
ТЕМА 3. 1С УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ КАК СРЕДСТВО АВТОМАТИЗАЦИИ ТОРГОВО- РАСЧЕТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Программа «1С. Управление торговлей»

- предназначена для решения широкого круга задач по автоматизации торговых предприятий
- может быть настроена на различные схемы учета складских запасов, взаиморасчетов, средств на расчетных счетах и в кассе, кредитов и т. д.

Режимы работы программы:

1. режим **конфигуратора**, который позволяет разработчику настраивать компоненты системы автоматизации и запоминать их в специальной базе данных
2. режим **пользователя**, который предназначен для непосредственного использования созданного на этапе конфигурирования настройки в «1С. Управление торговлей» с целью ввода, обработки, хранения и выдачи сводной информации в деятельности предприятия. На этом этапе пользователи работают с конкретными документами, журналами, используют справочники и отчеты.

Основные объекты программы

- **Справочники** хранят данные об объектах аналитического учета (материалы, номенклатура товаров, сотрудники, ставки налогов, курсы валют);
- **Журналы** являются аналогом журнально-ордерной формы учета. В них фиксируются операции и первичные документы;
- **Отчеты** - отражают итоговую информацию;
- **Документы** – позволяют оформить проводимую хозяйственную операцию

Предметная область, автоматизируемая с помощью "1С: Управление торговлей 8"



«1С: Управление торговлей 8» предназначена для решения следующих задач учета:

- учет складских товаров запаса и их движения
- учет взаиморасчетов с клиентами и поставщиками
- резервирование товаров и контроль оплаты
- учет денег на расчетных счетах и в кассе
- учет товарных кредитов и контроль их погашения
- автоматический расчет цен списания товаров
- учет выданных на реализацию товаров, их возврата и оплаты
- учет по нескольким фирмам и складам
- учет товаров в различных единицах измерения, денежных средств в нескольких валютах
- получение разнообразной отчетной и аналитической информации о финансовых и товарных движениях

"1С:Управление торговлей 8" автоматизирует направления хозяйственной деятельности:

- управление отношениями с клиентами;
- управление процессами продаж:
 - управление торговыми представителями,
 - управление запасами,
 - управление закупками,
 - управление складом,
 - управление финансами.
- контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия.

Управление отношениями с клиентами

- Customer Relationship Management (CRM) - это концепция управления отношениями с клиентами в условиях активной конкуренции, нацеленная на максимальное освоение потенциала каждого клиента и партнера в интересах предприятия.
- Концепция CRM предполагает регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте, реальном и потенциальном
- Отслеживаются все стадии отношений с клиентом

Классификация клиентов

- Прикладное решение содержит средства классификации клиентов по двум критериям:
 - ❖ по привлекательности (ABC-классификация)
 - ❖ по стадиям отношений с клиентами (XYZ-классификация).

Данные средства классификации предназначены для формирования стратегии отношений.

ABC/XYZ-классификация является базисом для анализа зависимости от клиентов, лояльности клиентов и BCG-анализа.

ABC-классификация

- С помощью ABC-классификации проводится анализ зависимости от клиентов, которая позволяет разбить клиентов на три группы важности по объему продаж (выручке, прибыли или количеству операций по продаже):
 - ❖ высокая (класс "А"),
 - ❖ средняя (класс "В"),
 - ❖ низкая (класс "С").

XYZ-классификация

- Анализ лояльности клиентов проводится с помощью XYZ-классификации, оценка которой базируется на стабильности покупок. Различаются следующие стадии отношений с клиентами:
 - ❖ потенциальный клиент,
 - ❖ разовый клиент,
 - ❖ постоянный клиент,
 - ❖ потерянный клиент.
- Для стадии "Постоянный клиент" предусмотрена дополнительная классификация по регулярности закупок:
 - ❖ стабильные закупки (X-класс),
 - ❖ нерегулярные закупки (Y-класс),
 - ❖ эпизодические закупки (Z-класс).

Рабочий стол для пользователей

Управление торговлей, редакция 11.0 / Андрей Андреевич ... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Маркетинг | Продажи | Запасы и закупки | Склад | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация

Мои задачи

Сгруппировать по ▾ | Выполнено | Перенаправить | Принять к исполнению

Задача	Дата нача...	Срок
Отразить первичный контакт по сделке Продаж...	19.02.2013...	02.12.2012 15:...
Выявить цены	19.02.2013...	20.02.2013 23:...

Взаимодействия

Все письма ... | Статус: Рассмотренные ... | Ответственный: ...

По контактам ▾

- Контактные лица
 - Малахов Руслан Александрович
 - Все

!	📧	✉	Дата	Участники
			27.12.2012 12:37:55	Руслан Малахов

Добрый день.

Нас интересует строительная техника

Текущие дела

Все действия ▾

Сделки с клиентами
[Всего сделок в работе \(6\)](#)

Коммерческие предложения ...
[Всего предложений в работе \(7\)](#)
[Просроченные предложения \(3\)](#)

Заказы клиентов
[Всего заказов в работе \(25\)](#)
[На сегодня \(17\)](#)
[Просрочена оплата по заказам \(7\)](#)
[Просрочено исполнение заказов \(...\)](#)

Документы реализации това...
[Распоряжения на оформление в р...](#)
[Распоряжения на оформление на ...](#)
[Документы к отгрузке \(2\)](#)

Маркетинговые мероприятия

Управление торговлей, редакция 11.0 / Андрей Андрееви... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | **Маркетинг** | Продажи | Запасы и закупки | Склад | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация

Отчеты по маркетингу

Сегментация

- Сегменты партнеров
- Сегменты номенклатуры

Ценообразование

- Цены номенклатуры**
- Скидки (наценки)**
- Условия предоставления скидок (наценок)
- Виды цен

Правила продаж

- Типовые соглашения с клиентами**
- Графики оплаты
- Виды карт лояльности
- Карты лояльности
- Настройки продаж для пользователей

Конкурентная разведка

- Конкуренты
- Цены конкурентов
- Соглашения конкурентов

Создать

- Типовое соглашение ...
- Карта лояльности
- Регистрация цен конк...

Отчеты

- Дополнительные отч...

Сервис

- Дополнительные обр...
- Классификация клие...

Продажи

Управление торговлей, редакция 11.0 / Андрей Андрееви... (1С:Предприятие)

Рабочий стол Маркетинг Продажи Запасы и закупки Склад Финансы Регламентированный учет Нормативно-справочная информация

Клиенты
Номенклатура
Отчеты по продажам

Проведение сделок
Сделки с клиентами
Этапы процессов продаж
Виды сделок
Причины проигрыша сделок
Роли партнеров в сделках и проектах
Роли контактных лиц в сделках и проектах
Причины неудовлетворения спроса

Ведение заказов клиентов
Коммерческие предложения клиентам
Заказы клиентов
Индивидуальные соглашения с клиентами
Договоры с клиентами
Причины отмены заказов клиентов

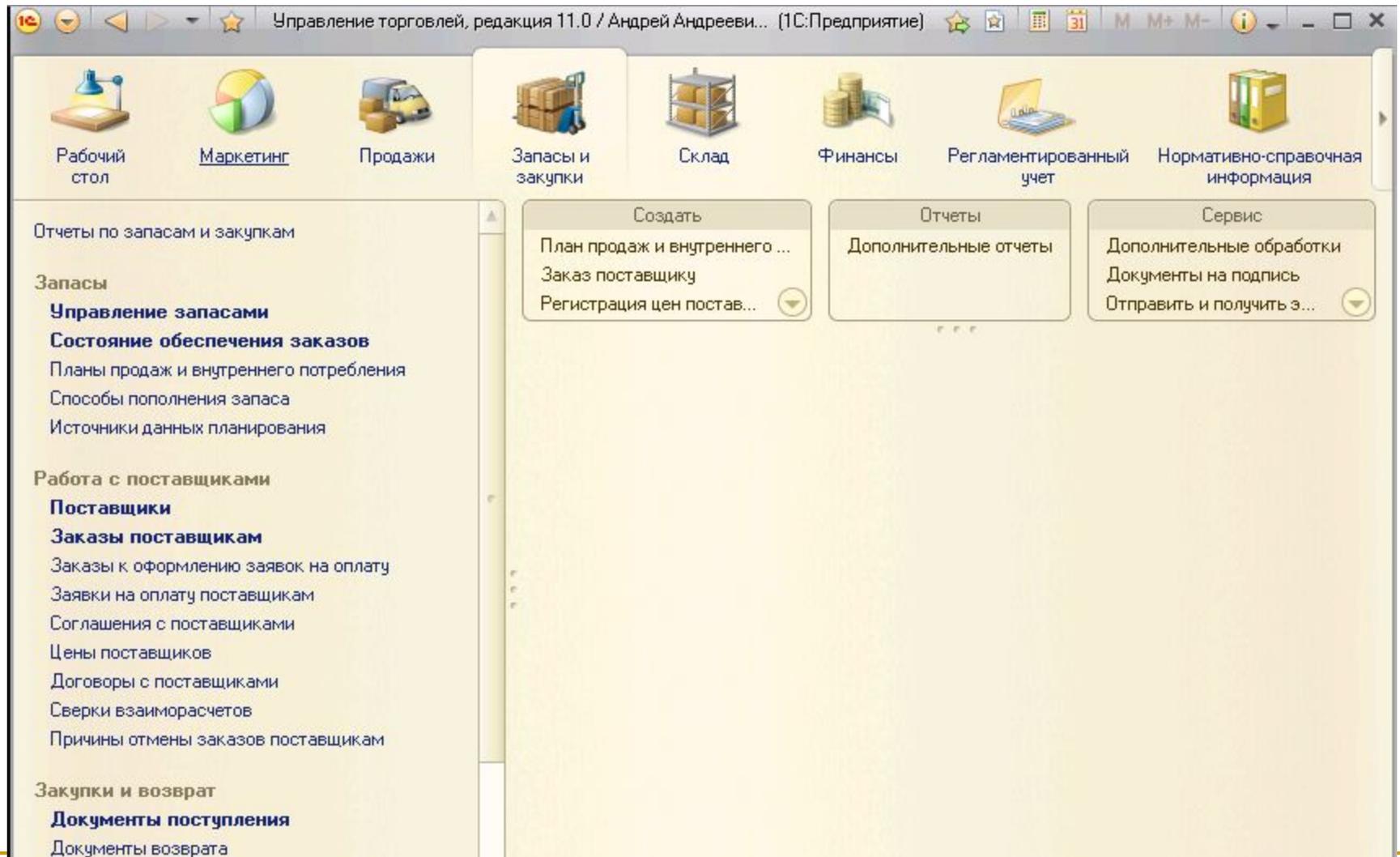
Продажи и возвраты
Документы продажи

Создать
Сделка с клиентом
Заказ клиента
Коммерческое предложен... ▾

Отчеты
Дополнительные отчеты

Сервис
Помощник продаж
Дополнительные обработки
Документы на подпись ▾

Запасы и закупки



Управление торговлей, редакция 11.0 / Андрей Андрееви... (1С:Предприятие)

Рабочий стол Маркетинг Продажи **Запасы и закупки** Склад Финансы Регламентированный учет Нормативно-справочная информация

Отчеты по запасам и закупкам

Запасы

- Управление запасами**
- Состояние обеспечения заказов**
- Планы продаж и внутреннего потребления
- Способы пополнения запаса
- Источники данных планирования

Работа с поставщиками

- Поставщики**
- Заказы поставщикам**
- Заказы к оформлению заявок на оплату
- Заявки на оплату поставщикам
- Соглашения с поставщиками
- Цены поставщиков
- Договоры с поставщиками
- Сверки взаиморасчетов
- Причины отмены заказов поставщикам

Закупки и возврат

- Документы поступления**
- Документы возврата

Создать

- План продаж и внутреннего ...
- Заказ поставщику
- Регистрация цен постав... ▾

Отчеты

- Дополнительные отчеты

Сервис

- Дополнительные обработки
- Документы на подпись
- Отправить и получить э... ▾