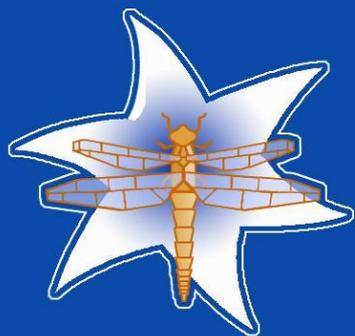


Когда природная красота  
и утонченность объединяются  
с современными технологиями,  
Ваш wellness-бизнес получает надёжный  
фундамент наших программных решений.



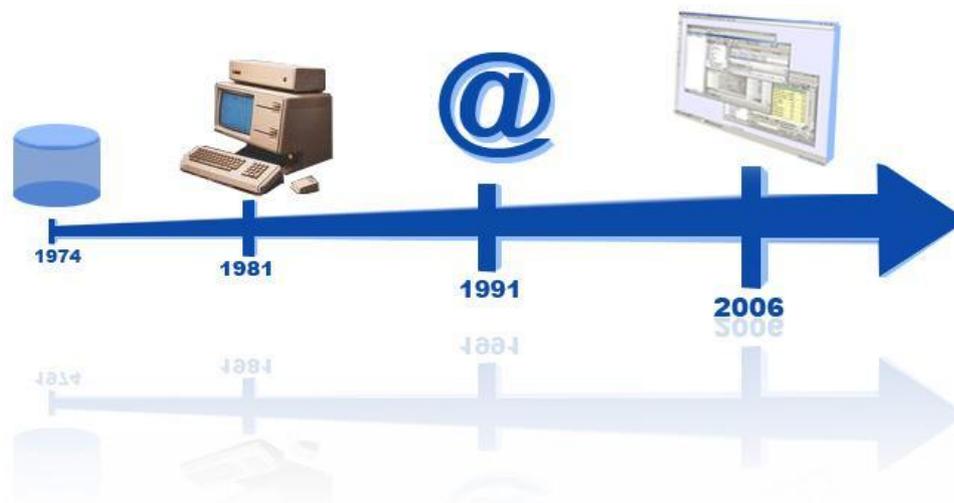
Программный комплекс  
**«Корпорация-  
салон»**



## История и перспективы

Первый персональный компьютер появился не так давно. В те времена никто не мог подумать, что через 10-15 лет он станет неотъемлемой частью современного мира. С появлением Internet многие прогрессивные люди начали понимать, что пришла новая эра - эра информации.

Сегодня можно с полной уверенностью сказать, что любой бизнес, претендующий на конкурентоспособность, должен базироваться на информационных технологиях. Многие бизнесы всецело переносятся в электронный мир, представляя из себя электронные магазины, сайты и порталы.

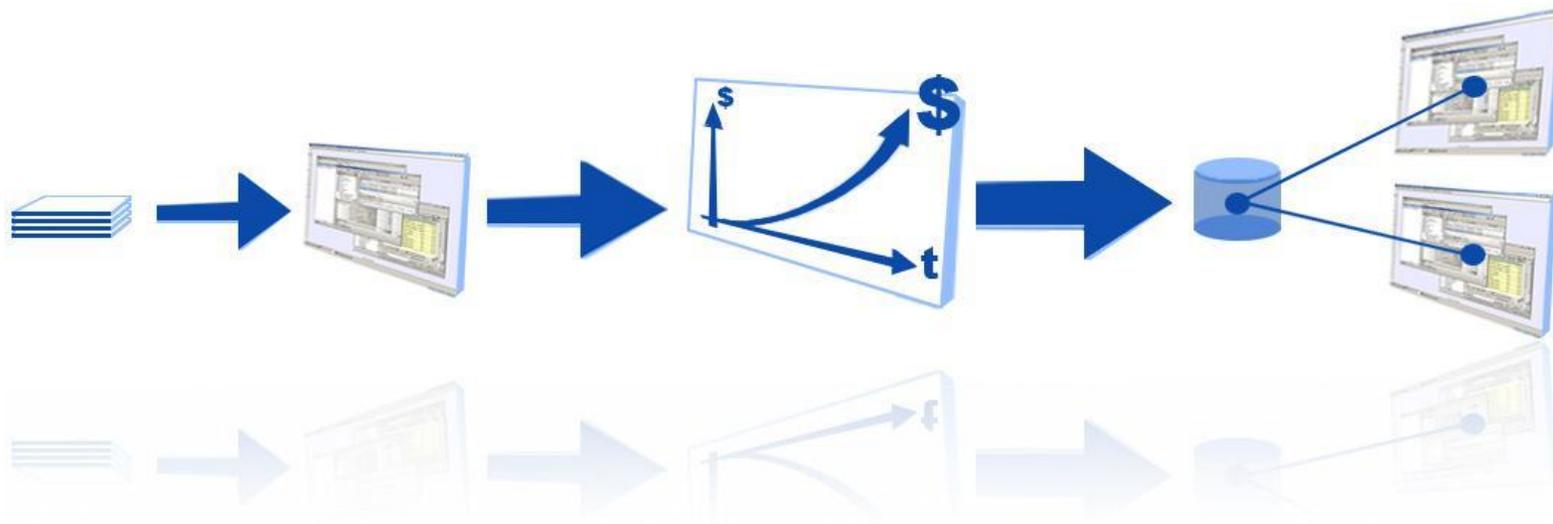




## Преимущества электронного бизнеса

Преимущества электронного подхода к ведению бизнеса очевидны: скорость, надёжность и удобство, а, соответственно, большие обороты товаров и услуг, лучшее обслуживание клиентов и более эффективная работа сотрудников.

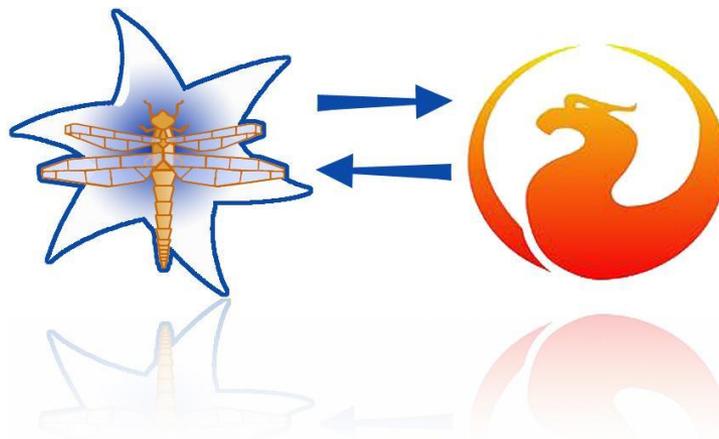
Правильное применение правильных программных средств позволяет гарантированно обеспечить рост прибыли и развитие предприятия, а в дальнейшем перейти к построению сети предприятий, объединённой посредством клиент-серверной технологии.





## Факты о «Корпорации»

Представляем Вам программу «Корпорация-Салон». Этот продукт представляет собой программный комплекс «Корпорация», полностью адаптированный под салоны красоты. «Корпорация» была создана в 1999 году и развивается до сегодня. Программа основана на клиент-серверной технологии, а это значит, что её можно использовать в компьютерной сети (максимально в такой сети может быть до 200 пользователей). Пропускная способность программы 70.000 документов в день; максимальный объём базы данных – 131 терабайт. Программа работает на бесплатном сервере баз данных Firebird 2.0, таким образом, приобретая у нас «Корпорацию-Салон», Вы не платите за СУБД, а только за саму программу.





## Города и страны

Программный комплекс «Корпорация» успешно работает в 32-х городах Украины и в 7-ми городах России.

Что же касается программы «Корпорация-Салон», то он представлен, успешно внедрён и работает уже во многих салонах красоты по всей Украине:

- Киев
- Одесса
- Днепропетровск
- Донецк
- Севастополь





## Модули программы

Программа «Корпорация - Салон» включает в себя основные модули системы Корпорация:

- модуль «Склад» - для автоматизации складской деятельности предприятия (предприятий);
- модуль «Деньги» - для денежного учёта;
- модуль «Производство» - для учёта товарно-материальных ценностей при выпуске продукции или предоставлении услуг;
- модуль «Зарплата сдельная» - для учёта зарплаты;
- модуль «Услуги» - для учёта услуг;
- модуль «Дисконтная система»;
- модуль «Менеджер отчётов».





## Документы и справочники

Работа в «Корпорации» основана на документах. Большинство предприятий (и салонов в том числе) ведёт учёт товарный и денежный. В программе есть документы товарного учёта (Приходная накладная, Счёт, Возвратная накладная и т.д.) и документы для денежного учёта (Приходный кассовый ордер, Расходный кассовый ордер и т.д.)

Кроме документов, основой также являются справочники. В программе представлены следующие справочники:

Номенклатура (справочник товаров и услуг);

Контрагенты (справочник клиентов);

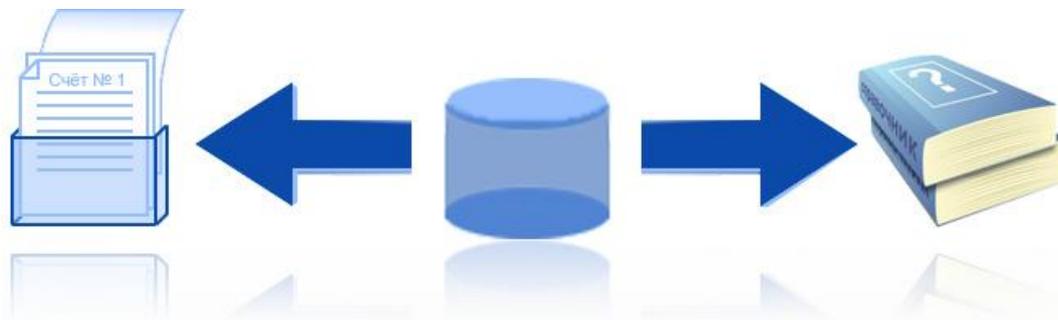
Справочник сотрудников;

Справочник технологических карт;

Справочник прайс-листов;

Справочник касс;

Справочник «Дисконтные карточки».





## Модуль «Склад»

Модуль «Склад» предназначен для автоматизации складской деятельности предприятия. Наличие данного модуля позволяет создавать в «Корпорации» неограниченное количество фирм и складов. В салонах красоты эту возможность можно использовать следующим образом: часто в салонах не только предоставляют услуги, но и продают товар, например шампунь или гель. В таком случае можно создать 2 склада: «салон» и «магазин» и вести отдельный учёт остатков на обоих складах.

Выбор структурного подразделения корпорации

Проверка подразделений

№	Филиал (главный склад)	Контакты	Адрес		Параметры				
№	Код	Филиал (главный скл	Контактное лицо	Физический адрес	Юридический адрес	Филиал	Главный склад	Текущий	Старый
Щёлкните сюда для определения фильтра. Можно применять маски % - любые символы, _ - любой один символ.									
1	1	Салон				<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2	2	Магазин				<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Щёлкните сюда для определения фильтра. Можно применять маски % - любые символы, _ - любой один символ.									
2									
№	Склад	Контакты	Адрес		Параметры				
№	Код	Филиал (главный скл	Контактное лицо	Физический адрес	Юридический адрес	Филиал	Главный склад	Текущий	Старый
Щёлкните сюда для определения фильтра. Можно применять маски % - любые символы, _ - любой один символ.									
<Нет данных>									
0									
Сменить склад Поиск Искать									



Рис.1 Так выгидит таблица для выбора (добавления, удаления, изменения) фирмы или склада.



## Модуль «Склад». Справочник номенклатур.

Частью модуля «Склад» также является справочник номенклатур. В нём хранится дерево и список всех товаров и услуг, используемых в салоне. Этот и другие справочники – очень гибкое и мощное средство. Вы можете настроить его под свои нужды прямо на ходу.

Настраиваемыми являются почти все элементы справочника: начиная от ширины таблиц и дерева и заканчивая наличием или отсутствием столбцов в таблице.

Так же к большим преимуществам справочника относятся:

- быстрый поиск информации (набрав нужный текст прямо в таблице, Вы тут же получите подсвеченную искомую строку);
- наличие фильтров с масками (для более сложного поиска);
- вывод в таблицу информации сразу из нескольких веток дерева и т.д.

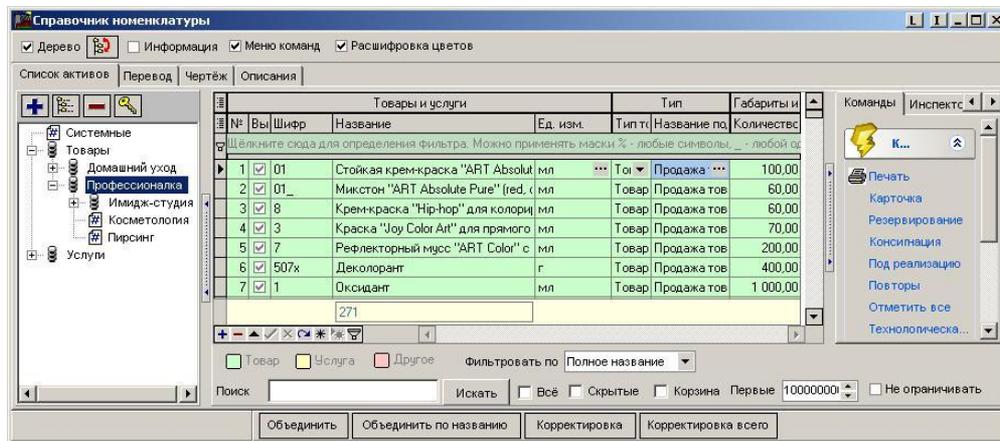


Рис.2 Так выглядит справочник номенклатуры. Слева – дерево, в центре – таблица.



## Модуль «Склад». Остатки.

Очень важной частью модуля «Склад» являются 2 отчёта:

- текущие остатки (показывает остатки по всем товарам по партиям);
- остатки суммарно (показывает остатки по всем товарам в суммарном виде).

№	Выб	Склад	Активы	Упаковка				
№	В	Название	Ед. изм	Склад	Шифр	Резерв	Ост.	Цена без Н
1	<input checked="" type="checkbox"/>	Гель д/снят.	мл	Салон	0001.5	0,00000	280	0,12
2	<input checked="" type="checkbox"/>	Бархатный гом.	мл	Салон	0002.5	0,00000	242	0,30
3	<input checked="" type="checkbox"/>	Флоид для пилинга	мл	Салон	0003.5	0,00000	310	
4	<input checked="" type="checkbox"/>	Энзимный пилинг	г	Салон	0004.5	0,00000	108	
5	<input checked="" type="checkbox"/>	Увлажняющая маска	шт	Салон	0007.5	0,00000	9	
6	<input checked="" type="checkbox"/>	Маска Anti redness	мл	Салон	0016.5	0,00000	94	
7	<input checked="" type="checkbox"/>	Увлажняющий сол. крем (spf 25)	мл	Салон	0017.5	0,00000	228	
8	<input checked="" type="checkbox"/>	Сыворотка с энзимами	ампула	Салон	1005.5	0,00000	7,5	
9	<input checked="" type="checkbox"/>	Маска с энзимами	мл	Салон	1009.5	0,00000	225	
10	<input checked="" type="checkbox"/>	Протеиновый набор	шт	Салон	1010.5	0,00000	10	
11	<input checked="" type="checkbox"/>	Сыворотка с полисахаридами	ампула	Салон	1003.5	0,00000	3,6667	
12	<input checked="" type="checkbox"/>	Маска с полисах. и вит.	мл	Салон	1008.5	0,00000	115	
13	<input checked="" type="checkbox"/>	Сыворотка с вит.	ампула	Салон	1002.5	0,00000	3,17	

Рис.3 Текущие остатки

№	Выб	Шифр	Название	Ед. изм	Резерв	Ост.	Сумма, грн	
1	<input checked="" type="checkbox"/>	0005.5	Абразивный порошок	г	0,00000	150	192,00	
2	<input checked="" type="checkbox"/>	09009	Активатор для локонов "Curl Design	мл	0,00000	1000	63,25	
3	<input checked="" type="checkbox"/>	4303.5	Активатор тёплый с фитогэкст.	мл	0,00000	325	35,75	
4	<input checked="" type="checkbox"/>	4322.5	Активатор холодный с фитогэкстр.	мл	0,00000	375	41,25	
5	<input checked="" type="checkbox"/>	4300.5	Активный скраб	мл	0,00000	350	115,50	
6	<input checked="" type="checkbox"/>	2106.5	Антистрес. лосьон для глаз	мл	0,00000	470	37,60	
7	<input checked="" type="checkbox"/>	2080.5	Антистрес. омом. конц.	мл	0,00000	46	91,08	
8	<input checked="" type="checkbox"/>	4044.5	Антистрессовый гель для глаз	мл	0,00000	12,922	33,73	
9	<input checked="" type="checkbox"/>	4301.5	Аромкапли	мл	0,00000	28	61,04	
10	<input checked="" type="checkbox"/>	4311.5	Аромкапли	мл	0,00000	30	63,30	
11	<input checked="" type="checkbox"/>	4320.5	Аромкапли	мл	0,00000	30	65,40	
						224	0,00	22038,18

Рис.4 Остатки суммарно



## Модуль «Деньги»

Модуль «Деньги» предназначен для денежного учёта на предприятии. Наличие данного модуля позволяет создавать и вести неограниченное количество касс в справочнике касс. В салонах красоты эта возможность главным образом используется при депозитном типе оплаты услуги, когда необходимо знать остаток на счету клиента, который оплачивает услуги наперёд.

Касса		Контрагент		Сумма		Комментарий	
Название кассы	Касса	Валюта	Контр.	Сотрудник	Баланс	Наша касс	Комментарий
Щёлкните сюда для определения фильтра. Можно применять маски % - любые символы, _ - любой один символ.							
Основная касса	Касса	грн	Салон		0,00	<input checked="" type="checkbox"/>	
Иванов	Касса	грн			1000,00	<input type="checkbox"/>	
Мария	Касса	грн	...		-50,00	<input type="checkbox"/>	



Рис.5 Внешний вид справочника касс.



## Модуль «Деньги». Прайс-листы.

Модуль «Деньги» тесно связан с модулем «Склад», что подтверждается тем, что в любом документе (и приходном и расходном) присутствует как список товаров или услуг, так и цены на этот товар или услугу. Кроме этого, ярким примером связи модулей «Склад» и «Деньги» является наличие такого справочника, как «Прайс-листы». Здесь хранится список прайс-листов с закупочными и продажными ценами на товары и услуги. Количество прайс-листов может быть неограниченно, количество цен в каждом прайс-листе – 5.

№	Дата	Название прайс-листа	Валюта	Сокр. валюта	С
2	29.03.2007	Прайс-лист (магазин)	Гривні	грн	<input type="checkbox"/>
1	15.02.2007	Прайс-лист (по тех. картам)	Гривні	грн	<input type="checkbox"/>

Товары		Цены					Описание
№	Название	Цена без	Цена 2	Цена 3	Цена 4	Цена 5	Описание
1	Активатор тёплый с фижокст. ...	35,00	0,00	0,00	70,00	0,00	косметолог
2	Массажный крем	75,00	0,00	0,00	150,00	0,00	косметология
3	Гель д/похудения	110,00	0,00	0,00	220,00	0,00	косметология
4	Аромокапли	25,00	0,00	0,00	50,00	0,00	косметология
5	Маска грязевая д/похуд. ВНАМ	300,00	0,00	0,00	600,00	0,00	косметология
6	Массажное масло д/похудения	80,00	0,00	0,00	160,00	0,00	косметология



Рис.6 Справочник «Прайс-листы».



## Модуль «Производство»

Модуль «Производство» просто необходим в большинстве салонов, так как во многих услугах используются материалы и списание происходит через технологические карты. Происходит это следующим образом: в справочнике технологических карт создаются технологические карты услуг, в которых указывается какие и сколько материалов используется в услуге. Когда же создаётся счёт (расходный документ) и указывается эта услуга, товар списывается именно в том количестве, в котором он указан в технологической карте этой услуги. Это упрощает и ускоряет списание материалов, используемых в процедурах.

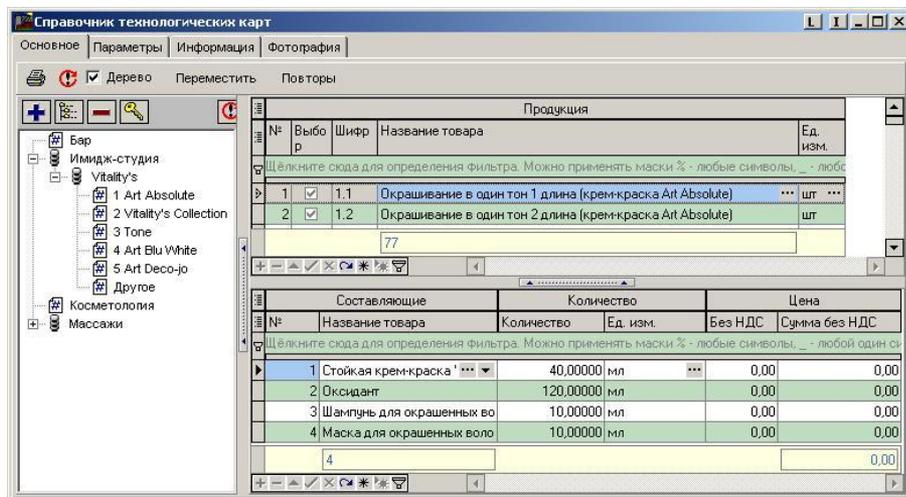


Рис.7 Справочник технологических карт.



## Модуль «Зарплата»

Модуль «Зарплата» предназначен для выплаты зарплаты сотрудникам. Есть следующие алгоритмы начисления зарплаты:

- по шкале с тарифной ставкой (процент от выручки за услугу или продажу товара);
- на основании технологических карт (процент от продажной стоимости услуги (для разных услуг - разный процент) и процент от продажной стоимости товара);
- оклад (фиксированная зарплата);
- составной (может включать все три предыдущие, вычисляется по специальной заданной формуле).

Основой модуля является справочник «Сотрудники». В нём хранится вся информация о сотруднике:

- фамилия, имя, отчество;
- профессия;
- контакты;
- зарплата.



ФИО	Профессия	Оклад	Зарплата
Мовчан Ирина	Массажист	0,00	0,00 По шкале с тариф
Литвинов Дмитрий	Парикмахер	0,00	0,00 По шкале с тарифной
Иванчука Елена	Мастер маникюра	0,00	0,00 По шкале с тарифной

Рис.8 Справочник «Сотрудники».



## Модуль «Зарплата»

Расчёт зарплаты происходит в меню «Расчётные листы». В этом меню можно увидеть все документы, в которых указан сотрудник, все начисления и удержания, алгоритм начисления зарплаты и т.д.

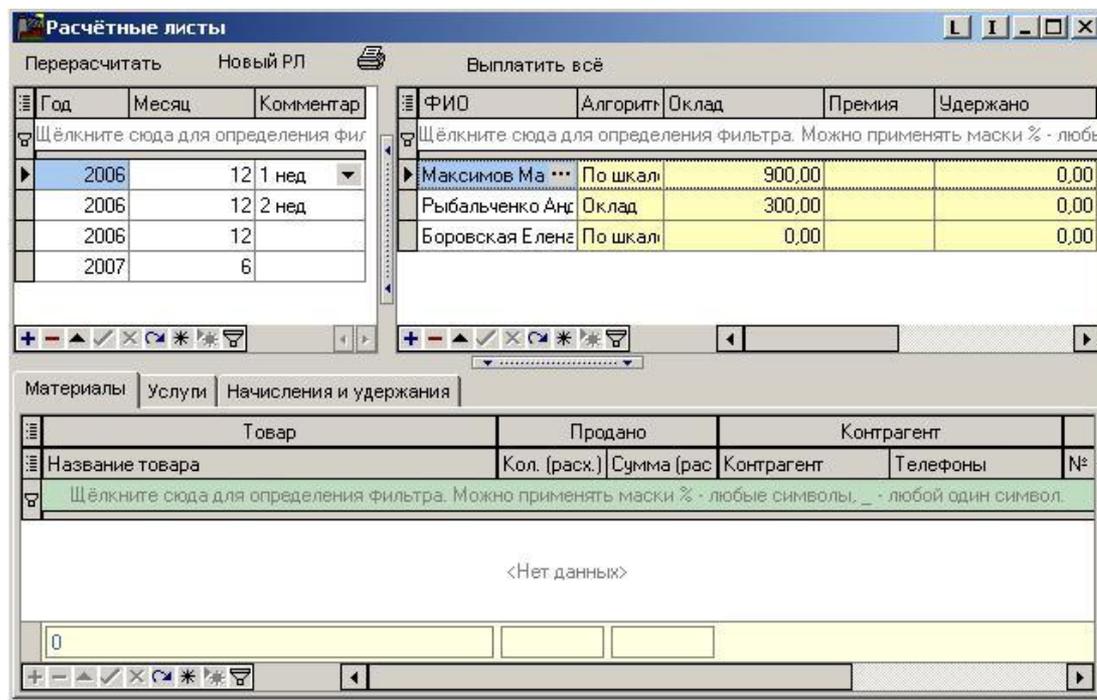


Рис.9 Расчётные листы.



## Модуль «Услуги»

Модуль «Услуги» предназначен для учёта услуг. Этот модуль тесно связан с модулями «Склад», «Деньги» и «Производство». Основная информация о услугах – дерево и список услуг находится в справочнике номенклатур. Цены на услуги хранятся в справочнике «Прайс-листы». Состав услуг, в которые входят материалы, находится в справочнике «Технологические карты». Такая связь позволяет при создании счёта (расходного документа) сразу подхватывать цены из прайс-листа и делать автоматическое списание материалов, используемых в процедурах.

К особенностям этого модуля также можно отнести возможность уточнить подтип услуги: аппаратная, ручная, с материалами и т.д. Такая градация позволяет лучше анализировать отчёты в конце месяца.

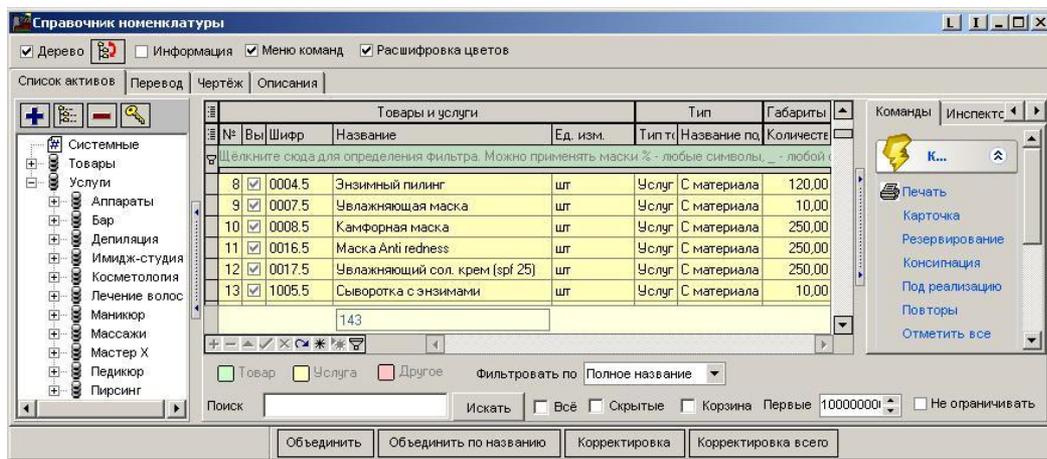


Рис.10 Так выглядит справочник номенклатуры для услуг.



## Модуль «Дисконтная система»

Модуль «Дисконтная система» предназначен для ведения списка клиентов, формирования скидок и анализа активности клиентов. Основой данного модуля является справочник контрагентов. В этом справочнике хранится вся информация о клиенте, например:

- фамилия, имя, отчество;
- дата рождения;
- контактная информация (телефон, мобильный, e-mail);
- фиксированная скидка (простой вариант скидки).

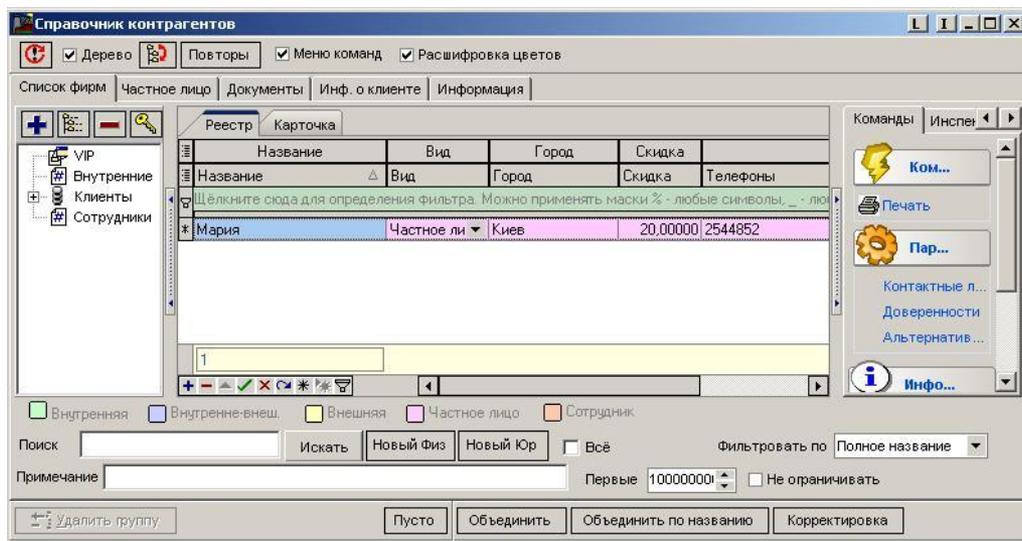


Рис.11 Справочник контрагентов.



## Модуль «Дисконтная система»

Кроме фиксированной скидки, в салонах красоты часто используют дисконтные карточки. В программе это также предусмотрено. В справочнике «Дисконтные карточки» вводятся номера карточек (это можно сделать как вручную, так и с помощью сканера штрих-кодов), имена их владельцев и скидка. При создании счёта администратор сканирует карточку, что приводит к автоматическому вводу доступной скидки и просчёту суммы.

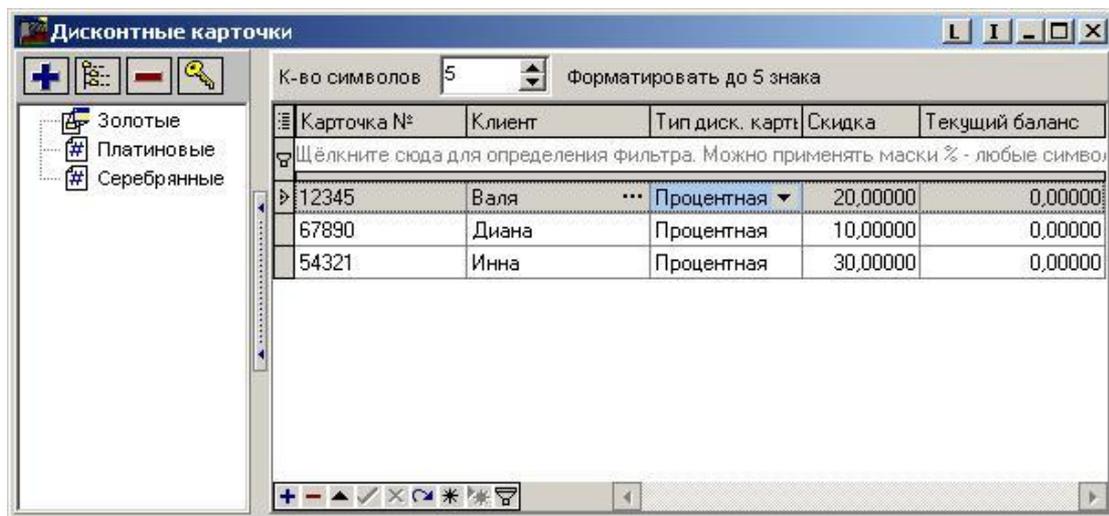


Рис.12 Справочник «Дисконтные карточки».



## Модуль «Менеджер отчётов»

Модуль «Менеджер отчётов» предназначен для руководства салона красоты. С его помощью можно просмотреть и проанализировать результаты работы салона.

Модуль представляет собой следующие группы отчётов: непосредственно для салонов, по складу, по справочникам, по услугам, по финансовому учёту, по дисконту.

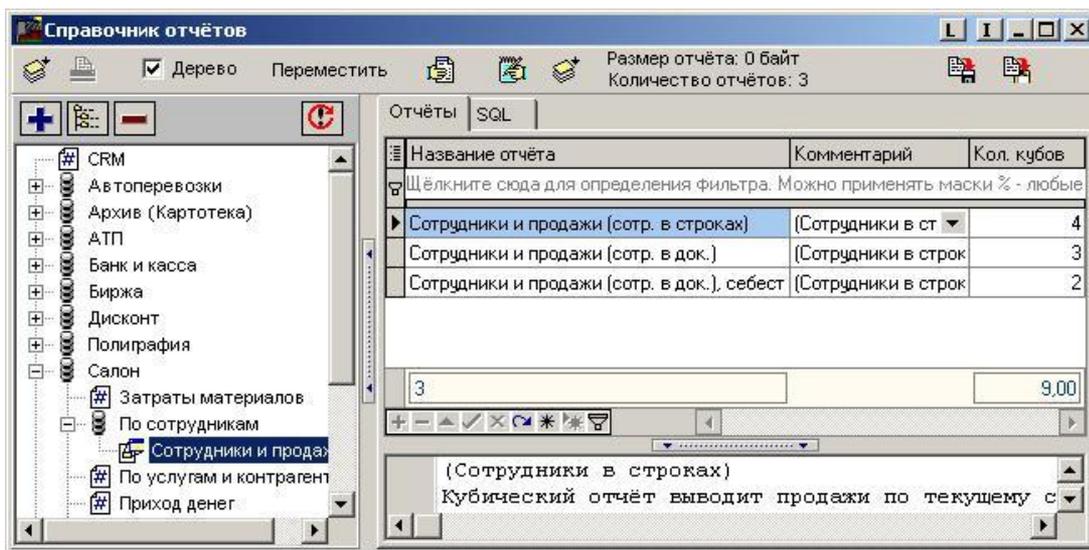


Рис.13 Менеджер отчётов.



## Модуль «Менеджер отчётов»

Наиболее часто используемые из отчётов следующие:

Отчёт «Сотрудники и продажи». В этом отчёте можно увидеть сколько каждый из сотрудников сделал процедур и продал товара за заданный период времени, на какую сумму с учётом затрат материалов и без учёта материалов. Тут учитывается подтип номенклатуры (ручная, с материалами, аппаратная). Кроме этого, можно просмотреть какие именно делались процедуры, когда именно и в каких документах это зафиксировано (для проверки);

ФИО	Подтип номенклатуры	С материалами			Ручная		
		Количество	Сумма продаж	Себестоимо...	Доход	Количество	Сумма продаж
	Название номенклатуры	Значение	Значе...	Значение	Значе...	Значение	Значе...
[Null]		51,00	2713,50	114,0775	2599,4225		
Залеток Любовь		63,00	5135,00	307,0246	4827,9754	237,00	13390,00
Могила Татьяна		33,00	1281,00	30,5786	1250,4214	88,00	5197,25
Смолка Антонина		181,369	11607,59	1436,6083	10170,9...	27,00	2577,00
Бажура Ольга		185,0033	4798,78	672,5188	4126,2413	8,00	500,00
Ломов Игорь		88,00	20388,00	689,724	19698,276	122,00	24940,25
Кулаженко Валентина		37,00	1184,00	29,5475	1154,4525	54,00	5412,50
	Женская стрижка + укладка 1 длина					5,00	465,00
Всего по столбцам		813,8723	58919,87	3693,0946	55226,7...	1130,00	100760,25



Рис.14 Отчёт «Сотрудники и продажи»



## Модуль «Менеджер отчётов»

Отчёт «По услугам и контрагентам». В этом отчёте можно увидеть, какая группа услуг сколько принесла прибыли за заданный период времени (с учётом себестоимости и без учёта себестоимости). Учитываются разные типы оплаты – наличными, бартер, подарок, сертификат, депозит и т.д. Кроме этого, можно просмотреть какие именно делались процедуры, когда именно и в каких документах это зафиксировано (для проверки).

Группа начало	Группа товара	Сумма без НДС	Себестоимость	Дс
		Значение	Значение	Зн
+	Имидж-студия	112436,84	1367,9217	1
+	Косметология	9644,3193	1118,767	
+	Аппараты	9084,50		
-	Средства для укладки и моделирования	4499,5955		
	+	Линия "Intensive"	3349,6055	
	+	Линия "Effecto"	582,10	
	+	Средства средней фиксации	219,81	
	+	Средства лёгкой фиксации	181,05	
Всего по столбцам		167958,2648	2515,4887	1

At the bottom of the window, there are buttons for 'Фильтр' and 'Обновить'.



Рис.15 Отчёт «По услугам и контрагентам».



## Модуль «Менеджер отчётов»

Для аналитиков и руководителей предусмотрена встроенная в программу OLAP-система (кубические отчёты). Вы можете формировать многомерные отчёты на ходу, фильтровать данные, рассчитывать суммы, а так же строить графики и предсказывать результаты с помощью данного инструмента.

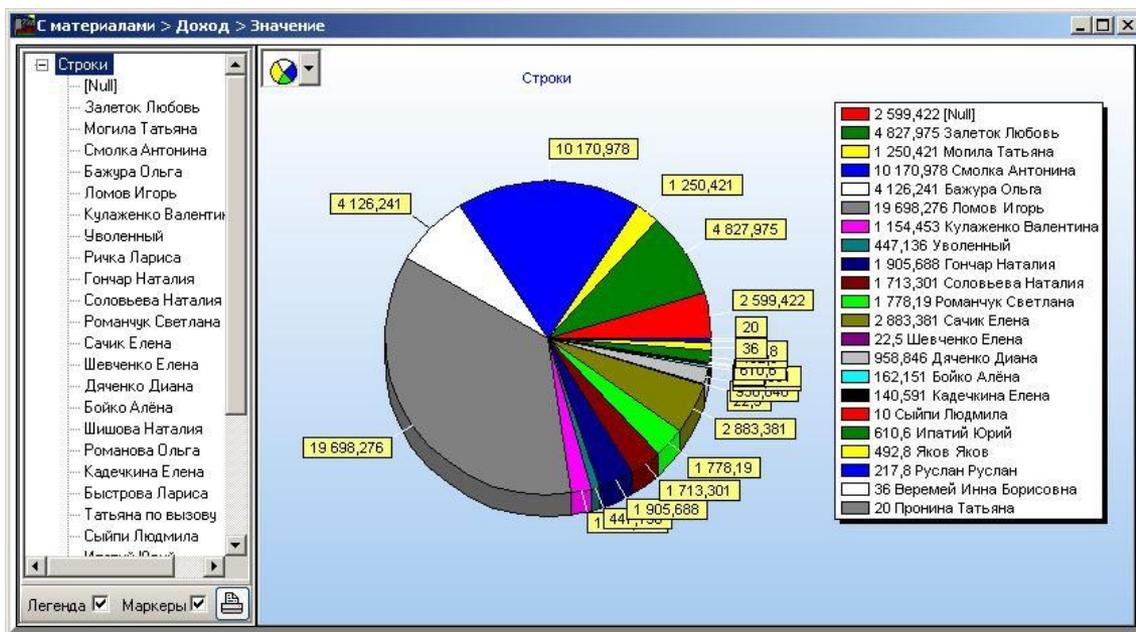


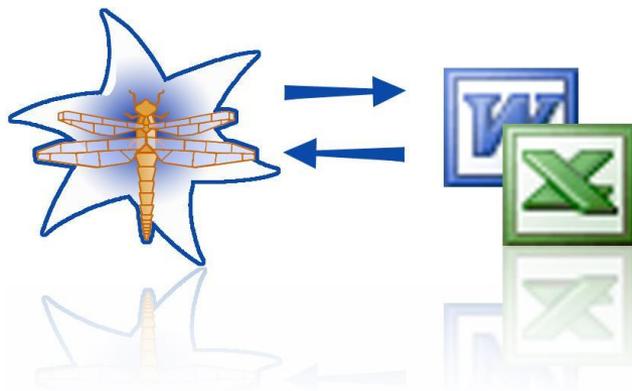
Рис.16 OLAP-система в действии.



## Импорт-Экспорт

К другим преимуществам программы «Корпорация - Салон» относятся следующие: мощный инструментарий импорта/экспорта позволяет экспортировать информацию более чем 4-5 способами в более чем 14 форматах, а так же импортировать информацию из более чем 5 форматов.

С помощью группировок в таблицах Вы можете группировать информацию, фильтровать и рассчитывать суммы. Результат же можно вывести в различные форматы данных (например, Excel, Word, HTML).



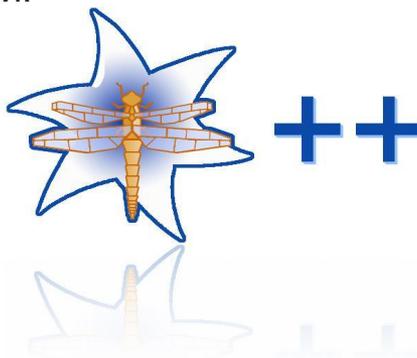


## Дополнительные преимущества

В этой презентации описаны далеко не все возможности программы «Корпорация - Салон». Дополнительно можно упомянуть следующие:

- двухуровневая система защиты (вход в программу под логинами и паролями);
- возможность логирования данных;
- возможность создания резервных копий базы данных;
- возможность объединения с программой 1С;
- возможность создания распределённой базы для разных филиалов;
- возможность перерасчёта из/в разные единицы измерения (шт в мл и наоборот);
- возможность распечатывать все отчёты и документы и т.д.

Кроме этого, возможности программы постоянно расширяются и дополняются. Мы готовы также реализовать в программе именно Ваши пожелания, которые будут актуальны для Вашего салона. Поддержка, обслуживание программы, администрирование компьютеров, разработка представительства салона в internet, как дополнительные услуги, также предоставляются нашей компанией.





## Контакты

Позвольте программе «Корпорация – Салон» взять всю рутинную работу на себя. В результате Ваш бизнес заработает как часы, а Ваше время не будет растрачиваться по мелочам.

Наши контакты:

ООО «Нерусофт»

Интернет: <http://nerusoft.com>

Отдел разработки:

Рудюк Сергей Анатольевич

e-mail: [rudjuk@ukr.net](mailto:rudjuk@ukr.net)

тел.: 8(067)901-63-22, 8(044)462-45-88

ICQ: 131674371

Отдел внедрения и обучения:

Казаринов Янэк Олегович

e-mail: [ykazarinov@ukr.net](mailto:ykazarinov@ukr.net)

тел.: 8(063)576-99-54, 8(044)405-54-94

ICQ: 217682505