

---

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.</li></ul> <p>Ресурсоемкий с точки зрения времени процесс.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Скорость работы с отчетами и документами в части их проведения.</li></ul>	<p>Только в режиме единой информационной базы.</p> <p>Учет по последней закупочной цене 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></ul>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	--	--------------

<b>ДУМ</b>	<p>Установка даты запрета редактирования документов (общей для всех ТО или индивидуальной, по группам пользователей).</p>	<p>Запрет внесения изменений в документы, которые находятся в закрытом периоде.</p> <p>Дата запрета изменения данных в открытом периоде настраивается на уровне групп пользователей или конкретных пользователей.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	---	--------------

---

Работа в сети

---

<b>ДУМ</b>	<p>Привязка пользователя к одному торговому объекту. Есть возможность дать пользователю право изменять документы не текущего ТО.</p>	<p>Гибкая настройка прав доступа пользователей к торговым объектам.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	--	---	--------------

ДУМ	<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>	ТRENД
-----	---	--	-------

ДУМ	<p>Мастер по созданию внутренних заказов на склад.</p> <p>Мастер для автоматического формирования перемещений товаров на основании внутренних заказов.</p>	<p>Мастер по созданию внутренних заказов, в том числе одновременно на несколько складов.</p> <p>Мастер перемещений, который позволяет автоматически распределить товар со склада по другим складам сети в соответствии с потребностями (зафиксированными внутренними заказами).</p>	ТRENД
-----	--	---	-------

ДУМ	Любое количество закупочных цен при работе в РИБ и терминальном режиме.	Любое количество закупочных цен (связь закупочная цена – торговый объект один ко многим).	ТRENД
-----	---	---	-------

ДУМ	<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>	ТRENД
-----	--	--	-------

---

Финансовый учет

---

<b>ДУМ</b>	<p>Статьи затрат, на которых можно отразить дополнительные финансовые затраты в разрезе по организациям.</p>	<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>ТRENД</b>
------------	--	--	--------------

---

Взаиморасчеты с сотрудниками

---

<b>ДУМ</b>	<p>Возможна выдача денег подотчет с последующим их закрытием авансовым отчетом.</p> <p>Отражение выплат ЗП сотрудникам 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>ТRENД</b>
------------	---	--	--------------

---

Точки контроля для руководителя

---

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

---

Розничные продажи

---

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

---

Маркетинг

---

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

<b>ДУМ</b>	<p>Ценовая акция - 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 – это скидка на товар, действующая определенный период времени (фиксируется при создании скидки). Может быть проанализирована как одна из маркетинговых акций.</p> <p>Требуется выгрузка на кассу и в весы. По окончании периода действия скидка автоматически становится неактивна. Повторная загрузка касс и весов не нужна.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	--	---	--------------

<b>ДУМ</b>	<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 Frontol 5 происходит полностью из конфигурации ДАЛИОН: ТРЕНД.</p>	<b>ТРЕНД</b>
------------	---	---	--------------

---

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
-----	---	--	-------

---

Производство

---

ДУМ	<p>Работа с продукцией строится через заранее заданные ТТК. Ингредиентами для продукции являются элементы справочника «Номенклатура» с видом <i>товар</i>.</p> <p>Факт производства может быть отражен в системе в момент непосредственного выпуска или постфактум 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 строится через заранее заданные ТТК. Ингредиентами для продукции являются элементы справочника «Номенклатура» с видом <i>товар</i> или <i>ингредиент</i>.</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 или постфактум на основании данных о продажах.</p> <p>В качестве себестоимости продукции используется ее плановое значение, задаваемое документом «Расчет плановой себестоимости».</p>	ТРЕНД
-----	--	---	-------