



ТОО «Интернет-компания PS»

1С:Розница для Казахстана

Версия от 23.09.2024

www.ps.kz

Универсальное решение для управления розничной торговлей. Полностью автоматизирует все основные бизнес-процессы как отдельного магазина, так и крупной розничной сети. Позволяет организовать эффективное управление продажами и закупками, запасами и складом, персоналом магазина, ассортиментом и ценообразованием, маркетинговыми акциями и системами лояльности. Автоматизирует рабочее место кассира. Обеспечивает оперативное формирование отчетов для мониторинга и анализа показателей работы торговых точек.

В приложении реализован многофирменный учет, при котором каждый склад магазина может быть отнесен к определенной организации.

Приложение автоматизирует типичные процессы розничного предприятия. Функциональные возможности программы в различных областях деятельности предприятия могут быть настроены в соответствии с принятой на предприятии технологии работы магазинов.

Функциональные возможности

Работа с нормативно-справочной информацией

Удобные справочники для работы с номенклатурой и ценами, оформления операций, централизованного ввода и обновления данных.

Встроенные сервисы для наполнения и стандартизации НСИ и получения сведений из базовых классификаторов, содержащих информацию банках, странах и пр.

Управление программами лояльности

Поддержка более 20 условий предоставления скидок, как в денежном выражении, так и в виде подарков. Учет и контроль продаж и использования подарочных сертификатов.

Анализ целевых групп покупателей, формирование маркетинговых акций, контроль и оценка эффективности выполнения бонусных программ.

Управление ассортиментом и ценообразованием

Анализ покупательского спроса и ликвидности товаров. Определение потребностей в товарах, формирование оптимального ассортимента.

Управление ценообразованием с учетом формата, местоположения и целевой группы покупателей каждого конкретного магазина. Отложенное применение цен.

Управление складом

Оперативный учет товаров по складам хранения и отделам магазина, в том числе серийный учет по срокам годности.

Комплектация и разукрупнение товаров, фасовка весовой продукции с функцией печати этикетки, настройка схем отбора товаров для выборочных инвентаризаций.

Управление запасами и закупками

Формирование индивидуальных и централизованных заказов поставщикам. Автораспределение поступивших товаров по складам и отделам магазина. Печать этикеток и ценников.

Контроль исполнительности поставщиков по срокам, объемам и ценам поставки. Оформление возвратов и регистрация причин списания товаров.

Рабочее место кассира

Специализированный интерфейс рабочего места кассира, который поддерживает более 40 команд для оформления розничных продаж с учетом специфики разных отраслей.

Позволяет принимать различные виды оплаты, оформлять скидки, принимать возвраты, вести учет личных продаж продавца, подбирать товары разными способами и т. д.

Управление персоналом магазина

Ведение списка сотрудников магазина и сотрудников, имеющих доступ к системе. Поддержка регистрационных карт персонала с магнитными или штриховыми кодами.

Планирование и контроль рабочего времени, анализ эффективности сотрудников. Учет личных продаж, расчет премий по личным продажам, формирование зарплатных ведомостей на премии, выплата зарплаты наличными из кассы магазина.

Подключение торгового оборудования

Поддержка работы с различным торговым оборудованием: онлайн кассами, автономными кассами, принтерами чеков, сканерами штрихкодов, электронными весами, терминалами сбора данных, дисплеями покупателя и т. п.

Аналитическая отчетность

Более 130 аналитических и статистических отчетов для анализа целевых показателей эффективности торговых точек: объемы выручки и прибыли, количество чеков в смену, средний чек, статистика возвратов, эффективность маркетинговых мероприятий, анализ складских остатков, исполнительность поставщика и др.

Нормативно-справочная информация

В разделе Нормативно-справочная информация размещены справочники, необходимые для ведения учетных операций. В справочниках хранится информация многократного использования, предусмотрена возможность дополнения, удаления и редактирования содержащихся данных.

Справочники можно условно разделить на основные, используемые при оформлении хозяйственных операций, и дополнительные, призванные ускорить и облегчить ввод информации. Среди таких дополнительных справочников находятся базовые классификаторы, содержащие информацию классификаторов:

- Адресный классификатор — обеспечивает хранение почтовых адресов, единство структуры и состава адресной информации;
- Страны мира — содержит список стран, используемый для ведения адресной информации;
- Банки — содержит основные сведения о банках;
- Виды контактной информации — справочник определяет используемые виды контактной информации.

Информация о предприятии

Структура торгового предприятия представлена тремя основными справочниками системы:

- Магазины — организационные единицы предприятия, предназначенные для продаж розничному покупателю;
- Склады — места хранения товаров в магазине;
- Организации — справочник субъектов хозяйственно-правовой деятельности предприятия.

В магазине может быть несколько различных складов, которые используются для хранения товаров или розничной продажи. Каждый склад магазина относится к определенной организации предприятия. Один из складов магазина может быть назначен складом поступления, а другой — складом продажи. Эти склады по умолчанию подставляются в документы при оформлении приходных и расходных операций. Склад поступления может совпадать со складом продажи.

В целях обособления учета товародвижения отделы единого торгового зала магазина могут быть представлены в конфигурации как отдельные склады с типом Торговый зал. В программе поддерживается полуавтоматическое распределение поступившего товара по отделам и складам хранения в соответствии с предварительными настройками. Для каждого магазина также могут быть определены правила формирования ассортимента и определения цены розничной продажи.

В программе учет товародвижения ведется отдельно по каждой организации торгового предприятия.

Учет остатков денежных средств производится по местам хранения — кассовым узлам и операционным кассам магазина — также в разрезе организаций. В целях наиболее полного заполнения печатных форм документов предусмотрено ведение банковских счетов организации и действующих ответственных лиц.

Информация о номенклатуре

Справочник номенклатуры является центральным справочником торговой системы. Для каждой учетной позиции номенклатуры сохраняются данные об артикуле, производителе и стране происхождения товара, основной единице измерения и наборах упаковок, ставке НДС. Пользователь может ввести текстовое описание товара, сохранить его изображение.

Для структурирования данных и уменьшения количества ошибок при ручном вводе информации используются вспомогательные справочники:

- единиц измерения — список применяемых для товаров единиц измерения, который можно пополнить из классификатора единиц измерения;
- упаковок — список упаковок данного товара, которые могут использоваться для перевозки или продажи товара;
- шаблонов ценников и этикеток — настраиваемые пользователем шаблоны для печати ценников и этикеток на обычном офисном принтере или специализированном принтере этикеток.

Для разделения товаров с разным составом учетных параметров используется справочник Виды номенклатуры. Для каждого вида номенклатуры пользователь может назначить способ учета товарных остатков — по номенклатуре или с детализацией до характеристик номенклатуры, определить параметры учета серий товаров и дополнительные параметры учета.

Пользователь может также определить шаблон ценника или этикетки, характерный для данного вида номенклатуры, и произвольный список дополнительных реквизитов и сведений о товаре.

В программе ведется отдельный учет движения и продажи товаров, закупленных от поставщика, и наборов, собранных непосредственно в магазине. Список комплектующих набора хранится в учетной карточке. Непосредственно из карточки номенклатуры можно также просмотреть список поставщиков, поставляющих данный товар, назначенные на товар цены, перейти к отчету о движении товара.

Приложение хранит и распознает штриховые коды различных типов. Предоставлена возможность печати штрихкодов на ценниках и этикетках, поиска и подбора товара в табличные части документов с помощью специального оборудования.

Функциональностью программы предусмотрено централизованное введение и автоматическое распространение НСИ в периферийные базы магазинов во избежание дублирования записей. При использовании для автоматизации предприятия нескольких приложений предоставляется возможность ведения справочников системы в разных программах в соответствии с определенной концепцией совместного использования.

Маркетинг

Цель маркетинговой деятельности розничного предприятия — составить ассортимент магазина таким образом, чтобы большинство посетителей ушли из магазина с покупкой, при этом затраты на поддержание ассортимента должны быть минимальными.

Для достижения данной цели приложение предоставляет следующие возможности:

- управление базой покупателей: выделение целевых групп покупателей и изучение потребностей типичного для каждого магазина покупателя;
- управление ассортиментом: формирование оптимального ассортиментного предложения, соответствующего спросу целевой группы покупателей;
- управление ценообразованием: формирование ценовой политики предприятия в зависимости от формата и местоположения магазина;
- управление маркетинговыми акциями: продвижение нового товара, скидки определенным группам покупателей, распродажи и другие акции.

Управление базой покупателей

Чтобы превратить случайного посетителя магазина в постоянного покупателя, приносящего основную часть выручки, необходимо учитывать потребности потенциальных покупателей. Представленный в программе комплекс функций по управлению базой покупателей поможет сформировать потребительский портрет целевой группы покупателей, укрепить лояльность постоянных покупателей и привлечь новых.

Количество покупателей магазина, отнесенное к количеству посетителей за тот же период (коэффициент конвертации) — один из основных показателей эффективности работы магазина. Регистрация количества посетителей может осуществляться ручным способом или с помощью специального оборудования — счетчиков подсчета посетителей. В программе предусмотрена загрузка данных из систем электронного учета количества посетителей. Пользователю представляются отчеты, в которых коэффициент конвертации сопоставляется с показателями розничных продаж: количеством пробитых чеков, суммой выручки.

Для формирования базы данных о покупателях нужен идентификатор покупателя. Таким идентификатором, как правило, служат дисконтные (клубные) карты. При регистрации карты покупателя просят заполнить анкету, с помощью которой фиксируют контактную информацию, его социодемографические характеристики, покупательские предпочтения. Ответы покупателя могут вноситься в программу непосредственно при оформлении покупки или позже, на основании заполненной анкеты.

Дальнейшее использование карты покупателем позволяет отслеживать регулярность, количество и сумму покупок, анализировать предпочтения, производить классификацию и группировку зарегистрированных покупателей. Покупатели же, как правило, заинтересованы в предъявлении дисконтных карт, если магазин предоставляет персональные скидки.

Опросы покупателей производят не только при выдаче дисконтной карты, но и как разовые массовые акции. В приложении предусмотрена возможность установки признака проведения повторного опроса определенной группе покупателей. При считывании дисконтной карты покупателя кассир сможет провести повторный опрос.

Ответы покупателей на вопросы анкеты могут быть учтены при проведении анализа продаж товаров. Это может выявить черты группы наиболее лояльных покупателей. С другой стороны, статистика ответов покупателей, редко посещающих магазин, позволит определить недостатки в работе магазина. Результаты проведенного анализа способствуют оптимизации ассортимента.

Управление ассортиментом

Ассортиментная политика розничной сети определяет, что, где, когда и по какой цене продавать с наибольшей выгодой для продавца и наилучшим удовлетворением потребностей покупателей. Конфигурация предоставляет следующие возможности для решения задачи управления ассортиментом.

Формат магазина — это тип магазина, который характеризуется его местоположением, торговой площадью, отраслью, ценовой категорией, широтой и глубиной представленного ассортимента. Например, магазин запчастей — это пример

магазина формата «Специалист в категории», имеет широкий ассортимент запчастей к автомобилю, расположен, как правило, вблизи улиц с большой пропускной способностью. В программе предоставлена возможность зафиксировать целевые показатели формата магазинов.

Товарная категория — это совокупность товаров, которые покупатель воспринимает как схожие между собой, или товаров совместного использования. Более простое и понятное определение товарной категории — это то, за чем (за каким товаром) покупатель идет в магазин. Марка (бренд) товара — это зарегистрированный знак или наименование, по которому покупатель идентифицирует товар, отличая его от другого аналогичного. Пользователю предоставляется возможность ввести представленные в магазине товарные категории и марки в отдельные справочники системы.

Для количественного описания ассортимента магазина специалисты вводят понятия широта ассортимента — количество представленных категорий и глубина категории — количество позиций номенклатуры, представленной в данной категории. Приложение предоставляет возможность управления целевыми показателями глубины ассортимента, квотами для каждой категории с детализацией по маркам. Таким образом, квота — это средство планирования состава ассортиментной категории и распределения полочного пространства в торговом зале, если торговля ведется из остатков торгового зала, а не по образцам. Программа предоставляет возможность контролировать с помощью отчетов наполнение категорий и наличие назначенного в ассортимент товара в остатке каждого магазина.

Ассортимент магазина определяется форматом магазина: вместимостью торгового зала, местоположением и целевой группой покупателей.

Маркетолог имеет возможность определить, какие именно номенклатурные позиции будут наполнять категории в магазинах данного формата, когда планируется закупка и начало продаж данного ассортимента, а также по какой цене он будет продаваться. Вывод товара из ассортимента также может производиться в плановом порядке — определяется дата завершения закупок и снятия с продажи оставшихся товаров. В программе предоставлена возможность установки контроля операций с товаром для каждого магазина.

Для формирования сбалансированного ассортимента предусмотрена возможность проведения анализа продаж различных категорий и марок товаров с учетом его роли в ассортименте. Руководителям отделов маркетинга и закупок предоставлены средства контроля за наполненностью товарных категорий и представленностью введенных в ассортимент товаров на полках магазина.

Управление ценообразованием

В приложении поддерживаются различные способы управления розничными ценами в торговой сети. Менеджер центрального офиса сети может назначать розничные цены как для всей сети в целом, так и для формата магазинов или каждого магазина отдельно. На отдельные группы номенклатуры розничные цены могут также назначаться менеджером магазина. Разграничение цен разного назначения или розничных цен разных форматов магазинов, а также доступа пользователей к управлению ценами достигается с помощью видов цен. На номенклатуру может быть установлено несколько видов цен разного назначения.

Для каждого вида цен определяется правило расчета цены. Цены могут быть рассчитаны на основании значений цен, хранящихся в базе данных, на основании другого вида цен по формуле расчета (наценки) или введены пользователем вручную. Формула расчета цены может включать в себя другие виды цен, условные операторы и функции. Формула относится ко всем товарам, входящим в определенную Ценовую группу. Для каждого вида цен могут быть заданы правила округления цены, единые для всех цен или по диапазонам в зависимости от величины цены. Поддерживается «психологическое» округление цен, например, 99,99 тг.

При вводе информации о поступлении товара пользователь может контролировать изменение цены закупки товара и принимать решение о назначении новой розничной цены. Система предоставляет удобный сервис расчета цены с учетом установленного для данного вида цен порога срабатывания — величины изменения цен закупки.

Управление маркетинговыми акциями

В приложении поддерживается управление маркетинговыми акциями, проводимыми в магазинах сети. Первоначально руководители отделов маркетинга и продаж формируют план действий, определяя цели маркетинговых акций, территориальный охват и целевые группы покупателей. Информация о правилах проведения акции, сроках проведения и предоставляемых скидках автоматически передается в магазины, участвующие в акции.

Реализовано отложенное применение розничной цены, при котором можно применить назначенные в центральном офисе новые цены для всей или части номенклатуры с отсрочкой, необходимой для подготовки товара к выкладке

в торговый зал. В приложении ценники и этикетки можно формировать и печатать как из документов, так и из специального интерфейса.

Скидки с установленной розничной цены назначаются в зависимости от различных условий:

- количества товара в чеке;
- суммы текущего или предыдущего чека;
- времени покупки;
- вида дисконтной карты покупателя;
- скидка в день рождения покупателя;
- количества купленного товара;
- при покупке набора товаров и других.

Условия предоставления скидки вынесены в отдельный справочник. Это позволяет предоставлять скидку при одновременном выполнении нескольких разнородных условий. Могут быть предоставлены скидки в виде процента от суммы чека или по строке с выполненным условием, определенной суммы или подарка. При выполнении условий скидки на экран кассира может быть выведено сообщение.

Поддерживаются накопительные схемы, как с заменой, так и без замены дисконтных карт покупателя при пересечении порога накопления, учет подарочных сертификатов. Скидки рассчитываются автоматически или по команде пользователя. Скидка может быть назначена на определенный сегмент номенклатуры. Правила группировки товаров в сегменты определяет маркетолог, формирование сегмента может производиться вручную или автоматически с указанным периодом. Одна позиция номенклатуры может входить в несколько сегментов. В программе предоставлены средства контроля пересечения сегментов.

Предусмотрено назначение для магазина списка товаров, на которые не действуют никакие скидки. Аналогично формируются сегменты получателей скидок из числа зарегистрированных покупателей. С помощью механизма скидок реализован контроль за продажей алкогольной продукции. Поддерживается мягкий контроль, при котором кассиру выводится сообщение об ограничении продажи алкоголя, и жесткий, при котором кассир не сможет оформить чек продажи, если в него включена запрещенная позиция.

Менеджер может установить правила совместного применения скидок. Поддерживается безусловное вытеснение скидок в порядке расположения в группе, вытеснение по правилу максимум или минимум, суммирование и последовательное применение, при котором сумма скидки зависит от результата применения предыдущей скидки. В системе предлагается ряд отчетов, позволяющих провести анализ маркетинговых акций различных типов.

Управление запасами и закупками

Розничные сети могут иметь разную степень централизации функции управления поставками в магазины. В приложении предоставляется возможность определения потребности в товарах и формирования документов Заказ поставщику и Заказ на перемещение между магазинами, что позволяет использовать программу при децентрализованном или частично централизованном управлении поставками в небольших сетях.

Менеджер управляющей системы на основании проведенного анализа продаж и текущих учетных остатков может также перераспределить товары между магазинами. Документ Заказ на перемещение служит для фиксации потребности перемещения товаров между магазинами.

Этим же документом менеджер магазина может зафиксировать потребность в поставке товаров с распределительного центра управляющей системы. Заказы на перемещение, переданные в управляющую систему, будут обработаны стандартными механизмами управления складскими остатками управляющей системы. Поступление товаров в магазин осуществляется по документам «Перемещение товаров», которые оформляются в управляющей системе и передаются в приложение. Допускается несколько перемещений на основании одного заказа, при этом статус выполнения заказа определяет менеджер управляющей системы.

Документы «Перемещение товаров» изменяют только складские остатки магазинов. Для переоформления товара на другую организацию компании используют документ «Передача товаров». При оформлении документа склад хранения товаров не изменяется. Предусмотрены сервисы оформления документов передачи как до, так и после фактической продажи товаров.

Работа с поставщиками

Помимо процессов снабжения розничных магазинов с распределительных складов, в приложении поддерживается закупка товаров непосредственно у поставщиков. В управлении заказами поставщикам применяется упрощенный подход: предполагается, что по каждому документу «Заказ поставщику» будет зарегистрировано только одно поступление товаров в установленный менеджером период ожидания поставки. Такой подход имеет сразу несколько преимуществ:

- позволяет снизить объем работ менеджера по сопровождению не полностью выполненных заказов;
- позволяет закрывать просроченные заказы специальным сервисом в автоматическом режиме;
- более точно планировать нагрузку отдела приемки товаров магазина;
- позволяет учитывать уровень сервиса поставщика при исполнении заказов.

При планировании допоставки по частично выполненному заказу поддерживается создание нового заказа на недопоставленную номенклатуру. В программе предусмотрен специализированный сервис формирования заказа на поставку или перемещение товаров.

Сервис использует механизм автоматической регистрации источника и цены поступления товаров: поставщика или склада снабжения. Используя заданные менеджером период расчета средних продаж и период обеспечения, сервис рассчитывает потребность в товарах на основании продаж и текущих остатков и формирует заказы в разрезе источников поступления. Список предполагаемых заказов формируется в порядке актуальности работ: заказы сортируются по сумме, а товары в списке — по актуальности восполнения остатков.

Поступление товаров

Поступление товаров в магазин может оформляться на основании заказа поставщику или как самостоятельный документ. Практика ведения заказов поставщику позволяет оценить его исполнительность, как по срокам поставки, так и по количеству и ценам поставляемых товаров.

В зависимости от настроек магазина могут применяться две схемы оформления поступления:

- однофазная — менеджер оформляет документ «Поступление товара», согласно которому увеличиваются остатки товара на складе магазина;
- двухфазная (ордерная) — фактически поступившее количество товара регистрирует кладовщик с помощью документа «Приходный ордер», а менеджер вводит в систему документ поступления, в котором регистрирует информацию по ценам поступления.

Управление складом

Складом в системе называется выделенное по учету материальных ценностей место размещения товаров. У одного магазина может быть несколько складов, соответствующих складам хранения или отделам торгового зала магазина.

Складские операции, такие как приемка, отгрузка, списание и инвентаризация, могут производиться как по ордерной схеме, так и без использования ордеров. При оформлении складских операций по ордерной схеме документы регламентного учета создает менеджер, а кладовщик реализует количественный учет движений товаров с помощью складских ордеров. Оценка складских запасов в целях определения материальной ответственности производится в розничных ценах. Использование ордерной схемы настраивается отдельно для приходных и расходных операций и для каждого магазина.

В случае, когда магазин помимо торгового зала имеет подсобные помещения для хранения товаров, поддерживается распределение товаров по складам при поступлении и формировании внутренних перемещений в полуавтоматическом режиме. Склад поступления товаров определяется с помощью настройки магазина «Распределение поступлений по складам». Внутренние перемещения могут формироваться с помощью обработки, оптимизирующей выкладку в отделах. Необходимое к перемещению количество определяется по скорости продаж и остаткам торгового зала, а источником пополнения служат склады хранения магазина.

Перед подачей в зал часто требуется предварительная подготовка товаров. В приложении поддерживаются операции комплектации товаров и фасовки весовых товаров на весах с функцией печати штрихкода. Программа предоставляет

возможность обновить розничные цены на кассовых узлах и весах торгового зала в определенный, технологически обусловленный момент, предоставляя персоналу торгового зала время, необходимое для замены ценников.

Поддерживается серийный учет товаров, в том числе сроки годности, что актуально для супермаркетов. Разработаны отчеты, которые позволяют сделать вероятностную оценку количества просроченных товаров.

Актуальные сведения об остатках товаров в торговом зале важны для оптимизации закупочной деятельности. Для облегчения пересчета товаров в приложении поддерживается ряд предустановленных схем отбора товаров для проведения выборочных инвентаризаций часто, но не имеют промышленного штрихкода. На клавишах панели быстрых товаров в РМК можно вывести изображение товара.

Проведение инвентаризаций

При наличии в ассортименте магазина нескольких тысяч наименований инвентаризация становится долгим и затратным процессом. Выборочные инвентаризации, проводимые по графику, обеспечивают более точный учет товарных остатков и расчет потребности для заказа. Одновременно реализуется тщательный контроль за качеством товаров на полках. Предоставляется возможность планирования проведения частичных инвентаризаций с указанием правил отбора товаров. В приложение включены схемы отбора товаров для выборочных инвентаризаций, например, по товарной группе, нулевые или отрицательные остатки, списанные товары. Список отборов можно расширить.

Поддерживается одновременный пересчет товаров несколькими группами учетчиков с контролем процесса выполнения заданий. Результаты пересчета могут вводиться в программу по ордерной схеме. В том случае изменение товарных остатков учетчик производит складским ордером, а сведения результатов инвентаризации может выполнить позже другой сотрудник предприятия.

При подведении итогов инвентаризации предоставляется возможность выполнить зачет пересортицы в полуавтоматическом режиме. Согласно предварительным настройкам приложения поможет подобрать наиболее подходящие для зачета товарные позиции.

Поддерживается также регистрация незначительных по пересортице излишков и списание товаров с указанием причины, например, недостача, бой, просрочен. Пользователь может составить свой список причин списания товаров.

Ввод результатов пересчета товаров может производиться вручную или с помощью терминалов сбора данных. Поддерживается формирование регламентных форм, установленных для регистрации результатов инвентаризации, и упрощенных форм документов управленческого учета.

Поступивший в магазин товар можно распределить по складам хранения и отделам торгового зала в полуавтоматическом режиме. При этом используются предварительно выполненные настройки распределения номенклатурных групп товаров. В некоторых случаях удобно оформлять поступление номенклатуры без указания характеристик. Приложение позволяет распределить указанное при поступлении общее количество по характеристикам с помощью специального сервиса. Пользователь может создать недостающие характеристики непосредственно при приеме товара.

При наличии расхождений по количеству фактически принятого товара и указанного в сопроводительных документах в программе предоставляется возможность зарегистрировать расхождения в системе и распечатать акты о расхождении по свободной и регламентированной форме. Возврат товаров поставщику может оформляться без учета поставок конкретного товара или на основании определенного документа поступления товаров. В первом случае цена возврата вводится вручную, в последнем определяется ценой поступления. Возврат поставщику может быть оформлен по ордерной схеме.

При формировании документа менеджер может указать причину возврата поставщику из числа предварительно настроенных аналитик хозяйственных операций. Впоследствии можно провести анализ возвратов поставщику и учесть эту информацию при работе с поставщиками. В приложении предоставляется возможность производить планирование и вести учет выполненных платежей за поставленные товары в разрезе заказов поставщику или поступлений товаров. Можно спланировать наличные и безналичные платежи, как предваряющие поставку, так и с отсрочкой платежа. Учитываются наличные оплаты, произведенные из операционных касс магазинов, и информация о произведенных безналичных платежах. При планировании платежей предоставляется возможность взаимозачета возникших в результате недопоставки товаров переплат или по документам возврата поставщику.

Управление продажами

Приложение предоставляет пользователю специализированный интерфейс рабочего места кассира (РМК) для оформления розничных продаж потоковым методом. Интерфейс РМК адаптирован для использования на сенсорных экранах, дисплеях небольшого размера, а также для работы с программируемой клавиатурой.

Настройки РМК позволяют ограничить возможности кассира только допустимыми операциями в соответствии с принятой на предприятии технологией розничных продаж.

Приложение позволяет кассиру регистрировать продажу товара на разные организации и печатать чеки на соответствующей организации ККТ с передачей данных. Организация продажи и склад списания товара определяются по предварительным настройкам системы. Поддержаны операции возврата товаров от покупателя в течение рабочего дня и после закрытия кассовой смены. При возврате автоматически формируется пакет необходимых документов.

Реализован учет различных видов оплаты: оплата наличными, платежной картой, банковским кредитом и подарочными сертификатами. Возможна смешанная оплата чека разными видами оплат, при этом производится отдельный учет наличных и безналичных оплат при возврате купленных товаров. Поддерживается оформление продаж мелким оптом. При формировании документа можно использовать полнотекстовый поиск по справочнику номенклатуры и выбрать вид цены товара, отличный от розничной цены продажи.

Настройки Рабочего места кассира

При использовании режима РМК допускается замена прав пользователя без выхода из программы. Например, для оформления выемки денежных средств старшим кассиром достаточно считать код его служебной карточки, чтобы активировать функцию выемки. Ограничение функциональных возможностей кассира при работе в РМК определяется сочетанием общих настроек интерфейса РМК и персональных дополнительных прав пользователя.

В приложении предусмотрены две предварительно выполненные настройки РМК: для продовольственного и непродовольственного магазина. Однако администратор системы может создать нужное количество настроек, учитывающих специфику работы разных магазинов. Настройки интерфейса РМК размещаются на трех страницах: Общие настройки, Быстрые товары и Настройки нижней панели.

Общие настройки РМК управляют поведением программы при оформлении розничных продаж в целом. Например, общими настройками определяется возможность ввода произвольного значения цены, если цена продажи не назначена, печать документов при возврате, проведение опроса покупателей, а также поведение некоторых форм. На странице Быстрые товары можно выполнить настройку горячих клавиш для товаров, которые продаются достаточно часто, но не имеют промышленного штрихкода. На клавишах панели быстрых товаров в РМК можно вывести изображение товара.

Настройка нижней панели заключается в выборе необходимых для работы команд из списка 42 предустановленных команд. Поддержаны команды регистрации личных продаж и замены прав пользователей, выемки и внесения денежных средств, управления отложенными чеками и сторнирование чека, работы с дисконтными картами и скидками, управление подключенным к кассе оборудованием и печатью документов.

Персональные настройки пользователя определяют доступ к настроенным операциям в РМК. Кассиру можно предоставить возможность редактирования полей табличной части чека, регистрации дисконтных карт и проведения опроса, оформления возвратов, установить контроль остатков при оформлении чека, а также дать возможность использовать функции, определенные общими настройками РМК. Не доступные рядовому кассиру команды выводятся на экран, но становятся неактивными.

В приложении реализована возможность установить порядок округления суммы чека в пользу покупателя в определенном магазине. Можно также назначить вид минимальных цен продажи. При автоматическом расчете скидок система заменит цену со скидкой на минимально возможную, если скидка оказалась слишком большой.

Большое количество настроек позволяют выполнить тонкую настройку программы на кассовом месте, учесть специфическое распределение обязанностей сотрудников магазина и оформить продажи с максимально возможной скоростью.

Оформление продаж

Регистрация розничных продаж производится с помощью документа «Чек ККМ». Оформление продаж может производиться непосредственно в списке документов «Чек ККМ» или с помощью специализированного интерфейса РМК. Второй способ удобно использовать при потоковых продажах, когда собственно продажей — консультированием и подбором товара — занимается продавец, а оформлением покупки — другой сотрудник, кассир.

При оформлении продаж в РМК формируется список товаров. Интерфейс оптимизирован для создания списка товаров с помощью сканера штрихкода. Реализован также быстрый поиск по наиболее востребованным полям: артикул, наименование, код товара. К списку товаров применяются предварительно настроенные автоматические, управляемые или ручные скидки. При переходе к оплате список товаров, согласно настройкам распределения продаж данного магазина, делится на чеки в разрезе организаций. Чеки распечатываются на ККТ с передачей данных, предварительно настроенных при подключении к программе.

Чтобы обеспечить быстрое оформление чека, кассир может аннулировать чек при отказе покупателя от покупки или отложить завершение оформления чека для обслуживания другого покупателя. Отложенные чеки сохраняются до момента закрытия смены, и работа с ними может быть возобновлена в любой момент.

При оплате чека возможны различные варианты: только наличными, платежной картой, банковским кредитом, подарочным сертификатом или сложный вид оплаты. Для часто используемых видов оплат предусмотрены отдельные кнопки, что позволяет ускорить оформление оплаты.

Помимо чека на проданные товары, кассир может распечатать дополнительные документы: «Товарный чек», «Гарантийный талон» для товаров с посерийным учетом, последний «Слип-чек», копии пробитых чеков. На основе пробитых в течение смены чеков ККМ при ее закрытии формируется «Отчет о розничных продажах», который является итоговым документом по смене. Итоги по видам оплат сохраняются на отдельной странице; количество проданного товара суммируется по номенклатуре и характеристике. Выданные подарки из корзины покупателя входят в товарную часть отчета, а выданные по отдельному списку — записываются на отдельной странице. Такой подход позволяет автоматически формировать документ «Списание выданных рекламных подарков».

Смена может быть закрыта только при совпадении учетной суммы продажи и контрольной суммы по Z-отчету ККТ с передачей данных. При закрытии смены пользователь может провести анализ ошибок при печати чеков и исправить расхождения в данных. Чеки ККМ, вошедшие в отчет, сохраняются в приложении для дальнейшего анализа. Возврат от розничных покупателей в течение рабочей смены, так называемый «возврат день в день», может оформляться непосредственно в интерфейсе РМК с помощью документа «Чек ККМ» с операцией Возврат. При формировании документа «Отчет о розничных продажах» возвращенные товары учитываются при формировании товарной части отчета и перечисляются на отдельной странице отчета.

Возврат от розничного покупателя не в день покупки и возврат покупки мелким оптом производятся с помощью документа «Возврат товаров от покупателя». Возврат оплаты покупателю производится в соответствии с видом оплаты документа покупки. Если оплата товара при продаже производилась платежной картой, то вернуть оплату можно только на платежную карту. Выдача наличных денежных средств не допускается. В программе предусмотрено более 30 отчетов, анализирующих продажи с самых разных точек зрения.

Учет платежных средств

В приложении поддерживаются несколько видов платежных средств: наличные денежные средства, платежные банковские карты, потребительский кредит и подарочный сертификат. Учет оплат потребительским кредитом или платежной картой заключается в регистрации сумм оплат при оформлении чека и подведении итогов по кассовой смене. Учет наличных денежных средств производится по местам фактического хранения — в сейфах операционных касс и денежных ящиках касс ККМ. Поддерживается складской учет подарочных сертификатов.

Система позволяет учитывать денежные средства, внесенные в кассу ККМ для размена, и частичную выемку денежных средств из кассы ККМ. Поддерживается инкассирование денежных средств в банк из операционной кассы магазина или в кассу управляющей системы непосредственно из касс ККМ. Кассовые операции оформляются с помощью расходных и приходных ордеров, причем поступление денежных средств по внутренним перемещениям между кассами возможно только на основании расходных ордеров. Это позволяет быстро выявить передачи в пути. Поддерживаются выплаты покупателям за возвращенный товар и оплаты поставщикам.

Возможность планирования оплат поставщикам и формирования заявок на другие выплаты позволяет сформировать график выплат наличных денежных средств из кассы магазина. График наглядно показывает менеджеру по заказам и кассиру операционной кассы, какие оплаты нужно произвести за указанный период, а также просроченные и требующие уточнения оплаты.

Выплата заработной платы сотрудникам магазина производится в специально разработанной форме, которая позволяет быстро определить все причитающиеся сотруднику выплаты, оформить необходимые кассовые документы и своевременно закрыть ведомость на выплату заработной платы.

Предусмотрена регистрация расчетов с контрагентами, поставляющими расходные материалы или оказывающими услуги, а также иных поступлений денежных средств. Для детализации учета предустановленных операций используется настраиваемый пользователем справочник статей движений денежных средств. Приложение предоставляет отчеты, позволяющие оценить текущие потребности в денежных средствах, задолженности и переплаты поставщикам.

Управление персоналом магазина

В приложении автоматизированы функции управления персоналом магазина. Поддерживается ведение списка сотрудников магазина и списка сотрудников, имеющих доступ в информационную систему. Сотрудникам могут быть выданы регистрационные карты, с помощью которых определяются права доступа к функциям рабочего места кассира. Поддерживаются магнитные регистрационные карты и карты, снабженные штриховым кодом.

Управляющий магазином может планировать время работы рабочих смен магазина и составлять список сотрудников каждой смены. В системе регистрируется фактически отработанное сотрудником время, что позволяет провести анализ использования рабочего времени.

В приложении поддерживается учет личных продаж сотрудников магазина, что позволяет использовать эффективную систему мотивации сотрудников. Регистрация личных продаж производится непосредственно при оформлении чека, на счет продавца может быть отнесен как весь чек, так и только отдельные позиции.

Ведомости на выплату заработной платы сотрудникам магазина могут быть созданы управляющим магазина непосредственно в приложении «Розница для Казахстана» или получены с помощью обмена из приложения «Бухгалтерия для Казахстана». Ведомости автоматически передаются в соответствующий магазин и выплачиваются кассиром из кассы магазина.

Система отчетности

В приложении предусмотрен ряд аналитических отчетов, включающих отчеты по продажам товаров, по видам оплат через кассы ККМ, статистику пробитых чеков, статистику возвратов. Для удобства пользователя отчеты разбиты на группы: Отчеты по продажам, Отчеты Розничные продажи, Отчеты по оплатам, Отчеты по возвратам.

Анализ ассортиментной политики предприятия

В случае использования дисконтных или клубных карт для привлечения покупателей приложение предоставляет возможность использовать полученные по опросам сведения о покупателях:

- получить данные об абсолютном количестве респондентов, давших данный ответ на вопрос, и их доле в общем количестве респондентов;
- использовать ответы на опросы для автоматического формирования групп получателей скидки (целевой группы покупателей);
- проанализировать сумму продаж и возвратов по определенной дисконтной карте или целевой группе покупателей;
- провести детальный анализ товаров, проданных по определенной дисконтной карте или целевой группе.

Проведенный анализ позволяет составить потребительский портрет ключевых покупателей, а также проанализировать ответы покупателей, которые недостаточно часто посещают магазин. Анализ состава покупок данных категорий

покупателей позволит принять решение об оптимизации ассортимента с целью увеличения частоты посещения магазина и привлечения новых покупателей.

В соответствии с потребностями покупателей маркетолог определяет значимость каждой товарной категории в ассортименте магазина, определив для нее количество позиций. Вводя товарные позиции в ассортимент, маркетолог может с помощью отчета проконтролировать достижение целевых значений квот, а руководитель отдела закупок — количество «пробелов на полке», т. е. товаров, введенных в ассортимент с нулевым остатком по магазину.

Анализ маркетинговых акций

В системе предлагается ряд отчетов, позволяющих провести анализ различных маркетинговых акций. Отчеты позволяют сравнить основные показатели продаж, количество и суммы предоставленных скидок, а также провести анализ эффекта акции в зависимости от ее цели:

- продвижение товаров — прирост продаж определенных товаров в результате проведения акции;
- распродажа — снижение товарных остатков в результате проведения акции;
- увеличение продаж — акции, направленные на увеличение количества покупателей и средней суммы чека.

Анализ акций в общем случае представляет собой сравнение усредненных ключевых показателей акции до ее проведения и во время действия акций. При проведении акции продвижения товара в период анализа включается также период после завершения акции. Период отчета по умолчанию равен удвоенному (или утроенному) периоду проведения акции.

Анализ продаж и работы с поставщиками

При устоявшихся связях с поставщиками анализ потребности в товарах можно провести с помощью отчета по продажам товаров в разрезе поставщиков. Приложение рассчитает объем заказа для восполнения остатков и отсортирует поставщиков по величине заказа.

Помимо статистики продаж товаров для работы с поставщиками важна дополнительная информация: о состоянии взаиморасчетов с поставщиками, о зарегистрированных расхождениях фактической поставки с документами сопровождения и показатели уровня сервиса поставщика. Пользователю выводятся расхождения в большую или меньшую сторону по сравнению с плановыми показателями заказа по сроку поступления, количеству позиций заказа, количеству заказанного товара и сумме заказа. Анализ причин возврата поставщику может указать на проблемы с качеством товара данного поставщика. Информация о заказанных и поступивших за период отчета и ожидаемых к поступлению товарах выводится в ведомость ожидаемых товаров для каждого магазина.

Анализ розничных продаж

В приложение включены статистические отчеты по количеству и суммам чеков ККМ в разрезе касс ККМ в целом за период, по дням недели и по часам работы магазина, что позволяет оптимизировать количество работающих касс, не допуская очередей. Для товаров с посерийным учетом предусмотрена ведомость движений серий и оценка продаж остатков товаров с истекшим сроком годности. Сведения о количестве и причинах возврата от покупателей — также важный показатель качества товаров и обслуживания покупателей.

Контроль денежных средств осуществляется с помощью отчетов по видам оплат за покупки, о движениях между кассами предприятия и о произведенных выплатах наличных денежных средств из операционной кассы магазина.

При включенной настройке ведения себестоимости товаров предоставляется оценка валовой прибыли предприятия, полученной за период. Приложение позволяет провести анализ личных продаж и сравнительный анализ планового и фактически отработанного времени сотрудников магазина.

Анализ складских остатков

Отчеты по складу позволяют оценить загрузку складских работников по приемке, комплектации и перемещениям товара. Предоставляется информация по отклонениям, возникшим при перемещениях между магазинами.

По результатам проведенных инвентаризаций товаров можно получить информацию об излишках, недостатке и зачтенной пересортице. Анализ причин списания товаров позволяет управлять прямыми потерями магазина.