



ПРОГРАММА СЕМИНАРА

Автоматизация и контроль бизнес-процессов с помощью программных продуктов

- **Автоматизация розничной торговли**
- **Работа розничного магазина**
- **Составляющие успешного бизнеса**
 - товарный учет
 - финансовый учет
 - маркетинг



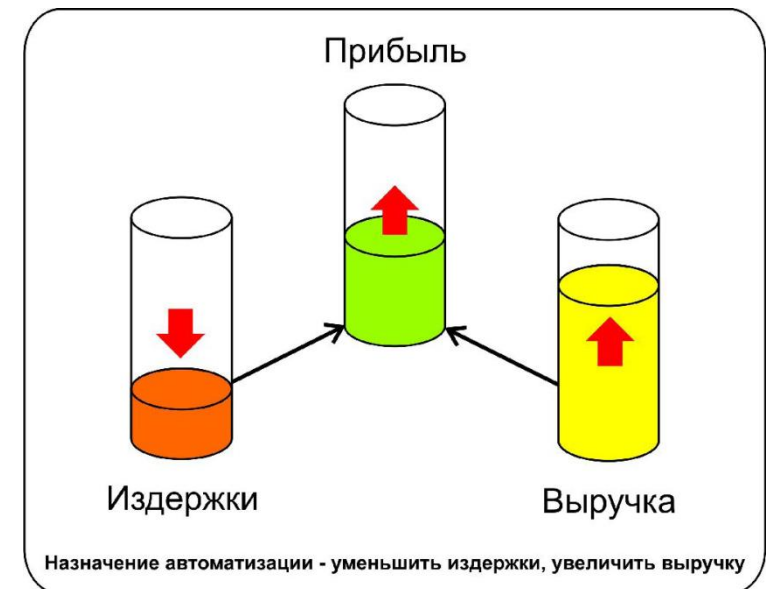
Любой владелец бизнеса сталкивается с подобными вопросами:

- ✓ Как сохранить прибыльность предприятия в период экономического спада?
- ✓ Как защитить себя от воровства?
- ✓ Как навести порядок в складском учете?
- ✓ Как получать прозрачную и достоверную информацию о деятельности предприятия?
- ✓ Как увеличить поток покупателей?
- ✓ Как ускорить процесс покупки и уменьшить очереди?
- ✓ Как оценить эффективность работы персонала?
- ✓ Как завоевать и сохранить лояльность покупателей?
- ✓ Как дальше развивать существующий бизнес?



Решить все эти вопросы помогает автоматизация торговли:

- ✓ Вы узнаете, каким образом благодаря автоматизации можно увеличить выручку;
- ✓ Уменьшить издержки и тем самым повысить прибыль;
- ✓ Вы получите представление об эффективном инструменте для управления и развития бизнеса;
- ✓ Вы увидите, что автоматизация доступна, быстро окупается и приносит ощутимую выгоду;
- ✓ Вы познакомитесь с решениями для одиночных магазинов и сетей.





И ОНА У ВАС УЖЕ ЕСТЬ!!!

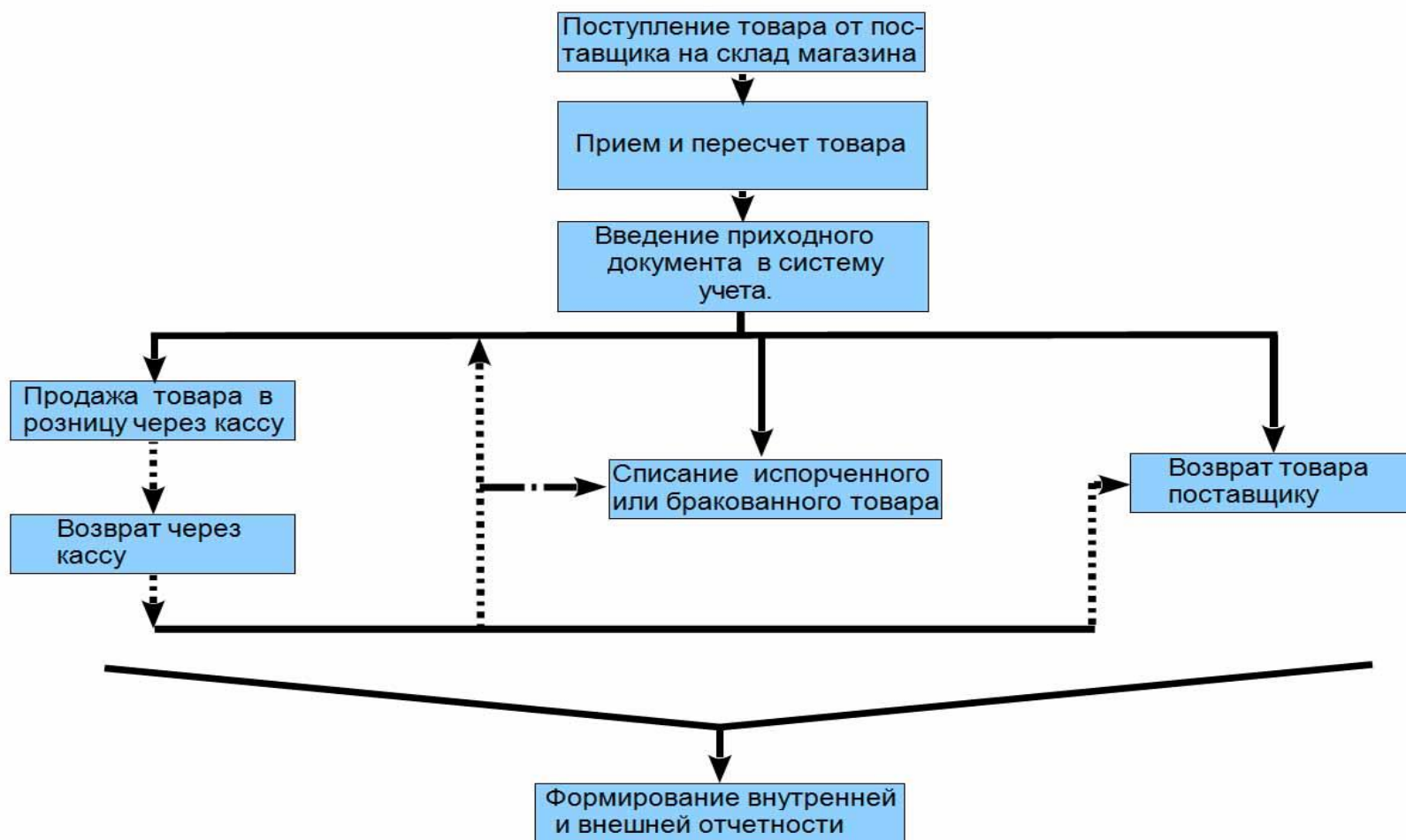


ЕГАИС





Работа розничного магазина





Составляющие успешного бизнеса

Товарный учет



Финансовый учет



Маркетинг





Составляющие успешного бизнеса

Товарный учет

В любой момент времени знать:

- ✓ Какой товар имеется и в каком количестве
- ✓ Какой товар в каком магазине, на каком складе
- ✓ Какой товар когда и в каком количестве был продан
- ✓ Какой товар продается лучше, а какой хуже

Полный контроль над движением товара:

- ✓ Когда, от кого и по какой цене поступил товар
- ✓ Кто и когда перемещал товар по магазинам
- ✓ Какой товар, кем и когда был оприходован или списан
- ✓ Наличие излишек или недостачи товара





Товарный учет:

Розница (базовая), редакция 2.2 / Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Администратор

Начальная страница | Склад | Магазины | Движения с группировкой по складам

Главное
Маркетинг
Закупки
Склад
Продажи
Финансы
НСИ
Персонал
Администрирование

Движения с группировкой по складам

Период: 01.01.2018 - 20.02.2019

Магазин: Магазин

Склад: ЕНВД +

Номенклатура:

Характеристика:

Документ движения:

Сформировать

Настройки...

Найти...

0

Σ

Еще

?

Движения с группировкой по складам

Параметры: Период: 01.01.2018 - 20.02.2019
Отбор: Магазин Равно "Магазин" И
Склад Равно "ЕНВД +"

Магазин Склад Номенклатура, Характеристика, Ед. изм.	Количество			
	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток
Магазин		20,000	5,000	15,000
ЕНВД +		20,000	5,000	15,000
1, ,		20,000	5,000	15,000
Булочка с маком, , шт		20,000		20,000
Пробный товар 3, , шт			5,000	-5,000
Итого		20,000	5,000	15,000

Спикер: Алексей Омельченко



Товарный учет:

1С Розница (базовая), редакция 2.2 / Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Начальная страница | Склад | Магазины | Движения с группировкой по складам | Номенклатура | Анализ движений (по магазинам)

Главное | Маркетинг | Закупки | Склад | Продажи | Финансы | НСИ | Персонал | Администрирование

Анализ движений (по магазинам)

Период: 01.11.2014 - 30.11.2019

Магазин: Отбор:

Сформировать | Настройки... | Найти...

Анализ движений номенклатуры

Параметры: Период: 01.11.2014 - 30.11.2019
Отбор: Номенклатура Равно "Платье гламур 0000"

Магазин	Количество (в единицах измерения)			
	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток
Склад				
Документ				
Магазин		9,000	3,000	6,000
Магазин		9,000	3,000	6,000
Поступление товаров 0000-000001 от 20.02.2019 11:34:25		9,000		9,000
Перемещение товаров 0000-000001 от 20.02.2019 11:48:36	9,000		2,000	7,000
Пересортица товаров 0000-000001 от 20.02.2019 12:08:22	7,000		1,000	6,000
Магазин2		2,000	1,000	1,000
Магазин2		2,000	1,000	1,000
Перемещение товаров 0000-000001 от 20.02.2019 11:48:36		2,000		2,000
Списание товаров 0000-000001 от 20.02.2019 12:35:51	2,000		1,000	1,000
Итого		11,000	4,000	7,000



Товарный учет:

Розница (базовая), редакция 2.2 /Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Администратор

Начальная страница

Пересчеты товаров

Пересчет товаров 0000-000001 от 20.02.2019 12:33:08

← → ☆ Пересчет товаров 0000-000001 от 20.02.2019 12:33:08

Провести и закрыть

Еще ?

Главное

Товары (2)

Комментарий

Заполнить

Заполнить цены

Еще

N		Номенклатура	Характеристика	Ед. изм.	Цена	Количество			Сумма		
						Факт	Учет	Отклонение	Факт	Учет	Отклонение
1	+	Бабочка мужская	<характеристики не использ...	шт	700,00	4,000	3,000	1,000	2 800,00	2 100,00	700,00
2	-	Платье тапур 0000	46	шт	3 500,00	1,000	2,000	-1,000	3 500,00	7 000,00	-3 500,00

Сумма (факт): 6 300,00

Сумма (учет): 9 100,00

Отклонение: -2 800,00

> Отклонения



Составляющие успешного бизнеса

Финансовый учет

В любой момент времени знать:

- ✓ Сколько денег в кассе
- ✓ Какой оборот по магазину
- ✓ Какие затраты
- ✓ Какая прибыль

Полный контроль над движением денег:

- ✓ Процент наценки по товарам
- ✓ На что и в каком размере расходуются деньги
- ✓ Какие товары больше приносят прибыли
- ✓ Какие продавцы больше приносят прибыли





Валовая прибыль:

Розница (базовая), редакция 2.2 /Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Администратор

Продажи × Продажи × ABC-XYZ анализ продаж × Склад × Движения с группировкой по ... × Оценка валовой прибыли × Расходные кассовые ордера × Финансы × Оборот наличных ДС по ста... × План оплаты поставок ×

Главное

Маркетинг

Закупки

Склад

Продажи

Финансы

НСИ

Персонал

Администрирование

Оценка валовой прибыли

Период: 01.11.2019 - 30.11.2019

Продавец:

Магазин:

Магазин:

Сформировать

Настройки...

Найти...

0

Σ

Еще ?

Оценка валовой прибыли

Организация
Магазин
Склад
Заказ покупателя
Продавец
Номенклатура, Характеристика, Ед. изм.

Итого

Количество (ед. хранения)	Сумма продаж, руб.	Себестоимость продаж, руб.	Сумма скидки, руб.	Валовая прибыль, руб.	Рентабельность продаж (%)
24,00	117 713,21		139,89	117 713,21	100,00
Бабочка мужская, , шт	2,00	1 400,00	<не установлена>	1 400,00	100,00
Батон "Косичка" с маком, , шт	2,00	100,00	<не установлена>	100,00	100,00
Батон "Нарезной", , шт	1,00	160,38	<не установлена>	160,38	100,00
Булочка "Бутербродная" 130г., , шт	1,00	0,10	<не установлена>	0,10	100,00
Булочка "Сибирячка" с маком 100г., , шт	3,00	635,09	<не установлена>	635,09	100,00
Булочка с маком, , шт	1,00	25,00	<не установлена>	25,00	100,00
Порчащийся товар, , шт	3,00	2 200,00	<не установлена>	2 200,00	100,00
Пробный товар, , шт	5,00	336,98	<не установлена>	336,98	100,00
Пробный товар 2, , шт	2,00	47,17	<не установлена>	47,17	100,00
Товар 1, , шт	1,00	150,00	<не установлена>	150,00	100,00
Товар 2, , шт	1,00	111 150,00	<не установлена>	111 150,00	100,00
Товар 3, , шт	1,00	1 150,00	<не установлена>	1 150,00	100,00
Хлеб "Купеческий" с семечками, , шт	1,00	358,49	<не установлена>	358,49	100,00
Бус Б. Б.	6,00	3 150,00	1 050,00	3 150,00	100,00
Бабочка мужская, , шт	6,00	3 150,00	1 050,00	3 150,00	100,00
Итого	43,00	124 375,10	1 208,00	124 375,10	100,00



Наличные в кассе:

Демонстрационная база /Магазин "Бытовая техника" / Администратор узла / (1С:Предприятие)

Начальная страница | Финансы | Наличные денежные средства

Главное
Маркетинг
Закупки
Склад
Продажи
Финансы
НСИ
Персонал
Администрирование

← → ☆ Наличные денежные средства

☒ Период: 01.01.2018 – 31.12.2021 ☐ Касса: Торговый дом "Комплексный"(Магазин "Бытовая техника")

☐ Организация:

Сформировать

Настройки...

Найти...

0

Σ

Еще

?

Наличные денежные средства

Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.12.2021
Отбор: Вид денежных средств Равно "Наличные"

Организация	В кассах			
Касса	Начальный остаток	Поступление	Списание	Конечный остаток
ИЧП "Предприниматель"	-100 307,67			-100 307,67
Выдача в операционную кассу				
Торговый дом "Комплексный" (Магазин "Продукты")	-100 307,67			-100 307,67
Торговый дом "Комплексный"	-1 040 888,25	1 000,00	1 000,00	-1 040 888,25
Выдача в операционную кассу				
<Переход с ред. 1.0> Касса магазина "Детские товары". Воронеж	-3 145 178,38			-3 145 178,38
<Переход с ред. 1.0> Касса магазина "Детские товары". Тула	-3 625,62			-3 625,62
<Переход с ред. 1.0> Касса магазина "Обувь"	5 257 303,06			5 257 303,06
Касса магазина "Бытовая техника"	-3 279 387,31			-3 279 387,31
ТД "Комплексный"(Магазин "Бытовая техника")				
Торговый дом "Комплексный" (Магазин "Продукты")	130 000,00	1 000,00	1 000,00	130 000,00

Спикер: Алексей Омельченко



Ведение расходов предприятия:

Розница (базовая), редакция 2.2 / Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Администратор

Продажи × Продажи × ABC-XYZ анализ продаж × Склад × Движения с группировкой по ... × Оценка валовой прибыли × Расходные кассовые ордера × Финансы × Оборот наличных ДС по ста... × План оплаты поставок ×

Главное
Маркетинг
Закупки
Склад
Продажи
Финансы
НСИ
Персонал
Администрирование

Оборот наличных ДС по статьям ДДС

Период: 01.01.2009 - 31.12.2019 Организация: ООО "Игорь"

Сформировать Настройки... Найти...

Оборот наличных ДС по статьям ДДС

Отбор: Организация Равно "ООО "Игорь"" И
Статья ДДС В группе "Оплата аренды"

Организация	Расход
Статья ДДС	
ООО "Игорь"	105 000,00
Выплата ЗП	70 000,00
Оплата аренды	30 000,00
Расходы на рекламу	5 000,00
Итого	105 000,00



Составляющие успешного бизнеса

Маркетинг

Увеличение продаж за счет:

- ✓ Акции, скидки
- ✓ Бонусные системы
- ✓ Подарочные сертификаты
- ✓ СМС-рассылки

Для продвинутых:

- ✓ Стимулирование продавцов
- ✓ ABC-XYZ анализ, оптимизация закупок/товарных остатков
- ✓ Интернет-витрина, интернет-магазин





Полезные инструменты и как ими пользоваться

ABC-XYZ анализ

Предварительный просмотр



ABC-XYZ анализ продаж

Параметры: Период: 01.11.2018 - 30.11.2019
Процент группы A: 80
Процент группы B: 15
Процент группы C: 5
Процент группы X: до 10
Процент группы Y: от 10 до 25
Процент группы Z: >25

Номенклатура	Количество	Группа по количеству	Сумма	Группа по сумме	Наценка	% наценки	Группа по наценке	Вариация спроса (%)	Группа устойчивости
Бабочка мужская	8,000	A	4 550,00	A	4 550,00		A	1 353,38	Z
Агентская услуга	6,000	A	910,00	A	910,00		A	1 231,34	Z
Пробный товар 3	4,000	A	301,89	B	301,89		B	1 982,43	Z
Порчащийся товар	3,000	A	2 200,00	A	2 200,00		A	1 982,43	Z
Сертификат 1000	2,000	A	2 000,00	A	2 000,00		A	1 982,43	Z
Булочка "Сибирячка" с маком 100г.	2,000	A	435,09	B	435,09		B	1 398,23	Z
Батон "Косичка" с маком	2,000	A	100,00	C	100,00		C	1 982,43	Z
Пробный товар 2	2,000	B	47,17	C	47,17		C	1 982,43	Z
Хлеб "Купеческий" с семечками	1,000	B	358,49	B	358,49		B	1 982,43	Z
Батон "Нарезной"	1,000	B	160,38	C	160,38		C	1 982,43	Z
Пробный товар	1,000	B	16,98	C	16,98		C	1 982,43	Z
Булочка "Бутербродная" 130г.	1,000	C	0,10	C	0,10		C	1 982,43	Z
Тапки		C		C			C		Z
Платье гламур 0000		C		C			C		Z
Платье гламур 0000 -30%		C		C			C		Z
Брюки Vangeliza 0001		C		C			C		Z
Ботинки красные		C		C			C		Z
Обувь		C		C			C		Z
Булочка с маком		C		C			C		Z
Товар 4		C		C			C		Z
Товар 2		C		C			C		Z
Товар 3		C		C			C		Z
Товар 1		C		C			C		Z
ИТОГО	33,000		11 080,10		11 080,10				



Полезные инструменты и как ими пользоваться

ABC-XYZ анализ

AX Высокая потребительская стоимость. Стабильное потребление. Прогноз – высокая степень надежности.	AY Высокая потребительская стоимость. Нестабильное потребление. Прогноз – средняя степень надежности.	AZ Высокая потребительская стоимость. Случайное потребление. Прогноз – низкая степень надежности.
BX Средняя потребительская стоимость. Стабильное потребление. Прогноз – высокая степень надежности.	BY Средняя потребительская стоимость. Нестабильное потребление. Прогноз – средняя степень надежности.	BZ Средняя потребительская стоимость. Случайное потребление. Прогноз – низкая степень надежности.
CX Низкая потребительская стоимость. Стабильное потребление. Прогноз – высокая степень надежности.	CY Низкая потребительская стоимость. Нестабильное потребление. Прогноз – средняя степень надежности.	CZ Низкая потребительская стоимость. Случайное потребление. Прогноз – низкая степень надежности.

Данный анализ – средство поддержать принятие решений, а не разделить товары на «плохие» и «хорошие», просто скорректировать их закупку.

Так, например, отсутствие товаров в группе AX и AY говорит о нестабильности работы предприятия, и если заказывать товары из группы А ровно столько, сколько продается, то при случайной задержки поставок может образоваться его нехватка, что приведет к потере прибыли.

И напротив – заказы из группы AZ могут вызвать скапливание лишних товаров на складе, но и без остатков эту группу оставлять нельзя, т.к. их продажа все же приносит неплохой доход.

CX – группа товаров для отработки поставки «точно в срок», т.к. неудачи не принесут больших убытков.

Для категории товаров AX нужно ежедневно проверять остатки, устанавливать строгий график поставок, с четкой датой заказа новых партий или исходя из остатка товара на складе.

В категории CZ часто оказываются сопутствующие товары (спецодежда, вспомогательные средства для продаваемого товара и т.п.), приносящие небольшой доход и покупаемые нерегулярно. Эти товары должны быть в наличии, иначе покупатель может больше не вернуться в магазин. К товарам этой категории также можно отнести хлеб, соль и спички.



Полезные инструменты и как ими пользоваться

Мотивация продавцов

Розница (базовая), редакция 2.2 / Магазин / Администратор / (1С:Предприятие)

Администратор

Продажи × Продажи × ABC-X... × Склад × Движен... × Финансы × Оборот... × Оценка... × Планир... × Табел... × Табел... × Персонал × План ф... × Премии... × Правил... × Расче... × Продажи ×

Главное
Маркетинг
Закупки
Склад
Продажи
Финансы
НСИ
Персонал
Администрирование

☆ Продажи

✓ Период: 24.12.2018 - 08.11.2019

✓ Магазин: Магазин

✓ Склад: Магазин

Продавец: Админ А. А.

Номенклатура:

Сформировать Настройки... Найти...

Продажи

Продавец	Номенклатура	Характеристика	Итого Количество товаров	Сумма продаж без скидки	Сумма продаж со скидкой	Средняя стоимость без скидки	Средняя стоимость со скидкой
<продавец не указан>			6,000	1 520,10	1 520,10	253,35	253,35
Бус Б. Б.			6,000	4 200,00	3 150,00	700,00	525,00
Итого			12,000	5 720,10	4 670,10	476,68	389,18

Резервное копира...
Рекомендуется
настроить резервное ко...

☆ Премия 5% от продаж (За объем продаж на с...)

Записать и закрыть

Группа совместного расчета:

Общие сведения по правилу расчета премий

Способ расчета премий: Процент 5,00 %

Порядок округления: 1

Номенклатура сегмента:

Условия начисления премий

Правило применится если будут выполнены все условия.

Добавить

Условие начисления

За объем продаж на сумму: 500 000 руб.

Наименование:

Премия 5% от продаж (За объем продаж на сумму: 500 000 руб.)



Полезные инструменты и как ими пользоваться

Акции

Розница (базовая), редакция 2.2 / Магазин / Администратор / (1С.Предприятие)

Продажи × Продажи × ABC-XYZ анализ продаж × Склад × Движения с группировкой по складам × Финансы × Оборот наличных ДС по статьям ДДС × Оценка валовой прибыли × Условия предоставления скидок (наценок... ×

Главное
Маркетинг
Закупки
Склад
Продажи
Финансы
НСИ
Персонал
Администрирование

Условия предоставления скидок (наценок, ограничений)

Создать Создать группу

Поиск (Ctrl+F)

Наименование	Условие предоставления	Код
Условия предоставления скидок		
Вид дисконтной карты. Скидочная	По типу получателя	00-000001
День рождения	В День рождения	00-000006
Количество в документе не более 3 ед.	За разовый объем продаж	00-000004
Количество в документе не менее 3 ед.	За разовый объем продаж	00-000003
Неделя алкоголь	За время продажи	00-000007
Сумма в документе не менее 50 руб.	За разовый объем продаж	00-000002
Сумма проданного товара по дисконтной карте за весь период не менее 100 руб.	За накопленный объем продаж	00-000005

- ✓ Дисконтные карты
- ✓ Акции
- ✓ Бонусные программы
- ✓ Подарочные сертификаты



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Офисы Группы компаний Гарант-Сервис:

- г. Кемерово, ул. Волгоградская 15, тел: (3842) 32-67-16
- г. Кемерово, ул. Красноармейская 103, тел: (3842) 32-67-32
- г. Кемерово, ул. 9 Января 12, тел: (3842) 21-59-68
- г. Анжеро-Судженск, ул. Пушкина 11, офис 100, тел: (3845) 36-30-60
- г. Новокузнецк, пр. Пионерский 53, тел: (3843) 34-83-10
- г. Новосибирск, пр. Карла Маркса 57, офис 601/3; тел: (383) 383-01-70