оптово-розничная компания.

Для статистики всели все в excele. Хотим перейти полностью в 1с.

Доставку из Беларуси мы осуществляем на следующий день после совершения заказа – это можно назвать, что у нас есть два склада, один в России, а другой в Беларуси (основной). Только в Беларуси стоит свая программа 1с, которая нас не касается. Единственное от-туда мы получаем наличие товара на складе.

В нашей компании существует 3 фирмы со складами:

 - Тулс

- Торг

- Инструмент

В компании есть выставочный зал, где присутствует наличие товара трёх фирм «Тулс», «Торг» и «Инструмент»

ТЗ

1 – Склад от производства, который ежедневно обновляется по наличию товара, но нигде не фиксируется в продажах \*«Файл №1» ( этот склад должен быть виден менеджерам, чтобы отвечать покупателям (клиентам) по наличию товара так как с этого склада мы тоже можем выгружать товар из любой фирмы, то есть ставить на приход на любую из наших фирм («Тулс», «Торг» или «Инструмент»). Артикулы могут быть одинаковыми с другими брендами, а код некогда не повторяется.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Тип** | **Артикул** | **Наименование** | **Склад** |
| 7 126 | Partner | BG-02 | Пневмопистолет для гравитекса с распылителем | 261 |
| 7 127 | Partner | BG-01 | Пневмопистолет для гравитекса | 360 |
| 7 128 | Forsage | 48510046(Forsage) | 1" головка ударная глубокая 46мм 6гр. (100ммL) | 12 |
| 7 129 | Forsage | 8044125MPB(Forsage) | 1/2" удлинитель ударный 125мм | 39 |

2 – Автоматическую загрузку номенклатуры «Опт1»; «Опт10»; «Продажа» – указанные в $$$. (от этого документа берутся все исходные прайсы – опта и розницы)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Производитель** | **Артикул** | **Наименование** | **Склад** | **Опт1 (закупка)** | **Опт****10** | **Продажа** |
| 7 126 | Partner | BG-02 | Пневмопистолет для гравитекса с распылителем | 261 | 12 | 13 | 14 |
| 7 127 | Partner | BG-01 | Пневмопистолет для гравитекса | 360 | 8 | 9 | 10 |
| 7 128 | Forsage | 48510046(Forsage) | 1" головка ударная глубокая 46мм 6гр. (100ммL) | 12 | 7,2 | 7,8 | 8,3 |
| 7 129 | Forsage | 8044125MPB(Forsage) | 1/2" удлинитель ударный 125мм | 39 | 15,6 | 16,2 | 17,3 |

 3 – Товар, который мы приобретаем из Беларуси для клиента. \* «Файл №2» (в этом файле цена закупки указана в долларах и это заявка сразу собирается на определённого клиента) – для такого файла нужно будет сделать автоматическую загрузку на приход товара.

Заказ №12 Тулкин В.А

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Код** | **Производитель** | **Артикул** | **Наименование** | Кол-во | Ед. изм. | **Опт1 (закупка** | **сумма** |
| 7 126 | Partner | BG-02 | Пневмопистолет для гравитекса с распылителем | 2 | шт. | 12 | 36 |
| 7 127 | Partner | BG-01 | Пневмопистолет для гравитекса | 10 | шт. | 8 | 80 |
| 7 128 | Forsage | 48510046(Forsage) | 1" головка ударная глубокая 46мм 6гр. (100ммL) | 1 | шт. | 7,2 | 7,2 |
| 7 129 | Forsage | 8044125MPB(Forsage) | 1/2" удлинитель ударный 125мм | 5 | шт. | 15,6 | 78 |

4 – Цена для продажи, которая загружается, делится на несколько этапов:

 Исходник берётся от «Продажи»

 - 11опт пересчитывается по курсу и прикрепляется цена Продажи Фирме «Инструмент»

 - через фирмы «Тулс» и «Торг» продаются на 3,5% дороже от фирмы «Инструмент»

 - за бесплатную доставку клиенту на любую фирму цена увеличивается 3,09285%

\*От начальной цены в оптовых продажах бралась первоначальная цена «Инструмент» и добавлялись пометки (если клиенту мы доставляем товар, то ставим пометку с доставкой тогда сумма увеличивалась (+3,09285%), или он берёт через другую компанию (Тулс) с доставкой, тогда ставится две пометки и сумма увеличивается (от прайса Инструмент + 3,5% +3,09285% )

5 – Цены в прайсе должны быть привязаны к курсу. Курс должен выставлять руководитель и если курс не меняется, тогда цена в рос. Рублях остаётся без изменения. (за 2016 год цена товара у нас менялась 3 раза – из-за курса. 1с нужно настроить так чтобы цены для продажи или закупки переводились по указанному курсу.

Более подробно на счет ценообразования в прайсе будет информация отдельно с подробным описанием.

6 – Так как эта 1с не будет привязана к банку, то нужно будет отмечать оплаты клиента (флажками или цветом) в ручную

8 – Многим клиентам мы даём отсрочку платежа или лимитную сумму, на которую можно выбирать товар в месяц (нужно сделать так - если отсрочка платежа была нарушена или лимит весь выбрали, то в программе 1с выделялся нарушающий клиент).

9 – Сделать пометки или флажки по возврату подписанных документов от клиентов (товарных накладных и счет фактур).

10 – Интеграции с Яндекс картой (или другая карта)

На карте должно быть:

- точка, где находится клиент.

- полная статистика о клиенте ( на какую сумму он взял товар за указанный период; на какой процент увеличились или уменьшились покупки товара в процентном отношении)

11 – Карточка клиента

12 – Закреплять клиента к определённому менеджеру, и закрепить за клиентом определённый опт

13 – Интеграция с сайтом о наличии товара и цен

14 – Надстройки прав доступа для каждого рабочего места

15 – У нас существует около 10 брендов – настроить анализ продаж в графической или в табличной форме (то есть итоги продаж за определённый период, что бы бренды делились на процент - например бренд №1 – составляет 13% продаж и в итоге проданного товара (67000руб); №2 – 7%(51000руб) , №3-20%(95000руб)

16 – Возможность в карточке покупателя фиксировать общение и нужды покупок ( или не в карточке) – строка для пометок

17 – Возможность отмечать товар и привязывать его к определённому покупателю, который у нас интересовался ранее по наличию и при появление этого товара на складе, что бы приходило уведомление менеджеру, который установил эту отметку, что у нас был заказ на этот товар и вот этому клиенту нужно сообщить о приходе этого товара.

18. Удалённый доступ для определённых менеджеров

19. Возможность выписывать товар Через 1с, даже если у нас в наличии нет а в РБ есть.

20.Товар чтобы выписывался в минус (мы бываем разукомплектовываем набор и продаём деталь, а в дальнейшем заказываем отдельно. Из наборов продаём отдельно, то что у нас есть в прайсе (номенклатуре), но в наличии по трём фирмам показывает нуль)