



СофтБаланс 

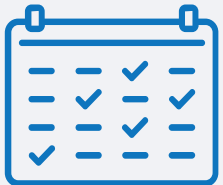
ВЕБИНАР

**«Подводные камни»
автоматизации производства:
как избежать или исправить последствия**

Дарья Пшеничникова

Менеджер по работе с клиентами
ГК СофтБаланс

План вебинара



- Запросы, с которыми к нам приходят.
- Типы производства, особенности учета и нюансы при внедрении.
- Типичные последствия при ошибочном выборе конфигурации.
- Критерии выбора конфигурации для автоматизации на примере успешных внедрений.
- Проектная технология — основа успешного внедрения.



30

лет на рынке



Сотрудников

330+



Проектов

10 000+



Заказчиков

22 000+

Направления деятельности

Продажа,
внедрение,
сопровождение
систем 1С

Дистрибуция
торговых
систем

Разработка
собственных
решений

IT-аутсорсинг
и облачные
решения

Разработка
интернет-
решений

Разработка
мобильных
приложений

Проектное направление

ДАМИОН
ПОЧУВСТВУЙ РАЗНИЦУ



1000+

корпоративных
заказчиков

Компетенции



- Розничная торговля и HoReCa
- Производство
- Логистика
- Сфера услуг
- Торговое оборудование
- Программное обеспечение

Основные преимущества

1С: Франчайзи
с 1993 г

Ведущий
интегратор
СЗФО

Разработка
собственных
решений

Продажа и
внедрение
программного
обеспечения

Абонементное
сопровождение

АСЦ ККТ
Авторизированный сервисный
центр ККТ

ВСЕ ИЗ ОДНИХ РУК

- Автоматизация «под ключ»
- Консультации по правилам торговли, маркировке и прочим изменениям законодательства
- Помощь в выборе программного обеспечения и торгового оборудования
- Подключение к ОФД, выпуск КЭП, регистрация и подключение ККТ
- Обслуживание кассовой техники и автоматизированного комплекса

ТЕХПОДДЕРЖКА 24/7

САЙТЫ

- trade-drive.ru
 - решения для автоматизации
 - готовые проекты
 - полезные материалы
- sb-sale.ru
 - торговое оборудование
 - программное обеспечение

БЛОГИ

- RestАналитика
- Двигатель торговли
- Маркировка

Запросы, с которыми к нам приходят:



1. Помочь выбрать и внедрить новую систему для автоматизации управленческого учета
2. «Допилить» и устранить проблемы в ранее выбранной системе, в которой уже работают

Цели автоматизации производственного учета



Базовый функционал всех систем по автоматизации производственного учета:

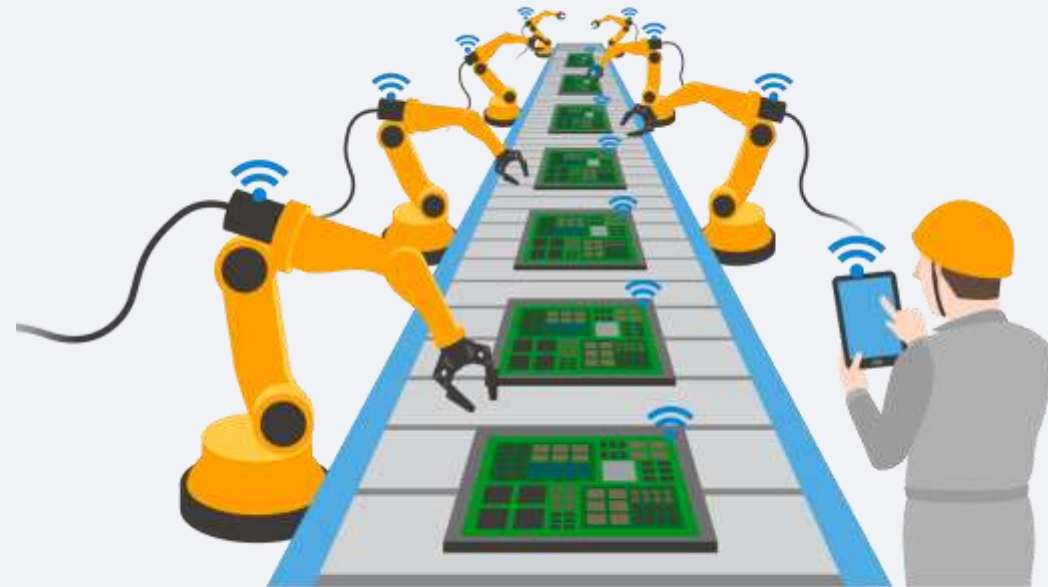
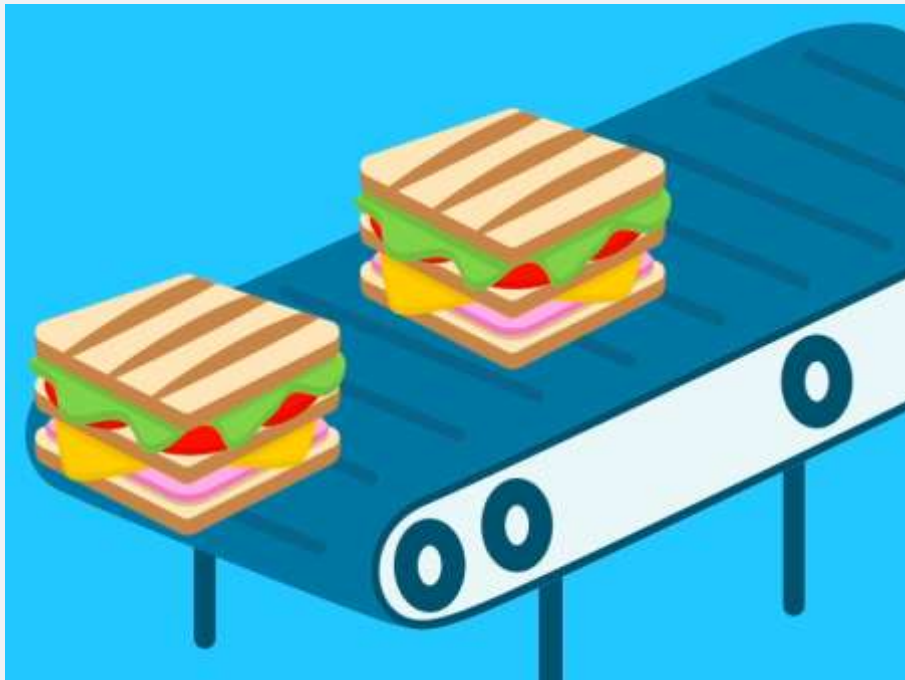


- Ведение спецификаций.
- Учет серийных номеров (готовой продукции и материалов).
- Планирование производства.
- Учет выпуска продукции и полуфабрикатов.
- Учет прямых и косвенных затрат.
- Предварительная калькуляция заказов и расчет фактической себестоимости.

ТРЕНД
ДАЛИОН



Пищевое и непищевое производство: Разные подходы к автоматизации



Кейс 1: Продуктовый магазин с производством



- Розничная продажа продуктов
- Есть пищевое производство
- При гастрономе работает кофейня

Какие плюсы получила Розница с пищевым производством от 1С: УНФ:



1. Все необходимые журналы для работы с розницей
2. Поддержка 54 ФЗ, работа с онлайн кассами
3. Обмен данными с ГИСМ и ЕГАИС

Проблемы, с которыми столкнулся клиент с пищевым производством на УНФ:

Отсутствующий функционал в УНФ	Конечная проблема
Нет ТТК и инструментов по учету нетто/брутто, видов обработки пищевой продукции	Невозможность правильно рассчитать себестоимость готовой продукции
В программе нет возможности сделать Выпуск на основании факта продажи	Нет возможности правильного учета продукции, которая делается в момент продажи (например, кофе)
ИТОГ	«Плывет» учет, нет корректной информации по остаткам и себестоимости, пересортица

Последствия неправильного выбора системы учета:

- Существенные расходы на доработку системы
- Время на «довнедрение» и адаптацию
- Увеличение стоимости владения



Преимущества ДАЛИОН:ТРЕНД при автоматизации пищевого производства:

- Соблюдение точной рецептуры и технологии приготовления.
- Учет аналогов.
- Калькуляция себестоимости готовой продукции.
- Учет готовой продукции по факту ее продажи.
- Контроль потерь, излишков и недостачи продукции.



№ 00000000001 от 23.10.2014 14:51:35

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | История ТТК | Печать

Номер: 0000000001 от: 23.10.2014 14:51:35 Вид операции: Основная
Продукция: Фруктовый салат Тип ТТК: Верная-соль
Характеристика: Период действия с: 23.10.2014

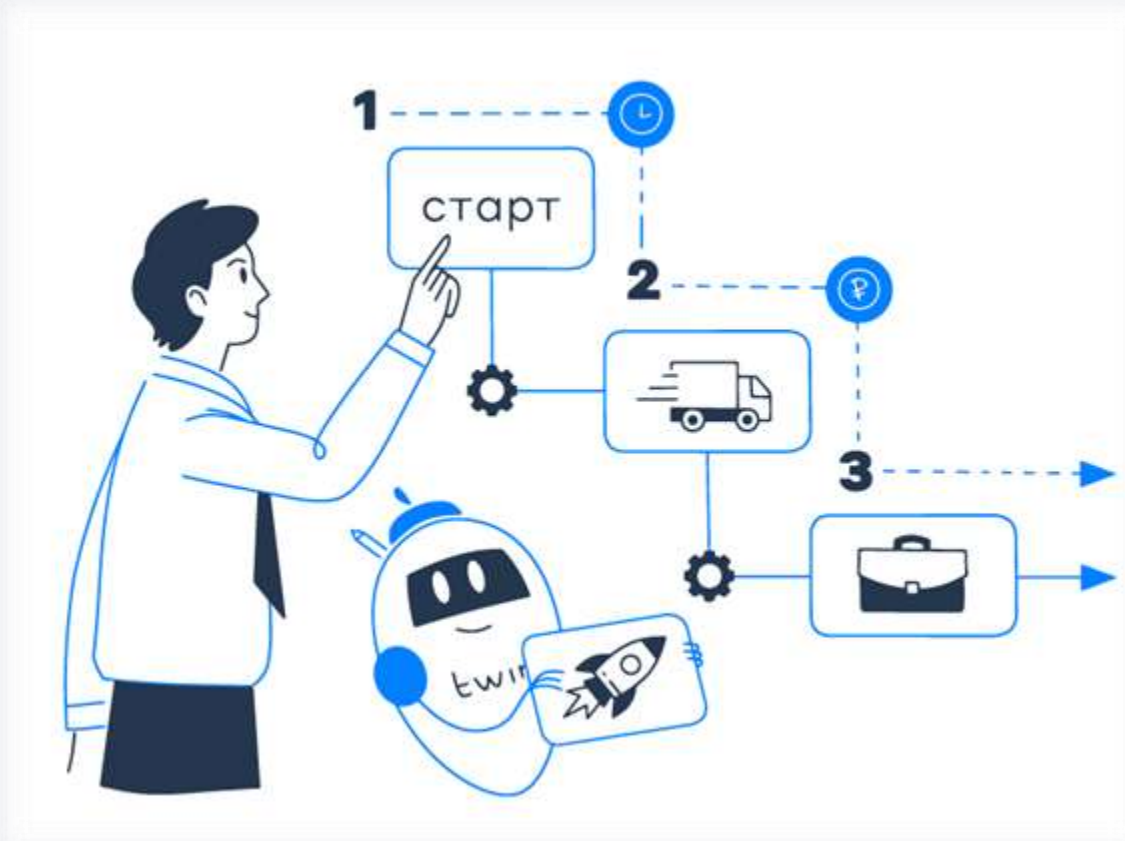
Редактора (6 поз) | Технология и оборудование: | Область действия (без ограничений) | Пиковая ценность: | Дополнительно

Параметры продукции для калькуляции
Количество: 1,000 Ед. изм.: кг Выход продукции (%): 1,000 Выход продукции для печати (%): 1,000 [Расчитать выход \(%\)](#)

Система продукции

N	Код	Арт.	Наименование	Хара...	Ед. изм.	Вид обработки	Процент выхода	Брутто	Нетто	Выход (граммы)	Участует в расчете с/с
1	Б		Апельсины	кг	кг нетто	Холодная обработка	80,00	0,375	0,300	300,0	✓
2	197		Киви	кг	кг нетто	Холодная обработка	90,00	0,111	0,100	100,0	✓
3	191		Груша	кг	кг нетто	Холодная обработка	95,00	0,105	0,100	100,0	✓
4	199		Виноград	кг	кг нетто	Холодная обработка	100,00	0,050	0,050	50,0	✓
5	31		Яблоки Джэнголд	кг	кг нетто	Холодная обработка	95,00	0,421	0,400	400,0	✓
6	37		Сметана 0.5 кг Пик...	кг	кг нетто		100,00	0,050	0,050	50,0	✓

Как сделать изначально правильный выбор системы автоматизации?



SPOILER

Без проведения обследования никак!

Какие работы включает в себя этап обследования:



- Анализ уже имеющихся программных продуктов
- Интервьюирование ответственных лиц со стороны заказчика
- Описание текущих и желаемых бизнес-процессов

Кейс 2: Производство и продажа фейерверков



- Производство фейерверков
- Розничная и оптовая продажа
- Продажа через интернет-сайты

Результаты обследования:

1. Выявлена необходимость учета сдельной оплаты труда и удобной системы планирования загрузки ресурсов
2. Проанализированы процессы на стороне сайтов клиента и изучена возможность их интеграции с учетными программами
3. Собрана полная информация по текущим и желаемым бизнес-процессам



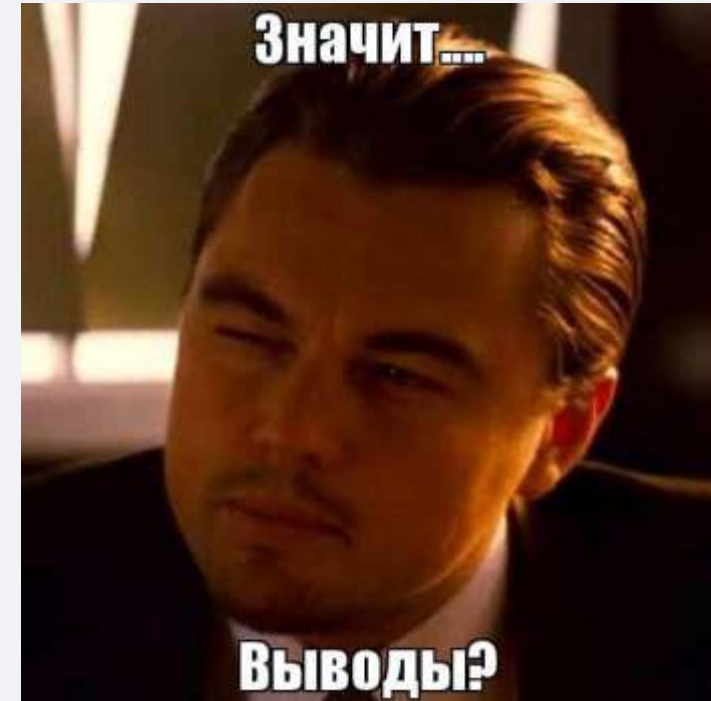
Зачем необходим этап моделирования:



- Появляется полное понимание будущей работы в рамках типового функционала системы
- Столкновение «с камнями» происходит до внедрения
- Решение о доработках принимается взвешенно

Итоговые выводы:

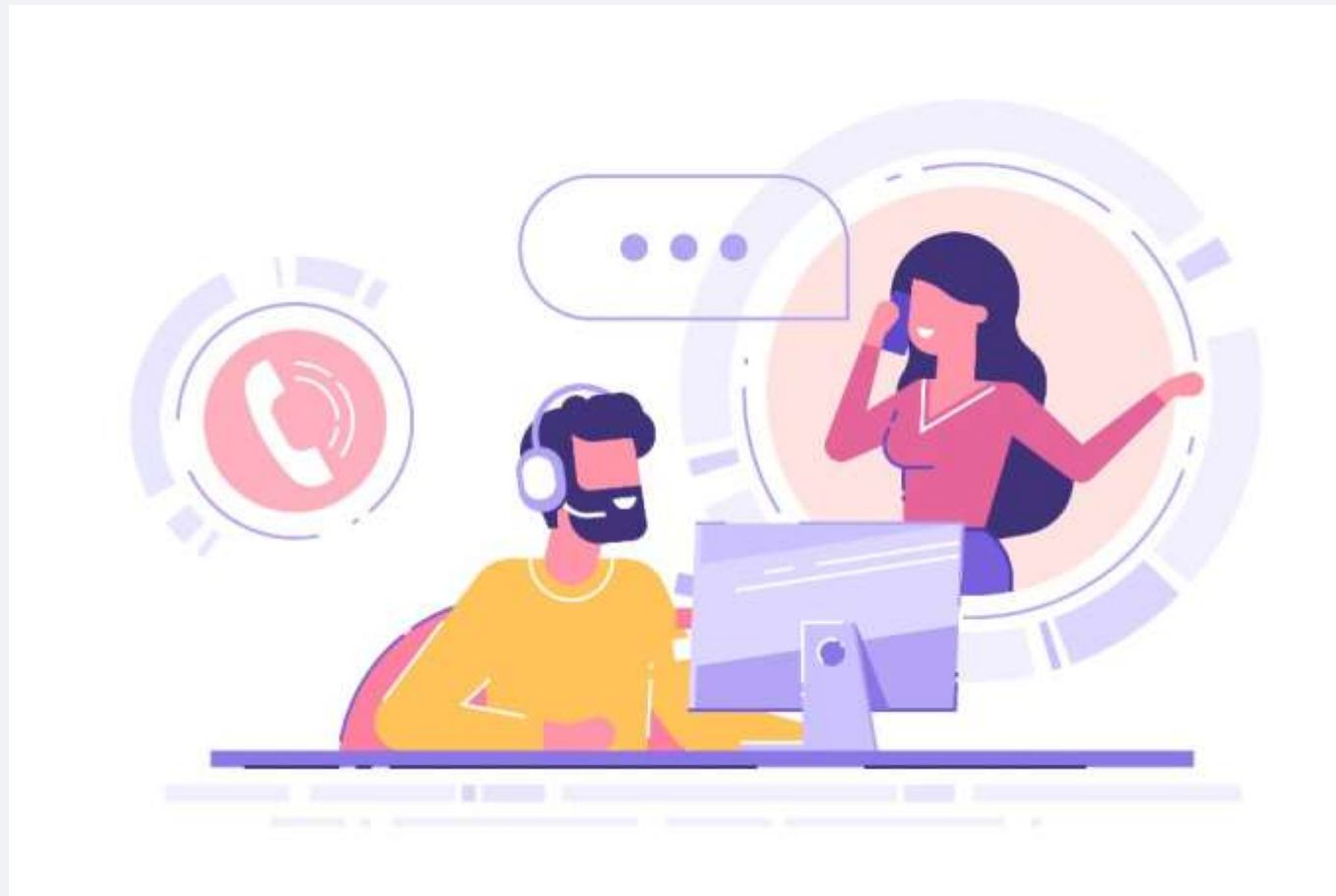
- Внедрение без обследования и моделирования чревато финансовыми и временными рисками в будущем
- Переавтоматизироваться на новую систему всегда сложнее и дороже чем изначально правильно внедрить нужную



Мы разделяем ответственность за выбор системы с вами!



Помощь специалиста Абонементное Обслуживание



**Спасибо
за внимание!**

trade-drive.ru / sb-sale.ru

**Дарья
Пшеничникова**

Менеджер по работе с клиентам
ГК СофтБаланс

tsd@softbalance.ru
+7 (812) 327-51-41

