

ПРОГРЕССИВНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

ВО ВСЕМ МИРЕ СЕГОДНЯ ВНЕДРЯЮТСЯ РАЗЛИЧНЫЕ ИННОВАЦИИ, НАПРАВЛЕННЫЕ В ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ. МНОГИЕ СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ СТАНОВЯТСЯ НЕЗАМЕНИМЫМИ И ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ. ОДНО ИЗ ТАКИХ РЕШЕНИЙ – АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В РОЗНИЧНОЙ ЮВЕЛИРНОЙ СЕТИ.

BigSoft



Почему необходимо автоматизировать бизнес-процессы в сети ювелирных магазинов? В первую очередь для снижения издержек, а следовательно, увеличения прибыли. Особенно это важно сейчас, когда в ювелирной отрасли царит жесткая конкуренция. Полный учет товарооборота и финансовых потоков поможет руководителю компании оперативно получать анализ текущей деятельности для принятия эффективных решений и позволит быть на голову выше ближайших конкурентов.

Минимизация издержек

Ювелирная торговля в целом и розничная в частности имеют ряд специфических особенностей, увеличивающих издержки компании. Среди них:

- 1) отдельное законодательство, регулирующее оборот драгоценных металлов и камней, предусматривающее уголовную ответственность за нарушения;
- 2) учет товара в двух единицах измерения: штуках и граммах (помимо денежных показателей);
- 3) сложное описание ювелирных изделий с наличием большого набора свойств и характеристик (металл, проба, размер, геммологическое описание вставок в изделия и прочее) приводит к дополнительным временным затратам товароведов, кладовщиков и ревизоров;
- 4) поштучный учет каждого изделия, что влечет обширную номенклатуру и дополнительные сложности при инвентаризации;
- 5) для расширения ассортимента магазина постоянное взаимодействие с большим количеством поставщиков, что приводит к повышенному документообороту;

- 6) магазины одной розничной сети, как правило, расположены на значительном удалении от офиса, а то и вовсе раскиданы по разным регионам, являясь причиной повышенных издержек на управление этими торговыми точками;
- 7) расширенный набор услуг, предоставляемых магазином, помимо продажи: скупка, ломбард, обмен изделий, ремонт, заказ изделий;
- 8) выездная торговля на выставках, выездная ревизия требуют мобильности при организации.

Бизнес-процессы движения товарно-материальных ценностей в ювелирной сети являются основным источником расходов компании, конечно, после закупки изделий. Автоматизация обязана сократить подобные издержки. Основная цель внедрения системы автоматизации – повышение эффективности управления магазином, прозрачности бизнес-процессов, ускорение обслуживания и минимизация возможных злоупотреблений как со стороны покупателей, так и персонала.

Выбор технологий

Все решения, представленные сегодня на рынке, можно разделить на две группы: самостоятельные решения и разработанные на платформе 1С.

Первая группа – самостоятельные решения – реализованы, как правило, на западных языках программирования (FoxPro, C), могут использовать мощные серверные базы данных (Oracle, Microsoft SQL) или основываться на западных системах автоматизации (Axapta, Navision). Отсюда следует их главный недостаток – стоимость приобретения и/или обслуживания. Лицензии западных систем довольно дороги, но даже если крупные сети могут позволить себе внедрить такую систему, то ее обслуживание будет дорогостоящим в связи с небольшим количеством специалистов в данной области.

Вторая группа программ автоматизации базируется на платформе для делового программного обеспечения фирмы 1С. В отличие

от первой стоимости приобретения в разы, а то и в десятки раз ниже, а партнеры-франчайзи 1С есть практически в каждом городе.

Минусом вышеупомянутых программ является то, что почти все из них разрабатывались под конкретного клиента и следовательно ряд бизнес-процессов может быть узконаправленным, что приведет к дополнительным доработкам. Также многие базирующиеся на 1С решения не отличаются детальной проработкой ювелирных нюансов: например, добавлена колонка с весом, но посмотреть остатки в граммах нельзя, и, к сожалению, никакие сертификаты не смогут гарантировать, что продукт подходит вашей компании. Поэтому обязательно перед выбором программного продукта необходимо составить перечень большинства бизнес-процессов на Вашем предприятии и попросить реализовать их в программе. Если демонстратор отказался, то стоит насторожиться. Вообще демонстрацию лучше строить таким образом: прослушали, задали вопросы, а потом реализуете свою схему учета. Что-то непонятно? Просите повторную, более подробную демонстрацию – серьезная компания никогда не откажет. И обязательно запросите рекомендации и отзывы от других ювелирных фирм.

Оптимальное решение

Компания «Бизнес-Софт» работает на рынке программ для ювелирных предприятий уже более 7 лет. «Каждый из наших специалистов в течение нескольких месяцев проходил стажировку на ювелирных предприятиях (производствах, отделах продаж оптовых компаний, розничных магазинах, в бухгалтерских отделах), что гарантирует «единый язык» при общении с любым клиентом, – говорит **Иван ГУРКИН, руководитель проектов внедрения**. – При разработке программных продуктов сотрудники «Бизнес-Софта» изучили опыт работы нескольких ведущих и ряда небольших предприятий российской ювелирной отрасли. Также был проведен анализ существующих на рынке программных продуктов для ювелирных компаний и результатов их использования. В итоге в наших программных продуктах реализованы лучшие бизнес-процессы, используемые на практике, а анализ конкурентных программ позволил перенять лучшие идеи и не повторить совершенных ими ошибок. Полученная линейка программных продуктов отвечает требованиям 90% ювелирных предприятий России»

«Бизнес-Софт» предлагает следующие программные продукты для ювелиров:

1) «Управление ювелирным предприятием 8.2» – комплексное решение для автоматизации производственной, торговой оптово-розничной деятельности;



- 2) «Управление ювелирной торговлей 8.2» помогает оптово-розничным ювелирным компаниям, розничным ювелирным сетям;
- 3) «Розничный магазин 8.2» для небольших ювелирных магазинов;
- 4) «Ломбард 8.2» – для ведения ломбардной деятельности.

«Каждое из них разработано под ювелирную специфику и автоматизирует управленческий учет ювелирного предприятия, – продолжает **Иван ГУРКИН**. – Уже около 100 российских ювелирных предприятий выбрало наши продукты для автоматизации своей деятельности».

Цена вопроса

При расчете стоимости внедрения системы учета «с нуля» затраты складываются примерно в следующих долях: 70% – это стоимость оборудования, 15–20% – стоимость программного обеспечения и 15–10% – стоимость работ разворачивания продукта и обучения персонала. Таким образом, самая затратная часть при внедрении системы учета – оборудование. При наличии некоторой аппаратной базы затраты сильно сокращаются, также возможно снизить расходы на внедрение при наличии инициативной группы со стороны клиента: нужны небольшие затраты для обучения этой группы, которая в последующем продолжит обучение и развертывание системы на местах.

Минимальная стоимость программного продукта составляет 15 000 рублей (при большом количестве магазинов – от 50 – стоимость уменьшается), дополнительные лицензии, включая лицензию на 1С, – 6000 рублей. Ежемесячная телефонная поддержка будет стоить 2000 рублей (в течение первых 6 месяцев телефонная поддержка бесплатная). ■

BiGSoft

ООО «Бизнес-Софт»

Тел.: (+7 495) 708-41-05

Web: www.bigsoft.ru, E-mail: ivan@bigsoft.ru

111141, Москва,

ул. Электродная, 2, стр. 12