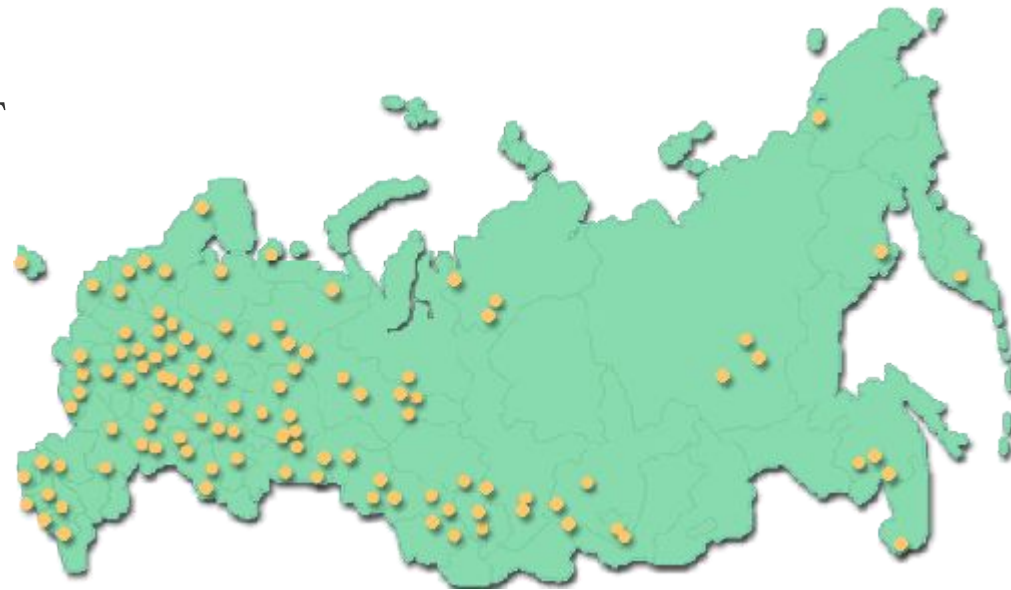




Пример внедрения в крупной розничной сети. "1С:Магазин одежды и обуви"

Заржецкий Александр
Руководитель департамента
Автоматизации непродовольственных
предприятий розничной торговли

- Сеть магазинов **Finn Flare**
известный бренд на Российском рынке
- География — пока только Россия.
- 50 монобрендовых магазинов
 - Собственные
- Планируется франчайзинг



- Недостатки существующей информационной системы:
 - Отсутствие надежной системы обмена данными.
 - Низкая производительность системы.
 - Низкая достоверность учетной информации.
 - Наличие информационных ресурсов дублирующих работу друг друга, но содержащих противоречивые данные.
 - Сложности с модернизацией системы под потребности бизнеса



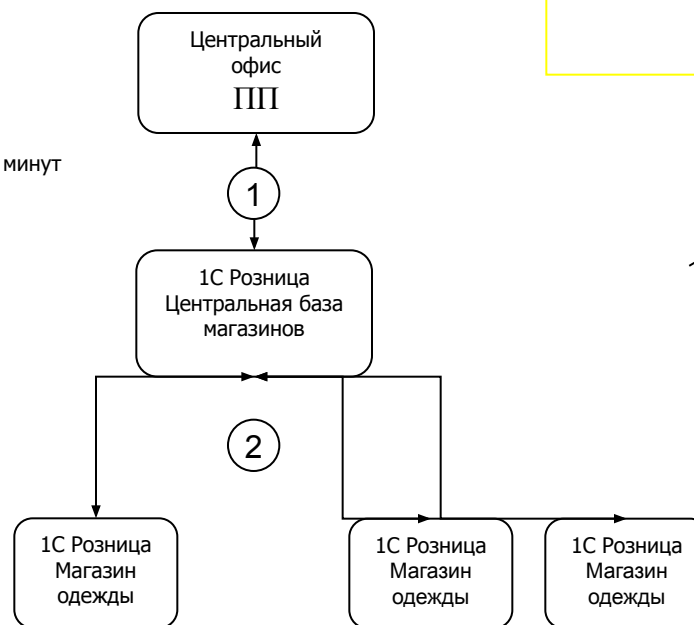
www.rarus.ru

- Создать комплексную систему учета:
 - Провести адаптацию ПП
 - Выполнить ввод в эксплуатацию адаптированных ПП.
 - Выполнить интеграцию
 - с существующей системой бухгалтерского учета БП
 - существующими учетными системами магазинов сети
 - Нормализировать процессы обмена данными и повысить их качество.
 - Получить стандартное тиражируемое решение для автоматизации розничных магазинов Finn Flare.
 - Осуществить развертывание системы и обучение сотрудников Компании.

- 1С: Магазин одежды и обуви



Раз в 5-10 минут



Автоматически при начале смены, либо по требованию

- Подготовка функциональности
 - Использование типового функционала **на 95%**
 - Перенос данных из имеющихся систем.
 - Настройка обмена с управляющей системой
 - Подарочные карты с on-line биллинговым центром на 1С
- В планах
 - Учет продаж в различных странах
 - Учет работы франчайзинговой сети



Подготовка функциональности

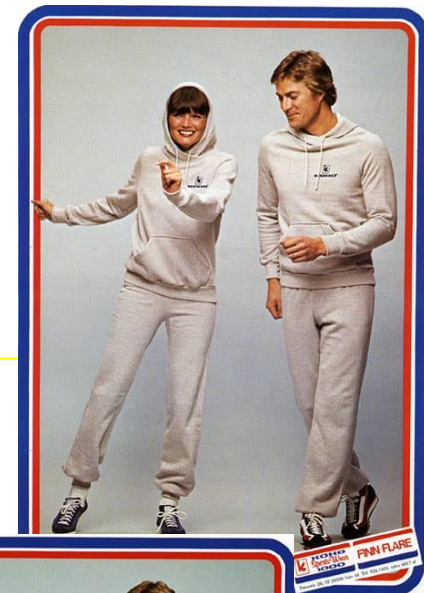
- **Ограничения прав пользователей**

Важно определить и разграничить права пользователей в магазине. Для этого неплохо подходит типовой механизм 1С розницы. Каждому сотруднику магазина карточку со штрих-кодом и т.д.

- **Правила миграции**

В больших сетях необходима настройка сложных правил миграции. Например, сотрудники могут работать в разных магазинах в одном городе, акция может проходить в отдельно взятом регионе и не распространяться на соседние города.

Для уменьшения трафика и стабильной работе при плохом Интернете необходимо оптимизировать количество и потоки мигрируемых данных.



- Подготовка функциональности
 - Подарочные карты с on-line билинговым центром на 1С
 - В момент продажи система обращается к центральному серверу и проверяет текущий баланс карты.
 - Достигается оперативность получения данных за счет модуля обменов.
 - Отсутствует необходимости гонять по всем магазинам базу накопительных данных по картам
 - Позволяет использовать подарочные карты как фиксированного так и свободного номинала, а так же организовывать бонусные системы



- **Подготовка инструкций**

- **Инструкции пользователей**

Пишутся пошаговые инструкции с большим количеством картинок.

- **Инструкции по разворачиванию магазинов**

Подготавливаются инструкции по установке базы для франчайзинговой сети:

- На какие компьютеры ставить.
 - Как должна называться папка с базой данных.
 - В какую папку делать резервную копию.

- **Инструкция по формированию "мастер" базы в центральном офисе**

Какие реквизиты необходимо не забыть заполнить до перевода и запуска магазина

- **Инструкция по проверке корректности перенесенных данных**

Что необходимо проверить в Магазине, чтобы запуск удался



- **Обучение персонала торговых точек**
 - **Проведение пилотного запуска**
1 магазин с небольшой проходимостью

Технология запуска в 2 дня

- Подготовка базы (ввод начальных остатков, настроек системы)
- Установка ПО в магазине, подключение ТО
- Обучение персонала
- Запуск
- **Обучение тренеров**
- **Обучение IT поддержки**
- **Подготовка курса обучения**
 - курс со ссылками на инструкции
 - доступ в центральную тестовую базу по терминалу



- **Развертывание сети**

- **Тиражирование и установка 1С**

Собственными силами + партнеры

Разработка методологии старта магазина.

Расчет нормочасов на запуск.

- **Присутствие при запуске магазина (опционально)**
 - **Присутствие при закрытии смены (опционально)**
 - **Двухуровневая начальная поддержка**
 - 2 сотрудника хелпдеска со стороны заказчика (телефонная поддержка)
 - 1 сотрудник хелпдеска со стороны Рарус (телефонная поддержка)



- Автоматизированы все торговые точки компании:
- Внедренное программное обеспечение позволяет своевременно получать достоверную, аналитическую картину деятельности компании, что позволяет принимать важные управленческие решения.



- **Центральный офис**

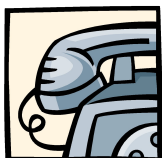
- Начало проекта – октябрь 2009г
- Запуск системы – апрель 2010г
- Развертывание магазинов - июль-сентябрь 2010г
- Завершение проекта - сентябрь 2010г





Наш адрес:

г. Москва,
ул. Бутырский вал, д.68, 3 этаж



Телефон/Факс:

223-0404



Internet: www.rarus.ru ,

E-mail: shop@rarus.ru