**Бизнес-требование**

**Описание компании:**

Открылись в сентябре прошлого года. Пробовали работать в 1С УНФ, но отказались в декабре, т.к. оказалось, что нет многих нужных функций. В феврале купили Комплексную автоматизацию (облачную версию), но пока находимся в процессе занесения данных за прошлые периоды и настройки. Много с чем разобрались, но есть непонятные нюансы. Параллельно заводим старые данные и настраиваем.

Бизнес компании СТИЛМЕКС состоит из 2 направлений:

1. Торговля запчастями (коронки, фиксаторы, адаптеры и т.д.).
2. Производство изделий (кромки, ковши и т.д.).

Есть 2 подразделения:

1. В Москве: я, менеджер по продажам, бухгалтер (аутсорсинг).
2. В Новокузнецке находится производственный цех и 2 сотрудника.

**Стадии автоматизации:**

1. На первой стадии требуется автоматизировать первое направление бизнеса «Торговля запчастями (коронки, фиксаторы, адаптеры и т.д.)». Нужно срочно. Сейчас.
2. Настройка регламентированного учета (бухучет). Кое-какие вопросы по справочникам.
3. Настройка управленческого учета (планирование и распределение расходов).
4. Настройка производственной части.

**Описание текущих настроек и правил:**

1. Все счета и спецификации (заказы клиентов, заказы поставщику Еско) – в USD. Вся первичная документация – естественно, в рублях.
2. Есть 4 склада: Склад товаров Москва, Склад товаров Новокузнецк, Склад материалов Москва, Склад материалов Новокузнецк.
3. В программе для документов (заказ клиента, заказ поставщику, поступление товаров, реализация товаров и т.д.) я сделал дополнительный реквизит «Оригиналы документов». В нем 7 статусов. Будем использовать это для контроля за получением всех оригиналов первичной документации и приложений к договорам.
4. В рамках торговли запчастями, заказы поставщику делаем только в том случае, если есть заказ от покупателя. «Для склада» ничего не заказываем.

**Пожелания по первой стадии автоматизации - направление бизнеса «Торговля запчастями (коронки, фиксаторы, адаптеры и т.д.)»:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Этап бизнес-процесса | | Как происходит в жизни | Как должно быть в программе |
| 1 | Переговоры с клиентом. | Обсуждаем перечень товаров и сроки поставок. Это некая таблица, в которой указаны товары, сроки их поставки и цены. При этом в разных строчках может повторяться позиция, но будут отличаться сроки поставки. Очень важно различать одинаковую номенклатуру, но с разными сроками поставки. Срок поставки может достигать до 12 месяцев.  Менеджер запрашивает у поставщика наличие и сроки поставки, обрабатывает и отправляет клиенту. Цикл запроса у поставщика и отправка клиенту может повторяться несколько раз. | Заводим заказ клиента.  Статус: «На согласовании»  Действия: «Не обеспечивать»  Это аналог сущности в программе «коммерческое предложение», но саму сущность «коммерческое предложение» не используем. Достаточно заказа клиента с таким статусом и действием. |
| 2 | Оформление заказа клиента | Если это новый клиент, то нужно заключить договор. Договор рамочный. С одним юр.лицом заключается 1 договор на неопределенный срок. И далее на каждую сделку делается отдельное приложение. | Достаточно только зафиксировать номер договора с клиентом, чтобы выбирать его в качестве основания в заказе клиента. Печатная форма договора в программе не нужна. Будем продолжать делать в Word. |
| На базе таблицы, которая получилась на этапе переговоров, делаем приложение (в нашей отрасли называется «спецификация»). Делаем в Word. | Заказ клиента переводим в другой статус и действие.  Статус: «К выполнению»  Действия: «Обеспечивать обособленно».  Печатную форму пока будем продолжать делать в Word. |
| Выставляем счет. | Печатаем на базе заказа клиента счет. Я настроил с факсимиле. |
| 3 | Оформление заказа поставщику | Мы взяли на себя обязательства по поставке товаров нашим клиентам. Теперь необходимо заказать эти товары у поставщика.  Бывает так, что в одном заказе поставщику несколько кусков различных заказов клиентов.  Менеджер пишет поставщику «…прошу подготовить спецификацию…» и прикладывает согласованную ранее таблицу.  Бывает так, что заказ поставщику делается на год вперед с условием помесячной поставки. Это делается с предположением, что какой-то конкретный клиент будет помесячно его закупать. В процессе эти поставки могут продаваться другому клиенту. Поэтому заказ клиента не делается на год вперед. | В заказе клиенту - создать на основании - Заказ поставщику.  Статус: «Согласован» или сразу «Подтвержден»?.  По каждой строчке в яячейке  «Назначение» выбираем к какому заказу клиента она относится.  Дата поступления: Видимо выбираем дату поставки, которую зафиксировали в спецификации с поставщиком?  Желаемая дата поступления: Что это? И почему одна на все строки? |
| 4 | Контроль соответствия закупок продажам (главное) | Менеджер отслеживает, чтобы все заказы клиентов были обеспечены заказами поставщику и чтобы сроки в заказе поставщику соответствовали срокам в заказе клиента. | Должно быть наглядно видно:   1. Что во всех заказах клиентов нет незаказанных товаров. 2. Что нет избыточно заказанных товаров у поставщика. |
| 5 | Корректировка сроков (главное) | Товары едут из-за границы, поэтому сроки, закрепленные в заказах клиентов в реальности могут поменяться. Необходимо корректировать информацию об ожидаемых сроках и сообщать об этом клиентам. | Не знаю точно как решить это.  Менеджер должен куда-то вводить полученную информацию об измененных сроках и наглядно видеть, что есть проблемы в тех или иных заказах, чтобы принимать меры и сообщать об этом клиентам. |
| 6 | Получение товара от поставщика | Товар отгружен. В электронном виде получены ТОРГ-12 и С/Ф. | Занести в программу поступление товаров. Заполнить ГТД. Зарегистрировать С/Ф. |
| 7 | Отгрузка товара клиенту |  | Сформировать ТОРГ-12, С/Ф и возможно ТТН (пока под вопросом) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |