Stocks Manager PRO

Управление Товарными Запасами

Кризис?!

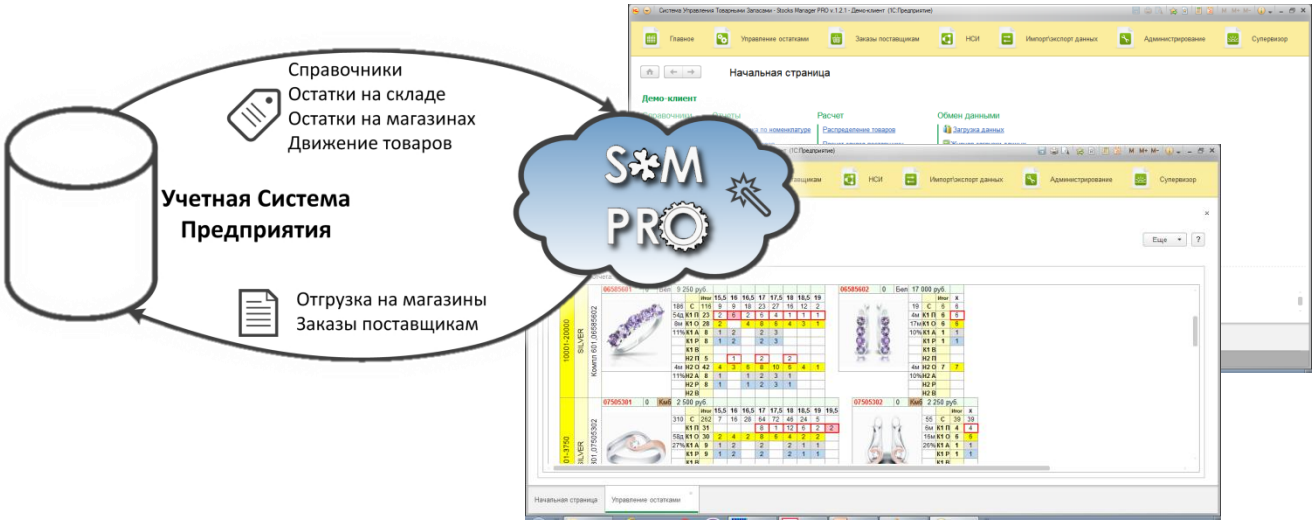
Не хватает оборотных средств?

ВРЕМЯ ПОВЫШАТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА!

Управление товарными запасами – одна из важнейших задач для предприятий различного масштаба. Поддержание запасов в оптимальном для бизнеса объеме – сложная математическая задача. Грамотных специалистов в этой области немного.

МЫ ПОМОЖЕМ ОПТИМИЗИРОВАТЬ ВАШИ ТОВАРНЫЕ ЗАПАСЫ!

При сотрудничестве возможна как полная передача управления запасами нашим специалистам, так и переход на качественно новый уровень работы с запасами Вашими специалистами за счет работы с Системой **Stocks Manager PRO**. Передача управления запасами нам обойдется Вам **дешевле**, а результат будет **качественнее**, чем итоги работы штатных сотрудников!



В основу Системы положены многолетние наработки по управлению товарными запасами, применяемые в передовых Российских компаниях. Основной решаемой задачей является прогнозирование оптимального уровня товарного запаса на основании статистики продаж прошлых периодов с учетом сезонности бизнеса. Система позволяет наглядно оценить текущие запасы и продажи за предшествующий период, на основании чего оптимально спланировать объем закупки товаров. Применяются уникальные алгоритмы работы с товарами, имеющими размерные ряды.

Возможно три варианта работы с Системой **Stocks Manager PRO**:

- Полная передача управления запасами нашим специалистам
- Online доступ через Интернет для Ваших специалистов
- Установка в локальную сеть Предприятия

+7 (495) 268-09-93
info@100k-pro.ru
www.100k-pro.ru

Stocks Manager PRO

Управление Товарными Запасами

ОПЕРЕДИТЕ КОНКУРЕНТОВ!

Stocks Manager PRO является удобным и наглядным инструментом управления товарными запасами. На основании загруженной информации о текущих остатках, статистики поступлений и продаж товаров Система позволяет выполнять следующие действия:

- В простом и наглядном виде проводить анализ продаж, остатков и оборачиваемости по группам товаров и торговым точкам
- Формировать заказ на поставку товаров на основании автоматически рассчитанного прогноза продаж
- Осуществлять оптимальным образом процесс распределения полученных от поставщиков товаров по торговым точкам
- Осуществлять возврат товара с торговых точек на склад и перераспределение товара между торговыми точками
- Проводить комплексное планирование по цепочке продажи-остатки-закупки

Во всех расчетах применяется уникальная многофакторная математическая модель.

Проведите комплексную диагностику и оптимизацию запасов!

Возможно выполнение проектов по постановке и оптимизации процессов управления запасами. Проекты выполняют менеджеры с большим опытом в области управления запасами.

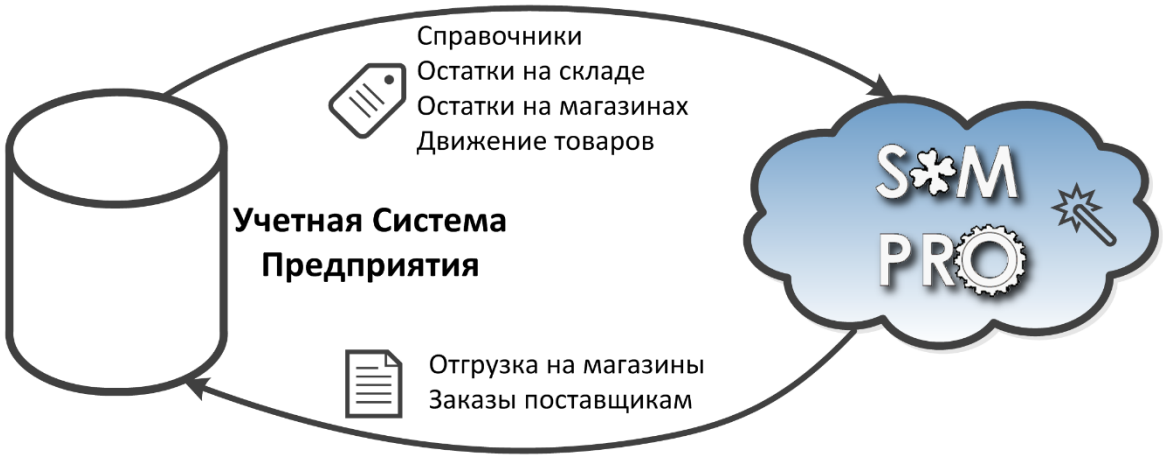
В результате консалтингового проекта Предприятие получает:

- Анализ продаж и оборачиваемости по группам товара
- Формирование активной товарной матрицы
- Оптимизация распределения товаров между торговыми точками с учетом оборачиваемости по торговым точкам и группам товара
- Постановка процесса планирования по цепи поставок: продажи, закупки, остатки
- Постановка процесса планирования ассортимента по группам товара
- Рекомендации по выбору и объемам заказа новинок
- Методы оценки эффективности по новинкам и принципы перевода в активную товарную матрицу
- Методы анализа неликвидов, рекомендации по работе с неликвидами
- Автоматизация распределения и перераспределения товара между торговым точкам
- Автоматизация расчета объема заказа товаров поставщикам
- Анализ работы с поставщиками

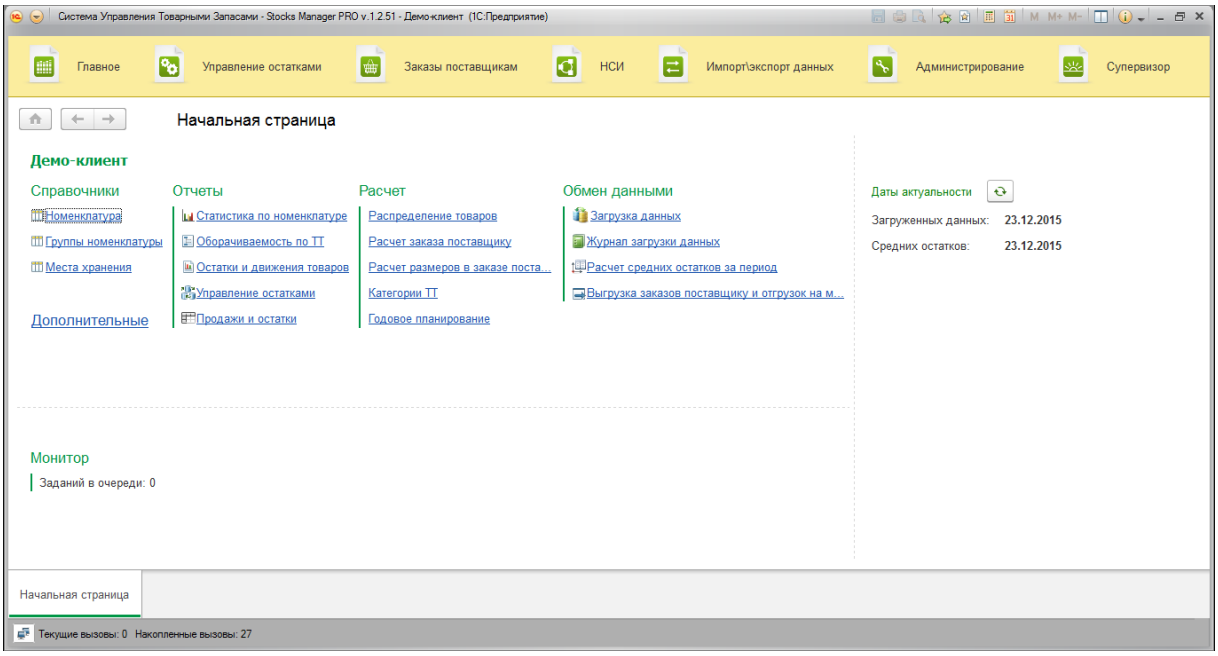
+7 (495) 268-09-93
info@100k-pro.ru
www.100k-pro.ru

АРХИТЕКТУРА СИСТЕМЫ

Stocks Manager PRO (далее Система) взаимодействует с учетной системой Предприятия по следующей схеме:

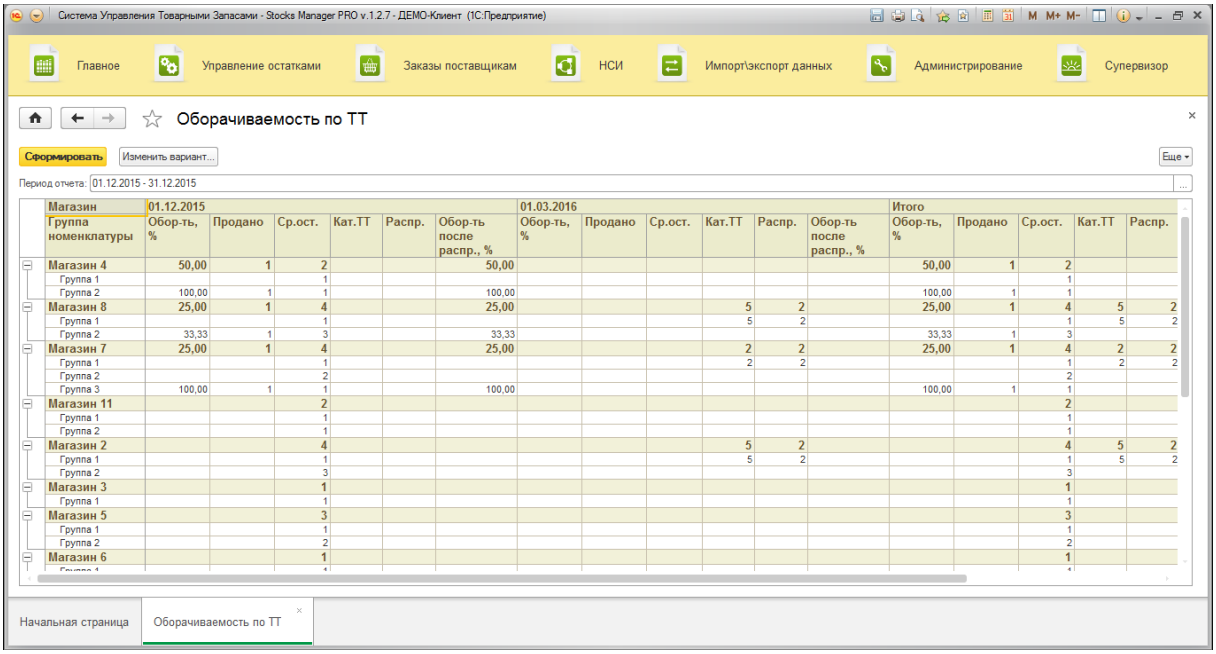


Система реализована в виде управляемого приложения на платформе 1С: Предприятие 8.3. Все отчеты в системе являются настраиваемыми, что позволяет оперативно получить информацию в нужном виде. Внешний вид начального окна приложения приведен ниже:



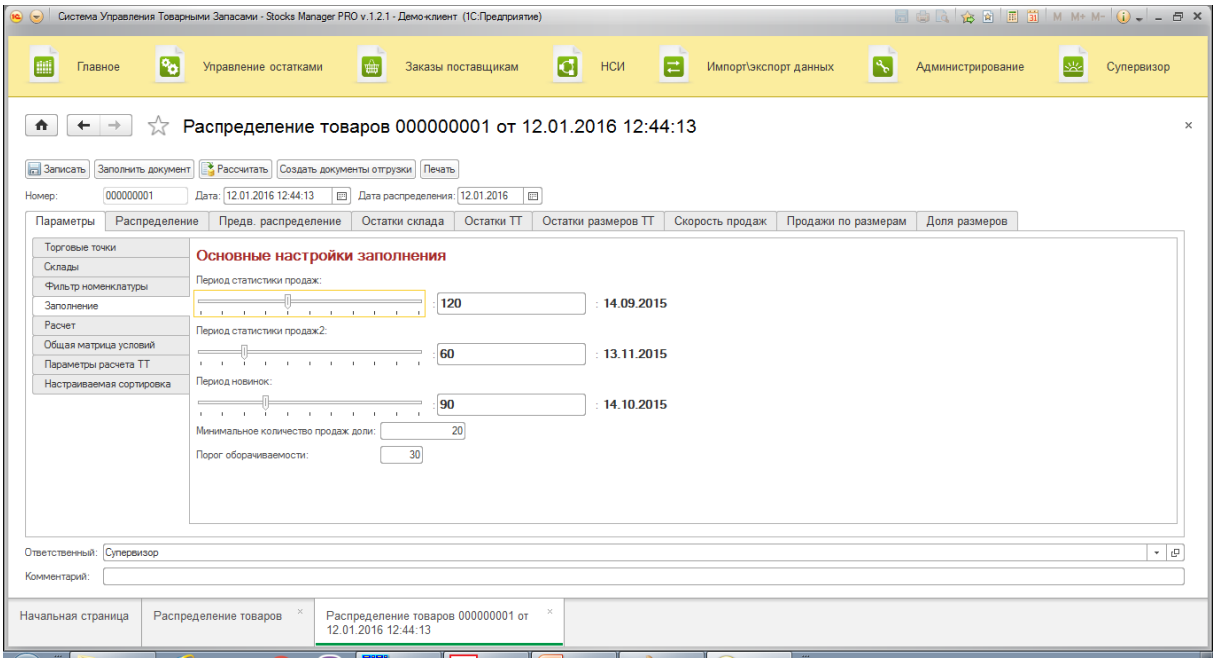
Перед началом работы необходимо выгрузить данные из внешней информационной системы Предприятия (номенклатура с необходимыми реквизитами, места хранения - склады и торговые точки, остатки товаров на начало периода и все движения за период выгрузки данных).

Отчет «Оборачиваемость по ТТ» позволяет оценить продажи и оборачиваемость по торговым точкам и группам товара, а также оценить результаты распределения товаров на торговые точки.

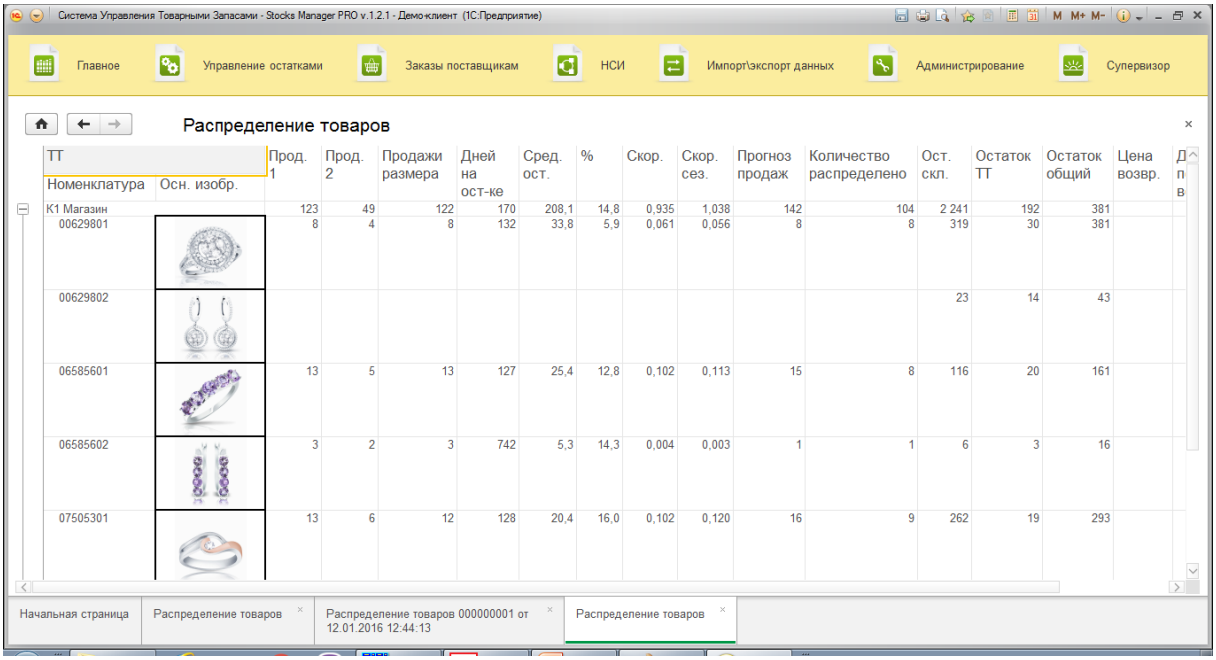


Магазин / Группа номенклатуры	01.12.2015 Обор-ть, %	Продано	Ср.ост.	Кат.ТТ	Распр.	Обор-ть после распр., %	01.03.2016 Обор-ть, %	Продано	Ср.ост.	Кат.ТТ	Распр.	Обор-ть после распр., %	Итого Обор-ть, %	Продано	Ср.ост.	Кат.ТТ	Распр.
Магазин 4	50,00	1	2			50,00							50,00	1	2		
Группа 1			1												1		
Группа 2	100,00	1	1			100,00							100,00	1	1		
Магазин 8	25,00	1	4			25,00				5	2		25,00	1	4	5	2
Группа 1			1							5	2				1	5	2
Группа 2	33,33	1	3			33,33							33,33	1	3		
Магазин 7	25,00	1	4			25,00				2	2		25,00	1	4	2	2
Группа 1			1							2	2				1	2	2
Группа 2			2												2		
Группа 3	100,00	1	1			100,00							100,00	1	1		
Магазин 11			2												2		
Группа 1			1												1		
Группа 2			1												1		
Магазин 2			4							5	2				4	5	2
Группа 1			1							5	2				1	5	2
Группа 2			3												3		
Магазин 3			1												1		
Группа 1			1												1		
Магазин 5			3												3		
Группа 1			1												1		
Группа 2			2												2		
Магазин 6			1												1		

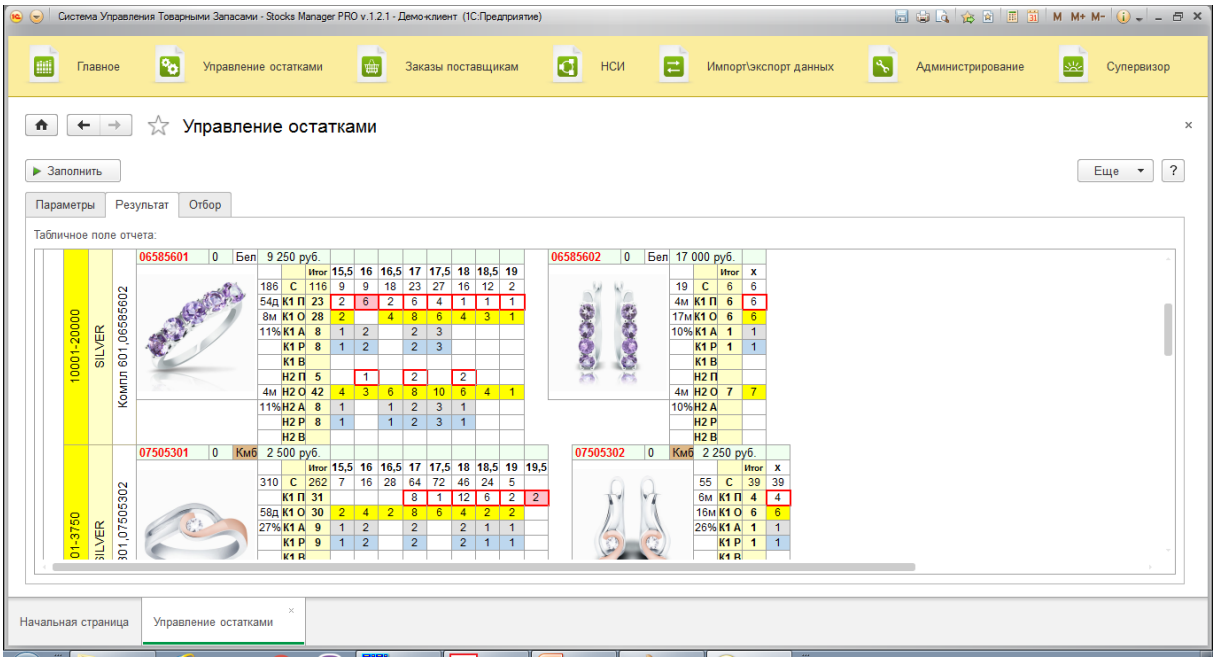
Распределение товара со складов по торговым точкам осуществляется при помощи специального документа «Распределение товаров». Документ имеет множество настроек, которые позволяют выполнить распределение товара с учетом особенностей Предприятия, товара и торговых точек.



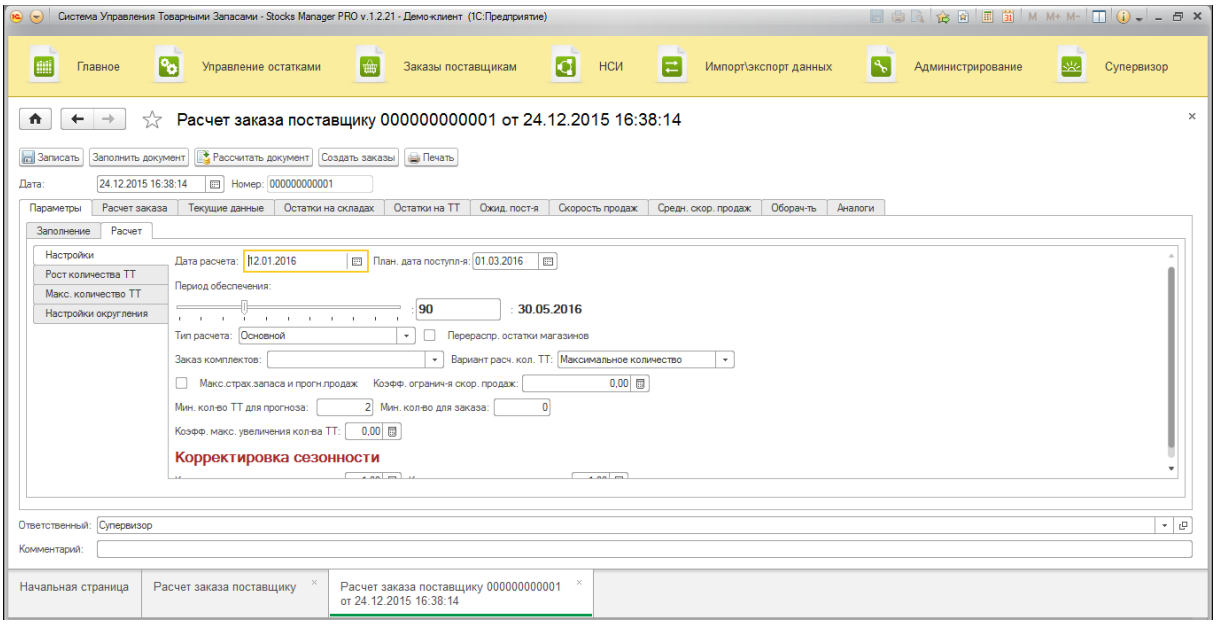
Результаты распределения можно проверить в удобной форме отчета.



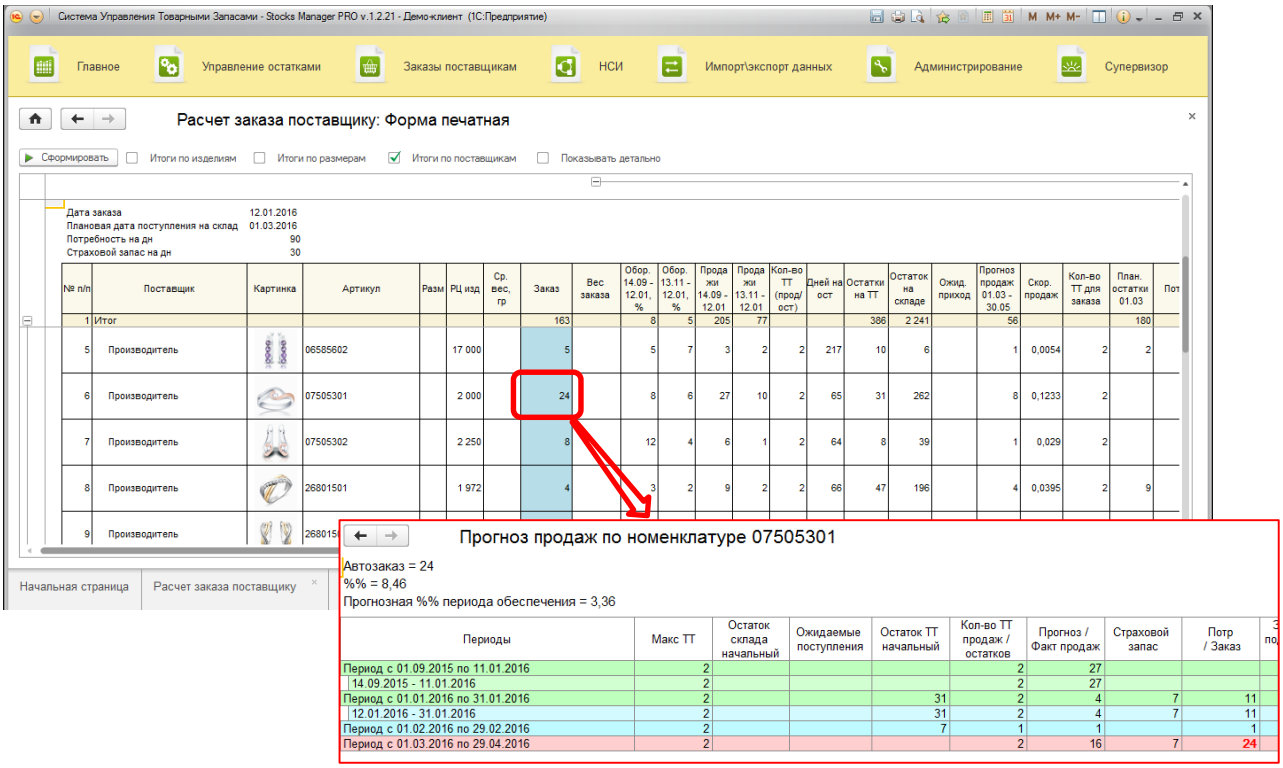
Также в Системе реализована форма для визуального просмотра статистики остатков, продаж и управления остатками товаров по торговым точкам. Форма является интерактивной и позволяет просматривать и редактировать результаты распределения товаров.



Для расчета объемов товара к заказу поставщикам в Системе реализован специальный документ «Расчет заказа поставщику». Документ имеет множество настроек, что позволяет учитывать особенности по различным группам товара.



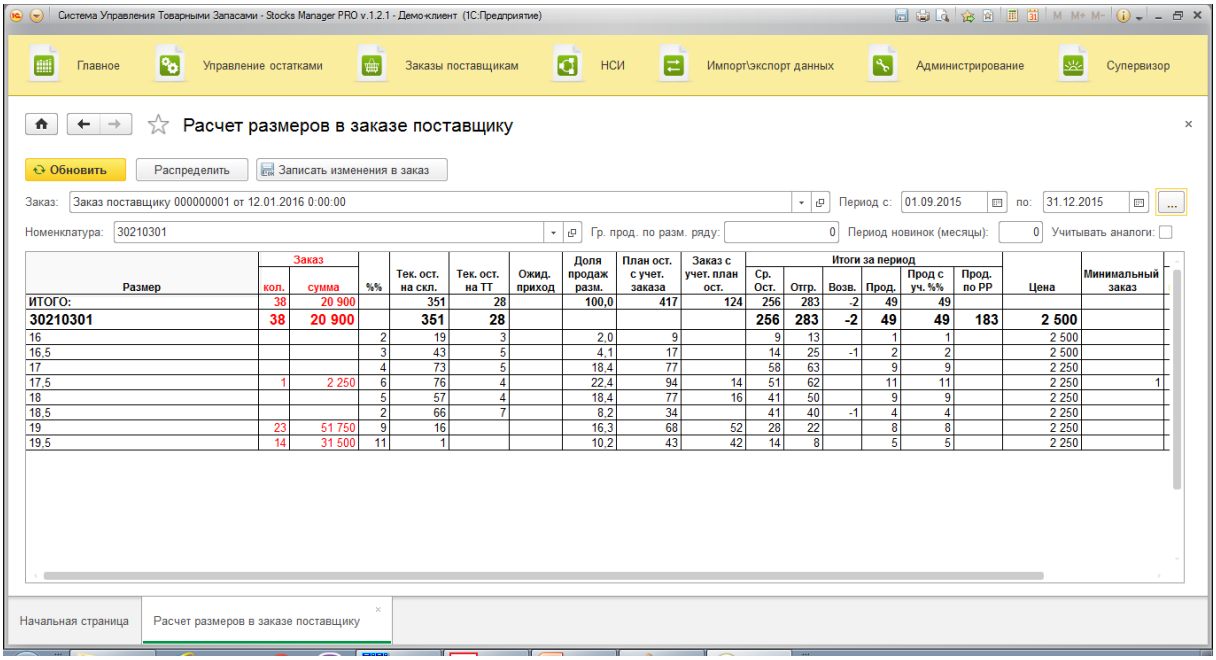
Результаты расчета можно проверить в удобной форме отчета. Для каждой позиции можно проверить расчет при помощи специальной расшифровки.



№ п/п	Поставщик	Картинка	Артикул	Разм	РЦ изд	Ср. вес, гр	Заказ	Вес заказа	Обор. 14.09 - 12.01, %	Обор. 13.11 - 12.01, %	Продажи 14.09 - 12.01	Продажи 13.11 - 12.01	Кол-во ТТ (прод/ост)	Дней на ост	Остатки на ТТ	Остаток на складе	Ожид. приход	Прогноз продаж 01.03 - 30.05	Скор. продаж	Кол-во ТТ для заказа	План. остатки 01.03	Пот
1	Итог						163		8	5	205	77			386	2 241		56			180	
5	Производитель		06585602		17 000		5		5	7	3	2	2	217	10	6		1	0,0054	2	2	
6	Производитель		07505301		2 000		24		8	6	27	10	2	65	31	262		8	0,1233	2		
7	Производитель		07505302		2 250		8		12	4	6	1	2	64	8	39		1	0,029	2		
8	Производитель		26801501		1 972		4		3	2	9	2	2	66	47	196		4	0,0395	2	9	
9	Производитель		268015																			

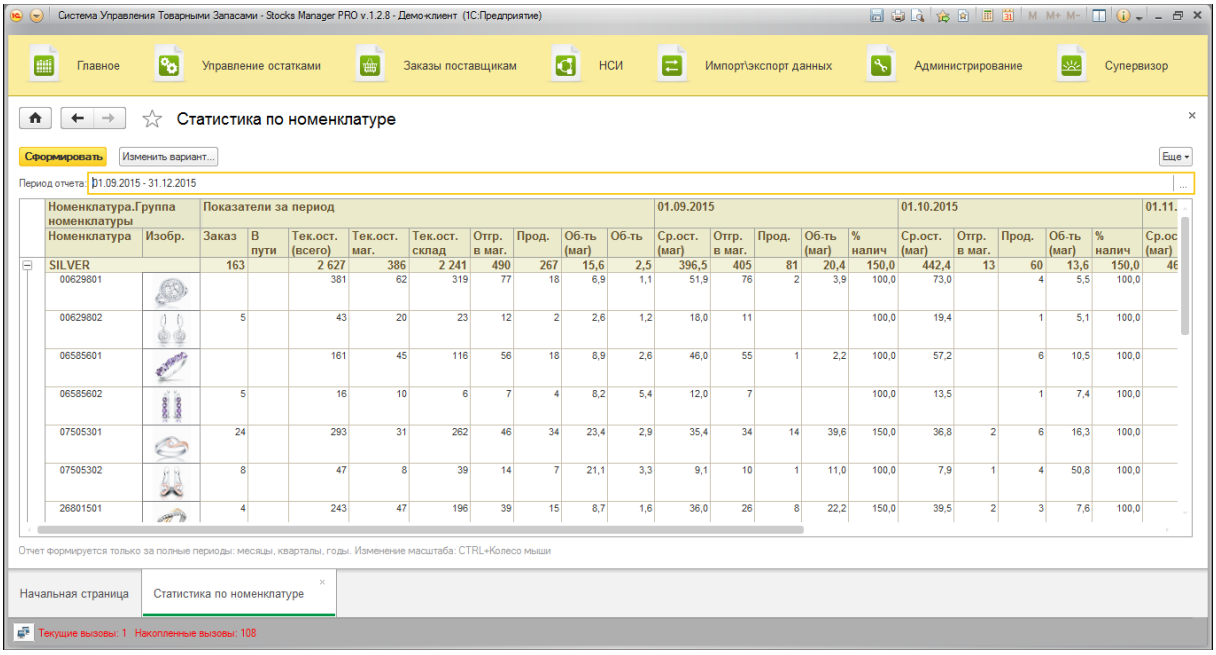
Периоды	Макс ТТ	Остаток склада начальный	Ожидаемые поступления	Остаток ТТ начальный	Кол-во ТТ продаж / остатков	Прогноз / Факт продаж	Страховой запас	Потр / Заказ
Период с 01.09.2015 по 11.01.2016	2				2	27		
14.09.2015 - 11.01.2016	2				2	27		
Период с 01.01.2016 по 31.01.2016	2			31	2	4	7	11
12.01.2016 - 31.01.2016	2			31	2	4	7	11
Период с 01.02.2016 по 29.02.2016	2			7	1	1		1
Период с 01.03.2016 по 29.04.2016	2				2	16	7	24

После расчета объема товаров к заказу необходимо выполнить расчет размеров для позиций, имеющих размерные ряды. Расчет выполняется специальной обработкой, которая учитывает доли размеров в продажах, оборачиваемость, продажи и остатки по размерам.



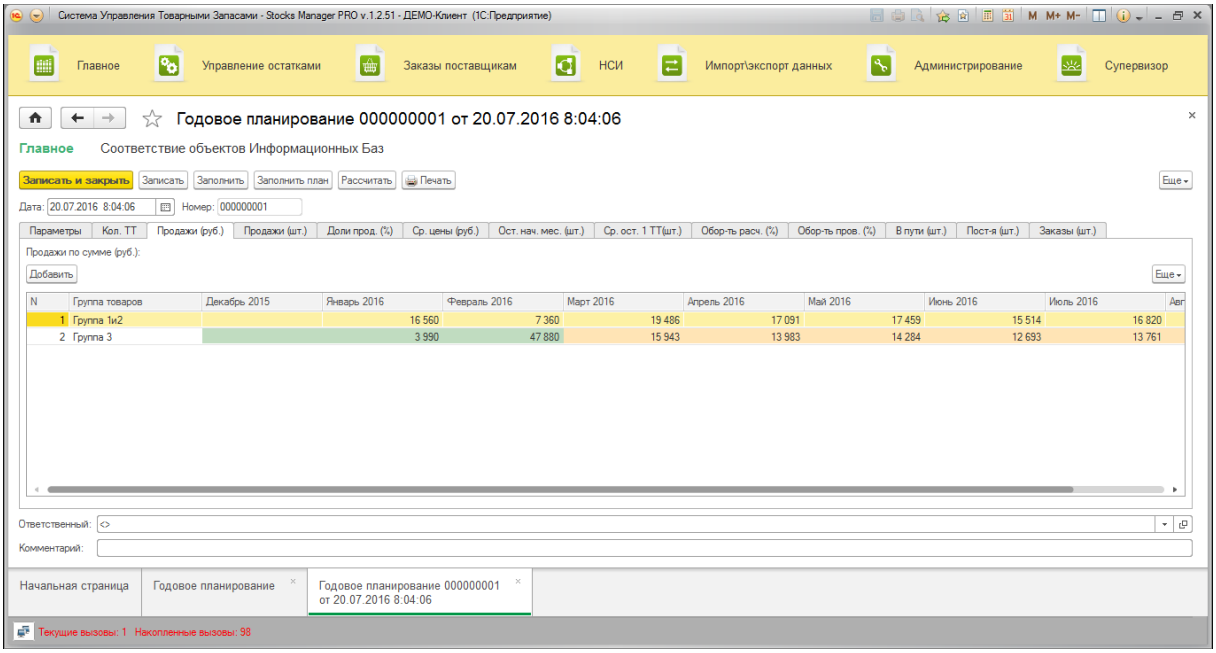
Размер	Заказ кол.	Заказ сумма	%%	Тек. ост. на скл.	Тек. ост. на ТТ	Ожид. приход	Доля продаж разм.	План ост. с учет. заказа	Заказ с учет. план ост.	Итоги за период Ср. Ост.	Отгр.	Возв.	Прод.	Прод с уч. %%	Прод. по РР	Цена	Минимальный заказ
ИТОГО:	38	20 900		351	28		100,0	417	124	256	283	-2	49	49			
30210301	**38**	**20 900**		**351**	**28**					**256**	**283**	**-2**	**49**	**49**	**183**	**2 500**	
16			2	19	3		2,0	9		9	13		1	1		2 500	
16,5			3	43	5		4,1	17		14	25	-1	2	2		2 500	
17			4	73	5		18,4	77		58	63		9	9		2 250	
17,5	1	2 250	6	76	4		22,4	94	14	51	62		11	11		2 250	1
18			5	57	4		18,4	77	16	41	50		9	9		2 250	
18,5			2	66	7		8,2	34		41	40	-1	4	4		2 250	
19	23	51 750	9	16			16,3	68	52	28	22		8	8		2 250	
19,5	14	31 500	11	1			10,2	43	42	14	8		5	5		2 250	

Отчет «Статистика по номенклатуре» позволяет оценить динамику продаж и оборачиваемости по группам и отдельным товарам за промежуток времени, проверить и при необходимости в интерактивном режиме скорректировать расчет заказа поставщику.

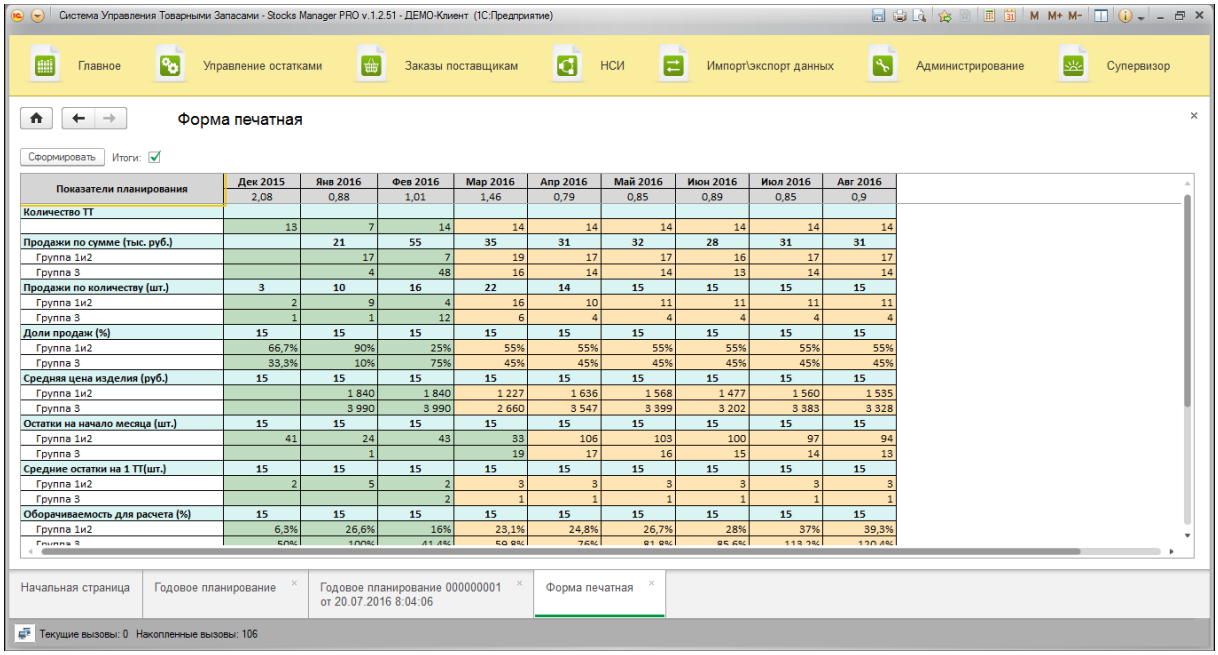


Номенклатура.Группа номенклатуры / Номенклатура	Изобр.	Показатели за период: Заказ	В пути	Тек.ост. (всего)	Тек.ост. маг.	Тек.ост. склад	Отгр. в маг.	Прод.	Об-ть (маг)	Об-ть	01.09.2015: Ср.ост. (маг)	Отгр. в маг.	Прод.	Об-ть (маг)	% налич	01.10.2015: Ср.ост. (маг)	Отгр. в маг.	Прод.	Об-ть (маг)	% налич	01.11. Ср.ос (маг)
SILVER		163		2 627	386	2 241	490	267	15,6	2,5	396,5	405	81	20,4	150,0	442,4	13	60	13,6	150,0	46
00629801				381	62	319	77	18	6,9	1,1	51,9	76	2	3,9	100,0	73,0		4	5,5	100,0	
00629802		5		43	20	23	12	2	2,6	1,2	18,0	11			100,0	19,4		1	5,1	100,0	
06585601				161	45	116	56	18	8,9	2,6	46,0	55	1	2,2	100,0	57,2		6	10,5	100,0	
06585602		5		16	10	6	7	4	8,2	5,4	12,0	7			100,0	13,5		1	7,4	100,0	
07505301		24		293	31	262	46	34	23,4	2,9	35,4	34	14	39,6	150,0	36,8	2	6	16,3	100,0	
07505302		8		47	8	39	14	7	21,1	3,3	9,1	10	1	11,0	100,0	7,9	1	4	50,8	100,0	
26801501		4		243	47	196	39	15	8,7	1,6	36,0	26	8	22,2	150,0	39,5	2	3	7,6	100,0	

Годовое планирование по цепочке продажи-остатки-закупки выполняется в Системе при помощи специального документа, в котором на основании статистической информации за заданный период времени проводится расчет плановых показателей.



Печатная форма документа позволяет оценить прогноз по всем показателям. При необходимости нормативные показатели расчета могут быть скорректированы вручную (доли продаж групп товаров, оборачиваемость, сроки поставки).



Показатели планирования	Дек 2015	Янв 2016	Фев 2016	Мар 2016	Апр 2016	Май 2016	Июн 2016	Июл 2016	Авг 2016
	2,08	0,88	1,01	1,46	0,79	0,85	0,89	0,85	0,9
Количество ТТ									
	13	7	14	14	14	14	14	14	14
Продажи по сумме (тыс. руб.)		21	55	35	31	32	28	31	31
Группа 1и2		17	7	19	17	17	16	17	17
Группа 3		4	48	16	14	14	13	14	14
Продажи по количеству (шт.)	3	10	16	22	14	15	15	15	15
Группа 1и2	2	9	4	16	10	11	11	11	11
Группа 3	1	1	12	6	4	4	4	4	4
Доли продаж (%)	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Группа 1и2	66,7%	90%	25%	55%	55%	55%	55%	55%	55%
Группа 3	33,3%	10%	75%	45%	45%	45%	45%	45%	45%
Средняя цена изделия (руб.)	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Группа 1и2		1 840	1 840	1 227	1 636	1 568	1 477	1 560	1 535
Группа 3		3 990	3 990	2 660	3 547	3 399	3 202	3 383	3 328
Остатки на начало месяца (шт.)	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Группа 1и2	41	24	43	33	106	103	100	97	94
Группа 3		1		19	17	16	15	14	13
Средние остатки на 1 ТТ(шт.)	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Группа 1и2	2	5	2	3	3	3	3	3	3
Группа 3			2	1	1	1	1	1	1
Оборачиваемость для расчета (%)	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Группа 1и2	6,3%	26,6%	16%	23,1%	24,8%	26,7%	28%	37%	39,3%
Группа 3	50%	100%	44,4%	59,8%	76%	81,8%	85,5%	113,3%	120,4%

При полной передаче управления запасами нашим специалистам размер ежемесячной оплаты приведен в таблице ниже (НДС нет).

Артикулы* / Торговые точки	1-2 торговые точки	3-5 торговых точек	6-10 торговых точек	11-20 торговых точек	Свыше 20 торговых точек
До 1’000 артикулов	10’000 руб.	15’000 руб.	25’000 руб.	35’000 руб.	По договоренности
1’001-3’000 артикулов	15’000 руб.	25’000 руб.	35’000 руб.	50’000 руб.	
3’001-5’000 артикулов	25’000 руб.	35’000 руб.	50’000 руб.	70’000 руб.	
5’001-7’000 артикулов	35’000 руб.	50’000 руб.	70’000 руб.	95’000 руб.	
7’001-10’000 артикулов	50’000 руб.	70’000 руб.	95’000 руб.	120’000 руб.	
Свыше 10’000	По договоренности				

При использовании Online доступа размер ежемесячной оплаты приведен в таблице ниже (НДС нет).

Артикулы* / Торговые точки	1-2 торговые точки	3-5 торговых точек	6-10 торговых точек	11-20 торговых точек	Свыше 20 торговых точек
До 1’000 артикулов	2’000 руб.	3’000 руб.	4’000 руб.	6’000 руб.	По договоренности
1’001-3’000 артикулов	3’000 руб.	4’000 руб.	6’000 руб.	10’000 руб.	
3’001-5’000 артикулов	4’000 руб.	6’000 руб.	10’000 руб.	16’000 руб.	
5’001-7’000 артикулов	6’000 руб.	10’000 руб.	16’000 руб.	20’000 руб.	
7’001-10’000 артикулов	10’000 руб.	16’000 руб.	20’000 руб.	30’000 руб.	
Свыше 10’000	По договоренности				

* Количество различных артикулов без учета размерных рядов

При оплате услуг сразу за три месяца предоставляется скидка 5%, за 6 месяцев – 10%, за 12 месяцев – 15%.

Стоимость поставки Системы для установки в локальную сеть Предприятия составляет 295 тыс. руб. без ограничения количества пользователей (НДС нет). Цена включает один год технической поддержки. Стоимость второго и последующего года поддержки составляет 30% от цены поставки.

Все цены действительны на момент публикации. Данное предложение не является публичной офертой. Актуальные цены уточняйте в разделе «Контакты» на сайте www.100k-pro.ru.

НАШИ ЗАКАЗЧИКИ

Число наших Заказчиков и успешно завершенных проектов постоянно растет. Вы также можете повысить качество бизнеса, обратившись к нам.

БЕСПЛАТНЫЙ ТЕСТОВЫЙ ПЕРИОД

Вы можете протестировать работу Системы на собственных данных в течение бесплатного тестового периода. Если после окончания тестирования Вы примете решение об использовании Системы в работе, то все данные будут сохранены и доступны для дальнейшей работы.

Тестовый период предоставляется для варианта Online доступа через Интернет для Ваших специалистов. На сайте **www.100k-pro.ru** в разделе «Скачать» доступны типовые обработки обмена данными с конфигурациями «1С:Управление торговлей» и «1С:Ювелирный магазин». При необходимости обработки обмена могут быть адаптированы под Ваши учетные системы. Стоимость работ по адаптации оговаривается отдельно.