



«1С-Рарус»

Программный продукт

**«1С-Рарус: Торговый комплекс.
Продовольственные товары»**



на платформе «1С:Предприятие 8»





О компании

«1С-Рарус» - совместное предприятие фирм «1С» и «Рарус», работающее на рынке автоматизации с 1994г. «1С-Рарус», используя передовые информационные технологии, предоставляет продукты и услуги, связанные с программным обеспечением, производимым фирмой «1С».

- ❖ **60** типовых отраслевых решений для **17** отраслей экономики, из них **20** решений – для розницы
- ❖ Филиалы и подразделения разработки в 6 городах: Нижний Новгород, Великий Новгород, Рязань, Санкт-Петербург, Казань, Сочи.
- ❖ Система менеджмента компании сертифицирована по стандарту **ISO 9001:2000**
- ❖ С 2004 года – член Национальной Торговой Ассоциации
- ❖ Компания удостоена профессиональными премиями и наградами: Золотые весы, Золотой купец, Мастер, Российский Торговый Олимп



Клиенты компании:





Продовольственная розница

Направление автоматизации продовольственной розницы создано в ВЦ “1С-Рарус” в 2001 году.

Основной продукт, на базе которого осуществляется автоматизация, “1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные товары, ред. 8”

- ❖ Автоматизировано более 800 предприятий продовольственной розницы (это магазины формата “самообслуживание” как одиночные, так и большие сетевые структуры)
- ❖ Существующие технологии работы позволяют запускать торговые объекты за несколько дней.
- ❖ Методические материалы позволяют нашим Заказчикам, после прохождения обучения, запускать торговые объекты самостоятельно.



1С-РАРУС:
ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС
ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ





Компании, работающие с ПП «1С-Рарус: Торговый комплекс. Продовольственные»





ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТКПТ.

Планограммы

Основное преимущество использования планограмм – значительная экономия времени при подготовке планограмм за счёт автоматической расстановки товара.

В настоящий момент данная подсистема работает на объектах сети магазинов «Вестер». По словам генерального директора ФС «Вестер» Александра Астрейко:

«Повышенное внимание уделяется сейчас и мерчендайзингу: профессиональный подход к выкладке увеличивает объем продаж до 20% внутри категории. Мы настоятельно рекомендуем менеджменту категорий уделить особое внимание этому инструменту повышения продаж и валовой маржи и оперативно довести выкладку до профессиональных стандартов».

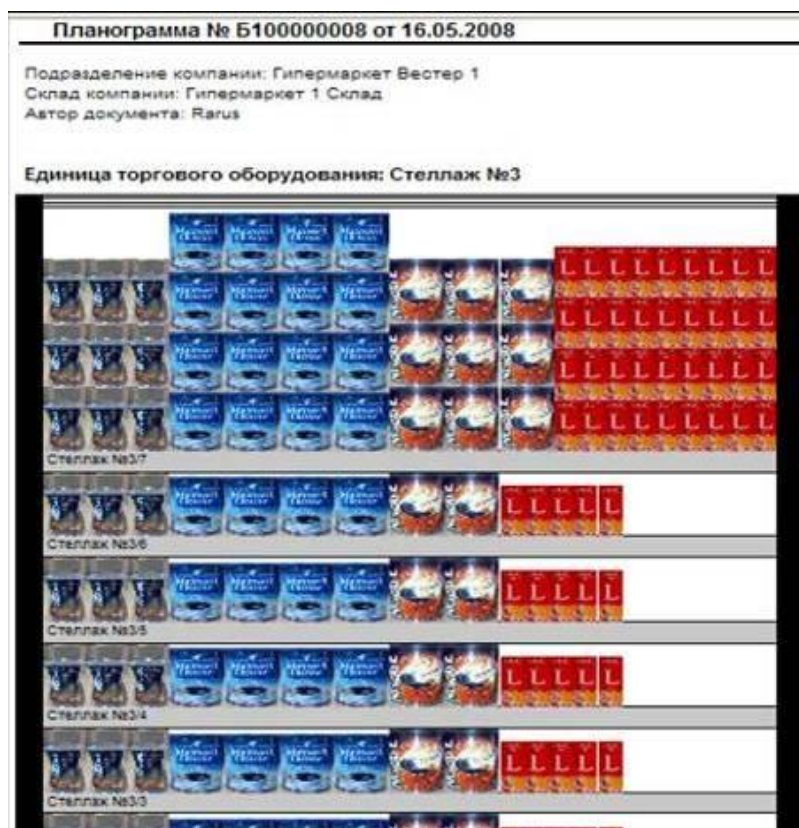




Преимущества использования планограмм

Возможность реально увеличить оборот магазина без дополнительных финансовых вложений за счёт оптимальной выкладки товара:

- ❖ Увеличение прибыльности с квадратного метра торгового зала
- ❖ Построение оптимального маршрута покупателя по торговому залу
- ❖ Формирование позитивного восприятия магазина клиентами. Появление постоянных покупателей
- ❖ Для сетей – возможность создания единого товарного расположения для всех магазинов сети
- ❖ Увеличение продаж более слабых позиций товара с применением выкладки «в стенах» ударных позиций. Т.е. менее сильные позиции располагаются внутри ударных позиций





Планирование рабочего времени кассиров

Подсистема автоматического планирования рабочего времени кассиров предназначена для оптимального распределения количества рабочих касс и кассиров по времени в течение дня.





Основные преимущества подсистемы

- ❖ Позволяет сократить количество кассиров, привлекаемых к работе: **экономия на оплате труда**
- ❖ Обеспечивает необходимое количество рабочих касс в каждый момент времени: **рост прибыли за счет большей удовлетворенности покупателей**
- ❖ Повышает производительность труда каждого кассира за счёт привязки оклада к конечному результату (рейтинги, расчёт оклада, исходя из фактически отработанного времени): **мотивация работы кассиров**
- ❖ Документ «График работы кассиров», позволяет **автоматически** рассчитать время работы кассиров и загрузку касс.



Алгоритмы автоматического расчета: распределение кассиров

Распределение кассиров по кассам осуществляется с учётом следующих факторов:

- ❖ Привязка кассира к определённой кассе.
- ❖ Индивидуальные пожелания кассиров по графику работы.
- ❖ Рейтинг отдельного кассира, индивидуальные показатели производительности труда. Наиболее активные кассиры имеют приоритет, получая более выгодное рабочее время: мотивация сотрудников.
- ❖ Рейтинг кассы, т.е. учёт расположения кассы с точки зрения распределения потока покупателей. В первую очередь стремимся заполнить наиболее «горячие» кассы; на «горячие» кассы направляем наиболее активных кассиров, предоставляя им возможность больше заработать: мотивация сотрудников.
- ❖ Ограничения по максимальной длине рабочего дня кассира и по графику работы самого магазина.
- ❖ Время на отдых и приём пищи. Есть возможность автоматического расчёта перерывов в работе кассиров.



Планирование ассортимента.

Возможности ПП

- ❖ Определение товарных групп и их соотношений в существующих магазинах.
- ❖ Построение «ассортиментной матрицы» на основе анализа конъюнктуры потребительского рынка
- ❖ Поддержка неограниченного количества видов ассортимента
- ❖ Возможность изменения плановых показателей одновременно для нескольких магазинов



- ❖ Оценка степени оборачиваемости товаров путём анализа отклонений плановых и фактических показателей, что позволяет более эффективно управлять ассортиментом, не допуская избытка или недостатка товаров в магазине
- ❖ Выбор приоритетных направлений в ассортименте и соотношения товарных групп
- ❖ Возможность сохранить соответствие структуры ассортимента формату магазина



Работа с КПК. Возможности функционала ПП

- ❖ Оперативность работы за счёт отсутствия привязки оператора к рабочему месту.
- ❖ Возможность ввода и редактирования документов и справочников: «Инвентаризация», «Списание», «Переоценка», «Возврат», «Заказ товара» и пр. непосредственно в торговом зале, офисе или на складе
- ❖ Возможность отображения актуальных остатков и цен, что позволяет контролировать ценники и остатки товара. При необходимости возможно сразу же отправить на печать новый ценник или этикетку
- ❖ Административные функции: удаленная работа с торговым оборудованием, обмен данными и др.





Работа с КПК. Выгоды.

- ❖ По словам IT-директора группы компаний «Вестер» Г.Беседина: «В режиме борьбы с очередями использование двух ТСД по производительности равно одной кассе».
- ❖ Увеличение скорости обслуживания покупателей, повышение проходимости и уменьшение очередей
- ❖ Повышение эффективности работы сотрудников, снижение ошибок
- ❖ Рациональное использование арендуемых площадей. Сокращение необходимых товаро-приёмных помещений
- ❖ Сокращение времени на выполнение трудоёмких и рутинных процессов
- ❖ Не требуется дополнительного найма и обучения персонала, т.к. интерфейс адаптирован под интерфейс Виск-офиса магазина, что позволяет привлекать к работе существующий персонал и экономить на обучении

Рост прибыли за счёт повышения лояльности покупателей

Экономия на заработной плате

Экономия на арендной плате, снижение издержек



Работа с КПК. Выгоды.

Мобильные ТСД также широко применяются компанией «Вестер». Со слов Олега Большчева, председателя совета директоров группы компаний «Вестер»:



«...в компании также намечен комплекс мероприятий по оптимизации бизнес-процессов, централизации ряда важнейших функций, применению новых элементов торговых технологий, в том числе с помощью нашей информационной системы. Мы планируем самым активным образом использовать ресурсы Интернет-сети для сокращения издержек на коммуникации, тем самым радикально сократив время на согласование и принятие решений, в том числе с помощью технологий мобильной работы».



Учёт бонусов поставщиков

Немного о бонусах. Зачем нужны?

- ❖ Бонус – денежное вознаграждение, предоставляемое поставщиком покупателю, при выполнении последним определённых условий или договорённостей.
- ❖ Задача бонусов - стимулирование сбыта продукции и услуг поставщика.
- ❖ Виды бонусов:
 1. Ежемесячный
 2. Годовой
 3. За факт достижения месячного оборота
 4. Компенсация на естественную убыль
 5. Компенсация на забывчивость
 6. За вход в новый магазин
 7. За ввод в ценовой лист новой позиции товара
 8. За размещение в магазинах дополнительного оборудования





Возможности и преимущества подсистемы учёта бонусов

- ❖ Ввод и начисление бонусов по договорам взаиморасчётов
- ❖ Учёт объёма поставок и товарооборота
- ❖ Расчёт периодичности бонусов и периода начисления
- ❖ Разделение типов и параметров бонусов
- ❖ Исключение сумм поступлений (бонусная поставка не должна включаться в расчёт)



- ❖ Подсистема учёта бонусов позволяет **сбирать воедино всю информацию о бонусах** всех поставщиков
- ❖ Автоматически производит расчёт, начисление и выплаты по бонусам, что **экономит время и устраняет вероятность допущения ошибок**

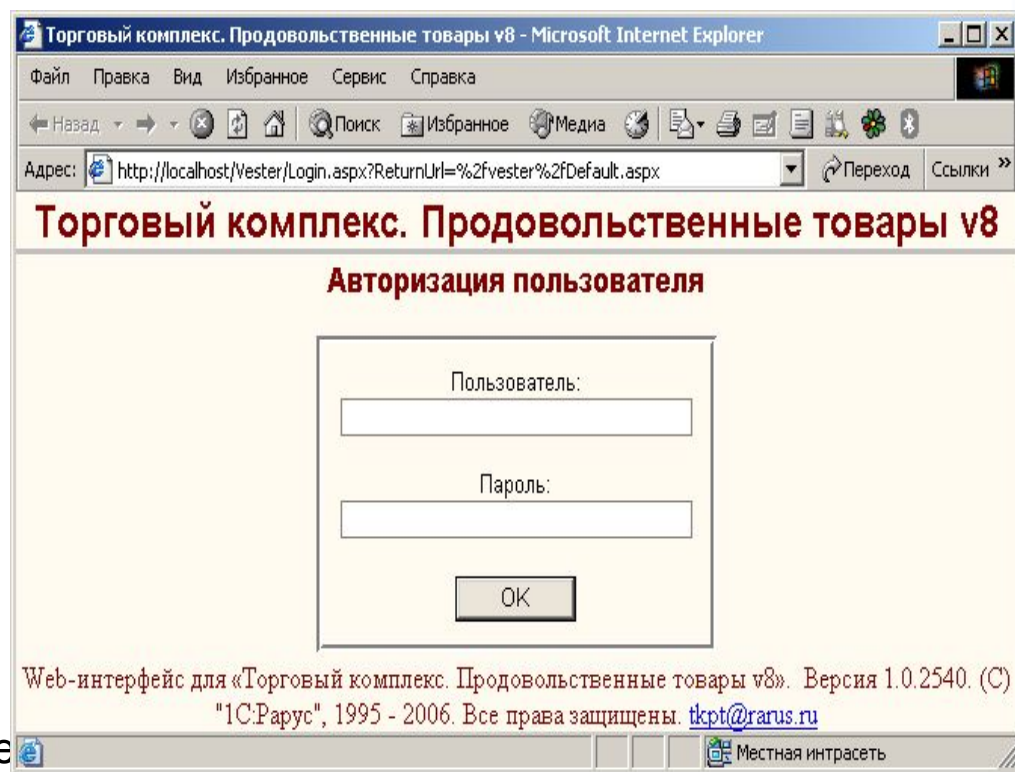


Система Web-заказы и её преимущества

Данная система разработана с целью предоставления поставщикам удалённого доступа к заказам

Функции, выполняемые системой заключаются в следующем:

- ❖ Создание единой базы поставщиков
- ❖ Контроль поставок, что позволяет избегать ошибок при согласовании поставок, а также приёмке товаров
- ❖ Доступ к документу «Заказы поставщику» с любого компьютера и возможность редактирования, подтверждения/снятия подтверждения данного документа
- ❖ Уменьшении объёма работ менеджеров по работе с поставщиками за счёт отсутствия промежуточных файлов (Excel, например) и действий (отправка почтой, например). Надо только отслеживать подтверждение/снятие подтверждения заказов





Стыковка с Нетто процессинг

- ❖ В ТКПТ 8 появилась поддержка информационных киосков, интерактивных, автоматизированных терминалов самообслуживания. Они легко крепятся на стеллажах, стойках и стенах так, чтобы покупателю было удобно им пользоваться.
- ❖ В их задачи входит :
 - Обеспечить покупателю возможность быстро и легко получать информацию о товаре по штрихкоду
 - Позволять персоналу самостоятельно проверять актуальность цен на товар
 - Принимать платежи внутри торгового зала





Контакты

- ◆ **Офисы в г. Москва**
 - Офис на улице Чайанова (ст. м. «Новослободская»)**
 - 125047, г. Москва, ул. Чайанова, дом 15, корпус 5, этаж 10
Телефоны: (495) 250-6383 , 250-6393, 223-0404
E-mail: 1c@rarus.ru
 - Офис на улице Бутырский Вал (ст. м. «Савёловская»)**
 - г. Москва, ул. Бутырский Вал, д. 68
Телефоны: (495) 250-6383 , 250-6393, 223-0404
E-mail: 1c@rarus.ru
- ◆ **Офис в г. Санкт-Петербург**
 - г. Санкт-Петербург, Владимирский пр. д.17, лит. А, 5 этаж, вход в арку
Телефон/факс: (812) 603-25-00
E-mail: info.spb@rarus.ru
Веб-сайт: www.spb.rarus.ru
- ◆ **Офис в г. Нижний Новгород**
 - г. Нижний Новгород, Нижне-Волжская наб., д.4.
Телефон/факс: (8312) 618-261 (многоканальный)
E-mail: info@rarus.nn.ru
Веб-сайт: www.rarus.nn.ru
- ◆ **Офис в г. Рязань**
 - г. Рязань, ул. Ленинского Комсомола, д.5а
Телефон/факс: (4912) 246-846
E-mail: 1c@rarus.rzn.ru
Веб-сайт: rarus.rzn.ru
- ◆ **Маркетинговое представительство ВЦ «1С-Рарус» в Украине (г. Киев)**
 - Телефоны: +38044-492-0586
E-mail: ua@rarus.ru E-mail: ua@rarus.ru, litm@rarus.ru