

Кейс внедрения

1С:Управление торговлей 8

в мультибрендовой компании ALMA Brands

Справка о заказчике

Торговая компания «ALMA Brands» занимается продажей мультибрендовой продукции: одежда, обувь, аксессуары и др. У компании более 15-ти розничных и оптовых интернет-магазинов. Также одним из ключевых каналов продаж компании является работа с партнерами-комиссионерами – крупными торговыми площадками, такими как Wildberries и Lamoda и др.

Силами команды ALEXROVICH в компании «ALMA Brands» был реализован комплексный проект автоматизации. Осуществлен переход на современную управленческую систему **1С:Управление торговлей 8 (ред. 11.4) с модулем**



1С:CRM 8 (ред. 3.0). В рамках проекта были автоматизированы ключевые бизнес-процессы продаж компании, настроена автораспаковка заявок с сайтов, реализована интеграция системы 1С:УТ 8 с интернет-магазинами на **1С-Битрикс** и **OpenCart**, настроена подсистема по работе с ключевыми комиссионерами, а также разработана собственная интеграция 1С со **службой доставки Аxiomus** и многое другое.

Описание проблемы

Компания «ALMA Brands» достаточно молодая, но уже столкнулась с задачами роста и масштабирования бизнеса. Сотрудники компании изначально работали в разрозненном наборе различных программ: порядка **5-ти административных панелей сайтов**, «облачная» бухгалтерия **Моё дело**, а также бесчисленные таблицы **Microsoft Excel**. Из-за этого работа сотрудников была неэффективна: при обработке заказов возникало очень много **ручного труда**, процессы не были автоматизированы, все ключевые торговые операции выполнялись вручную. Дальнейшее функционирование, и тем более рост бизнеса, были невозможны без



«Всё делалось вручную. Все отгрузки, счета и возвраты проводились вручную по 3-5 часов»

Максим, представитель «ALMA Brands»

полноценного внедрения современной управленческой системы.

Во-первых, данные о клиентах хранились в разных системах, отсутствовала единая клиентская база компании. Сотрудники были вынуждены работать одновременно в нескольких программах. Для первичной обработки заказов использовались админ-панели сайтов интернет-магазинов. «Облачная» бухгалтерия «Моё Дело» использовалась для выставления счетов по заказам оптовых клиентов и ведения бухгалтерского учета. Также по этой причине в компании не было единого реестра заказов клиентов. Данные о **складских остатках** товаров **хранились в разных местах**. Работа сотрудников была крайне неэффективна, а руководство компании не располагало актуальными отчетами о реальной деятельности бизнеса.

Во-вторых, у сотрудников компании отсутствовали инструменты для работы с крупными партнерами-комиссионерами, такими как **Wildberries, Lamoda, Ozon** и др. Подготовка документов для одной отгрузки товара комиссионеру реально занимала несколько часов работы. Это было ключевым сдерживающим фактором роста компании. Сотрудники просто физически не могли «переварить» большой объем отгрузок, а некоторые из них даже **собирались уволняться** из-за чрезмерной нагрузки и постоянных переработок. Дальнейшее развитие бизнеса оказалось невозможным в сложившейся ситуации.



«Чем больше интернет-магазинов, тем больше было проблем, сложностей и ручной работы»

Максим, представитель «ALMA Brands»

В-третьих, из-за того, что данные о товарах хранились в разрозненных системах, компания не могла увеличивать поток заказов, сохраняя прежнее качество работы с клиентами. Особенно ярко это проявлялось в период повышенного спроса. Например, ближе к 31 декабря, под Новый год, сотрудники после оформления заказа **не успевали изменять количество остатков товаров** на всех сайтах интернет-магазинов. В результате каждый день клиенты оставляли на сайтах несколько

заказов на одну и ту же позицию, которая или была всего одна на складе, или вовсе уже была продана. Зачастую даже сами сотрудники компании не могли быть на 100% уверены в наличии того или иного товара. Как итог, компания была вынуждена **сдерживать темп роста заказов**, иначе рисковала получить массу негативных отзывов от клиентов. Особенно важно было **не потерять ключевых оптовых клиентов**, отношения с каждым из которых строились годами!

Процесс выбора системы и подрядчика



Для руководства компании «ALMA Brands» выбор системы автоматизации и подрядчика оказался очень простым. С программами на платформе 1С:Предприятие 8 руководитель Максим был хорошо знаком по другим собственным бизнес-проектам. А подрядчик был уже проверен «в бою» по прошлому опыту совместной работы. Профессионалы из **ALEXROVICH** с радостью были готовы помочь в реализации комплексного проекта по внедрению системы автоматизации на базе 1С:Предприятие 8. Основываясь на опыте **ALEXROVICH** в проектах автоматизации торговых компаний, была выбрана учетная система **1С:Управление торговлей 8**

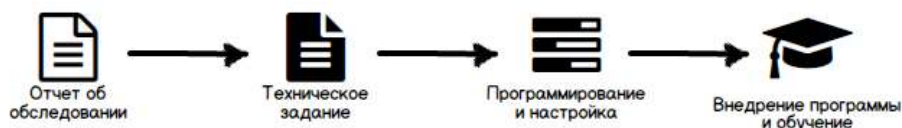
(ред. 11.4) + 1С:CRM 8. Буквально за пару дней был подписан договор на проект и проведен первый платеж. Проект стартовал очень быстро, потому что обе стороны понимали: **чем раньше старт, тем быстрее результат!**

Проект внедрения 1С:Управление Торговлей 8

Целью проекта было в сжатые сроки «с нуля» внедрить управленческую систему и добиться хорошего уровня автоматизации ключевых процессов компании «ALMA Brands»: розничные и оптовые продажи, а также работа с комиссионерами.

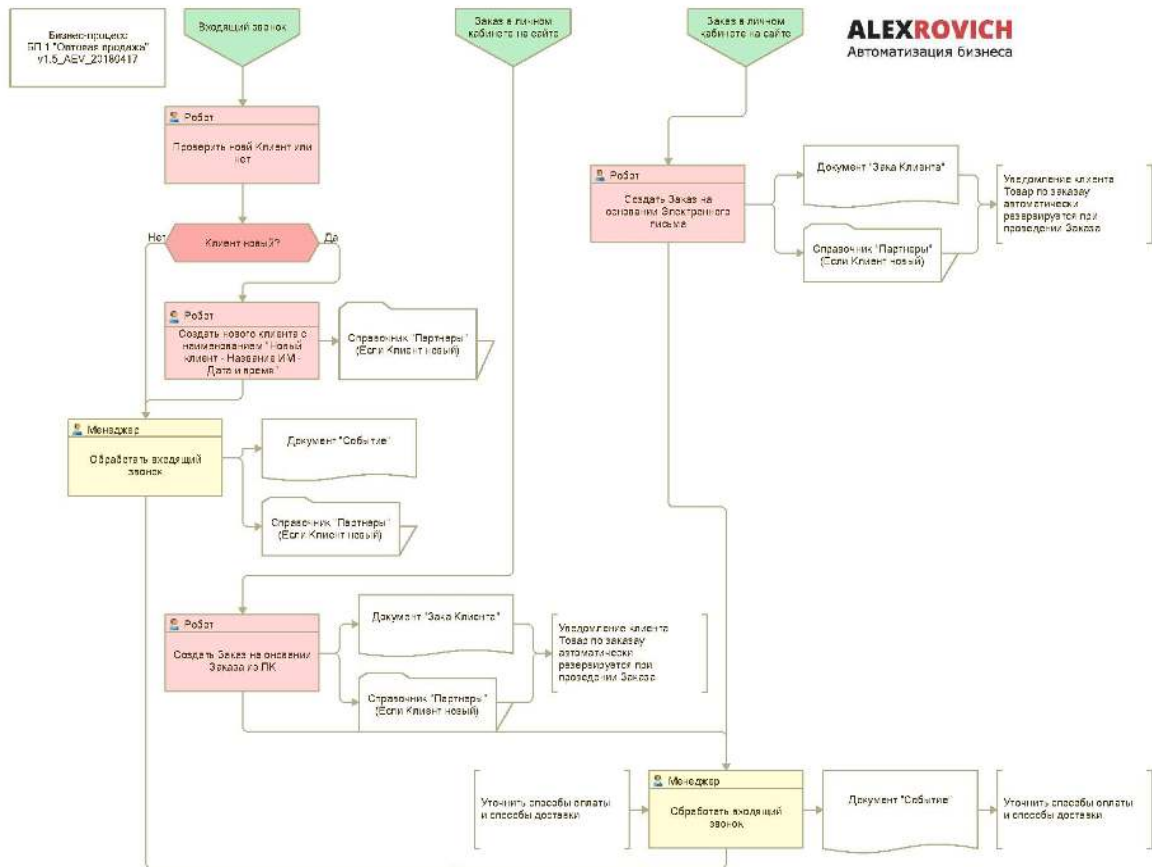


Внедрение новой управленческой системы в компании «ALMA Brands» было выполнено по **проектной технологии** по этапам. Подготовительная часть проекта состояла из обследования бизнес-процессов компании и подготовки технического задания на проект. Основное время работы по проекту составил этап «Программирование и настройка», а также «Внедрение программы».

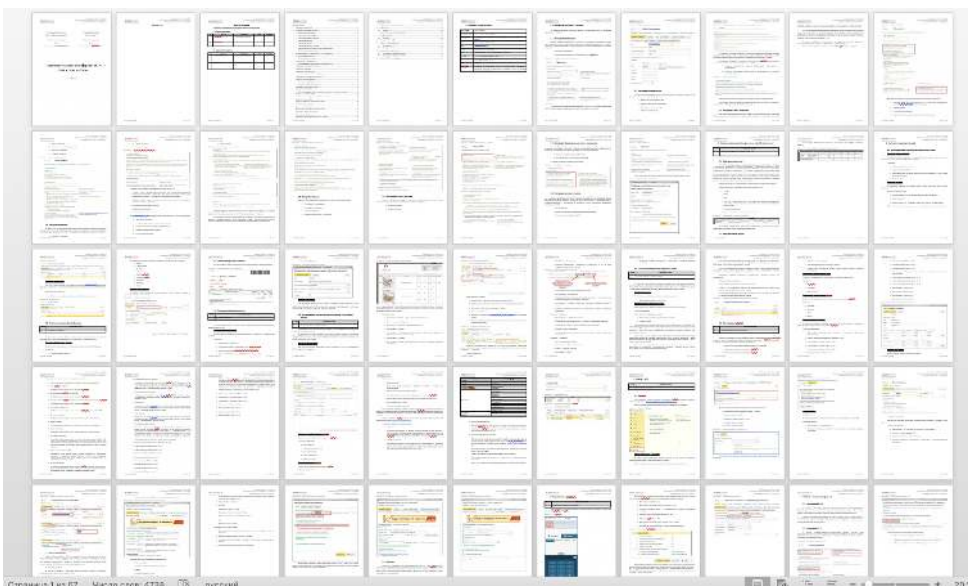


В рамках проекта было реализовано следующее:

1. Обследование бизнес-процессов. Прежде всего проведен полноценный анализ текущих бизнес-процессов компании. Специалисты **ALEXROVICH** глубоко изучили внутренние процессы бизнеса и оцифровали их в графическом виде.



2. Техническое задание. По итогам обследования компании «ALMA Brands» было разработано подробное техническое задание на все необходимые настройки и доработки системы. Это позволило точно сформулировать **список задач на настройку и программирование**. Формирование технического задания – зачастую долгая и кропотливая работа, но это позволяет **кратно повысить эффективность последующей работы** и избежать ошибок при внедрении управленческой системы.

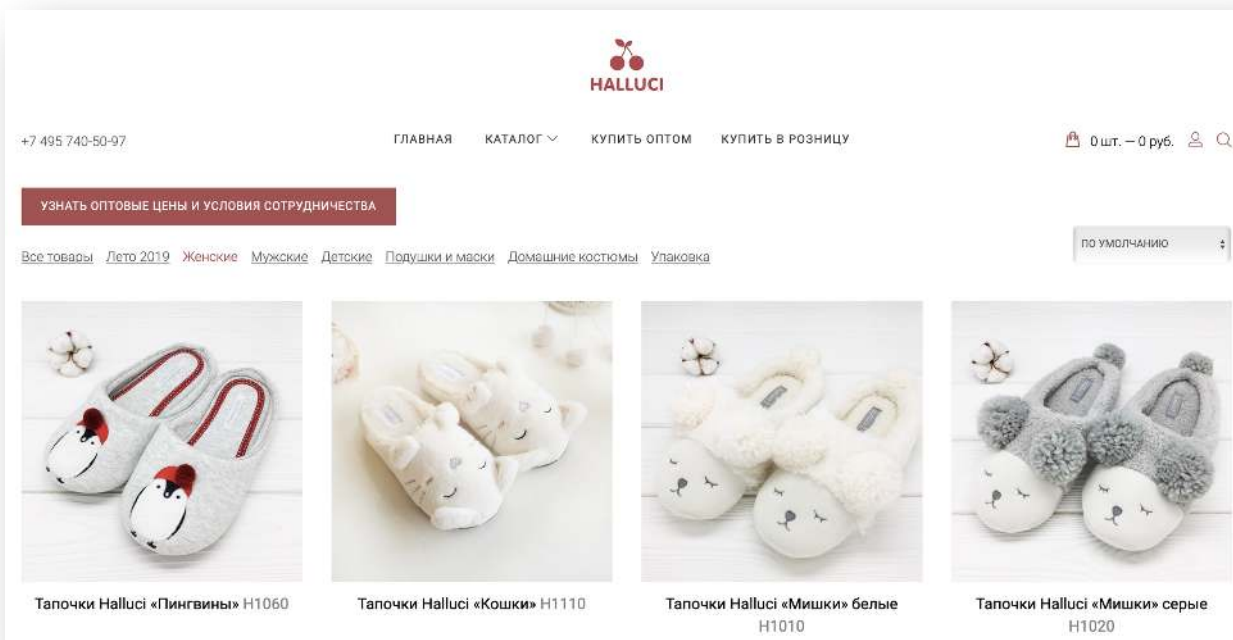


3. Внедрение торгового функционала 1С:Управление торговлей 8. Использование современной управленческой системы 1С:УТ 8 (ред. 11.4) позволило компании «ALMA Brands» автоматизировать ключевые функции бизнеса: закупки, складской учёт, продажи и управление финансами. Компания получила полноценную управленческую систему и централизовала формирование всех показателей бизнеса в единой базе.

4. Интеграция с сайтами на 1С-Битрикс и OpenCart. Ключевой задачей проекта по автоматизации компании «ALMA Brands» стала интеграция 1С:УТ 8 с сайтами 15-ти интернет-магазинов. **Во-первых**, был настроен и адаптирован Модуль интеграции 1С:УТ 8 и CMS 1С-Битрикс. **Во-вторых**, силами команды ALEXROVICH был «с нуля» разработан функционал по интеграции 1С:УТ 8 и CMS OpenCart.



В результате на все сайты интернет-магазинов компании «ALMA Brands» из 1С:УТ 8 стали **выгружаться товары** с описанием и картинками, а также актуальные цены и остатки на складах. Обратное, в 1С:УТ 8 со всех сайтов **реализована загрузка заказов клиентов** с подставленными позициями товаров и ценами. Команде ALEXROVICH удалось добиться того, что работа с заказами теперь ведется полностью в 1С:УТ 8, а на сайты в личные кабинеты клиентов выгружается информация о статусах заказов клиентов («В работе», «Готов к отгрузке», «Передан в доставку» и т.д.).



5. Запуск складского учета.

Для того, чтобы упростить и ускорить сотни поступлений и отгрузок товаров, был внедрен **складской блок** в 1С:Управление торговлей 8. К системе 1С было подключено торговое оборудование: принтеры этикеток и сканеры штрихкодов для автоматизации работы сотрудников склада. Внедрение складского учета в единой программе позволило структурировать складские операции и исключить ошибки при отгрузке заказов, потерю товаров и т.д.



6. Подключение розничных точек продаж. Для работы розничных точек компании «ALMA Brands» была внедрена **1С:Розница 8**. К системе было подключено необходимое торговое оборудование: онлайн-кассы (фискальные регистраторы),



принтеры ценников и сканеры штрихкодов. Также была настроена **интеграция между 1С:УТ 8 и 1С:Розница 8**. Из центральной базы 1С:УТ 8 во все базы 1С:Розница теперь выгружаются карточки товаров и розничные цены товаров. Обратно, из всех баз 1С:Розница в центральную 1С:УТ 8 подгружаются отчеты о розничных продажах и данные о товародвижении в розничных магазинах.

7. Работа с Wildberries, Lamoda, Ozon. В рамках проекта был внедрен функционал по работе с партнерами-комиссионерами. Одно из ключевых направлений бизнеса «ALMA Brands» – это работа с крупными интернет-площадками, такими как **Wildberries, Lamoda, Ozon, Mamsy** и др. Для работы с такими партнерами в 1С был разработан ряд индивидуальных отчетов по товарам, переданным на комиссию и обработок по автоматической загрузке данных о продажах комиссионера. Все отгрузки на склады комиссионеров стали проводиться без ошибок и точно в срок. В 1С появилась актуальная информация о переданных товарах партнерам,



«Теперь отгрузка для Wildberries – это 3 Excel файла, 2 минуты»

Максим, представитель «ALMA Brands»

ежедневных продажах на площадках, остатках позиций товаров на складах партнеров. Также сотрудники компании теперь пользуются **специальными отчетами для расчета потребности товаров** у комиссионеров – это позволяет вовремя актуализировать остатки популярных товаров на площадках Wildberries, Lamoda и др., чтобы всегда иметь стабильный

поток продаж. Более того, теперь 1С позволяет максимально оперативно адаптировать формы отчетов под постоянно меняющиеся требования партнеров. **Всем, кто хочет работать с крупными интернет-площадками, необходимо подстраиваться.** А с настроенной системой 1С:УТ 8 соответствовать таким вполне жестким требованиям стало просто и за достаточно разумные деньги.



обратно в 1С подгружается трек-номер и статус доставки заказа. Более того, для облегчения работы кладовщиков из 1С автоматически формируется **этикетка-наклейка (см. справа)** по специальной форме под требования сервиса Аxiomus.

8. Интеграция 1С со службами доставки. Одна из важных задач в рамках автоматизации любого интернет-магазина – это интеграция со службами доставки. Компания «ALMA Brands» активно пользуется услугами **сервиса доставки Аxiomus**. Поскольку через этот сервис ежедневно отправляются десятки заказов, наличие механизма интеграции сильно ускорило бы работу сотрудников. Для решения данной задачи специалистами **ALEXROVICH** был разработан **Модуль интеграции 1С:УТ 8** с личным кабинетом **сервиса Аxiomus** по API, который стал для сотрудников «единым окном» управления доставкой через: **DPD, Voxberry, Почта России** и т.д. Теперь доставка по заказу клиента оформляется в 1 клик. По команде из 1С в сервис Аxiomus передается

полная информация о заказе, а

1004`6441 <small>ИП М.М. [А]</small>	<small>(00УТ-000195)</small>	21.05.19 <small>ООО ПостХаб</small>
		<small>Кострома г. Наталья Алексеевна ИП</small>
	ВoxB	1/1

9. Автоматические уведомления клиентам. Финальной «вишенкой на торте» при реализации проекта автоматизации компании «ALMA Brands» стало подключение автоматических уведомлений клиентам о статусе заказа. Например, при получении оплаты от клиента автоматически отправляются SMS или E-mail с номером заказа. После передачи заказа в доставку Аxiomus **система сама отправляет**



клиенту трек-номер для отслеживания, а также **держит в курсе** на всем протяжении доставки заказа. Таким образом, теперь все клиенты компании «ALMA Brands» получают первоклассный сервис, уверены в сроках и качестве доставки, а также проинформированы о всех изменениях по своему заказу. При таком сервисе клиенты рады снова делать заказы на сайте, оплачивать их, а также активно рекомендуют компанию своим друзьям и знакомым.

Результаты

В результате проекта по автоматизации компания «ALMA Brands» получила **современную управленческую систему**, адаптированную и внедренную для работы 15-ти интернет-магазинов **в единой базе**. Компания приобрела **мощный инструмент**, полностью настроенный **под задачи и специфику бизнеса**. Удалось **оцифровать** деятельность каждого сотрудника и каждой функции бизнеса, начиная с закупок и складского учета, заканчивая **интеграцией с сайтами интернет-магазинов** и **автоматизацией работы с Wildberries, Lamoda и Ozon**. Теперь с уверенностью можно сказать, что не осталось ни одной ручной операции, которую автоматически не может сделать система!

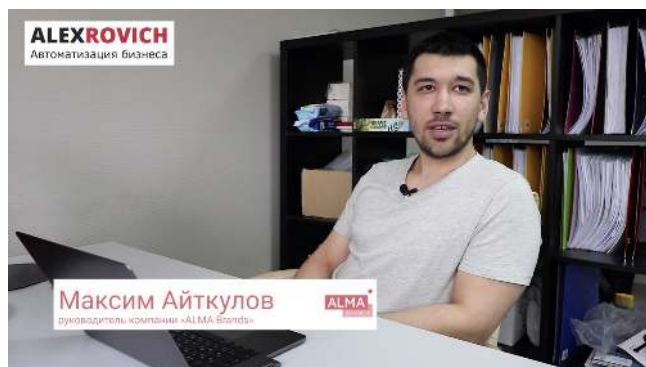
Буквально за несколько месяцев удалось «с нуля» добиться очень высокого уровня автоматизации бизнеса. Сотрудники компании теперь имеют **централизованную базу** клиентов, **актуальные данные** об остатках товаров, заказах клиентов, оплатах, возвратах и т.д. Основатели компании «ALMA Brands» считают главным результатом проекта тот факт, что компании удастся при тех же ресурсах **расти в x2 раза ежегодно**. Без автоматизации достичь таких результатов было бы просто невозможно!

Отзыв заказчика

В целом ответственный за проект со стороны «ALMA Brands» Максим **позитивно оценивает результаты проекта автоматизации**: *«Всё постепенно переходит в 1С. Ключевые результаты – появилось время и свободные руки. У нас люди раньше увольнялись, говорили, что не могут больше руками всё делать. После автоматизации эта проблема ушла».*

Как отмечает Максим, **самым важным в проекте стала интеграция 1С с интернет-магазинами**: *«Главной функцией системы стала интеграция с сайтами. На сайты интернет-магазинов выгружаются товары и остатки, а обратно в 1С приходят заказы клиентов».*

Также Максим указывает на **высокую ценность внедренной системы**: *«Без системы просто физически не сделаешь такие показатели. Тебе было бы нужно несколько человек, чтобы они просто сидели и вручную заполняли таблицы. А нам нужно было сделать так, чтобы сотрудница делала все в автоматическом режиме, не имея возможности «косякнуть». Ей не нужно глубоко разбираться в ассортименте, оборачиваемости товара и т.д. Она просто нажимает на кнопку А-В-С и получает результат».*



Подробное интервью с представителем «ALMA Brands» Максимом доступно на нашем [YouTube канале ALEXROVICH.RU](#).

Звоните и заходите на сайт!

**Узнайте, на сколько можно увеличить продажи за счет
внедрения 1С:Управление торговлей 8 + 1С:CRM 8 в Вашей
компании!**