**Описание процесса**

*Общие «хотелки». Выбор платформы 1С за разработчиком. Имею лицензию 1С Битрикс. Желательно максимальное использование заложенных возможностей «коробки». Процессы можно скорректировать под стандартные.*

*Допускаю, что в процессе интеграции появятся дополнительные функции.*

Все действия на портале и в 1С авторизуются и фиксируются. Каждый менеджер продаж подключен к CRM и обязан выполнять комплекс работ по продвижению и формировать стандартные **ежемесячные отчеты менеджера продаж**:

1. Мероприятия по поиску новых клиентов в рамках CRM, новые клиенты
2. Сопровождение заказов
3. АВС анализ,
4. продажи за период
5. полученные оплаты своих заказов и текущие дебиторка - кредиторка
6. запрос на производство текущего ассортимента и новых продуктов

Каждый покупатель регистрируется через портал. Цены на портале – розница. После регистрации заводится **карточка покупателя** на которой фиксируется информация:

1. Название, регистрационные данные и реквизиты, комментарии.
2. способ оплаты, текущее финансовое состояние (задолженность или дебиторка)
3. текущее состояние исполнения заказа (выставлен счет, % сборки заказа в работе, готовность отгрузки, отгрузка, получены документы, разногласия..)
4. ответственный менеджер
5. прайс лист (либо персональный, либо фиксинг опт1 – опт3)
6. история счетов, платежей, отгрузок
7. рейтинг надежности и платежеспособности

При входе на портал покупатель авторизуется (каждый раз на зарегистрированный телефон направляется код подтверждения) и входит в свой кабинет, где видит весь товар со своими ценами, с персональной информацией и предложениями, с информацией по выставленным счетам, поступившим оплатам, стадия процесса сборки заказа и отгрузки, реквизиты и т.п. Может начать голосовое и видео общение со своим менеджером или для новых клиентов – любой свободный.

Заявка от покупателя поступает с сайта также заполненный шаблон по email или менеджером на портале по просьбе заказчика (вход по паролю ответственного менеджера). Цены устанавливаются в соответствии с прайс-листом каждого заказчика. Изменения цены может внести только может только коммерческий директор. Менеджеру вносится в реестр плановых работ.

Система проверяет наличие товара на складе, вносит в заявку. На дефицитные позиции указывается плановый срок поступления на склад, формируется дефицитная ведомость, которая направляется менеджеру по закупке и диспетчеру. Варианты комплектации (полное исполнение заказа, частичное исполнение заказа, заказ на ожидании полной комплектации, изменения номенклатуры) заказа со сроками исполнения направляются ответственному менеджеру, и он согласовывает с покупателем. Принятое и согласованное решение вводится в систему в виде готовой заявки. Соответствующие позиции переводятся в резерв, с указанием исходной информации и сроков резервирования. На эти позиции понижаются остатки, но при оптимизации отгрузки (система делает соответствующее предложение диспетчеру) не исключается временное заимствование товара из резерва, но при соблюдении назначенного срока реализации. При отмене заказа система автоматически выводит товар из резерва.

Дополнительно указывается форма оплаты (предоплата, аванс, отсрочка, на реализацию..) и возврат (полный после указанной даты, частичный, только брак, без права возврата). Генерируется типовой договор с указанием указанных выше условий, автоматически подставляются реквизиты. Ответственный менеджер направляет покупателю и делает отметки (сканы) в системе после подписания. Генерируется счет на оплату.

В систему вводится информация по поступившим платежам с уведомлением ответственного менеджера.

Все заявки передаются диспетчеру. Полностью комплектные и имеющие положительный статус оплаты диспетчер передает менеджеру-комплектовщику.

**Карточка номенклатуры** должна содержать (\* отображается на портале):

1. Наименование, артикул, фото, описание\*
2. Штрих-код\*
3. Текущий остаток\*/потребность/резерв
4. Прайс опт/розница и по покупателям\*
5. Сертификаты\*
6. Поставщик (поставщики), цены, логистика, условия поставки
7. Длительность производственного цикла с логистикой от момента отправки заявки и от оплаты выставленного счета
8. История поставок, оплаты и отгрузок
9. Расчет минимальных складских остатков, с учетом сезонности. Формирование плана закупок и оперативной потребности.

Менеджер по закупке, на основание дефицитной ведомости, формирует план закупок, требования в финансовый план, согласовывает (уточняет, подтверждает) цены и направляет заявки на поставку. Контролирует счет на оплату, организовывает получение товара, передает информацию менеджеру склада. Управляет претензиями по браку. Подчиняется и контролируется диспетчером.

Склады разбиты на ячейки хранения и оборудованы ручными сканерами для считывания штрих-кодов номенклатуры. Весь товар штих-кодируется поштучно и упаковки хранения. Все действия (прием и отгрузка товара) только через сканирование.

Менеджер склада получает от диспетчера через систему **задание на сборку заказа**. В задании указывается:

1. ФИО ответственного менеджера, менеджера склада, контролирующего менеджера
2. дата выдачи задания, конечный срок исполнения (регламентный или согласованный)
3. наименование покупателя
4. артикулы, наименования, количество, ячейки хранения и номера складов номенклатуры
5. ячейка хранения и номер склада сборки заказа
6. требования по упаковке, наклейки на коробки
7. необходимые штрих-коды упаковки

По окончании сборки задания, система информирует диспетчера и логиста, который формирует заказ в транспортной компании или планирует маршрут внутреннего автотранспорта. Распечатываются необходимые документы. Регистрируется отправка и фиксируется ожидание возврата документов.

Регулярно проводятся контрольные проверки приемки, отгрузки и складских остатков по отдельным позициям (сканирование!) передаваемой номенклатуры из производства с вводом в систему контрольных данных.

На случай претензий каждая отгрузка протоколируется с указанием менеджера и сроков получения задания и фактической отгрузкой.

С основного склада по заявке цеха комплектующие отгружаются на временный склад, после передела, готовая продукция приходуется на основном складе. Система подсчитывает производственные трудозатраты (нормочасы по каждому работнику), рассчитывает оплату работников (сделка, повременная, оклад) информирует о состоянии исполнения заданий, дефицитная ведомость комплектующих, оптимизирует загрузку производства (планирование и очередность исполнения заданий от полноты комплектации).

Регулярные отчеты системы

1. Текущая общая финансовая эффективность хоздеятельности, общие затраты – выручка, текущая дебиторка, кредиторка, капитализация
2. АВС и XYZ, учет неликвидов
3. Возвраты, брак
4. Дефицитная ведомость
5. анализ складских остатков факт-отчетность
6. План оплаты закупок
7. Оплата фактическая, прогнозная
8. Продажи по каждому менеджеру за отчетный период и суммарные продажи, доход
9. Оценка эффективности работы менеджеров (воронка продаж, неудовлетворенный спрос и т.п.), «косяки» склада, производства и отгрузки,
10. Оклады и проценты менеджеров и работников производства
11. данные для бухгалтерских отчетов