

Бизнес-форум 1C:ERP

28 октября 2016 года

1C:ERP Управление предприятием 2



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

Шаршин Сергей,

Менеджер по продвижению ERP-решений

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.

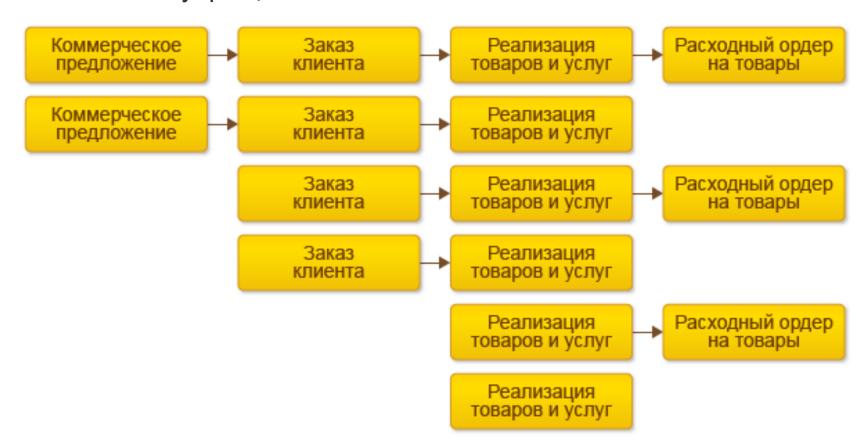
 В системе предусмотрены различные схемы продажи товаров – со склада и под заказ, продажа в кредит или по предоплате, продажа товаров, принятых на комиссию и передача на реализацию комиссионеру и т.д.

 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:





1C:ERP Управление предприятием. «Управление продажами»

Основные возможности:

- Использование регламентированных процессов продаж.
- Расширенное управление заказами клиентов, типовые и индивидуальные правила продаж, соглашения.
- Мониторинг состояния процессов 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.
- Планирование использования автотранспорта.



Соглашения об условиях продаж

Для регистрации правил продаж используются типовые и индивидуальные соглашения:

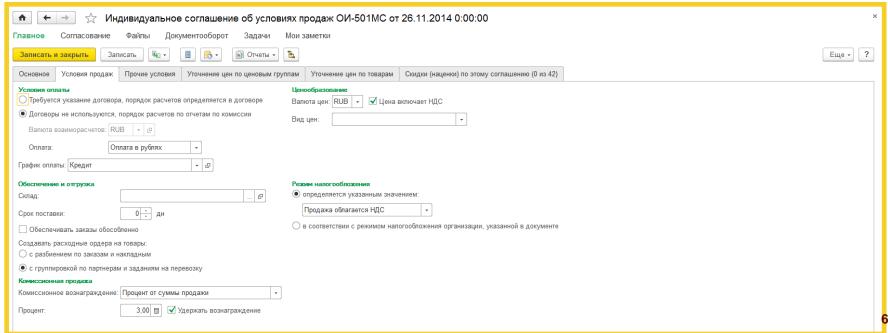
- ■Типовое соглашение это список типовых условий продаж, которое используется при продаже товаров. Количество типовых соглашений неограниченно и зависит от разнообразия тех условий продаж, которые применяются на предприятии.
- •Индивидуальное соглашение заключается с клиентом в том случае, если клиенту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



Соглашения об условиях продаж

Условия продаж могут содержать:

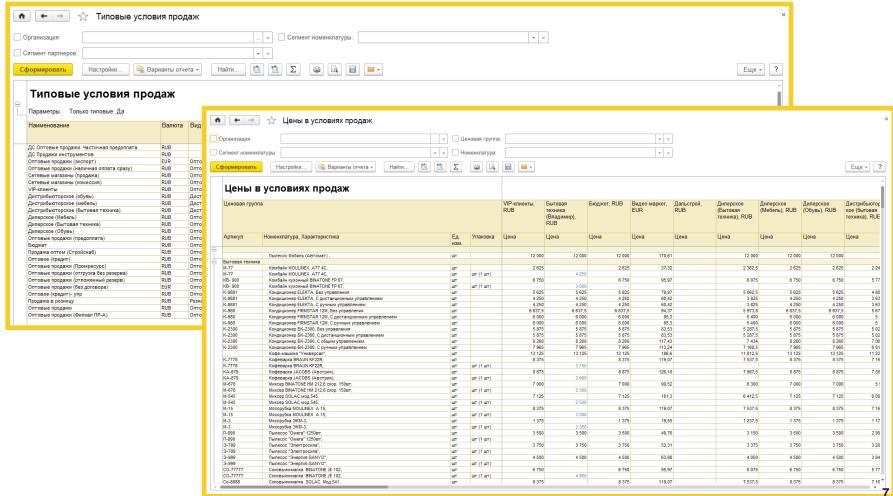
- Логистические условия (склад отгрузки, сроки поставки).
- •Финансовые условия (график и форма оплаты).
- •Ценовые условия (цены и скидки).
- ■Прочие (организация, валюта, НДС др.).





Управление правилами продаж

Проверка правил продаж осуществляется с помощью отчетов:



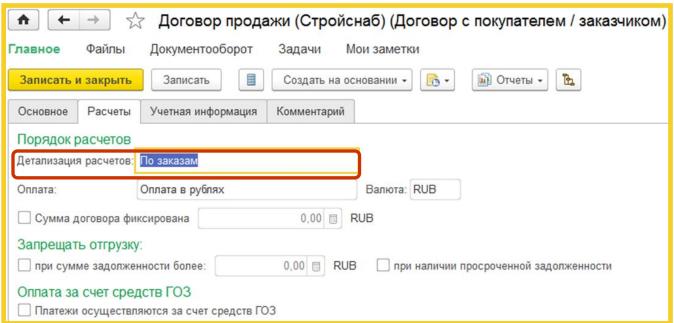
42 25



Различная степень детализации взаиморасчетов

Расчет и контроль задолженности по документу зависят от порядка расчетов в договоре.

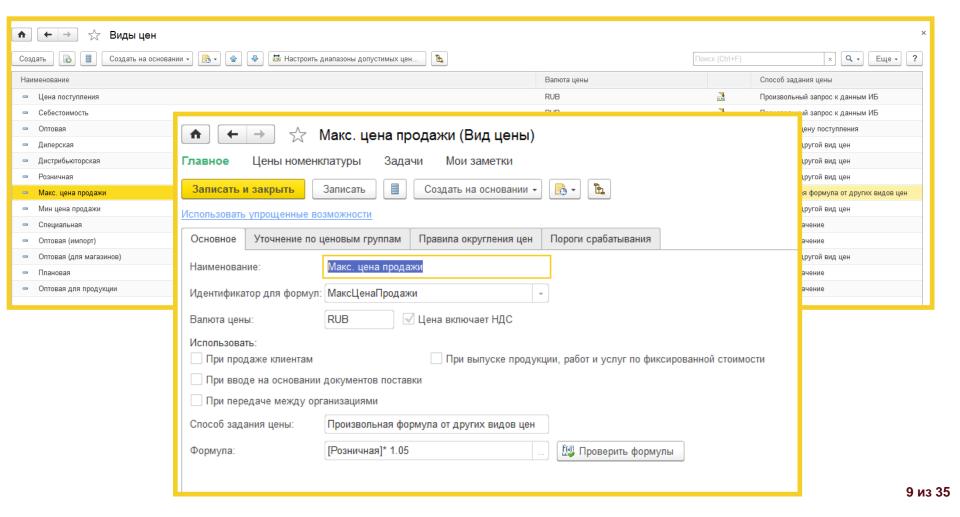
- По заказам взаиморасчеты ведутся в рамках заказов или в рамках накладных, если накладные оформлены без заказа.
- По договорам предполагает ведение общих взаиморасчетов в рамках договора.
 Не поддерживается отслеживание оплаты каждого конкретного заказа
- По накладным взаиморасчеты ведутся по накладным. В рамках договора можно контролировать допустимую сумму и срок задолженности





Формирование отпускных цен

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





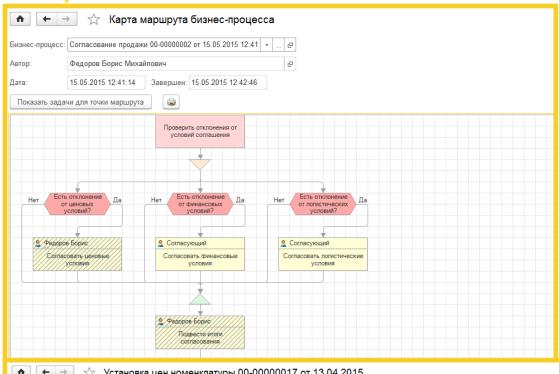
Управление ценообразованием

Способы задания цен:

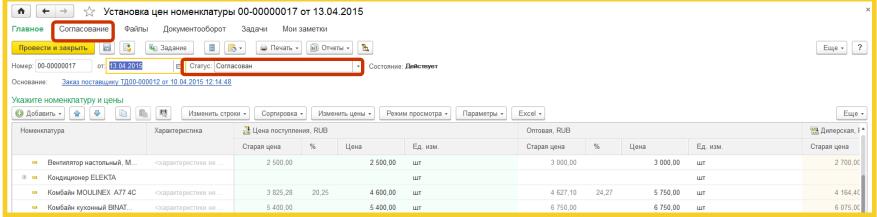
- ■Ручное назначение цена регистрируется в системе вручную.
- ■Наценка на цену поступления цена формируется процентной наценкой на цену по приходным документам.
- Наценка на другой вид цены цена формируется процентной наценкой на другую цену.
- ■Произвольная формула от других видов цен настройка сложной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



Согласование цен



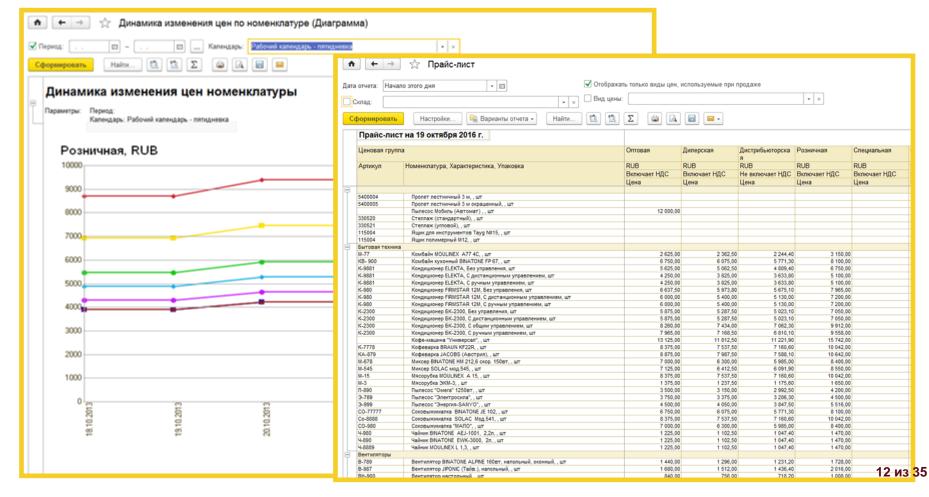
Согласование цен выполняется по **маршруту бизнес-процесса**.





Анализ цен

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





Скидки (наценки)

Виды скидок (наценок):

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

Условия предоставления автоматических скидок:

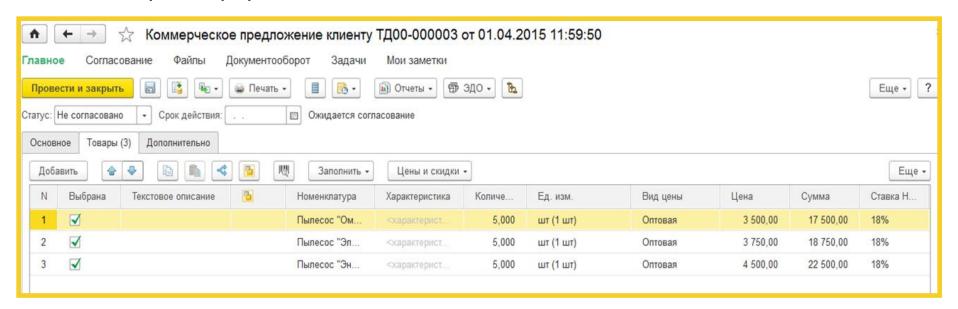
- ■за разовый объем продаж;
- ■за накопленный объем продаж;
- ■за время продажи;
- ■за форму оплаты;
- за график оплаты;
- ■за пробную продажу;

- ■за первую продажу партнеру;
- за наличие карты лояльности;
- ■вхождение партнера в сегмент;
- ограничение по группе пользователей.



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.





Управление заказами

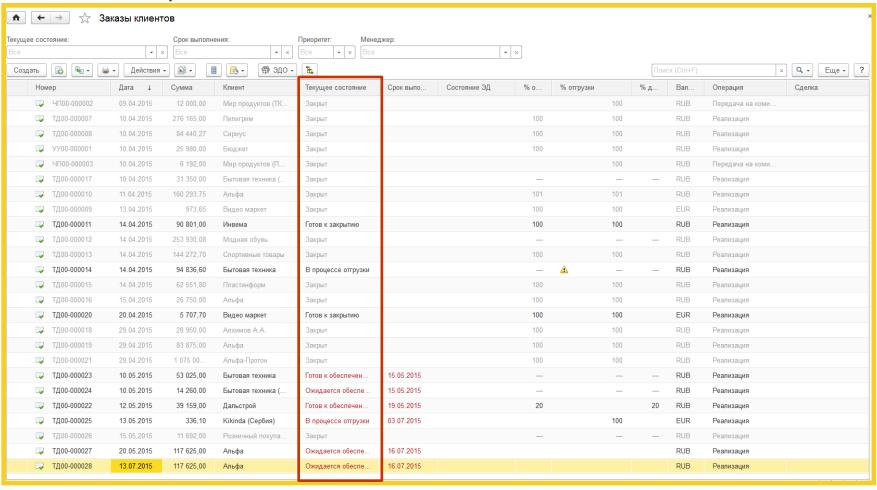
Функциональность управления заказами, реализованная в системе, позволяет:

- ■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.



Заказы клиентов. Текущий статус

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

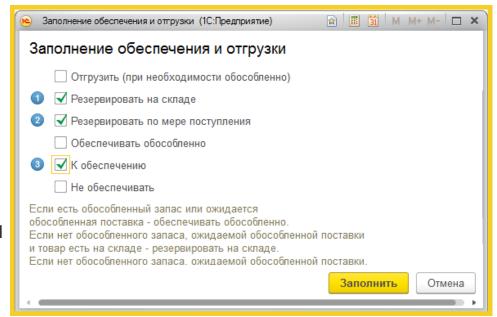




Заказы клиентов. Варианты обеспечения

Гибкие возможности обеспечения заказа клиента:

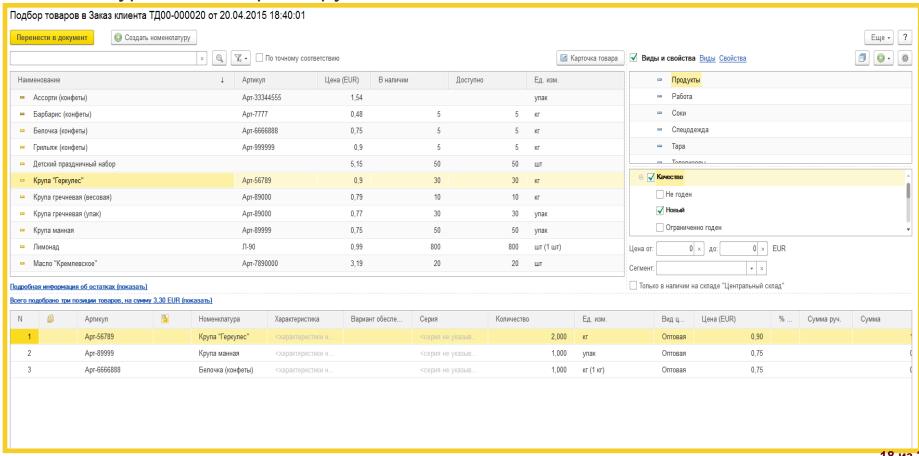
- отгрузка или резервирование товара со склада - вариант
 Отгрузить или Резервировать на складе;
- резервирование в ожидаемых поступлениях - вариант
 Резервировать к дате отгрузки;
- обеспечивать или не обеспечивать товар вариант **К обеспечению** или **Не обеспечивать**;
- при необходимости обособленного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





Заказы клиентов. Подбор товаров

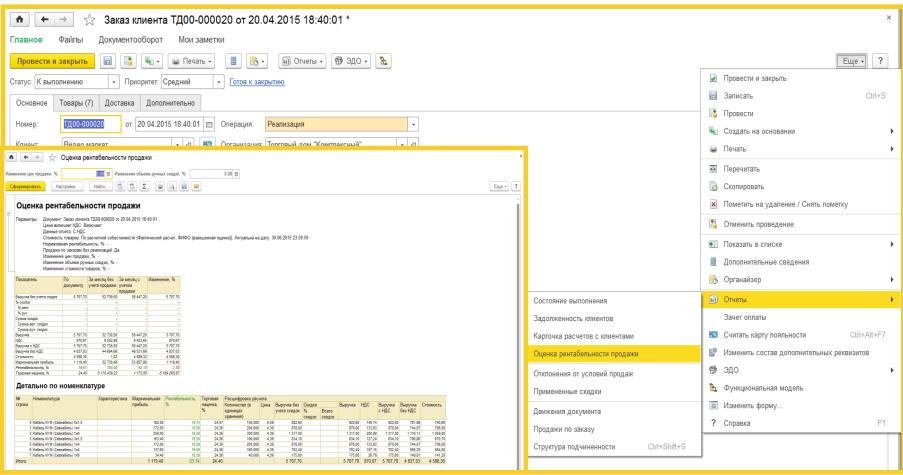
Рабочее место предназначено для подбора товаров. Можно установить различные фильтры для ограничения области поиска товаров: по иерархии номенклатуры, по виду номенклатуры, по товарам другого качества.





Заказы клиентов. Оценка рентабельности

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

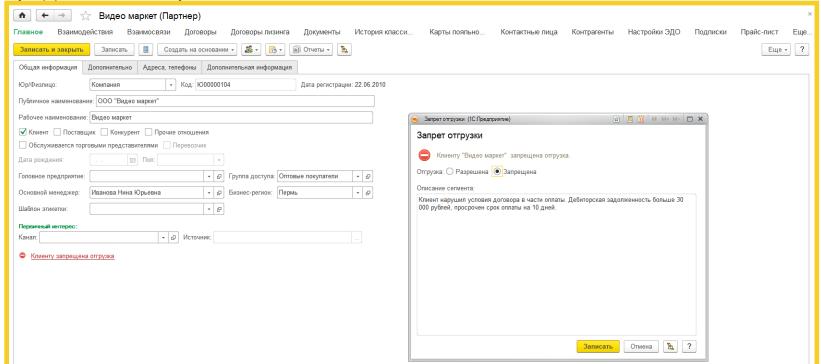




Стоп-лист

Предусмотрена возможность запрещать отгрузки клиентам, которые входят в определенный сегмент партнеров (**«стоп-лист»**).

- ■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.

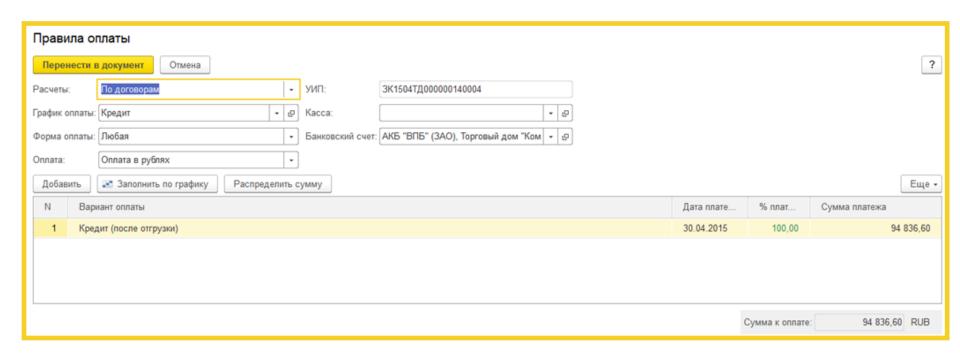




Заказы клиентов. Планирование этапов оплат

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.



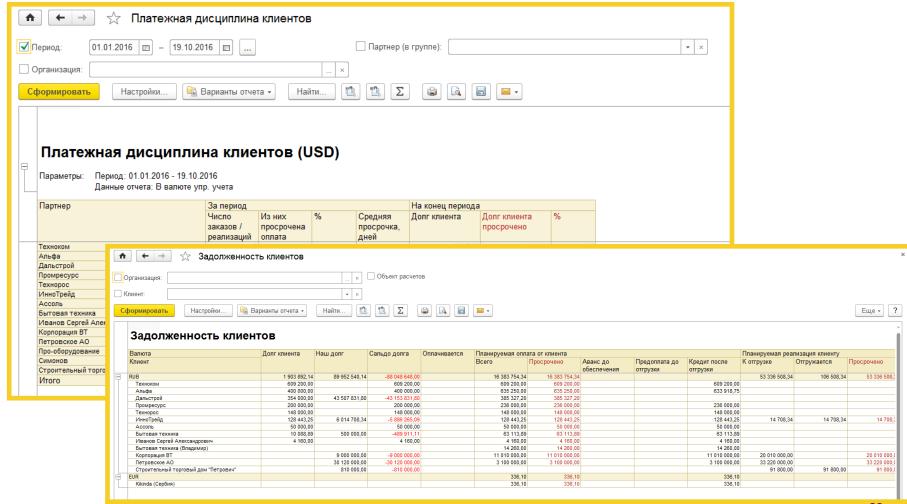


Контроль взаиморасчетов с клиентами

♠	← → ☆ Ведом	иость расчетов с клиент	гами							
√ ſ	Период: 01.01.2016 🗐 –	31.12.2016 📼	□ Клиент:			-	· ×			
	Организация:		×							
- Optimization										
Co	формировать Настройки	Варианты отчета 🕶	Найти Т		▼					
	Параметры: Период: 01.01.201 Данные по расчет Организация	ам: В валюте взаиморасчетов Валюта взаиморасчетов		Начальный остато		Увеличение	Уменьшение	Конечный остаток		Сапьдо долга
-	Клиент Деловой союз	Контрагент	Договор	Долг клиента 171 360.00	Наш долг 810 000.00	долга клиента	долга клиента	Долг клиента 171 360.00	Наш долг 810 000.00	(конечное) -638 640,00
IF	Иванов Сергей Александрович	Иванов Сергей Александрович		4 160.00				4 160.00		4 160.00
	Строительный торговый дом	Строительный торговый дом	ДС Поставка инструмента	4 100,00	810 000.00			4 160,00	810 000.00	-810 000.00
	"Петрович"	"Петрович"	дс поставка инструмента		810 000,00				810 000,00	-610 000,00
	Техноком	Голден тренд		19 200.00				19 200.00		19 200.00
	Технорос	Технорос		148 000,00				148 000,00		148 000,00
	Металл-Сервис	RUB		790 000.00				790 000.00		790 000.00
IΤ	Промресурс	Промресурс		200 000,00				200 000,00		200 000,00
	Техноком	Голден тренд		590 000.00				590 000.00		590 000,00
	Промресурс	RUB		804 000,00				804 000,00		-88 316 000,00
IT.	Альфа	Альфа		400 000,00				400 000,00		400 000,00
	Ассоль	Ассоль		50 000,00				50 000.00		50 000.00
	Бытовая техника	Бытовая техника		,	500 000.00				500 000.00	-500 000,00
	Дальстрой	Дальстрой	Продажа основного средства	354 000,00				354 000,00	·	354 000,00
	Дальстрой	Дальстрой	Продажа стелажей от 01.01.2015		43 500 000,00				43 500 000,00	-43 500 000,00
	ИнноТрейд	ИнноТрейд			6 000 000,00				6 000 000,00	-6 000 000,00
	Корпорация ВТ	Корпорация ВТ	Разработка программного обеспечения блока управления		9 000 000,00				9 000 000,00	-9 000 000,00
	Петровское АО	Петровское АО	Поставка измерительных блоков		18 120 000,00				18 120 000,00	-18 120 000,00
	Петровское АО	Петровское АО	Поставка контроллеров МК		12 000 000,00				12 000 000,00	-12 000 000,00
i i	Торговый дом "Комплексный"	RUB		138 532,14	22 540,14			138 532,14	22 540,14	115 992,00
	Бытовая техника	Бытовая техника	Договор продажи Быт-9 от 01.01.2015	10 088,89				10 088,89		10 088,89
	Дальстрой	Дальстрой	Договор продажи Дальст-89 от 01.01.2015		7 831,80				7 831,80	-7 831,80
	ИнноТрейд	ИнноТрейд	Договор продажи Ин-89 от 01.01.2015	128 443,25	14 708,34			128 443,25	14 708,34	113 734,91
	- FH		in a state of the	,	,		<u>'</u>		,	



Анализ задолженности клиентов



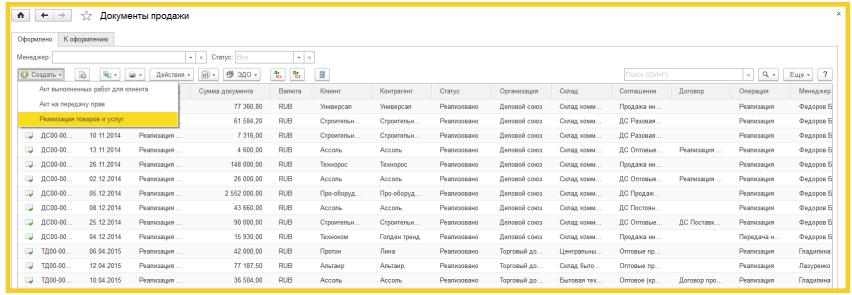


Отгрузка товаров

Сформировать документ Реализация товаров и услуг 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

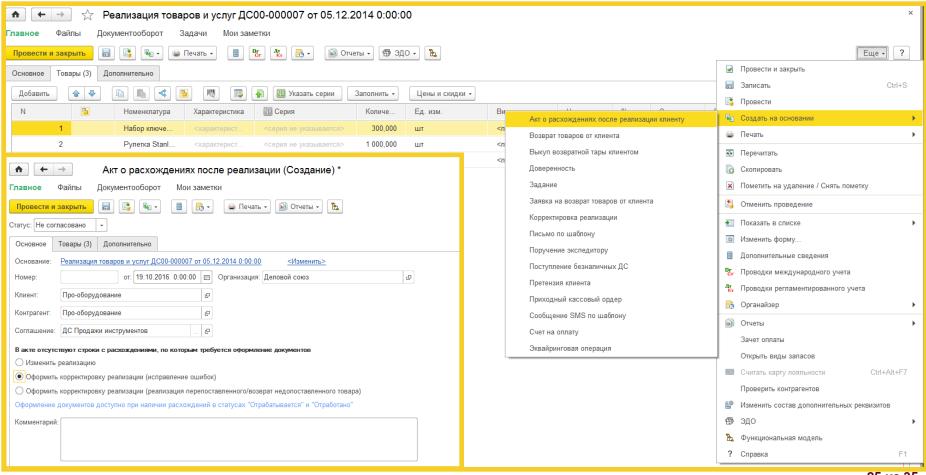


- К предоплате предполагается оплата до отгрузки;
- К отгрузке после получения предоплаты;
- Отгружено работа закончена.



Отгрузка товаров

Предусмотрена возможность корректировки отгрузочных документов:





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.

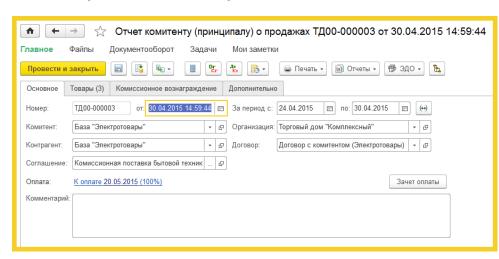


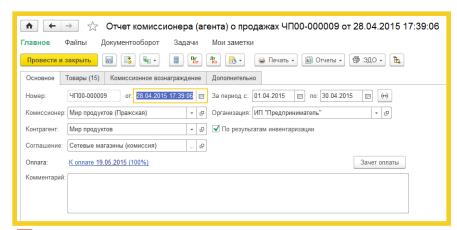


Комиссионная торговля

Товары, принятые на комиссию:

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





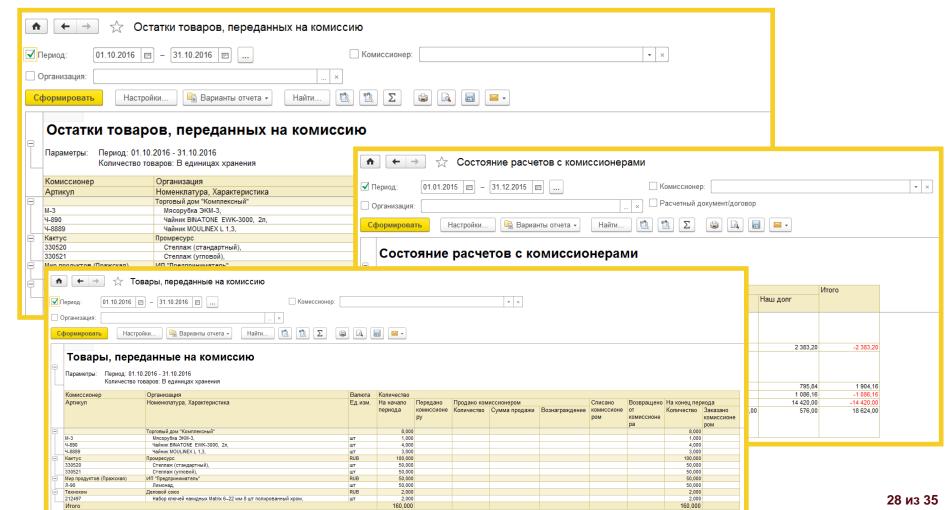
Товары, переданные на комиссию:

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



Комиссионная торговля

Проконтролировать операции комиссионной торговли можно с помощью специальных отчетов:





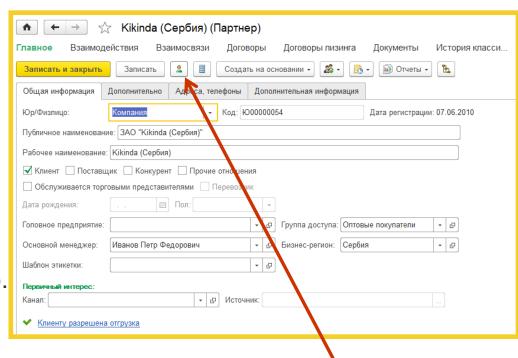
Самообслуживание клиентов, личный кабинет

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.



Внешние пользователи



Интеркампани. 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

Вводится один документ для нескольких организаций:

Главное Документооборот Задачи Мои заметки								
Провести и закрыть								
Основное Товары (3) Дополнительно								
Номер: от: 27.10.2016 17:53:01 ☐ Операция: Реализация товаров в другую организацию ▼								
Отправитель: Металл-Сервис 🔻 🗗 Вид цены: 🔻 🗗								
Получатель: Промресурс 🔻 🗗 Склад: Склад металла 🗗								
Посредник								
На стороне отправителя: <u>Получено: 0,00 RUB 0%</u> Зачет оплаты								
На стороне получателя: <u>Оплачено: 0,00 RUB 0%</u> Зачет оплаты								
Валюты: Документ и расчеты: 3 540,00 RUB								
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

Анализ 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.

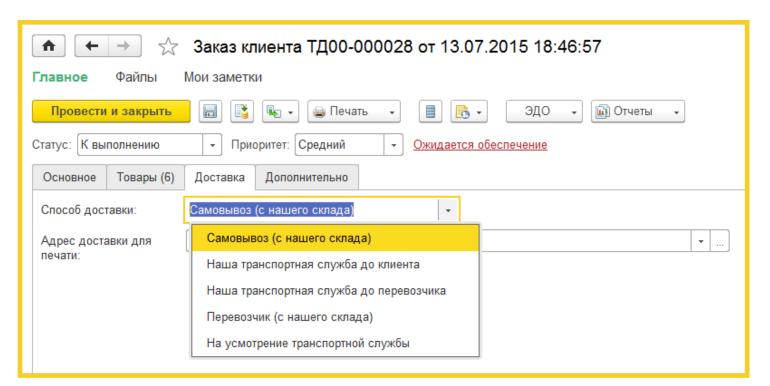
От каких организаций приняты товары на комиссию?



Добавлена подсистема «Управление доставкой»

Способы доставки:

- Самовывоз указывается только адрес доставки для печати.
- До клиента указывается адрес доставки, зона доставки и желаемое время доставки.
- Силами перевозчика с нашего склада указывается перевозчик и адрес доставки.
- Силами перевозчика с доставкой до пункта приемки указывается перевозчик, адрес доставки до перевозчика, зона доставки, время доставки, адрес доставки до получателя.





Аналитическая и управленческая отчтеность

Оптовые продажи

Валовая прибыль по полностью оплаче

Какие подразделения и менеджеры принес-

Валовая прибыль предприятия

Сводный анализ продаж по организациям, менеджерам и номенклатуре.

Карта продаж

Анализ объемов продаж с помощью географ

Клиенты, которым отгрузка запрещена

Каким клиентам запрещена отгрузка? Кто основной менеджер клиента?

Расчеты с клиентами

Ведомость расчетов с клиентами

Детальный анализ взаиморасчетов с клиентами. Как изменялась задолженность за указанный период? Какое текущее сальдо расчетов?

Задолженность клиентов

Текущее состояние расчетов с клиентами. Какой долг клиента сейчас? На какую сумму планируе: На какую сумма ожидается оплата от клиента?

Динамика просроченной задолженности клиентов

Анализа изменения доли просроченной дебиторской за

Задолженность клиентов по срокам

Анализ задолженности клиентов с разбивкой по интерв Например, 0-7 дней, 7-15 дней, 15-30 дней, более 30 д

Платежная дисциплина клиентов

Контроль просроченной задолженности у клиентов в те Как часто, на сколько дней и какие клиенты задержива

Сверка расчетов

Анализ задокументированных сверок расчетов с клиентами. Есть ли расхождения между данными от клиента и нашими?

Розничные продажи

Денежные с

Контроль де

В какой кас

Журнал уче

Валовая прибыль розницы по подразделениям

Какие магазины принесли более всего валовой прибыли?

Ведомость по товарам организаций в ценах номенклатуры

Анализ движений и оценка стоимости товаров Многооборотная тара

на розничны Выполнение условий продаж

Выполнение условий соглашений с

Контроль выполнения клиентами ус

Типовые условия продаж

Качество обслуживания клиен

Причины отмены заказов клиентов

По каким причинам чаще всего зак У каких менеджеров более всего вы

Статистика удовлетворения претенз

Соотношение удовлетворенных и н

Переработка сырья давальц

Контроль передачи продукции дава

Сколько выпущено, передано прод

Контроль поставки сырья и материа

Сколько материалов и сырья постуг Сколько возвращено или списано?

Ведомость по переданной возвратной таре

Сводный анализ оборотов переданной клиентам возвратной тары за определенный период. Какова ее стоимость и количество?

Переданная возвратная тара

Анализ типовых соглашений о прод Оценка количества и залоговых суммы невозвращенной (или возвращенной не вовремя) клиентом тары. Каковы сроки наступления ближайших возвратов?

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 представителям.

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? ителей.

34 us 35



Бизнес-форум 1C:ERP

28 октября 2016 года

1C:ERP Управление предприятием 2



Спасибо за внимание!

Шаршин Сергей,

Менеджер по продвижению ERP-решений

Фирма «1С»