

Внедрения решений «1С» в других странах. Примеры повышения конкурентоспособности бизнеса и производительности труда

Ребров Андрей,
координатор продвижения
продуктов 1С на зарубежный рынок,
фирма "1С"

23 января 2018, Ташкент,
отель Wyndham Tashkent



Сеть магазинов одежды в ГК «Mark Formelle». Беларусь



- Всего в сети **80** магазинов
- настроен обмен с внешней информационной базой
- данные по магазинам объединяются в центральном узле
- все магазины, работавшие на разном ПО, переведены на платформу 1С

- **16** магазинов



- **15** магазинов



- **11** магазинов



- обмен с базой данных производства
- объединение в центральный узел

- Динамично развивающаяся ювелирная компания
- 200 пользователей в системе
- 300 сотрудников
- 43 магазина
- Некоторые из особенностей проекта
- Внедрена "1С:Розница 8 для Беларуси"
- Реализован обмен данными со сторонними системами
- Автоматизированы следующие участки:
- Закупки
- Продажи
- Склад и логистика



- Компания с многолетней историей, в советское время - Кишинёвский городской молочный завод
- Сейчас
 - 50 собственных фирменных розничных магазинов в Кишиневе
 - 3 оптово-розничные базы + розничные магазины в других городах
- В качестве пилота автоматизирована оптово-розничная база в Кишиневе и 10 магазинов
 - 65 сотрудников
 - Одновременно работающих в базе 11
- Реализованы задачи:
 - полная автоматизация торговых и складских операций в магазинах сети;
 - автоматизация процессов ценообразования и корректного расчёта себестоимости;
 - подключено торговое оборудование;
 - Настроен обмен с учетной системой, 1С:Бухгалтерия.





1С:УНФ. Кейс от иркутской сети «Брадобрей»



Брадобрей

- Начинали 2014 году как сеть парикмахерских эконом-класса.
- Сегодня - 10 салонов, в которых трудится около 60 мастеров.
- Предполагалось решить ряд задач:
 - Оценить КПД каждого мастера по прическам и проанализировать его стиль работы;
 - Мотивировать мастеров на большую производительность;
 - Получить данные о загрузке каждого салона в разные часы его работы;
 - Иметь возможность в режиме онлайн контролировать то, что происходит в сети.
- Решение - внедлено 1С:УНФ плюс заказное мобильное приложение
 - Учет эффективности каждого мастера (во сколько начал, сколько затратил времени, какой чек и т.д.);
 - Наглядная мотивация – мастер видит сколько он сегодня заработал;
 - Картина по загрузке каждого салона (понятно куда пошли маркет. усилия)
 - Упрощен расчет з/п – входящие данные в 1С:БУХ из одного источника
 - Улучшилось оперативное управление - руководитель в любой момент имеет доступ к любой информации



1С:УНФ. Кейс от калининградской компании «HandyHouse»



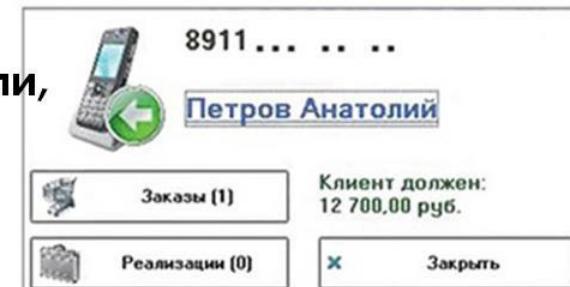
- Компания поставляет двери от польских, российских и белорусских фабрик
- Один оффлайн-магазин в городе, компания ориентирована на B2B-сектор.
- Задача – сократить время оформление заказа покупателя:
 - Использовались таблицы Excell
 - Менеджеры каждый раз смотрели в них при выписке заказа
 - Итоговую стоимость, с/с и маржу считали на калькуляторе
 - Ожидание клиента от 30 минут
- Решение – 1С:УНФ, как готового продукта для небольшой компании
 - Облачная модель
 - Загрузили все данные из таблиц Excell, больше ими не пользуются
 - Структурировали справочник номенклатуры
 - Любой «чужой» заказы может вести другой менеджер
 - Стали пользоваться CRM-блоком, внимательнее относиться к клиентам



1С:УНФ. Кейс от сети «Инмарк»



- «Инмарк» - небольшая сеть магазинов автозапчастей в нижегородской обл.
- В сеть входят 3 магазина, численность персонала – 13 человек.
- **Проблематика:**
 - Пик активности клиентов в магазине, сотрудники пропускают звонки
 - Перезванивать позже, даже если номер определился, бесполезно
 - несколько телефонных номеров - клиент мог дозвониться и решить свой вопрос
 - город маленький – клиент уже мог доехать до магазина и всё купить.
 - Много клиентов, которые берут товар в долг, нужно это отслеживать
- **Решение – интеграция 1С:УНФ с локальной АСТ**
 - Единая телефонная очередь – видно кому перезвонили, кому нет, а кто в итоге дозвонился сам;
 - Цветовая сегментация звонков для наглядности;
 - Дополнительно
 - в программе подключено смс-информирование о статусе заказа;
 - автоматизирован контроль оплаты (долги, предоплаты);
 - настроена загрузка каталогов производителей;
 - автоматическая рассылка счетов клиентов.





"1С:Управление торговлей 8 " в ГК «Роберт Бош»



BOSCH

Өмір үшін ойлат табылған

- Дочерняя структура ТОО «Роберт Бош», осуществляет дистрибуцию и продажи электроинструментов, автокомплектующих, систем безопасности, отопительного и энергосберегающего оборудования
- Общая численность компании: **3600** человек
- В 2014 г. в Казахстане открыт крупный склад готовой продукции (электроинструменты), обслуживающий Казахстан, Узбекистан, Туркмению, Киргизию и Таджикистан.
- При внедрение решены задачи:
 - Закупки (снабжение) и управление отношениями с поставщиками
 - Управление продажами, логистикой и транспортом (SFM, WMS, TMS)
 - Продажи (сбыт), сервис, маркетинг
 - Оптовая торговля
 - Планирование продаж
 - Розничная торговля
 - Ценообразование, прайс-листы
 - Финансы, управленческий учет, мониторинг показателей
 - Управление денежными средствами (казначейство)
 - Учет бухгалтерский, налоговый, бюджетный, включая регламентированную отчетность



"1С:Управление торговлей 8 " в ТОО "OmegaAutoParts"



- Компания Omega Auto Parts является поставщиком автозапчастей №1 в Казахстане и предоставляет своим клиентам широчайший выбор автозапчастей для легковых автомобилей и внедорожников европейского, корейского и японского производства.
- Поставки автозапчастей осуществляются от ведущих производителей Китая, которые экспортируют свою продукцию в страны Азии, Европы и Америки;
- В ассортименте компании 26 брендов и более 12 500 наименований;
- Более 20 торговых точек по Казахстану;
- Автоматизированы участки:
 - Закупки (снабжение) и управление отношениями с поставщиками
 - Управление продажами, логистикой и транспортом (SFM, WMS, TMS)
 - Продажи (сбыт), сервис, маркетинг
 - Склад и логистика

Оптимизация работы 1С:УТ в ЗАО «Айронтел». Беларусь

- Профиль компании - продажа и установка цифровых и IP АТС, систем кондиционирования, систем микроклимата дома (система увлажнения очистки и обогрева), мультимедийных и аудиовизуальных комплексов.
- Численность - **70** человек
- Учет велся в 1СБухгалтерия и 1С:УТ
- **Проблематика**
 - Длительный обмен данными между базами, до 8 (!) часов;
 - Дублирование данных бухгалтерией;
 - Большие затраты отдела продаж на ввод и формирование документов;
- **Что сделано:**
 - Проведена «свертка базы» для уменьшения ее объема;
 - Созданы специальные фильтры по складам для облегчения поиска;
 - Внесены изменения в процедуру подбора в документах (подбор каждой позиции стал занимать занимает не более 2-х секунд);
 - Созданы корректные обработки для обмена документами с бухгалтерской базой, обмен между базами стал занимать около 3-х (!) секунд.





Спасибо за внимание!
reba@1c.ru



Конец