

---

# 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...

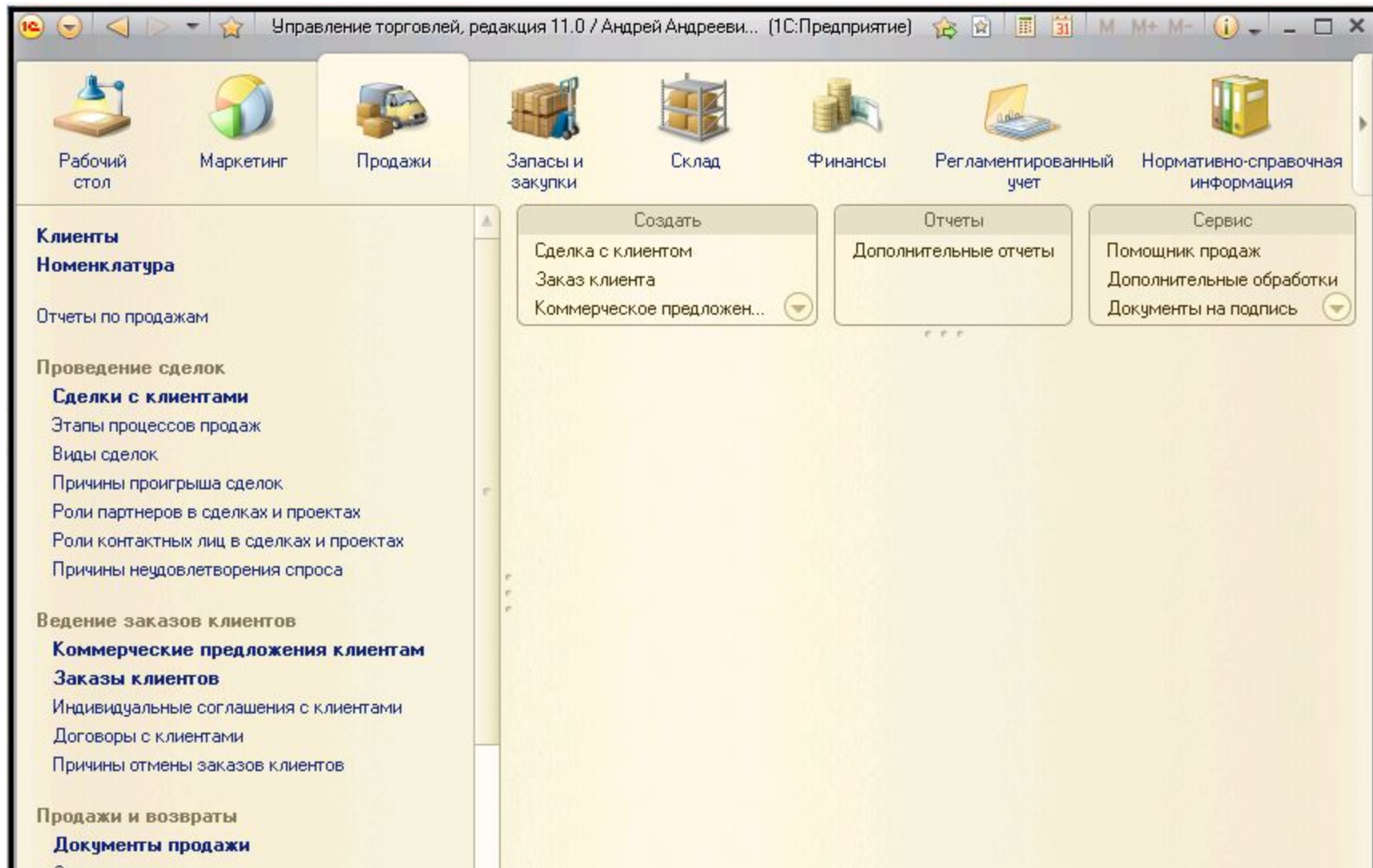
**Отчеты**

- 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

The screenshot shows a software interface for 'Управление торговлей, редакция 11.0 / Андрей Андрееви... (1С:Предприятие)'. The main menu includes: Рабочий стол, Маркетинг, Продажи, **Запасы и закупки**, Склад, Финансы, Регламентированный учет, and Нормативно-справочная информация.

The 'Запасы и закупки' section is expanded, showing a left sidebar with the following menu items:

- 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

The main content area displays three functional panels:

- Создать**
  - План продаж и внутреннего ...
  - Заказ поставщику
  - Регистрация цен постав... (dropdown arrow)
- Отчеты**
  - Дополнительные отчеты
- Сервис**
  - Дополнительные обработки
  - Документы на подпись
  - Отправить и получить э... (dropdown arrow)