

В ногу со временем с 1С:Предприятие.

Прозрачность учета.

Что и зачем?

Уважаемые владельцы торговых предприятий, активные и современные, заинтересованные в процветании и расширении собственного дела!

Согласитесь, что выражение «прозрачность учета» не совсем понятно для Вас.

Простым языком – это полнота информации, быстрота получения, ее достоверность и легкость использования.

Владельцы торговых точек часто находятся в неведении о текущих остатках товаров, об активности продавцов, о средней цене чека в день, о **реальной** наценке с учетом всех скидок, расходов и другой информации, помогающей развитию бизнеса. Это связано, прежде всего, с решением предпринимателей вести учет с помощью архаичной тетрадки (самого распространенного способа ведения учета в малом бизнесе), что имеет множество недостатков.

Во-первых, она интересна не только Вам, поэтому её может «случайно» забрать и

просмотреть «заинтересованный».

Во-вторых, её можно потерять.

В-третьих, её ведение, а также сохранность, безусловно, требует особых усилий.

Автоматизированная, внедренная профессионалами система учета на технологической платформе 1С:Предприятие избавит вас от этих неприятностей.

Несмотря на то что существует большой перечень конфигураций программ, разработанных на платформе 1С:Предприятие, опытные консультанты из компании «СофтЭксперт Ъ», внимательно изучив специфику Вашего магазина, помогут выбрать наиболее оптимальное решение по цене и функциональности.

Как избежать недостачи в магазине?

Отрицательный результат переучета – обычное дело. Большинству владельцев магазинов хочется избежать разборок с сотрудниками, выяснения отношений, возникновения подозрений в трудовом коллективе и т.д. Немалое количество времени занимает и сам переучет.

Современное решение: специалисты компании «СофтЭксперт Ъ» внедряют для Вас **персонифицированный учет**

товара с помощью торгового оборудования (кассы, сканеры штрих кодов, терминалы сбора данных и т.п.) и программы семейства 1С:Предприятие. И Вы больше не мучаете себя и своих сотрудников вопросами: «Кто виноват?», «Что делать?», «Куда пропал товар?». Вся нужная информация на экране монитора:

- кто взял
- куда унес
- что продал
- по какой цене
- с какой скидкой
- с кого спросить и т.п.

Как увеличить продажи, не расширяя торговых площадей?

Ответы известны. Вести гибкую ценовую политику. Закупать то, что продается, учитывая тенденцию спроса. Проводить маркетинговые акции не в ущерб себе (скидки, распродажи, подарки и т.д.).

Работать с покупателями (письма, рассылки, история контактов, эффективность этой работы и т.п.).

Как все это успеть, если у Вас нет отдела маркетинга, рекламы и профессиональных менеджеров?

Современное решение: специалисты компании «СофтЭкспертЪ» обучают возможностям полноценного использования автоматизированной системы на технологической платформе 1С:Предприятие. И Вы сохраняете баланс между выручкой и издержками (затратами), чтобы получить желаемый результат – достойную прибыль! У вас появляются определенные преимущества перед конкурентами:

- привлекательные для покупателей и выгодные для вас цены
- Вы вовремя делаете закупки товара
- Вы планируете свои деньги так, чтобы вам на все хватило в ближайшее время
- скидки, распродажи, подарки делают свое дело: идут покупатели, оборот увеличивается
- Вы удерживаете покупателей, и они становятся постоянными клиентами Вашего

магазина.

И все это благодаря профессионально внедренной программе семейства 1С.

Вы в отпуске? А может быть в командировке?

Включайте настроенный нашими программистами канал связи через интернет – расстояние вовсе не помеха! - и перед вами полная картина хозяйственной деятельности Вашего магазина. Управленческие решения за Вами!

Подытожим?

Вместо того, чтобы **заставлять себя** работать с тетрадкой, считать столбиком, вычислять проценты с помощью калькулятора (или на счетах?) заказываем просто и безбоязненно автоматизацию своего магазина в компании «СофтЭксперт Ъ» на технологической платформе 1С:Предприятие.

Колганова Татьяна, Матвеева Евгения, Малкова Вера (сотрудники компании «СофтЭксперт Ъ»).

© **СофтЭкспертЪ**, 2007-2009. Все права защищены. При цитировании материалов
ссылка на **www.softekspert.ru**

ru обязательна.