



1C ENTERPRISE
SOLUTIONS PARTNER



1C:DOANH NGHIỆP 8.0 QUẢN LÝ THƯƠNG MẠI

«1C:DOANH NGHIỆP 8.0. Quản lý thương mại» là sản phẩm đại trà thế hệ mới, cho phép tự động hóa các nhiệm vụ kế toán nghiệp vụ và kế toán quản trị, phân tích và lập kế hoạch cho các giao dịch thương mại.

Hướng phát triển then chốt của giải pháp là thực thi các tính năng mạnh sẵn có trong nền tảng «1C:DOANH NGHIỆP 8.0», dùng để tổ chức việc quản lý doanh nghiệp thương mại hiện đại một cách có hiệu quả:

- **Quản lý bán hàng**
- **Quản lý cung ứng**
- **Quản lý hàng tồn kho**
- **Quản lý đơn đặt hàng**
- **Quản lý quan hệ với khách hàng (CRM)**
- **Quản lý hàng hóa của doanh nghiệp**
- **Lập kế hoạch bán hàng và mua hàng**
- **Phân tích giá và quản lý chính sách giá**
- **Báo cáo quản trị (theo dõi và phân tích các chỉ số hoạt động của doanh nghiệp)**
- **Kết nối với tất cả các thiết bị bán hàng**

Quản lý bán hàng

“Quản lý thương mại” đảm bảo việc tự động hóa thông suốt quá trình bán buôn và bán lẻ, bao gồm có các công cụ lập kế hoạch và kiểm tra bán hàng, cho phép giải quyết nhiệm vụ quản lý đơn đặt hàng của khách hàng.

Trong hệ thống có nhiều sơ đồ bán hàng: từ kho, theo đơn đặt hàng, bán hàng trả bằng thẻ tín dụng hay thanh toán ứng trước, bán hàng ký gửi và giao hàng cho người nhận bán ký gửi ...

Lập kế hoạch bán hàng

Hệ thống này giúp những người quản lý công ty có thể ứng dụng các công cụ thuận tiện và hiệu quả để lập kế hoạch:

- lượng bán tính theo đơn vị tiền tệ và đơn vị hiện vật, trong đó bao gồm cả số liệu đã bán trong các kỳ trước, thông tin về lượng hàng tồn kho và những đơn đặt hàng của người mua trong kỳ lập kế hoạch;
- giá xuất được tính trên cơ sở thông tin giá hiện tại của công ty và của các đối thủ cạnh tranh;
- giá thành được tính dựa trên các thông tin về giá giao hàng và giá thành thực tế trong các kỳ trước.

Kế hoạch có thể được lập ra cho cả công ty nói chung cũng như cho nhiều bộ phận hay từng nhóm bộ phận, cho từng mặt hàng và nhóm mặt hàng, cho từng nhóm khách hàng nói riêng. Hệ thống còn cho phép hợp nhất nhiều kế hoạch riêng lẻ thành một kế hoạch tổng hợp của công ty. Việc lập kế hoạch có thể được tiến hành một cách chi tiết, có tính hoặc không tính đến những thay đổi mang tính thời vụ.

Để kiểm tra việc thực hiện các kế hoạch đặt ra, cần xem xét các phương pháp phân tích số liệu doanh số bán hàng dự kiến và doanh số bán hàng thực tế. Trong hệ thống có tính năng lập kế hoạch và phân tích kế hoạch theo thực tế, điều này cho phép hỗ trợ việc đưa ra quyết định phát triển kinh doanh và cho phép chuyển từ mô hình quản lý “chứa chầy” sang mô hình quản lý “thường xuyên”.



Quản lý đơn đặt hàng

Chức năng quản lý đơn đặt hàng được thực hiện trong hệ thống cho phép:

- sắp xếp đơn đặt hàng của khách theo các đơn đặt hàng cho người bán một cách tối ưu nhất, dự trữ hàng hóa trong kho theo chiến lược thực hiện đơn đặt hàng cho khách và sơ đồ làm việc (công việc từ kho, theo đơn đặt hàng) đã đặt ra trong công ty;
- bảo đảm thực hiện đúng thời hạn giao hàng, đáp ứng nhu cầu về số lượng lớn hàng hóa cho khách hàng, đồng thời tránh được những thiệt hại phát sinh do liên quan đến dự trữ hàng hóa trong kho;
- nâng cao tính hấp dẫn của công ty như là của người giao hàng có uy tín và giảm chi phí.

Tất cả các công đoạn thực hiện đơn đặt và các điều chỉnh của nó đều được ghi nhận trong hệ thống các chứng từ tương ứng, điều này đem lại khả năng nhận thông tin để hoàn thành đơn đặt hàng trong bất kỳ lúc nào, theo dõi lịch sử các mối quan hệ giữa khách hàng và người giao hàng, đánh giá tính hiệu quả và độ tin cậy của công việc

Quản lý mua hàng

“Quản lý thương mại” đảm bảo cho các nhà quản lý có được thông tin cần thiết để kịp thời đưa ra quyết định bổ sung trữ lượng hàng hóa nhằm làm giảm chi phí mua hàng và tổ chức tốt việc phối hợp với người giao hàng.

Các tính năng chính của hệ thống quản lý mua hàng:

- lập kế hoạch nghiệp vụ mua hàng;
- lập đơn đặt hàng cho người giao hàng và kiểm tra việc thực hiện;
- lập lịch biểu thanh toán các chi phí bằng tiền;



Có các cơ chế tiếp nhận hàng hóa khác nhau từ phía người giao hàng, tiếp nhận hàng hóa để cất giữ, bảo quản và để tiêu thụ.

Có tính năng lập ra chứng từ cho các lô hàng mà được nhập hoặc xuất kho nhưng không có chứng từ cần thiết kèm theo.

Tiếp theo, khi ghi nhận các chứng từ kèm theo nhận được, các chứng từ này sẽ được “liên kết” với hàng hóa thực tế một cách tự động.

Quản lý hàng tồn kho

Hệ thống có kế toán quản lý hàng tồn kho rất chi tiết đảm bảo cho việc kiểm tra một cách đầy đủ hàng tồn kho của công ty trong cả hoạt động bán buôn và bán lẻ. Tất cả các giao dịch kho được quy định nhờ những chứng từ phù hợp – tiếp nhận hàng hóa, vận chuyển hàng hóa nội bộ, tiêu thụ, kiểm kê hàng hóa...

Hệ thống cho phép tiến hành kế toán hàng hóa theo nhiều đơn vị tính khác nhau, kế toán theo kho với rất nhiều kho khác nhau (nơi cất giữ).



Hệ thống có hỗ trợ kế toán hàng thành phẩm, hàng hóa nhận hoặc chuyển bán ký gửi, hàng nhận bảo quản, nhận giữ hộ và còn cả bao bì luân chuyển.

Hệ thống có tiến hành kế toán hàng theo lô, trong đó bao gồm theo sê-ri hàng hóa, theo thời hạn sử dụng, theo giấy chứng nhận. Có đảm bảo việc kiểm tra tính đúng đắn khi ghi giảm hàng hóa theo số sê-ri, hoặc theo thời hạn sử dụng nhất định, hoặc theo giấy chứng nhận. Việc tính giá thành được thực hiện theo phương pháp Nhập trước xuất trước (FIFO) hoặc Nhập sau xuất trước (LIFO). Có hỗ trợ việc tiến hành kế toán theo lô, có thể đặt ra các đặt tính của lô hàng (màu, kích cỡ...)

Chi phí gián tiếp

“Quản lý thương mại” cho phép tiến hành kế toán các dạng chi phí gián tiếp như: chi phí vận chuyển, bảo quản, thuế xuất nhập khẩu, thuế tiêu thụ đặc biệt, các dịch vụ sử dụng nội bộ cũng như các dịch vụ mua ngoài... Những chi phí này có thể được tính vào giá thành hàng hóa. Tùy theo đặc tính của chi phí gián tiếp mà việc phân bổ chúng có thể được tiến hành tỷ lệ theo giá trị hàng hóa, theo trọng lượng hay theo số lượng của chúng.

Quản lý quan hệ với khách hàng (CRM)

“1C: Quản lý thương mại” là tập hợp các công cụ cho phép làm việc với khách hàng một cách công nghiệp:

- theo dõi từng lần tiếp xúc với khách hàng và sử dụng hiệu quả các tiếp xúc đó;
- xây dựng thành công mối quan hệ với khách hàng và làm việc hiệu quả với nhiều đối tượng khách hàng;
- phản ứng kịp thời với các vấn đề khách hàng quan tâm và lập kế hoạch phối hợp với khách hàng;
- đánh giá hiệu quả của quảng cáo và marketing để thu hút khách hàng.

Cùng với việc sử dụng phương pháp phân tích ABC (XYZ) được tích hợp trong hệ thống, công tác phân loại khách hàng cho phép tự động chia khách hàng thành:

- nhóm “A” (quan trọng), “B” (quan trọng trung bình), “C” (ít quan trọng), từ đó xác định thành phần khách hàng nào đóng góp nhiều vào doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp;
- theo tư cách (khách hàng tiềm năng, khách hàng lẻ, khách hàng thường xuyên, khách hàng đã mất) và theo mức độ thường xuyên mua hàng – ổn định (nhóm X), không ổn định (nhóm Y), giả định (nhóm Z)

Kết quả của việc phân tích này giúp để tổ chức công việc một cách có hiệu quả và phân chia năng lực làm việc của nhân viên một cách hợp lý.

Kế toán và kiểm soát hạch toán với đối tác

“Quản lý thương mại” đảm bảo công tác kế toán chi tiết và kiểm tra thường xuyên việc hạch toán với đối tác, hỗ trợ mức độ chi tiết hóa khi hạch toán với đối tác, có thể đến tận từng giao dịch riêng biệt.

Hệ thống cho phép phản ánh các đặc điểm quan hệ với đối tác, ví dụ hợp nhất các nhóm pháp nhân như là một đối tác duy nhất để tiến hành hạch toán trong kế toán quản trị, hay ngược lại, như là việc tổ chức kiểm tra hạch toán với nhiều bộ phận trực thuộc của một công ty.

Đảm bảo cho việc tiến hành kiểm tra giới hạn các khoản nợ, hệ thống không cho phép các nhân viên không có quyền hạn có thể bán hàng cho khách hàng đã quá giới hạn nợ hay tiến hành trả tiền cho người giao hàng mà người này đã không thực hiện đúng trách nhiệm về thời hạn giao hàng.

Quản lý giá cả và theo dõi giá

“Quản lý thương mại” cung cấp nhiều tính năng quản lý giá bán hàng, xây dựng cơ chế hình thành giá và giảm giá, cho phép kiểm soát việc tuân thủ của nhân viên công ty đối với chính sách giá.

Các tính năng của cơ chế giá cả cho phép:

- ghi nhận và so sánh giá của những người giao hàng khác nhau, và lựa chọn người giao hàng có các điều kiện giao hàng tốt nhất, và như vậy làm giảm bớt chi phí bổ sung cho hàng dự trữ;
- tự động theo dõi những thay đổi về giá của người giao hàng khi ghi nhận việc giao hàng, và khi cần thiết, tiến hành tính toán lại giá bán trên cơ sở giá mới của người giao hàng và phụ thu thương mại.
- phân tích tình hình trên thị trường, theo dõi sự thay đổi giá, so sánh giá với giá của các đối tác.

Điều này cho phép phản ứng kịp thời với những thay đổi của thị trường và hình thành chính sách giá có khả năng cạnh tranh và đem lại lợi nhuận cho công ty.

Phân tích thông tin về hoạt động thương mại và luân chuyển hàng hóa

Hệ thống báo cáo tổng hợp mạnh và linh hoạt cho phép tiến hành phân tích tất cả các hoạt động thương mại và luân chuyển hàng hóa trong công ty. Người sử dụng có thể nhận được nhiều thông tin về tình hình dự trữ hàng hóa, đơn đặt hàng, hoạt động bán hàng, hạch toán với đối tác theo bất kỳ chi tiết nào (ví dụ: số liệu bán một mặt hàng hay một nhóm các mặt hàng) và theo tình hình biến động (ví dụ: theo dõi tình hình bán hàng trong một giai đoạn có chi tiết hóa theo ngày). Hệ thống có các báo cáo dùng để giải quyết hiệu quả nhiệm vụ phân tích dữ liệu, trong đó có báo cáo hạch toán với người đặt ký gửi và người nhận bán hộ, kế hoạch, lịch biểu bán hàng. Ngoài ra còn có báo cáo “Theo dõi các chỉ tiêu chính”, giúp người điều hành thu được những thông tin quan trọng, gọn và đầy đủ về tình hình hoạt động hiện tại của công ty và xu hướng thay đổi của chúng.



Giải pháp sẵn sàng sử dụng

“1C:DOANH NGHIỆP 8. Quản lý thương mại” là một giải pháp sẵn sàng sử dụng, có tính đại trà, trong đó có tổng hợp kinh nghiệm áp dụng các sản phẩm của hệ thống «1C:DOANH NGHIỆP 8» tại hàng trăm nghìn công ty có quy mô và dạng hình hoạt động khác nhau. Các tính năng đã được “tinh chỉnh” ở mức độ cao của hệ thống cho phép tiến hành công việc nhanh chóng để giải quyết các nhiệm vụ chính trong việc tự động hóa hoạt động thương mại và nhanh chóng nhận lại được lợi ích từ việc triển khai chương trình.

Mềm dẻo và dễ tùy chỉnh

Các tính năng của nền tảng công nghệ «1C:DOANH NGHIỆP 8.0» cho phép:

- thiết lập hệ thống phù hợp với chuyên ngành và đặc điểm hoạt động của từng doanh nghiệp;
- tích hợp hệ thống này với sản phẩm phần mềm khác, cũng như với các thiết bị bán hàng của các nhà sản xuất khác;
- phát triển các tính năng sẵn có trong hệ thống cùng với sự lớn mạnh trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và nhu cầu người sử dụng;
- thích ứng hệ thống này theo xu hướng quản lý và kế toán mới, theo những thay đổi của luật pháp hay các chuẩn mực doanh nghiệp.

Hỗ trợ quy mô

Sản phẩm phần mềm của hệ thống «1C:DOANH NGHIỆP 8» có khả năng “lớn lên” cùng với các công ty sử dụng nó. Nền tảng công nghệ thế hệ mới của «1C:DOANH NGHIỆP 8» đảm bảo tính năng hỗ trợ quy mô rộng rãi:

- phương án một người sử dụng để sử dụng cá nhân hoặc doanh nghiệp nhỏ;
- phiên bản nhiều người sử dụng theo phương án file-server;
- phiên bản client – server, dùng để đảm bảo tiến hành hiệu quả công việc và lưu trữ thông tin khi có hàng chục hay hàng trăm người sử dụng cùng một lúc.

Tính tương thích các giải pháp ứng dụng theo các phương án triển khai khác nhau cho phép dễ dàng chuyển đổi thành các phiên bản mạnh hơn theo sự phát triển khối lượng công việc mà doanh nghiệp cần giải quyết.

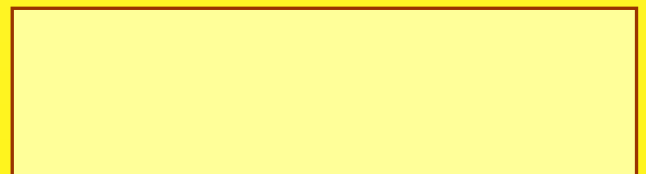
Chất lượng công nghiệp trong việc triển khai và hỗ trợ

Để tiến hành công việc một cách chuyên nghiệp cho người sử dụng hệ thống «1C:DOANH NGHIỆP 8» và bảo đảm về chất lượng, hãng “1C” tạo dựng và phát triển thành công mạng lưới đối tác triển khai làm việc dưới thương hiệu “1C:Franchise”. Đây là mạng lưới duy nhất, không có mô hình tương tự ở các nước Đông Âu, hiện đang có hàng nghìn tập thể chuyên nghiệp, có các chuyên gia giàu kinh nghiệm trong việc tiến hành dịch vụ hậu mãi cho khách hàng, triển khai và hỗ trợ hệ thống thông tin công nghệ, đào tạo người người sử dụng. Hệ thống 1C:Franchise hiện nay đang bắt đầu được hình thành trên lãnh thổ Việt Nam, với đối tác chính thức đầu tiên được hãng 1C ủy quyền để phát triển mạng lưới này là công ty **1VS**.

Hãng “1C” và các đối tác đang nỗ lực hết mình để không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ người sử dụng. Hệ thống chất lượng chuẩn 1C:Franchise (TCF) của hãng «1C» cho phép các công ty triển khai tổ chức công việc phù hợp với tiêu chuẩn chất lượng quốc tế ISO 9001.

Dù cho công ty bạn kinh doanh trong lĩnh vực nào thì khi quyết định xây dựng hệ thống tự động hóa trên cơ sở phần mềm của hệ thống «1C:DOANH NGHIỆP 8», bạn có thể nhận được các trợ giúp riêng biệt từ các công ty Franchise một cách chuyên nghiệp – từ lúc lựa chọn chương trình riêng lẻ của hệ thống cho đến khi phục vụ tư vấn và triển khai các giải pháp kế toán và quản trị một cách tổng thể.

Để mua chương trình, hãy liên hệ với đối tác của “1VS”:



Công ty “1VS”, đại diện của hãng «1C» tại Việt Nam đang mở rộng mạng lưới đối tác của mình. Chúng tôi mong muốn được hợp tác với các công ty có khả năng tốt trong việc bán chương trình, cung cấp dịch vụ cài đặt, thiết kế cấu hình và hỗ trợ hệ thống các chương trình «1C:DOANH NGHIỆP 8» cho người sử dụng.



1C ENTERPRISE
SOLUTIONS PARTNER

Công ty cổ phần Hệ thống 1V (1VS)
D11, Làng Khoa học Ngọc Khánh, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam
Tel.: (84-4) 771-95-59, 851-54-90, Fax: (84-4) 771-59-89
www.1vs.da.ru; E-mail: 1vs@inbox.ru