



---

# Современные технологии для повышения выживаемости бренда

---

*Рекомендации для торговых и производственных  
компаний в сфере fashion*



## IT-технологии меняют каждую отрасль:

- Сотовый телефон;
- с фото- и видеочамерой;
- с интернетом;
- с дешевым интернетом.



**А именно: ускоряют, упрощают, удешевляют, меняют привычные операции.**



## Структура семинара. Где можно применять новые решения?

**Закупки;  
Производство;  
Склад;  
Продажи;  
Доставка;  
Платежные системы;  
Документооборот.**

**Управленческий учет  
и анализ бизнеса**



## Структура семинара. Акценты:

---

1. Золотые стандарты  
(что работает почти всегда);
2. Связки программ (удачи и неудачи);
3. Лайфхаки;
4. Новости.



## IT-стандарт для fashion-бренда

---

1. Учетная система (1С, Мой склад, Бизнес.ру...) в облаке или на современном сервере.

### **В системе работают:**

- Склад – Отдел продаж – Производство – Руководство
2. Сайт, синхронизированный с учетной системой: на платформе Битрикс или другой;
  3. CRM-система внутри учетной системы или синхронизированная с ней: Битрикс 24, АмоCRM, отраслевые решения;
  4. Программа-планировщик (Битрикс, Мегаплан, Trello);
  5. Онлайн-касса, сканеры, принтеры этикеток.



## 1. Закупки:

---

1. Анализ прайсов и логистики;
2. Минимальные остатки материалов и товаров;
3. Автоматический заказ материалов и товаров;
4. Загрузка данных о номенклатуре не вручную;
5. Полный учёт расходов на закупки.



## 2. Производство, себестоимость:

Сплошной анализ  
(учет до нитки)

**ДОРОГО!**

Точечный  
управленческий анализ

Выборочные и  
примерные данные...



### 3. Склад и перемещение товара:

---

1. Порядок!
2. Оптимальный объем оборотного капитала.
3. Все продажи и перемещения товара регистрируются и могут быть проверены.
4. Адресное хранение.





## 4.1. Продажи:

---

1. Модели, цвета, размеры;
2. Каналы и точки продаж;
3. День, неделя, месяц, год;
4. Продавцы;
5. Уровень скидки;
6. Маржинальность;
7. Связь с расходами на продвижение;
8. Распродажа, сезон и другие факторы.



## 4.2. Сайт. Быстрый и удобный для всех:

---

1. 7 раз отмерь – потом делай сайт!
2. Автоматическое заполнение данных;
3. Синхронизация: платформа и учетная система совместимы, подготовка и настройка проведены корректно;
4. Настройка платежей (а касса у вас точно есть?);
5. CRM-система, программа лояльности, сбор обратной связи.



## 4.3. Программа лояльности и CRM-система:





## 4.4. Автоматизация отдела продаж:

---

1. Звонок в компанию – видите имя и историю покупок и обращений;
2. КП и договор за несколько минут, отгрузка за полчаса;
3. Информация из мессенджеров не теряется;
4. Возможность видеть и резервировать остатки on-line, отслеживать заказы;
5. Полномочия по предоставлению скидок;
6. Работа с неликвидами.

**! Снижение зависимости от сотрудников и их способностей!**



## 4.5. Маркетплейсы, интернет-магазины и ТЦ:

---

1. Выгрузка номенклатуры из 1С в Ozon, Wildberries, Lamoda и другие маркетплейсы;
2. Автоматическая загрузка отчета о продажах;
3. Актуальная информация об остатках;
4. Контроль цен и скидок.



## 4.6. Кассы, сканеры, принтеры этикеток...

---

1. У каждого свой план продаж... Не всегда связанный с Вашим успехом.
2. Свое оборудование нужно знать и любить;
3. Подбирать под проект;
4. Обучать персонал работе с верно подключенным и настроенным оборудованием.



## 5. Доставка:

---

1. Своя или на аутсорсинге;
2. Резервирование товара для доставки;
3. Платежный терминал и касса (а также сканер для кодов маркировки);
4. Все виды оплаты;
5. Маршруты для курьеров с учетом пробок.



## 6. Системы оплаты:

---

1. Быстрые платежи по QR-коду;
2. Подарочные сертификаты;
3. Учет наличных поступлений;
4. Банковские потребительские кредиты.





## 7. Документооборот:

---

1. Накладные не надо набивать руками;
2. ЭДО, ЭЦП – три буквы, а сколько ситуаций...
3. Хранение документов за прошлые периоды;
4. Сопротивление персонала.



## 8. Маркировка в «Честном знаке»

---

1. Анализ ассортимента;
2. Список поставщиков и виды договоров;
3. Каналы продаж, договоры (розница, опт, комиссия);
4. Учетная система (1С, Мой склад, Excel);
5. ЭЦП, ЭДО, синхронизация учетной системы и «ЧЗ»;
6. Выпуск кодов на остатки;
7. Тестовые отгрузки/продажи по всем каналам.



## Как выбрать поставщика по IT?

---

1. Количество и качество вопросов о ваших бизнес-процессах и запросах;
2. Подбор и просчет нескольких вариантов решения с четкими критериями выбора;
3. Низкие цены – не значит выгодно.



## Что дешевле: руки или программа?

---

1. «Настройка дороже программы!»
  - подбор и проверка решения до покупки;
  - внедрение;
  - демо.
2. «Проще заплатить бухгалтеру/девочке...»
  - потеря во времени;
  - человеческий фактор;
  - сбор информации из достоверных источников.
3. «Все равно ничего не работает!»
  - не повод не пробовать.



## **Нет идеальных решений. Решение можно считать хорошим ДЛЯ ВАС, если оно:**

1. Учитывает цели и задачи компании;
2. Отражает особенности бизнес-процессов;
3. Ускоряет работу;
4. Заметно оптимизирует расходы;
5. Повышает конкурентоспособность бизнеса;
6. Не встречает непреодолимого сопротивления у сотрудников;
7. Дает мобильность и удобство руководству и сотрудникам.



**Остались вопросы?**

**ЗАДАВАЙТЕ!**

[info@ocs-1c.ru](mailto:info@ocs-1c.ru)

OneCloudSpace



**OCS – IT-аутсорсинг нужного формата.  
1С, облачные офисы, любые вопросы по IT.**

Вадим Загородный  
8(909)587-49-82  
v.zagorodniy@ocs-1c.ru



Надежда Кудрина  
8(931)241-80-12  
n.kudrina@ocs-1c.ru

