



8-14 июня
Сочи

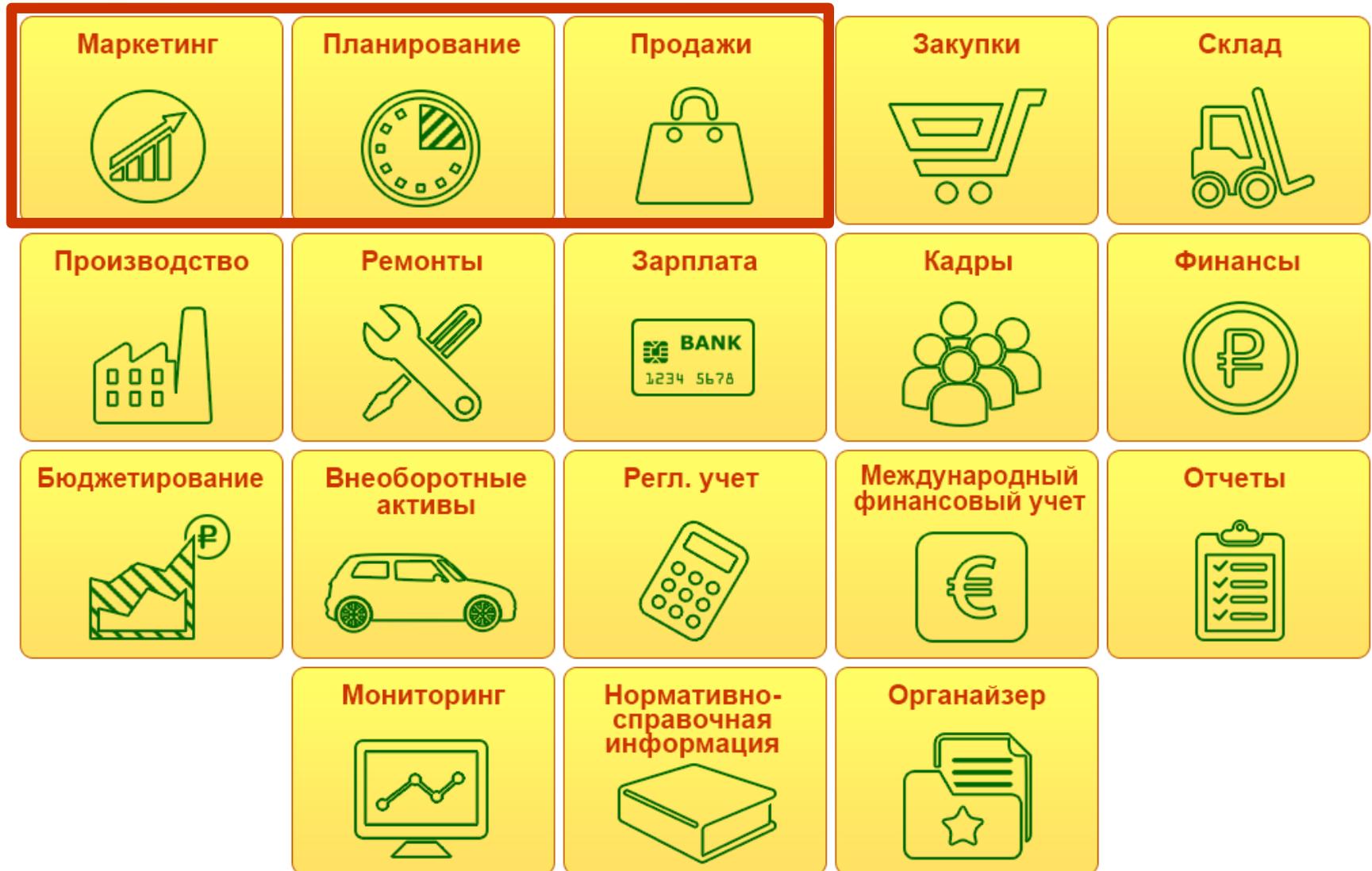


6-я международная конференция

1С РЕШЕНИЯ 1С
ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ
КЛИЕНТОВ

Управление маркетингом и продажами

Наумов Сергей Валерьевич
Фирма «1С»



1С:УПП 1.3	1С:ERP 2.0
<ul style="list-style-type: none"> ■ Хранение и анализ информации о ценах поставщиков ■ Формирование прайс-листов ■ Поддержка системы наценок и скидок ■ Поддержка оптовой, розничной, комиссионной торговли ■ Подключение торгового оборудования ■ Контроль состояния торговой деятельности 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Управление эффективностью процессов продаж и сделок с клиентом ■ Расширенные возможности автоматического ценообразования ■ Расширенные возможности расчета и совместного применения автоматических скидок ■ Использование регламентированных процессов продаж, бизнес – процессы управления сложными продажами ■ Расширенное управление заказами клиентов, типовые и индивидуальные правила продаж, соглашения ■ Самообслуживание клиентов, личный кабинет ■ Управление торговыми представителями ■ Мониторинг состояния процессов продаж ■ Планирование использования автотранспорта

- Хранение информации о проводимых сделках. Документы и материалы доступны всем пользователям
- Контроль за сделками и этапами
- Прогнозирование продажи
 - Возможность использования данных воронки продаж при построении бюджетов
- Анализ результатов процессов продаж и их этапов

Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

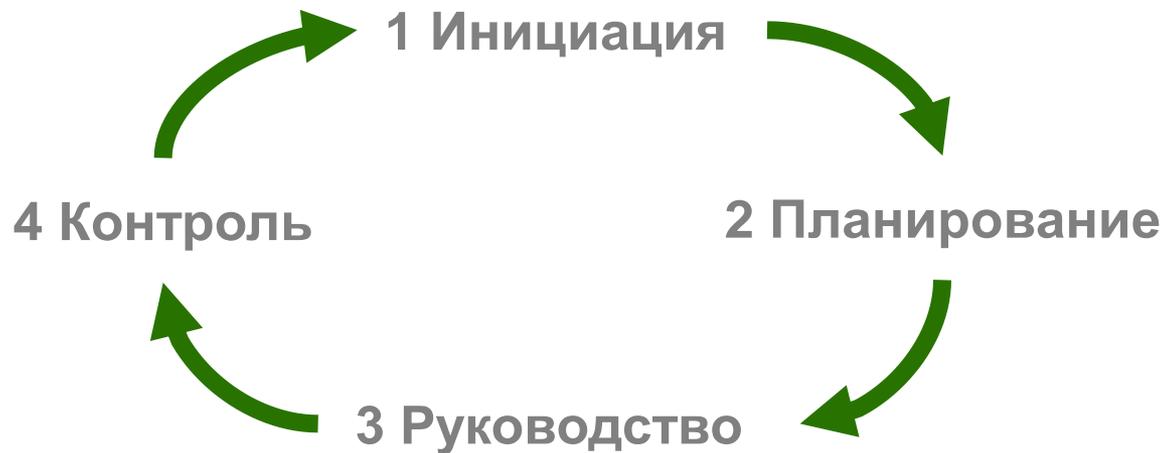
Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности



**Контроль
сделок**

**Авто-
информирование
клиентов**

**Самообслуживание
клиентов**

**Товарное
планирование**

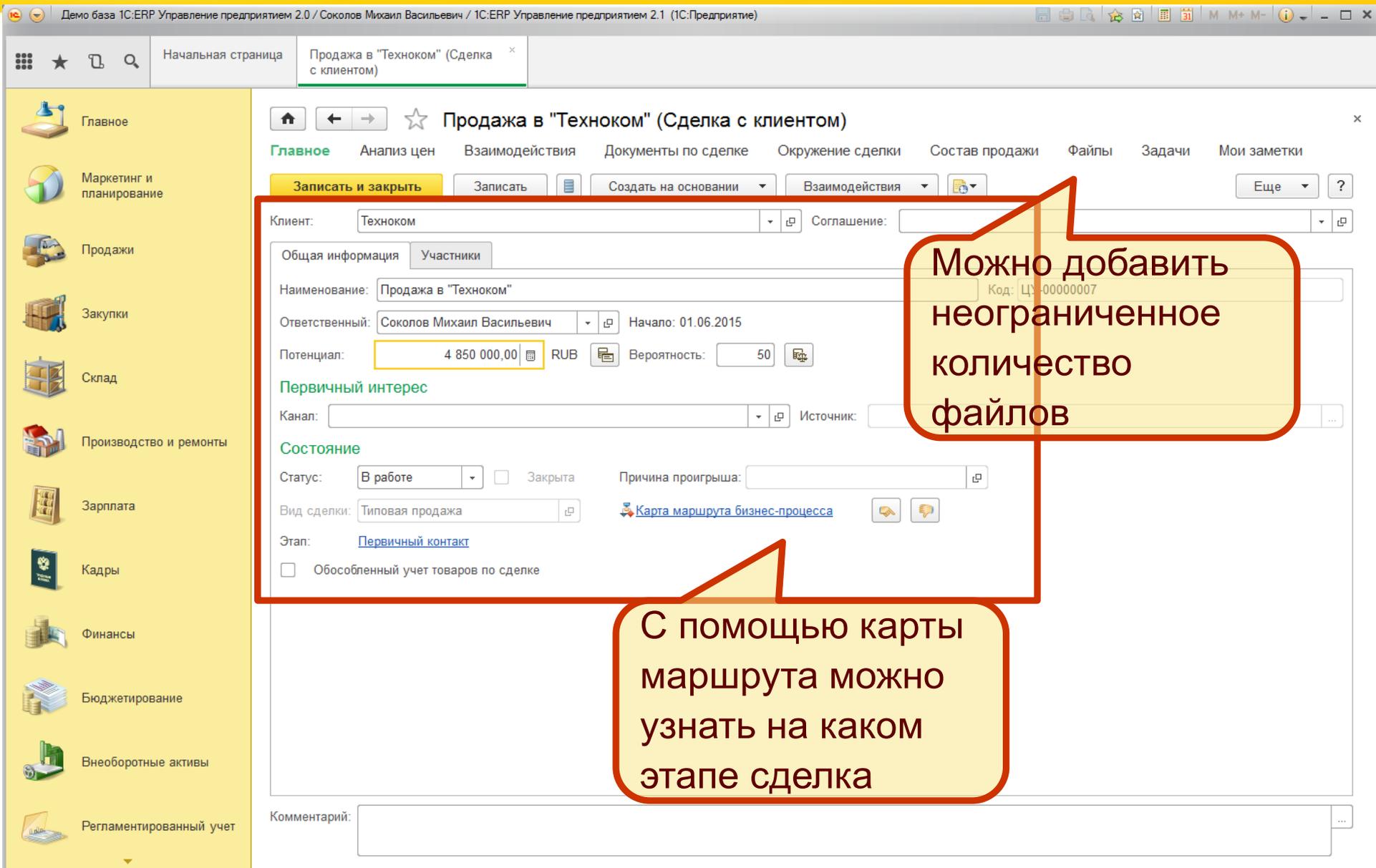
**Управление
заказами**

**Подсказки
при оформлении
продажи**

Ценообразование

**Программы
лояльности**

Инициация сделки: Вся информация о сделке в одном хранилище



Демо база 1С:ERP Управление предприятием 2.0 / Соколов Михаил Васильевич / 1С:ERP Управление предприятием 2.1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Продажа в "Техноком" (Сделка с клиентом)

Продажа в "Техноком" (Сделка с клиентом)

Главное | Анализ цен | Взаимодействия | Документы по сделке | Окружение сделки | Состав продажи | Файлы | Задачи | Мои заметки

Записать и закрыть | Записать | Создать на основании | Взаимодействия | Еще | ?

Клиент: Техноком | Соглашение: []

Общая информация | Участники

Наименование: Продажа в "Техноком" | Код: ЦУ-00000007

Ответственный: Соколов Михаил Васильевич | Начало: 01.06.2015

Потенциал: 4 850 000,00 RUB | Вероятность: 50

Первичный интерес

Канал: [] | Источник: []

Состояние

Статус: В работе | Причина проигрыша: []

Вид сделки: Типовая продажа | Карта маршрута бизнес-процесса

Этап: Первичный контакт

Обособленный учет товаров по сделке

Комментарий: []

Можно добавить неограниченное количество файлов

С помощью карты маршрута можно узнать на каком этапе сделка

- Главное
- Маркетинг и планирование
- Продажи
- Закупки
- Склад
- Производство и ремонты
- Зарплата
- Кадры
- Финансы
- Бюджетирование
- Внеоборотные активы
- Регламентированный учет

- Главное
- Маркетинг и планирование
- Продажи
- Закупки
- Склад
- Производство и ремонты
- Зарплата
- Кадры
- Финансы
- Бюджетирование
- Внеоборотные активы
- Регламентированный учет

Воронка продаж

Период: Произвольны

Сформировать | Настройки... | Найти...

Еще ?

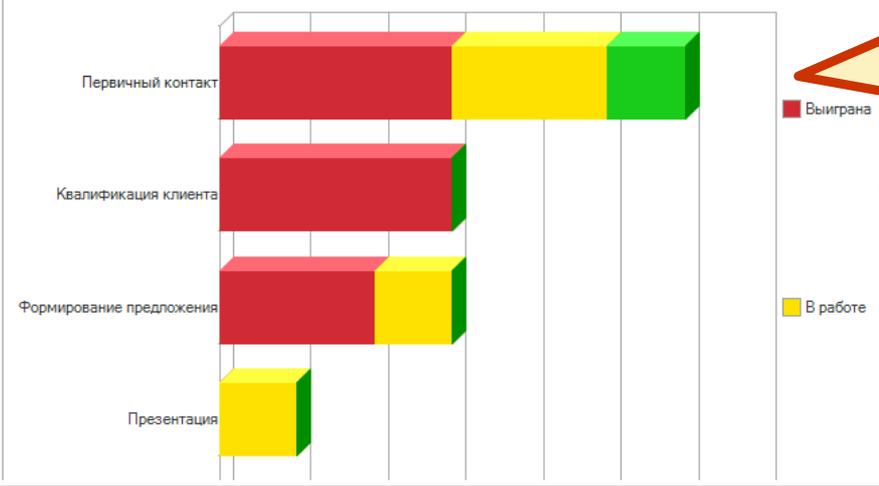
Сделки в работе

Воронка продаж

Отбор: Непомеченные на удаление

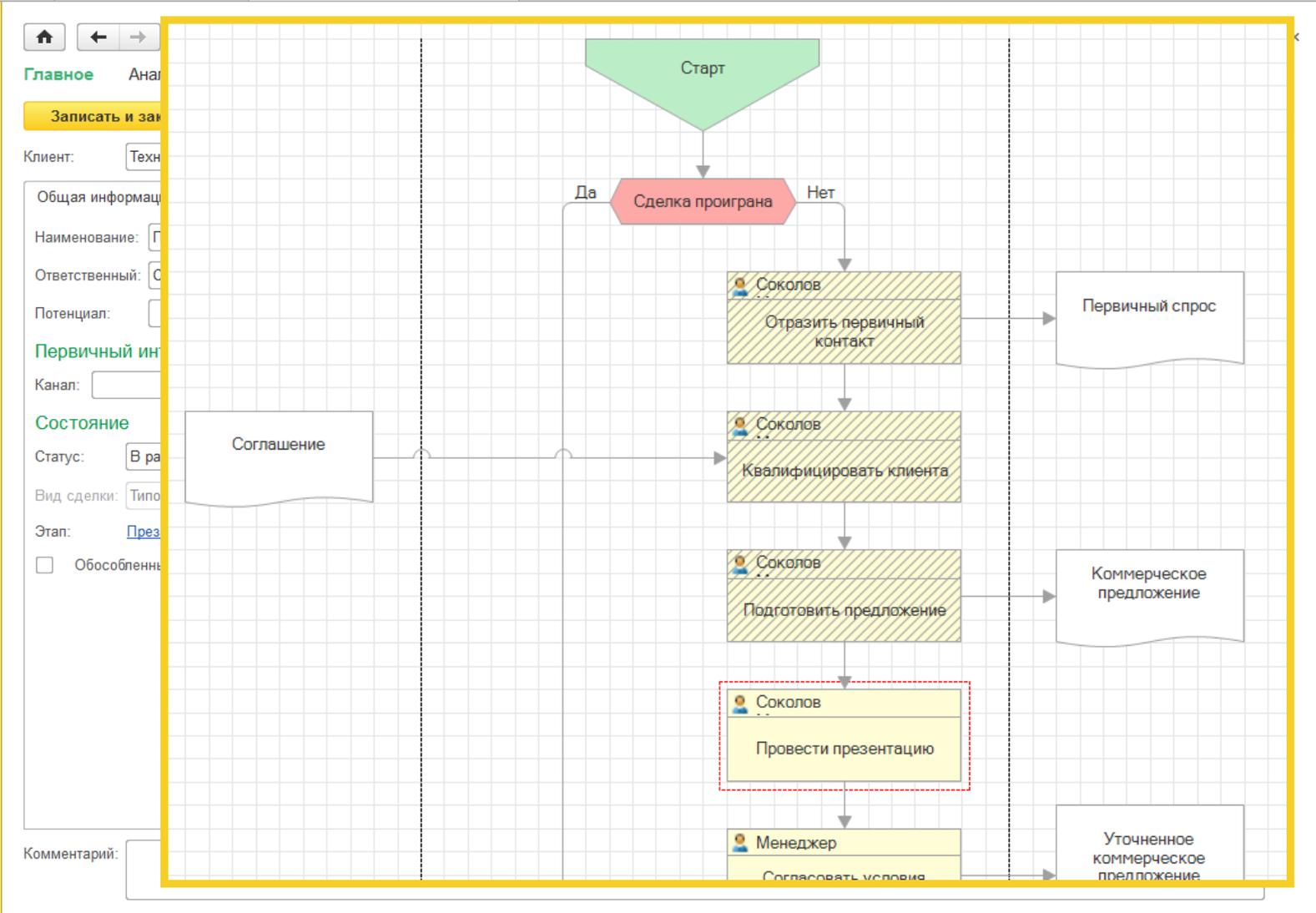
Этап процесса	В работе		Выиграно		Проиграно		Продолжительность, дней
	Количество этапов сделок в работе	Потенциал в работе	Количество выигранных этапов сделок	Выигранный потенциал	Количество проигранных этапов сделок	Проигранный потенциал	
Первичный контакт	2	1 200 000	3	2 555 000	1	15 000 000	
Квалификация клиента			3	2 555 000			
Формирование предложения	1	70 000	2	2 485 000			
Презентация	1	485 000					
Выполнение обязательств			1	2 000 000			5,00

Количество сделок



Прохождение этапов

- Главное
- Маркетинг и планирование
- Продажи
- Закупки
- Склад
- Производство и ремонты
- Зарплата
- Кадры
- Финансы
- Бюджетирование
- Внеоборотные активы
- Регламентированный учет



-  Главное
-  Маркетинг и планирование
-  Продажи
-  Закупки
-  Склад
-  Производство и ремонты
-  Зарплата
-  Кадры
-  Финансы
-  Бюджетирование
-  Внеоборотные активы
-  Регламентированный учет

Причины проигрыша сделок

Причина проигрыша сделки:

Сортировка: Итого:

Причины проигрыша сделок

Причина проигрыша сделки	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продаж
Несвоевременное предоставление документов на тендер	1	300 000,00
Проигрыш конкуренту	1	15 000 000,00
Итого	2	15 300 000,00

По ответственным

Ответственный	Причина проигрыша сделки	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продаж
Гясов Мурат Фаритович	Проигрыш конкуренту	1	15 000 000,00
	Несвоевременное предоставление документов на тендер	1	300 000,00
Кострова Вера Борисовна	Проигрыш конкуренту	1	15 000 000,00
	Несвоевременное предоставление документов на тендер	1	300 000,00
Итого		2	15 300 000,00

По партнерам

Клиент	Причина проигрыша сделки	Количество проигранных сделок	Потенциальная сумма продаж
Баррикады	Проигрыш конкуренту	1	15 000 000,00
	Несвоевременное предоставление документов на тендер	1	300 000,00
Итого		2	15 300 000,00

- Клиентам полезно получать уведомления о разных событиях:
 - Поступлении оплаты
 - Выставлении счета
 - Другие события
- Система предоставляет настраиваемые шаблоны
- Уведомления по SMS и E-mail

Контроль
сделок

**Авто-
информирование
клиентов**

Самообслуживание
клиентов

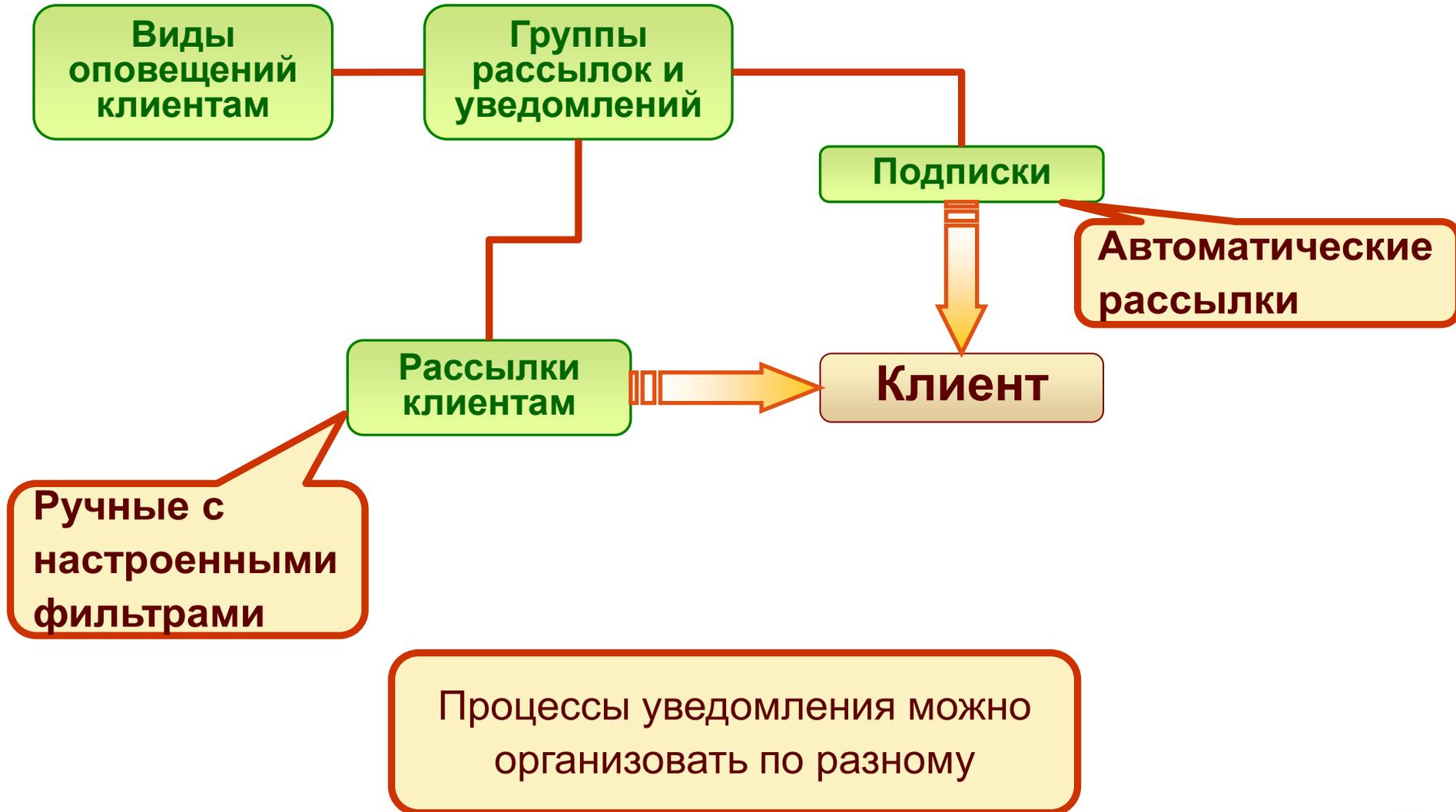
Товарное
планирование

Управление
заказами

Подсказки
при оформлении
продажи

Ценообразование

Программы
лояльности



- После перевода клиента на «плановое» обслуживание взаимодействие выглядит так:



Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности

Демо база 1С:ERP Управление предприятием 2.0 / Техноком / 1С:ERP Управление предприятием 2.1 (1С:Предприятие)

Начальная страница

Начальная страница

Самообслуживание клиентов

Здравствуйте, вы авторизованы как Техноком.

[Товаров подобрано в корзину - 0.](#)
[Обрабатывается заказов в данный момент - 0.](#)

Ваша текущая задолженность по отгруженным товарам - 6 696 517,7 RUB .
Ваша текущая задолженность по оплатам сделанных заказов - 6 767 654 RUB

Ваша контактная информация : [Изменить](#)
Адрес: 111524, Москва г, Электродная ул, дом № 2, корпус 12
Телефон: +7 (495) 700-36-00
Электронная почта: info@technokom.ru

При авторизации видна основная информация по текущим взаиморасчетам

Сохранить

Соглашение: Налогообложение: Продажа облагается НДС Цена включает НДС
Склад: Операция: Реализация Валюта: RUB

Заполнить ?

К офор...	Номенклатура	Характерист...	Количество	Упа...	Доступность	Доступно сейчас	Цена	Ставка Н...	Сумм
<input checked="" type="checkbox"/>	Верстак TM500	<характерис...	1,000	шт	Доступно под за...		9 200,00	18%	
<input checked="" type="checkbox"/>	Стол инструментальный...	<характерис...	1,000	шт	Доступно под за...		7 000,00	18%	

Пользователь сам выбирает нужные товары. Можно загрузить из Excel

Заказы

Контактное лицо:

Найти... | Отменить поиск | Создать на основании | Печать | Еще ?

Номер	Дата	Состояние	Контактное лицо	Ва...	Сумма документа	Сумма аванса до об...	Сумма п...	Сумма
 ЦУЦУ-000001	02.06.2015 11:26:32	Ожидается согласова...		RUB	16 200,00	16 200,00		

Клиент видит все свои заказы
и их состояние

Решение задач планирования

- Составление укрупненных планов по категориям номенклатуры
- Составление детальных планов по номенклатуре

Автоматизация сложных расчетов

- Назначение формул для расчета плана
- Распределение плана по сезонным периодам
- Расчет ассортимента через весовые коэффициенты

Контроль
сделок

Авто-
информирование
клиентов

Самообслуживание
клиентов

Товарное
планирование

Управление
заказами

Подсказки
при оформлении
продажи

Ценообразование

Программы
лояльности

Составление планов продаж

План продаж ЦУ-00000007 от 02.06.2015 12:25:59 *

Главное | Файлы | Движения документа | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть

Задание

Сбалансированность планов

План продаж

Еще

Номер: ЦУ-00000007 от: 02.06.2015 12:25:59 Статус: В подготовке

Сценарий: Месяц Вид плана: План продаж

Периодичность: Месяц

Период с: 01.06.2014 по: 31.12.2014

Статья бюджетов: Продажи товара

Товары (16)

Комментарий

Добавить

Заполнить товары

Перезаполнить исходные данные

Изменить количество

Excel

Еще

Номенклатура	Характерист...	Упаковка, Ед. изм.	Количество	Периоды планирования				
				Июнь 2014	Июль 2014	Август 2014	Сентябрь 2014	Октябрь 2014
Полипропилен вторичный	<характерис...	кг	5,750	5,750				
Ящик для инструментов Тау...	<характерис...	шт	2 070,000	2 070,000				
Ящик полимерный многооб...	<характерис...	шт	115,000	115,000				
Болт M10x100x6g.88 ZN DIN...	<характерис...	шт	230,000			230,000		
Болт M48x90x1.25-6g.109.40...	<характерис...	шт	1 437,500			1 437,500		
Винт M16x90.56 ZN DIN7991	<характерис...	шт	2 254,000			2 254,000		
Набор ключей комбинирова...	<характерис...	шт	345,000			345,000		
Набор ключей накидных Ма...	<характерис...	шт	46,000			46,000		
Набор ключей рожковых Ма...	<характерис...	шт	575,000			575,000		
Ножницы по металлу Erdi пр...	<характерис...	шт	25,300			25,300		
Ножницы по металлу Erdi пр...	<характерис...	шт	115,000			115,000		
Ножницы по металлу NWS ...	<характерис...	шт	34,500			34,500		



Комментарий: Выберите ячейку плана и введите комментарий

Формула: [ФактыПродаж] * 1.15 = 100 * 1.15 = 115,000

Отклонение от формулы: 0,000

Ответственный: Соколов Михаил Васильевич

Исполнение плана продаж по клиентам

Период: Год 2014 Клиент (в группе):

Сценарий: Месяц

Сформировать
Настройки...
Варианты отчета
Найти...
Еще

Исполнение плана продаж по клиентам
Исполнение плана продаж по менеджерам
Исполнение плана продаж по складам
..Настроить собственный отчет

Исполнение плана продаж по клиентам

Параметры: Период: 01.01.2014 - 31.12.2014
 Сценарий: Месяц
 Допустимые отклонения количества: 5 %
 Допустимые отклонения суммы: 5 %
 Валюта сценария:

Клиент			Август 2014 г.					Сентябрь 2014		
Артикул	Номенклатура, Характеристика	Ед. изм.	План		Исполнение плана, %			Заказы к отгрузке	План	
			Количество	Сумма	Количество	Сумма	Отклонение цены	Количество	Количество	С
Итого			6 283,600				-100,0		4,600	
<Прочие клиенты>			6 283,600				-100,0		4,600	
	Болт М10х100х6g.88 ZN DIN933,	шт	230,000				-100,0			
	Болт М48х90х1.25-6g.109.40X016() ГОСТ7798-70,	шт	1 437,500				-100,0			
	Винт М16х90.56 ZN DIN7991,	шт	2 254,000				-100,0			
14892	Набор ключей комбинированных с трещоткой Matrix 8-19 мм 7 шт реверсивные,	шт	345,000				-100,0			
15332	Набор ключей накидных Matrix 6-22 мм 8 шт полированный хром,	шт	46,000				-100,0			
15231	Набор ключей рожковых Matrix 6 x 17 мм, 6 шт полированный, хромированный,	шт	575,000				-100,0			
D206-250	Ножницы по металлу Erdi правые 250 мм,	шт	25,300				-100,0			
D201-250	Ножницы по металлу Erdi прямые 250 мм,	шт	115,000				-100,0			
070-12-350	Ножницы по металлу NWS Pelikan 350 мм,	шт	34,500				-100,0			
0023:11	Полипропилен вторичный,	кг								
	Проволока электродная СВ-08Г2С 1,0 мм,	кг								
31061	Рулетка Matrix Double fixation 10 м x 25 мм, обрезаемый корпус,	шт	5,750				-100,0			
33-442	Рулетка Stanley Powerlock 10м x 25мм,	шт	1 206,350				-100,0			
8800003	Стол инструментальный СИ1000,	шт	9,200				-100,0			4,600
115004	Ящик для инструментов Taug №15,	шт								
	Ящик полимерный многооборотный ГОСТ Р 51289-99,	шт								

План, факт, заказы к отгрузке

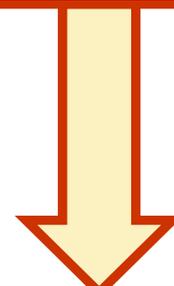
План продаж



График
оплаты



График
планируемых
поступлений ДС



Бюджетирование

Предоплата частичная (30-70 %%) (График оплаты) (1С:Предприятие)

Наименование:

Форма оплаты:

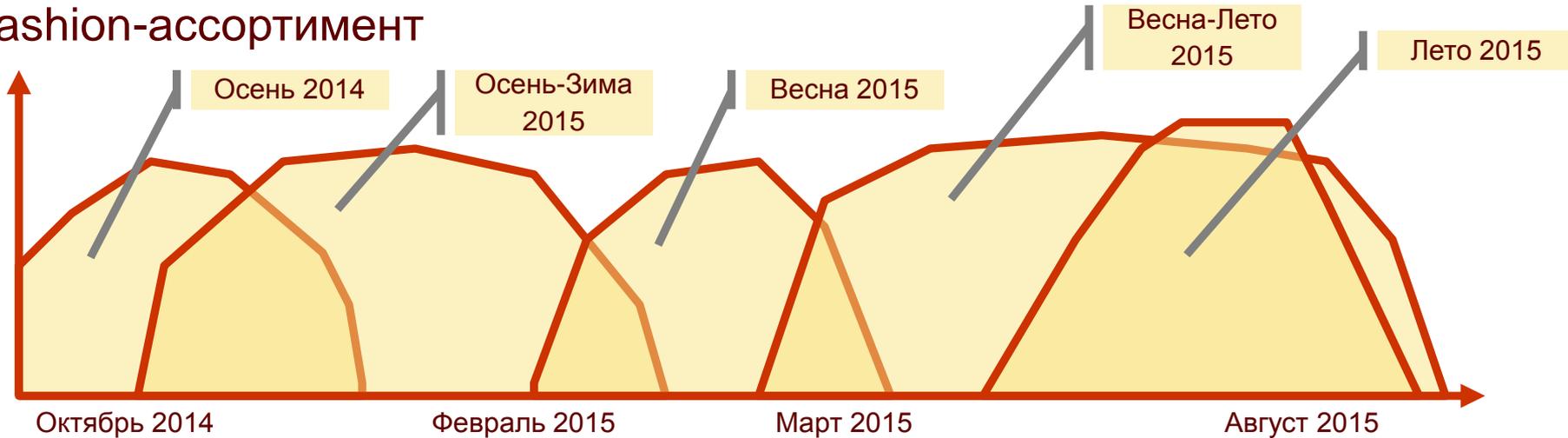
N	Вариант оплаты	Срок (дн)	% плат...	% залога за т...
1	Предоплата (до отгрузки)	3	30,00	
2	Кредит (после отгрузки)	7	70,00	

Учет отсрочки по: календарным дням рабочим дням производственного календаря

Как планировать по неизвестной номенклатуре?

Знаем примерный количественный объем продаж по товарной категории, но что именно - неизвестно

Fashion-ассортимент



Сводный
план продаж
по категории

Указание
нормативов
(экспертом)

Расчет номенклатурного
плана на основании
введенных
коэффициентов

План продаж по
номенклатуре

Норматив распределения планов продаж по категориям (созд... ×)

Главное Движения документа Задачи История изменений Мои заметки

Провести и закрыть Задание

Номер: от: 02.06.2015 0:00:00 Товарная категория: Повседневная одежда

Дата начала действия: 02.06.2015 Реквизит: Вид одежды (Изделия из ткани)

Нормативы (3)

N	Значение	Доля распреде...
1	Рубашка	10
2	Штаны	8
3	Жилетка	3

Норматив распределения планов продаж по категориям (созд... ×)

Главное Движения документа Задачи История изменений Мои заметки

Провести и закрыть Задание

Номер: от: 02.06.2015 0:00:00 Товарная категория: Повседневная одежда

Дата начала действия: 02.06.2015 Реквизит: Размер (Изделия из ткани (Для хара

Нормативы (6)

N	Значение	Доля распреде...
1	XS	3
2	S	5
3	M	5
4	L	8

Рейтинг продаж

- Известно, сколько позиций определенного рейтинга мы можем продать
- Неизвестно, какая это будет позиция в следующем временном периоде





- В разных компаниях разные потребности в управлении заказами
- Нет единого подхода к управлению резервами и снабжением

Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности

- Часто бывает удобно подсказать клиенту, какой товар еще можно приобрести вместе с выбранным:
 - Предложить насос к велосипеду
 - Чехол к телефону
 - И другие варианты..

Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности

Помощник продаж *

Клиент: Розничный покупатель | Соглашение: | Склад: |

Оформить: Заказ + Реализация

Новая продажа | Подбор товаров | Корзина | Данные клиента | Оплата и отгрузка | Доставка | Еще | Изменить | Еще | ?

Корзина (1)

Добавить | Заполнить обеспечение | Дополнить тарой | Заполнить цены | Скидки (наценки) | Еще

Оформить	N	Код	Артикул	Номенклатура	Характер...	Дейст...	Содержание
Заказ	1	ЦУ-00000057	D201-250	Ножницы по металлу Erdi прямые 250 мм	<характе...	К обе...	<для работ>

Расчет совместно продаваемых:

- Автоматически
- Вручную

Желаемая дата отгрузки: 02.06.20 | Отгружать од... | С выбранной номенклатурой совм...

Подобрано позиций: 1

Скидка: 0,00 | Всего с НДС: 0,00 RUB



Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности

- ERP 2 предлагает широкий выбор инструментов для организации программ лояльности
- Инструменты основаны на опыте ведущих розничных сетей

Контроль сделок

Авто-информирование клиентов

Самообслуживание клиентов

Товарное планирование

Управление заказами

Подсказки при оформлении продажи

Ценообразование

Программы лояльности

- Подарочные сертификаты



- Бонусные программы лояльности и карты для накопления и оплаты баллами

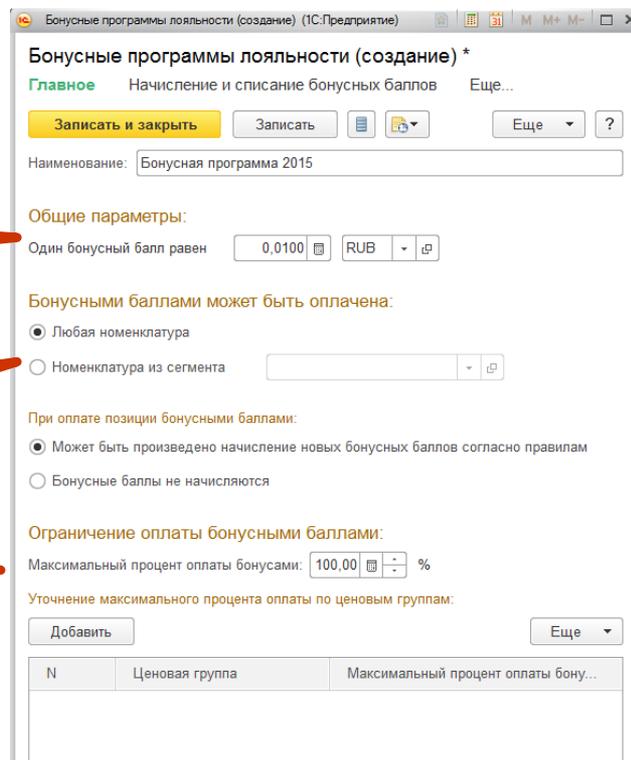


- С помощью ERP 2 можно выдать сертификат:
 - Для однократной оплаты или же для оплаты неограниченного количества чеков
 - Вся номенклатура или из выбранного сегмента
- Карты лояльности:
 - Могут предоставлять скидку (например «золотая – 7%», «платиновая – 10%»)
 - На карты могут начисляться бонусы

Курс бонусных баллов

Ограничение на номенклатуру

% оплаты бонусных баллов



Бонусные программы лояльности (создание) *
 Главное Начисление и списание бонусных баллов Еще...

Записать и закрыть Записать Еще ?

Наименование: Бонусная программа 2015

Общие параметры:
 Один бонусный балл равен: 0,0100 RUB

Бонусными баллами может быть оплачена:
 Любая номенклатура
 Номенклатура из сегмента

При оплате позиции бонусными баллами:
 Может быть произведено начисление новых бонусных баллов согласно правилам
 Бонусные баллы не начисляются

Ограничение оплаты бонусными баллами:
 Максимальный процент оплаты бонусами: 100,00 %

Уточнение максимального процента оплаты по ценовым группам:

N	Ценовая группа	Максимальный процент оплаты бону...

Скидки (наценки) (создание) (1С:Предприятие)

Скидки (наценки) (создание) *

Главное Бонусные программы Задачи Мои заметки

Записать и закрыть Записать Создать на основании

Группа совместного применения: Максимум

Текущая скидка (наценка) не действует [Изменить](#)

Способ применения: Назначается:

Скидка (наценка) Автоматически

Начисление бонусных баллов Вручную

Тип бонуса: Бонус процентом

Начислить 10,000 % от суммы документа в качестве бонусных баллов по программе Бонусная программ

Срок действия бонусных баллов:

Не ограничен Ограничен периодом 1 Месяц

Бонусные баллы начинают действовать:

Сразу после начисления С отсрочкой 0 Неделя

Уточнение значения бонуса по ценовым группам

Добавить Еще

Ценовая группа	Значение
----------------	----------

Условия предоставления

Добавить Подобрать... Еще

- За разовый объем продаж
- За накопленный объем продаж
- За время продажи
- За форму оплаты
- За график оплаты
- За пробную продажу

- Автоматические оповещения о начислениях и списаниях баллов, изменении состояния заказов, поздравление с днем рождения
- Маркетинговые рассылки для привлечения покупателей в магазины

РОМАН, ВАШ БАЛАНС = 300 БОНУСОВ.
1БОНУС=1РУБЛЬ.
БОНУСЫ ДЕЙСТВУЮТ [ДО 11 МАРТА](#). УСПЕЙТЕ ИХ ПОТРАТИТЬ! ИНФО: [88007777771](tel:88007777771)

Спасибо за то, что Вы являетесь клиентом РОЛЬФ Химки!
Предложение только для своих! Обмен Вашего авто на НОВЫЙ Mitsubishi, Ford, Mazda или Hyundai за 1 день!
Вы это заслужили – МЫ ЭТО КОМПЕНСИРУЕМ!
Подробности по тел.: [+7\(495\)7888788](tel:+7(495)7888788)



8-14 июня
Сочи



6-я международная конференция
РЕШЕНИЯ 1С
ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ
КЛИЕНТОВ

Спасибо за внимание!

Наумов Сергей Валерьевич
Фирма «1С»