**Проводимые хозяйственные операции**

**1)Заказ и прием нового товара привозимого для последующей продажи**

Составление заказа в ручную, добавление позиций поштучно
Формирование заказа автоматически основываясь на минимальных остатках и истории продаж
Заказ проходит следующие этапы:
-Формирование заказа
-Корректировка заказа в соответствие с товарными запасами поставщика
-Прием товара прибывшего по факту и повторная корректировка заказа
При приемке товара необходимо печатать ценники на весь товар в партии, а также печатать лист с перечнем товаров и их кол-вом для приемки товара
-Выставление себестоимости товаров, после этого перерасчет себестоимости с учетом затрат на доставку, растаможку и т.д.
Затраты на доставку и растаможку надо распределять автоматически в зависимости от Розничной стоимости товаров.
Затраты должны списываться с одного из счетов и иметь соответствующую статью расходов.
Также требуется возможность учесть стоимость доставки и растаможки, но не списывать сразу эту сумму со счета, а поставить ее в очередь платежей.

**2) Заказ и прием товара поставляемого под заказ для клиентов**

Формирование заказа должно производиться автоматически. В заказ должны попадать товары из заказов клиентов «Под Заказ».
Далее заказ должен согласовываться с поставщиком, после чего должен получать статус «Готов к оплате», далее «Оплачен», далее «Принят на склад».
При приемке товара надо печатать ценники на весь прибывший товар и печатать лист для приема товара на склад.

**3) Управление складом**Требуется первоначальная загрузка всей номенклатуры(может быть выполнена вручную сотрудником фирмы).
Требуется создание печатной формы для ценников с штрих кодом
Требуется установка принтера ценников с штрих кодами и сканеров штрих кодов
Требуется настройка принтера сканера штрих кодов с памятью для проведения инвентаризаций

Необходимо выставить минимальные остатки для каждого из складов и автоматически формировать перемещения товаров между складами для поддержания наиболее полного наличия товара.

Необходимо выставить общие минимальные остатки товара на всех складах фирмы и автоматически формировать заказы поставщику.
*Вопрос? Бизнес сезонный, и летом товара на складе требуется больше чем зимой. Возможно ли будет забить историю продаж на основе которой будут формироваться заказы поставщику?*

**4) Продажи**

**4.1 Продажа товара в розницу в магазине**

Должна создаваться продажа, товар в продажу попадает только тот, что есть на складе привязанной к той точке откуда продают. Товар в продажу попадает при ручном выборе нужного товара из складских остатков или с помощью Сканера штрих кодов.

При продаже товар списывается со склада, деньги зачисляются в кассу точки продаж.

Покупателем может являться обычное физическое лицо(безымянный покупателей), либо контрагент. Если у контрагента выставлена скидка, то она применяется при продаже.

В момент списания денег и отгрузки товара необходимо печатать товарный чек.

**4.2 Продажа товара в розницу в магазине по предзаказу**

Изначально создается заказ покупателя вручную менеджером.

Изначальный статус заказа «Не согласован», далее заказ получает статус «Готов к выдаче» и товар бронируется на складе до указанной менеджером даты.

Далее когда клиент забирает заказ, осуществляется продажа товара и печатается товарный чек. Статус заказа «Завершен»

В случае если клиент не приехал до крайней даты бронирования товара, с товара снимается брон и у менеджера на кого оформлен заказ должна появляться задача «Звонок клиенту». Статус заказа меняется на «Не согласован»

После звонка товар или откладывается еще на какой-то срок и появляется статус «Готов к выдаче» или появляется повторная задача «Звонок клиенту» если до клиента не дозвонились.

В случае если клиент самостоятельно отказывается от заказа, то появляется статус «Отказ» и товар разбронируется.
Товар нельзя откладывать более чем на 5 дней.
Товар нельзя откладывать более 3х раз, если товар отложили уже 3 раза а клиент так и не приехал то появляется статус «Отказ» автоматически.
Если Задача «Звонок клиенту» создается более 4 раз без смены статуса заказа то у заказа появляется автоматически статус «Отказ»

Необходимо реализовать Задачи, которые прикрепляются к определенному заказу и к определенному менеджеру, ограничены по времени.

**4.3 Продажа товара в розницу с доставкой по Москве по предзаказу**

Изначально создается заказ покупателя вручную менеджером.

Изначальный статус заказа «Не согласован», далее заказ получает статус «Готов к доставке», товар бронируется на складе до указанной менеджером даты, и появляется задача «Звонок клиенту» в день доставки.

В момент передачи заказа курьеру статус заказа меняется на «На доставке» и печатается 2 товарных чека. Товар списывается со склада.

После того как курьер возвращает один из товарных чеков, статус заказа вручную меняется на «Заверешен» и деньги зачисляются в кассу магазина.
*Вопрос? Как учитывать деньги передаваемые курьеру за его услуги.*

**4.4 Продажа товара в розницу с доставкой по России**

Изначально создается заказ покупателя вручную менеджером.

Изначальный статус заказа «Не согласован»
В случае Наложенного платежа статус оплаты Кредит 100%, после согласования заказ получает статус «Готов к доставке».
После отправки заказа товар списывается, появляется статус «На доставке».
После получения перевода, заказу проставляется статус «Завершен» и деньги принимаются.

В случае 100% предоплаты, после согласования статус заказа «Готов к доставке» и товар бронируется до указанной менеджером даты, но оплата «100% предоплата».
В случае не поступления оплаты до указанной даты, появляется задача «Звонок клиенту», статус заказа меняется на «Не согласован», товар разбронируется.
После получения оплаты статус оплаты меняется на «100% оплачен» и заказ переходит в службу доставки. После отправки товар списывается, статус заказа меняется на «Завершен»
Товар нельзя откладывать более чем на 5 дней.
Товар нельзя откладывать более 3х раз, если товар отложили уже 3 раза а клиент так и не приехал то появляется статус «Отказ» автоматически.
Если Задача «Звонок клиенту» создается более 4 раз без смены статуса заказа то у заказа появляется автоматически статус «Отказ»

**4.5 Продажа товара под заказ**

Изначально создается заказ покупателя вручную менеджером.

Изначальный статус заказа «Не согласован», статус оплаты «Предоплата 50%». После согласования статус заказа меняется на «Согласован» и указывается дата внесения предоплаты.
В случае выставления статуса «Согласован» необходимо распечатывать договор на поставку товара и приходный кассовый ордер или договор оферты(для клиентов из региона).
Оба договора должны выходить из системы в формате PDF.
В случае не поступления оплаты в указанный срок статус заказа меняется на «Не согласован», появляется задача «Звонок клиенту».

После поступления предопалты 50% статус заказа меняется на «К обеспечению», статус оплаты «Доплата 50%». Заказ попадает в отдел снабжения и от него формируется заказ поставщику.
Через 30 дней с момента поступления предоплаты или в случае обеспечения заказа появляется задача «Звонок клиенту», если заказ не обеспечен, то назначается вручную еще один звонок клиенту в ожидаемую дату обеспечения. Если заказ обеспечен, то ставится статус «готов к выдаче» для заказов с самовывозом и «готов к доставке» для заказов с доставкой.
Служба доставки  имеет право отправлять заказ только в случае статуса оплаты 100%. Выдача заказа осуществляется только в случае статуса оплаты 100%, в момент получения остатка оплаты наличными печатается еще один приходный кассовый ордер.
После выдачи или доставки статус заказа меняется на «Завершен».

**5) Финансовый учет**

В системе необходимо завести несколько счетов и касс. Нужно иметь возможность переводить деньги с одного места в другое внутри системы.

Работники магазинов должны иметь возможность списывать деньги из кассы на ряд расходов.
Со счетов должна быть возможность списывать руководителям деньги на ряд статей расходов.
Должна быть возможность указывать плановые платежи и ставить напоминания по ним.

**6)** [**Контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия**](http://v8.1c.ru/trade/control/index.htm)

Требуется формировать следующие отчеты:
-Остатки товара с указанием себестоимости и розницу по всей фирме и отдельно по складам
-Отчет по продажам с указанием себестоимости

**7) Ограничения пользователей и должности**

Необходимо создать следующие должности:
-Руководитель, полный функционал
-Менеджер по продажам
-Менеджер по продажам + менеджер по закупкам «Под Заказ»
-Управляющий магазина