Добрый день.

Ищем разработчика по 1С.

Конфигурация.

ссылка на полный документ с гиперссылками

https://docs.google.com/document/d/1tFTaAxUBZN58GXoS8rckrbm9Po18ffZsDabKz5ZDNl0/edit?usp=sharing

Постарался описать самое глобальное и важное.

По мелочам позже отдельно.

Вот примерное видео-описание.

Мелкие нюансы:

в видео описано, что менеджер может выбрать любой доступный ему вид цен, но я бы при появлении контрагента за ним будет закрепляться конкретный вид цен и в соответствии с ним будут выставлять документы. Как грамотно поступить, что бы при формирования заказа клиенту, которого нет еще в базе, менеджер цену согласовывал с руководителем отдела продаж, что ы руководителю уведомление например на рабочий стол приходило. В то же время есть менеджеры, которым этот вид контроля ненужен. По ним подтверждение сделок ненужно. Можно продумать этот момент?

кроме описанного в видео хотелось бы, что бы при отборе товара возле каждой наменклатурной позиции было еще 2 столбца: марка (торговый знак), наименование производителя (при наличии) и страна происхождения;

есть в 1С функционал, позволяющий системе рекомендовать товары, которые продаются с какими-то конкретными другими товарами, с этой функцией ясно, когда есть рекомендованные товары к выставляемой позиции она отмечается специальным значком, а можно ли что бы специальным значком (только другим) отмечались товары аналоги (например один и тот же товар есть белорусского, российского и китайского производства) и дополнительно быстро можно было бы эти аналоги добавлять в заказ клиента? плюс была стандартная пометка рекомендованных товаров, продаваемых совместно;

важно, что бы при распечатке счета все было в соответствии с стандартами, но что бы при желании можно было бы распечатать документы с информацией как в счете + страну происхождения, производитель, марка и т.д.

обязательно надо, что бы можно было не только просто в ручную осуществлять отбор товара в заказ, но и можно было подгрузить excel-файл, в котором будут 3 основные столбца (наменклатура, артикул или наменклатура и артикул, количество) и программа автоматически помогла подобрать товары из ассортимента (сравнивая примерное соответствие запрашиваемых наменклатуры и артикула и имеющихся в базе, соответствии в заранее оговоренном процентном соотношении, например при соответствии 70% программа рекомендует товар, если соответствии названия и/или артикула менее этого процента, то не рекомендует) - это очень важная функция. В перспективе желательно, что бы товары из этого отчета сопоставлялись с наменклатурой поставщиков, что бы можно было сразу заказ поставщику формировать, но это пока в перспективе;

в форме, которая описана в видео отсутствует кнопка "посмотреть карточку товара" http://prntscr.com/bm6d09, это удобно, потому что планируется по каждой позиции добавить фото и текстовое описание, что бы при отборе товара можно было оперативно все видеть;

важно как-то уместить стандратный функционал http://prntscr.com/bm6d9d и функционал как в видео.

Есть 2 отдела продаж, нам важно, что бы каждый отдел видел только своих клиентов, что бы менеджер с одного отдела не видел клиентов менеджера с другого отдела.

Есть нюанс, вот здесь надо что бы показывались реальные клиенты, за которыми товар зарезервирован http://prntscr.com/bm657k , но в тоже время надо, что бы менеджер не мог ничего кроме названия клиента и даты отгрузки видеть по клиенту, он он не принадлежит его отделу. Что бы не было видно никаких ответов по клиенту, суммы сделки, под которую зарезервирован товар и т.д. Что бы было видно только наименование покупателя и номер документа, который мешает отгрузить нужную менеджеру позицию.

У нас 1 склад, но в нем 5 помещений.

Что бы работникам склада было проще отбирать товар, мы каждое помещение сделали отдельным складом, но эта информация важна только при отборе товара со склада и при оприходовании товара, менеджерам особой разницы нет на каком складе хранится товар. Мы сталкнулись с тем, что при выписке документов реализации невозможно выписать одним документом позиции с разных складов, это очень неудобно и надо как-то этот вопрос решать.

разные склады.

При формировании отгрузок мы скорее всего (надо с вами посоветоваться) будем пользоваться схемой: сначала заказ клиента, а потом на его основании документы реализации.

Основная причина, почему мы выбрали этот вариант, точнее что бы мы хотели по итогу получить: например менеджер в заказ клиента вбивает 10 позиций, 5 из них есть в нашем ассортименте и в наличии, 3 так же есть в нашем ассортименте, но нет в наличии, 2 нет в нашем ассортименте. Далее менеджер формирует документы продажи или на 5 или на 8 товаров, в зависимости от договоренности с клиентом, если он готов ждать привоза товара. А вот на все позиции, которые были в базе, но не были в наличии и не продались + позиции, которых не было в базе должны собираться в каком-то отчете, что бы по истечении месяца или другого периода (что бы можно было выбирать) закупщик мог увидеть все позиции, которые компания не смогла закрыть, но на них был спрос. Ну и важный момент, нужно учитывать запрашиваемое клиентом количество по этим позициям.

Вот некоторый отдаленный пример.

Было бы очень неплохо в 1С делать договора.

Что бы основной весь текст был забит, а в нескольких местах можно было писать от руки условия и что бы нумерация договоров велась как положено и менеджеры не спрашивали друг у друга свободен ли тот или иной следующий порядковый номер договора.

Вот бесплатный прототип.

Расчеты по менеджерам.

Было бы неплохо сделать аналитику примерно как тут.

Важно знать: "живые" и "неживые" клиенты, выручка, рентабельность, прибыль, дебиторская задолженность, период непогашения задолженности.

Интересны ваши возможность и стоимость.