

Funkcionalitāte

1C ir biznesa vadības datorprogrammu izstrāds uzņēmums, kuras datorprogrammas ir pielāgotas un atbilstošas Latvijas tirgum.

Tirdzniecības vadība 8 ir jaunākais 1C produkts, kas paredzēts vienotai un efektīvākai biznesa plānošanai, organizēšanai un vadībai, izmantojot tehnoloģijas.

Programmas pamatā 7 funkcijas:

Plānošana – sākot ar procesa vadību līdz stratēģiskiem risinājumiem, finansu plānošana, iepirkšanas un pārdošanas plāns, preču piegāde, saimnieciskā darbība.

Kontrole – darījumu plānošana, novērtēšana un izpilde, finansu un preču plūsmas kontrole, kavēto maksājumu vai darbu kontrole.

Loģistika – vadības funkciju ietvaros pārredzams preču aprites cikls.

Finansu menedžments – finansu plūsmas vadība; finansu plānošana, tirdzniecības operāciju uzskaitē, kreditēšana, savstarpējie norēķini.

Attālināto struktūrvienību vadība – atskaites par attālināto ofisu, veikalu, noliktavu utt.darba režīmā.

Mārketingas – tirgus analīze, preču pozicionēšana un konkurētspēja, cenu izveides politika, preču realizēšana, mārketinga aktivitāšu kontrole un plānošana.

Analīze – sākot ar situāciju analīzi līdz konkurētspējas paaugstināšanas analīzei, preču grupu rentabilitātes analīze, finansu un tirdzniecības plūsmas.

TIRDZniecības vadība 8



Iespējas

Programma ļauj visām uzņēmuma struktūrvienībām darboties vienotā uzskaites un analīzes sistēmā. Atbilstoši ievadītai informācijai lietotāji gūst pārskatus gan par konkrētas struktūrvienības darbību, gan kopēju pārskatu par uzņēmuma attīstību.

Vadītājs - iespēja pārraudzīt tirdzniecības procesu, veikt vispārēju analīzi balstoties uz darbinieku ievadītās informācijas un plānot stratēģisko attīstību. Realizē sekojošas funkcijas:

- Finansu un tirdzniecības plūsmas vadība un kontrole;
- Analītiskās finansu atskaites;
- Personāla vadība;
- Uzņēmuma iekšējā un ārējā analīze;
- Izdevumu plānošana;
- Piegāžu plānošana.

Iepirkumu nodaļa - Iepirkumu daļa nodrošina uzņēmumu ar preču vai produktu sagādi.

- Informācijas apkopošana par preču vai produktu pieprasījumu no pārdošanas nodaļas, noliktavas apjomu plānošana;
- Minimālo preču vai produktu apjomu uzturēšana noliktavā;
- Jaunu piegādātāju piesaiste uz izdevīgu nosacījumu pamata;
- Piegāžu organizēšana ar minimālo apjomu uzskaiti;
- Bilances formēšana.

Pārdošanas nodaļa - pārdošanas nodaļa realizē jaunu klientu piesaisti un attiecību uzturēšanu ar patstāvīgiem klientiem, kā arī kontrolē pārdošanas procesu reģionos. Nodaļa risina sekojošus uzdevumus:

- Jaunu klientu piesaiste, pastāvīgo klientu apkalpošana;
- Nodrošina klientu ar vēlamo precī vai produktu;
- Preču noformēšana un rezervēšana noliktavā;
- Nepieprasīto preču vai produktu analīze;
- Nepieciešamo minimālo rezervju uzkrājuma aprēķins;
- Pārdošanas atskaišu izveide;
- Mārketinga plānoto projektu izskatīšana;
- Līgumu parakstīšana un to izpildes kontrole.

Mārketinga nodaļa - mārketinga nodaļa veic izpēti par preču plūsmu un attiecības ar klientiem, pamatojoties uz datu bāzē ievadītās informācijas.

- Realizācijas tirgus izpēte;
- Reklāmas projektu efektivitātes aprēķins;
- Klientu pieprasījuma fiksēšana;
- Reklāmas projektu plānošana.

Noliktava - noliktava risina sekojošus uzdevumus:

- Preces pieņemšana pēc daudzuma, pēc kvalitātes;
- Visu ieinteresēto nodaļu un darbinieku informēšana par preču piegādes termiņiem un daudzumiem;
- Preču plūsmas dokumentēšana, pamatojoties uz dokumentu preču iekraušanu;
- Inventarizācija;
- Preču komplektēšana pēc komplektēšanas veidlapas;
- Noliktavas darbu plānošana (preču komplektēšana un piegāde), izrietot no esošiem resursiem: telpa, aprīkojums un noliktavas darbinieki;
- Dokumentāciju par preču iekraušanu;
- Dokumentu izveide par preces pieņemšanu un izdošanu.

Vairumtirdzniecība - Vairumtirdzniecība nodrošina preču vai produktu realizāciju. Tā pilda šādas funkcijas:

- Vairumtirdzniecības preču realizācija juridiskām un fiziskām personām;
- Preču un produktu uzskaitē pēc svītru kodiem;
- Preču papildināšana, izmantojot krājumus noliktavā;
- Kases aparātu un svītru kodu skeneru piesaiste programmai;
- Preču uzskaitē gan noliktavā, gan tirdzniecības zālē;
- Preču un to apjomu piegādes plānošana no centrālās noliktavas uz veikalu;
- Preču piegādes organizēšana no citiem piegādātājiem;
- Datu apmaiņa ar grāmatvedību par realizāciju un preču plūsmu;
- Preču norakstīšanas normu izstrāde;
- Skaitliskās un summārās uzskaites;
- Inventarizācijas pēc nodaļām;
- Darbs ar taru;
- Atskaites par precēm.