

Концептуальные отличия

<b>ДУМ</b>	<p>Возможно ведение учета в единой информационной базе и в режиме РИБ</p> <p>Партионный учет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Прибыль от продаж товара и определение его принадлежности к той или иной поставке в любой момент времени</li> <li>- Очень чувствителен к последовательности ввода документов</li> <li>- Восстановление актуальности данных, через проведение документов. Ресурсоемкий с точки зрения времени процесс</li> <li>- Скорость работы с отчетами и документами в части их проведения</li> </ul>	<p>Только в режиме единой информационной базы</p> <p>Учет по среднему в оперативном периоде и партионный учет в закрытом периоде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Скорость проведения документов и время построения отчетов</li> <li>+ Менее чувствителен к последовательности ввода документов</li> <li>+ Актуализация данных, и привязка товаров к партиям через документ «Расчет финансового результата», проведение которого может быть настроено регламентным заданием с любой частотой исполнения</li> <li>- Приближенность средней себестоимости к реальной, а следовательно, и точность оценки прибыли в оперативном периоде, очень зависит от наличия факта ухода товара в минус</li> </ul>	<b>ТРЕНД</b>
------------	--	---	--------------

Работа в сети

<b>ДУМ</b>	<p>Привязка пользователя к одному торговому объекту</p>	<p>Гибкая настройка прав доступа пользователей к торговым объектам</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	--	--------------

<b>ДУМ</b>	<p>Жесткие правила перемещения между складами в зависимости от принадлежности к одному или разным торговым объектам.</p> <p>Цена в перемещении всегда закупочная и определяется по FIFO, в случае перемещения товаров между торговыми объектами всегда требуется подтверждение.</p>	<p>Правила перемещения настраиваются для каждой пары складов индивидуально.</p> <p>Возможна настройка правил, при которых в перемещении будет указываться цена передачи.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	--	--------------

<b>ДУМ</b>	Одна закупочная категория цен для всей сети.	Любое количество закупочных категорий цен. (Связь закупочная цена торговый объект один к многим)	<b>ТРЕНД</b>
------------	--	--	--------------

<b>ДУМ</b>	<p>Цена реализации в сети привязана к торговому объекту, у каждого своя и требует подтверждения.</p> <p>На уровне торговых объектов настраивается возможность использования и изменения отдельных категорий цен</p>	<p>Возможно использование одной категории цен на нескольких торговых объектах.</p> <p>Механизм подтверждений настраивается индивидуально для каждой из категорий.</p> <p>На уровне профилей пользователей задаются права на просмотр, изменение и подтверждение каждой из категорий цен.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	--	--------------

---

*Финансовый учет*

---

<b>ДУМ</b>	Статьи затрат, на которых можно отразить дополнительные финансовые затраты в разрезе по организациям.	<p>Финансовый учет в разрезе центров финансовой ответственности (ЦФО) привязанных к торговым объектам, по которым отражается полный цикл движения финансовых потоков компании.</p> <p>Позволяет оценить рентабельность каждого из подразделений (торговых объектов) компании.</p> <p>План статей расходов/доходов на каждом торговом объекте может быть индивидуальным.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	---	--------------

---

*Взаиморасчеты с сотрудниками*

---

<b>ДУМ</b>	<p>Возможна выдача денег подотчет с последующим их закрытием авансовым отчетом.</p> <p>Отражение выплат ЗП сотрудником общей суммой через документ «Затраты»</p> <p>Анализ взаиморасчетов с сотрудниками только по подотчетным суммам.</p>	<p>Выдача денег подотчет через механизм заявок и выплат по ним, с дальнейшим закрытием авансовым отчетом.</p> <p>Есть возможность загрузить рассчитанную по сотрудникам ЗП из Excel в документ «Начисление заработной платы», с последующей выплатой через банк или кассу.</p> <p>Анализ взаиморасчетов с сотрудниками по всем видам выплат.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	--	--	--------------

---

Точки контроля для руководителя

---

<b>ДУМ</b>	Управленческий баланс.	Управленческий баланс.  Основные показатели деятельности, которые можно анализировать в сравнении с прошлым периодом или заданным планом.  Возможность вывода основных показателей на мобильное устройство через бесплатное приложение.	<b>ТRENД</b>
------------	------------------------	---	--------------

---

Розничные продажи

---

<b>ДУМ</b>	Возможна детализация продаж до чека, где чек — это элемент справочника.  Превышения по розничным продажам – это товар оприходованный документом «Отчет кассовой смены», в случае продажи в минус.	Возможна детализация продаж до чека, где чек – это документ.  Превышения по розничным продажам – это накапливаемая справочная информация доступная в отчетах, по товарам ушедшим в минус по документу «Отчет кассовой смены».	<b>ТRENД</b>
------------	---	---	--------------

---

Маркетинг

---

<b>ДУМ</b>	Анализ настроенных в системе скидок	Маркетинговые акции. Позволяют планировать, отслеживать и анализировать всю маркетинговую активность, которая прямо или косвенно влияет на лояльность покупателей и как следствие на прибыль магазина.	<b>ТRENД</b>
------------	-------------------------------------	--	--------------

ДУМ	<p>Ценовые акции. Новая цена на товар действующая ограниченный период времени. Результат ее применения попадает в общую сумму переоценки по ОКС, в следствии чего акция не может быть проанализирована.</p> <p>Требуется загрузка касс и весов в момент начала и окончания действия ценовой акции.</p>	<p>Ценовая акция. Товарная скидка действующая определенный период времени. В кассу загружается после ввода со всеми прочими изменениями по товарам. Весы необходимо прогрузить в момент начала и окончания.</p> <p>Может быть проанализирована, как одна из маркетинговых акций.</p>	ТРЕНД
ДУМ	<p>Подарочные сертификаты могут учитываться, как товар и как услуга.</p> <p>Загружаются из кассового ПО:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Как 100% скидка на товар, уменьшается показатель прибыльности по товару</li> <li>• Как вид оплаты, при этом надо учитывать удвоение дохода от продажи самого сертификата, а потом товара, которым он был оплачен.</li> </ul>	<p>Подарочные сертификаты могут учитываться, как товар и как услуга.</p> <p>Загружаются из кассового ПО, всегда как вид оплаты, с параллельным сторнированием суммы продажи сертификата в размере использованной по нему оплаты.</p> <p>Настройка подарочных сертификатов для Frontol 4.9 и 5, происходит полностью из конфигурации ДАЛИОН: ТРЕНД.</p>	ТРЕНД

---

*Ассортиментная матрица*

---

ДУМ	<p>У товара устанавливается признак принадлежности к ассортименту группы магазинов</p>	<p>Принадлежность товара к ассортиментной матрице — это документально оформленная операция ввода товара в ассортимент. Вывод товара из ассортимента группы магазина также оформляется документально.</p>	ТРЕНД
-----	--	--	-------

<p><b>ДУМ</b></p>	<p>Работа с продукцией строиться через заранее заданные ТТК. Ингредиентами для продукции являются элементы справочника «Номенклатура» с видом Товар.</p> <p>Факт производства, может быть отражен в системе в момент непосредственного выпуска, либо пост фактум на основании данных о продажах.</p> <p>Себестоимость продукции рассчитывается на основании данных документа «Выпуск продукции» и не является фиксированной величиной.</p>	<p>Работа с продукцией строиться через заранее заданные ТТК. Ингредиентами для продукции являются элементы справочника «Номенклатура» с видом Товар или Ингредиент.</p> <p>Ингредиент - это виртуальный товар, который в момент планирования производства заменяется на реальный товар документом «Передача в производство».</p> <p>Факт производства, может быть отражен в системе в момент непосредственного выпуска, либо пост фактум на основании данных о продажах.</p> <p>В качестве себестоимости продукции используется ее плановое значение, задаваемое документом «Расчет плановой себестоимости».</p>	<p><b>ТРЕНД</b></p>
-------------------	--	--	---------------------