ФИРМА «1С»

1С • управление • производственным • предприятием 8

ERP-решения Фирмы «1С» для Коммерческого директора

Редакция 1.3

Роль коммерческого директора

В зависимости от масштаба предприятия и структуры управления можно определить три сферы ответственности коммерческого директора:

- Сбыт
- Маркетинг
- Снабжение

Инструменты коммерческого директора

1С:Управление производственным предприятием, как современная система управления ресурсами предприятия (ERP) повышает эффективность работы службы коммерческого директора за счет:

- Единого информационного пространства для предприятия
- Автоматизации бизнес-процессов предприятия
- Получения данных и их постоянного анализа

Позволяет эффективно взаимодействовать со всеми подразделениями предприятия

Предоставляет точную и актуальную информацию о состоянии дел

Управление продажами

Для предприятий, расширяющих рынки и каналы сбыта, увеличивающих и обновляющих ассортимент продукции, внедрение эффективной информационной системы управления продажами становится рано или поздно необходимым организационным изменением.

Подсистема управления продажами обеспечивает сквозную автоматизацию процесса продаж продукции и товаров на производственном предприятии, в оптовой и розничной торговле.

Подсистема включает средства планирования и контроля продаж, позволяет решать задачи управления заказами покупателей.

В продукте реализована система управления розничной торговлей с подключением торгового оборудования

1С:Управление производственным предприятием содержит функциональные модули управления сбытом:

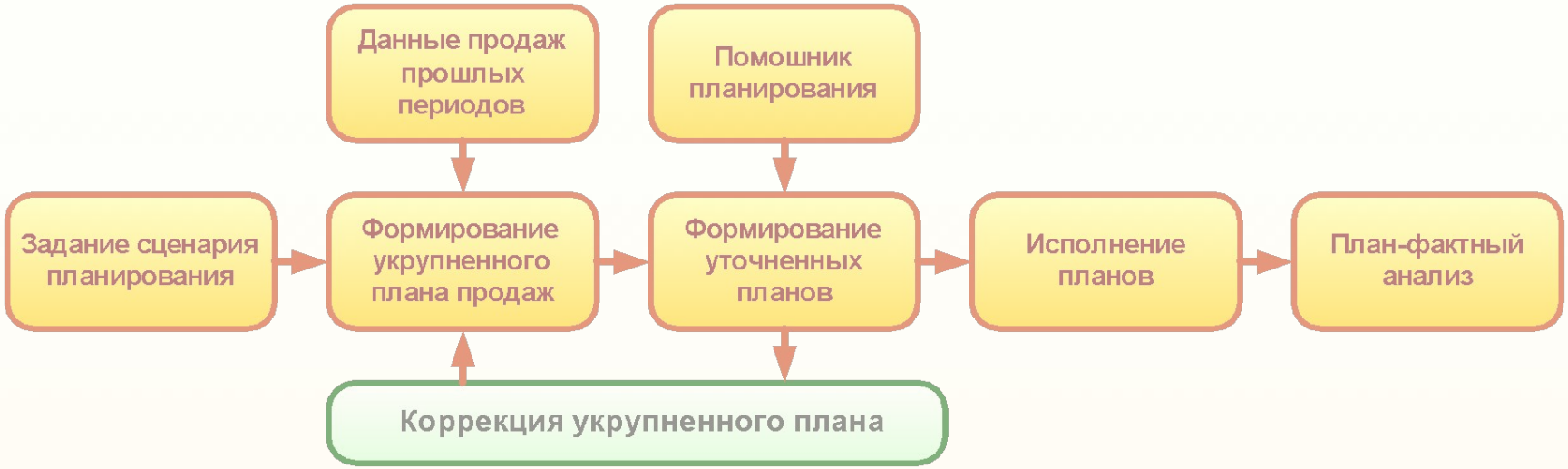
- Управление оптовыми продажами
- Управление отношениями с покупателями (CRM)
- Управление комиссионной торговлей
- Управление розничной торговлей

Планирование продаж

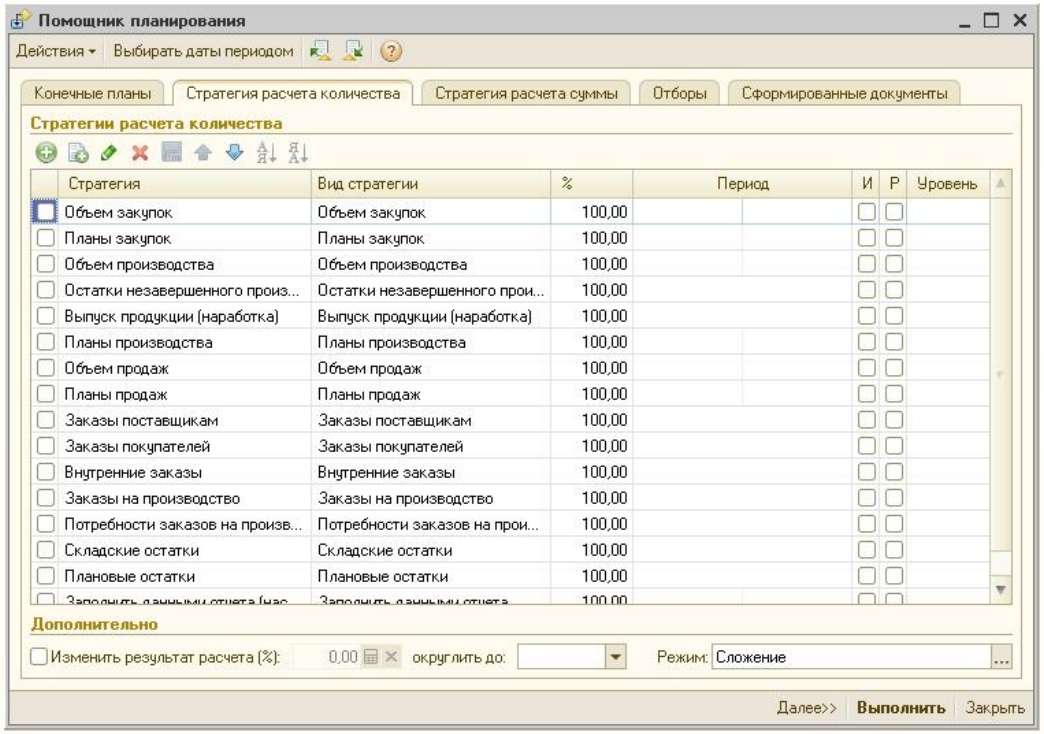
1С:Управление производственным предприятием поддерживает два основных принципа планирования продаж «снизу – вверх» и «сверху – вниз»

Планирование «сверху – вниз» строится от укрупненного плана продаж в разрезе номенклатурных групп и подразделений

На основании укрупненного плана каждое подразделение формирует уточненный план с распределением товаров по номенклатурным группам



Помощник планирования



Управление оптовой торговлей

Удобный, интуитивно понятный интерфейс пользователя позволяет быстро оформить продажу

Гибкий механизм настройки контроля предоплаты позволяет реализовать любую схему взаимоотношений с покупателями:

- Продажи за наличный и безналичный расчет
- Товарный кредит и кредитные линии контрагентов

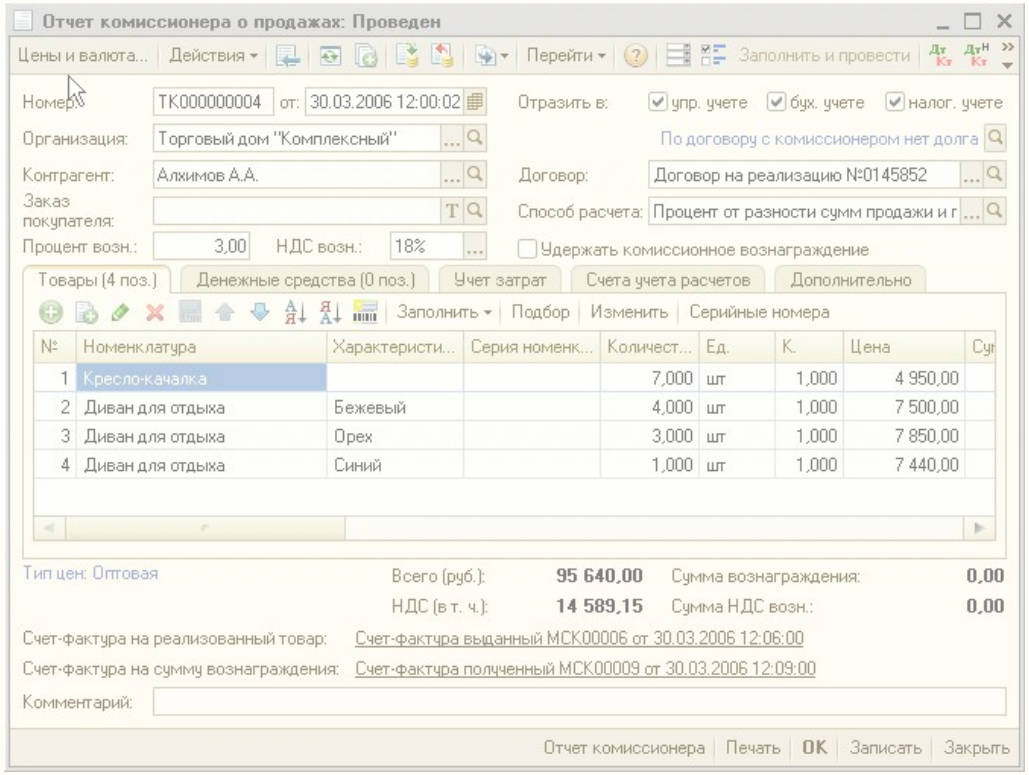
Механизм заказов покупателей позволяет гарантировать поставки

- За счет резервирования складских остатков и ожидаемых поступлений
- За счет своевременного оформления заказов поставщикам и на производство

Управление комиссионной торговлей

1С:Управление производственным предприятием содержит функциональные модули для автоматизации процессов комиссионной торговли и взаимоотношений предприятия с комитентами

- Автоматическое заполнение отчетов комитентам
- Расчет комиссионного вознаграждения
- Инвентаризация и переоценка комиссионных товаров

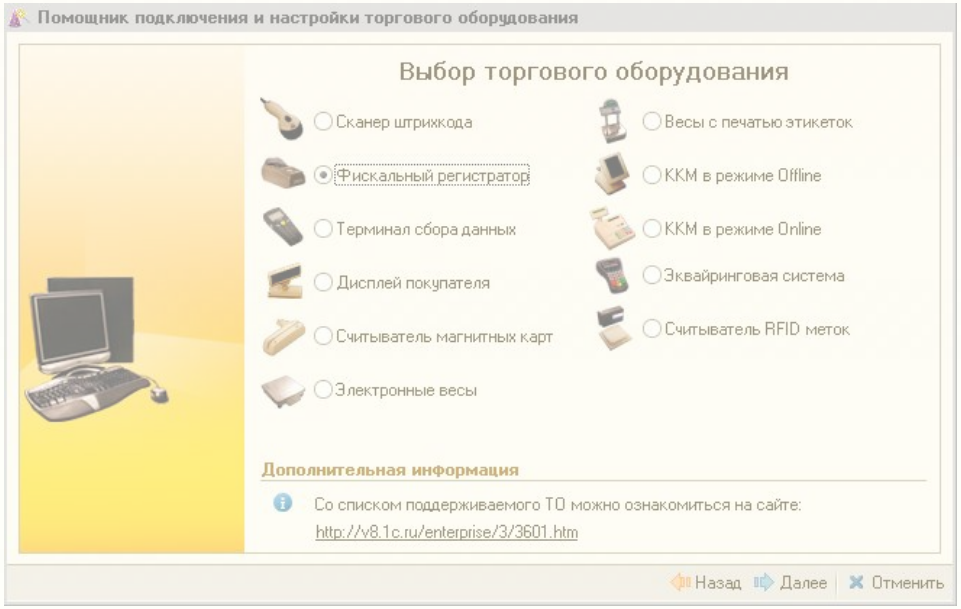


Управление розничной торговлей

1С:Управление производственным предприятием позволяет автоматизировать работу подразделений, занимающихся розничной торговлей:

- Торговые залы в офисах
- Розничные магазины

Подсистема позволяет вести учет как торговых точек, ведущих количественный товарный учет, так и удаленных точек, ведущих только суммовой учет



Поддержка широкого спектра электронного торгового оборудования

Для интенсивной розничной торговли с особыми требованиями к эргономике рабочего места кассира — интеграция со специализированной системой автоматизации розничной торговли «1С:Розница 8»

План-фактный анализ продаж

План - фактный анализ продаж

Действия | Сформировать | Настройка... | Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

Данные отчета (в первой строке эталонные данные)

Выбирать даты периодом

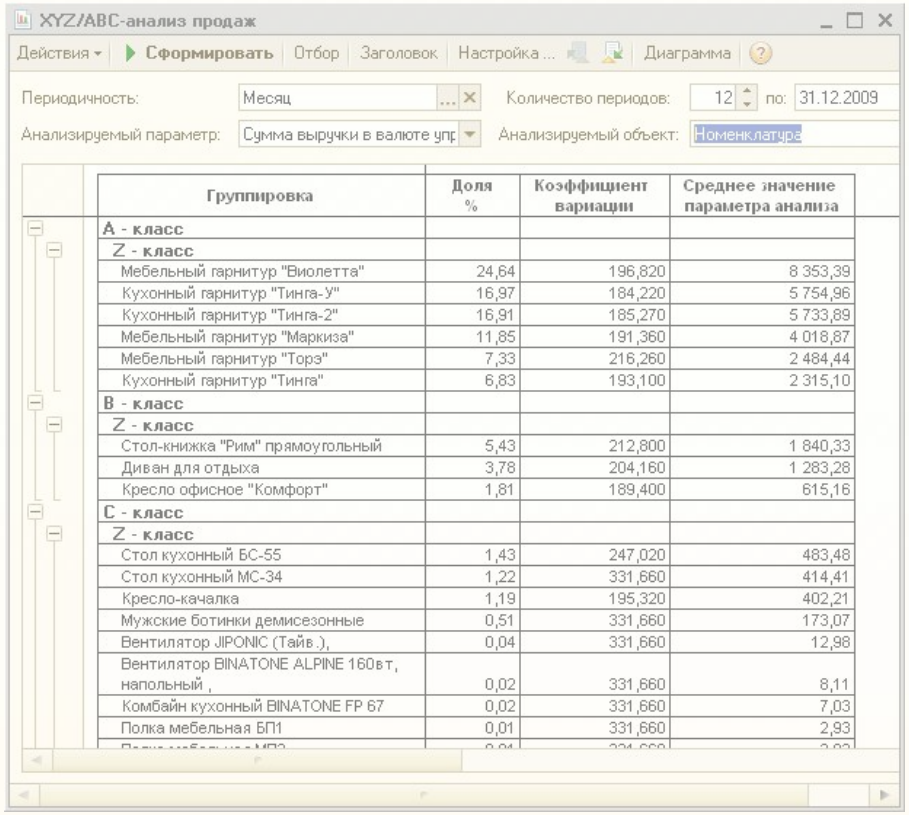
№	Тип данных	Сценарий	Дата начала	Дата окончания
1	**Планы продаж**	**Основной квартальный (НГ. К)**	**01.01.2010**	**31.03.2010**
2	Фактические продажи	Основной помесячный (Ном. С+К)	01.01.2010	31.03.2010

Подразделение	1. Эталонный период. Планы продаж. С 01.01.2006 по 31.12.2006		2. Сравниваемый период. Фактические продажи. С 01.01.2006 по 31.12.2006				
Номенклатура	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества		Стоимость	Отклонен
	Ед. хранения	С НДС	Ед. хранения	Ед. хранения	%	С НДС	С НДС
Отдел оптовой продажи	**1 062 196,000**	**173 028 932,03**	**2 613,000**	**-1 059 583,000**	**-99,75**	**355 517,83**	**-172 673 414**
						957,70	957
BOSCH морозильная камера	30 102,000	21 489 817,80	17,000	-30 085,000	-99,94	11 893,57	-21 477 924
Ботинки женские демисезонные	27 610,000	1 075 133,40	90,000	-27 520,000	-99,67	3 480,86	-1 071 652
Ботинки женские натуральная кожа	27 532,000	1 786 826,80	20,000	-27 512,000	-99,93	1 335,60	-1 785 491
Ботинки мужские	27 223,000	1 060 063,62	15,000	-27 208,000	-99,94	601,05	-1 059 462
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный ,	18 065,000	586 209,25	71,000	-17 994,000	-99,61	2 353,37	-583 855
Вентилятор JIPONIC (Тайв.),	18 057,000	703 139,58	69,000	-17 988,000	-99,62	2 760,00	-700 379
Вентилятор настольный	18 081,000	352 037,07	55,000	-18 026,000	-99,70	1 076,66	-350 960
Вентилятор оконный	18 014,000	233 821,72	3,000	-18 011,000	-99,98	37,93	-233 783
Вентилятор ОРБИТА,STERLING,ЯП.	18 030,000	280 835,28	16,000	-18 014,000	-99,91	252,37	-280 582
Губка силиконовая	6 010,000	23 402,94	10,000	-6 000,000	-99,83	40,10	-23 362
Диван для отдыха			101,000	101,000	-	24 482,37	24 482
Женские босоножки	27 543,000	893 770,35	30,000	-27 513,000	-99,89	1 001,70	-892 768
Женские ботфорты коричневые	27 589,000	2 864 841,76	115,000	-27 474,000	-99,58	11 906,24	-2 852 935
Женские модельные туфли	27 577,000	3 579 494,60	50,000	-27 527,000	-99,82	6 678,00	-3 572 816
Женские сапоги с искусственным мехом	27 592,000	2 686 081,20	135,000	-27 457,000	-99,51	13 165,43	-2 672 915
Женские сапоги с натуральным мехом	27 522,000	4 644 062,28	20,000	-27 502,000	-99,93	3 472,80	-4 640 589
Женские туфли	27 534,000	929 217,43		-27 534,000	-100,00		-929 217
Женские туфли-мокасины	27 043,000	1 053 054,42	22,000	-27 021,000	-99,92	881,54	-1 052 172
Комбайн MOULINEX A77 4C	18 025,000	1 754 733,75	46,000	-17 979,000	-99,74	4 609,20	-1 750 124
Комбайн кухонный BINATONE FP 67	18 018,000	1 520 178,66	94,000	-17 924,000	-99,48	7 800,85	-1 512 377
Кондиционер ELEKTA	18 093,000	16 908 994,08	13,000	-18 080,000	-99,93	12 124,46	-16 896 869
Кондиционер FIRMSTAR 12M	18 111,000	19 981 866,30	41,000	-18 070,000	-99,77	42 800,81	-19 939 065
Кондиционер БК-2300	18 008,000	12 154 679,68	29,000	-17 979,000	-99,84	18 125,02	-12 136 554
Кофеварка BRAUN KF22R	18 033,000	936 273,36	90,000	-17 943,000	-99,50	4 610,49	-931 662
Кофеварка JACOBS (Австрия)	18 018,000	701 620,92	75,000	-17 943,000	-99,58	2 870,65	-698 750
Крем для обуви	6 020,000	39 069,80	20,000	-6 000,000	-99,67	133,60	-38 936
Кресло-качалка			113,000	113,000	-	30 433,64	30 433
Кроссовки "ADIDAS"	18 022,000	3 976 734,52		-18 022,000	-100,00		-3 976 734
Кроссовки "REEBOK"	18 002,000	2 102 993,64		-18 002,000	-100,00		-2 102 993
Кроссовки высокие нат. кожа	18 002,000	3 504 989,40		-18 002,000	-100,00		-3 504 989

Анализ продаж

1С:Управление производственным предприятием содержит набор аналитических отчетов, позволяющих коммерческому директору обоснованно принимать управленческие решения и планировать деятельность

- Анализ продаж
- Анализ валовой прибыли
- Анализ заказов покупателей
- Анализ причин закрытия заказов
- ABC и XYZ/ABC анализ продаж
- Анализ потребностей в номенклатуре



Группировка	Доля %	Коэффициент вариации	Среднее значение параметра анализа
A - класс			
Z - класс			
Мебельный гарнитур "Виолетта"	24,64	196,820	8 353,39
Кухонный гарнитур "Тинга-У"	16,97	184,220	5 754,96
Кухонный гарнитур "Тинга-2"	16,91	185,270	5 733,89
Мебельный гарнитур "Маркиза"	11,85	191,360	4 018,87
Мебельный гарнитур "Торэ"	7,33	216,260	2 484,44
Кухонный гарнитур "Тинга"	6,83	193,100	2 315,10
B - класс			
Z - класс			
Стол-книжка "Рим" прямоугольный	5,43	212,800	1 840,33
Диван для отдыха	3,78	204,160	1 283,28
Кресло офисное "Комфорт"	1,81	189,400	615,16
C - класс			
Z - класс			
Стол кухонный БС-55	1,43	247,020	483,48
Стол кухонный МС-34	1,22	331,660	414,41
Кресло-качалка	1,19	195,320	402,21
Мужские ботинки демисезонные	0,51	331,660	173,07
Вентилятор JIPONIC (Тайв.),	0,04	331,660	12,98
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный ,	0,02	331,660	8,11
Комбайн кухонный BINATONE FP 67	0,02	331,660	7,03
Полка мебельная БП1	0,01	331,660	2,93

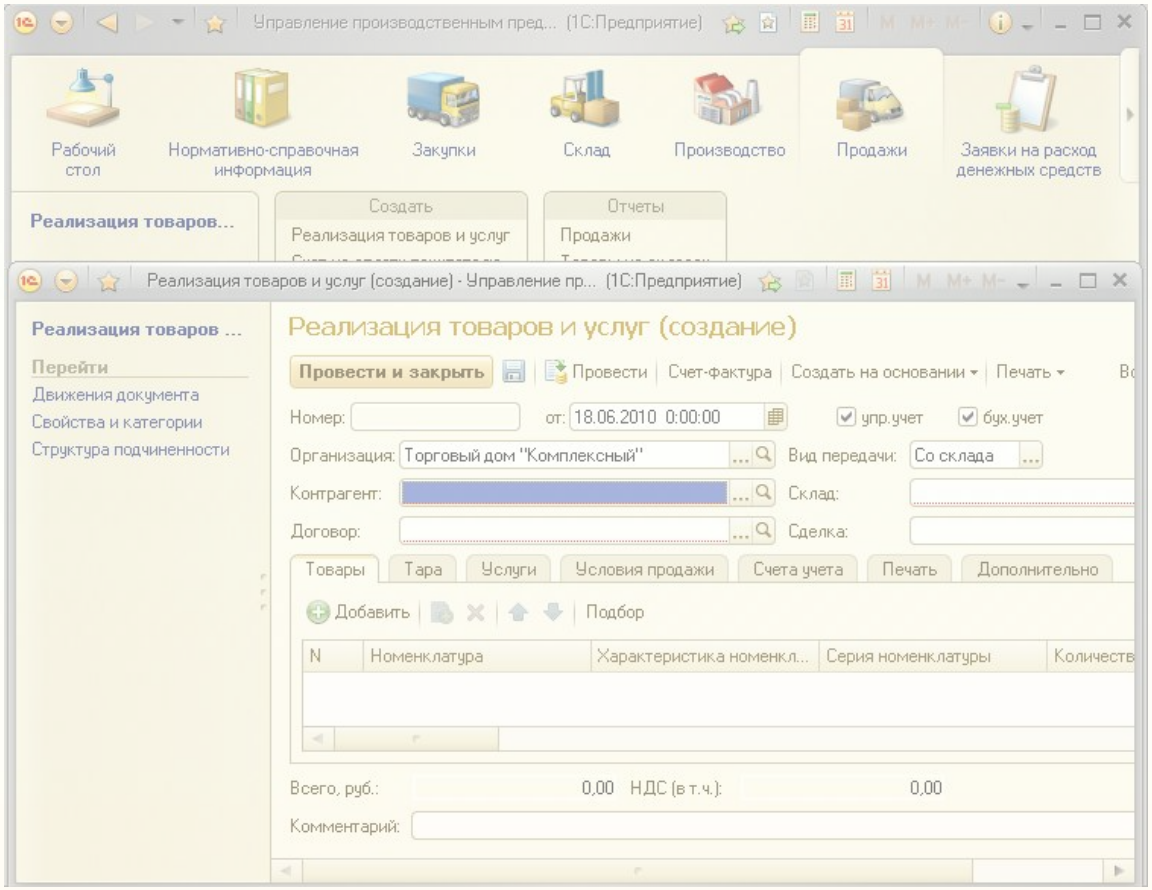
WEB-доступ

Часть отчетов и документов подсистемы управления продажами работает в режиме управляемого приложения

- Для удаленного склада
- Для менеджеров по продажам
- Для топ-менеджеров

Работа через Интернет из любой точки мира

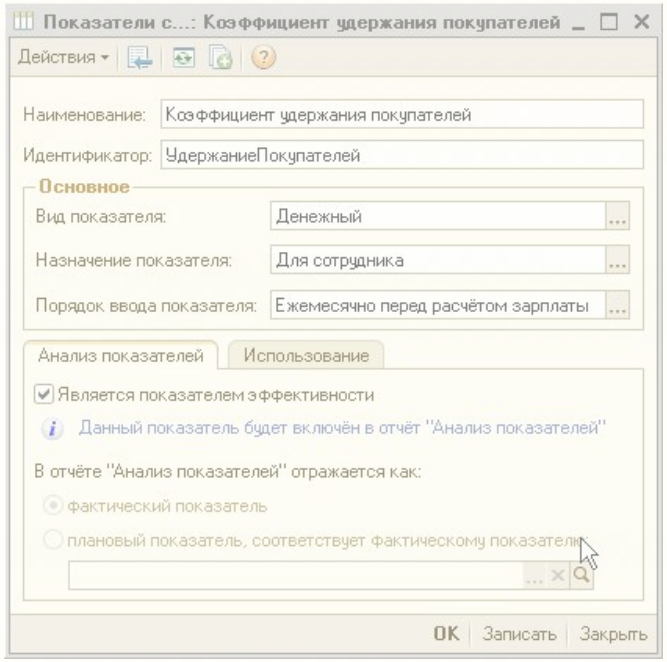
- Продажи
- Складские операции
- Контроль отчетов



Контроль и оценка работы менеджеров

1С:Управление производственным предприятием позволяет оценить и сопоставить работу менеджеров, отвечающих за продажи и работу с клиентами, по целому ряду показателей:

- выполнению плана продаж
- по полноте заполнения базы данных контактной информацией
- количеству контактов с покупателями
- коэффициенту удержания покупателей
- количеству выполненных заказов, объемам продаж и принесенной прибыли



Эти оценки могут использоваться для построения объективной системы мотивации персонала, отражающей специфику задач, решаемых различными категориями менеджеров

Управление отношениями с клиентами (CRM)

Эффективная работа с клиентами — один из ключевых факторов повышения рентабельности и надежности бизнеса в условиях высокой конкуренции.

1С:Управление производственным предприятием включает комплекс средств, позволяющих поставить заботу о клиентах на индустриальную основу:

- отслеживать каждое обращение
- эффективно использовать каждый контакт
- строить систему взаимоотношений, оптимально организовывая работу с различными категориями клиентов.

Система позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов, четко планировать взаимодействие с ними, оценивать результаты различных маркетинговых и рекламных акций по привлечению клиентов.

Использование CRM

Используя подсистему CRM, Вы не будете зависеть от «записей в блокнотах» менеджеров по продажам. Отношения с клиентами станут достоянием компании, а не конкретных сотрудников.

Вы сможете:

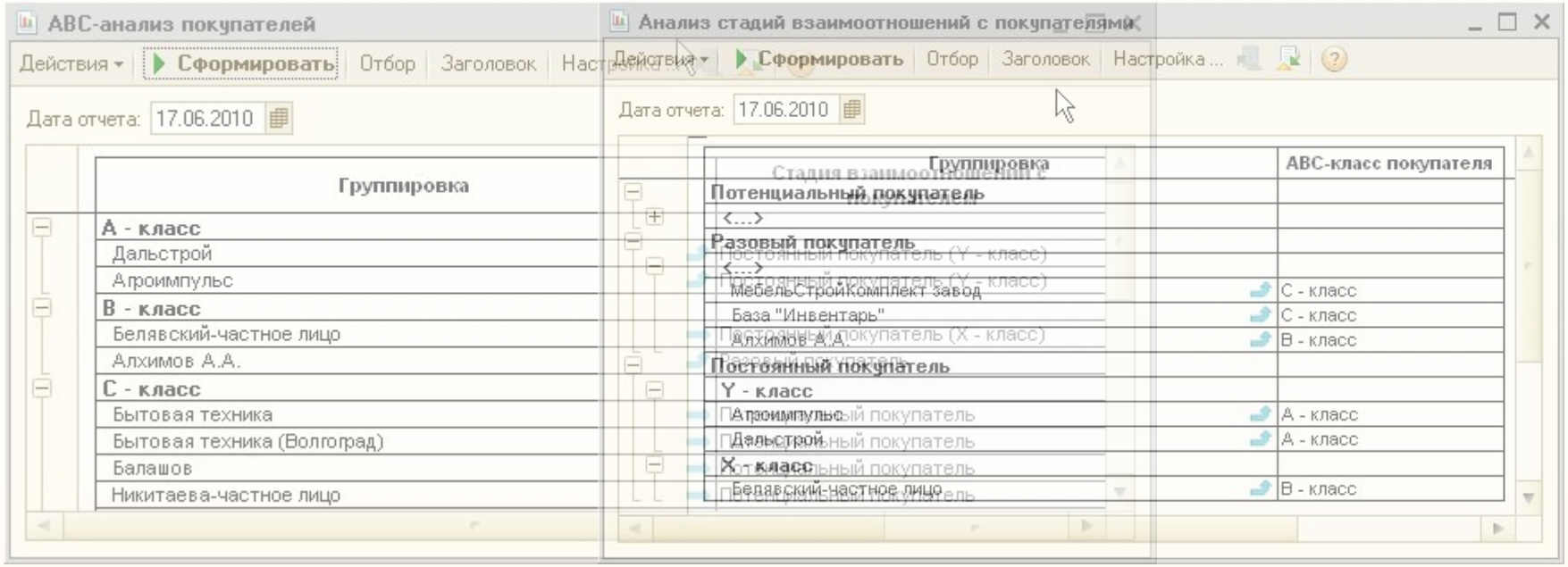
- В любой момент получить контактную информацию клиентов
- Видеть всю историю взаимоотношений с клиентом, планируемые и фактические сделки, встречи, письма, звонки
- Не пропустите важных встреч с клиентами, дней рождения и других знаменательных дат важных клиентов
- Получить обратную связь от Ваших клиентов, используя подсистемы анкетирования и почтовых рассылок
- Контролировать работу менеджеров и построить систему мотивации, основанную на оценке качества работы с клиентами

Классификация покупателей

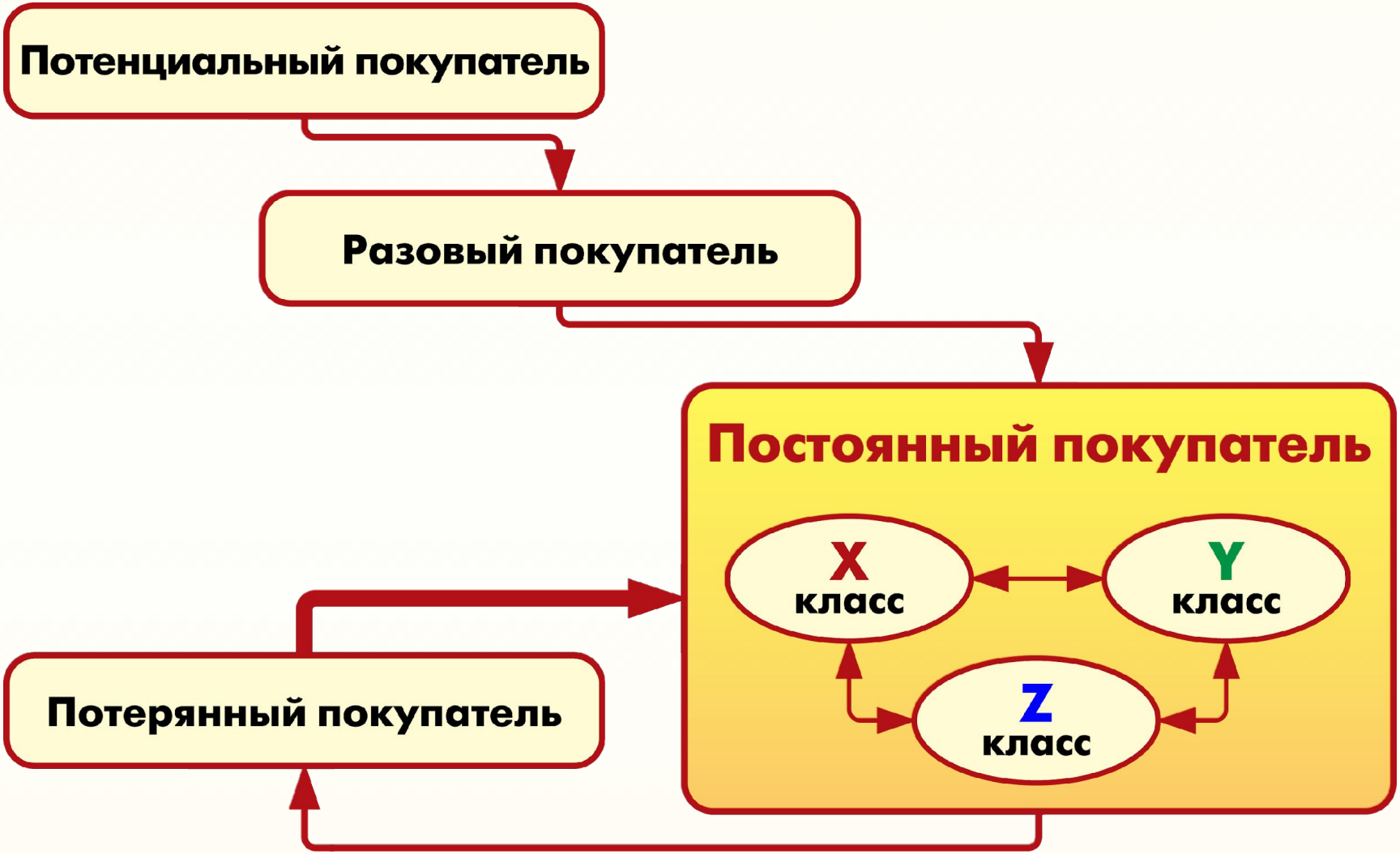
Подсистема CRM 1С:Управления производственным предприятием классифицирует покупателей

- По степени важности – ABC-классификация
- По стабильности – XYZ-анализ

Классификация регулярно обновляется в соответствии с развитием истории взаимоотношений с клиентом



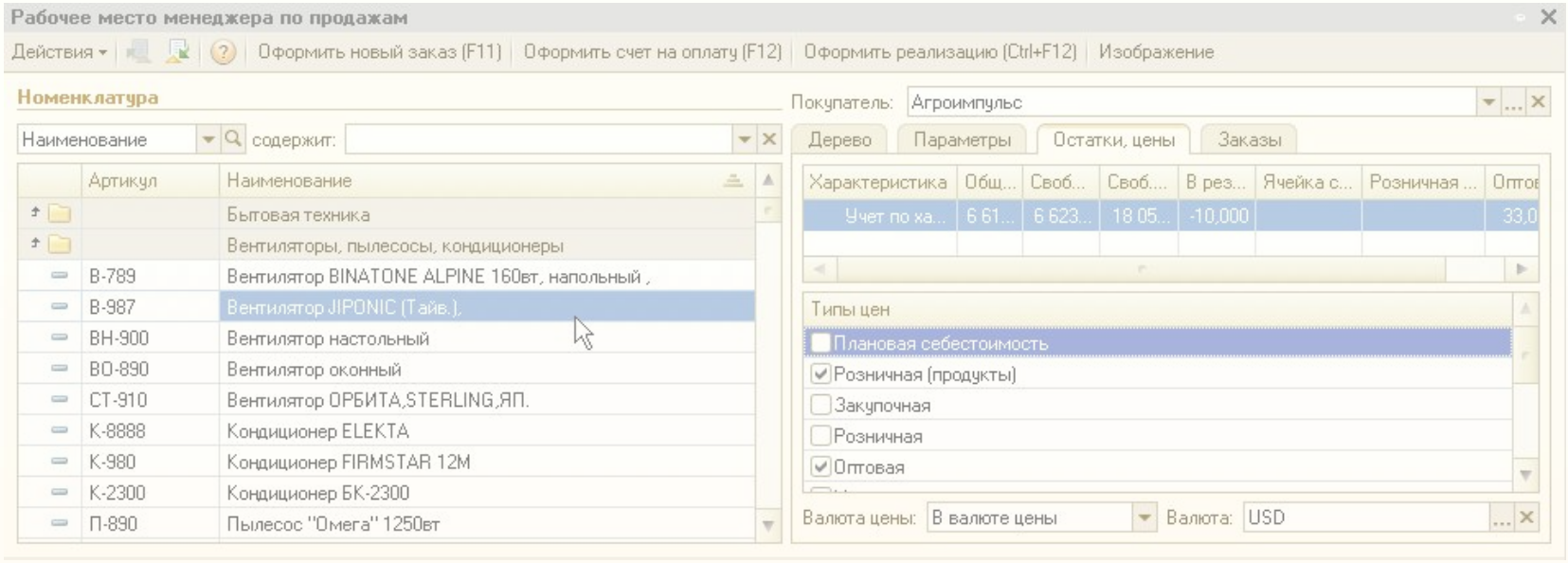
Управление отношениями с клиентами



Рабочее место менеджера продаж

Используя удобный эргономичный интерфейс для работы менеджер продаж сможет быстрее обслуживать клиента, сможет «одним взглядом» охватить всю информацию, необходимую для определения скидки и выгодной продажи:

- Информация о клиенте, его заказах, товаре зарезервированном для клиента на складе и в ожидаемых поставках, информация о взаиморасчетах
- Информация о товаре, его запасах и ожидаемых поставках, фактической и плановой себестоимости и т.п.

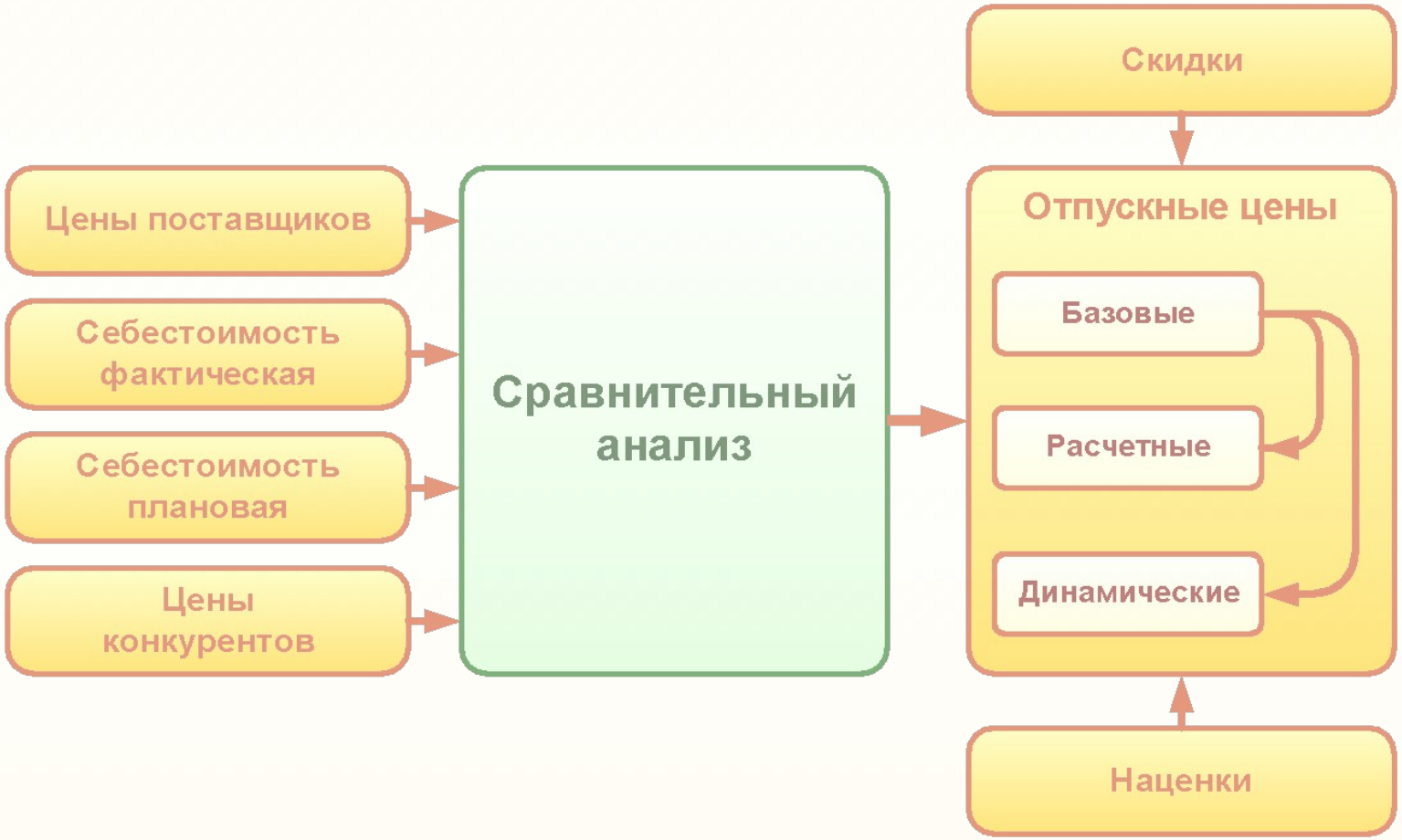


Ценообразование

1С:Управление производственным предприятием позволяет эффективно управлять ценовой политикой предприятия:

- Назначать оптимальные отпускные цены
- Устанавливать гибкие скидки и наценки
- Хранить, анализировать и использовать для планирования цены поставщиков
- Хранить и анализировать цены конкурентов
- Автоматически формировать прайс-листы с отпускными ценами

Оптимальная цена



Цены поставщиков и конкурентов

Анализ цен

Анализ цен (23.06.2010)

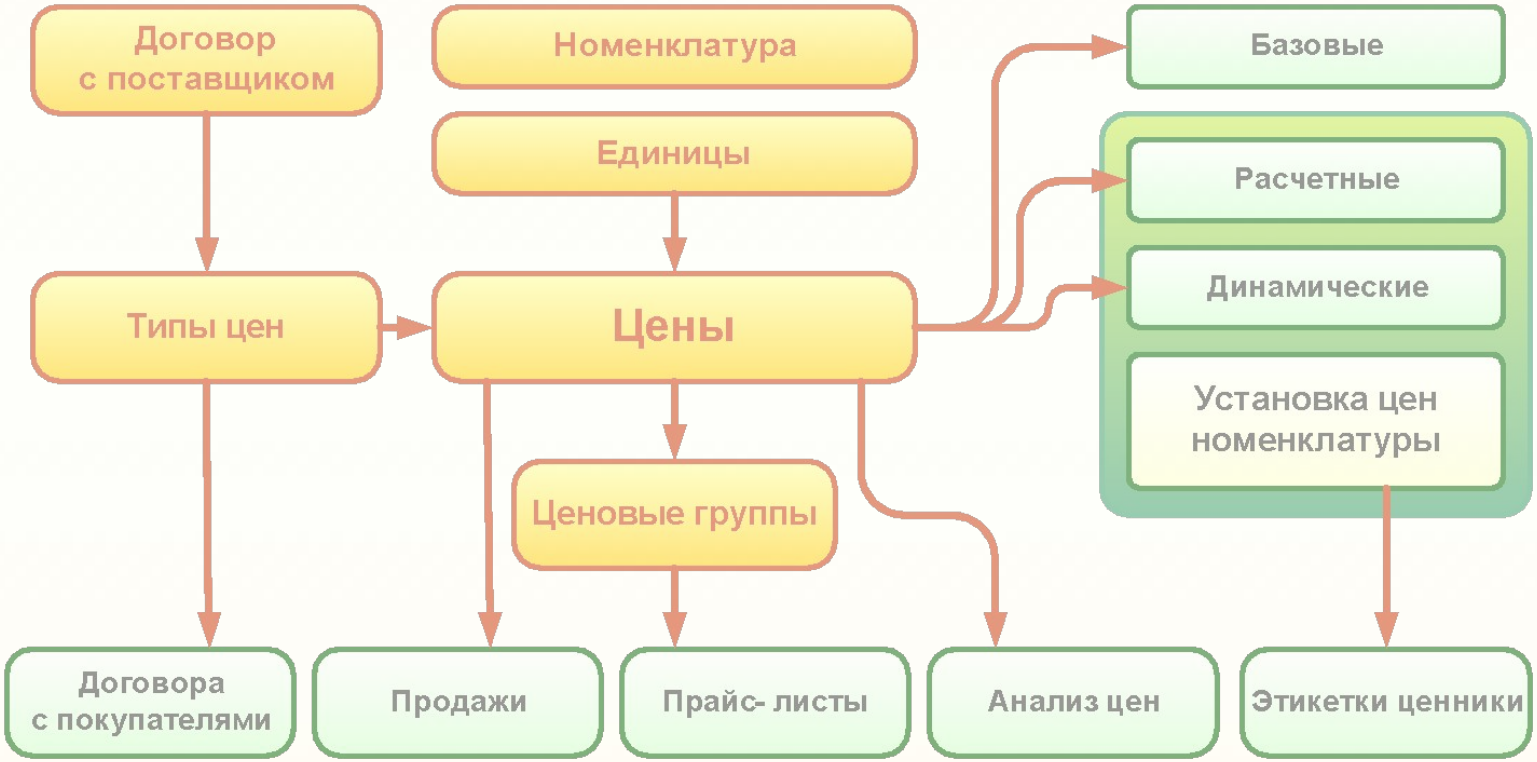
Действия | Сформировать | Отбор | Заголовок | Настройка ...

На дату: 23.06.2010 в валюте руб.

Анализ цен

Характеристика номенклатуры	ЭКИП ТОО					
	Оптовая		Закупочная		Мелкооптовая	
	01.01.2006		01.01.2006		01.01.2006	
	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %%	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %%	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %%
Полусапожки на штурках						
Женские ботфорты коричневые	2 135,55	-14,77	1 993,18	-12,50	2 277,92	
	2 135,55	-14,77	1 993,18	-12,50	2 277,92	
7, 39, Черный						
Женские модельные туфли	2 705,03	-13,64	2 562,66	-10,00	2 847,40	
	2 705,03	-13,64	2 562,66	-10,00	2 847,40	
Женские сапоги с искусственным мехом	2 164,02	-7,88	2 135,55		2 277,92	
	2 164,02	-7,88	2 135,55		2 277,92	
5, 36, Зеленый						
Женские босоножки	654,90	-16,36	569,48	-20,00	711,85	
	654,90	-16,36	569,48	-20,00	711,85	
Женские туфли	654,90	-19,58	569,48	-23,08	711,85	
	654,90	-19,58	569,48	-23,08	711,85	
Ботинки женские демисезонные	740,32	-21,21	711,85	-16,67	768,80	
	740,32	-21,21	711,85	-16,67	768,80	
Сапоги женские низкие						

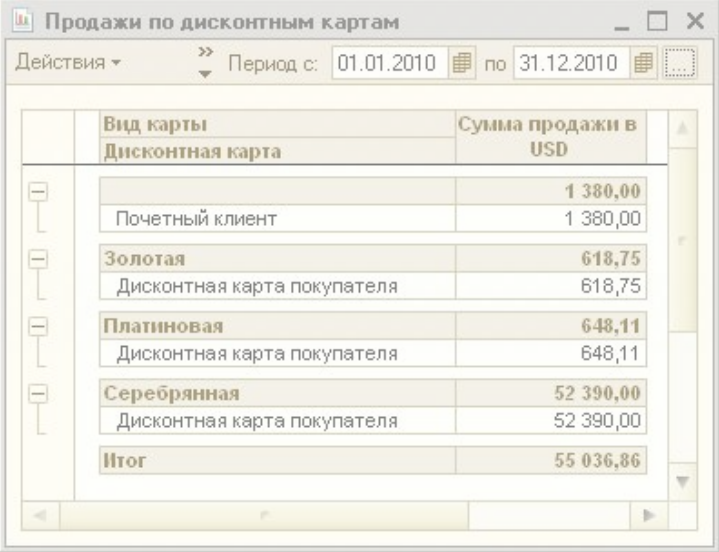
Формирование отпускных цен



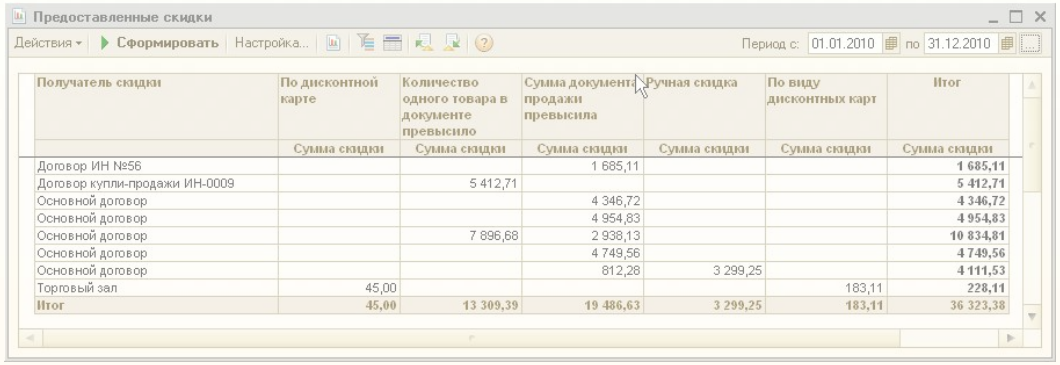
Скидки и наценки

В 1С:Управление производственным предприятием предусмотрены скидки

- Ручные
- Автоматические по условиям продаж
  - По времени
  - По виду оплаты
  - По сумме документа
  - По количеству товара
- Автоматические по дисконтным картам
  - Фиксированные
  - Накопительные
- Бонусные



Вид карты / Дисконтная карта	Сумма продажи в USD
	1 380,00
Почетный клиент	1 380,00
Золотая	618,75
Дисконтная карта покупателя	618,75
Платиновая	648,11
Дисконтная карта покупателя	648,11
Серебрянная	52 390,00
Дисконтная карта покупателя	52 390,00
Итог	55 036,86



Получатель скидки	По дисконтной карте	Количество одного товара в документе превысило	Сумма документа продажи превысила	Ручная скидка	По виду дисконтных карт	Итог
	Сумма скидки	Сумма скидки	Сумма скидки	Сумма скидки	Сумма скидки	Сумма скидки
Договор ИН №56			1 685,11			1 685,11
Договор купли-продажи ИН-0009		5 412,71				5 412,71
Основной договор			4 346,72			4 346,72
Основной договор			4 954,83			4 954,83
Основной договор		7 896,68	2 938,13			10 834,81
Основной договор			4 749,56			4 749,56
Основной договор			812,28	3 299,25		4 111,53
Торговый зал	45,00				183,11	228,11
Итог	45,00	13 309,39	19 486,63	3 299,25	183,11	36 323,38

Управление закупками

1С:Управление производственным предприятием позволит коммерческому директору:

- Обеспечить своевременные поставки ТМЦ, материалами, сырьем
- Оптимизировать закупки по ценам и условиям поставки

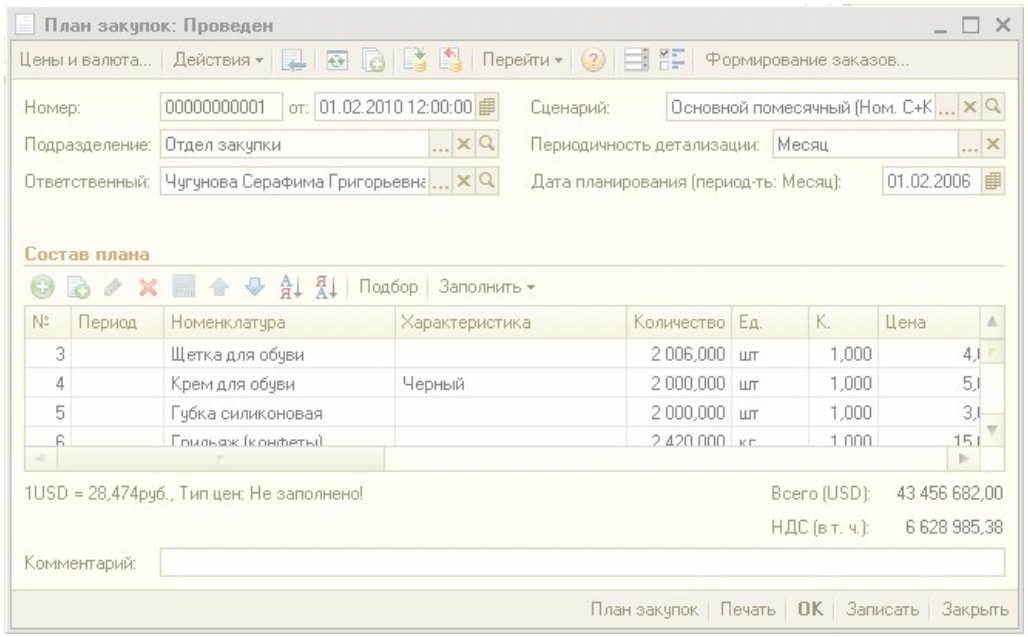
Подсистема управления закупками:

- Предоставляет менеджерам, отвечающим за снабжение, информацию, необходимую для своевременного принятия решений о пополнении запасов ТМЦ, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками
- Оперативно планирует закупки
- Оформляет заказы поставщикам и контролирует их исполнение
- Поддерживает различные схемы приема товаров от поставщиков

Планирование закупок

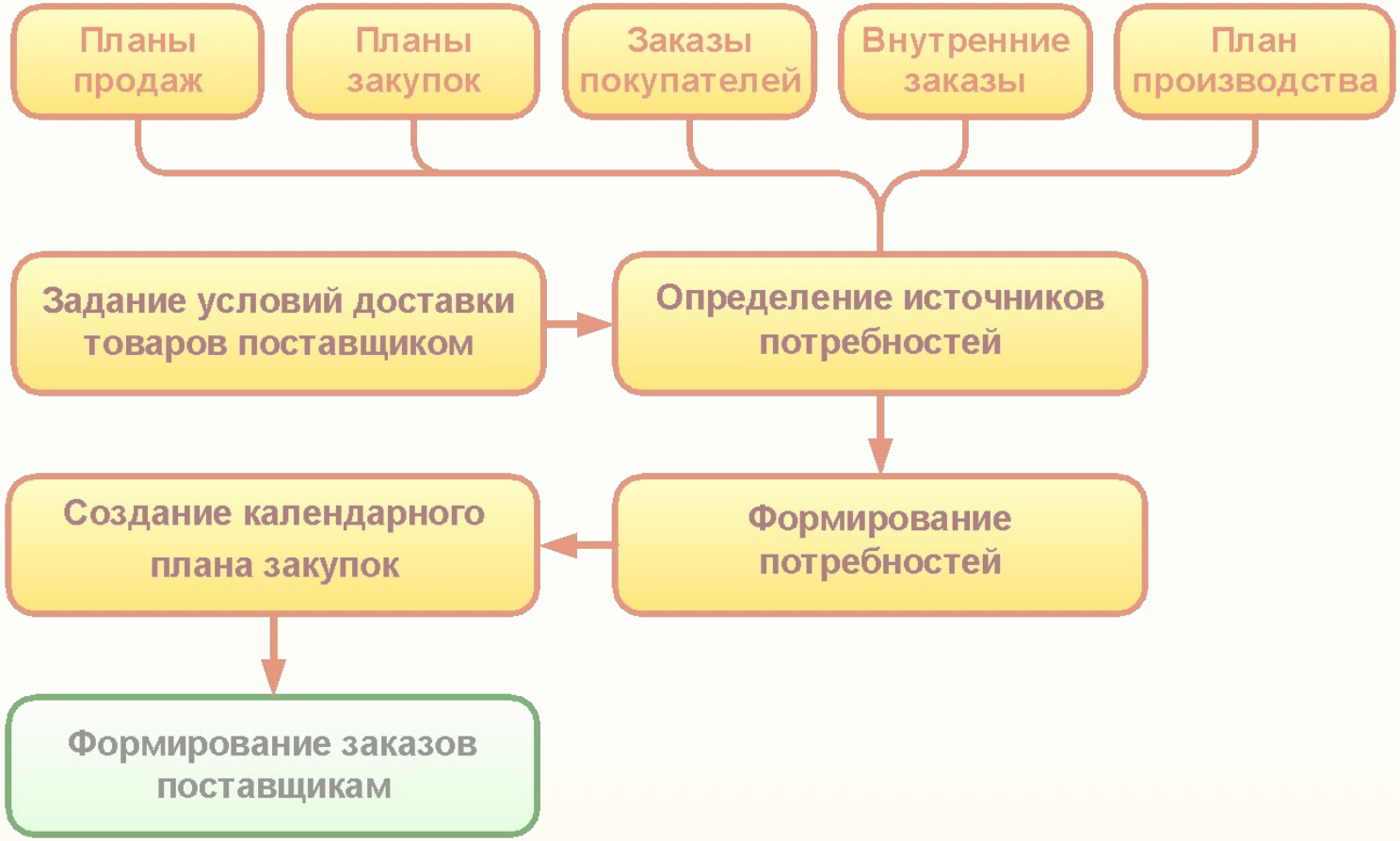
1С:Управление производственным предприятием поддерживает три основных схемы планирования закупок

- Регулярные поставки (по точке заказа)
- По оплаченным заказам покупателей
- Объемно-календарное планирование закупок

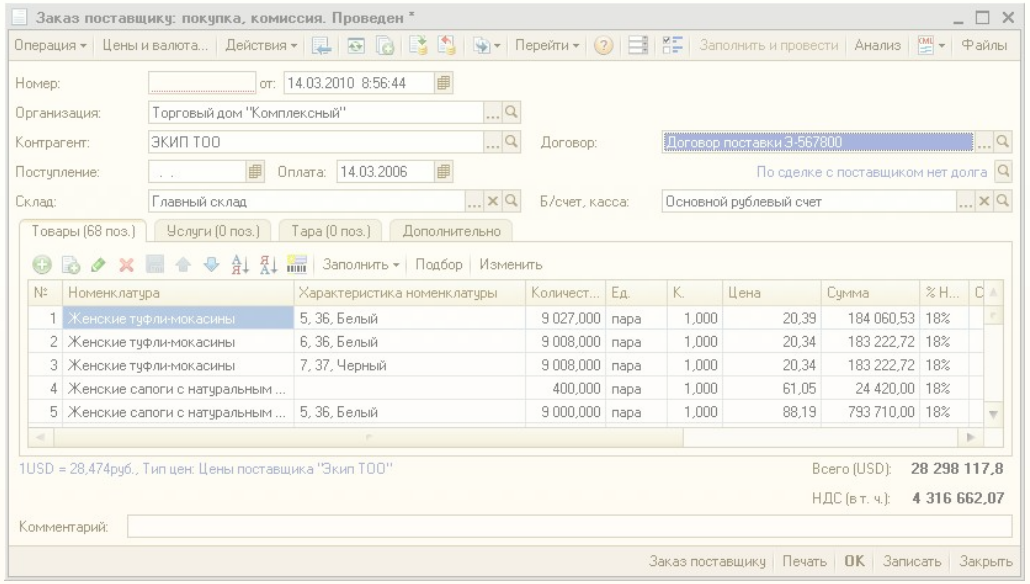


При планировании закупок можно делать поправку на прогнозируемый уровень складских запасов, использовать данные фактических закупок, заказов поставщикам, данные других планов закупок

Объемно-календарное планирование



Заказы поставщикам



План-фактный анализ закупок

План - фактный анализ закупок

Действия | Сформировать | Настройка... | Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

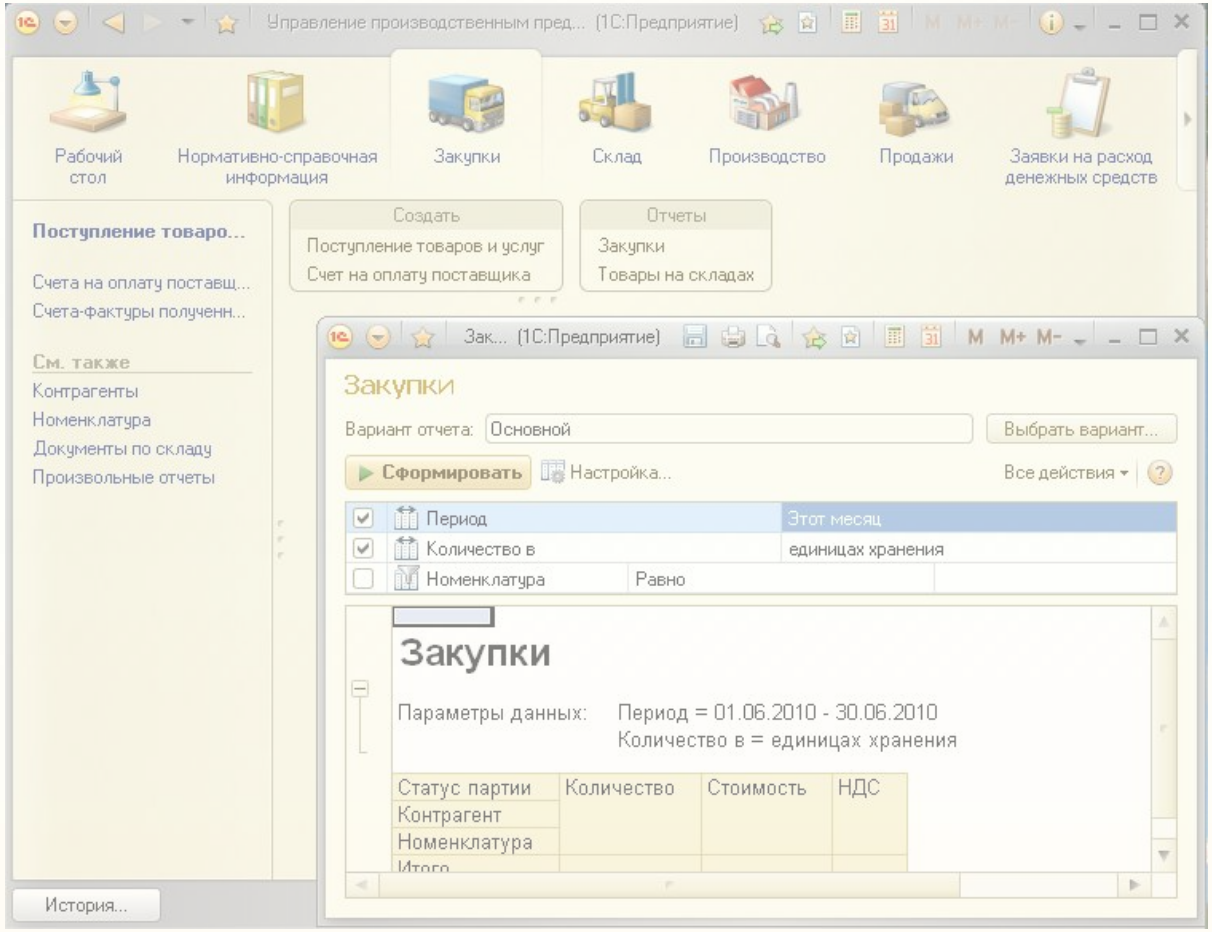
Данные отчета (в первой строке эталонные данные)

Выбирать даты периодом

№	Тип данных	Сценарий	Дата начала	Дата окончания
1	**Планы закупок**	**Основной квартальный (НГ. К)**	**01.01.2010**	**31.12.2010**
2	Фактические закупки	Исполнение плана по платежам	01.01.2010	31.12.2010

Подразделение	1. Эталонный период. Планы закупок. С 01.01.2006 по 31.12.2006		2. Сравниваемый период. Фактические закупки. С 01.01.2006 по 31.12.2006				
Номенклатура	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества		Стоимость	Откл
	Ед. хранения	С НДС	Ед. хранения	Ед. хранения	%	С НДС	С НДС
Отдел закупки	**1 728 567,000**	**132 532 923,00**	**72 328,000**	**-1 656 239,000**	**-95,82**	**556 722,04**	**-131 976**
BOSCH морозильная камера	40 080,000	15 906 375,00	25,000	-40 055,000	-99,94	16 225,00	-15 890
Ассорти (конфеты)	11 425,000	25 662,00	700,000	-10 725,000	-93,87	1 960,00	-23
Барбарис (конфеты)	10 560,000	39 707,00	360,000	-10 200,000	-96,59	1 764,00	-37
Белочка (конфеты)	10 094,000	83 733,00	164,000	-9 930,000	-98,38	1 689,20	-82
Ботинки женские демисезонные	36 520,000	1 193 092,00	1 220,000	-35 300,000	-96,66	30 620,00	-1 162
Ботинки женские натуральная кожа	36 444,000	1 368 147,00	200,000	-36 244,000	-99,45	9 000,00	-1 359
Ботинки мужские	36 181,000	1 003 961,00	50,000	-36 131,000	-99,86	1 500,00	-1 002
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный ,	24 075,000	475 762,00	10,000	-24 065,000	-99,96	295,00	-475
Вентилятор JIPONIC (Тайв.),	24 067,000	566 980,00	10,000	-24 057,000	-99,96	354,00	-566
Вентилятор настольный	24 107,000	293 000,00		-24 107,000	-100,00		-293
Вентилятор оконный	24 022,000	173 194,00		-24 022,000	-100,00		-173
Вентилятор ОРБИТА,STERLING,ЯП.	24 042,000	226 891,00		-24 042,000	-100,00		-226
Грильяж (конфеты)	10 555,000	119 079,00	315,000	-10 240,000	-97,02	4 662,00	-114
Губка силиконовая	8 010,000	18 251,00		-8 010,000	-100,00		-18
Доска			288,000	288,000	-	83,18	
Женские босоножки	36 456,000	688 483,00	1 700,000	-34 756,000	-95,34	34 000,00	-654
Женские ботфорты коричневые	36 518,000	2 227 476,00	235,000	-36 283,000	-99,36	16 827,25	-2 210
Женские модельные туфли	36 504,000	2 760 843,00	1 200,000	-35 304,000	-96,71	108 000,00	-2 652
Женские сапоги с искусственным мехом	36 504,000	2 073 073,00	235,000	-36 269,000	-99,36	17 581,26	-2 055
Женские сапоги с натуральным мехом	36 424,000	3 579 392,00	1 400,000	-35 024,000	-96,16	168 000,00	-3 411
Женские туфли	36 448,000	715 555,00	200,000	-36 248,000	-99,45	4 000,00	-711
Женские туфли-мокасины	36 064,000	821 351,00		-36 064,000	-100,00		-821
Заготовка для полозьев			237,000	237,000	-	141,36	
Комбайн MOULINEX A77 4C	24 039,000	1 326 184,00	21,000	-24 018,000	-99,91	1 627,38	-1 324
Комбайн кухонный BINATONE FP 67	24 029,000	1 124 626,00	26,000	-24 003,000	-99,89	1 760,81	-1 122
Кондиционер ELEKTA	24 080,000	13 194 195,00	35,000	-24 045,000	-99,85	29 954,00	-13 164
Кондиционер FIRMSTAR 12M	24 086,000	15 308 835,00	30,000	-24 056,000	-99,88	29 736,00	-15 279
Кондиционер БК-2300	24 008,000	9 292 798,00		-24 008,000	-100,00		-9 292
Коробка для транспортировки вентилятора	4 040,000	6 230,00		-4 040,000	-100,00		-6
Кофеварка BRAUN KF22R	24 042,000	657 346,00	27,000	-24 015,000	-99,89	1 056,43	-656
Кофеварка JACOBS (Австрия)	24 028,000	528 803,00	28,000	-24 000,000	-99,88	887,86	-527

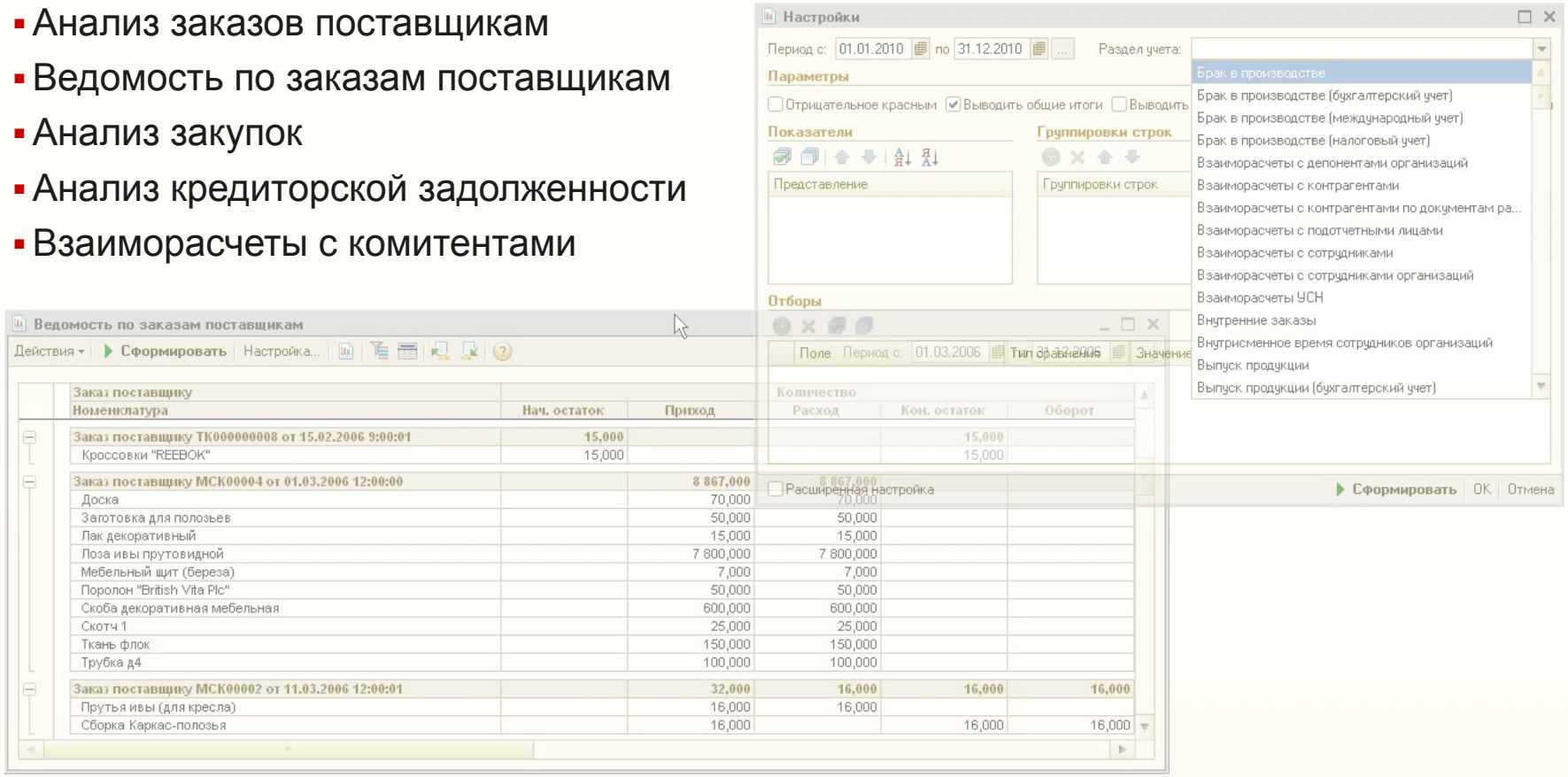
WEB-доступ


Управление производственным пред... (1С:Предприятие)
Рабочий стол
Нормативно-справочная информация
Закупки
Склад
Производство
Продажи
Заявки на расход денежных средств
Поступление товаро...
Счета на оплату поставщ...
Счета-фактуры полученн...
См. также
Контрагенты
Номенклатура
Документы по складу
Произвольные отчеты
Создать
Поступление товаров и услуг
Счет на оплату поставщика
Отчеты
Закупки
Товары на складах
Зак... (1С:Предприятие)
Закупки
Вариант отчета: Основной
Выбрать вариант...
Сформировать
Настройка...
Все действия
Период
Этот месяц
Количество в
единицах хранения
Номенклатура
Равно
Закупки
Параметры данных:
Период = 01.06.2010 - 30.06.2010
Количество в = единицах хранения
Статус партии
Количество
Стоимость
НДС
Контрагент
Номенклатура
Итого
История...

Анализ закупок

1С:Управление производственным предприятием содержит набор аналитических отчетов, позволяющих коммерческому директору обоснованно принимать управленческие решения и планировать деятельность

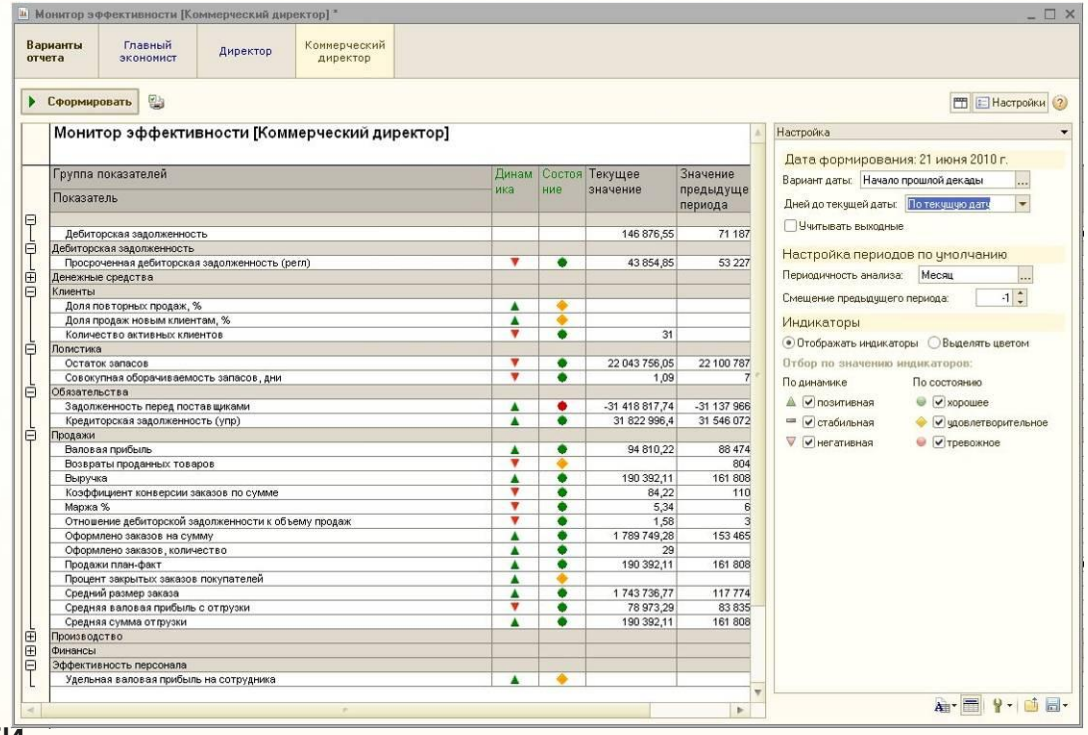
- Анализ заказов поставщикам
- Ведомость по заказам поставщикам
- Анализ закупок
- Анализ кредиторской задолженности
- Взаиморасчеты с комитентами



Для топ-менеджера

Специализированный инструмент 1С:Управление производственным предприятием «Монитор эффективности» ориентирован на оперативную оценку ключевых показателей эффективности работы коммерческим директором:

- своевременно выявить отклонения от плана, негативную динамику, точки роста
- уточнить предоставляемую информацию
- использовать комплект показателей эффективности, поставляемый в составе демонстрационной базы
- быстро разрабатывать новые показатели эффективности
- настроить несколько вариантов отчета по видам деятельности или по участкам ответственности



Расширение возможностей специализированными решениями

Локализация под национальные законодательства

Для использования функционала 1С:Управление производственным предприятием с учетом законодательства различных стран предназначены локализованные версии для Украины, Казахстана и Беларуси.
Для англоязычных сотрудников разработана версия с интерфейсом на английском языке.

Специализированные программные продукты

Функциональные возможности 1С:Управление производственным предприятием могут быть расширены за счет интеграции с другими программными продуктами на единой платформе «1С:Предприятие 8»:

- 1С:Консолидация
- 1С:Документооборот
- 1С:Управление корпоративными финансами
- 1С:PDM Управление инженерными данными
- 1С:MDM Управление нормативно-справочной информацией
- 1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования
- 1С:МТО Материально-техническое обеспечение
- 1С:Управление проектным офисом
- 1С:Инвентаризация и управление имуществом
- 1С:Аренда и управление недвижимостью
- 1С:CRM ПРОФ
- 1С-Логистика:Управление складом (WMS)
- 1С-Логистика:Управление перевозками (TMS)
- 1С:Управление Автотранспортом
- 1С:Центр спутникового мониторинга ГЛОНАСС/GPS
- 1С:ITIL Управление информационными технологиями предприятия

Расширение возможностей отраслевыми решениями

Существенное сокращение сроков внедрения и снижение совокупной стоимости владения возможно при использовании отраслевых решений, созданных на базе 1С:Управление производственным предприятием:

- 1С:Машиностроение программно–методический комплекс
- 1С:Управление проектной организацией
- 1С:Управление строительной организацией
- 1С:Управление ремонтным предприятием
- 1С:Управление транспортным предприятием
- 1С:Процессное производство. Химия
- 1С:Горно-добывающая промышленность
- 1С:Фармпроизводство
- 1С:Управление сельскохозяйственным предприятием
- 1С:Управление птицефабрикой
- 1С:Спиртовое производство
- 1С:Ликероводочный и винный завод
- 1С:Пиво-безалкогольный комбинат
- 1С:Рыбопереработка
- 1С:Лесозавод
- 1С:Молокозавод
- 1С:Мясокомбинат
- 1С:Управление мукомольно-крупяным предприятием
- 1С:Хлебобулочное и кондитерское производство
- 1С:Полиграфия
- 1С:Девелопмент и управление недвижимостью
- 1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимости
- 1С:Энергетика. Управление распределительной сетевой компанией
- 1С:Управление теплосетью
- 1С:Управление водоканалом
- 1С:Управление предприятием ЖКХ
- 1С:Управление переработкой отходов и вторсырья
- 1С:Комбинат ЖБИ

ФИРМА «1С»

Благодарим за внимание!

Фирма «1С», 2012 г.