

- [Инструкция пользователя информационной системы магазина одежды “1Стиль”](#)
 - [О системе](#)
 - [Назначение системы](#)
 - [Содержание](#)
 - [Начало работы](#)
 - [Запуск системы](#)
 - [Основные элементы интерфейса](#)
 - [Роли пользователей](#)
 - [Справочная информация](#)
 - [Справочник “Контрагенты”](#)
 - [Справочник “Организации”](#)
 - [Справочник “Номенклатура”](#)
 - [Регистр сведений “Цены номенклатуры”](#)
 - [Перечисления системы](#)
 - [Система лояльности](#)
 - [Принцип работы системы лояльности](#)
 - [Уровни клиентов и размеры скидок](#)
 - [Автоматическое применение скидок](#)
 - [Установка уровня клиента](#)
 - [Практические рекомендации](#)
 - [Модуль “Продажи”](#)
 - [Документ “Реализация товара”](#)
 - [Работа с ценами и скидками при продаже](#)
 - [Анализ продаж](#)
 - [Модуль “Поставки”](#)
 - [Документ “Поставка товара”](#)
 - [Планирование закупок](#)
 - [Отчеты](#)
 - [Отчет “Остатки номенклатуры”](#)

- [Работа с регистрами накопления](#)
- [Отчет “Сумма выкупа”](#)
- [Дополнительные отчеты](#)
- [Работа с системой лояльности](#)
- [Интеграция с бизнес-процессами](#)
- [Взаимосвязь модулей и объектов](#)
- [Заключение](#)
 - [Ключевые преимущества системы лояльности](#)

Инструкция пользователя информационной системы магазина одежды “1Стиль”

О системе

Информационная система на базе 1С для магазина одежды “1Стиль” - это центральная цифровая система нашего бизнеса, построенная на платформе «1С:Предприятие 8».

Назначение системы

Мы используем 1С не просто как бухгалтерскую программу, а как комплексное решение для:

- **Прозрачности бизнеса** - все сотрудники получают доступ к актуальной информации
 - **Автоматизации рутинных операций** - сбор данных, согласование документов, оповещения
 - **Упрощения отчетности** - быстрое создание аналитических отчетов
 - **Развития клиентской базы** - интеграция с сайтом для привлечения новых покупателей
 - **Системы лояльности** - автоматическое предоставление скидок на основе суммы выкупа клиентов
-

Содержание

1. [Начало работы](#)
 2. [Справочная информация](#)
 3. [Система лояльности](#)
 4. [Модуль “Продажи”](#)
 5. [Модуль “Поставки”](#)
 6. [Отчеты](#)
-

Начало работы

Запуск системы

1. Запустите программу “1С:Предприятие 8”
2. Выберите информационную базу “1Стиль”
3. Введите ваши учетные данные
4. Нажмите “ОК” для входа в систему

Основные элементы интерфейса

После входа в систему вы увидите:

- **Главное меню** - навигация по разделам системы
- **Панель функций** - быстрый доступ к часто используемым операциям
- **Рабочую область** - основное пространство для работы с документами и справочниками

Роли пользователей

В системе предусмотрены следующие роли:

- **ПолныеПрава** - полный доступ ко всем функциям (администраторы, руководители)
- **Продажа** - работа с продажами, клиентами, отчетами по продажам

- **Поставки** - работа с поставщиками, поступлением товаров, контроль закупок
-

Справочная информация

Справочная информация

Справочная информация

Справочная информация - это основа всей системы. Здесь хранятся все базовые данные.

Справочник “Контрагенты”

Назначение: Ведение информации о покупателях и поставщиках.

Создание нового контрагента

1. Откройте раздел “Справочная информация”
2. Выберите “Контрагенты”
3. Нажмите “Создать”
4. Заполните обязательные поля:
 - **Наименование** - название организации или ФИО физического лица
 - **Тип контрагента** - выберите из перечисления (покупатель, поставщик)

Справочная информация

Справочная информация

Дополнительные реквизиты

- **ФИО** - для физических лиц
- **Дата рождения** - для персонализированных предложений
- **Телефон** - контактный номер (до 17 символов)
- **Email** - для электронной рассылки (до 50 символов)
- **Уровень клиента** - классификация клиента по статусу (Базовый, Премиальный, VIP клиент)

Практические советы

- Всегда указывайте тип контрагента для корректной работы отчетов
- Регулярно обновляйте контактную информацию
- Используйте поле “Комментарий” для важных заметок о клиенте

Справочник “Организации”

Справочная информация

Справочная информация

Назначение: Учет юридических лиц.

Настройка организации

1. Заполните полное наименование организации
2. Укажите юридические реквизиты (ИНН, КПП, ОГРН)
3. Добавьте банковские реквизиты
4. Настройте параметры учета

Справочник “Номенклатура”

Назначение: Каталог всех товаров магазина одежды.

Создание товара

1. Откройте “Номенклатура”
2. Нажмите “Создать”
3. Заполните основные данные:
 - **Наименование** - название товара
 - **Артикул** - уникальный код товара
 - **Вид номенклатуры** - выберите “Товар”

Справочная информация

Справочная информация

Характеристики товаров одежды

Используйте перечисления для классификации:

- **Виды номенклатуры** - товар, услуга

- **Размеры** - S, M, L, XL, XXL и т.д.
- **Материалы** - хлопок, полиэстер, шерсть и т.д.
- **Единицы измерения** - штука, комплект

Группировка товаров

Создавайте группы для удобной навигации:

- Мужская одежда
 - Рубашки
 - Брюки
 - Костюмы
- Женская одежда
 - Блузки
 - Юбки
 - Платья
- Детская одежда
- Аксессуары

Регистр сведений “Цены номенклатуры”

Назначение: Ведение актуальных цен на товары.

Установка цен

1. Откройте регистр “Цены номенклатуры”
2. Нажмите “Создать”
3. Укажите:
 - **Период** - дата начала действия цены
 - **Номенклатура** - выберите товар
 - **Цена** - стоимость товара

Справочная информация

Справочная информация

Работа с типами цен

- **Розничная цена** - для продажи покупателям

- **Оптовая цена** - для крупных заказов
- **Закупочная цена** - для расчета маржинальности

Перечисления системы

Перечисления обеспечивают единообразие классификации данных:

- **Виды номенклатуры:** Товар, Услуга
 - **Единицы измерения:** Штука, Комплект, Пара
 - **Размеры:** XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL
 - **Материалы:** Хлопок, Полиэстер, Шерсть, Лен, Шелк
 - **Типы контрагентов:** Покупатель, Поставщик, Покупатель и поставщик
 - **Тип клиента:** Базовый, Премиальный, VIP клиент
-

Система лояльности

Система лояльности магазина “1Стиль” автоматически предоставляет скидки клиентам на основе суммы их покупок. Это помогает удерживать постоянных клиентов и стимулирует повторные покупки.

Принцип работы системы лояльности

Система автоматически отслеживает общую сумму покупок каждого клиента и присваивает ему соответствующий уровень с автоматическим предоставлением скидки.

Уровни клиентов и размеры скидок

Базовый клиент

- **Условие:** сумма выкупа менее 15 000 рублей
- **Размер скидки:** 0% (без скидки)
- **Описание:** новые клиенты или клиенты с небольшими покупками

Премиальный клиент

- **Условие:** сумма выкупа от 15 000 до 30 000 рублей
- **Размер скидки:** 5%
- **Описание:** постоянные клиенты с регулярными покупками

ВИП клиент

- **Условие:** сумма выкупа более 30 000 рублей
- **Размер скидки:** 10%
- **Описание:** самые ценные клиенты с высокими объемами покупок

Автоматическое применение скидок

При оформлении документа “Реализация товара”:

1. **Система автоматически определяет** уровень клиента на основе суммы выкупа
2. **Применяет соответствующую скидку** к сумме покупки
3. **Рассчитывает итоговую сумму** с учетом скидки
4. **Обновляет общую сумму выкупа** клиента в регистре

Установка уровня клиента

Уровень клиента устанавливается **вручную** в справочнике “Контрагенты” на основании данных отчета “Сумма выкупа”:

1. Откройте отчет “Сумма выкупа”
2. Определите текущую сумму выкупа клиента
3. Откройте справочник “Контрагенты”
4. Найдите нужного клиента
5. Установите соответствующий “Уровень клиента”
6. Сохраните изменения

Практические рекомендации

Для менеджеров по продажам:

- Информируйте клиентов о приближении к следующему уровню лояльности
 - Используйте информацию об уровне клиента для персонализированного обслуживания
-

Модуль “Продажи”

Модуль продажи

Модуль продажи

Модуль продаж - ключевой инструмент для оформления покупок и контроля доходов.

Документ “Реализация товара”

Назначение: Оформление продажи товаров покупателям.

Создание документа продажи

1. Открытие формы

- Перейдите в раздел “Продажи”
- Нажмите “Создать” → “Реализация товара”

2. Заполнение шапки документа

- **Дата** - дата продажи (по умолчанию текущая)
- **Клиент** - выберите из справочника контрагентов
- **Организация** - ваша организация (автоматически)

3. Заполнение табличной части “Товары”

Для каждой позиции указывайте:

- **Товар** - выберите из справочника номенклатуры
- **Количество** - количество продаваемого товара

- **Сумма** - рассчитывается автоматически на основе цены

Автоматизация расчетов


Система автоматически:

- Подставляет актуальную цену из регистра “Цены номенклатуры”
- Рассчитывает сумму по строке (количество × цена)
- **Определяет уровень клиента** и применяет соответствующую скидку
- **Рассчитывает сумму скидки** на основе уровня клиента
- Подводит общую сумму документа с учетом скидки
- Проверяет наличие товара на остатках

Проведение документа

1. Проверьте корректность всех данных
2. Нажмите “Провести”
3. Система автоматически:
 - Спишет товары с остатков
 - Отобразит выручку
 - Создаст движения в регистре “Остатки номенклатуры”

Контроль остатков

 **Внимание:** Система не позволит продать больше товара, чем есть на остатках.

При недостатке товара:

1. Проверьте текущие остатки в отчете
2. Оформите поступление от поставщика
3. Только после этого проводите продажу

Работа с ценами и скидками при продаже

Автоматическое определение цен

- Система использует актуальные цены на дату документа
- Цены берутся из регистра “Цены номенклатуры”

- При отсутствии цены система выдаст предупреждение

Система лояльности в документе

При выборе клиента система автоматически:

1. **Проверяет уровень клиента** в справочнике “Контрагенты”
2. **Применяет соответствующую скидку:**
 - Базовый клиент: скидка 0%
 - Премияльный клиент: скидка 5%
 - VIP клиент: скидка 10%
3. **Отображает информацию о скидке** в документе
4. **Рассчитывает итоговую сумму** с учетом скидки

Корректировка цен и скидок

- Менеджеры могут изменять цены в документе
- **Скидки применяются автоматически** на основе уровня клиента
- Изменения не влияют на справочные цены
- Все изменения сохраняются в истории документа

Анализ продаж

Ключевые показатели

- Объем продаж за период
- Популярные товары
- Эффективность менеджеров
- Средний чек покупателя

Модуль “Поставки”

Модуль поставки

Модуль поставки

Модуль поставок обеспечивает учет поступления товаров от поставщиков.

Документ “Поставка товара”

Поставка товара

Поставка товара

Назначение: Регистрация поступления товаров на склад.

Оформление поступления

1. Создание документа

- Откройте раздел “Поставки”
- Выберите “Создать” → “Поставка товара”

2. Основные реквизиты

- **Дата** - дата поступления товара
- **Поставщик** - выберите из справочника контрагентов
- **Документ поставщика** - номер накладной поставщика

3. Товары к поступлению

В табличной части укажите:

- **Товар** - номенклатура из справочника
- **Количество** - фактически поступившее количество
- **Цена** - закупочная цена
- **Сумма** - автоматически рассчитывается

Поставка товара

Поставка товара

Влияние на остатки

После проведения документа:

- Товары поступят на склад
- Увеличатся остатки в регистре “Остатки номенклатуры”
- Сформируется задолженность перед поставщиком

Планирование закупок

Анализ потребности

1. Регулярно проверяйте отчет по остаткам
2. Выявляйте товары с низкими остатками
3. Анализируйте динамику продаж
4. Планируйте закупки с учетом сезонности

Работа с поставщиками

- Ведите историю поставок
 - Контролируйте сроки поставки
 - Отслеживайте качество товаров
 - Анализируйте условия сотрудничества
-

Отчеты

Модуль отчеты

Модуль отчеты

Система отчетности - инструмент для анализа и принятия управленческих решений.

Отчет “Остатки номенклатуры”

Модуль отчеты

Модуль отчеты

Назначение: Контроль текущих остатков товаров на складе.

Формирование отчета

1. Открытие отчета

- Перейдите в раздел “Отчеты”
- Выберите “Остатки номенклатуры”

2. Настройка параметров

- **Период** - выберите дату, на которую нужны остатки

- **Номенклатура** - можете выбрать конкретные товары или группы
- **Организация** - укажите организацию (если их несколько)

3. **Дополнительные настройки**

- Группировка по видам номенклатуры
- Отбор по размерам или материалам
- Сортировка по наименованию или количеству

Анализ результатов

Отчет показывает:

- **Текущие остатки** каждого товара
- **Группировку** по категориям товаров
- **Товары с нулевыми остатками** (требующие заказа)
- **Стоимость** остатков в денежном выражении

Практическое применение

Для менеджеров по закупкам:

- Выявление товаров для заказа
- Планирование объемов закупок
- Контроль неликвидных остатков

Для продавцов:

- Проверка наличия товара перед продажей
- Информирование клиентов о доступности
- Предложение аналогов при отсутствии товара

Для руководителей:

- Анализ эффективности товарных запасов
- Контроль замораживания средств в остатках
- Планирование ассортиментной политики

Работа с регистрами накопления

Регистр “Остатки номенклатуры”

Регистр автоматически ведет учет движения товаров:

- **Приход** - от документов “Поставка товара”
- **Расход** - от документов “Реализация товара”
- **Остаток** - разность между приходом и расходом

Регистр “Сумма выкупа клиента”

Новый регистр для анализа клиентской базы:

- **Назначение** - накопление общей суммы покупок каждого клиента
- **Измерения** - Покупатель (ссылка на справочник контрагентов)
- **Ресурсы** - Сумма выкупа (числовое значение)
- **Автоматическое заполнение** - при проведении документов “Реализация товара”

Контроль движений

- Все движения привязаны к документам
- Нельзя изменить остатки напрямую
- Исправления только через документы

Отчет “Сумма выкупа”

Назначение: Анализ клиентской базы по объемам покупок и управление системой лояльности.

Формирование отчета “Сумма выкупа”

1. Открытие отчета

- Перейдите в раздел “Отчеты”
- Выберите “Сумма выкупа”

2. Настройка параметров

- **Период** - выберите период для анализа
- **Покупатель** - можете выбрать конкретных клиентов или группы

- **Организация** - укажите организацию (если их несколько)

Анализ результатов отчета “Сумма выкупа”

Отчет показывает:

- **Общую сумму покупок** каждого клиента за период
- **Количество покупок** по каждому клиенту
- **Средний чек** клиента
- **Текущий уровень клиента** в системе лояльности
- **Близость к следующему уровню** (сколько нужно потратить для повышения статуса)
- **Рекомендуемый уровень** на основе суммы выкупа

Практическое применение отчета “Сумма выкупа”

Для менеджеров по продажам:

- Выявление VIP-клиентов для персонального обслуживания
- Планирование индивидуальных предложений
- Анализ эффективности работы с клиентами
- **Информирование клиентов о приближении к следующему уровню лояльности**
- **Контроль корректности применения скидок**

Для маркетологов:

- Сегментация клиентской базы по уровням лояльности
- Планирование рекламных кампаний для разных сегментов
- Анализ лояльности клиентов и эффективности системы скидок
- **Разработка программ для стимулирования повышения уровня**

Для руководителей:

- Оценка качества клиентской базы
- Планирование стратегии развития системы лояльности
- Контроль эффективности продаж и применения скидок
- **Анализ влияния системы лояльности на выручку**

Дополнительные отчеты

Система также предоставляет возможность создания отчетов по:

- Продажам за период
 - Популярности товаров
 - Эффективности сотрудников
 - Анализу покупателей
-

Работа с системой лояльности

Ежедневные задачи менеджера

При оформлении продажи:

1. **Проверьте уровень клиента** - система покажет текущий статус
2. **Убедитесь в корректности скидки** - проверьте автоматический расчет
3. **Информируйте клиента о скидке** - объясните преимущества его уровня
4. **Сообщите о приближении к следующему уровню** - если клиент близок к повышению

Еженедельные задачи:

1. **Проверьте отчет “Сумма выкупа”** на предмет клиентов, готовых к повышению уровня
2. **Обновите уровни клиентов** в справочнике “Контрагенты”
3. **Проанализируйте эффективность скидок** - сколько клиентов повысили уровень

Работа с клиентами разных уровней

Базовые клиенты (0% скидки):

- Расскажите о системе лояльности
- Объясните преимущества повышения уровня
- Мотивируйте на повторные покупки

Премиальные клиенты (5% скидки):

- Подчеркните их статус постоянного клиента
- Предложите товары с учетом их предпочтений
- Информировать о приближении к ВИП-статусу

ВИП клиенты (10% скидки):

- Обеспечьте персональное обслуживание
- Предлагайте эксклюзивные товары
- Поддерживайте высокий уровень сервиса

Интеграция с бизнес-процессами

Автоматизация рутинных операций

- Используйте шаблоны для типовых документов
- Настройте автоматические оповещения
- Применяйте массовые операции для экономии времени
- **Автоматическое применение скидок** на основе уровня клиента

Работа в команде

- Соблюдайте единые стандарты оформления
- Используйте комментарии для важной информации
- Координируйте действия через систему задач
- **Согласованно обновляйте уровни клиентов** на основе отчетов

Взаимосвязь модулей и объектов

Понимание связей между объектами поможет эффективнее работать:

Цепочка “Поставка → Остатки → Продажа → Лояльность”

1. **Поставка товара** увеличивает остатки
2. **Остатки** контролируют возможность продажи
3. **Реализация товара** уменьшает остатки и **обновляет сумму выкупа клиента**
4. **Сумма выкупа** определяет уровень лояльности и размер скидки

Использование справочников

- **Контрагенты** используются в документах поставки и реализации, содержат уровень лояльности
- **Номенклатура** является основой для всех товарных операций
- **Цены** автоматически подставляются в документы продаж
- **Уровень клиента** автоматически применяет скидки в документах продаж

Роли и права доступа

- **Продажа** - доступ к клиентам и документам реализации
 - **Поставки** - работа с поставщиками и поступлениями
 - **ПолныеПрава** - управление всеми аспектами системы
-

Заключение

Информационная система магазина одежды “1Стиль” - это мощный инструмент для эффективного управления торговым предприятием. Правильное использование всех модулей системы позволит:

- **Повысить прозрачность бизнеса** для всех сотрудников
- **Автоматизировать рутинные операции** и сосредоточиться на развитии
- **Принимать обоснованные решения** на основе актуальных данных
- **Улучшить качество обслуживания** клиентов
- **Реализовать эффективную систему лояльности** с автоматическими скидками
- **Повысить лояльность клиентов** и стимулировать повторные покупки

Ключевые преимущества системы лояльности

- **Автоматическое применение скидок** на основе суммы выкупа
- **Простая система уровней:** Базовый, Премияльный, VIP
- **Прозрачные условия:** четкие пороги для каждого уровня

- **Интеграция с продажами:** скидки применяются автоматически в документах

Помните: система работает эффективно только при качественном ведении данных всеми сотрудниками. Следуйте инструкциям, своевременно вносите информацию, регулярно обновляйте уровни клиентов и не забывайте о взаимосвязи всех операций в системе.