

Цифроник планирования
Продаж

Цифроник Планирования
Производства

Цифроник
Продаж

Цифроник
Транспортировки

Цифроник
Закупок

Цифроник
Производства

1С:ERP ЦИФРОВЫЕ СЕРВИСЫ ЦИФРОНИК ПРОДАЖ

Успешно внедряем 1С:ERP с 2010 года

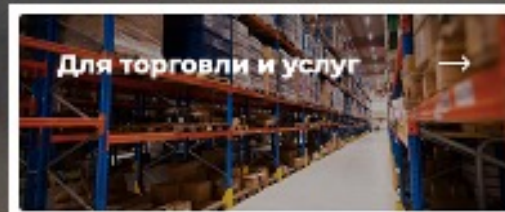
Для производства →



Для сельского хозяйства →



Для торговли и услуг →



Для строительства →



7 место из 65

рейтинг 1С:Центр ERP

9854 АРМ

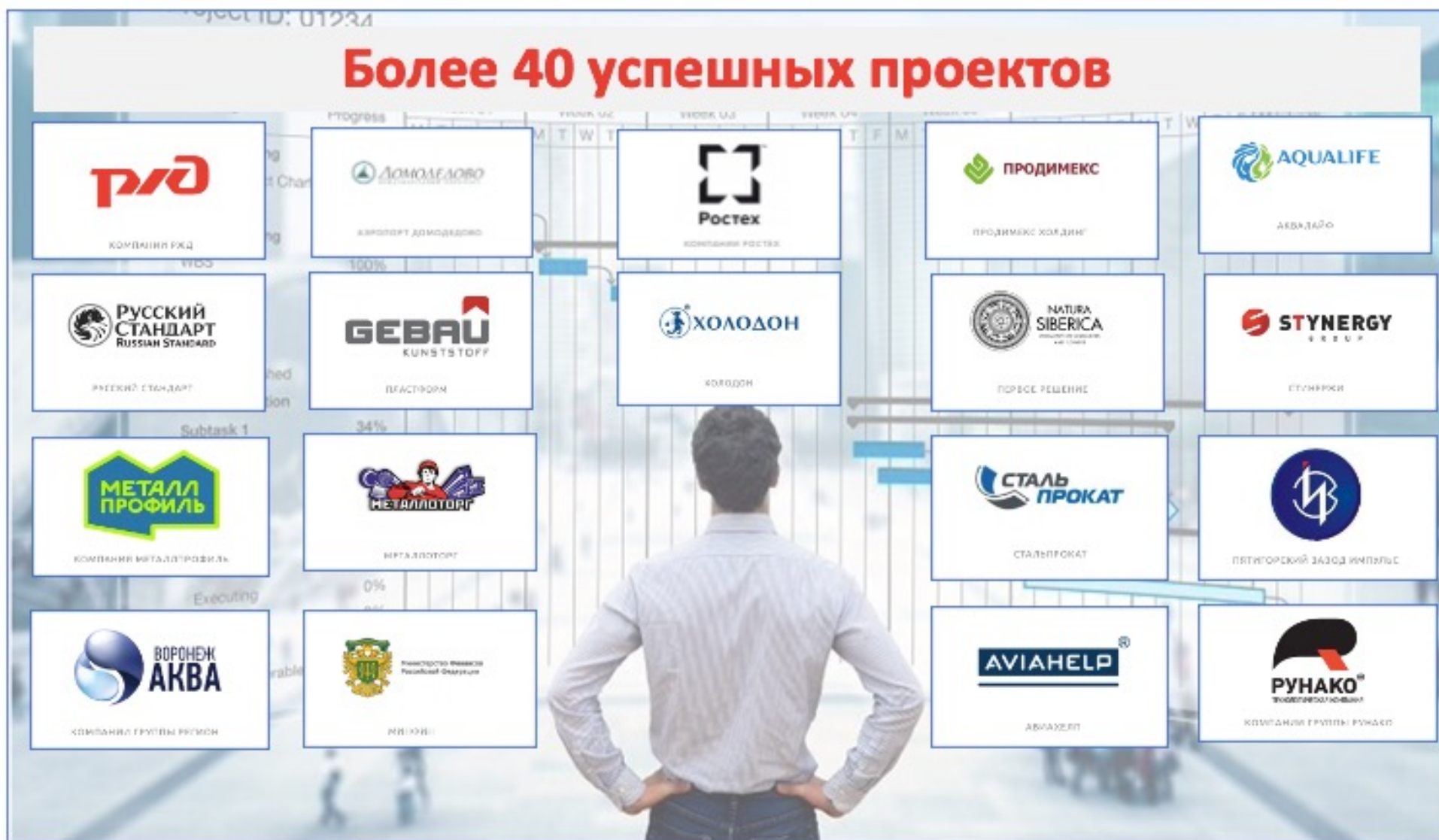
автоматизировано 1С:ERP










42 проекта

подтверждено 1С

Технологии для перестройки вашего бизнеса

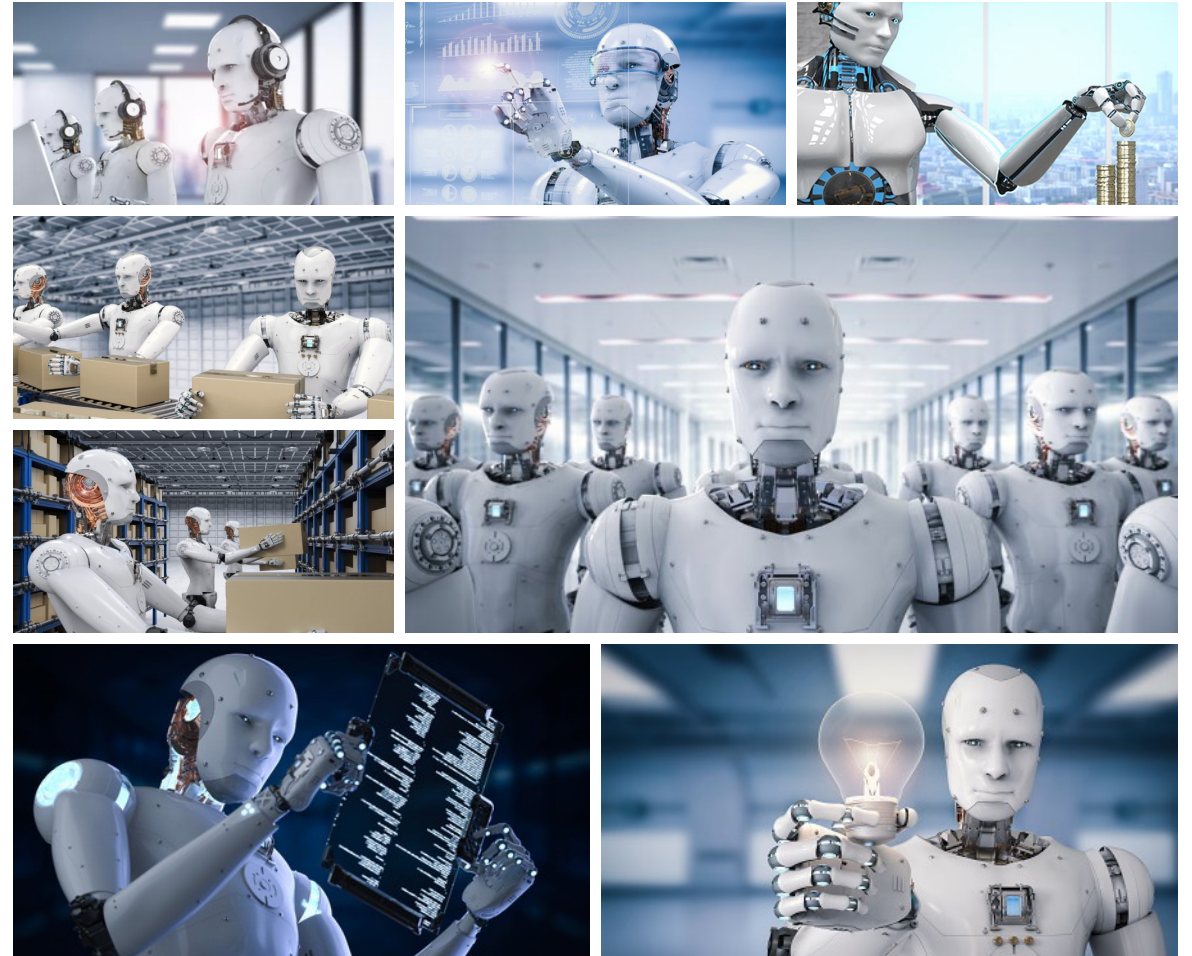
Более 40 успешных проектов



 КОМПАНИЯ РВД	 АЭРОПОРТ ДОМОДЕДОВО	 КОМПАНИЯ РОСТЕХ	 ПРОДИМЕКС ХОЛДИНГ	 АКВАЛАЙФ
 РУССКИЙ СТАНДАРТ	 БЛАСТФОРМ	 ХОЛОДОН	 ПОРЕС РЕШЕНИЕ	 СТЯНЕРГИ
 КОМПАНИЯ МЕТАЛПРОФИЛЬ	 МЕТФАКТОРИ		 СТАЛЬПРОКАТ	 ПЯТИГОРСКИЙ ЗАВОД ИМПЛАС
 КОМПАНИЯ ГРУППЫ РЕГИОН	 МИХЕЕВ		 АВИАХЕЛП	 КОМПАНИЯ ГРУППЫ РУНАКО

Технологии для перестройки вашего бизнеса

Возможность для новых операционных моделей и бизнес-процессов, платформ подключенных продуктов, аналитики и коллективной работы для повышения продуктивности.



Цифроник 1 - это клиентские кабинеты, которые позволяют напрямую в базе ERP осуществлять работу внешним контрагентам (поставщикам и покупателям или их Цифроникам) через цифровые упрощенные эффективные процедуры управления сделками.

Цифроник 1 - это передача 90-95% сделок на исполнение **цифроникам1**. 5-10% нестандартных процедур передаются цифрониками1 в 1С:ERP для их отработки менеджерами. Процент операций, обрабатываемых цифрониками1, а не сотрудниками компании-это **уровень внешней цифровизации предприятия.**

Цифроник 2 - это внешние приложения забирающие ряд функций выполняемых внутренним персоналом в автоматические процедуры с исключением сотрудников из этих процедур. Отклонения и неисполнимость ряда процедур выносятся в стандартный контур бизнес-процессов предприятия.

Цифроник 2 - это передача 100% функций предварительного планирования, мониторинга, распределения и анализа **цифроникам2**, и возможная передача к исполнению менеджменту 30% не регламентных процедур распределения и перепланирования, ручного диспетчирования и трактовки анализа выполняются менеджментом компании. Процент операций, обрабатываемых цифрониками1, а не сотрудниками компании-это **уровень внутренней цифровизации предприятия.**

Цифроник-продажи
(оперативные)

Цифроник-продажи
(планирование)

Цифроник-финансы
(оперативные)

Цифроник-финансы
(планирование)

Цифроник-закупки
(планирование)

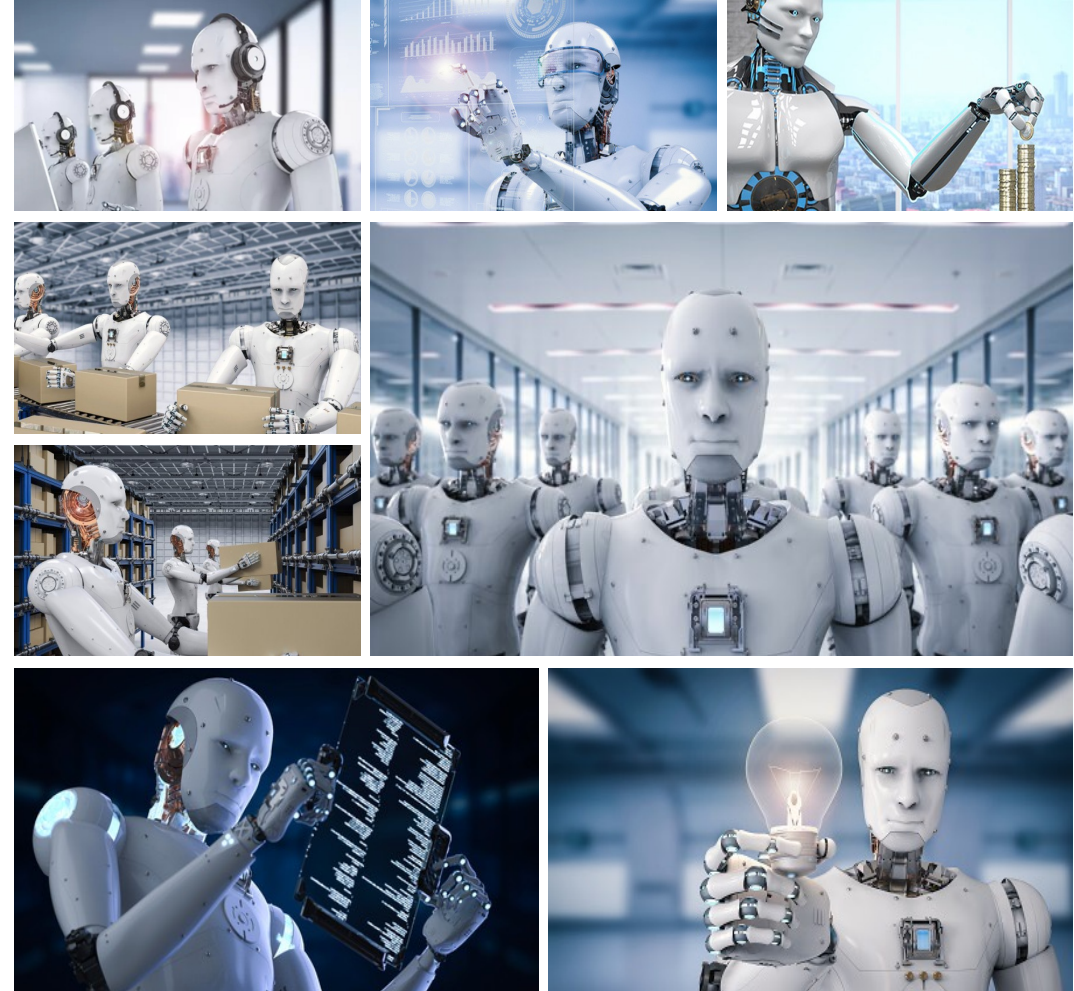
Цифроник-закупки
(оперативные)

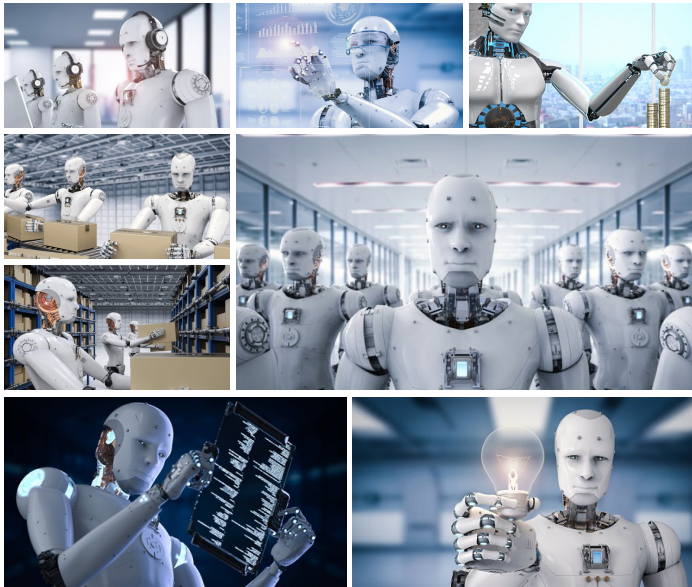
Цифроник-производство
(планирование)

Цифроник-транспорт
(планирование)

Цифроник-производство
(оперативные)

Цифроник-транспорт
(оперативные)





Цифроники 1С:ERP

1. Ресурсное управление

1.1. Планирование

Планировщик продаж	1.1.1. Продаж
Планировщик производства	1.1.2. Производства
Планировщик закупок	1.1.3. Закупок

1.2. Оперативное управление

Продаж	1.2.1. Продаж
Производства	1.2.2. Производства
Закупок	1.2.3. Закупок

2. Финансовое управление

Планировщик финансов	2.1. Бюджетирование и УУ
Финансист	2.2. Казначейство
Калькулятор себестоимости	2.3. Учет себестоимости
Управленческой отчетности	2.4. Управленческая отчетность
Бухгалтер-аудитор	2.5. Регламентный учет

3. Управление рабочими центрами бизнеса

Транспортник	3.1. Управление транспортом
Механик-электрик	3.3. Управление ремонтами
Кладовщик	3.2. Адресные склады
Цеха	3.4. Управление цехами

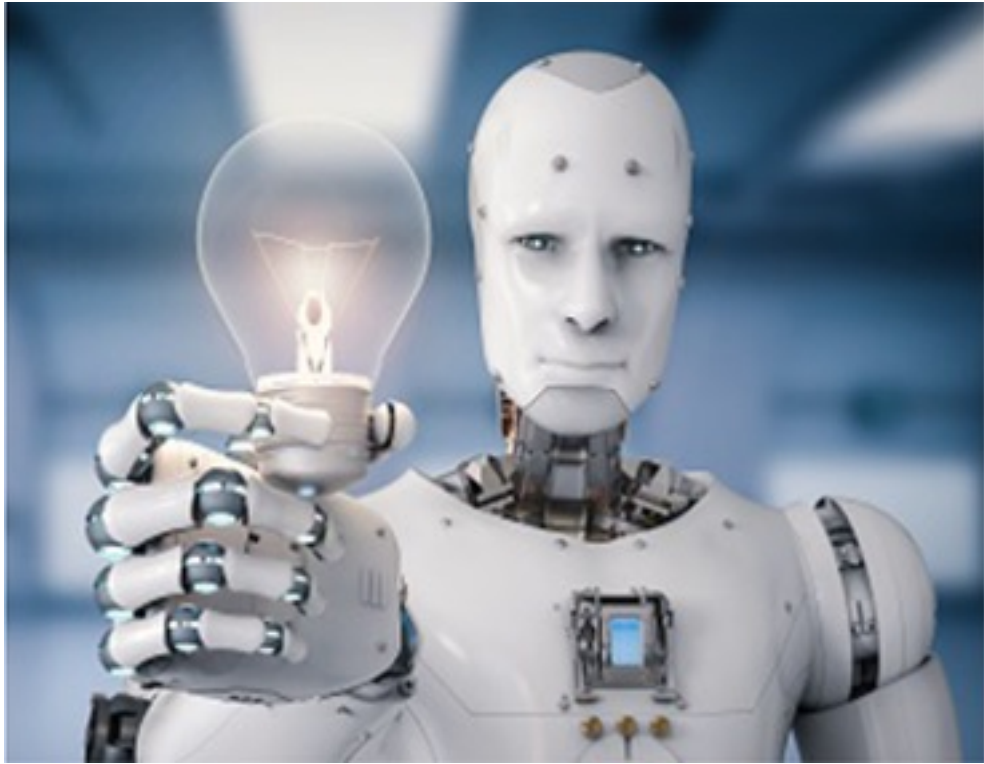
4. Управление персоналом

5. Управление внешними коммуникациями

Маркетолог	5.1. Система взаимоотношений с клиентами
Снабженец	5.2. Система взаимоотношений с поставщиками



93%



AS IS: Документы отчеты

Длительные маршруты согласования документов

- **Замещающая и Помогающая** стратегии;
- В 20 раз сокращение прохождения заказа;
- **В 4 раза сокращение потери** заказов;
- **Четырехкратное высвобождение** менеджера для прямой работы с Клиентом;
- **Сокращение** календарных разрывов **в 2 раза**;
- **Сокращение** просрочки поставок **в 12 раз**

TO BE: Статусы

Минимизация маршрутов вплоть **до исчезновения**

Работа без Цифроника

80%

Работа
в 1С:ERP
по обеспечению
бизнес-процесса продаж

20%

Работа с
Клиентом



Работа вместе с Цифроником

80%

Работа с
Клиентом:
- Развитие
отношений
- Развитие рынка
- Поиск новых
клиентов

20%

Работа
в 1С:ERP

**Возможного перевода заказов из автоматизации в цифровизацию:
Розница 100%, Юр. лица-95%,дилеры 100%**



- **Предназначен для** для цифровизации внутренних процессов продаж и снятия неэффективных факторов процесса .
- **Это Сервис** в формате личного кабинета клиента, в системе 1С:ERP, уже имеющий договора, соглашения и опыт выполнения заказов в системе 1С:ERP.
- **Это Внешнее приложение** написанное на языке 1с и использующее инструменты системы 1С:ERP



- Индивидуальное соглашение, прайсы, график платежей, скидки в 1С:ERP
- Акцепт счетов , формирование платежного календаря клиента.
- Контроль авансирования, резервирования, отгрузки
- Постоплата и закрытие заказа
- Процессы цифровизации и автоматизации серьезно отличаются.
- В автоматизации-главное процесс заполнения документа и отчеты.
- В цифровизации главное статусы процесса. Документы формируются автоматически на разных этапах как производные заказ поставщика.
- Процессы согласования минимизируются.
- **Ждем Ваши предложения по ФПМ . Это не догма.**



- Это непосредственное подключение клиента со статусом продавца к базам 1C:ERP с максимальным делегированием функций системы цифронику продаж.
- Обеспечивает упрощение выполнения заказа клиента.
- Идеальной является модель без участия менеджеров продаж и финансов продавца в контуре отработки заказа клиента.
- Со стороны клиента - юридического лица идеальным является подключение цифроника закупок.

Ролевая модель может быть перенастроена под ваши условия и задачи



Розница, интернет-магазины ...

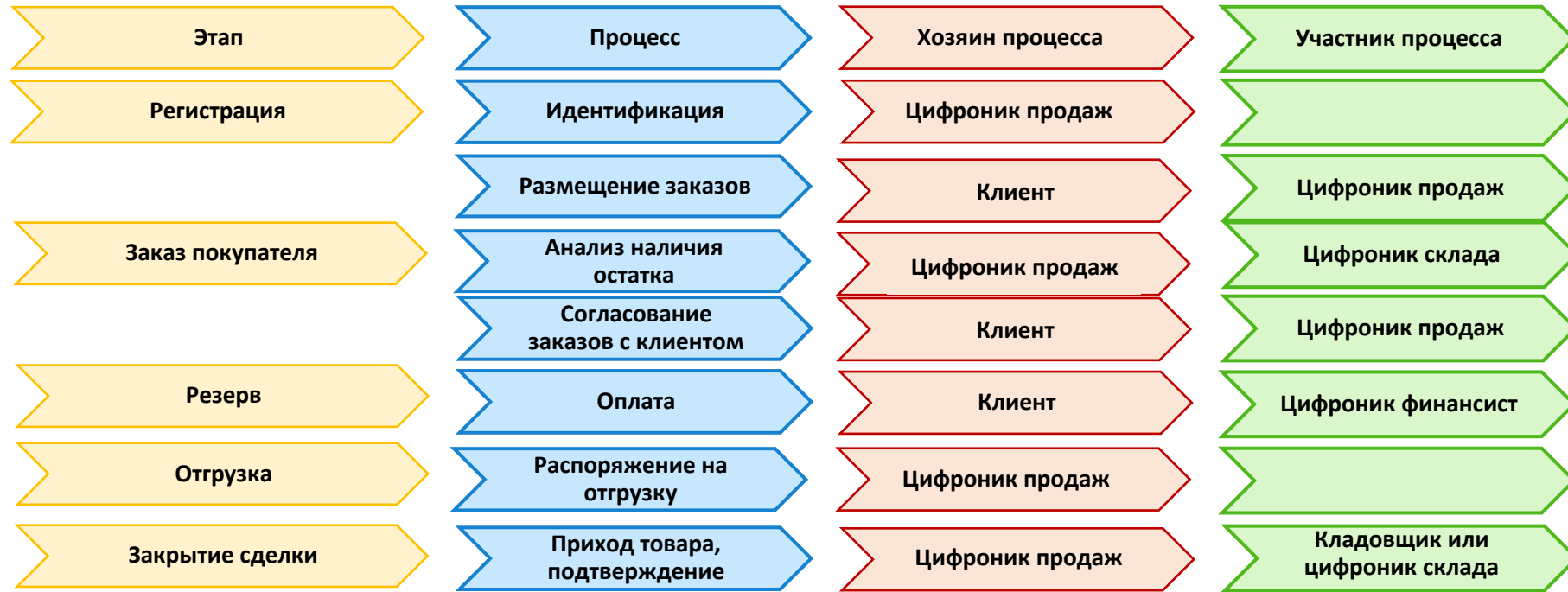


Маркетплейс B2B ЭЛ Pages



Дилеры ...





AS IS: Хозяева процессов

- Менеджмент продаж и заказчика
- Длительные маршруты согласования документов

TO BE: Хозяева процессов

- Цифроник продаж
- Отсутствие маршрутов

1. Регистрация продажи начинается с создания документа клиентом в клиентском кабинете.
2. Рассматриваем схему взаимодействия цифроника с покупателем - физическим лицом со 100% предоплатой через интернет-магазин или клиентский кабинет.
3. Клиент выбирает с помощью подбора необходимые товары для продажи из наличия на складе. Указывает требуемое количество. Проверяет что все товары выбраны и переносит сведения в документ . Затем проверяет, что требуемые товары перенесены в документ.
4. После проверки сведений нажимает кнопку оформить.
5. В данный момент активируется цифроник продаж и формирует счет на оплату.
6. Клиент проверяет сведения в счете на оплату и нажимает кнопку Оплатить.
7. После оплаты картой или со счета цифроник продаж резервирует товар на складе и дает распоряжение на отгрузку.
8. Цифроник Продаж формирует комплект документов с QR кодом, которые может получить курьер, или клиент на смартфон.
9. Покупатель в документах на бумажном носителе у курьера или сканированием QR кода со смартфона подтверждает получение заказа. Цифроник изменяет статус заказа и переводит заказ из Текущих в архив.
10. Продавец получает уведомление от Покупателя о получении товара в следующих случаях: при подписании покупателем документов о приемке на бумажном носителе или в результате сканирования QR кода в мобильном приложении у экспедитора (водителя).
11. Активируется Цифроник Продаж который закрывает все документы и переводит их в архив. После архивации документов Цифроник Продаж уведомляет Покупателя о завершении сделки.
12. Документы по сделке автоматически проводятся для целей БУ и УУ цифроником бухгалтером.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных

← → ☆ Цифроник продаж (создание) 🔗 ⋮ ✕

Записать Закрыть Еще ▾

1. Оформить 2. Печать счета 3. Отгрузить 4. Печать документов на отгрузку 5. Получено Показать поле ввода

Номер: Дата: 14.11.2022 0:00:00 Статус документа: Текущий

Заказчик: Розничный покупатель

Распоряжение:

Оплата клиентом

График оплаты: Предоплата до отгрузки (резерв на 5 дней)

Статус оплаты:

[Оплачено по заказу: 0.00 RUB 0%](#)

Информация о соглашении [Продажа в розницу](#)

Период действия с: 01.01.2019 по:

Валюта расчетов: RUB

Минимальная сумма заказа:

Информация по заказам

Сумма оплат: 452,20

Сумма заказов: 14 811,60

Группа документы на основании

Товары

N	Наименование	Характерис...	Ед. изм.	Цена	Количество	Доступно	Сумма скидки	Сумма
1	Юбилейное (печенье)		упак	64,80	3,000	0,000		
2	Фруктовые (конфеты)		кг	80,60	3,000	0,000		

Демонстрация работы функционала доступна [по ссылке](#).
 Демо - ролик размещен на облаке и будет открыт в отдельном окне.
 Также можно скачать файл на компьютер и просмотреть.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных





AS IS: Хозяева процессов

- Менеджмент продаж и заказчика
- Длительные маршруты согласования документов

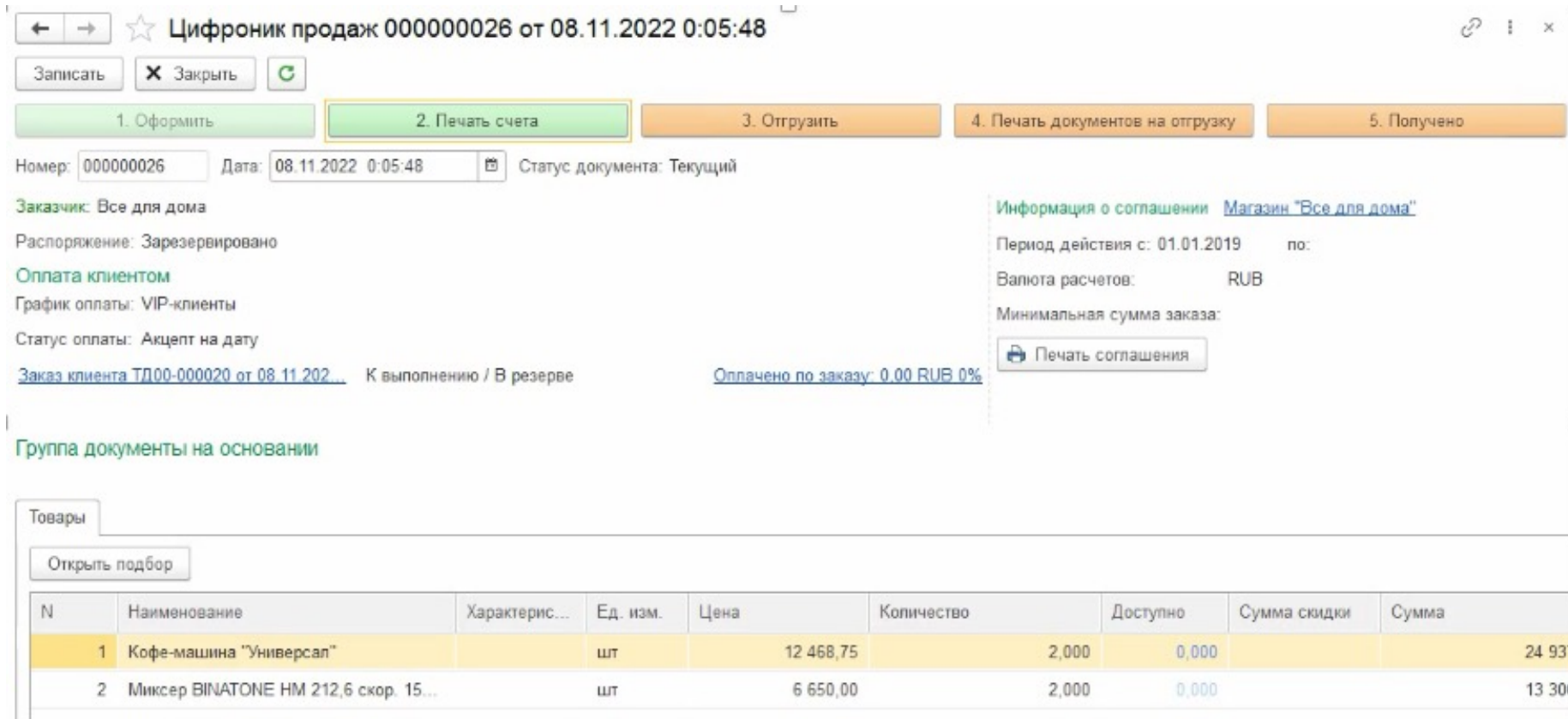
TO BE: Хозяева процессов

- Цифроники заказчика
- Отсутствие маршрутов



1. Регистрация продажи начинается с создания документа клиентом в клиентском кабинете, до его замены Цифроником закупок.
2. Рассматриваем схему взаимодействия цифроника с юридическим лицом с предоплатой.
3. Клиент (или цифроник закупок) выбирает необходимые товары для продажи из наличия на складе. Указывает требуемое количество.
4. Проверяет что все товары выбраны и переносит сведения в документ.
5. Затем проверяет, что требуемые товары перенесены в документ.
6. После проверки сведений нажимает кнопку оформить (или нажатие данной кнопки эмулируется цифроником закупок клиента).
7. Активируется цифроник продаж и формирует счет на оплату.
8. Клиент (или его цифроник закупок) проверяет сведения в счете на оплату и нажимает (или эмулирует) кнопку Акцептовать. После акцептования счета активируется Цифроник продаж который резервирует товар на складе до окончания срока действия счета.
9. Так как счет не оплачен и денежные средства не поступили на расчетный счет, отгрузка товара невозможна.
10. При этом активируется Цифроник финансист, который мониторит с установленной периодичностью поступление денежных средств по заказу.
11. В целях демонстрации создан документ поступление безналичных денежных средств. При этом обязательным реквизитом для функционирования системы является Объект расчетов – в данном случае созданный Заказ клиента.
12. После поступления денежных средств активируется Цифроник продаж, который производит распоряжение на отгрузку товара. Цифроник формирует документы реализации с отправкой их на печать для передачи кладовщиком экспедитору (водителю) при отгрузке. Цифроник Продаж может автоматически сформировать комплект документов и передать его клиенту по системе ДИАДОК. Документы в электронном формате с факсимиле, печатью и QR кодом доступны в клиентском кабинете для распечатки заказчиком.
13. Продавец получает уведомление от Покупателя о получении товара в следующих случаях: при проставлении покупателем отметки о приемке в заказе клиентского кабинета или в результате сканирования QR кода в мобильном приложении у экспедитора (водителя).
14. Если заказ 100% предоплата, то осуществляется переход к следующему этапу. При авнсировании Цифроник финансист формирует постоплату.
15. После 100% оплаты активируется Цифроник Продаж который закрывает все документы и переводит их в архив. После архивации документов Цифроник Продаж уведомляет Продавца о завершении сделки.
16. Документы по сделке автоматически проводятся для целей БУ и УУ цифроником бухгалтером.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных



N	Наименование	Характерис...	Ед. изм.	Цена	Количество	Доступно	Сумма скидки	Сумма
1	Кофе-машина "Универсал"		шт	12 468,75	2,000	0,000		24 937
2	Миксер BINATONE HM 212,6 скор. 15...		шт	6 650,00	2,000	0,000		13 300

Демонстрация работы функционала доступна [по ссылке](#).
Демо - ролик размещен на облаке и будет открыт в отдельном окне.
Также можно скачать файл на компьютер и просмотреть.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных





AS IS: Хозяева процессов

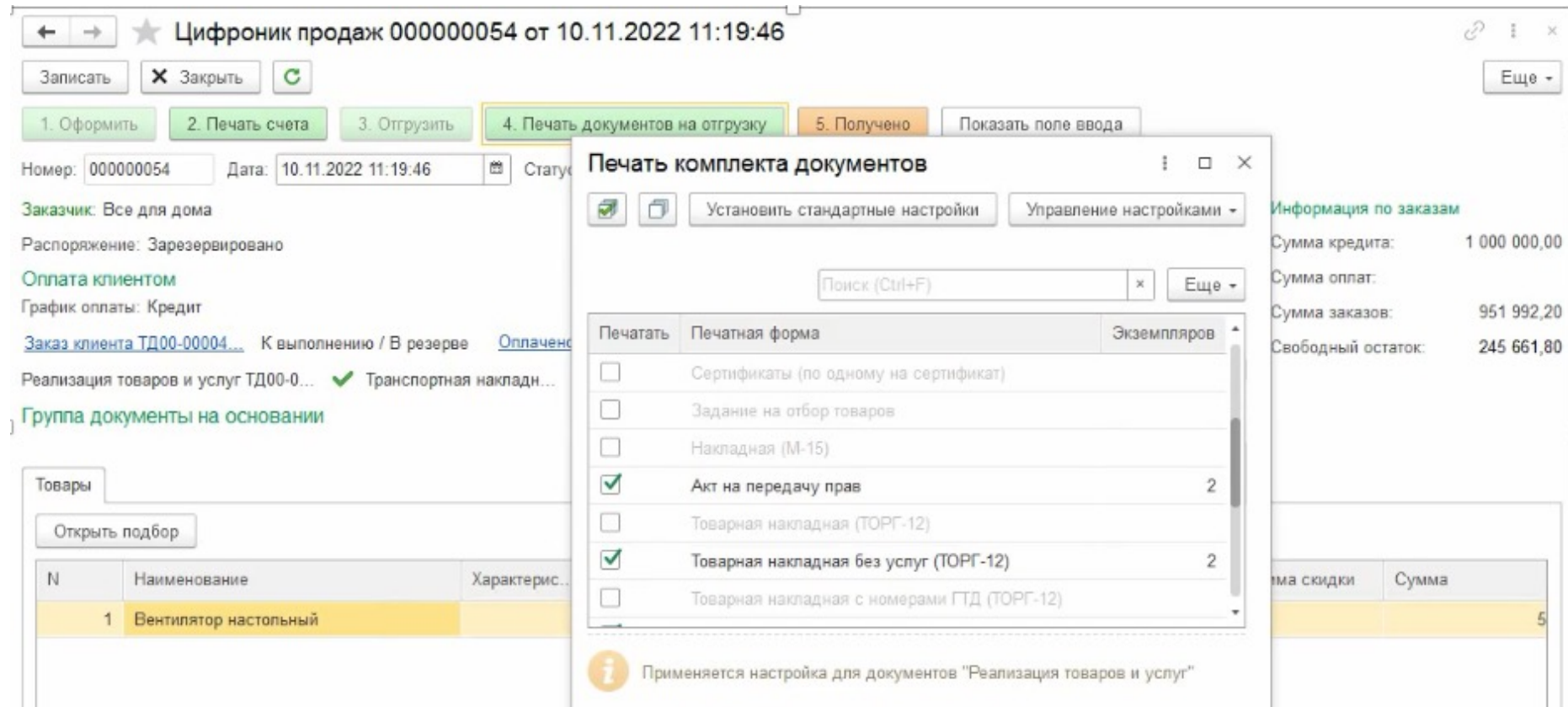
- Менеджмент продаж и заказчика
- Длительные маршруты согласования документов

TO BE: Хозяева процессов

- Цифроники продаж
- Отсутствие маршрутов

1. Продажа начинается с создания документа клиентом в клиентском кабинете.
2. Рассматриваем схему взаимодействия цифроника с дилером с финансовым лимитом.
3. Клиент (или цифроник закупают клиента) выбирает с помощью подбора необходимые товары для продажи из наличия на складе. Указывает требуемое количество.
4. При этом цифроник проверяет остаток денежных средств до резервирования товара. Если остаток меньше суммы, необходимой для резерва товара, то цифроник продаж предоставляет возможность клиенту скорректировать заказ в пределах лимита и принять его к резервированию. Для полного удовлетворения потребности дилера он обязан осуществить очередной авансовый транш. Если остаток больше суммы, необходимой для резерва товара, то цифроник продаж переходит к резервированию.
5. Далее клиент (или цифроник) проверяет что все товары выбраны и переносит сведения в документ.
6. Затем проверяет, что требуемые товары перенесены в документ.
7. После проверки сведений нажимает кнопку оформить (или нажатие данной кнопки эмулируется цифроником закупают клиента).
8. После резервирования активируется Цифроник продаж, который производит распоряжение на отгрузку товара. Цифроник формирует документы реализации с отправкой их на печать для передачи кладовщиком экспедитору (водителю) при отгрузке. Цифроник Продаж может автоматически сформировать комплект документов и передать его клиенту по системе ДИАДОК. Документы в электронном формате с факс-имиле, печатью и QR кодом доступны в клиентском кабинете для распечатки заказчиком.
9. Продавец получает уведомление от Покупателя о получении товара в следующих случаях: при проставлении покупателем отметки о приемке в заказе клиентского кабинета или в результате сканирования QR кода в мобильном приложении у экспедитора (водителя).
10. Активируется Цифроник Продаж который закрывает все документы и переводит их в архив. После архивации документов Цифроник Продаж уведомляет Продавца о завершении сделки.
11. Документы по сделке автоматически проводятся для целей БУ и УУ цифроником бухгалтером.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных



Цифроник продаж 000000054 от 10.11.2022 11:19:46

Записать ✕ Закрыть ↻

1. Оформить 2. Печать счета 3. Отгрузить 4. Печать документов на отгрузку 5. Получено Показать поле ввода

Номер: 000000054 Дата: 10.11.2022 11:19:46 Статус

Заказчик: Все для дома
Распоряжение: Зарезервировано

Оплата клиентом
График оплаты: Кредит

Заказ клиента ТД00-00004... К выполнению / В резерве Оплачено

Реализация товаров и услуг ТД00-0... ✓ Транспортная накладн...

Группа документы на основании

Товары

Открыть подбор

N	Наименование	Характерис...
1	Вентилятор настольный	

Печать комплекта документов

Установить стандартные настройки Управление настройками

Поиск (Ctrl+F) ✕ Еще ▾

Печатать	Печатная форма	Экземпляров
<input type="checkbox"/>	Сертификаты (по одному на сертификат)	
<input type="checkbox"/>	Задание на отбор товаров	
<input type="checkbox"/>	Накладная (М-15)	
<input checked="" type="checkbox"/>	Акт на передачу прав	2
<input type="checkbox"/>	Товарная накладная (ТОРГ-12)	
<input checked="" type="checkbox"/>	Товарная накладная без услуг (ТОРГ-12)	2
<input type="checkbox"/>	Товарная накладная с номерами ГТД (ТОРГ-12)	

Информация по заказам

Сумма кредита: 1 000 000,00

Сумма оплат:

Сумма заказов: 951 992,20

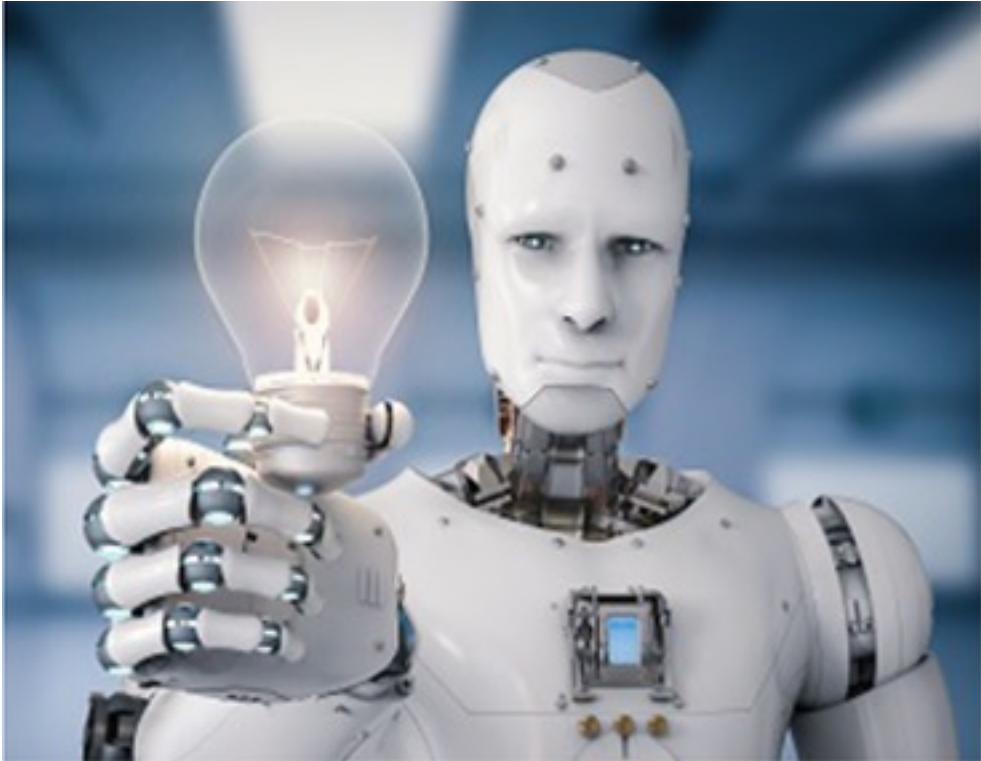
Свободный остаток: 245 661,80

Сумма скидки	Сумма
	5

Применяется настройка для документов "Реализация товаров и услуг"

Демонстрация работы функционала доступна [по ссылке](#).
Демо - ролик размещен на облаке и будет открыт в отдельном окне.
Также можно скачать файл на компьютер и просмотреть.

Ждем успешного прохождения этого или Вашего сценария на ваших данных



- **Основание:**
 - Статистика
 - Заказы в работе

- **Период:**
 - Год
 - Квартал
 - Месяц
 - Неделя

- **Аналитика:**
 - По номенклатуре
 - По менеджерам
 - По поставщикам
 - По подразделениям



Цифроник Продаж	Этап	Период
1	Подключение	01.23
2	Согласование ФПМ	01.23
3	Согласование Ролевой модели	01.23
4	Аудит на месячном объеме	02.23
5	Подключение Пилотной зоны	03.23
6	Тестирование на пилотной зоне	03.23
7	ФТ на доработку	04.23
8	Доработки	05.23
9	Подключение рабочей зоны	06.23
10	Кастомизация К требованиям полной зоны подключения и сопровождение ОЭ	07.23-08.23



АКСИОНТ План работ по цифровизации. Запуск.



Цифроник Продаж	Этап	Период
1	Подключение	01.23
2	Подключение Пилотной зоны	01.23
3	Тестирование на пилотной зоне	02.23
4	ФТ на доработку	02.23
5	Доработки	02.23
6	Подключение рабочей зоны	03.23
7	Кастомизация К требованиям полной зоны подключения и сопровождение ОЭ	03.23-04.23
8		
9		
10		

