



# BAS Управління торгівлею

Багатофункціональний інструмент для підвищення ефективності бізнес-процесів торговельного підприємства. Програма дозволяє в комплексі автоматизувати задачі оперативного та управлінського обліку, аналізу і планування торгових операцій.

# УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ



## Автоматизація бізнес-процесу продажу через оптові канали збуту

Для підвищення ефективності «довгих» продажів у системі автоматизовано повний процес управління угодою, що складається з декількох етапів. Серед них: підготовка комерційної пропозиції на підставі даних першого контакту з клієнтом; формування комерційної пропозиції; узгодження вартості, графіку оплат і поставок; забезпечення угоди товаром; контроль виконання зобов'язань за угодою.

Для «швидких» продажів – зручний спрощений режим управління процесом продажу.

Передбачена оптимізація роботи компанії, які працюють з групами партнерів з однаковими правилами продажів.

Допускаються різні види процесів продажів, з автоматичним переходом за етапами або ручним переходом з різним складом етапів. Для етапів підтримується зберігання допоміжних документів: регламентів, інструкцій, шаблонів документів та інших матеріалів, необхідних при відпрацюванні процесу.

Підтримуються різні схеми продажів:

- зі складу і під замовлення
- в кредит або за попередньою оплатою
- продаж товарів комітента та їх передача на реалізацію комісіонеру

## Управління комерційними пропозиціями

- Зберігання історії переговорів з клієнтом щодо умов продажу
- Контроль відповідності умов продажу корпоративній політиці компанії
- Формування пропозицій в форматах .doc (Microsoft Word), .odt (OpenOffice), \*.mxl

## Управління замовленнями клієнтів

- Управління виконанням замовлення
- Фіксація графіка оплат
- Автоматичний контроль відповідності замовлень умовам торговельних угод
- Для узгодження відхилень від умов угоди може використовуватися бізнес-процес узгодження замовлення
- Автоматичне формування розпоряджень на відвантаження замовлень, для яких виконані умови оплати

У будь-який момент доступна аналітична звітна інформація: про стан замовлень (Очікується погодження, Очікується аванс (до забезпечення), Готовий до забезпечення, Очікується забезпечення, Очікується передплата (до відвантаження), Готовий до відвантаження, В процесі відвантаження, Готовий до закриття, Закрито), про рентабельність, про планову та фактичну заборгованість в розрізі замовлень, термінів оплати та первинних документів.

## Самообслуговування клієнтів через Web

У системі самообслуговування клієнт може самостійно:

- подивитися загальну інформацію про свої замовлення, їх історію та поточний стан
- оформити нове замовлення
- зареєструвати претензію, оформити повернення товару
- проконтролювати взаєморозрахунки, уточнити свої дані

## Управління торговими представниками

- Закріплення клієнтів за торговими агентами
- Призначення графіка відвідування
- Формування детальних завдань для агентів
- Автоматичне створення замовлень за результатами відпрацьованих завдань
- Фіксація витрат агента авансовим звітом

## Автоматизація продажу через роздрібний канал збуту

- Використання BAS Управління торгівлею в зв'язці з прикладним рішенням BAS Роздрібна торгівля або одним з галузевих рішень
- Використання підсистеми «Роздрібні продажі», що включена безпосередньо в BAS Управління торгівлею
- Облік віддалених неавтоматизованих торгових точок

# УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

## Управління ціновою політикою

Підсистема дозволяє визначати та реалізовувати цінову політику підприємства відповідно до наявних аналітичних даних про попит і пропозиції на ринку. Підсистема забезпечує:

- узгодження цін під управлінням бізнес-процесу
- формування цін товарів, застосування знижок і націнок під час продажу
- зберігання інформації про ціни конкурентів і постачальників
- автоматичне оновлення купівельних цін
- порівняння власних цін, цін конкурентів і постачальників
- формування прайс-листа

## Управління купівлями

Програма надає інформацію для своєчасного прийняття рішень про поповнення товарних запасів і оптимізацію вартості продукції, що закуповується. Підсистема призначена для планування купівель і формування замовлень постачальникам відповідно до стратегії поповнення складських запасів і роботи із замовленнями покупців.

Підсистема дозволяє автоматизувати такі операції, як:

- оформлення замовлень постачальникам на основі поточних замовлень, планових поставок, календарного плану
- контроль оплати і відвантаження товарів за замовленнями
- коригування і закриття замовлень постачальникам
- моніторинг цін постачальників
- аналіз взаєморозрахунків з постачальниками та поточного стану купівель

## Управління відносинами з покупцями та постачальниками (CRM, SRM)

Підсистема дозволяє підприємству:

- зберігати всю історію відносин з клієнтами: плановані і фактичні угоди, зустрічі, листи, розмови, індивідуальну інформацію за кожною контактною особою
- автоматично повідомляти про заплановані події, нагадувати про дні народження
- планувати свій робочий час і контролювати робочі плани своїх підлеглих
- аналізувати незавершені і планувати майбутні угоди з покупцями та потенційними клієнтами
- проводити інтегрований ABC/XYZ-аналіз відносин з клієнтами
- оперативно відстежувати етапи виконання поточних замовлень покупців і постачальників (термін оплати, термін надходження і відвантаження товарів), аналізувати причини зриву виконання замовлень покупців за термінами та обсягами
- проводити анкетування
- проводити масові розсилки листів та типових анкет за допомогою електронної пошти та автоматично обробляти отримані результати
- аналізувати та оцінювати ефективність рекламних і маркетингових акцій

## УПРАВЛІННЯ СКЛАДСЬКИМИ ЗАПАСАМИ

Використання підсистеми управління складом (запасами) дозволяє ефективно організувати складське господарство. Реалізовано детальний оперативний облік товарів на складах, що забезпечує повний контроль запасів товарів на підприємстві.

Прикладне рішення дозволяє:

- управляти залишками товарів у різних одиницях виміру на декількох складах
- вести роздільний облік товарів (прийнятих і переданих на реалізацію, власних товарів)
- деталізувати розташування товарів на складах з адресними місцями зберігання та за упаковками, що дозволить оптимізувати рух товарів і комплектацію замовлень на складах
- враховувати серії товарів (серійні номери, терміни придатності тощо)
- задавати довільні характеристики товарів (колір, розмір, габарити тощо)
- використовувати багатокроковий процес інвентаризації товарів
- оптимізувати процеси внутрішньої логістики і доставки клієнтам

Організація складського господарства може мати довільну за складністю структуру. Склади або місця зберігання можуть бути розташовані як на території підприємства, так і віддалено.

Для прискорення процесів надходження, відвантаження та інвентаризації товарів на складах можна використовувати різні види торговельного обладнання: сканери штрих-кодів, термінали збору даних.

У програмі реалізована схема ордерного складського обліку. Складські ордери випишуються на підставі документів-розпоряджень, в якості яких можуть виступати замовлення або накладні. Ведеться облік отриманих, але невиконаних розпоряджень.

При використанні контролю залишків у складських комірках система дозволяє управляти розкладкою товарів за місцями зберігання. Алгоритми, що закладені в системі, автоматично підбирають оптимальні місця зберігання при розміщенні товарів.

Для товарів, які зберігаються і відвантажуються в упаковках різного розміру, можливе автоматичне формування завдань на розпакування при дефіциті упаковок меншого розміру.

У будь-який момент можна проконтролювати процес переміщення товарів на складі або процес розміщення товарів, що надійшли у відповідності з виданими електронними розпорядженнями.

## КАЗНАЧЕЙСТВО

### Управління рухом грошових коштів

- Планові платежі та надходження коштів на підставі графіків оплат
- Затвердження заявок на витрачання коштів
- Платіжний календар
- Еквайринг (облік руху коштів, що надійшли за допомогою банківських пластикових карт різних платіжних систем)

## Конвертація валют

Реалізована єдина методика конвертації валюти, не залежно від того, чи це придбання чи продаж валюти:

- передача грошових коштів (ГК) уповноваженому банку для купівлі іноземної валюти, або передача іноземної валюти для продажу оформлюється документом списання безготівкових ГК з відповідним видом операції
- зарахування іноземної валюти або виручки від продажу іноземної валюти оформлюється документом надходження безготівкових ГК з відповідним видом операції

Ця методика оформлення застосовується не тільки для придбання іноземної валюти за національну, або навпаки, але й для обміну однієї іноземної валюти на іншу (наприклад, продаж USD, придбання EUR).

## ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ

Ведеться облік собівартості товарів у розрізі організацій, що дозволяє підвищити сумісність з бухгалтерським обліком.

Облік фінансових результатів (прибутку, збитків) ведеться як за підприємством у цілому (це дозволяє визначити фінансовий результат підприємства загалом), так і у розрізі напрямків діяльності підприємства.

Склад напрямків діяльності може визначатися дуже гнучко, наприклад, напрямки можуть відповідати точкам продажу (для роздрібних підприємств), асортименту (для дистриб'юторів), проектам тощо.

Реєстрація та облік витрат здійснюються у розрізі статей витрат і об'єктів аналітики. Налаштування додаткової аналітики може бути виконано самим користувачем. Наприклад, додаткові витрати на купівлю/продаж можуть відноситися на відповідне замовлення, витрати на зберігання – на склад тощо. Це дозволяє детально аналізувати структуру витрат і співвідносити витрати з виторгом за обраним об'єктом аналітики.

Інші витрати при розподілі можуть включатися в собівартість товарних запасів або згідно налаштованих правил списуватися безпосередньо за напрямками діяльності. Також вони можуть враховуватися як витрати минулих або майбутніх періодів.

Реалізовано повний контур обліку фінансових результатів за напрямками:

- облік виторгу і собівартості продажів
- облік інших доходів і витрат
- розподіл видатків на собівартість товарів
- розподіл доходів і витрат за напрямками діяльності
- аналіз доходів, витрат і фінансових результатів

## Контроль та аналіз діяльності підприємства

Прикладне рішення дозволяє налаштувати «Панель показників» керівника – монітор цільових показників (dashboard), виводячи на нього визначені керівником показники діяльності підприємства.

# ВИКОНАННЯ ВИМОГ РЕГЛАМЕНТОВАНОГО ОБЛІКУ

У BAS Управління торгівлею ведеться облік ПДВ, акцизного податку з роздрібних продажів і єдиного податку. У рішенні не ведеться бухгалтерський облік, але передбачено експорт первинних документів у програму «Бухгалтерія».

## ПДВ і податкові документи

Підсистема призначена для виписки податкових документів з можливістю їх вивантаження у формат .xml або безпосередньо у сервіс FREDO Звіт, для реєстрації податкових документів в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН).

Реалізовано автоматичне нарахування податкових зобов'язань та кредиту, виписку податкових накладних з номенклатурним складом поставок.

При створенні вхідного податкового документа на підставі даних поставок, автоматично заповнюється основна інформація про податковий документ, включно з його товарною частиною в розрізі ставок ПДВ.

## Єдиний податок

Підсистема призначена для обліку доходів і витрат платника єдиного податку. Доходи та витрати платника єдиного податку і ПДВ нараховуються при реєстрації вхідних і вихідних платіжних документів (безготівкових та готівкових грошових коштів). Реалізовано автоматичне заповнення «Книги доходів», «Книги доходів і витрат».

## Акциз

Акцизний податок нараховується за ставкою 5% для всіх видів підакцизних товарів та всіх територій. Нарухування здійснюється документом «Звіт про роздрібні продажі». Акцизний податок не нараховується, якщо товар продається для комерційного використання.

## Інтеграція з FREDO Звіт

Програму інтегровано з сервісом електронної звітності FREDO Звіт. Його можливості:

- формування регламентованої звітності безпосередньо за даними інформаційної бази без проміжних файлів (в BAS Управління торгівлею заповнюються «Декларація з єдиного податку» для юридичних осіб і фізичних осіб)
- шифрування та підпис документів електронним цифровим підписом (ЕЦП)
- перевірка заповнення документа (за допомогою вбудованих камеральних перевірок), друк або збереження документа на електронних носіях
- дистанційна (за наявності Інтернет) відправка звітів до контролюючих органів та отримання квитанцій про доставку звітів
- реєстрація податкових документів в ЄРПН, перевірка реєстрації податкових документів в ЄРПН, отримання зареєстрованих податкових документів з ЄРПН
- обмін податковими документами між контрагентами
- отримання довідки про стан рахунку ПДВ
- пакетна обробка документів

У BAS Управління торгівлею існує можливість отримувати розшифровки сум показників звітів безпосередньо з сервісу FREDO Звіт.

## Побудова територіально-розподілених систем

У програмі реалізовано механізм управління розподіленими інформаційними базами, який забезпечує роботу єдиного прикладного рішення з територіально-розподіленими базами даних, об'єднаними в багаторівневу ієрархічну структуру.

Це дає можливість будувати на основі BAS Управління торгівлею інформаційні системи для підприємств мережевої або холдингової структури, що дозволяють ефективно та оперативно управляти бізнесом і бачити картину «в цілому».

У прикладному рішенні BAS Управління торгівлею реалізовано інтеграцію з прикладними рішеннями «Бухгалтерія» та BAS Роздрібна торгівля.

## Інтегровані засоби роботи з електронною поштою

У програму вбудовані засоби роботи з електронною поштою, які дозволяють значно підвищити оперативність роботи, в першу чергу підрозділів, відповідальних за роботу з клієнтами та постачальниками, збут, купівлі та маркетинг.

## Супровід та впровадження

Проекти автоматизації бізнесу з використанням BAS Управління торгівлею, консалтинг і супровід виконують члени Всеукраїнської Спілки Автоматизаторів Бізнесу – висококваліфіковані професіонали в області автоматизації бізнесу. Значна частина членів спілки має досвід роботи понад 20 років.

На рахунку компаній-учасників САБ десятки тисяч успішних проектів. На сьогоднішній день вони надають послуги з супроводу та підтримки понад 300 тисячам організацій в усіх регіонах України. Багато компаній мають досвід автоматизації торговельних компаній. Для забезпечення належної якості впровадження і супроводу, в компаніях запроваджені системи якості, що відповідають стандартам ISO.

Для забезпечення якості послуг що надаються, запроваджена система курсів навчання для користувачів і впроваджувальних компаній, а також система сертифікації та атестації спеціалістів.



[WWW.BAS-SOFT.EU](http://WWW.BAS-SOFT.EU)

Впровадження та супровід виконують  
члени Всеукраїнської Спілки Автоматизаторів Бізнесу  
Контакти на сайті [www.unionba.com.ua](http://www.unionba.com.ua)