



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
УКРАЇНИ



ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

ПРОДАЖІ ТА CRM: МЕТОДИКА СТВОРЕННЯ І ЗАПОВНЕННЯ ПРАЙС- ЛИСТІВ, НАЛАШТУВАННЯ ЗНИЖОК ТА УМОВ ПРОДАЖІВ

к.е.н., доцент Литвиненко Володимир Сергійович

План

Суть і характеристика підходів до заповнення початкових залишків товарів та заборгованості покупців

Створення і заповнення прайс-листів

Створення та налаштування знижок у продажах

Налаштування умов продажів та CRM

Суть і характеристика підходів до заповнення початкових залишків товарів та заборгованості покупців

Документ «**Введення початкових залишків**» призначений для введення початкових залишків товарів, грошових коштів та взаєморозрахунків з клієнтами, постачальниками, підзвітними особами підприємства, а також різних інших залишків. Для кожної організації і кожного типу операції необхідно оформити окремий документ введення залишків.

← → ☆ Документи введення початкових залишків

Організація: ×

Вводяться залишки за всіма типами операцій

Створити Знайти... Відмінити пошук

| Дата | Номер | Тип операції |
|------------|-------------|----------------------------|
| 30.06.2020 | 00-00000001 | На банківських рахунках |
| 30.06.2020 | 00-00000002 | Власні товари |
| 30.06.2020 | 00-00000003 | Власні товари |
| 30.06.2020 | 00-00000004 | Заборгованість перед ... |
| 30.06.2020 | 00-00000005 | Аванси, отримані від кл... |

Типи операцій

- Всі документи (5)
- Грошові кошти
 - У касах
 - На банківських рахунках (1)
- Розрахунки з партнерами
 - Заборгованість клієнтів
 - Заборгованість перед постачальниками (1)
 - Аванси, отримані від клієнтів (1)
 - Аванси, видані постачальникам
- Підзвітні особи
 - Борг підзвітних осіб
 - Перевитрати підзвітних засобів
- (не використовується) Борг підзвітних осіб за готівков
- Розрахунки між організаціями
 - Розрахунки між організаціями за авансами
 - Розрахунки між організаціями за реалізаціями
- Товари
 - Власні товари (2)
 - Передані у виробництво матеріали
- Інше
 - Інші активи та пасиви
 - Інші витрати





[Контроль балансу введення залишків](#)


Перед початком введення початкових залишків необхідно вибрати тип операції, з реєстрації початкових залишків. В залежності від обраного типу операції автоматично формується відповідний вид документа з потрібними показниками введення початкових залишків.



Для вибору типу операції призначена ліва частина списку. У правій частині відображаються оформлені раніше документи даного типу.


- Введення початкових залишків грошових коштів
- Введення початкових залишків товарів, матеріалів і зворотної тари
- Введення залишків взаєморозрахунків
- Введення залишків заборгованості банку за еквайринговими операціями
- Введення залишків ТМЦ в експлуатації
- Введення інших залишків


← → ☆ Введення початкових залишків власних товарів 00-00000002 від 30.06.2020 00:00:00 *


Провести та закрити     Рухи документа


Номер: 00-00000002 від: 30.06.2022 00:00:00 



Організація:  

Підрозділ: ... 






Постачальник: Barmalei ... 

Контрагент: Barmalei ... 

Склад: ... 

Менеджер:  

Ціна включає ПДВ

Додати      Підібрати товари

| N | Код | Артикул | Номенклатура | Кількість | Од. вим. | Ціна (UAH) | Сума (U... | Ставка ... |
|---|-------------|---------|--------------|-----------|----------|------------|------------|------------|
| 1 | 00-00000002 | | Басейн | 50,000 | шт | 400,00 | 20 000,00 | 20% |
| 2 | 00-00000004 | | Лижі | 50,000 | шт | 300,00 | 15 000,00 | 20% |
| 3 | 00-00000001 | | М"яч | 50,000 | шт | 100,00 | 5 000,00 | 20% |
| 4 | 00-00000003 | | Санчата | 50,000 | шт | 100,00 | 5 000,00 | 20% |

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ВІДОБРАЖЕННЯ ПРОДАЖІВ ТА ВІДНОСИН ІЗ КЛІЄНТАМИ

- Управління ефективністю процесів продажів і угод з клієнтом
- Формування прайс-листів з інформацією про залишки товарів
- Розширене управління замовленнями клієнтів, типові і індивідуальні правила продажу, угоди
- Використання регламентованих процесів продажів, бізнес-процеси управління складними продажами
- Комерційні пропозиції
- Самообслуговування клієнтів
- Управління торговими представниками
- Воронка продажів

ФУНКЦІОНАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ CRM

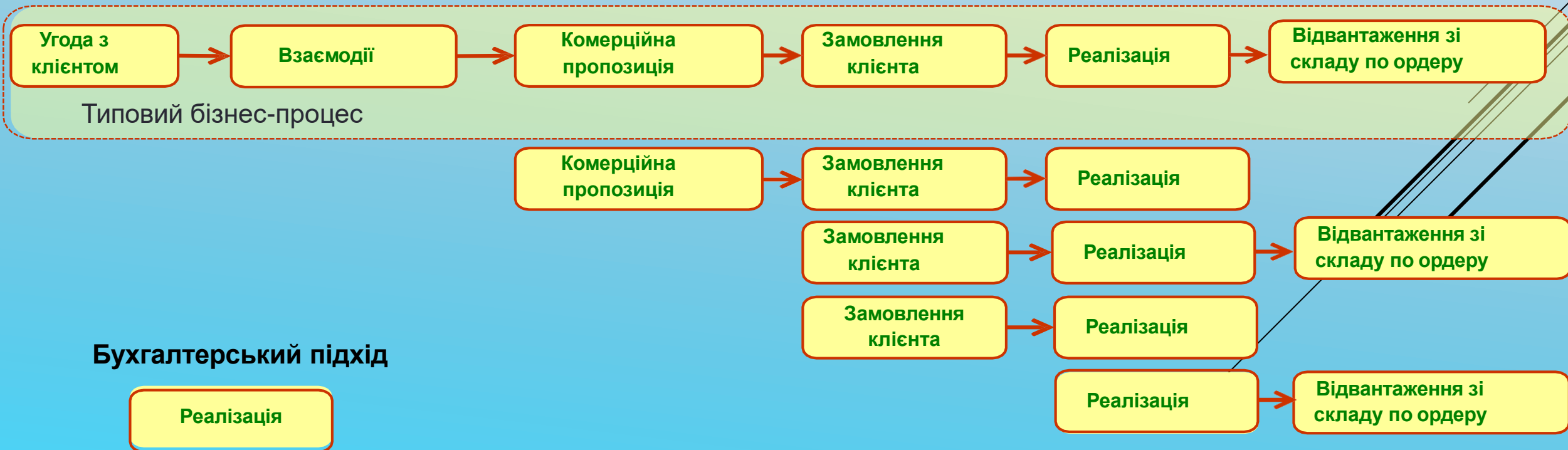
- формування стратегії відносин з партнерами
- бізнес-процеси організації взаємодії з клієнтами
- досьє клієнта, партнера
- картки лояльності, аналіз лояльності клієнтів
- претензійна робота
- моніторинг виконання угод
- розширений аналіз показників роботи менеджерів

МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ КЕРІВНИКІВ І ФАХІВЦІВ ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ

- Оперативно реагувати на запити клієнтів, чітко планувати взаємодію з ними, оцінювати результати різних маркетингових і рекламних акцій по залученню клієнтів
- Відслідковувати кожне звернення
- Ефективно використовувати кожен контакт
- Будувати систему взаємовідносин, оптимально організовуючи роботу з різними категоріями клієнтів

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ КАНАЛІВ ЗБУТУ

- Підсистема забезпечує наскрізну автоматизацію процесу продажів в оптовій і роздрібній торгівлі
- При цьому продажі можна оформляти як по повному циклу так і за спрощеною схемою:



Облік товарів: Довідники «Номенклатура» і «Види номенклатури»

← → ☆ Номенклатура

× 🔍 За точною відповідністю Види і властивості [Види](#) [Властивості](#)

Создать Ещё ? Створити Ещё

| Наименование | ↑ | Артику |
|------------------------------------|---|--------|
| Цоколь 1468x60 | | |
| Фасад шухляди 140x332 | | |
| Стінка бокова 2186x500 | | |
| Полоса 700x110 | | |
| Полиця 726x440 | | |
| Полиця 380x740 | | |
| Полиця 355x440 | | |
| Перегородка 355x440 | | |
| Перегородка 2098x440 | | |
| Основа жорстка 380x740 | | |
| Основа жорстка 1500x500 | | |
| Основа жорстка 1468x500 | | |
| Основа 380x340 | | |
| Основа 340x310 | | |
| Діловий відхід ДСП 16 мм до 1 кв.м | | |

- ⊕ Ігрушки
- ⊖ Меблеве виробництво
 - Двері
 - Меблі корпусні
 - Меблі м'які
 - Плити та кромки
 - Полиці та фасади
 - Профілі
 - Тканини
 - Чохли
- ⊕ Продукти (виробництво та продаж)
- ⊕ Продукція та матеріали
- ⊕ Товари

Сегмент: ×

Довідник
«Види
номенклатури»
визначає всі основні
параметри картки
номенклатури

Типи та Види номенклатури

Вид номенклатури (створення) *

Записати і закрити | Записати | Создать на основании | Перейти | Еще | ?

Основне

Дод. реквізити

Шаблони найменувань

Фільтр за властивост...

Налаштування створення

Значення по умовчан...

Дод. відомості

Тип номенклатури: **Робота (змінити)**

Група видів номенклатури: Меблеве виробництво

Найменування: Роботи на меблевому виробництві

Опис:

Продаж оформляється: Реалізація товарів і послуг

Товарні категорії: Налаштовані для цього виду номенклатури

Характеристики: ?

Виберіть тип номенклатури

Товар
Матеріальні цінності, що закуповуються, виробляються, реалізуються підприємством і обліковуються на складах. Можливий контроль залишків на складах, облік собівартості, забезпечення потреб та ін.

Тара
Тара, яка обліковується окремо на складі і може повертатися постачальнику товарів або передаватися на умовах повернення клієнту.

Робота
Нематеріальні цінності, які купуються або виготовляються, реалізуються клієнтам і враховуються в підрозділ-одержувачі. Ведеться кількісний облік і облік собівартості.

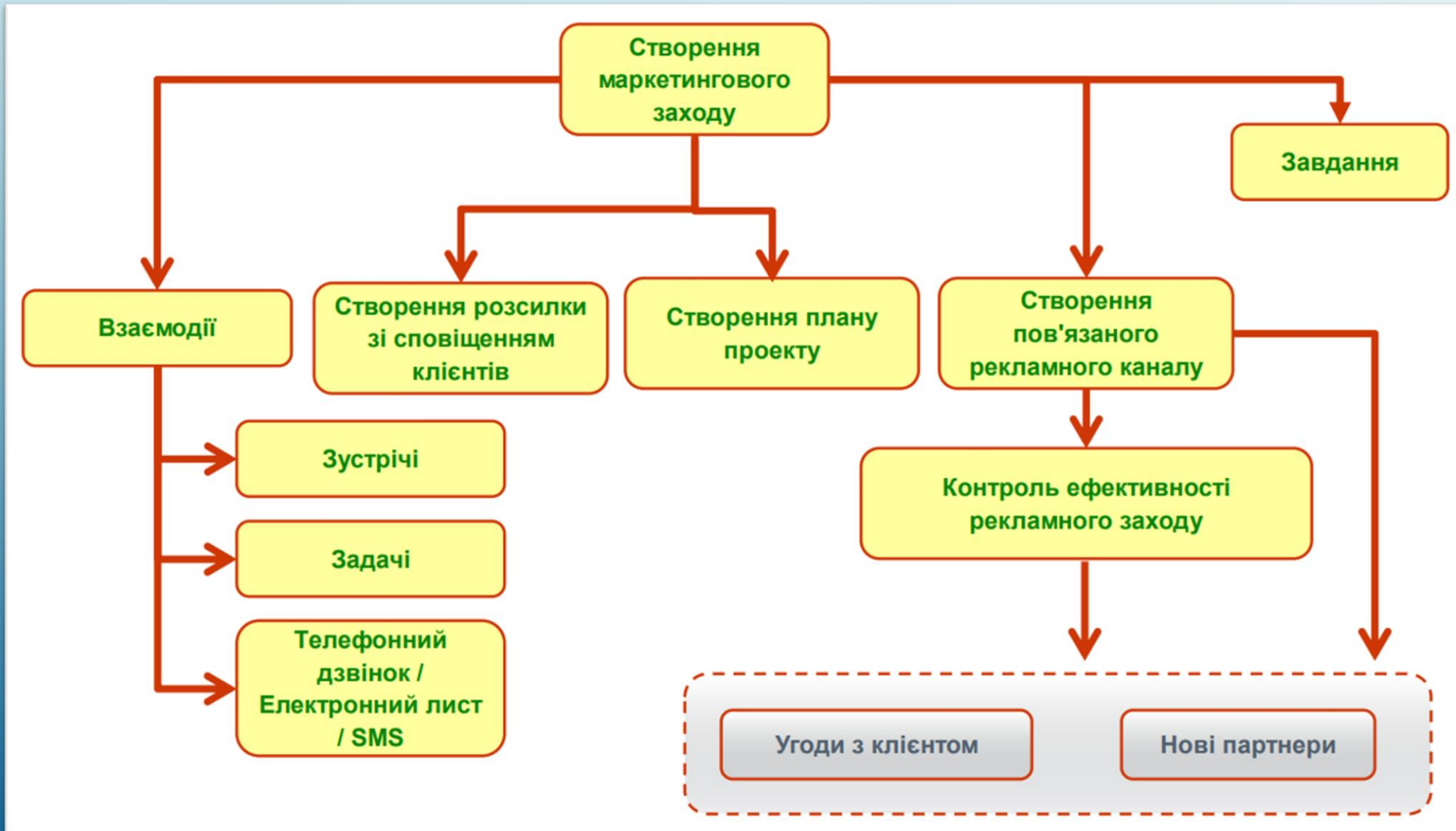
Послуга
Нематеріальні цінності, які закуповуються підприємством або реалізуються клієнтам. Для послуг не ведеться облік собівартості. У момент придбання послуги вказується стаття витрат, яка визначає подальший облік витрат.

Набір
Комплекти, які не зберігаються на складі, а збираються динамічно в процесі відвантаження. Використовуються для зручного вибору пов'язаних позицій в документах реалізації клієнтам, ціноутворення і друку.

OK | Відмінити

Від правильного визначення **типу номенклатури** залежить як далі система буде вести себе при заповненні картки номенклатури та документів в оперативному обліку.

Маркетинг і CRM: проведення рекламних і маркетингових акцій



Створення прайс-листів (видів цін)

Довідник «Види цін» призначений для реєстрації видів цін, які застосовуються на підприємстві і правил їх розрахунку. В класифікатор включаються правила розрахунку цін продажу, купівлі та інших цін, що використовуються на підприємстві.

Доступність використання декількох видів цін визначається функціональною опцією **Кілька видів цін** в розділі **НДІ і адміністрування – CRM і маркетинг - Маркетинг**.

Доступні наступні варіанти використання:

При продажу клієнтам - призначений для позначки видів цін, використовуваних при продажу. Дані ціни фактично є колонками прайс-листа підприємства. Прикладами таких цін можуть бути дилерська, оптова, роздрібна ціни.

При введенні на підставі документів поставки - дозволяє розраховувати роздрібні ціни на підставі цін, зареєстрованих в документах постачання, і зазначеної націнки на ціну надходження.

При передачі між організаціями - призначений для виділення цін, які використовуються при передачі товарів між організаціями підприємства.

The screenshot shows the configuration interface for a 'Price List (Price Type)'. The title bar includes navigation arrows and a star icon. Below the title, there are tabs for 'Main' (selected) and 'Price List'. The main area contains several fields and options:

- Buttons:** 'Save and Close' (highlighted in orange) and 'Save'.
- Link:** 'Use simplified options'.
- Tabs:** 'Main' (selected), 'Price Rounding Rules', and 'Thresholds'.
- Fields:**
 - 'Name': 'Прайс-лист' (highlighted with an orange border)
 - 'Identifier for formulas': 'ПрайсЛист' (dropdown menu)
 - 'Currency': 'UAH' (dropdown menu) with a checkbox for 'Price includes VAT'.
 - 'Use for': Three checkboxes: 'At customer sale' (checked), 'At entry on basis of supply documents' (unchecked), and 'At transfer between organizations' (unchecked).
 - 'Price assignment method': 'Manual assignment' (dropdown menu)
 - 'Inventory selection': 'Typical' (dropdown menu) with a '...' button and a 'Edit' button.

Скільки може бути прайс-листів?

Правила розрахунку цін у прайс-листах



- ✓ РУЧНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ
- ✓ НАЦІНКА НА ІНШИЙ ВИД ЦІН
- ✓ НАЦІНКА НА ЦІНУ НАДХОДЖЕННЯ
- ✓ ДОВІЛЬНА ФОРМУЛА ВІД ІНШИХ ВИДІВ ЦІН
- ✓ ДОВІЛЬНИЙ ЗАПИТ ДО ДАНИХ ІБ

СТВОРЕННЯ ТА НАЛАШТУВАННЯ ЗНИЖОК У ПРОДАЖАХ

← → ☆ Знижки (націнки)

Показувати: Всі Діючі на дату: 21.09.2022

+ Створити Створити групу Знайти... Відмінити пошук

| Найменування | Статус | Інтервал застосування | | | |
|--------------|--------|-----------------------|--|--|--|
| Максимум | | | | | |

5% Діє в офертах

Можливість використання ручних (автоматичних) знижок визначається відповідними функціональними опціями в розділі **НДІ** і **адміністрування - CRM і маркетинг - Маркетинг**.

Довідник «**Знижки та націнки**» призначений для опису всіх можливих знижок/ націнок, що застосовуються на підприємстві та визначення правил їх взаємного застосування. Кожна група довідника є категорією і визначає правила спільного застосування знижок всередині категорії.

☆ 5% (Знижки (націнки))

Записати та закрити Записати

Ще ?

Основне Умови надання (1)

Найменування: 5%

Група спільного застосування: Максимум

Отримувач: Надається учасникам типових оферт (1)учасникам індивідуальних оферт (1) [Змінити](#)

Призначається: Автоматично Вручну

Тип знижки: Знижка (націнка) відсотком З урахуванням суми застосованих знижок

Розмір знижки: 5,000 %

Надається на: Будь-яку номенклатуру

[Без уточнень](#)

УМОВИ НАДАННЯ ЗНИЖОК

Довідник «Умови надання знижок» призначений для реєстрації в системі переліку умов, що передбачають застосування знижок (націнок). **Знижка (націнка)** може бути призначена при дотриманні як однієї, так і декількох умов.

Умови, за якими може бути призначена знижка(націнка) поділяються на наступні групи (типи умов):

- За разовий об'єм продажу
- За накопичений об'єм продажів.
- За час продажу
- За форму оплати
- За дотримання графіка оплати
- Карта лояльності не зареєстрована
- За наявність карти лояльності
- Обмеження по групі користувачів
- Входження клієнта в сегмент
- За день народження клієнта

☆ Сума в документі не менш 300 000 UAH (Умова н... [Ще](#) [?](#)

Записати та закрити

Найменування:

Батьківський елемент:

Умова надання:

в документі

По всій номенклатурі

По номенклатурі зі списку [Додати](#)

По номенклатурі, що відібрана [Відбір не встановлений](#)

НАЛАШТУВАННЯ УМОВ ПРОДАЖІВ ТА CRM

Довідник «Офerti, що містять умови продажів» призначений для реєстрації тих умов продажу і оплати товарів, які будуть використовуватися і контролюватися при роботі з клієнтом.



Види оферт:

- Типові

- Індивідуальні

← → ☆ Типова офeрта, що містить умови продажів

Головне [Файли](#)

Записати та закрити Записати  Звіти 

Основне Умови продажів Інші умови Уточнення цін по товарах Знижки (націнки) за цією офeртою (1 з 1)

Умови оплати

Договори не використовуються, порядок розрахунків:

Потрібно зазначити договір, порядок розрахунків визначається у дог...

Порядок оплати: Розрахунки в гривнях, оплата в гривнях ▾

[Безготівкова оплата Кредит 100% 0 дн](#)

Ціноутворення


Валюта: UAH ▾ Ціна включає ПДВ


Вид цін: Прайс-лист ▾

Режим оподаткування

Ставка ПДВ по умовчанням: Продаж оподатковується ПДВ (20%) ▾

Забезпечення та відвантаження

Склад: Склади ... 

Строк поставки: 0  дн

НАЛАШТУВАННЯ УМОВ ПРОДАЖІВ ТА CRM

Типова оферта - це список типових умов продажів, яке використовується при продажі товарів. Кількість типових оферт необмежена і залежить від різноманітності тих умов продажів, які застосовуються на підприємстві. Типові умови продажу можуть бути застосовані для певного сегмента клієнтів: гуртові покупці, дилери, дистриб'ютори і т.д. (за винятком динамічно сформованих сегментів). У кожній типовій торговельній оферті вказуються свої умови продажів: вид цін, за якими будуть здійснюватися продажі, графік оплати (передоплата, кредит, поетапна оплата і т.д.) список наданих знижок і т.д.

← → ☆ Індивідуальна оферта, що містить умови продажів

Головне [Файли](#)

Записати та закрити Записати Звіти

Основне Умови продажів Інші умови Уточнення цін по товарах Знижки (націнки) за цією офертою (0 з 1)

Умови оплати

Договори не використовуються, порядок розрахунків:

Потрібно зазначити договір, порядок розрахунків визначається у дог...

Порядок оплати:

[Безготівкова оплата](#) [Передплата 70% 0 дн.](#) [Кредит 30% 1 дн](#)

Ціноутворення

Валюта: Ціна включає ПДВ

Вид цін:

Режим оподаткування

Ставка ПДВ по умовчанняю:

Забезпечення та відвантаження

Склад:

Строк поставки: дн

Індивідуальна оферта укладається з клієнтом в тому випадку, якщо клієнту надаються особливі умови, які відрізняються від типових умов продажів. В індивідуальній оферті обов'язково вказується та типова оферта, на підставі якої створюється індивідуальна оферта. В індивідуальну оферту переноситься вся інформація про умови продажів, задані в типовій оферті. В індивідуальній оферті типові умови продажів можуть бути уточнені в порівнянні з типовою офертою. Зміна типових умов продажів в індивідуальній оферті повинні бути обов'язково узгоджені з керівництвом вищого рівня.

**Дякую за
увагу!**

The background features a blue gradient and several white diagonal lines that create a sense of motion and depth, extending from the top right towards the bottom left.