**Вид деятельности:**

оптово-розничная торговля Пиротехникой и товарами для праздника

**Система налогобложения:**

1. налог на вмененный доход (ЕНВД)

2. доходы (УСН)

**Склад ОСНОВНОЙ пер.Технологический, 3**

**Подразделения:**

1. Витрина ОФИС пер.Технологический, 3 - 1 ККМ

2. Фирменная сеть розничных магазинов:

- ул. Малиновского, 25 Золотой Вавилон — 4 рабочих места кассира

- пр.Космонавтов, 2/2 ТЦ Вавилония — 3 рабочих места кассира

- ул.Пойменная, 1 ТЦ МегаМаг — 3 рабочих места кассира

- пр.Шолохова, 104А ТЦ Прогресс — 4 рабочих места кассира

- пр.Нагибина, 17 ТРЦ РИО — 3 рабочих места кассира

**Каналы сбыта:**

- оптовые продажи со склада ОСНОВНОЙ (УСН)

- розничные продажи со склада Витрина ОФИС (ЕНВД)

- розничные продажи фирменная сеть 5 объектов (ЕНВД)

**БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ**

**1. Поступления от поставщиков приходуются на ОСНОВНОЙ СКЛАД**

**2. Распределяется товар по подразделениям внутренними перемещениями.**

**3. Возвраты с подразделений — внутренние перемещения**

**4. Реализация Оптовикам — расходная накладная**

**5. Ценообразование**

1) категория товаров: пиротехника

«ЗАКУПОЧНАЯ» указана в приходной накладной

«ОПТОВАЯ» задана документом «Установка цен номенклатуры»

**ОПТОВАЯ минус 50% = ЗАКУПОЧНАЯ**

ОПТОВАЯ плюс 50% = РОЗНИЦА

2) категория товаров: праздник

**схема ценообразования:**

**«ЗАКУПОЧНАЯ» ЦЕНА указана в приходной накладной**

«ОПТОВАЯ» — задаётся вручную (установка цен)

«РОЗНИЦА» = ЗАКУПОЧНАЯ плюс 100%

Установка цен номенклатуры:

1. Товар поставлен на приход — ПОСТУПЛЕНИЕ,

2. НА ОСНОВАНИИ (поступления) — формируется документ УСТАНОВКА ЦЕН

3. В табличной части категории цен (выбор) задаём:

ЗАКУПОЧНАЯ — ОПТОВАЯ — РОЗНИЦА

- ЗАКУПОЧНАЯ должна привязаться из приходной накладной

- ОПТОВАЯ и РОЗНИЦА — заходят действующие на данный момент —

- есть колонка расчётная ПРОЦЕНТ НАЦЕНКИ : РОЗНИЦА к ЗАКУПОЧНОЙ

- «рассчитать по базовым ценам» ИЛИ вручную ИЗМЕНИТЬ ЦЕНУ выборочно

при этом в колонке НАЦЕНКА просчитывается фактический процент наценки РОЗНИЦА к ОПТОВОЙ.

4. При перемещении товара со СКЛАДА ОСНОВНОЙ — производится контроль цен на подразделении. При несоответствии — возможность сформировать документ ПЕРЕОЦЕНКА ТОВАРОВ В РОЗНИЦЕ из перемещения автоматически.

**5. Продажи**

**- дисконтная система клиентской лояльности**

АЛГОРИТМ :

1. При покупке на сумму более 10 000 руб. клиент получает на руки пластиковую магнитную дисконтную карту (без штрихкода, только магнитная лента — на руках 2000 карт) и минимальную скидку с первой покупки 3%.

2. Действует накопительная система скидок,

с установленными порогами:

с 10 001 руб. до 50 000 руб. - 3%

с 50 001 руб. до 70 000 руб. - 5%

с 70 001 руб. до 100 000 руб. - 7 %

с 100 001 руб. - 15%

3. Максимальная скидка 25% по VIP-карте, на которую никакие дополнительные условия и скидки не распространяются.

4. Клиент за 3 дня до даты дня рождения, в дату самого дня рождения и 3 дня после даты дня рождения получает скидку 15%, если его действующая скидка на момент покупки составляет менее 15%.

Виды оплат:

-наличный расчёт

-безналичный расчёт

-авансовый платеж (система приобретения сертификата)

**6. Отчётные формы**

- Акт сверки

- Ведомость по расчётам с контрагентами

- Валовая прибыль

- Продажи

- Оборотная ведомость по товарам на складах

- отчёт о розничных продажах (отдельно нал. и безнал. расчёт, размер скидки, номер чека, количество чеков, номер дисконтной карты)

- ведомость по денежным средствам

ЗАГРУЗКА БАНКОВСКОЙ ВЫПИСКИ

ВЫГРУЗКА ЧАСТИ ДАННЫХ (без УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ) в 1С Бухгалтерия-8

ОБМЕННИКИ:

Автоматический двусторонний обмен после закрытия смены на магазине.

Возможность ручного принудительного обмена как с одним из магазинов, так и одновременно со всеми (на выбор)