98		
Торговая наценка, %	46,85	643 064,63		

Детально по номенклатуре

№ строки	Номенклатура	Характеристика	Маржинальная прибыль	Рентабельность, %	Торговая наценка, %
4	Кабель NYM (Севкабель) 5x1,5		294,72	31,94	46,94
2	Кабель NYM (Севкабель) 1x6		420,04	31,89	46,83
6	Кабель NYM (Севкабель) 1x4		224,02	31,89	46,83
3	Кабель NYM (Севкабель) 3x1,5		266,02	31,89	46,83
1	Кабель NYM (Севкабель) 1x4		280,02	31,89	46,83
5	Кабель NYM (Севкабель) 1x4		280,02	31,89	46,83
7	Кабель NYM (Севкабель) 1x6		56,00	31,89	46,82
Итого			1 820,84	37,64	46,85



Заказы клиентов. Текущий статус

«Текущее состояние» заказов клиента позволят быстро и удобно оценить текущий статус исполнения каждого конкретного заказа:

Заказы клиентов						
Текущее состояние:		Срок выполнения:		Приоритет:		Менеджер:
Все		Все		Все		Все
Создать	Найти...	Отменить поиск		Действия		ЭДО
Номер	Дата	Сумма	Клиент	Текущее состояние	Срок выполн	
ДС00-000001	03.10.2014 12:00:...	36 420,00	Ассоль	Закрыт		
ДС00-000002	14.10.2014 12:00:...	77 360,80	Универсал	Закрыт		
ДС00-000003	21.10.2014 12:00:...	26 000,00	Ассоль	Закрыт		
ДС00-000004	28.10.2014 12:00:...	61 584,20	Строительны...	Закрыт		
ДС00-000005	05.11.2014 12:00:00	43 660,00	Ассоль	Закрыт		
ДС00-000006	05.11.2014 12:00:02	7 316,00	Строительны...	Закрыт		
ДС00-000007	17.11.2014 12:00:05	2 552 00...	Про-оборудо...	Закрыт		
ДС00-000008	26.11.2014 12:00:02	900 000,00	Строительны...	Готов к обеспечению	05.06.2015	
ДС00-000009	23.12.2014 12:00:...	6 870 66...	Про-оборудо...	Ожидается оплата (посл...	15.06.2015	
МС00-000003	05.01.2015 0:00:00	354 000,00	Домашний ин...	Готов к отгрузке	30.01.2015	
МС00-000001	02.02.2015 0:00:03	590 000,00	Бытовая техн...	Готов к обеспечению	25.05.2015	
МС00-000002	02.02.2015 0:00:04	472 000,00	Видео маркет	Готов к обеспечению	25.05.2015	
ПР00-000001	02.03.2015 18:02:...	150 000,00	Ассоль	Готов к закрытию		



Стоп-лист

Предусмотрена возможность запрещать отгрузки клиентам, которые входят в определенный сегмент партнеров («СТОП-ЛИСТ»).

Сегмент – это набор элементов, удовлетворяющих правилам, определенным для сегмента. Например, сегментом можно считать набор партнеров, у которых установлен бизнес-регион «Дальний Восток».

- После включения клиента в сегмент запрета отгрузки в карточке клиента отображается информация о том, что ему запрещена отгрузка
- Включение клиента в сегмент может производиться автоматически по определенным правилам

Клиенту запрещена отгрузка



Контроль взаиморасчетов с клиентами

Ведомость расчетов с клиентами

Период: Год Этот год Клиент: Организация: Торговый дом "Комплексный"

Сформировать Настройки... Варианты отчета Найти... Еще

Ведомость расчетов с клиентами

Параметры: Период: 01.01.2015 - 31.12.2015
Данные по расчетам: В валюте взаиморасчетов
Отбор: Организация В списке "Торговый дом "Комплексный..."

Организация	Валюта взаиморасчетов	Начальный остаток	Увеличение	Уменьшение
Клиент	Контрагент	Договор	долга клиента	долга клиента
Торговый дом "Комплексный"	EUR		13 090,75	6 681,35
Видео маркет	Видео маркет	Договор (Видеомаркет)	13 090,75	6 681,35
Торговый дом "Комплексный"	RUB		6 889 541,03	3 429 549,03
Алхимов А.А.	Алхимов А.А.	Основной АЛ-90 от 01.01.2015	28 950,00	28 950,00
Альтаир	Альтаир		77 187,50	77 187,50
Альфа	Альфа		24 000,00	110 625,00
Альфа	Альфа	Договор продажи - ТД-890 от 01.04.2015	161 625,00	161 625,00
Альфа-Протон	Протон-Сервис	Договор кредита	4 475 000,00	1 075 000,00
Ассоль	Ассоль	Договор продажи АСС-90 от 01.01.2015	32 000,00	36 504,00



Анализ задолженности клиентов

Задолженность клиентов

Организация:

Клиент:

Сформировать Настройки... Варианты отчета Найти...

Задолженность клиентов

Отбор: Организация в списке "Торговый дом "Комплексный..."

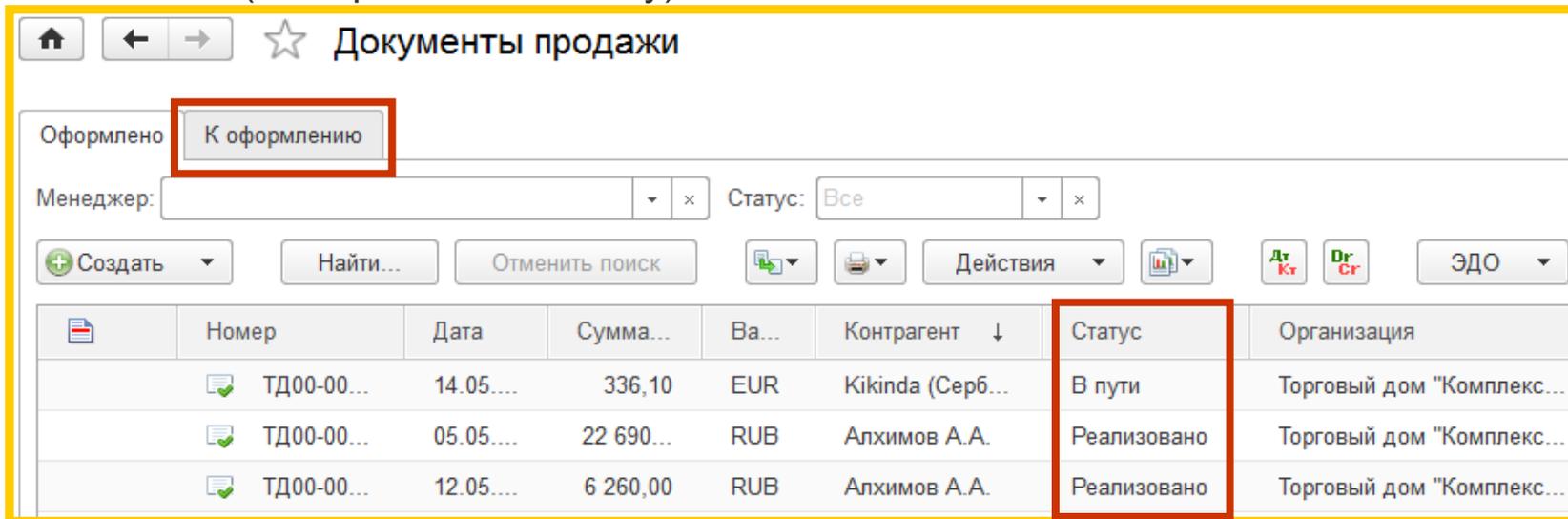
Валюта Клиент	Долг клиента	Наш долг	Сальдо долга	Оплачивае тся	Планируемая оплата от клиента	
					Всего	Просрочено
RUB	3 538 532,14	22 540,14	3 515 992,00		472 394,34	472 394,34
Альфа-Протон	3 400 000,00		3 400 000,00			
ИнноТрейд	128 443,25	14 708,34	113 734,91		128 443,25	128 443,25
Бытовая техника	10 088,89		10 088,89		63 113,89	63 113,89
Альфа					235 250,00	235 250,00
Бытовая техника (Владимир)					14 260,00	14 260,00
Дальстрой		7 831,80	-7 831,80		31 327,20	31 327,20
EUR	6 409,40		6 409,40		336,10	336,10
Видео маркет	6 409,40		6 409,40			
Kikinda (Сербия)					336,10	336,10

Отгрузка товаров

Сформировать документ реализации можно в одном из следующих режимов:

- по заказу клиента;
- по нескольким заказам клиента;
- независимо (без привязки к заказу).

При проведении документов продажи контролируется сумма и срок допустимой задолженности



Документы продажи

Оформлено: К оформлению

Менеджер: [] Статус: Все

Создать Найти... Отменить поиск Действия ЭДО

Номер	Дата	Сумма...	Ва...	Контрагент ↓	Статус	Организация
ТД00-00...	14.05....	336,10	EUR	Kikinda (Серб...	В пути	Торговый дом "Комплекс...
ТД00-00...	05.05....	22 690...	RUB	Алхимов А.А.	Реализовано	Торговый дом "Комплекс...
ТД00-00...	12.05....	6 260,00	RUB	Алхимов А.А.	Реализовано	Торговый дом "Комплекс...

Статус документа позволяет контролировать его состояние:

- К предоплате - предполагается оплата до отгрузки;
- В пути - после получения предоплаты;
- Реализовано - работа закончена.



Отгрузка товаров

Предусмотрена возможность корректировки отгрузочных документов:

Корректировка реализации (создание)

Главное | Файлы | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть | [Иконки] | ЭДО | [Отчеты] | [Печать]

Основное | Товары (после корректировки) (1) | Расхождения | Дополнительно

Основание: [Реализация товаров и услуг ТД00-000032 от 30.04.2015 11:12:30](#)

Номер:	<input type="text"/>	от: 21.10.2015 0:00:00	Операция:	Исправление ошибок
Клиент:	Бытовая техника		Организация:	Исправление ошибок
Контрагент:	Бытовая техника		Договор:	Корректировка по согласованию сторон
Соглашение:	Дистрибьюторское (бытовая техника)		Склад:	Реализация перепоставленного товара
Комментарий:				Возврат недопоставленного товара



Оформление возвратов товаров

- **Возврат от клиента** – может быть оформлен с указанием или без указания документа продажи. Сумма возвращенных товаров может быть учтена во взаиморасчетах с клиентом;
- **Возврат от комиссионера** – может быть оформлен в любой момент времени: как до момента получения от комиссионера отчета о проданных товарах, так и после регистрации факта продажи товаров комиссионером;
- **Возврат от розничного покупателя** – оформляется в том случае, если покупатель возвращает товар, проданный в розницу, после закрытия кассовой смены.

Заявка на возврат товаров от клиента ДС00-000001 от 26.12.2014

Главное Согласование Файлы Задачи Мои заметки

Провести и закрыть Возврат товара другого качества Печать Отч

Статус: К возврату Приоритет: Средний

Основное Возвращаемые товары (1) Доставка Дополнительно

Заявка на возврат по документу продажи: [Реализация товаров и услуг ДС00-000010 от 25.12.2014 12:00:04](#)

Номер: ДС00-000001 от: 26.12.2014 12:00:00 Организация: Деловой союз

Клиент: Строительный торговый дом "Пет ... Договор: ДС Поставка инструмента

Контрагент: Строительный торговый дом "Петрович" Склад: Склад коммерческой службы

Соглашение: ДС Оптовые продажи. Частичная предо ... Компенсация: **Оставить в качестве аванса**

Оплата: [Расчеты по заявке отсутствуют](#) Зачет оплаты

Комментарий:

Любой из перечисленных видов возврата может быть оформлен по предварительно оформленной и согласованной Заявке на возврат.



Розничная торговля

- Специализированный интерфейс продавцов-кассиров позволяет использовать конфигурацию в качестве «frontend» 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 ассортиментом товара

Определение ассортиментной политики производится в соответствии с форматом магазина (супермаркет, магазин «у дома» и т.п.):

- установка квот (необходимое количество) и цен по каждой товарной категории, входящей в ассортимент магазина;
- формирование ассортимента магазина;
- отслеживание жизненного цикла товаров ассортимента (стадии);
- автоматический контроль операций с товаром в зависимости от стадии;
- анализ состояния ассортимента и контроль исполнения.

N	Номенклатура	Рейтин...	Роль ассортимента	Вид цены
1	Комбайн MOULINEX A77 4С	Средний	Дополнительный ассортимент	Розничная



Передача товаров в торговую точку

- Учет в двух видах цен: розничная и учетная
- Возможность переоценки товаров
- Использование скидок по маркетинговым мероприятиям.
- Учет заказов магазина при планировании запасов
- Возможность использования ордерной схемы
- Учет по сериям и срокам годности

Магазин "Бытовая техника" (Магазин)

Главное Задачи Мои заметки Роли и исполнители задач

Записать и закрыть Записать Создать на основании

Наименование: Магазин "Бытовая техника"

Основное **Ордерная схема и структура** Адреса, телефоны

Оптовый склад
Возможно оформление операций оптовой продажи.

Розничный магазин
Возможно оформление розничных продаж в автоматизированных и неавтоматизированных торговых точках (чеки КММ, отчеты о розничных продажах), а также операций оптовой продажи.

[Настроить ответственное хранение](#)
Возможно оформление операций по приему и передаче на ответственное хранение.

Виды цен

Печатать цены: По виду цен

Источник информации о ценах по умолчанию в регламентированных печатных формах (ИНВ-3, ИНВ-19, ТОРГ-15, ТОРГ-16).

Учетный вид цены: Розничная

Этот вид цен будет использоваться при выводе в регламентированных печатных формах документов, в которых цены пользователем не указываются. Например, при печати формы М-11 из документа "Внутреннее потребление".

Розничный вид цены: Розничная

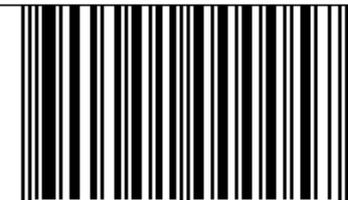
По этому виду цен будет осуществляться розничная продажа.



Печать ценников и этикеток

Печать ценников и этикеток можно выполнять как для всего списка номенклатуры, так и для части номенклатуры, отобранной по критериям:

- только со штрихкодами;
- только с ненулевыми ценами;
- с имеющимися остатками на складе;
- товары определенной ценовой группы;
- товары с условиями на текущую цену.

Торговый дом "Комплексный"	
Ножницы по металлу NWS Pelikan 350 мм	
	100
4 6 0 0 0 5 1 0 0 0 0 5 7	RUB

Печать этикеток и ценников

Показать отбор Показать режим заполнения Установить режим печати

Организация:

По виду цен По магазину

Розничный магазин: на дату:

Товары

Добавить  Товары Найти... Отменить поиск   Заполнить упаковки 

Выбран	N	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.	Штрихкод
<input type="checkbox"/>	1	Комбайн МО...	<характерист...	шт	2000000025834



Оформление розничных продаж

- Контрольно-кассовая машина может быть подключена в режиме ФР (фискальный регистратор) или в режиме Offline.
- При оформлении продаж в автоматизированной торговой точке могут быть использованы электронные весы и другое торговое оборудование.

Предусмотрено оформление всех необходимых операций:

В автоматизированной торговой точке:

- выдача денежных средств в кассу ККМ;
- открытие кассовой смены, внесение денежных средств в кассу ККМ;
- оформление чеков ККМ;
- продажа весового товара на кассе;
- возврат товаров по чеку в течение кассовой смены;
- закрытие кассовой смены, выемка денежных средств из кассы ККМ;
- передача розничной выручки в кассу предприятия;
- возврат розничному покупателю после закрытия кассовой смены.
- выгрузка данных о товарах в ККМ Offline
- загрузка данных о продажах товаров Offline

В не автоматизированной торговой точке:

- итоги продаж в торговой точке,
- факт получения выручки из торговой точки

Автономная ККМ (Магазин "Электротовары") (Кассы ККМ) (1С:Предприятие)

Автономная ККМ (Магазин "Электротовары") (Кассы ККМ)

Главное Задачи Мои заметки

Записать и закрыть Записать Создать на основании

Организация: ИП "Предприниматель" Валюта: RUB

Тип кассы: Автономная ККМ

Склад: Магазин "Электротовары"

Регистрационный номер: |

Серийный номер: |

Подразделение: Магазин "Электротовары"

Наименование: Автономная ККМ (Магазин "Электротовары")



Комиссионная торговля

Товары, принятые на комиссию:

- Поступление товаров от комитента
- Возврат товаров комитенту
- Переоценка товаров
- Реализация комиссионных товаров
- Отчет комитенту о продажах
- Контроль взаиморасчетов

Отчет комиссионера (агента) о продажах ЧП00-0

Главное | Файлы | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть | ЭДО | Печать

Основное | Товары (15) | Комиссионное вознаграждение | Дополнительно

Способ расчета: Процент от суммы продажи | Услуга: Комиссия

Процент: 5,00 | Сумма: 456,30 | Ставка НДС: 18%

Дата платежа: 28.04.2015 | Удержать вознаграждение

Статья расходов:

Товары, переданные на комиссию:

- Передача товаров на комиссию
- Отчет комиссионера о продажах
- Счет-фактура комиссионера
- Отчет комиссионера о списании
- Расчеты с комиссионером
- Переоценка товаров

Отчет комитенту (принципалу) о продажах ТД00

Главное | Файлы | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть | ЭДО | Печать

Основное | Товары (3) | Комиссионное вознаграждение | Дополнительно | Комментарий

Способ расчета: Процент от суммы продажи | Услуга: Комиссия

Процент: 10,00 | Сумма: 1 194,00 | Ставка НДС: 18%

Дата платежа: 10.05.2015 | Удержать вознаграждение



Комиссионная торговля

Проконтролировать операции комиссионной торговли можно с помощью специальных отчетов:

Остатки товаров, переданных на комиссию

Период: Месяц Этот месяц ...
 Комиссионер:

Организация:

Сформировать Настройки... Варианты отчета Найти...

Остатки товаров, переданных на комиссию

Параметры: Период: 01.10.2015 - 31.10.2015
 Количество товаров: В единицах хранения

Комиссионер	Организация	Валюта	Остаток
Артикул	Номенклатура, Характеристика	Ед. изм.	
	Торговый дом "Комплексный"		8,000
	Мясорубка ЭКМ-3,	шт	1,000
	Чайник BINATONE EWK-3000, 2л,	шт	4,000

Состояние расчетов с комиссионерами

Параметры: Период: 20.10.2015 - 20.10.2015

Комиссионер	Организация	Валюта	Товары на комиссии

Товары, переданные на комиссию

Параметры: Период: 01.10.2015 - 31.10.2015
 Количество товаров: В единицах хранения

Комиссионер	Организация	Валюта	Количество
Артикул	Номенклатура, Характеристика	Ед. изм.	На начало периода
	Торговый дом "Комплексный"		8,000
М-3	Мясорубка ЭКМ-3,	шт	1,000
Ч-890	Чайник BINATONE EWK-3000, 2л,	шт	4,000

Все для дома Магазин
Кактус

Мир продуктов (Пражская)



Управление торговыми представителями

Торговые представители - сотрудники предприятия, которые сами выезжают к клиенту для оформления заказов.

Супервайзер - ответственный за работу с торговыми представителями.

Возможно использование двух схем работы:

- Торговые представители получают задания от супервайзера и их выполняют
- Торговые представители получают информацию (список клиентов, список товаров, рекомендуемые цены, условия продаж и т.д.) и сами планируют продажи.

При использовании КПК или ноутбука- торговый представитель получает на КПК данные, необходимые ему для работы, а данные, введенные торговым представителем на КПК (информация о принятых заказах, изменения в контактной информации клиентов и т. д.), загружаются в управляющую систему согласно правилам обмена.



Анализ работы торговых представителей

Анализ деятельности торговых представителей производится с помощью различных отчетов:

[Торговые представители](#)

[Анализ эффективности работы торговых представителей](#)
Анализ того, насколько успешно торговые представители справляются с поставленными заданиями.
Отчет используется только при схеме работы с выдачей заданий торговым ...

[Выполнение заданий торговыми представителями](#)
Анализ исполнения заданий торговыми представителями с точностью до номенклатуры.

[Динамика показателей работы торговых представителей](#)
Сводный анализ изменения показателей, характеризующих эффективность работы.

[Календарь визитов торговых представителей](#)
Когда, по какому заданию и к какому клиенту планируется визит?

[Прайс-лист для приема заказов](#)
Печатная форма прайс-листа для выдачи торговому представителю.

Анализ эффективности работы торговых представителей

Период: Год 2015 - этот год Торговый представитель:

Сформировать Настройки... Варианты отчета Найти...

Анализ эффективности работы торговых представителей

Параметры: Период: 01.01.2015 - 31.12.2015

Торговый представитель	Кол-во отработ. заданий	Кол-во неотработ. заданий	Среднее кол-во отработ. заданий (в день)	Процент отработки заданий	Кол-во просроч. неотработ. заданий	Кол-во заданий, отработ. позже срока	Среднее кол-во дней просрочки	Сумма план	Сумма по отработ. заданиям
Лукин Илья Федорович	4		1,00	100,00				12 153,92	12 915,50
Лапшин Виктор Романович	3		1,00	100,00				4 376,66	3 504,98
Канин Сергей Александрович	3		1,00	75,00	1			4 369,47	4 114,11
Итого	10		1,00	91,67	1			20 900,04	20 534,60



Самообслуживание клиентов, личный кабинет

Предусмотрена возможность самостоятельной регистрации заказов клиентами через Интернет.

Клиенту дается доступ к информационной базе и указывается пароль входа.

Доступны следующие действия:

- Посмотреть информацию о своих заказах
- Посмотреть доступные остатки на складах
- Оформить новый заказ
- Проконтролировать состояние взаиморасчетов
- Изменить контактную информацию
- Оформить отчет комиссионера
- Оформить претензию
- Оформить план закупок

Начальная страница

Начальная страница

Самообслуживание клиентов

Здравствуйте, вы авторизованы как Техноком.

[Товаров подобрано в корзину - 0.](#)
[Обрабатывается заказов в данный момент - 0.](#)

Ваша текущая задолженность по отгруженным товарам - 6 696 517,7 RUB .
Ваша текущая задолженность по оплатам сделанных заказов - 6 767 654 RUB

Ваша контактная информация : [Изменить](#)
Адрес: 111524, Москва г, Электродная ул, дом № 2, корпус 12
Телефон: +7 (495) 700-36-00
Электронная почта: info@technokom.ru



Самообслуживание клиентов

Демо база 1С:ERP Управление предприятием 2.0 / Техноком / 1С:ERP Управление предприятием 2.1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Корзина покупателя * x

Корзина покупателя *

Сохранить

Соглашение: Налогообложение: Пр...

Склад: Операция: Реализация

Заполнить

К офор...	Номенклатура	Характерист...	Количество
<input checked="" type="checkbox"/>	Верстак ТМ500	<характерис...	
<input checked="" type="checkbox"/>	Стол инструментальный...	<характерис...	

Всего товаров в корзине на сумму: **16 200,00** Отобрано к оформлению

Демо база 1С:ERP Управление предприятием 2.0 / Техноком / 1С:ERP Управление предприятием 2.1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Корзина покупателя * x | Заказы x

Заказы

Контактное лицо:

Найти...

Номер	Дата	Состояние	Контактное лицо	Ва...	Сумма документа	Сумма аванса до об...	Сумма п...	Сумма
<input checked="" type="checkbox"/> ЦУЦУ-000001	02.06.2015 11:26:32	Ожидается согласова...		RUB	16 200,00	16 200,00		

Не показывать закрытые



Интеркомпани. Реализация в рамках холдинга

Основные возможности:

- Запасы товаров, принадлежащие разным организациям, можно условно объединить и использовать совместно
- При подборе остатков, пользователю не нужно понимать запасы какой организации будут израсходованы
- Автоматизированы наиболее часто выполняемые операции между организациями:
 - передача и возврат товаров
 - взаимозачет и списание задолженности
 - передача и возврат денежных средств
 - отчеты по комиссии
 - Возможность проведения расчетов через посредника



Интеркампани

Используются варианты настроек передачи:

Настройка передачи товаров между организациями (1С:Предприятие)

Настройка передачи товаров между организациями

Записать и закрыть [Еще] [?]

Владелец: Деловой союз [↗] Продавец: Торговый дом "Комплексный" [↗]

Продажа
 Продажа и возврат
 Передача на комиссию
 Передача на комиссию и возврат
 Не передается

Тип запасов: Собственный товар
Валюта расчетов: []

Вводится один документ для нескольких организаций:

← → ☆ Передача товаров ТД00-000033 от 24.04.2015 13:56:16

Главное Задачи Мои заметки

Провести и закрыть [] [] [] [] [Dr Cr] [Dr Cr] [] [Зачет оплаты] [Печать] [Отчеты]

Основное Товары (2) Дополнительно

Номер: ТД00-000033 от: 24.04.2015 13:56:16 [] [] Операция: Реализация товаров в другую организацию []

Отправитель: Торговый дом "Комплексный" [] [] Получатель: ИП "Предприниматель" [] []

Склад: Магазин "Электротовары" [] [] За период с: 24.04.2015 [] [] по: 25.04.2015 [] [] [↔]

Вид цены: Дилерская [] [] Валюта: RUB [] [] Расчеты через посредника

Комментарий: []



Интеркампани

Контроль ввода документов по каждому типу операций в разрезе номенклатуры:

- На какое количество номенклатуры оформлены документы?
- На какое количество номенклатуры требуется оформить документы?

Контроль передач товаров и взаиморасчетов:

- Каким организациям и на какую стоимость были переданы товары?
- Какова детальная картина задолженности между организациями?
- Сколько комиссионных товаров осталось реализовать?

Финансовый учет товаров

Ведомость по товарам организаций

Анализ движений товаров на складах и организациях.
В какой организации и по какому складу есть товар и были движения за период?

Продажи между организациями

Анализа прибыли, полученной при оформлении продаж товаров между организациями, входящими в состав торгового предприятия.

Расчеты между организациями

Контроль взаиморасчетов между организациями, входящими в состав предприятия.
Сколько организация-покупатель должна организации-продавцу?
Уменьшился или увеличился долг за выбранный период?

Товары на комиссии

Анализ имеющихся остатков комиссионных товаров организации.
От каких организаций приняты товары на комиссию?



Аналитическая и управленческая отчетность

Оптовые продажи

Выручка и себестоимость продаж

Финансовый анализ продаж по аналитикам менеджеры, ...

Валовая прибыль по оплаченным отгрузкам

Анализ валовой прибыли кассовым методом или

Карта продаж

Анализ объемов продаж с помощью географическ

Сравнение продаж аналогичных периодов

Анализ структуры и изменений выручки за нескол месяцев,

Сравнение продаж двух периодов

Анализ колебаний выручки в сравниваемых период по полученному приросту/спаду.

Сравнительный анализ показателей работы менеджеров

Анализ показателей работы менеджеров

Проведение сделок

Вероятностный прогноз выигрыша этапов сделок

Какая вероятность выигрыша сделок на каждом из этапов процесса

Воронка продаж

Какова эффективность каждой стадии продаж?

Причины проигрыша сделок

Какие причины привели к проигрышу сделок?

У каких менеджеров?

С какими партнерами?

Эффективность сделок

Какое количество сделок выиграно, проиграно или находится в работе?

На какую потенциальную сумму продаж?

Торговые представители

Прайс-лист для приема заказов

Печатная форма прайс-листа для выдачи торговому представителю

Расчеты с клиентами

Ведомость расчетов с партнерами

Сводный анализ взаиморасчетов с партнерами (клиентами и поставщиками).

Как изменялась задолженность за указанный период?

Какое текущее сальдо расчетов?

Дебиторская задолженность

Анализ задолженности клиентов с разбивкой по срокам долга.

Например, 0-7 дней, 7-15 дней, 15-30 дней, больше 30 дней

Состояние расчетов с клиентами

Текущее состояние расчетов с клиентами.

Какой долг клиента сейчас? На какую сумму отгружен?

На какую сумму ожидается оплата от клиента?

Доля просроченной ДЗ в динамике

Анализа изменения доли просроченной дебиторской задолженности

Карточка расчетов с клиентами

Сверка взаиморасчетов с отдельным клиентом

Этапы оплаты, которые запланированы для клиента

Задолженность клиентов

Анализ задолженности у клиентов

Сводный анализ взаиморасчетов с клиентами...

Как изменялась задолженность за указанный период?

Каково сальдо расчетов?

Комиссионные продажи

Остатки товаров, переданных на комиссию

Сколько, каких товаров у комиссионеров и по какой цене?

Когда товары были переданы на комиссию?

Состояние расчетов с комиссионерами

Сколько комиссионер должен нам за проданные товары?

Сколько мы должны комиссионеру, например, по вознаграждениям?

Товары, переданные на комиссию

Сколько товаров было передано комиссионеру за период?

Сколько он продал, списал, вернул или заказал за тот же период?

Розничные продажи

Выручка и себестоимость розничных продаж

Финансовый анализ розничных продаж по подразделениям (магазинам), складам

Ведомость по товарам организаций в розничных складах

Анализ движений и оценка стоимости на розничных складах по выбранному периоду

Движения денежных средств в кассе

Контроль денежных средств в кассах

В какой кассе ККМ, когда и сколько денег приходило или уходило?

Остатки бонусных баллов

Сколько осталось бонусных баллов, по каким программам

Товарный отчет TOPГ-29

Учет тары

Ведомость по переданной возвратной таре

Сводный анализ оборотов переданной клиентам возвратной тары за определенный период.

Переданная возвратная тара

Оценка количества и залоговых суммы невозвращенной (или возвращенной не вовремя) клиентом тары.

Переработка сырья давальцев

Контроль передачи продукции давальцам

Сколько выпущено, передано продукции давальцам?

Контроль поставки сырья и материалов давальцем

Сколько материалов и сырья поступило от давальцев?

Сколько возвращено или списано?

Качество обслуживания клиентов

Претензии клиентов

Сводный анализ регистрации и удовлетворения претензий от клиентов

Причины отмены заказов клиентов

По каким причинам чаще всего заказы выполняются частично или не выполняются полностью?

Выполнение условий продаж

Выполнение условий соглашений с клиентами

Контроль выполнения клиентами условий соглашений, в которых участвует наша компания

Условия продаж

Сравнение фактических условий продаж товаров с условиями соглашений

1С:ERP Управление предприятием 2



Спасибо за внимание!

**Веденисов Михаил,
Менеджер по работе с ключевыми клиентами
Фирма «1С»**