

# Типовой пакет решений Софтлайн для оптовой торговли

Ерошин А.В. – Генеральный директор

softline®



- ❑ Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле
- ❑ Ключевые преимущества преднастроенного решения
- ❑ Клиенты типового решения для оптовой торговли
- ❑ Функциональный объем решения
- ❑ Сроки и стоимость внедрения

# Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле

Внедрение SAP в оптовой торговле позволяет получить следующие выгоды:

- Сокращение ассортимента за счет отказа от неприбыльных позиций
- Снижение затрат на логистику
- Снижение затрат на обслуживающие подразделения
- Получение достоверной информации и контроль процессов в режиме реального времени

# Показатели эффективности бизнеса в торговле

Цели компании

Сферы деловой активности

Возможности

Решения SAP



# Содержание

- ❑ Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле
- ❑ Ключевые преимущества преднастроенного решения
- ❑ Клиенты типового решения для оптовой торговли
- ❑ Функциональный объем решения
- ❑ Сроки и стоимость внедрения

# Два подхода к внедрению SAP. Традиционное внедрение.

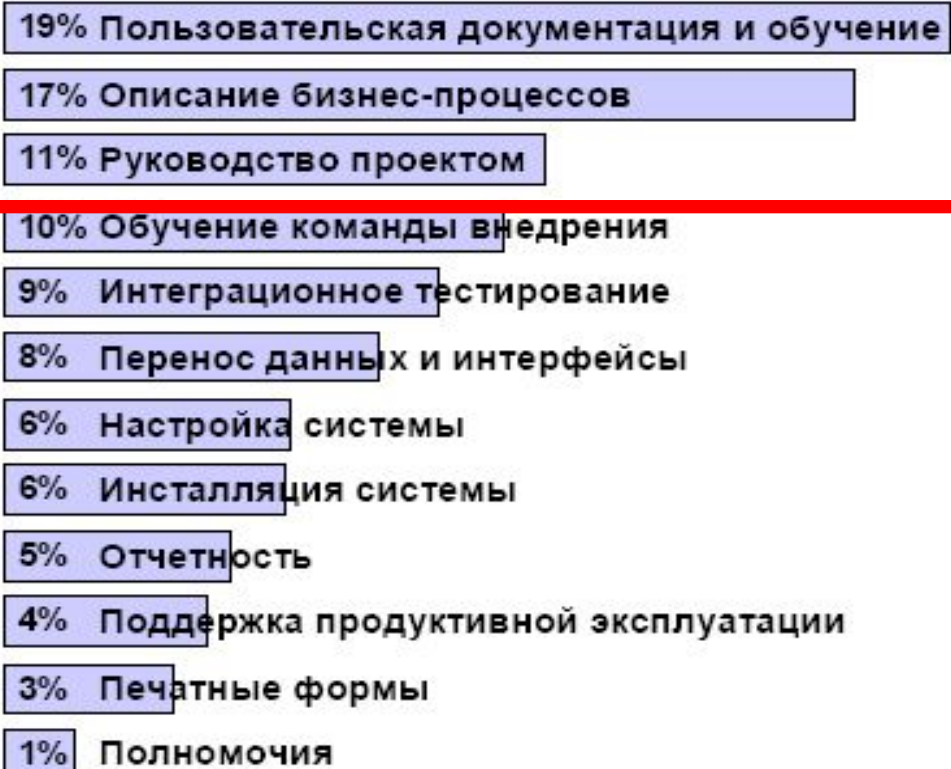
## 1. Традиционное внедрение SAP

- разработка решения совместно с заказчиком;
- часто реинжиниринг бизнес-процессов заказчика;
- длительный срок настройки и внедрения;
- слишком дорого для средних предприятий.

| Предоставление информационных сервисов для пользователей |  |   |   |  |  | SAP NetWeaver |
|--|--|---|---|--|--|---------------|
| Аналитика  | Стратегическое управление предприятием | Финансовая аналитика                        | Аналитика по оперативной деятельности           | Аналитика по персоналу                           |  |               |
| Управление финансами                                     | Управление финансовыми цепочками       | Бухгалтерский учет                          | Управленческий учет                             | Корпоративное управление                         |  |               |
| Управление персоналом                                    | Управление талантами                   |   | Базовые процессы управления персоналом          | Планирование и расстановка кадровых ресурсов     |  |               |
| Закупки и логистика снабжения                            | Закупки                                | Взаимодействие с поставщиками               | Управление запасами и складами                  | Управление входящими и исходящими поставками     | Управление транспортировкой                                |               |
| Разработка и производство продуктов                      | Планирование производства              | Выполнение производства                     | Управление основными фондами предприятия        | Разработка продуктов                             | Управление данными о продукте                              |               |
| Сбыт и сервис  | Управление заказами клиентов           | Послепродажное обслуживание/сервис клиентов | Предоставление профессиональных сервисных услуг | Международная торговля                           | Управление комиссионными и поощрительными вознаграждениями |               |
| Общекорпоративные службы                                 | Управление недвижимым имуществом       | Управление портфелем проектов               | Управление командировками                       | Охрана труда, здоровья и защита окружающей среды | Управление качеством                                       |               |

# Традиционное внедрение SAP - статистика

## Традиционное внедрение



**Длительность проекта обычно составляет 1 год**



# Два подхода к внедрению SAP. Пакет типовых решений для торговли.

## Пакет типовых решений SAP

- набор настроенных бизнес-процессов;
- процессы протестированы и документированы;

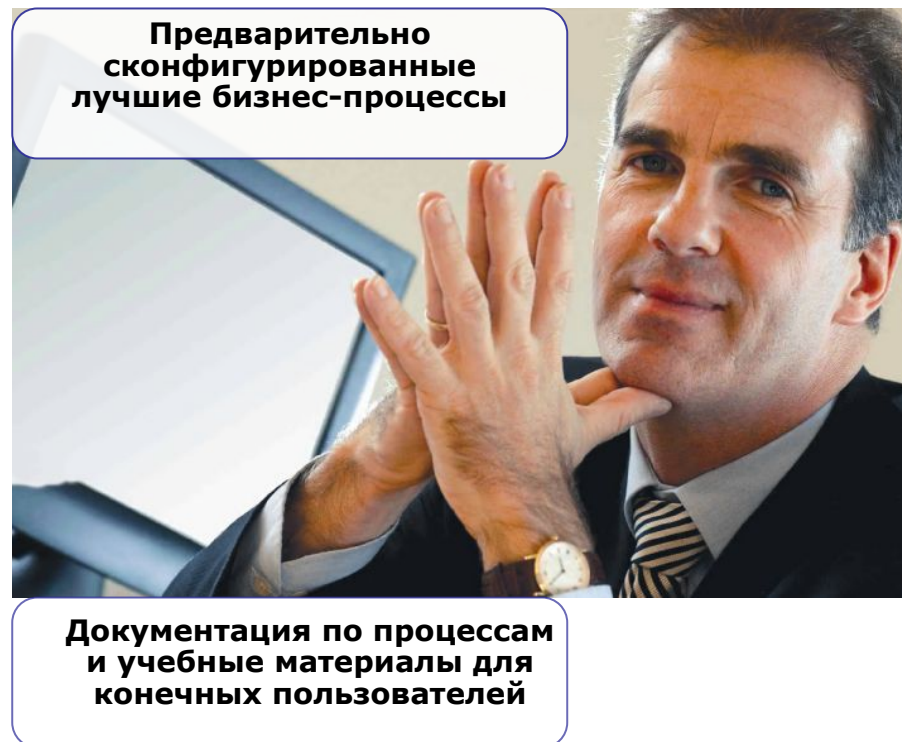
=> фиксированный бюджет  
сжатые сроки проекта  
предсказуемый результат





# Преимущества внедрения типового решения

- ❑ Предсказуемость проекта – Вы получаете то, что видите
- ❑ Минимальные риски
- ❑ Сокращение затрат на проект
- ❑ Высокий уровень качества проверенных решений
- ❑ Самая низкая стоимость владения ПО



# Содержание

- ❑ Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле
- ❑ Ключевые преимущества преднастроенного решения
- ❑ Клиенты типового решения для оптовой торговли
- ❑ Функциональный объем решения
- ❑ Сроки и стоимость внедрения

# Аланта-Фарм (фармацевтика)

## Рамки проекта:

- Управленческий учет, Бухгалтерский учет, Бухгалтерская отчетность
- Управление закупками
- Управление ячеистым складом и интеграция с радио-терминалами
- Управление сбытом с большим объемом отраслевой специфики

**Сроки проекта: 2,5 месяца (октябрь – декабрь 2010)**

|                               |                                  |                               |                                |  |                             |
|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|--|-----------------------------|
| Управление финансами          | Управление финансовыми цепочками | Бухгалтерский учет            |                                | Управленческий учет                          |                             |
| Закупки и логистика снабжения | Закупки                          | Взаимодействие с поставщиками | Управление запасами и складами | Управление входящими и исходящими поставками | Управление транспортировкой |
| Сбыт и сервис                 | Управление заказами клиентов     |                               |                                |  |                             |
| Общекорпоративные службы      |                                  |                               |                                |  | Управление качеством        |

# Diamant Zoo (торговля кормами для животных)

## Ситуация до внедрения SAP

- Проблемы с производительностью из-за большого количества номенклатуры;
- Проблемы с безопасностью информации;
- Отсутствие управленческого учета.

## Цели

- Повысить управляемость бизнесом
- Обеспечить прозрачность работы сотрудников для руководства
- Обеспечить оптимальное управление всеми бизнес-процессами компании: продажа, закупка, складской учет, финансы
- Повысить безопасность данных

## Задачи

- Обеспечить полный контроль товара на складе;
- Реализовать ведение официальной бухгалтерии в составе управленческого учета;
- Реализовать ведение официальной бухгалтерии в составе управленческого учета;
- Обеспечить выгрузку документов системы SAP в 1С;
- Организовать и обеспечить ведение оперативного бюджета компании.



**Срок проекта – 4 месяца**

## Результаты проекта

- Рост компании (открытие филиала в Украине)
- Значительное повышение качества обслуживания клиентов
- Гибкое управление ценообразованием
- Автоматизированы следующие бизнес-процессы:
  - закупка,
  - продажа,
  - складской учет,
  - финансы,

# Что говорят наши клиенты ?

*“В условиях постоянно меняющейся ситуации на рынке, для удержания позиций и динамичного роста компании, перед нами встали задачи обеспечения оптимального управления всеми бизнес-процессами компании, повышения безопасности данных, обеспечения прозрачности работы сотрудников для руководства. Решить эти задачи предстояло путем внедрения ERP-системы высокого класса.*

*При выборе продукта весомыми аргументами в пользу решений компании SAP стали рекомендации других клиентов SAP, а также наличие готовых моделей бизнес-процессов, построенных на основе лучших практик бизнеса в компаниях по всему миру. В качестве партнера по внедрению решения SAP Business All-in-One была выбрана компания Softline Solutions и мы не прогадали - специалисты Softline Solutions успешно завершили проект в оговоренные сроки.”*

**Генеральный директор  
ООО «Диамант Зоо»  
Майер Е.А.**



# Содержание

- ❑ Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле
- ❑ Ключевые преимущества преднастроенного решения
- ❑ Клиенты типового решения для оптовой торговли
- ❑ **Функциональный объем решения**
- ❑ Сроки и стоимость внедрения

# Состав типового решения Софтлайн для оптовой торговли (SLSL Wholesale trade)

|                                     |                                  |   |   |  |  |
|-------------------------------------|----------------------------------|---|---|--|--|
| Управление финансами                | Управление финансовыми цепочками | Бухгалтерский учет                          |   | Управленческий учет                          |  |
| Закупки и логистика снабжения       | Закупки                          | Взаимодействие с поставщиками               | Управление запасами и складами                  | Управление входящими и исходящими поставками | Управление транспортировкой                                |
| Разработка и производство продуктов |                                  | Выполнение производства                     | Управление основными фондами предприятия        |  | Управление данными о продукте                              |
| Сбыт и сервис                       | Управление заказами клиентов     | Послепродажное обслуживание/сервис клиентов | Предоставление профессиональных сервисных услуг |  | Управление комиссионными и поощрительными вознаграждениями |
| Общекорпоративные службы            |                                  |   |   |  | Управление качеством                                       |

SAP NetWeaver

**В решении 75 настроенных процессов. Учтена специфика микро-отраслей non-food, фармацевтика, оборудование в оптовой торговле.**



# Классификация товаров

Присвоение    Обработать    Перейти к    Присвоение значений    Дополнительная информация    Среда(U)

**: классификация**

Объект

Материал

Вид класса

Присвоения

| Класс     |
|-----------|
| 220       |
| CHAR_PROD |

ПрисвЗн для Класс 220 - Объект T-FT300

Общее

| Название признака      | Зн.        |
|------------------------|------------|
| Плотность              | 9,2000E-01 |
| Растворимость          |            |
| Цвет напитка           |            |
| Вид напитка            |            |
| Функциональные добавки |            |
| Вид красителя          |            |

**Поиск объектов в классах**

Поиск в первом классе    Поиск в подчиненных классах    Повторный выбор

Начальный класс

Класс CHAR\_PROD    Характеристики продукта

Вид класса 001    Класс материалов

Признаки

Общее

| Название признака      | Зн.     | С                                   |
|------------------------|---------|-------------------------------------|
| Цвет напитка           | ЗЕЛЕНЫЙ |                                     |
| Вид напитка            |         | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Функциональные добавки |         |                                     |
| Вид красителя          |         |                                     |

# Согласование заказов

Заказ на поставку | Обработать | Перейти к | Среда(U) | Система | Справка

**Заказ зар.пос-куАВТО 4500000249: создание: ASTAFYEV**

Обзор документов вкл. | Просмотр перед печатью | Выходные документы | Личные параметры настройки

ZEV Заказ зар.пос-куА 4500000249 | Поставщик: 20003 Хан Лонг | ДатаДокум: 20.04.2010

Поставка/счет | Условия | Тексты | Адрес | Связь | Партнеры | Дополнительные данные | ОргДанные | Статус

Группа деблокир.: 01 Заказы Автотрейд  
Стратегия деблокир.: S1 Стратегия №1  
Индикатор деблокир.: B Утвержден ген.директор

| Код | Название            | Обработчик | Ста.. |
|-----|---------------------|------------|-------|
| A1  | Руководитель отдела | Учредитель | ✓     |
| A2  | Генеральный директо | Учредитель | ✓     |

| С | Поз. | П | Материал      | Объем заказа | Е.. | Т | Цена нетто | Д/поставки | Вал.. | за | КЦЗ | Склад       | ГруппаМтр        |
|---|------|---|---------------|--------------|-----|---|------------|------------|-------|----|-----|-------------|------------------|
|   | 10   |   | PHAR-M.10     | 10           | ШТ  | T | 100,00     | 29.07.2010 | EUR   | 1  | ШТ  | МонбланАВТО | Автосигнализации |
|   | 20   |   | PHAR-G.2      | 23           | ШТ  | T | 110,00     | 29.07.2010 | EUR   | 1  | ШТ  | МонбланАВТО | Автосигнализации |
|   | 30   |   | SCHR-KHAN12   | 15           | ШТ  | T | 130,00     | 29.07.2010 | EUR   | 1  | ШТ  | МонбланАВТО | Автосигнализации |
|   | 40   |   | SCKH-MAGICAR5 | 43           | ШТ  | T | 150,00     | 21.04.2010 | EUR   | 1  | ШТ  | МонбланАВТО | Автосигнализации |
|   | 50   |   | SCKH-MAGICAR1 | 33           | ШТ  | T | 140,00     | 21.04.2010 | EUR   | 1  | ШТ  | МонбланАВТО | Автосигнализации |

# Дополнительные затраты на закупку

Заказ на поставку | Обработать | Перейти к | Среда(U) | Система | Справка

Операция: 1 Счет-фактура | 5105600493 | 2010

Заказ зар.пос-куАВТО 450000249:

Обзор документов вкл. | Просмотр перед печат.

ЗЕВ Заказ зар.пос-куА 450000249 | Поставщик: 2001

Заголовок

| С | Поз. | П | Материал      | Объем заказа | Е | Т | Цена |
|---|------|---|---------------|--------------|---|---|------|
|   | 10   |   | PHAR-M.10     | 10 ШТ        |   |   |      |
|   | 20   |   | PHAR-G.2      | 23 ШТ        |   |   |      |
|   | 30   |   | SCHR-KHAN12   | 15 ШТ        |   |   |      |
|   | 40   |   | SCKH-MAGICAR5 | 43 ШТ        |   |   |      |
|   | 50   |   | SCKH-MAGICAR1 | 33 ШТ        |   |   |      |

ОснДанные | Платеж | Подробно | Налог | Контакты

Дата счета: 30.04.2010 | Ссылка: 123465

Дата проводки: 30.04.2010

Сумма: 1.000,00 | EUR |  Расчет налога

Сумма налога: 0,00 | P2 P2 (18% предв. налог)

Текст:

Усл. платежа: 3 Дни/нетто

Базовая дата: 30.04.2010

БЕ: 1100 ООО "АВТОТРЕЙД" Russia

Кредитор 0000020017

ООО АРГО  
ул. Ленина 11  
121002 Самара

Ссылка на ЗкзНаПост

| Позиц | Количество | Е | ЗкзНаПост | Пози | В | ТекстЗаказа |
|-------|------------|---|-----------|------|---|-------------|
| 1     | 10 ШТ      |   | 45000     |      |   |             |
| 2     | 23 ШТ      |   | 45000     |      |   |             |
| 3     | 15 ШТ      |   | 45000     |      |   |             |

ВариантПросмотр: 7\_6310 Вся информация

Просмотр документа: Ракурс ввода

Налоги | Валюта просмотра | Ракурс Главной книги

Ракурс ввода

№ документа: 5100000059 | БЕ: 1100 | Финансовый год: 2010

Дата документа: 30.04.2010 | Дата проводки: 30.04.2010 | Период: 4

Ссылка: 123465 | Общий номер:

Валюта: EUR | Тексты есть:  | Группа рег.:

Позиция: 1 [10] PHAR-M.10, Автосигнализация Pharaon

Данные материала | Количество/вес | Партии поставки | Поставка | Счет-фактура | Усл

| Кр.                        | Вдв | Документ м. | Поз. | Д/проводки | = | Количество | Кол-во затрат на до... | ЕИЗ | = | Сумма |
|----------------------------|-----|-------------|------|------------|---|------------|------------------------|-----|---|-------|
| WE                         | 101 | 5000000471  | 1    | 20.04.2010 |   | 10         | 0                      | ШТ  |   | 43,4  |
| Операц. ПоступлМатериала   |     |             |      |            |   |            |                        |     |   |       |
| RE-L                       |     | 105600492   | 1    | 30.04.2010 |   | 10         | 0                      | ШТ  |   | 43,4  |
| Операц. Поступление счета  |     |             |      |            |   |            |                        |     |   |       |
| NB-L                       |     | 5105600493  | 1    | 30.04.2010 |   | 10         | 0                      | ШТ  |   | 7,9   |
| Операц. ДополнДебетов/КСЧЛ |     |             |      |            |   |            |                        |     |   |       |
|                            |     |             |      |            |   | 10         |                        | ШТ  |   | 7,9   |

| БЕ   | Кмп-п | Поз  | КП | КО | ГлавКнига | Счет     | Название         | Сумма     | Вал. | Текст |
|------|-------|------|----|----|-----------|----------|------------------|-----------|------|-------|
| 1100 |       | 1 31 |    |    | 60001100  | 20017    | АРГО             | 1.000,00- | EUR  |       |
|      |       | 2 89 |    |    | 41100000  | 41100000 | Товары на складе | 182,48    | EUR  |       |
|      |       | 3 89 |    |    | 41100000  | 41100000 | Товары на складе | 461,68    | EUR  |       |
|      |       | 4 89 |    |    | 41100000  | 41100000 | Товары на складе | 355,84    | EUR  |       |



# Удобный интерфейс работы с ценами

Торговый документ   Обработать   Перейти к   Дополнительная информация   Среда(U)   Система   Справка

изменить Стандартный заказ 1: обзор

Заказы

Стандартный заказ 1      Стоимость нетто 80.922,40 RUB

Заказчик 1      Sun Inter Brew co / Свободы 200 / 117331 Москва      Find

ПолучатМатериал 1      Sun Inter Brew co / Свободы 200 / 117331 Москва

№-ЗаказаНаПствк 12      Дата заказа

Продажа   Обзор позиций   **Позиция подробно**   Заказчик   Заготовка   Отгрузка   Причина отклонения

ТрбДатаПоставки T 13.08.2010      Завод-поставщик 0001 Werk 0001

КомплектнПостав      Общий вес 1.170 КГ

БлокирПоставки      Объемы 0,000

БлокировФактуры      Дата цены 01.04.2011

Платежная карта      Действит. по

Код ВерифКарты

УсловПлатежа 0001 немедленная оплат Инкотермс      EXW Manufacturing

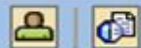
Причина заказа

Все позиции

| Поз. | Матер... | Название     | Количество... | ЕИ | П | Цена     | Един. | Скидка  | Цена нетто |
|------|----------|--------------|---------------|----|---|----------|-------|---------|------------|
| 10   | H600     | Телефон H600 | 7             | ШТ | ☑ | 1.500,00 | RUB   | 120,00- | 1.380,00   |
| 20   | H20      | Телефон H20  | 10            | ШТ | ☑ | 3.000,00 | RUB   | 50,00-  | 2.950,00   |
| 30   | H700     | Телефон H700 | 10            | ШТ | ☑ | 4.500,00 | RUB   | 323,76- | 4.176,24   |

# Выбор товара и резервирование

## Создать Стандартный заказ: данные заголовка



Стандартный заказ

№ заказа на поставку

Заказчик

493000

Customer Company 1000 / Kotelnicheskaya embankment / 11

Условия

Контрировка

Партнеры

Тексты

Данные заказа на поставку

Статус

Дополнительные данные

Завод 1000 Завод 1

Прейскурант 01 Оптовая торговля

Склад 1030 Отгрузка(минСУС)

КрТекстМатериала

Получить данные | Передать данные в осн

| Групп | З-д  | Краткий текст материала                  | Материал | Партия   | В нал | Зарез | Досту | НепрД | Количе... |
|-------|------|--|----------|----------|-------|-------|-------|-------|-----------|
| БАД   | 1000 | Азитромицин 250мг капс. №6               | 8        | WEFRTY01 | 35    | 2     | 33    |       |           |
| ДПТ   | 1000 | Масло детское Джонсон"с 200мл            | 24       | ASDF004  | 6     | 0     | 6     |       |           |
| ГЛС   | 1000 | Трамал ретард таб. пролонг. д-я п/о      | 521      | 521-02   | 35    | 21    | 14    |       |           |
| ГЛС   | 1000 | Актовегин р-р д/ин. 40мг/мл амп. 10мл №5 | 591      | ASDF01   | 44    | 13    | 31    |       |           |
| ГЛС   | 1000 | Аллохол таб. п/о №10                     | 596      | ASDFRT01 | 23    | 10    | 13    |       |           |
| ГЛС   | 1000 | Аллохол таб. п/о №10                     | 596      | ASDFRT01 | 23    | 10    | 13    |       |           |

# Ведение соглашений о бонусе

- срок действия;
- статус (например, деблокируется ли соглашение для расчета);
- получатель бонуса (лицо, получающее кредитового авизо);
- валюта (по умолчанию из сбытовой организации);
- метод платежа (чек, банковский перевод и т. д.).

**Просмотр ИерархБонус 89 : ДтЛинф ИерархКлиент/Гр**

Переменный ключ

| Сб.  | К. | Клиент | Иерархия продуктов | Название       |
|------|----|--------|--------------------|----------------|
| 3000 | 10 | 6000   | 0011000105         | Лаковая краска |

Область действия

Действительно с: 25.06.2003      Действит. по: 31.12.2003

Суммы

|                 |        |   |
|-----------------|--------|---|
| Сумма условия   | 8,000- | % |
| РезервОтчислен  | 8,000- |   |
| Нижняя граница  | 0,000  |   |
| Верхняя граница | 0,000  |   |

Управление

Правило расч: ИерархБонус 89 просмотр: обзор ИерархКлиент/ГрПрод (ЗВ08)

Ссылочная вел: Вид шкалы: Индикатор иск: Материал расч:

Ввод условия п:

| Вид условия          | Сб.Орг  | Канал/б.гата | Клиент | Иерархия продуктов | Валюта | Валюта условия | Резерв/отчислен | Вкл.     |
|----------------------|---------|--------------|--------|--------------------|--------|----------------|-----------------|----------|
| ЗВ08 ИерархКлиент/Гр | 3000    | 10           | 6000   | 001100010500000100 |        |                |                 |          |
| 6002 Y-352           | 06.2003 | 90033808     | 10     | 0,00               | USD    | 0,00           | USD             | 0,00     |
| 6006 Y-353           | 06.2003 | 90033809     | 10     | 0,00               | USD    | 0,00           | USD             | 0,00     |
| 6002 Y-352           | 06.2003 | 90033808     | 20     | 5.120,00           | USD    | 5.120,00       | USD             | 350,40   |
| 6006 Y-353           | 06.2003 | 90033809     | 20     | 20.440,00          | USD    | 20.440,00      | USD             | 1.430,80 |
| * Итого              |         |              |        |                    |        | 25.560,00      |                 | 1.789,20 |
| ЗВ08 ИерархКлиент/Гр | 3000    | 10           | 6000   | 001100011000000105 |        |                |                 |          |
| 6002 CH_5103         | 06.2003 | 90033808     | 30     | 0,00               | USD    | 0,00           | USD             | 0,00     |
| 6006 CH_5103         | 06.2003 | 90033809     | 30     | 0,00               | USD    | 0,00           | USD             | 0,00     |
| 6002 CH_5103         | 06.2003 | 90033808     | 40     | 5.012,00           | USD    | 5.012,00       | USD             | 501,20   |
| 6006 CH_5103         | 06.2003 | 90033808     | 40     | 7.160,00           | USD    | 7.160,00       | USD             | 716,00   |
| * Итого              |         |              |        |                    |        | 12.172,00      |                 | 1.217,20 |
| ** Итого             |         |              |        |                    |        | 37.732,00      |                 | 3.006,40 |



# Управление транспортировками

Транспортировка Обработать Перейти к Среда(U) Система Справка

Исходящая трансп. 1000001 Просмотр: обзор

Поставки

Обработка Идентификатор **КалькуляцФрахта** Управл. Управление

ВидТранспорт: Z001 Исходящая трансп. МестПланТрансп 1000 Трансп.1000  
Общий статус 7 Конец транспортировки **CC** Статус конкурса Не предложено экспедитору  
Экспедитор 300001 Поставщик внутренний 01 / Свободы / RU - 236029 Калининград  
ТранспортМаршр Z00003 Общий маршрут доставки  
Вид отгрузки 02 Машина Услов.отгрузки  
Вид транспор. СпецОбработка  
Маркировка Внешний ИД 1  
ДопустимОбщВес 0 кг

Сроки Другие сроки **Этапы** **Партнер** Текст Продолж. и дистанция Статус Конку

| Планирование     |  |       | Выполнение |       |                     |
|------------------|--|-------|------------|-------|---------------------|
| Регистрация      |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:20 | ✓ ПланировТранспорт |
| Начало погрузки  |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:20 | ✓ Регистрация       |
| Конец погрузки   |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:21 | ✓ Начало погрузки   |
| Обработка груза  |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:21 | ✓ ОкончаниеПогрузки |
| НачалоТранспорт  |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:21 | ✓ Обработка груза   |
| КонецТранспортир |  | 00:00 | 21.06.2010 | 09:21 | ✓ НачалоТранспортир |
|                  |  |       |            |       | ✓ КонецТранспортир  |



# Учет результатов. Показатели работы компании

Отчет    Обработать    Перейти к    Дополнительная информация    Параметры настройки(E)    Система    Справка

Выполнение отчета о результатах Продажи с детализацией мен/кл/материа

| Навигация      | П | К | Клнт     | Выручка      | ОбъемСбыта | Себестоим | Бонусы    | Прибыль      | Скидка |
|----------------|---|---|----------|--------------|------------|-----------|-----------|--------------|--------|
| СбытовОрганиз  |   |   | 1090     | 0,00         | 23,000     | 16.702,20 | 0,00      | 16.702,20-   |        |
| Отдел сбыта    |   |   | 491000   | 180,00       | 10,000     | 180,00    | 0,00      | 0,00         |        |
| Группа сбыта   |   |   | 493000   | 631,80       | 1,000      | 150,00    | 0,00      | 481,80       |        |
| Группа клиенто |   |   | 100000   | 78.640,00    | 78,000     | 20.460,88 | 1.600,00  | 59.779,12    |        |
| <b>Клнт</b>    |   |   | 100003   | 172.204,20   | 48,000     | 6.610,00  | 0,00      | 165.594,20   |        |
| ГрМатериалов   |   |   | 100001   | 5.160.863,60 | 655,000    | 36.799,75 | 5.000,00- | 5.119.063,85 |        |
| Материал       |   |   | Результ. | 5.412.519,60 | 815,000    | 80.902,83 | 3.400,00- | 5.328.216,77 |        |
| Период/год     |   |   |          |              |            |           |           |              |        |

- Поиск
- Скрыть столбец
- Оптимальная ширина
- Формат числа...
- Сортировка по восходящей
- Сортировка по нисходящей
- Ранговый список >
- Условие ... >

Показатели

|               |              |
|---------------|--------------|
| Выручка       | 5.412.519,60 |
| Объем сбыта   | 815.000      |
| Себестоимость | 80.902,83    |
| Бонусы        | 3.400,00-    |
| Прибыль       | 5.328.216,77 |
| Скидка        | 0,00         |
| Затраты       | 0,00         |

Формуляр

Клнт

1.1: Выручка    1.2: ОбъемСбыта    1.3: Себестоим    1.4: Бонусы  
1.5: Прибыль    1.6: Скидка    1.7: Затраты

# Учет результатов. Сравнение план - факт

Отчет    Обработать    Перейти к    Дополнительная информация    Параметры настройки(E)    Система    Справка

Выполнение отчета о результатах Сравнение План/Факт

| Навигация       | Клнт            |                      | Факт--Выручка     | План--Выручка     | % выполн--Выручка | Факт--Затраты    | План--Затраты    | % выполн--Затраты |
|-----------------|-----------------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|-------------------|
| СбытовОрганизац | 1090            | Техническая компания | 0,00              | 0,00              | x/o               | 0,00             | 0,00             | x/o               |
| Группа клиентов | 100003          | Customer domestic 03 | 13.600,00         | 0,00              | x/o               | 0,00             | 0,00             | x/o               |
| Группа сбыта    | 491000          | Customer Company 101 | 180,00            | 0,00              | x/o               | 0,00             | 0,00             | x/o               |
| <b>Клнт</b>     | 493000          | Customer Company 100 | 631,80            | 0,00              | x/o               | 0,00             | 0,00             | x/o               |
| Отдел сбыта     | 100001          | Customer domestic 01 | 8.100,00          | 15.780,90         | 51                | 2.109,43         | 1.450,24         | 145               |
| Район сбыта     | 100000          | Customer domestic 00 | 41.694,60         | 66.978,46         | 62                | 8.883,79         | 4.110,63         | 216               |
| ГрМатериалов    |                 | не присвоено         | 420.857,45        | 72.433,18         | 581               | 0,00             | 7.074,83         | 0                 |
| Материал        | <b>Результ.</b> |                      | <b>485.063,85</b> | <b>155.192,54</b> | <b>313</b>        | <b>10.993,22</b> | <b>12.635,70</b> | <b>87</b>         |

| Показатель | Факт       | План       | % выполн |
|------------|------------|------------|----------|
| Выручка    | 485.063,85 | 155.192,54 | 313      |
| Затраты    | 10.993,22  | 12.635,70  | 87       |

Формуляр: План/Факт

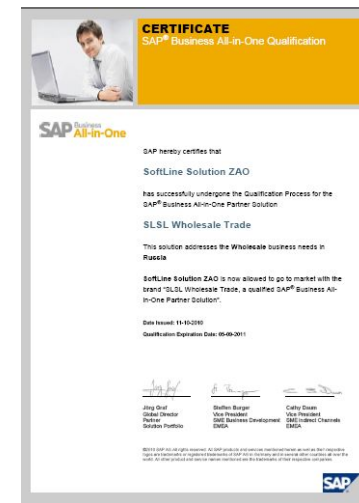
# Решение получило сертификат SAP AG

Отраслевое решение Софтлайн для оптовой торговли прошло процесс квалификации в SAP.

Использование типового решения позволяет сократить сроки и стоимость проекта в 2 раза.



Мы также предоставляем услуги хостинга и аренды ПО SAP. Наш дата-центр сертифицирован SAP.



# Содержание

- ❑ Выгоды внедрения SAP в оптовой торговле
- ❑ Ключевые преимущества преднастроенного решения
- ❑ Клиенты типового решения для оптовой торговли
- ❑ Функциональный объем решения
- ❑ Сроки и стоимость внедрения

**Типовой проект SAP Business All-in-One для  
оптовой торговли «под ключ»**

**Стоимость работ – 100.000 евро**

**Срок внедрения – 3 месяца**

# Почему клиенты выбирают Софтлайн

- ❑ Обширный опыт внедрения SAP, в том числе типовых пакетов решений
- ❑ Комплексный подход к проекту (оборудование+софт+SAP+сервисы)
- ❑ Большое число проектов в оптовой торговле
- ❑ Широкая отраслевая экспертиза
- ❑ Накопленная база знаний по проектным решениям SAP

# Контактная информация

## Софтлайн, Москва

115114, Москва, Дербеневская набережная,  
д. 7, стр. 8  
Деловой квартал «Новоспасский Двор»

Тел. (495) 545-0-545  
E-mail: [sap@softline.ru](mailto:sap@softline.ru)  
Сайт: [www.softline-erp.ru](http://www.softline-erp.ru)

