



# УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ ДЛЯ БЕЛАРУСИ РЕДАКЦИЯ 3.0

ООО «1С-МИНСК»  
[www.1c-minsk.by](http://www.1c-minsk.by)  
[info@1c-minsk.by](mailto:info@1c-minsk.by)





Прикладное решение «**1С:Предприятие 8. Управление торговлей для Беларуси**» предназначено для автоматизации основных процессов торговой деятельности предприятий, занимающихся следующими видами торговли:

- **Дистрибьюция** - продажа товара покупателям, занимающимся их дальнейшей реализацией.
- **Продажа товаров конечным потребителям** – продажа мелким оптом, штучно.



Программа автоматизирует следующие направления торговой деятельности:

- **Управление взаимоотношениями с клиентами:** ведение сведений о контрагентах, регистрация и ведение сделок, подготовка продаж, анализ процессов.
- **Управление правилами продаж:** назначение цен и скидок, проведение маркетинговых акций, регистрация и контроль ценовых, финансовых, объемно-календарных условий продаж.
- **Маркетинг:** сегментация клиентов, автоматический ABC/XYZ-анализ, анализ динамики клиентской базы.



Программа автоматизирует следующие направления торговой деятельности:

- **Управление продажами:** оформление коммерческих предложений, управление процессами обработки заказов, фиксация и контроль графиков оплаты и отгрузки, контроль и анализ просроченной задолженности.
- **Управление торговыми представителями:** закрепление за клиентами, назначение и контроль выполнения заданий, поддержка работы на КПК.



Программа автоматизирует следующие направления торговой деятельности:

- **Управление денежными средствами:** оформление и утверждение заявок на оплату, формирование платежного календаря, контроль наличных и безналичных денежных средств.
- **Управление запасами:** резервирование товаров с учетом будущих поступлений, планирование остатков, расчет потребностей, ордерная схема работы склада, организация ячеистого (адресного) склада.



Программа автоматизирует следующие направления торговой деятельности:

- **Управление закупками:** подбор поставщиков, формирование и контроль заказов, регистрация и контроль графиков оплаты и поступления, контроль задолженности.
- **Финансовый учет:** оптимизированный расчет себестоимости, учет и распределение прочих затрат и доходов, формирование и анализ финансовых результатов.



# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



Демо УТ 11 / Администратор / (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Маркетинг | Продажи | Запасы и закупки | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация | Органайзер | Администрирование

### Мои задачи

Группировать по | Выполнено | Перенаправить

Задача	Дата начала	Срок	Записана
Отправить почту	30.09.2010 0:...	30.09.2010 23:59:59	30.09.2010 12

### Взаимодействия

Режим: | Ответственный: | Группировка: | Получить почту

Дата	Описание	Предмет	Участники	Ответственный
24.09.2010	Поздоровался		Брикет	Администратор

### Текущие дела

Типовые соглашения с клиентами  
[Соглашения на согласовании \(0\)](#)  
[Просроченные соглашения \(0\)](#)

Индивидуальные соглашения с клиентами  
[Соглашения на согласовании \(0\)](#)  
[Просроченные соглашения \(0\)](#)

Сделки с клиентами  
[Всего сделок в работе \(0\)](#)

Коммерческие предложения клиентам  
[Всего предложений в работе \(0\)](#)  
[Просроченные предложения \(0\)](#)

Заказы клиентов  
[Всего заказов в работе \(4\)](#)  
[На сегодня \(2\)](#)  
[Просрочена оплата по заказам \(0\)](#)  
[Просрочено исполнение заказов \(2\)](#)



# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



Демонстрационная база "Управление торговлей", редакция 11 / ... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Маркетинг | Продажи | Запасы и закупки | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация | Органайзер | Администрирование

Клиенты  
Номенклатура  
Отчеты по продажам  
Проведение сделок  
Сделки с клиентами  
Этапы процессов  
Виды сделок  
Причины проигрыша  
Роли партнеров в сделке  
Роли контактных лиц  
Причины неудовлетворения  
Управление торговлей  
Подготовка заказов  
Задания торговым представителям  
Мобильные компьютеры  
Мобильные приложения  
Настройки торгового представителя  
Ведение заказов  
Коммерческие предложения  
Заказы клиентов  
Индивидуальные соглашения с клиентами  
Причины отмены заказов клиентов

Типовая продажа (Вид сделки) - Демонстрационная база (1С:Предприятие)

### Типовая продажа (Вид сделки)

Записать и закрыть Все действия ▾ ?

Наименование: Типовая продажа

Тип сделки: Типовая продажа

Ответственный: Соколов Михаил Васильевич ... ?

Описание | Этапы процесса

+ Добавить ✕ Все действия ▾ ?

1	Первичный контакт
2	Квалификация клиента
3	Формирование предложения
4	Презентация
5	Согласование условий
6	Подготовка к выполнению обязательств
7	Выполнение обязательств

Использование разрешено  Фиксировать первичный спрос





# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



Демонстрационная база "Управление торговлей", редакция 11 / ... (1С:Предприятие)

Рабочий стол    Маркетинг    Продажи    Запасы и закупки    Финансы    Регламентированный учет    Нормативно-справочная информация    Органайзер    Администрирование

**Клиенты**  
**Номенклатура**  
Отчеты по продажам

**Проведение сделок**  
**Сделки с клиентами**  
Этапы процессов продаж  
Виды сделок  
Причины проигрыша сделок  
Роли партнеров в сделках и проектах  
Роли контактных лиц в сделках  
Причины неудовлетворения спроса

**Управление торговыми представителями**  
**Подготовка заданий**  
Задания торговым представителям  
Мобильные компьютеры  
Мобильные приложения  
Настройки торговых представителей

**Ведение заказов клиентов**  
**Коммерческие предложения** ...  
**Заказы клиентов**  
Индивидуальные соглашения с клиентами  
Причины отмены заказов клиентов

**Создать**  
Сделка с клиентом  
Заказ клиента  
Коммерческое предложение к...

**Отчеты**  
Дополнительные отчеты

**Сервис**  
Дополнительные обработки  
Печать этикеток и ценников  
Управление фискальным регистра...

### Коммерческие предложения клиентам

Состояние:  Актуальность:  На дату:  Менеджер:

Номер	Дата	Сумма	Валюта	Состояние	Срок действия
ТД-00000001	02.04.10 10:14:58:18	3 035 000,00	RUB	Действует	
ТД-00000001	05.04.2010 13:31:04	1 410 000,00	RUB	Отменено	
ТД-00000002	06.04.2010 12:00:00	1 140 000,00	RUB	Действует	



# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



Демонстрационная база "Управление торговлей", редакция 11 / ... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Маркетинг | Продажи | Запасы и закупки | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация | Органайзер | Администрирование

Отчеты по маркетингу  
Сегментация  
Сегменты партнеров  
Сегменты номенклатуры  
Ценообразование  
Цены номенклатуры  
Скидки (наценки)  
Условия предоставления скидок (наценки)  
Виды цен  
Правила продаж  
Типовые соглашения с клиентами  
Графики оплаты  
Классификация задолженности  
Конкурентная разведка  
Конкуренты  
Цены конкурентов  
Маркетинговые мероприятия  
Маркетинговые мероприятия  
Скидки по маркетинговым мероприятиям  
Каналы рекламных воздействий  
См. также

Создать  
Установка цен номенклатуры  
Типовое соглашение с клиентами  
Регистрация цен поставщика

Отчеты  
Дополнительные отчеты

Сервис  
Дополнительные обработки

### Условия предоставления скидок (наценок)

Создать | Добавить | Изменить | Удалить | Найти... | Справка

Наименование	Условие предоставления	Код
Условия предоставления скидок (наценок)		
Количество в документе не менее 10 ед. по номенклатуре...	За разовый объем про...	000000017
Количество в документе не менее 100 ед. по номенклатур...	За разовый объем про...	000000016
Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре ...	За разовый объем про...	000000020
Количество в документе не менее 2 ед. по номенклатуре ...	За разовый объем про...	000000021
Количество в документе не менее 4 ед. по номенклатуре ...	За разовый объем про...	000000019
Количество в документе не менее 50 ед. по номенклатуре...	За разовый объем про...	000000003
Количество проданного товара по партнеру за прошлый м...	За накопленный объем...	000000010
Количество проданного товара по партнеру за прошлый м...	За накопленный объем...	000000005
Количество проданного товара по партнеру за прошлый м...	За накопленный объем...	000000009
Первая продажа номенклатуры сегмента Телевизоры	За пробную продажу	000000001
Первая продажа партнеру	За первую продажу пар...	000000004
Сумма в документе не менее 100 000 RUB	За разовый объем про...	000000015
Сумма в документе не менее 5 000 RUB	За разовый объем про...	000000018
Сумма в документе не менее 5 000 RUB по номенклатуре ...	За разовый объем про...	000000002



# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



Демонстрационная база "Управление торговлей", редакция 11 / Федо... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Маркетинг | Продажи | Запасы и закупки | Финансы | Регламентированный учет | Нормативно-справочная информация | Органайзер | Администрирование

### Карта маршрута бизнес-процесса

Обновить | Задачи в точке маршрута | Все действия

Бизнес-процесс: Типовая продажа 000000001 от 05.04.2010 13:18:35

```
graph TD; A[Формирование заказа] --> B[Заказ клиента]; B --> C[Подтверждение обязательств  
Орехов...]; C --> D[Контроль выполнения обязательств  
Менеджер]; D --> E[Закрытый заказ клиента]; F[Фиксация результатов проигранной сделки  
Менеджер]; G[Фиксация результатов выигранной сделки  
Менеджер];
```

Клиенты  
Номенклатура  
Отчеты по продажам  
Проведение сделок  
Сделки с клиентами  
Этапы процессов  
Виды сделок  
Причины проигрыша  
Роли партнеров в сделке  
Роли контактных лиц  
Причины неудовлетворения  
Управление торговлей  
Подготовка заказов  
Задания торговли  
Мобильные компьютеры  
Мобильные приложения  
Настройки торговли  
Ведение заказов  
Коммерческие предложения  
Заказы клиентов  
Индивидуальные соглашения с клиентами  
Причины отмены заказов клиентов



Рабочий стол

Маркетинг

Продажи

Запасы и закупки

Финансы

Регламентированный учет

Нормативно-справочная информация

Органайзер

Администрирование

**Клиенты**

**Номенклатура**

Отчеты по продажам

**Проведение сделок**

**Сделки с клиентами**

Этапы процессов продаж

Виды сделок

Причины проигрыша сделок

Роли партнеров в сделках и проектах

Роли контактных лиц в сделках

Причины неудовлетворения спроса

**Управление торговыми представителями**

**Подготовка заданий**

Задания торговым представителям

Мобильные компьютеры

Мобильные приложения

Настройки торговых представителей

**Ведение заказов клиентов**

**Коммерческие предложения** ...

**Заказы клиентов**

Индивидуальные соглашения с клиентами

Причины отмены заказов клиентов

Создать

Сделка с клиентом

Заказ клиента

Коммерческое предложение к...

Отчеты

Дополнительные отчеты

Сервис

Дополнительные обработки

Печать этикеток и ценников

Управление фискальным регистра...

### Задания торговым представителям

Статус:  X Актуальность:  X Наличие заказов:  X Куратор:  X

+ Создать 
 +
x
↔
🔍 Найти... 
 🔍 Создать на основании ▾ 
 🖨️ Печать ▾ 
 ? Все действия ▾

Номер	Дата	Статус	Торговый представитель	Дата визита
ТД-00000003	02.04.2010 17:45:23	Отработано	Лукин Илья Федорович	05.04.2010
ТД-00000001	02.04.2010 22:42:21	Отработано	Лапшин Виктор Романович	05.04.2010
ТД-00000002	02.04.2010 22:43:12	К отработке	Лапшин Виктор Романович	08.04.2010
ТД-00000004	02.04.2010 22:49:53	К отработке	Лукин Илья Федорович	06.04.2010
ТД-00000005	02.04.2010 22:52:54	Отработано	Лукин Илья Федорович	02.04.2010
ТД-00000006	02.04.2010 22:55:23	К отработке	Лукин Илья Федорович	07.04.2010



Рабочий стол    Маркетинг    Продажи    Запасы и закупки    Финансы    Регламентированный учет    Нормативно-справочная информация    Органайзер    Администрирование

Отчеты по финансам    Отчеты    Сервис

Анализ движений денежных средств - Демонстрационная ... (1С:Предприятие)

## Анализ движений денежных средств

Вариант отчета: Анализ движений денежных средств (по месяцам)    [Выбрать вариант...](#)

[Сформировать](#)    [Настройка...](#)    Все действия ▾    ?

Период    С начала этого года

Организация    Равно

Валюта    Равно

Параметры данных: Период = 01.01.2010 - 30.09.2010










Валюта	03.2010		04.2010		09.2010
	Сумма	На конец периода	Сумма	На конец периода	
EUR	26 780,00	26 780,00		26 780,00	
Поступления денежных средств	26 780,00				
RUB	607 000,00	607 000,00	1 919 808,67	2 526 808,67	
Поступления денежных средств	607 000,00		4 943 055,23		
Поступление денежных средств из кассы ККМ	607 000,00		1 364 000,00		

Взаимозачеты задолженности  
Списания задолженностей



# Управление торговлей для Беларуси, редакция 3.0



 Рабочий стол  
 Маркетинг  
 Продажи  
 Запасы и закупки  
 Финансы  
 Регламентированный учет  
 Нормативно-справочная информация  
 Организатор  
 Администрирование

Способы пополнения запаса  
Источники данных планирования

**Работа с поставщиками**

**Поставщики**

**Заказы поставщикам**

Заказы к оформлению заявок на о...

Заявки на оплату поставщикам

Соглашения с поставщиками

Цены поставщиков

**Закупки и возврат**

**Документы поступления**

Документы возврата

Отчеты комитентам

**Внутреннее товародвижение**

Заказы на внутреннее потребление

Заказы на перемещение

Заказы на сборку/разборку

Документы движения товаров

**Склад**

**Приемка**

**Отгрузка**

Складские ордера

Параметры товаров

Создать

План продаж и внутреннего потребления

Заказ поставщику

Соглашение с поставщиком

Отчеты

Дополнительные отчеты

Сервис

Дополнительные обработки

Выгрузка базы товаров в ТСД

Печать этикеток и ценников

### Приемка товаров на склад

Приемка
Размещение в ячейки

Склад:  Помещение:  Дата приемки:

Распоряжения на поступление

Найти...
Создать ордер
Все действия
Найти...
Все дейс

Номер	Дата	Распоряжение	Товар	Принимается	Принять	Пе
0100-000019	30.09.2...	Поступление товаро.	Печенье "К чаю"	350,000		

Ордера на приемку товаров

Только неприятые
Найти...
Печать
Создать на основании
Все дейс

Номер	Дата	Документ	Статус	Помещение	Распоряжение
00000000014	30.09.2...	Приходный ордер на ...	К поступ...	Хранение печенье	Поступление товаро...

14



Правило размещения товаров

Настройка параметров правила размещения:

- Складская группа номенклатуры: Тушенка
- Складская группа упаковок: Упаковки в холод
- Склад: Склад №2
- Помещение: Морозильник для
- Область хранения: Холодильник №1
- Приоритет: 1

Холодильник №1 (Области хранения)

Настройка параметров области хранения:

- Наименование: Холодильник №1
- Склад: Склад №2
- Помещение: Морозильник для тушенки
- Описание:

Стратегии размещения:

- Приоритет размещения в монотоварные ячейки: 1
- Приоритет размещения в смешанные ячейки: 3
- Приоритет размещения в ячейки с другим товаром: 4
- Приоритет размещения в свободные ячейки: 2


Стратегии отбора:


- Приоритет отбора из монотоварных ячеек: 3
- Приоритет отбора из смешанных ячеек: 2
- Приоритет отбора "под остаток": 1


См. также:


- Номенклатура
- Склады (складские территории)
- Складские ячейки
- Правила размещения товаров





  
Рабочий стол


  
Маркетинг


  
Продажи


  
Запасы и закупки

  
Финансы

  
Регламентированный учет

  
Нормативно-справочная информация

  
Органайзер

  
Администрирование

Отчеты по запасам и закупкам

**Запасы**

**Управление запасами**

**Контроль обеспечения заказов**

Планы продаж и внутреннего потре...

Способы пополнения запаса

Источники данных планирования

**Работа с поставщиками**

**Поставщики**

**Заказы поставщикам**

Заказы к оформлению заявок на о...

Заявки на оплату поставщикам

Соглашения с поставщиками

Цены поставщиков

**Закупки и возврат**

**Документы поступления**

Документы возврата

Отчеты комитентам

**Внутреннее товародвижение**

Заказы на внутреннее потребление

Заказы на перемещение

Заказы на сборку/разборку

Создать

План продаж и внутреннего потребления

Заказ поставщику

Соглашение с поставщиком

Отчеты

Дополнительные отчеты

Сервис

Дополнительные обработки

Выгрузка базы товаров в ТСД

Печать этикеток и ценников

## Управление запасами

[Обновить](#)
Рекомендации...
[Настройка...](#)
Все действия ▾ ?

Параметры

Окончание периода планирования:  Склад:   Только к заказу

Склад	Метод управления	Просрочено	Дефицит
⊖ Склад №1			
⊖ Кружка бол...	Объемно-календарное ...	Q 15,000	Q 15,000
Начальный остаток		81,000	81,000
Поступление	Объемно-календарное ...		
Потребность	Объемно-календарное ...	Q 96,000	Q 96,000
План			
Конечный остаток		-15,000	-15,000





## Динамика оборотных средств

Вариант отчета: Динамика оборотных средств (по месяцам)

Выбрать вариант...

Сформировать

Настройка...

Все действия ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Период	С начала этого года	
<input checked="" type="checkbox"/>	Валюта отчета	RUB	
<input type="checkbox"/>	Организация	Равно	
<input checked="" type="checkbox"/>	Диаграмма		
<input checked="" type="checkbox"/>	Тип диаграммы	График с областями	

Тип показателя	03.2010		04.2010		05.2010	
	На конец периода (вал.)	Изменение (вал.)	На конец периода (вал.)	Изменение (вал.)	На конец периода (вал.)	Изменение (вал.)
<b>Активы минус обязательства</b>						
<b>Активы</b>	9 739 768,03	9 739 768,03	10 256 558,47	2 456 190,47	12 195 958,50	
Выданные авансы	64 000,00	64 000,00	64 000,00		64 000,00	
Дебиторская задолженность			1 541 285,88	1 541 285,88	1 438 195,88	
Дебиторская задолженность (просроченная)	12 300,00	12 300,00	1 136 709,87	1 124 409,87	1 239 799,87	
Денежные средства (безналичные)	1 616 927,60	1 616 927,60	2 491 644,58	2 035 644,58	3 652 572,18	
Денежные средства (наличные)	929 472,43	929 472,43	35 164,09	-115 835,91	813 636,52	
Расчеты между организациями			81 000,00	81 000,00	81 000,00	
Товары на складе	6 883 068,00	6 883 068,00	4 664 694,05	-2 218 373,95	4 664 694,05	
Товары, переданные на комиссию	234 000,00	234 000,00	242 060,00	8 060,00	242 060,00	
<b>Обязательства</b>	(123 000,00)	-123 000,00	(875 077,50)	-752 077,50	(875 077,50)	
Кредиторская задолженность (просроченная)	(85 000,00)	-85 000,00	(472 940,00)	-387 940,00	(472 940,00)	
Полученные авансы	(38 000,00)	-38 000,00	(321 137,50)	-283 137,50	(321 137,50)	
Расчеты между организациями			(81 000,00)	-81 000,00	(81 000,00)	
<b>Активы минус обязательства</b>	<b>9 616 768,03</b>	<b>9 616 768,03</b>	<b>9 381 480,97</b>	<b>1 704 112,97</b>	<b>11 320 881,00</b>	

14000000



Рабочий стол    Маркетинг    Продажи    Запасы и    Финансы    Регламентированный    Нормативно-справочная    Органайзер    Администри

Руководитель отдела продаж (Профиль групп доступа) (1С:Предприятие)

## Руководитель отдела продаж (Профиль групп доступа)

Записать и закрыть    Все действия ?

Наименование:

Родитель:

Подобрать    + Добавить    X    ↑ ↓    А Я    Я А    [ ]

Разрешенное действие (роль)	Вид доступа	Использование
Базовые права	Пользователи	Вначале все разрешены
Базовые права УТ	Папки файлов	Предустановленный
Чтение базовой нормативно-справочной информации	Виды цен	Вначале все разрешены
Запуск тонкого клиента	Группы партнеров	Вначале все разрешены
Запуск толстого клиента	Склады	Вначале все разрешены
Запуск веб-клиента	Организации	Вначале все разрешены
Добавление и изменение заданий		
Изменение и выполнение задач		
Вывод на принтер, в файл, в буфер обмена		
Добавление изменение файлов		

Для обычного вида доступа разрешенные значения настраиваются в группах доступа

Комментарий:

Пользователи  
Группы доступа  
Журнал регистрац  
Виды контактной инф  
Наборы дополнительн  
Версионизируемые объ  
Регламентные и фонд  
Варианты отчетов  
Дополнительные отчет  
Макеты печатных форм  
Внешние пользователи  
Роли и исполнители б  
Рабочие места  
Подключаемое оборуд  
Тома хранения файло  
См. также  
Активные пользовате  
Пользователи информ  
Профили групп доступ  
Учетные записи элек  
Ввод остатков  
Корректировка регистров  
Все файлы



# Управление торговлей для Беларуси редакция 3.0

**Спасибо за внимание!**



ООО «1С-МИНСК»  
[www.1c-minsk.by](http://www.1c-minsk.by)  
[info@1c-minsk.by](mailto:info@1c-minsk.by)