Презентация

О нас:

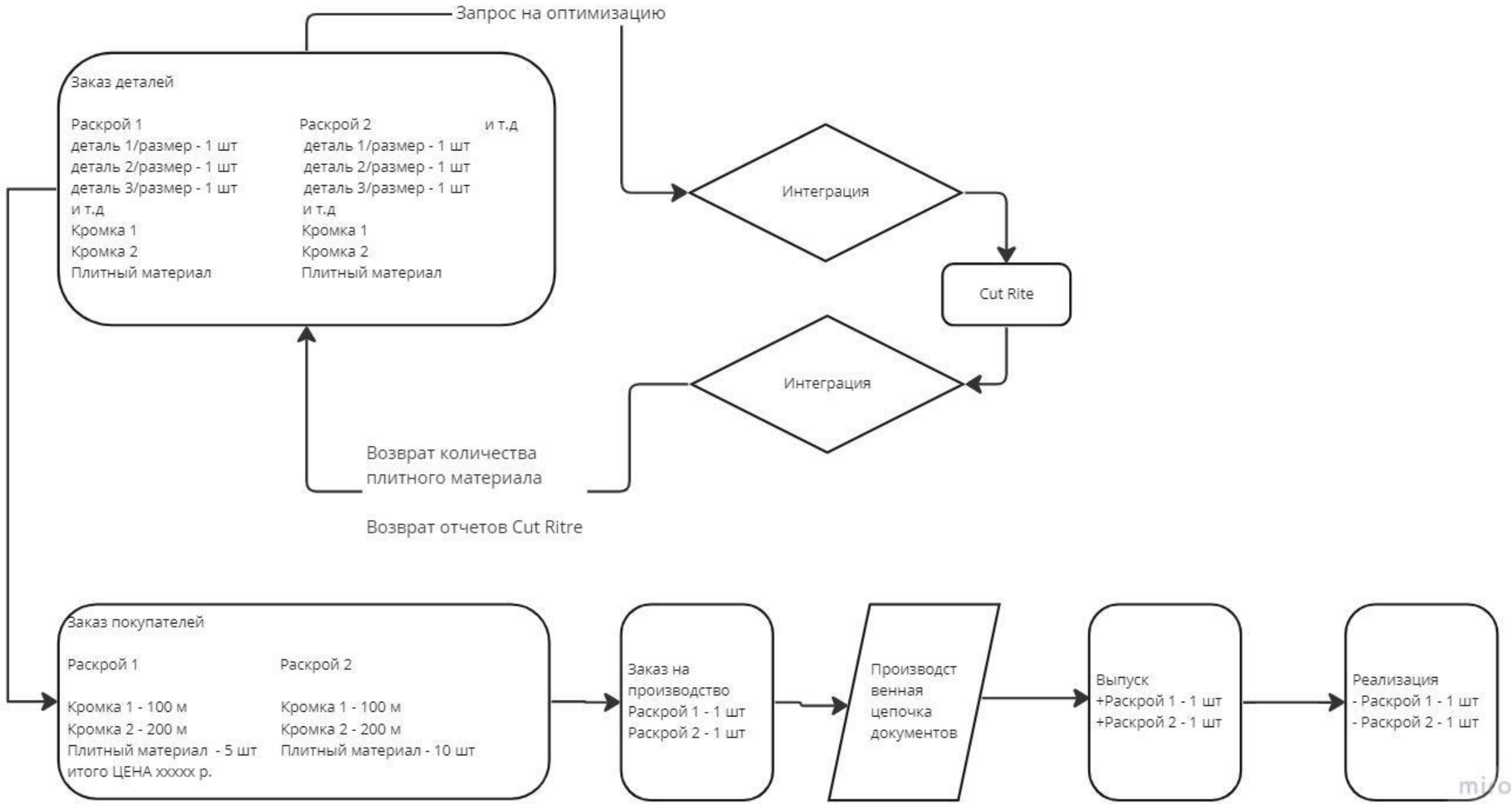
Компания ООО «Интеллект-ресурс» г. Новосибирск

- Аттестованные франчайзи фирмы 1С
- Имеется опыт успешных внедрений 1С:УТ, 1С:ERP, 1С:УПП, 1С:УНФ, разных отраслевых решений 1С
- Сопровождение 1С
- 1С интеграция по API

Интеграция 1С по API с Cut Rite

- Цель нашей встречи – посмотреть как наши разработки в интеграции могут быть вам полезны.
- У нас есть успешный опыт интеграции в компании ООО ТД «Мебельная фабрика» г. Новосибирск. Компания осуществляет коммерческий раскрой. Реализованная интеграция работает в бизнес логике коммерческого раскроя.
- Мы готовы разработать другую интеграцию, которая будет работать в иной бизнес логике (например, более общепринятой и востребованной)

Схема


Запрос на оптимизацию
Заказ деталей
Раскрой 1
деталь 1/размер - 1 шт
деталь 2/размер - 1 шт
деталь 3/размер - 1 шт
и т.д
Кромка 1
Кромка 2
Плитный материал
Раскрой 2
деталь 1/размер - 1 шт
деталь 2/размер - 1 шт
деталь 3/размер - 1 шт
и т.д
Кромка 1
Кромка 2
Плитный материал
и т.д
Интеграция
Cut Rite
Интеграция
Возврат количества плитного материала
Возврат отчетов Cut Ritre
Заказ покупателей
Раскрой 1
Кромка 1 - 100 м
Кромка 2 - 200 м
Плитный материал - 5 шт
итого ЦЕНА xxxxx р.
Раскрой 2
Кромка 1 - 100 м
Кромка 2 - 200 м
Плитный материал - 10 шт
Заказ на производство
Раскрой 1 - 1 шт
Раскрой 2 - 1 шт
Производственная цепочка документов
Выпуск
+Раскрой 1 - 1 шт
+Раскрой 2 - 1 шт
Реализация
- Раскрой 1 - 1 шт
- Раскрой 2 - 1 шт

Разработка нового прототипа

Условия разработки:

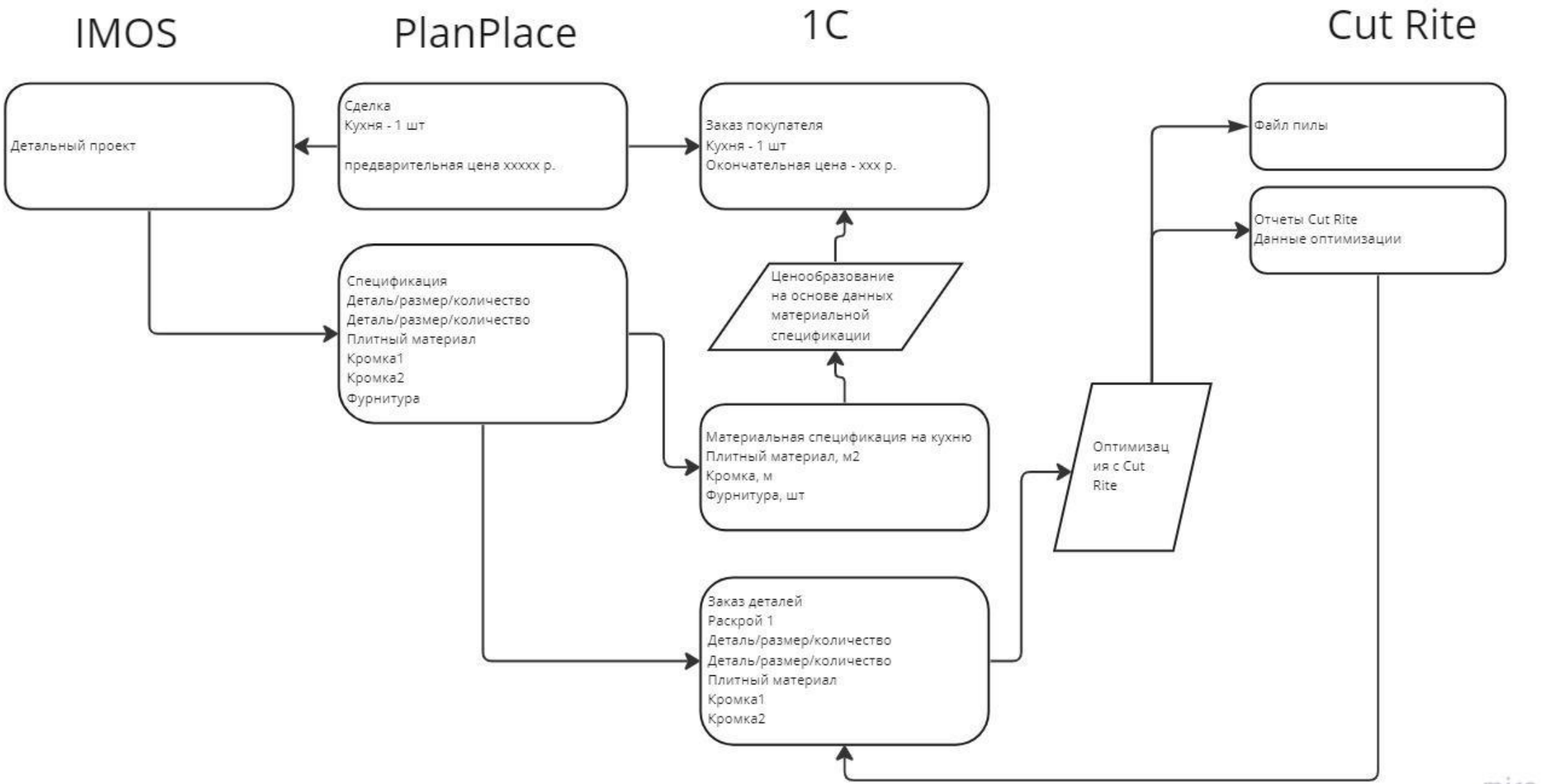
- Прототип должен интегрироваться с CRM системой (например, PlanPlace)
- Прототип должен интегрироваться с оптимизатором (например, Cut Rite)
- CRM умеет передавать в учетную систему данные о готовом изделии и материальную спецификацию (фурнитура, шт., плитный материал, м2., кромка, м.)
- CRM должна передавать в учетную систему данные о деталях/размерах/количестве и наименование плитного материала/кромки
- CRM система получает данные о деталях/размерах/количестве из Cad системы (например, IMOS)
- Окончательное ценообразование на готовое происходит в заказе покупателя на основе материальной спецификации
- Предварительное ценообразование происходит в CRM системе
- В прототипе разработан нетиповой документ Заказ деталей, в который передаются данные о деталях/размерах/количестве и наименование плитного материала/кромки из него проводится оптимизация

Разработка нового прототипа

Ограничения разработки:

- Для оптимизации в Cut Rite раскрои должны быть преданы в соответствии: 1 плитный материал – не более 2 кромок
- Не рассматривали объединенные раскрои
- Не рассматривали деловые остатки
- Прототип разрабатывается для 1С:ERP

Схема


IMOS
PlanPlace
1C
Cut Rite
Детальный проект
Сделка
Кухня - 1 шт
предварительная цена xxxxx р.
Заказ покупателя
Кухня - 1 шт
Окончательная цена - xxx р.
Файл пилы
Отчеты Cut Rite
Данные оптимизации
Спецификация
Деталь/размер/количество
Деталь/размер/количество
Плитный материал
Кромка1
Кромка2
Фурнитура
Ценообразование на основе данных материальной спецификации
Материальная спецификация на кухню
Плитный материал, м2
Кромка, м
Фурнитура, шт
Оптимизация с Cut Rite
Заказ деталей
Раскрой 1
Деталь/размер/количество
Деталь/размер/количество
Плитный материал
Кромка1
Кромка2
miro

Какую обратную связь нам бы хотелось получить

- Описание самой общепринятой бизнес логики, на которую и будем накладывать разработку (2 представленные как примеры).
- Необходима ли производственная обвязка?
- Необходима ли автоматизация работы с деловыми остатками и какая?
- Необходима ли автоматизация объединенных раскроев и какая ?
- Это можно продавать как решение?
- За сколько это можно продать?