

ПРИЛОЖЕНИЕ. ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕДАКЦИИ 11.4 КОНФИГУРАЦИИ "УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ"

Мониторинг и анализ показателей деятельности предприятия

В конфигурации реализовано построение иерархической модели целей и целевых показателей, включены инструменты мониторинга их исполнения, включая расширенный анализ и доступ с мобильных устройств.

Управление продажами

Обеспечивается поддержка типовых и индивидуальных правил продаж клиентам, ориентированная на повышение эффективности совершаемых сделок:

- воронка продаж;
- формирование прайс-листов с информацией об остатках товаров;
- расширенное управление заказами клиентов, соглашениями;
- самообслуживание клиентов;
- управление торговыми представителями;
- мониторинг состояния процессов продаж;
- обмен с Государственной информационной системой маркировки товаров (ГИСМ);
- работа с Единой государственной автоматизированной информационной системой (ЕГАИС);
- планирование использования автотранспорта;
- вероятностная оценка прогноза продаж;
- мониторинг и классификация просроченной задолженности по набору параметров;
- поддержка работы с онлайн-ККТ в соответствии с Федеральным законом № 54-ФЗ.

Управление взаимоотношениями с клиентами

В конфигурации реализовано управление процессами продаж: регламентация этапов процесса, контроль выполнения процесса, анализ. В этих целях применяется механизм бизнес-процессов системы "1С:Предприятие", автоматически отслеживающий маршрут процесса и формирующий задачи исполнителям. Кроме того, реализован упрощенный режим управления процессом продажи с "ручным" перемещением по этапам. Допускаются различные виды процессов с разным составом этапов. Для них поддерживается хранение вспомогательных документов: регламентов, инструкций, шаблонов документов и т. д., необходимых при обработке процесса. Система накапливает статистику по выполняющимся процессам, позволяет рассчитывать вероятность доведения имеющегося потенциала продаж до успешного результата ("воронка продаж") и проводить анализ узких мест процессов.

Все начавшиеся продажи ("сделки") регистрируются в системе. Они объединяют в единое целое всю информацию, накопленную в системе в ходе подготовки и выполнения продажи: электронную почту, сведения о звонках, встречах, оформленные заказы, счета, накладные, дополнительные файлы и т. д. Это помогает максимально удобно организовать работу менеджеров по продажам. Система позволяет регистрировать и анализировать окружение сделки: конкурентов, субподрядчиков, влияющих лиц, их связи. На основании статистики сделок система позволяет оценить вероятность ее успешного

совершения. Таким образом, система автоматизирует и поддерживает не только стадию продажи, но и подготовку продаж. Кроме того, система позволяет анализировать несостоявшиеся сделки, что необходимо для совершенствования работы отдела продаж.

Разделены списки контрагентов в понимании регламентированного учета (юридических и физических лиц) и объектов бизнес-взаимодействий (клиентов, поставщиков, конкурентов и прочее). Это позволяет вести учет продаж и истории отношений не только по "формальным", юридическим, контрагентам, но и по компаниям – группам юридических лиц, по самостоятельно работающим подразделениям контрагентов и т. д. Поддерживается ведение информации о контактных лицах компаний-партнеров, о связях между партнерами.

Управление закупками

Подсистема обеспечивает менеджеров, отвечающих за снабжение, информацией, необходимой для своевременного принятия решений о пополнении запасов ТМЦ, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками.

Функционал подсистемы включает следующие возможности:

- оперативное планирование закупок на основании планов продаж и неисполненных заказов покупателей;
- оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения;
- регистрация и анализ выполнения дополнительных условий по договорам с фиксированными номенклатурными позициями, объемами и сроками поставок;
- поддержка различных схем приема товаров от поставщиков, в том числе приема на реализацию;
- оформление неотфактурованных поставок с использованием складских ордеров;
- анализ потребностей складов в товарах;
- сквозной анализ и установка взаимосвязей между заказами клиентов и заказами поставщикам;
- анализ последствий, к которым может привести невыполнение заказов поставщиками (к срыву какого клиентского заказа может привести недопоставка товара);
- планирование закупок с учетом прогнозируемого уровня складских запасов и объема зарезервированных товарно-материальных ценностей на складах;
- подбор оптимальных поставщиков товара по их надежности, истории поставок, критериям срочности исполнения заказов, предлагаемым условиям доставки, территориальному или прочим произвольным признакам и автоматическое формирование заказов для них;
- составление графиков поставок и графиков платежей.

Управление складом и запасами

Для управления складом может применяться схема ордерного складского учета. Схема ордерного склада может включаться для операций отгрузки и поступления независимо и предусматривает гибкие сценарии использования.

В подсистеме предусмотрено адресное хранение товаров, т. е. ведение остатков товаров в разрезе "мест хранения" (ячеек, полок, стеллажей) и упаковок товара. Система позволяет управлять размещением товара по местам хранения при поступлении, сборкой с мест хранения при отгрузке, перемещением и разуклоплектацией товара. Алгоритмы,

заложенные в программу, автоматически подбирают оптимальные места хранения при размещении и сборке, следят за отсутствием коллизий при большой интенсивности складских операций.

Подсистема позволяет создавать различные рабочие зоны для оптимального доступа к складским ячейкам и определять порядок обхода складских ячеек (например, рабочие зоны для работы автопогрузчика и для ручного отбора товаров сотрудником склада). При отборе товаров можно задать различные стратегии отбора для оптимизации размещения товаров в ячейках. Например, при отборе товаров освобождать в первую очередь те ячейки, где товар хранится в минимально достаточном объеме. Это позволит освободить ячейки для размещения вновь поступивших товаров. Механизм упреждающей подпитки ячеек адресного склада (помещения) позволяет повысить скорость отбора при отгрузке товаров со склада. Адресное хранение товаров можно использовать опционально. Помимо него поддерживается справочная привязка мест хранения товара.

Реализован многошаговый процесс инвентаризации товара, включающий отдельное отражение излишков и недостат в оперативном и финансовом учете.

Подсистема позволяет автоматизировать процесс доставки товаров клиентам, а также процесс доставки товаров при перемещении товаров между складскими помещениями. Доставка товаров может осуществляться собственными силами или с помощью транспортной компании (перевозчика). Задания на доставку формируются с учетом зоны доставки, порядка объезда адресов доставки, а также с учетом грузоподъемности транспортного средства.