

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 двустороннего 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.

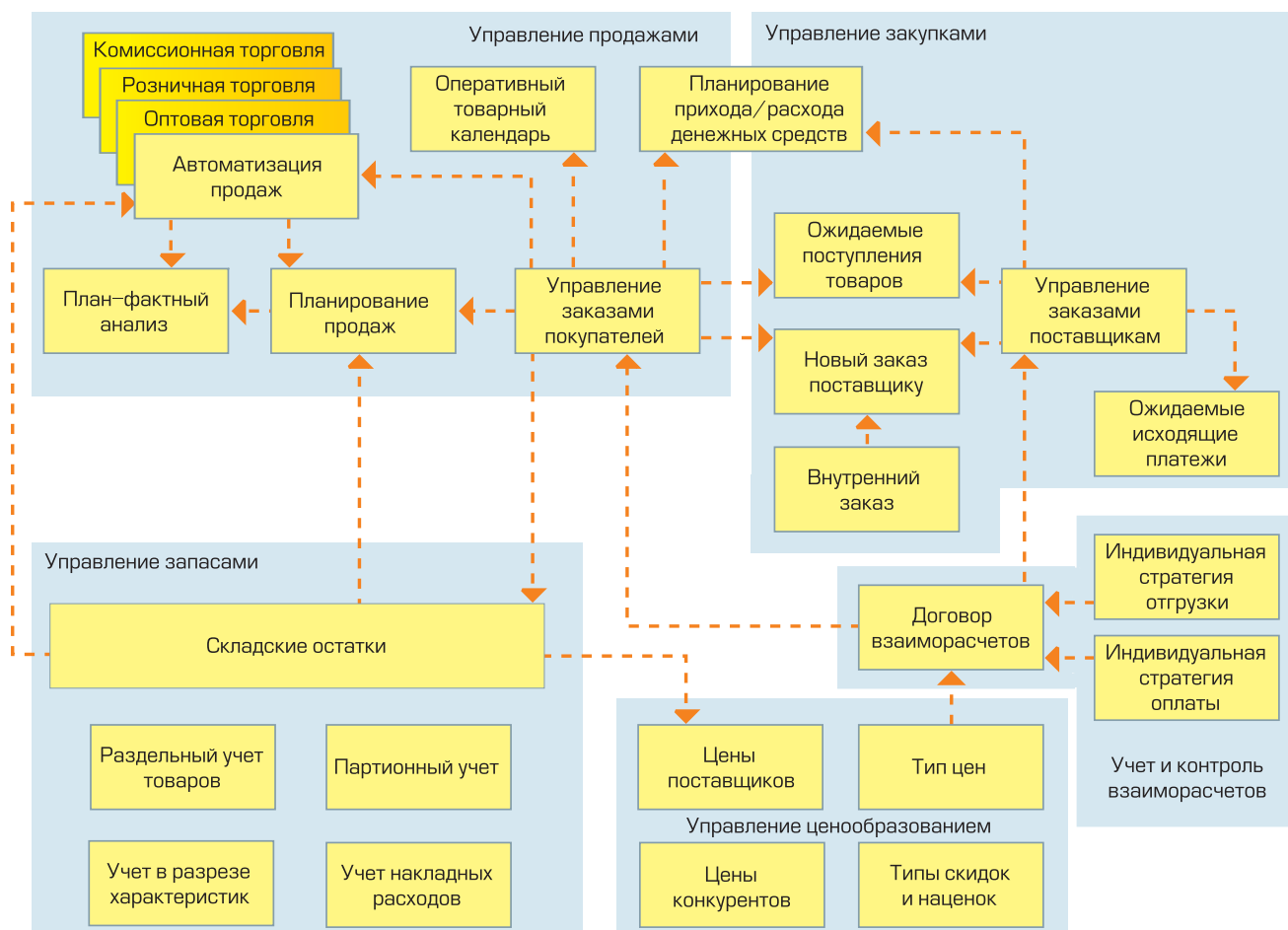
Система программ "1С:Предприятие" – ключевое направление и перспектива развития бизнеса фирмы "1С" и нашей партнерской сети. Доверие сотен тысяч пользователей означает для нас высокую ответственность за обеспечение их эффективной работы. Поэтому мы продолжаем интенсивно развивать и совершенствовать продукты 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.



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.

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.

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

От "стихийного" управления – к регулярному менеджменту



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.

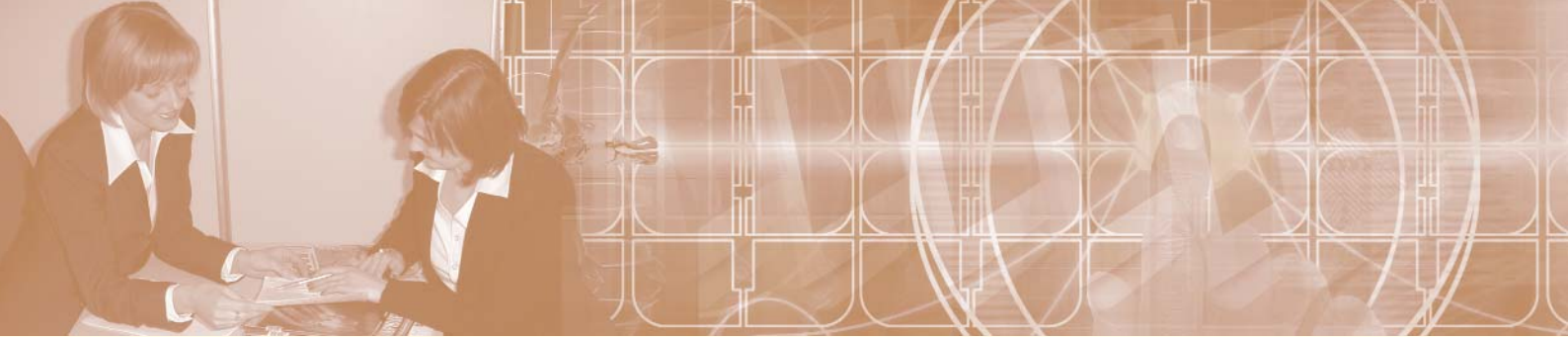
Реализован партионный учет товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров, товаров с определенными сроками годности и сертификатами. Расчет себестоимости ведется по методам FIFO и LIFO. Поддерживается ведение партионного 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.

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

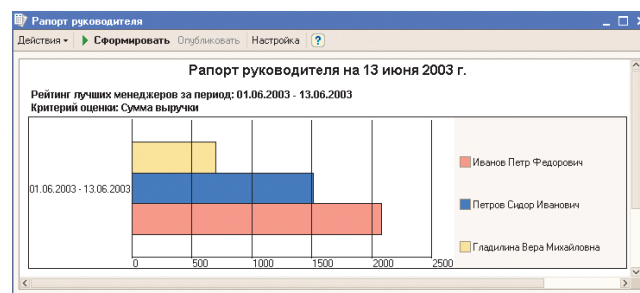


Оценка работы менеджеров

"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:

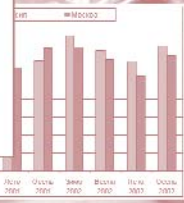
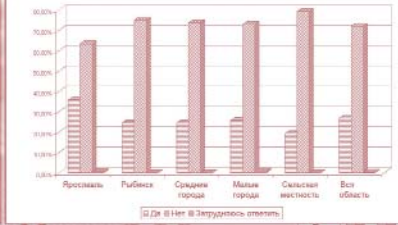
- продажи и оборачиваемость товаров, остатки товаров на складах и у комиссионеров, стоимостные оценки складов и товаров на реализации, ABC и XYZ-привлекательность товаров;
- цены поставщиков и конкурентов;
- оборот и остатки денежных средств, ожидаемые входящие и исходящие платежи;
- взаиморасчеты с 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 труднореализуемых и легкореализуемых активов и т.д.

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.

- 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



Группы/Оборот	Менеджеры	Аккумуляция	Товары
Аккумуляция	8,023.2	18	0,000.25
Менеджеры	88,500	1,200	37,100
Товары	7.1	217.1	
Аккумуляция	21,500	21,900	
Менеджеры	10,000	10,000	
Товары	2,000	2,000	
Аккумуляция	80,000	100,000	
Менеджеры	400	400	
Товары	788,441.2	9,768.1	100,000.25

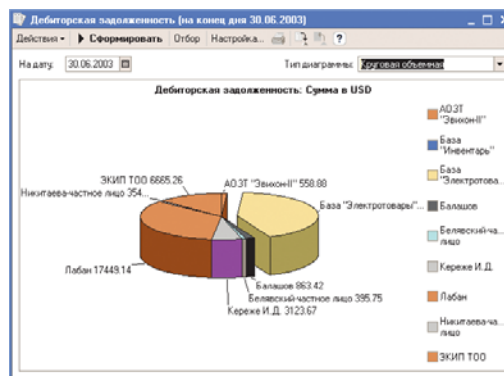


Современные бизнес-методики, удобные и наглядные средства анализа информации, реализованные в системе, делают "1С:Управление торговлей" действенным инструментом для решения актуальных вопросов управления:

- 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

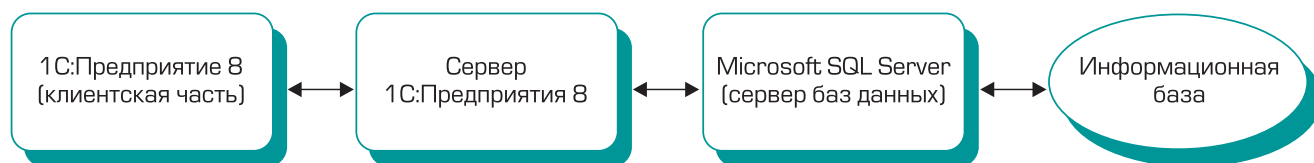
Программные продукты системы "1С:Предприятие" способны "расти" вместе с организацией, в которой они работают. Платформа "1С:Предприятие 8" обеспечивает возможность их широкого масштабирования:

- 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.



3563645645/
5673567357
37373457347575
37573
4755473457348909
5699068087
340243602430
9754106646
685106146
6546876321
321321
864
65
1
802053
100
065

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.



Фирма "1С"
Москва, 123056, а/я 64
Селезневская ул., 21
тел. (495) 737-92-57
факс (495) 681-44-07
www.1c.ru, 1c@1c.ru

