

Чем занимается компания клиента, в чем заключается бизнес;

ООО «КМ-Авто» – официальный дилер Renault в Петрозаводске.

Какую конкретную бизнес-задачу или проблему нужно было решить в компании, каких целей хотели достичь; какое решение выбрали;

Для оптимизации бизнес-процессов в части оперативного учета компании ООО «КМ-Авто» был предложен переход на учетную систему, удовлетворяющую современным требованиям бизнеса в сфере торговли. По рекомендациям специалистов компании «Неосистемы Северо-Запад ЛТД» был выбран программный продукт «1С:Управление торговлей 8». На этапе обследования бизнес-процессов предприятия были выявлены проблемные места, эффективность которых можно повысить путем автоматизации части операций: например, на предприятии использовалось множество различных учетных систем для оформления продаж по различным направлениям бизнеса. Для анализа продаж необходимо было единое решение, которое включает в себя данные по всем продажам. Это решение позволило получать управленческую отчетность в «одном окне» и избежать ручного ввода одних и тех же данных в различных учетных системах. Были произведены доработки типового ПП «1С:Управление торговлей» в области автоматической генерации заказов покупателей и кассовых операций на рабочих местах кассиров, а также настроен обмен с заказным программным продуктом «АМТ-Кассир», ранее используемым компанией для ведения учета.

Как это решение реализовали: какую программу 1С задействовали, что в программе настроили, доработали, какую дополнительную функциональность реализовали.

В рамках автоматизации были реализованы следующие задачи:

- 1) Установка и первоначальная настройка конфигурации «1С:Управление торговлей 8. Ред. 11», подключение ККТ АТОЛ «30Ф».
- 2) Создание обработки по обмену между учетными системами «1С:Управление торговлей 8» и «АМТ-Кассир». Настройка автоматической загрузки данных в рабочее место кассира и документа «Заказ клиента» из файла выгрузки.
- 3) Настройка обмена между конфигурациями «1С:Управление торговлей 8. Ред. 11» и «1С:Бухгалтерия 8» (выгрузка Отчета о розничных продажах).
- 4) Настройка обмена между автономными двумя ККТ Эвотор и конфигурацией «1С:Управление торговлей 8. Ред. 11» (загрузка Отчета о розничных продажах).
- 5) Обучение пользователей по работе в ПП «1С:Управление торговлей 8. Ред. 11», помощь и консультации в период эксплуатации программного продукта.

Что улучшилось в работе компании, каких конкретных результатов помогла достичь автоматизация.

По итогам выполненной работы в компании «КМ-Авто» успешно внедрен программный продукт «1С:Управление торговлей 8», в учетной системе автоматизирована и упрощена работа с заказами покупателей и кассовыми операциями, а также настроена интеграция с внешними учетными системами. Мы высоко оцениваем профессионализм специалистов компании «Неосистемы Северо-Запад ЛТД» и полностью удовлетворены оказанными услугами по внедрению программного продукта.

Директор



ДИРЕКТОР
РУДНИК А.А./