



- ❑ 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

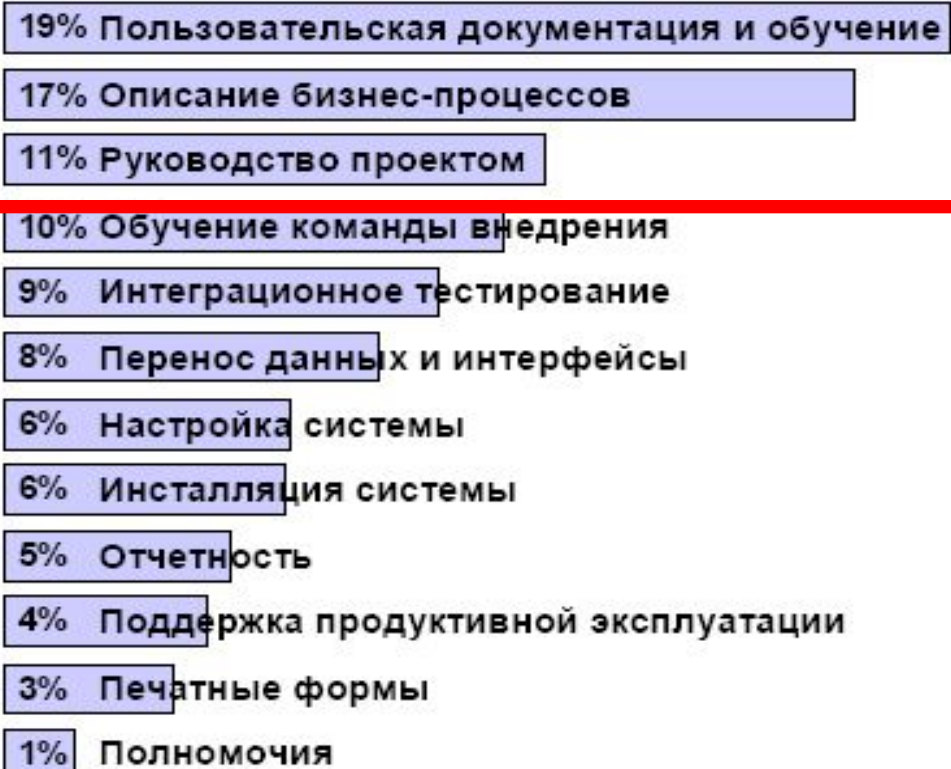
- разработка решения совместно с заказчиком;
- часто реинжиниринг бизнес-процессов заказчика;
- длительный срок настройки и внедрения;
- слишком дорого для средних предприятий.

Предоставление информационных сервисов для пользователей					
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

SAP NetWeaver

# 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;

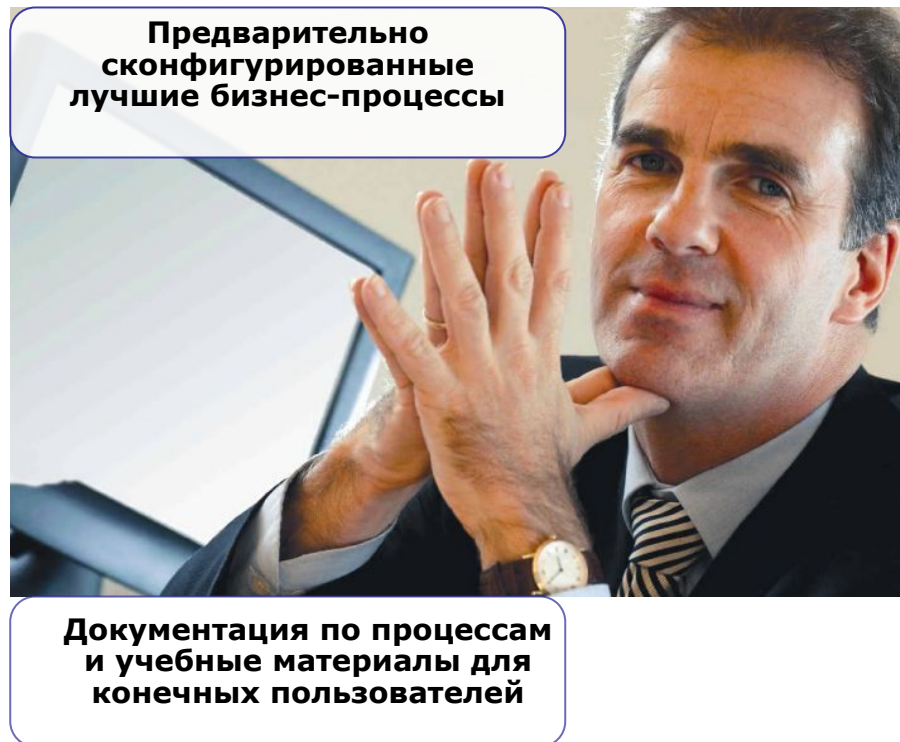
=> фиксированный бюджет  
сжатые сроки проекта  
предсказуемый результат





# 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. Поступл.Материала										
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. Дополн.Дебетов/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

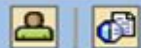
Причина заказа

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

ИерархБонус 89 просмотр: обзор ИерархКлиент/ГрПрод (ЗВ08)

Вид шкалы: Получатель бонуса: 0000006000 ВТМ Менеджера

Индикатор иска: Соглашение о бонусе 89      Александр Вайс

Область действия: 25.06.2003 по 31.12.2003

Материал расч:

Ввод условия п:

Вид условия	Сбатор	Каньд/бата	Клиент	Иерархия продуктов	Валюта	Валюта условия	Резерв/отчислен	Влт
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	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	12.172,00	1.217,20
** Итого						37.732,00	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



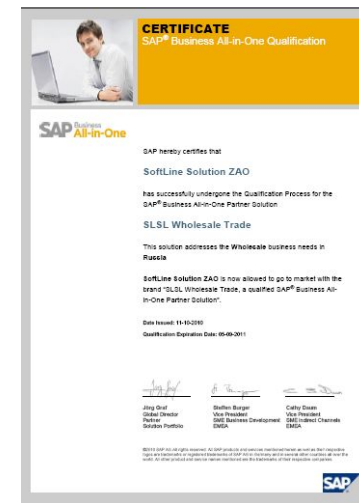
# Решение получило сертификат SAP AG

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)

