

Возможности подсистемы оперативного учета «1С:ERP Управление предприятием 2» для оптовых торговых компаний, опыт внедрений

**Короткова Екатерина,
Ведущий специалист
департамента проектов ГК «СофтБаланс»**

korotkova@softbalance.ru

sb-vnedr.ru




План доклада


- ▶ **Контроль цены продажи и рентабельности продажи (типовой функционал и примеры доработки у клиентов)**
- ▶ **Воронка продаж в подсистеме 1С:ERP 2 и совместное использование 1С:ERP 2 + 1С:CRM**

Контроль цены продажи и рентабельности

► Возможности типовой конфигурации

- Установка минимальной цены продажи

   **Настройка диапазона допустимых цен** x

Записать и закрыть  Еще ?

Диапазон допустимых цен продажи

Вид минимально допустимых цен продажи: v x □

Вид максимально допустимых цен продажи: v x □

Диапазон допустимых цен закупки

Вид максимально допустимых цен закупки: v x □

Возможности типовой конфигурации

- Контроль ручных скидок по пользователям

Пользователь	Максимальный процент
Бурденко Андрей Семенович	7,00
Васечкин Иван Иванович	6,00
Гладилина Вера Михайловна	8,00
Иванов Петр Федорович	10,00
Иванова Нина Юрьевна	6,00
Ковальков Николай Федорович	15,00
Котеночкин Виктор Иванович	6,00
Лазуренко Илья Николаевич	6,00
Либерзон Мария Робертовна	6,00
Орехов Вадим Геннадьевич	6,00
Покрышкина Наталья Юрьевна	6,00
Симонов Иван Ильич	6,00
Смирнов Олег Иванович	6,00
Соколов Михаил Васильевич	6,00
Тимофеева Елизавета Витальевна	6,00
Шевченко Ольга Викторовна	6,00
Яковлев Олег Константинович	6,00

Гладилина Вера Михайловна (Настройка продавцов)

Записать и закрыть Записать Еще ?

Скидки (наценки)

Ограничивать ручные скидки

Макс. % ручной наценки:

Макс. % ручной скидки:

[Уточнения по ценовым группам](#) [Не уточнять по ценовым группам](#)

Добавить Еще

N	Ценовая группа	Макс. % ручной ски...
1	Бытовая техника	5,00
2	Мебель	7,00
3	Холодильники	10,00
4	Эксклюзив	5,00

Возможности типовой конфигурации

- Контроль ручных скидок по соглашениям с клиентами

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Индивидуальное соглашение об условиях продаж ×

Главное Согласование Файлы Документооборот Задачи Мои заметки

Записать и закрыть Записать 📄 📄 📄 Отчеты Еще ?

Основное Условия продаж Прочие условия Уточнение цен по ценовым... Уточнение цен по товарам Скидки (наценки) по этому...

Условия оплаты

Договоры не используются, порядок расчетов:

Требуется указание договора, порядок расчетов определяется в договоре

Порядок оплаты:

График оплаты:

Условия отгрузки

Возможна отгрузка без перехода права собственности

Склад:

Срок поставки: дн

Сегмент номенклатуры:

Обеспечивать заказы обособленно

Ценообразование

Валюта: Цена включает НДС

Вид цен:

Ограничивать ручные скидки

Макс. % ручной скидки: %

Макс. % ручной наценки: %

Режим налогообложения

определяется указанным значением:

в соответствии с режимом налогообложения организации, указанной в документе

Возможности типовой конфигурации

• Отчет «Оценка рентабельности продажи»

Показатель	По документу	За месяц без учета продажи	За месяц с учетом продажи	Изменение, %
Выручка без учета скидок	88 884,50	-	88 884,50	88 884,50
% скидок	2,41	-	2,41	2,41
% авт.	-	-	-	-
% руч.	2,41	-	2,41	2,41
Сумма скидок	2 143,41	-	2 143,41	2 143,41
Сумма авт. скидок	-	-	-	-
Сумма руч. скидок	2 143,41	-	2 143,41	2 143,41
Выручка	86 741,09	-	86 741,09	86 741,09
НДС	13 231,69	-	13 231,69	13 231,69
Выручка с НДС	86 741,09	-	86 741,09	86 741,09
Выручка без НДС	73 509,40	-	73 509,40	73 509,40
Стоимость	62 500,00	-	62 500,00	62 500,00
Маржинальная прибыль	24 241,09	-	24 241,09	24 241,09
Рентабельность, %	27,95	-	27,95	27,95
Торговая наценка, %	38,79	-	38,79	38,79

Детально по номенклатуре

№ строки	Номенклатура	Характеристика	Маржинальная прибыль	Рентабельность, %	Торговая наценка, %	Расшифровка расчета									
						Количество (в единицах хранения)	Цена	Выручка без учета скидок	Скидки % скидок	Всего скидок	Выручка	НДС	Выручка с НДС	Выручка без НДС	Стоимость
1	Комбайн MOULINEX A77 4C		12 697,34	62,87	169,30	5,000	4 164,40	20 822,00	3,00	624,66	20 197,34	3 080,95	20 197,34	17 116,39	7 500,00
2	Комбайн кухонный BINATONE FP 67		6 356,25	22,03	28,25	5,000	6 075,00	30 375,00	5,00	1 518,75	28 856,25	4 401,80	28 856,25	24 454,45	22 500,00
3	Мясорубка MOULINEX A 15		5 187,50	13,76	15,96	5,000	7 537,50	37 687,50			37 687,50	5 748,94	37 687,50	31 936,56	32 500,00
Итого			24 241,09	32,98	38,79			88 884,50	2,41	2 143,41	86 741,09	13 231,69	86 741,09	73 509,40	62 500,00

Задачи, возникающие в процессе внедрения:

- ▶ **Задача:** Контроль общей рентабельности документа при проведении.
- ▶ **Решение:**
 - в справочник «Настройки продавцов» добавить возможность устанавливать минимальную рентабельность
 - добавить контроль общей рентабельности при проведении документов

Задачи, возникающие в процессе внедрения:

- ▶ **Задача:** При контроле рентабельности учитывать стоимость доставки, включенной в цену продажи.
- ▶ **Решение:**
 - добавить реквизит «Стоимость доставки»
 - добавить кнопку для распределения доставки на цену продажи
 - контролировать рентабельность при проведении документа с учетом доставки

Задачи, возникающие в процессе внедрения:

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Заказ клиента ТД00-000001 от 02.05.2016 12:00:00 ×

Главное Файлы Мои заметки

Провести и закрыть



Печать



ЗДО

Отчеты

Еще



Статус: К выполнению Приоритет: Средний [Готов к обеспечению](#)

Основное Товары (3) Доставка Дополнительно

Сделка:	<input type="text"/>	...	Дата согласования:	<input type="text" value="18.05.2016"/>
Менеджер:	<input type="text" value="Федоров Борис Михайлович"/>	▼	Валюта:	<input type="text" value="RUB"/> <input checked="" type="checkbox"/> Цена включает НДС
Подразделение:	<input type="text" value="Отдел работы с дилерами"/>	...	Налогообложение:	<input type="text" value="Продажа облагается НДС"/>
Контактное лицо:	<input type="text"/>	...	<input type="checkbox"/> Вернуть многооборотную тару через:	<input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> дн.
Карта лояльности:	<input type="text"/>	▼	<input type="checkbox"/> Требуется залог за тару	
Группа фин. учета расчетов:	<input type="text"/>	▼	Номер заказа по данным клиента:	<input type="text"/> от: <input type="text"/>

Информация для печати:

Стоимость доставки:

Себестоимость доставки:

Воронка продаж в подсистеме 1С:ERP 2 и совместное использование 1С:ERP 2 + 1С:CRM

► Возможности типовой конфигурации

- Использование сделок с клиентами

Типы сделок и их особенности:

1. Непроцессные сделки

- а) Нет возможности создавать этапы продаж
- б) Не используются при построении воронки продаж

Возможности типовой конфигурации

2. Типовая продажа:

а) Стандартный бизнес-процесс

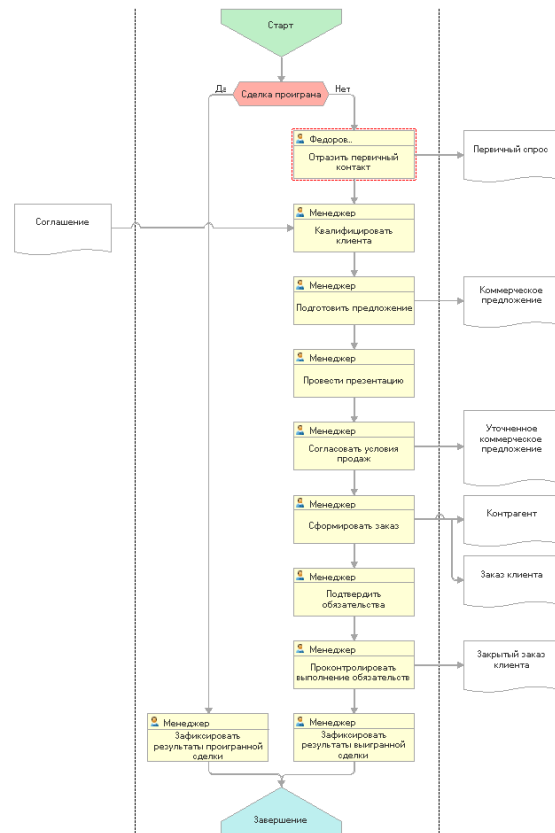
Этапы процесса:

- Первичный контакт
- Квалификация клиента
- Формирование предложения
- Презентация
- Согласование условий
- Подготовка к выполнению обязательств
- Выполнение обязательств

б) Новый этап – новая задача

с) Смена этапов при выполнении задач

д) Контроль выполнения задач



Возможности типовой конфигурации

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Продажа товаров в магазины сети "Все для дома" (Сделка с клиентом) ×

Главное Взаимодействия Документы по... Окружение с... План проекта Файлы Документооборот Задачи Еще...

Записать и закрыть Записать Создать на основании ▾ Взаимодействия ▾ Еще ▾ ?

Клиент: Все для дома Магазин ... Соглашение: Сетевые магазины (комиссия) ...

Общая информация Участники Первичный спрос (1)

Наименование: Продажа товаров в магазины сети "Все для дома" Код: 00-00000007

Ответственный: Федоров Борис Михайлович Начало: 18.05.2016

Потенциал: 10 000,00 USD Вероятность: 70

Первичный интерес

Канал: Выставки

Источник: Дом и сад

Состояние

Статус: В работе Закрыта Причина проигрыша:

Вид сделки: Типовая продажа [Карта маршрута бизнес-процесса](#)

Этап: [Первичный контакт](#)

Обособленный учет товаров по сделке

Возможности типовой конфигурации

3. Сделки с ручным переходом по этапам:

- a) Возможность создания этапов процесса продаж
- b) Нет задач и контроля выполнения
- c) Смена этапа – вручную

Состояние

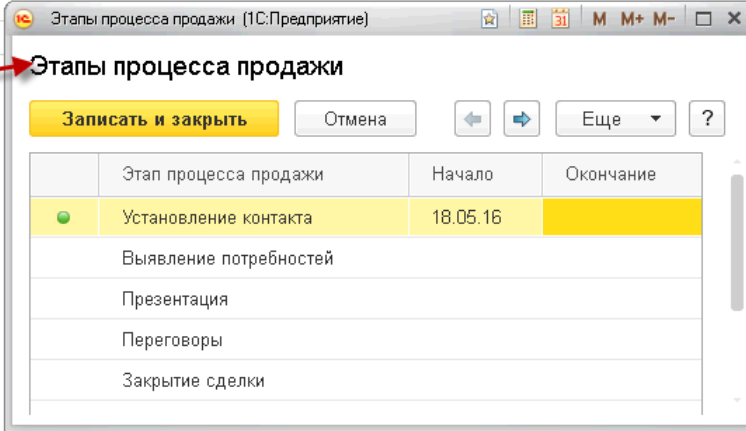
Статус: Зарегистрировано Причина проигрыша:

Вид сделки:

Этап: [Установление контакта](#)

Обособленный учет товаров по сделке

[План процесса](#)

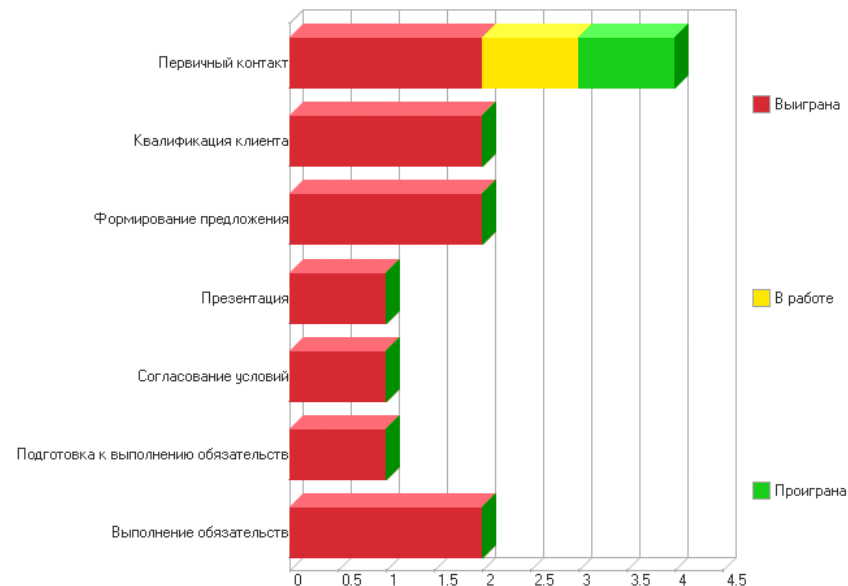


Этап процесса продаж	Начало	Окончание
Установление контакта	18.05.16	
Выявление потребностей		
Презентация		
Переговоры		
Закрытие сделки		

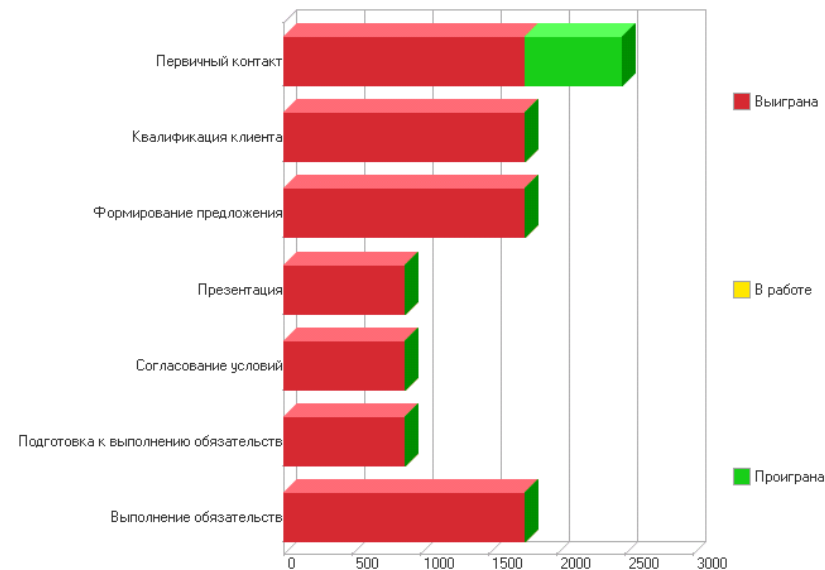
Возможности типовой конфигурации

- Отчет «Воронка продаж»

Количество сделок



Потенциальная сумма продаж

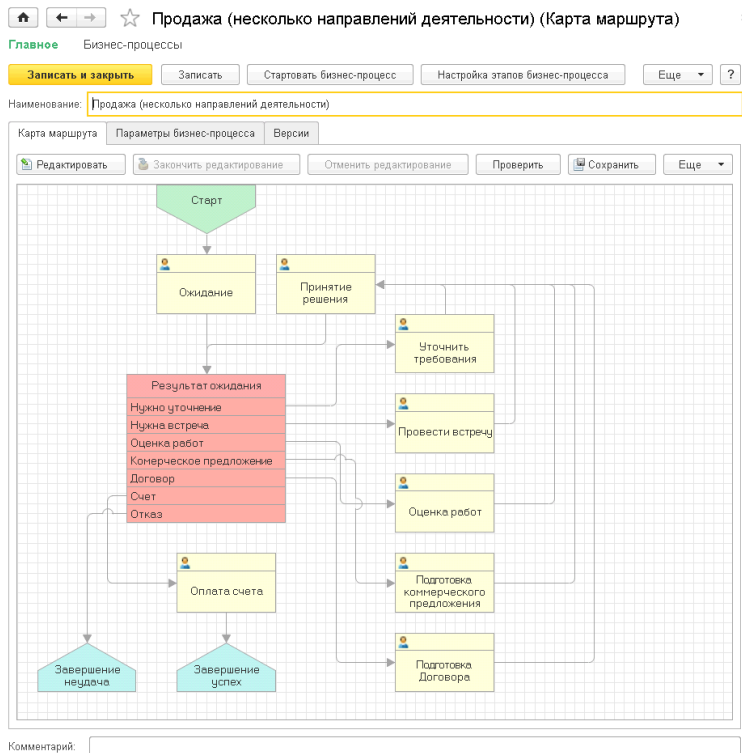


Возможности конфигурации ERP + CRM

▶ Создание бизнес-процессов

- Карта маршрута
- Исполнители этапов
- Сроки

Создание бизнес-процессов



Создание бизнес-процессов

Настройка этапов для Продажа (несколько направлений деятельности) (Карта маршрута)

Этап	Вид точк...	Исполнитель
Ожидание	Действие	Менеджер по продаж...
Уточнить требования	Действие	Ожидание
Принятие решения	Действие	Уточнить требования
Провести встречу	Действие	Принятие решения
Оценка работ	Действие	Провести встречу
Подготовка коммерческого пр...	Действие	Оценка работ
Подготовка Договора	Действие	Согласующий ценов...
Оплата счета	Действие	Оценка работ

Провести встречу

Описание:

1. Создать новое Событие, зайти в карточку клиента, просмотреть информацию:
 - предыдущие контакты, продажи, если они были
 - контактные лица, контактную информацию
2. Позвонить клиенту (его контактному лицу) и договориться о встрече. Время, когда можно будет встретиться нужно просматривать по команде "Подбор времени для

Настройки этапа

Длительность: дн. час. мин.

Создаваемые на этапе объекты

▾

Обязательный	Вид объекта	Этап основания
<input checked="" type="checkbox"/>	Событие	

Исполнитель

- Пользователь ▾
 Не указан
 Автор
 Исполнитель этапа ▾
 Роль исполнителя ▾



Возможности конфигурации ERP + CRM

▶ 2 способа построения воронки продаж

- По документам

Воронки продаж

Создать воронку Создать этап Найти... Отменить поиск Еще

Наименование
По документам
▶ ● Взаимодействия
▶ ● Коммерческое предложение
▶ ● Счет на оплату / заказ
▶ ● Отгрузка
▶ ● Оплата

Воронка продаж по документам



★ Воронка продаж

×

↻ Обновить

Еще ▾ ?

Воронка:

По документам ▾

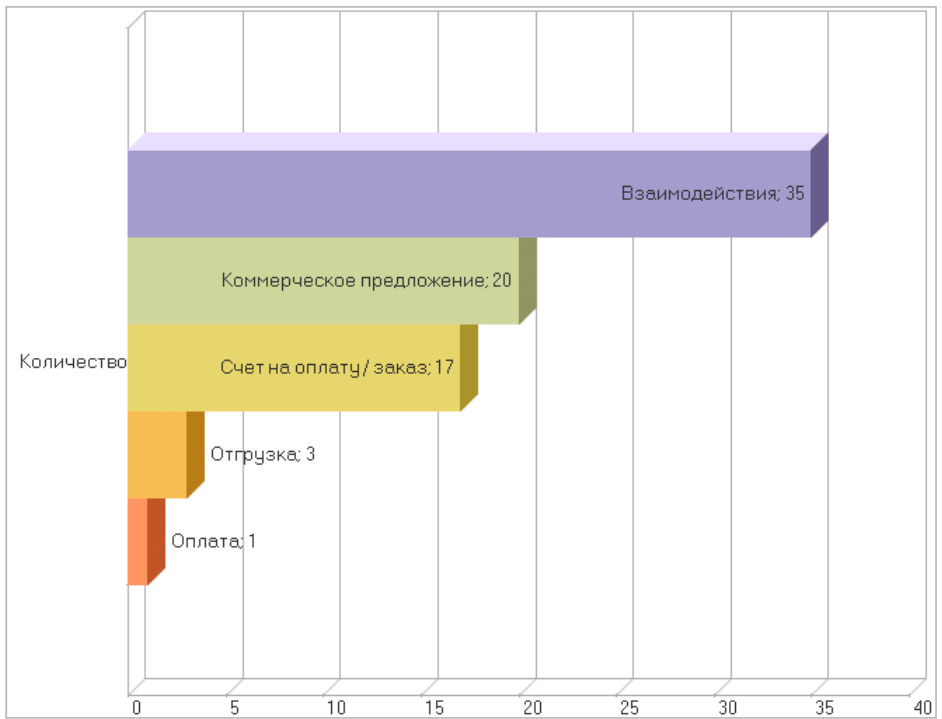
Период

С: 01.01.2015 по: 21.12.2015

Отбор и группировка

Пользователь / подразделение:

Группировать: Не группировать ▾



Возможности конфигурации ERP + CRM

- По бизнес-процессам

Наименование

- Продажа
 - Первый контакт**
 - Презентация
 - Выставление КП
 - Ожидание решения клиента
 - Получение оплаты

Состав этапа: Первый контакт (Воронки продаж) (1С:Предприятие)

Состав этапа: Первый контакт (Воронки продаж)

Записать и закрыть Записать Еще ?

Наименование:

Воронка:

Добавить Еще

N	Карта маршрута	Точка маршрута
1	1.1 Продажа	Событие
2	1.2 Продажа (быстрая)	Событие
3	Продажа (несколько направлений деят...	Событие

Воронка продаж по бизнес-процессам

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Воронка продаж

↻ Обновить

Еще ▾

?

Воронка:

Продажа ▾

Период

С: 01.01.2015 по: 19.05.2016

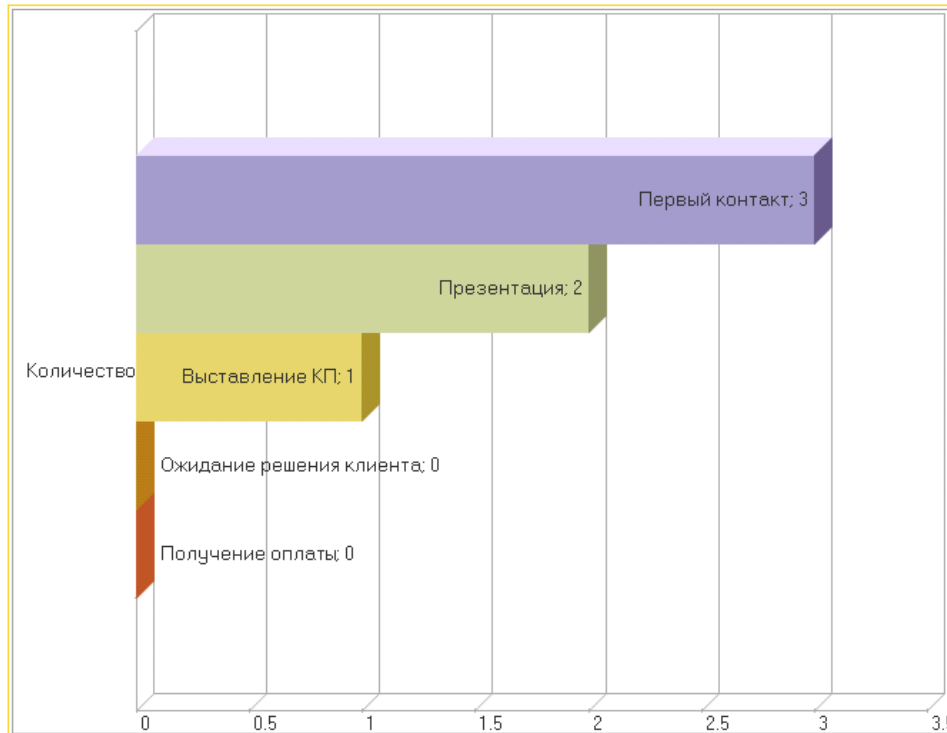
Отбор и группировка

Пользователь / подразделение:

... x

Группировать:

Не группировать ▾ ...



Возможности конфигурации ERP + CRM

► Сравнение воронки с эталонной

Планирование воронки продаж 000000001 от 01.02.2015 ... ×

Номер: от:

 Статус:

Объект планирования:

 Дата начала действия:

Воронка продаж:

N	Этап	Количество	Сумма (RUB)
1	Взаимодействия	30	
2	Коммерческое предложение	25	100 000,00
3	Счет на оплату / заказ	15	50 000,00
4	Отгрузка	8	45 000,00
5	Оплата	8	45 000,00

Сравнение воронки с эталонной

🏠 ⬅️ ➡️ ☆ Воронка продаж

🔄 Обновить

Еще ▾

?

Воронка:

По документам ▾

Период

С: 01.01.20 по: 19.05.20

Диаграмма

Тип диаграммы:

Гистограмма горизонтальная объем ▾ ...

Показатель:

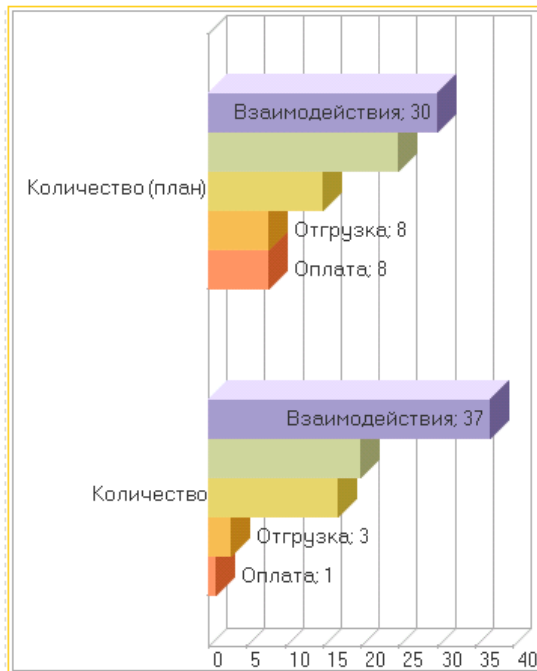
Количество ▾ ...

Анализ

Сравнить с:

... x

Отображать плановые показатели



Результаты выполнения плана

Взаимодействия - 123,33%

Коммерческое предложение - 80%

Счет на оплату / заказ - 113,33%

Отгрузка - 37,5%

Оплата - 12,5%

Задачи, возникающие в процессе внедрения:

- ▶ **Задача:** создать отчет для анализа конверсии продаж в разрезе менеджеров
- ▶ **Решение:**
 - Добавить в отчет «Воронка продаж» по документам возможность делать отборы
 - Отборы по видам событий
 - Отборы по менеджерам

Спасибо за внимание!

**Короткова Екатерина,
Ведущий специалист
департамента проектов ГК «СофтБаланс»**

korotkova@softbalance.ru

sb-vnedr.ru