



# **Обзор типовых решений «1С-Рарус». Новые программные продукты**

## Введение

- ❖ Компания «**1С-Рарус**» - разработчик типовых решений на платформе «1С:Предприятие» и технологий внедрения с учетом специфики отрасли предприятия с 1997 г.
- ❖ На октябрь 2008 года ВЦ «1С-Рарус» выпускает 52 типовых решения для 17 отраслей
- ❖ В Самаре по типовым решениям «1С-Рарус» сертифицированы специалисты из 5-ти компаний: **ООО «Байт», «1С:Бухучет и Торговля»(БИТ), ООО «Ризотек-Сервис», ООО «Самарский Центр Ком Плюс», ООО «Сети, Системы ,Сервис».**

# Перечень типовых решений «1С-Parus»

## Программы для автоматизации управления взаимоотношениями с клиентами

- ❖ 1С:CRM ПРОФ
- ❖ 1С:CRM.Базовая версия
- ❖ 1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- ❖ 1С-Parus:Экспресс-Доставка
- ❖ Мобильный клиент КПК для 1С:CRM
- ❖ 1С-Parus:СофтФон
- ❖ 1С-Parus:SMS Коммуникатор, ред 1
- ❖ 1С-Parus:Факс Коммуникатор, ред 1
- ❖ 1С-Parus:CRM Управление продажами
- ❖ 1С-Parus:Call Center, для ATC Panasonic

## Программы для автоматизации автосалонов, магазинов автозапчастей, автосервисов

- ❖ Альфа-Авто:Автосалон+Автосервис+Автозапчасти ред.4.0
- ❖ Альфа-Авто:Автосервис+Автозапчасти ред.4.0
- ❖ Альфа-Авто:Учет рабочего времени
- ❖ Альфа-Авто:Автосалон+Автосервис+Автозапчасти ред.3.0

## Программы для управления транспортом и транспортной логистикой

- ❖ 1С:Управление автотранспортом
- ❖ Управление автотранспортом. Пассажирские перевозки и такси
- ❖ Управление автотранспортом. Строительная техника и механизация
- ❖ Транспортная логистика и экспедирование
- ❖ 1С-Parus:Автотранспорт

## Программа для автоматизации нефтебаз и сетей АЗК

- ❖ 1С-Parus:АЗК+Нефтебаза, ред 1.2
- ❖ 1С-Parus:АЗК+Нефтебаза, ред 2

## Программы для автоматизации предприятий ресторанного бизнеса

- ❖ 1С-Parus:Управление рестораном
- ❖ 1С-Parus:Общепит ред.8
- ❖ 1С-Parus:Общепит ред.6
- ❖ 1С-Parus:Ресторан+Бар+Кафе
- ❖ 1С-Parus:Сборник рецептур, ред 1

## Программа для автоматизации гостиничного бизнеса

- ❖ РУМБА 8, Управление отелем

## Программа для автоматизации сферы услуг

- ❖ Комильфо:Салон красоты, ред 1

## Программа для автоматизации крупно-оптовой торговли

- ❖ 1С-Parus:Трейдер, ред 2.0

## Программы для автоматизации розничной торговли

- ❖ 1С-Parus:Магазин, ред 2.5
- ❖ 1С-Parus:Магазин бытовой техники и средств связи, ред 2.5
- ❖ 1С-Parus:Магазин парфюмерии и косметики, ред 2.5
- ❖ 1С-Parus:Магазин одежды и спорттоваров, ред 2.5
- ❖ 1С-Parus:Магазин строительных и отделочных материалов, ред 2.5
- ❖ 1С-Parus:Кассир, ред 3
- ❖ 1С-Parus:Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред.8
- ❖ 1С-Parus:Драйверы торгового оборудования

## Программа для автоматизации деятельности аптек

- ❖ 1С-Parus:Управление аптекой
- ❖ 1С-Parus:Аптека, ред 2.5

## Программа для автоматизации предприятий здравоохранения

- ❖ 1С-Parus:Амбулатория, ред 1.0

## Программы для автоматизации производственных предприятий

- ❖ 1С:Мясокомбинат
- ❖ 1С:Бухгалтерия птицефабрики
- ❖ 1С-Parus:Мебельное предприятие

## Программы для автоматизации туристического бизнеса

- ❖ 1С-Parus:Турагентство
- ❖ 1С-Parus:Туроператор

## Программы для автоматизации предприятий с иностранным участием, холдингов, корпораций и групп компаний

- ❖ 1С:Предприятие 8.Управление корпоративными финансами

## Программы для автоматизации управляющих инвестиционных компаний

- ❖ 1С-Parus:Депозитарий, ред.2
- ❖ 1С-Parus:Бэк-офис ред.5
- ❖ 1С-Parus:Паевые инвестиционные фонды, ред.2

## Программы для автоматизации компаний 1С:Франчайзи

- ❖ 1С:Автоматизация 1С:Франчайзи

## Мобильные технологии

- ❖ SMS4B
- ❖ Билайн- Анализатор счета

## Новые решения «1С-Рарус»

**С октября 2007 года компания «1С-Рарус» выпустила 15 отраслевых решений:**

- ❖ 1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- ❖ 1С:CRM.Базовая версия
- ❖ 1С-Рарус:Управление рестораном ред.2
- ❖ Комильфо:Салон Красоты, ред. 1
- ❖ 1С-Рарус:Кассир, ред. 2.5
- ❖ 1С-Рарус:Кассир, ред. 3
- ❖ 1С-Рарус:Амбулатория, ред. 1
- ❖ 1С-Рарус: Управление аптекой (Back Office)
- ❖ 1С-Рарус: Аптека 8 (Front Office)
- ❖ Управление автотранспортом. Пассажирские перевозки и такси
- ❖ Управление автотранспортом. Строительная техника и механизмы
- ❖ Транспортная логистика и экспедирование
- ❖ Альфа-Авто: Учет рабочего времени
- ❖ SMS4B
- ❖ Билайн- Анализатор счета

## Линейка программ «1С:CRM»

- ❖ Компания «1С-Рарус» является разработчиком линейки программных продуктов «1С:CRM»
- ❖ Решения «1С:CRM» позволяют повысить эффективность работы компании и сократить затраты операционной деятельности



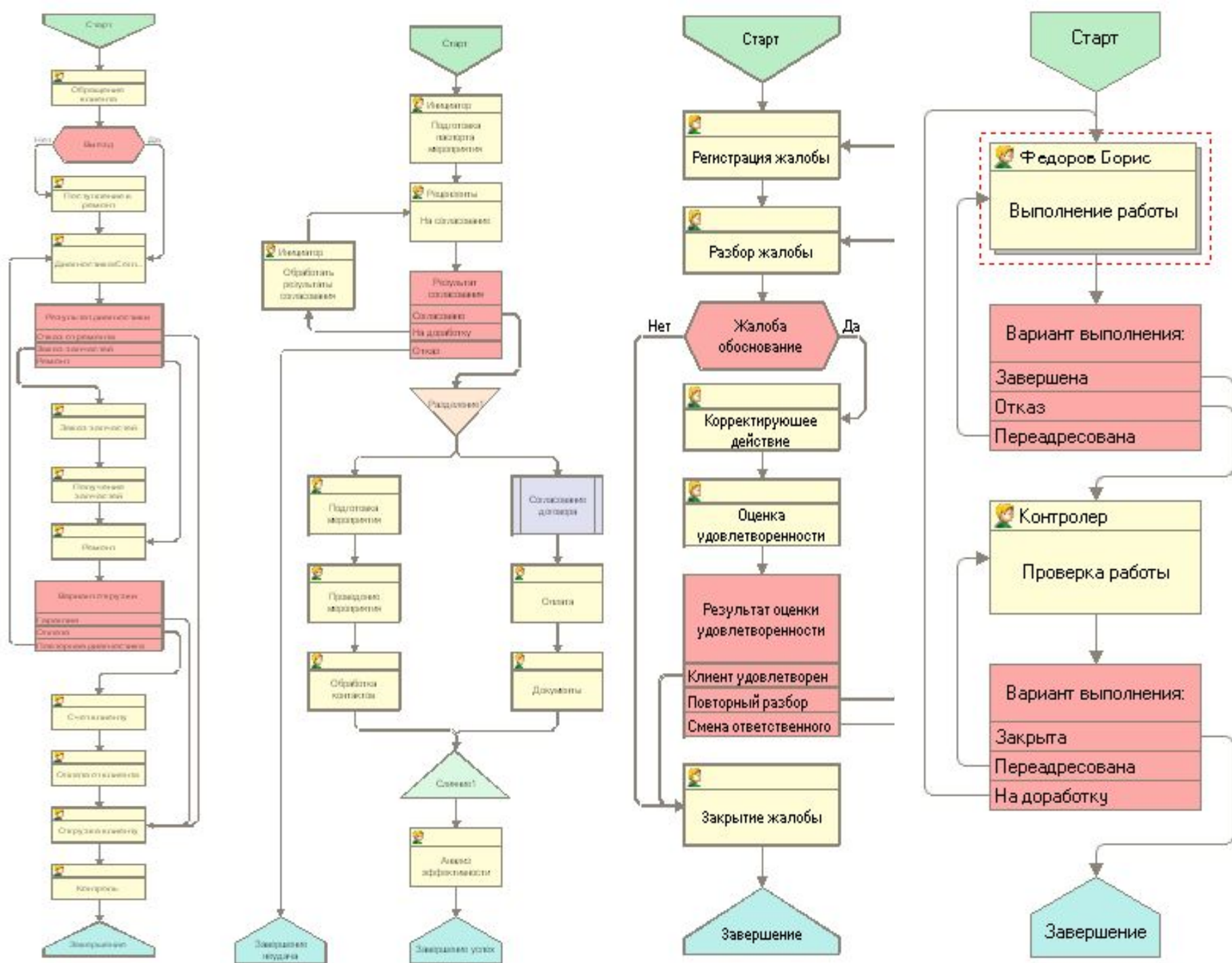
# **«1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)»**

**На платформе «1С:Предприятие 8»**

## Торговая CRM-система (на платформе 1С:Предприятие 8)

### Уникальный продукт соединяющий в себе преимущества торговой системы и CRM в ЕДИНОЙ ПРОГРАММЕ!

- ❖ **Основная поставка «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» включает:**
  - лицензионное соглашение, платформу «1С:Предприятие 8.1»
  - конфигурацию «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» (соответствует **объединенному функционалу УТ ред.10.3 и CRM ПРОФ ред.1.2**)
  - лицензию на использование системы «1С:Предприятие 8.1» (ключ аппаратной защиты) и лицензию на использование модуля «1С:CRM ПРОФ» (ключ аппаратной защиты) на одно рабочее место
  - **книгу «CRM:Российская практика эффективного бизнеса»**
  - полный комплект документации и полугодовую подписку ИТС.
- ❖ Для использования продукта «1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)» на двух и более компьютерах в пределах одной локальной вычислительной сети требуется наличие клиентских лицензий на платформу «1С:Предприятие 8» и отдельно лицензий для «1С:CRM ПРОФ»
- ❖ **Решение дополнительно включает в себя блок управления бизнес-процессами (BPM), интеграцию с КПК, 1С-Битрикс, телефонией, SMS и Факс. Возможно использование решения на автономных рабочих местах (ноутбуках не в сети компании) и филиалах с обменом информацией с центральным офисом.**







# **«1С:CRM. Базовая версия»**

**На платформе «1С:Предприятие 8»**

# 1С:CRM. Базовая версия

## ОСОБЕННОСТИ ПРОДУКТА

- ❖ Конфигурация «1С:CRM. Базовая версия» разработана на базовой платформе «1С:Предприятие 8» и имеет ряд ограничений функционала по сравнению с версией ПРОФ, а именно:
  - Исключен модуль бизнес-процессов;
  - Исключен модуль выгрузки шаблонов документов (например, коммерческих предложений и договоров) в MS Word;
  - Ограничен механизм расширенных фильтров «Рабочего стола».

# 1С:CRM. Базовая версия

## ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРОДУКТА

- ❖ Это массовый и недорогой программный продукт системы «1С: Предприятие 8», специально предназначенный для небольших компаний и индивидуальных предпринимателей, позволяющий автоматизировать процессы взаимоотношений с клиентами при минимальных финансовых инвестициях.
- ❖ В средних и крупных компаниях продукт «1С:CRM. Базовая версия» может быть использован для задач локальной автоматизации отдельных сотрудников, например:
  - директора;
  - диспетчера /секретаря, секретаря-референта или помощника руководителя;
  - менеджера по продажам \ работе с клиентами;
  - работника сервисного центра;
  - руководителя отдела телемаркетинга;
  - маркетолога.

# 1С:CRM. Базовая версия

## РАСПРОСТРАНЕНИЕ ПРОДУКТА

- ❖ Продукт рассчитан на распространение партнерами фирмы «1С» и через розничную сеть магазинов, торгующих программным обеспечением.
- ❖ *Рекомендуем с продуктом сразу продавать новую книгу «CRM:Российская практика эффективного бизнеса» - ускорит и облегчит освоение продукта клиентом*
- ❖ *Рекомендуем продвигать продукт как «антикризисный», доступный по цене и как первый шаг в автоматизации (пережить кризис, а потом сделать апгрейд на ПРОФ)*

А. Кудинов

## CRM:

**Российская практика  
эффективного бизнеса**



- ❖ Простая книга о CRM-технологиях, их истории, современном отношении бизнеса к CRM, практики применения CRM в работе российских компаний
- ❖ Способы сокращения затрат и повышения эффективности бизнеса с помощью CRM-системы в условиях кризиса
- ❖ Книга ориентирована на владельцев компаний, руководителей и топ-менеджеров, маркетологов, менеджеров по продажам и сервису, менеджеров по качеству.
- ❖ Приобрести книгу можно в «1С-Рарус» и в Интернет ([www.shop.retail.ru](http://www.shop.retail.ru))

## Отзывы клиентов о «1С:CRM»

- ❖ «Использование «1С:CRM» позволило нашей компании создать единое информационное пространство по работе с клиентами, партнерами и поставщиками». **Директор «Компании Энергоприбор» (г.Екатеринбург), Виктор Черепанов.**
- ❖ «Использование CRM-системы позволило совершить значительный скачок в развитии нашей компании. Были получены значимые результаты от внедрения программного продукта, основным из которых является увеличение оборотных средств на 35 %. Использование «1С:CRM» позволило также высвободить время для решения стратегических задач, что является немаловажным фактором развития любой компании в конкурентной среде». **Генеральный директор компании «ПромОборудование» (г.Екатеринбург), Владимир Демин.**
- ❖ «...Наличие такой системы дает существенное конкурентное преимущество на рынке... Эффект от внедрения «1С:CRM» был получен уже через несколько недель работы!». **Директор компании «ДАлекс Офис» (г.Москва), Александр Абишев.**
- ❖ «Клиенты сами решают, когда и каким образом они будут обращаться в компанию, в результате чего работа call-центра протекает далеко не равномерно. Благодаря новой CRM-системе интегрированной с телефонией офиса решена проблема качества обслуживания клиентов в пиковые периоды при сохранении той же численности персонала». **Руководитель проекта внедрения компании «ХэлпЛайн» (г. Москва), Александр Паволоцкий.**
- ❖ «Для нас важен каждый клиент, а при такой большой клиентской базе, как наша, возможна потеря информации, удвоение, или несвоевременное ее получение. Внедрение решения «1С:CRM» позволило оптимизировать работу менеджеров...». **Исполнительный директор компании «САТЕЛ» (г.Москва), Александр Жихарев.**



# **1С-Рарус:Управление рестораном ред. 2 ПРОФ**

**На платформе «1С:Предприятие 8»**

## Предприятия питания

❖ 1С-Рарус: Управление рестораном, ред. 2 ПРОФ - программный продукт разработанный на платформе 1С:Предприятие 8 предназначенный для автоматизации управленческого учета на любых предприятиях питания:

- Рестораны, бары и кафе:
  - Одиночные
  - Сетевые
  - В составе развлекательных комплексов
  - В составе гостиничных комплексов
- Столовые на предприятиях
- Комбинаты питания





# Комильфо:Салон Красоты



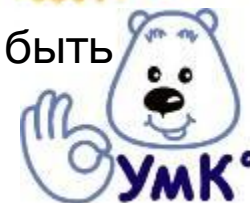
## Индустрия красоты

### Комильфо:Салон Красоты



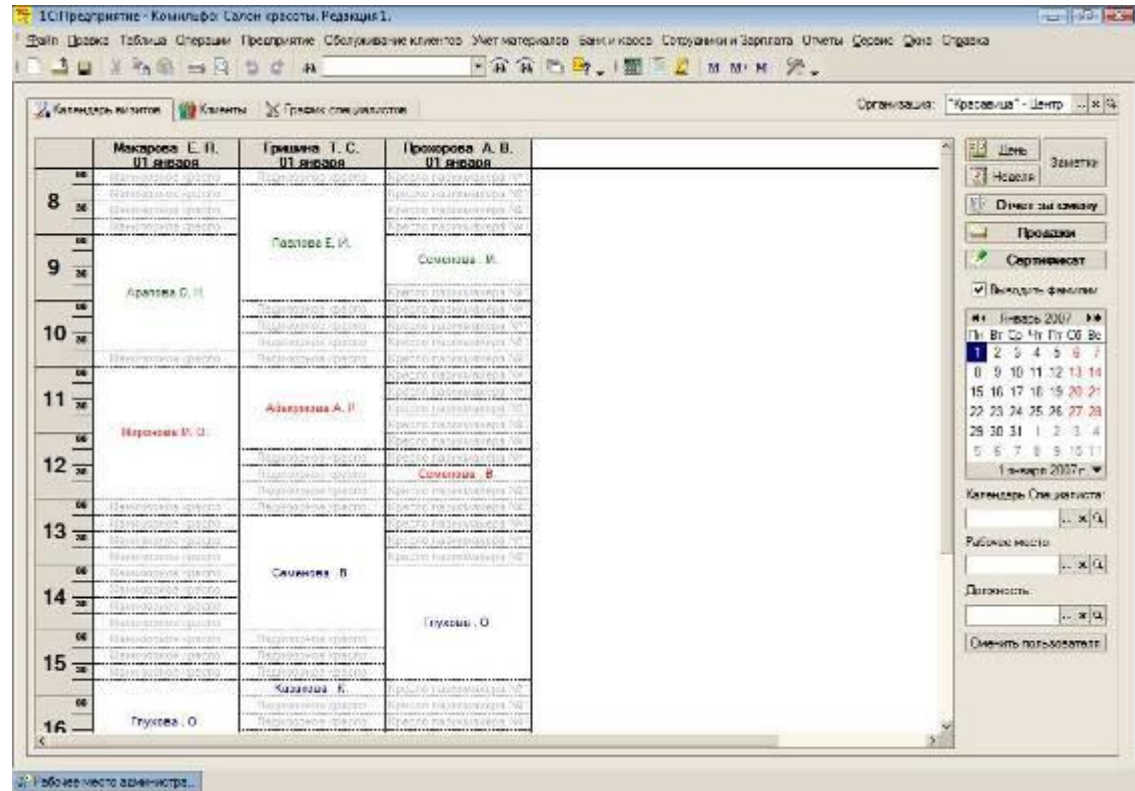
Программный продукт  
«Комильфо:Салон Красоты»

- ❖ Программный продукт разработан на платформе 1С: Предприятие 8, предназначен для автоматизации оперативного и финансового учета в салонах красоты, спа-салонах и парикмахерских
- ❖ Сочетает функции фронт и бэк-офиса, версия ПРОФ с возможностью подключать торговое оборудование
- ❖ Типовой клиент:
  - Рабочих мест – от 2-х и более, персонал - от 4-х и более
  - Предоставляет услуги нескольких специализаций – парикмахерская, маникюр, солярий и т.д.
  - Срок присутствия на рынке – не имеет значения, может быть как новый салон, так и уже давно работающий



# Работа с клиентами

- ❖ Запись клиентов
  - АРМ администратора салона – все в одном окне, минимум действий максимум эффекта!



## Работа с клиентами

### ❖ Учет оказанных услуг

- «Визит» - полный перечень услуг и потраченных материалов

Визит 00000000008 от 31.07.2007 17:20:34

Время приема с: 01.01.2007 14:00:00 до: 01.01.2007 15:45:00 Состояние: Назначен

Клиент: Глухова Оксана Мастер: Попова Анна Валерьевна

Вид оплаты: Наличные Сертификат

Прокладант: Наличные различные цены Рабочее место: Кресло парикмахера №1

Склад: Кабинет Парикмахерская

Нал. оплата: 0,00 Должность: Парикмахер

Действ. выполненных работ Материалы Карточка

N	Услуга	Материал	Количество	Единиц	Сумма продажи
	Укладка длинных волос	Лак для волос	30,000	гр.	39,00

Организация: "Красовид" - Центр Ответственный: Администратор

Комментарий:

Создать записку Чек Счет на оплату Приглашение ОК Записать Закрыть



## **Румба 8, Управление отелом**

## Гостиничный бизнес

- ❖ РУМБА 8, Управление отелем - программный продукт предназначенный для автоматизации служб бронирования и размещения для гостиниц, пансионатов и домов отдыха:
  - Взаиморасчеты с гостями
  - Взаиморасчеты с контрагентами
  - Службы эксплуатации номеров
  - Работа с торговым оборудованием: фискальные регистраторы, электронные замки, АТС
  - Обмены данными с 1С:Бухгалтерия и платежными системами
  - Аналитическая и унифицированная отчетность

\*. Разработчик ЗАО «Гостиничные технологии»



# 1С-Рарус: Кассир, ред. 2.5

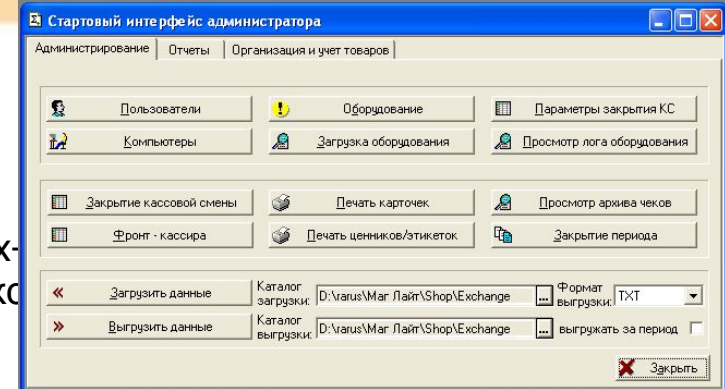
# 1С-Рарус:Кассир, ред. 2,5

## Рабочее место администратора

- ❖ Настройка справочников и правил обмена
- ❖ Различные кассовые операции, отчеты
- ❖ Печать этикеток товаров
- ❖ Печать карточек персонала и клиентов, содержащих штрих-
- ❖ Указание основного и нескольких дополнительных штрих-ко
- ❖ Ведения учета продаж в разрезе продавцов

## Рабочее место кассира

- ❖ гибкая система настроек:
  - в разрезе цвето-размерных характеристик для магазинов одежды, обуви
  - по серийным номерам для магазинов бытовой техники, электроники
  - с возможностью по-рулонного учета мерных материалов для строительных магазинов
- ❖ Продажа товаров с учетом характеристик
- ❖ Гибкая система скидок на товары
- ❖ Обмен товара внутри одного артикула
- ❖ Приема товаров от клиента в зачет оплаты приобретаемых товаров (Trade in)
- ❖ Прием платежей операторов связи





# Рабочее место кассира

## «1С-Рарус:Кассир ред.2,5»

Тип чека : Продажа
Касса : Штрих-ФР-Ф
Состояние : Редактируется

Карточка : СЕРЕБРЯННАЯ КАРТА
Отдел : Торговый зал
Кассир : Семенов П.И.

	Наименование	Код / арт.	Цена	Кол-во	Сумма	Скидка	Итого
●	Бренди "Шарль 8"	3028130061927	1100.00	2.000	2200.00	66.00	2134.00
●	Арахис	2201385000007	40.00	0.256	10.24	0.31	9.93

Товарный состав чека

Настройки рабочего места и состояние чека

Текущая строка чека

Кнопки ввода для Touch-Screen

Кнопки ввода товаров и управления чеком

Бренди "Шарль 8" ХО 0.7 л 40% в коробке

1'100.00 руб. X 2шт = 2'200.00

ОЖИДАЕТСЯ ВВОД Итог чека

ИТОГО : 2'143.93

СУММА: 2'210.24 СКИДКА: 66.31 (3%)

7	8	9
4	5	6
1	2	3
0	00	.
+1	<	×

КОД	Артикул
КОЛ-ВО	ВЕС
ПОДИТОГ	ВЫБОР
НАЛ	КАРТА
ПРОБИТЬ ЧЕК	

# ФРОНТ-ОФИС

## «1С-Рарус:Кассир ред.2,5»

### ❖ Уникальные достоинства программы

- + Надежность – проверено временем!
- + Функциональность
- + Универсальность – различные ККМ
- + Универсальность – различные учетные системы
- + Эргономичность

УНИКАЛЬНО: Популярность

УНИКАЛЬНО: Возможность настройки

❖ Розничная цена **4500** руб.



# **1С-Рарус:Кассир ред. 3**

**На платформе «1С:Предприятие 8»**



# «1С-Рарус:Кассир ред. 3»

## Рабочее место Администратора

- ❖ Гибкая система настроек фронта-кассира

## Типы номенклатуры

- ❖ Учет по серийным номерам
- ❖ Учет мерного товара
- ❖ Настройка дополнительных характеристик, таких как цвет, размер, рост...

## Система скидок

- ❖ Скидки на количество товара
- ❖ На сумму и время чека
- ❖ По дисконтным картам
- ❖ На вид товара
- ❖ Ручные скидки
- ❖ Изменение цен
- ❖ Назначение общих скидок
- ❖ Назначение товарных скидок

## Предоставление подарков

**Мастер настройки фронта кассира**

Внимание: Обнаружен первый запуск фронта кассира на данном рабочем месте. Если Вы не обладаете правами администратора системы нажмите кнопку "Отмена". В противном случае настройте необходимые для работы фронта параметры:

Касса ККМ: ККМ Магазин "Лайт" ... x

Основной отдел: Розничный магазин "Лайт" ... x

Тип цен фронта: Розничная цена ... x

Инкасатор: Передача выручки ... x

Платёжная система: ... x

Запуск фронта кассира

**Типы номенклатуры**

Код	Наименование	Вид номенкл...	Основная базов...
ЦБ...	Стройматериалы		
ЦБ...	Крепеж	Товар	кг
ЦБ...	Рулоны	Товар	м

**Типы скидок и наценок**

Наименование	Код	Наименование	Ручная	Способ вычисления	Вид начисления	Подарок
Постоянные скидки	ЦБ00...	Постоянные скидки				
Распродажа	ЦБ00...	Распродажа				
Служебные скидки	ЦБ00...	Служебные скидки				

Распродажа

Печать X Закрыть



# **1С-Рарус:Управление аптекой (Back Office)**

# **1С-Рарус:Аптека 8 (Front Office)**

**На платформе «1С:Предприятие 8»**



# Решения для автоматизации аптек

Линейка решений на платформе «1С:Предприятие 8» для автоматизации аптек и аптечных сетей:

- ❖ **1С-Рарус: Управление аптекой (Back Office)**
- ❖ **1С-Рарус: Аптека 8 (Front Office)**

**Основные возможности:**

- ❖ **Учет торгового ассортимента в разрезе:**
  - ❖ типов товаров: ЛС, БАД, товары общего назначения
  - ❖ посерийный учет ЛС и БАД
  - ❖ жизненно необходимых и важных лекарственных средств
  - ❖ сроков годности и фальсификатов
- ❖ **Формирование заказов поставщикам, оприходывание электронных накладных**
- ❖ **Взаиморасчеты с контрагентами**
- ❖ **Размещение данных о наличии ЛС их стоимость в Internet**
- ❖ **Регламентированная отчетность**



# Специализированное решение для автоматизации аптек Фронт Кассира

1С:Предприятие - 1С-Рарус: Управление аптекой Пользователь: <Семенов Артем> Подразделение: <Центральная база "Инфинити">

Операция: Чек Отдел: Торговый зал  
 Карточка: Кассир: Семенов Артем Викторович

N	Наименование	Кол-во	Ед.	Цена	Скидка	Всего
1	Диазолин 0,1 № 10	1,000	шт	9,78	0	9,78
2	Димедрола р-р д/ин. 1% амп. 1мл №1	1,000	шт	9,60	0	9,60
3	ЙОДА 5% р-р по 10 мл	1,000	шт	14,68	0	14,68

Выбор номенклатуры

Наименование	Код
Антиаллергические средства	00000018
- Диазолин 0,1 № 10	00000032
- Димедрола р-р д/ин. 1% амп. 1мл №1	00000033
- Супрастин 25мг таб, 20	00000034
- Хлоропирамин-Ферейн	00000035

Выбор характеристики номенклатуры

Наименование	Код
- 1412	00000015
- 1415	00000017

Супрастин 25мг таб. 20      Остаток: 53

ЙОДА 5% р-р по      Цена: 35      Остаток: 53

НАЛ: <b>0,00</b>	ДОПЛАТА: <b>34,06</b>	ИТОГО: <b>34,06</b>
Скидка на чек: 0,00 + 0,00 = 0,00		

ОТЛОЖ

КОПИЯ

Д. КАРТА

БЛОКИР.

СТОРНО

ВЕР. ОТЛОЖ

СКИДКА

КАССА...

ВЫХОД

ОТМЕНА

ВОЗВРАТ

ЗАГРУЗИТЬ

ОТДЕЛ

ДЕН.ЯЩИК

ПРОБИТЬ ЧЕК

Касса: ККМ Магазин "Лайт"      Состояние: Редактирование      4.02 15:05



# 1С-Рарус:Амбулатория



## Решение для медицинских организаций

**«1С-Рарус: Амбулатория»** - комплексная автоматизация медицинских организаций на платформе «1С: Предприятие 8»

Предназначено для государственных и коммерческих МО:

- ❖ Многопрофильные клиники
- ❖ Поликлиники, диспансеры
- ❖ Специализированные медицинские центры
- ❖ Восстановительно-оздоровительные и реабилитационные центры
- ❖ Врачебные и массажные кабинеты

# Основные функции системы

- ❖ Регистратура, планирование ресурсов
- ❖ Электронная медицинская карта пациента
- ❖ Планирование лечения
- ❖ Диспансеризация, профосмотры, вакцинация
- ❖ Лабораторная и инструментальная диагностика
- ❖ Дневной стационар
- ❖ Оказанных услуг по ОМС, ДМС и физическими лицами
- ❖ Обмен данными с ТФОМС
- ❖ Государственная статистическая отчетность
- ❖ Аптечный склад
- ❖ Ведение хозяйственной деятельности

# Регистратура

## Функции:

- ❖ Быстрый поиск пациентов
- ❖ Оформление новых пациентов
- ❖ Запись на прием
- ❖ Вызов на дом
- ❖ Печать документов
- ❖ График работы медперсонала

## Оплата услуг:

- ❖ Два способа расчета за наличный расчет
- ❖ Смешанная форма оплаты
- ❖ Оперативная информация о задолженностях пациента

Регистратура | Диагностика | Процедуры и операции | Расписание | ЭМК пациента | Оплата

Талон на прием    Вызов специалиста  
      
     открывать документы при соз...

Фамилия:   
 Имя:   
 Отчество:

**Данные пациента**

Дата рождения:   
 Пол:

Гражданство:

Семья/общ.:

Телефон:

Адрес факт.:

Участок:

**Удостоверение личности**

Вид документа:

Серия:

Номер:

Дата выдачи:

Кем выдан:

**Плательщик**

Полис:

Плательщик:

Договор:

**Талон на прием**

печатать    экз.

Приоритет:

Направил:  наш    Фарма+

К специалисту:

Специализация:

Дата приема:  с:  по:

Кабинет приема:

**Оказанные услуги**

Создавать документы оплаты   Долг пациента составляет: 900.00 Руб

Чек на оплату  
  Приходный кассовый ордер    печатать    экз.

Услуги (1 поз.)

Валюта: Руб (1,0000)   **ИТОГО: 600,00**

N	Услуга	Колоче...	Един...	КЦ	Цена	% ски...	Сумма	% НДС
1	Первичный осмотр терапевта	1,000	шт		600,00		600,00	Без ...

**Расписание специалиста**

Специализация:

Специалист:

График работы:

Дата:

Время	События
07:30	
07:45	
08:00	08:00 Талон на прием
08:15	
08:30	08:30 Талон на прием
08:45	
09:00	
09:15	
09:30	
09:45	
10:00	
10:15	
10:30	
10:45	
11:00	
11:15	
11:30	
11:45	
12:00	

# Рабочее место врача

## Функционал:

- ❖ Сбор и регистрация анамнеза
- ❖ Направление на диагностику
- ❖ Регистрация диагнозов
- ❖ Составление планов лечения
- ❖ Формирование листа назначений
- ❖ Режим труда и отдыха
- ❖ Диетическое назначение
- ❖ Регистрация выполненных услуг
- ❖ Ведение больничных листов
- ❖ Печатные формы документов
- ❖ Назначение времени следующего приема

Направил: <input type="checkbox"/> наш	Док. основание: Талон на прием (вызов специалиста) 0000000001 от 24
Пациент: Деви́тьяров Егор Рашитович	Полис: Полис ОМС №2342, серия: 234234
Телефон: +7 (495) 000111222	Плательщик: ОМС
E-mail: @	Договор: Мед. страхование в Руб от 10.11.06
<b>Модель пациента</b>	
Модель: Нозологическая модель	<b>Условие оказания и назначение мед. помощи</b>
Заболевание: Острый бронхит неуточненный	Условие: Амбулаторно - поликлинические
Фаза/Стадия: Острое состояние	Назначение: Диагностика заболеваний
<b>Исход лечения</b>	<b>Следующий прием</b>
	Кабинет: Кабинет УЗИ №134
	Дата приема: 27.07.2007 с: 08:00 по: 00:00



# **Специализированные решения на базе 1С:Управление автотранспортом**

## Специализированные решения на базе 1С: Управление автотранспортом



### «Управление автотранспортом. Пассажирские перевозки и такси» –

новое решение предназначенное для автоматизации бизнес процессов управления и оперативного учета на предприятиях и организациях, занимающихся пассажирскими перевозками:

- автобусные парки;
- Легковые и маршрутные такси;

### «Управление автотранспортом. Строительная техника и механизмы»

решение предназначенное для автоматизации бизнес процессов управления и оперативного учета на предприятиях и организациях:

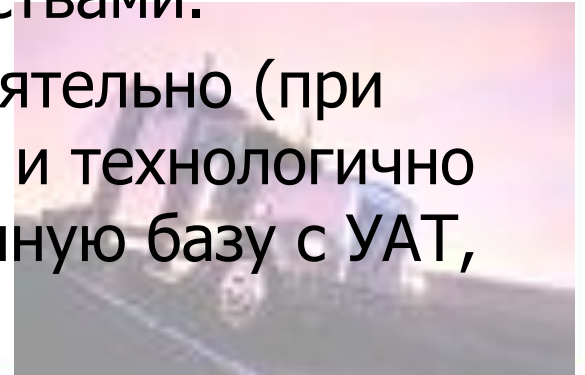
- Строительные организации;
- Дорожно-ремонтные организации;
- Механизированные колонны;



На платформе «1С:Предприятие 8.0»

# Транспортная логистика и экспедирование

- ❖ Решение, предназначенное для автоматизации управления процессом перевозки **в компаниях, занимающихся оказанием услуг по доставке и экспедированию грузов.**
- ❖ Решение может использоваться как в компаниях, у которых есть свой собственный парк транспортных средств, так и в тех компаниях, которые пользуются привлеченными транспортными средствами.
- ❖ Решение может работать как самостоятельно (при наличии платформы 8) и очень легко и технологично объединяться в единую информационную базу с УАТ, БП, УТ и УПП.



# Транспортная логистика и экспедирование

## Основные решаемые задачи

### Управление локальными доставками

- ❖ Доставка грузов автотранспортом:
  - Управление заказами на локальную доставку товаров и грузов;
  - Решение классической транспортной задачи:
    - автоматическое распределение заказов по автомобилям с учетом грузоподъемности и объема кузова;
    - построение оптимальных маршрутов доставки;
  - Фильтрация заказов по произвольным географическим зонам;
  - Отображение заказов непосредственно на карте и распределение на автомобиль прямо с карты;
  - Формирование маршрутных листов;

### Управление дальними перевозками

- ❖ Доставка и экспедирование грузов различными видами транспорта:
  - автомобильным;
  - железнодорожным;
  - авиационным;
  - морским;
  - мультимодальные перевозки;
  - контейнерные перевозки;
- ❖ Расчет стоимости услуг и ведение взаиморасчетов;
- ❖ Расчет себестоимости перевозок;
- ❖ Учет местоположения и состояния грузов;







# Альфа-Авто: Учет рабочего времени

## «Альфа-Авто: Учет рабочего времени»

### Предназначение

«Альфа-Авто: Учет рабочего времени» это дополнительный модуль линейки конфигураций Альфа-Авто 4, который позволяет автоматизировать процесс учета рабочего времени персонала предприятия, занятого в выполнении ремонтных работ и обслуживании техники.



Дополнение позволяет удовлетворить основные требования большинства производителей по учету рабочего времени.

- ❖ Регистрация фактического времени, затраченного на выполнение работ по заказ-наряду
- ❖ Мониторинг текущей занятости исполнителей и рабочих мест
- ❖ Мониторинг процесса выполнения каждой работы
- ❖ Анализ загрузки исполнителей и рабочих мест
- ❖ Анализ эффективности и продуктивности сотрудников



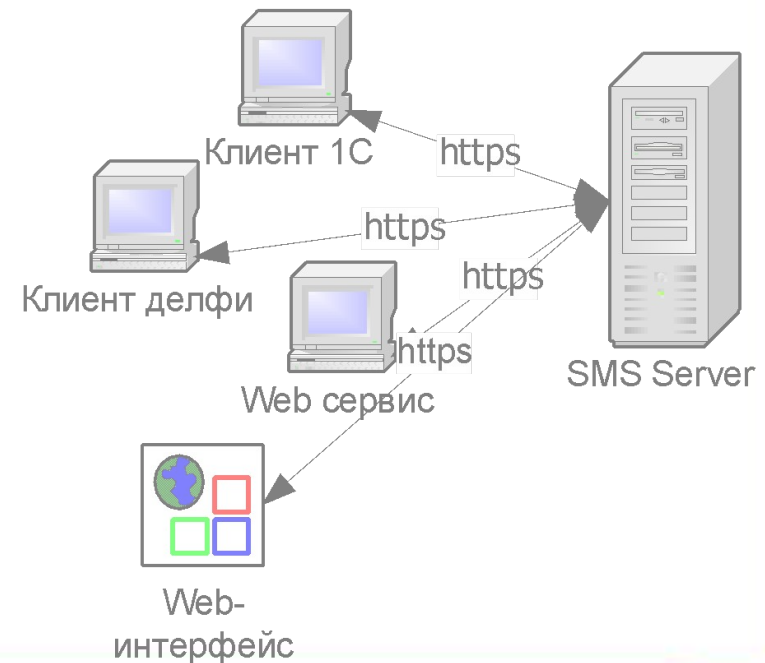
## **SMS сервисы для бизнеса – SMS4B.ru**

**Поддержка бизнес-процессов компании с помощью SMS технологий**



## SMS сервисы для бизнеса – SMS4B.ru

- ❖ Компания 1С-Рарус и ее дочерняя компания «ТМС-Контент» разработали сервис для отправки SMS сообщений через Интернет
- ❖ Отправлять SMS сообщения можно удобным для организации способом с помощью программ:
  - «1С-Рарус:SMS Коммуникатор для SMS4B.ru» – встраивается в 1С:Предприятие 8 и 1С:Предприятие 7.7 поддерживает бизнес процессы
  - **Независимый SMS клиент** – самостоятельная программа разработана на Delphi обеспечивает отправку по списку номеров из файла MS Excel
  - **Web сервис** – программный код для встраивания в различные программы и web - сайты
  - **Web интерфейс** – форма на сайте SMS4B.ru для отправки SMS сообщений (в разработке)



# Преимущества

- ❖ Тесная интеграция сервиса с программами «1С» позволяет:
  - поддерживать бизнес процессы компании,
  - оперативно передавать информацию клиентам и сотрудникам компании,
  - автоматически создавать SMS-сообщения на основании событий в 1С.
  
- ❖ Преимущества отправки SMS через Интернет:
  - использование буквенного имени (имени компании),
    - получатель SMS будет понимать, от кого оно пришло. Например - 1C-Rarus (до 11 знаков латиница, цифры, символы). Клиент сам выбирает себе имя;
  - высокая скорость передачи SMS
    - (до 60 SMS в секунду) и возможность быстро передать большое количество SMS сообщений;
  - для подключения к сервису не требуется специального оборудования,
    - достаточно компьютера с выходом в Интернет, а программное обеспечение и подключение к SMS сервису предоставляется бесплатно.
  - важно! оплата взимается только за доставленные до получателя SMS сообщения, за отправленные, но не доставленные SMS оплата не взимается.
  - сервис так же поддерживает прием входящих SMS-сообщений,
    - что обеспечивает обратную связь с клиентами и сотрудниками, используется федеральный номер +7903XXXXAABV.
  - гибкое ценообразование при большом трафике SMS

## SMS для бизнеса и ваших клиентов

- ❖ Отрасли в которых наиболее востребованы SMS сервисы – в основном это отрасли где клиентами организаций являются физические лица:
  - Страховые компании
  - Розничная торговля (не продовольственная)
  - Авто бизнес: автосалоны, автосервис
  - Клубы кафе рестораны
  - Сфера услуг и обслуживания

# SMS для бизнеса и ваших клиентов

❖ SMS для бизнеса позволяет:

- **Увеличить маркетинговую активность**

- **повысить мобильность бизнеса** - оперативно и точно оповестить большое количество клиентов: о появлении новых товаров, скидках, распродажах и других акциях
- **сократить затраты на рекламу** и передачу информации
- **создать дополнительные преимущества** для традиционных товаров и услуг
- **повысить качество обслуживания** клиентов, и лояльности клиентов к организации

- **Поддержка бизнес процессов компании**

- **информирование о готовности** заказа, завершении работ
- **подтверждение записи** на прием
- **об очередных платежах** или продлении договора
- **появление зарезервированного** товара
- **оперативная связь** с сотрудниками

## Совместный проект Билайн и 1С-Рарус

- ❖ Программа «Билайн- Анализатор счета» Предназначена для автоматизации управления мобильной связью корпоративных клиентов Билайн
- ❖ Цель: предоставить корпоративным клиентам Билайн удобный инструмент по управлению
  - телефонными номерами
  - взаиморасчетами с абонентами (сотрудниками)
  - компенсациями, лимитами
  - анализу информации в отчетах
  - обработке информации в бухгалтерском учете и расчете зарплаты сотрудников
- ❖ Программа распространяется только для клиентов Билайн, в продаже с октября 2007г. Актуальный релиз 2.1. от 08.08.08г.
- ❖ Программа разработана с использованием Turbo Delphi Professional и является самостоятельной программой, для работы программы не требуется платформа 1С:Предприятие



# Выгоды для клиентов

- ❖ Разделить служебные и личные звонки сотрудников
- ❖ Самостоятельно создавать правила компенсации служебных звонков. Расширить социальный пакет для сотрудников, применяя компенсации
- ❖ Облегчение выполнения рутинных операций:
  - Расчет компенсаций и формирование справок о начислениях и детализации звонков
  - Отправка абонентам по e-mail справок и детализаций
  - Контроль взаиморасчетов с абонентами
  - Автоматизация расчетов за связь с сотрудниками в программах 1С
- ❖ Определять стоимость расходов на служебные звонки и списывать эти расходы на производственные затраты организации. Позволяет **уменьшить расходы на сотовую связь на 35,59%** за счет уменьшения налогооблагаемой базы и минимизации налоговых платежей.
- ❖ Возможность сократить затраты на мобильную связь за счет:
  - **Оплаты сотрудниками личных звонков**
  - **Правильного отражения в налоговом учете производственных затрат на мобильную связь**
  - **Экономии времени ответственного за мобильную связь и бухгалтера**
- ❖ **Контролировать и управлять расходами на связь.**  
 Анализ биллинга используя отчеты, Безопасность - контроль звонков

# Купить - Анализатор Счета

## ❖ Для ознакомления и изучения программы предусмотрены:

- **демо-ролик** - показывает все возможности программы и комментирует как их использовать, на сайте [www.beeline.ru](http://www.beeline.ru).
- **бесплатно - первый месяц использования программы**, примите решение о покупке, после ознакомления с программой
  - Для получения программы для ознакомления обращайтесь к вашему менеджеру в Билайн
  - Вам будет выдан дистрибутив программы с ключом защиты и паролем для доступа к Интернет серверу с данными для Анализатор а счета

## ❖ Оплата за пользование программой зависит от количества номеров и взимается в виде ежемесячной абонентной платы

Единоразовая плата за подключение	7000 руб. (цены с НДС, действуют с 01.07.08)			
Количество номеров в компании (X)	X < 50	50 < X < 150	150 < X < 300	X > 300
Размер ежемесячной абонентской платы	1000р.	2000р.	4000р.	8000р.

## Партнерская программа «1С-Парус:Содействие»

- ❖ Для поддержки партнеров «1С-Парус» в регионах с 2002 года работает партнерская программа «1С-Парус:Содействие»

Партнеры, которые сотрудничают с компанией «1С-Парус» могут:

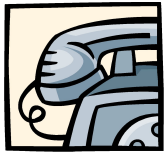
- ❖ Компенсировать свои расходы на рекламу типовых решений
- ❖ Обучить своих сотрудников по основным типовым решениям «1С-Парус» на курсах обучения в Москве или на выездных курсах у себя в городе
- ❖ Совместно с «1С-Парус» провести отраслевой семинар и привлечь новых клиентов
- ❖ Получить поддержку в организации Единых семинаров
- ❖ Получить консультации от специалистов «1С-Парус» в области продажи проектов
- ❖ Получить консультацию специалистов отдела маркетинга в разработке программы продвижения типовых решений «1С-Парус»
- ❖ Получить помощь в написании пресс-релизов об удачных внедрениях на типовых решениях «1С-Парус»
- ❖ Получить бесплатную рекламную продукцию для мероприятий

# СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !



Наш адрес:

г. Москва, ул.Чаянова, д.15 корпус 5, 10 этаж  
г.Москва, ул.Бутырский Вал, д.68



Телефон/Факс:

+7 (495) 250-63-83, 250-63-93 (многоканальные)  
+7 (495) 223-04-04



Internet: [www.rarus.ru](http://www.rarus.ru)

E-mail: [1C@rarus.ru](mailto:1C@rarus.ru);

Информацию о партнерской программе  
«1С-Рарус:Содействие» можно получить,  
обратившись к Елене Поздняковой  
[poze@rarus.ru](mailto:poze@rarus.ru)  
[ptr@rarus.ru](mailto:ptr@rarus.ru)

