

# 1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8 УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ







Фирма "1С" имеет репутацию надежного поставщика бизнес-решений, соответствующих реальным потребностям современных предприятий. Предлагаемая Вашему вниманию система "1С:Предприятие 8. Управление торговлей" – решение нового уровня, основанное на самых современных технологиях. В нем совмещены перспективные мировые тенденции развития систем управления бизнесом и наш многолетний опыт успешной автоматизации сотен тысяч торговых предприятий различного масштаба и профиля.

## Директору

Для руководителя предприятия в первую очередь важно, чтобы система автоматизации приносила реальную пользу. "1С:Предприятие 8. Управление торговлей" повышает эффективность работы предприятия за счет автоматизации рутинных операций, за счет ведения учета в реальном масштабе времени, за счет быстрой и удобной подготовки информации для принятия решений на разных уровнях. Большим преимуществом "1С:Предприятия" является то, что система очень быстро запускается в эксплуатацию и начинает приносить отдачу. При изменении масштабов, подходов к управлению или организации работ на предприятии перестройка системы не требует больших затрат. Это достигается за счет построения бизнес-решений на мощной современной технологической платформе. Важным достоинством системы "1С:Предприятие" является ее широкая популярность – более 3000 специализированных фирм и множество сертифицированных специалистов готовы помочь Вашему предприятию в установке, эксплуатации и дальнейшем совершенствовании системы автоматизации.

В отличие от предыдущей версии 7.7, "1С:Предприятие 8" рассчитано не только на автоматизацию учета, но и на реальную помощь управленцам всех уровней, начиная с директора. Многие руководители оценят новые средства интерактивного анализа ситуации, получения детальных расшифровок интересующих показателей. Однако, еще более важна возможность получения и анализа управленческой информации на регулярной основе. Вам не обязательно изучать экранные меню или детально знать функции системы, чтобы использовать "1С:Предприятие 8" как активный источник необходимых сведений. Например, опция "Рапорт руководителю" обеспечит формирование и представление обзора текущей ситуации – автоматически, регулярно, по заданному лично Вами распорядку. Значения основных показателей, проблемы, требующие Вашего оперативного вмешательства, сопоставление результатов работы менеджеров – этот отчет Вы можете просмотреть в интранете, получить по электронной почте в командировке или поручить секретарю его распечатать. Таким образом, находясь в любой точке земного шара, Вы будете держать руку на пульсе своего бизнеса, принимать решения и планировать дальнейшие действия, основываясь на актуальной картине реального состояния дел.

## Руководителям и специалистам торговых подразделений

В новой системе уделен максимум внимания тому, чтобы обеспечить эффективность Вашей ежедневной работы. Широкие возможности подготовки всех необходимых документов, управления товародвижением и ценообразованием, приема заказов и контроля их исполнения, оптимизации складских запасов, анализа товарооборота, планирования закупок и поставок сделают ее Вашим надежным помощником – за какое бы направление или участок Вы ни отвечали.

"1С:Предприятие 8. Управление торговлей" позволит создать в Вашей компании единое информационное пространство, организовать четкое взаимодействие подразделений, поможет сотрудникам работать единой командой.



## Работникам учетных служб

Программы системы "1С:Предприятие" стали индустриальным стандартом учетных решений. Система "1С:Управление торговлей 8" вобрала все лучшее, что было наработано за годы развития ее предшественницы – "1С:Торговля и Склад 7.7". Зарекомендовавшая себя на практике функциональность этой, наиболее массово применяемой сегодня в стране системы автоматизации торгово-складского учета, дополнена целым рядом новых возможностей. Вы получаете инструмент, который поможет избавиться от рутинной работы и приблизить учет к потребностям реального бизнеса. При этом регулярная информационно-методическая поддержка "1С" позволит вести его в соответствии с действующим законодательством. Разумеется, "1С:Предприятие 8. Управление торговлей" позволяет передать необходимые учетные данные в бухгалтерскую систему.

## ИТ-специалистам предприятий

"1С:Предприятие 8" дает Вам в руки отвечающий самым современным стандартам комплекс инструментальных средств и технологий для разработки, модификации, администрирования и сопровождения корпоративной информационной системы. Все эти средства входят в поставку выпускаемых нами тиражных продуктов "1С:Предприятия" – Вы без дополнительных затрат получаете точно такие же инструменты, какие используют разработчики фирмы "1С". В результате установленная на предприятии система не будет для Вас "черным ящиком". Опыт показывает, что большинству системных администраторов и специалистов по автоматизации достаточно нескольких дней для того, чтобы освоить принципы построения решений "1С:Предприятия" – после этого они могут не только сопровождать, но и адаптировать систему в соответствии с потребностями своих организаций.

Немаловажно и то, что Вы сможете стать участником профессионального сообщества специалистов по "1С:Предприятию", получить поддержку при освоении системы, использовать возможность разностороннего общения и обмена опытом с многочисленными коллегами.

Реальная открытость системы и легкость ее адаптации, широкие возможности масштабирования и интеграции, простота и удобство администрирования и поддержки – все это позволяет Вам тратить минимум усилий на решение "низкоуровневых" технологических вопросов и сконцентрироваться на содержательных, творческих задачах автоматизации бизнес-процессов предприятия.

## Специалистам консалтинговых компаний и системных интеграторов

Короткие сроки и эффективность внедрения, разумные цены и гибкая лицензионная политика, наработанный комплекс типовых и специализированных решений, развитые средства интеграции – вот только часть достоинств, делающих "1С:Предприятие" отличным "строительным материалом" для создания самых разнообразных информационных систем. Многие консалтинговые компании и системные интеграторы отмечают, что применение "1С:Предприятия" и сотрудничество с фирмой "1С" стали важными факторами успеха их проектов. Снижение проектных рисков, возможность предложить заказчикам конкурентоспособный проект и выполнить его, уложившись в сроки и сметы – все это позволяет повысить репутацию Вашей компании и рентабельность бизнеса, расширить круг клиентов и поставить работу с ними на индустриальную основу.

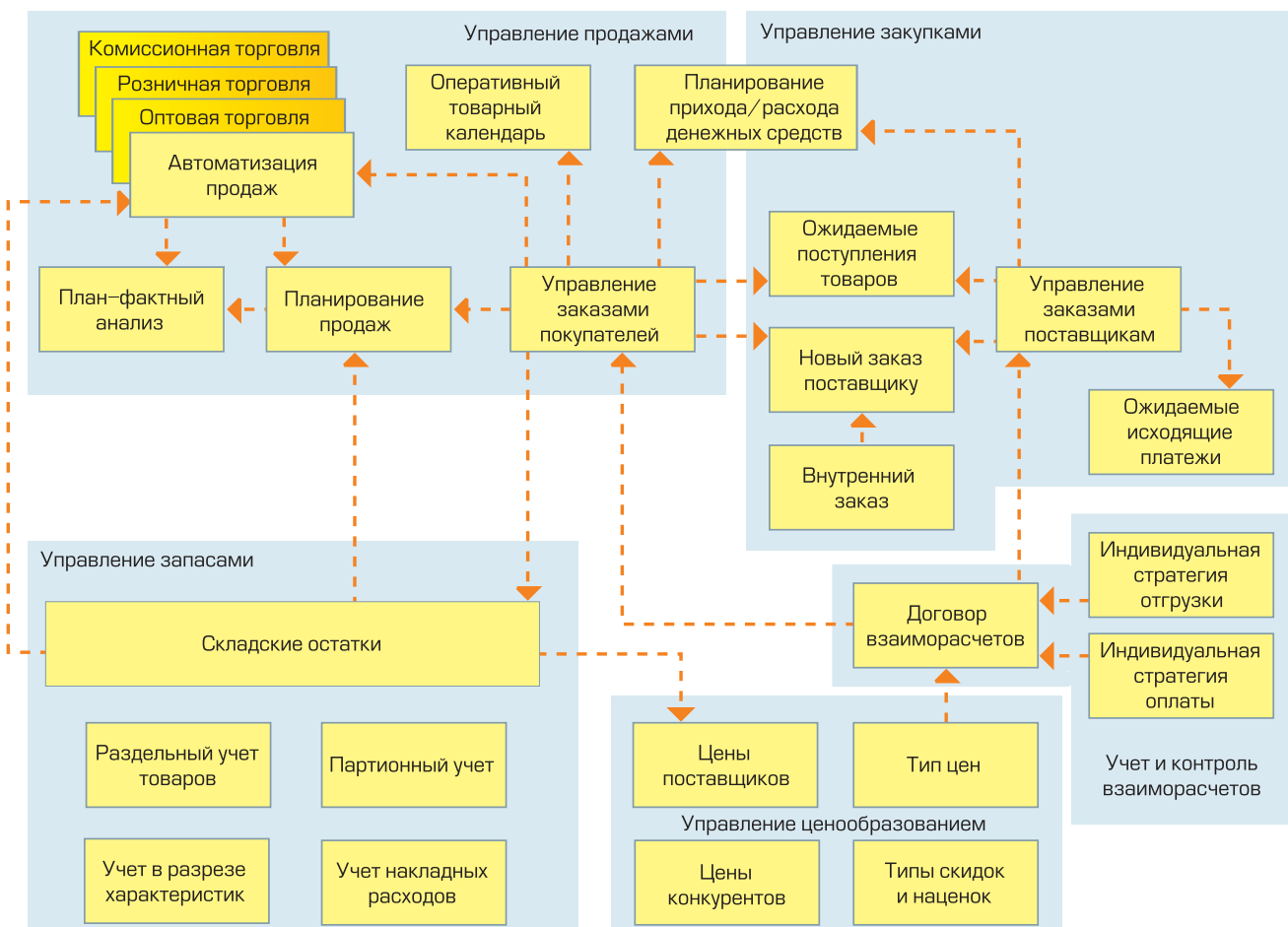
Система программ "1С:Предприятие" – ключевое направление и перспектива развития бизнеса фирмы "1С" и нашей партнерской сети. Доверие сотен тысяч пользователей означает для нас высокую ответственность за обеспечение их эффективной работы. Поэтому мы продолжаем интенсивно развивать и совершенствовать продукты системы "1С:Предприятие 8", ориентируясь на удовлетворение реальных потребностей бизнеса. Вы можете убедиться в этом, обратившись к нашим партнерам или на сайт [www.v8.1c.ru](http://www.v8.1c.ru).



# От учета – к анализу, планированию и управлению эффективностью торговой деятельности

"1С:Предприятие 8. Управление торговлей" – тиражный продукт нового поколения, позволяющий в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций. Ключевым направлением развития нового решения является реализация мощной функциональности, предназначенной для организации эффективного управления современным торговым предприятием:

- управление продажами;
- управление поставками;
- управление складскими запасами;
- управление заказами;
- управление взаимоотношениями с клиентами (CRM);
- управление товарооборотом предприятия;
- планирование продаж и закупок;
- анализ цен и управление ценовой политикой;
- мониторинг и анализ показателей торговой деятельности.







## Управление продажами

"1С:Управление торговлей 8" обеспечивает сквозную автоматизацию процесса продаж в оптовой и розничной торговле. Поддерживаются различные схемы продажи товаров – со склада и под заказ, продажа в кредит или по предоплате, продажа товаров, принятых на комиссию, передача на реализацию комиссионеру и т.д.

Мощные средства взаимосвязанного планирования и контроля продаж и закупок позволяют комплексно решать задачи ведения заказов покупателей, резервирования товаров на складах, выявления текущих и перспективных потребностей в товарах, формирования на их основе заказов поставщикам. Применение этих средств дает возможность значительно уменьшить риск срыва поставок и поддерживать оптимальный уровень складских запасов.

### Планирование продаж

Реализованные в системе возможности планирования и план-фактного анализа обеспечивают поддержку принятия решений, определяющих развитие бизнеса, и позволяют перейти от "стихийного" управления к регулярному менеджменту продаж.

Система дает управленческому персоналу компании мощные и удобные инструменты для планирования:

- объемов продаж в натуральном и стоимостном выражении, в том числе на основании данных о продажах за предыдущие периоды, информации о текущих складских остатках и полученных на плановый период заказах покупателей;
- отпускных цен, в том числе на основании информации о текущих ценах компании и конкурентов;
- себестоимости продаж, с учетом информации о ценах поставщиков и фактической себестоимости продаж за определенный период.

Планирование продаж может производиться как по предприятию в целом, так и по подразделениям или группам подразделений, для отдельных товаров и товарных групп, для определенных категорий покупателей (по регионам, по видам деятельности и т.п.). Руководители и менеджеры составляют планы продаж по направлениям, за которые они отвечают, а система обеспечивает консолидацию отдельных планов в сводный план продаж предприятия.

- Стратегическое и оперативное планирование
- Планирование с высокой степенью детализации и консолидация планов
- План-фактный анализ

От "стихийного" управления – к регулярному менеджменту

Планирование может вестись с различной временной детализацией, от дня до года, что позволяет:

- переходить от стратегических к оперативным планам, сохраняя при этом информацию о показателях, установленных на каждом этапе планирования;
- вести планирование как с учетом, так и без учета сезонных колебаний спроса.

Для контроля выполнения разработанных планов в системе предусмотрены развитые средства сравнительного анализа данных о запланированных и фактических продажах.

### Управление заказами покупателей

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 – Вы можете в любой момент получить полную информацию о ходе выполнения заказа, отслеживать историю взаимоотношений с клиентами и поставщиками, оценивать эффективность и надежность работы с ними.



## Управление закупками

"1С:Управление торговлей" обеспечивает менеджеров торгового предприятия информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении товарных запасов, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками.

Основные функции подсистемы управления закупками:

- оперативное планирование закупок;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- платежный календарь расхода денежных средств.

Поддерживаются различные схемы приема товаров от поставщиков, прием на ответственное хранение, на реализацию. Предусмотрена возможность оформления "неотфактурованных поставок" – товаров, которые по тем или иным причинам требуется принять на склад и пустить в продажу до поступления необходимых сопроводительных документов. В дальнейшем при регистрации полученных от поставщика сопроводительных документов они автоматически "связываются" с реальными продажами товаров.







## Управление запасами

В системе реализован детальный оперативный учет товаров на складах, обеспечивается полный контроль товарных запасов предприятия в оптовой и розничной торговле. Все складские операции фиксируются с помощью соответствующих документов – поступление товаров, перемещение товаров, реализация товаров, инвентаризация и т.п. Система позволяет вести учет товаров в различных единицах измерения (упаковках), складской учет на множестве складов (мест хранения).

Поддерживается отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, товаров, принятых на ответственное хранение, а также учет возвратной тары.

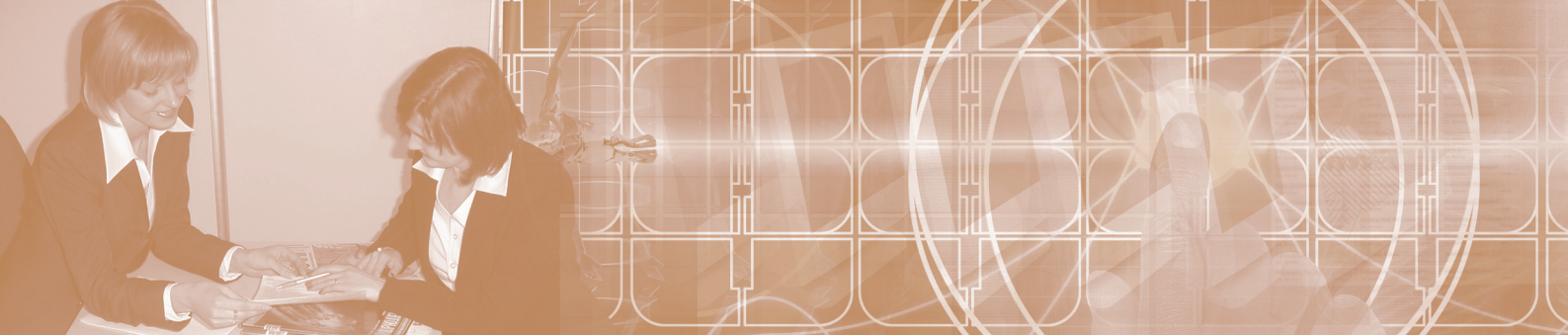
Реализован партионный учет товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров, товаров с определенными сроками годности и сертификатами. Расчет себестоимости ведется по методам FIFO и LIFO. Поддерживается ведение партионного учета в разрезе складов, возможность задания произвольных характеристик партии (цвет, размер и т.д.).

Мощные средства статистического контроля запасов позволяют оценить "привлекательность" каждого товара по его доле в общем обороте или прибыли компании (ABC-анализ), стабильность продаж (XYZ-анализ), коэффициент оборачиваемости товара. Такой интегрированный анализ служит основой эффективного управления запасами, позволяет определять обоснованные нормативы складских запасов, регулярность закупок товаров различных групп. В результате снижается риск затоваривания склада и появляется возможность высвободить значительные оборотные средства за счет сокращения или отказа от закупок неходовых товаров.



## Накладные расходы

"1С:Управление торговлей" позволяет вести учет различных видов накладных расходов – затрат на транспортировку, хранение, оплаты пошлин и акцизов, услуг как собственных, так и сторонних организаций и т.д. Эти расходы могут быть отнесены на себестоимость товаров. В зависимости от характера накладных расходов их распределение по товарным позициям может производиться пропорционально стоимости поступивших товаров, их весу или количеству.



## Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

Эффективная работа с клиентами – один из ключевых факторов повышения рентабельности и надежности бизнеса в условиях высокой конкуренции. "1С:Управление торговлей" включает комплекс средств, позволяющих Вашей компании поставить заботу о клиентах на индустриальную основу:

- отслеживать каждое обращение, эффективно использовать каждый контакт;
- строить систему взаимоотношений, оптимально организовать работу с различными категориями клиентов;
- оперативно реагировать на запросы клиентов, четко планировать взаимодействие с ними;
- оценивать результаты различных маркетинговых и рекламных акций по привлечению клиентов.

Тем самым Вы обеспечиваете лояльность клиентов к Вашей компании, уменьшаете их отток к конкурентам, повышаете объем и регулярность продаж.

Важно, что накопленная информация о клиентах становится достоянием Вашей компании, а не оседает в записных книжках отдельных сотрудников или в разрозненных файлах. Даже если кто-то из менеджеров заболит или сменит место работы, Вы не потеряете связи с "его" клиентами – а клиенты оценят то, что о них заботится не один человек, а вся Ваша команда.

Аккумулируя в единой информационной системе опыт взаимодействия с клиентами, информацию о контактах, заказах и закупках, Ваша компания получает качественно новую основу для принятия решений по организации эффективной работы.

Статистика по источникам обращения клиентов при первом контакте поможет Вам оценить отдачу от проведенных рекламных и маркетинговых акций.

Сегментирование покупателей с использованием интегрированного ABC(XYZ)-анализа позволяет автоматически разделить клиентов:

- на классы "А" (важный), "В" (средней важности) и "С" (низкой важности), исходя из того, какова доля этих клиентов в выручке или прибыли компании;
- по статусам (потенциальный, разовый, постоянный, потерянный) и по регулярности закупок – стабильные (X-класс), нерегулярные (Y-класс), эпизодические (Z-класс).

Результаты такого анализа помогают оптимально организовать работу и распределить усилия сотрудников. Например, обеспечить приоритетную обработку заказов важных постоянных клиентов, закрепить за ними наиболее опытных и ответственных специалистов, самых активных и "пробивных" менеджеров ориентировать на работу с перспективными потенциальными клиентами и т.д.

Система позволяет также отслеживать историю изменения статусов клиентов. Это помогает выявить, в какой момент изменилось отношение клиента к Вашей компании, и какие действия к этому привели.

- Хранение полной контактной информации по компаниям – клиентам и их сотрудникам, истории взаимодействия с ними;
- Средства оперативного контроля состояния запланированных контактов и сделок;
- Интеграция и обмен контактной информацией с распространенными программами электронной почты;
- Современные методики анализа взаимоотношений с клиентами.

Календарь пользователя: Май 2003 г., Федоров Борис Михайлович

Список событий | День | Неделя | Месяц

Контрагент:

Действия | По контрагенту

Тип	Дата документа	Номер	Вид документа	Вид операции	Контрагент	Дата события	Информация
02	06.05.2003 12:00:00	TK000002	Внешний заказ ...	Оплата зак...	Саймон и Шустер	09.05.2003 0:00:...	Банковский счет: Осн...
502	08.05.2003 12:00:01	TK000004	Внешний заказ ...	Оплата зак...	Саймон и Шустер	09.05.2003 0:00:...	Банковский счет: Осн...
502	05.05.2003 12:00:01	TK000001	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Пластинформ	10.05.2003 0:00:...	Склад: Склад электро...
502	10.05.2003 12:00:02	00000001	Контакт	Телефонны...	Алхимов А.А.	10.05.2003 17:0...	Напомнить об оплате ...
502	07.05.2003 12:00:00	TK000003	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Саймон и Шустер	12.05.2003 0:00:...	Склад: Склад электро...
502	08.05.2003 12:00:01	TK000004	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Саймон и Шустер	13.05.2003 0:00:...	Склад: Склад электро...
502	05.05.2003 12:00:02	TK000005	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Свергуненко	14.05.2003 0:00:...	Склад: Главный склад
02	13.05.2003 12:00:01	TK000007	Внешний заказ ...	Оплата зак...	Саймон и Шустер	15.05.2003 0:00:...	Банковский счет: Осн...
502	12.05.2003 12:00:01	TK000006	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Свергуненко	18.05.2003 0:00:...	Склад: Главный склад
02	13.05.2003 12:00:01	TK000007	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Саймон и Шустер	18.05.2003 0:00:...	Склад: Главный склад
02	18.05.2003 12:00:01	00000002	Контакт	Электронн...	Белявский-частн...	18.05.2003 17:3...	Отправить текст дого...
02	05.05.2003 12:00:02	TK000005	Внешний заказ ...	Оплата зак...	Свергуненко	20.05.2003 0:00:...	Банковский счет: Осн...
02	18.05.2003 12:00:02	TK000008	Внешний заказ ...	Оплата зак...	Пластинформ	21.05.2003 0:00:...	Банковский счет: Осн...
02	21.05.2003 12:00:00	00000018	Контакт	Телефонны...	Алхимов А.А.	21.05.2003 9:00:...	Позвонить клиенту
02	18.05.2003 12:00:02	TK000008	Внешний заказ ...	Отгрузка з...	Пластинформ	22.05.2003 0:00:...	Склад: Главный склад



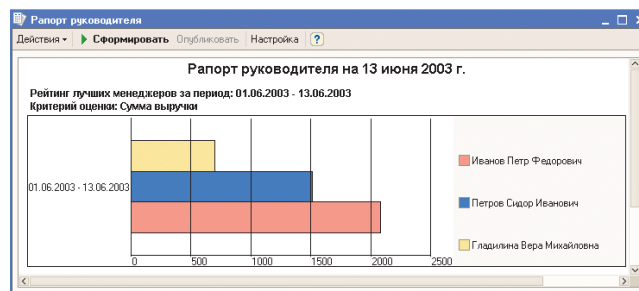


## Оценка работы менеджеров

"1С:Управление торговлей" позволяет оценить и сопоставить работу менеджеров, отвечающих за продажи и работу с клиентами, по целому ряду показателей:

- по полноте заполнения базы данных контактной информацией;
- по количеству контактов с покупателями;
- по анализу изменения стадий взаимоотношений с покупателями;
- по коэффициенту удержания покупателей;
- по количеству выполненных заказов;
- по объемам продаж и принесенной прибыли.

Эти оценки могут использоваться для построения объективной системы мотивации персонала, отражающей специфику задач, решаемых различными категориями менеджеров.



## Учет и контроль взаиморасчетов

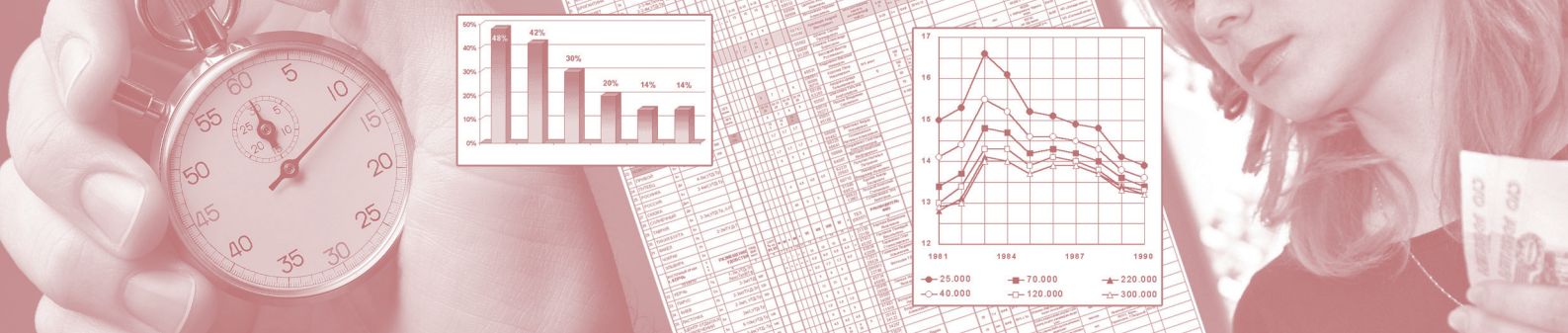
"1С:Управление торговлей" обеспечивает детальный учет и непрерывный контроль взаиморасчетов с контрагентами, поддерживает различные уровни детализации взаиморасчетов вплоть до отдельных операций.

Система позволяет отражать реальные особенности взаимоотношений с контрагентами, например, объединить в управленческом учете взаиморасчеты с группой юридических лиц, рассматривая их в качестве единого контрагента, или наоборот, организовать отдельный контроль взаиморасчетов с различными структурными единицами одной компании.

Обеспечивается контроль предельно допустимого размера задолженности – система не позволит сотруднику предприятия, не имеющему соответствующих полномочий, отпустить товар клиенту, превысившему лимит кредита или произвести очередную оплату поставщику, не выполнившему обязательств по ранее оплаченным поставкам.

- Полный учет и непрерывный контроль взаиморасчетов
- Детализация взаиморасчетов до отдельных операций





## Управление ценообразованием и мониторинг цен

"1С:Управление торговлей" предоставляет широкие возможности для управления отпускными ценами на товары, построения различных схем формирования цен и скидок, позволяет контролировать соблюдение сотрудниками предприятия установленной ценовой политики.

Возможности механизма ценообразования позволяют:

- регистрировать и сравнивать цены, предлагаемые различными поставщиками, и выбирать поставщика, предлагающего наилучшие условия, тем самым сокращая затраты на пополнение товарных запасов;
- автоматически отслеживать изменения цен поставщиков при регистрации очередных поставок и производить при необходимости перерасчет отпускных цен на основании новых цен поставщиков и заданной торговой наценки;
- анализировать ситуацию на рынке, отслеживать динамику изменения цен, сравнивать цены компании с ценами конкурентов

Это позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и формировать ценовую политику, обеспечивающую конкурентоспособность и рентабельность бизнеса.

## Анализ информации о торговой деятельности и товарообороте

Мощная и гибкая система отчетов позволяет оперативно анализировать и непрерывно контролировать практически все аспекты торговой деятельности и товарооборота предприятия, в том числе:

- продажи и оборачиваемость товаров, остатки товаров на складах и у комиссионеров, стоимостные оценки складов и товаров на реализации, ABC и XYZ-привлекательность товаров;
- цены поставщиков и конкурентов;
- оборот и остатки денежных средств, ожидаемые входящие и исходящие платежи;
- взаиморасчеты с контрагентами, комитентами, комиссионерами, расчеты с подотчетными лицами, состояние дебиторской и кредиторской задолженности;
- взаимоотношения с покупателями, работу с ними менеджеров, ABC и XYZ-привлекательность покупателей, полезность контактов и источников информации;
- состояние заказов покупателей и заказов поставщикам;
- планы продаж и их фактическое выполнение;
- структуру оборотных средств и краткосрочных источников финансирования, в т.ч. коэффициенты абсолютной, срочной и текущей ликвидности, обеспеченность собственным оборотным капиталом, соотношение трудно реализуемых и легко реализуемых активов и т.д.

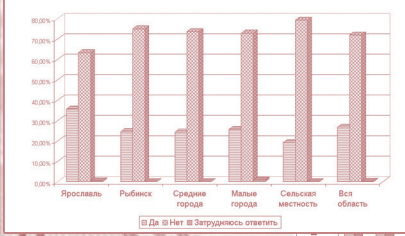
- Интеллектуальные средства автоматического построения отчетов, не требующие программирования
- Дизайн в стиле электронных таблиц
- Сводные таблицы
- Линейные, иерархические и кросс-отчеты
- Поддержка группировки
- Расшифровка отдельных элементов отчета (drill-down)
- Широкий спектр возможностей деловой графики

Информацию можно получить в любых разрезах с требуемой детализацией (например, данные о продажах по регионам товаров той или иной группы) и в динамике (например, отследить динамику продаж за период с детализацией по дням). Пользователь может самостоятельно задавать (настраивать) уровень детализации, параметры группировки и критерии отбора данных в отчетах в соответствии со спецификой решаемых задач. Такие индивидуальные настройки (фактически – созданные пользователем специализированные отчеты) могут быть сохранены для дальнейшего использования.





Сумма/оборот	Количество	Средняя цена	Итого
Контрагент	38 220	1 229	37 764
Контрагент	6 892,6	79	6 881,9
Материалы	203	7,1	1 441,1
Материалы	21 958	21 958	21 958
Продажи	45 918	45 918	45 918
Продажи	9 085	9 085	9 085
Система	89 165	8 064	1 068 249
Услуги	400	400	400
Итого	219 145,5	9 319,1	228 467,3

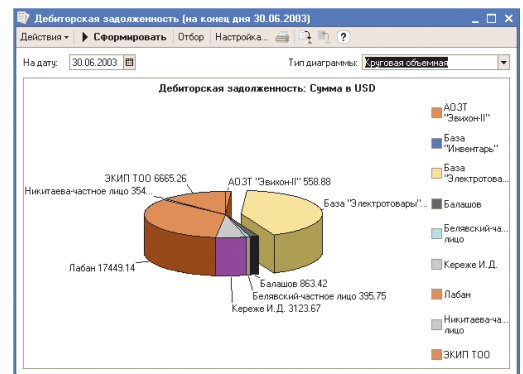


Современные бизнес-методики, удобные и наглядные средства анализа информации, реализованные в системе, делают "1С:Управление торговлей" действенным инструментом для решения актуальных вопросов управления:

- какие товары максимально выгодны, какие пользуются стабильным спросом, что и когда закупать;
- как оперативно выполнить заказы и избежать затоваривания склада;
- насколько эффективно работают менеджеры;
- какие клиенты наиболее интересны Вашей компании, как лучше построить работу с ними;
- как продавать больше, а тратить на рекламу меньше;
- как обеспечить конкурентоспособность цен и рентабельность продаж;
- как спланировать будущее компании и контролировать выполнение планов.

## Рапорт руководителю

"Рапорт руководителю" – принципиально новый для продуктов системы "1С:Предприятие" механизм, который позволяет организовать регулярное формирование и доставку руководящему составу информации о текущем состоянии дел на предприятии. Важно, что для этого руководителю не требуется самому составлять запросы и даже просто запускать "1С:Предприятие". Будучи единожды настроен, механизм "Рапорт руководителю" может в соответствии с заданным регламентом – например, каждый день в 19:30 или каждые 15 минут в течение дня – автоматически публиковать в интранете или отправлять по заданным адресам электронной почты отчет, в котором разноплановая информация о деятельности предприятия сконцентрирована в удобном и наглядном для руководителя виде.



В отчете приводится оперативный анализ данных по различным показателям: по объему продаж, по дебиторской и кредиторской задолженности, по движениям денежных средств в разрезе статей и т.д. Список показателей, которые должны быть представлены в отчете, можно настроить индивидуально для каждого из руководителей различных служб компании.

Для удобства анализа в отчете предусмотрено графическое представление данных: графики сравнения фактических показателей с запланированными или с такими же показателями за прошлые периоды.





## Технологии нового поколения

В основе системы "1С:Управление торговлей" лежит мощная технологическая платформа нового поколения "1С:Предприятие 8".

### Гибкость и настраиваемость

Возможности технологической платформы "1С:Предприятие 8" позволяют:

- настроить систему в точном соответствии с отраслевой спецификой или особенностями работы конкретного предприятия;
- интегрировать ее с программными продуктами и аппаратными средствами других производителей;
- развивать заложенные в систему возможности по мере развития бизнеса и роста потребностей пользователей, адаптировать ее к новым тенденциям управления и учета, к изменениям законодательства или корпоративных стандартов.

### Масштабируемость и производительность

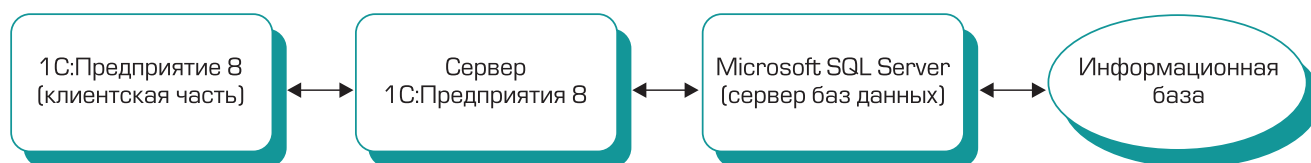
Программные продукты системы "1С:Предприятие" способны "расти" вместе с организацией, в которой они работают. Платформа "1С:Предприятие 8" обеспечивает возможность их широкого масштабирования:

- однопользовательский вариант для персонального использования или совсем небольшой организации;
- многопользовательская версия в файловом варианте;
- клиент-серверная версия, которая обеспечивает эффективную работу и надежное хранение информации при наличии десятков и сотен одновременно работающих пользователей.

- Система растет вместе с Вашим предприятием – без лишних затрат
- Ваш бизнес не забуксует даже при предельных нагрузках

Исследования производительности "1С:Предприятия 8" в режиме "клиент-сервер" показали, что современная трехуровневая архитектура системы:

- обеспечивает сохранение высокой производительности при значительном росте нагрузки на систему и объемов обрабатываемых данных;
- позволяет увеличивать пропускную способность путем наращивания мощности используемого оборудования, без затрат, связанных с модификацией или заменой используемого прикладного решения.



Важно отметить, что одни и те же прикладные решения (конфигурации) системы программ "1С:Предприятие" могут использоваться как в файловом, так и в клиент-серверном варианте работы. Это в полной мере относится и к продукту "1С:Управление торговлей". По мере развития предприятия, расширения поставляемой номенклатуры, увеличения числа клиентов и товарооборота, Вы можете оперативно подключать новые рабочие места и наращивать мощность системы.





## Построение территориально распределенных систем

В "1С:Предприятии 8" реализован универсальный механизм обмена данными в формате XML. Он предназначен как для создания территориально распределенных систем на основе "1С:Предприятия 8", так и для организации обмена данными с другими информационными системами. При этом в одном прикладном решении может быть создано несколько независимых схем обмена с различными системами. Поддерживается не только классическая структура распределенных систем (типа "звезда"), но и многоуровневые структуры – типа "снежинка" и более сложные.

## Интеграция с другими системами

"1С:Предприятие" является открытой системой, рассчитанной на широкую интеграцию практически с любыми внешними программами и оборудованием на основе общепризнанных открытых стандартов и протоколов передачи данных.

В системе "1С:Предприятие 8" имеется целый набор средств, с помощью которых можно:

- организовать обмен файлами различных форматов;
- осуществлять доступ из внешних приложений ко всем объектам системы;
- поддерживать различные протоколы обмена и стандарты взаимодействия с другими подсистемами;
- работать с Интернет и электронной почтой.

Интеграционные возможности "1С:Предприятия 8" продолжают развиваться на основе наиболее перспективных технологий и форматов представления данных.

Мощные и гибкие механизмы позволяют легко интегрировать "Управление торговлей" в единую информационную систему предприятия.







## Подключение торгового оборудования

К системе "1С:Управление торговлей" может быть подключено торговое оборудование всех видов – сканеры штрих-кодов, терминалы сбора данных, ККМ в режимах "off-line" и "on-line", фискальные регистраторы, дисплеи покупателя, электронные весы, принтеры этикеток. Обеспечена простая и удобная настройка подключения торгового оборудования, предусмотрено подключение нескольких экземпляров оборудования каждого вида.

## Администрирование

"1С:Предприятие 8" предоставляет администратору системы развитые средства, обеспечивающие:

- простую установку и обновление системы и прикладных решений (конфигураций);
- ведение списка пользователей;
- настройку прав доступа на основе механизма ролей, формирование индивидуальных пользовательских интерфейсов;
- мониторинг действий пользователей и системных событий;
- выполнение резервного копирования, тестирования и исправления информационной базы;
- установку региональных настроек.

## Продуманная эргономика, удобный современный пользовательский интерфейс

В новой модели пользовательского интерфейса "1С:Предприятия 8" обобщен опыт огромного числа пользователей, применявших предыдущие версии системы в самых разных условиях, воплощены современные тенденции развития интерфейсов. В результате "1С:Управление торговлей" отвечает самым строгим требованиям, предъявляемым к эргономике систем автоматизации экономической, и управленческой деятельности предприятий.

Начинающий пользователь сможет легко освоить систему – она подскажет, какие действия можно выполнить в конкретной ситуации, пометит в формах ввода поля, обязательные для заполнения и позволит избежать ошибок.

Опытный оператор оценит возможности, позволяющие многократно повысить эффективность работы при интенсивном вводе информации. Все действия можно максимально быстро выполнять при помощи клавиатуры или сканера штрих-кодов, используя режим автоматического выбора значений и другие "акселераторы", реализованные в системе. Например, для заполнения большинства полей входных форм достаточно набрать несколько первых букв названия товара или клиента.

Дизайн интерфейса разработан таким образом, чтобы снизить утомляемость при длительной работе с системой. Компактная модель отображения данных позволяет сосредоточиться на содержании и легко воспринимать информацию даже при беглом просмотре.

В процессе работы пользователю достаточно один раз настроить "под себя" положение и размеры окон, состав, размеры и порядок сортировки колонок списков, другие элементы интерфейса. За короткий срок система "сама" полностью подстраивается под каждого пользователя, "запоминает" его привычки и адаптируется к их изменению. В результате, начиная очередной сеанс работы, пользователь чувствует себя комфортно, как дома.

Ваши сотрудники будут:

- комфортно работать;
- меньше уставать и ошибаться;
- быстрее обслуживать клиентов и чаще им улыбаться.





## Индустриальное качество внедрения и сопровождения

Для квалифицированного выполнения работ по обслуживанию пользователей системы "1С:Предприятие" и гарантии качества оказываемых услуг фирмой "1С" создана и развивается сеть партнеров-внедренцев, работающих под единой маркой "1С:Франчайзинг". На сегодня эта сеть не имеет аналогов в стране. Она насчитывает тысячи профессиональных коллективов, специалисты которых аттестованы фирмой "1С" и имеют большой опыт до- и послепродажного обслуживания клиентов, внедрения и информационно-технологического сопровождения систем, обучения пользователей.

Фирма "1С" и ее партнеры прилагают совместные усилия для постоянного повышения качества обслуживания пользователей. Разработанная фирмой "1С" типовая система качества 1С:Франчайзи (ТСКФ) позволяет внедренческим фирмам организовать работу в соответствии с международным стандартом качества ISO 9001. Высокий уровень менеджмента таких компаний, хорошо обученный персонал, четкое соблюдение технологии, поставленные на регулярную основу контроль выполняемых работ и обратная связь с клиентами – залог того, что результаты внедрения "1С:Предприятия" будут соответствовать Вашим ожиданиям.

В каком бы регионе ни работала Ваша компания, решив строить систему автоматизации на базе программ системы "1С:Предприятие", Вы можете рассчитывать на индивидуальное внимание к своим задачам и индустриальное качество обслуживания – от помощи в выборе наиболее подходящих программ системы до комплексных консалтинговых и внедренческих услуг по постановке управления и учета.

