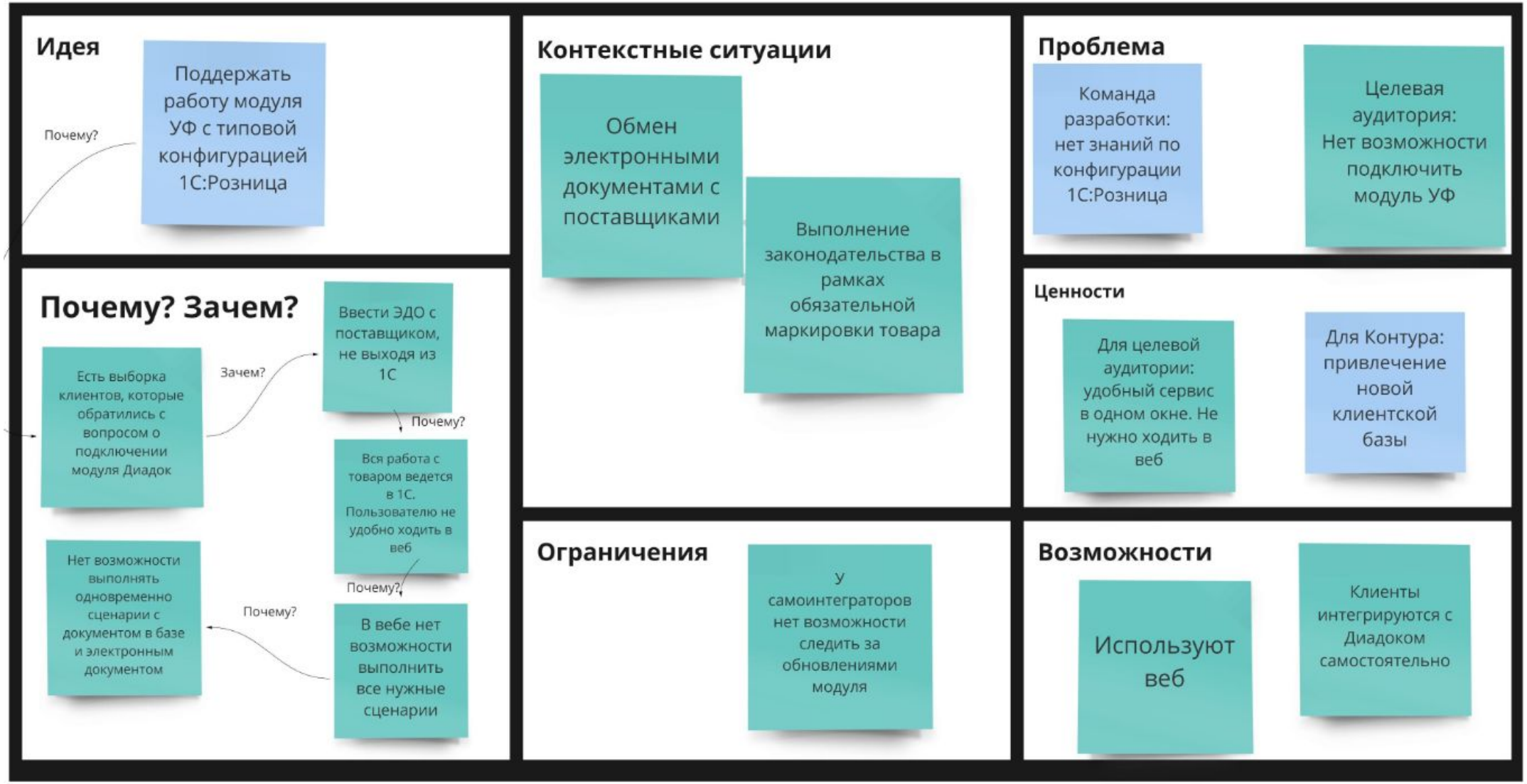
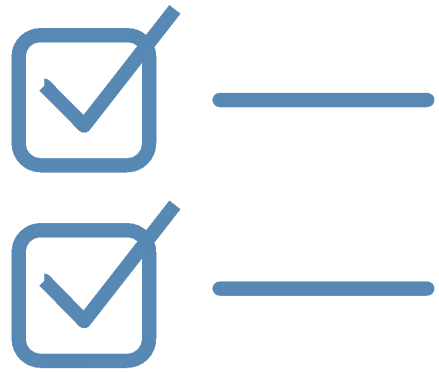
1С:Розница & Модуль УФ

контур.диадок


Идея
Поддержать работу модуля УФ с типовой конфигурацией 1С:Розница
Почему?
Почему? Зачем?
Есть выборка клиентов, которые обратились с вопросом о подключении модуля Диадок
Зачем?
Ввести ЭДО с поставщиком, не выходя из 1С
Почему?
Вся работа с товаром ведется в 1С. Пользователю не удобно ходить в веб
Почему?
В вебе нет возможности выполнить все нужные сценарии
Почему?
Нет возможности выполнять одновременно сценарии с документом в базе и электронным документом
Контекстные ситуации
Обмен электронными документами с поставщиками
Выполнение законодательства в рамках обязательной маркировки товара
Ограничения
У самоинтеграторов нет возможности следить за обновлениями модуля
Проблема
Команда разработки: нет знаний по конфигурации 1С:Розница
Целевая аудитория: Нет возможности подключить модуль УФ
Ценности
Для целевой аудитории: удобный сервис в одном окне. Не нужно ходить в веб
Для Контура: привлечение новой клиентской базы
Возможности
Используют веб
Клиенты интегрируются с Диадоком самостоятельно

Цель исследования

- Проанализировать конфигурацию 1С:Розница на предмет возможности интеграции с модулем УФ
- Проанализировать целевую аудиторию и бизнес-процессы клиентов в конфигурации 1С:Розница

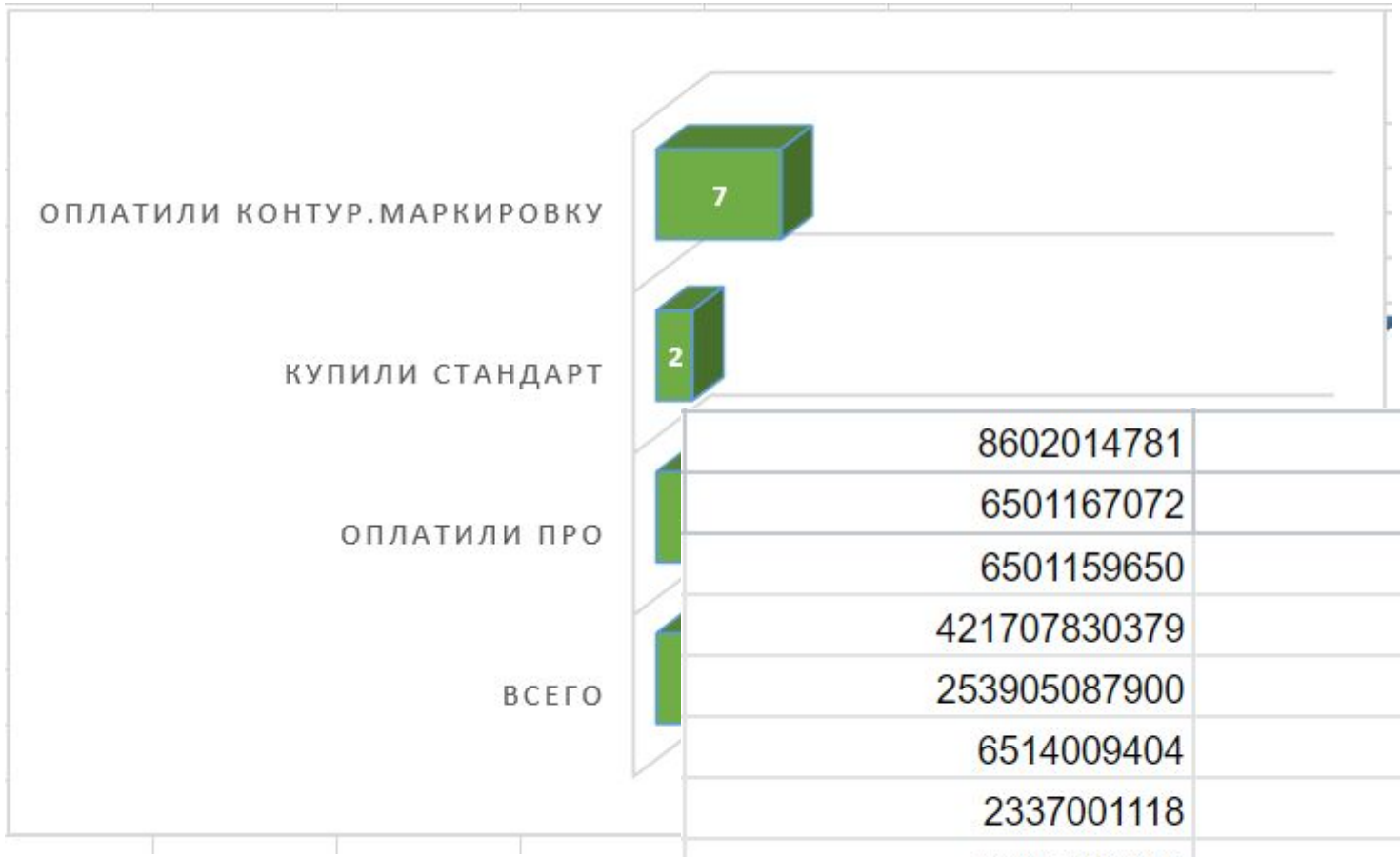


Гипотезы

- На рынке есть потребность в модуле УФ для интеграции с 1С:Розницей
- Клиентам требуется только обработка входящих документов
- У клиентов возник интерес к модулю УФ в связи с обязательной маркировкой товаров

Анализ спроса и потребностей клиента

Спрос



8602014781	860201001	ООО "МАКСИ-ОПТИК"
6501167072	650101001	ООО ФИРМА "БЕРЕЗНЯКИ"
6501159650	650101001	ООО "БОРДО"
421707830379		ИП Красина Светлана Анатольевна
253905087900		Шпартеева Людмила Григорьевна
6514009404	651401001	ООО "ЭЛЬЗАС"
2337001118	233701001	ПК "КРЫМСКОЕ РАЙПО"
5903008289	590301001	ООО "ЛИОН-ТРЕЙД"
2507228292	250701001	ООО "Ритм"
5045027308	504501001	ООО "ОПТИМАТОРГ"
2460060098	246001001	ООО "ЦКМ №1"

Общая информация

Торговые точки/ небольшие магазины

Годовой оборот менее 120 млн.

Торговля табачной продукции, обувью, парфюмерией

ИП или ООО

~10 сотрудников

- Розничные магазины (торговые точки), как самостоятельные, так и в составе распределенной розничной сети
- Павильоны в торговых центрах, а также небольшие магазины, которые ведут торговлю как продовольственной, так и непродовольственной группой товаров.

Бизнес-процессы

Основные бизнес-процессы товародвижения: заказ товара, прием товара, внутренние перемещения, реализация, списание, инвентаризация

Особенности ЭДО

Есть ящик в Диадоке

~20 документов в месяц

Контрагент "Мегаполис"

Тарификация "Как Диадок"

Входящий трафик

Приход товаров на склады магазинов

2

Подписание

Согласование

Отражение электронный поступлений в базе 1С

Документ "Поступление товаров"

Документ "Возвраты товаров поставщикам"

Конфигурация 1С

~56% выборки Розница 1С ред.2.3

~42% выборки Розница 1С ред.2.2

Последнее обновление было в 2018 году

Маркировка доступна с версии

Отслеживание маркированной продукции

Интеграция с ИС МП

3

Проверка кодов маркировки в документе от поставщика

Think and feel?

Постоянно "на чеку"

Переживает за свое дело

Маркировка становится обязательной с 1-го июля

Следит за работой персонала

Hear?

See?

Приглашения от поставщиков о переходе на ЭДО

Заключает договора с поставщиками

Взаимодействует с гос.органами

Следит за законодатель ством в части своего бизнеса

Say and do?

Роли

Директор

Бухгалтер

Цели

Автоматизировать бизнес-процессы

Выполнять требования законодательства

Увеличивать выручку

Вернемся к гипотезам!

- На рынке есть потребность в модуле УФ для интеграции с 1С:Розниц
- Клиентам требуется только обработка входящих документов
- У клиентов возник интерес к модулю УФ в связи с обязательной маркировкой товаров

Немного о конфигурации 1С: Розница

1С:Розница

Стоимость: 3600

Назначение: управление розничной торговлей

Роли: кассир, кладовщик, менеджер

Особенности конфигурации

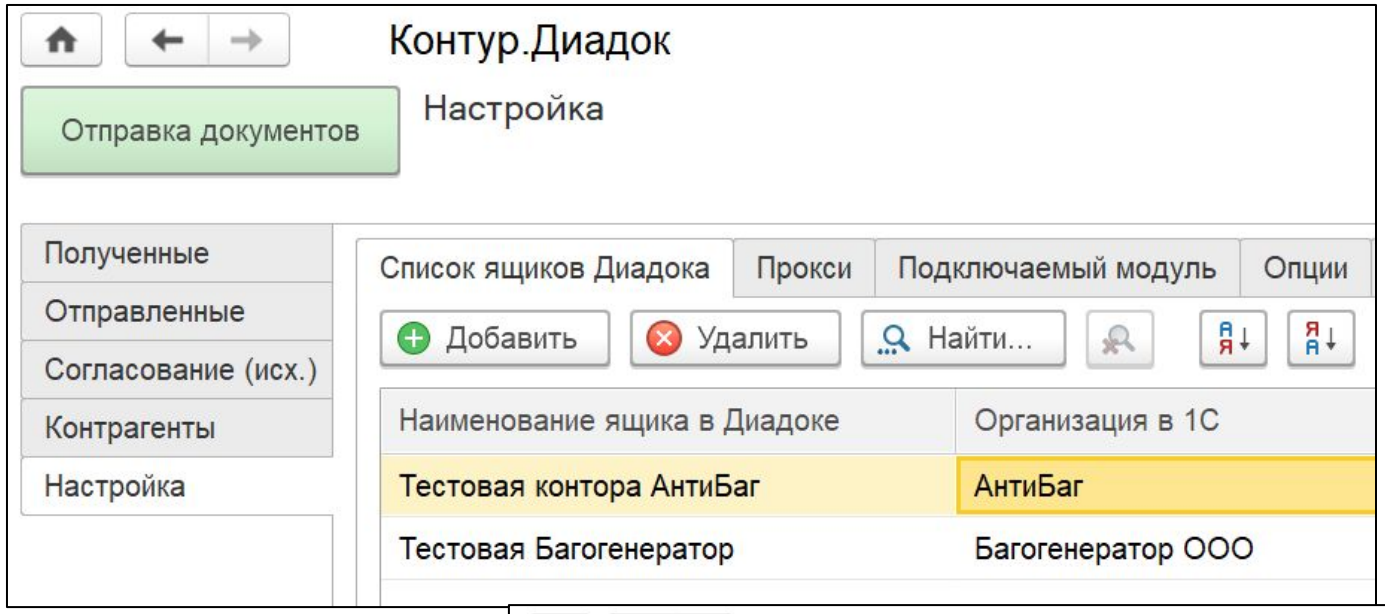
1. В конфигурации осуществляется работа только с товарами
2. В конфигурации нет Константы «Валюта регламентированного учета»
3. В конфигурации нет корректировочных документов
4. Меньше функциональности в отличие от УТ

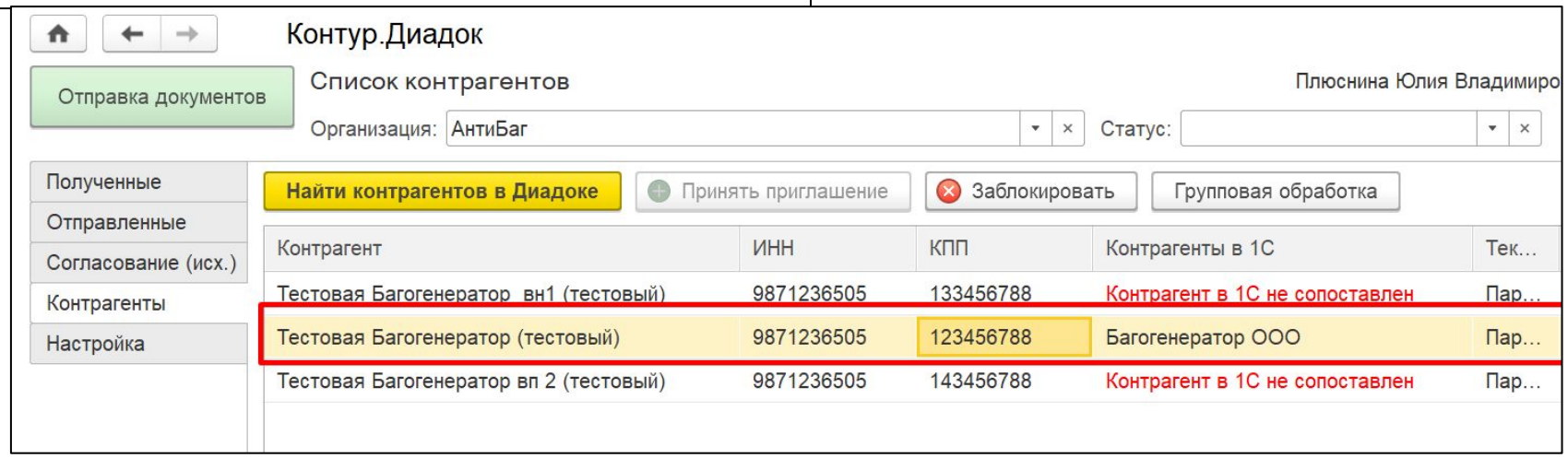
MVP

Версия конфигурации

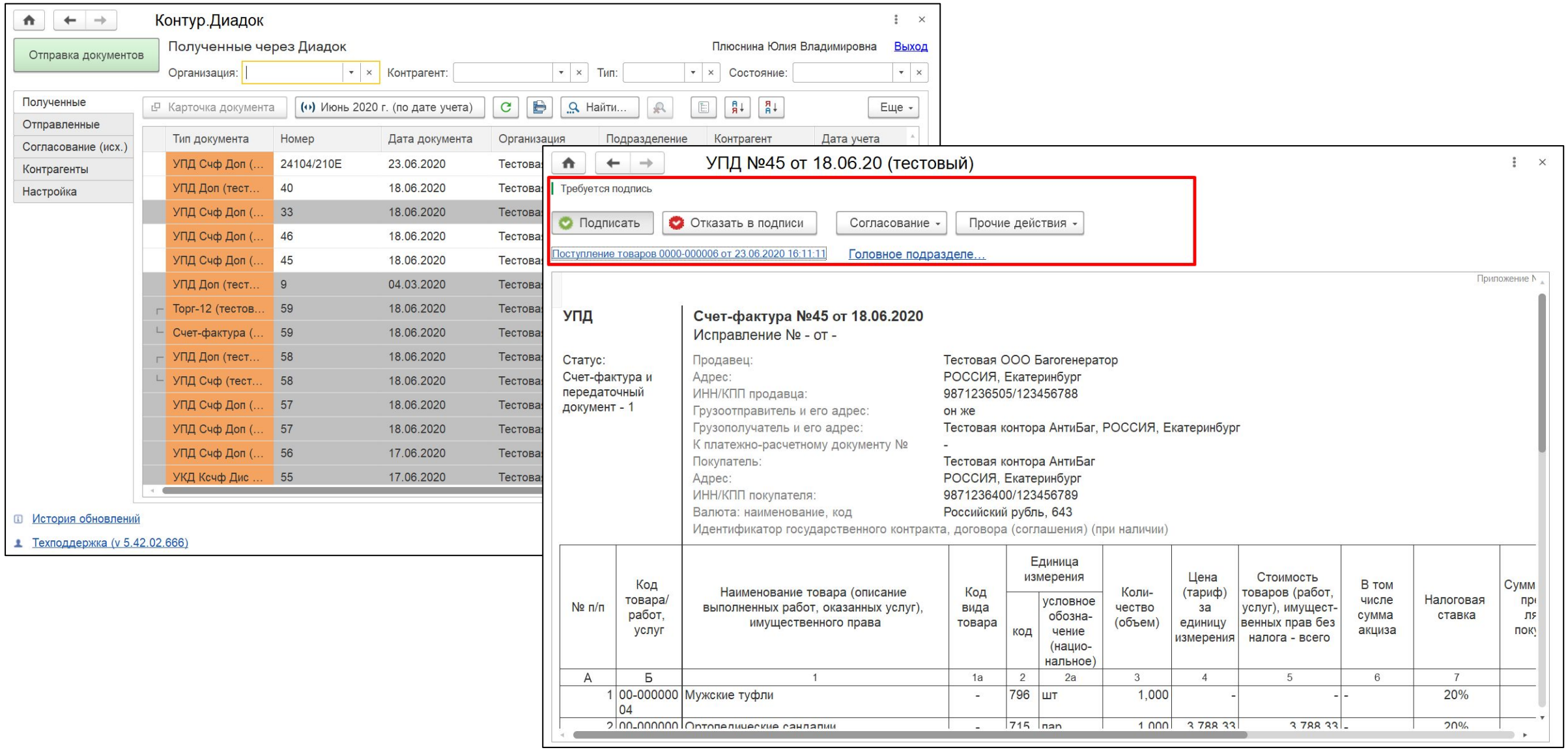
В рамках MVP анализировалась конфигурация Розница 1С ред.2.3 версия 2.3.1

Настройка ящика

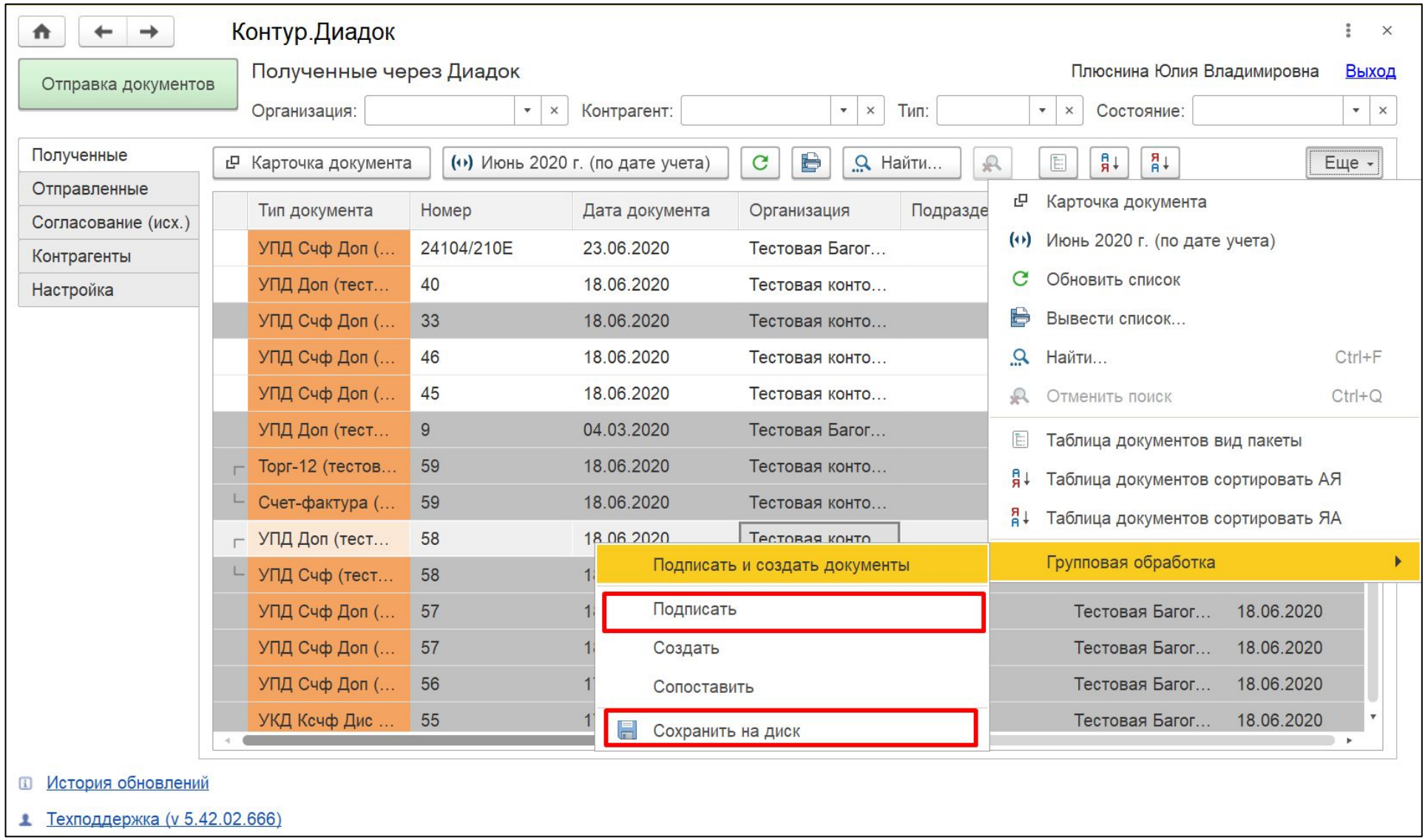




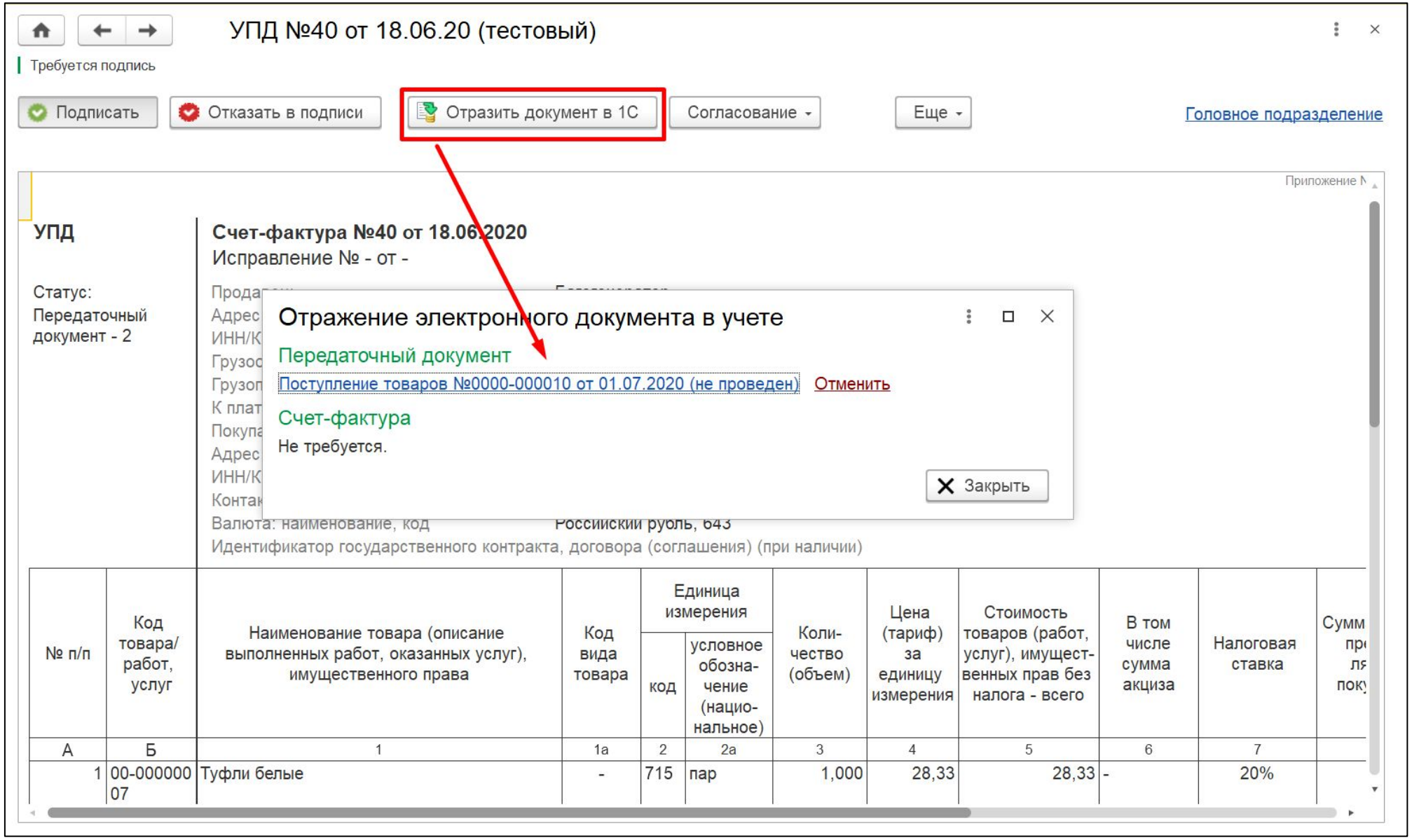
Входящие документы



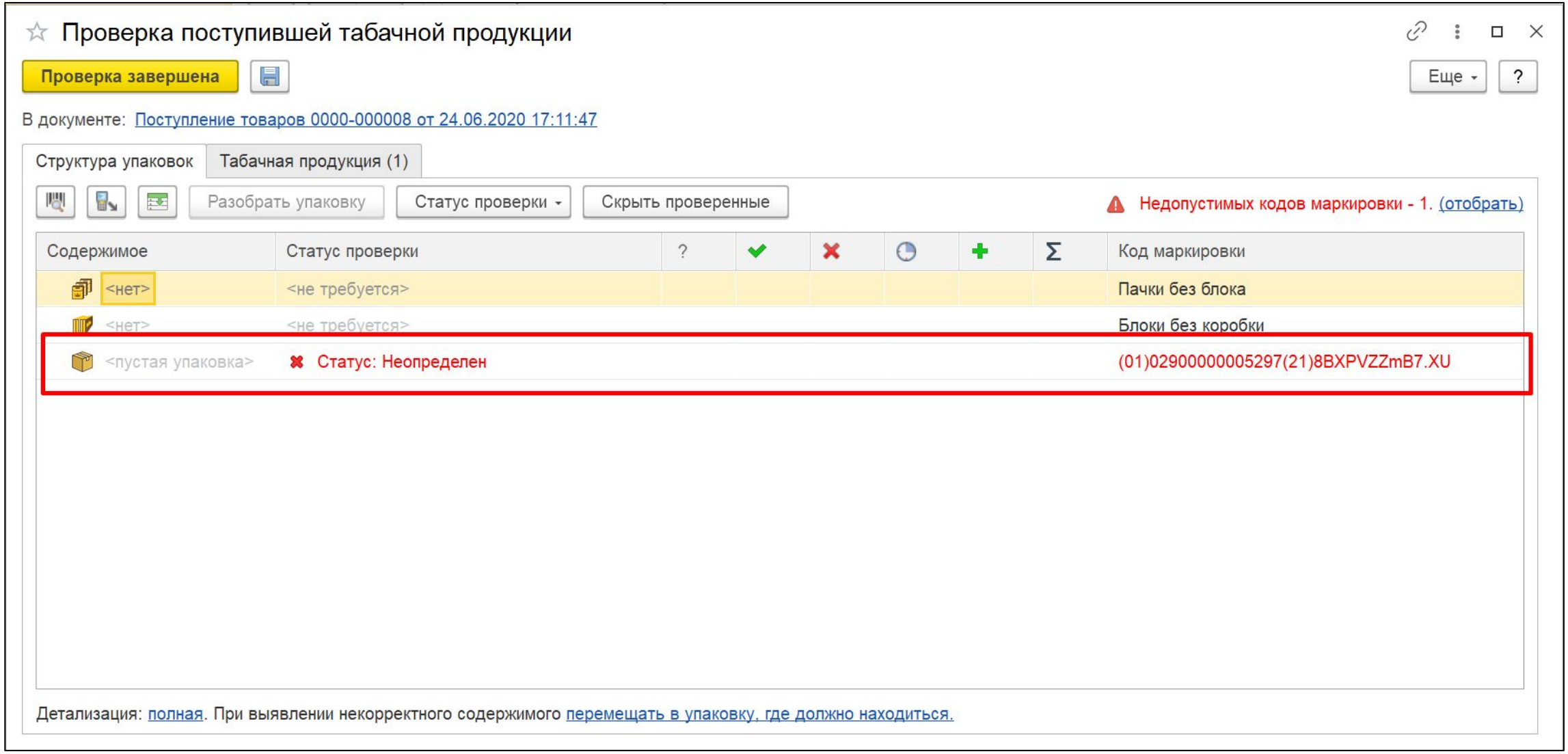
Групповая обработка входящих документов



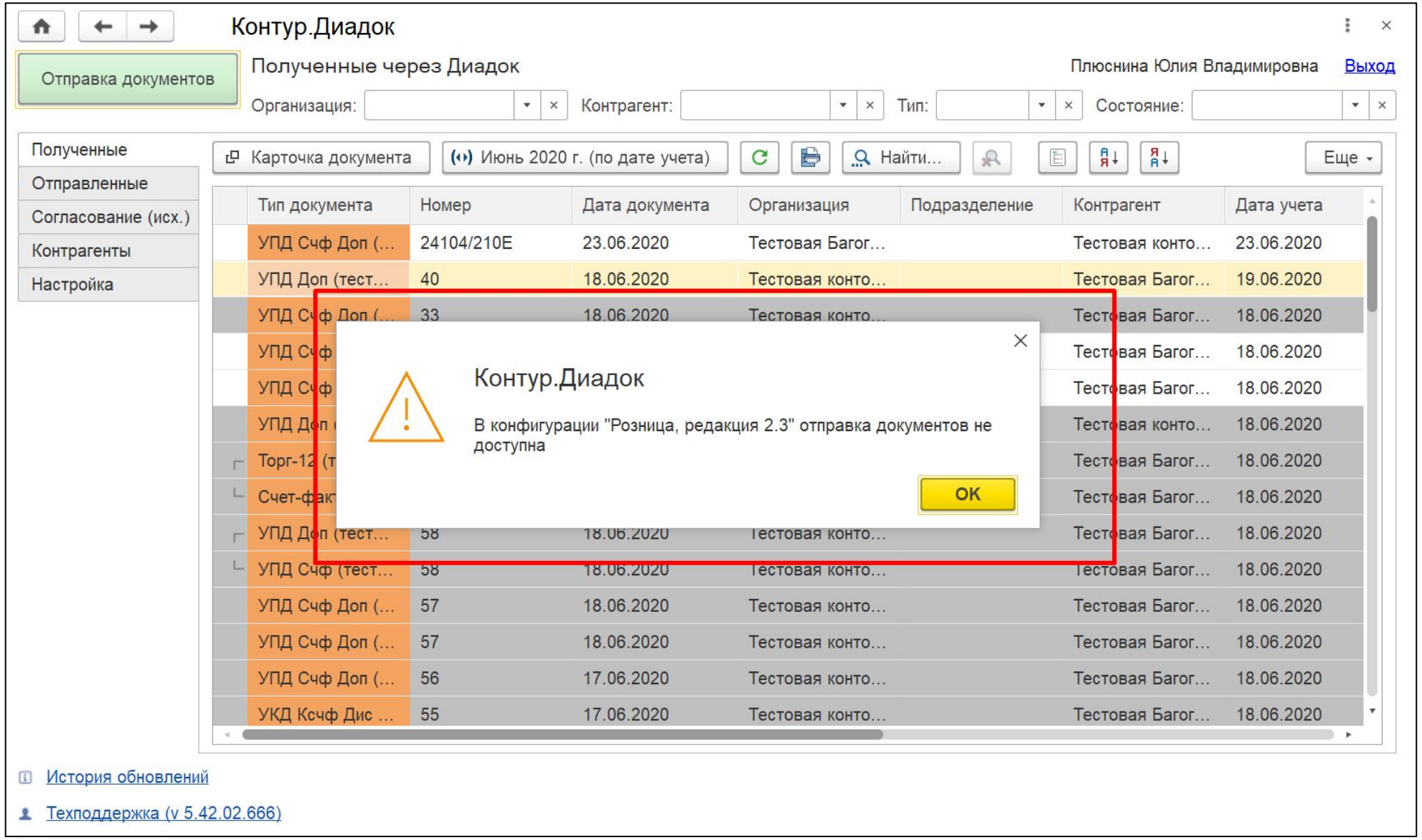
Создание и сопоставление



Загрузка кодов маркировки



Что не входит в MVP



Что сказал маркетинг

Пойдемте спросим у Насти…

Я уже придумала какому портрету клиентов и в какие базы модуль можно продавать. По MVP вопросов нет.

Все! Перейдем к обсуждению

Обсуждения и вопросы

Готовы ли поддержать?

Какие есть риски?

Можем ли купить лицензию?

Дальнейший план

1. Оценить трудозатраты на приведение текущей сборки модуля к релизу: ревью, остатки разработки, тестирование

2. Определить календарный срок, когда можно выпускать релиз:

- Проинформировать техподдержку, внедрение, продажи
- Оформить материалы

3. Развивать модуль УФ для 1С:Розница в зависимости от потребностей и пожеланий клиентов