



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:Турагенство
- ❖ 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



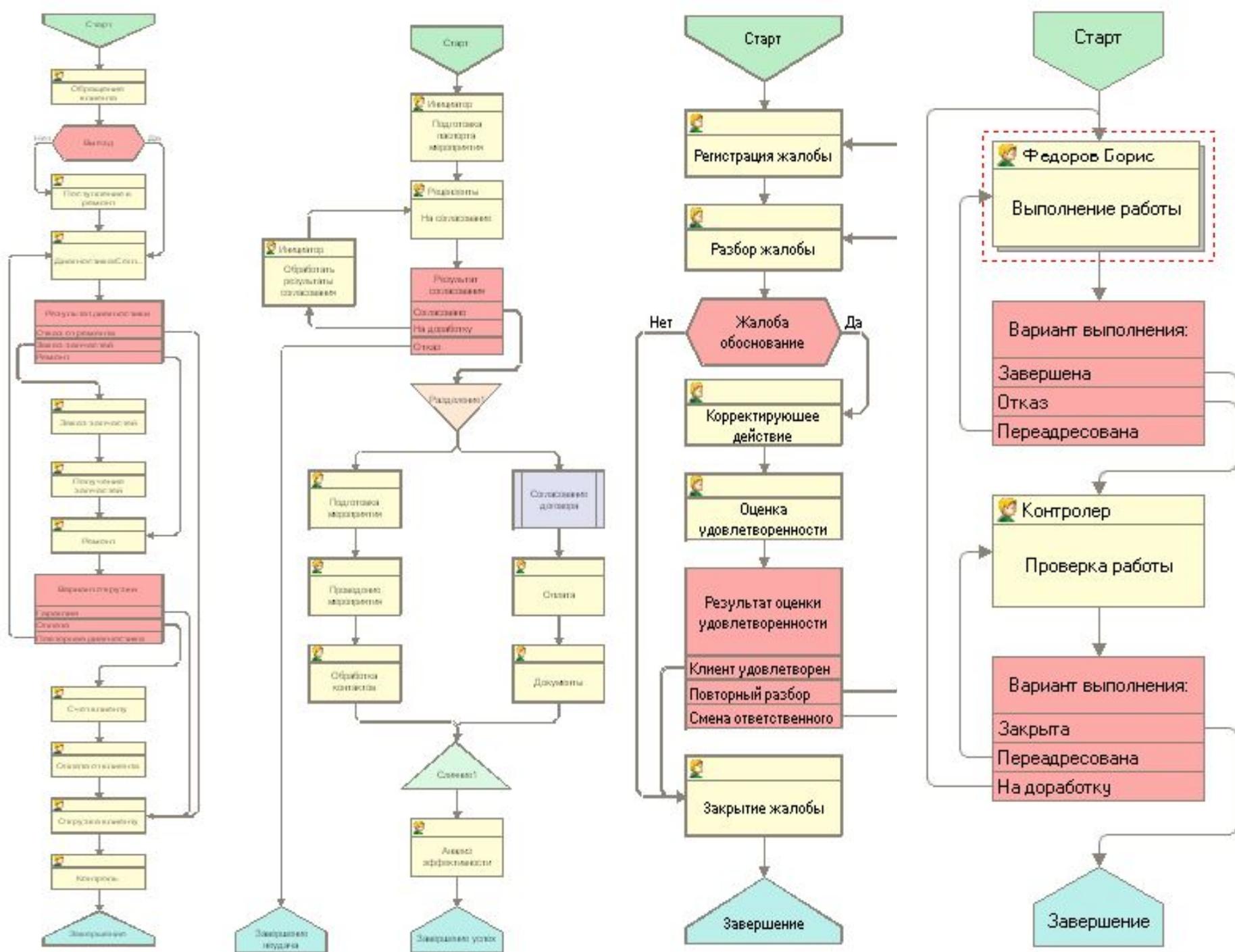
«1С:Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами (CRM)»

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)

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



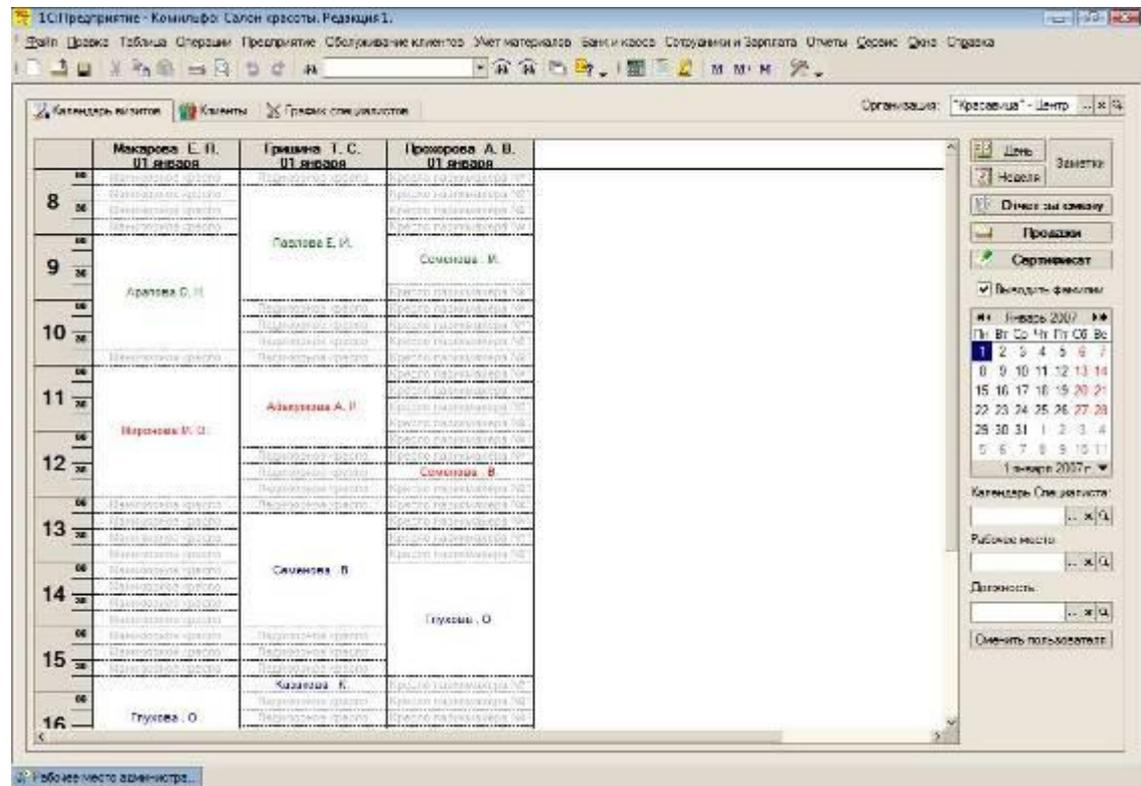
Программный продукт
«Комильфо:Салон Красоты»

- ❖ 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

Продолжитель: Наличие различных цен: Рабочее место: Кресло парикмахера ИР1

Склад: Кабинет Парикмахерская

Нал. оплата: 0,00 Должность: Парикмахер

☑ Акт выполненных работ ☑ Материалы ☑ Карточка

N	Услуга	Материал	Количество	Единица	Сумма продажи
1	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



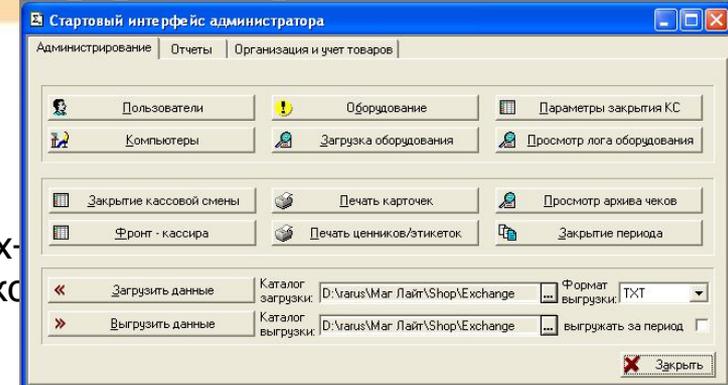
1С-Рарус:Кассир, ред. 2,5

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
Карточка : СЕРЕБРЯННАЯ КАРТА

Касса : Штрих-ФР-Ф
Отдел : Торговый зал

Состояние : Редактируется
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

Текущая строка чека

Настройки рабочего места и состояние 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%)

Поле ввода

7	8	9	КОД	Артикул
4	5	6	КОЛ-ВО	ВЕС
1	2	3	ПОДИТОГ	ВЫБОР
0	00	.	НАЛ	КАРТА
+1	<	X	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: 0,00	ДОПЛАТА: 34,06	ИТОГО: 34,06
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 0 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 0 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
Модель пациента	
Модель: Нозологическая модель	Условие оказания и назначение мед. помощи
Заболевание: Острый бронхит неуточненный	Условие: Амбулаторно - поликлинические
Фаза/Стадия: Острое состояние	Назначение: Диагностика заболеваний
Исход лечения	Следующий прием
	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:

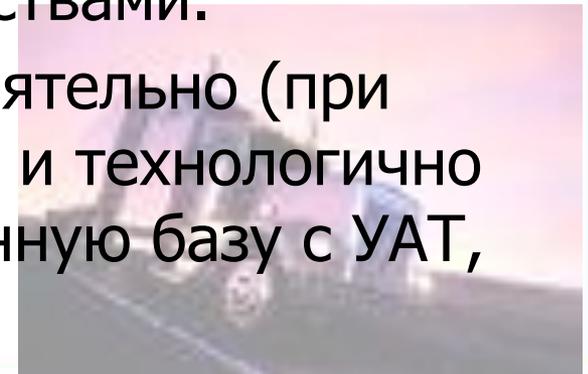
- Строительные организации;
- Дорожно-ремонтные организации;
- Механизированные колонны;



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



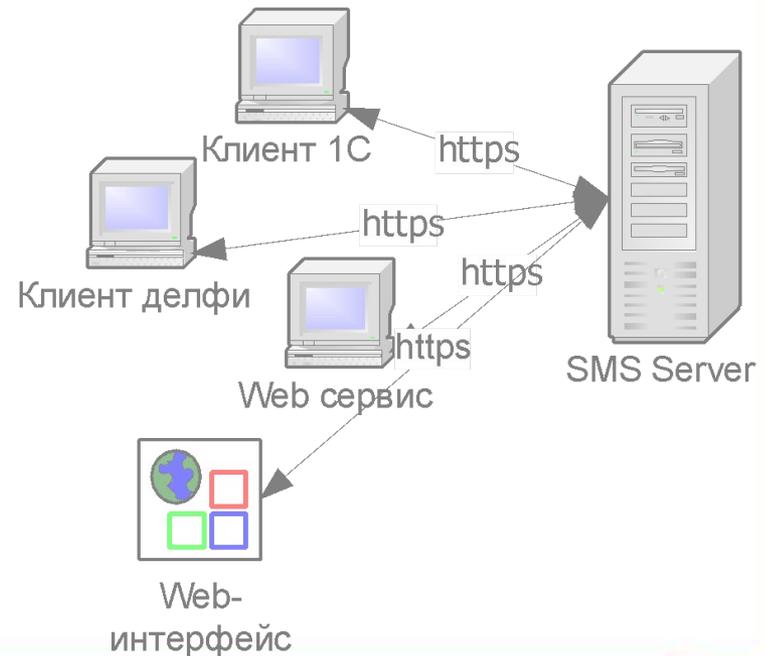
SMS сервисы для бизнеса – SMS4B.ru

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 сотрудникам

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.
- **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:

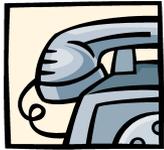
- ❖ Компенсировать свои расходы на рекламу типовых решений
- ❖ Обучить своих сотрудников по основным типовым решениям «1С-Парус» на курсах обучения в Москве или на выездных курсах у себя в городе
- ❖ Совместно с «1С-Парус» провести отраслевой семинар и привлечь новых клиентов
- ❖ Получить поддержку в 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

E-mail: 1C@rarus.ru;

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

