# Менеджмент

iTigris
Автоматизация оптики

# Table of Contents


Начало работы в программе ..... 9

Топ-менеджер: основы работы в программе ..... 10

Загрузка базы клиентов с помощью excel-шаблона ..... 22

Заполнение прейскуранта на товар в начале работы ..... 27

Отчеты по клиентам ..... 40

Как посмотреть статистику по новым и постоянным клиентам? ..... 41

Статистика по новым и постоянным клиентам ..... 42

Отчеты бухгалтерии по товарам ..... 46

Отчеты по товарам: описание отчетов ..... 47

Отчеты по товарам для бухгалтера (видео) ..... 59

Как пользоваться отчетом "Сводный отчет"? ..... 60

Как пользоваться отчетом "Сумма поступлений"? ..... 64

Как пользоваться отчетом "Движение товара"? ..... 70

Как пользоваться отчетом "Трансферы"? ..... 76

Как пользоваться отчетом "Остатки товара"? ..... 79

Как пользоваться отчетом "Остатки товара за период"? ..... 86

Как пользоваться отчетом "Списания в массовку"? ..... 90

Как пользоваться отчетом "Списания"? ..... 93

Как пользоваться отчетом "Продажи"? ..... 96

Как пользоваться отчетом "Возвраты"? ..... 100

Как пользоваться отчетом "Цеховые линзы"? ..... 103

Как пользоваться отчетом "Переоценки? ..... 106

Как пользоваться отчетом "Скидки за период"? ..... 109

Как пользоваться отчетом "Бонусы за период"? ..... 114

Отчеты бухгалтерии по зарплате ..... 124

Отчеты по зарплате: описание отчетов ..... 125

Отчеты по зарплате (видео) ..... 130

Как пользоваться зарплатным отчетом "Продавцы-консультанты"? ..... 131

Как пользоваться зарплатным отчетом "Офтальмологи"? ..... 139

Как пользоваться зарплатным отчетом "Работники цеха"? ..... 146

Как пользоваться сводными зарплатными отчетами? 150
Отчеты бухгалтерии по магазинам 159
Отчеты по магазинам: описание отчетов 160
Отчеты по магазинам (видео) 165
Как пользоваться отчетом "Товарный отчет"? 166
Как пользоваться отчетом "Результаты за период"? 179
Как пользоваться отчетом "Заказы с недоплатой"? 190
Отчеты менеджмента по заказам 193
Как работать с избранными отчетами? 194
Отчеты по заказам: описание отчетов 201
Отчеты по заказам (видео) 209
Как пользоваться отчетом "Показатели по заказам"? 210
Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по заказам"? 215
Как пользоваться отчетом "Заказы в ценовых пределах"? 219
Как пользоваться отчетом "Заказы со скидками по чужим картам"? 225
Как пользоваться отчетом "Заказы по времени дня"? 229
Как пользоваться отчетом "Заявки на линзы"? 232
Как пользоваться отчетом "Статистика заказов по информационным полям"? 240
Отчеты менеджмента по товарам 248
Отчеты по товарам: описание отчетов 249
Отчеты по товарам для менеджера (видео) 256
Как пользоваться отчетом "Показатели по товарам"? 257
Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по товарам"? 262
Как пользоваться отчетом "Товары в ценовых пределах"? 266
Как пользоваться отчетом "Поиск штрихкодов товаров"? 272
Как пользоваться отчетом "Анализ складских запасов"? 275
Как пользоваться отчетом "Отчет по валовой прибыли по товарам"? 279
Отчеты менеджмента по продажам 282
Отчеты по продажам: описание отчетов 283
Отчеты по продажам (видео) 290
Как пользоваться отчетом "Анализ продаж"? 291
Как пользоваться отчетом "Продажи по магазинам"? 295

Как пользоваться отчетом "Продажи контактных линз"? ....298
Как пользоваться отчетом "Сумма скидок за период"? ....301
Как пользоваться отчетом "Показатели по выручке"? ....304
Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по выручке"? ....310
Как пользоваться отчетом "Валовая прибыль по продажам"? ....313
Как пользоваться отчетом "Рейтинг магазинов"? ....323
Отчеты менеджмента по продажам и остаткам ....326
Продажи и остатки: описание отчетов ....327
Как пользоваться отчетом "Отчет по брендам"? ....335
Как пользоваться отчетом "Отчет по типам оправы"? ....340
Как пользоваться отчетом "Отчет по материалам"? ....344
Как пользоваться отчетом "Отчет по целевой группе"? ....348
Как пользоваться отчетом "Сводный отчет по товарам"? ....351
Как пользоваться Отчетом по оборачиваемости? ....354
Как пользоваться отчетом "Рентабельность вложений в товар (ROI)"? ....357
Отчеты по поставщикам ....360
Как пользоваться отчетом "Остатки товара по поставщикам"? ....361
Как пользоваться отчетом "Закупки и продажи по поставщикам"? ....364
Клиентская база ....367
Как задавать и использовать связи между клиентами? ....368
Подтверждение обработки данных клиента ....376
Объединение дублей в клиентской базе ....381
Прейскурант ....387
Как заполнить прейскурант? (видео) ....388
Как создать новое правило в прейскуранте на товар? ....389
Как изменить или удалить правило в прейскуранте на товар? ....397
Как задать прейскурант на услуги? (видео) ....400
Как задать прейскурант на услуги? ....401
Как задать коэффициент наценки на услуги по изготовлению очков? ....406
Как учитывать заккупочную стоимость услуг по изготовлению очков? ....409
Как задать прейскурант на услугу "Изготовление очков с переменной стоимостью". ....415
Как задать закупочные цены на услуги? ....422

Управление счетами ..... 424
Как создавать и редактировать счета? ..... 425
Как привязать счета к магазину? ..... 433
Как создать расход средств со счета? ..... 438
Как создать приход средств на счет? ..... 444
Как перевести деньги со счета на счет? ..... 450
Когда деньги автоматически попадают на счет или списываются со счета магазина? ..... 453
Контроль операций ..... 457
Как провести операцию? ..... 458
Как утвердить операцию? ..... 463
Как получить инкассацию денежных средств из магазина? ..... 467
Управленческий учет: Отчеты ..... 470
Как пользоваться отчетом "Динамика остатков денежных средств"? ..... 471
Как пользоваться отчетом "Изменение долга перед поставщиками"? ..... 474
Как пользоваться сводным отчетом по движению средств? ..... 477
Как пользоваться отчетом по движению средств? ..... 480
Как пользоваться отчетом "Отчет по поставкам и задолженностям"? ..... 485
Как пользоваться отчетом "Показатели по динамике затрат"? ..... 488
Как пользоваться отчетом "Сравнение затрат за 2 периода"? ..... 491
Планы продаж ..... 494
Как задать план продаж для магазина? ..... 495
Как просмотреть план продаж в магазине? ..... 499
Как просмотреть выполнение общего плана продаж на месяц? ..... 501
Как удалить план продаж? ..... 503
Как просмотреть планы продаж и прогресс по ним? ..... 507
Управление персоналом ..... 509
Как пользоваться табелем рабочего времени? ..... 510
Как пользоваться зарплатным отчетом "Продавцы-консультанты"? ..... 522
Как пользоваться зарплатным отчетом "Офтальмологи"? ..... 530
Как пользоваться зарплатным отчетом "Работники цеха"? ..... 536
Как пользоваться отчетом "По рабочим сменам"? ..... 540

Скидки ..... 544
Как настроить скидки? (видео) ..... 545
Какие скидки бывают в системе и чем они отличаются? ..... 546
Как задать стандартные скидки? ..... 549
Как задать скидку "Купон"? ..... 558
Как задать автоматические скидки? ..... 563
Как задать накопительные скидки по карте клиента? ..... 574
Как задать скидку "Уценка товара"? ..... 580
Как задать VIP-скидку клиенту? ..... 591
В каком порядке скидки применяются к заказу? ..... 595
Как сделать скидку на услугу с переменной стоимостью на изготовление очков? ..... 599
Как задать скидку "Своеврменная замене контактных линз" ..... 602
Бонусная система ..... 606
Бонусная система ..... 607
Автоматическое начисление бонусов группе клиентов ..... 621
Как начислить приветственные баллы при выдаче бонусной карты? ..... 625
Переоценки ..... 628
Как провести переоценку? (видео) ..... 629
Как переоценить группу товаров? ..... 630
Как переоценить один товар? ..... 638
Как переоценить несколько товаров по номерам их штрихкодов? ..... 642
Как перепечатать этикетки на переоцененный товар? ..... 646
Как выполнить переоценку группы товаров по штрихкоду одного из товаров группы? ..... 649
Списания ..... 655
Как провести списание товара? (видео) ..... 656
Как утвердить или отменить заявку на списаниие товара? ..... 657
Как сформировать возвратную накладную на товар? ..... 669
Задания и новости ..... 674
Как создать новость? ..... 675
Как проконтролировать, что сотрудники прочитали новость? ..... 685
Как создать новое задание? ..... 687

Как запланировать новость? ..... 690
Как пользоватся журналом заданий? ..... 692
Подарочные сертификаты ..... 697
Как пользоваться журналом сертификатов? ..... 698
Как аннулировать подарочный сертификат? ..... 704
Учет задолженности перед поставщиками ..... 707
Как занести реквизиты поставщиков? ..... 708
Как добавить договоры с поставщиком? ..... 716
Как создать задолженность перед поставщиком? ..... 721
Как привязать созданную вручную задолженность к конкретной поставке? ..... 733
Как создать платеж поставщику? ..... 738
Как привязать платеж к конкретной задолженности? ..... 745
Как распределить платеж по задолжностям поставщику? ..... 750
Как аннулировать задолженность? ..... 756
Автоматическое создание компенсации (уменьшение задолженности) при возврате товара поставщику ..... 761
Звонки и рассылки по клиентской базе ..... 765
Как использовать клиентскую базу для звонков клиентам? ..... 766
Как настроить и использовать отправку СМС клиентам? ..... 776
Как настроить и использовать отправку писем на электронную почту клиента? ..... 782
Как провести СМС рассылку по клиентской базе? ..... 785
Как провести e-mail рассылку по клиентской базе? ..... 796
Фильтры и автоуведомления ..... 808
Как настроить нужный фильтр? ..... 809
Как настроить автоуведомления по выбранному фильтру? ..... 818
Как перейти к коммуникациям из автоматических уведомлений? ..... 824
Как настроить автоматическую смс-рассылку или email -рассылку? ..... 827
Как создать автоматическую СМС рассылку для клиентов, у которых заканчивается срок действия скидки по своевременной замене контактных линз. ..... 833
Интеграция со счетчиками посетителей ..... 836
Какую модель счетчика выбрать для интеграции с Итигрис Оптима? ..... 837
Анализ данных со счетчиков посетителей в ИТигрис Оптима ..... 843

Вебинары Академии Итигрис ..... 852
Расписание вебинаров Академии ИТигрис ..... 853
Как принять участие в вебинаре Академии ИТигрис? ..... 854
Академия ИТигрис: Обзор новых возможностей системы ИТигрис Оптима ..... 857
Академия Итигрис: Разбор наиболее частых вопросов от продавцов-консультантов ..... 858
Николаев Н.Ю. "Автоматизация салонов оптики. Как выбрать подходящую программу для своего бизнеса?" (MIOF-2016 ) ..... 859
Академия Итигрис: Профессиональный стандарт работы продавца ..... 860
Академия Итигрис: Закупки ..... 861
Академия Итигрис: Мотивация персонала ..... 862
Академия Итигрис: Скидки и сертификаты ..... 863
Академия Итигрис: Управление персоналом ..... 864
Академия Итигрис: Оценка прибыльности ..... 865
Академия Итигрис: Отчеты менеджмента ..... 866
Академия Итигрис: Основы работы продавца в программе ..... 867
Видеозапись вебинара "Складские операции" (29.09.16) ..... 868
Академия ИТигрис: Управленческий учет и контроль операций ..... 869

# Начало работы в программе

# Топ-менеджер: основы работы в программе

Пользователь с правами доступа "Топ-менеджер" - это пользователь, который имеет самые полные права в системе. Он может редактировать и задавать прейскуранты, скидки, поставки и многое другое. Он полностью выполняет функции финансового и управленческого учета, имеет доступ ко всем имеющимся отчетам программы. Пользователь "Менеджер" имеет несколько урезанные права по сравнению с "Топ-менеджером", в частности в плане управления финансами. Сотрудники с правом доступа "Топ-менеджер" и "Менеджер" закрепляются за департаментом типа "Офис"

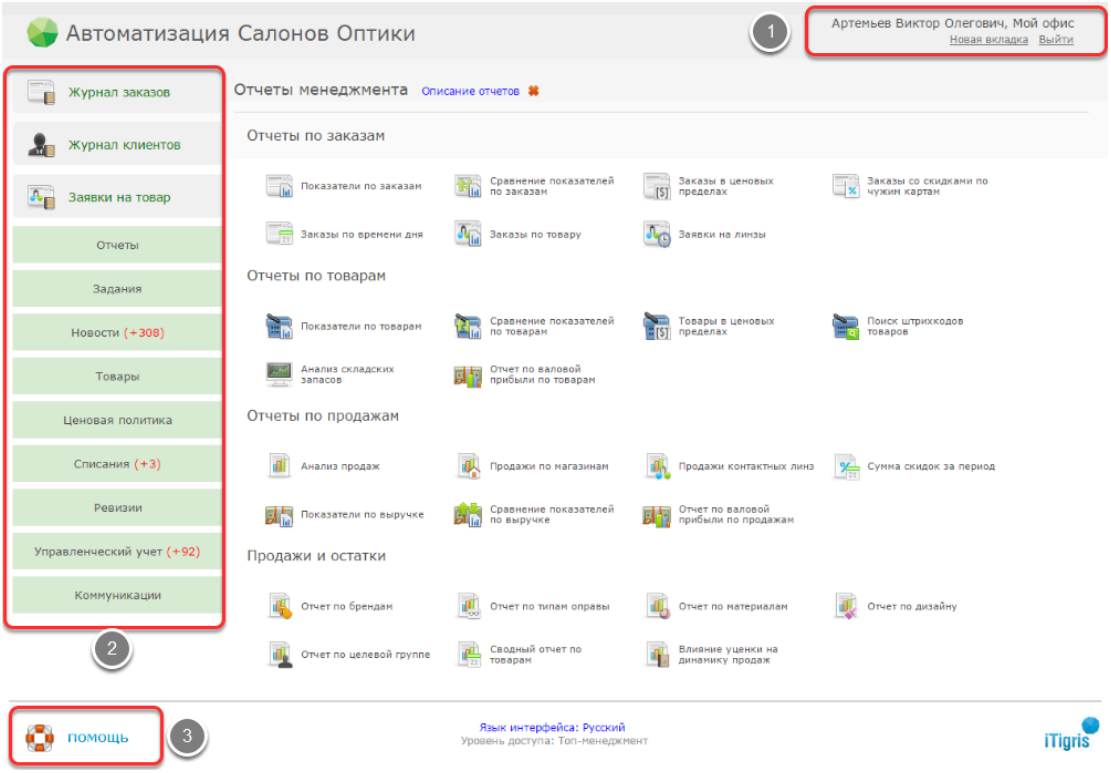
## Вход в программу

Работа с системой Итигрис Оптима полностью осуществляется через интернет, следовательно для работы вам будет необходим интернет-браузер. Мы рекомендуем использовать браузер Mozilla Firefox.

Вход в программу осуществляется по логину, паролю и сертификату пользователя. Подробнее о входе в программу

Для удобства ежедневного доступа в программу рекомендуем вам добавить адрес вашего приложения Итигрис Оптима в закладки Mozilla Firefox (Подробнее), разместить ярлык программы на рабочем столе вашего компьютера (Подробнее) или сделать Итигрис Оптима стартовой страницей браузера Mozilla Firefox (Подробнее)

# После входа в систему перед вами появится рабочий экран работника склада



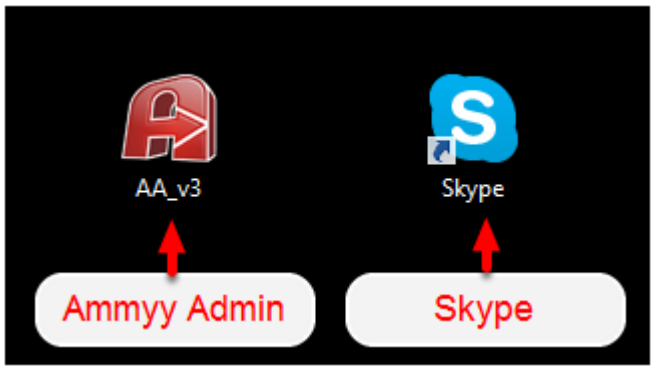

В правом верхнем углу всегда будет указан текущий пользователь системы и департамент (1). Кнопка "Новая вкладка" позволяет открыть еще одну вкладку с программой. Кнопка "Выйти" позволяет выйти из программы текущему пользователю и войти новому. В левой части экрана находится Главное меню (2). В левом нижнем углу экрана находится кнопка "Помощь"(3). Вы можете использовать ее при возникновении вопросов по работе с системой Итигрис Оптима.

*Подробнее о том, каким образом вы можете получить поддержку по работе в программе, можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

**ВАЖНО:** Для того, чтобы специалисты технической поддержки Итигрис Оптима могли оперативно работать с вашими вопросами по работе с программой, пожалуйста, проследите за тем, чтобы на рабочем столе вашего компьютера обязательно присутствовала программа для удаленного доступа Ammyy Admin и, по возможности, программа Skype. Если их нет, установите их самостоятельно или обратитесь к системному администратору вашей организации с просьбой установить данные программы на вашем компьютере.

Скачать программу Ammyy Admin
Инструкция по установке программы Ammyy Admin

Скачать программу Skype

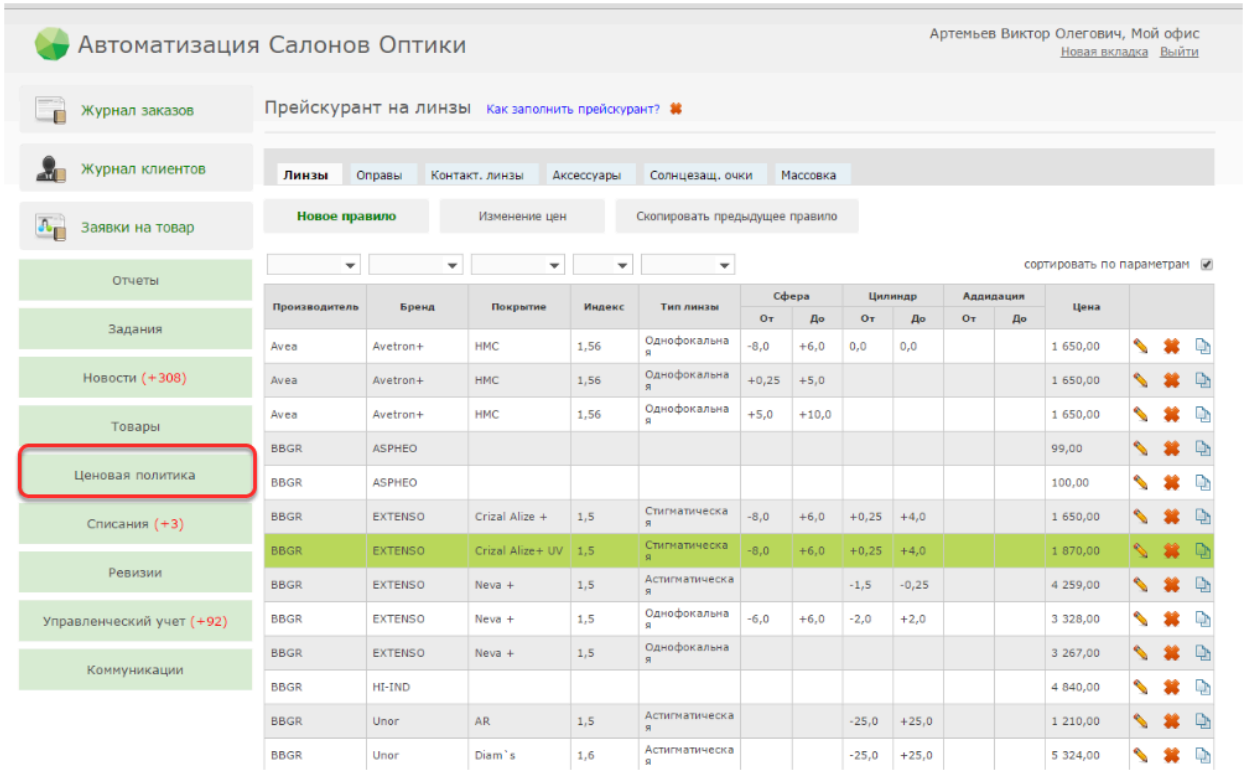



# После входа в программу, Вы можете выполнять необходимые операции:

## 1. Создайте и поддерживайте в актуальном состоянии прейскуранты на товары и услуги

Прейскуранты на товары и услуги нужны для того, чтобы в момент оформления заказа в магазине или во время оформления очередной поставки товара в графу "Розничная стоимость" автоматически подставлялось соответствующее значение из прейскуранта.

### 1.1.Прейскурант на товары



Для того, чтобы создать или редактировать прейскурант на товары, перейдите в пункт меню "Ценовая политика" - "Прейскурант". На экране появится окно создания прейскурантов по видам товаров. В начале работы с программой прейскуранты пустые, их нужно заполнить.

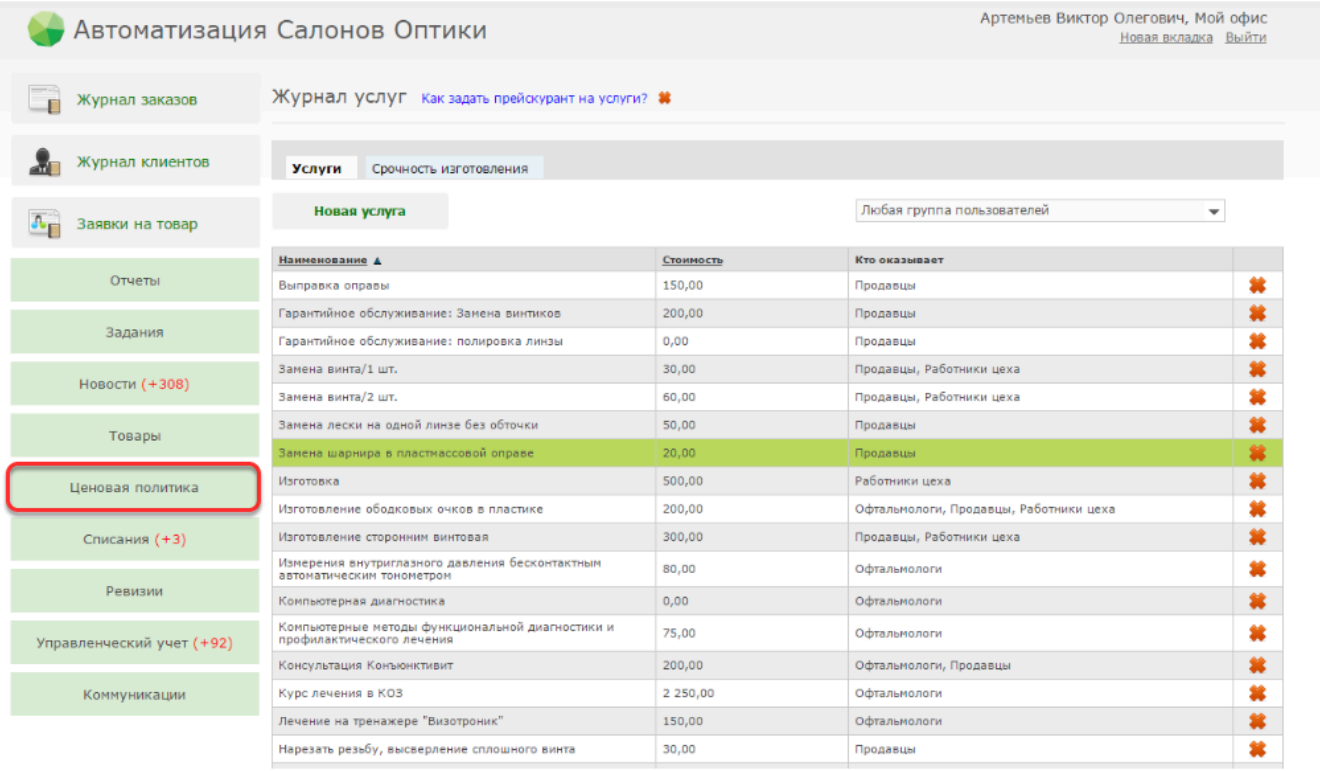
В системе Итигрис Оптима можно задать прейскуранты на следующие виды товаров:

1. **Линзы** - это очковые линзы
2. **Оправы** - это оправы для корригирующих очков
3. **Контактные линзы**
4. **Аксессуары** - это сопутствующие товары (футляры, растворы, салфетки и т.д)
5. **Солнцезащитные очки**
6. **Массовка** - это готовые очки

Чаще всего заполняются прейскуранты на линзы и контактные линзы. Остальные товары - при необходимости

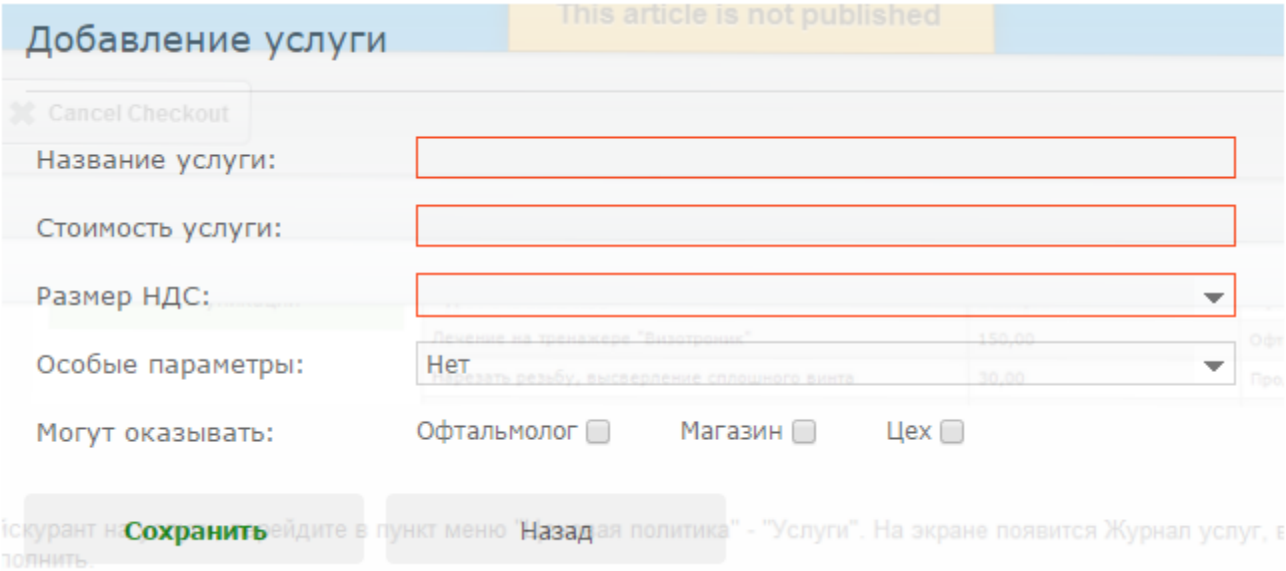
*Более подробно о том, как заполнить прейскурант на товары в начале работы, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Видео о создании прейскуранта на товары Посмотреть*

## 1.2. Прейскурант на услуги




Для того, чтобы создать или редактировать прейскурант на услуги, перейдите в пункт меню "Ценовая политика" - "Услуги". На экране появится Журнал услуг, в котором вы сможете создать новую услуги или редактировать имеющуюся. В начале работы с программой Журнал услуг пустой, его нужно заполнить. В дальнейшем топ-менеджеру следует поддерживать

прейскурант на услуги в актуальном состоянии, а именно следить за ценами на услуги и добавлять\удалять услуги.




При добавлении услуги обратите внимание на поле "Могут оказывать".

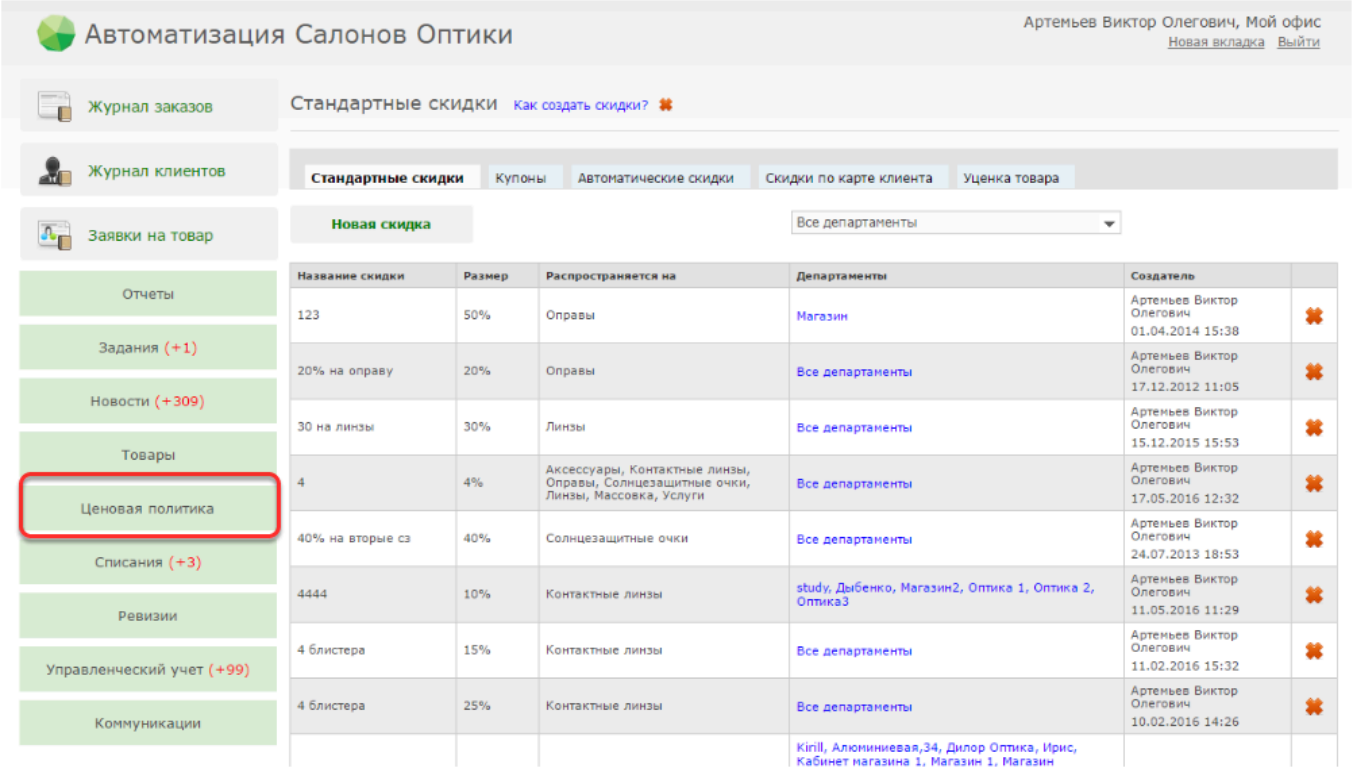
Галочка в поле "Офтальмолог" будет означать, что данная услуга будет доступна для выбора в заказе "Проверка зрения"
Галочка в поле "Магазин" будет означать, что данная услуга будет доступна в заказах "Продажа", "Ремонт " и "Контактные линзы"
Галочка в поле "Цех" будет означать, что данная услуга будет доступна в заказе "изготовление очков"

Чтобы услуга отображалась во всех заказах, проставьте все галочки.

*Более подробно о том, как заполнить прейскурант на услуги, можно узнать* ***ЗДЕСЬ***
*Видео о создании прейскуранта на товары Посмотреть*

## 2. Управляйте скидками

Система Итигрис Оптима позволяет гибко настраивать систему скидок в вашей организации. Для того, чтобы продавцы могли применять скидки в заказах, их необходимо сначала завести в разделе "Ценовая политика" - "Скидки". В дальнейшем поддерживайте список скидок всегда в актуальном состоянии.




В системе Итигрис Оптима существует несколько видов скидок: Стандартные скидки, Купоны, Автоматические скидки, Скидки по карте клиента и Уцека товара.

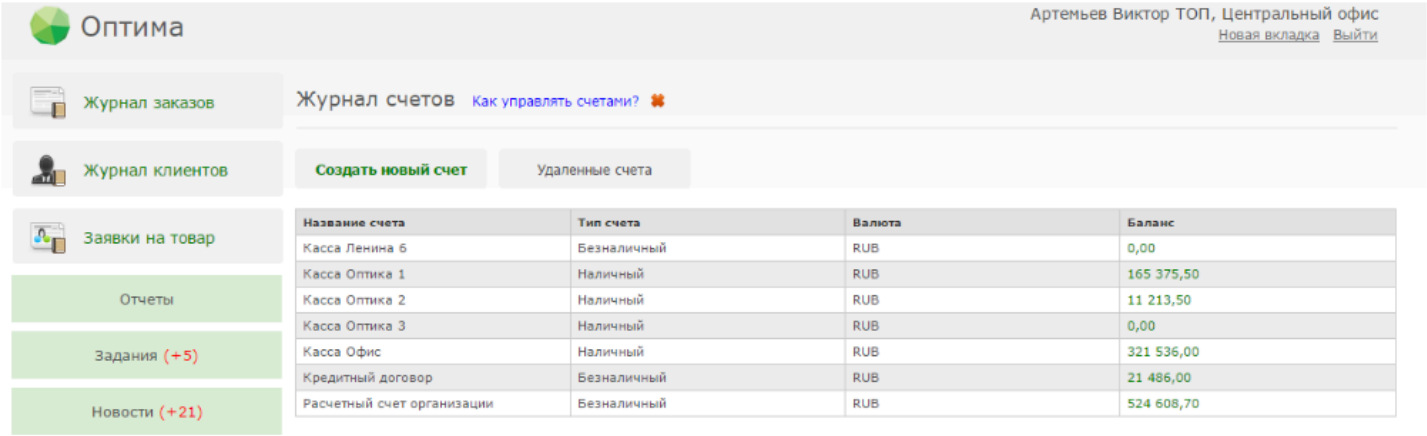
*Подробнее о том, чем отличаются данные виды скидок и как их правильно завести в системе, можно **ЗДЕСЬ***
*Видео о создании системы скидок Посмотреть*

# 3. Управляйте счетами и движением денежных средств

Система Итигрис Оптима предоставляет широкие возможности по учету и контролю денежных средств на счетах организации.

В начале работы с программой заведите необходимые счета в системе. Рекомендуем завести как минимум один безналичный ("расчетный") и наличный ("касса организации") счет, а также отдельные безналичные счета для каждого магазина. Все созданные счета, а также их баланс будут отображаться в Журнале счетов.

Далее счета нужно "привязать" к соответствующим магазинам и на них будет аккумулироваться наличная выручка магазинов. Также для каждого магазина следует указать счет для инкассаций, куда будет перечисляться инкассированная из магазина выручка.
*Подробнее о том, как создать и редактировать счета, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Подробнее о том, как привязать счета к магазинам, можно узнать **ЗДЕСЬ***




На созданных счетах нужно отображать все движение денежных средств. Продажи в магазинах, а также взаиморасчеты с поставщиками (если их вести в программе корректно) будут учитываться на соответствующих счетах автоматически. Все остальные операции по счетам следует заносить вручную.

Если со счета расходуются средства (например на арендную плату, на хозяйственные нужды и т.д.) следует создать операцию списания средств со счета, указав подходящую категорию списания. Если на счет вносятся средства (например доходы от прочих видов деятельности), следует создать операцию внесения средств на счет, указав подходящую категорию поступления. Если требуется перевести средства со счета на счет, то следует оформить операцию перевода средств со счета на счет.
*Подробнее о том, как списать средства со счета, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Подробнее о том, как внести средства на счет, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Подробнее о том, как перевести деньги со счета на счет, можно узнать **ЗДЕСЬ***

Завести необходимые категории списания или поступления средств рекомендуем заранее. Однако их можно будет добавлять и в процессе работы. Следует отметить, что любую "ручную" операцию по счету следует отображать в программе только после того, как она была совершена по факту.

В ходе работы сотруднику с уровнем доступа "Топ-менеджер" необходимо будет утверждать и проводить или отменять операции по счетам, созданные в магазинах. Только после утверждения и проведения операции топ-менеджером будет осуществлено движение денежных средств. В случае отмены операции топ-менеджером никаких изменений на счете не произойдет.
*Подробнее о том, как утвердить операцию по движению денежных средств, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Подробнее о том, как провести операцию по движению денежных средств, можно узнать **ЗДЕСЬ***
*Подробнее о том, как принять инкассацию денежных средств, можно узнать **ЗДЕСЬ***

## 4. Контролируйте взаиморасчеты с поставщиками

Система Итигрис Оптима позволяет полностью учитывать и контролировать взаиморасчеты с поставщиками. Вы сможете отслеживать задолженность по поставкам по каждому поставщику, котролировать платежи по задолженностям, привязвать платежи к конкретным поставкам и т.д.

Подробнее узнать о том, как контролировать взаиморасчеты с поставщиками, вы можете из следующих статей:

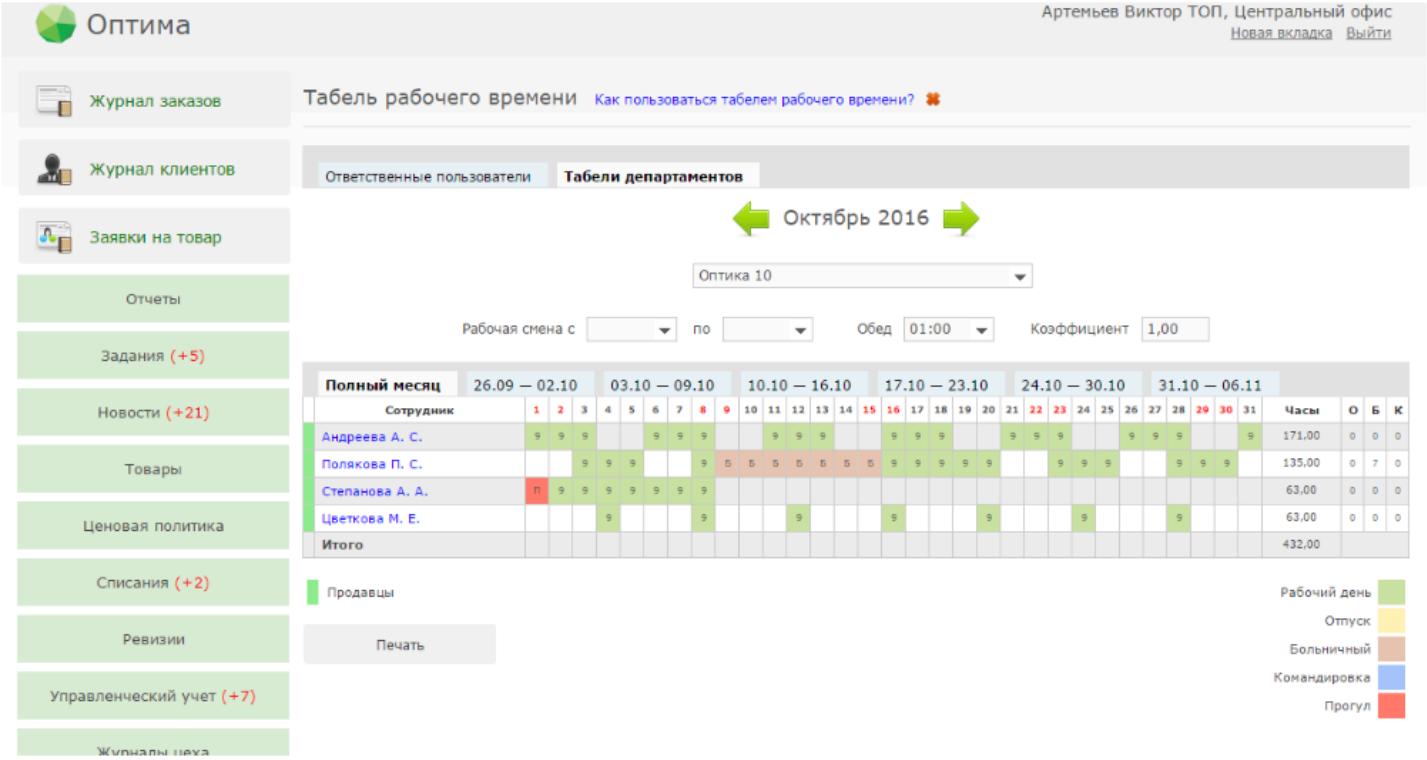
Как занести реквизиты поставщиков?
Как создать задолженность по поставщику?
Как привязать задолженность к поставке?
Как привязать платеж к задолженности?
Как распределить платеж по задолжностям поставщику?
Как аннулировать задолженность?
Как создать платеж поставщику?

Также вы можете использовать в работе следующие отчеты по поставщикам:

Остатки товара по поставщикам
Закупки и продажи по поставщикам

## 5. Управляйте персоналом

Для более удобного и наглядного представления о графике работы ваших сотрудников рекомендуем завести в системе и поддерживать в актуальном состоянии Табель учета рабочего времени сотрудников




Табель учета рабочего времени позволит вам назначать график работы конкретных сотрудников, отмечать больничные, отпуска и т.д. Вы также можете назначить ответственных за ведение Табеля в каждом департаменте.
*Подробнее о том, как пользоваться табелем рабочего времени, можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

Также, на основании отчетов вы можете рассчитывать зарплату ваших сотрудников
*Подробнее о том, как пользоваться зарплатными отчетами по сотрудникам, можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

# 6. Контролируйте операции

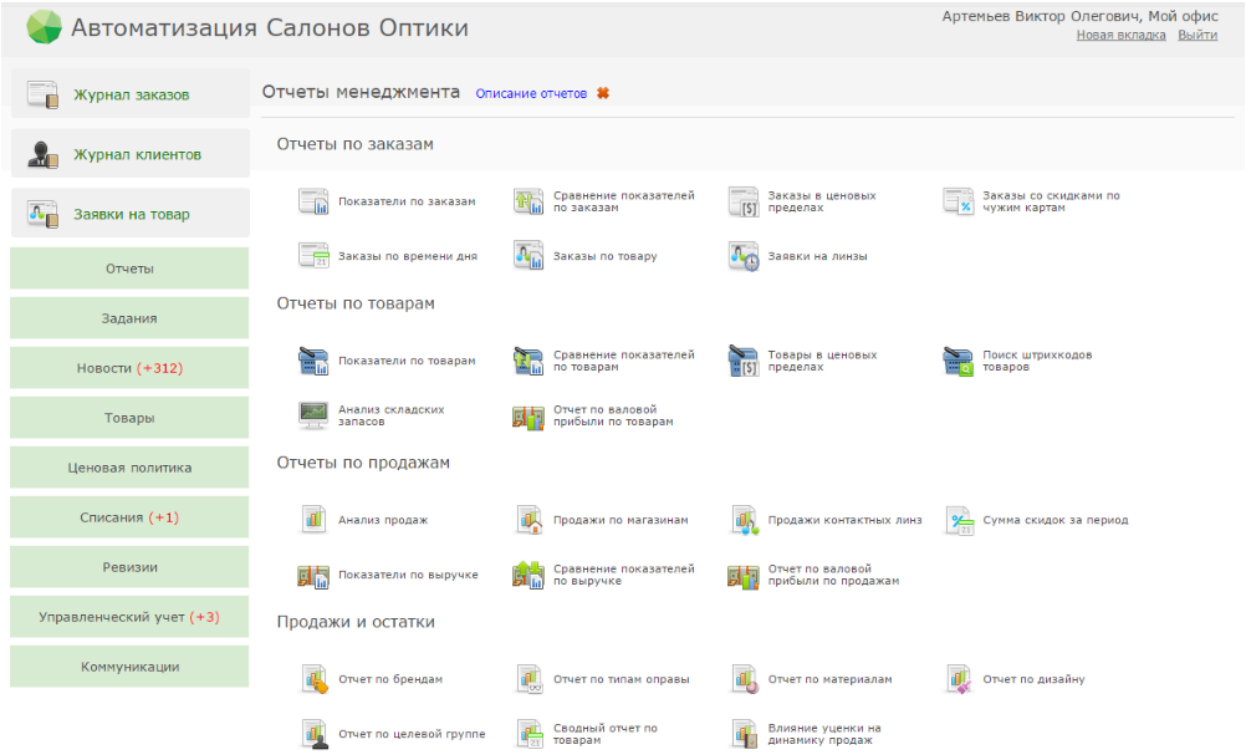
В системе Итигрис Оптима имеется несколько видов операций, которые требуют обязательного подтверждения сотрудником с правами доступа "Топ-менеджер". К таким операциям относятся: списание товара, списание или поступление денег на счета, перевод денег между счетами, инкассации наличных денег из магазинов. Только после отметки о том, что Топ-менеджер утвердил данную операцию, она будет считаться состоявшейся. Также операцию можно отменить, тогда никаких движений в программе не произойдет.

Подробнее о контроле операций вы можете узнать из следующих статей:

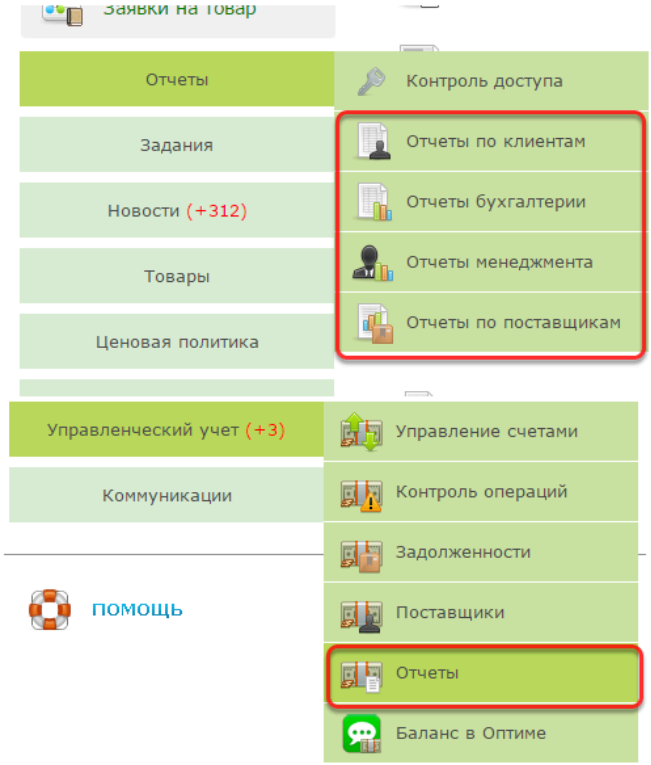
Как утвердить или отменить заявку на списаниие товара?
Как утвердить операцию?
Как провести операцию?
Как получить инкассацию денежных средств из магазина?

# 7. Анализируйте результаты работы вашей организации с помощью отчетов

Итигрис Оптима позволяет сотруднику с правами доступа Топ-менеджер получать исчерпывающую информацию о показателях деятельности организации с помощью всевозможных отчетов. Из них вы сможете получить практически любую информацию по разным направлениям деятельности организации: продажи, движение товаров, динамика выручки и рентабельности, управление запасами и т.д.




Все отчеты разделены на несколько групп, в зависимости от назначения используемых данных: Отчеты по клиентам, Отчеты бухгалтерии, Отчеты менеджмента, Отчеты по поставщикам, Управленческий учет (движение денежных средств)




Подробнее узнать об отчетах каждой группы и какие данные вы можете с помощью них получить, вы можете из следующих статей:

Отчеты по клиентам

Отчеты бухгалтерии (по товарам)
Отчеты бухгалтерии (по зарплате)
Отчеты бухгалтерии (по магазинам)

Отчеты менеджмента (по заказам)
Отчеты менеджмента (по товарам)
Отчеты менеджмента (по продажам)
Отчеты менеджмента (по продажам и остаткам)

Отчеты по поставщикам

Отчеты по управленческому учету

## Поздравляем! Теперь вы почти готовы начать работу в программе ИТигрис Оптима! Однако для закрепления информации рекомендуем вам просмотреть видеозапись вебинара для работников склада:

Вебинар "Управленческий учет и контроль операций"

Вебинар "Отчеты менеджмента"

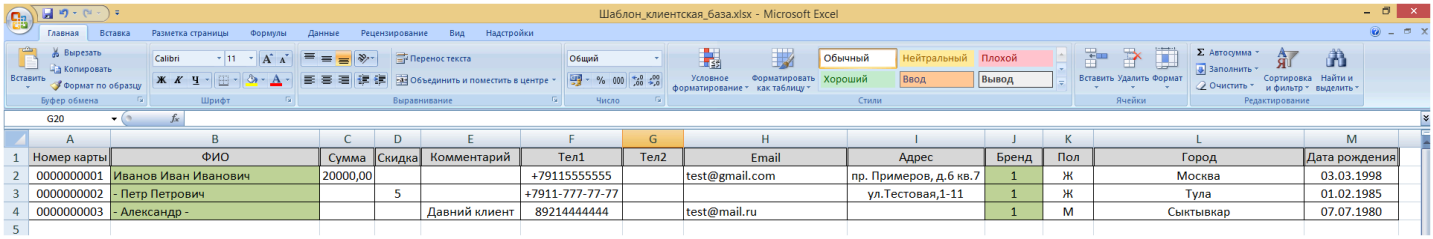
# Загрузка базы клиентов с помощью excel-шаблона

В начале или по ходу работы с системой ИТигрис Оптима Вы можете загрузить имеющуюся у вас базу клиентов в программу через excel-шаблон. Загрузить в программу клиентскую базу может только сотрудник с правами доступа Топ-менеджер.

## Скачайте excel-шаблон для загрузки базы клиентов

Скачать excel-шаблон для загрузки базы клиентов

## Внесите в шаблон информацию о клиентах



| Номер карты | ФИО | Сумма | Скидка | Комментарий | Тел1 | Тел2 | Email | Адрес | Бренд | Пол | Город | Дата рождения |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0000000001 | Иванов Иван Иванович | 20000,00 | | | +79115555555 | | test@gmail.com | пр. Примеров, д.6 кв.7 | 1 | Ж | Москва | 03.03.1998 |
| 0000000002 | - Петр Петрович | | 5 | | +7911-777-77-77 | | | ул.Тестовая,1-11 | 1 | Ж | Тула | 01.02.1985 |
| 0000000003 | - Александр - | | | Давний клиент | 89214444444 | | test@mail.ru | | 1 | М | Сыктывкар | 07.07.1980 |

**ВАЖНО:** Не изменяйте форму шаблона (не добавляйте и не переименовывайте столбцы и т.д.). Иначе вы не сможете загрузить итоговый файл в программу. Заполняйте только значения в соответствующих столбцах. Количество строк в файле может быть любым.

Обязательными для заполнения являются столбцы "ФИО" и "Бренд"

Описание вводимых данных:

**Номер карты** - номер дисконтной карты клиента. Указывается только при наличии таковой. Номера карт должны быть уникальными - не может быть двух клиентов с одинаковым номером карты. Длинна номера дисконтной карты должна быть одинаковой у всех клиентов и соответствовать количеству символов в номере дисконтной карты для вашего приложения (уточнить эту информацию вы можете у менеджеров компании ИТигрис)

**ФИО** - Фамилия, имя, отчество клиента. Формат поля: Фамилия пробел Имя пробел Отчество.Именно в таком порядке.Если нет одной из трех составляющих, ее можно заменить прочерком. Например: "Иванов - -" или "Иванов Иван -"

**Сумма** - если у клиента есть дисконтная карта, на ней может быть накоплена сумма (история заказов). Эту сумму можно указать в данной ячейке. Может быть только числом, без текста, пробелов и символов.

**Скидка** - в это поле при необходимости вводится VIP-скидка конкретному клиенту, которая будет применяться во всех его заказах.

**Комментарий** - текст в свободной форме, длина до 254 символов. Будет отображаться в карточке клиента в программе

**Тел1** - основной номер телефона клиента. Рекомендуем заполнять сплошным набором цифр, начиная с +7. в качестве разделителей можно использовать тире. Будет использоваться для СМС-информирования и т.д.

**Тел2** - дополнительный телефон клиента. Требования аналогичные основному телефону

**Email** - электронный адрес клиента. Может быть только один

**Адрес** - адрес клиента в свободном формате

**Бренд** - кроме очень редких специфических случаев (о которых мы вас обязательно предупредим), всегда указывайте в этом поле "1" для всех клиентов. Информация техническая и нигде не отображается в дальнейшем

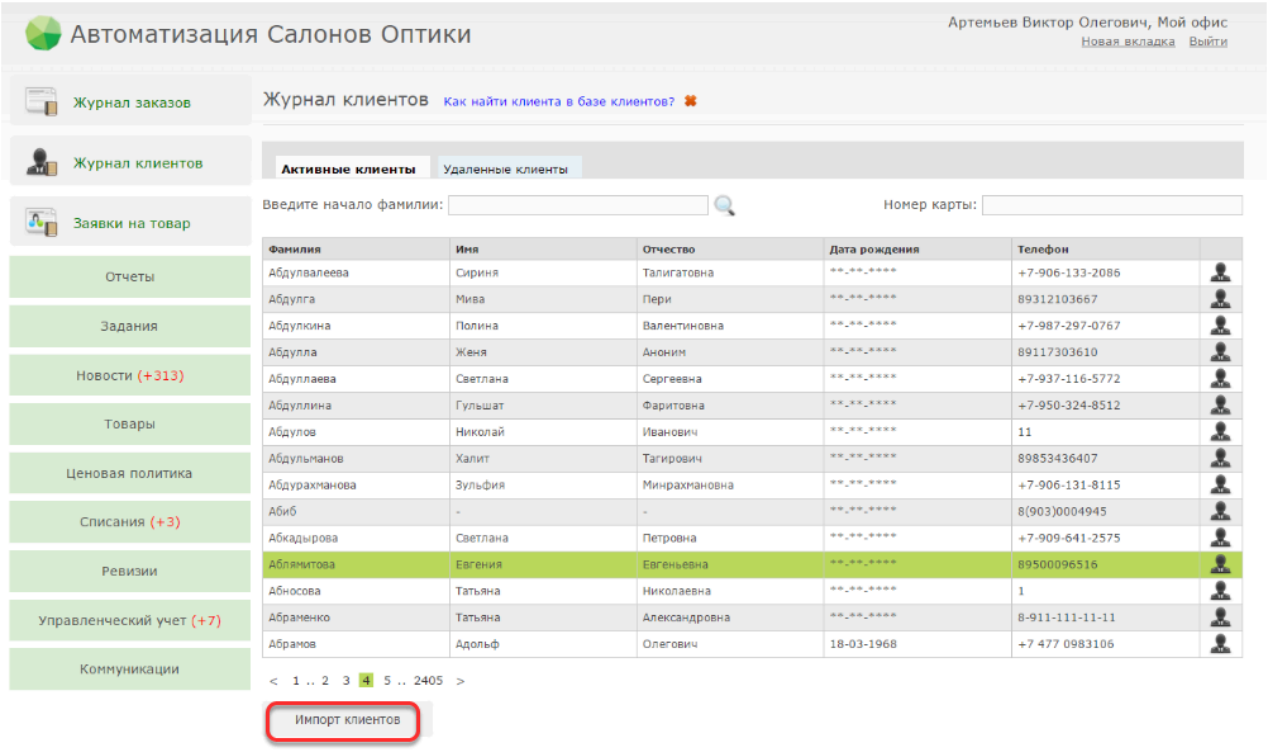
**Пол** - пол клиента в формате "М" или "Ж". Для клиентов, у которых не проставлен данный признак, после загрузки в программу будет по умолчанию проставлен мужской пол.

**Город** - город клиента. Заполняется при необходимости

**Дата рождения** - дата рождения клиента. обязательно в формате xx.xx.xxxx Заполняется при необходимости

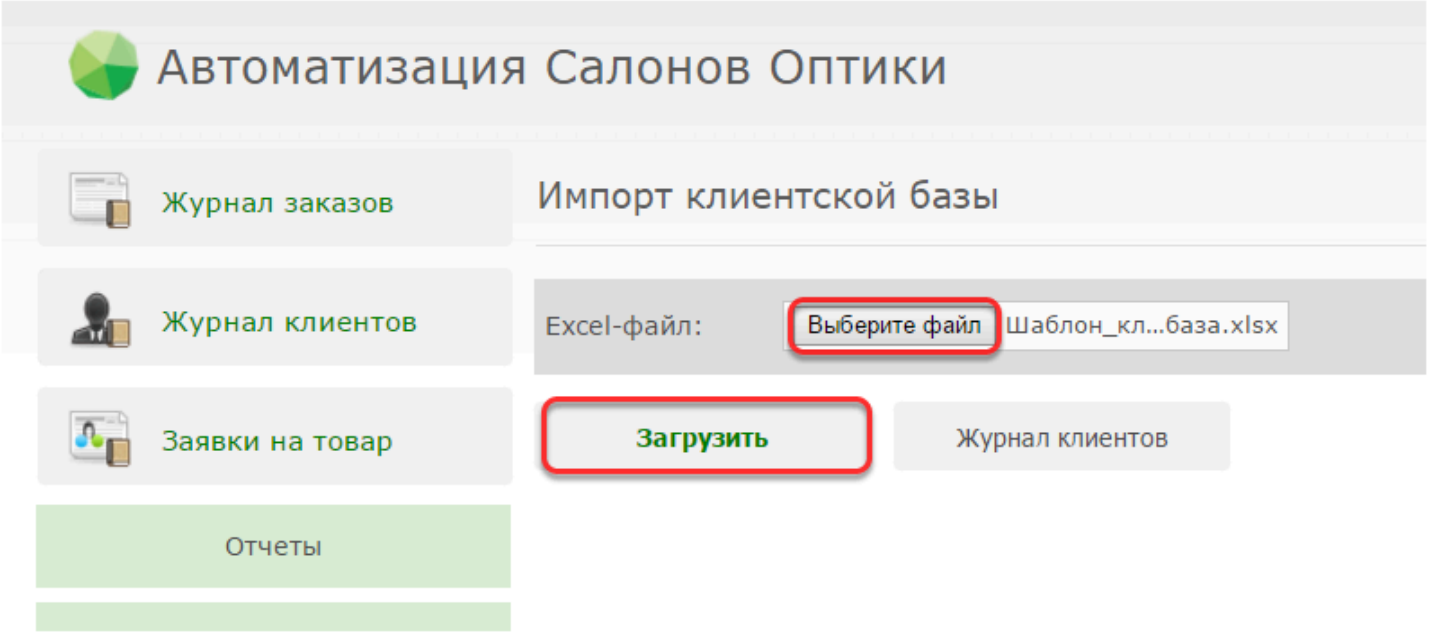
После заполнения шаблона сохраните его на компьютере. Далее его нужно будет загрузить в программу

# Загрузите заполненный шаблон с базой клиентов в ИТигрис Оптима

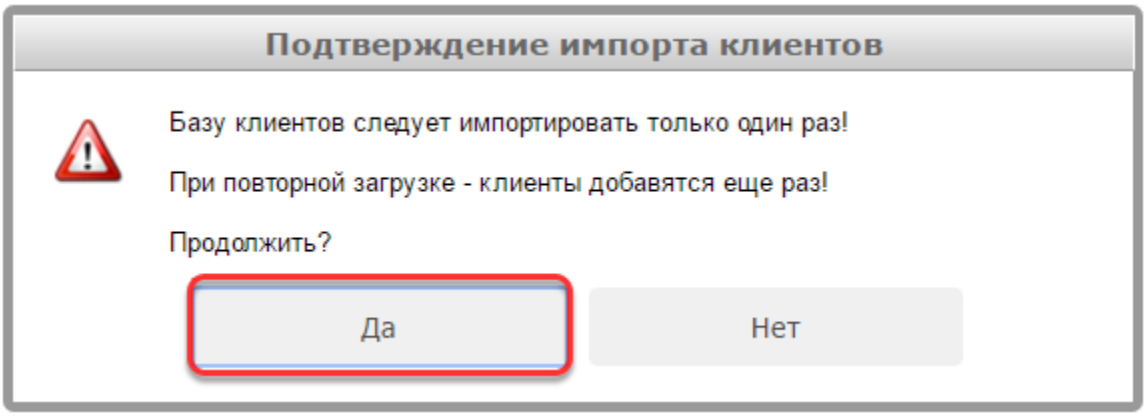



Для этого зайдите в программу под пользователем с правом доступа Топ-менеджер, перейдите в пункт меню "Журнал клиентов" и нажмите "Импорт клиентов"

## Выберите заполненный шаблон с базой клиентов и нажмите "Загрузить"

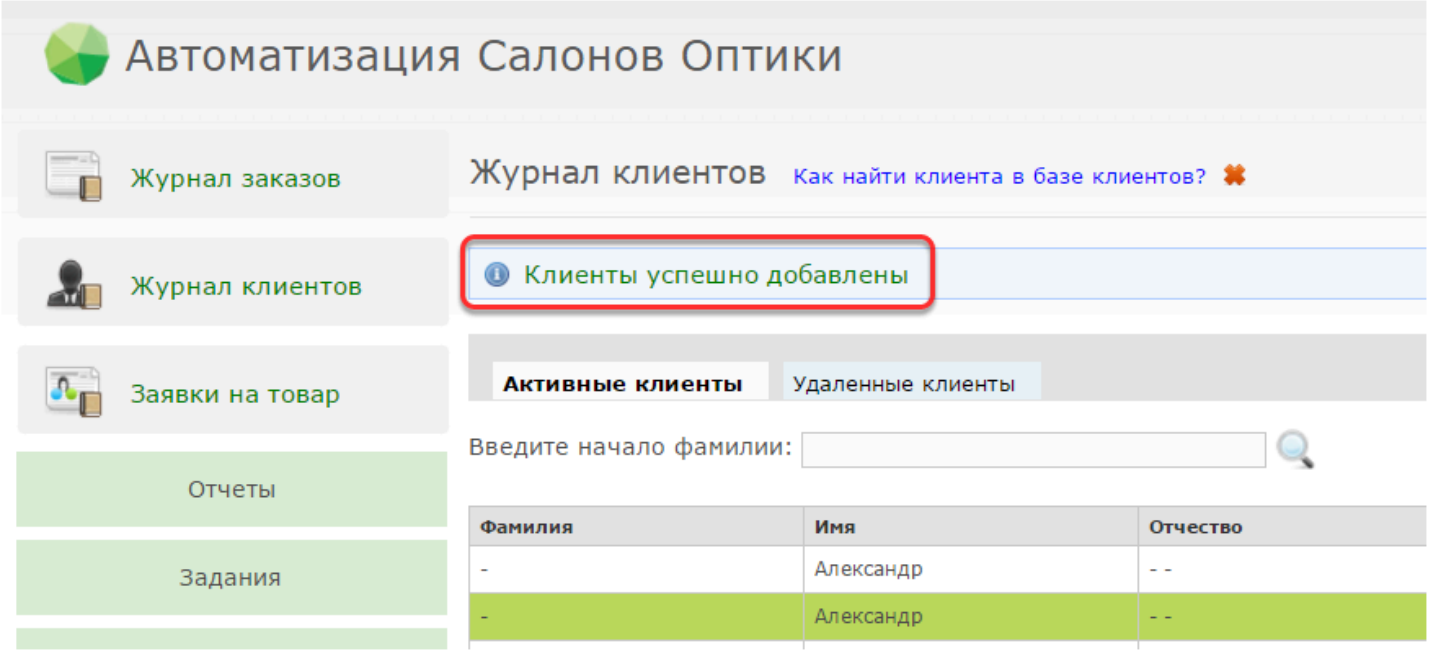



## Программа предупредит вас о последствиях повторной загрузки одних и тех же клиентов. Нажмите "Да"




**ВАЖНО:** Не загружайте один и тот же заполненный шаблон несколько раз, это приведет к задвоению клиентов в базе. Если вы загружаете несколько шаблонов с клиентами, то убедитесь, что каждый клиент встречается во всех шаблонах только один раз

## Если шаблон заполнен без ошибок, то клиенты будут загружены в вашу базу




Если во время загрузки произойдут ошибки, вы увидете соответствующее сообщение. Нужно будет исправить ошибки и загрузить файл с клиентской базой еще раз.

## После загрузки клиенты будут отображаться в Журнале клиентов

После загрузки клиентская база будет доступна всем пользователям и департаментам

# Заполнение прейскуранта на товар в начале работы

Прейскурант на товары необходим, чтобы автоматически проставлялись розничные цены при создании поставок товара, а также при закрытии заявок на заказные линзы и контактные линзы. Также при оформлении заказов в магазине при выборе заказного товара, происходит автоматический поиск возможных вариантов товара для заказа из прейскуранта на основании рецепта клиента.

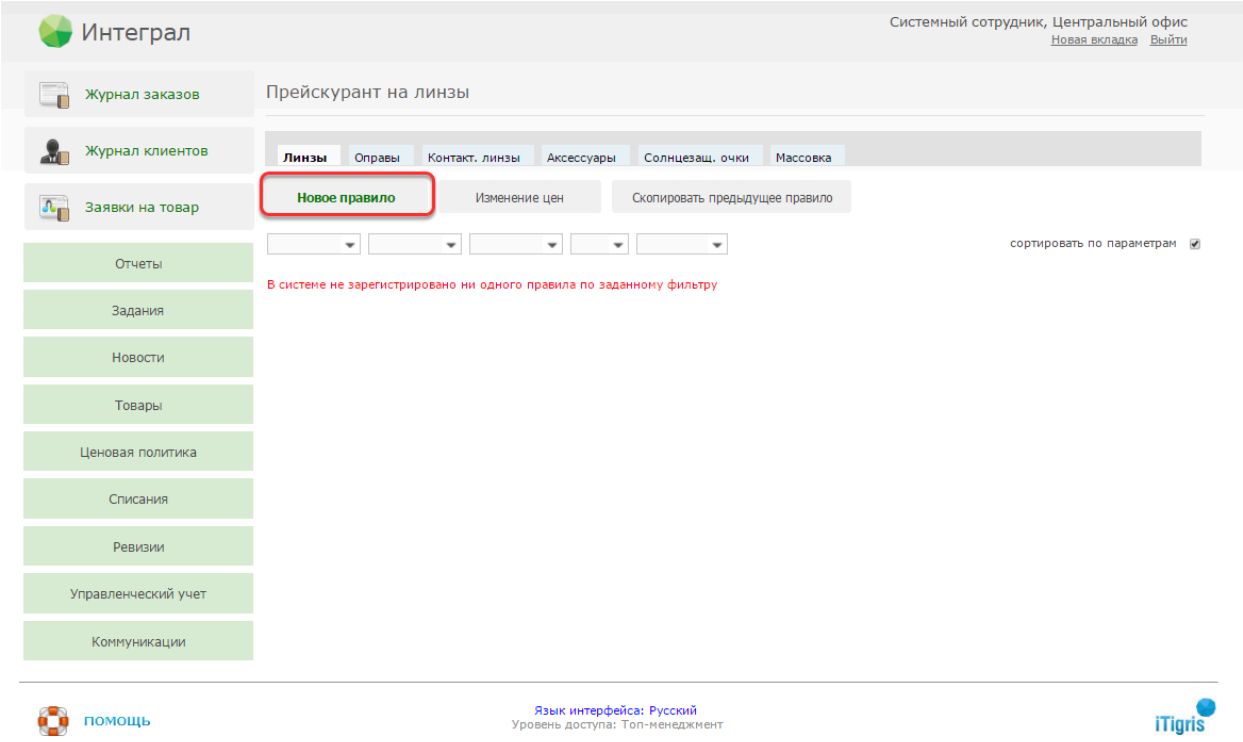
Чаще всего прейскурант заполняется для очковых и контактных линз на основе прайс-листов ваших поставщиков. Рассмотрим заполнение прейскуранта на примере очковых линз.

Заполнять и редактироать прейскурант может сотрудник с правом доступа "Топ-менеджер".

## В самом начале работы с программой в прейскуранты загружены шаблоны по тем товарам, которые Вы отметили в Анкете нового пользователя системы Итигрис Оптима

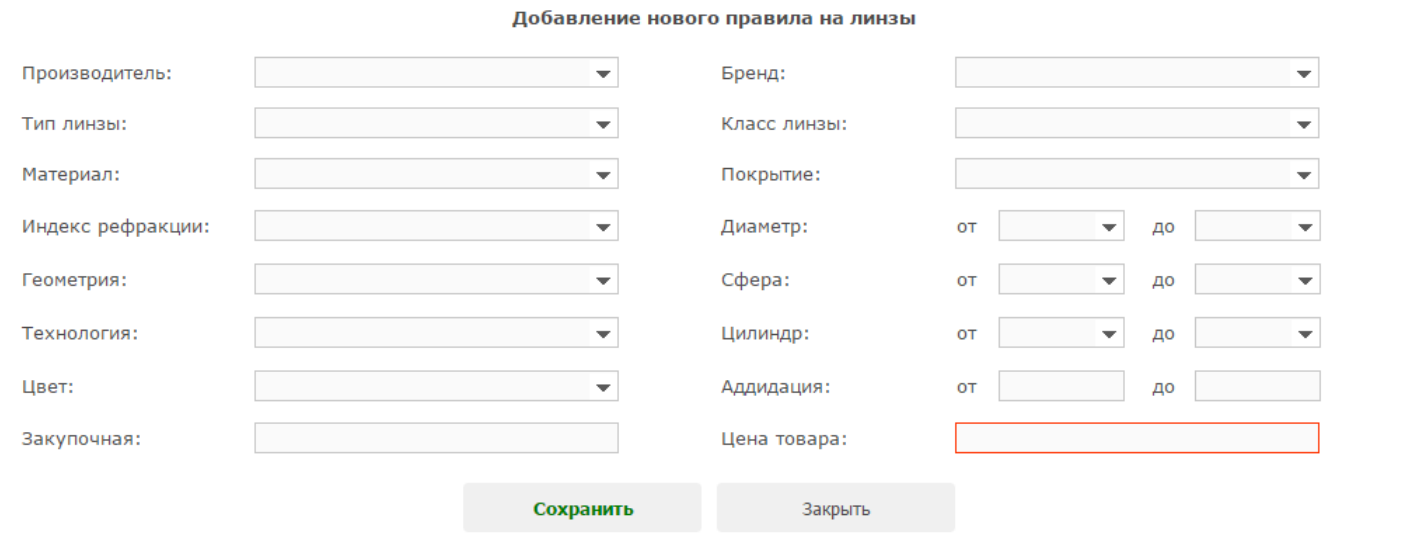
Для этих позиций Вам необходимо проставить розничные (а по желанию и закупочные цены). О том, как это сделать, можно узнать из видеоролика ниже:

## По остальным позициям вам нужно заполнить прейскурант самостоятельно. Заполнить его нужно с помощью создания перечня правил, которыми будет руководствоваться программа при работе с линзами




**Правило в прейскуранте** - это сочетание определенного набора параметров товара и розничной стоимости товара с данным набором параметров. При занесении поставок товара в систему, а также при создании заявки на заказной товар система будет автоматически проставлять розничную стоимость товара из прейскуранта, соответствующую его параметрам.

# Правило на каждый вид товара имеет определенный набор параметров




В каждом правиле указываются характеристики товара (некоторые из них, например "диаметр", задаются интервалом значений) и розничная стоимость товара с такими характеристиками. В дальнейшем. при закрытии заявок на заказные линзы и при создании поставок линз программа будет автоматически определять, какую розничную цену указывать для конкретного товара на основании заданных правил в прейскуранте.

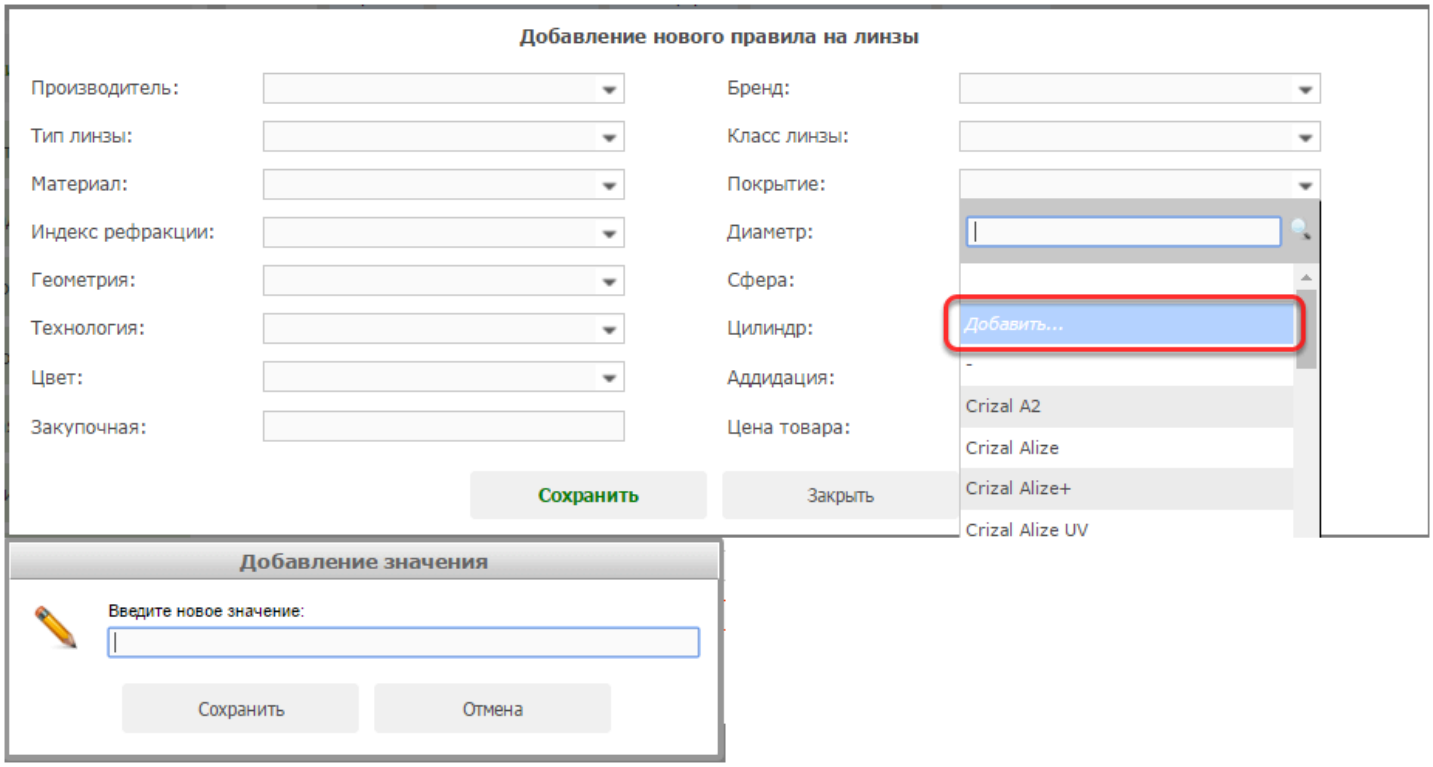
Обязательным для заполнения является только поле "Цена товара". Остальные поля, при желании можно оставлять пустыми. Если в правиле не указано значение для соответствующего поля, то оно распространяется на товары с любым значением в данном поле.

В самом начале работы с программой характеристики имеют следующие значения для выбора:

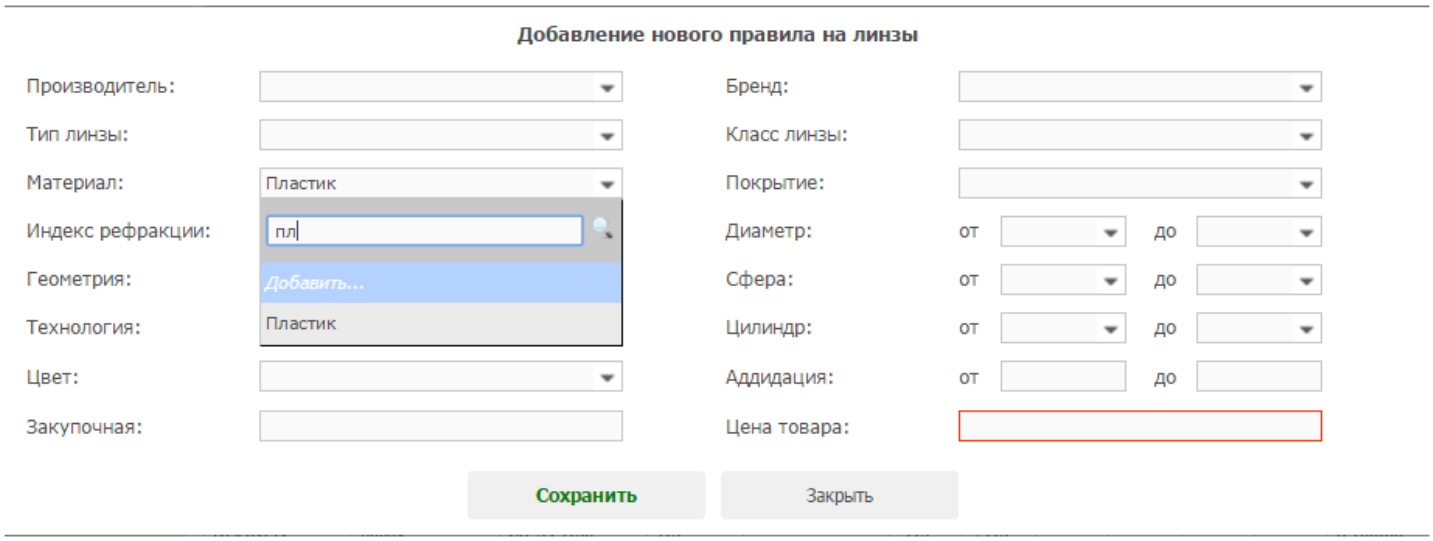
**Производитель:** отсутствуют значения
**Бренд:** отсутствуют значения
**Тип линзы:** Астигматическая, Бифокальная, Офисная, Прогрессивная, Стигматическая
**Класс линзы:** - , Поляризационная, Компьютерная, Поляризационная фотохромная, Тонированная, Фотохромная
**Материал:** Минерал, Поликарбонат, Полимер
**Покрытие:** Crizal  Alize, HC, HMC, Trio и др.
**Индекс рефракции:** от 1,5 до 1, 74
**Диаметр:** от 50 до 80
**Геометрия:** Асферическая, Лентикуляр, Сферическая
**Сфера:** от -30 до +30
**Технология:** BlueControl, Transitions (V,VI,VII), Suntech
**Цилиндр:** от -30 до +30

**Цвет:** Brown, Gray и др.
**Аддидация:** указывается вручную при необходимости
**Закупочная цена:** указывается вручную при необходимости
**Цена товара:** указывается вручную обязательно

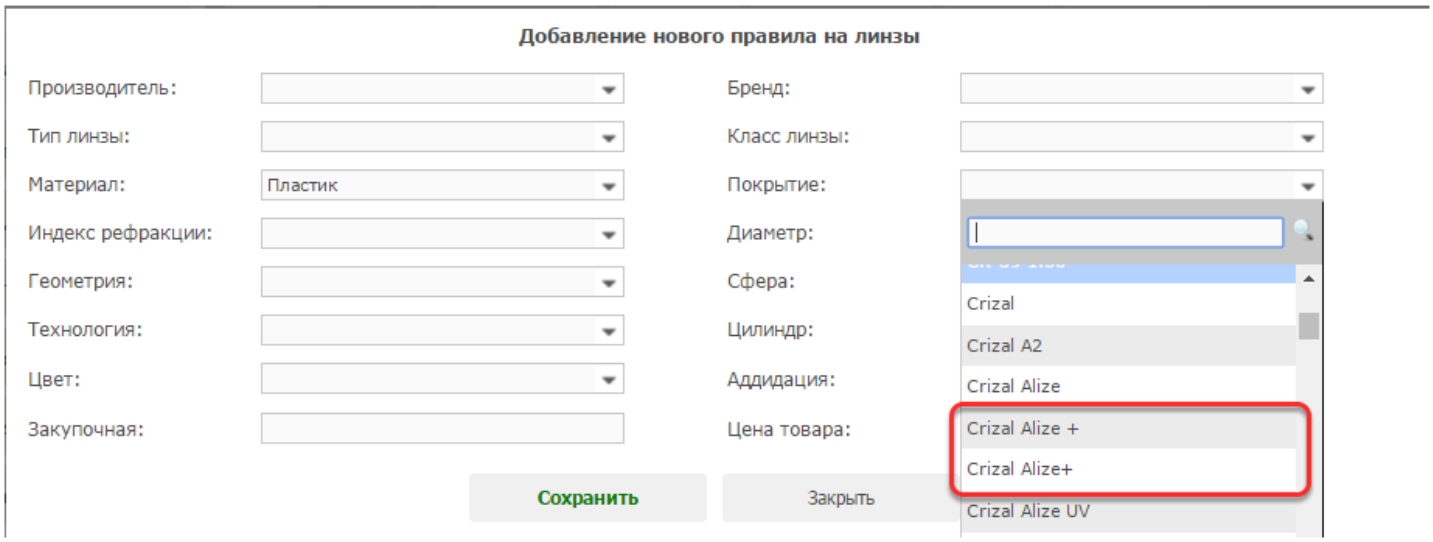
По мере заполнения прейскуранта вы сможете добавлять в каждую характеристику дополнительные значения, которые после первого занесения будут и в дальнейшем доступны для выбора. Для добавления нового значения в выподающем списке выберите *Добавить* и впишите новое значение.




**ВАЖНО:** Перед тем, как добавить новое значение в какую-либо из характеристик, обязательно убедитесь в том, что такое значение для данной характеристики отсутствует в выпадающем списке. Для этого начните писать название характеристике в соответствующем поле. Система после каждого символа будет искать совпадения в уже занесенных значениях для данной характеристики.

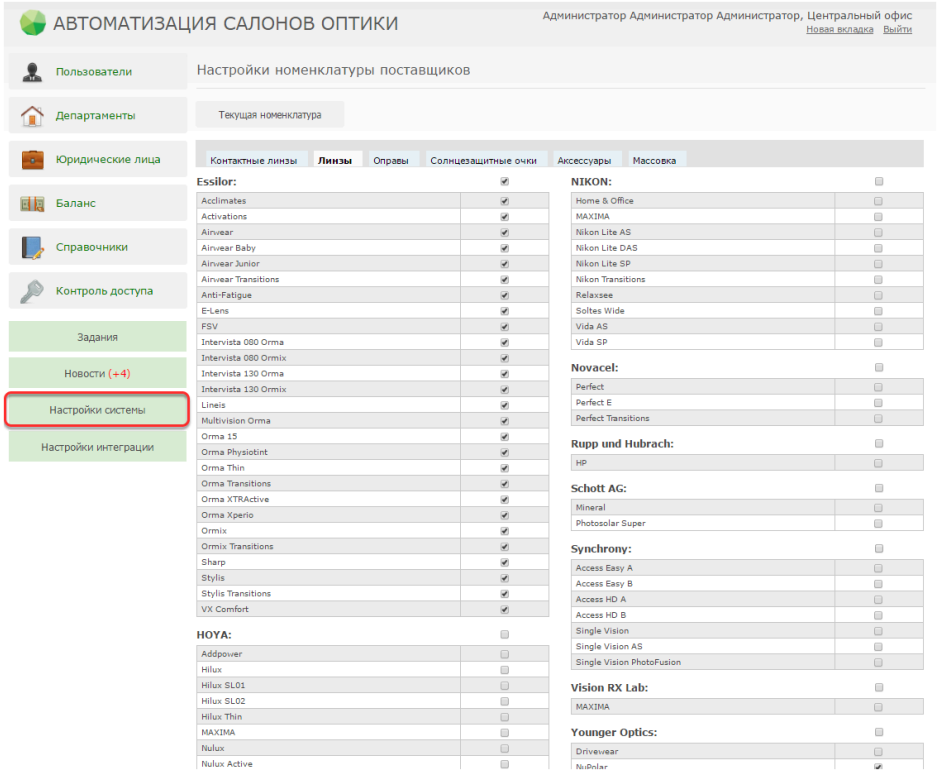



Только после того, как вы убедитесь в отсутствии нужного значения, добавьте новое. В противном случае может произойти "задвоение" характеристик. Например, покрытия "Crizal Alize +" и "Crizal Alize+" будут восприниматься системой как разные покрытия. В дальнейшем это может привести к нежелательным проблемам при поиске товара и при формировании отчетов.




От дублирующих значений в дальнейшем можно будет избавиться, однако на это потребуется потратить время и силы. Гораздо проще быть немного внимательнее и делать все правильно изначально.

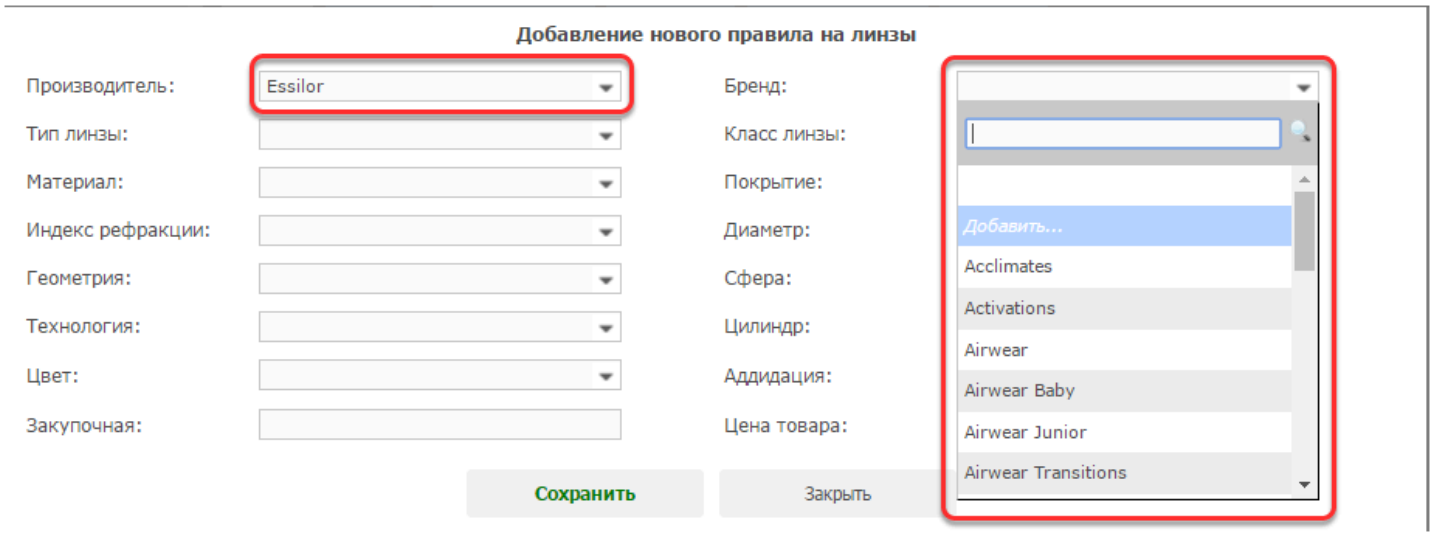
# Перед началом заполнения прейскуранта рекомендуем добавить в систему необходимую номенклатуру по некоторым производителям из списка




В системе Итигрис Оптима имеется номенклатура товаров по некоторым производителям. Чтобы не добавлять названия производителей, брендов, покрытий и т.д. по таким товарам в правилах прейскуранта вручную, можно добавить их в выпадающие списки значений характеристик просто отметив нужные товарные позиции галочками.

Чтобы сделать это, зайдите в программу под пользователем Системный администратор, перейдите в пункт меню "Настройки системы" - "Номенклатура". Далее нажмите кнопку "Номенклатура поставщиков" и перейдите на закладку с названием нужного типа товара ( в нашем случае это линзы). Далее отметьте товарные позиции, с которыми вы планируете работать галочками и нажмите кнопку "Обновить" внизу экрана. После этого все характеристики выбранного товара будут доступны для выбора при создании новых правил в прейскуранте.

Например, если вы отметите галочкой все позиции по производителю Essilor (как на рисунке выше), то при создании новых правил для линз в прейскуранте, вам станет доступен для выбора производитель Essilor, все отмеченные бренды Essilor а другие значения характеристик, которыми обладают отмеченные товары.




**ВАЖНО:** Отмечая галочкой товарную позицию в номенклатуре поставщиков вы избавляете себя от необходимости заносить название производителя Essilor, его брендов и других характеристик вручную. Все эти значения станут доступны для выбора в выпадающих списках. Но сами правила для линз Essilor вам нужно будет создать.

## Теперь, когда вы узнали, как создавать правила в прейскуранте и добавлять номенклатуру некоторых поставщиков, перейдем непосредственно к заполнению прейскуранта:

### Заполнение прейскуранта рассмотрим на примере фрагмента прайс-листа поставщика Essilor

**ЛИНЗЫ ESSILOR**

| Индекс | Наименование | Ø мм | Диапазон Sph / Cyl | Цена шт./у.е. | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Без покрытия | покрытия | | Crizal | | | |
| | | | | | Supra | Trio | Crizal Easy UV | Crizal Alize+ UV | Crizal Forte UV | Prevencia |
| **Полимерные однофокальные линзы** | | | | | | | | | | |
| 1,5 | Orma | ±65, ±70 | +7,00...-7,00 / 3,00 | 112 | | | | | | |
| | | | +6,00...-6,00 | | 283 | | | | | |
| | | ±70 | +6,00...-6,00 / 2,00 | | | 298 | | | | |
| 1,5 | Orma Thin | +65, ±70 | +5,00...-5,00 / 2,00 | | | | 440 | 834 | 1065 | |
| 1,56 | FSV Trio | +65, -70, -73 | +6,00...-8,00 / 2,00 | | | 343 | | | | |
| 1,56 | FSV Crizal Easy UV | +65,-70, -73 | +4,00...-8,00 / 2,00 | | | | 589 | | | |

Выделенная строка означает, что по закупочной стоимости 440 руб. мы можем заказать любую линзу производителя Essilor бренда Orma Thin с покрытием Crizal Easy UV, индексом рефракции 1,5 из материала Полимер и удовлетворяющую условиям одного из следующих наборов характеристик:

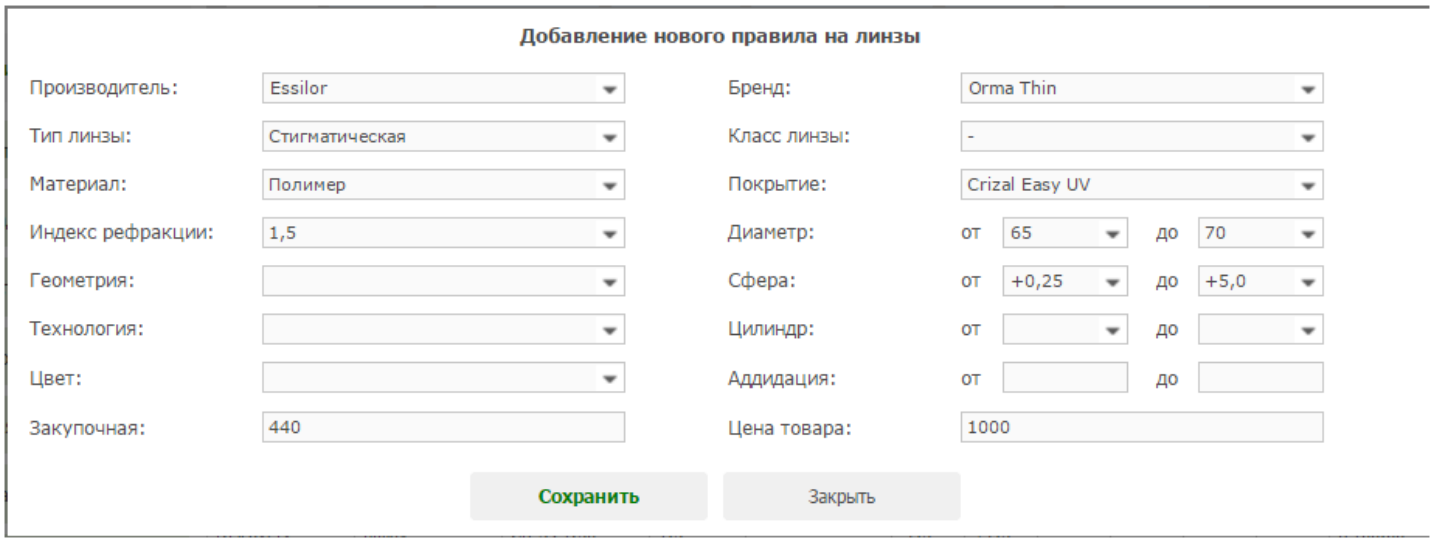
1. Диаметр от 65 до 70, Sph от +0.25 до +5.00, без цилиндра
2. Диаметр 70, Sph от -5.00 до 0, без цилиндра
3. Диаметр от 65 до 70, Sph от +0.25 до +5.00, с цилиндром от 0,25 до 2,00
4. Диаметр 70, Sph от -5.00 до 0, с цилиндром от 0,25 до 2,00

## Теперь рассмотрим как эту строку отобразить в прейскуранте на товары с помощью правил

Так как у нас имеется 4 взаимоисключающих наборов характеристик, то и в прейскуранте на товар нам нужно будет создать 4 разных правила.

**Правило №1:** Производитель *Essilor* Бренд *Orma Thin*, Покрытие *Crizal Easy UV*, индексом рефракции *1,5*, Диаметр *от 65 до 70*, Sph от *+0.25 до +5.00*, без цилиндра, закупочная цена 440 руб.

Создаем в прейскуранте новое правило и указываем данные характеристики. В результате у нас должно получиться следующее:



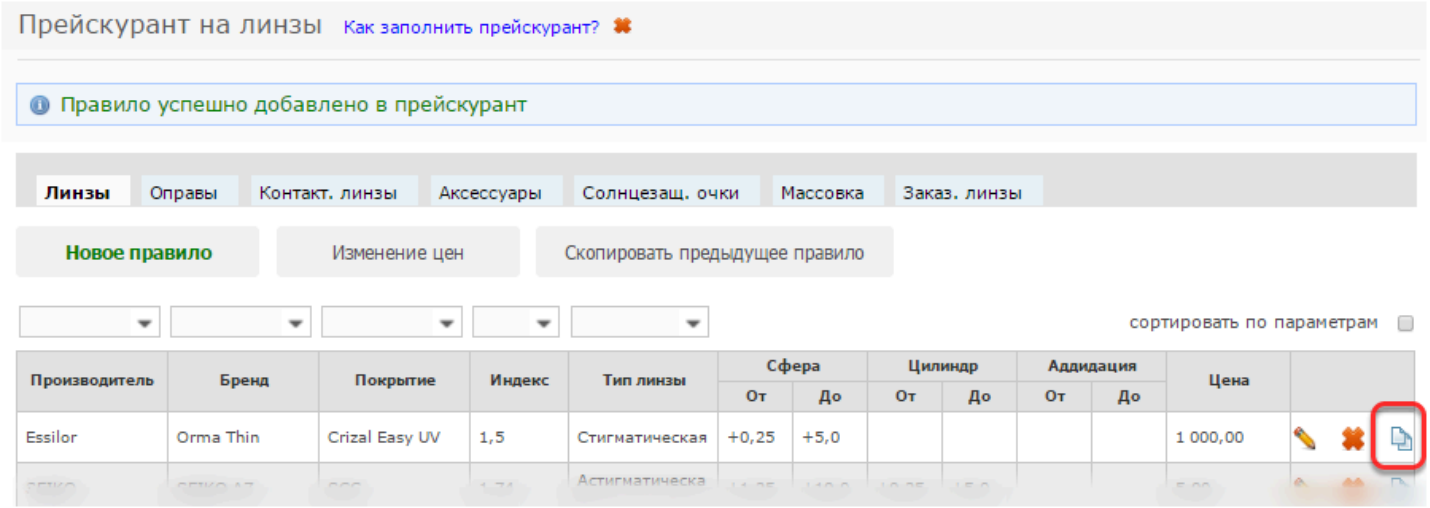

Значение, которое вы укажите в поле Цена товара и будет являться розничной ценой для линз, удовлетворяющих условиям данного правила.

Если какие-то из характерисик товара неизвестны, можно их не выбирать.

Нулевые значения в параметре "Сфера" как правило принадлежат к диапазону отрицательных значений.

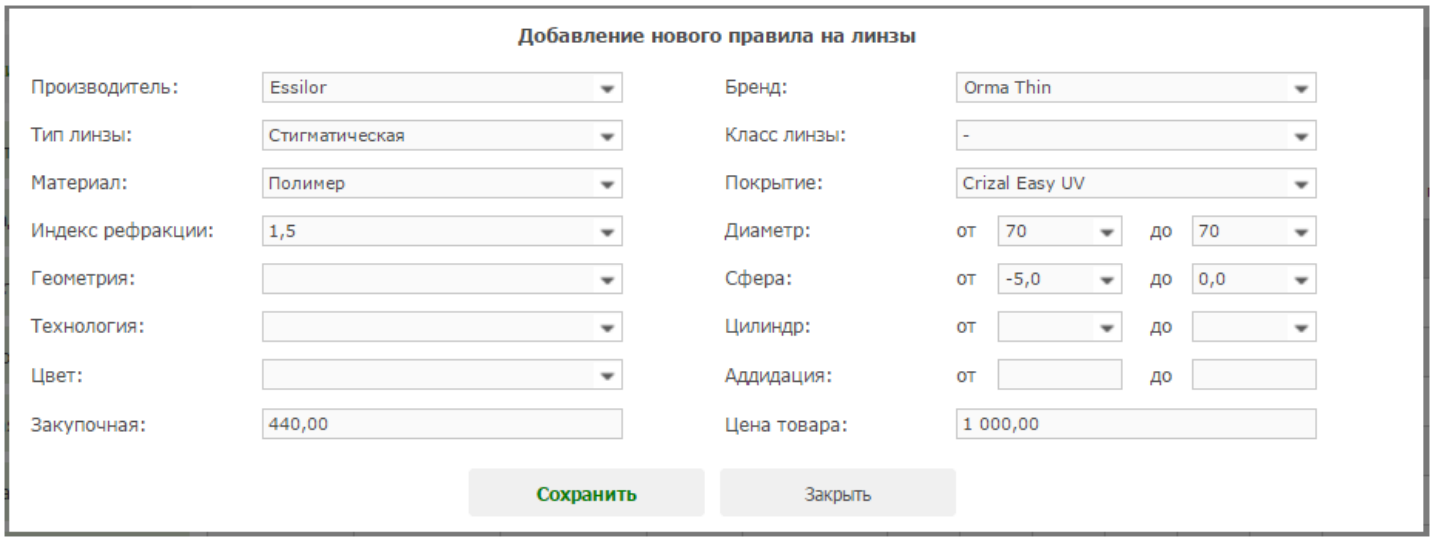
**ВАЖНО:** Если линза без цилиндра, не указывайте в параметре "Цилиндр" 0. Просто оставьте это поле незаполненным

После завершения редактирования правила нажмите кнопку "Сохранить" и правило отобразится в прейскуранте

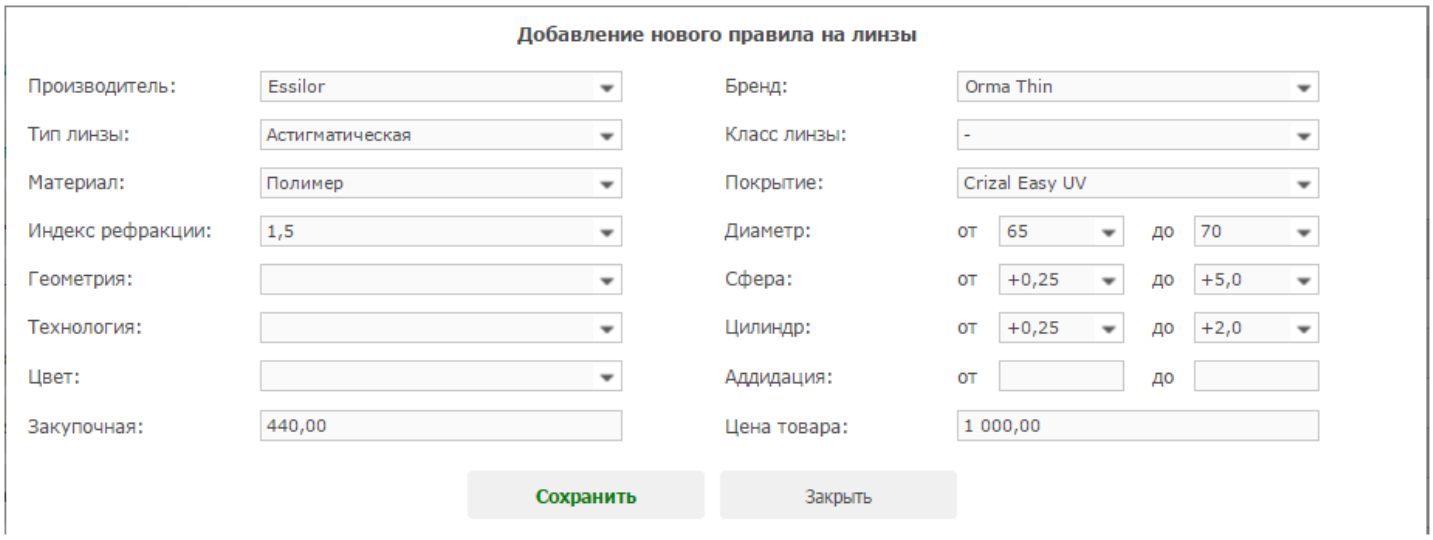


## Чтобы быстро завести следующие правила, нажмите на кнопку "Копировать" и внесите необходимые изменения

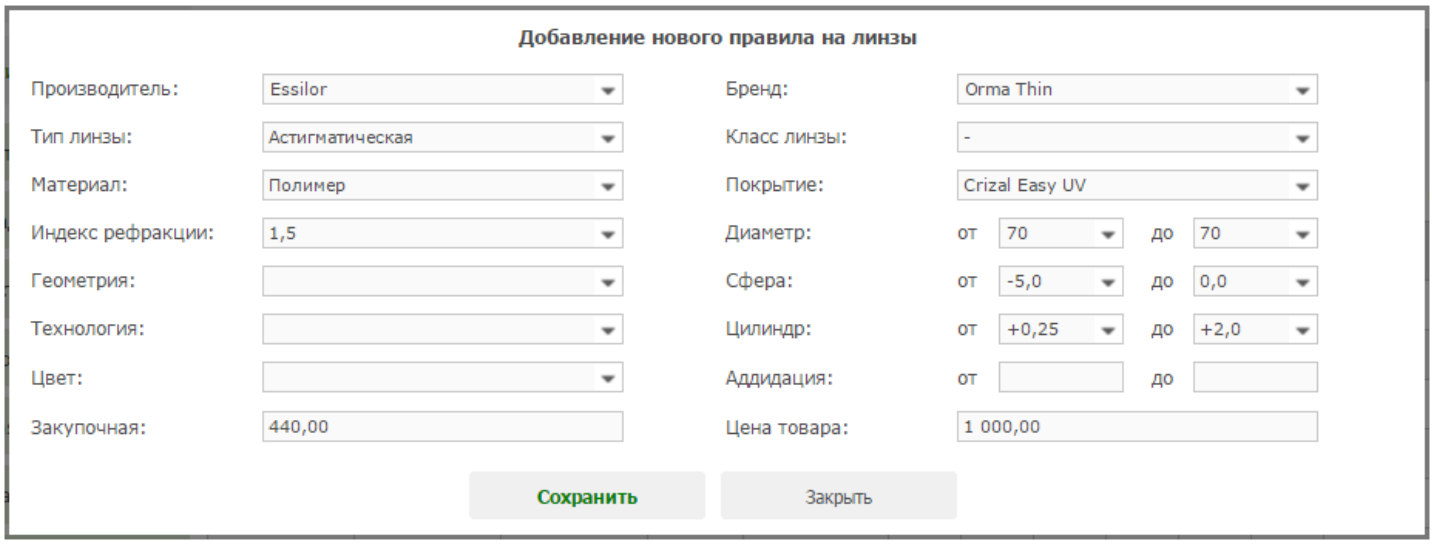
**Правило №2:** Производитель *Essilor* Бренд *Orma Thin*, Покрытие *Crizal Easy UV*, индексом рефракции *1,5*, Диаметр *70*, Sph *от -5.00 до 0*, без цилиндра, закупочная цена 440 руб.



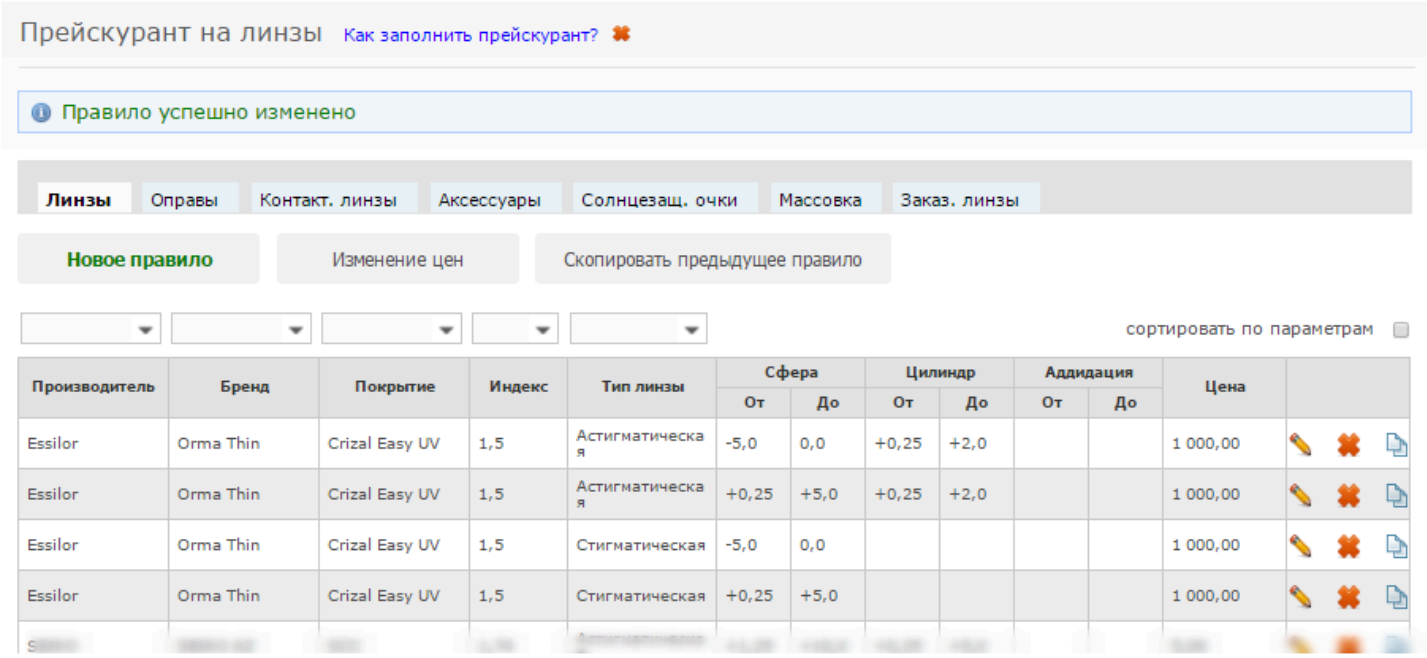

**Правило №3:** Производитель *Essilor* Бренд *Orma Thin*, Покрытие *Crizal Easy UV*, индексом рефракции *1,5*, Диаметр *от 65 до 70*, Sph от *+0.25 до +5.00*, с цилиндром *от 0,25 до 2,00 (астигматическая)*, закупочная цена 440 руб.




**Правило №4:** Производитель *Essilor* Бренд *Orma Thin*, Покрытие *Crizal Easy UV*, индексом рефракции *1,5*, Диаметр *70*, Sph от *-5.00 до 0*, с цилиндром *от 0,25 до 2,00 (астигматическая)*, закупочная цена 440 руб.

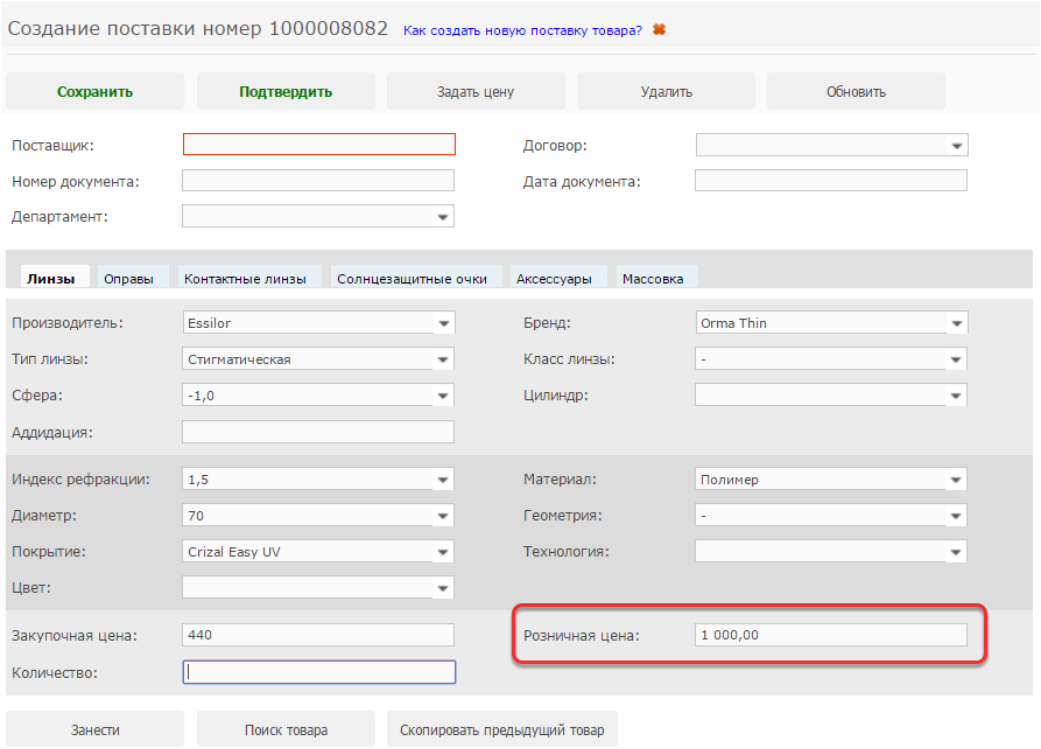



## В результате проделанных действий в прейскуранте на линзы у вас появятся 4 правила




| Производитель | Бренд | Покрытие | Индекс | Тип линзы | Сфера | | Цилиндр | | Аддидация | | Цена |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | От | До | От | До | От | До | |
| Essilor | Orma Thin | Crizal Easy UV | 1,5 | Астигматическая | -5,0 | 0,0 | +0,25 | +2,0 | | | 1 000,00 |
| Essilor | Orma Thin | Crizal Easy UV | 1,5 | Астигматическая | +0,25 | +5,0 | +0,25 | +2,0 | | | 1 000,00 |
| Essilor | Orma Thin | Crizal Easy UV | 1,5 | Стигматическая | -5,0 | 0,0 | | | | | 1 000,00 |
| Essilor | Orma Thin | Crizal Easy UV | 1,5 | Стигматическая | +0,25 | +5,0 | | | | | 1 000,00 |

## После создания правил в прейскуранте, в процессе постановки товара на учет при занесении поставки, для линз Essilor, удовлетворяющих условиям только что созданных правил, будет автоматически проставляться розничная цена




Таким образом, вам не нужно будет каждый раз проверять розничную цену каждого товара при постановке на учет.

Также розничная цена будет автоматически проставляться в момент закрытия заявок на заказные линзы.

**Также при оформлении заявки на заказную линзу, если линза подходит по рецепту, программа будет предлагать ее в числе прочих для заказа у поставщика. При этом продавец сразу увидит ее розничную стоимость**

Рецепт клиента

Закрыть

Правая линза: Заказная линза

Sph OD: -1,0 Cyl OD: Add OD:

Пересчет sph и cyl:

Департамент: Все департаменты Производитель: Essilor Бренд:

Диаметр: Индекс (RI): Тип линзы:

Класс линзы: Покрытие: Цвет:

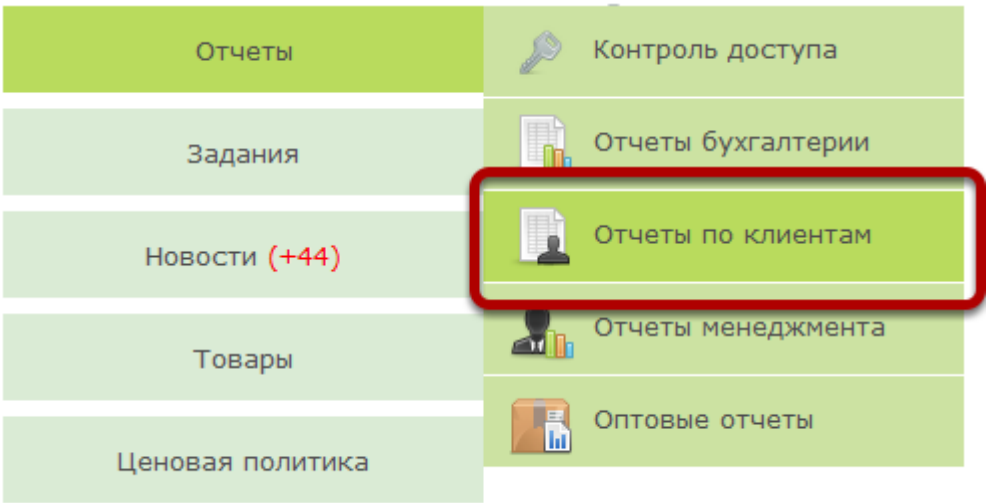
| Производитель | Бренд | Тип линзы | Класс линзы | RI | Покрытие | Цвет линзы | Dia | | Цилиндр | | Аддидация | | Стоимость |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | От | До | От | До | От | До | |
| Essilor | Acclimates | Однофокальная | - | 1,5 | Crizal Alize + | | 65 | 70 | | | | | 1 320,00 |
| Essilor | Acclimates | Однофокальная | - | 1,5 | Crizal Alize UV | | 65 | 70 | | | | | 1 650,00 |
| Essilor | Acclimates | Однофокальная | - | 1,5 | HC | | 65 | 70 | | | | | 3 850,00 |
| Essilor | Acclimates | Однофокальная | - | 1,5 | HMC | | 65 | 70 | | | | | 1 160,00 |
| Essilor | Airwear | Однофокальная | Антикомпьютерная | 1,5 | Trio | | 65 | 70 | | | | | 2 310,00 |
| Essilor | Airwear | Стигматическая | Антикомпьютерная | 1,5 | | | 60 | 70 | | | | | 1 540,00 |
| Essilor | Airwear | Стигматическая | бесцветная | 1,5 | CR-39 1.50 | | | | | | | | 2 100,00 |
| Essilor | HI-IND | Стигматическая | бесцветная | 1,7 | - | | | | | | | | 2 250,00 |
| Essilor | NuPolar | Астигматическая | бесцветная | 1,5 | - | | | | -25,0 | +25,0 | | | 600,00 |
| Essilor | NuPolar | Астигматическая | бесцветная | 1,5 | - | | | | -25,0 | +25,0 | | | 750,00 |
| Essilor | NuPolar | Однофокальная | Поляризационная | 1,5 | Crizal Alize+ UV | | 70 | 70 | | | | | 4 160,00 |
| Essilor | NuPolar | | Поляризационная | 1,5 | Crizal Alize+ UV | | | | | | | | 5 080,00 |
| Essilor | Organic CR-39 | Стигматическая | бесцветная | 1,5 | - | | | | | | | | 700,00 |
| Essilor | Orma 15 | Астигматическая | бесцветная | 1,5 | - | | | | -25,0 | +25,0 | | | 1 150,00 |
| Essilor | Orma 15 | Стигматическая | - | 1,5 | - | | 65 | 70 | | | | | 1 540,00 |
| Essilor | Orma 15 | Стигматическая | - | 1,5 | - | | 70 | 70 | | | | | 1 540,00 |
| Essilor | Orma 15 | Стигматическая | бесцветная | 1,5 | - | | | | | | | | 1 150,00 |
| Essilor | Orma 15 | Стигматическая | бесцветная | 1,5 | Trio | | | | | | | | 3 100,00 |
| Essilor | Orma Thin | Стигматическая | - | 1,5 | Crizal Easy UV | | 70 | 70 | | | | | 1 000,00 |
| Essilor | Ormix | Стигматическая | бесцветная | 1,6 | Crizal Alize + | | | | | | | | 2 310,00 |
| Essilor | Ormix | Стигматическая | бесцветная | 1,6 | Crizal Forte | | | | | | | | 2 770,00 |
| Essilor | Single vision | | | | | | | | -4,0 | 0,0 | | | 1,00 |
| Essilor | Stylis | | | | | | | | | | | | 4 200,00 |
| Essilor | SunSensors | Стигматическая | Фотохромная | 1,56 | HC | | | | | | | | 1 460,00 |
| Essilor | SunSensors | Стигматическая | Фотохромная | 1,56 | HC | | | | | | | | 1 460,00 |
| Essilor | SunSensors | Стигматическая | Фотохромная | 1,56 | HC | | | | | | | | 1 460,00 |
| Essilor | Transitions VII | Стигматическая | Фотохромная | 1,5 | AR | | | | | | | | 1 350,00 |

# Отчеты по клиентам

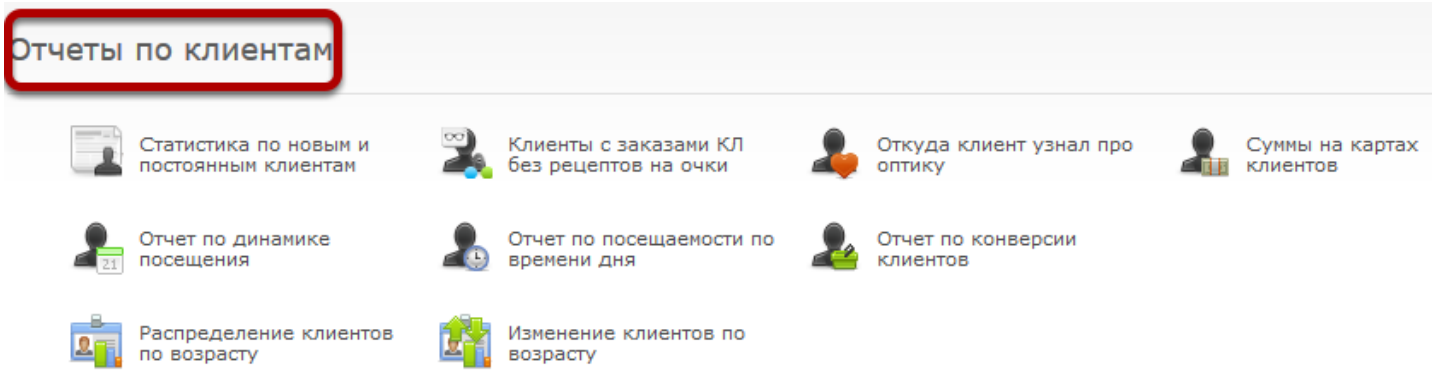
# Как посмотреть статистику по новым и постоянным клиентам?

Просмотреть статистику по клиентам может пользователь с доступом "Топманеджер"

## Выберите в главном меню пункт "Отчеты"

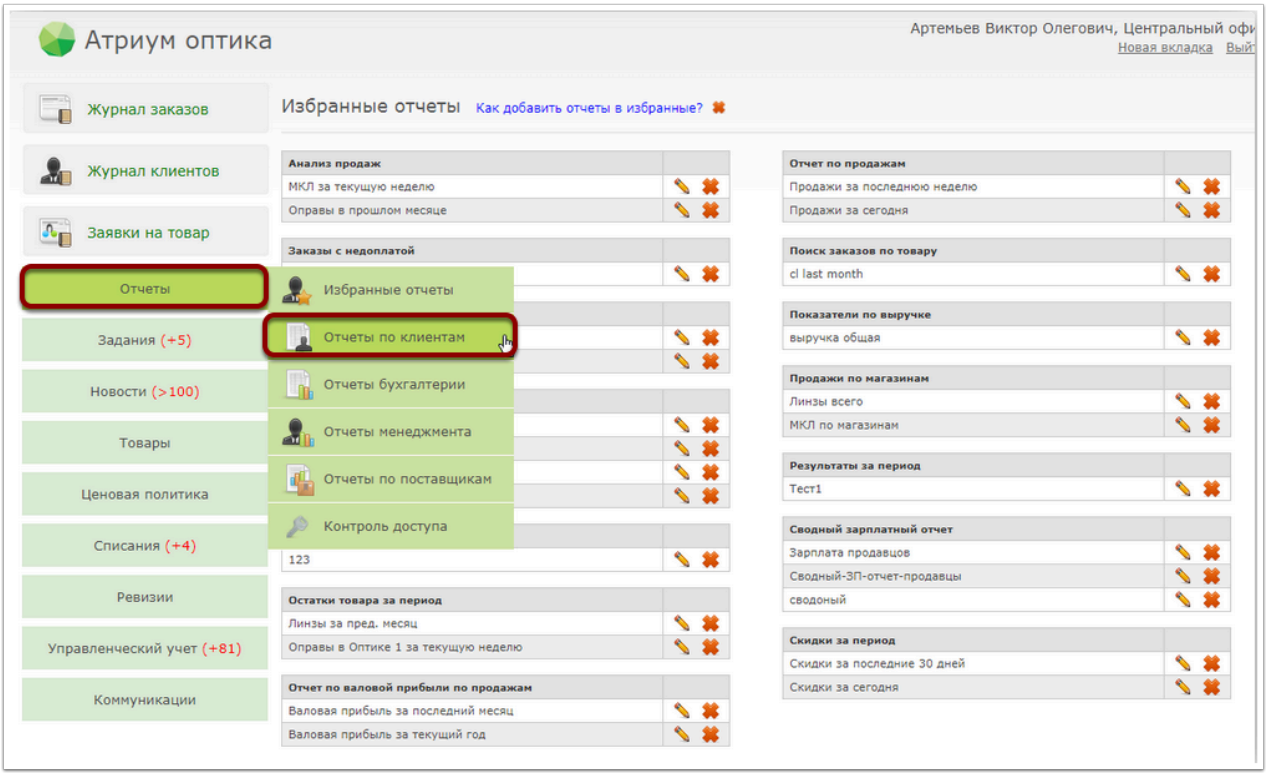



## Теперь можно посмотреть различные

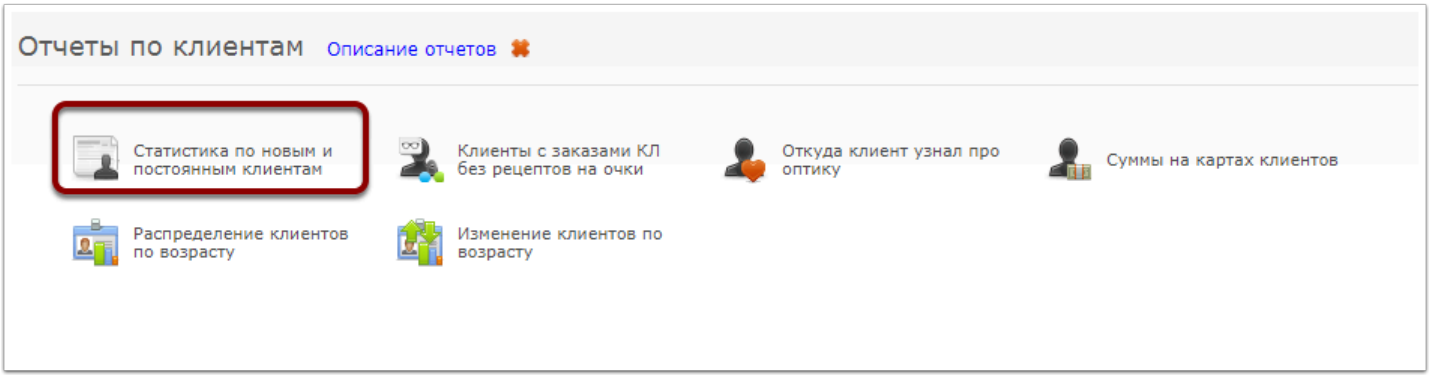


# Статистика по новым и постоянным клиентам

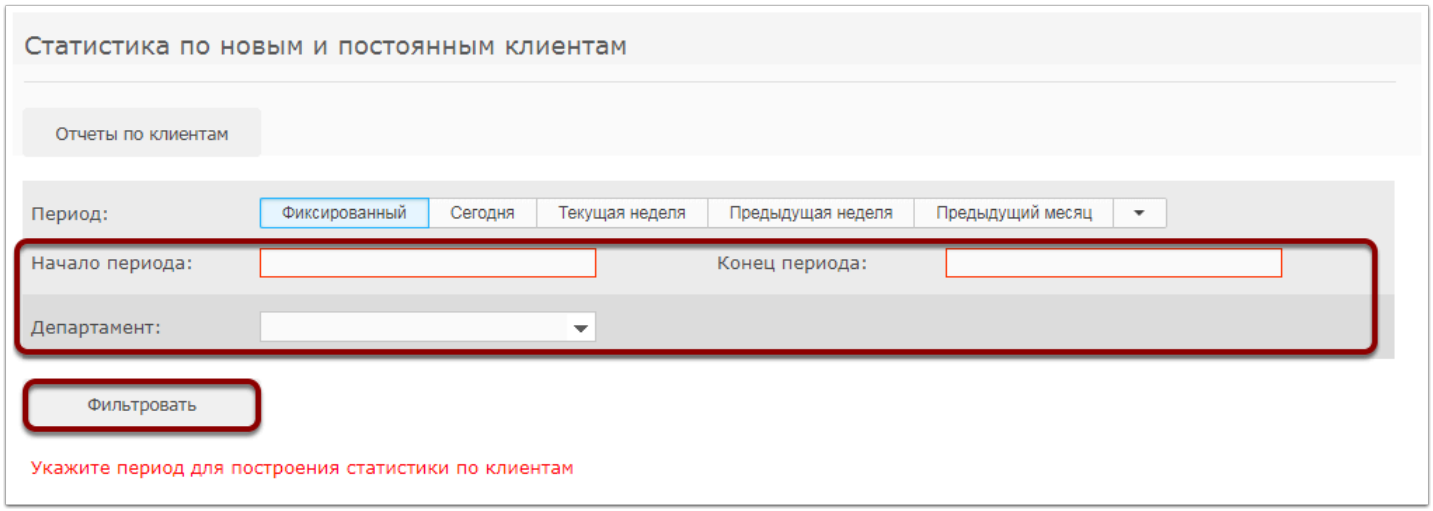
Отчет "Статистика по новым и постоянным" клиентам позволяет пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент" получить статистику по новым и постоянным клиентам и их покупкам. Для формирования отчета перейдите в раздел "Отчеты по клиентам"



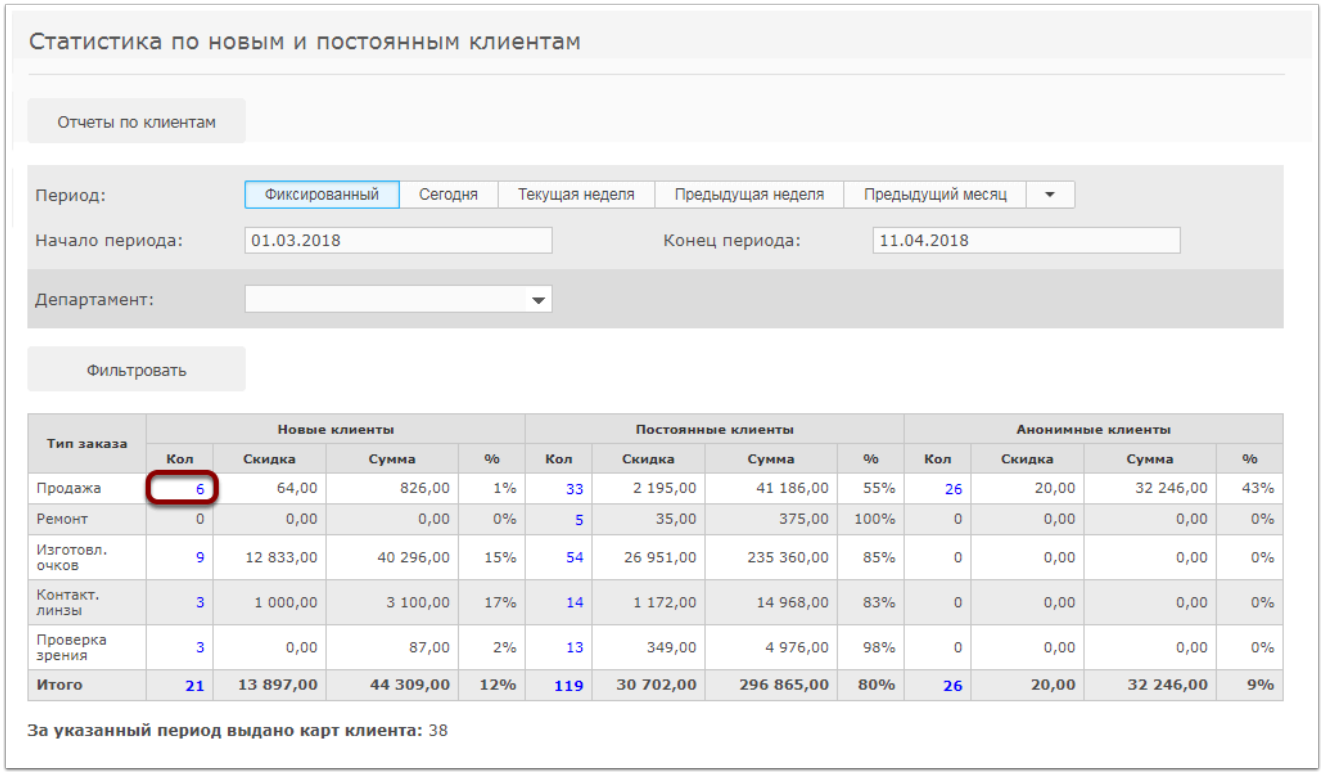

Выберите отчет "Статистика по новым и постоянным клиентам":




Заполните предложенные фильтры отчета (красные обязательны для заполнения) и нажмите на кнопку "Фильтровать"




Отчет показывает данные с группировкой по типам заказов и группам клиентов:




| Тип заказа | Новые клиенты | | | | Постоянные клиенты | | | | Анонимные клиенты | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол | Скидка | Сумма | % | Кол | Скидка | Сумма | % | Кол | Скидка | Сумма | % |
| Продажа | 6 | 64,00 | 826,00 | 1% | 33 | 2 195,00 | 41 186,00 | 55% | 26 | 20,00 | 32 246,00 | 43% |
| Ремонт | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% | 5 | 35,00 | 375,00 | 100% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Изготовл. очков | 9 | 12 833,00 | 40 296,00 | 15% | 54 | 26 951,00 | 235 360,00 | 85% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Контакт. линзы | 3 | 1 000,00 | 3 100,00 | 17% | 14 | 1 172,00 | 14 968,00 | 83% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Проверка зрения | 3 | 0,00 | 87,00 | 2% | 13 | 349,00 | 4 976,00 | 98% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| **Итого** | **21** | **13 897,00** | **44 309,00** | **12%** | **119** | **30 702,00** | **296 865,00** | **80%** | **26** | **20,00** | **32 246,00** | **9%** |

**За указанный период выдано карт клиента:** 38

"Новые клиенты" - это клиенты, совершившие первую покупку в вашей сети в период формирования отчета. "Постоянные клиенты" - это клиенты, которые совершали покупки ранее периода формирования отчета и также в период формирования отчета

Для получения детализации нажмите на подсвеченные синим цветом цифры:

Отчеты по клиентам

Период: Фиксированный | Сегодня | Текущая неделя | Предыдущая неделя | Предыдущий месяц

Начало периода: 01.03.2018 Конец периода: 11.04.2018

Департамент:

Фильтровать

| Тип заказа | Новые клиенты | | | | Постоянные клиенты | | | | Анонимные клиенты | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол | Скидка | Сумма | % | Кол | Скидка | Сумма | % | Кол | Скидка | Сумма | % |
| Продажа | 6 | 64,00 | 826,00 | 1% | 33 | 2 195,00 | 41 186,00 | 55% | 26 | 20,00 | 32 246,00 | 43% |
| Ремонт | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% | 5 | 35,00 | 375,00 | 100% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Изготовл. очков | 9 | 12 833,00 | 40 296,00 | 15% | 54 | 26 951,00 | 235 360,00 | 85% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Контакт. линзы | 3 | 1 000,00 | 3 100,00 | 17% | 14 | 1 172,00 | 14 968,00 | 83% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| Проверка зрения | 3 | 0,00 | 87,00 | 2% | 13 | 349,00 | 4 976,00 | 98% | 0 | 0,00 | 0,00 | 0% |
| **Итого** | **21** | **13 897,00** | **44 309,00** | **12%** | **119** | **30 702,00** | **296 865,00** | **80%** | **26** | **20,00** | **32 246,00** | **9%** |

**За указанный период выдано карт клиента:** 38

| Дата заказа | Номер заказа | Тип заказа | ФИО клиента | Сумма без скидки | Сумма со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|
| 07.04.2018 15:20 | 1 000 069 229 | Продажа | Иванова Надежда Викторовна | 150,00 | 128,00 |
| 05.04.2018 12:08 | 1 000 069 205 | Продажа | Из приложения Из приложения Из приложения | 150,00 | 128,00 |
| 23.03.2018 06:36 | 1 000 069 157 | Продажа | Мазда Мазда Мазда | 0,00 | 0,00 |
| 06.04.2018 18:08 | 1 000 069 227 | Продажа | Сидоров Иван Сергеевич | 240,00 | 240,00 |
| 30.03.2018 17:48 | 1 000 069 183 | Продажа | Шилов Макар Игнатьевич | 300,00 | 280,00 |
| 02.03.2018 17:33 | 1 000 069 076 | Продажа | Юсупова Пар Орзщо | 50,00 | 50,00 |

Если Вы хотите получить информацию о заказе, нажмите на его номер, подсвеченный синим

Закрыть

**Просмотр заказа "Продажа" (номер: 1000069229)**

**ФИО клиента:** Иванова Надежда Викторовна
**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна

**Дата создания:** 07.04.2018 15:20 **Дата завершения:** 07.04.2018 15:22
**Департамент:** Оптика 1 **Статус заказа:** Завершен

**Сумма заказа:** 128,00 **Оплачено:** 128,00

**Товары:**

| Категория | Параметры | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары (кол-во: 1) | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Салфетка** | 3-я покупка (15%) | 150,00 | 128,00 |

Закрыть

Если Вы хотите просмотреть информацию о клиенте, нажмите на его ФИО, подсвеченные синим

История заказов | Закрыть

**Клиент:** Иванова Надежда Викторовна (последнее посещение: 07.04.2018 15:37)

| | |
|---|---|
| Пол клиента | Женский |
| Дата рождения | **.**.**** |
| Номер паспорта | |
| Город клиента | Ульяновск |
| Адрес клиента | |
| Телефон клиента | 89272124056 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | |
| Профессия клиента | |
| Место работы | |
| Наличие автомобиля | Нет |
| Работа за компьютером | Нет |
| Рассылка смс | Нет |
| Рассылка email | Нет |
| Куратор клиента | |
| Откуда узнал об оптике | 1 Google |
| Своевременная замена КЛ | Не указана |
| VIP скидка | Нет |
| Сумма заказов | 7 328,00 |
| Дисконтная карта | Нет |
| Сумма на дисконтной карте | Нет |

Комментарий:

**Рецепты на очки:**

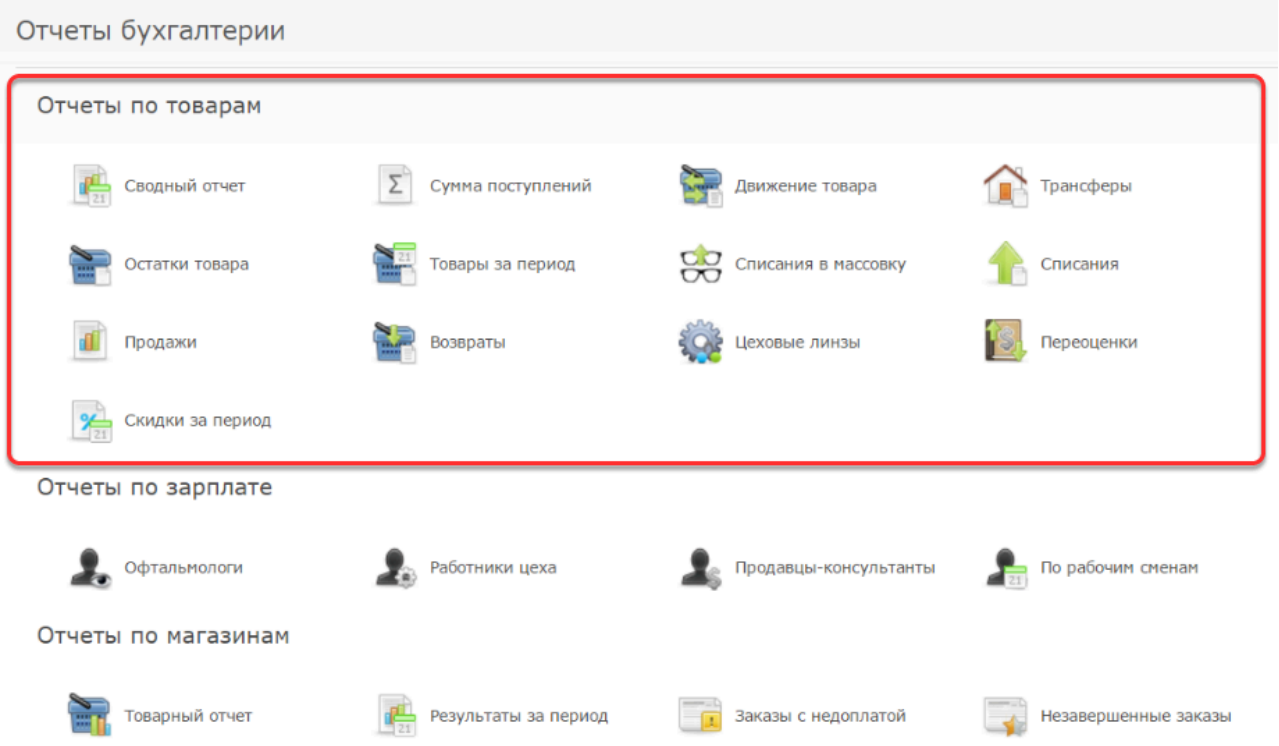
| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 07.04.2018 | Со слов клиента: OD (sph: -0,75; dpp: 30,0), OS (sph: -0,5; dpp: 30,0) | |

Важно! В отчете "Статистика по новым и постоянным клиентам" представлены заказы "По дате создания", т.е. даже если заказ еще не завершен, он будет учтен в отчете. В случае отмены заказ будет удален из отчета.

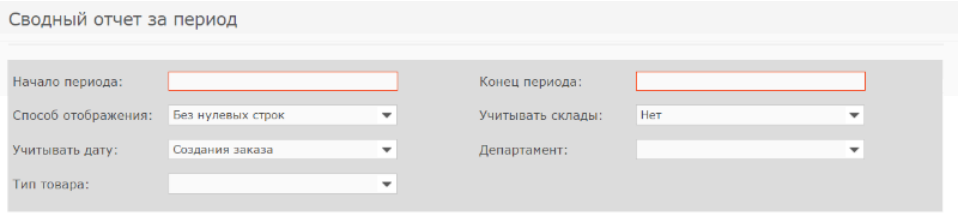
# Отчеты бухгалтерии по товарам

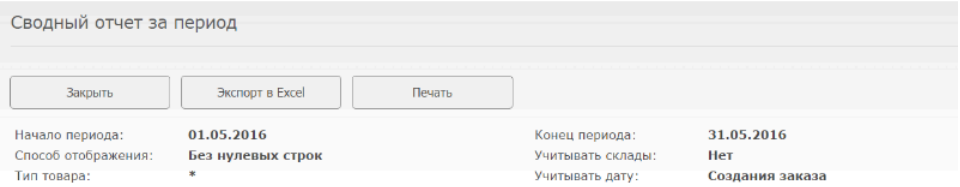
# Отчеты по товарам: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов бухгалетрии. Они доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер" и "Бухгалтер" в меню "Отчеты"



# 1. Сводный отчет




| | study | | Дилор Оптика | | Дмитров | | Дубна | | магаз Глазонька | | магазин Абрама | | МагазинК.С | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма |
| Начальный остаток | 311 | 245 440,00 | 4 | 3 000,00 | 12 | 11 280,00 | 1 | 1 100,00 | 102 | 692 560,00 | 17 | 99 500,00 | 80 | 29 860,00 |
| Приход со складов | 2 | 2 400,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Поставки товара | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Исходящие перемещения | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Продажи | 3 | 2 870,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Списания: Возврат поставщику | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Списания: 1 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Возврат | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Переоценка | 0 | 0,00 | 4 | 400,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 97 | 9 700,00 | 0 | 0,00 | 4 | 400,00 |
| Конечный остаток | 310 | 244 970,00 | 4 | 3 400,00 | 12 | 11 280,00 | 1 | 1 100,00 | 102 | 702 260,00 | 17 | 99 500,00 | 80 | 30 260,00 |

Позволяет увидеть общий отчет по движению товара через все магазины компании за определенный период.

Для каждого магазина считается начальный остаток товара, приход со складов, входящие перемещения из других департаментов, исходящие перемещения, продажи, списания (с разбивкой по основаниям списаний), возвраты, списания в массовку, приход линз из цеха, приход заказных линз, переоценки и конечный остаток.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сводный отчет"

# 2. Сумма поступлений

Сумма поступлений

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Оптика 1 Тип товара:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Департамент: **Оптика 1** Тип товара: *****

| Дата поставки | Поставщик | Номер документа | Дата документа | Комментарий | Количество | Закупочная цена | Розничная цена |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 03.05.2016 | Возврат товаров | б/н | 03.05.2016 | 1 | 4 | 21,20 | 40,00 |
| 13.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 11.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 1 | 100,00 | 561,00 |
| 13.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 10.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 1 | 100,00 | 1 100,00 |
| 13.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | б/н | 13.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 1 | 100,00 | 600,00 |
| 19.05.2016 | 1 | 1 | 11.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066758 | 1 | 500,00 | 968,00 |
| 19.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 17.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066758 | 1 | 500,00 | 1 210,00 |
| 25.05.2016 | 123 | б/н | 25.05.2016 | Поставка заказных линз | 1 | 25,00 | 1 210,00 |
| 26.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 02.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066776 | 1 | 1 000,00 | 5 000,00 |
| 26.05.2016 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 17.05.2016 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066776 | 1 | 1 000,00 | 5 000,00 |
| **Итого** | | | | | **12** | **3 346,20** | **15 689,00** |

Позволяет посмотреть поставки, оформленные в данном департаменте.

Для складов это непосредственно поставки.Для магазинов это может быть также приход линз из цеха и заказных линз, а также возвраты товара (можно получить информацию обо всем товаре,поставленном на учет в обход склада).
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сумма поступлений"

# 3. Движение товара

Движение товара

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016
Департамент: Оптика 1 Тип документа:
Тип цены: Розничная цена Учитывать дату: Создания заказа
Тип товара:

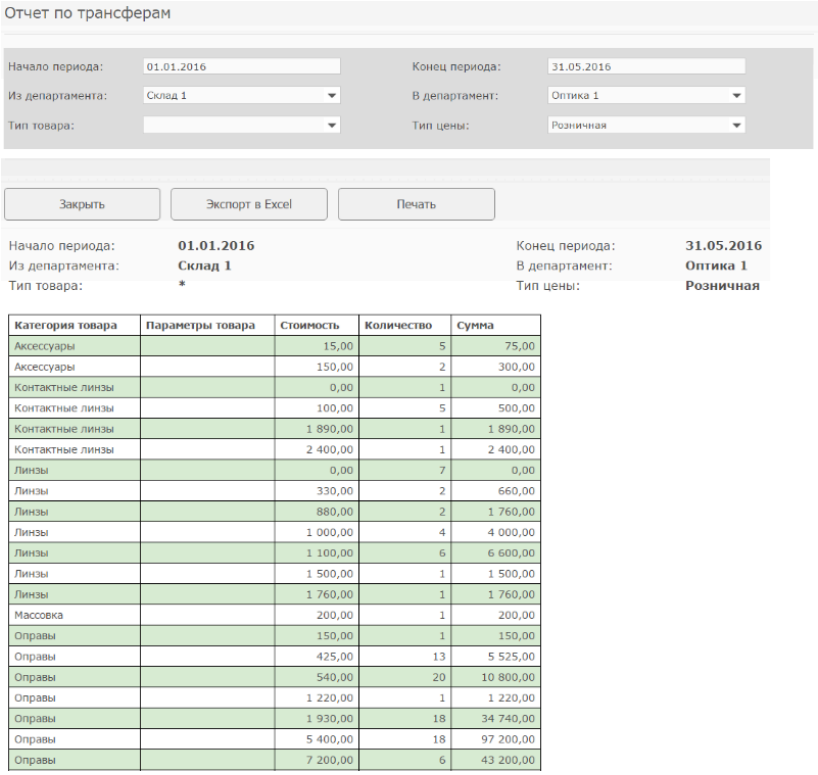
Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Департамент: **Оптика 1** Тип документа: *
Тип цены: **Розничная** Учитывать дату: **Создания заказа**
Тип товара: *

| Наименование документа | Номер документа | Комментарий | Расход (кол-во) | Приход (кол-во) | Сумма | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Возврат товара | 1000406532 | 1 | 0 | 1 | 10,00 | |
| Возврат товара | 1000406533 | 1 | 0 | 1 | 10,00 | |
| Возврат товара | 1000406534 | 1 | 0 | 1 | 10,00 | |
| Возврат товара | 1000406535 | 1 | 0 | 1 | 10,00 | |
| **Итого по группе** | | | **0** | **4** | **40,00** | |
| Входящий трансфер (Склад 1) | 1000006951 | Трансфер поставки №1000007677 | 0 | 1 | 200,00 | |
| Входящий трансфер (Склад 1) | 1000006952 | Трансфер поставки №1000007680 | 0 | 5 | 500,00 | |
| **Итого по группе** | | | **0** | **6** | **700,00** | |
| Поступление товара | 1000007687 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 0 | 1 | 561,00 | |
| Поступление товара | 1000007688 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 0 | 1 | 1 100,00 | |
| Поступление товара | 1000007689 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066753 | 0 | 1 | 600,00 | |
| Поступление товара | 1000007713 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066758 | 0 | 1 | 968,00 | |
| Поступление товара | 1000007714 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066758 | 0 | 1 | 1 210,00 | |
| Поступление товара | 1000007728 | Поставка заказных линз | 0 | 1 | 1 210,00 | |
| Поступление товара | 1000007735 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066776 | 0 | 1 | 5 000,00 | |
| Поступление товара | 1000007736 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000066776 | 0 | 1 | 5 000,00 | |
| **Итого по группе** | | | **0** | **8** | **15 649,00** | |

Позволяет посмотреть детальную информацию о движении товара через департамент - продажи, входящие и исходящие перемещения, списания,со ссылками на номера соответствующих документов.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Движение товара"]

# 4. Трансферы



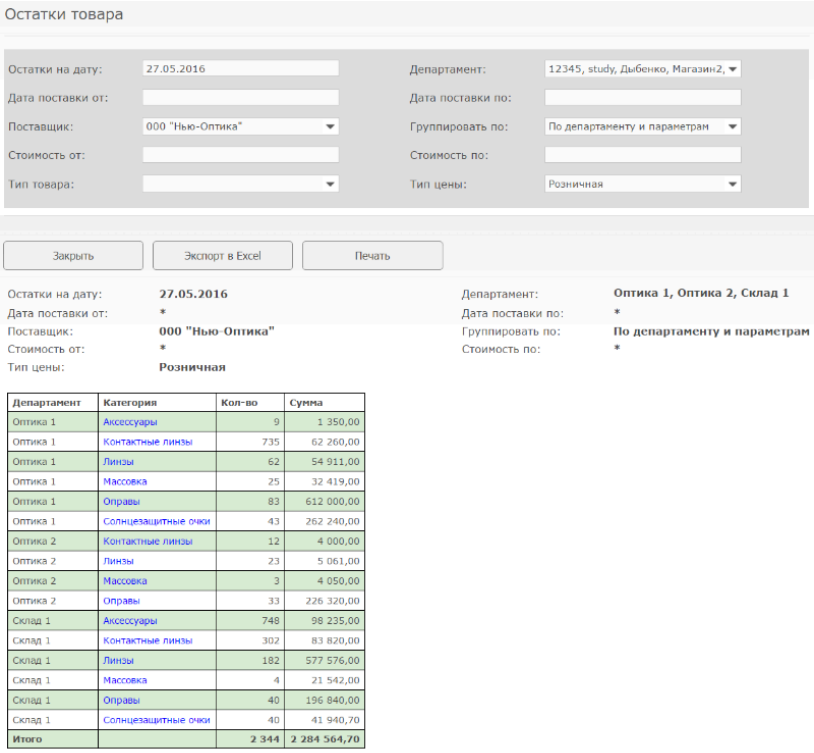

| Категория товара | Параметры товара | Стоимость | Количество | Сумма |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | | 15,00 | 5 | 75,00 |
| Аксессуары | | 150,00 | 2 | 300,00 |
| Контактные линзы | | 0,00 | 1 | 0,00 |
| Контактные линзы | | 100,00 | 5 | 500,00 |
| Контактные линзы | | 1 890,00 | 1 | 1 890,00 |
| Контактные линзы | | 2 400,00 | 1 | 2 400,00 |
| Линзы | | 0,00 | 7 | 0,00 |
| Линзы | | 330,00 | 2 | 660,00 |
| Линзы | | 880,00 | 2 | 1 760,00 |
| Линзы | | 1 000,00 | 4 | 4 000,00 |
| Линзы | | 1 100,00 | 6 | 6 600,00 |
| Линзы | | 1 500,00 | 1 | 1 500,00 |
| Линзы | | 1 760,00 | 1 | 1 760,00 |
| Массовка | | 200,00 | 1 | 200,00 |
| Оправы | | 150,00 | 1 | 150,00 |
| Оправы | | 425,00 | 13 | 5 525,00 |
| Оправы | | 540,00 | 20 | 10 800,00 |
| Оправы | | 1 220,00 | 1 | 1 220,00 |
| Оправы | | 1 930,00 | 18 | 34 740,00 |
| Оправы | | 5 400,00 | 18 | 97 200,00 |
| Оправы | | 7 200,00 | 6 | 43 200,00 |

Этот отчет отображает все перемещенные между департаментами товары за период.

Если указаны оба департамента, то учитываются только товары, перемещенные из департамента-отправителя в департамент-получатель.Если указан только департамент-отправитель, то учитываются все товары перемещенные из него в любой другой департамент. Если указан только депаратамент-получатель, то учитываются все товары, перемещенные из любых департаментов в данный. В отчете учитываются только трансферы созданные в указанный период, и только тот товар, который был реально перемещен (принят департаментом-получателем).

Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Трансферы"

# 5. Остатки товара




| Департамент | Категория | Кол-во | Сумма |
|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Аксессуары | 9 | 1 350,00 |
| Оптика 1 | Контактные линзы | 735 | 62 260,00 |
| Оптика 1 | Линзы | 62 | 54 911,00 |
| Оптика 1 | Массовка | 25 | 32 419,00 |
| Оптика 1 | Оправы | 83 | 612 000,00 |
| Оптика 1 | Солнцезащитные очки | 43 | 262 240,00 |
| Оптика 2 | Контактные линзы | 12 | 4 000,00 |
| Оптика 2 | Линзы | 23 | 5 061,00 |
| Оптика 2 | Массовка | 3 | 4 050,00 |
| Оптика 2 | Оправы | 33 | 226 320,00 |
| Склад 1 | Аксессуары | 748 | 98 235,00 |
| Склад 1 | Контактные линзы | 302 | 83 820,00 |
| Склад 1 | Линзы | 182 | 577 576,00 |
| Склад 1 | Массовка | 4 | 21 542,00 |
| Склад 1 | Оправы | 40 | 196 840,00 |
| Склад 1 | Солнцезащитные очки | 40 | 41 940,70 |
| **Итого** | | **2 344** | **2 284 564,70** |

Данный отчет позволяет посмотреть остатки товара в департаменте на определенную дату. При этом, учитываемый в отчете товар, можно гибко фильтровать,указывая его параметры. В данном отчете учитывается только товар со статусом "В департаменте" и "В трансфере". Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Остатки товара"

# 6. Остатки товара за период

Остатки товара за период

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016
Тип цены: Розничная Департамент:
Тип товара: Оправы Учет трансферов: Активные в расходе и приходе
Производитель: Бренд:
Модель: Материал:
Тип оправы: Целевая группа:

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel по параметрам | Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Тип цены: **Розничная** Департамент: *
Тип товара: **Оправы** Учет трансферов: **Активные в расходе и приходе**
Производитель: * Бренд: *
Модель: * Материал: *
Тип оправы: * Целевая группа: *

| Параметры | Начальный остаток | | Приход | | Расход | | Переоценки | Конечный остаток | | План к заказу |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | | Кол-во | Сумма | |
| **study** | **125** | **58 770,00** | **0** | **0,00** | **1** | **470,00** | **0,00** | **124** | **58 300,00** | **0** |
| P.R.C. Ballet Classic 36026 мужская обод пластик c186 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36026 мужская обод пластик c10 | 2 | 940,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 940,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36026 мужская обод пластик c186 | 3 | 1 410,00 | 0 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0,00 | 2 | 940,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36215 мужская обод пластик c246 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36215 мужская обод пластик c246 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36228 женская обод пластик c273 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36228 женская обод пластик c274 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36248 мужская обод пластик c246 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36248 мужская обод пластик c246 | 4 | 1 880,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 4 | 1 880,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36252 мужская обод пластик c186 | 2 | 940,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 940,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36254 мужская обод пластик c10 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36254 мужская обод пластик c10 | 2 | 940,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 940,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36254 мужская обод пластик c20 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36264 мужская обод пластик c10 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36264 мужская обод пластик c47 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36264 мужская обод пластик c10 | 2 | 940,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 940,00 | 0 |
| P.R.C. Ballet Classic 36265 мужская обод пластик c262 | 1 | 470,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 470,00 | 0 |

Отчет позволяет посмотреть приход и расход товара за период по каждому из департаментов компании по каждой позиции товара.Отчет может быть полезен для управления товарными запасами.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Остатки товара за период"]

# 7. Списания в массовку

Списания в массовку

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 27.05.2016
Департамент:

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **27.05.2016**
Департамент: *

| Дата создания | Номер оправы | Стоимость оправы | Номер OD линзы | Стоимость OD линзы | Номер OS линзы | Стоимость OS линзы | Стоимость компонентов | Номер массовки | Стоимость массовки |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 01.02.2016 | 1000384867 | 2 750,00 | 1000257668 | 9 121,00 | 1000257670 | 9 121,00 | 20 992,00 | 1000399020 | 20 992,00 |
| 04.03.2016 | 1000398949 | 50,00 | 1000399248 | 1 650,00 | 1000399249 | 1 650,00 | 3 350,00 | 1000399661 | 3 350,00 |
| 04.03.2016 | 1000398950 | 50,00 | 1000399250 | 1 650,00 | 1000399252 | 1 650,00 | 3 350,00 | 1000399662 | 3 350,00 |
| **Итого** | | **2 850,00** | | **12 421,00** | | **12 421,00** | **27 692,00** | | **27 692,00** |

Позволяет просмотреть все списания товара в массовку (готовые очки). А именно: дату создания массовки, номера и стоимость использованных оправы и линз, а также номер получившихся очков и их стоимость.

Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Списания в массовку"]

# 8. Списания

Отчет по списаниям

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Оптика 1 Основание списания:

Сотрудник:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Оптика 1 Основание списания: *

Сотрудник: *

| Категория | Параметры | Сотрудник | Основание списания | Закупочная цена | Розничная цена |
|---|---|---|---|---|---|
| Линзы | Производитель: BBGR; Бренд: EXTENSO; Сфера: -2.25; Материал: Полимер; Диаметр: 60; Тип: Однофокальная; Индекс: 1.50; Геометрия: Сферическая; Класс: бесцветная; Покрытие: Neva + | | Возврат поставщику | 123,00 | 2 700,00 |
| Контактные линзы | Производитель: BAUSCH&LOMB; Наименование: Biotrue ONEday; Сфера: -0.25; Рад. кривизны: 7.70; Диаметр: 13.20; Период ношения: 14 дней; В упаковке: 1; Осталось в упаковке: 1 | | 1 | 50,00 | 100,00 |
| Контактные линзы | Производитель: BAUSCH&LOMB; Наименование: SofLens Natural Colors; Сфера: -0.75; Рад. кривизны: 8.30; Диаметр: 14.00; Период ношения: 1 день; В упаковке: 6; Осталось в упаковке: 6 | | брак | 123,00 | 800,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Наименование: 0.0 С/Ф | | Возврат поставщику | 12,00 | 862,00 |
| Аксессуары | Категория: Не маркируемые товары; Наименование: комплект для ремонта | | брак | 30,00 | 30,00 |
| Аксессуары | Категория: Не маркируемые товары; Наименование: комплект для ремонта | | брак | 30,00 | 30,00 |
| **Итого** | | | **6** | **368,00** | **4 522,00** |

Позволяет посмотреть списания за определенный период в конкретном или во всех департаментах. Также может быть указан фильтр по основанию списания - тогда в отчете будут учитываться только списания с данным основанием.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Списания"]

# 9. Продажи

Отчет по продажам

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Оптика 1 Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Способ отображения: Дата создания и тип товара

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Департамент: **Оптика 1** Учитывать дату: **Создания заказа**

Тип товара: * Способ отображения: **Дата создания и тип товара**

| Дата заказа | Категория | Количество | Сумма | Размер скидки | Сумма с учетом скидки |
|---|---|---|---|---|---|
| 03.05.2016 | Аксессуары | 4 | 40,00 | 4,00 | 36,00 |
| 05.05.2016 | Массовка | 1 | 1 111,00 | 167,00 | 944,00 |
| 11.05.2016 | Контактные линзы | 1 | 100,00 | 20,00 | 80,00 |
| 12.05.2016 | Линзы | 1 | 1 540,00 | 231,00 | 1 309,00 |
| 12.05.2016 | Линзы | 1 | 1 210,00 | 181,00 | 1 029,00 |
| 13.05.2016 | Линзы | 2 | 1 700,00 | 0,00 | 1 700,00 |
| 16.05.2016 | Аксессуары | 1 | 15,00 | 0,00 | 15,00 |
| 19.05.2016 | Линзы | 2 | 2 178,00 | 0,00 | 2 178,00 |
| 19.05.2016 | Оправы | 1 | 99,00 | 19,00 | 80,00 |
| 24.05.2016 | Оправы | 1 | 1 090,00 | 0,00 | 1 090,00 |
| 25.05.2016 | Контактные линзы | 2 | 3 200,00 | 0,00 | 3 200,00 |
| 25.05.2016 | Оправы | 3 | 23 700,00 | 2 370,00 | 21 330,00 |
| 26.05.2016 | Линзы | 2 | 2 288,00 | 0,00 | 2 288,00 |
| 27.05.2016 | Аксессуары | 17 | 450,00 | 18,00 | 432,00 |
| **Итого** | | **39** | **38 721,00** | **3 010,00** | **35 711,00** |

Позволяет посмотреть продажи по категориям товара с разбивкой по датам. При этом может быть указан фильтр по департаменту или конкретному типу товара.
[Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Продажи"]

# 10. Возвраты

Отчет по возвратам

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Департамент: *

| Департамент | Дата возврата | Категория товара | Номер товара | Розничная цена | Цена возрата |
|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 03.05.2016 | Аксессуары | 1000406532 | 10,00 | 9,00 |
| Оптика 1 | 03.05.2016 | Аксессуары | 1000406533 | 10,00 | 9,00 |
| Оптика 1 | 03.05.2016 | Аксессуары | 1000406534 | 10,00 | 9,00 |
| Оптика 1 | 03.05.2016 | Аксессуары | 1000406535 | 10,00 | 9,00 |
| Оптика 2 | 04.05.2016 | Услуги | 1000033079 | 200,00 | 170,00 |
| Оптика 2 | 23.05.2016 | Услуги | 1000032570 | 60,00 | 60,00 |
| Оптика 2 | 25.05.2016 | Аксессуары | 1000407171 | 3,00 | 3,00 |
| Оптика 2 | 26.05.2016 | Аксессуары | 1000407172 | 60,00 | 60,00 |
| **Итого** | | | **8** | **363,00** | **329,00** |

Позволяет контролировать возврат товаров и услуг в магазинах сети.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Возвраты"]

# 11. Цеховые линзы

Отчет по цеховым линзам

Начало периода: 01.01.2015 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Цех:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2015** Конец периода: **31.05.2016**

Департамент: * Цех: *

| Полузаготовки | | Линзы | |
|---|---|---|---|
| Количество | Стоимость | Количество | Стоимость |
| 3 | 6 000,00 | 3 | 16 100,00 |

Позволяет увидеть количество и стоимость использованных цехом полузаготовок, а также количество и стоимость изготовленных из них линз за определенный период.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Цеховые линзы"

# 12. Переоценки

Отчет по переоценкам

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016
Департамент: Оптика 1 Тип товара:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Департамент: **Оптика 1** Тип товара: *

| Дата переоценки | Тип товара | Количество товара | Старая сумма | Новая сумма | Разница |
|---|---|---|---|---|---|
| 19.01.2016 | Оправы | 609 | 227 890,00 | 273 130,00 | 45 240,00 |
| 27.01.2016 | Оправы | 1 | 150,00 | 250,00 | 100,00 |
| 10.02.2016 | Контактные линзы | 1 | 1 000,00 | 1 200,00 | 200,00 |
| 06.03.2016 | Контактные линзы | 1 | 2 400,00 | 2 000,00 | -400,00 |
| 22.03.2016 | Контактные линзы | 269 | 366 675,00 | 498 591,64 | 131 916,64 |
| 24.03.2016 | Оправы | 257 | 3 677 384,00 | 3 805 884,00 | 128 500,00 |
| 14.04.2016 | Оправы | 1 | 16 780,00 | 26 000,00 | 9 220,00 |
| 25.04.2016 | Аксессуары | 280 | 170 885,00 | 174 245,00 | 3 360,00 |
| 13.05.2016 | Линзы | 1 830 | 18 354 729,00 | 18 537 729,00 | 183 000,00 |
| 23.05.2016 | Оправы | 4 392 | 11 100 989,00 | 11 100 989,00 | 0,00 |
| **Итого** | | | **33 918 882,00** | **34 420 018,64** | **501 136,64** |

Позволяет посмотреть сумму переоценок товара за период в конкретном департаменте или во всех.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Переоценки"

# 13. Скидки за период

Скидки за период

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 30.05.2016

Тип отчета: Товары и услуги Учитывать дату: Создания заказа

Тип скидки: Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **30.05.2016**

Департамент: * Тип отчета: **Товары и услуги**

Тип скидки: * Учитывать дату: **Создания заказа**

Название скидки: *

| Департамент | Дата | Номер заказа | Клиент | Тип скидки | Название скидки | Размер скидки |
|---|---|---|---|---|---|---|
| study | 04.05.2016 | 1000066711 | Татьяна Владимировна Подоляко | Стандартная скидка | скидка на линзы (10%) | 1 449,00 |
| study | 04.05.2016 | 1000066713 | Иван Иванович Иванов | Стандартная скидка | золотая карта (10%) | 634,00 |
| study | 06.05.2016 | 1000066727 | Елена Валерьевна Абанкова | VIP скидка | VIP скидка (100%) | 15 499,00 |
| study | 07.05.2016 | 1000066728 | Sevinc Niyazi Aslanova | Стандартная скидка | именинник (15%) | 270,00 |
| study | 07.05.2016 | 1000066730 | Елена Валерьевна Абанкова | VIP скидка | VIP скидка (100%) | 1 178,00 |
| study | 07.05.2016 | 1000066729 | Абдул - Абанаров | Стандартная скидка | именинник (15%) | 240,00 |
| Оптика 1 | 03.05.2016 | 1000066705 | Алла Максимовна Абаза | Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 9900030523 (15%) | 4,00 |
| Оптика 1 | 05.05.2016 | 1000066720 | Samir Gggg Memmedov | Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 6565648484 (15%) | 167,00 |
| Оптика 1 | 11.05.2016 | 1000066740 | Kamil Hesen Memmedov | Автоматическая скидка | 20 (20%) | 20,00 |
| Оптика 1 | 12.05.2016 | 1000066752 | Samir Gggg Memmedov | Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 6565648484 (15%) | 412,00 |
| Оптика 1 | 19.05.2016 | 1000066757 | Irina Petrovna Sochneva | Автоматическая скидка | Уценка товара (19,19%) | 19,00 |
| Оптика 1 | 25.05.2016 | 1000066768 | Аноним | Стандартная скидка | Студентам (10%) | 825,00 |
| Оптика 1 | 25.05.2016 | 1000066772 | Аноним | Стандартная скидка | ВКонтакте (10%) | 1 545,00 |
| Оптика 1 | 27.05.2016 | 1000066780 | Samir Gggg Memmedov | Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 6565648484 (17%) | 10,00 |

Позволяет посмотреть все примененные за период скидки (с номерами соответствующих заказов) для конкретного или всех департаментов.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Скидки за период"

# Отчеты по товарам для бухгалтера (видео)

Из видео вы узнаете, как работать со всеми отчетами бухгалтерии по товарам

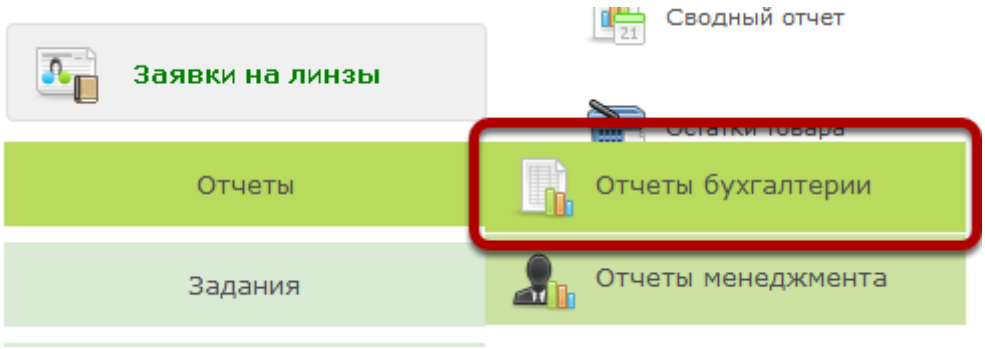
Подробнее об Отчетах бухгалтерии по товарам

# Как пользоваться отчетом "Сводный отчет"?

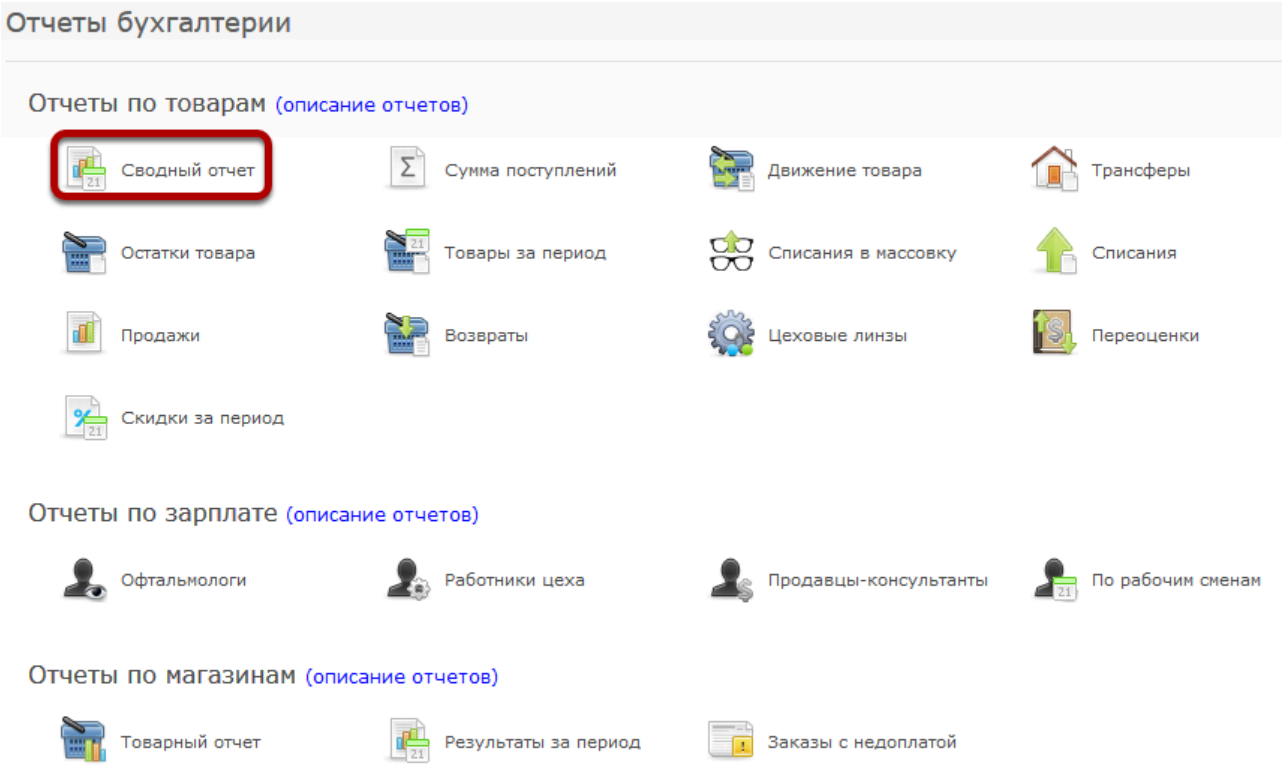
Этот отчет позволяет оценить общую картину, связанную с товарными запасами, продажами и движением товара во всех департаментах компании.

Сводный отчет доступен пользователям с правами боступа "Бухгалтер", "Менеджер" и "Топ-менеджер".

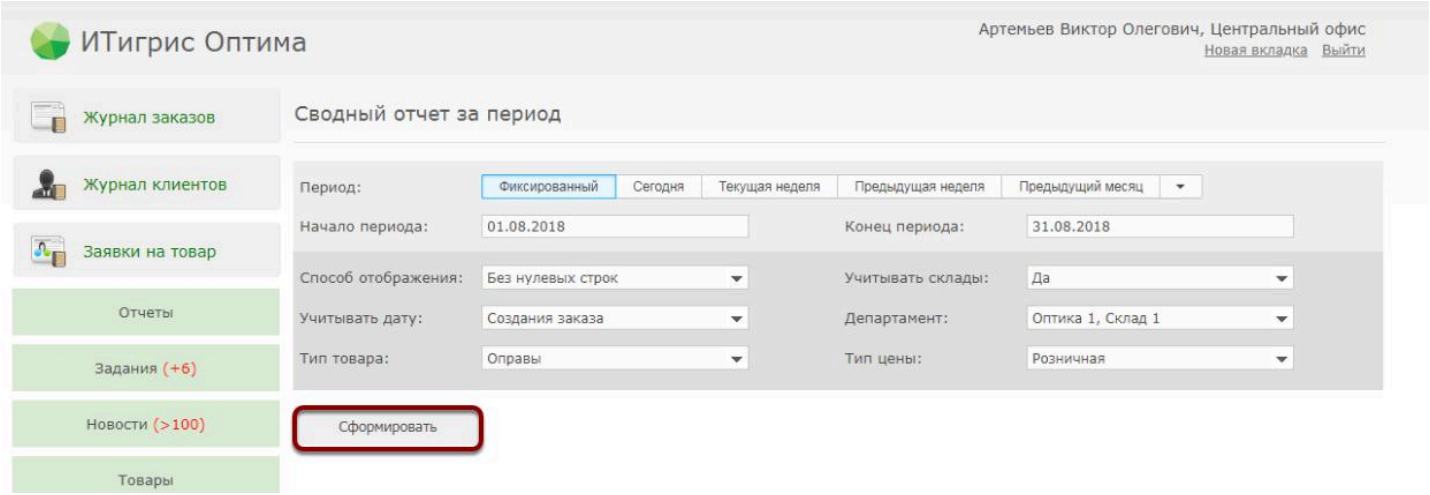
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"




## Выберите пункт "Сводный отчет"



# Укажите параметры построения отчета и нажмите "Сформировать":




**Период** - период построения отчета, позволяет быстро выбрать один из предлагаемых варантов периода;
**Начало периода\Конец периода** - поля для ручного ввода периода построения отчета;
**Способ отображения** - Позволяет выводить (С нулевыми строками) или не выводить (Без нулевых строк) детализацию по типам движения, которых не было в указанном периоде;
**Учитывать склады** - позволяет указать учитывать ли в отчете движения по депаратментам типа "Склад"
**Учитывать дату** - позволяет указать, какой датой учитывать движение товара в заказах: датой создания заказа. датой добавления товара в заказ (актуальна для заказных товаров) или датой завершения заказа;
**Депаратмент** - мультивыбор по департаментам построения отчета;
**Тип товара** - позволяет построить отчет по конкретному типу товара. Если значение не задано, то отчет строится по всем типам товара
**Тип цены** - позволяет указать в каких ценах отображать данные в отчете: в розничных или в закупочных

# Будет сформирован отчет в соответствии с выбранными параметрами:

Сводный отчет за период

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **01.08.2018**
Способ отображения: **Без нулевых строк**
Учитывать дату: **Создания заказа**
Тип товара: **Оправы**
Конец периода: **31.08.2018**
Учитывать склады: **Да**
Тип цены: **Розничная**

| | Оптика 1 | | Склад 1 | | Итого | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма |
| **Начальный остаток** | 4 382 | 9 822 368,00 | 6 957 | 11 699 221,04 | 11 339 | 21 521 589,04 |
| **Поставки товара** | 2 | 2 000,00 | 11 | 5 418,00 | 13 | 7 418,00 |
| **Продажи** | 6 | 60 510,00 | 0 | 0,00 | 6 | 60 510,00 |
| **Списания: Возврат поставщику** | 0 | 0,00 | 1 | 1 500,00 | 1 | 1 500,00 |
| **Списание в массовку** | 2 | 2 000,00 | 0 | 0,00 | 2 | 2 000,00 |
| **Возврат** | 2 | 1 070,00 | 0 | 0,00 | 2 | 1 070,00 |
| **Конечный остаток** | 4 378 | 9 762 928,00 | 6 967 | 11 703 139,04 | 11 345 | 21 466 067,04 |

При расчете конечного остатка учитываются все расходы (исходящие трансферы, списания, списания в массовку, продажи) и приходы (входящие трансферы, поставки) товара за период, а также периоценки. Переоценки не влияют на кол-во товара, толькона его сумму в стоимостном выражении.

При построении отчета **по дате создания заказа** результаты могут казаться странными  например, отрицательные начальные и/или конечные остатки. Например, если заказ на очки был создан раньше, чем линзы, которые добавили в заказ, были поставлены на учет, то конечный остаток может стать отрицательным (поскольку продажи за период есть, т. к. за этот период заказ с линзами был **создан**), а товары на учет еще не были поставлены.

Если же приход линз произошел за выбранный для построения отчета период, а их расход «состоялся раньше» (то есть заказы были **созданы** раньше, чем на начало периода построения отчета), то такой приход входит в отчет, а расход нет, следовательно, отрицательным будет начальный остаток.

При построении отчета **по дате добавления в заказ** или **дате завершения** подобных ситуаций не возникает, поскольку нельзя добавить в заказ товар, который еще не поставили на учет, как и завершить заказ с незакрытыми заявками.

Как и любой другой данный отчет можно экспортировать в Excel или добавить в Избранные отчеты

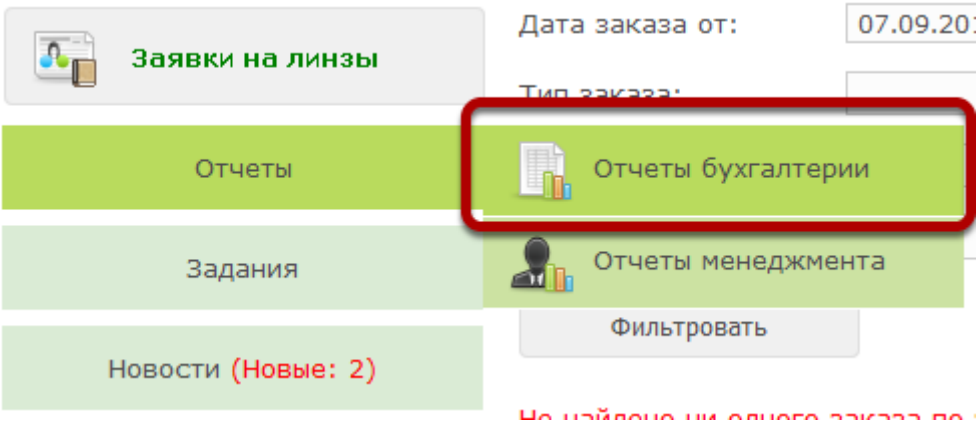
*Подробнее об Избранных отчетах можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

# Как пользоваться отчетом "Сумма поступлений"?

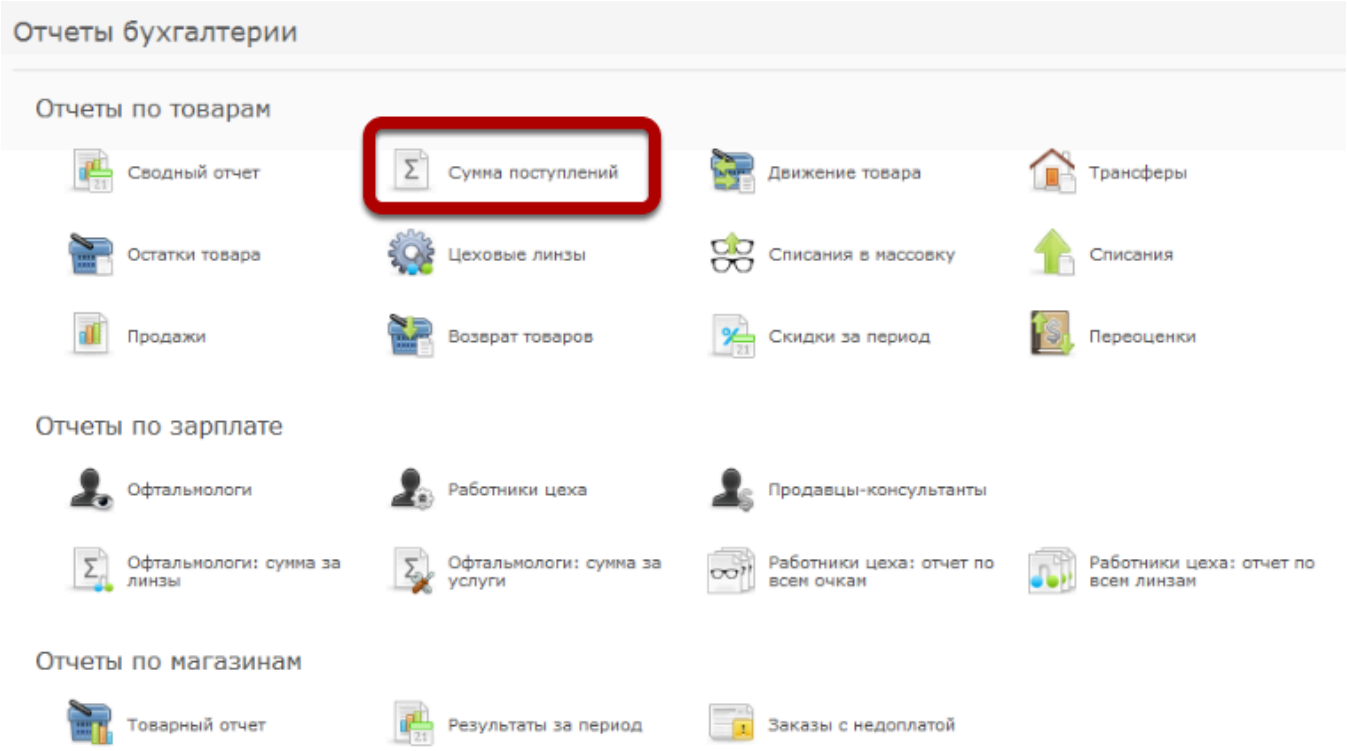
Отчет сумма поступлений позволяет оценить объем товара, поставленный на учет на складе или в магазине.

Отчет "Сумма поступлений" доступен пользователем с правами доступа "Топ-менеджер" и "Бухгалтер".

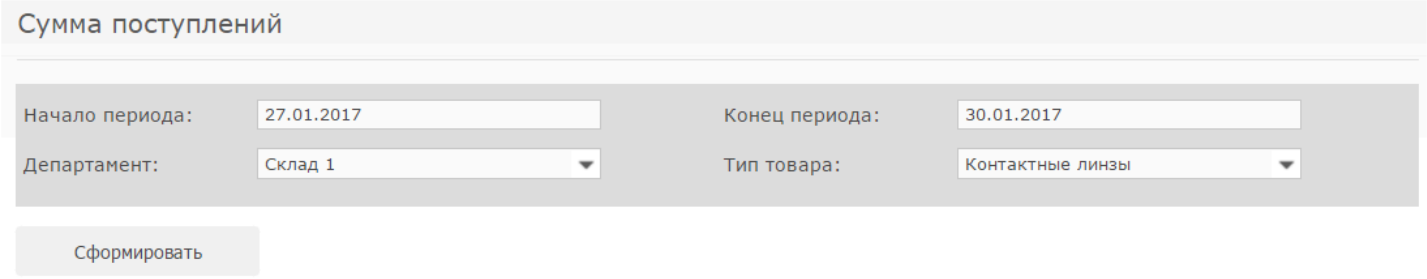
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



# Выберите отчет "Сумма поступлений"




# Описание отчета




Для чего используется:

Используется для получения информации об объеме товара, поставленного на учет новыми поставками в нужном департаменте.

Порядок расчета:

Отчет рассчитывается начиная со дня начала периода по день конца периода включительно. В отчет попадают только подтвержденные поставки. Датой поставки является дата подтверждения поставки в системе.

В отчет попадают только новые поставки товара, а также товары, поставленные на учет после их возврата покупателями. Трансферы товара в отчете не учитываются.

Какая информация выводится:

Выводится информация по количеству, розничной и закупочной стоимости товаров в разрезе поставщиков и номеров приходных документов, указанных при создании поставки.

Если в системе заведено несколько поставок по одному поставщику с одним и тем же номером и датой приходного документа, то в отчете эти данные будут объединены в одну строку (сгруппированы по номеру приходного документа). Тогда как в журнале поставок это могут быть несколько разных поставок, в которых указан один и тот же томер и дата приходного документа.

Описание фильтров отчета:

Начало периода, Конец периода - интервал времени, за который вы хотите сформировать отчет.

Департамент - позволяет сформировать отчет по конкретному департаменту. Возможен выбор всех департаментов или некоторых из них. В случае если департамент выбран не будет, отчет будет сформирован по всем департаментам.

Тип товара - позволяет сформировать отчет по поставкам определенного вида товара. Если нужно сформировать отчет по всем товарам - ничего не указывайте в данном фильтре.

# Пример отчета:

Сумма поступлений

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **27.01.2017** Конец периода: **30.01.2017**

Департамент: **Склад 1** Тип товара: *

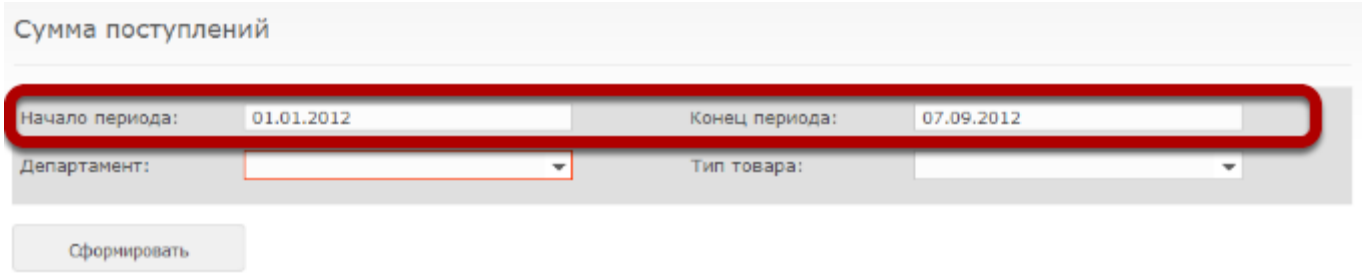
| Департамент | Дата поставки | Поставщик | Номер документа | Дата документа | Комментарий | Количество | Закупочная цена | Розничная цена |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Склад 1 | 27.01.2017 | ООО "Нью-Оптика" | 1 | 27.01.2017 | | 8 | 750,00 | 1 200,00 |
| Склад 1 | 27.01.2017 | Поставщик №1 | | | | 147 | 10 347,00 | 66 603,00 |
| **Итого** | | | | | | **155** | **11 097,00** | **67 803,00** |

На примере представлен отчет, сформированный за период с 27.01.2017 по 30.01.2017 г. включительно по поставкам в департамент "Склад 1" по всем типам товаров. Данные отчета можно отсортировать по любому столбцу. Для этого нужно нажать на название столбца.

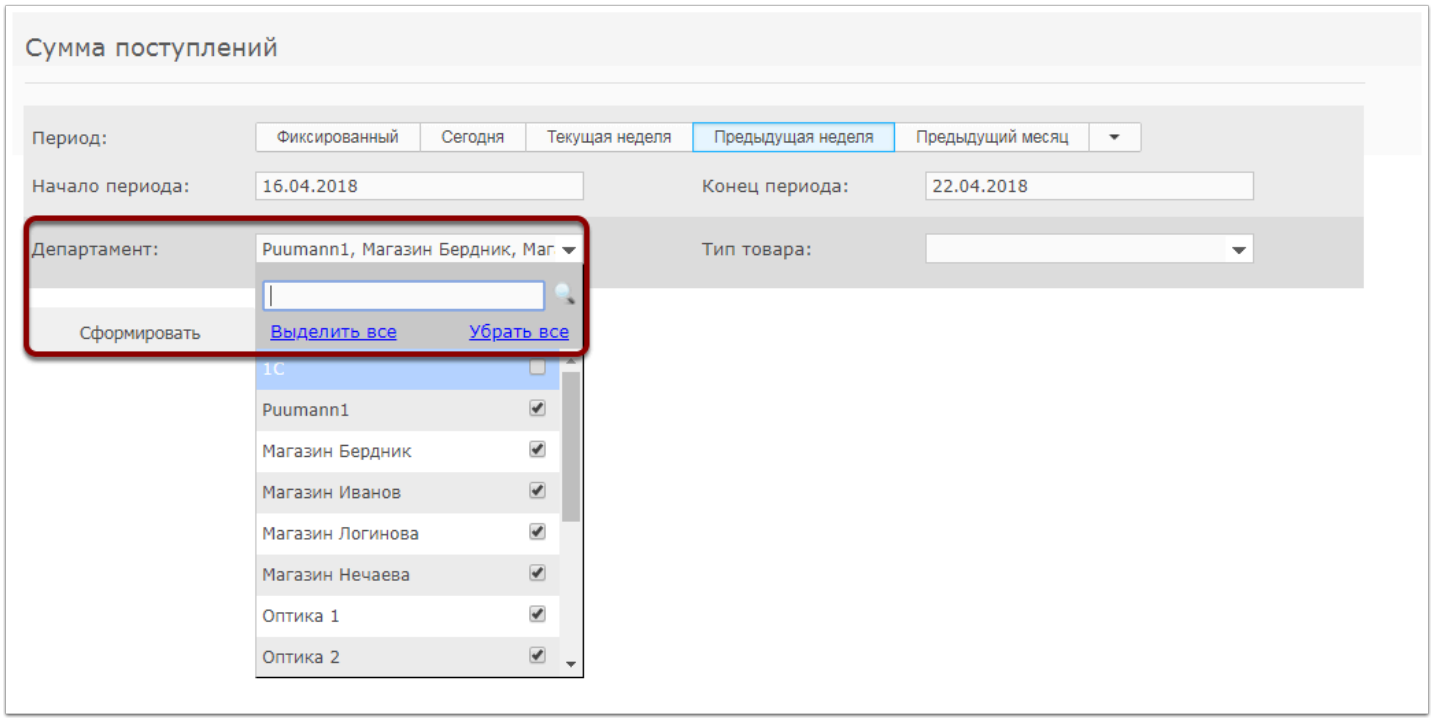
Из отчета мы видим, в частности, что по поставщику ООО "Нью-Оптика" за выбранный период в выбранный департамент была осуществлена одна поставка по приходному документу №1 от 27.01.2017 г.. По данному документу на приход было поставлено 8 единиц товаров, общая закупочная цена которых составляет 750 руб.. а розничная - 1200 руб.

# Как сформировать отчет:

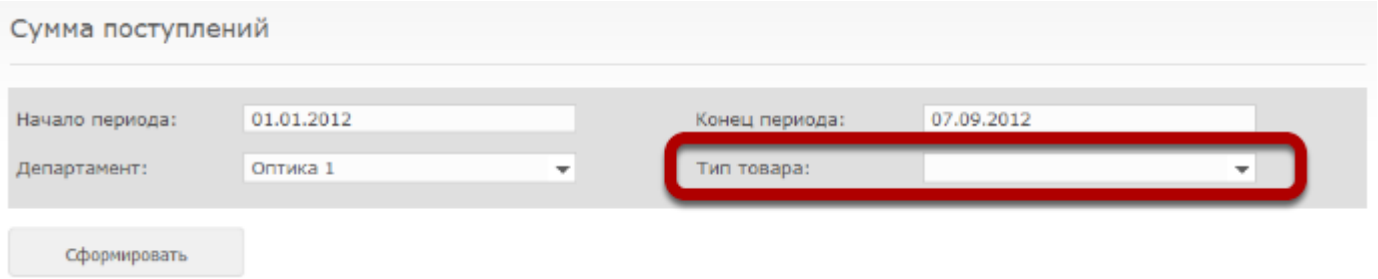
## Укажите период, за который будет посчитан отчет



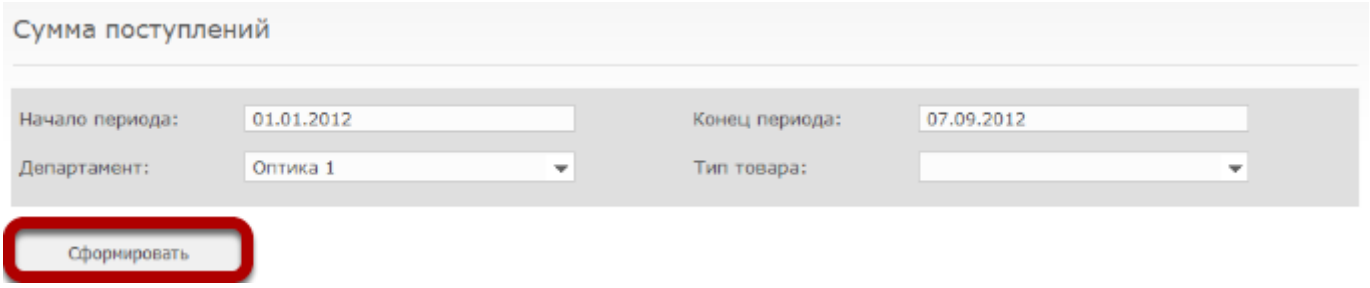

## Укажите департамент (или несколько департаментов), для которого будет построен отчет. При нажатии кнопки "Выделить все" будут выделены все департаменты, при нажатии кнопки "Убрать все" выделение будет снято со всех департаментов



## Также можно выбрать тип товара, который будет учитываться в отчете




По умолчанию учитывается весь товар, независимо от его типа




## В сформированной таблице будет отображен список товара, поставленного на учет в департаменте за период

Сумма поступлений

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **16.04.2018** Конец периода: **22.04.2018**

Департамент: **1С, Puumann1, Магазин Бердник, Магази...** Тип товара: *****

| Департамент | Дата поставки | Поставщик | Номер документа | Дата документа | Комментарий | Количество | Закупочная цена | Розничная цена |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 16.04.2018 | 123 | 123 | 16.04.2018 | Поставка заказных контактных линз | 1 | 3 000,00 | 1 530,00 |
| Оптика 1 | 16.04.2018 | Возврат товаров | б/н | 16.04.2018 | брак винта | 1 | 10,00 | 10,00 |
| Оптика 1 | 16.04.2018 | ООО "New-Оптика" | 123 | 16.04.2018 | Поставка заказных контактных линз | 1 | 1 000,00 | 500,00 |
| Оптика 1 | 17.04.2018 | 12 | б/н | 17.04.2018 | Поставка заказных линз | 3 | 302,00 | 7 500,00 |
| Оптика 1 | 17.04.2018 | ООО "New-Оптика" | б/н | 17.04.2018 | Поставка заказных линз | 3 | 36,00 | 7 500,00 |
| Оптика 1 | 17.04.2018 | 123 | б/н | 17.04.2018 | Поставка заказных линз | 1 | 1,00 | 1 250,00 |
| Оптика 1 | 17.04.2018 | Возврат товаров | б/н | 17.04.2018 | ошибочная продажа | 1 | 10,00 | 10,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 123-4 | 1000069291 | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069291 | 1 | 1,00 | 2 500,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 12 | б/н | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069290 | 1 | 1 000,00 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | Начальный остаток | | | | 5 | 7 500,00 | 10 000,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | Возврат товаров | б/н | 18.04.2018 | отказались | 6 | 120,00 | 120,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 12345 | 12 | 18.04.2018 | Поставка заказных контактных линз к заказу № 1000069271 | 1 | 250,00 | 986,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 12 | 1000069291 | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069291 | 1 | 200,00 | 2 500,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 12 | 157 | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069252 | 1 | 200,00 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 18.04.2018 | 12 | 15897 | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069252 | 1 | 500,00 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 19.04.2018 | 12 | 9154\1 | 18.04.2018 | Поставка заказной линзы к заказу № 1000069274 | 1 | 150,00 | 2 500,00 |
| Склад 1 | 17.04.2018 | Начальный остаток | | | | 1 | 20,00 | 150,00 |
| Склад 1 | 18.04.2018 | DEMO | | | | 5 | 405,00 | 750,00 |
| Склад 1 | 18.04.2018 | 12 | | | | 2 | 290,00 | 300,00 |
| **Итого** | | | | | | **37** | **14 995,00** | **42 606,00** |

В список попадают поставки товара, оформленные в данном департаменте. Возврат товаров от клиентов (поскольку при возврате на учет в магазин ставится новый товар с новым номером штрихкода), товар изготовленный в цехе компании (цеховые линзы, массовка).

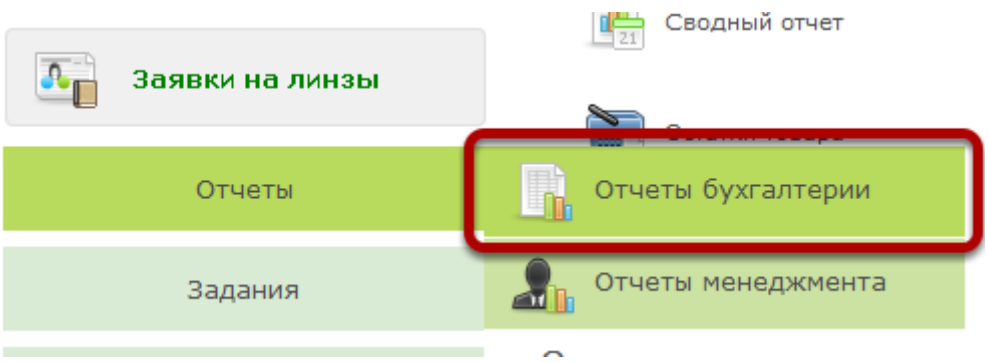
Трансферы не учитываются в данном отчете.

# Как пользоваться отчетом "Движение товара"?

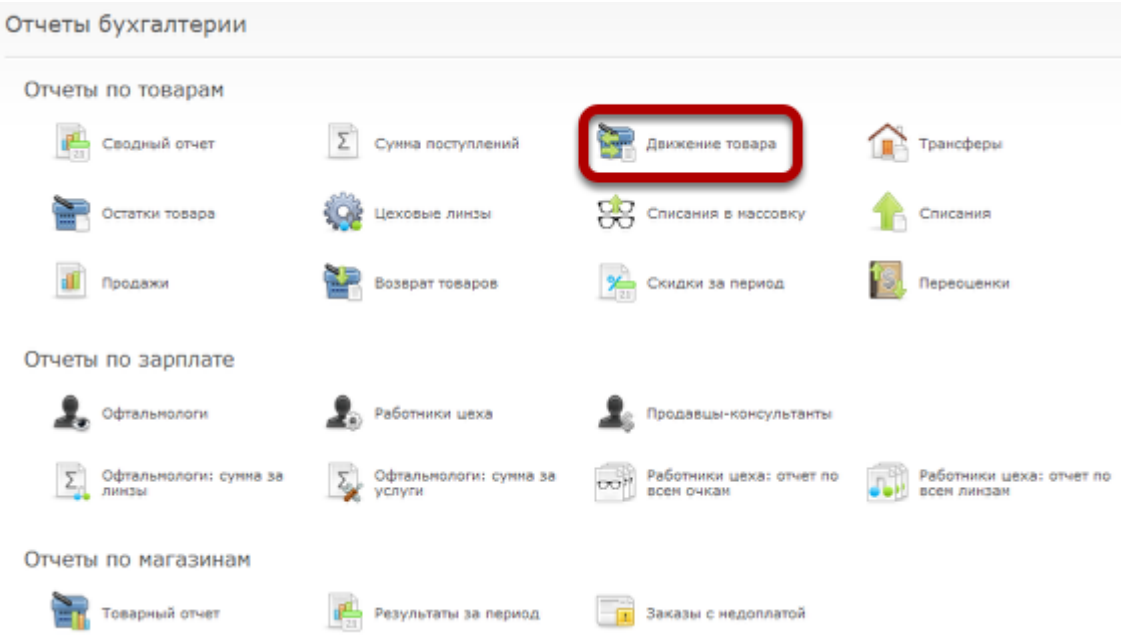
Отчет "Движение товара" позволяет посмотреть подробную информацию о движении товара в департаменте за период.

Отчет "Движение товара" доступен бухгалтерии и менеджменту.

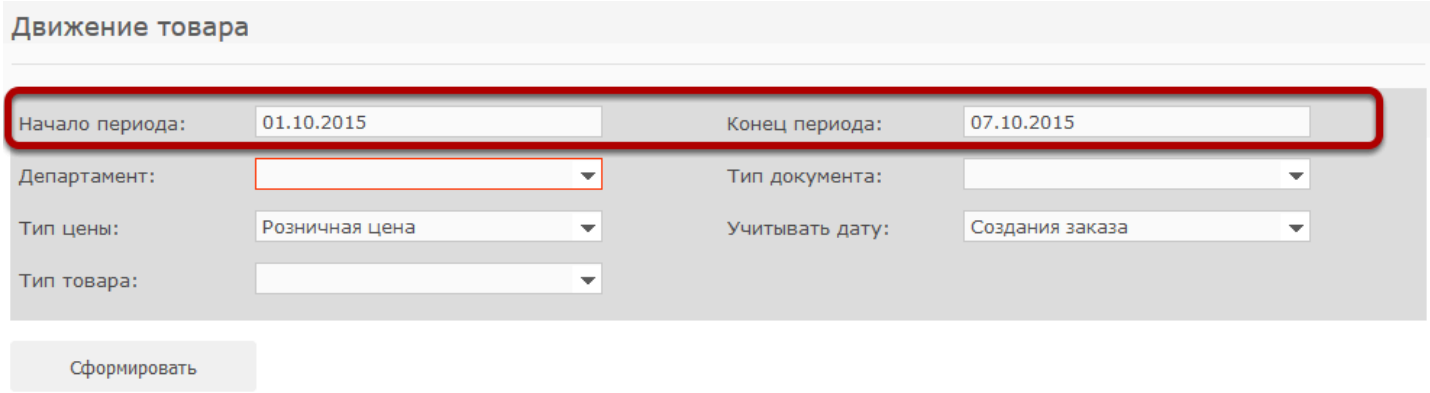
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



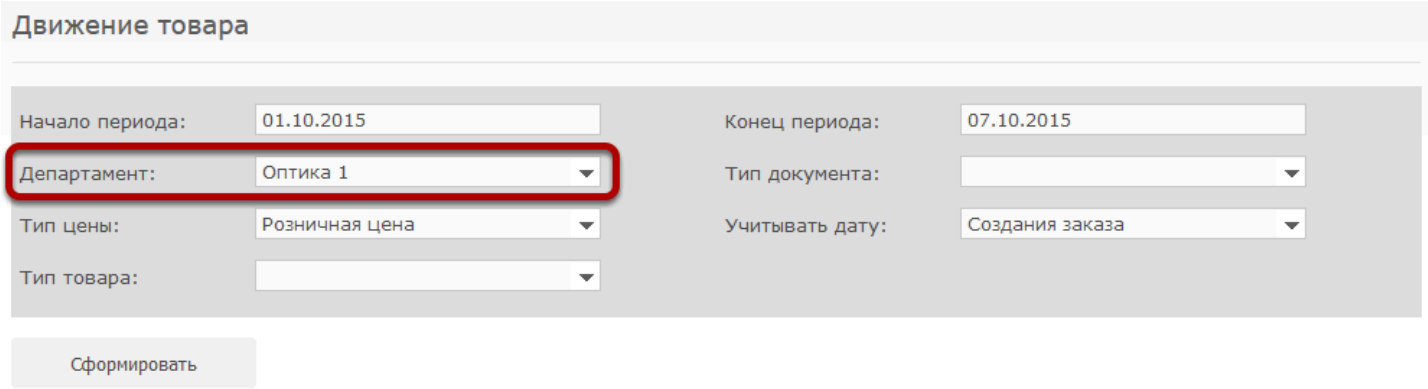

## Выберите отчет "Движение товара"



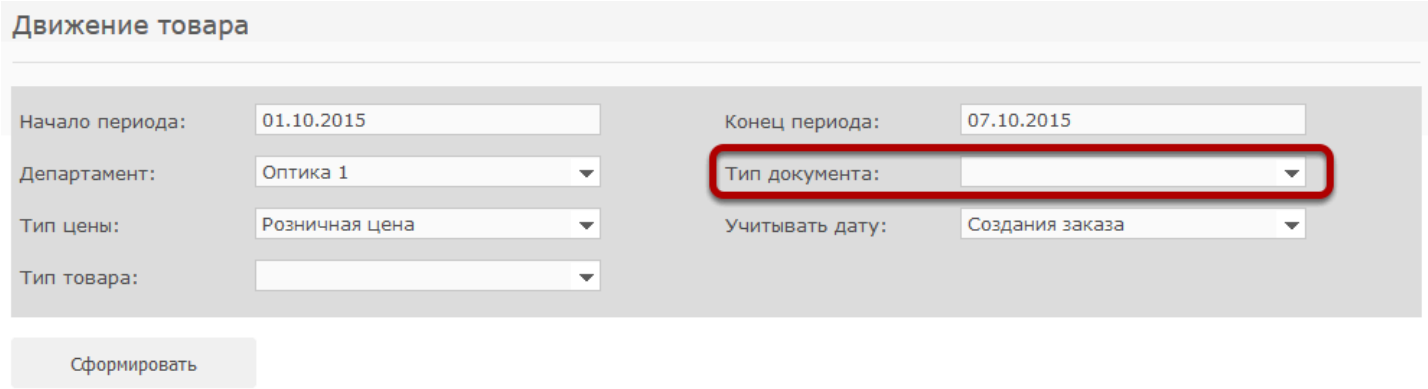
## Укажите период, за который будет построен отчет




## Выберите департамент, по которому будет построен отчет




## Дополнительно можно указать тип документа, который будет учитываться в отчете и какую учитывать дату




По умолчанию учитываются все документы, однако можно построить отчет по любому типу:

"Продажа" - расход товара в заказы. Товар учитывается по розничной цене (без учетов скидок). Учитываются все заказы, кроме отмененных. То есть товар в незавершенном заказе в данном отчете будет отображаться, как проданный.

"Исходящий трансфер" - товар, переданный в другие департаменты с помощью трансферов. Учитывается принятый товар в трансферах, созданных в указанный период.

"Списание" - списанный за период товар. Учитываются только подтвержденные списания.

"Расход полузаготовок на изготовление линз" - полузаготовки, списанные в цехе на изготовление линз за указанный период

"Входящий трансфер" - товар, переданный в данный департамент из других департаментов с помощью трансферов. Учитывается принятый товар в трансферах, созданных в указанный период.

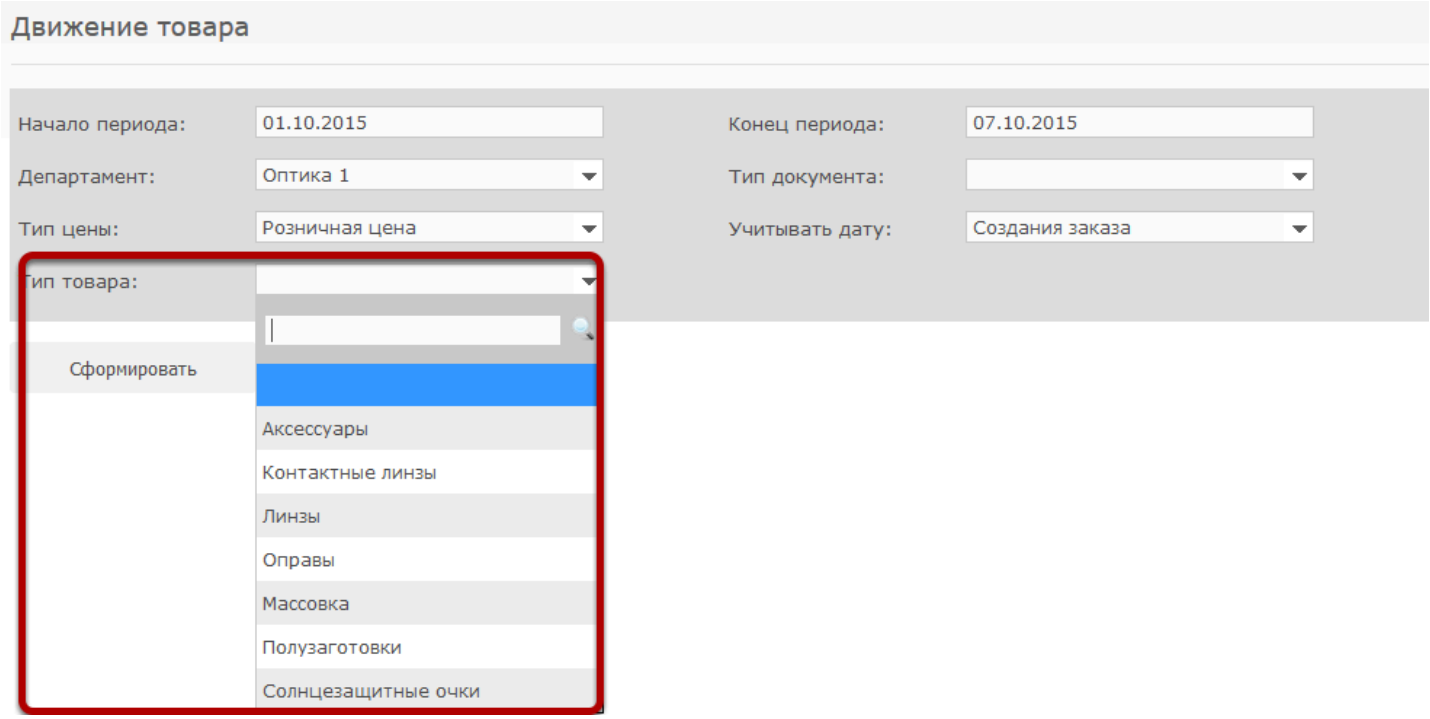
"Поступление товара" - учитываются поставки товара в департамент

"Изготовление массовки" - учитываются готовые очки, которые были поставлены на учет, после изготовления их в цехе из оправы и линз. Считается разница между стоимостью готовых очков и стоимостью компонент для них. Например, если были списаны оправа за 1000р. и 2 линзы за 1000р. каждая, и изготовлены готовые очки за 4000р., то в данной графе будет +1000р.

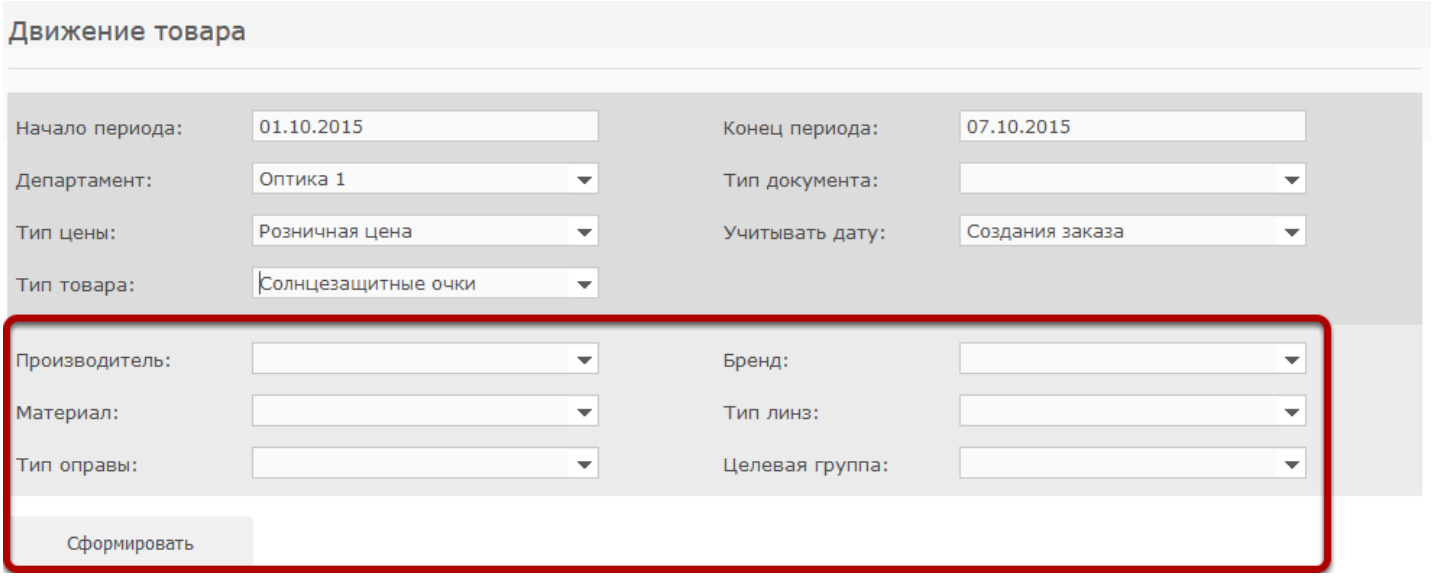
"Возврат товара" - учитываются товары, которые были поставлены на учет путем возврата от клиента

"Изготовление линз цехом" - учитываются линзы, которые были поставлены на учет в магазин после изготовления их из полузаготовок в цехе компании

# Можно также выбрать тип товара

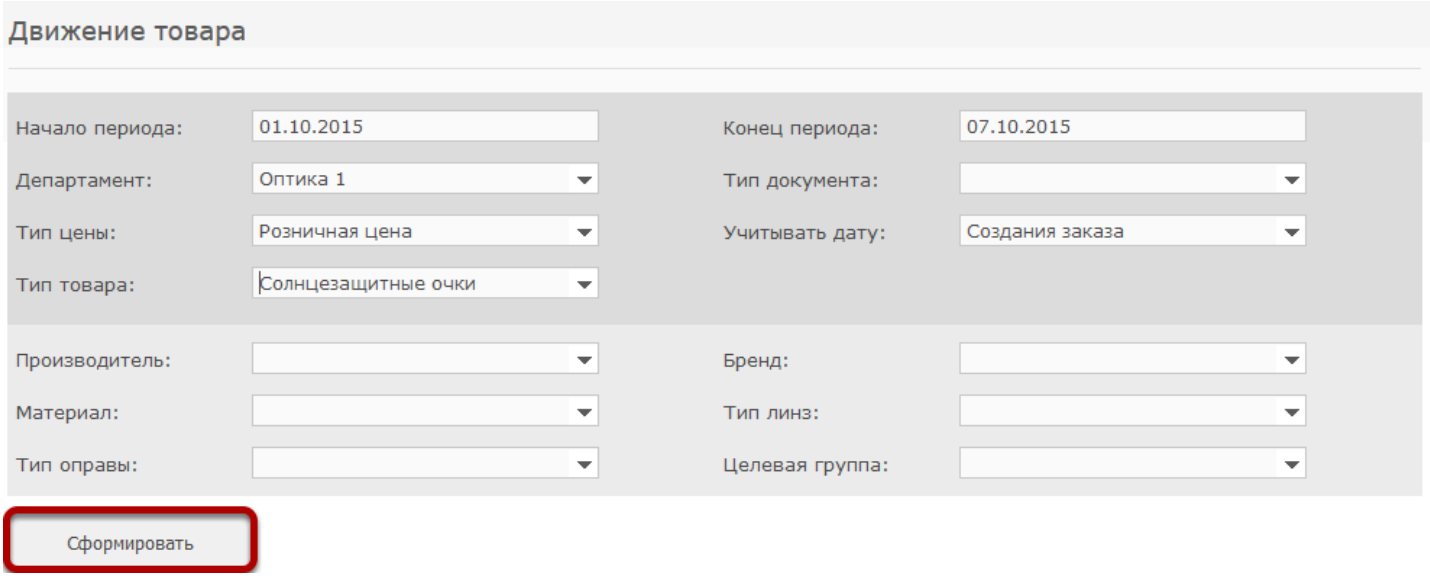



# По выбранному типу товара можно задать произвольный фильтр

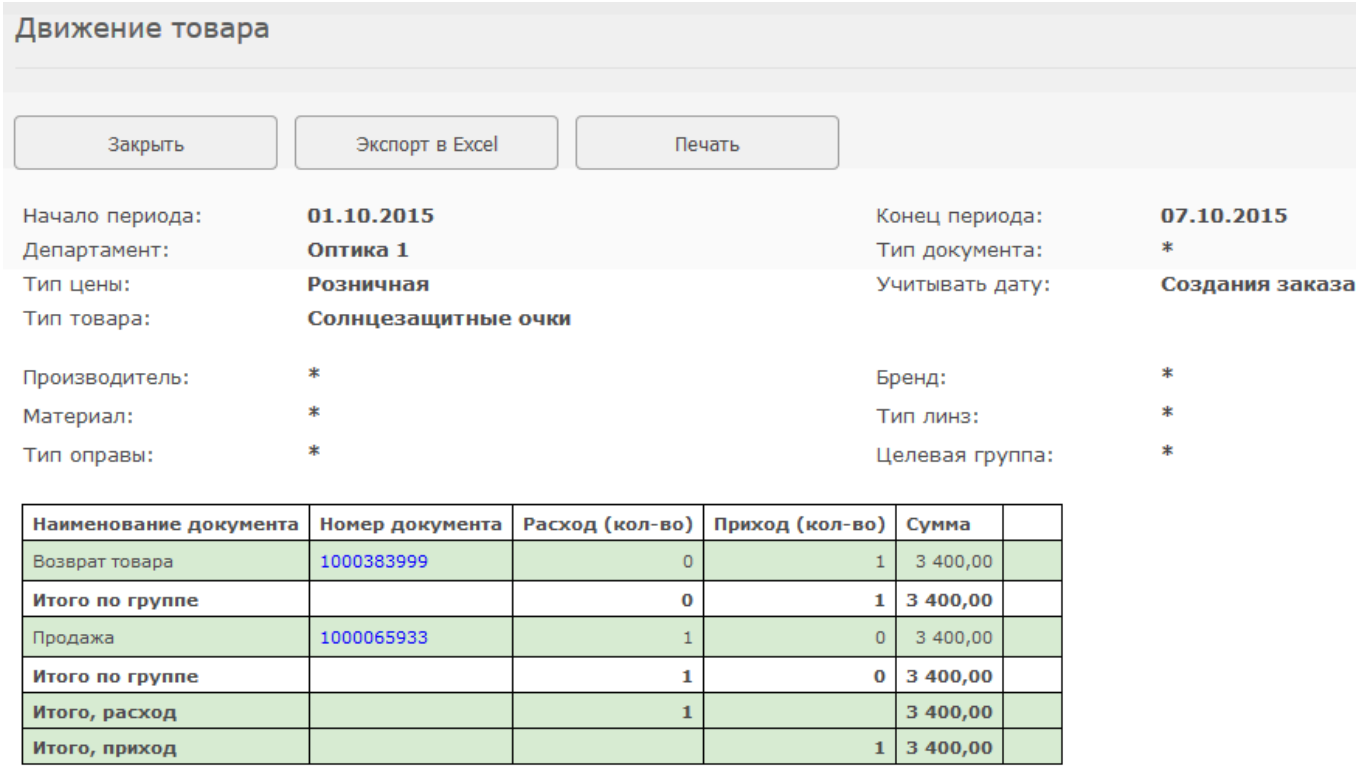



В этом случае будет учитываться только движение товара данной категории, попадающего под условия фильтра

## После того, как все параметры были заданы, нажмите "Сформировать"

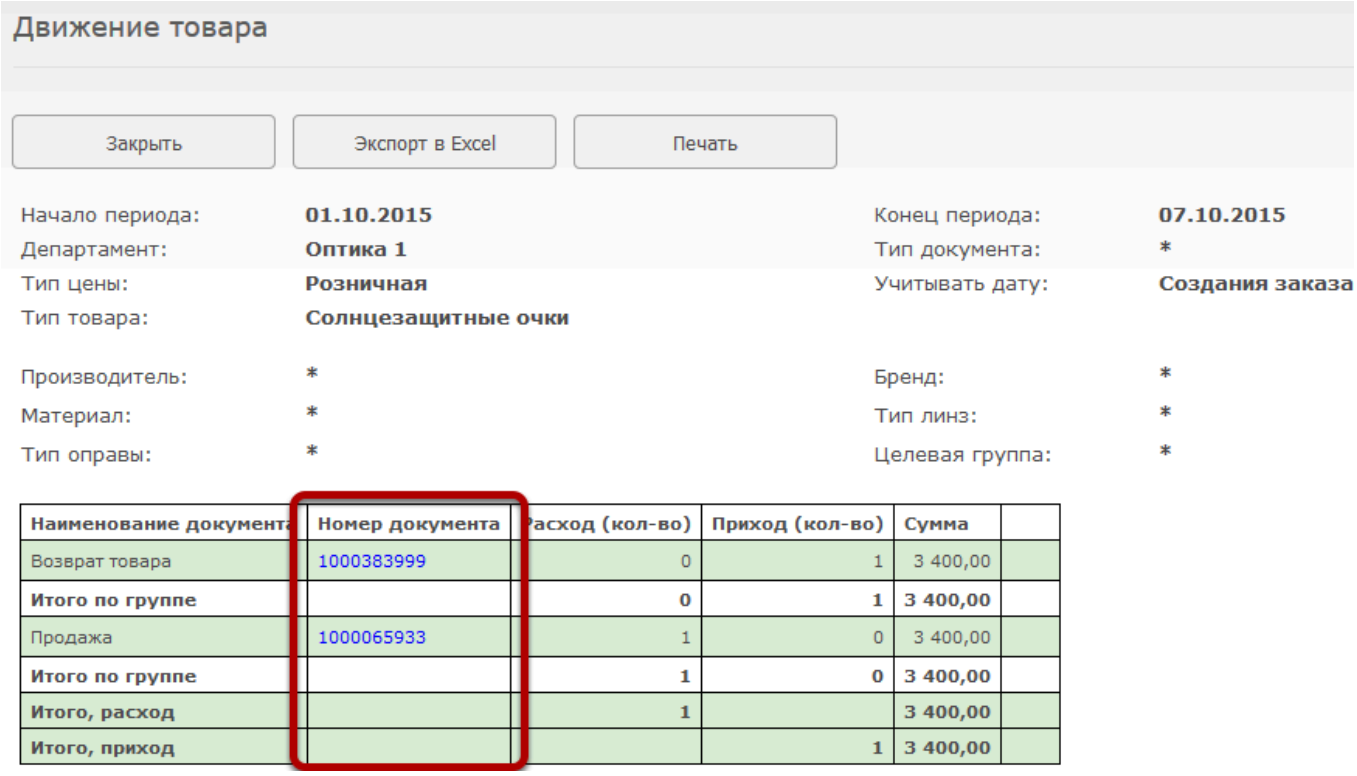



## Будет отображена таблица движения товара через выбранный департамент




| Наименование документа | Номер документа | Расход (кол-во) | Приход (кол-во) | Сумма | |
|---|---|---|---|---|---|
| Возврат товара | 1000383999 | 0 | 1 | 3 400,00 | |
| **Итого по группе** | | **0** | **1** | **3 400,00** | |
| Продажа | 1000065933 | 1 | 0 | 3 400,00 | |
| **Итого по группе** | | **1** | **0** | **3 400,00** | |
| **Итого, расход** | | **1** | | **3 400,00** | |
| **Итого, приход** | | | **1** | **3 400,00** | |

# По каждому документу можно посмотреть полную информацию, нажав на его номер



Движение товара

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.10.2015 | Конец периода: | 07.10.2015 |
| Департамент: | Оптика 1 | Тип документа: | * |
| Тип цены: | Розничная | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Тип товара: | Солнцезащитные очки | | |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Материал: | * | Тип линз: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

| Наименование документа | Номер документа | Расход (кол-во) | Приход (кол-во) | Сумма | |
|---|---|---|---|---|---|
| Возврат товара | 1000383999 | 0 | 1 | 3 400,00 | |
| **Итого по группе** | | **0** | **1** | **3 400,00** | |
| Продажа | 1000065933 | 1 | 0 | 3 400,00 | |
| **Итого по группе** | | **1** | **0** | **3 400,00** | |
| **Итого, расход** | | **1** | | **3 400,00** | |
| **Итого, приход** | | | **1** | **3 400,00** | |

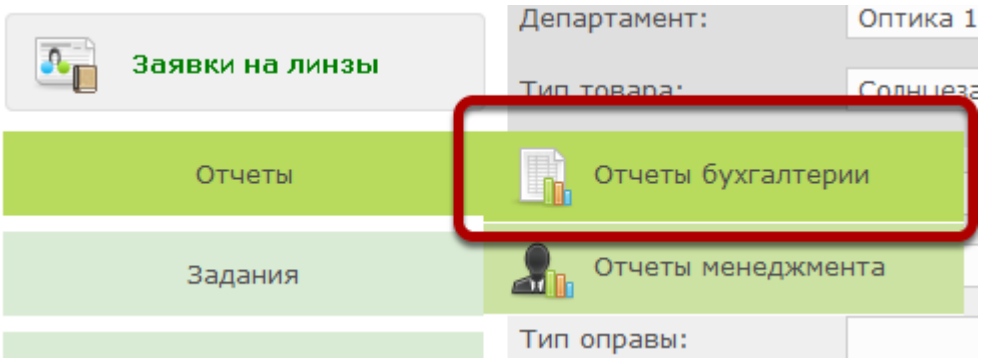
Отчет можно также распечатать, либо экспортировать в Excel

# Как пользоваться отчетом "Трансферы"?

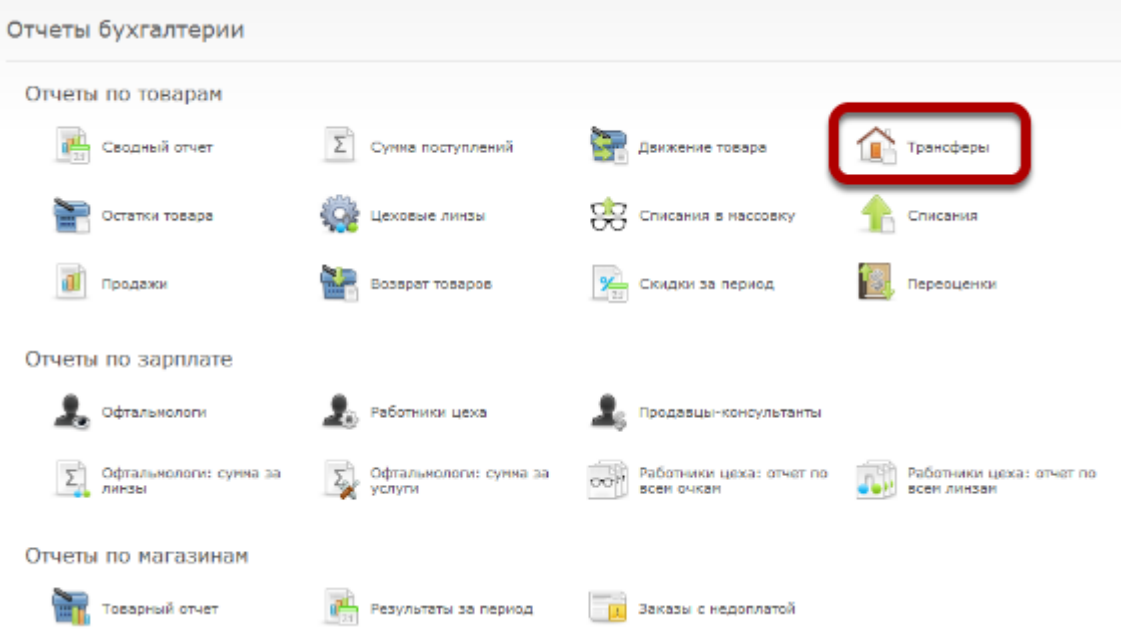
Отчет "Трансферы" позволяет просмотреть список товаров, участвовавших в трансферах между определенными департаментами за определенный период.

Отчет "Трансферы" доступен бухгалтерии и менеджменту.

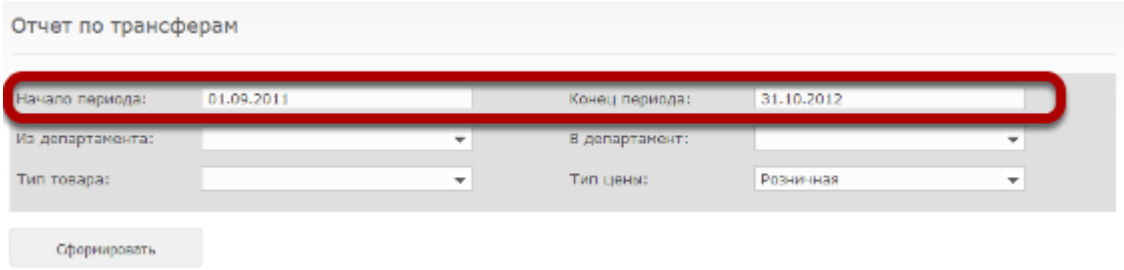
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



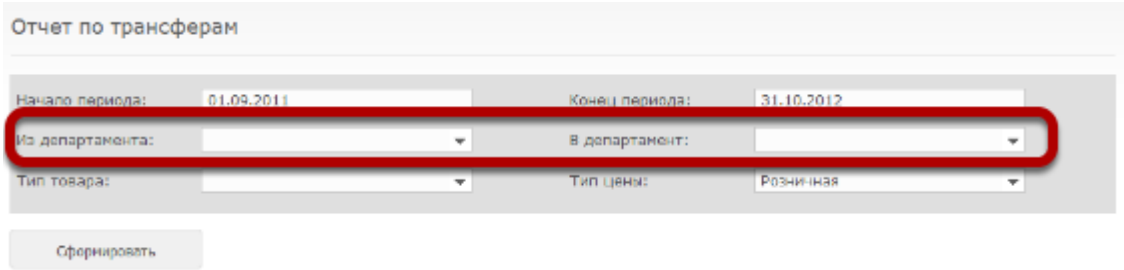

## Выберите отчет "Трансферы"



## Укажите период, за который будет построен отчет



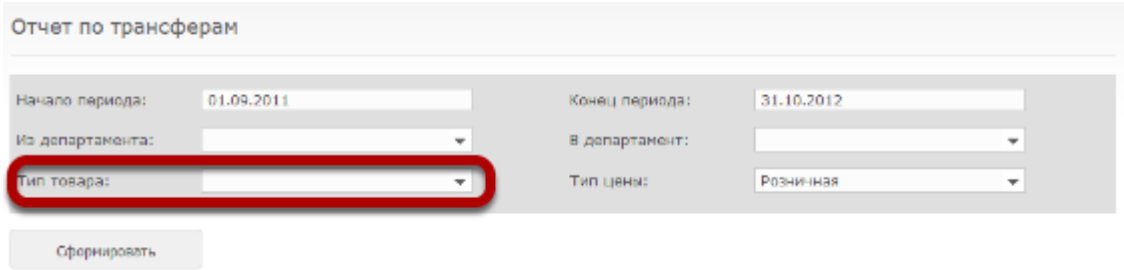

## Дополнительно можно указать департамент отправки и/или департамент назначения трансфера




Если указан только департамент-отправитель, то учитываются все товары перемещенные из него в любой другой департамент.

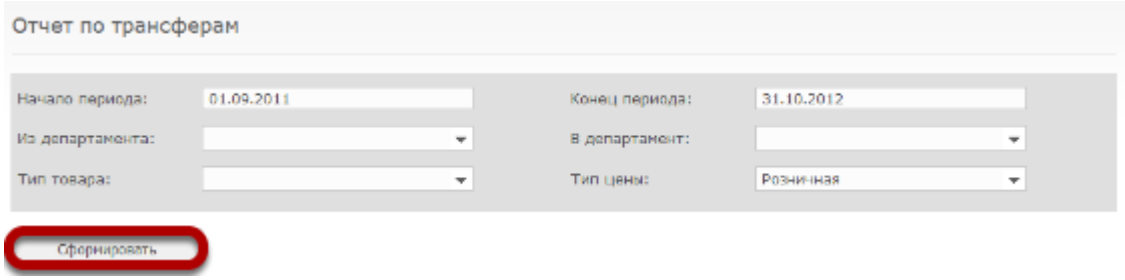
Если указан только депаратамент-получатель, то учитываются все товары, перемещенные из любых департаментов в данный.

## Также можно дополнительно указать тип товара

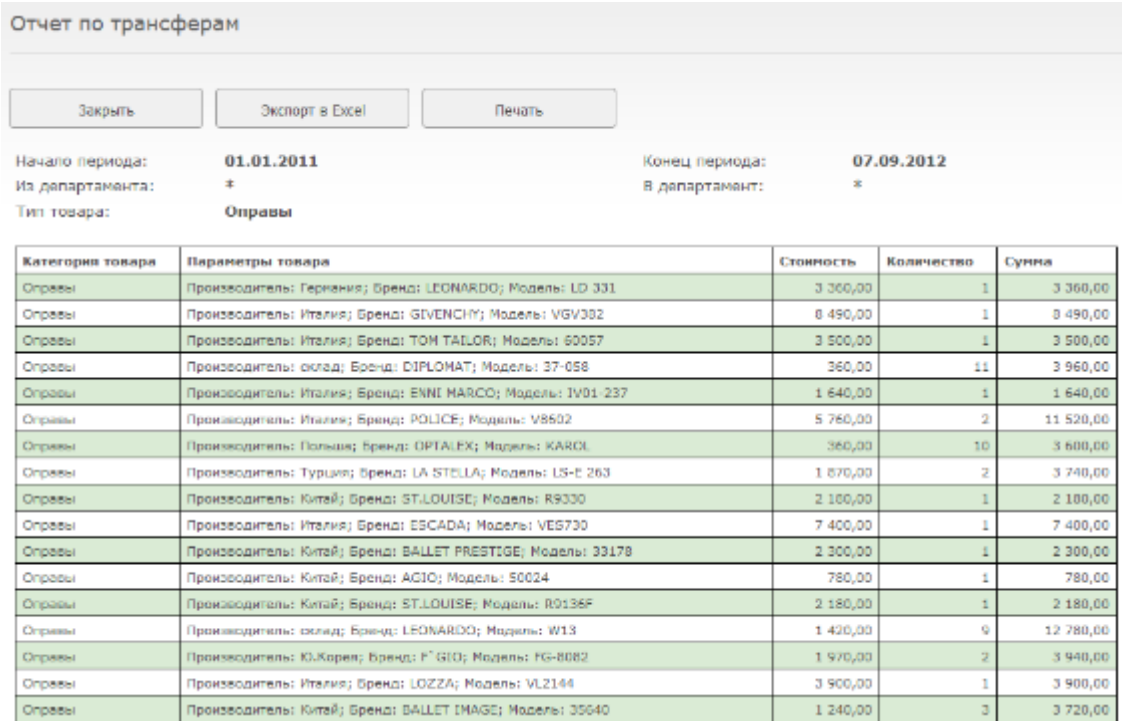



По умолчанию учитываются перемещения всего товара, однако можно указать конкретный тип, например "Оправы"

# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# Будет отображен список товаров, которые участвовали в указанных трансферах




| Категория товара | Параметры товара | Стоимость | Количество | Сумма |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: Германия; Бренд: LEONARDO; Модель: LD 331 | 3 360,00 | 1 | 3 360,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: GIVENCHY; Модель: VGV302 | 8 490,00 | 1 | 8 490,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: TOM TAILOR; Модель: 60057 | 3 500,00 | 1 | 3 500,00 |
| Оправы | Производитель: оклад; Бренд: DIPLOMAT; Модель: 37-058 | 360,00 | 11 | 3 960,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: ENNI MARCO; Модель: IV01-237 | 1 640,00 | 1 | 1 640,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: POLICE; Модель: V8602 | 5 760,00 | 2 | 11 520,00 |
| Оправы | Производитель: Польша; Бренд: OPTALEX; Модель: KAROL | 360,00 | 10 | 3 600,00 |
| Оправы | Производитель: Турция; Бренд: LA STELLA; Модель: LS-E 263 | 1 870,00 | 2 | 3 740,00 |
| Оправы | Производитель: Китай; Бренд: ST.LOUISE; Модель: R9330 | 2 100,00 | 1 | 2 100,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: ESCADA; Модель: VES730 | 7 400,00 | 1 | 7 400,00 |
| Оправы | Производитель: Китай; Бренд: BALLET PRESTIGE; Модель: 33178 | 2 300,00 | 1 | 2 300,00 |
| Оправы | Производитель: Китай; Бренд: AGIO; Модель: 50024 | 780,00 | 1 | 780,00 |
| Оправы | Производитель: Китай; Бренд: ST.LOUISE; Модель: R9136F | 2 180,00 | 1 | 2 180,00 |
| Оправы | Производитель: оклад; Бренд: LEONARDO; Модель: W13 | 1 420,00 | 9 | 12 780,00 |
| Оправы | Производитель: ЮКорея; Бренд: F^GIO; Модель: FG-8082 | 1 970,00 | 2 | 3 940,00 |
| Оправы | Производитель: Италия; Бренд: LOZZA; Модель: VL2144 | 3 900,00 | 1 | 3 900,00 |
| Оправы | Производитель: Китай; Бренд: BALLET IMAGE; Модель: 35640 | 1 240,00 | 3 | 3 720,00 |

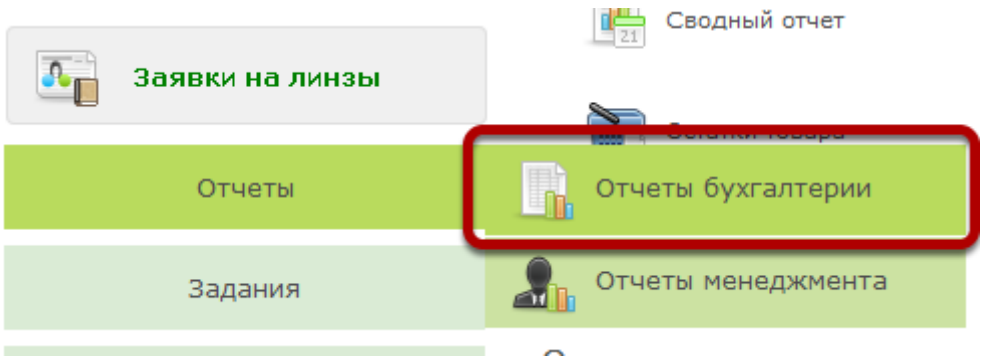
Отчет можно также экспортировать в Excel или распечатать

# Как пользоваться отчетом "Остатки товара"?

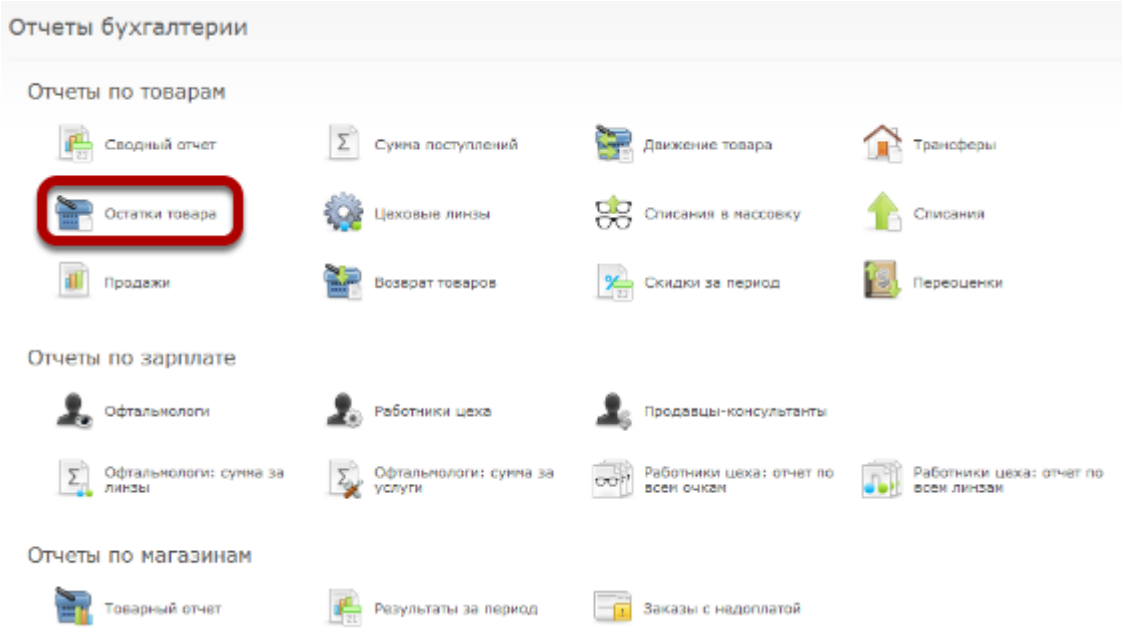
Отчет "Остатки товара" позволяет посмотреть список товаров в наличии в конкретном департаменте, либо во всей сети. Отчет "Остатки товара" доступен бухгалтерии и менеджменту.

В отчете учитывается только товар в статусе "В департаменте" и "В трансфере" - еще не принятый в департаменте-получателе трансфера. Весь остальной товар - в составе заказа, ожидающий списания и т.д. не будет учтен в отчете. При расчете на дату отчет строится **на конец дня** . То есть, если мы строим отчет на 01 января, это будет отчет на вечер 01 январ, а не на утро.

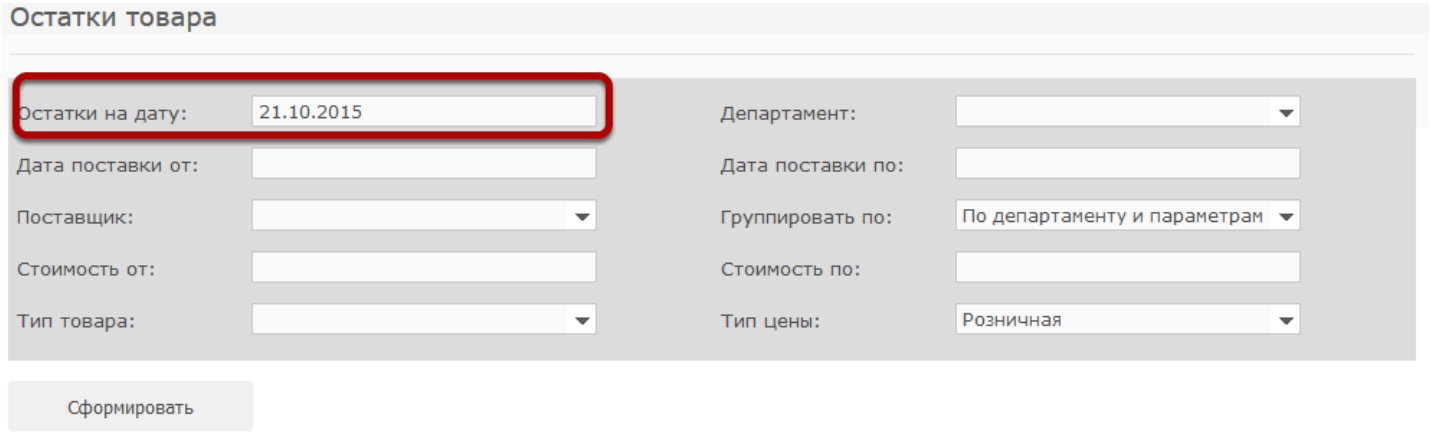
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



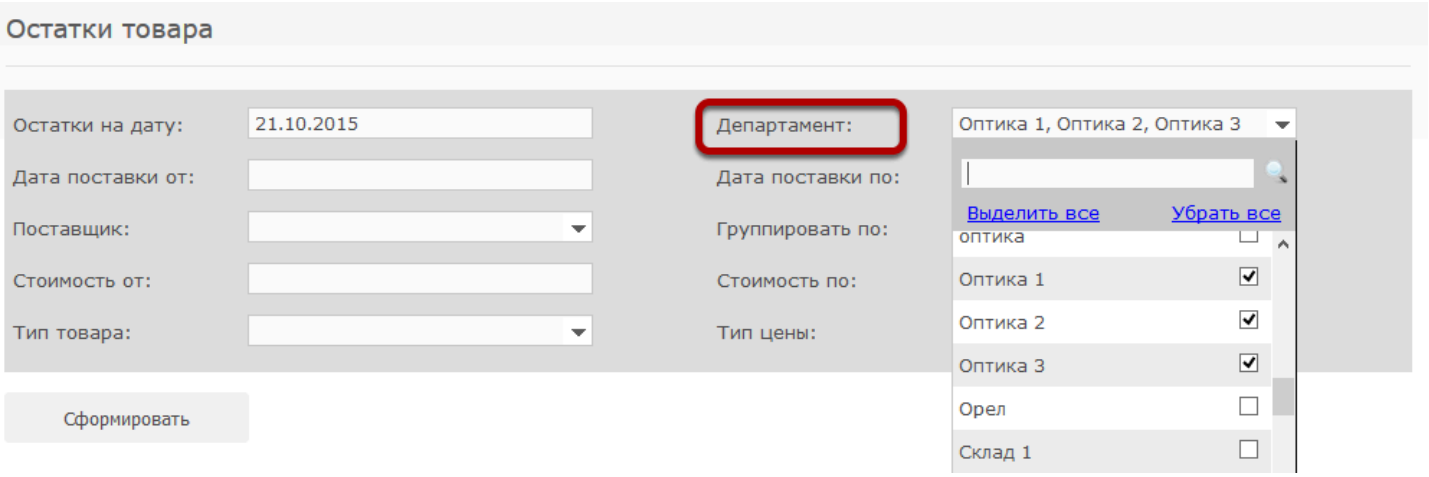
# Выберите отчет "Остатки товара"




# Выберите дату. По умолчанию остатки считаются на текущую дату

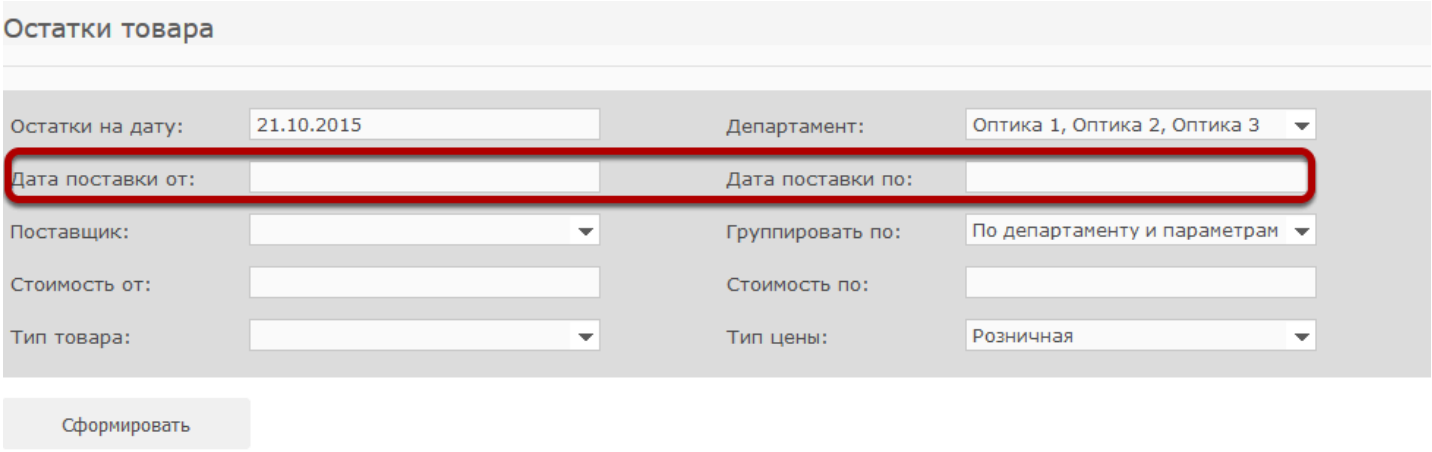


## Укажите департамент.  Если департамент не указан будут выданы остатки товара во всех департаментах

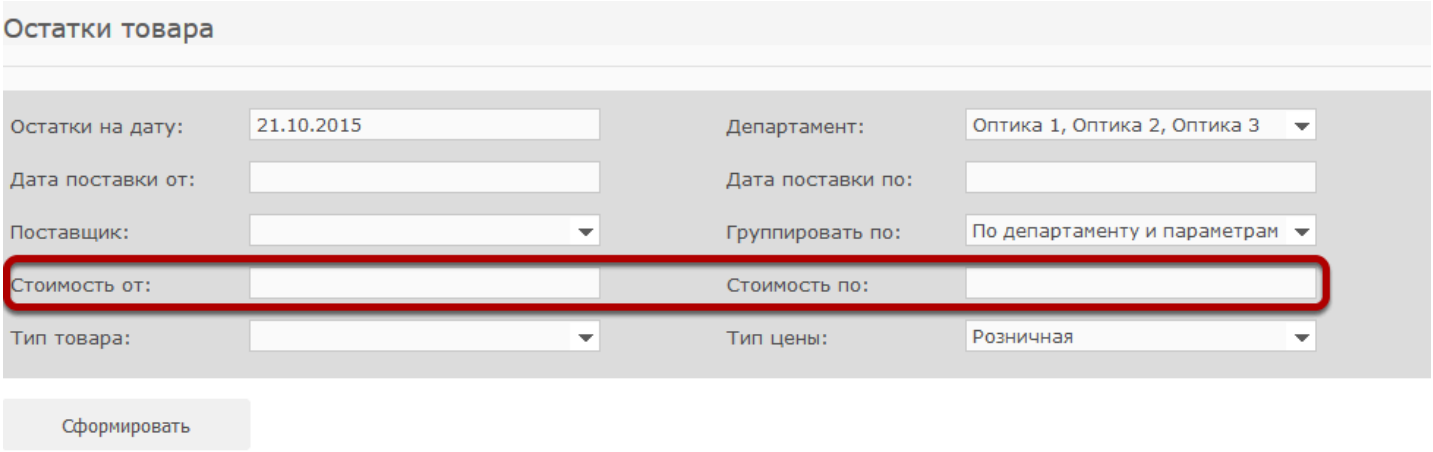



Можно выбрать несколько департаментов, для этого проставьте галочки напротив интересующих Вас департаментов.

## Можно дополнительно отфильтровать товар по дате поставки. Например, чтобы найти "залежавшийся" товар.

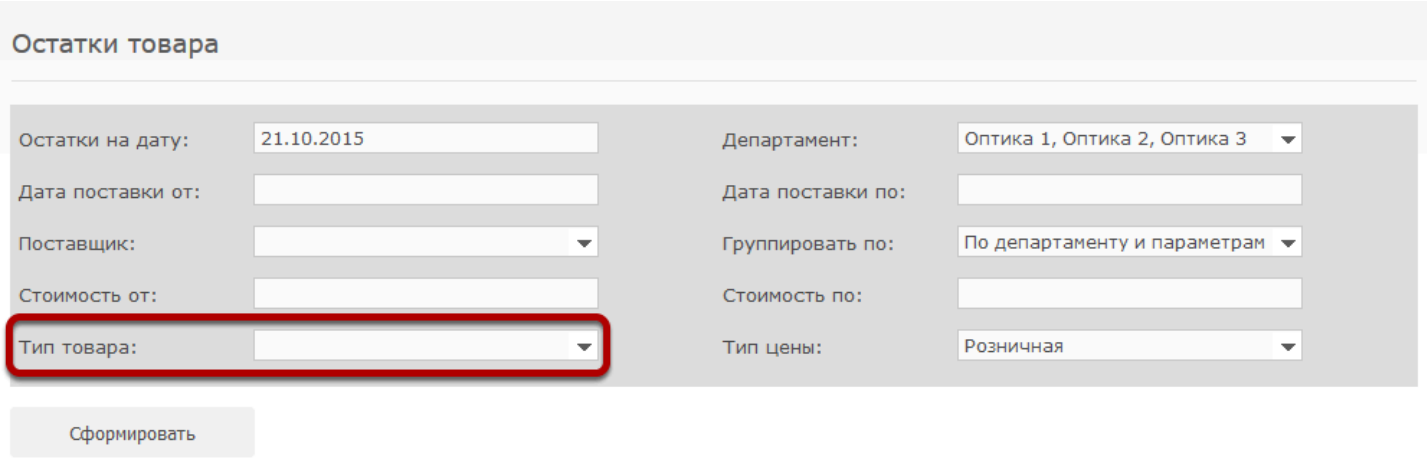


# Дополнительно можно задать фильтр на стоимость товара



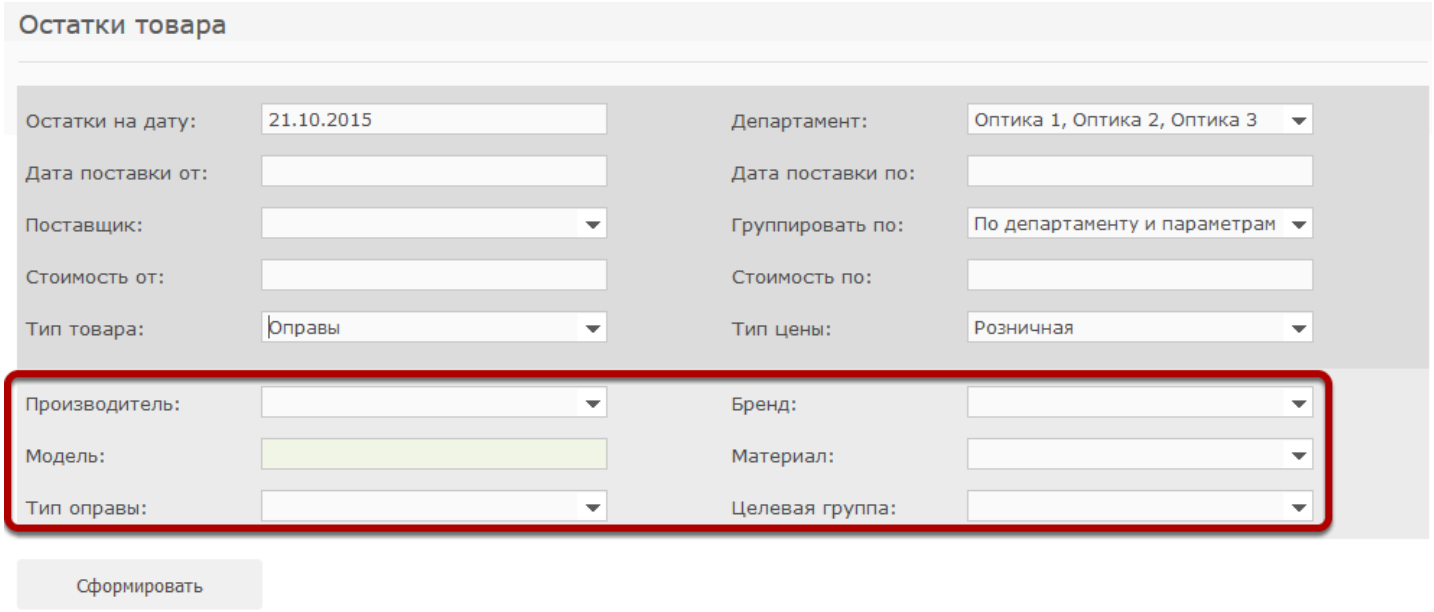

В случае задания этого фильтра, в отчете будут учтены только товары, которые ему соответствуют

# Выберите тип товара



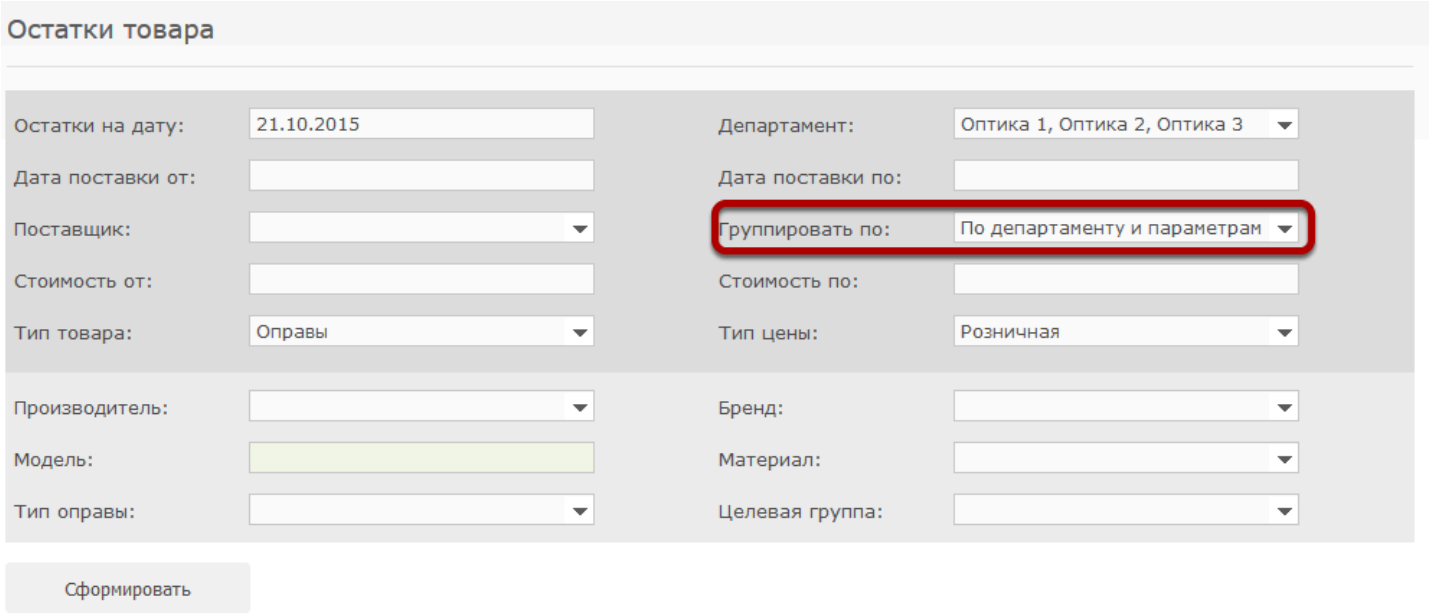

Если тип товара не выбран, то отчет будет сформирован по всем типам товара.

# Можно также дополнительно задать фильтр по параметрам товара




В этом случае будут учтены только товары, удовлетворяющие фильтру

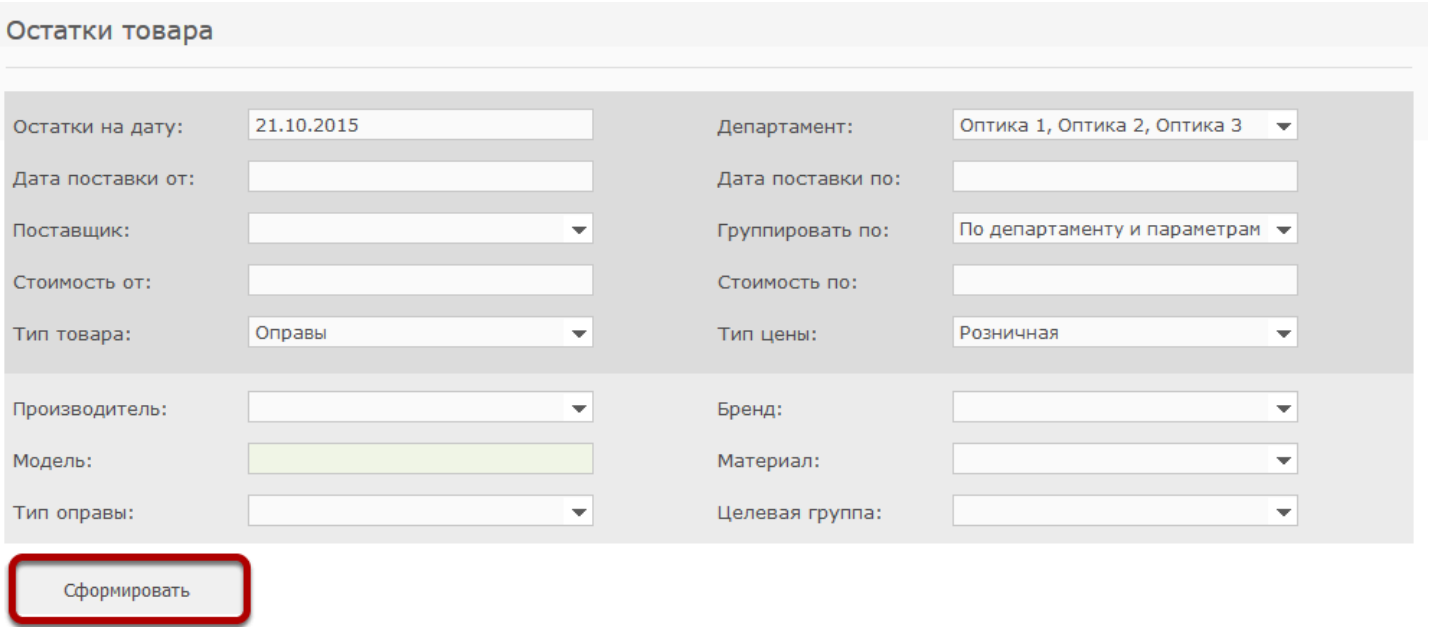
# Также можно дополнительно настроить параметры группировки товара в строки



"По параметрам" - одинаковый товар будет группироваться в одну строку отчета, независимо от того, в каком департаменте он находится. Эта опция полезна для анализа общих товарных запасов сети магазинов.

"По департаменту и параметрам" - для каждого департамента, в котором находится данный товар, будет сформирована своя строка в отчете. Эта опция полезна для анализа распределения товарных запасов по магазинам сети.

## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# В отчете будут отображены товары, удовлетворяющие фильтрам

Остатки товара

Закрыть | Экспорт в Excel

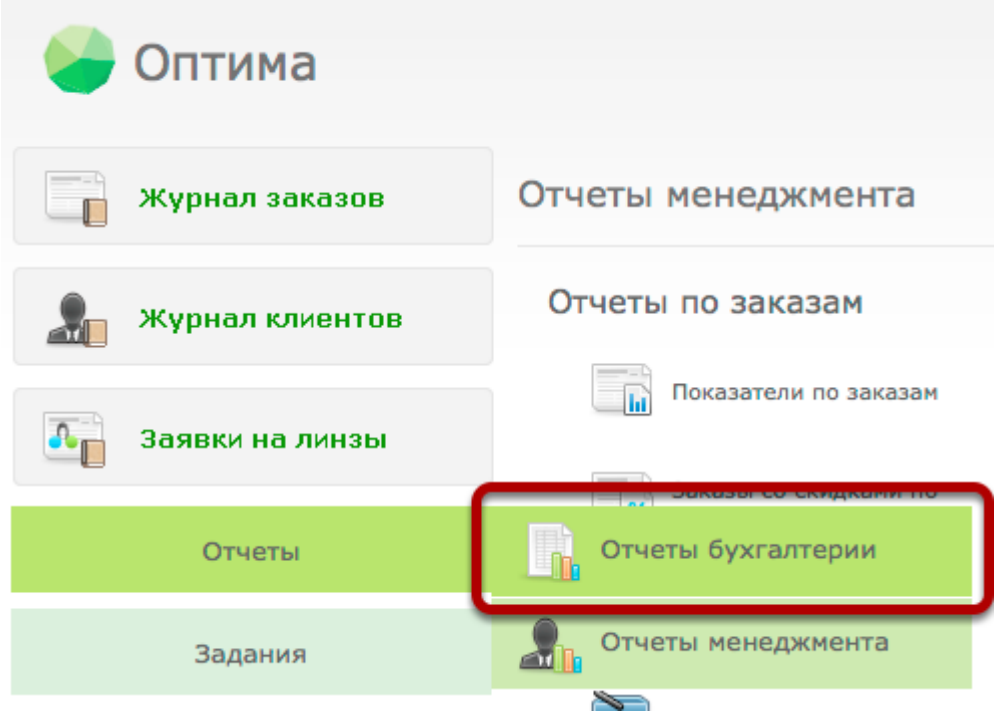
| | | | |
|---|---|---|---|
| Остатки на дату: | **21.10.2015** | Департамент: | **Оптика 1, Оптика 2, Оптика 3** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Группировать по: | **По департаменту и параметрам** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип товара: | **Оправы** | Тип цены: | **Розничная** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

| Департамент | Производитель | Бренд | Модель | Материал | Тип | Целевая группа | Цвет | Размер | Стоимость | Кол-во | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1355M | Пластик | Ободковая | Мужская | S53 | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1360 | Пластик | Ободковая | Мужская | S53 | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1360M | Пластик | Ободковая | Мужская | 579 | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1363S | Пластик | Ободковая | Мужская | 579X | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1610M | Пластик | Ободковая | Мужская | 98F | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CELINE | 1613M | Пластик | Ободковая | Мужская | 3GB | | 100,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | CHOPARD | 626 | Пластик | Ободковая | Мужская | 509 | | 460,00 | 1 | 4 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3000 | Пластик | Ободковая | Мужская | 531 | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3000 | Пластик | Ободковая | Мужская | K05 | | 170,00 | 1 | 1 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3100V | Пластик | Ободковая | Мужская | 627V | | 270,00 | 1 | 2 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3101V | Пластик | Ободковая | Мужская | 300V | | 270,00 | 1 | 2 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3609 | Пластик | Ободковая | Мужская | 09GU | 57 | 250,00 | 1 | 2 |
| Оптика 1 | Balero | E.ZEGNA | 3609 | Пластик | Ободковая | Мужская | 700 | 57 | 250,00 | 1 | 2 |
| Оптика 1 | DE RIGO | GANT | LARS | COMBI | Винтовая | Man | | с футляром | 1 320,00 | 1 | 1 3 |

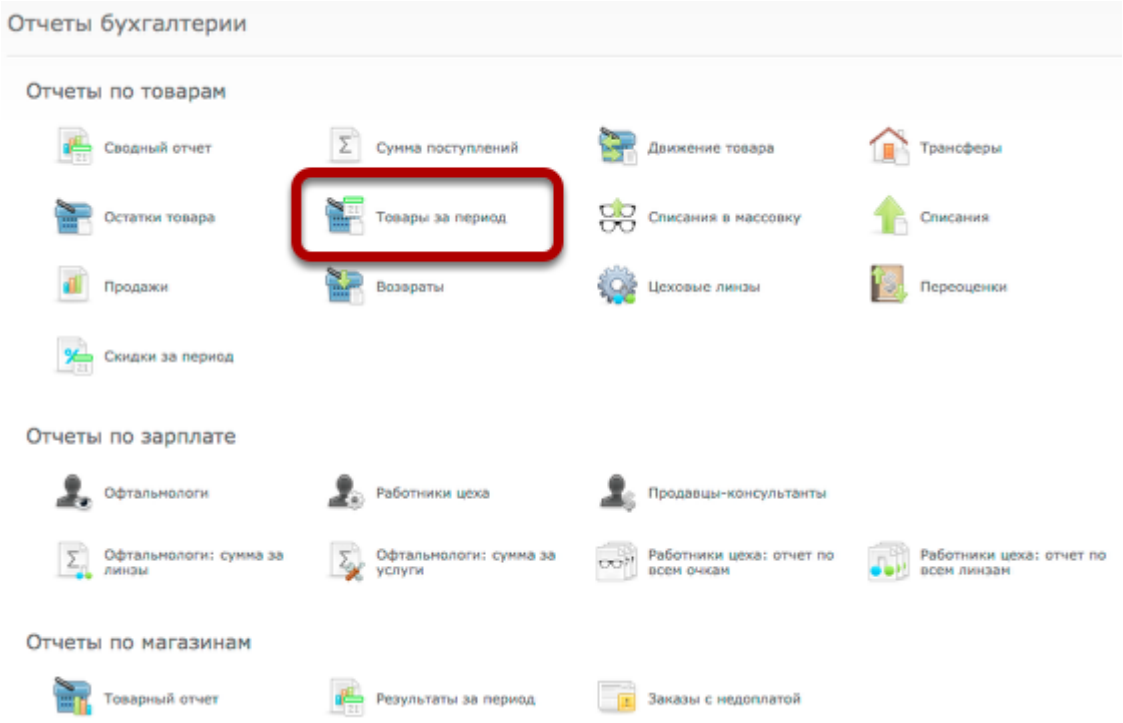
Отчет также может быть экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Остатки товара за период"?

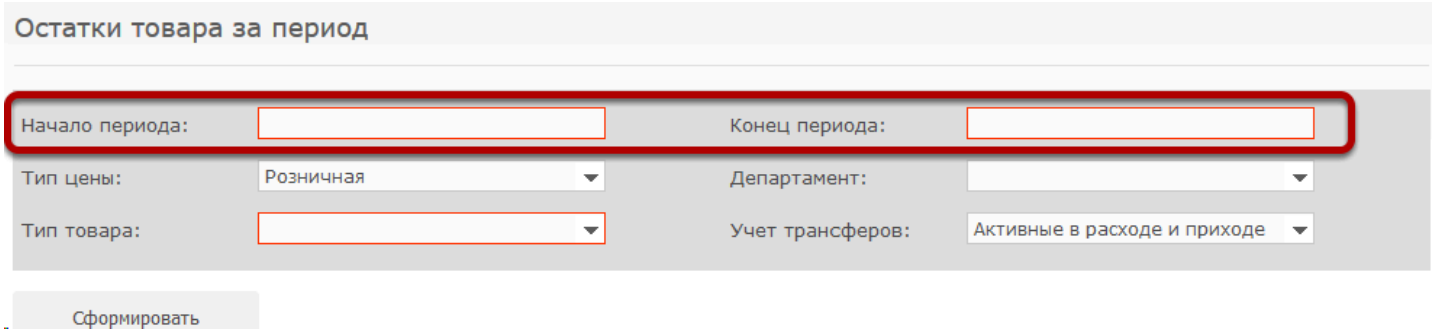
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



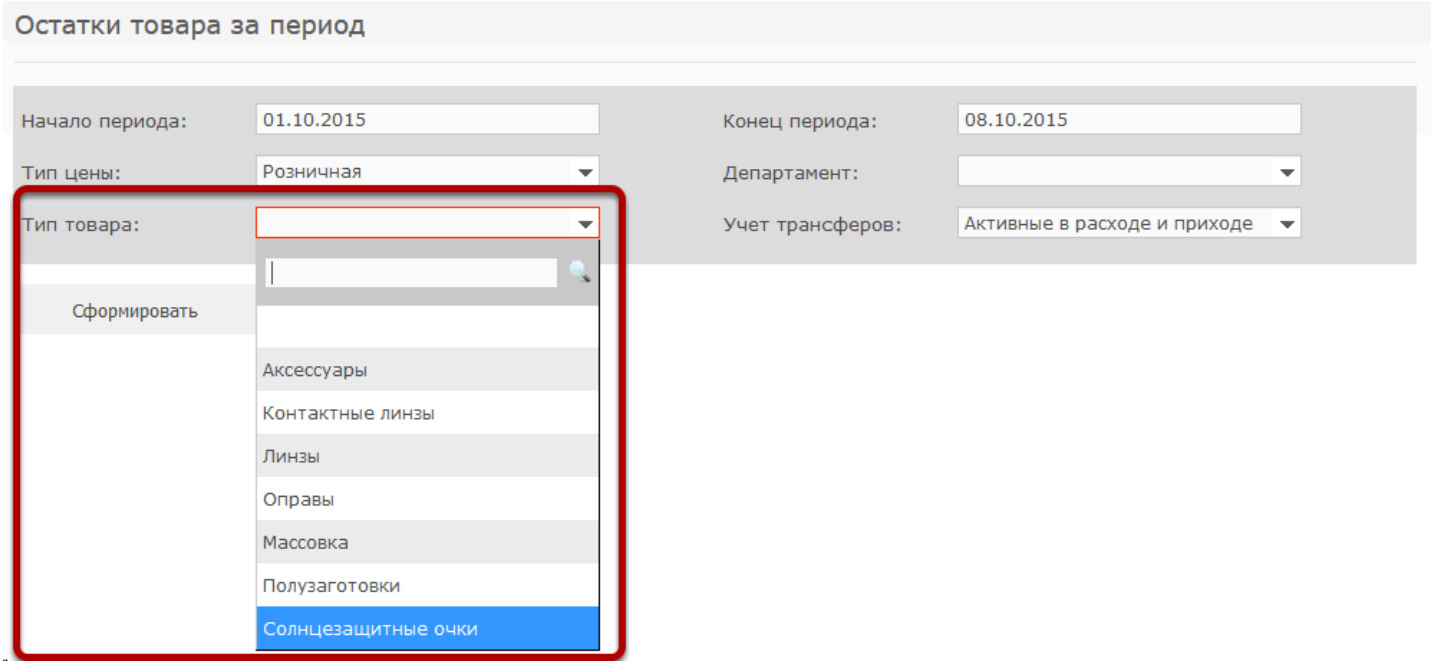
# Выберите пункт "Товары за период"



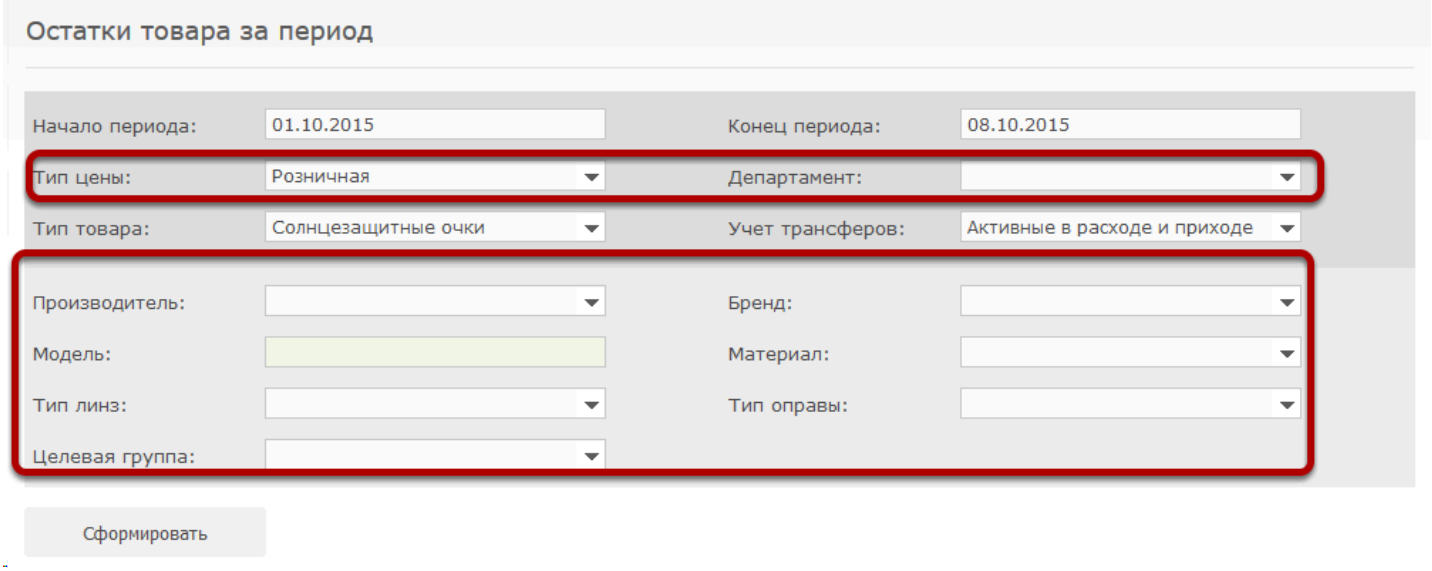

# Укажите период, за который будет построен отчет



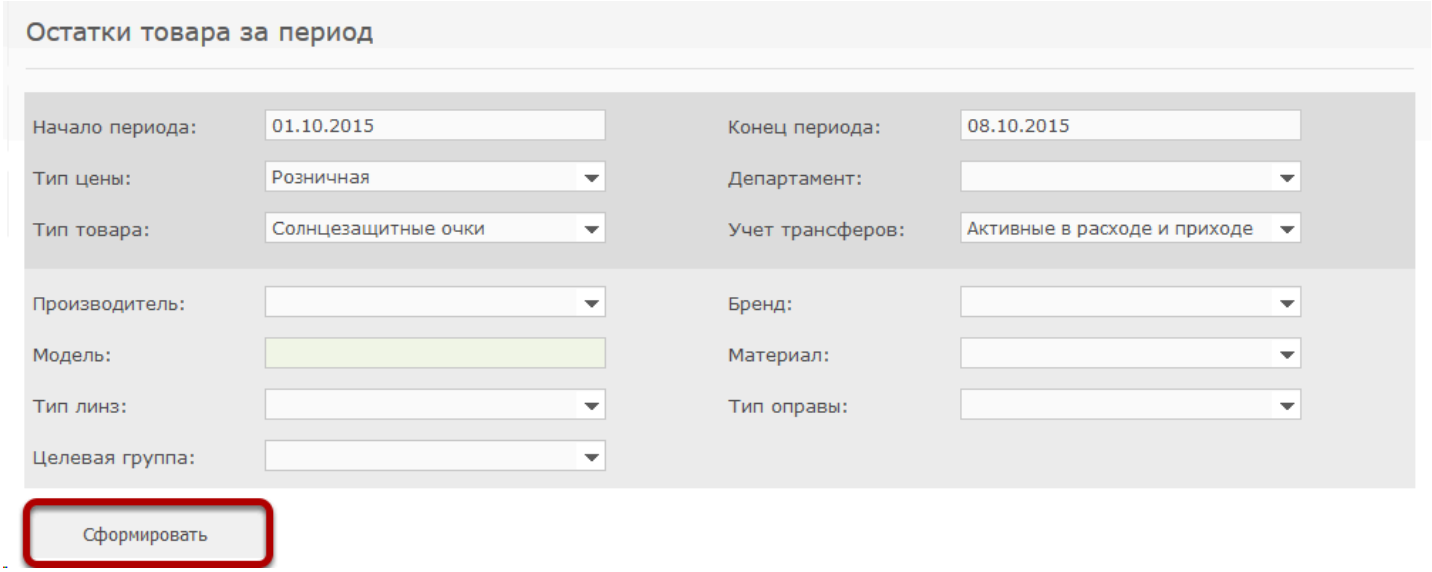
# Выберите тип товара, по которому будет построен отчет



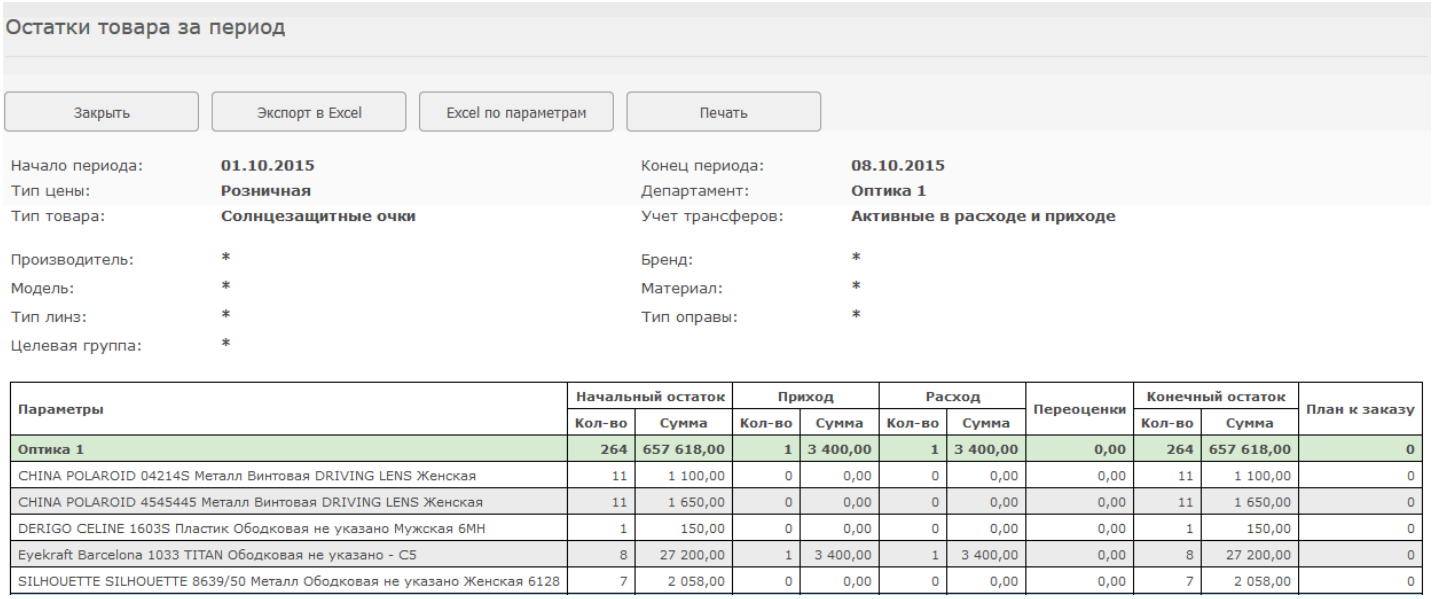

# Дополнительно можно указать тип цены и фильтр по департаменту и параметрам товара и учету трансферов



# Нажмите "Сформировать"




# Будет построен отчет с информацией о товаре, его начальном и конечном остатке, приходе и расходе за период



Остатки товара за период

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel по параметрам | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **08.10.2015** |
| Тип цены: | **Розничная** | Департамент: | **Оптика 1** |
| Тип товара: | **Солнцезащитные очки** | Учет трансферов: | **Активные в расходе и приходе** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип линз: | * | Тип оправы: | * |
| Целевая группа: | * | | |

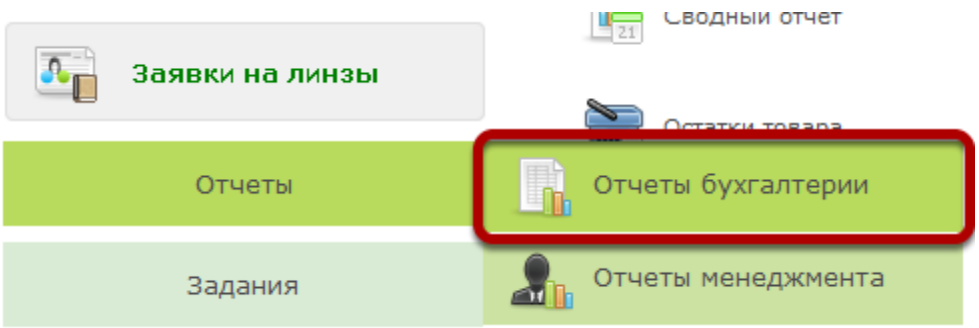
| Параметры | Начальный остаток | | Приход | | Расход | | Переоценки | Конечный остаток | | План к заказу |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | | Кол-во | Сумма | |
| **Оптика 1** | **264** | **657 618,00** | **1** | **3 400,00** | **1** | **3 400,00** | **0,00** | **264** | **657 618,00** | **0** |
| CHINA POLAROID 04214S Металл Винтовая DRIVING LENS Женская | 11 | 1 100,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 11 | 1 100,00 | 0 |
| CHINA POLAROID 4545445 Металл Винтовая DRIVING LENS Женская | 11 | 1 650,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 11 | 1 650,00 | 0 |
| DERIGO CELINE 1603S Пластик Ободковая не указано Мужская 6MH | 1 | 150,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 150,00 | 0 |
| Eyekraft Barcelona 1033 TITAN Ободковая не указано - C5 | 8 | 27 200,00 | 1 | 3 400,00 | 1 | 3 400,00 | 0,00 | 8 | 27 200,00 | 0 |
| SILHOUETTE SILHOUETTE 8639/50 Металл Ободковая не указано Женская 6128 | 7 | 2 058,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 7 | 2 058,00 | 0 |

# Как пользоваться отчетом "Списания в массовку"?

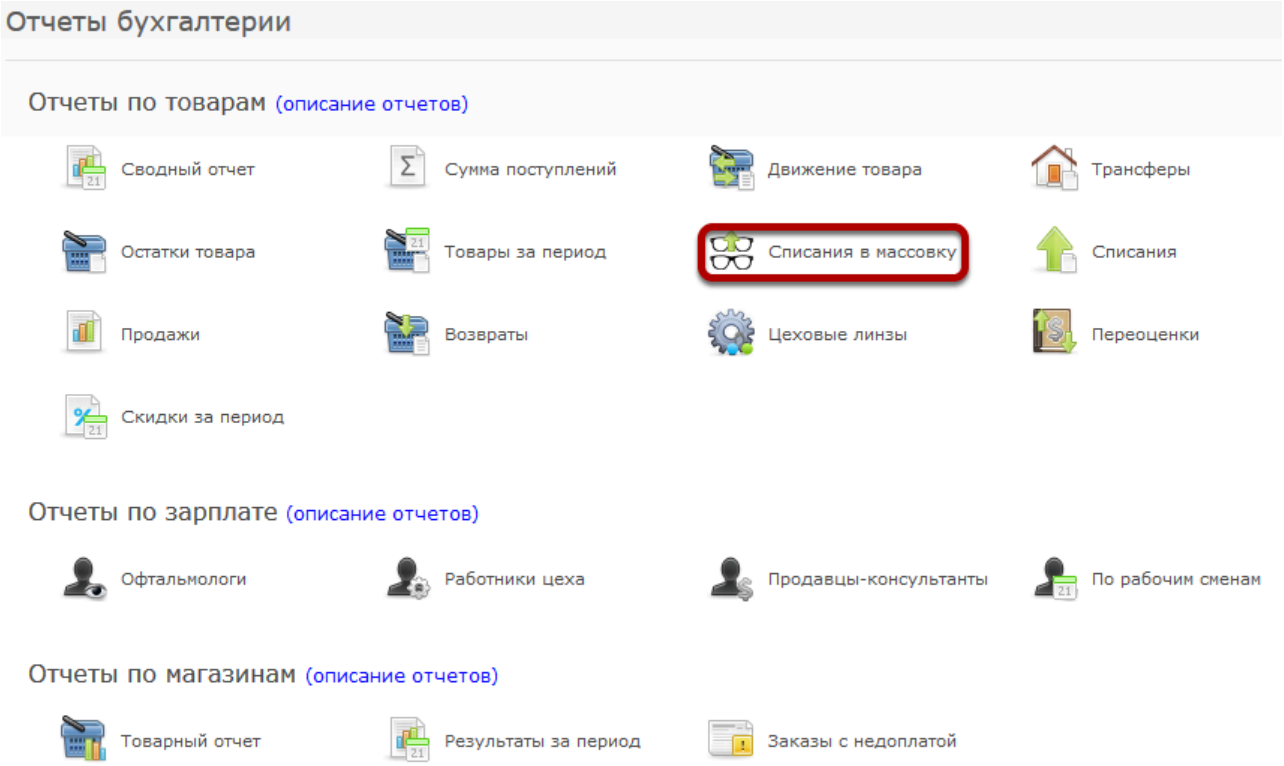
Отчет "Списания в массовку" позволяет контролировать изготовление готовых очков из оправ и линз (без заказа клиента)

Отчет "Списания в массовку" может строить бухгалтерия и менеджмент.

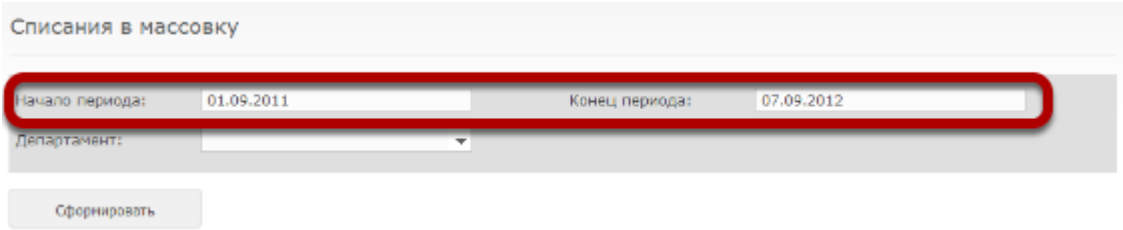
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



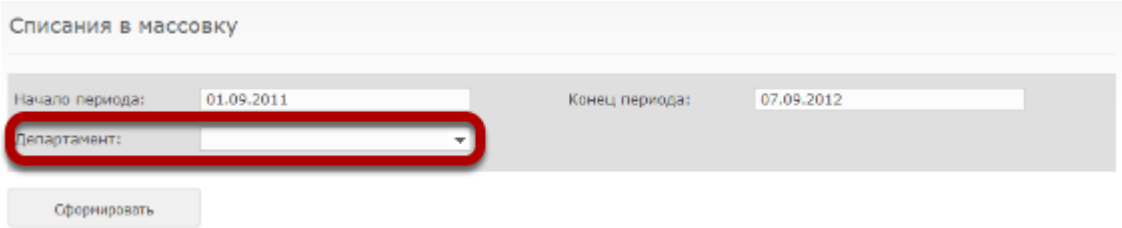
# Выберите отчет "Списания в массовку"




# Укажите период, за который будет сформирован отчет

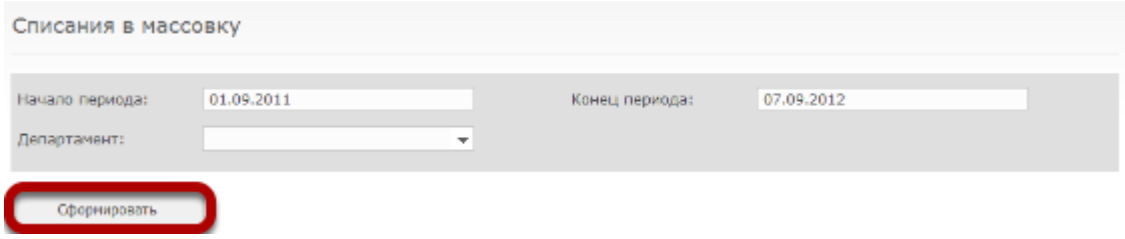



# Дополнительно можете указать департамент

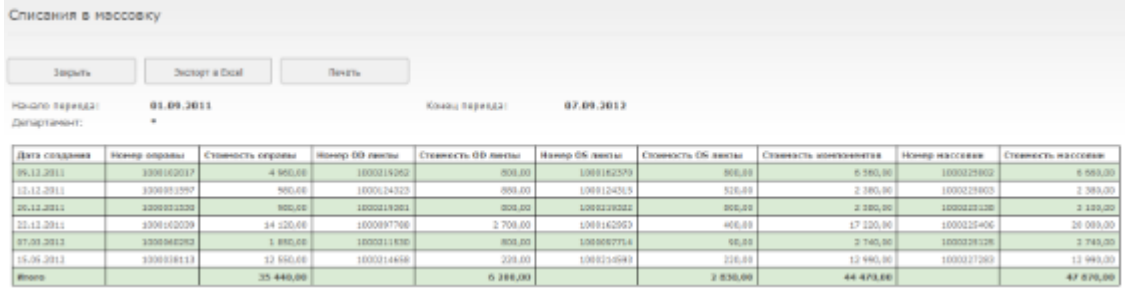



По умолчанию отчет строится по всем департаментам компании

## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## Будет построен отчет с информацией о списанных в изготовления оправах и линзах и изготовленных готовых очках



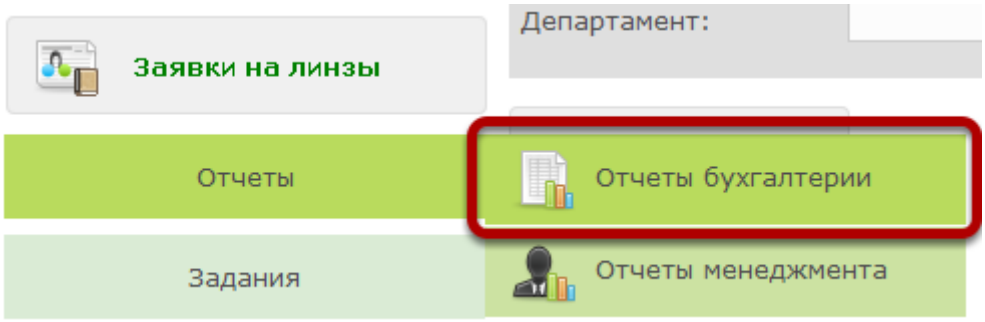

Отчет можно распечатать, либо экспортировать в Excel

# Как пользоваться отчетом "Списания"?

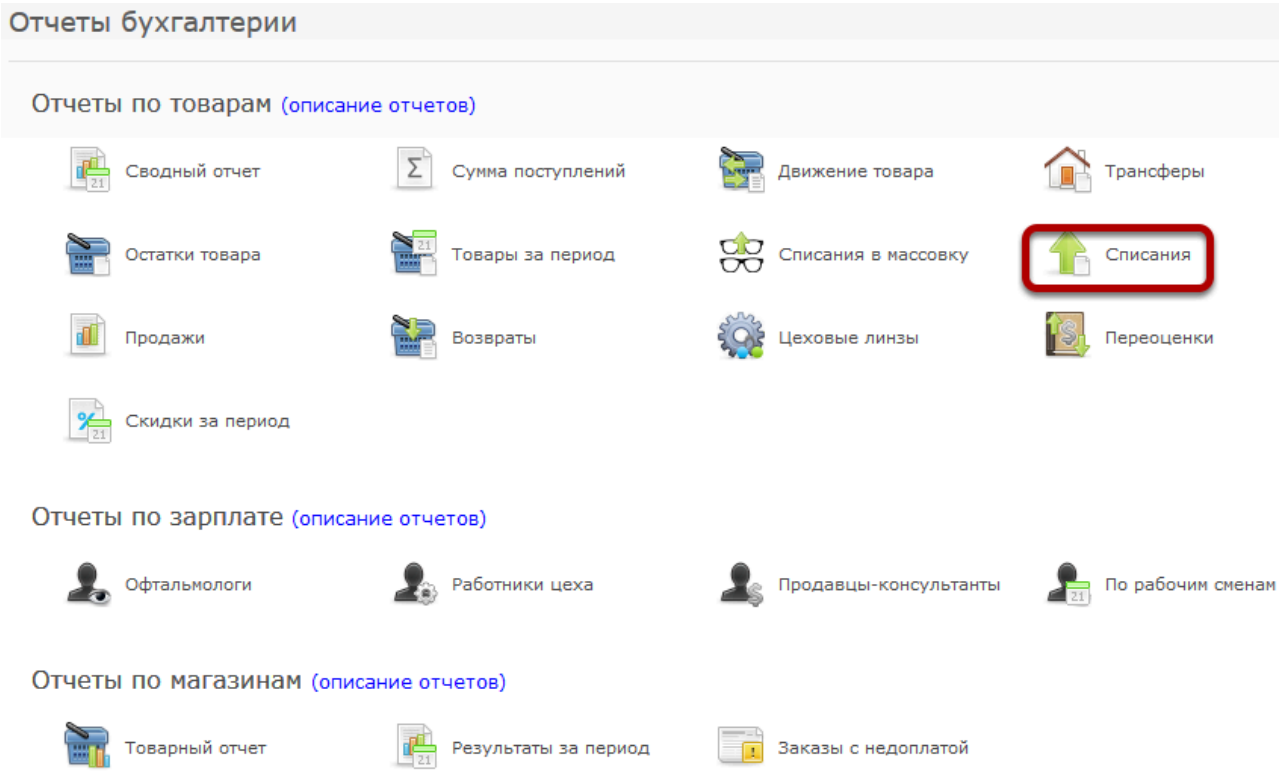
Отчет "Списания" позволяет посмотреть перечень списанных товаров за период.

Отчет "Списания" может быть сформирован бухгалтерией или менеджментом.

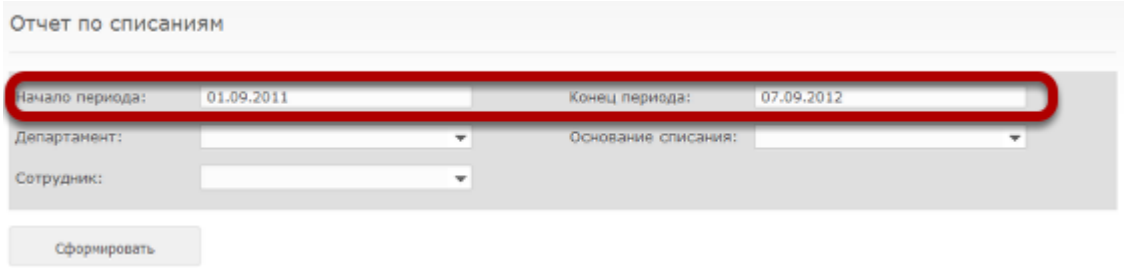
## Выберите пункт "Отчеты бухгалтерии" в меню



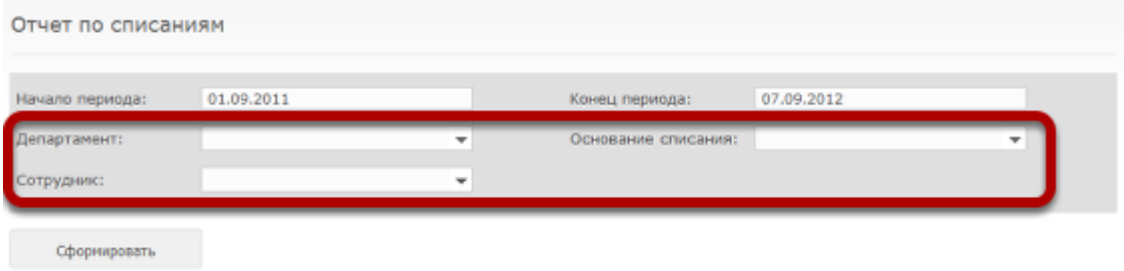

## Выберите отчет "Списания"



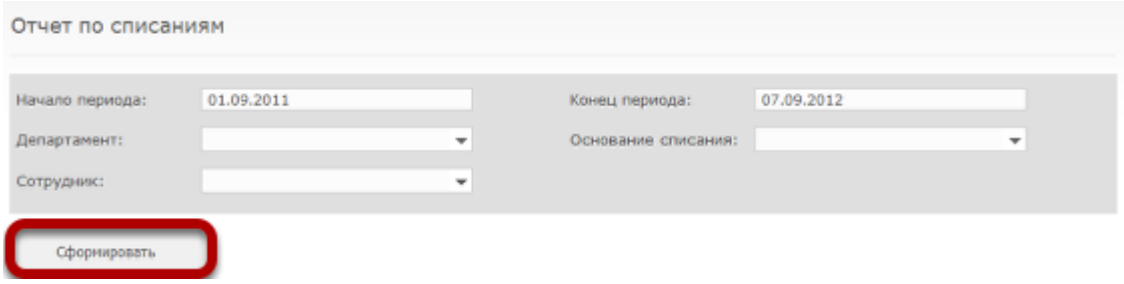
## Выберите период, за который будет построен отчет




## Дополнительно можно задать фильтр по департаменту, в котором было сделано списание, основанию списания и ответственному сотруднику




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# В отчете будет отображен перечень списанных товаров

Отчет по списаниям

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.09.2011
Департамент: *
Сотрудник: *
Конец периода: 07.09.2012
Основание списания: *

| Категория | Параметры | Сотрудник | Основание списания | Закупочная цена | Розничная цена |
|---|---|---|---|---|---|
| Линзы | Производитель: склад; Бренд: ф/хр 1.56 HMC; Диоптр. сила: -2.75; Материал: полимер; Диаметр: 70; Тип: Стигматическая; Индекс: 1.56; Геометрия: Сферическая; Класс: Фотохромная; Цвет: серый; Покрытие: HMC | Яковлева Моника Ивановна | Временный склад | 750,00 | 750,00 |
| Линзы | Производитель: Essilor; Бренд: OA ORMA 15; Диоптр. сила: 3.00; Материал: полимер; Диаметр: 70; Тип: Астигматическая; Индекс: 1.50; Цилиндр: -3.00; Геометрия: Сферическая; Класс: бесцветная; Покрытие: без покрытия | Веселова Аделина Артуровна | Временный склад | 150,00 | 150,00 |
| Линзы | Производитель: Essilor; Бренд: OA ORMA 15; Диоптр. сила: 3.00; Материал: полимер; Диаметр: 70; Тип: Астигматическая; Индекс: 1.50; Цилиндр: -3.00; Геометрия: Сферическая; Класс: бесцветная; Покрытие: без покрытия | Веселова Аделина Артуровна | Временный склад | 76,68 | 150,00 |
| Линзы | Производитель: склад; Бренд: CR-39 EXCELITE; Диоптр. сила: 9.00; Материал: полимер; Диаметр: 65; Тип: Стигматическая; Индекс: 1.56; Геометрия: Лентикулар; Класс: Фотохромная; Покрытие: без покрытия | Веселова Аделина Артуровна | Временный склад | 175,00 | 380,00 |
| Линзы | Производитель: Essilor; Бренд: ORMA 15 TRIO; Диоптр. сила: -1.50; Материал: полимер; Диаметр: 70; Тип: Стигматическая; Индекс: 1.50; Геометрия: Сферическая; Класс: бесцветная; Покрытие: TRIO | Веселова Аделина Артуровна | Временный склад | 170,40 | 400,00 |
| | Производитель: склад; Бренд: 1.5 HMC; Диоптр. | | | | |

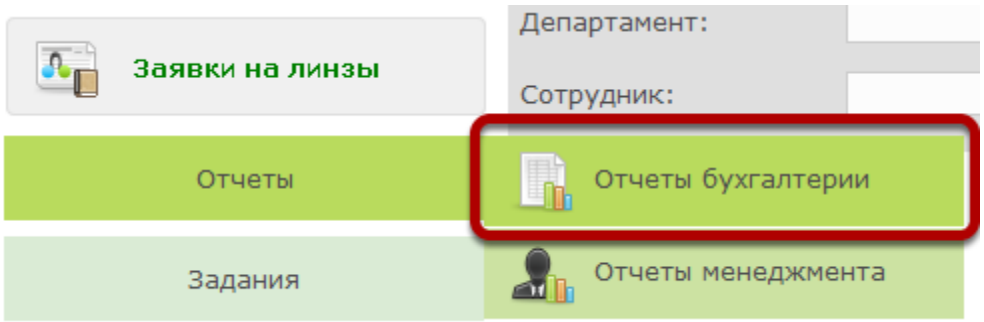
Отчет можно распечатать и экспортировать в Excel

# Как пользоваться отчетом "Продажи"?

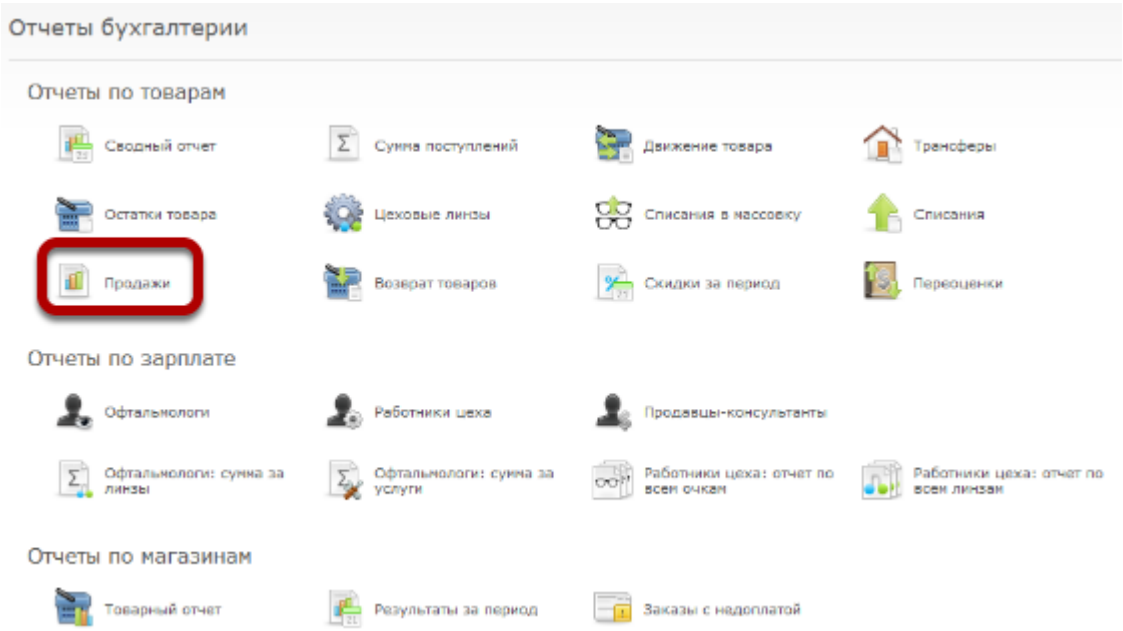
Отчет "Продажи" позволяет контролировать ежедневные продажи товара в магазинах сети.

Отчет "Продажи" может быть сформирован бухгалтерией или менеджментом.

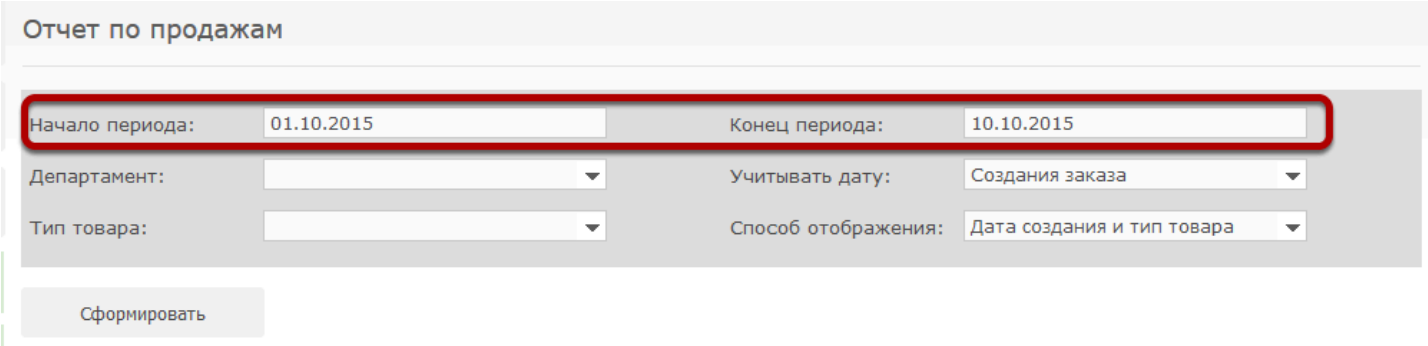
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



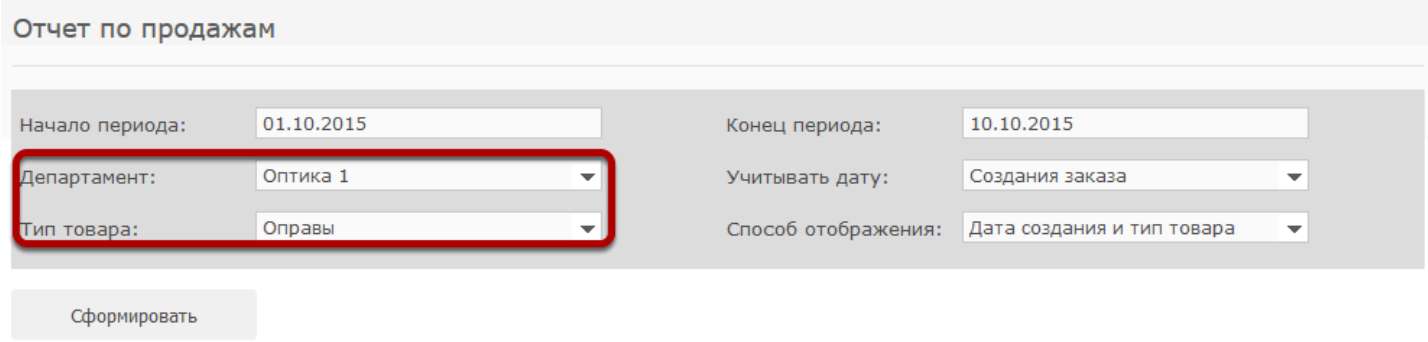

## Выберите отчет "Продажи"



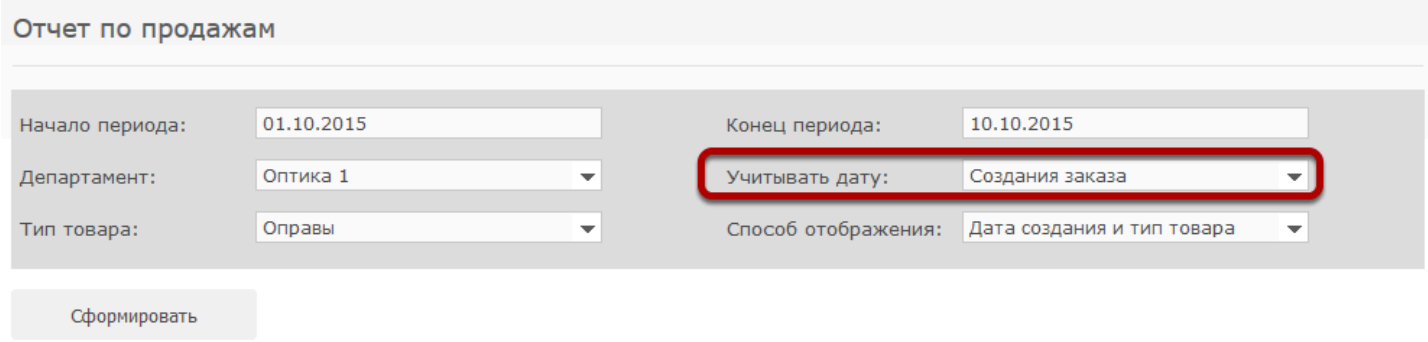
## Укажите период, за который будет сформирован отчет



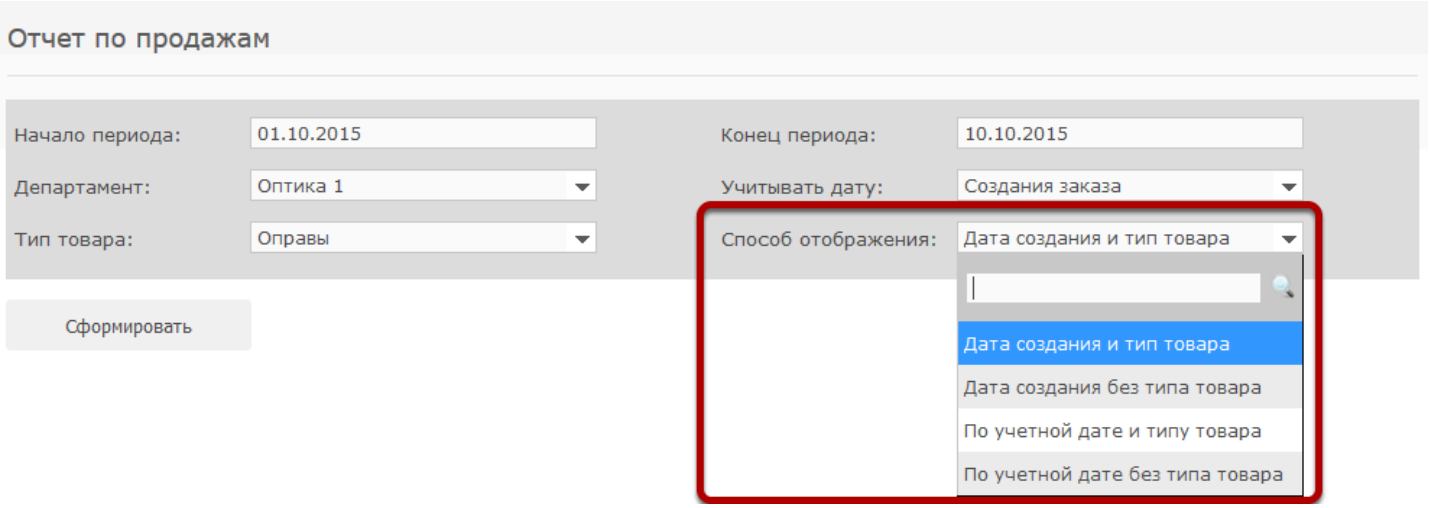

## Также дополнительно можно выбрать департамент и тип товара



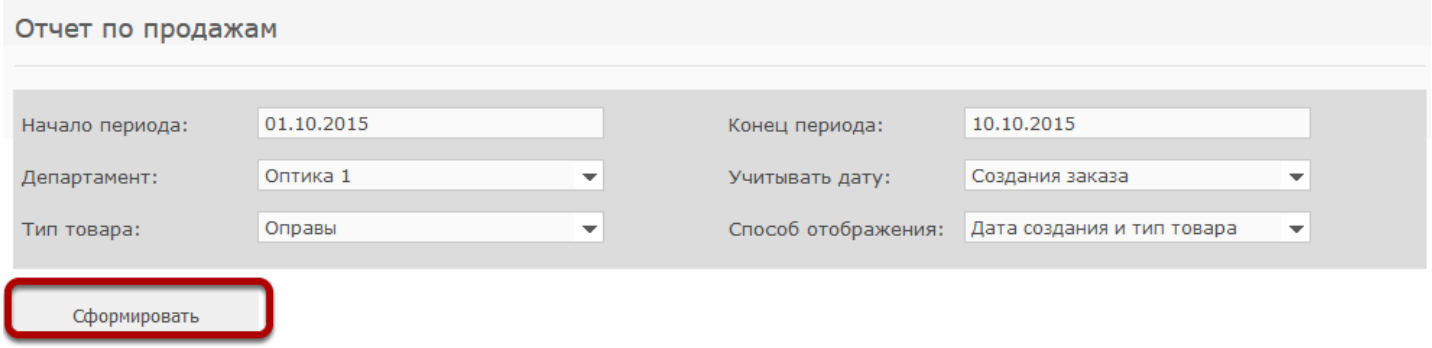

## Также можно выбрать, будут ли заказы учитываться по дате их создания, либо завершения



# Выберите способ отображения отчета




# Нажмите на кнопку "Сформировать"



# В отчете будут отображены итоги по продажам товара с разбивкой по датам

Отчет по продажам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.01.2012**
Департамент: **Оптика 1**
Тип товара: **Оправы**
Конец периода: **07.09.2012**
Учитывать дату: **Создания заказа**

| Дата продажи | Категория | Количество | Сумма | Размер скидки | Сумма с учетом скидки |
|---|---|---|---|---|---|
| 16.01.2012 | Оправы | 1 | 520,00 | 0,00 | 520,00 |
| 15.05.2012 | Оправы | 3 | 23 360,00 | 2 336,00 | 21 024,00 |
| 26.07.2012 | Оправы | 1 | 3 280,00 | 328,00 | 2 952,00 |
| 20.08.2012 | Оправы | 1 | 6 060,00 | 606,00 | 5 454,00 |
| 22.08.2012 | Оправы | 3 | 30 390,00 | 3 039,00 | 27 351,00 |
| **Итого** | | **9** | **63 610,00** | **6 309,00** | **57 301,00** |

В случае, если учитываются заказы по дате создания, в отчете будет учтен товар, находящийся в незавершенных заказах

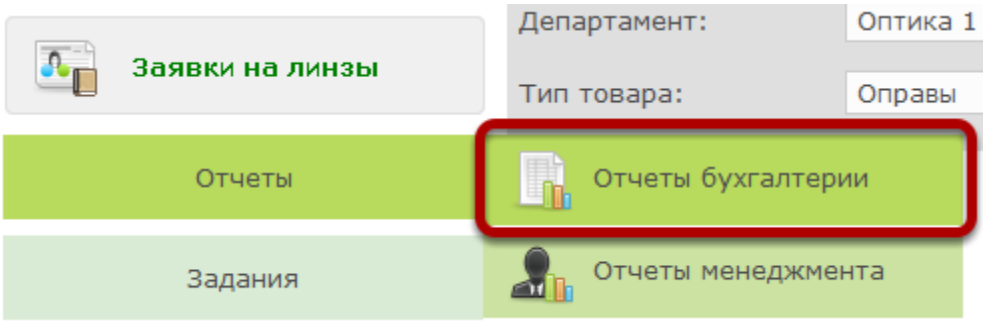
Отчет может быть распечатан, либо экспортированв Excel

# Как пользоваться отчетом "Возвраты"?

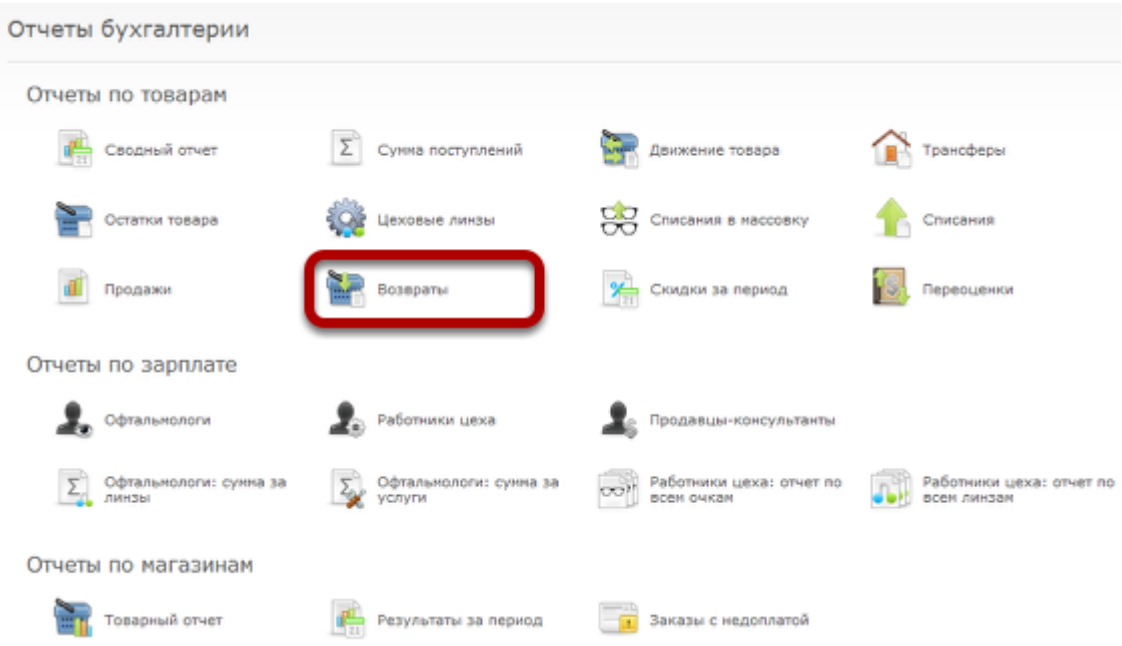
Отчет "Возвраты" позволяет контролировать возврат товаров и услуг в магазинах сети.

Отчет "Возвраты" может быть сформирован бухгалтерией или менеджментом.

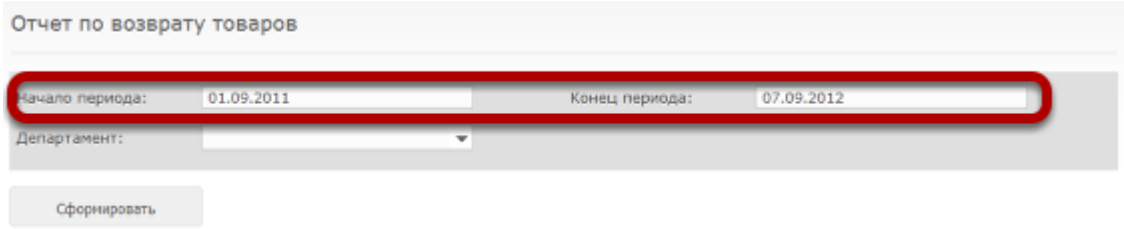
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



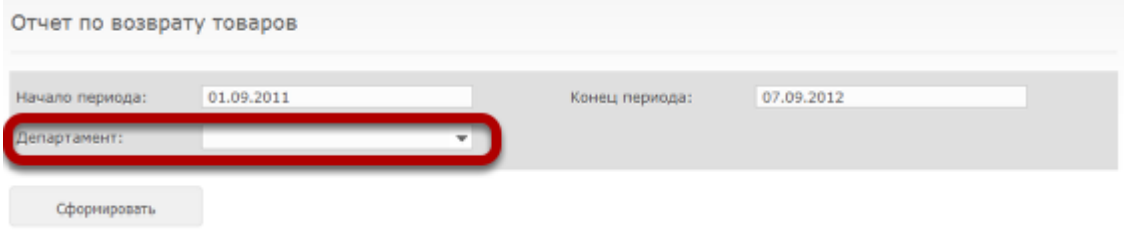

## Выберите отчет "Возврат товаров"



## Укажите период, за который будет построен отчет

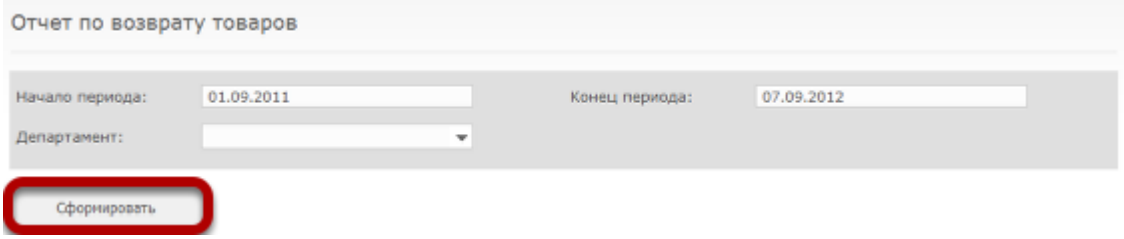



## Дополнительно можете указать департамент




По умолчанию отчет будет построен по возвратам во всех департаментах компании

## Нажмите на кнопку "Сформировать"



## В отчете будет отображен список возвращенных товаров и услуг. По каждому возврату можно посмотреть детальную информацию, нажав на его номер

Отчет по возврату товаров

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.09.2011 Конец периода: 07.09.2012
Департамент: *

| Департамент | Дата возврата | Категория товара | Номер товара | Розничная цена | Цена возврата |
|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 3 | 06.09.2011 | Аксессуары | 1000174313 | 480,00 | 480,00 |
| Оптика 5 | 06.09.2011 | Аксессуары | 1000174330 | 660,00 | 660,00 |
| Оптика 6 | 07.09.2011 | Контактные линзы | 1000174505 | 1 200,00 | 960,00 |
| Оптика 5 | 08.09.2011 | Оправы | 1000174912 | 1 420,00 | 1 420,00 |
| Оптика 2 | 16.09.2011 | Солнцезащитные очки | 1000178773 | 1 860,00 | 930,00 |
| Оптика 7 | 20.09.2011 | Контактные линзы | 1000184052 | 1 500,00 | 1 350,00 |
| Оптика 6 | 21.09.2011 | Контактные линзы | 1000185656 | 1 140,00 | 1 026,00 |
| Оптика 3 | 21.09.2011 | Аксессуары | 1000185657 | 470,00 | 470,00 |
| Оптика 17 | 26.09.2011 | Контактные линзы | 1000188311 | 190,00 | 181,00 |
| Оптика 17 | 26.09.2011 | Контактные линзы | 1000188310 | 190,00 | 181,00 |
| Оптика 4 | 27.09.2011 | Оправы | 1000189047 | 1 420,00 | 0,00 |
| Оптика 2 | 28.09.2011 | Аксессуары | 1000190038 | 470,00 | 470,00 |
| Оптика 4 | 28.09.2011 | Аксессуары | 1000190118 | 470,00 | 470,00 |
| Оптика 3 | 04.10.2011 | Оправы | 1000192191 | 420,00 | 420,00 |
| Оптика 3 | 04.10.2011 | Линзы | 1000192190 | 520,00 | 520,00 |
| Оптика 3 | 04.10.2011 | Линзы | 1000192189 | 520,00 | 520,00 |

Отчет также может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

Графа "Цена возврата" - означает что товар был продан по данной цене (с учетом скидки)

## В детализации можно посмотреть подробную информацию о возврате, в том числе комментарий к нему

Закрыть

Просмотр возврата (по товару с номером 1000174313)

Сотрудник: Богданова Дарья Борисовна
Дата возврата: 06.09.2011
Магазин: Оптика 3
Номер заказа: не указан
Сумма возврата: 480,00
Телефон магазина: +7 773 4056259

| Категория | Параметры | Стоимость возврата |
|---|---|---|
| Аксессуары | Номер: 1000174313<br>Категория: Готовые очки, модель: +3,5 РЦ 66 | 480,00 |

Комментарий к возврату:
очки выписаны слишком сильные, купил +2,5.

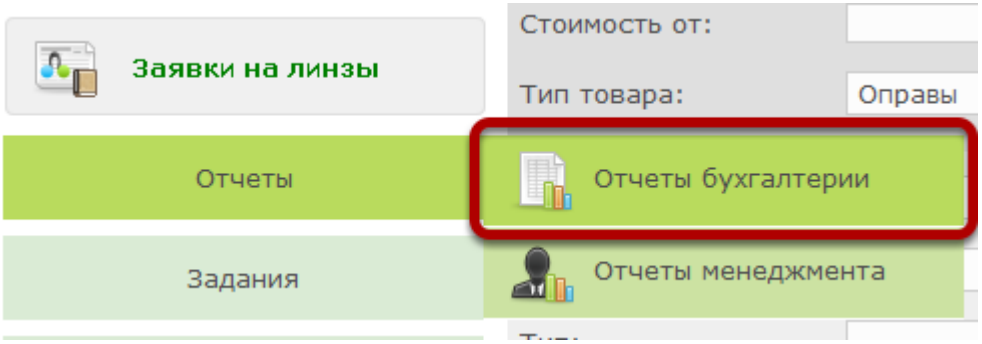
Закрыть

# Как пользоваться отчетом "Цеховые линзы"?

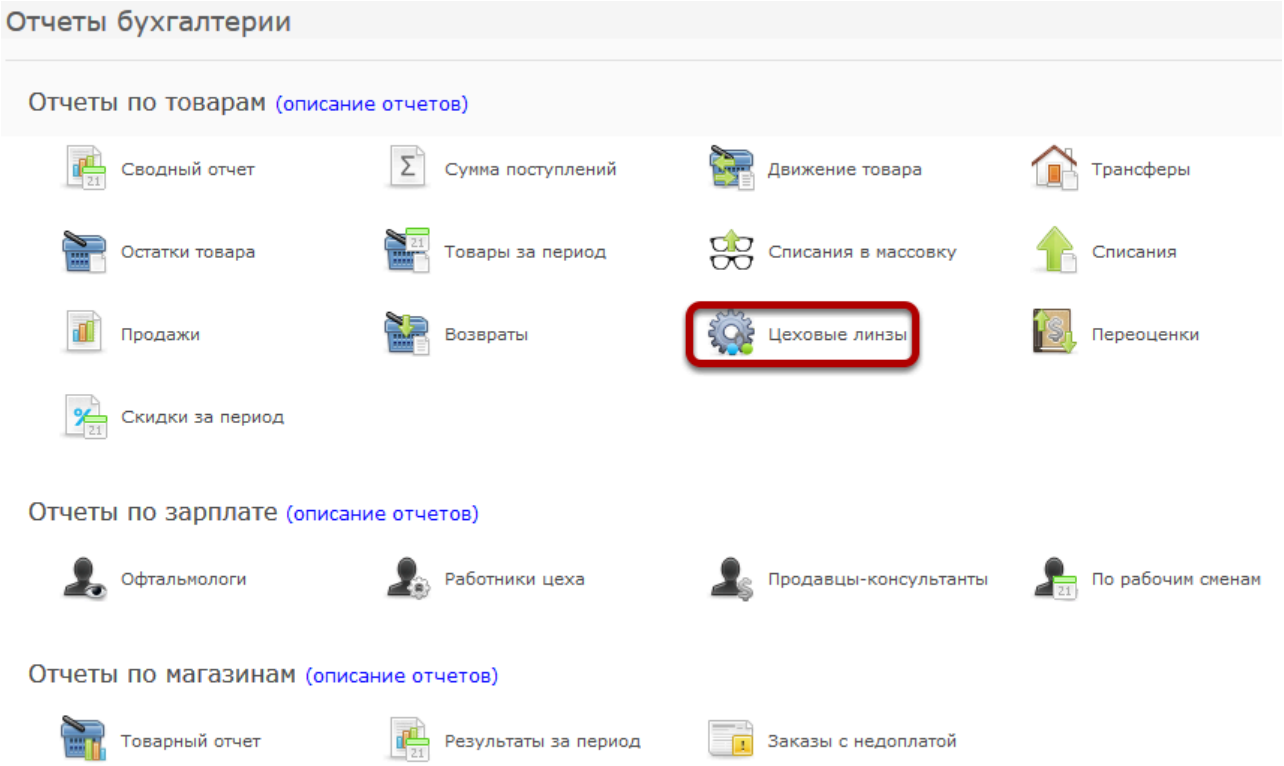
Отчет "Цеховые линзы" позволяет контролировать расход цехом полузаготовок на изготовление линз.

Отчет "Цеховые линзы" может строить бухгалтерия и менеджмент.

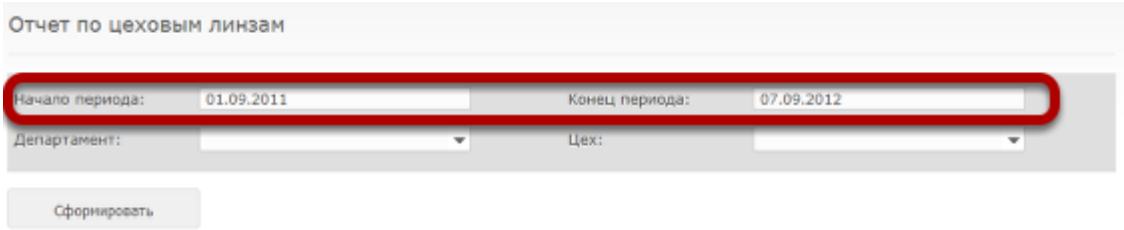
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



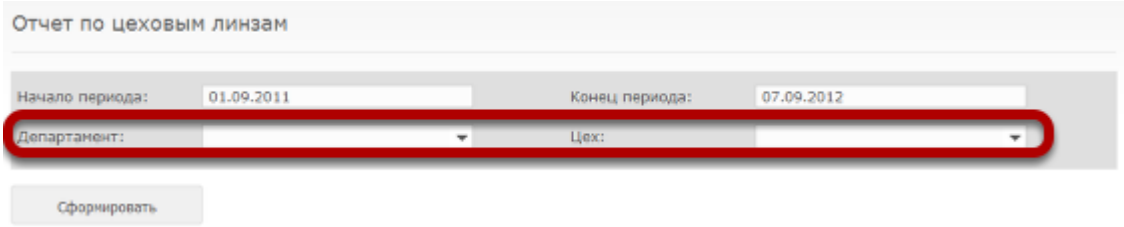
# Выберите отчет "Цеховые линзы"




# Укажите период, за который будет построен отчет




# Дополнительно можете выбрать департамент (для которого изготавливались линзы) и/или цех (в котором изготавливались линзы)



## В отчете будет отражено количество и сумма полузаготовок, которые были использованы, а также количество и сумма линз, которые были изготовлены

Отчет по цеховым линзам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.09.2011 Конец периода: 07.09.2012

Департамент: * Цех: *

| Полузаготовки | | Линзы | |
|---|---|---|---|
| Количество | Стоимость | Количество | Стоимость |
| 31 | 64 100,00 | 29 | 86 420,00 |

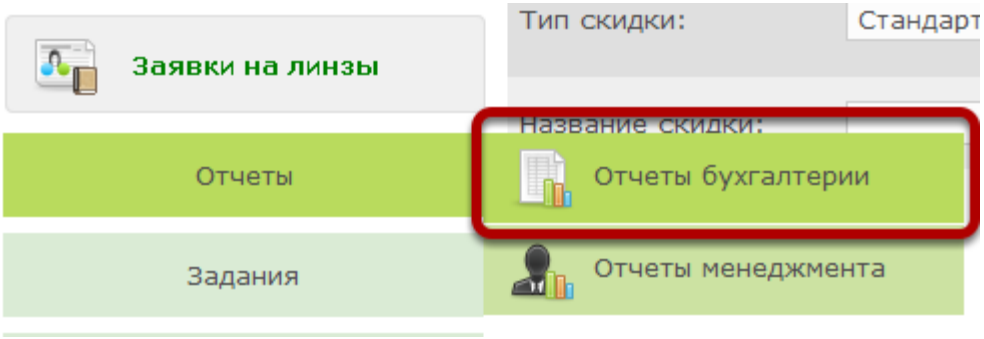
Отчет также можно экспортировать в Excel либо распечатать

# Как пользоваться отчетом "Переоценки?

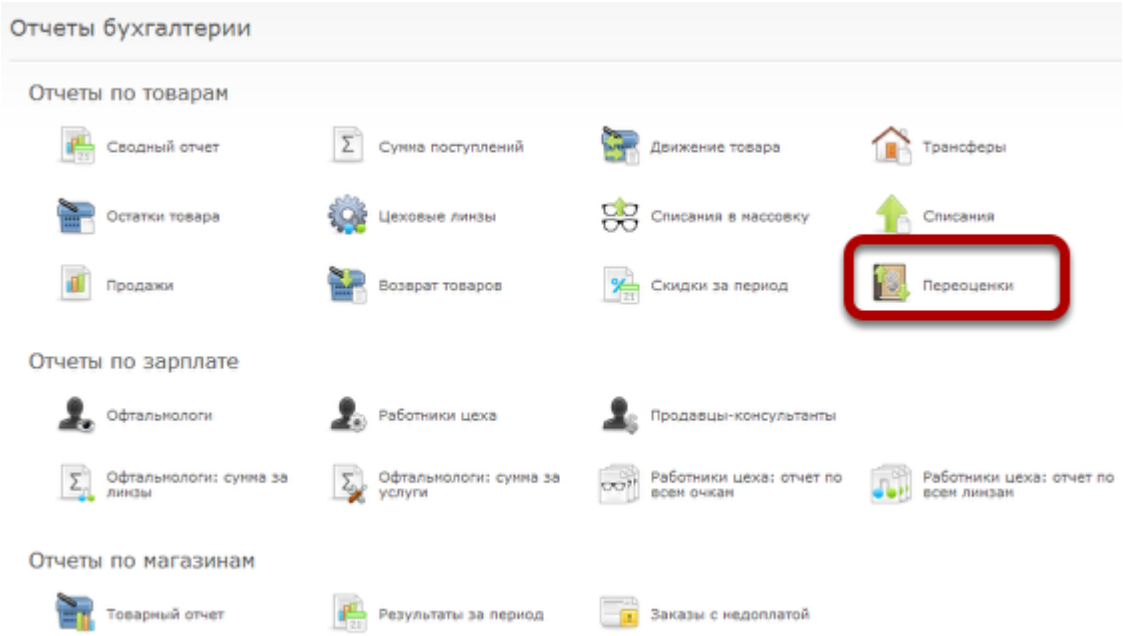
Отчет "Переоценки" позволяет контролировать какие переоценки товара проводились в департаментах сети.

Отчет "Переоценки" может быть сформирован бухгалтерией или менеджментом.

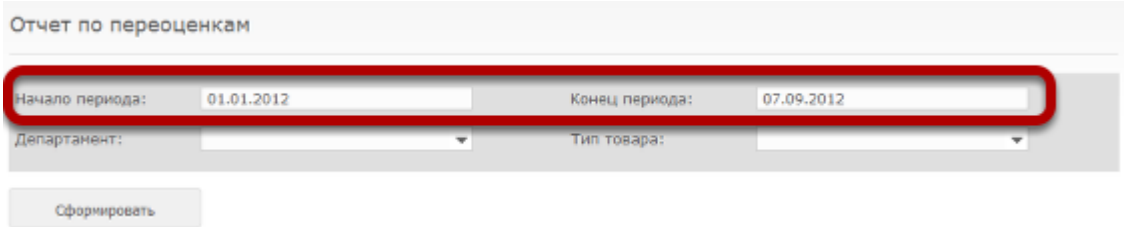
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



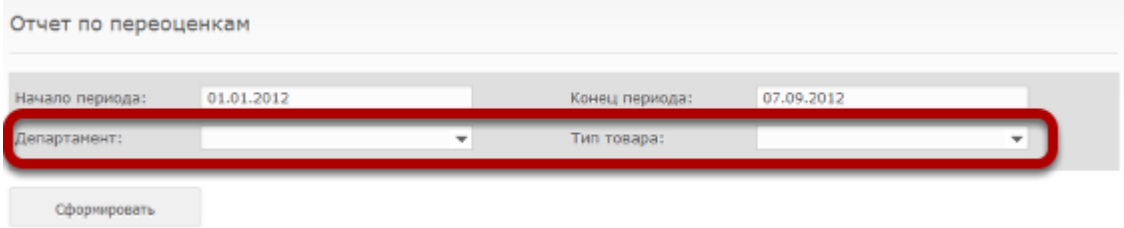

## Выберите отчет "Переоценки"



## Укажите период, за который будет построен отчет

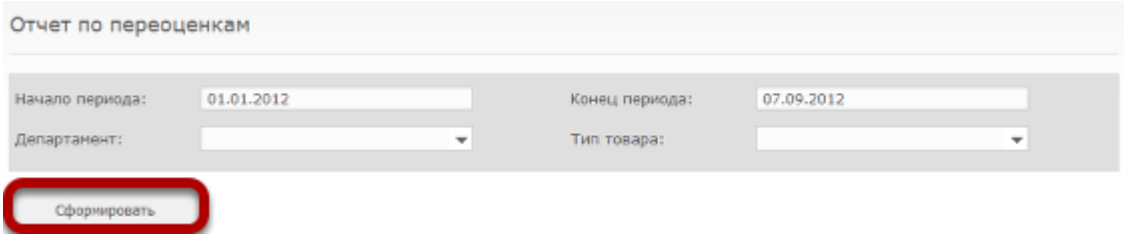



## Дополнительно можете задать фильтр по департаменту и типа товара




По умолчанию в отчете учитывается весь товар во всех департаментах

## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# Будет сформирован отчет с указанием количества переоцененного товара, старой и новой суммы, а также разницы новой и старой суммы

Отчет по переоценкам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.01.2012 Конец периода: 07.09.2012
Департамент: * Тип товара: *

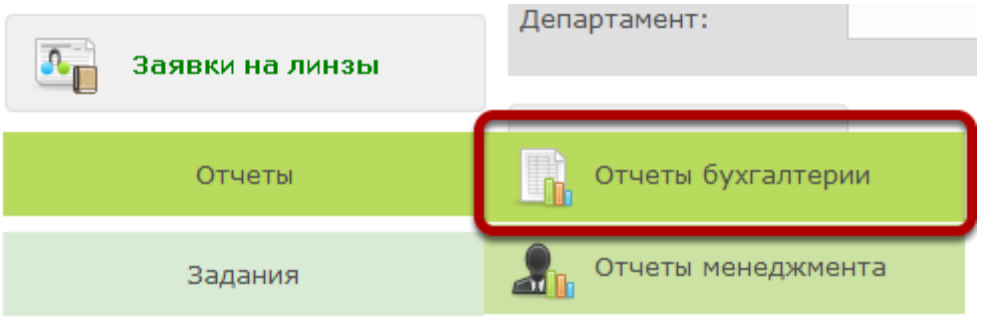
| Количество товара | Старая сумма | Новая сумма | Разница |
|---|---|---|---|
| 287 | 182 175,00 | 210 875,00 | 28 700,00 |
| 287 | 210 875,00 | 1 435 000,00 | 1 224 125,00 |
| 8 | 7 860,00 | 8 660,00 | 800,00 |
| 1 | 20 000,00 | 19 900,00 | -100,00 |
| 3 243 | 6 214 480,00 | 6 538 780,00 | 324 300,00 |
| 1 303 | 740 470,00 | 870 770,00 | 130 300,00 |
| 110 | 158 000,00 | 169 000,00 | 11 000,00 |
| 222 | 656 040,00 | 678 240,00 | 22 200,00 |
| 222 | 678 240,00 | 700 440,00 | 22 200,00 |
| 2 231 | 2 797 789,00 | 3 020 889,00 | 223 100,00 |
| 2 231 | 3 020 889,00 | 2 797 789,00 | -223 100,00 |
| 2 659 | 3 016 700,00 | 3 282 600,00 | 265 900,00 |
| 2 659 | 3 282 600,00 | 3 016 700,00 | -265 900,00 |
| 2 004 | 2 098 609,00 | 2 189 888,23 | 91 279,23 |
| 3 | 29 460,00 | 29 760,00 | 300,00 |
| 1 | 2 430,00 | 1 500,00 | -930,00 |
| 1 | 1 500,00 | 1 400,00 | -100,00 |
| **Итого** | **23 118 117,00** | **24 972 191,23** | **1 854 074,23** |

Отчет может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

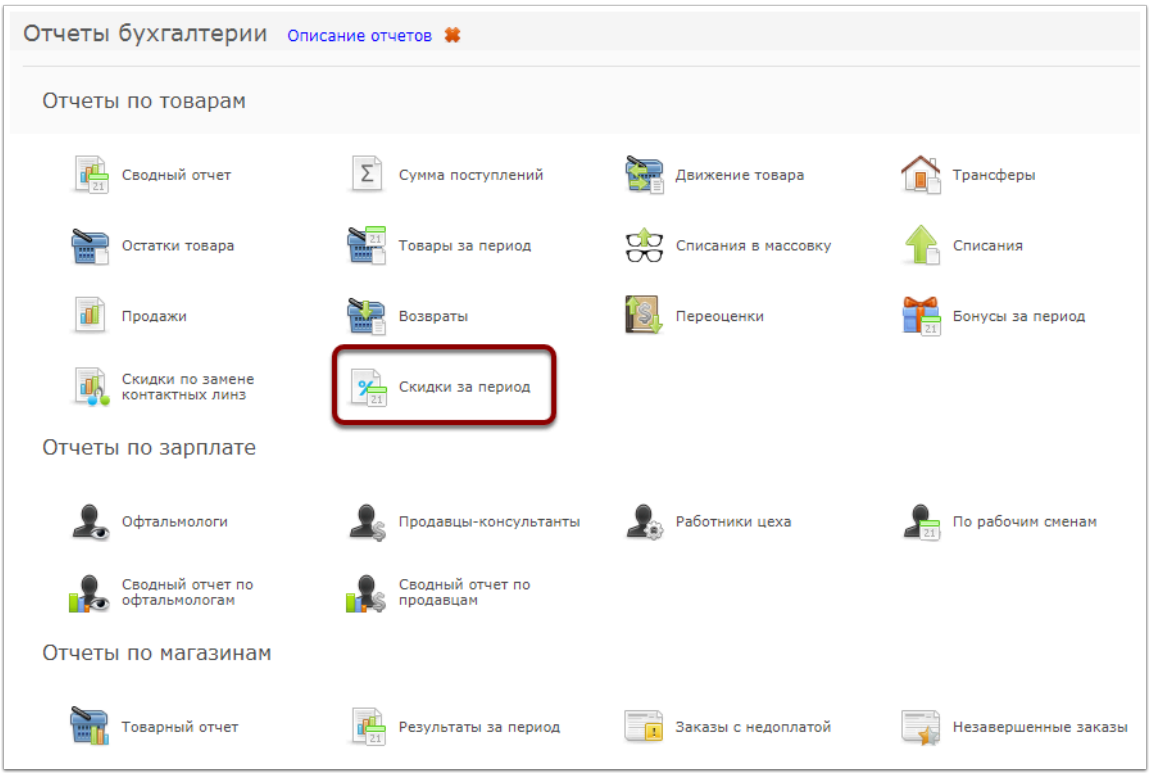
# Как пользоваться отчетом "Скидки за период"?

Отчет "Скидки за период" позволяет контролировать, какие скидки применялись в магазинах сети. Отчет "Скидки за период" может быть сформирован бухгалтерией или менеджментом.

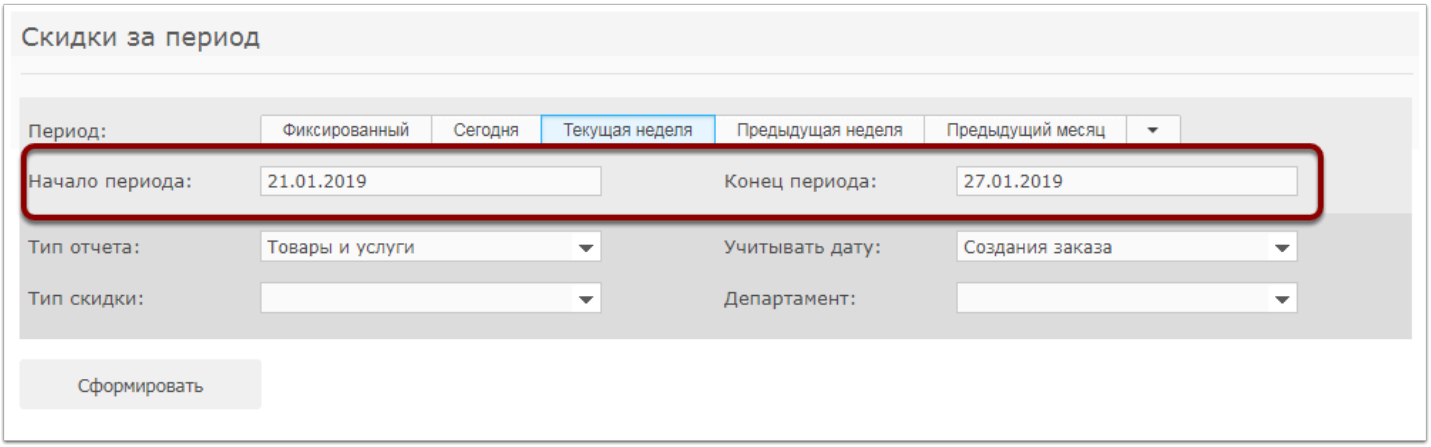
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



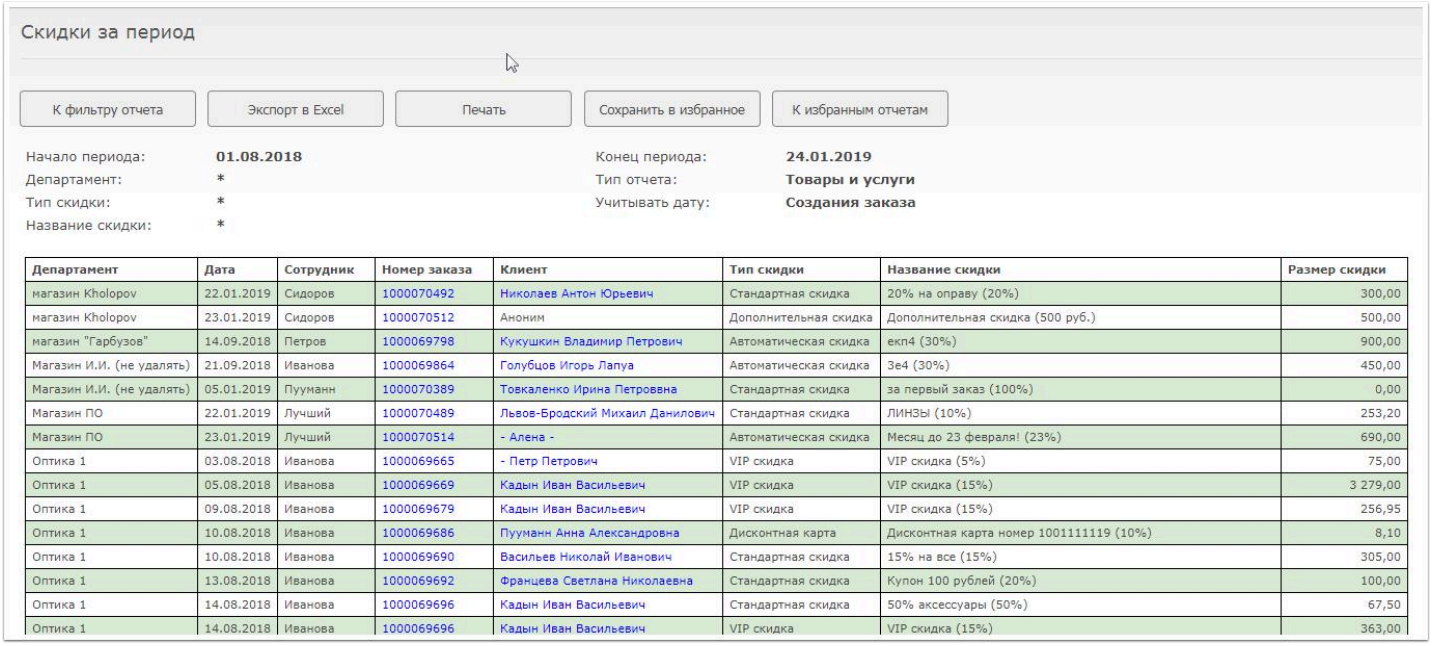

## Выберите отчет "Скидки за период"



# Укажите период, за который будет построен отчет

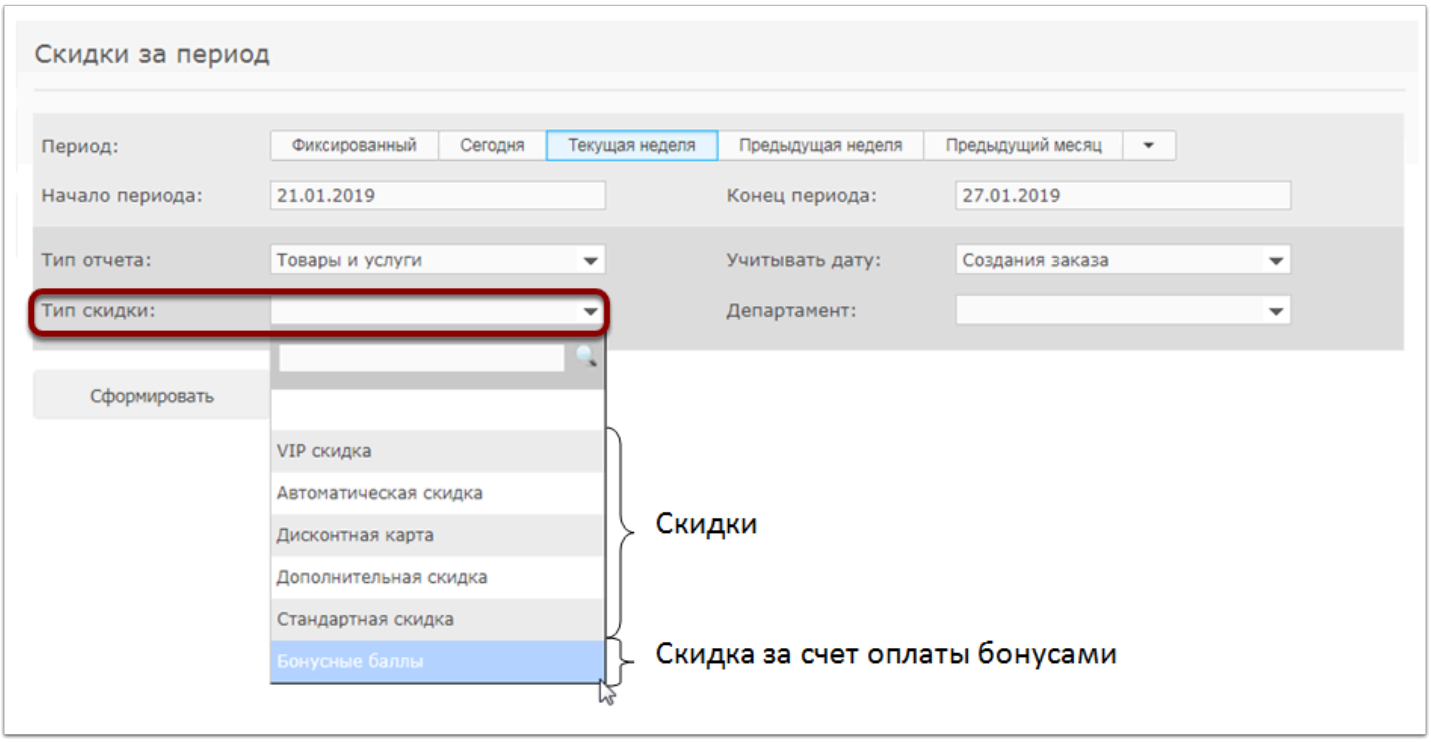



# По умолчанию отчет строится по всем типам скидок по всем департаментам:



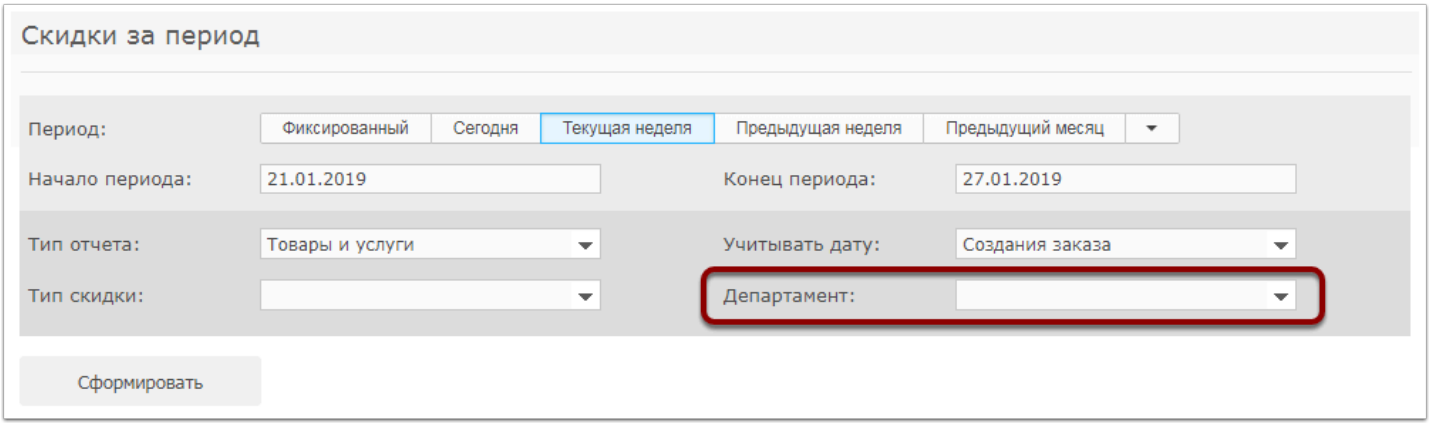

| Департамент | Дата | Сотрудник | Номер заказа | Клиент | Тип скидки | Название скидки | Размер скидки |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| магазин Kholopov | 22.01.2019 | Сидоров | 1000070492 | Николаев Антон Юрьевич | Стандартная скидка | 20% на оправу (20%) | 300,00 |
| магазин Kholopov | 23.01.2019 | Сидоров | 1000070512 | Аноним | Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (500 руб.) | 500,00 |
| магазин "Гарбузов" | 14.09.2018 | Петров | 1000069798 | Кукушкин Владимир Петрович | Автоматическая скидка | екп4 (30%) | 900,00 |
| Магазин И.И. (не удалять) | 21.09.2018 | Иванова | 1000069864 | Голубцов Игорь Лапуа | Автоматическая скидка | 3е4 (30%) | 450,00 |
| Магазин И.И. (не удалять) | 05.01.2019 | Пууманн | 1000070389 | Товкаленко Ирина Петровна | Стандартная скидка | за первый заказ (100%) | 0,00 |
| Магазин ПО | 22.01.2019 | Лучший | 1000070489 | Львов-Бродский Михаил Данилович | Стандартная скидка | ЛИНЗЫ (10%) | 253,20 |
| Магазин ПО | 23.01.2019 | Лучший | 1000070514 | - Алена - | Автоматическая скидка | Месяц до 23 февраля! (23%) | 690,00 |
| Оптика 1 | 03.08.2018 | Иванова | 1000069665 | - Петр Петрович | VIP скидка | VIP скидка (5%) | 75,00 |
| Оптика 1 | 05.08.2018 | Иванова | 1000069669 | Кадын Иван Васильевич | VIP скидка | VIP скидка (15%) | 3 279,00 |
| Оптика 1 | 09.08.2018 | Иванова | 1000069679 | Кадын Иван Васильевич | VIP скидка | VIP скидка (15%) | 256,95 |
| Оптика 1 | 10.08.2018 | Иванова | 1000069686 | Пууманн Анна Александровна | Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 1001111119 (10%) | 8,10 |
| Оптика 1 | 10.08.2018 | Иванова | 1000069690 | Васильев Николай Иванович | Стандартная скидка | 15% на все (15%) | 305,00 |
| Оптика 1 | 13.08.2018 | Иванова | 1000069692 | Францева Светлана Николаевна | Стандартная скидка | Купон 100 рублей (20%) | 100,00 |
| Оптика 1 | 14.08.2018 | Иванова | 1000069696 | Кадын Иван Васильевич | Стандартная скидка | 50% аксессуары (50%) | 67,50 |
| Оптика 1 | 14.08.2018 | Иванова | 1000069696 | Кадын Иван Васильевич | VIP скидка | VIP скидка (15%) | 363,00 |

## Дополнительно можно указать тип скидки, в том числе скидку, в результате оплаты бонусами:



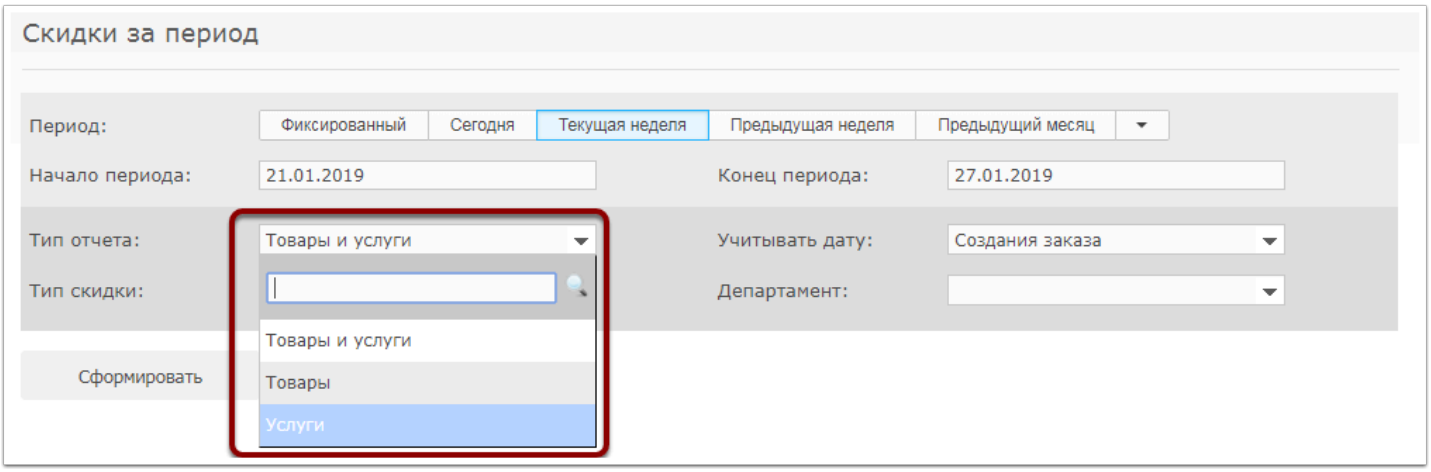

По умолчанию отчет строится по всем типам скидок

## Также дополнительно можно указать департамент

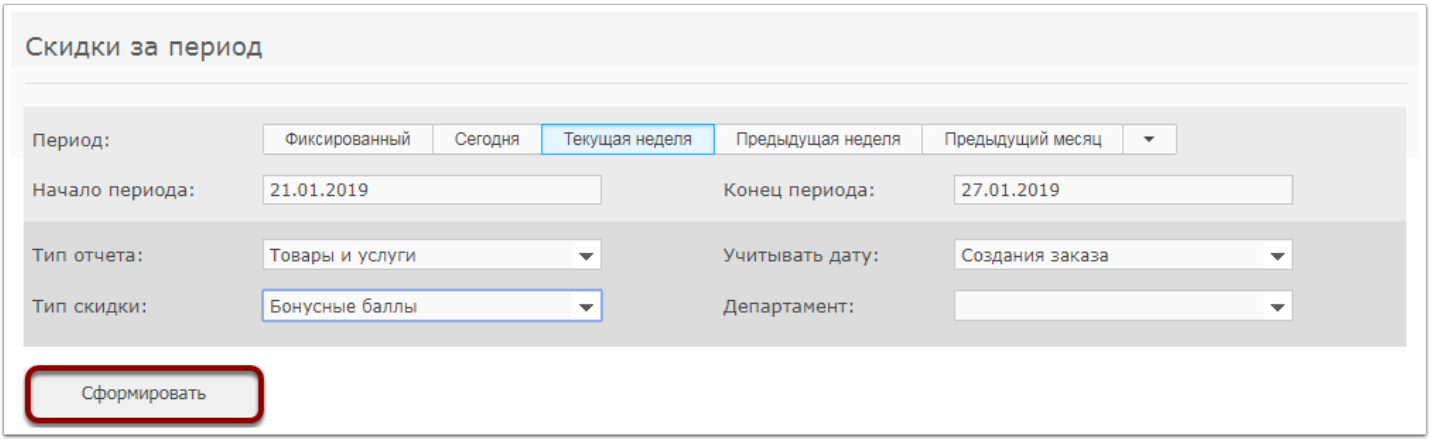



По умолчанию отчет строится по всем департаментам компании

## Можно также посчитать отдельно сумму скидок с товаров и с услуг




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



## Будет сформирован отчет с указанием номера заказа, клиента, скидки и ее размера. По каждому заказу можно просмотреть детализацию, нажав на его номер

Скидки за период

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

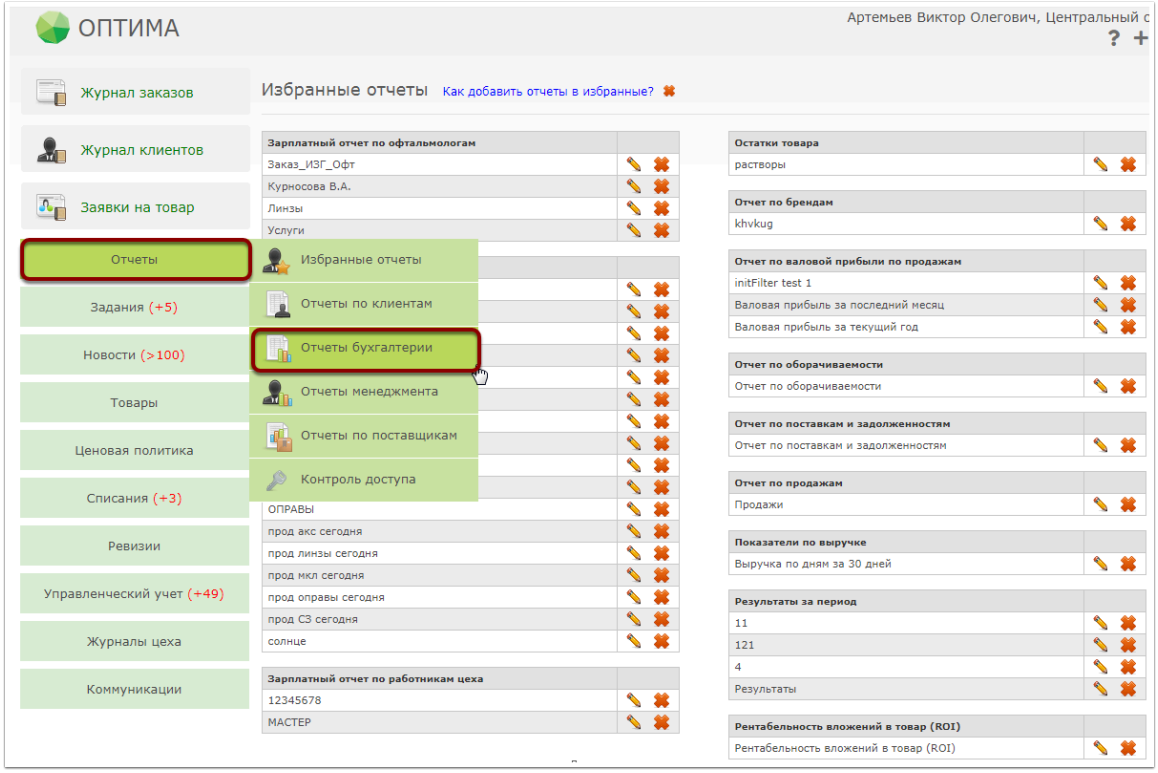
Начало периода: **21.01.2019**
Конец периода: **27.01.2019**
Департамент: *
Тип отчета: **Товары и услуги**
Тип скидки: **Бонусные баллы**
Учитывать дату: **Создания заказа**
Название скидки: *

| Департамент | Дата | Сотрудник | Номер заказа | Клиент | Тип скидки | Название скидки | Размер скидки |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 21.01.2019 | Иванова | 1000070477 | Путин Владимир Владимирович | Бонусные баллы | скидка 30% на товары | 30,00 |
| Оптика 1 | 21.01.2019 | Иванова | 1000070477 | Путин Владимир Владимирович | Бонусные баллы | скидка 30% на услуги | 234,00 |
| Оптика 1 | 22.01.2019 | Васильев | 1000070486 | Путин Владимир Владимирович | Бонусные баллы | скидка 30% на услуги | 96,00 |
| Оптика 1 | 22.01.2019 | Иванова | 1000070490 | Мировой Александр Юрьевич | Бонусные баллы | скидка 30% на услуги | 120,00 |
| **Итого: 4** | | | | | | | **480,00** |

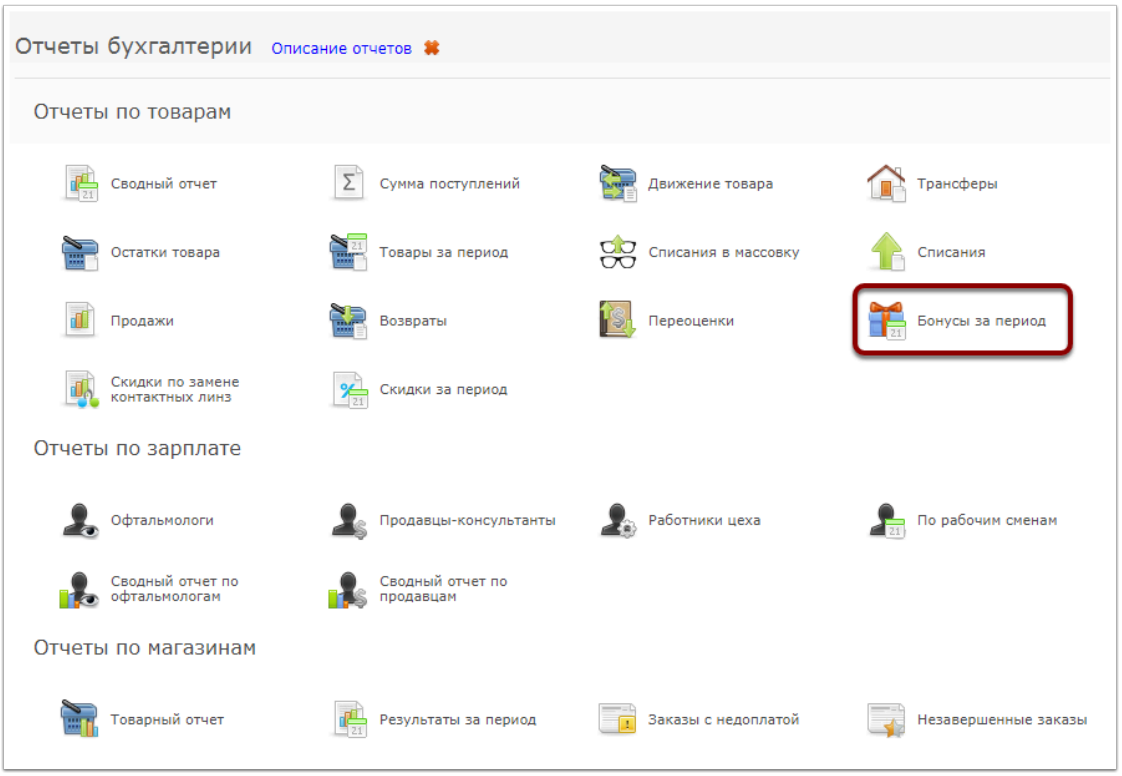
Отчет может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Бонусы за период"?

Для получения информации о начислении и списании бонусных баллов может быть использован отчет "**Бонусы за период**", который доступен пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджмент", "Менеджмент" и "Бухгалтерия"

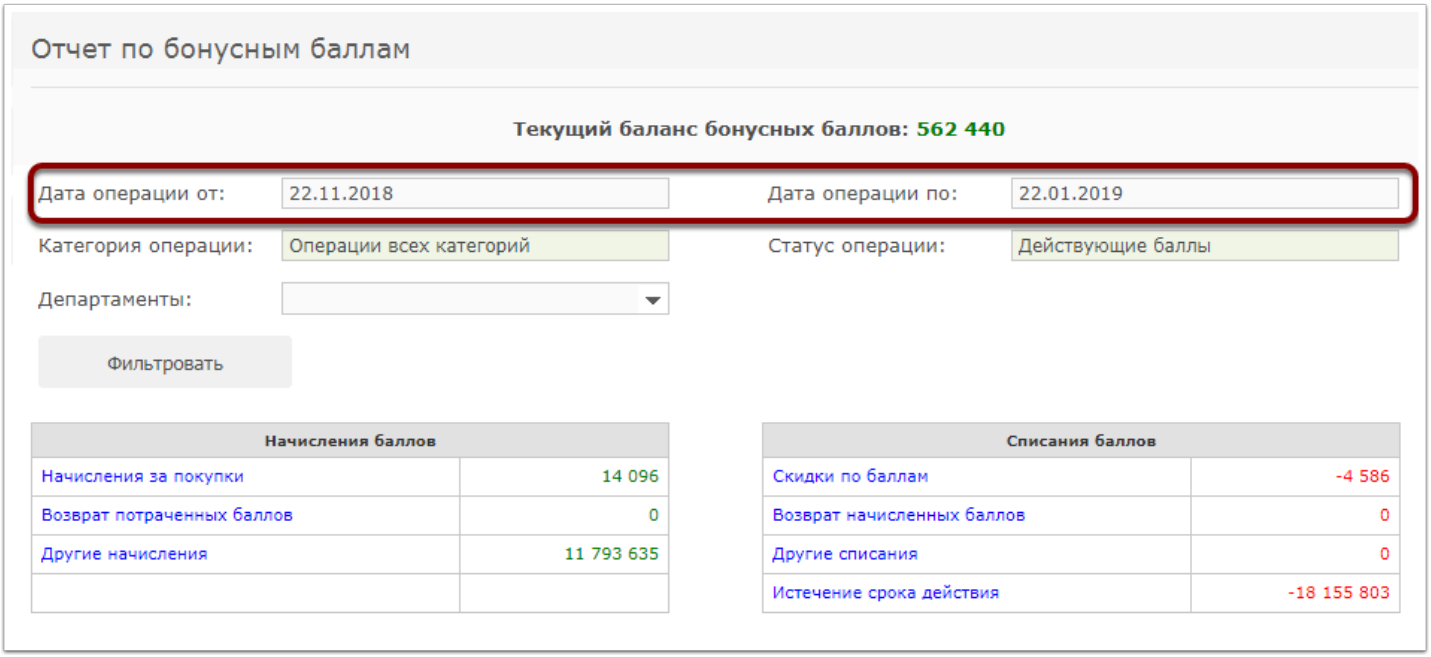



В перечне отчетов бухгалетрии выберите пункт "Бонусы за период"

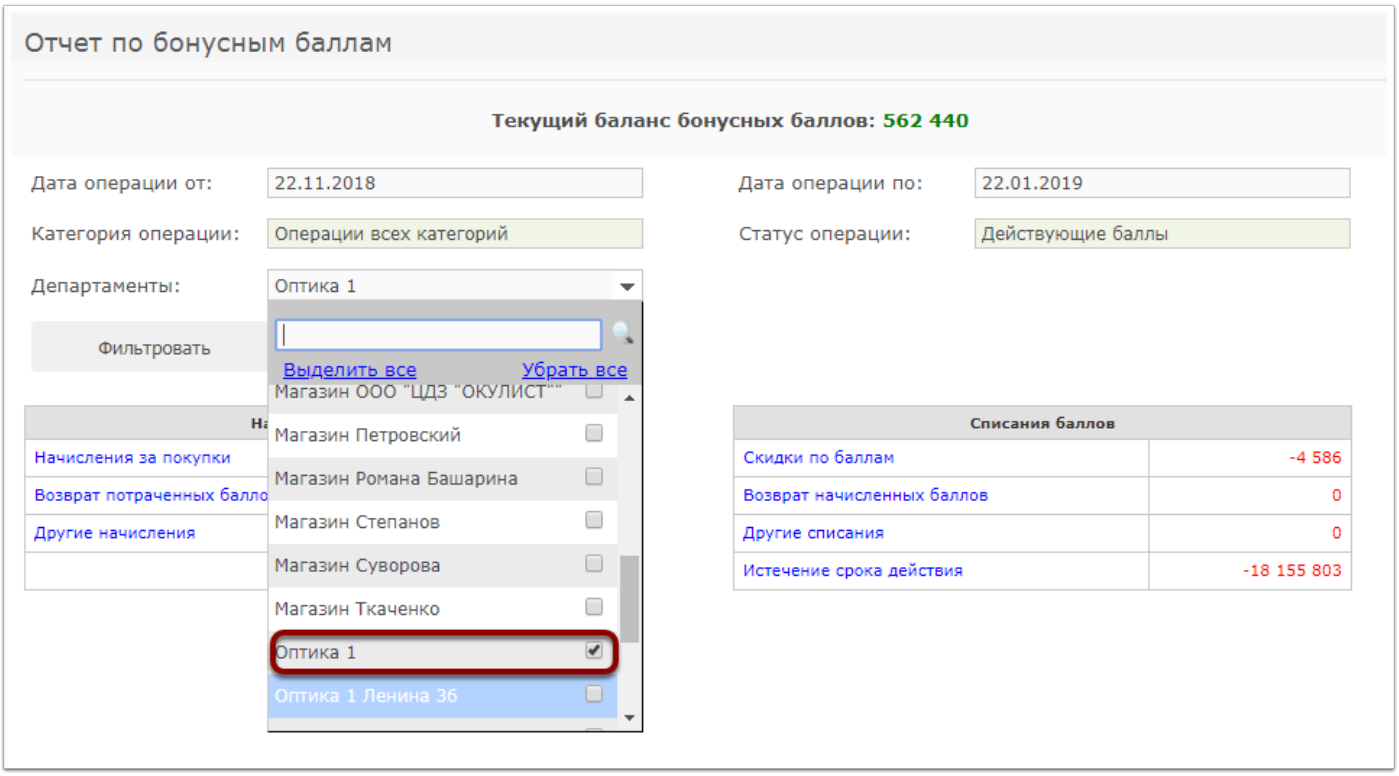



Отчет позволяет просматривать начисления и списания баллов с фильтрацией по дате и департаментам, а также узнать текущий баланс бонусных баллов по всем пользователям.

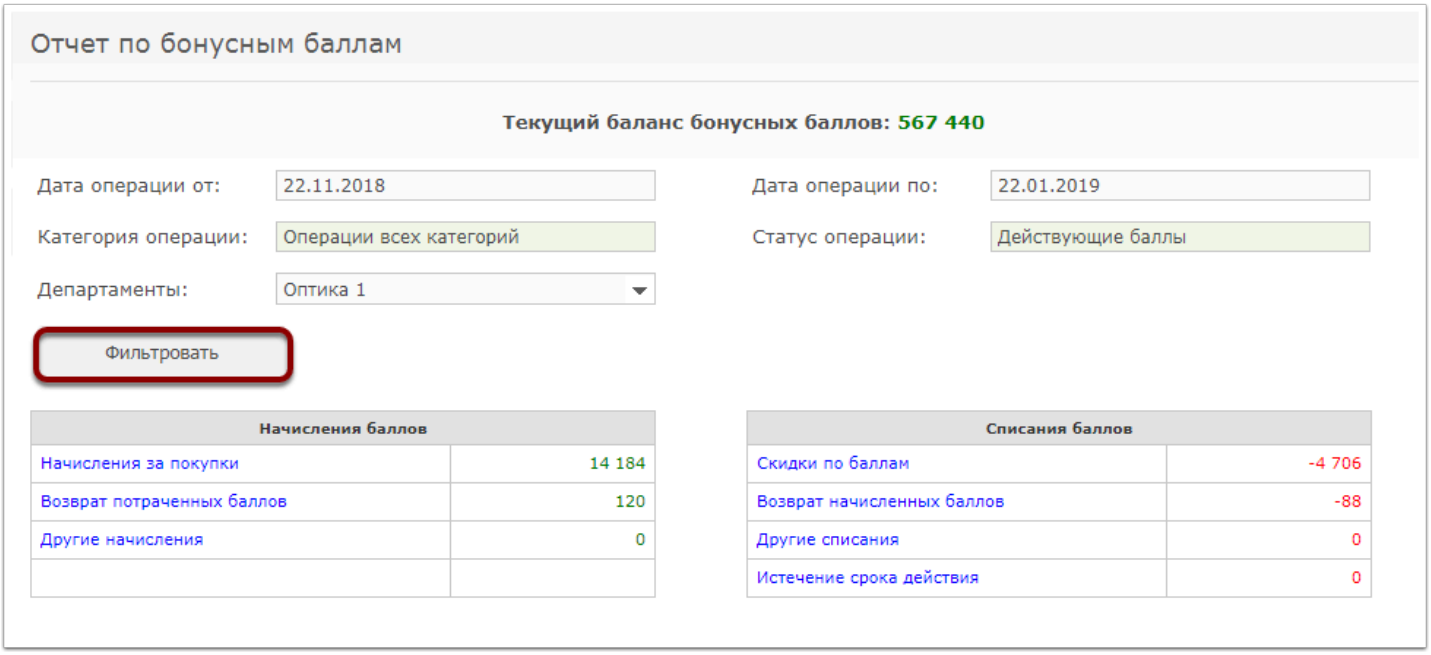
Для фильрации по дате выставите необходимый период




Для получения информации о начислении бонусных баллов в конкретном департаменте выберите его из списка и отметьте галочкой




Для получения информации по заданным фильтрам нажмите "Фильтровать"

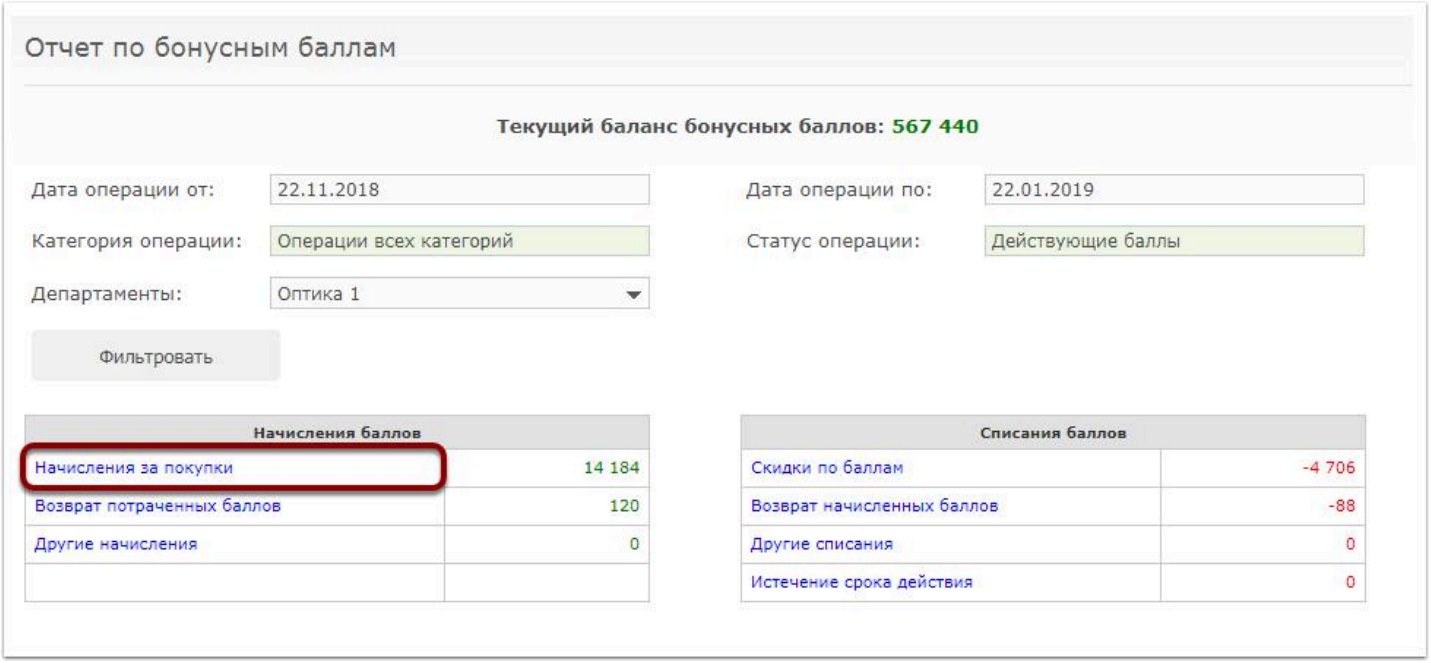



Параметры "Категория операции" и "Статус операции" изменяются автоматически в зависимости от нахождения в блоке отчета, по умолчанию отчет показывает операции всех категорий  по действующим баллам. Разберем каждый блог отчета.

Блок **"Начисления баллов**" отражает информацию по начислению баллов в системе по заданным параметрам. Данный блог включает в себя три раздела:

# Начисления за покупки

Раздел "**Начисления за покупки**" отражет информацию по начислению баллов за покупки, оформленные в департаменте. В рассматриваемом примере за период с 22.11.2018 по 22.01.2019 за покупки было начислено 14184 балла. Для получения детальной информации необходимо нажать на активное поле "Начисления за покупки", выделенное синим цветом:




Детализация представляет собой перечень начислений с указанием даты операции, ее описания, суммы баллов и возможности просмотра заказа  при нажатии на подсвченное синим слово "Заказ":

Отчет по бонусным баллам

**Текущий баланс бонусных баллов: 567 500**

Дата операции от: 21.11.2018 Дата операции по: 22.01.2019

Категория операции: Начисления за покупки Статус операции: Действующие баллы

Департаменты:

Фильтровать

| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| | 22.01.2019 10:54 | Градиент в заказе 1000070488 | +60 | Заказ |
| | 22.01.2019 09:38 | Консультация офтальмолога в заказе 1000070486 | +22 | Заказ |
| | 21.01.2019 16:52 | Линза Asphor Diam's Clear UV 1,6 в заказе 1000070481 | +373 | Заказ |
| | 21.01.2019 16:52 | Линза Asphor Diam's Clear UV 1,6 в заказе 1000070481 | +373 | Заказ |
| | 21.01.2019 16:52 | Оправа EBM 3315 RG в заказе 1000070481 | +1 301 | Заказ |
| | 21.01.2019 16:52 | Изготовление очков в заказе 1000070481 | +90 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Линза FSV HMC 1,6 в заказе 1000070477 | +300 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Линза FSV HMC 1,6 в заказе 1000070477 | +238 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Изготовление очков в заказе 1000070477 | +21 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Градиент в заказе 1000070477 | +33 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Шнурок для очков в заказе 1000070477 | +7 | Заказ |
| | 17.01.2019 16:00 | Градиент в заказе 1000070470 | +60 | Заказ |
| | 14.01.2019 17:12 | Оправа Baldinini 1260 в заказе 1000070445 | +80 | Заказ |
| | 14.01.2019 16:40 | Выправка оправы в заказе 1000070444 | +16 | Заказ |
| | 14.01.2019 16:40 | Оправа Baldinini 1260 в заказе 1000070444 | +80 | Заказ |

Закрыть

**Просмотр заказа "Продажа" (номер: 1000070488)**

**ФИО клиента:** Мировой Александр Юрьевич
**Дисконтная карта:** 8955689652
**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна

**Дата создания:** 22.01.2019 10:53 **Дата завершения:** 22.01.2019 10:54
**Департамент:** Оптика 1 **Статус заказа:** Завершен

**Сумма заказа:** 600,00 **Оплачено:** 600,00

**Услуги:**

| Дата | Название | ФИО оказавшего | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|
| 22.01.2019 10:53 | Градиент | Воронцов Эдуард Геннадиевич | | 600,00 | 600,00 |

Закрыть

# Возврат потраченных баллов

Раздел "**Возврат потраченных баллов**" отражает информацию по возврату потраченных баллов при оформлении возрата товаров/услуг, оплаченных бонусами. Для получения детализации по возврату потраченных баллов нажмите на слово "Возврат", посвечнное синим цветом:

Отчет по бонусным баллам

**Текущий баланс бонусных баллов: 567 440**

Дата операции от: 22.11.2018 Дата операции по: 22.01.2019

Категория операции: Возврат потраченных баллов Статус операции: Действующие баллы

Департаменты: Оптика 1

Фильтровать

| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| | 22.01.2019 11:13 | Проверка зрения | +120 | Возврат |
| | **Итого:** | | **120** | |

Назад

Закрыть

**Просмотр возврата**

**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна **Номер заказа:** 1000070490

**Дата возврата:** 22.01.2019 **Тип возврата:** Наличные

**Сумма возврата:** 280,00

**Магазин:** Оптика 1 **Телефон магазина:** 8-987-050-22-98

**Услуги:**

| Название | Стоимость возврата |
|---|---|
| Проверка зрения | 280,00 |

Комментарий к возврату:

Ошибка в расчетах

Закрыть

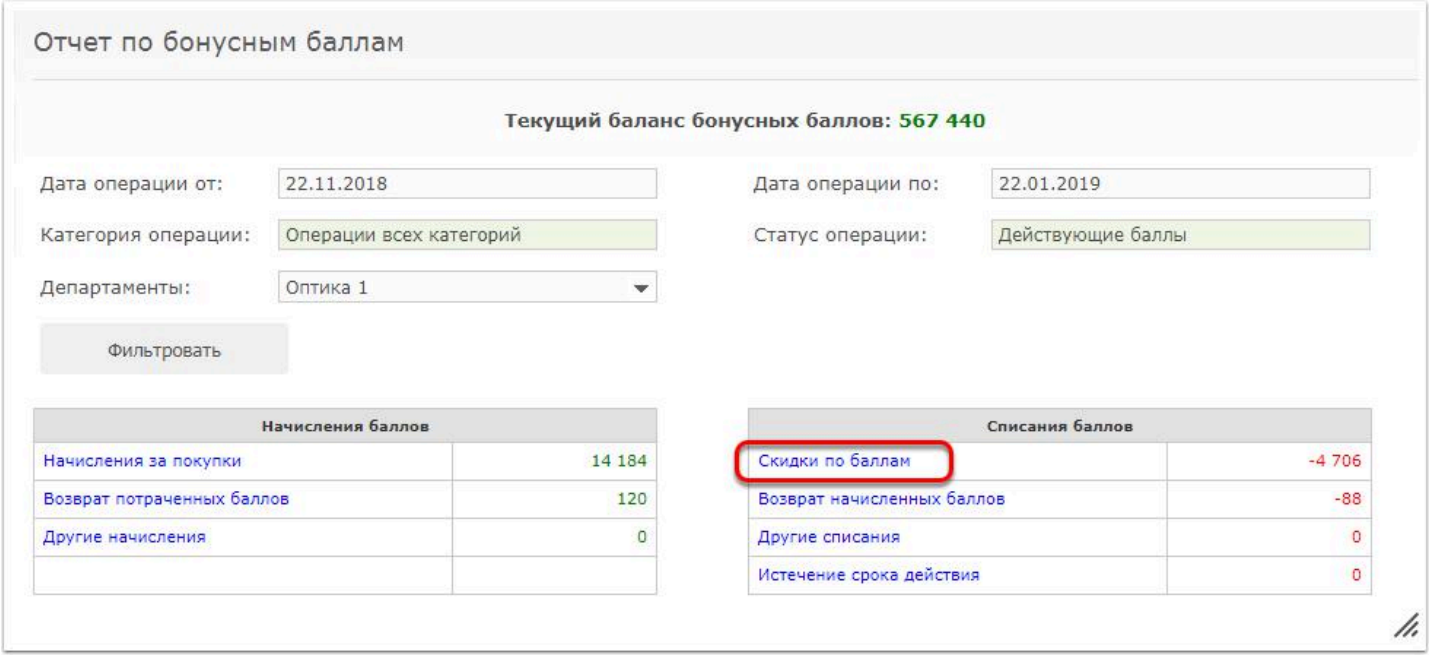
# Другие начисления

Раздел "**Другие начисления**" отражает начисления по фильтрам, к дню рождения или ручное пополнение. В связи с тем, что данные операции может осуществлять только пользователь с уровнем доступа "Топ-менеджмент" и не относятся к какому-то конкретному салону, данные операции не относятся к начислению по дапартаменту (в рассматриваемом примере "Оптика 1")

Блок **"Списания баллов**" отражает информацию по списанию баллов в системе по заданным параметрам. Данный блог включает в себя четыре раздела:

# Скидки по баллам

Раздел "**Скидки по баллам**" отражает списание баллов по заказам в системе. В рассматриваемом примере за период с 22.11.2018 по 22.01.2019 за оплату заказов было списано 4706 баллов. Для получения детальной информации необходимо нажать на активное поле "Скидки по баллам", подствеченное синим цветом:




Детализация представляет собой перечень списаний с указанием даты операции, ее описания, суммы баллов и возможности просмотра заказа  при нажатии на подсвченное синим слово "Заказ":

Отчет по бонусным баллам

**Текущий баланс бонусных баллов: 567 440**

Дата операции от: 22.11.2018 Дата операции по: 22.01.2019

Категория операции: Скидки по баллам Статус операции: Действующие баллы

Департаменты:

Фильтровать

| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| | 22.01.2019 11:11 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -120 | Заказ |
| | 22.01.2019 09:38 | Консультация офтальмолога в заказе 1000070486 | -96 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Линза FSV HMC 1,6 в заказе 1000070477 | -402 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Линза FSV HMC 1,6 в заказе 1000070477 | -1 020 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Изготовление очков в заказе 1000070477 | -90 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Градиент в заказе 1000070477 | -144 | Заказ |
| | 21.01.2019 12:23 | Шнурок для очков в заказе 1000070477 | -30 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Линза FSV HMC 1,5 в заказе 1000070428 | -511 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Линза FSV HMC 1,5 в заказе 1000070428 | -511 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Оправа Baldinini 1260 в заказе 1000070428 | -240 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Изготовление очков в заказе 1000070428 | -180 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Градиент в заказе 1000070428 | -144 | Заказ |
| | 14.01.2019 11:29 | Шнурок для очков в заказе 1000070428 | -30 | Заказ |
| | 09.01.2019 13:39 | Курс лечения в КОЗ в заказе 1000070408 | -337 | Заказ |

Закрыть

**Просмотр заказа "Изготовление очков" (номер: 1000070477)**

**ФИО клиента:** Путин Владимир Владимирович
**Дисконтная карта:** 7412589636
**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна

**Дата создания:** 21.01.2019 12:09 **Дата завершения:** 21.01.2019 12:34
**Департамент:** Оптика 1 **Статус заказа:** Завершен

**Сумма заказа:** 6 000,00 **Оплачено:** 6 000,00

| Рецепты на очки |
|---|
| для чтения: OD (sph: +0,5), OS (sph: +0,65), Dpp: 64,0 |

**Товары:**

| Категория | Параметры | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары (кол-во: 1) | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Шнурок для очков** | скидка 30% на товары (30 руб.) | 100,00 | 70,00 |
| Линзы (OD) | Номер: **1000911882**<br>Производитель: **BBGR**, бренд: **FSV**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **+0,5**, индекс рефракции: **1,6**, материал: **Пластик**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **HMC** | Дисконтная карта номер 7412589636 (20%) + Дополнительная скидка (5 руб.) + скидка 30% на товары (1 020 руб.) | 4 260,00 | 2 383,00 |
| Линзы (OS) | Номер: **1000911883**<br>Производитель: **BBGR**, бренд: **FSV**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **+0,75**, индекс рефракции: **1,6**, материал: **Пластик**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **HMC** | Дисконтная карта номер 7412589636 (20%) + Дополнительная скидка (5 руб.) + скидка 30% на товары (402 руб.) | 4 260,00 | 3 001,00 |
| Оправа клиента | Тип оправы: **Ободковая**, материал оправы: **Пластик**<br>11222 аондршщж | | 0,00 | 0,00 |

**Услуги:**

| Дата | Название | ФИО оказавшего | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|
| 21.01.2019 12:31 | Изготовление очков | Воронцов Эдуард Геннадиевич | | 0,00 | 0,00 |
| 21.01.2019 12:31 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Воронцов Эдуард Геннадиевич | скидка 30% на услуги (90 руб.) | 300,00 | 210,00 |
| 21.01.2019 12:31 | Градиент | Воронцов Эдуард Геннадиевич | Дисконтная карта номер 7412589636 (20%) + скидка 30% на услуги (144 руб.) | 600,00 | 336,00 |

Закрыть

# Возврат начисленных баллов

Раздел "**Возврат начисленных баллов**" отражает информацию по  списанию баллов в результате возврата заказов. Для получения детализации по возврату нажмите на слово "Возврат", подсвеченное синим:

Отчет по бонусным баллам

**Текущий баланс бонусных баллов: 567 440**

Дата операции от: 22.11.2018 Дата операции по: 22.01.2019

Категория операции: Возврат начисленных баллов Статус операции: Действующие баллы

Департаменты:

Фильтровать

| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| | 22.01.2019 11:13 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -28 | Возврат |
| | 22.01.2019 11:10 | Градиент в заказе 1000070488 | -60 | Возврат |
| | **Итого:** | | **-88** | |

Назад

Закрыть

**Просмотр возврата**

**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна **Номер заказа:** 1000070488

**Дата возврата:** 22.01.2019 **Тип возврата:** Наличные

**Сумма возврата:** 600,00

**Магазин:** Оптика 1 **Телефон магазина:** 8-987-050-22-98

**Услуги:**

| Название | Стоимость возврата |
|---|---|
| Градиент | 600,00 |

Комментарий к возврату:

Ошибка

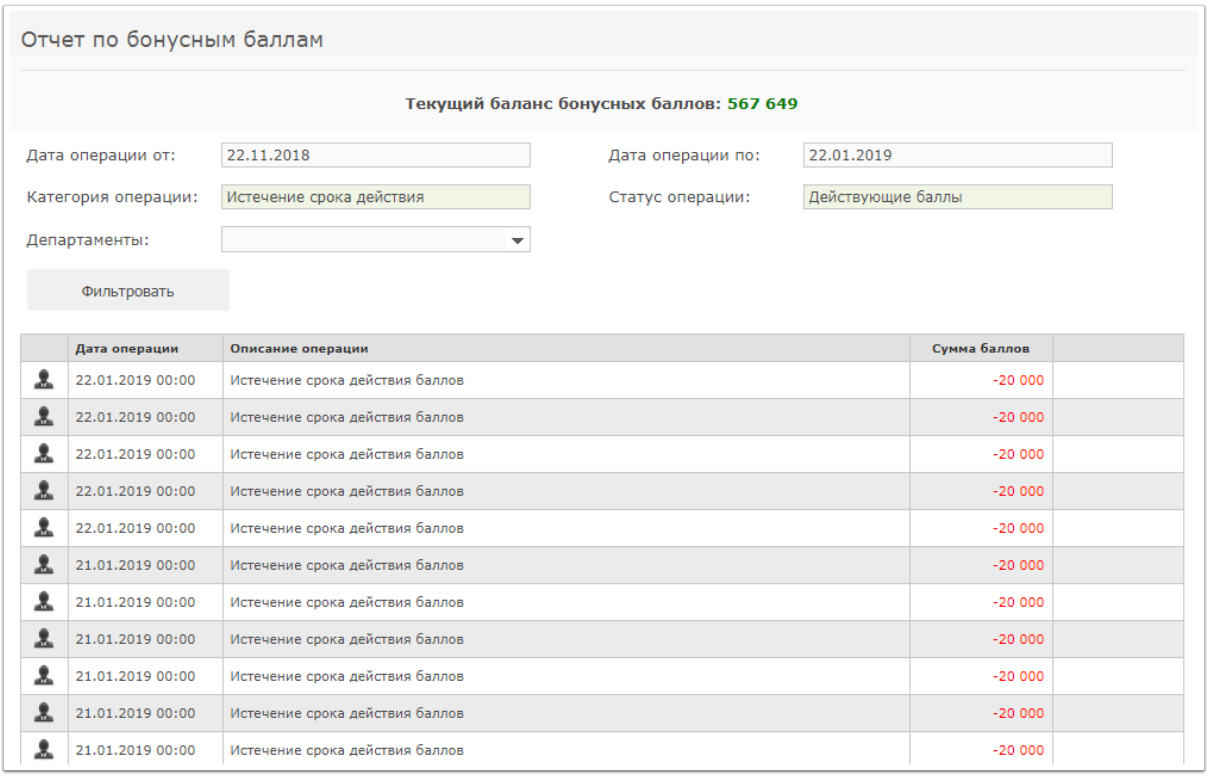
Закрыть

# Другие списания

Раздел "**Другие списания**" отражает другие списания, например, сделанные руками. В связи с тем, что данные операции может осуществлять только пользователь с уровнем доступа "Топ-менеджмент" данные операции не относятся к списанию по дапартаменту (в рассматриваемом примере "Оптика 1")

# Истечение срока действия

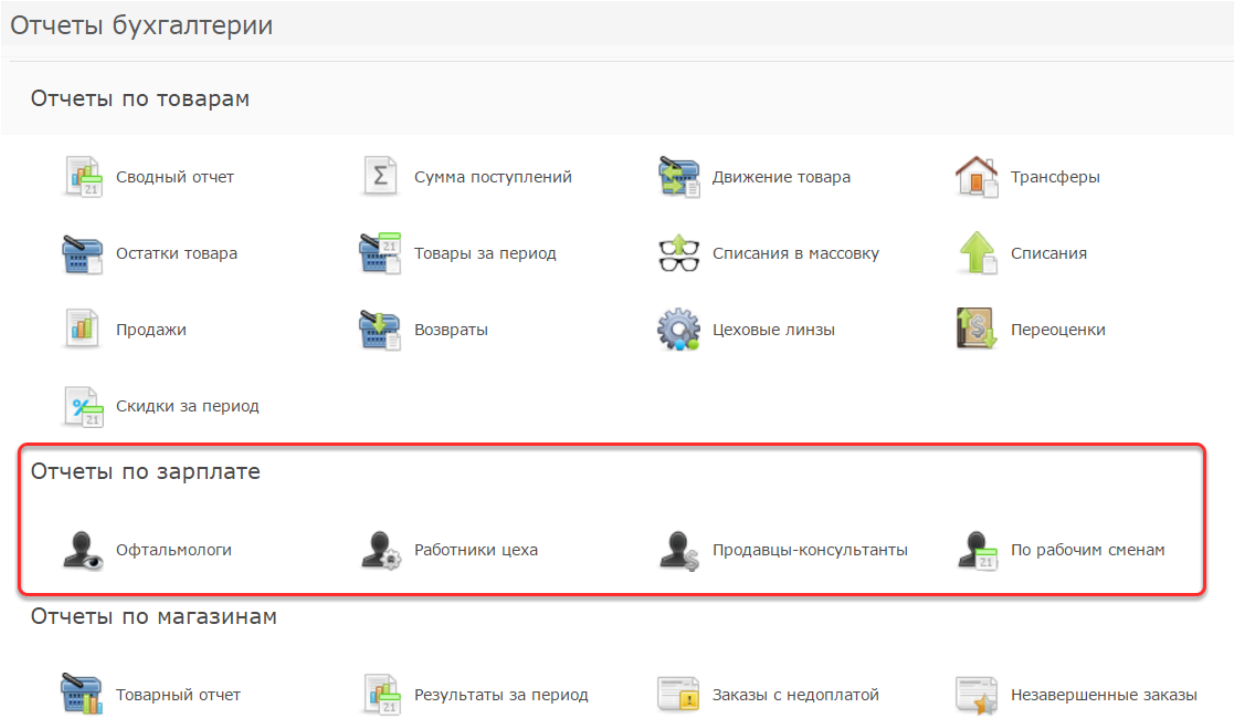
Раздел "**Истечение срока действия**" отражает списания баллов, срок действия по которым прекращен в соответствии с заданными правилами. Для получения детализации по зданным операциям нажмите на подсвеченные синим цветом слова



# Отчеты бухгалтерии по зарплате

# Отчеты по зарплате: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов бухгалетрии по зарплате. Они доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер" и "Бухгалтер" в меню "Отчеты"



# 1. Офтальмологи

Зарплатный отчет по офтальмологам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.10.2015 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Офтальмолог: | | Департамент: | |
| Учитывать дату: | Завершения заказа | Статус заказа: | Завершенные |
| Тип отчета: | Заказы | | |
| Тип заказа: | Изготовление очков | | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Офтальмолог: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | **Завершения заказа** | Статус заказа: | **Завершенные** |
| Тип отчета: | **Заказы** | | |
| Тип заказа: | **Изготовление очков** | | |

| Врач-офтальмолог | Завершенные заказы | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Петров Петр | 1 | 2 010,00 | 1 658,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Васильев Александр Александров | 32 | 154 215,00 | 128 710,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Врачов Михаил Михайлович | 1 | 6 250,00 | 625,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Офтальмолог Продавец | 2 | 1 760,00 | 1 760,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **36** | **164 235,00** | **132 753,00** | **0** | **0,00** | **0,00** |

Зарплатный отчет по офтальмологам позволяет отследить заказы, созданные по рецептам офтальмологов, а также услуги, которые были оказаны офтальмологами за период.Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты офтальмологов.
Подробнее о том, как пользоваться зарплатным отчетом "Офтальмологи"

# 2. Работники цеха

Зарплатный отчет по работникам цеха

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016
Стоимость от: Стоимость по:
Работник цеха: Департамент:
Учитывать дату: Завершения заказа Статус заказа: Завершенные
Тип отчета: Заказы

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Стоимость от: * Стоимость по: *
Работник цеха: * Департамент: *
Учитывать дату: **Завершения заказа** Статус заказа: **Завершенные**
Тип отчета: **Заказы**

| Дата | Наименование | Номер заказа | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 11.12.2015 | Заказ "Очки" | 1000066165 | 1 760,00 | 176,00 |
| 25.12.2015 | Заказ "Очки" | 1000066192 | 3 300,00 | 1 740,00 |
| 25.12.2015 | Заказ "Очки" | 1000066193 | 1 850,00 | 1 015,00 |
| 01.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066116 | 22 040,00 | 22 040,00 |
| 05.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066317 | 4 459,00 | 3 526,00 |
| 16.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066354 | 20 992,00 | 0,00 |
| 16.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066312 | 2 200,00 | 2 200,00 |
| 17.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066375 | 4 900,00 | 4 900,00 |
| 17.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066382 | 3 402,00 | 2 902,00 |
| 18.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066389 | 11 640,00 | 9 340,00 |
| 18.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066395 | 8 100,00 | 7 696,00 |
| 25.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066366 | 8 780,00 | 8 342,00 |
| 29.02.2016 | Заказ "Очки" | 1000066419 | 744,00 | 744,00 |

Зарплатный отчет по сотрудникам цеха позволяет отследить заказы, в изготовлении которых принимал участие сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты сотрудников цеха.
Подробнее о том, как пользоваться зарплатным отчетом "Работники цеха"

# 3. Продавцы-консультанты

Зарплатный отчет по продавцам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.04.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Продавец: | | Департамент: | Оптика 1 |
| Учитывать дату: | Завершения заказа | Статус заказа: | Завершенные |
| Тип отчета: | Заказы | | |
| Тип заказа: | | Наличие скидки: | Все заказы |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.04.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | * | Департамент: | **Оптика 1** |
| Учитывать дату: | **Завершения заказа** | Статус заказа: | **Завершенные** |
| Тип отчета: | **Заказы** | | |
| Тип заказа: | * | Наличие скидки: | **Все заказы** |

| Продавец-консультант | Завершенные заказы | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Иванова Наталья Александровна | 39 | 76 266,00 | 71 422,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Офтальмолог Продавец | 3 | 150,00 | 128,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **42** | **76 416,00** | **71 550,00** | **0** | **0,00** | **0,00** |

Зарплатный отчет по сотрудникам магазина позволяет отследить заказы, которые оформил сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты продавцов-консультантов.
Подробнее о том, как пользоваться зарплатным отчетом "Продавцы-консультанты"

# 4. По рабочим сменам

Отчёт по рабочим сменам

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Сотрудник: Департамент: Оптика 1

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Период: **01.05.2016 - 31.05.2016**

Сотрудник: *

Департамент: **Оптика 1**

| Сотрудник | БК | К |
|---|---|---|
| E1r Rqwr | 63,00 | 6 300,00 |
| Васильев Александр Александров | 63,50 | 59,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 84,00 | 79,50 |
| **Итого** | **210,50** | **6 438,50** |

Отчет позволяет получить информацию о количестве отработанных смен каждым сотрудников, с учетом заданного коэффициента и без него

# Отчеты по зарплате (видео)

Из видео вы узнаете, как рассчитать зарплату сотрудникам с помощью отчетов бухгалтерии по зарплате

Подробнее об Отчетах бухгалтерии по зарплате

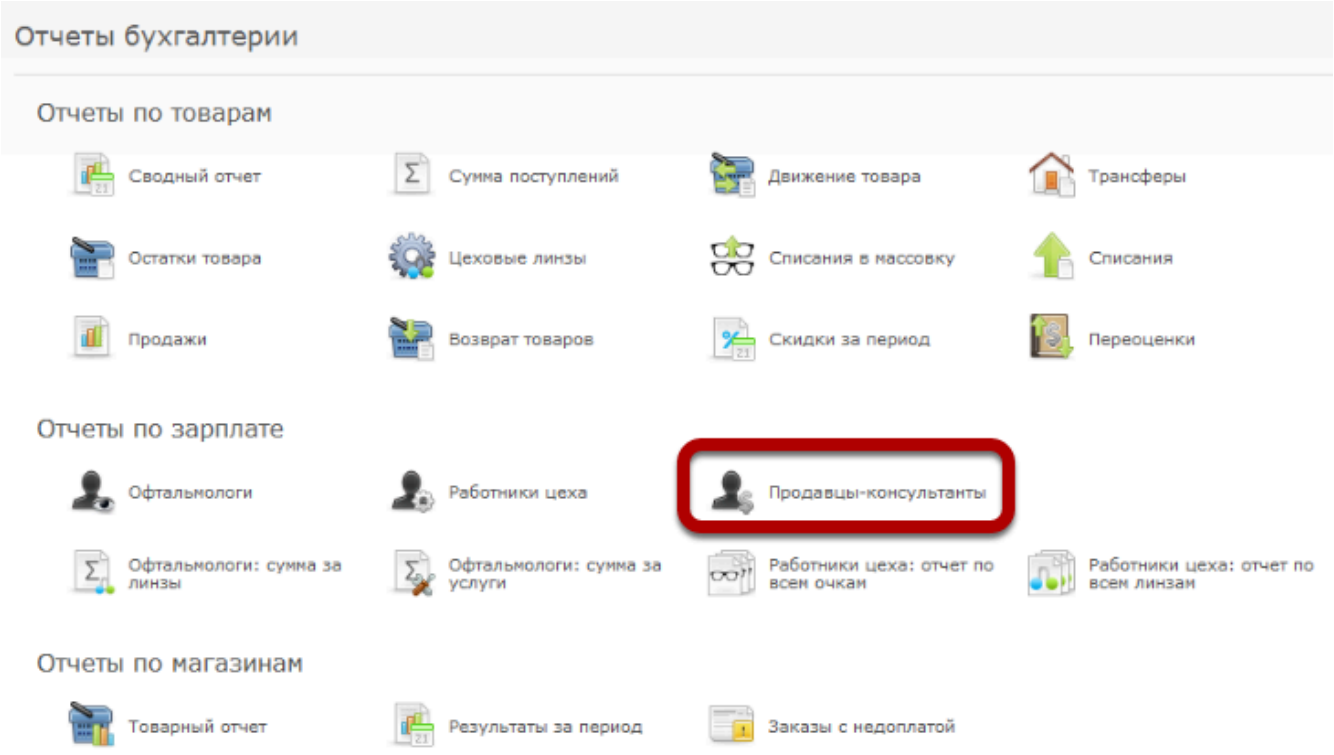
# Как пользоваться зарплатным отчетом "Продавцы-консультанты"?

Зарплатный отчет по сотрудникам магазина позволяет отследить заказы, которые оформил сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты продавцов-консультантов.

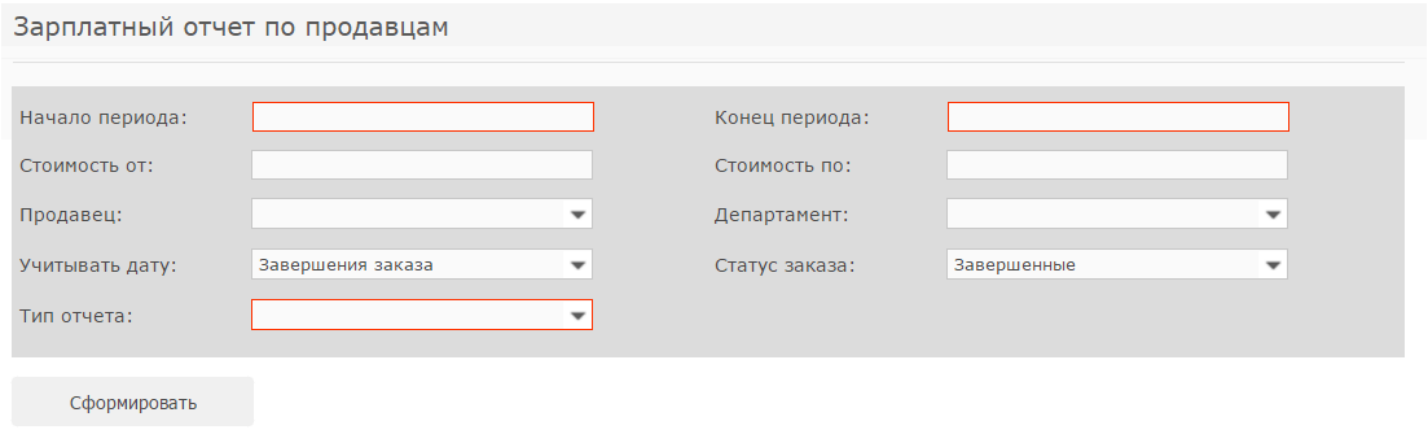
Зарплатный отчет по продавцам-консультантам могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, сотрудник магазина может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"

# Выберите отчет "Продавцы-консультанты"




# Описание отчета:




<u>Для чего используется:</u>

Используется как основа для расчета заработной платы продавцам оптик. К полученным из отчета данным уже применяется схема расчета заработной платы в каждой конкретной организации (например фиксированный процент от всех продаж, или разный процент от продажи разных товаров и т.д)

<u>Порядок расчета:</u>

Отчет рассчитывается начиная с начала дня начала периода по конец дня конца периода (кроме случая с фильтром "Учитывать дату поступления платежей" (см. ниже))
Все взаиморасчеты по заказам учитываются по сотруднику, оформившему заказ. Если доплату за заказ принимал другой продавец, то в отчете этот платеж все равно будет отнесен на продавца, оформившего заказ.
Если оплата заказа осуществляется подарочным сертификатом, то такой заказ попадает в расчет ЗП обоим сотрудникам: принимающему оплату подарочным сертификатом, и сотруднику, который продал подарочный сертификат.

Какая информация выводится:

Выводится информация по количеству и сумме отобранных с помощью фильтров показателей. В отчет не попадают отмененные заказы. В отчете отдельно выводится информация по возвратам. Возвраты попадают в отчет датой оформления возврата.

Описание фильтров отчета:

**Начало периода, Конец периода** - интервал времени, за который вы хотите сформировать отчет.
**Стоимость от, Стоимость по** - позволяет выводить в отчет только информацию по товарам и услугам, стоимость которых попадает в указанный интервал. Без необходимости ничего не указывайте.
**Продавец** - позволяет сформировать отчет по конкретному продавцу. Если нужно сформировать отчет по всем продавцам - ничего не указывайте.
**Департамент** - позволяет сформировать отчет по конкретному департаменту. Если нужно сформировать отчет по всем депаратаментам - ничего не указывайте.

**Учитывать дату** - в зависимости от этого параметра в отчет будут выводиться данные либо датой создания заказа, либо датой завершения заказа, либо датой поступления платежей:

***Завершения заказа*** *- вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой завершения заказа, независимо от даты создания заказа и промежуточных платежей по нему*
***Поступления платежей*** *- каждый платеж по заказу будет попадать в отчет датой совершения платежа. Важно: По фильтру "Учитывать дату поступления платежа" данные выводятся на начало дня конца периода. Соответственно, чтобы построить отчет, например за ноябрь, нужно указать в фильтре "Начало периода" 01.11.16 а в фильтре "Конец периода" - 01.12.16*
***Создания заказа*** *- вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой создания заказа, независимо от даты завершения заказа и промежуточных платежей по нему.*

**Статус заказа** - позволяет выбрать, какие заказы выводить в отчет: завершенные, полностью оплаченные или все

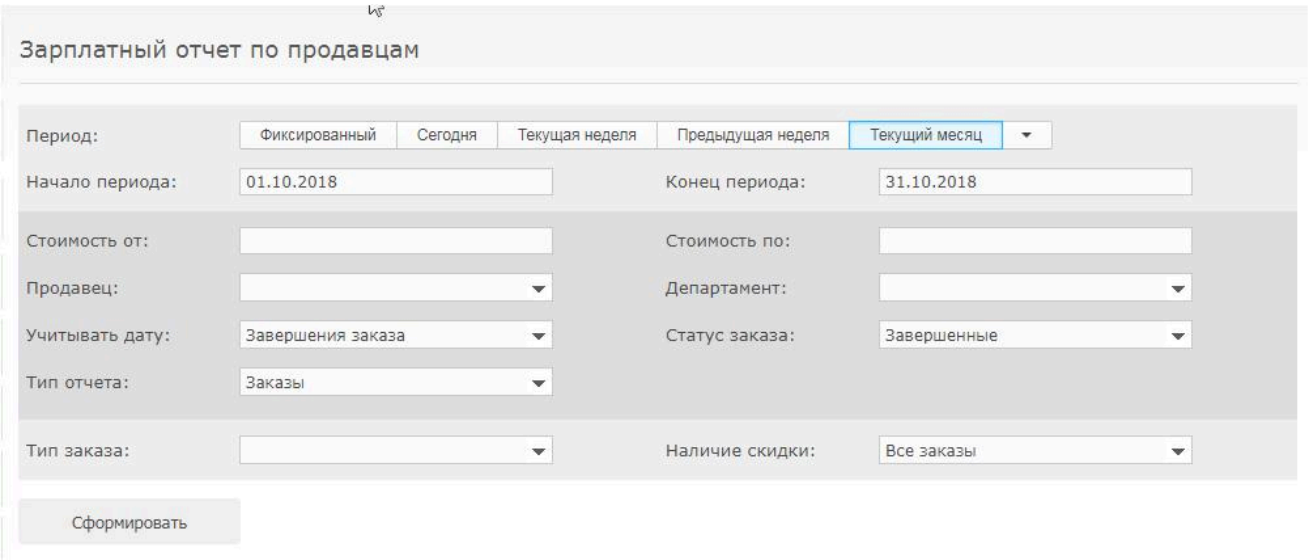
***Завершенные*** *- выводит в отчет только заказы со статусом "Завершен"*
***Полностью оплаченные*** *- выводит в отчет только заказы, по которым внесена полная оплата. То есть завершенные заказы + заказы полностью оплаченные, но еще не завершенные (то есть не выданные клиенту)*
***Все*** *- выводит в отчет все заказы. удовлетворяющие остальным фильтрам, не зависимо от того, завершены ли они и оплачены ли полностью*

**Тип отчета** - позволяет выбрать информацию по каким товарам\услугам или заказам будет выводиться в отчет.

***Аксессуары,контактные линзы, оправы, солнцезащитные очки, массовка*** *- выводят информацию по конкретным типам товаров, которые были проданы за указанный интервал времени в соответствии с остальными заданными фильтрами.*
***Услуги*** *- выводят информацию по услугам, которые были оказаны за указанный интервал времени в соответствии с остальными заданными фильтрами. Важно: Услуга может быть оказана продавцом, только если она включена в состав заказов "Продажа", "Ремонт" или "Контактные линзы". Все услуги в составе заказа "Изготовление очков" относятся к сотрудникам цеха и отображаются в зарплатном отчете по сотрудникам цеха.*
***Заказы*** *- выводят информацию по всем заказам, которые были оформлены за указанный интервал времени в соответствии с остальными фильтрами. Важно: при выброном фильтре "Заказ" в отчет выводиться полная стоимость заказов. включающая в себя и стоимоть товаров, и стоимость услуг, вне зависимости от того, какой сотрудник их оказал. Другими словами, это стоимость всех оформленных заказов за указанный интервал времени.*

*При выборе фильтра "Заказы" вы сможете указать при необходимости конкретный вид заказа. Например построить зарплатный отчет только по заказам "Изготовление очков"*

# Пример отчета:



Зарплатный отчет по продавцам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.10.2018 | Конец периода: | 31.10.2018 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Завершения заказа | Статус заказа: | Завершенные |
| Тип отчета: | Заказы | | |
| Тип заказа: | * | Наличие скидки: | Все заказы |

| Консультант | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Гар Олег Сергеевич | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 25 | 41 966,00 | 38 331,26 | 7 | 17 556,00 | 14 848,26 | 18 | 24 410,00 | 23 483,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Тестовый Тестович | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **31** | **51 114,00** | **47 249,31** | **7** | **17 556,00** | **14 848,26** | **24** | **33 558,00** | **32 401,05** | **0** | **0,00** | **0,00** |

На примере представлен зарплатный отчет по всем продавцам за октябрь 2018 года, сформированный по всем заказам по дате их завершения и учитывающий только завершенные заказы. Именно такой порядок расчета зарплаты продавцам используется оптиками чаще всего. В колонке "Заказы" в данном случае отображается общая стоимость оформленных каждым продавцом Заказов, завершенных на момент формирования отчета. Заказы попадают в отчет не датой создания, а датой завершения. Т.е. если заказ был создан в сентябре, а завершен в октябре, то он отобразится в отчете за октябрь.

В колонке "Возвраты" отображается стоимость возвратов, оформленных в октябре по заказам каждого сотрудника. При этом неважно кто из сотрудников оформил сам возврат, разнесен он будет на того сотрудника, который создавал заказ изначально. Важно понимать, что возвраты отображаются в отчете датой оформления возврата в программе. Т.е. если заказ был завершен в сентябре, а возврат оформлен в октябре, то при таком варианте построения отчета сумма заказа попадет в отчет за сентябрь, а сумма возврата - в отчет за октябрь.

В колонке "Итого" отображается сумма заказов за вычетом возвратов. Т.е. Итиго = Заказы - Вазвраты.

Так как мы сформировали отчет только по завершенным заказам в графе "Незавершенные заказы" естественно стоят нули. При других вариантах построения отчета в этой графе будет стоимость незавершенных на момент формирования отчета заказов.

Мы рекомендуем при расчете зарплаты сотрудникам использовать именно такой вариант построения отчета (Учитывать даты: Завершения заказа; Статус заказа: Завершенные), так как в таком случае продавец получает бонус с суммы его заказов, завершенных в октябре за вычетом возвратов оформленных в октябре по его заказам.

Для детализации расчета по конкретному сотруднику нажмите на его ФИО в колонке "Консультант".

Зарплатный отчет по продавцам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **01.10.2018** Конец периода: **31.10.2018**
Стоимость от: * Стоимость по: *
Продавец: * Департамент: *
Учитывать дату: **Завершения заказа** Статус заказа: **Завершенные**
Тип отчета: **Заказы**

Тип заказа: * Наличие скидки: **Все заказы**

| Консультант | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Гар Олег Сергеевич | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 25 | 41 966,00 | 38 331,26 | 7 | 17 556,00 | 14 848,26 | 18 | 24 410,00 | 23 483,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Тестовый Тестович | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **31** | **51 114,00** | **47 249,31** | **7** | **17 556,00** | **14 848,26** | **24** | **33 558,00** | **32 401,05** | **0** | **0,00** | **0,00** |

При этом будет выведена следующая информация:

Зарплатный отчет по продавцам: детализация

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.10.2018** Конец периода: **31.10.2018**
Стоимость от: * Стоимость по: *
Продавец: **Иванова Наталья Александровна** Департамент: *
Учитывать дату: **Завершения заказа** Статус заказа: **Завершенные**
Тип отчета: **Заказы**

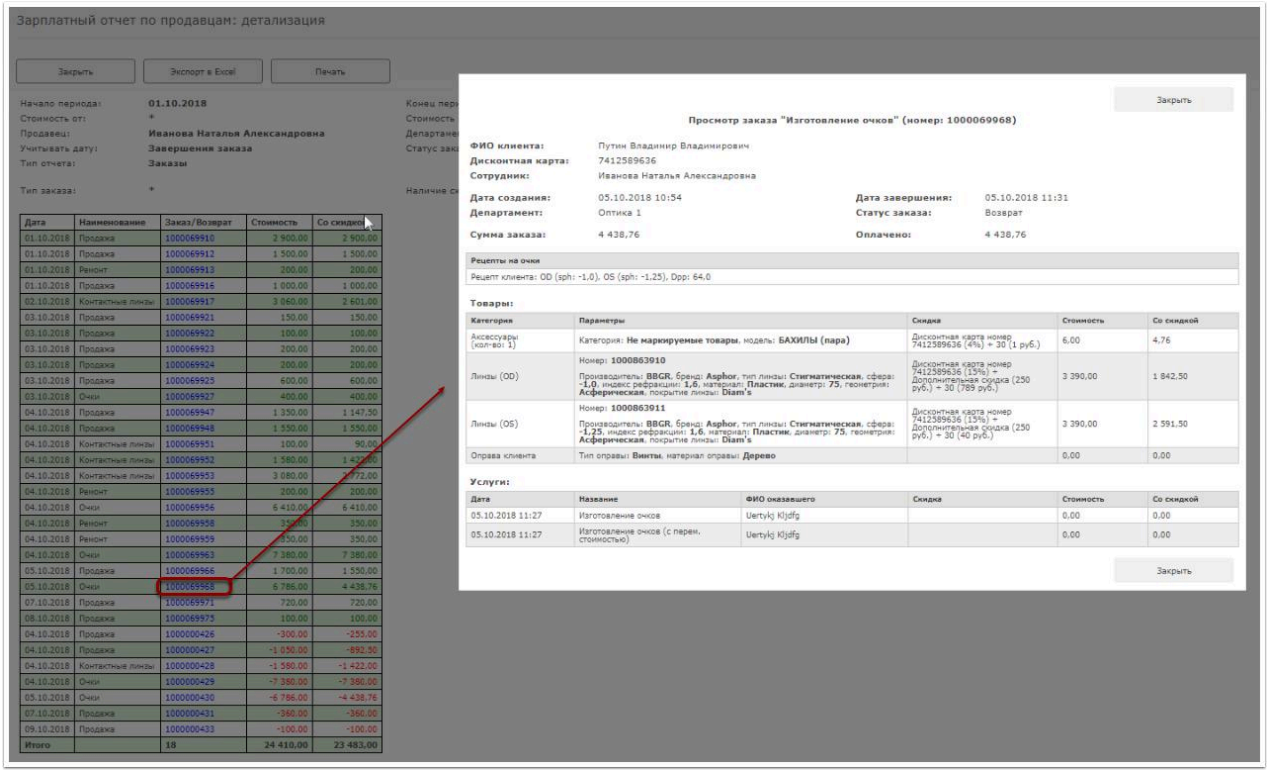
Тип заказа: * Наличие скидки: **Все заказы**

| Дата | Наименование | Заказ/Возврат | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 01.10.2018 | Продажа | 1000069910 | 2 900,00 | 2 900,00 |
| 01.10.2018 | Продажа | 1000069912 | 1 500,00 | 1 500,00 |
| 01.10.2018 | Ремонт | 1000069913 | 200,00 | 200,00 |
| 01.10.2018 | Продажа | 1000069916 | 1 000,00 | 1 000,00 |
| 02.10.2018 | Контактные линзы | 1000069917 | 3 060,00 | 2 601,00 |
| 03.10.2018 | Продажа | 1000069921 | 150,00 | 150,00 |
| 03.10.2018 | Продажа | 1000069922 | 100,00 | 100,00 |
| 03.10.2018 | Продажа | 1000069923 | 200,00 | 200,00 |
| 03.10.2018 | Продажа | 1000069924 | 200,00 | 200,00 |
| 03.10.2018 | Продажа | 1000069925 | 600,00 | 600,00 |
| 03.10.2018 | Очки | 1000069927 | 400,00 | 400,00 |
| 04.10.2018 | Продажа | 1000069947 | 1 350,00 | 1 147,50 |
| 04.10.2018 | Продажа | 1000069948 | 1 550,00 | 1 550,00 |
| 04.10.2018 | Контактные линзы | 1000069951 | 100,00 | 90,00 |
| 04.10.2018 | Контактные линзы | 1000069952 | 1 580,00 | 1 422,00 |
| 04.10.2018 | Контактные линзы | 1000069953 | 3 080,00 | 2 772,00 |
| 04.10.2018 | Ремонт | 1000069955 | 200,00 | 200,00 |
| 04.10.2018 | Очки | 1000069956 | 6 410,00 | 6 410,00 |
| 04.10.2018 | Ремонт | 1000069958 | 350,00 | 350,00 |
| 04.10.2018 | Ремонт | 1000069959 | 350,00 | 350,00 |
| 04.10.2018 | Очки | 1000069963 | 7 380,00 | 7 380,00 |
| 05.10.2018 | Продажа | 1000069966 | 1 700,00 | 1 550,00 |
| 05.10.2018 | Очки | 1000069968 | 6 786,00 | 4 438,76 |
| 07.10.2018 | Продажа | 1000069971 | 720,00 | 720,00 |
| 08.10.2018 | Продажа | 1000069975 | 100,00 | 100,00 |
| 04.10.2018 | Продажа | 1000000426 | -300,00 | -255,00 |
| 04.10.2018 | Продажа | 1000000427 | -1 050,00 | -892,50 |
| 04.10.2018 | Контактные линзы | 1000000428 | -1 580,00 | -1 422,00 |
| 04.10.2018 | Очки | 1000000429 | -7 380,00 | -7 380,00 |
| 05.10.2018 | Очки | 1000000430 | -6 786,00 | -4 438,76 |
| 07.10.2018 | Продажа | 1000000431 | -360,00 | -360,00 |
| 09.10.2018 | Продажа | 1000000433 | -100,00 | -100,00 |
| **Итого** | | **18** | **24 410,00** | **23 483,00** |

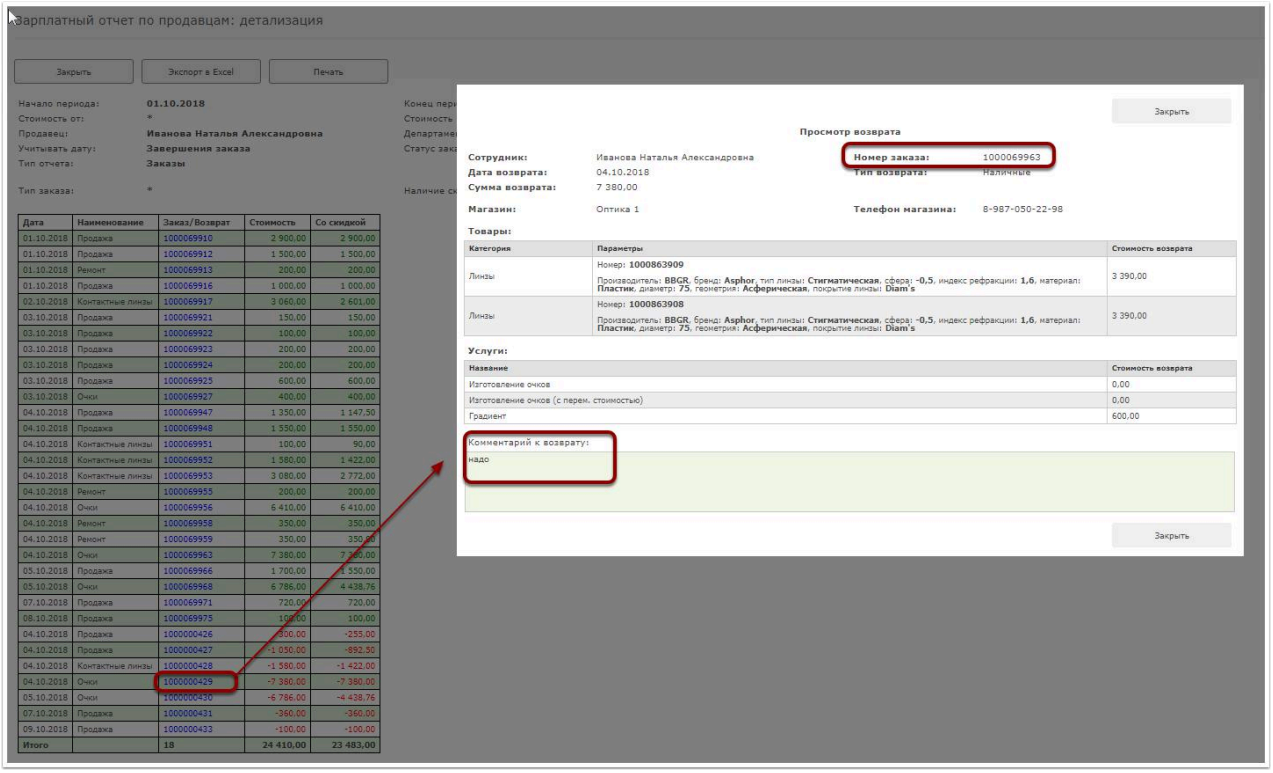
Красным цветом выделены суммы возвратов.

**Колонка "Дата"** - дата создания заказа или оформления возврата
**Колонка "Заказ/Возврат"** - номер заказа или номер возврата

По каждому заказу или возврату можно посмотреть детализация. нажав на номер в колонке "Заказ/возврат".
В детализации по заказу будет представлена подробная информация по заказу:




В детализации по возврату будет представлена подробная информация по возврату. Обратите внимание, что в отчет выводится не номер заказа, по которому сделан возврат, а номер самого возврата. Номер заказа, по которому сделан возврат можно найти в детализации по возврату. Также в детализации будет виден комментарий, который оставил продавец при оформлении возврата:



# В любой момент отчет можно распечатать или выгрузить в Excel:

Зарплатный отчет по продавцам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2018** | Конец периода: | **31.10.2018** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | **Завершения заказа** | Статус заказа: | **Завершенные** |
| Тип отчета: | **Заказы** | | |
| Тип заказа: | * | Наличие скидки: | **Все заказы** |

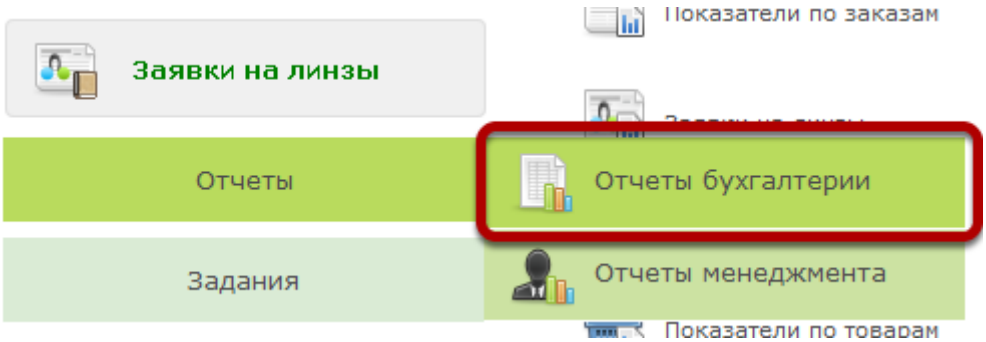
| Консультант | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Гар Олег Сергеевич | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 5 000,00 | 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 25 | 41 966,00 | 38 331,26 | 7 | 17 556,00 | 14 848,26 | 18 | 24 410,00 | 23 483,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Тестовый Тестович | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 | 5 | 4 148,00 | 3 918,05 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **31** | **51 114,00** | **47 249,31** | **7** | **17 556,00** | **14 848,26** | **24** | **33 558,00** | **32 401,05** | **0** | **0,00** | **0,00** |

# Как пользоваться зарплатным отчетом "Офтальмологи"?

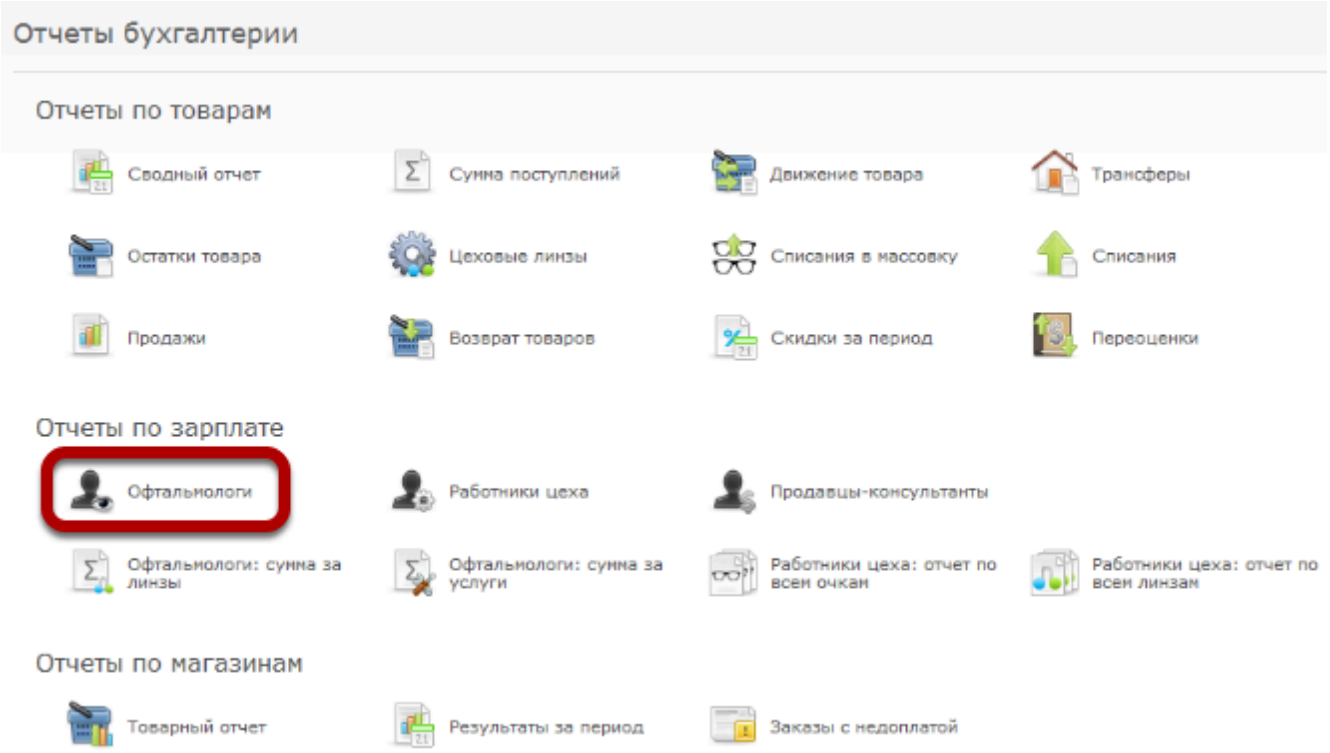
Зарплатный отчет по офтальмологам позволяет отследить заказы, созданные по рецептам офтальмологов, а также услуги, которые были оказаны офтальмологами за период. Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты офтальмологов.

Зарплатный отчет по офтальмологам могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, офтальмолог может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"




## Выберите отчет "Офтальмологи"



Для чего используется отчет:

Используется как основа для расчета заработной платы офтальмологам. К полученным из отчета данным уже применяется схема расчета заработной платы в каждой конкретной организации (например, фиксированный процент от всех продаж, или разный процент от продажи разных товаров и т.д.).

Порядок расчета:

Отчет рассчитывается начиная с начала дня начала периода по конец дня конца периода (кроме случая с фильтром "Учитывать дату поступления платежей" (см. ниже)).

В случае значений фильтра "Тип отчета" равному "Аксессуары", "Контактные линзы","Линзы","Оправы", "Солнцезащитные очки", "Оправы и СЗ" в отчет выводится стоимость проданных товаров соответствующей категории из заказов, оформленных на основании рецепта врача. Т.е. если врач Иванов выписал рецепт и на основании этого рецепта был создан заказ, в котором были проданы очковые линзы, в зарплатном отчете офтальмолога с типом отчета "Линзы" у врача Иванова будет учетна стоимость этих линз.

В случае значения фильтра "Тип отчета" равному "Заказы" в отчет будет выводиться вся стоимость заказов, оформленных на основании рецептов конкретного врача.

В случае значения фильтра "Тип отчета" равному "Услуги" в отчет будет выводиться только стоимость услуг, оказанных конкретными врачами.

Какая информация выводится:

Выводится информация по количеству и сумме отобранных с помощью фильтров показателей. В отчет не попадают отмененные заказы. В отчете отдельно выводится информация по возвратам. Возвраты попадают в отчет датой оформления возврата

Описание фильтров отчета:

**Начало периода, Конец периода** - интервал времени, за который вы хотите сформировать отчет.

**Стоимость от, Стоимость по** - позволяет выводить в отчет только информацию по товарам и услугам, стоимость которых попадает в указанный интервал. Без необходимости ничего не указывайте.

**Офтальмолог** - позволяет сформировать отчет по конкретному офтальмологу. Если нужно сформировать отчет по всем офтальмологам, оставьте это поле незаполненным.

**Департамент** - позволяет сформировать отчет по конкретному департаменту. Если нужно сформировать отчет по всем д, оставьте это поле незаполненным.

**Учитывать дату** - в зависимости от этого параметра в отчет будут выводиться данные либо датой создания заказа, либо датой завершения заказа, либо датой поступления платежей:

***Завершения заказа*** *- вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой завершения заказа, независимо от даты создания заказа и промежуточных платежей по нему*

***Поступления платежей*** *- каждый платеж по заказу будет попадать в отчет датой совершения платежа.Важно:По фильтру "Учитывать дату поступления платежа" данные выводятся на начало дня конца периода. Соответственно, чтобы построить отчет, например за ноябрь, нужно указать в фильтре "Начало периода" 01.11.16 а в фильтре "Конец периода" - 01.12.16*

***Создания заказа*** *- вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой создания заказа, независимо от даты завершения заказа и промежуточных платежей по нему.*

**Статус заказа** - позволяет выбрать, какие заказы выводить в отчет: завершенные, полностью оплаченные или все

***Завершенные*** *- выводит в отчет только заказы со статусом "Завершен"*

***Полностью оплаченные*** *- выводит в отчет только заказы, по которым внесена полная оплата. То есть завершенные заказы + заказы полностью оплаченные, но еще не завершенные (то есть не выданные клиенту)*

***Все*** *- выводит в отчет все заказы. удовлетворяющие остальным фильтрам, не зависимо от того, завершены ли они и оплачены ли полностью*

**Тип отчета** - позволяет выбрать информацию по каким товарам/услугам или заказам будет выводиться в отчет.

***Аксессуары, контактные линзы, оправы, солнцезащитные очки, массовка*** *- выводят информацию по конкретным типам товаров, которые были в составе заказов, оформленных на основании рецептов офтальмологов за указанный интервал времени;*

***Услуги*** *- выводят информацию по услугам, которые были оказаны за указанный интервал времени офтальмологами. Услуга считается оказанной офтальмологом только если она включена в состав заказа "Проверка зрения"*

***Заказы*** *- выводят информацию по всем заказам, которые были оформлены за указанный интервал времени оформленных на основании рецептов офтальмологов .*

*При выборе фильтра "Заказы" вы сможете указать при необходимости конкретный вид заказа. Например построить зарплатный отчет только по заказам "Изготовление очков"*

# Пример отчета:

Зарплатный отчет по офтальмологам

Период: Фиксированный | Сегодня | Текущая неделя | Предыдущая неделя | Предыдущий месяц

Начало периода: 01.10.2018 Конец периода: 31.10.2018

Стоимость от: Стоимость по:

Офтальмолог: Департамент:

Учитывать дату: Завершения заказа Статус заказа: Завершенные

Тип отчета: Заказы

Производитель: Бренд:

Модель: Материал:

Тип оправы: Целевая группа:

Сформировать

Зарплатный отчет по офтальмологам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **01.10.2018** Конец периода: **31.10.2018**

Стоимость от: * Стоимость по: *

Офтальмолог: * Департамент: *

Учитывать дату: **Завершения заказа** Статус заказа: **Завершенные**

Тип отчета: **Заказы**

Тип заказа: **Изготовление очков**

| Врач-офтальмолог | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Васильев Александр Александрович | 35 | 146 649,00 | 129 843,60 | 5 | 23 800,00 | 22 400,00 | 30 | 122 849,00 | 107 443,60 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Мухина Апраксия Егоровна | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Николаев Николай | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Офтальмолог Продавец | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Сидорова Ксения Артёмовна | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **39** | **201 216,00** | **180 235,60** | **5** | **23 800,00** | **22 400,00** | **34** | **177 416,00** | **157 835,60** | **0** | **0,00** | **0,00** |

На примере представлен зарплатный отчет по всем врачам за октябрь 2018 года, сформированный по всем заказам "Изготовление очков" по дате их завершения и учитывающий только завершенные заказы. Именно такой порядок расчета зарплаты врачам используется оптиками чаще всего. В колонке "Заказы" в данном случае отображается общая стоимость заказов, оформленных на основании рецептов врача, завершенных на момент формирования отчета. Заказы попадают в отчет не датой создания, а датой завершения. Т.е. если заказ был создан в сентябре, а завершен в октябре, то он отобразится в отчете за октябрь.

В колонке "Возвраты" отображается стоимость возвратов, оформленных в октябре по заказам , оформленным на основании рецептов офтальмологов. Важно понимать, что возвраты отображаются в отчете датой оформления возврата в программе. Т.е. если заказ был завершен в сентябре, а возврат оформлен в октябре, то при таком варианте построения отчета сумма заказа попадет в отчет за сентябрь, а сумма возврата - в отчет за октябрь.

В колонке "Итого" отображается сумма заказов за вычетом возвратов. Т.е. Итиго = Заказы - Вазвраты.

Так как мы сформировали отчет только по завершенным заказам в графе "Незавершенные заказы" естественно стоят нули. При других вариантах построения отчета в этой графе будет стоимость незавершенных на момент формирования отчета заказов.

Для детализации расчета по конкретному врачу нажмите на его ФИО в колонке "Врач-офтальмолог".

Зарплатный отчет по офтальмологам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.10.2018 | Конец периода: | 31.10.2018 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Офтальмолог: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Завершения заказа | Статус заказа: | Завершенные |
| Тип отчета: | Заказы | | |
| Тип заказа: | Изготовление очков | | |

| Врач-офтальмолог | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Васильев Александр Александрович | 35 | 146 649,00 | 129 843,60 | 5 | 23 800,00 | 22 400,00 | 30 | 122 849,00 | 107 443,60 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Мухина Апраксия Егоровна | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Николаев Николай | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Офтальмолог Продавец | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Сидорова Ксения Артёмовна | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **39** | **201 216,00** | **180 235,60** | **5** | **23 800,00** | **22 400,00** | **34** | **177 416,00** | **157 835,60** | **0** | **0,00** | **0,00** |

При этом будет выведена следующая информация:

Зарплатный отчет по офтальмологам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.01.2018**
Стоимость от: *
Офтальмолог: **Васильев Александр Александрович**
Учитывать дату: **Завершения заказа**
Тип отчета: **Заказы**

Конец периода: **31.10.2018**
Стоимость по: *
Департамент: *
Статус заказа: **Завершенные**

Тип заказа: **Изготовление очков**

| Дата | Наименование | Заказ/Возврат | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 05.12.2016 | Заказ "Очки" | 1000067412 | 1 500,00 | 1 350,00 |
| 09.12.2016 | Заказ "Очки" | 1000067436 | 0,00 | 0,00 |
| 01.02.2017 | Заказ "Очки" | 1000067559 | 426,00 | 426,00 |
| 29.03.2017 | Заказ "Очки" | 1000067792 | 3 500,00 | 3 325,00 |
| 23.11.2017 | Заказ "Очки" | 1000068672 | 1 400,00 | 1 220,00 |
| 05.01.2018 | Заказ "Очки" | 1000068855 | 500,00 | 500,00 |
| 09.01.2018 | Заказ "Очки" | 1000068857 | 650,00 | 650,00 |
| 09.01.2018 | Заказ "Очки" | 1000068860 | 500,00 | 500,00 |
| 11.01.2018 | Заказ "Очки" | 1000068866 | 3 220,00 | 3 220,00 |
| 16.01.2018 | Заказ "Очки" | 1000068882 | 3 220,00 | 3 220,00 |
| 12.02.2018 | Заказ "Очки" | 1000068982 | 1 000,00 | 965,00 |
| 26.02.2018 | Заказ "Очки" | 1000069053 | 11 700,00 | 11 140,00 |
| 06.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000069095 | 800,00 | 744,00 |
| 06.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000069096 | 3 080,00 | 2 940,00 |
| 14.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000069112 | 3 520,00 | 3 040,00 |
| 28.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000069177 | 7 300,00 | 6 675,00 |
| 28.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000069178 | 7 800,00 | 7 160,00 |
| 27.04.2018 | Заказ "Очки" | 1000069323 | 0,00 | 0,00 |
| 27.04.2018 | Заказ "Очки" | 1000069324 | 0,00 | 0,00 |
| 15.05.2018 | Заказ "Очки" | 1000069363 | 19 908,00 | 10 973,00 |
| 23.05.2018 | Заказ "Очки" | 1000069405 | 4 059,00 | 3 830,00 |
| 24.05.2018 | Заказ "Очки" | 1000069416 | 20 647,00 | 17 832,00 |
| 31.05.2018 | Заказ "Очки" | 1000069440 | 200,00 | 200,00 |
| 13.06.2018 | Заказ "Очки" | 1000069486 | 4 000,00 | 4 000,00 |
| 03.07.2018 | Заказ "Очки" | 1000069559 | 200,00 | 200,00 |
| 09.07.2018 | Заказ "Очки" | 1000069575 | 3 200,00 | 3 200,00 |
| 30.07.2018 | Заказ "Очки" | 1000069645 | 3 100,00 | 3 100,00 |
| 15.08.2018 | Заказ "Очки" | 1000069699 | 3 960,00 | 3 780,00 |
| 04.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069738 | 14 500,00 | 14 500,00 |
| 04.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069750 | 3 050,00 | 3 050,00 |
| 07.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069764 | 3 520,00 | 1 920,00 |
| 12.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069784 | 3 100,00 | 3 100,00 |
| 13.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069796 | 5 824,00 | 5 824,00 |
| 20.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069860 | 385,00 | 379,60 |
| 25.09.2018 | Заказ "Очки" | 1000069883 | 6 880,00 | 6 880,00 |
| 01.03.2018 | Заказ "Очки" | 1000000363 | -5 600,00 | -5 320,00 |
| 04.04.2018 | Заказ "Очки" | 1000000372 | -7 800,00 | -7 160,00 |
| 04.06.2018 | Заказ "Очки" | 1000000399 | -3 200,00 | -2 720,00 |
| 27.06.2018 | Заказ "Очки" | 1000000406 | -4 000,00 | -4 000,00 |
| 09.07.2018 | Заказ "Очки" | 1000000410 | -3 200,00 | -3 200,00 |
| **Итого** | | **30** | **122 849,00** | **107 443,60** |

Красным цветом выделены суммы возвратов.

**Колонка "Дата"** - дата создания заказа или оформления возврата

**Колонка "Заказ/Возврат"** - номер заказа или номер возврата

По каждому заказу или возврату можно посмотреть детализация. нажав на номер в колонке "Заказ/возврат".

# В любой момент отчет можно распечатать или выгрузить в Excel:

Зарплатный отчет по офтальмологам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.01.2018 | Конец периода: | 31.10.2018 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Офтальмолог: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Завершения заказа | Статус заказа: | Завершенные |
| Тип отчета: | Заказы | | |
| Тип заказа: | Изготовление очков | | |

| Врач-офтальмолог | Завершенные заказы | | | | | | | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Заказы | | | Возвраты | | | Итого | | | | | |
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Васильев Александр Александрович | 35 | 146 649,00 | 129 843,60 | 5 | 23 800,00 | 22 400,00 | 30 | 122 849,00 | 107 443,60 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Мухина Апраксия Егоровна | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 13 370,00 | 9 359,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Николаев Николай | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 15 367,00 | 15 367,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Офтальмолог Продавец | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 3 430,00 | 3 266,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Сидорова Ксения Артёмовна | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 22 400,00 | 22 400,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **39** | **201 216,00** | **180 235,60** | **5** | **23 800,00** | **22 400,00** | **34** | **177 416,00** | **157 835,60** | **0** | **0,00** | **0,00** |

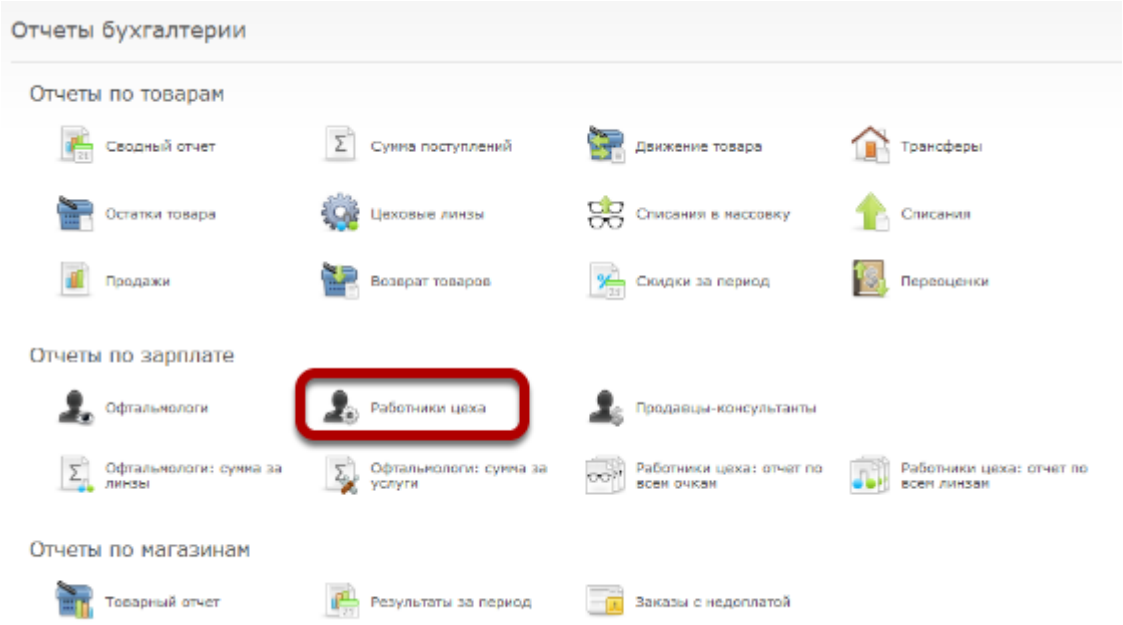
# Как пользоваться зарплатным отчетом "Работники цеха"?

Зарплатный отчет по сотрудникам цеха позволяет отследить заказы, в изготовлении которых принимал участие сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать расчет зарплаты сотрудников цеха.

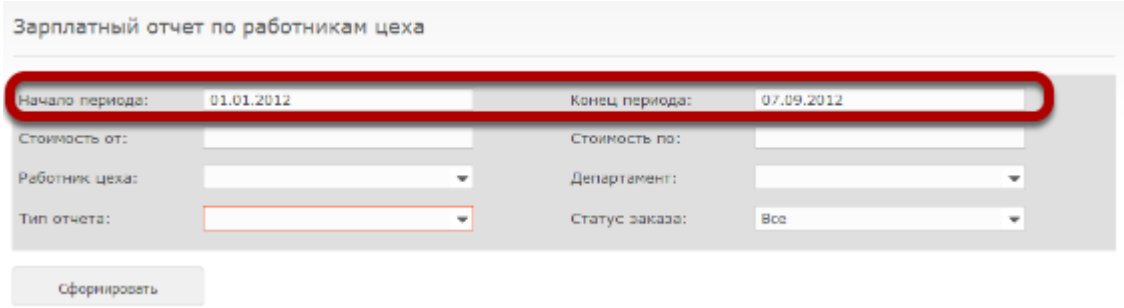
Зарплатный отчет по сотрудникам цеха могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, сотрудник цеха может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"

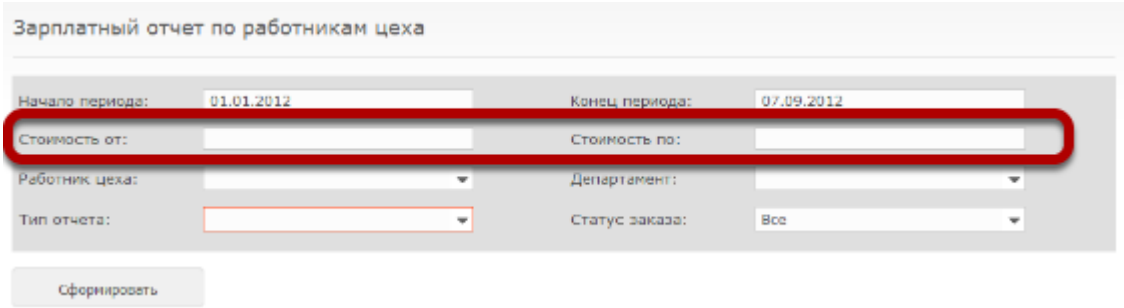
## Выберите пункт "Работники цеха"



## Укажите период, за который будет построен отчет

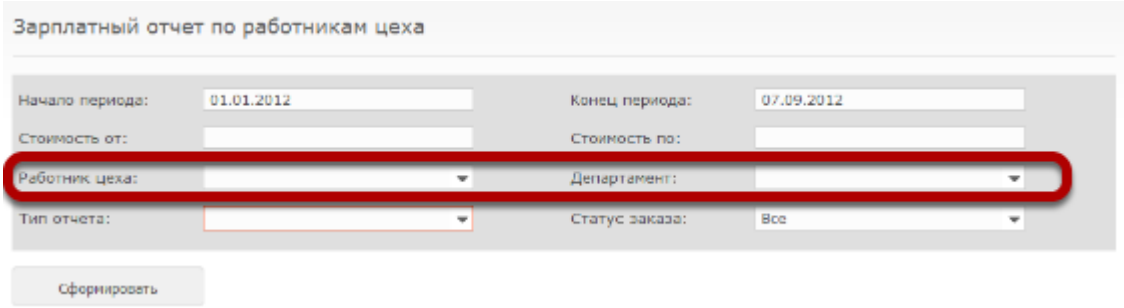



## Можете дополнительно указать фильтр по стоимости услуг, товаров или заказов, которые будут учитываться в отчете



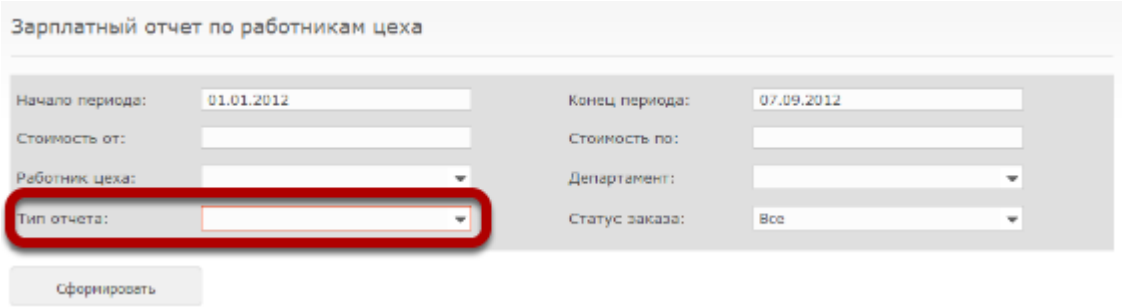

По умолчанию учитываются товары услуги и заказы любой стоимости

## Можете также выбрать конкретного сотрудника или департамент




По умолчанию отчет строится по всем сотрудникам и департаментам компании

# Выберите тип отчета




"Очки" - будут учтены все очки, которые были изготовлены в цехе из оправ и линз

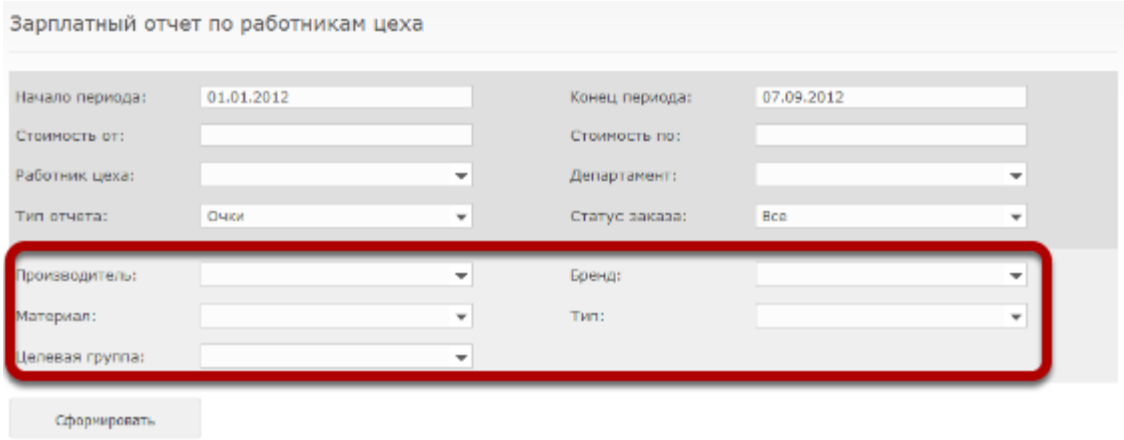
"Линзы" - будут учтены все линзы, выточенные в цехе из полузаготовок

"Услуги" - будут учтены все оказанные сотрудниками цеха услуги за период

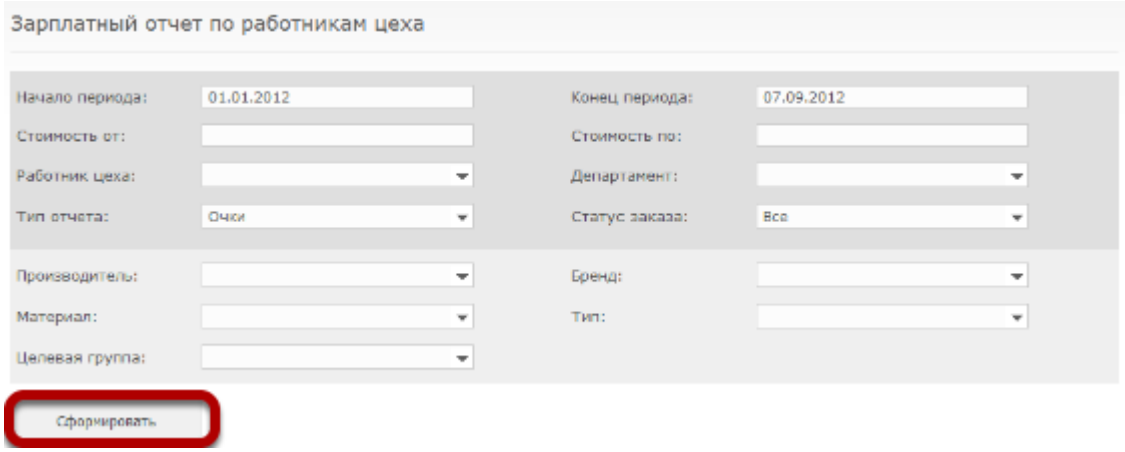
"Заказы" - будут учтены все заказы, в которых присутствуют услуги, оказанные сотрудником цеха

"Оправы и линзы" - будет указана сумма за оправы и линзы в заказах, изготовленных сотрудником цеха

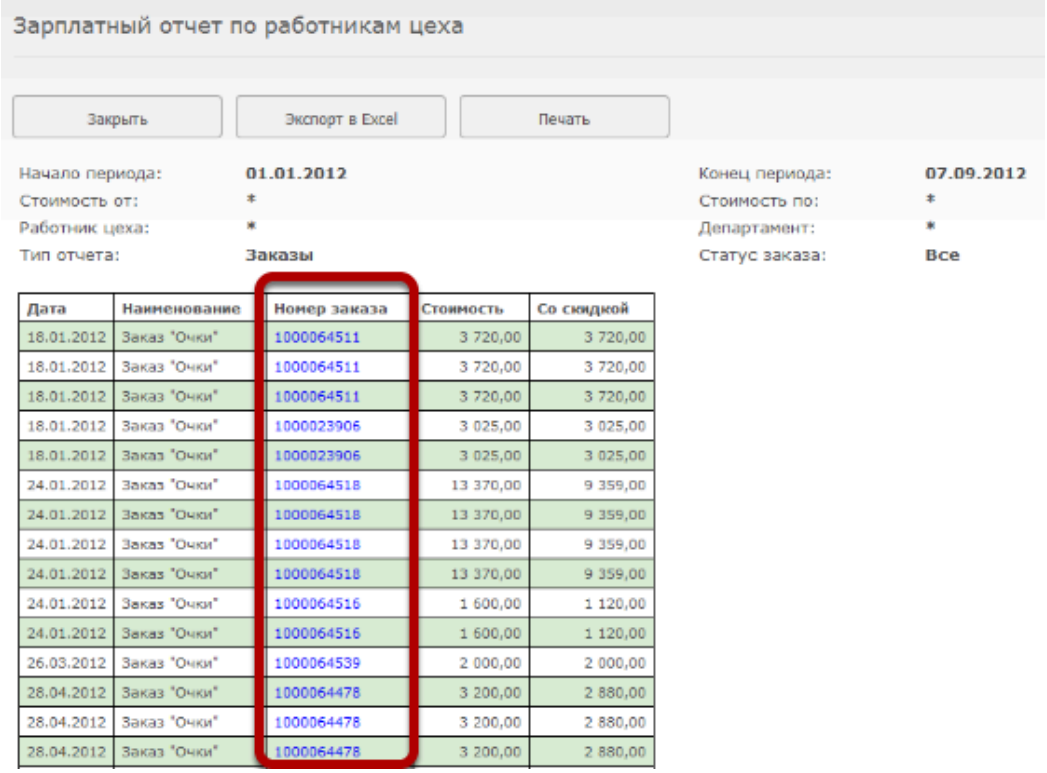
# В зависимости от выбранного типа отчета будет отображен дополнительный фильтр



## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## Будет сформирован отчет с указанием номеров заказов. По каждому заказу можно просмотреть детализацию




| Дата | Наименование | Номер заказа | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000023906 | 3 025,00 | 3 025,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000023906 | 3 025,00 | 3 025,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064516 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064516 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 26.03.2012 | Заказ "Очки" | 1000064539 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |

Отчет может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

# Как пользоваться сводными зарплатными отчетами?

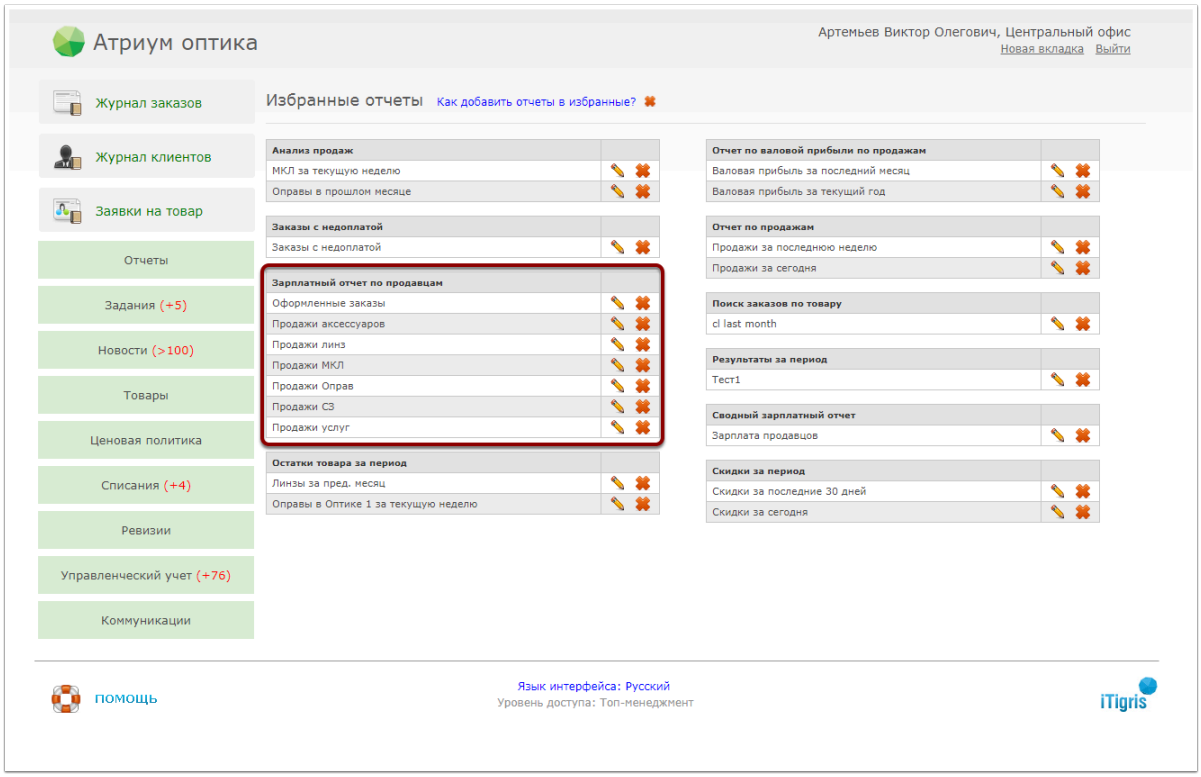
Сводные зарплатные отчеты позволяют указать правила расчета заработной платы сотрудников и получить сумму заработной платы каждого сотрудника за определенный период. Сводные зарплатные отчеты можно настроить для расчета заработной платы пользователей с правами "Офтальмолог", "Офтальмолог-продавец" и "Продавец". Формирование сводный зарплатных отчетов доступно пользователям с правами доступа "ТОп-менеджер", "Менеджер" и "Бухгалтер"

Для построения сводного зарплатного отчета у вас должны быть заранее сохранены избранные зарплатные отчеты, по данным из которых и будет формироваться Сводный зарплатный отчет".

*Подробнее узанть о том, как добавить отчеты в Избранные можно* ***ЗДЕСЬ***

## Работу со сводными зарплатными отчетами рассмотрим на примере сводного зарплатного отчета для Продавцов:

**1. Исходя из правил начисления зарплаты продавцам в вашей организации настраиваем несколько отдельных зарплатных отчетов и добавляем их в Избранные:**

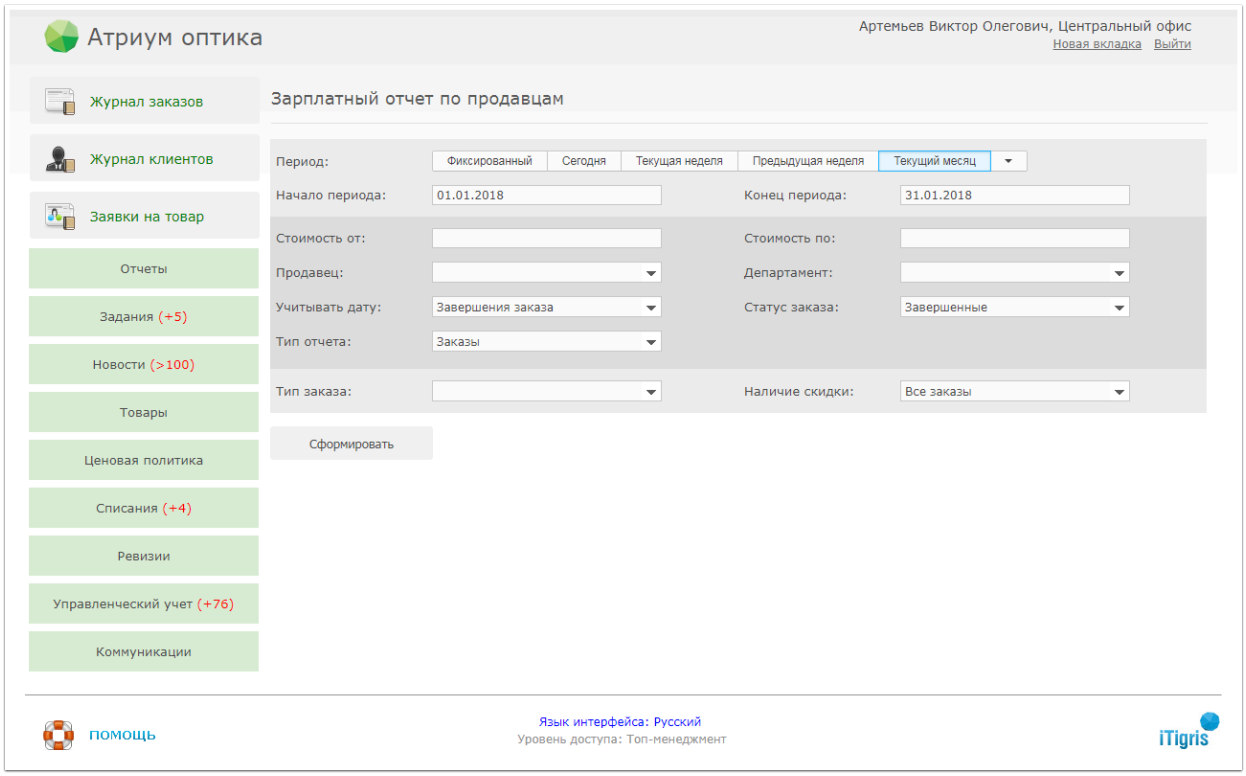



В данном случае мы настроили отдельные зарплатные отчеты по продажам аксессуаров, линз, МКЛ, Оправ и СЗ, так как от продажи разных категорий товаров продавцу в итоговую

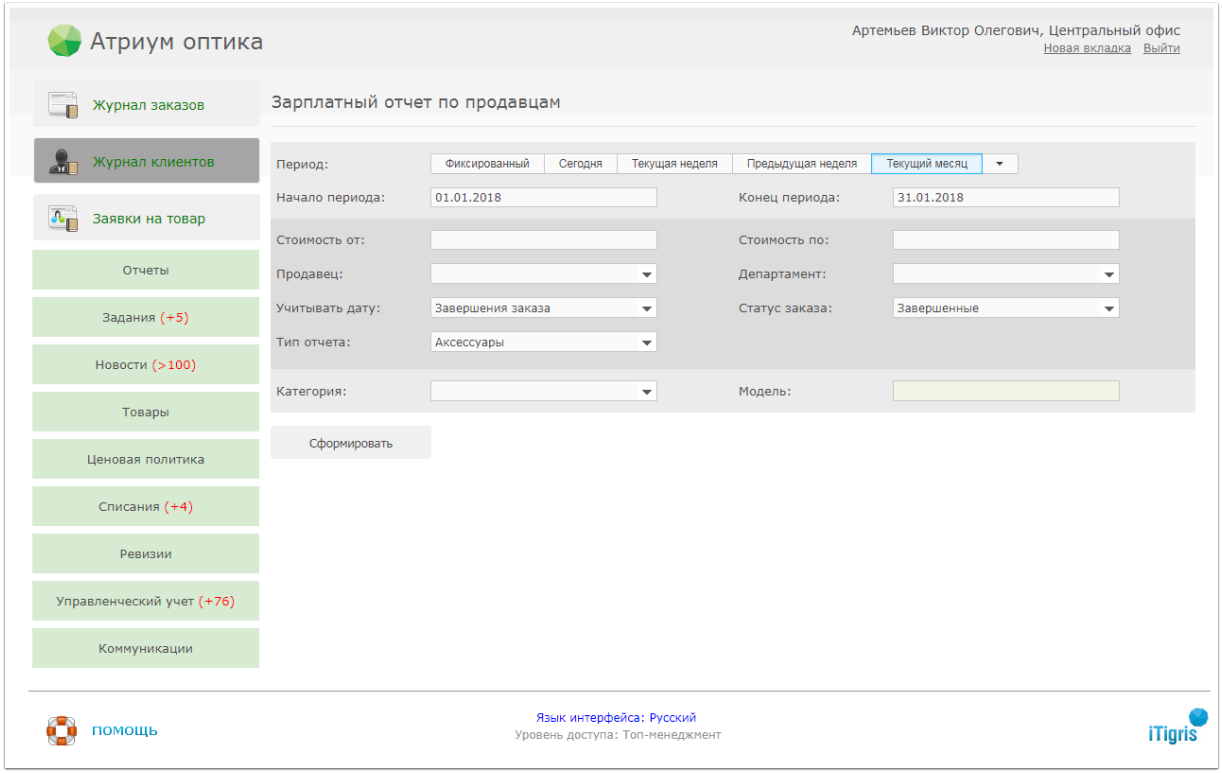
заработную плату будет идти разный процент от продаж. Также мы настроили отдельный зарплатный отчет по всем заказам, так как в нашем примере продавцу в том числе будет выплачиваться фиксированная сумма за каждый завершенный заказ.

# Настройки каждого из представленных отчетов можно посмотреть здесь

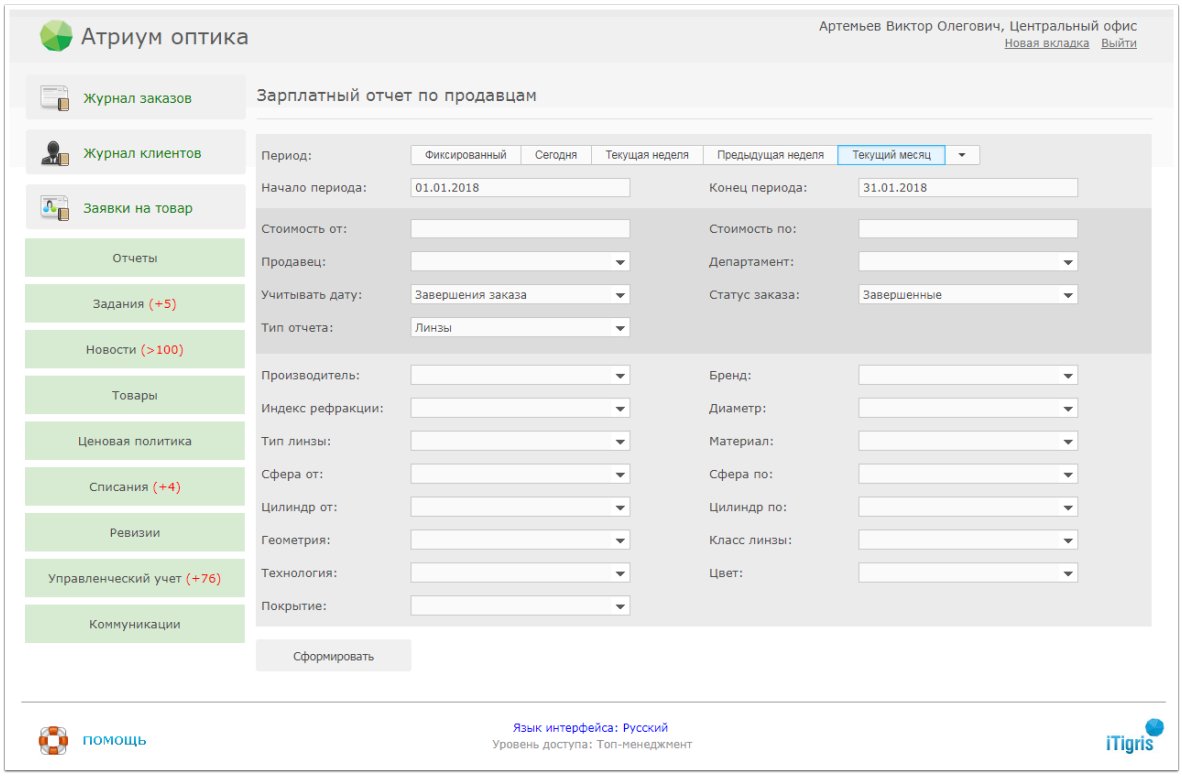
"Оформленные заказы"



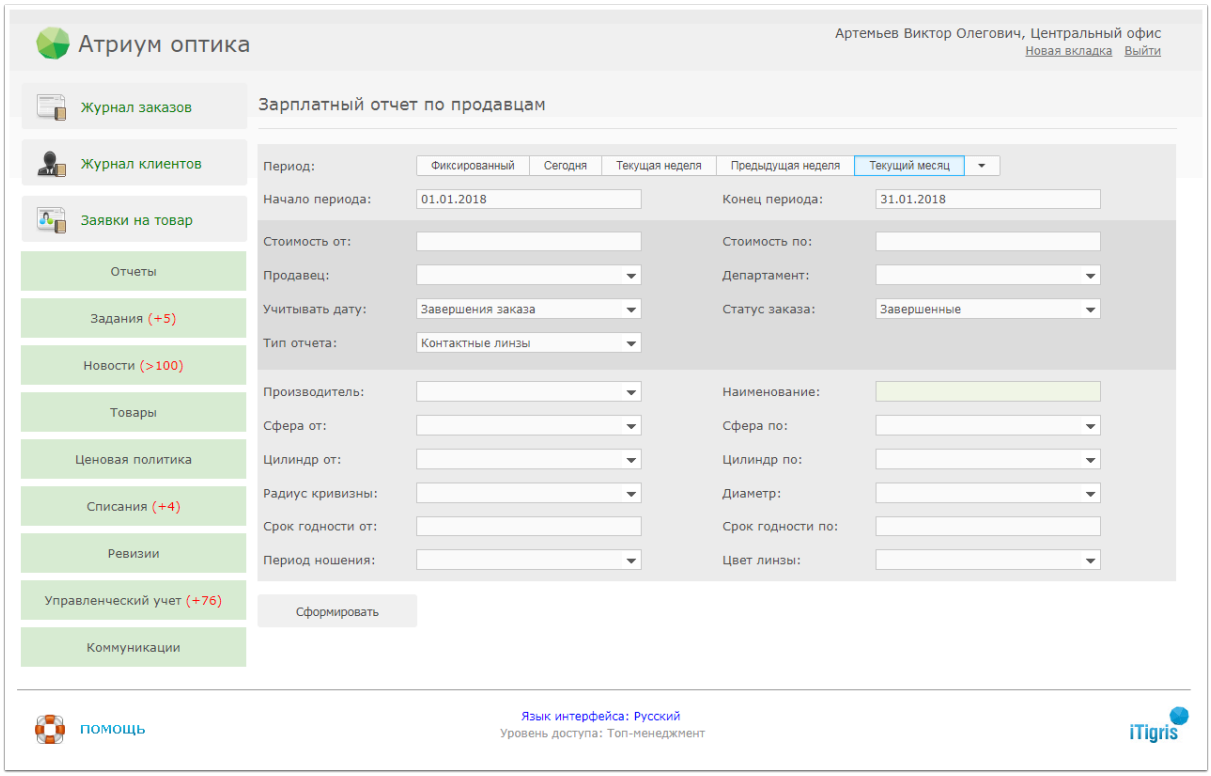

"Продажи аксессуаров"



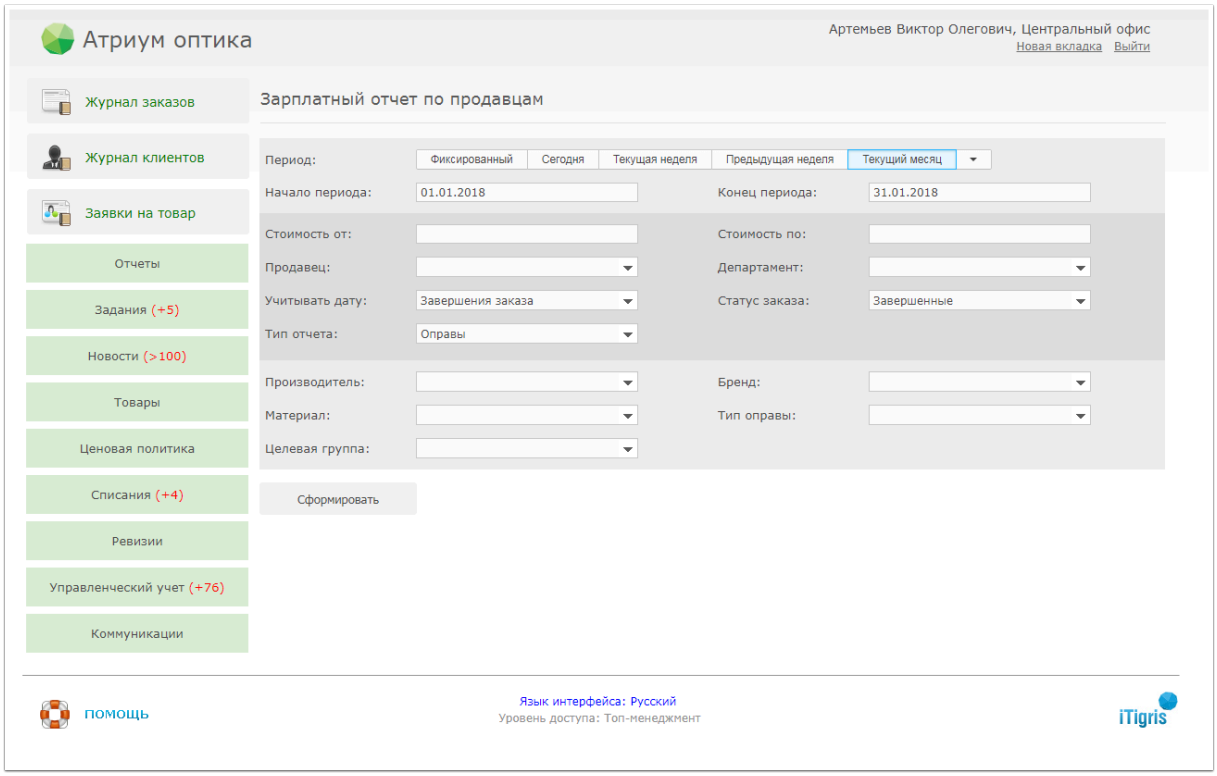

"Продажи линз"



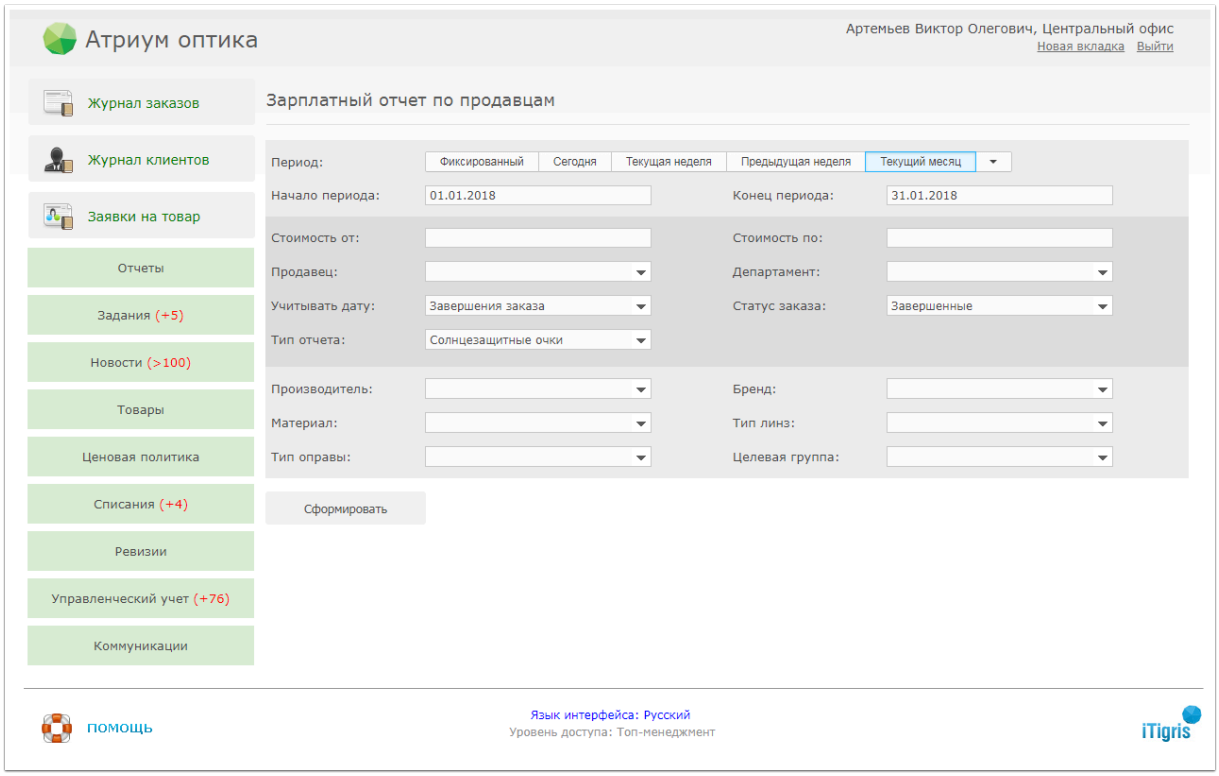

"Продажи МКЛ"



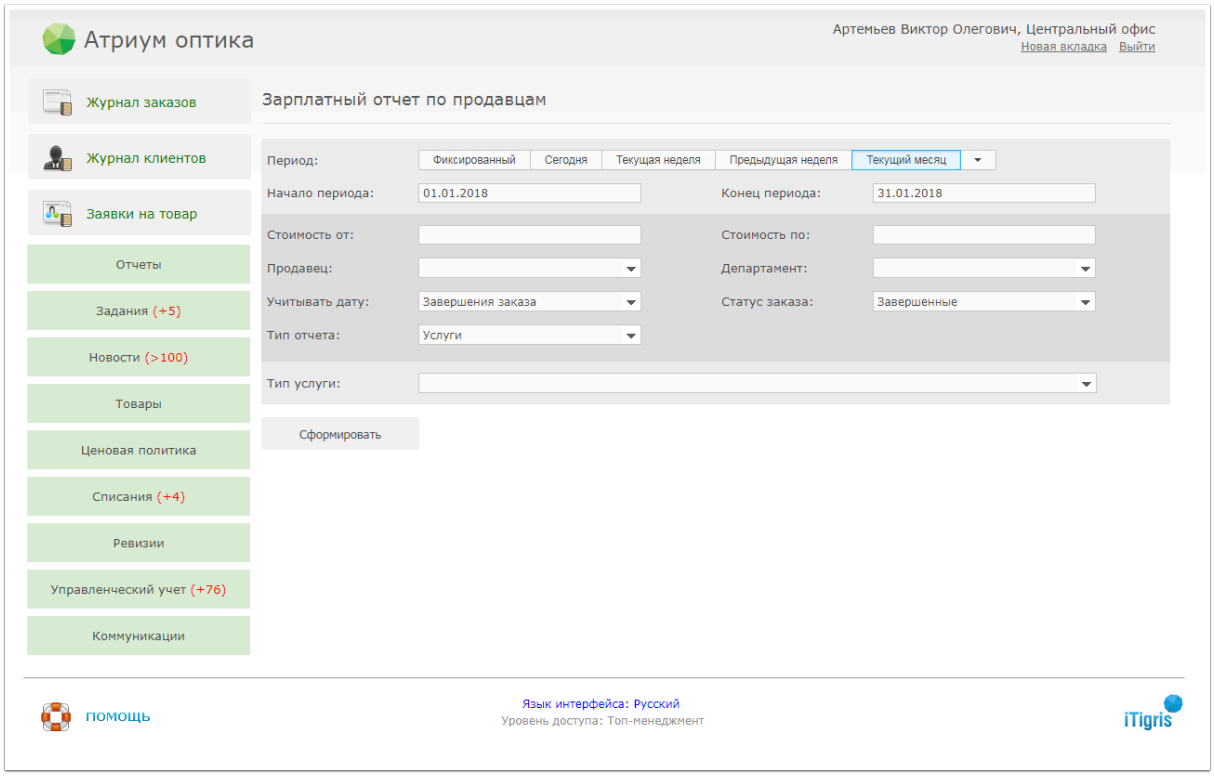

"Продажа оправ"




"Продажи СЗ"




"Продажи услуг"




Значение таких фильтров как "Начало периода", "Конец периода", "Продавец" и "Депаратмент" в создаваемых зарплатных отчетах при построении Сводного зарплатного отчета не будут приниматься во внимание, так как непосредственно в сводном отчете вы сможете указать необходимый период формирования отчета и департамент (при необходимости). Сводный

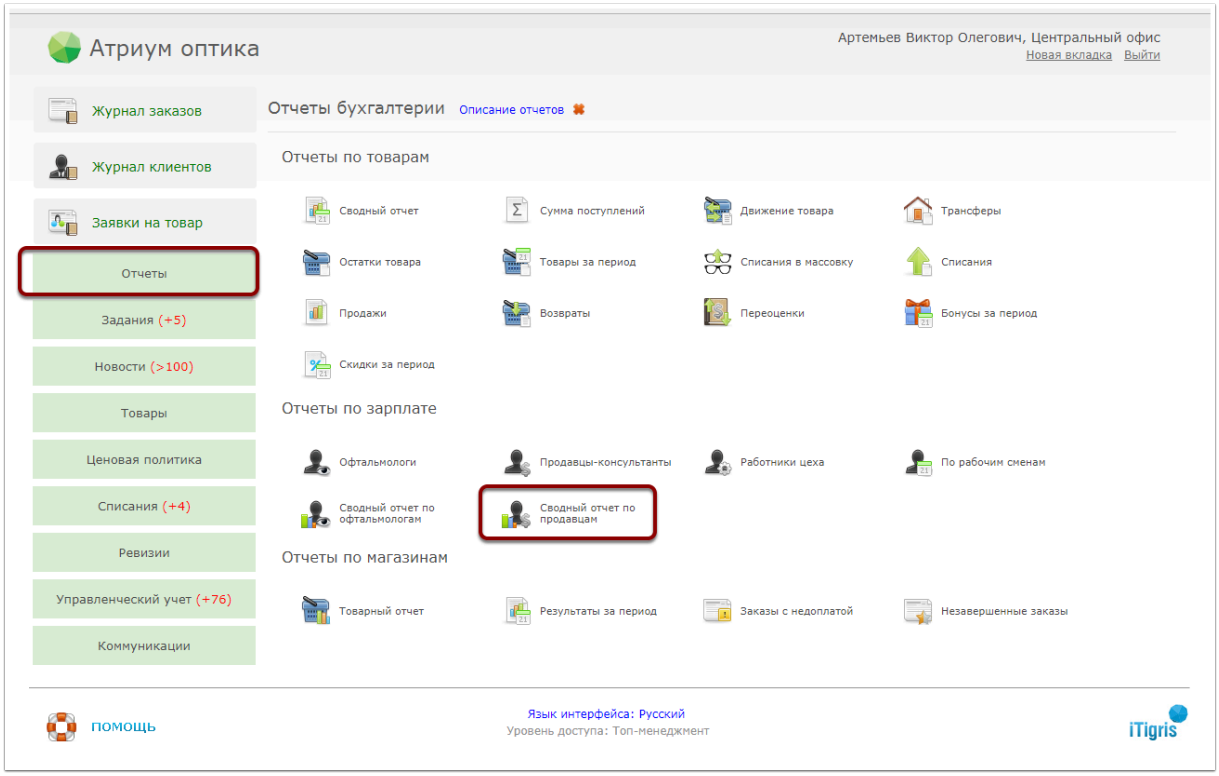
зарплатный отчет будет по умолчанию строиться по всем пользователям с правами доступа "Продавец".

Как видно, все отчеты настроены по дате завершения заказа. То есть датой продажи товара или услуги из заказа будет считаться дата завершения заказа. Это особенно актуально для товаров и услуг из заказа "Изготовление очков", так как между датой создания и завершения заказа может пройти определенное время.

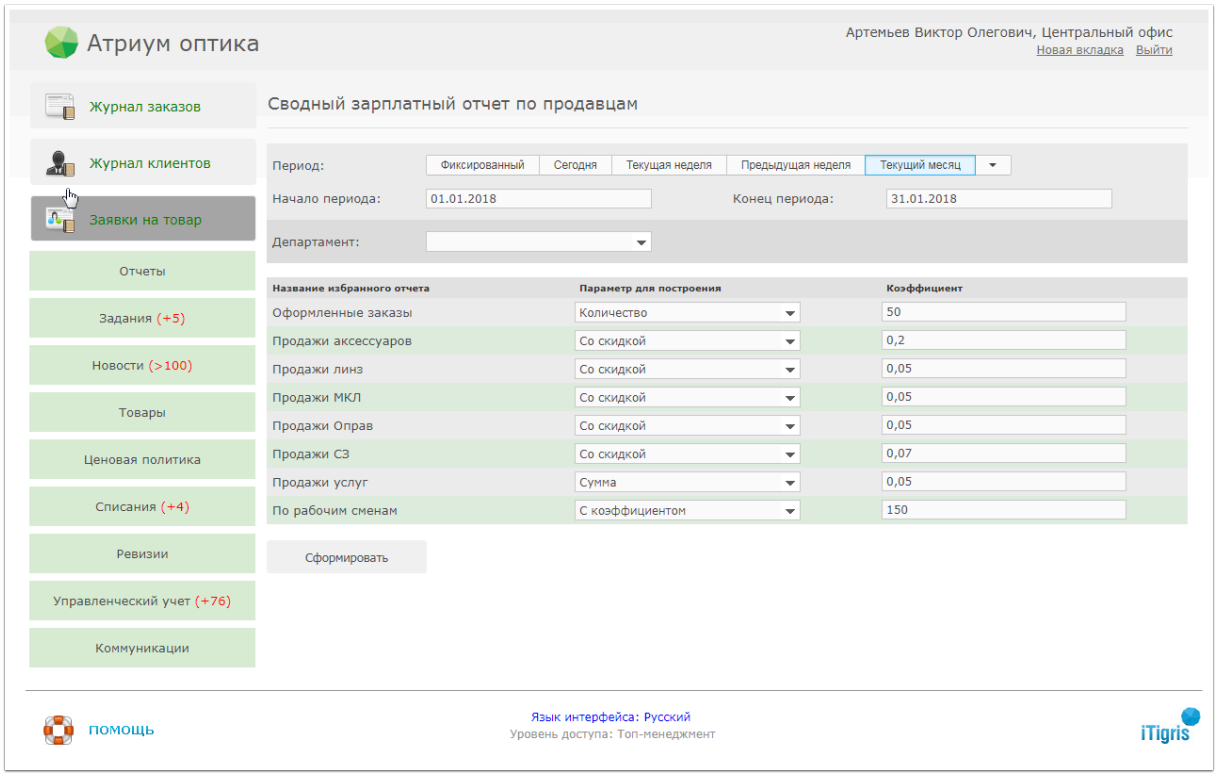
> Вы можете настроить любое количество отчетов в соответствии с правилами начисления зарплаты в вашей организации. представленные выше варианты носят исключительно демонстрационный характер

**2. Далее переходим к формированию сводного зарплатного отчета для продавцов**

Переходим в пункт главного меню "Отчеты" - "Отчеты бухгалтерии" и выбираем "Сводный отчет по продавцам"




Указываем необходимые настройки Сводного зарплатного отчета:




Укажите период за который нужно формировать Сводный зарплатный отчет. Сделать это можно с помощью кнопок с строке "Период". Если вы хотите, чтобы сводный отчет каждый раз при открытии формировался за текущий календарный месяц, выберите вариант "Текущий месяц", если за последнюю  неделю (за последние 7 дней), месяц (30 дней) или год, тогда соответственно "Скользящая неделя", "Скользящий месяц" или "Скользящий год"

По умолчанию Сводный зарплатный отчет формируется по всем департаментам. Если есть необходимость сформировать его по конкретному департаменту, укажите его в строке "Департамент"

В настройках Сводного отчета вы увидите список всех ранее сохраненных в Избранные зарплатных отчетов, а также отчет "По рабочим сменам". Напротив названий избранных отчетов есть поля "Параметр для построения" и "Коэффициент". Значения в этих полях и будут задавать правила расчета конечной суммы заработной платы ваших продавцов.

Значение в поле **"Параметр для построения"** позволяет задать параметр из избранного отчета, к которому будет применен указанный коэффициент
**"Количество"** - в качестве параметра для расчета будет использоваться количество проданных товаров, услуг или оформленных заказов из соответствующего избранного отчета;
**"Сумма"** - в качестве параметра для расчета будет использоваться сумма розничных цен (без учета скидок) проданных товаров, услуг или оформленных заказов из соответствующего избранного отчета";
**"Со скидкой"** - в качестве параметра для расчета будет использоваться сумма розничных цен (с учетом скидок) проданных товаров, услуг или оформленных заказов из соответствующего избранного отчета.

Для отчета "По рабочим сменам" вариант "Без коэффициента" будет использовать в качестве параметра для расчета сумму отработанных продавцом часов из табеля рабочего времени без учета повышающих коэффициентов в самом табеле, вариант "С коэффициентом" - сумму отработанных продавцом часов из табеля рабочего времени с учетом повышающих коэффициентов. указанных в табеле. Т.е. для корректного расчета в составе зарплаты выплат "за выход на рабочее место" у продавцов должны быть корректно отмечены отработанные дни в табеле рабочего времени.

*Подробнее узнать о том, как работать с табелем рабочего времени, можно* ***ЗДЕСЬ***

Значение в поле **"Коэффициент"** позволяет указать на какой коэффициент при расчете конечной зарплаты умножать выбранный Параметр для построения.

**Поясним все вышесказанное на примере из последнего скриншота:**
Из зарплатного отчета "Оформленные заказы", настройки которого мы сохраняли на этапе 1, при расчете конечной заработной платы каждого сотрудника количество оформленных им заказов будет умножаться на 50. Другими словами сотрудник получит 50 руб. за каждый оформленный заказ.
Из зарплатного отчета "Продажи аксессуаров" при расчете конечной заработной платы будет учитываться общая стоимость (с учетом скидки) всех проданных сотрудником аксессуаров, умноженная на 0,2. Другими словами сотрудник будет получать 20% от стоимости (с учетом скидки) всех проданных им аксессуаров. Процент от продаж линз, МКЛ, оправ и СЗ будет рассчитываться аналогично.
Из зарплатного отчета "Продажа услуг" при расчете конечной заработной платы будет учитываться общая стоимость (без учета скидки) всех оказанных сотрудником услуг, умноженная на 0,02. Другими словами сотрудник будет получать 5% от стоимости (без учета скидки) всех оказанных им услуг.
Из отчета "По рабочим сменам" при расчете конечной заработной платы будет учитываться количество отработанных часов (с учетом повышающих коэффициентов из табеля), умноженное на 150. Другими словами, продавец будет полуать 150 руб. за каждый отработанный им час.

После окончания настройки Сводного зарплатного отчета нажимаем кнопку "Сформировать". На экран будут выведены данные отчета:

Сводный зарплатный отчет по продавцам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: 01.01.2018 Конец периода: 31.01.2018
Департамент: *

| Сотрудник | Оформленные заказы | | | Продажи МКЛ | | | Продажи Оправ | | | По рабочим сменам | | | Итого |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Коэффициент | Итого | Со скидкой | Коэффициент | Итого | Со скидкой | Коэффициент | Итого | Значение | Коэффициент | Итого | |
| Иванова Наталья Александровна | 40,00 | 50,00 | 2 000,00 | 16 536,00 | 0,05 | 826,80 | 712,00 | 0,05 | 35,60 | 54,25 | 150,00 | 8 137,50 | **12 814,25** |
| Итигрисов Вадим | 7,00 | 50,00 | 350,00 | 4 152,00 | 0,05 | 207,60 | 10 000,00 | 0,05 | 500,00 | 18,00 | 150,00 | 2 700,00 | **7 305,57** |
| Петрова Ирина Ивановна | 3,00 | 50,00 | 150,00 | 10 700,00 | 0,05 | 535,00 | 33 986,00 | 0,05 | 1 699,30 | 38,00 | 150,00 | 5 700,00 | **9 260,80** |

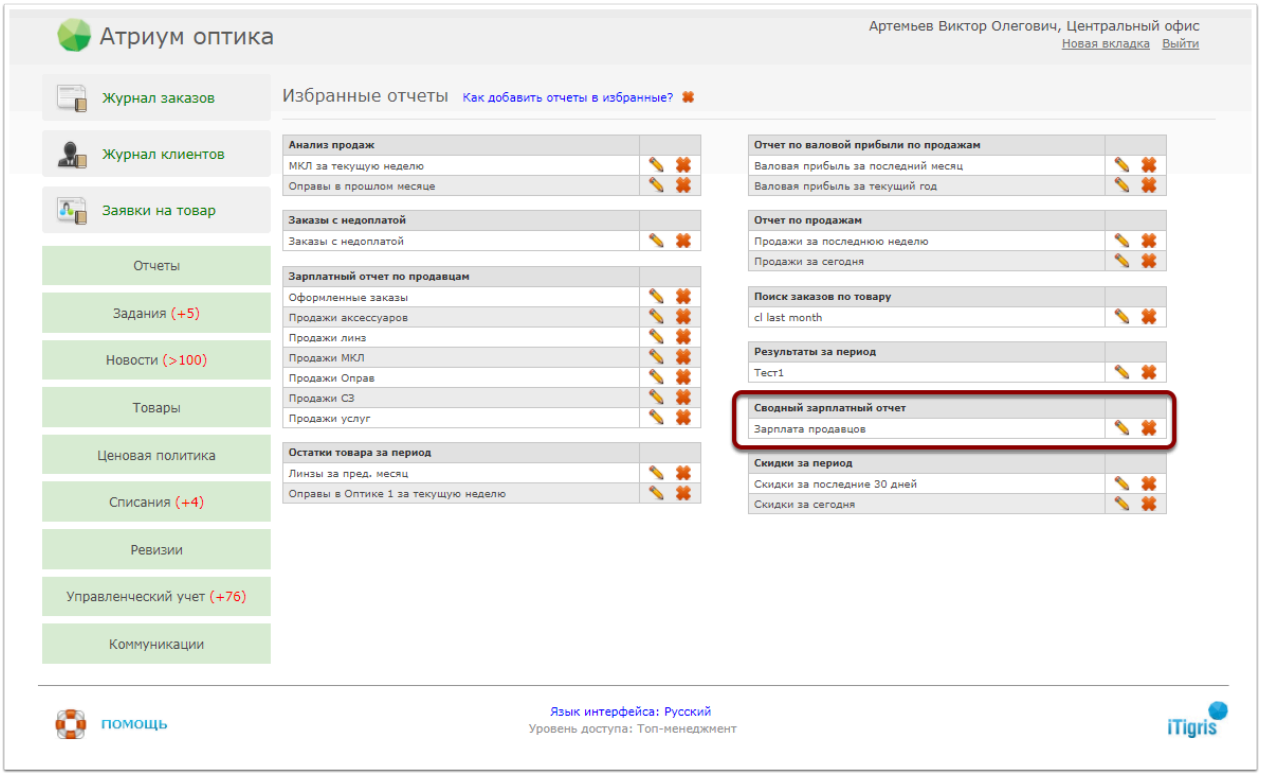
В отчете будут представлены данные в разрезе каждого продавца, а также в разрезе начислений по каждому из Избранных зарплатных отчетов. В колонке "Итого" будет рассчитана итоговая зарплата каждого сотрудника.

На скриншоте выше мы видим, что продавец "Иванова Наталья Александровна" с оформленные заказы получили 2000 руб., за продажу МКЛ - 826,80 руб и т.д., за "выходы на работу" - 8137,50. Итого заработная плата Ивановой Н.А. за выбранный период составит 12814,25 руб.

С помощью кнопки "Экспорт в Excel" данные отчета можно выгрузить в Excel. Для печати отчета нажмите кнопку "Печать"

### 3. Сохраните сформированный сводный зарплатный отчет в Избранные отчеты

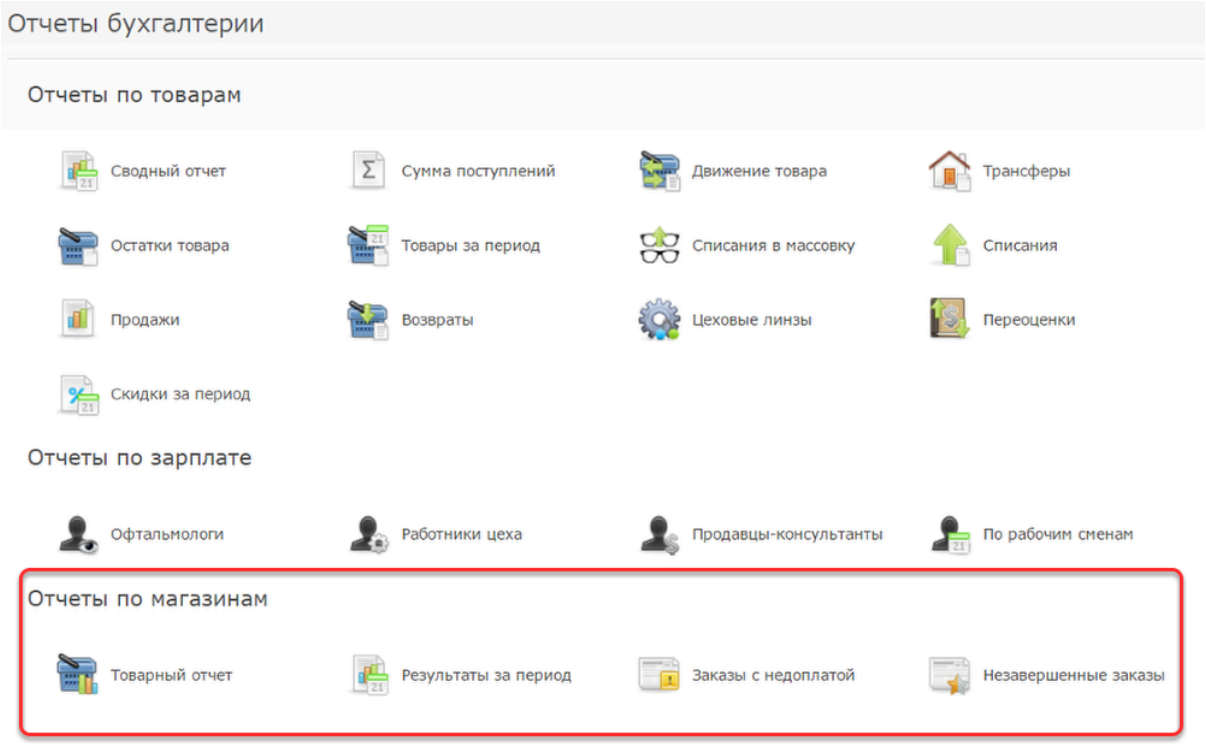
Настоятельно рекомендуем сохранить сформированный отчет в Избранные отчеты, чтобы каждый раз заново не выставлять настройки для расчета заработной платы. Для этого нажмите кнопку "Сохранить в избранное"



# Отчеты бухгалтерии по магазинам

# Отчеты по магазинам: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов бухгалетрии по магазинам. Они доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер" и "Бухгалтер" в меню "Отчеты"



# 1. Товарный отчет

Товарный отчет

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.05.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Департамент: | Оптика 1 | Поставщик: | |
| Тип цены: | Розничная | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Тип товара: | | | |

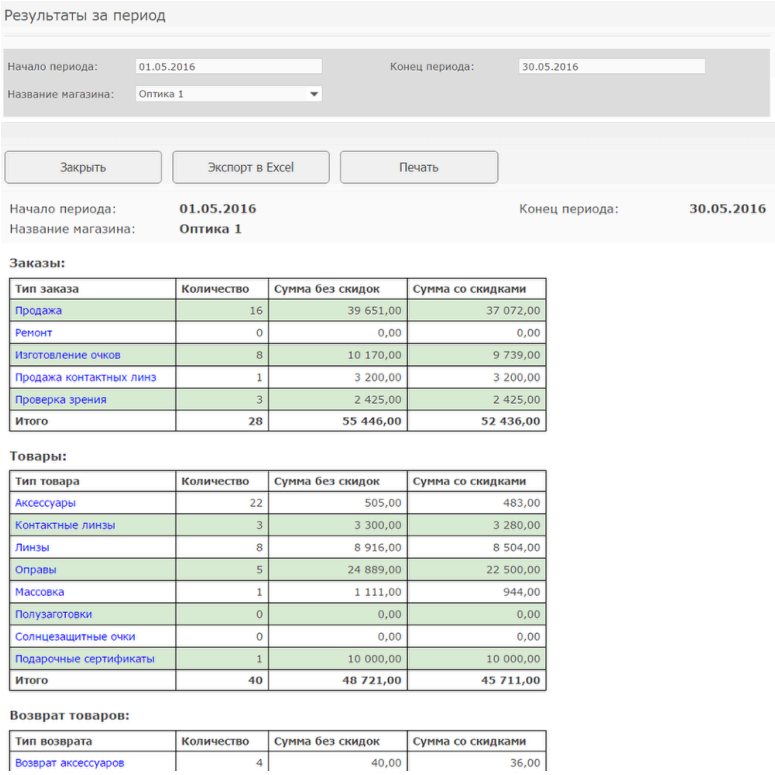
Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.05.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Поставщик: | * |
| Тип цены: | **Розничная** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Тип товара: | * | | |

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 31 463 117,64 | | |
| Приход со складов | 700,00 | Расход по продажам | 31 693,00 |
| Приход по счетам | 15 689,00 | Расход по счетам | 962,00 |
| Весь приход | 16 389,00 | Весь расход | 32 655,00 |
| Переоценки | | | 183 000,00 |
| Конечный остаток | | | 31 629 851,64 |

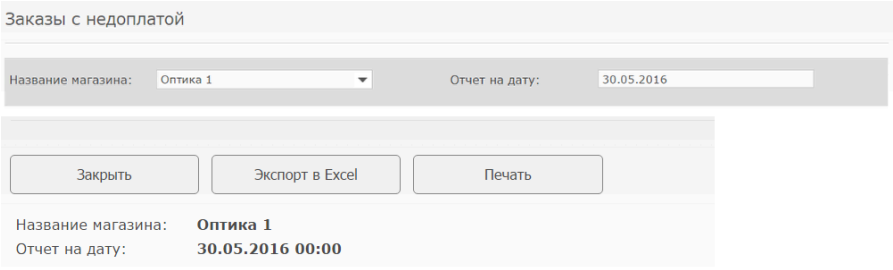
Один из основных отчетов, который позволяет контролировать движение товара через департамент за определенный период.
Подробнее о том, как пользоваться "Товарным отчетом"

# 2. Результаты за период




Позволяет посмотреть результаты работы магазина или сети за указанный период. В частности: проданные товары, оформленные заказы и полученные денежные средства.
Заказы учитываются следующим образом: берутся все заказы, созданные (оформленные, но не обязательно завершенные) в данный период. При этом в качестве суммы указывается полная стоимость заказа.
Товары учитываются следующим образом: учитывается весь товар, входящий в заказы, созданные в данный период (заказы указанные выше).При этом учитывается полная стоимость товаров.
Денежные средства в разделе "пробито по кассе" учитываются следующим образом: учитываются все платежи, принятые за данный период. В том числе: полные оплаты оформленных заказов, предоплаты за оформленные заказы, и доплаты за заказы, оформленные ранее.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Результаты за период"

# 3. Заказы с недоплатой




| Номер заказа | Оплачено | К доплате |
|---|---|---|
| 1000011626 | 149,00 | 1 051,00 |
| 1000035616 | 1 000,00 | 3 820,00 |
| 1000052926 | 1 000,00 | 863,00 |
| 1000055019 | 1 000,00 | 600,00 |
| 1000055821 | 20 000,00 | 13 180,00 |
| 1000056087 | 1 500,00 | 5 700,00 |
| 1000056103 | 7 800,00 | 14 600,00 |
| 1000063118 | 2 000,00 | 2 255,00 |
| 1000063327 | 2 200,00 | 2 620,00 |
| 1000064088 | 3 700,00 | 700,00 |
| 1000064099 | 7 000,00 | 1 000,00 |
| 1000064244 | 3 000,00 | 2 198,00 |
| 1000064260 | 4 000,00 | 4 000,00 |
| 1000064266 | 3 000,00 | 2 428,00 |
| 1000064283 | 2 200,00 | 2 200,00 |
| 1000064457 | 1 000,00 | 947,00 |
| 1000064477 | 5 000,00 | 967,00 |

Позволяет получить список заказов, оплата по которым не была внесена полностью. Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Заказы с недоплатой"

# 4. Незавершенные заказы

Незавершенные заказы на дату

Отчет на дату: 30.05.2016 Название магазина: Оптика 1

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Отчет на дату: **30.05.2016 23:59** Название магазина: **Оптика 1**

| Департамент | Номер заказа | Дата создания | Дата завершения | Сумма без скидки | Сумма со скидкой | Услуги | Оплачено | К доплате |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 1000011626 | 12.07.2011 | | 1 200,00 | 1 200,00 | 0,00 | 149,00 | 1 051,00 |
| Оптика 1 | 1000035616 | 07.09.2011 | | 4 820,00 | 4 820,00 | 0,00 | 1 000,00 | 3 820,00 |
| Оптика 1 | 1000043206 | 29.09.2011 | | 4 129,00 | 4 129,00 | 539,00 | 4 129,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000052926 | 25.10.2011 | | 1 863,00 | 1 863,00 | 243,00 | 1 000,00 | 863,00 |
| Оптика 1 | 1000054120 | 28.10.2011 | | 1 370,00 | 1 370,00 | 90,00 | 1 370,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000055019 | 31.10.2011 | | 1 600,00 | 1 600,00 | 0,00 | 1 000,00 | 600,00 |
| Оптика 1 | 1000055096 | 31.10.2011 | | 720,00 | 720,00 | 0,00 | 720,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000055821 | 02.11.2011 | | 33 180,00 | 33 180,00 | 0,00 | 20 000,00 | 13 180,00 |
| Оптика 1 | 1000056087 | 03.11.2011 | | 7 200,00 | 7 200,00 | 0,00 | 1 500,00 | 5 700,00 |
| Оптика 1 | 1000056103 | 03.11.2011 | | 22 400,00 | 22 400,00 | 0,00 | 7 800,00 | 14 600,00 |
| Оптика 1 | 1000056117 | 03.11.2011 | | 5 800,00 | 5 800,00 | 0,00 | 5 800,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000063034 | 25.11.2011 | | 640,00 | 640,00 | 0,00 | 640,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000063118 | 25.11.2011 | | 4 255,00 | 4 255,00 | 555,00 | 2 000,00 | 2 255,00 |
| Оптика 1 | 1000063327 | 26.11.2011 | | 4 820,00 | 4 820,00 | 0,00 | 2 200,00 | 2 620,00 |
| Оптика 1 | 1000064049 | 29.11.2011 | | 2 800,00 | 2 800,00 | 0,00 | 2 800,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 1000064088 | 29.11.2011 | | 4 400,00 | 4 400,00 | 0,00 | 3 700,00 | 700,00 |
| Оптика 1 | 1000064099 | 29.11.2011 | | 8 000,00 | 8 000,00 | 0,00 | 7 000,00 | 1 000,00 |
| Оптика 1 | 1000064110 | 29.11.2011 | | 960,00 | 960,00 | 0,00 | 960,00 | 0,00 |

Позволяет получить список заказов, незавершенных на определенную дату

# Отчеты по магазинам (видео)

Из видео вы узнаете, как работать со всеми отчетами бухгалтерии по магазинам

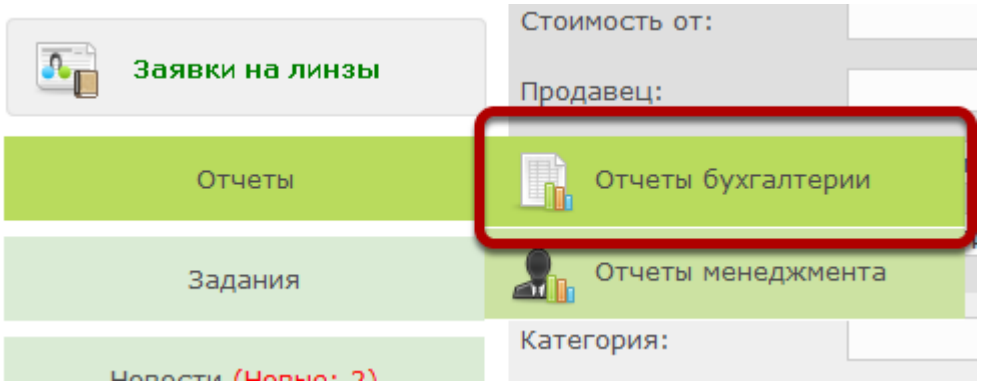
Подробнее об Отчетах бухгалтерии по магазинам

# Как пользоваться отчетом "Товарный отчет"?

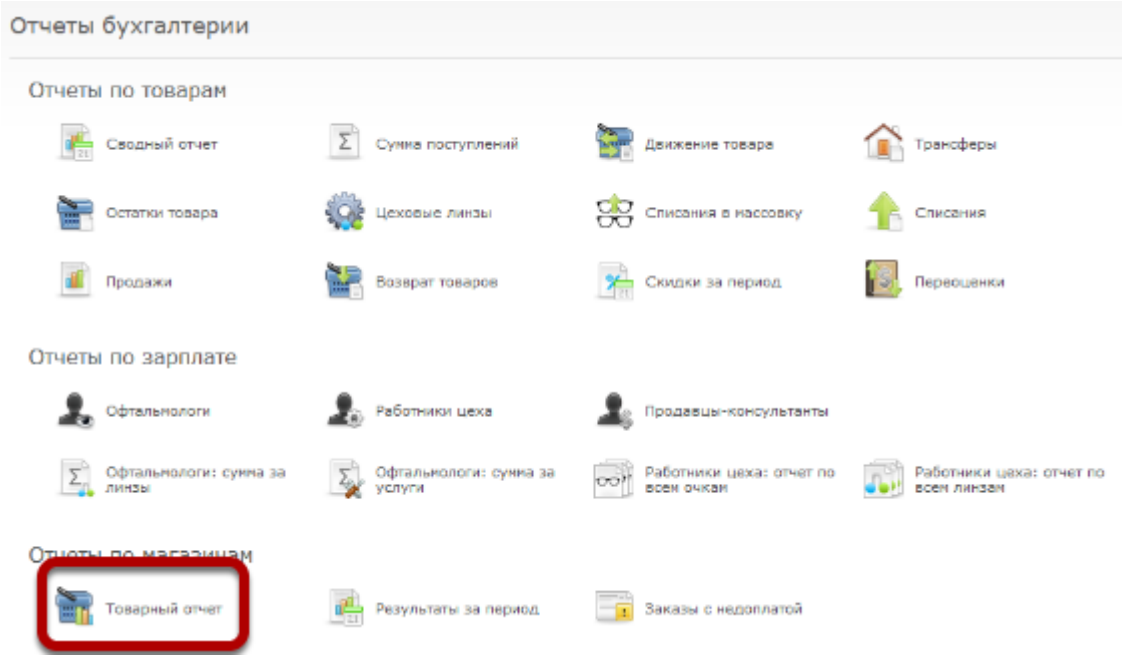
Один из основных отчетов, который позволяет контролировать движение товара через департамент за определенный период. Данный отчет доступен менеджменту и бухгалтерии (для всех департаментов), сотрудникам магазина - на свой магазин и сотрудникам склада - на свой склад.

Отчет может быть построен только по конкретному департаменту, а также как по закупочной, так и по розничной цене.

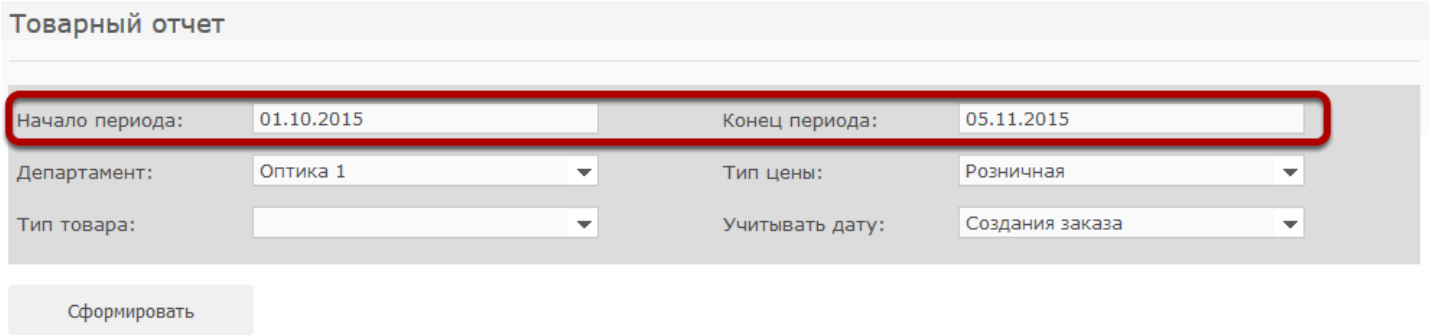
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



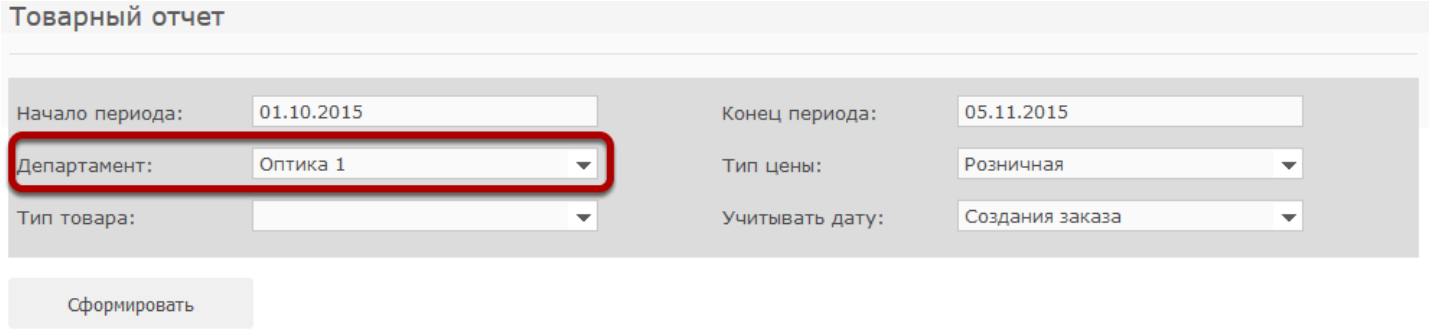
# Выберите товарный отчет



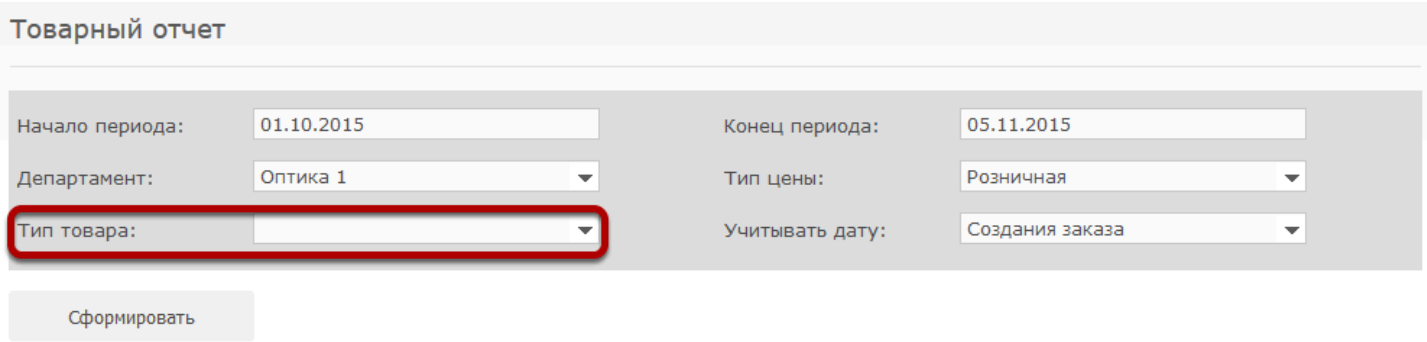

# Укажите период, за который будет построен отчет




# Выберите департамент

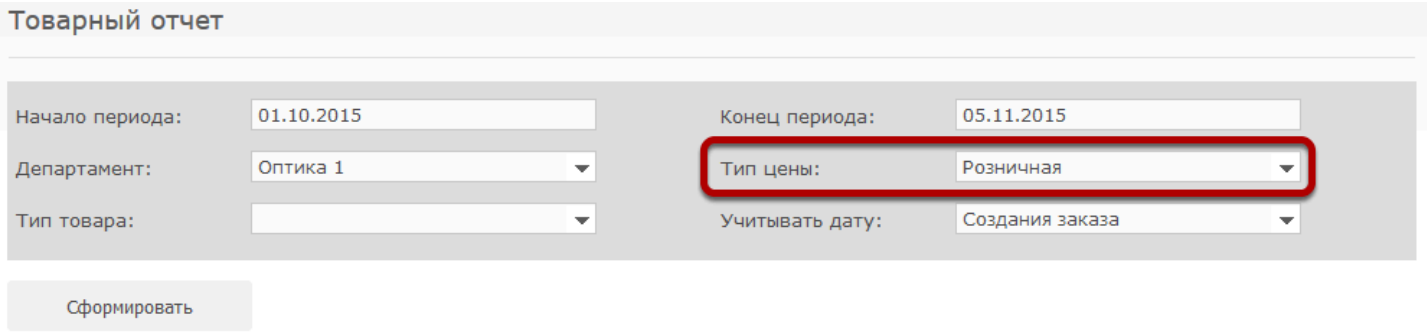


# Также можно указать тип товара, который будет учтен в отчете



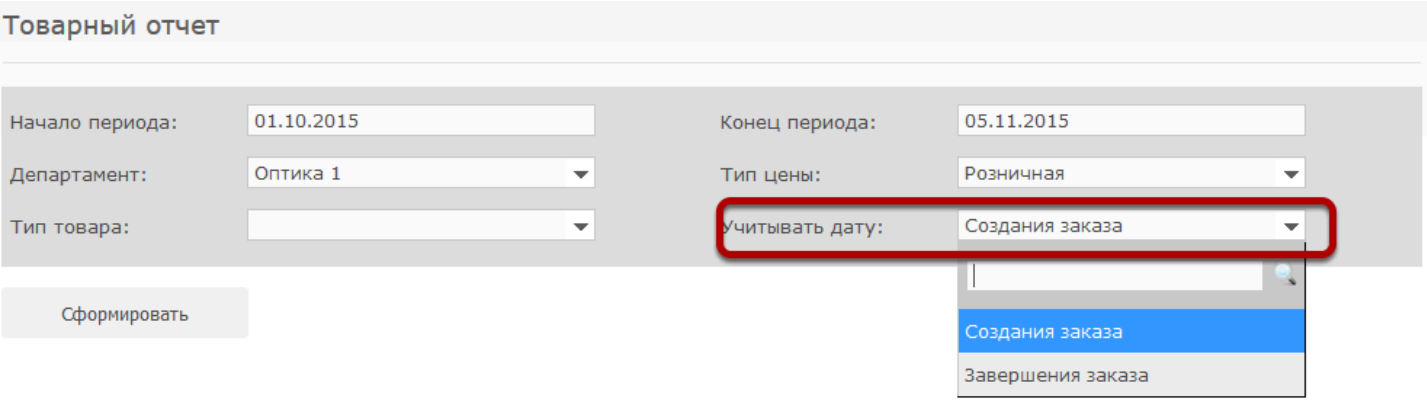

По умолчанию отчет строится по всему товару

# Выберите тип цены - розничная или закупочная



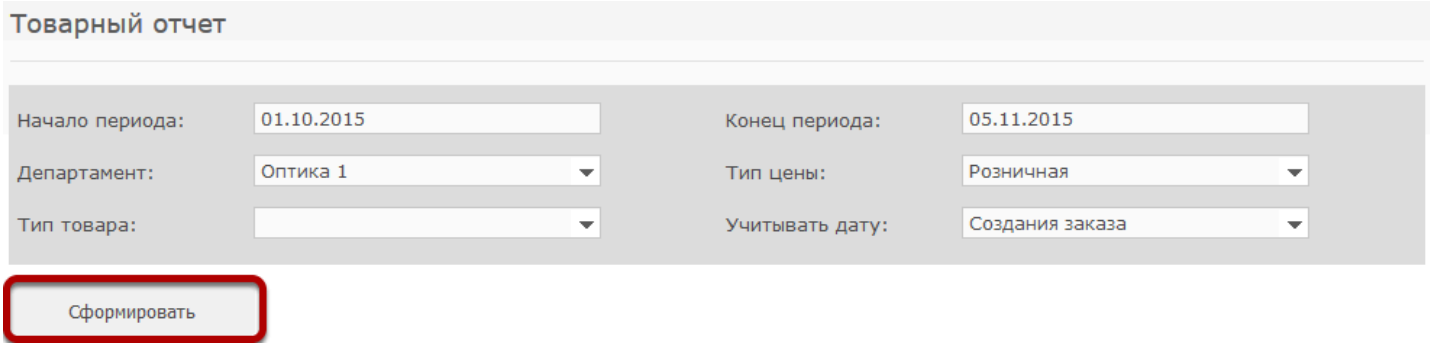

Возможность выбора закупочной цены в товарном отчете настраивается для различных групп пользователей

# Выберите тип даты, который будет учитываться в отчете

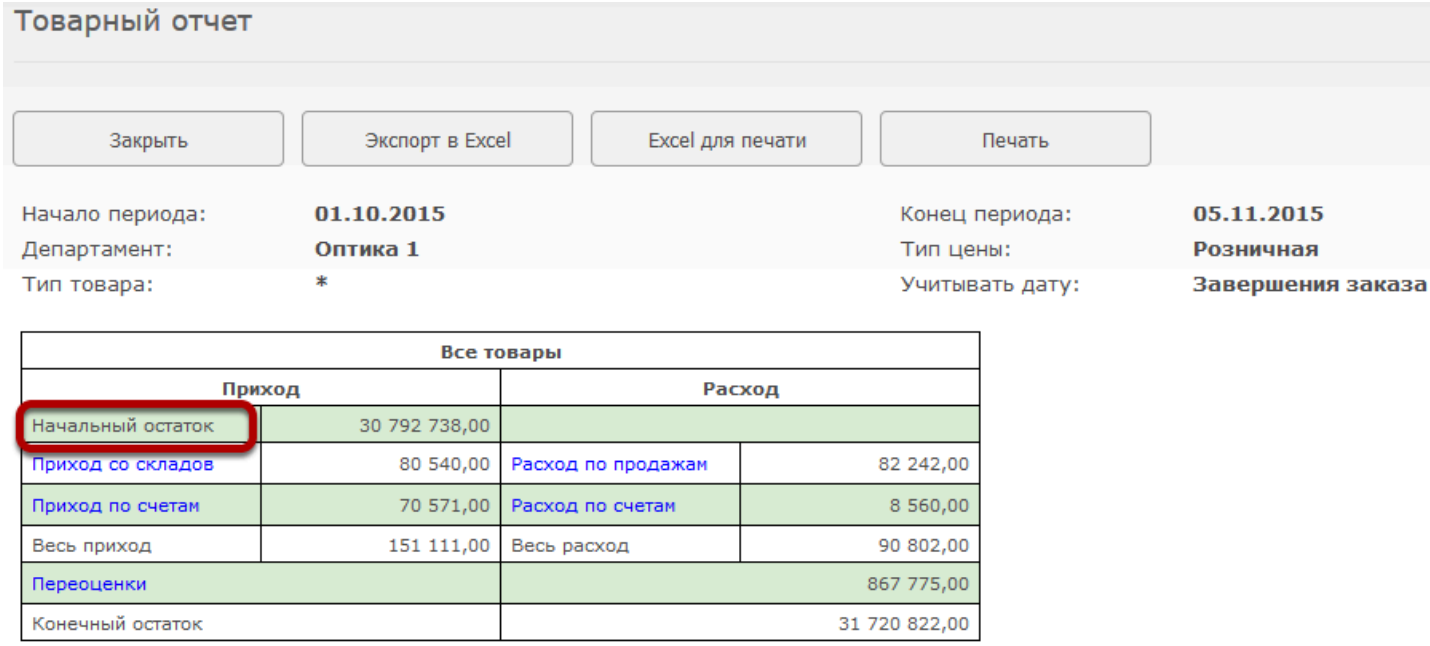


Если выбрать учитывать дату создания заказа, то есть возможность, что отчет будет построен с учетом  заказов с рецептурными/заказными линзами, которые еще не были изготовлены/ получены.

## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## В отчете будет указан начальный остаток товара в департаменте




Под начальным остатком подразумевается сумма розничной стоимости товара, числящегося в департаменте на начальную дату отчета

# Приход со складов показывает сумму, на которую за период был получен товар со складов компании

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

Приход со складов считается следующим образом: учитываются все принятые товары, отправленные в департамент с какого-либо склада. Если со склада было отправлено 10 оправ по 1000р. каждая, а принято на данный момент только 5, то в отчете будут учтены только 5 принятых оправ и приход на 5000р.

**По приходу со складов можно посмотреть детализацию с указанием конкретных трансферов. Подробности о трансфере можно также просмотреть из отчета, нажав на его номер.**

Товарный отчет: Приход со складов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.10.2015**
Департамент: **Оптика 1**
Тип товара: *

| Наименование | Номер | Сумма |
|---|---|---|
| Трансфер (Склад 1) | 1000006781 | 78 040,00 |
| Трансфер (Склад 1) | 1000006788 | 400,00 |
| Трансфер (Склад 1) | 1000006791 | 900,00 |
| Трансфер (Склад 1) | 1000006802 | 1 200,00 |
| **Итого, трансферы (Склад 1):** | **4** | **80 540,00** |
| **Итого, трансферы:** | **4** | **80 540,00** |

# Приход по счетам (трансферы из других магазинов, цеховые и заказные линзы, возврат товара, поставки товара, оформленные в магазине)

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

Приход по счетам считается следующим образом: учитываются все принятые товары, отправленные в департамент с любых других департаментов, кроме складов. Также учитываются прямые поставки товара в магазине - это могут быть заказные линзы, линзы изготовленные цехом компании для магазина, а также возвраты товаров от клиентов.

# По приходу также можно просмотреть детализацию. По каждому документу можно посмотреть подробности, нажав на его номер.

Товарный отчет: Приход по счетам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.10.2015**
Департамент: **Оптика 1**
Тип товара: *

| Наименование | Номер | Сумма |
|---|---|---|
| Возврат товара | 1000383997 | 400,00 |
| Возврат товара | 1000383998 | 400,00 |
| Возврат товара | 1000383999 | 3 400,00 |
| Возврат товара | 1000384920 | 1 500,00 |
| Возврат товара | 1000384995 | 480,00 |
| Возврат товара | 1000384996 | 1 930,00 |
| Возврат товара | 1000385007 | 460,00 |
| Возврат товара | 1000385743 | 4 950,00 |
| Возврат товара | 1000385744 | 4 950,00 |
| **Итого, возврат товара** | **9** | **18 470,00** |
| Поставка | 1000007028 | 400,00 |
| Поставка | 1000007050 | 1 500,00 |
| Поставка | 1000007073 | 165,00 |
| Поставка | 1000007086 | 176,00 |
| Поставка | 1000007092 | 5 940,00 |
| Поставка | 1000007093 | 9 900,00 |
| Поставка | 1000007098 | 1 600,00 |
| Поставка | 1000007106 | 3 160,00 |
| Поставка | 1000007121 | 5 940,00 |

# Расход по продажам показывает розничную сумму товара, который был продан в данном департаменте за период

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

Расход по продажам считается следующим образом: суммируются розничные цены товара, проданного в заказах (не отмененных), созданных в указанный период. Приложение может быть настроено так, что учитываются только товары, которые проданы в завершенных заказах. То есть товар может считаться списанным как в момент создания заказа (по умолчанию), так и в момент завершения заказа. Заказные/цеховые/из другого департамента линзы попадают в отчет после закрытия заявки. Причем такие линзы учитываются в отчете именно датой закрытия заявки. Например, если заказ был создан 01.05, заявка закрыта 03.05, а завершен заказ 05.05, то если посчитать отчет с 02.05 по 04.05, то заявка из этого заказа учтется, не смотря на то, что ни дата создания заказа, ни дата завершения не попадают в рассматриваемый период.

## По расходу по продажам также можно посмотреть детализацию. По каждому заказу можно просмотреть полную информацию о нем.

Товарный отчет: Расход по продажам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

| Наименование | Номер | Сумма |
|---|---|---|
| Заказ | 1000065897 | 2 140,00 |
| Заказ | 1000065909 | 2 140,00 |
| Заказ | 1000065912 | 2 380,00 |
| Заказ | 1000065914 | 1 930,00 |
| Заказ | 1000065925 | 1 930,00 |
| Заказ | 1000065932 | 800,00 |
| Заказ | 1000065933 | 3 400,00 |
| Заказ | 1000065967 | 3 200,00 |
| Заказ | 1000065968 | 18 242,00 |
| Заказ | 1000065971 | 40,00 |

## Расход по счетам (исходящие трансферы, списания)

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

Расход по счетам считается следующим образом: учитываются все отправленные из департамента товары, принятые в других департаментах. Если из магазина были отправлены 10 оправ ценой по 1000р. каждая, а приняты пока только 5, то в расходе учтутся лишь 5 принятых оправ и 5000р. Также учитываются списанные товары. Товар считается списанным в тот момент, когда менеджмент подтверждает соответствующее списание. То есть если товар находится в заявке на списание, но заявка еще не подтверждена, он не попадет в расход в данном отчете. Помимо этого учитываются также товары использованные для изготовления массовки (готовых очков) и полузаготовки, из которых были изготовлены линзы (в случае наличия цеха по изготовлению линз).

## Также доступна детализация по расходу. По каждому документу можно просмотреть полную информацию.

Товарный отчет: Расход по счетам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.10.2015**
Департамент: **Оптика 1**
Тип товара: *

| Наименование | Номер | Сумма |
|---|---|---|
| Трансфер (На ленина) | 1000006799 | 120,00 |
| **Итого, трансферы (На ленина):** | **1** | **120,00** |
| **Итого, трансферы:** | **1** | **120,00** |
| Списание | 1000000910 | 2 350,00 |
| Списание | 1000000921 | 1 500,00 |
| Списание | 1000000923 | 550,00 |
| Списание | 1000000928 | 4 040,00 |
| **Итого, списания** | **4** | **8 440,00** |

**Переоценки - отражают сумму, на которую товар был переоценен за период. Может быть как положительной (увеличение цены), так и отрицательной (уценка).**

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

Начало периода: **01.10.2015** Конец периода: **05.11.2015**
Департамент: **Оптика 1** Тип цены: **Розничная**
Тип товара: * Учитывать дату: **Завершения заказа**

| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| Приход | | Расход | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

**По переоценкам также можно посмотреть детализацию. По каждому документу можно просмотреть полную информацию, нажав на его номер.**

Товарный отчет: Переоценки

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.10.2015**
Департамент: **Оптика 1**
Тип товара: *

| Наименование | Номер | Сумма |
|---|---|---|
| Переоценка | 1000000032 | 540,00 |
| Переоценка | 1000000035 | 867 235,00 |

# Конечный остаток показывает розничную сумму товара, который числился в департаменте на конечную дату отчета

Товарный отчет

Закрыть | Экспорт в Excel | Excel для печати | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Тип цены: | **Розничная** |
| Тип товара: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |

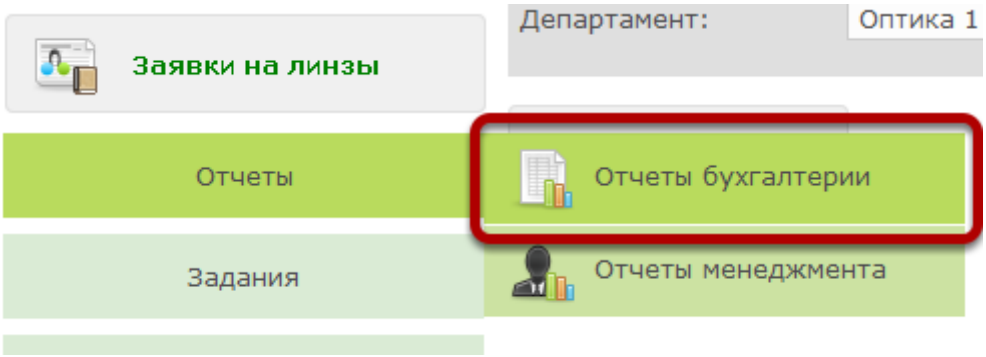
| Все товары | | | |
|---|---|---|---|
| **Приход** | | **Расход** | |
| Начальный остаток | 30 792 738,00 | | |
| Приход со складов | 80 540,00 | Расход по продажам | 82 242,00 |
| Приход по счетам | 70 571,00 | Расход по счетам | 8 560,00 |
| Весь приход | 151 111,00 | Весь расход | 90 802,00 |
| Переоценки | | | 867 775,00 |
| Конечный остаток | | | 31 720 822,00 |

# Как пользоваться отчетом "Результаты за период"?

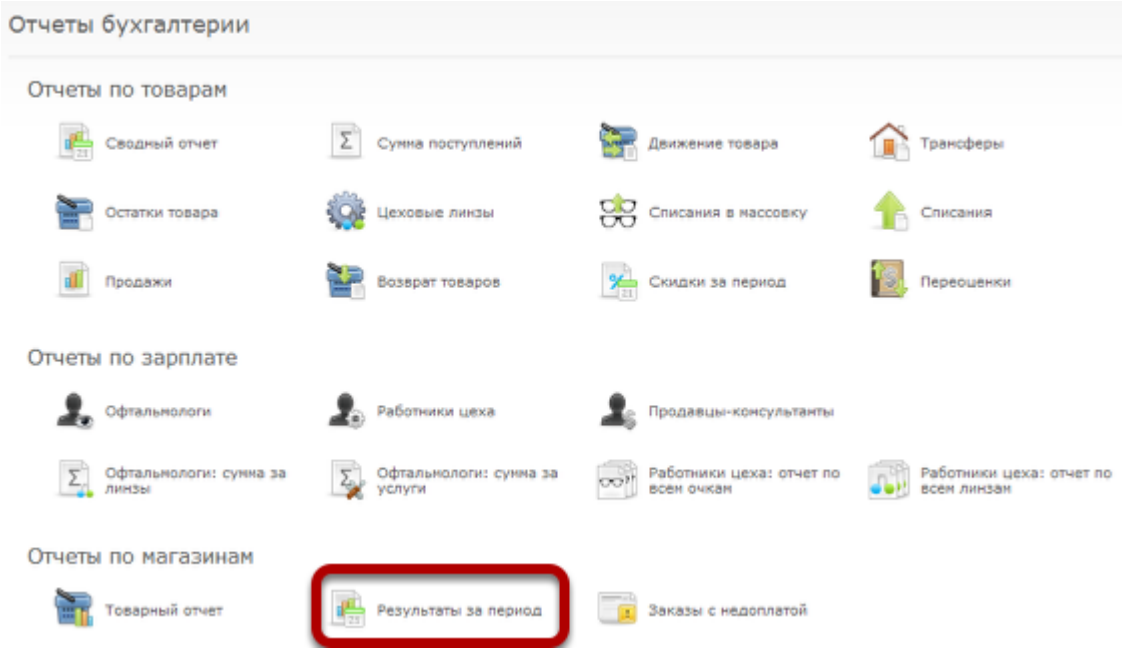
Один из основных отчетов, позволяет контролировать результаты работы магазинов за указанный период.

Доступен бухгалтерии и менеджменту (для всех магазинов), а также сотрудникам магазина (только по своему магазину).

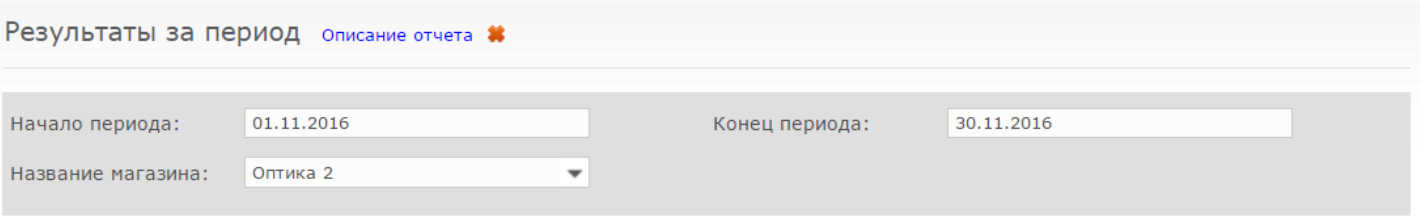
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"




## Выберите отчет "Результаты за период"



# Описание отчета:




Для чего используется:

Используется как сводный отчет по результатам деятельности магазинов за установленный интервал времени.

Порядок расчета:

Отчет рассчитывается начиная со дня начала периода по день конца периода включительно.

В разделы "Заказы", "Товары" и "Услуги" данные попадают датой создания заказа в 100% размере. В разделы "Возврат товаров" и "Возврат услуг" данные попадают датой совершения действия в 100% размере (например, в раздел Возвраты товара, данные попадают датой оформления возврата, а не датой оформления заказа в котором были возвращаемые товары).

Заказные товары (очковые и контактные линзы под заказ) попадают в отчет датой создания заказа в магазине, а не датой фактического поступления товара в магазин.

В раздел "Пробито по кассе" и "Инкассации" данные пападают датой фактического оформления операций в размере фактически полученных или инкассированных денежных средств.

Отмены заказов и возвраты попадают в раздел "Пробито по кассе" фактической датой осуществления операции. (Например, отмена заказа попадет в отчет датой отмены заказа, а не датой создания этого заказа).

Какая информация выводится:

Выводится информация по количеству и стоимости оформленных за период Заказов (в разрезе Типов заказов), проданных Товаров (в разрезе Типов товаров), оформленных Возвратов (в разрезе Типов товаров), оказанных и "возвращенных" Услуг, по фактически принятым от клиентов оплатам (раздел "Пробито по кассе") в разрезе типов платежей, по количеству и суммам осуществленных в магазине инкассаций. В каждую строку можно "провалиться" и посмотреть более детальную информацию.

Описание фильтров отчета:

**Начало периода, Конец периода** - интервал времени, за который вы хотите сформировать отчет.
**Департамент** - позволяет сформировать отчет по конкретному департаменту. Если нужно сформировать отчет по всем депаратаментам - ничего не указывайте.

# Пример отчета:

Результаты за период

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016** Конец периода: **30.11.2016**
Название магазина: *

**Заказы:**

| Тип заказа | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Продажа | 34 | 53 619,00 | 52 247,00 |
| Ремонт | 1 | 200,00 | 180,00 |
| Изготовление очков | 33 | 107 840,00 | 94 172,72 |
| Ремонт очков | 3 | 630,00 | 576,00 |
| Продажа контактных линз | 8 | 10 518,00 | 9 962,00 |
| Проверка зрения | 27 | 7 015,00 | 6 668,50 |
| **Итого** | **106** | **179 822,00** | **163 806,22** |

**Товары:**

| Тип товара | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Аксессуары | 226 | 16 347,00 | 15 220,00 |
| Контактные линзы | 102 | 11 950,00 | 11 275,00 |
| Линзы | 30 | 57 430,00 | 52 930,72 |
| Оправы | 10 | 51 060,00 | 42 834,00 |
| Массовка | 1 | 3 350,00 | 3 350,00 |
| Солнцезащитные очки | 2 | 10 370,00 | 10 370,00 |
| Подарочные сертификаты | 6 | 14 000,00 | 14 000,00 |
| **Итого** | **377** | **164 507,00** | **149 979,72** |

**Возврат товаров:**

| Тип возврата | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Возврат аксессуаров | 13 | 52,00 | 52,00 |
| Возврат контактных линз | 1 | 250,00 | 250,00 |
| Возврат линз | 1 | 1 000,00 | 970,00 |
| Возврат оправ | 2 | 6 540,00 | 6 527,00 |
| Возврат массовки | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Возврат солнцезащитных очков | 0 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **17** | **7 842,00** | **7 799,00** |

**Товары с учетом возвратов:**

| Наименование | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Товары с учетом возвратов | 360 | 156 665,00 | 142 180,72 |

**Услуги:**

| Наименование | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Услуги | 67 | 15 315,00 | 13 826,50 |
| Возврат услуг | 4 | 1 050,00 | 1 050,00 |
| **Итого** | **63** | **14 265,00** | **12 776,50** |

**Пробито по кассе :**

| Наименование | Сумма |
|---|---|
| Пробито по кассе (нал.) | 105 350,50 |
| Пробито по кассе (безнал.) | 30 641,00 |
| Пробито по кассе (подарочные сертификаты) | 5 350,00 |
| Отмены заказов | -9 690,00 |
| Возвраты | -8 849,00 |
| Пробито по кассе (нал. с учетом отмен и возвратов) | 87 565,50 |
| Пробито по кассе (безнал. с учетом отмен и возвратов) | 29 887,00 |
| **Итого** | **117 452,50** |

**Инкассации:**

| Наименование | Количество | Сумма |
|---|---|---|
| Подтвержденные инкассации | 1 | 30 641,00 |
| Не подтвержденные инкассации | 4 | 57 430,00 |
| **Итого** | **5** | **88071,00** |

На примере представлен отчет Результаты за период за ноябрь 2016 г. по всем магазинам сети.
За выбранный период всего было оформлено 106 заказов на общую сумму 163806, 22 руб. (с учетом скидок). В этих заказах присутствовало 377 товаров (на сумму 149979,72 руб.) и 67 услуг (на сумму 13826,50 руб.). 17 товаров (на сумму 7799,00 руб.) и 4 услуги (на сумму 1050,00 руб.) были возвращены. Причем это не обязательно именно 17 товаров из 67 проданных в ноябре. Это могут бцть возвраты товаров, проданных ранее. То же самое и в отношении услуг.

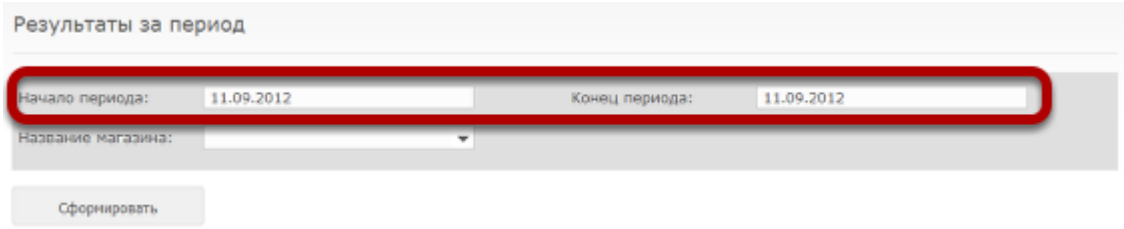
Стоимость проданных товаров за период (149979,72 руб.) и стоимость оказанных услуг за период (1382,50 руб.) в сумме будут давать общую стоимость оформленных за период заказов (163806,22 руб.)

Из раздела "Пробито по кассе" мы видим, что за выбранный период во всех магазинах было принято оплат на 105350,50 руб. наличными и на 30641,00 руб. по банковской карте. На 5350,00 руб. принято оплат подарочными сертификатами. Также отменено заказов на 9690,00 руб. и оформлено возвратов на 8849,00 руб. Итого, общая выручка всех магазинов за период, с учетом отмен и позвратов, составила 117452,50 руб.

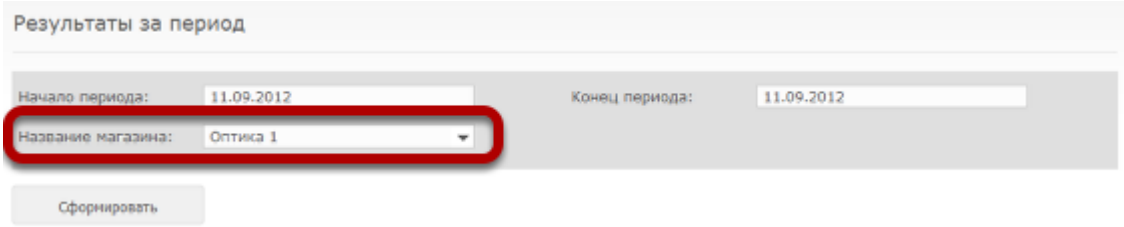
Из раздела "Инкассации" мы видим, что за период из кассы магазина было изъято в виде инкасаций 88071,00 руб. Причем получение 30641,00 руб. из этой суммы уже подтверждено руководством

# Как сформировать отчет:

## Укажите период, за который будет построен отчет

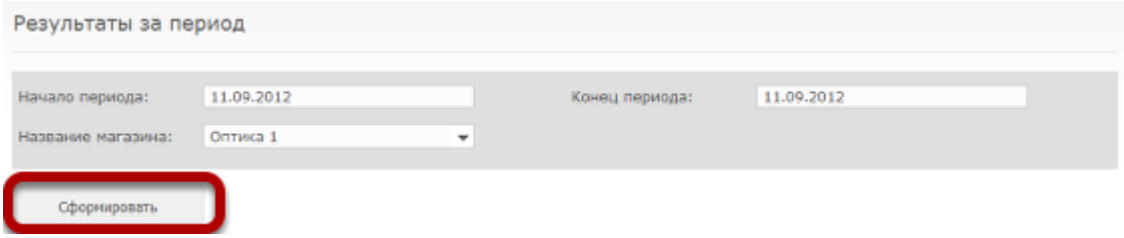



## Выберите магазин, по которому будет построен отчет




Либо отчет может быть построен по всем магазинам сети.

## Нажмите "Сформировать"



## Отчет состоит из 7 блоков: "Заказы", "Товары", "Возврат товаров", "Товары с учетом возвратов", "Услуги", "Пробито по кассе", "Инкассации"

Результаты за период

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 11.09.2012 Конец периода: 11.09.2012
Название магазина: Оптика 1

Заказы: 1

| Тип заказа | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Продажа | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Ремонт | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Продажа контактных линз | 1 | 1 320,00 | 1 320,00 |
| Проверка зрения | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Итого | 1 | 1 320,00 | 1 320,00 |

Товары: 2

| Тип товара | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Оправы | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Линзы | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Солнцезащитные очки | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Контактные линзы | 30 | 1 320,00 | 1 320,00 |
| Аксессуары | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Массовка | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Подарочные сертификаты | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Итого | 30 | 1 320,00 | 1 320,00 |

Возврат товаров: 3

| Тип возврата | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Возврат оправ | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Возврат линз | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Возврат солнцезащитных очков | 0 | 0,00 | 0,00 |

## Блок заказы отражает количество заказов, оформленных в данном магазине за указанный период. По каждому типу заказа можно посмотреть детализацию

Заказы:

| Тип заказа | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Продажа | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Ремонт | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Продажа контактных линз | 1 | 1 320,00 | 1 320,00 |
| Проверка зрения | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Итого | 1 | 1 320,00 | 1 320,00 |

Заказы учитываются следующим образом: берутся все заказы, созданные (оформленные, но не обязательно завершенные) в данный период. При этом в качестве суммы указывается

полная стоимость заказа (отдельно с учетом скидок и без), то есть если заказ сделан на 5000р., а предоплата была лишь 2000р, то в отчете будут учтены все 5000р.

## По каждому заказу в детализации можно посмотреть полную информацию, нажав на его номер

Результаты за период: Продажа контактных линз

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 11.09.2012 Конец периода: 11.09.2012
Название магазина: Оптика 1

| Номер заказа | Департамент | Статус заказа | Дата создания | Дата завершения | Сумма | Оплачено |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000064679 | Оптика 1 | Ожидает линз | 11.09.2012 | | 1 320,00 | 500,00 |

## Блок товары показывает все товары, которые были проданы в заказах из первого блока. По товарам можно посмотреть детализацию, нажав на тип товара

Товары:

| Тип товара | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Оправы | 20 | 27 790,00 | 23 556,00 |
| Линзы | 43 | 47 400,00 | 47 400,00 |
| Солнцезащитные очки | 2 | 3 640,00 | 3 640,00 |
| Контактные линзы | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Аксессуары | 30 | 3 225,00 | 3 113,00 |
| Массовка | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Подарочные сертификаты | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Итого | 95 | 82 055,00 | 77 709,00 |

Товары учитываются следующим образом: учитывается весь товар, входящий в заказы, созданные в данный период (заказы указанные выше). При этом учитывается полная стоимость товаров (отдельно со скидкой и без)

**По каждому товару можно посмотреть полную информацию о нем, а также полную информацию о заказе, в котором он был продан**

Результаты за период: Оправы

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.10.2011 Конец периода: 01.10.2011
Название магазина: Оптика 1

| Номер товара | Тип товара | Номер заказа | Департамент | Дата продажи | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000166598 | Оправы | 1000043746 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 260,00 | 1 008,00 |
| 1000132990 | Оправы | 1000043752 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 2 240,00 | 2 240,00 |
| 1000175111 | Оправы | 1000043757 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 090,00 | 1 090,00 |
| 1000103219 | Оправы | 1000043765 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 2 760,00 | 1 932,00 |
| 1000159476 | Оправы | 1000043778 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 420,00 | 1 136,00 |
| 1000121949 | Оправы | 1000043791 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 360,00 | 0,00 |
| 1000171717 | Оправы | 1000043800 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 3 780,00 | 2 646,00 |
| 1000159421 | Оправы | 1000043903 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 420,00 | 1 136,00 |
| 1000101998 | Оправы | 1000043912 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 520,00 | 520,00 |
| 1000175702 | Оправы | 1000043936 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 090,00 | 1 090,00 |
| 1000159407 | Оправы | 1000043942 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 420,00 | 1 420,00 |
| 1000147153 | Оправы | 1000043983 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 2 540,00 | 2 540,00 |
| 1000131951 | Оправы | 1000043990 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 480,00 | 0,00 |
| 1000127845 | Оправы | 1000043991 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 920,00 | 920,00 |
| 1000148166 | Оправы | 1000044004 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 360,00 | 360,00 |
| 1000160414 | Оправы | 1000044005 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 360,00 | 0,00 |
| 1000166581 | Оправы | 1000044028 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 260,00 | 1 008,00 |
| 1000131534 | Оправы | 1000044037 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 980,00 | 980,00 |
| 1000104428 | Оправы | 1000044038 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 640,00 | 1 640,00 |
| 1000103660 | Оправы | 1000044042 | Оптика 1 | 01.10.2011 | 1 890,00 | 1 890,00 |

**Блок "Возврат товаров" показывает товары, которые были возвращены обратно в магазин за указанный период. По возвратам также можно просмотреть детализацию**

Возврат товаров:

| Тип возврата | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Возврат оправ | 1 | 890,00 | 890,00 |
| Возврат линз | 2 | 1 600,00 | 1 600,00 |
| Возврат солнцезащитных очков | 1 | 3 170,00 | 3 170,00 |
| Возврат контактных линз | 2 | 2 060,00 | 1 460,00 |
| Возврат аксессуаров | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Возврат массовки | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Итого | 6 | 7 720,00 | 7 120,00 |

**По возвращенным товарам можно просмотреть полную**

**информацию как о товаре, так и о заказе, в котором этот товар был продан.**

Результаты за период: Возврат контактных линз

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.01.2012 Конец периода: 11.09.2012
Название магазина: Оптика 1

| Номер товара | Номер заказа | Департамент | Дата возврата | Сумма возврата |
|---|---|---|---|---|
| 1000226494 | 1000064532 | Оптика 1 | 23.01.2012 | 1 400,00 |
| 1000227119 | 1000064530 | Оптика 1 | 25.01.2012 | 60,00 |

**Блок "Товары с учетом возвратов" показывает количество и сумму товаров, которые были проданы за период за вычетом возвращенных за этот период товаров**

Товары с учетом возвратов:

| Наименование | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Товары с учетом возвратов | 1 112 | 316 798,00 | 300 462,97 |

**Блок "Услуги" показывает сумму услуг в заказах из первого блока, а также возврат услуг**

Услуги:

| Наименование | Количество | Сумма без скидок | Сумма со скидками |
|---|---|---|---|
| Услуги | 18 827 | 2 198 552,00 | 2 135 810,00 |
| Возврат услуг | 10 | 305,00 | 284,00 |
| Итого | 18 817 | 2 198 247,00 | 2 135 526,00 |

## По услугам также доступна детализация

Результаты за период: Услуги

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: 01.01.2012 Конец периода: 11.09.2012

Название магазина: Оптика 1

| Название услуги | Номер заказа | Департамент | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Выправка оправы | 1002064665 | Оптика 1 | 15,00 | 15,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064627 | Оптика 1 | 50,00 | 50,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064652 | Оптика 1 | 50,00 | 50,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064660 | Оптика 1 | 50,00 | 35,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064669 | Оптика 1 | 50,00 | 50,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064677 | Оптика 1 | 50,00 | 50,00 |
| Замена лески на одной линзе без обточки | 1002064678 | Оптика 1 | 50,00 | 50,00 |
| Замена шарнира в пластмассовой оправе | 1002064665 | Оптика 1 | 20,00 | 20,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064531 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064533 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064534 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064536 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064537 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064539 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |
| Изготовление очков (с перен. стоимостью) | 1002064546 | Оптика 1 | 0,00 | 0,00 |

## Блок "Пробито по кассе" показывает движение средств через кассу магазина за период

**Пробито по кассе:**

| Наименование | Сумма |
|---|---|
| Пробито по кассе (нал.) | 234 273,00 |
| Отмены заказов | -1 815,00 |
| Возвраты | -7 120,00 |
| Пробито по кассе (нал. с учетом отмен и возвратов) | 225 338,00 |
| Пробито по кассе (безнал.) | 23 720,00 |
| Пробито по кассе (подарочные сертификаты) | 2 000,00 |
| **Итого** | **249 058,00** |

Денежные средства в разделе "пробито по кассе" учитываются следующим образом: учитываются все платежи, принятые за данный период. В том числе: полные оплаты оформленных заказов, предоплаты за оформленные заказы, и доплаты за заказы, оформленные ранее. Также платежи разбиваются на наличную и безналичную (по банковским картам) оплату. Отмены заказов и возвраты товаров учитываются с отрицательным знаком. То есть если 02.05 отменяется заказ, сделанный 01.05, за который была внесена предоплата 5000р, то 02.05 этот возврат пройдет по кассе как -5000р. - возврат денежных средств клиенту.

**Пробито по кассе (нал.)** - наличные средства, которые были получены от клиентов за период (полная оплата заказов, предоплата, доплата за заказы)

**Отмены заказов** - сумма заказов, которые были отменены после того, как были оформлены

**Возвраты** - сумма возвратов товаров в магазин за период

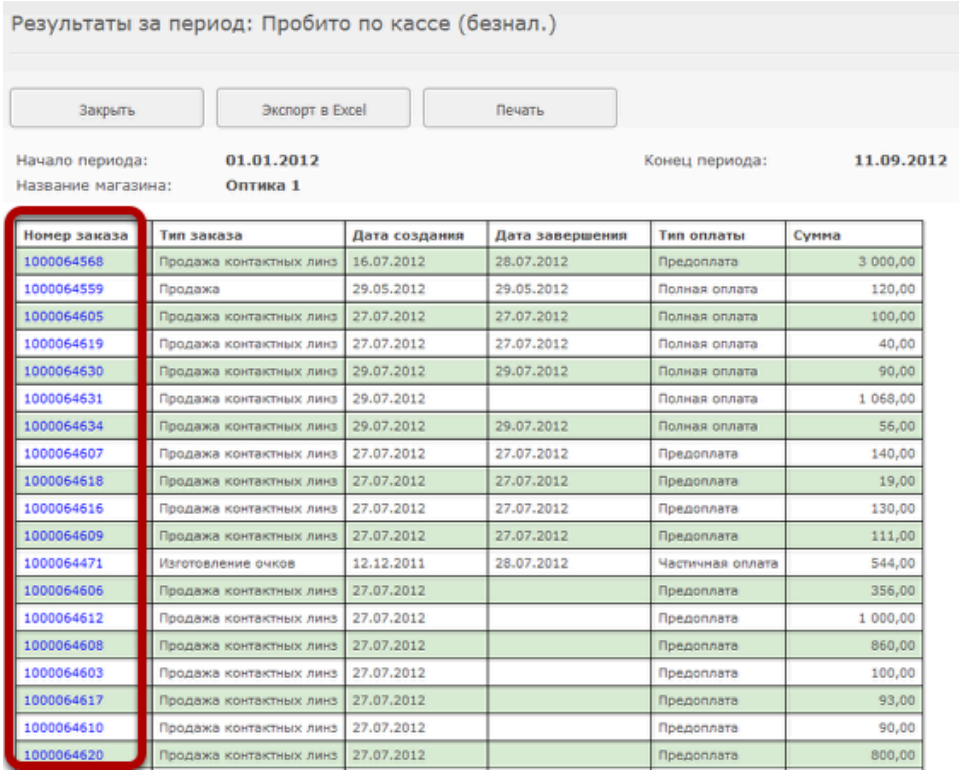
**Пробито по кассе (нал. с учетом отмен и возвратов)** - сумма, пробитая по кассе за вычетом отмен и возвратов (если при отмене или возврате деньги изымаются из кассы, эта сумма должна совпадать с реальным поступлением денежных средств в магазин за период)

**Пробито по кассе (безнал.)** - сумма, оплаченная за заказы с помощью безналичного рассчета (кредитные карты)

**Пробито по кассе (подарочные сертификаты)** - сумма заказов, оплаченных с помощью подарочных сертификатов за период

По каждому пункту можно просмотреть детализацию

## Детализация по платежам. По каждому заказу можно просмотреть полную информацию.




| Номер заказа | Тип заказа | Дата создания | Дата завершения | Тип оплаты | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000064568 | Продажа контактных линз | 16.07.2012 | 28.07.2012 | Предоплата | 3 000,00 |
| 1000064559 | Продажа | 29.05.2012 | 29.05.2012 | Полная оплата | 120,00 |
| 1000064605 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Полная оплата | 100,00 |
| 1000064619 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Полная оплата | 40,00 |
| 1000064630 | Продажа контактных линз | 29.07.2012 | 29.07.2012 | Полная оплата | 90,00 |
| 1000064631 | Продажа контактных линз | 29.07.2012 | | Полная оплата | 1 068,00 |
| 1000064634 | Продажа контактных линз | 29.07.2012 | 29.07.2012 | Полная оплата | 56,00 |
| 1000064607 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Предоплата | 140,00 |
| 1000064618 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Предоплата | 19,00 |
| 1000064616 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Предоплата | 130,00 |
| 1000064609 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | 27.07.2012 | Предоплата | 111,00 |
| 1000064471 | Изготовление очков | 12.12.2011 | 28.07.2012 | Частичная оплата | 544,00 |
| 1000064606 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 356,00 |
| 1000064612 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 1 000,00 |
| 1000064608 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 860,00 |
| 1000064603 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 100,00 |
| 1000064617 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 93,00 |
| 1000064610 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 90,00 |
| 1000064620 | Продажа контактных линз | 27.07.2012 | | Предоплата | 800,00 |

## Блок "Инкассации" позволяет контролировать сумму инкассаций, которые были созданы в департаменте за период, а также сумму полученных инкассаций

**Инкассации:**

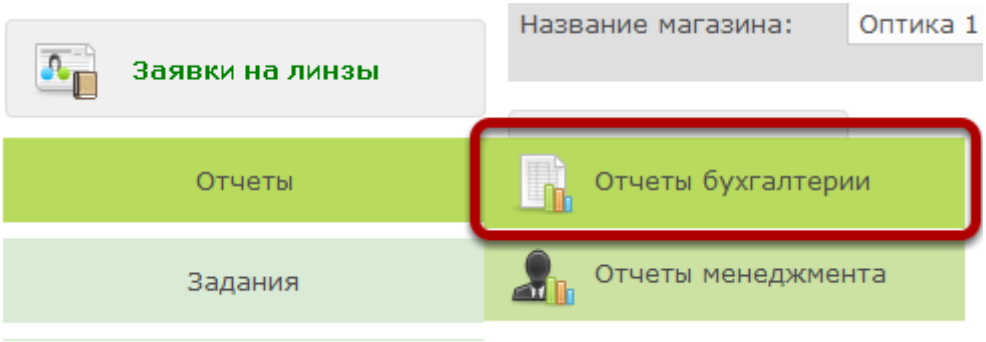
| Наименование | Количество | Сумма |
|---|---|---|
| Подтвержденные инкассации | 1 | 10 000,00 |
| Не подтвержденные инкассации | 0 | 0,00 |
| **Итого** | **1** | **10 000,00** |

Не подтвержденные инкассации - инкассации, которые были созданы, но еще не были отмечены, как полученные.

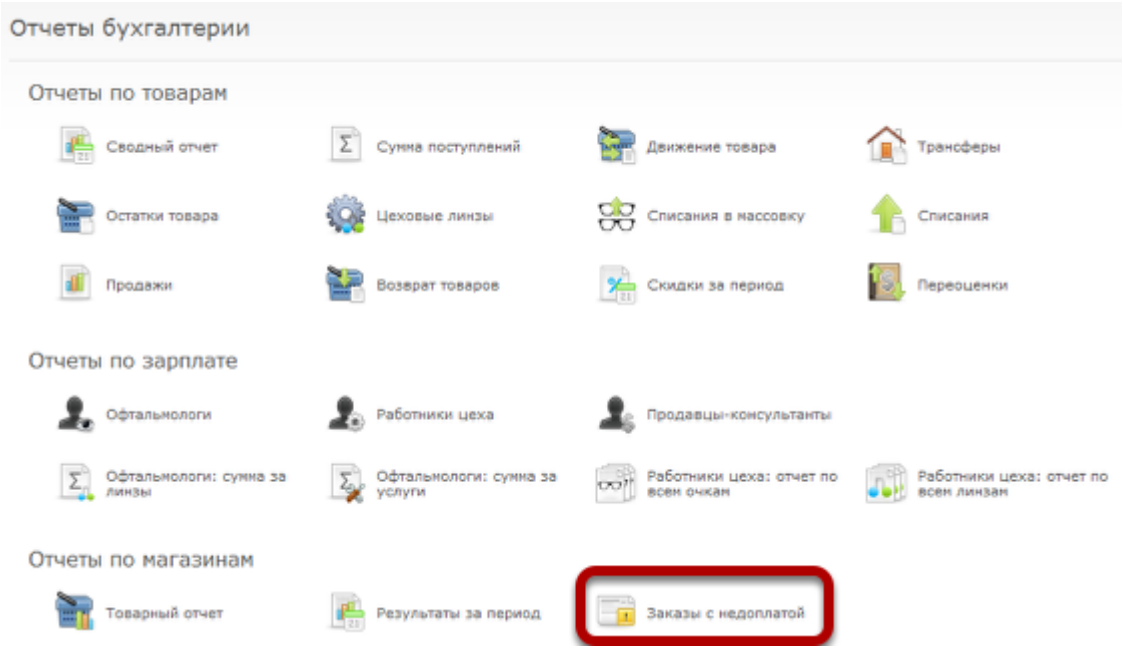
Подтвержденные инкассации - инкассации, которые были отмечены, как полученные.

# Как пользоваться отчетом "Заказы с недоплатой"?

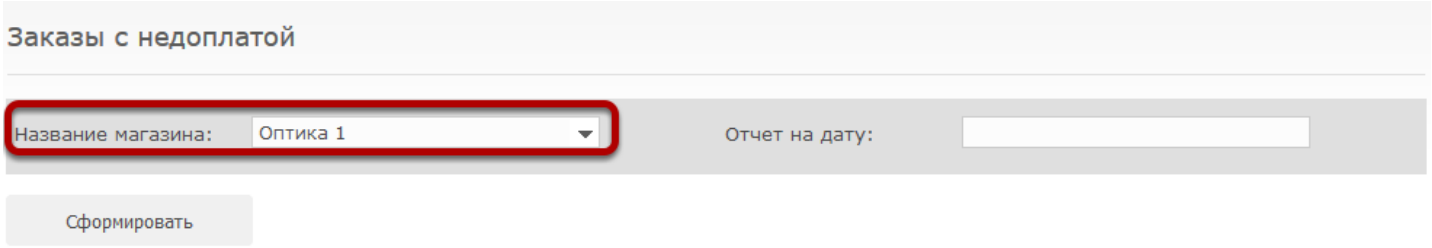
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"




## Выберите пункт "Заказы с недоплатой"

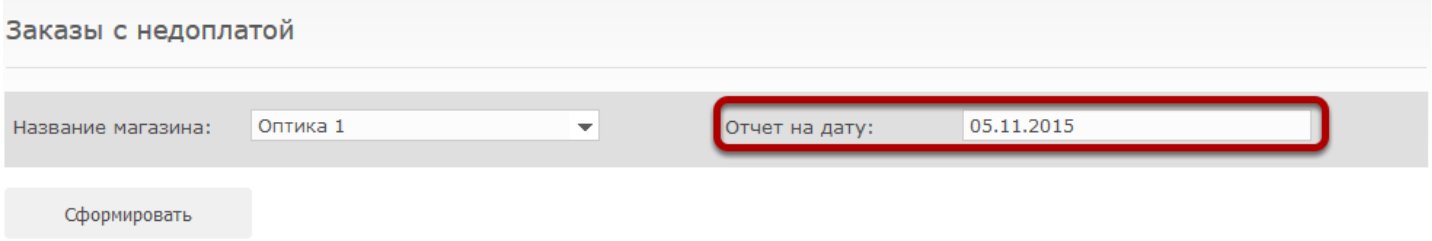


# Выберите департамент

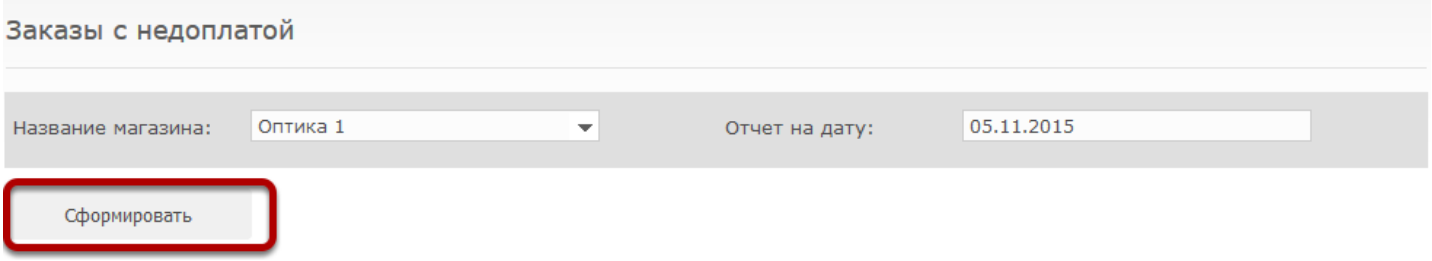



Либо отчет будет построен по всем департаментам

# Выберите дату




# Нажмите "Сформировать"



# Будут отображены все заказы, оплата за которые была внесена не в полном объеме. По каждому заказу можно просмотреть детализацию, нажав на его номер

Заказы с недоплатой

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Название магазина: **Оптика 1**
Отчет на дату: **05.11.2015 00:00**

| Номер заказа | Оплачено | К доплате |
|---|---|---|
| 1000011626 | 149,00 | 1 051,00 |
| 1000035616 | 1 000,00 | 3 820,00 |
| 1000052926 | 1 000,00 | 863,00 |
| 1000055019 | 1 000,00 | 600,00 |
| 1000055821 | 20 000,00 | 13 180,00 |
| 1000056087 | 1 500,00 | 5 700,00 |
| 1000056103 | 7 800,00 | 14 600,00 |
| 1000063118 | 2 000,00 | 2 255,00 |
| 1000063327 | 2 200,00 | 2 620,00 |
| 1000064088 | 3 700,00 | 700,00 |
| 1000064099 | 7 000,00 | 1 000,00 |
| 1000064244 | 3 000,00 | 2 198,00 |
| 1000064260 | 4 000,00 | 4 000,00 |
| 1000064266 | 3 000,00 | 2 428,00 |

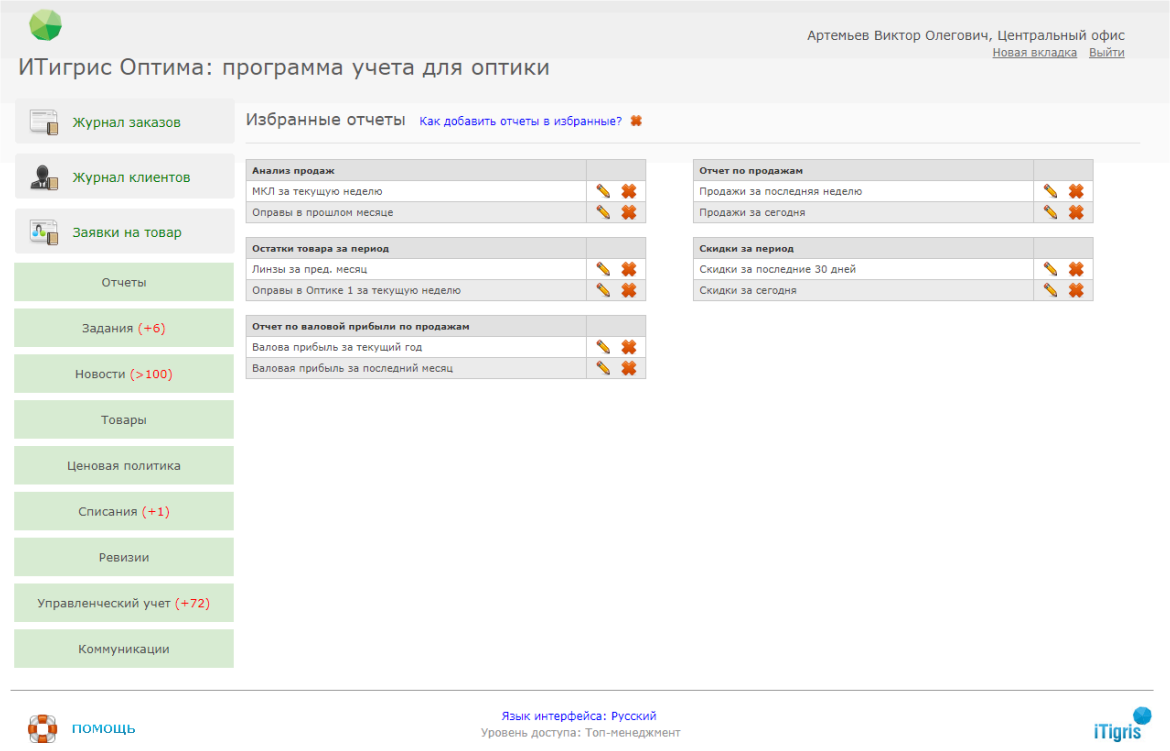
По каждому заказу можно посмотреть детализацию. Для этого необходимо нажать на номер заказа.

Отчет можно распечатать, либо экспортировать в Excel

# Отчеты менеджмента по заказам

# Как работать с избранными отчетами?

Добавление отчетов в "Избранные" позволяет пользователям с правами доступа Топ-менеджер, Менеджер и Бухгалтер сохранять фильтры (настройки) часто используемых отчетов и при необходимости быстро формировать их. Избранные отчеты всегда отображаются на стартовой странице после входа в систему.




Добавить в Избранные можно следующие отчеты:

| Отчеты Бухгалтерии | Отчеты Менеджмента | Отчеты по клиентам |
|---|---|---|
| Сводный отчет | Показатели по заказам | Распределение клиентов по возрасту |
| Сумма поступлений | Сравнение показателей по заказам | Изменение клиентов по возрасту |
| Движение товара | Заказы в ценовых пределах | **Отчеты по поставщикам** |
| Трансферы | Заказы со скидками по чужим картам | Остатки товара по поставщикам |
| Остатки товара | Заказы по времени дня | Заявки и продажи по поставщикам |
| Товары за период | Заказы по товару | **Управленческий учет - Отчеты** |

| Отчеты Бухгалтерии | Отчеты Менеджмента | Отчеты по клиентам |
|---|---|---|
| Списания в массовку | Заявки на линзы | Отчет по движению средств |
| Списания | Показатели по товарам | Сводный отчет о движении средств |
| Продажи | Сравнение показателей по товарам | Динамика остатков денежных средств |
| Возвраты | Товары в ценовых пределах | Показатели по динамике затрат |
| Переоценки | Поиск штрихкодов | Сравнение затрат по периодам |
| Скидки за период | Анализ складских запасов | Отчет по платежам поставщикам |
| Зарплатный отчет офтальмолога | Отчет по валовой прибыли по товарам | Изменение долга перед поставщиками |
| Зарплатный отчет работника цеха | Анализ продаж | Отчет по поставкам и задолженностям |
| Зарплатный отчет продавца | Продажи по магазинам | |
| Отчет по рабочим сменам | Продажи контактных линз | |
| Товарный отчет | Сумма скидок за период | |
| Результаты за период | Показатели по выручке | |
| | Сравнение показателей по выручке | |
| | Отчет по валовой прибыли по продажам | |
| | Отчет по брендам | |
| | Отчет по типам оправ | |
| | Отчет по материалам | |
| | Отчет по дизайну | |
| | Отчет по целевой группе | |
| | Сводный отчет по товарам | |

| Отчеты Бухгалтерии | Отчеты Менеджмента | Отчеты по клиентам |
|---|---|---|
| | Влияние уценки на динамику продаж | |
| | Отчет по оборачиваемости | |
| | Рентабельность вложений в товар (ROI) | |
| | Рейтинг магазинов | |

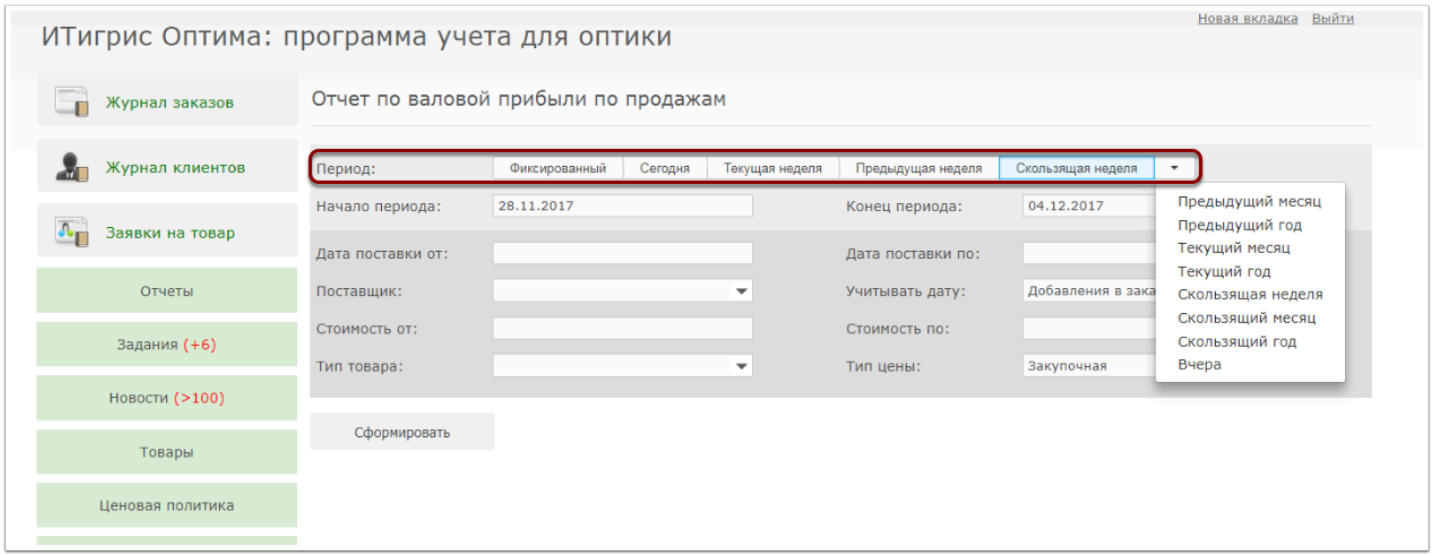
Список избранных отчетов индивидуальный для каждого конкретного пользователя системы Итигрис Оптима. Т.е. избранные отчеты, сохраненные пользователем Иванов А., не будут доступны пользователю Петров Б.

## Как добавить отчет в "Избранные"?

В заголовке любого отчета, который можно добавить в Избранные находится строка "Период", в которой вы можете установить постояный или скользящий (т.е. перемещающийся со временем) период, за который будет формироваться отчет:

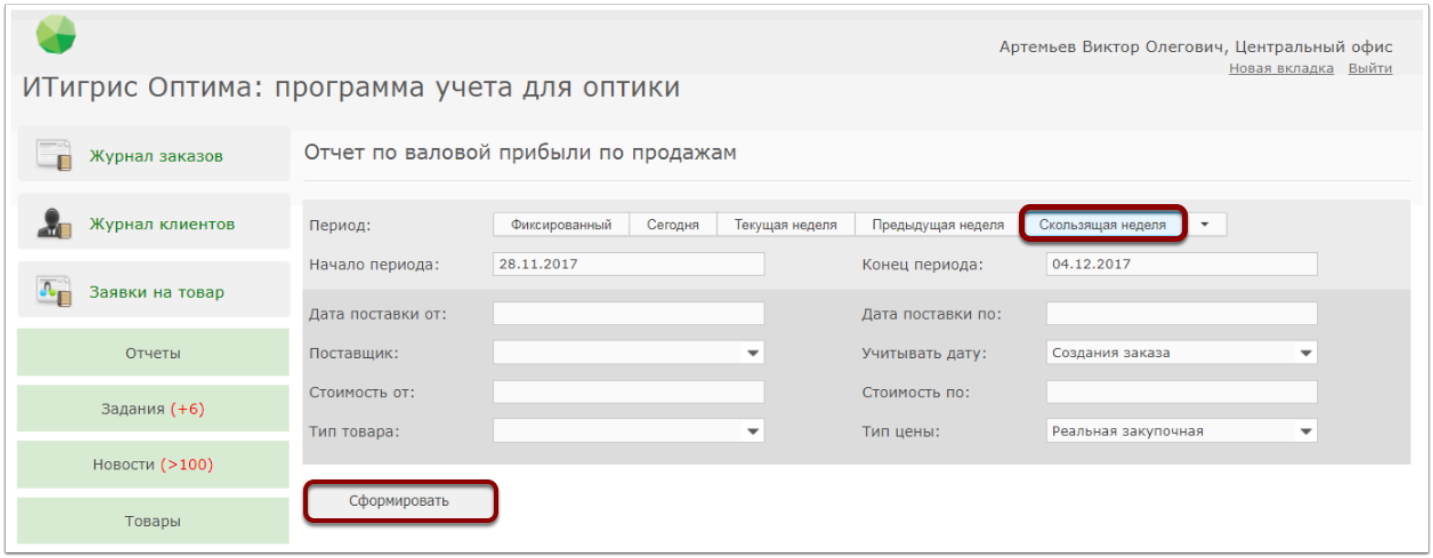
***Фиксированный период -*** отчет всегда будет строиться за указанный период;
***Сегодня -*** отчет всегда будет строиться за текущий день;
***Вчера*** - отчет всегда будет сроиться за вчерашний день;
***Текущая неделя*** - отчет всегда будет строиться за текущую календарную неделю, т.е. если вы сформируете отчет в среду, то в нем будут представлены данные за понедельник, вторник и среду;
***Предыдущая неделя*** - отчет всегда будет строиться за предудущую календарную неделю, т.е. если вы сформируете отчет в среду, то в нем будут данные за неделю период с прошлого понедельника по воскресенье;
***Скользящая неделя*** - отчет всегда будет строиться за последние семь дней включая сегодняшний;

С помощью остальных кнопок аналогичным образом могут быть заданы параметры за месяц и за год.

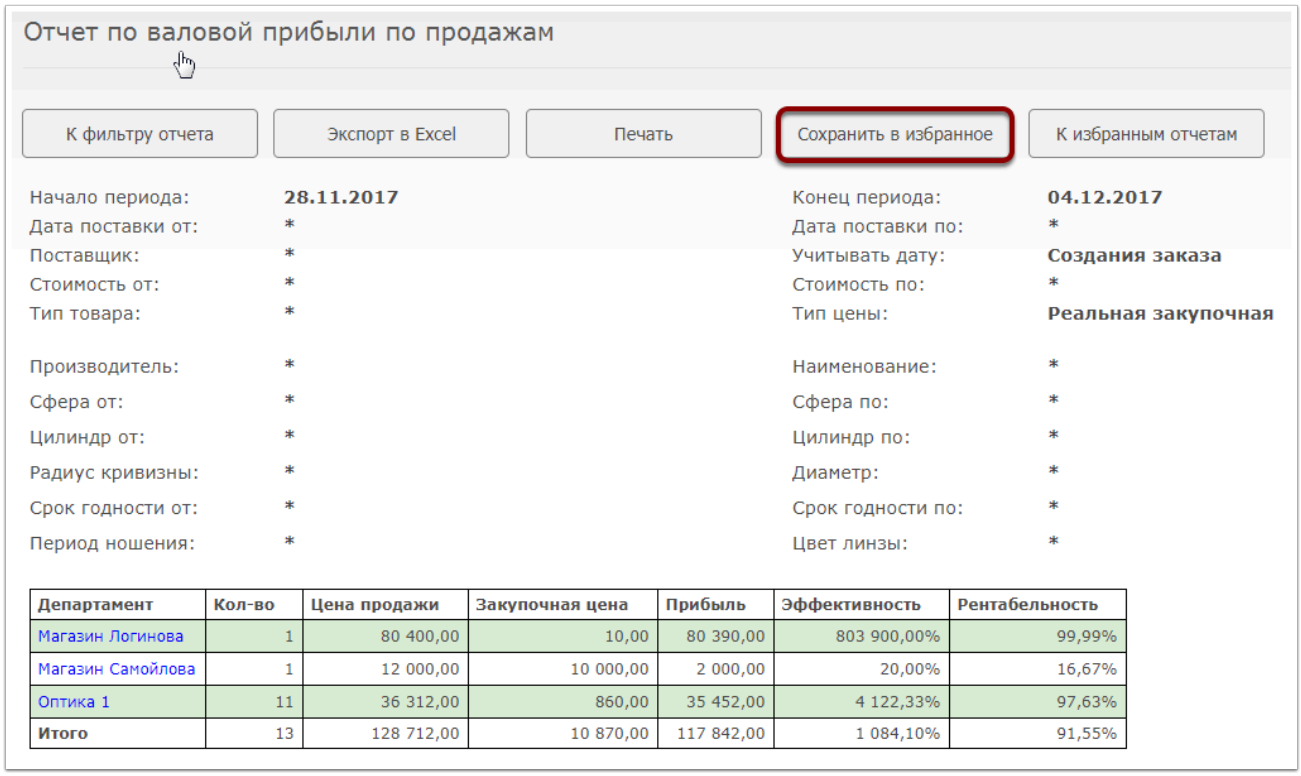



Настройки фильтров "Дата поставки от" и "Дата поставки по" не могут быть сохранены в Избранном отчете. При необходимости после формирования Избранного отчета значения данных фильтров можно установить вручную

Чтобы добавить очет в Избранные установите необходимый период формирования отчета с помощью одной из кнопок в строке "Период", а также установите значения других необходимых фильтров и нажмите кнопку "Сформировать"

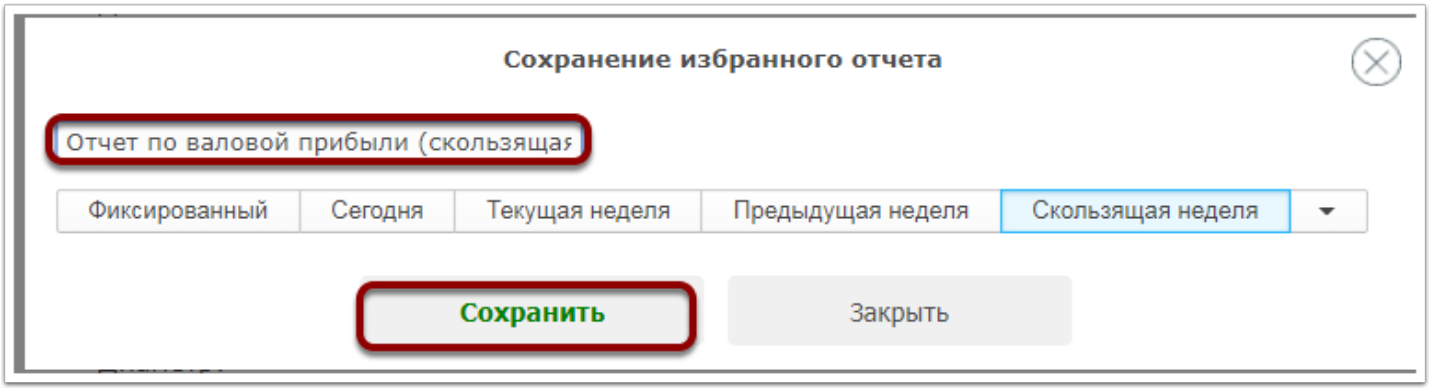



В сформированном отчете нажмите кнопку "Сохранить в избранные"



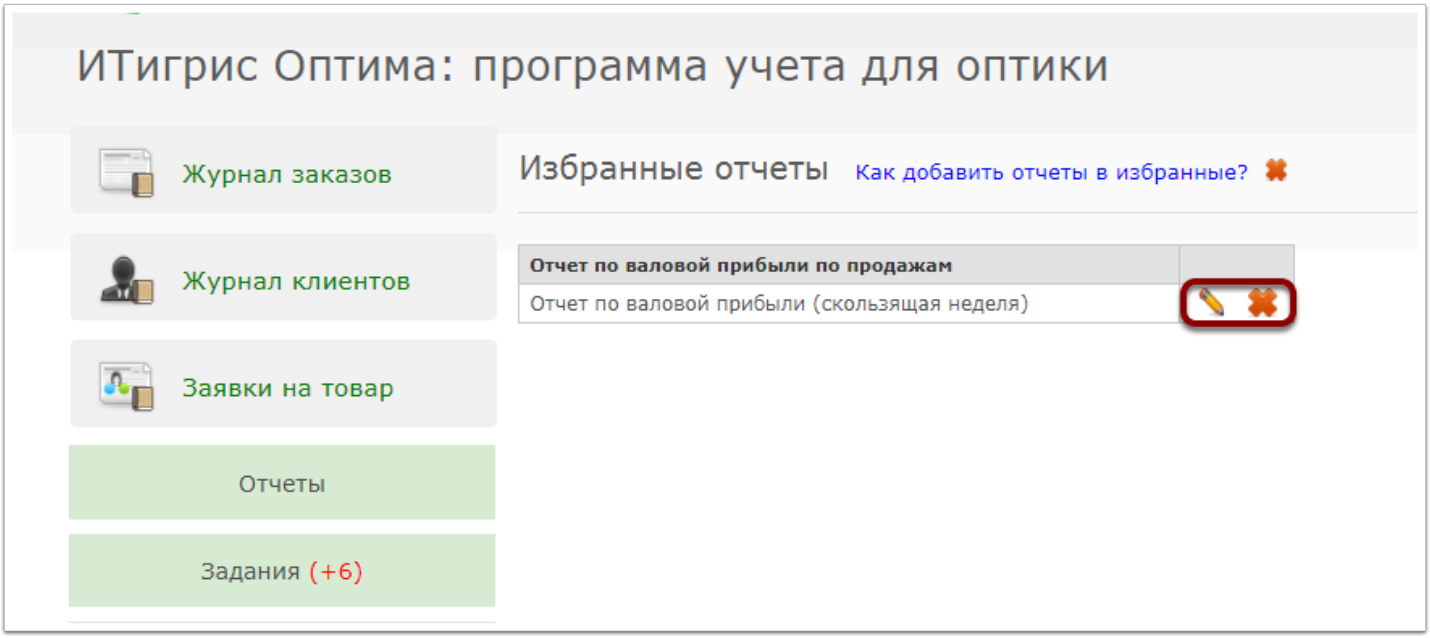

Кнопка "К фильтру отчета" позволяет вернуться к первоначальному окну отчета с фильтрами. Кнопка "К избранным отчетам" позволяет быстро перейти к окну "Избранные отчеты"

Далее введите название избранного отчета и нажмите кнопку "Сохранить"




Если избранный отчет с данным именем уже имеется среди Избранных именно данного вида отчета, появится окно с предупреждением о намерении перезаписать уже имеющийся избранный отчет

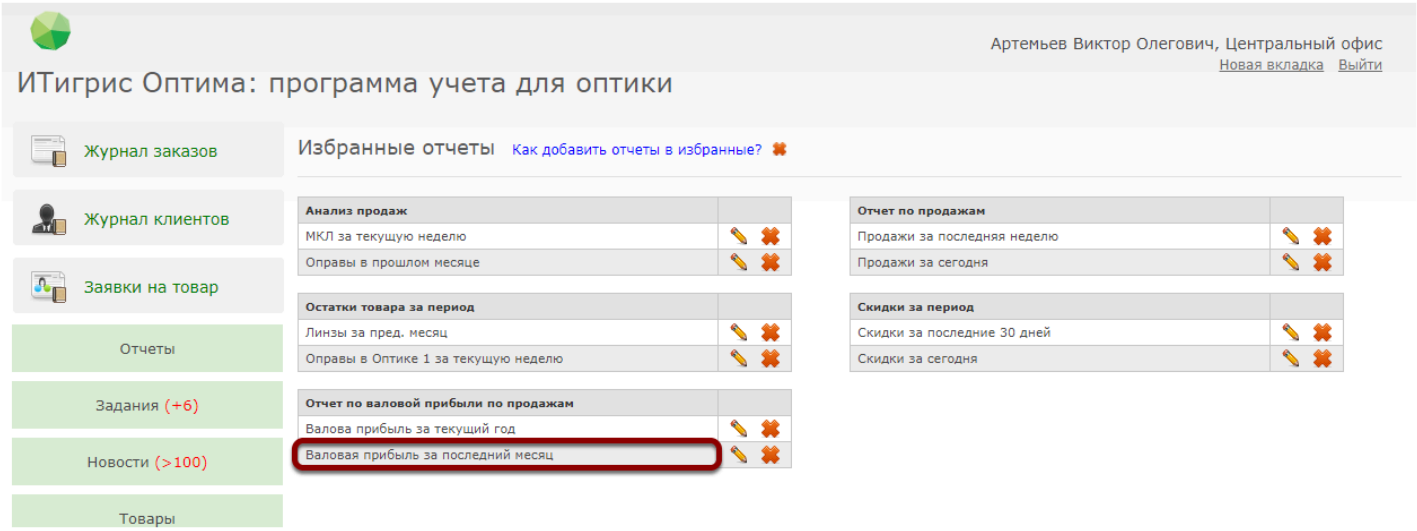
После сохранения данный отчет будет доступен в разделе "Избранные отчеты"




Для удаления отчета из Избранных нажмите на пиктограмму с изображением красного крестика, для редактирования - на карандаш.

## Как сформировать избранный отчет?

Для формирования Избранного отчета нажмите на строку с название нужного отчета в окне "Избранные отчеты"




После этого сразу будет сформирован отчет с сохраненными значениями фильтров

## Отчет по валовой прибыли по продажам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **05.11.2017** | Конец периода: | **04.12.2017** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип товара: | * | Тип цены: | **Закупочная** |

| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Магазин Бердник | 4 | 29 490,00 | 26 000,00 | 3 490,00 | 13,42% | 11,83% |
| Магазин Логинова | 1 | 80 400,00 | 10,00 | 80 390,00 | 803 900,00% | 99,99% |
| Магазин Нечаева | 1 | 9 900,00 | 10 000,00 | -100,00 | -1,00% | -1,01% |
| Магазин Самойлова | 1 | 12 000,00 | 10 000,00 | 2 000,00 | 20,00% | 16,67% |
| Оптика 1 | 409 | 125 125 356,50 | 239 719,22 | 124 885 637,28 | 52 096,63% | 99,81% |
| **Итого** | 416 | 125 257 146,50 | 285 729,22 | 124 971 417,28 | 43 737,71% | 99,77% |

Чтобы вернуться к окну с Избранными очетами нажмите на кнопку "К избранным отчетам"

## Отчет по валовой прибыли по продажам

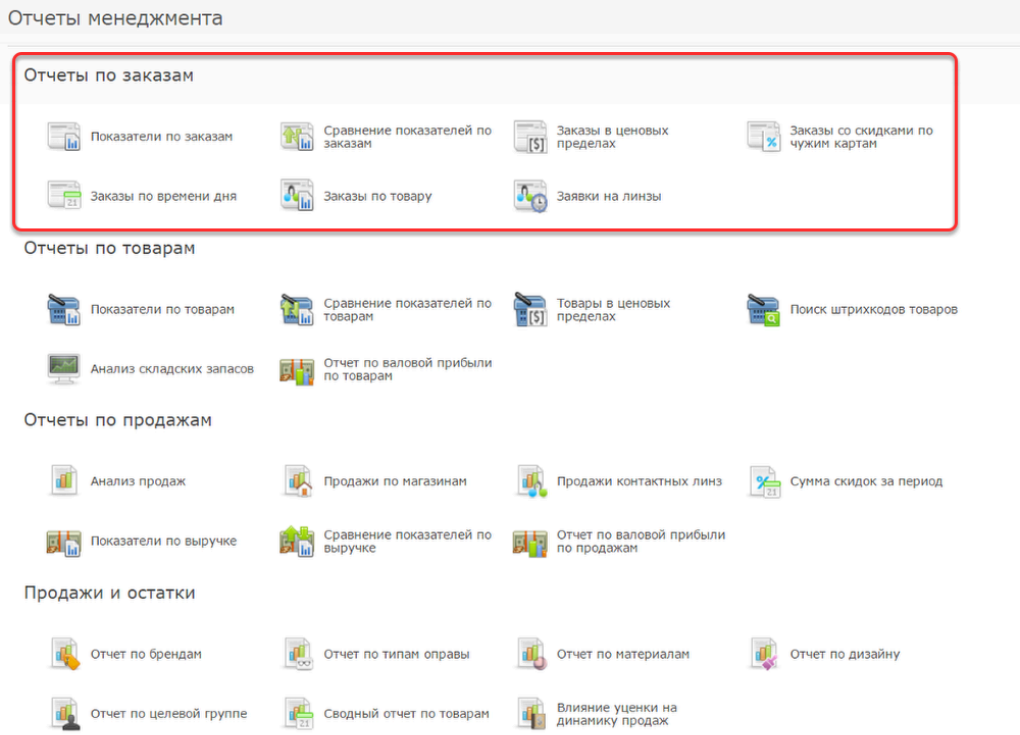
К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **28.11.2017** | Конец периода: | **04.12.2017** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип товара: | * | Тип цены: | **Реальная закупочная** |
| Производитель: | * | Наименование: | * |
| Сфера от: | * | Сфера по: | * |
| Цилиндр от: | * | Цилиндр по: | * |
| Радиус кривизны: | * | Диаметр: | * |
| Срок годности от: | * | Срок годности по: | * |
| Период ношения: | * | Цвет линзы: | * |

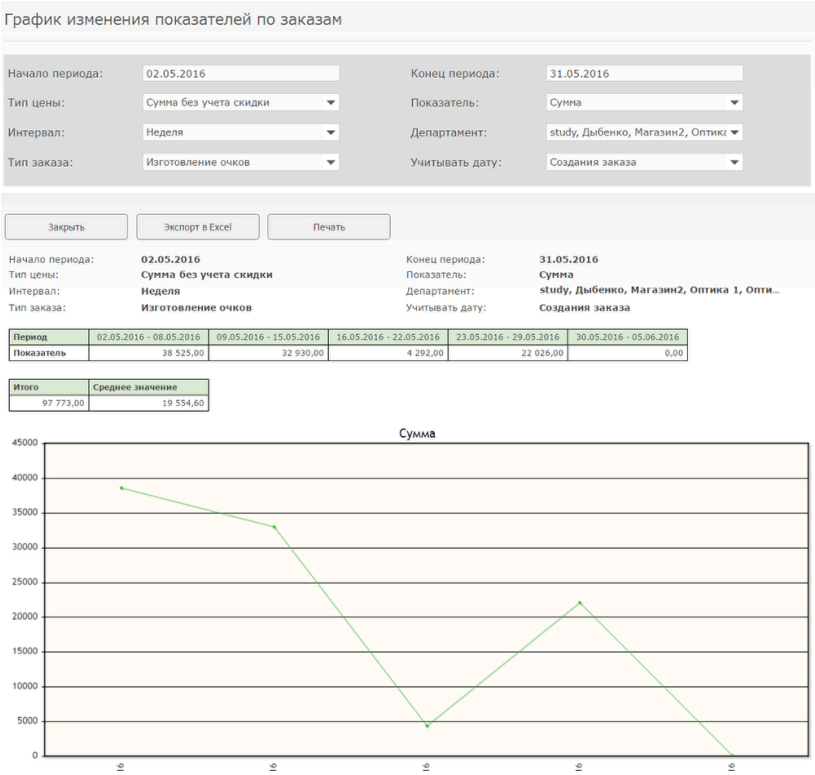
| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Магазин Логинова | 1 | 80 400,00 | 10,00 | 80 390,00 | 803 900,00% | 99,99% |
| Магазин Самойлова | 1 | 12 000,00 | 10 000,00 | 2 000,00 | 20,00% | 16,67% |
| Оптика 1 | 11 | 36 312,00 | 860,00 | 35 452,00 | 4 122,33% | 97,63% |
| **Итого** | 13 | 128 712,00 | 10 870,00 | 117 842,00 | 1 084,10% | 91,55% |

# Отчеты по заказам: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов менеджмента по заказам. Данные отчеты доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер".

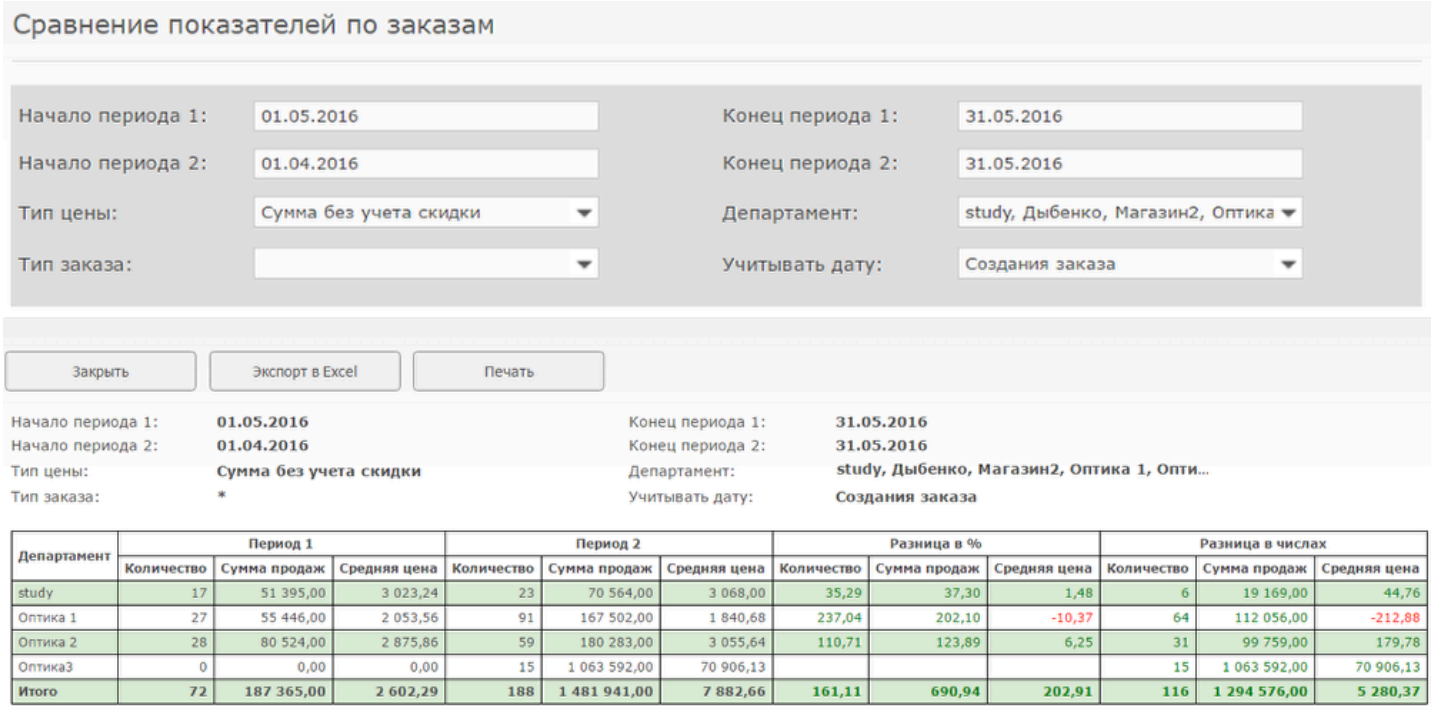


# 1. Показатели по заказам




Позволяет получить информацию о динамике изменения количества, суммы и среднего чека по заказам. Отчет может быть посчитан за произвольный период для конкретного или для всех департаментов компании. При этом период разбивается на интервалы - дни, недели, месяцы или годы. Также может быть выбран один из показателей: количество заказов, сумма за заказы, и средний чек за заказ. Для суммы и среднего чека можно также выбрать, какая именно цена должна учитываться - с учетом скидки, без скидки или валовая прибыль.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Показатели по заказам"

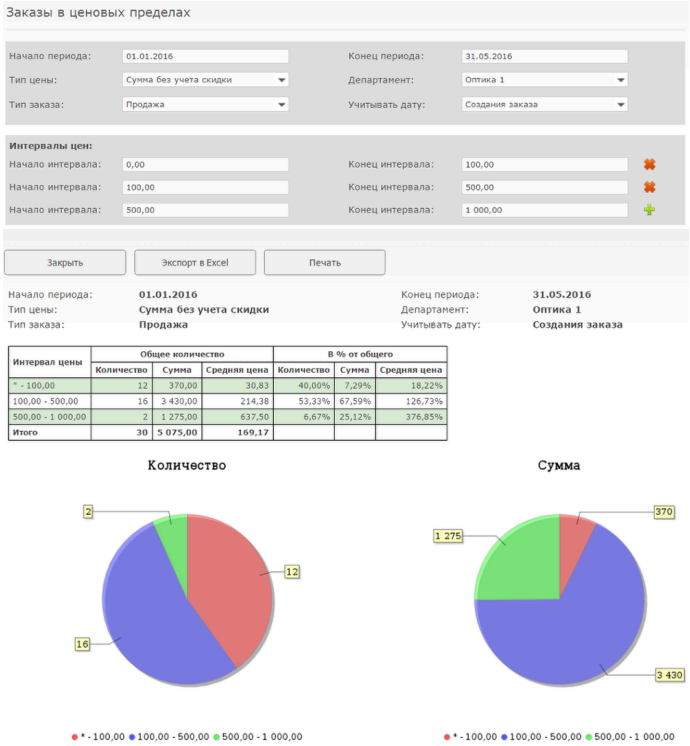
# 2. Сравнение показателей по заказам




| Департамент | Период 1 | | | Период 2 | | | Разница в % | | | Разница в числах | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена |
| study | 17 | 51 395,00 | 3 023,24 | 23 | 70 564,00 | 3 068,00 | 35,29 | 37,30 | 1,48 | 6 | 19 169,00 | 44,76 |
| Оптика 1 | 27 | 55 446,00 | 2 053,56 | 91 | 167 502,00 | 1 840,68 | 237,04 | 202,10 | -10,37 | 64 | 112 056,00 | -212,88 |
| Оптика 2 | 28 | 80 524,00 | 2 875,86 | 59 | 180 283,00 | 3 055,64 | 110,71 | 123,89 | 6,25 | 31 | 99 759,00 | 179,78 |
| Оптика3 | 0 | 0,00 | 0,00 | 15 | 1 063 592,00 | 70 906,13 | | | | 15 | 1 063 592,00 | 70 906,13 |
| **Итого** | **72** | **187 365,00** | **2 602,29** | **188** | **1 481 941,00** | **7 882,66** | **161,11** | **690,94** | **202,91** | **116** | **1 294 576,00** | **5 280,37** |

Позволяет сравнить показатели продаж по заказам за два выбранных периода. Указав два периода, тип цены (со скидкой, без скидки или валовая прибыль), можно получить таблицу сравнения показателей (количества заказов, суммы по заказам и среднего чека по заказам) за два этих периода. Этот отчет крайне удобен для анализа динамики изменения показателей по заказам. Например, можно сравнить продажи в текущем месяце с показателями аналогичного периода прошлого года.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по заказам"

# 3. Заказы в ценовых пределах




| Интервал цены | Общее количество | | | В % от общего | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Средняя цена | Количество | Сумма | Средняя цена |
| * - 100,00 | 12 | 370,00 | 30,83 | 40,00% | 7,29% | 18,22% |
| 100,00 - 500,00 | 16 | 3 430,00 | 214,38 | 53,33% | 67,59% | 126,73% |
| 500,00 - 1 000,00 | 2 | 1 275,00 | 637,50 | 6,67% | 25,12% | 376,85% |
| **Итого** | **30** | **5 075,00** | **169,17** | | | |

Позволяет проанализировать количество и долю в выручке заказов в разных ценовых пределах. Например, можно получить ифномацию о количестве и сумме заказов в ценовых пределах от 0 до 1000р., от 1000 до 5000 и от 5000р.(или любых других) и посмотреть, какую долю эти заказы занимают от общего количества и от общей суммы заказов.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Заказы в ценовых пределах"

# 4. Заказы со скидками по чужим картам

Заказы со скидками по чужим картам

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016

Продавец: Учитывать дату: Создания заказа

Департамент: Оптика 1

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Продавец: * Учитывать дату: **Создания заказа**

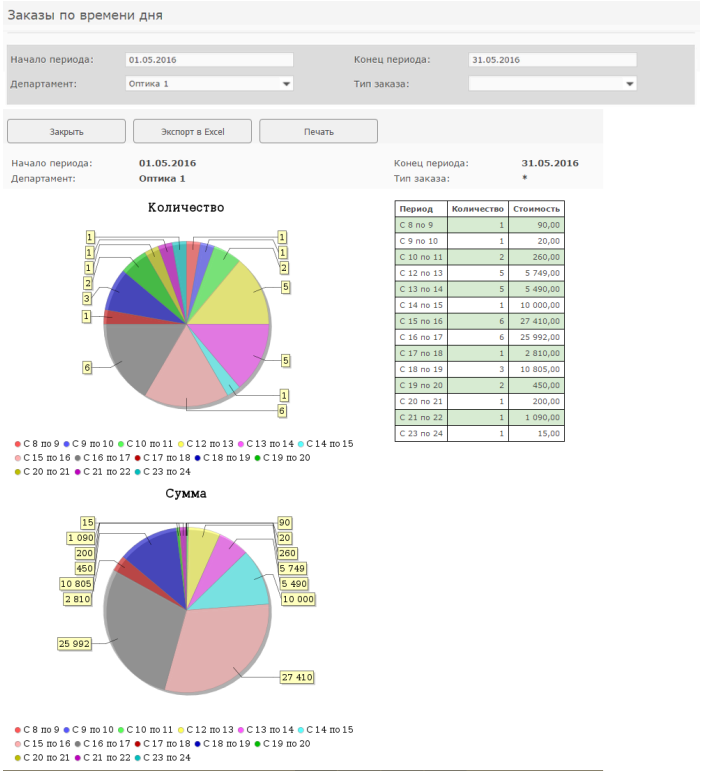
Департамент: **Оптика 1**

| Номер карты | ФИО владельца карты | Номер заказа | ФИО покупателя | Сумма заказа (руб.) | Скидка (руб.) | Скидка (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 9111251003 | Николаев Николай Юрьевич | 1000066433 | Сталоне Сильвестр Андреевич | 4 370,00 | 208,00 | 5% |
| | | 1000066335 | Ива Алексей Анатольевич | 7 350,00 | 356,00 | 5% |
| | | 1000066366 | Куликов Владимир Геннадиевич | 8 780,00 | 438,00 | 5% |
| | | 1000066433 | Сталоне Сильвестр Андреевич | 4 370,00 | 50,00 | 25% |
| 9218880091 | Анисовец Дмитрий Игоревич | 1000066653 | Аноним | 1 040,00 | 9,00 | 5% |

В системе "Оптима" возможно оформление заказа на одного клиента с применением скидочной карты другого. Например, в случае если муж использует накопительную скидку жены. Однако, эта возможность может использоваться неправильным образом и такие заказы требуют специального контроля. Отчет "Заказы со скидками по чужим картам" позволяет контролировать такие заказы.

Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Заказы со скидками почужим картам"

# 5. Заказы по времени дня




Позволяет получить распределение времени создания заказов по времени дня. Это может быть полезно для оптимизации графика работы магазина или отдельных сотрудников. Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Заказы по времени дня"]

# 6. Заказы по товару

Поиск заказов по товару

| | | | |
|---|---|---|---|
| Дата заказа от: | 01.05.2015 | Дата заказа по: | 31.05.2016 |
| Дата поставки от: | | Дата поставки по: | |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Департамент: | Оптика 1 | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Тип товара: | Контактные линзы | | |
| Производитель: | BAUSCH&LOMB | Наименование: | |
| Сфера от: | | Сфера по: | |
| Цилиндр от: | | Цилиндр по: | |
| Радиус кривизны: | | Диаметр: | |
| Срок годности от: | | Срок годности по: | |
| Период ношения: | | Цвет линзы: | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Дата заказа от: | **01.05.2015** | Дата заказа по: | **31.05.2016** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Департамент: | **Оптика 1** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Тип товара: | **Контактные линзы** | | |
| Производитель: | **BAUSCH&LOMB** | Наименование: | * |
| Сфера от: | * | Сфера по: | * |
| Цилиндр от: | * | Цилиндр по: | * |
| Радиус кривизны: | * | Диаметр: | * |
| Срок годности от: | * | Срок годности по: | * |
| Период ношения: | * | Цвет линзы: | * |

| Дата создания | Дата завершения | Номер заказа | Департамент | Тип заказа | Статус | Сумма | Оплачено | Кол-во товара |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 13.08.2015 | 13.08.2015 | 1000065730 | Оптика 1 | Продажа контактных линз | Завершен | 90,00 | 90,00 | 2 |
| 18.08.2015 | 18.08.2015 | 1000065735 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 300,00 | 300,00 | 3 |
| 18.08.2015 | 18.08.2015 | 1000065740 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 250,00 | 250,00 | 5 |
| 21.10.2015 | 21.10.2015 | 1000065979 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 230,00 | 230,00 | 1 |
| 27.10.2015 | 27.10.2015 | 1000065988 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 1 100,00 | 1 100,00 | 17 |
| 28.10.2015 | 28.10.2015 | 1000066016 | Оптика 1 | Продажа | Возврат | 460,00 | 460,00 | 2 |
| 27.11.2015 | 27.11.2015 | 1000066114 | Оптика 1 | Продажа контактных линз | Завершен | 840,00 | 840,00 | 2 |
| 13.01.2016 | 13.01.2016 | 1000066222 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 100,00 | 100,00 | 2 |
| 04.03.2016 | 04.03.2016 | 1000066447 | Оптика 1 | Продажа контактных линз | Завершен | 100,00 | 100,00 | 2 |
| 18.04.2016 | 18.04.2016 | 1000066616 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 0,00 | 0,00 | 2 |
| 11.05.2016 | 11.05.2016 | 1000066740 | Оптика 1 | Продажа | Завершен | 80,00 | 80,00 | 1 |

Позволяет найти все заказы по нужному товару.

# 7. Заявки на линзы

Заявки на линзы

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.05.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Поставщик: | 000 "Нью-Оптика" | Статус заявки: | |
| Тип товара: | Линзы | Название магазина: | Оптика 1 |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.05.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Поставщик: | **000 "Нью-Оптика"** | Статус заявки: | * |
| Тип товара: | **Линзы** | Название магазина: | **Оптика 1** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Индекс: | * | Диаметр: | * |
| Тип линзы: | * | Материал: | * |
| Сфера от: | * | Сфера по: | * |
| Цилиндр от: | * | Цилиндр по: | * |
| Геометрия: | * | Класс линзы: | * |
| Технология: | * | Цвет: | * |
| Покрытие: | * | | |

| Номер заказа | Дата создания | Производитель | Бренд | Покрытие | RI | D | Цвет | Sph | Cyl | Add | Стоимость | Со скидкой | Материал | Тип линзы | Класс | Геометрия | Технология |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 1000066776 (OS) | 26.05.2016 | Discovery | hiMax | AR | 1,5 | 70 | | -0,25 | | | 5 000,00 | 5 000,00 | 345 | Астигматическая | Антикомпьютерная | Асферическая | |
| Оптика 1 1000066776 (OD) | 26.05.2016 | Discovery | hiMax | AR | 1,5 | 70 | | -0,5 | | | 5 000,00 | 5 000,00 | 345 | Астигматическая | Антикомпьютерная | Асферическая | |
| Оптика 1 1000066758 (OD) | 19.05.2016 | BBGR | Unor | AR | 1,5 | 50 | | -1,5 | | | 1 210,00 | 1 210,00 | Eyas | Астигматическая | Антикомпьютерная | Асферическая | |
| Оптика 1 1000066753 (OD) | 13.05.2016 | BBGR | Unor | AR | 1,5 | 65 | | -1,0 | | | 1 100,00 | 1 100,00 | Eyas | Астигматическая | Антикомпьютерная | Асферическая | |
| Оптика 1 1000066753 (OS) | 13.05.2016 | BBGR | Unor | Diam`s | 1,5 | 70 | Бесцветная | -0,75 | | | 561,00 | 561,00 | Полимер | Стигматическая | бесцветная | Сферическая | |
| Оптика 1 1000066753 (OS) | 13.05.2016 | BBGR | Unor | Diam`s | 1,5 | 65 | Бесцветная | -0,75 | | | 600,00 | 600,00 | Полимер | Стигматическая | бесцветная | Сферическая | |
| **Итого: 6** | | | | | | | | | | | **13 471,00** | **13 471,00** | | | | | |

Позволяет построить таблицу заявок на заказные линзы и контактные линзы, которая может быть использована для формирования заявок поставщикам.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Заявки на линзы"

# Отчеты по заказам (видео)

Из видео вы узнаете, как работать со всеми отчетами менеджмента по заказам

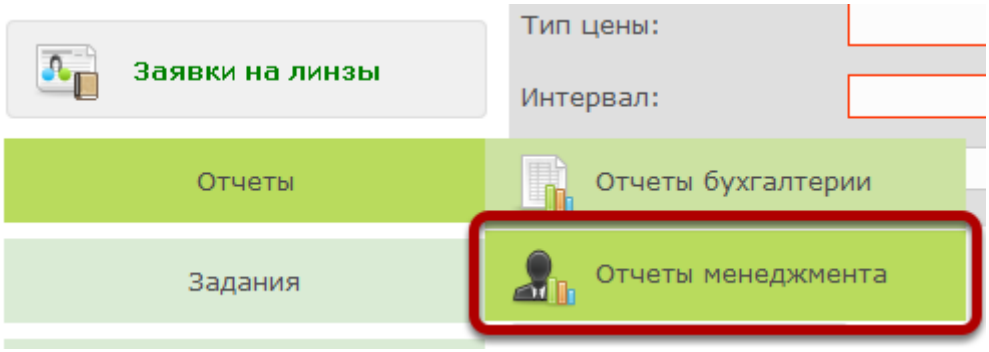
Подробнее об отчетах менеджмента по заказам

# Как пользоваться отчетом "Показатели по заказам"?

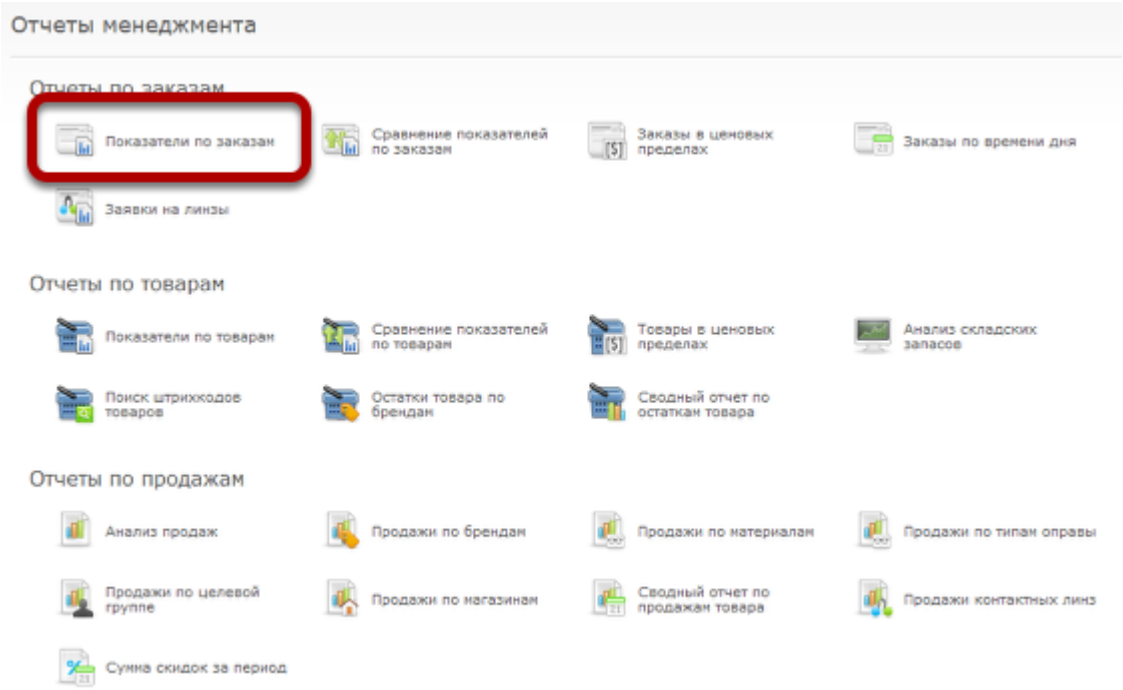
Отчет позволяет построить график изменения показателя (количества заказов, суммы за заказы, среднего чека) за период.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

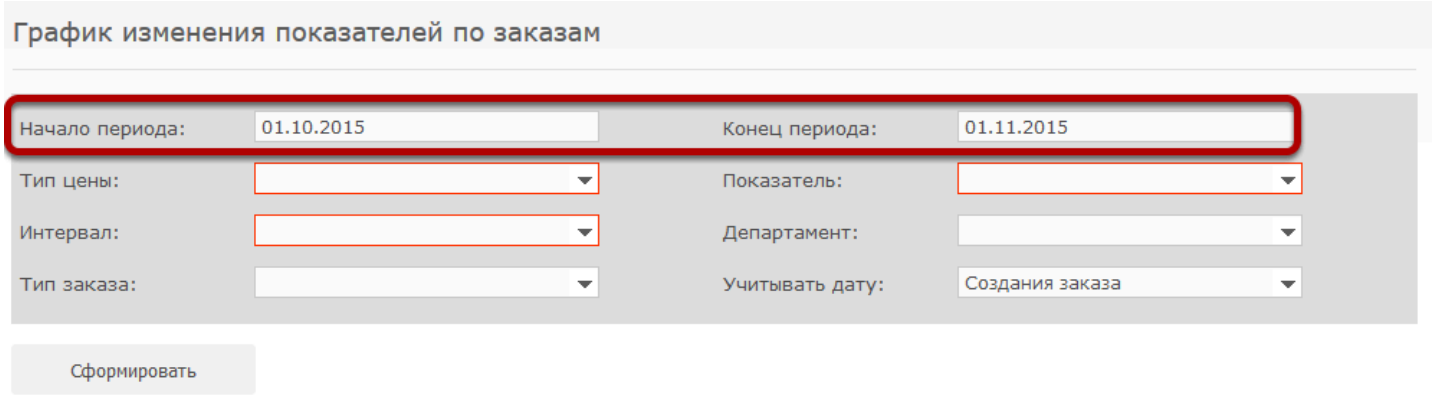
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



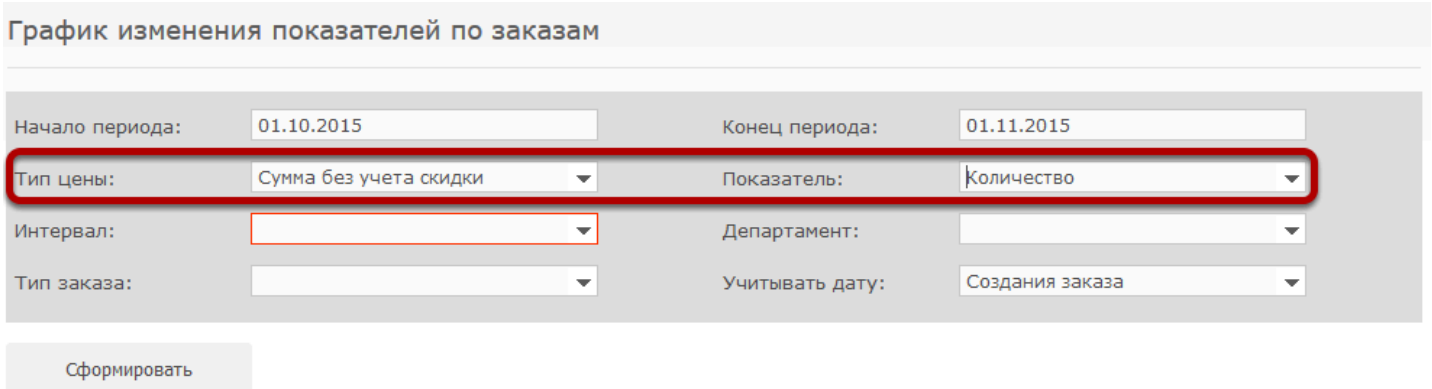

## Выберите отчет "Показатели по заказам"



## Укажите период, за который будет сформирован отчет




## Выберите тип цены и показатель, по которому будет построен отчет




Можно выбрать цену с учетом скидки, либо цену без учета скидки.

Пользователи с уровнем доступа "Топменеджмент" могут построить отчет по показателю "Валовая прибыль". Валовая прибыль за заказ считается как сумма заказа минус закупочная стоимость всех товаров в этом заказе (или закупочная стоимость, указанная в открытых заявках на линзы)

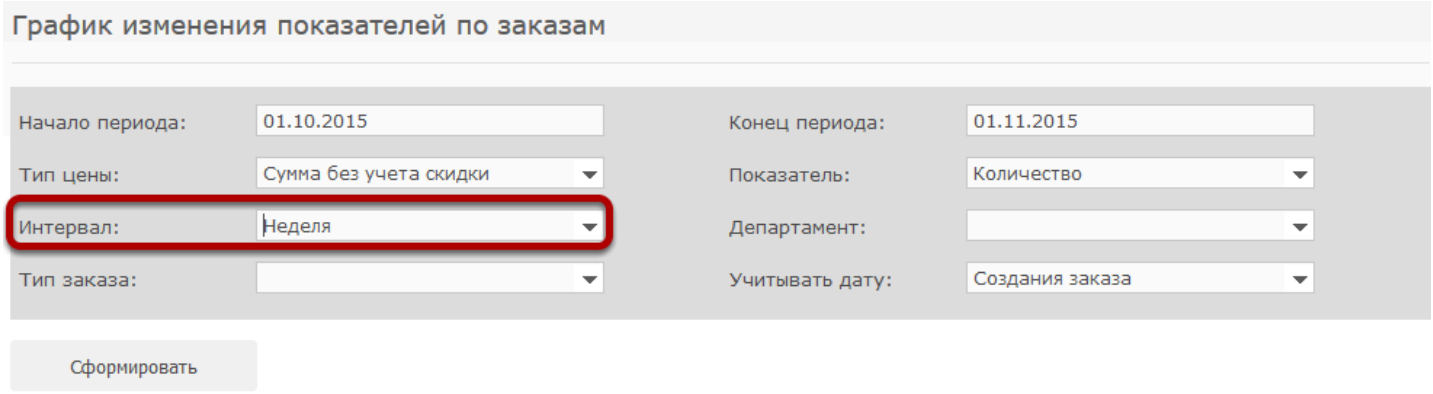
Также, можно выбрать один из трех показателей:

Количество - будет учитываться количество заказов

Сумма - будет учитываться сумма за заказ (с учетом скидки или без)

Средний чек - будет учитываться средний чек за заказ (с учетом скидки или без)

# Укажите интервал




В качестве интервала можно использовать:

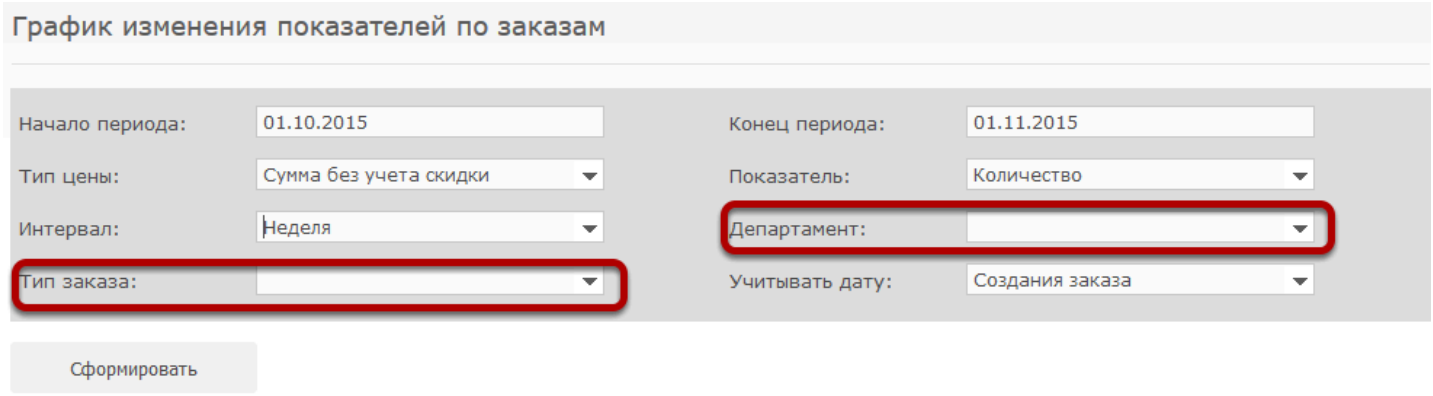
День - данные будут посчитаны за каждый день периода

Неделя - данные будут посчитаны за каждую календарную неделю периода

Месяц - данные будут посчитаны за каждый календарный месяц периода

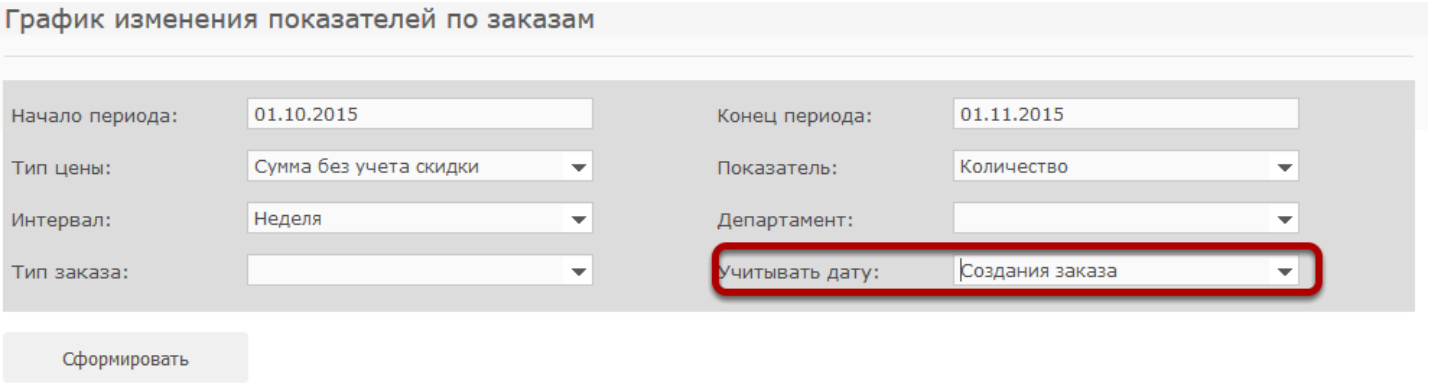
Год - данные будут посчитаны за каждый календарный год периода

# Дополнительно можно указать департамент и тип заказа

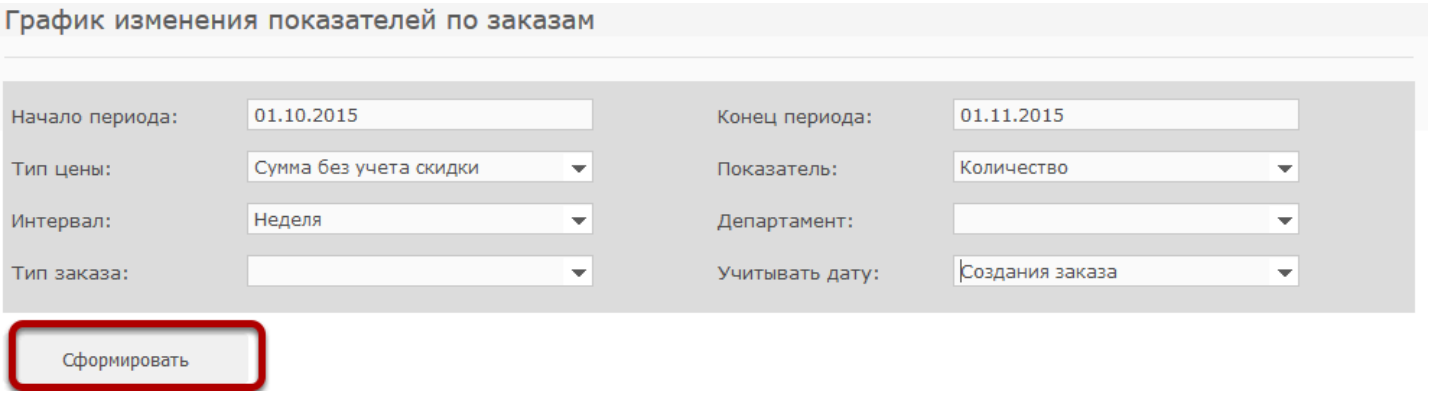



По умолчанию отчет строится по всем департаментам и по всем типам заказов

# Укажите  учитывать дату создания или дату завершения заказа




# Нажмите на кнопку "Сформировать"

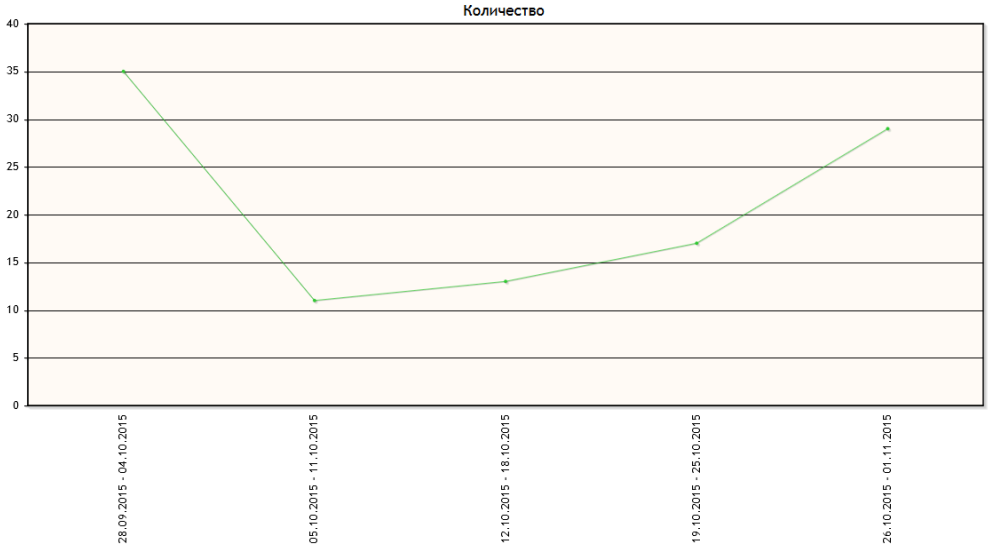


# Будет отображена таблица с показателями за каждый интервал, входящий в период, а также график изменения показателя

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.10.2015** | Конец периода: | **01.11.2015** |
| Тип цены: | **Сумма без учета скидки** | Показатель: | **Количество** |
| Интервал: | **Неделя** | Департамент: | * |
| Тип заказа: | * | Учитывать дату: | **Создания заказа** |

| **Период** | 28.09.2015 - 04.10.2015 | 05.10.2015 - 11.10.2015 | 12.10.2015 - 18.10.2015 | 19.10.2015 - 25.10.2015 | 26.10.2015 - 01.11.2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| **Показатель** | 35 | 11 | 13 | 17 | 29 |

| **Итого** | **Среднее значение** |
|---|---|
| 105 | 21,00 |



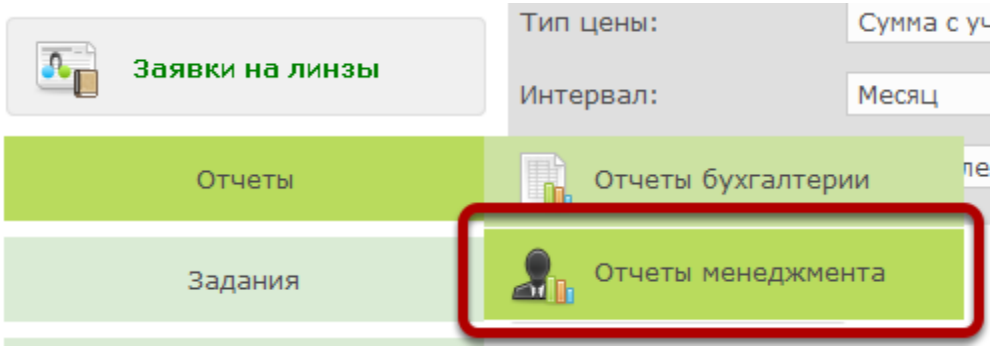

Отчет также можно экспортировать в excel или распечатать

# Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по заказам"?

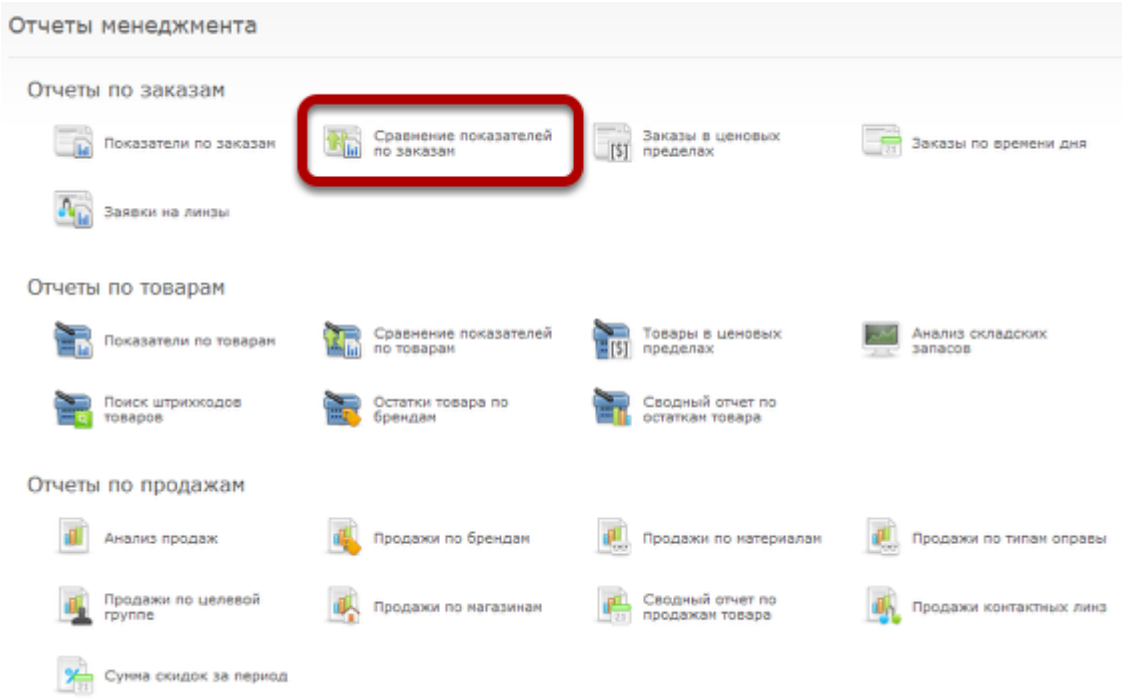
Отчет позволяет сравнить показатели (количество заказов, сумма за заказы, средний чек) за два произвольных периода времени.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

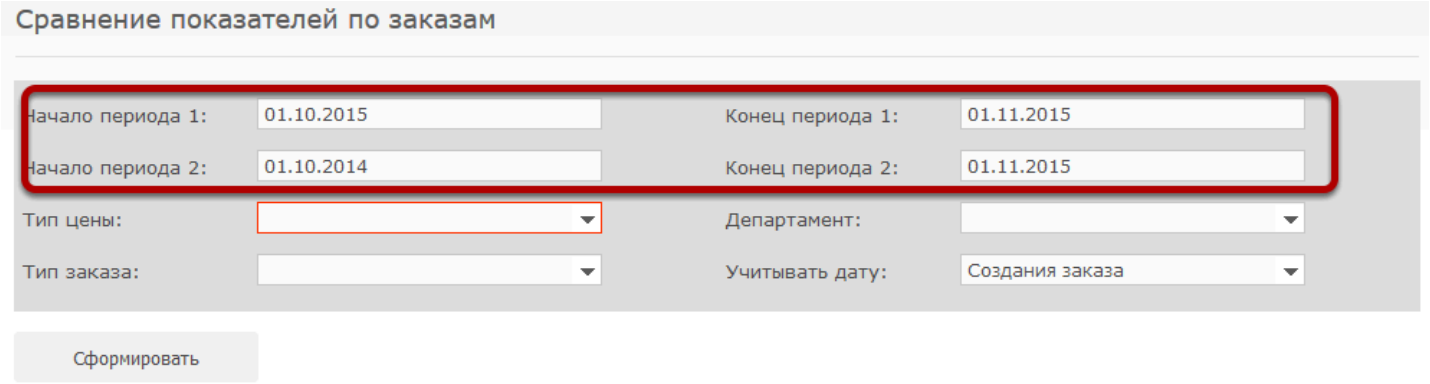
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"




## Выберите пункт "Сравнение показателей по заказам"

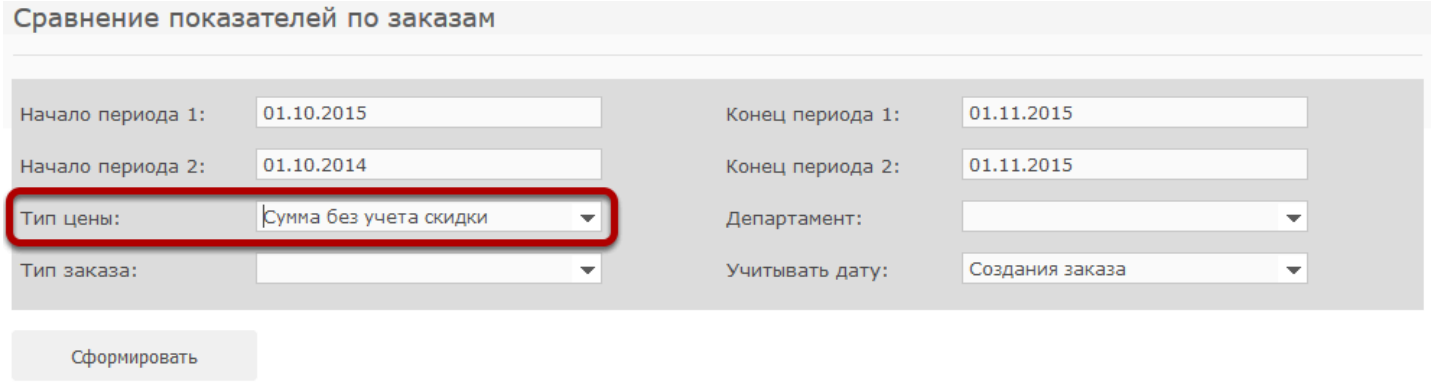


# Укажите 2 периода для сравнения

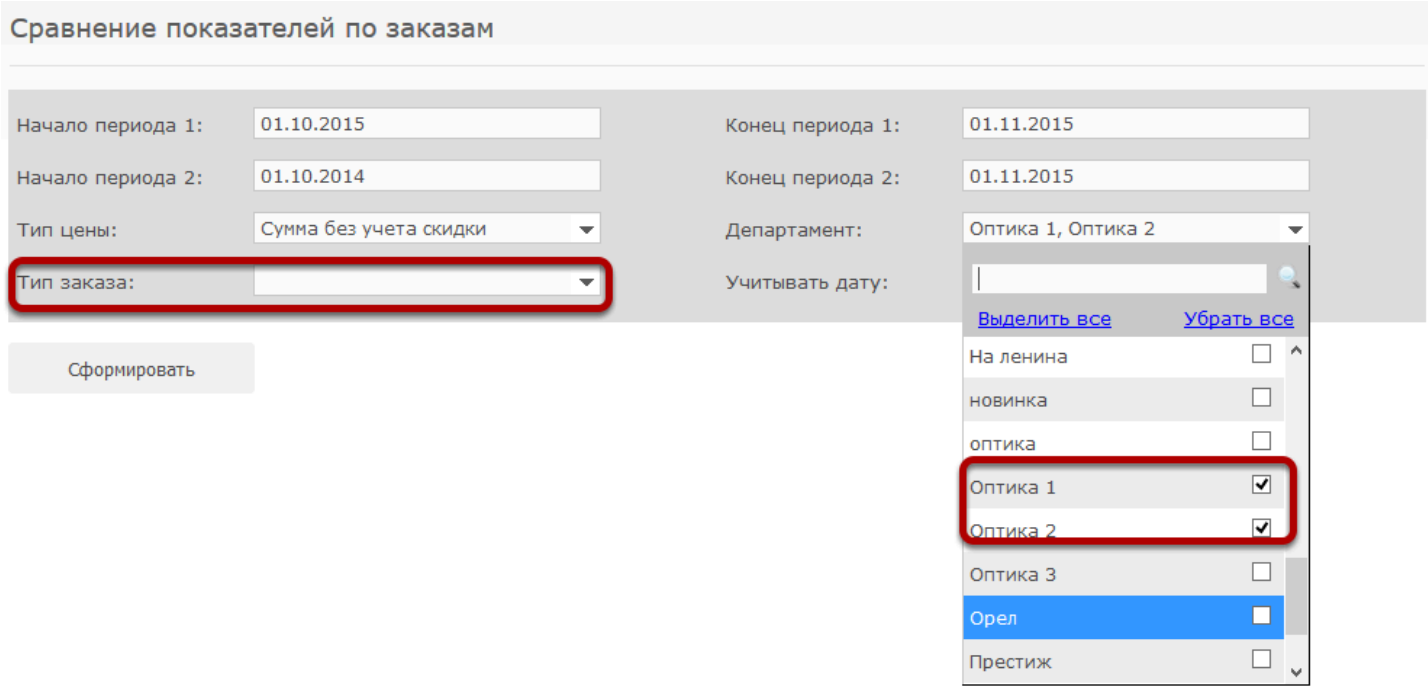



Например, можно сравнить показатели за аналогичные периоды прошлого и текущего года

# Выберите тип цены

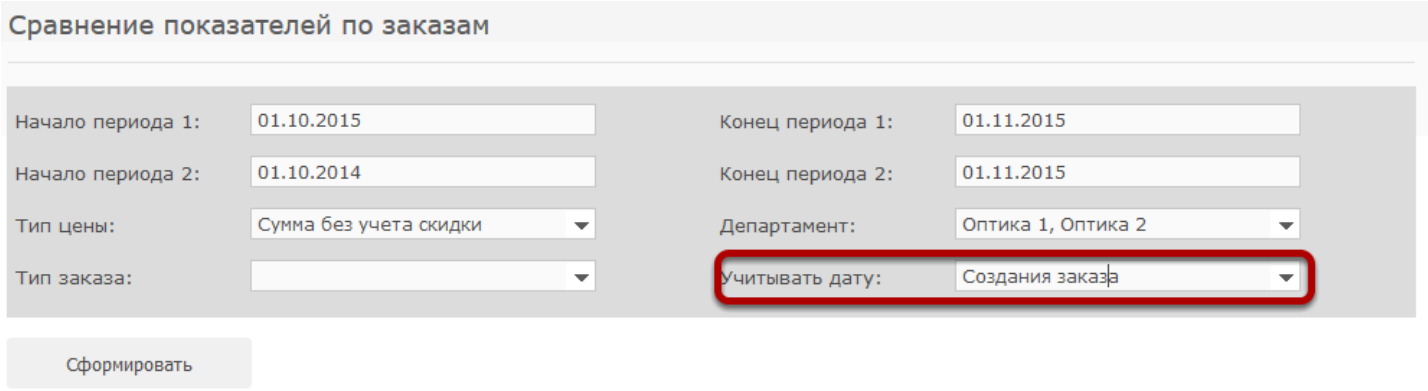


# Дополнительно можно выбрать также тип заказа и один или несколько департаментов

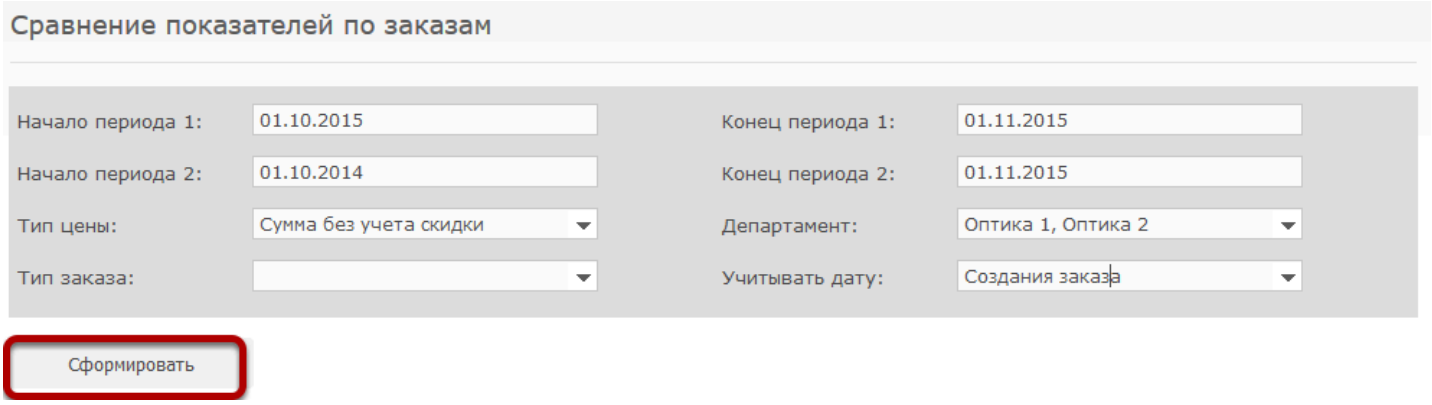



По умолчанию учитываются все департаменты и все типы заказов

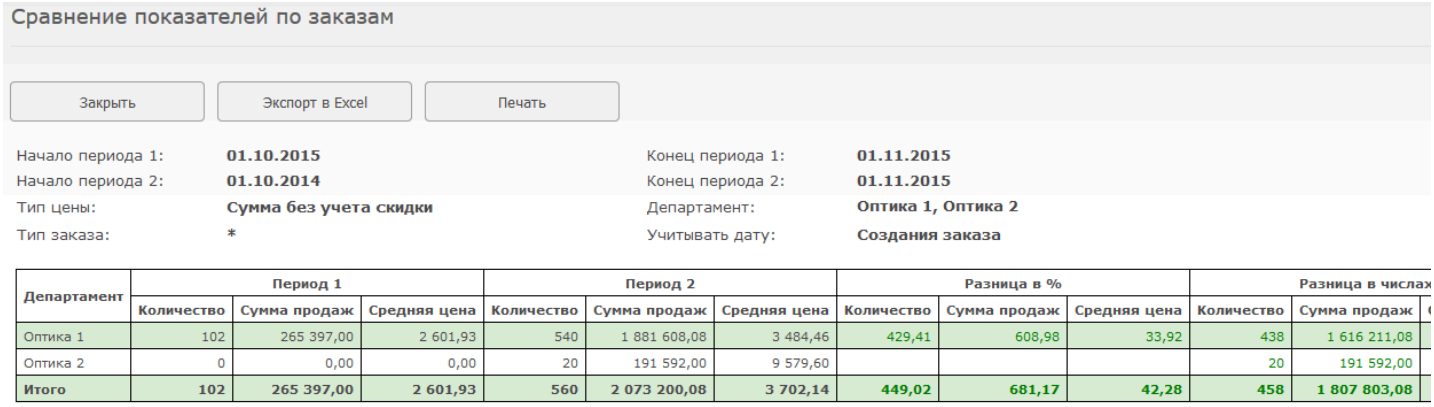
# Укажите учитывать дату создания или завершения заказа



# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# Будет построена таблица сравнения результатов за два выбранных периода




| Департамент | Период 1 | | | Период 2 | | | Разница в % | | | Разница в числах | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж |
| Оптика 1 | 102 | 265 397,00 | 2 601,93 | 540 | 1 881 608,08 | 3 484,46 | 429,41 | 608,98 | 33,92 | 438 | 1 616 211,08 |
| Оптика 2 | 0 | 0,00 | 0,00 | 20 | 191 592,00 | 9 579,60 | | | | 20 | 191 592,00 |
| **Итого** | **102** | **265 397,00** | **2 601,93** | **560** | **2 073 200,08** | **3 702,14** | **449,02** | **681,17** | **42,28** | **458** | **1 807 803,08** |

В таблице указаны данные о количестве, сумме и среднем чеке за 2 периода, а также их сравнение в процентном и абсолютном выражении.

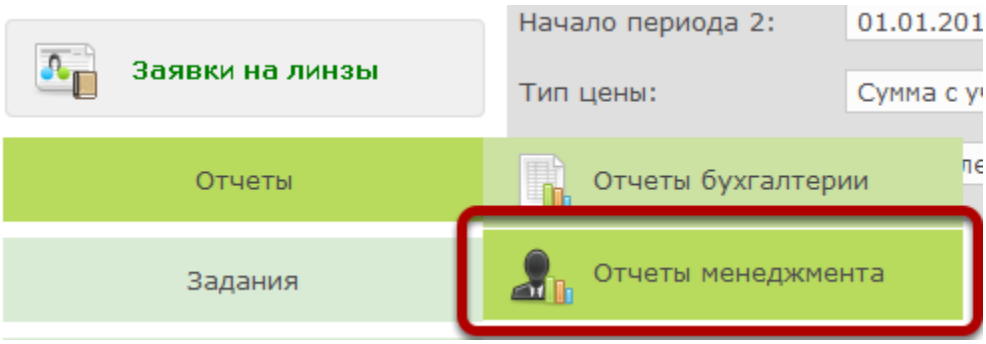
Отчет может быть распечатан, или экспортирован в Excel.

# Как пользоваться отчетом "Заказы в ценовых пределах"?

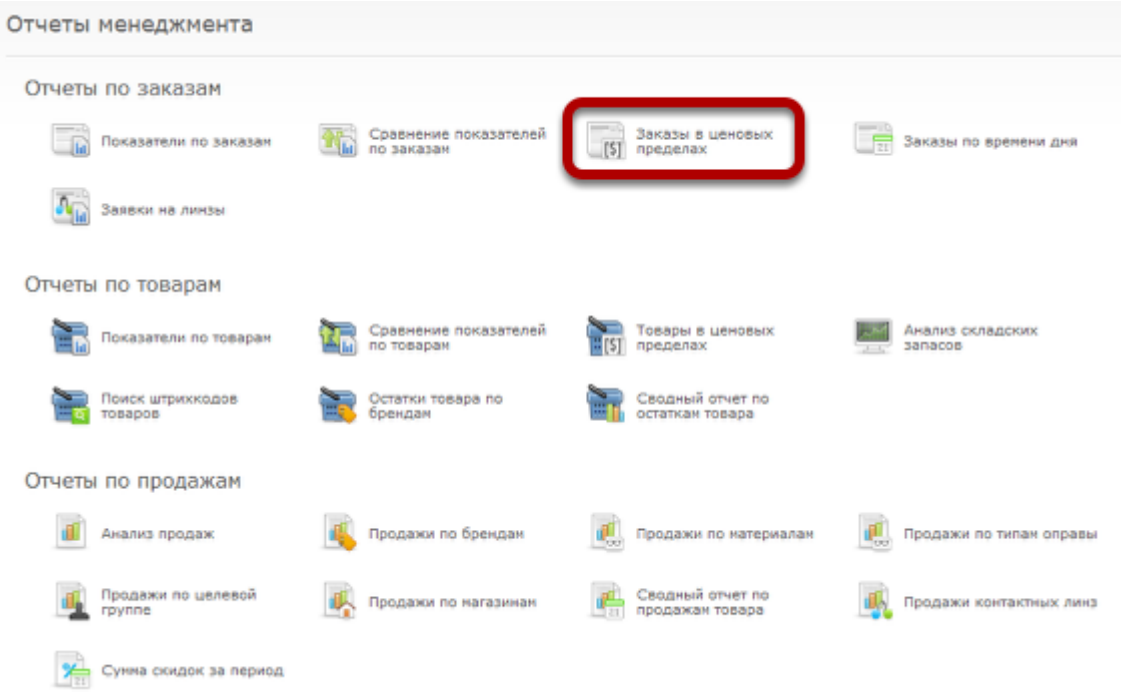
Отчет позволяет оценить количество и сумму заказов в различных ценовых диапазонах.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

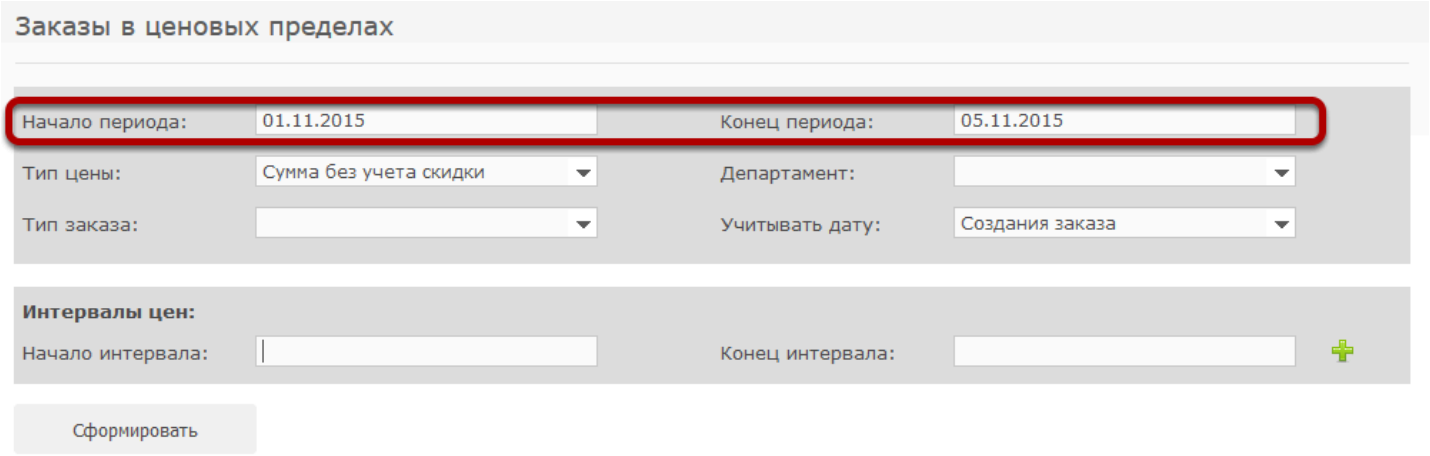
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



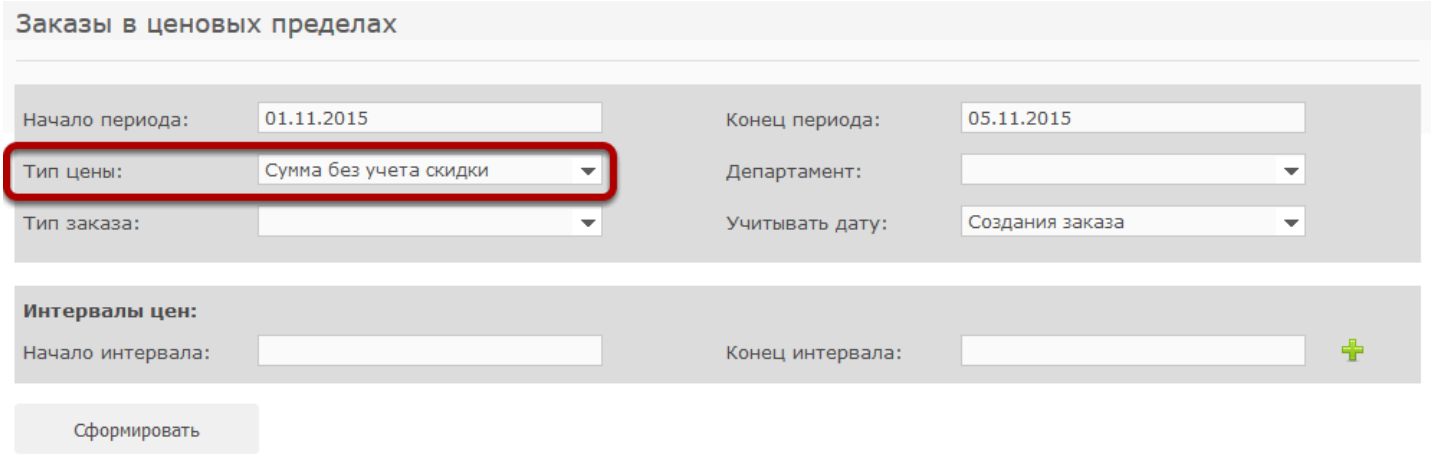

## Выберите пункт "Заказы в ценовых пределах"



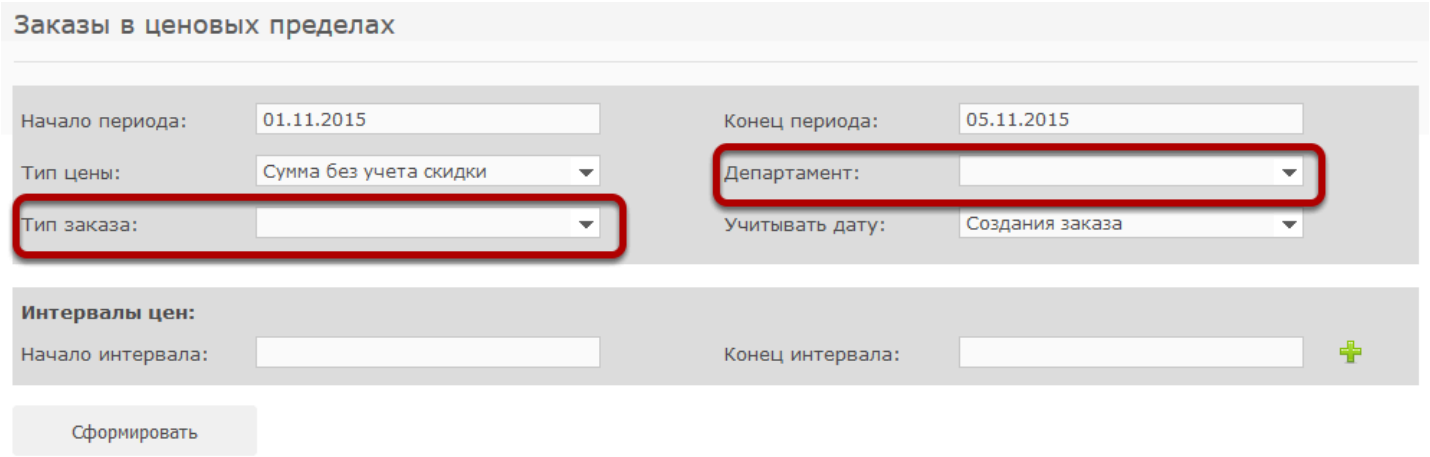
# Укажите период, за который будет построен отчет




# Выберите тип цены, который будет учитываться в отчете

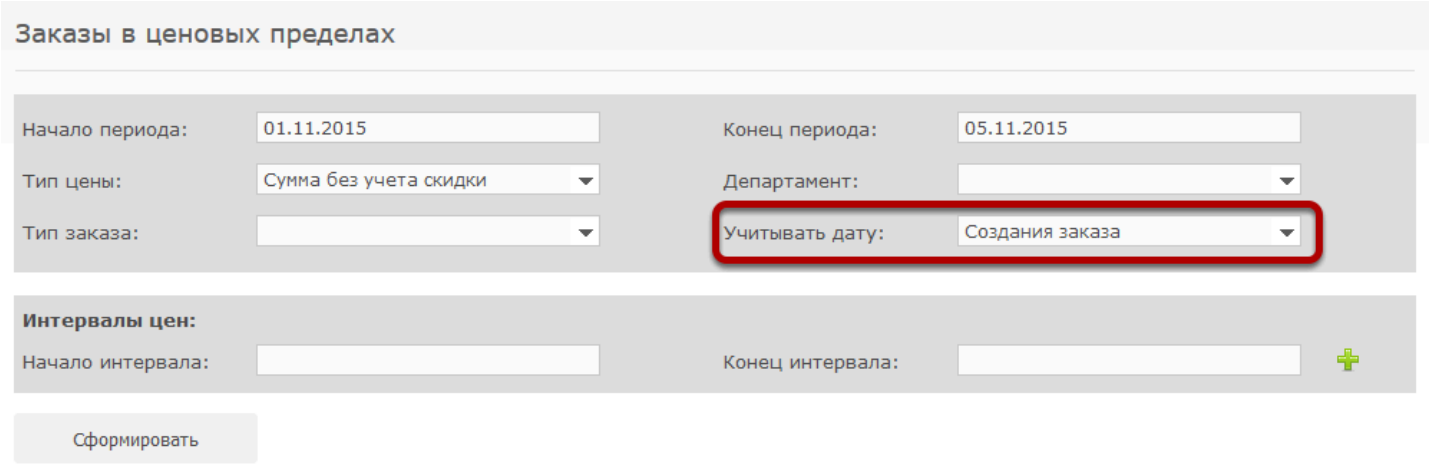


# Дополнительно можно указать департамент и тип заказа, которые будут учитываться в отчете

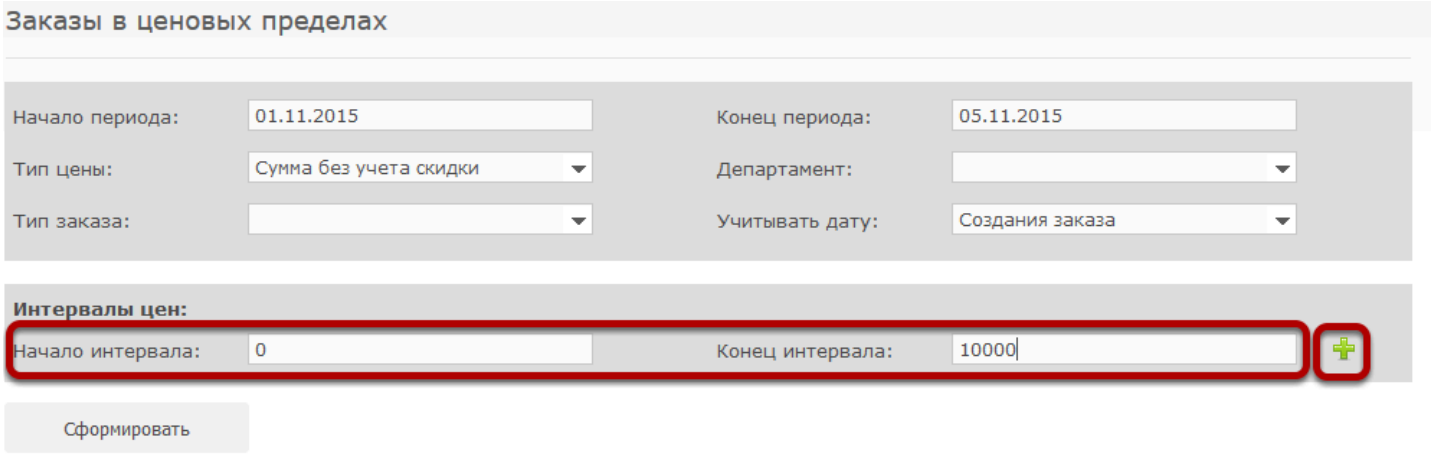



По умолчанию учитываются все заказы всех департаментов

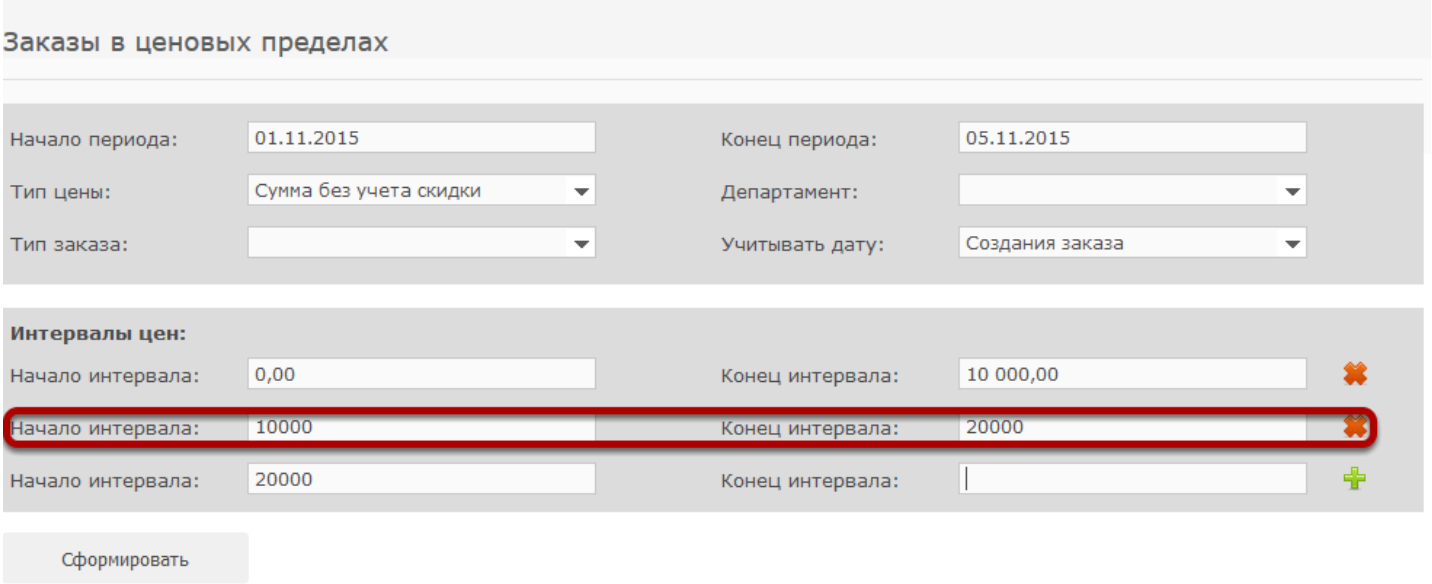
# Укажите учитывать дату создания или дату завершения заказа



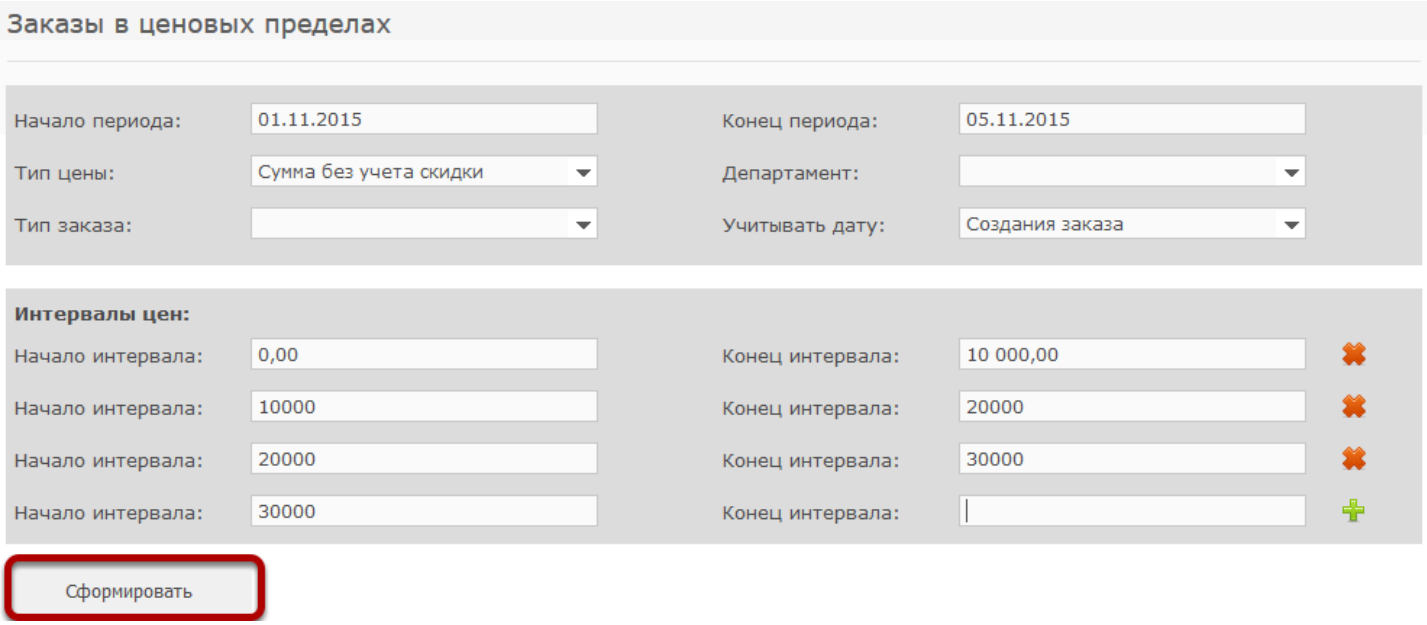
# Укажите диапазон цен и нажмите на иконку "Добавить"




# Введите еще один диапазон и нажмите "Добавить"



# После того, как все диапазоны были добавлены, нажмите на кнопку "Сформировать"



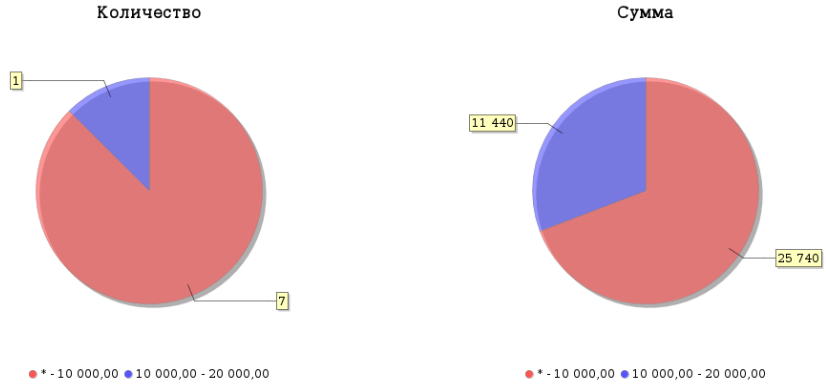
# В отчете будет отображена таблица с показателями по выбранным типам заказов, а также круговые диаграммы, показывающие вклад этих заказов в общее количество и выручку

Заказы в ценовых пределах

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.11.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Тип цены: | **Сумма без учета скидки** | Департамент: | * |
| Тип заказа: | * | Учитывать дату: | **Создания заказа** |

| Интервал цены | Общее количество | | | В % от общего | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Средняя цена | Количество | Сумма | Средняя цена |
| * - 10 000,00 | 7 | 25 740,00 | 3 677,14 | 87,50% | 69,23% | 79,12% |
| 10 000,00 - 20 000,00 | 1 | 11 440,00 | 11 440,00 | 12,50% | 30,77% | 246,15% |
| 20 000,00 - 30 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 30 000,00 - * | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| **Итого** | **8** | **37 180,00** | **4 647,50** | | | |

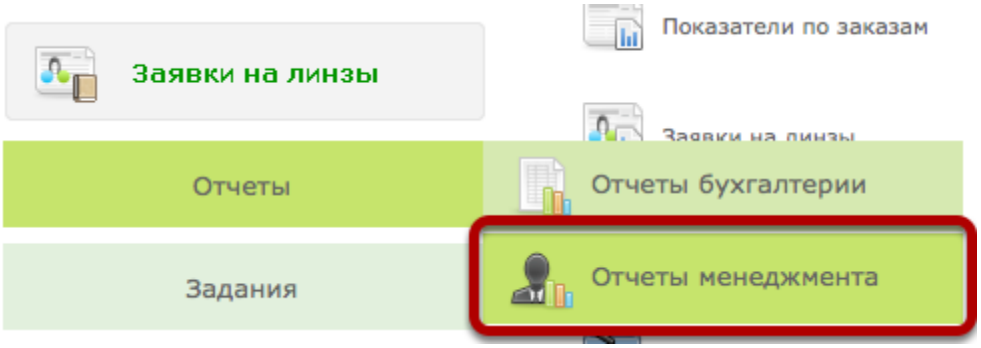



Отчет может быть распечатан или экспортирован в excel

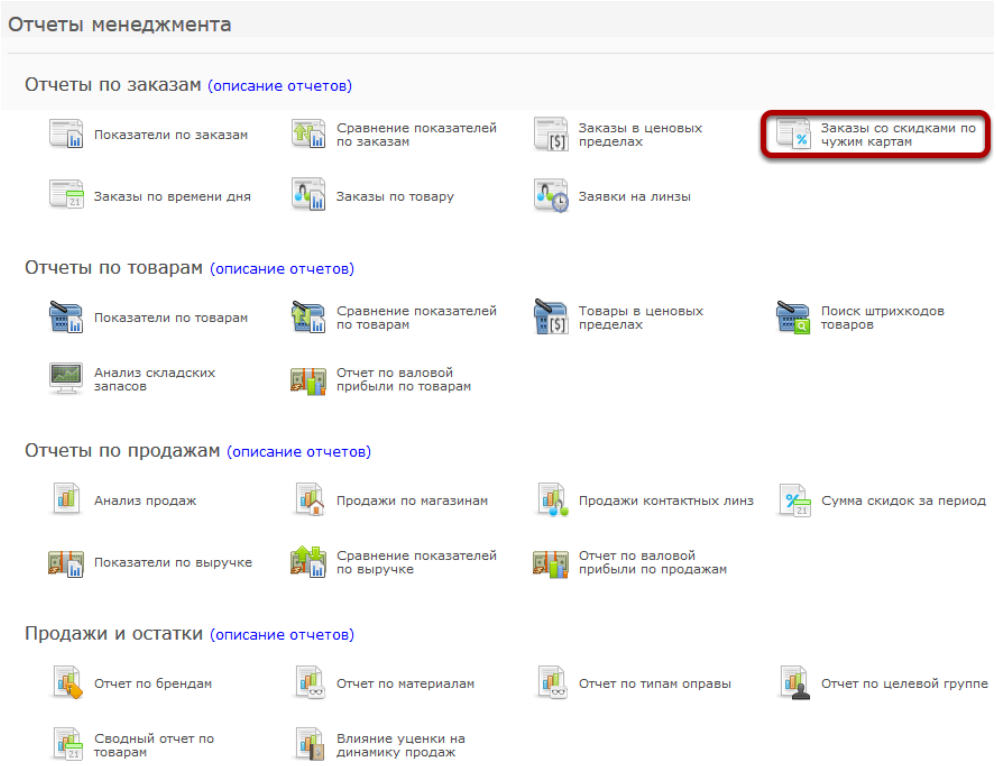
# Как пользоваться отчетом "Заказы со скидками по чужим картам"?

В системе "Оптима" возможно оформление заказа на одного клиента с применением скидочной карты другого. Например, в случае если муж использует накопительную скидку жены. Однако, эта возможность может использоваться неправильным образом и такие заказы требуют специального контроля. Отчет "Заказы со скидками по чужим картам" позволяет контролировать такие заказы.

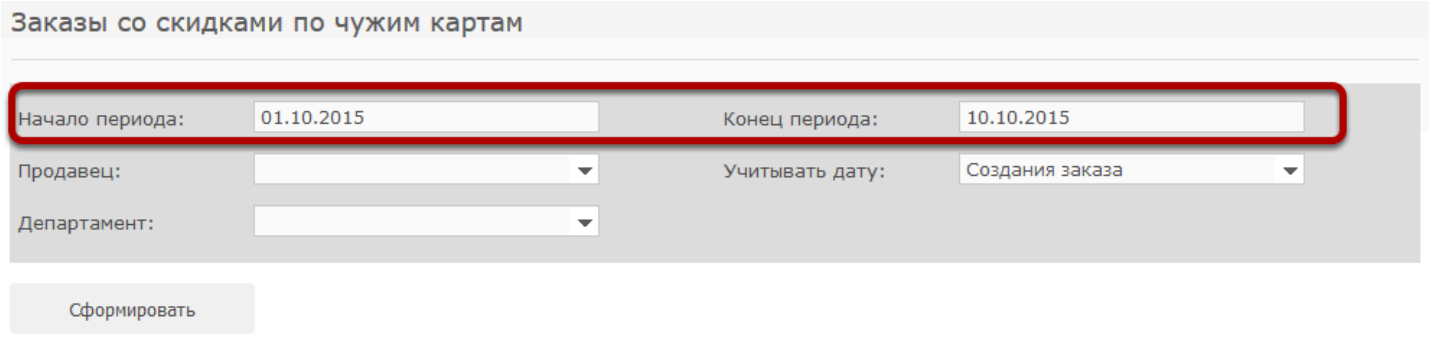
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



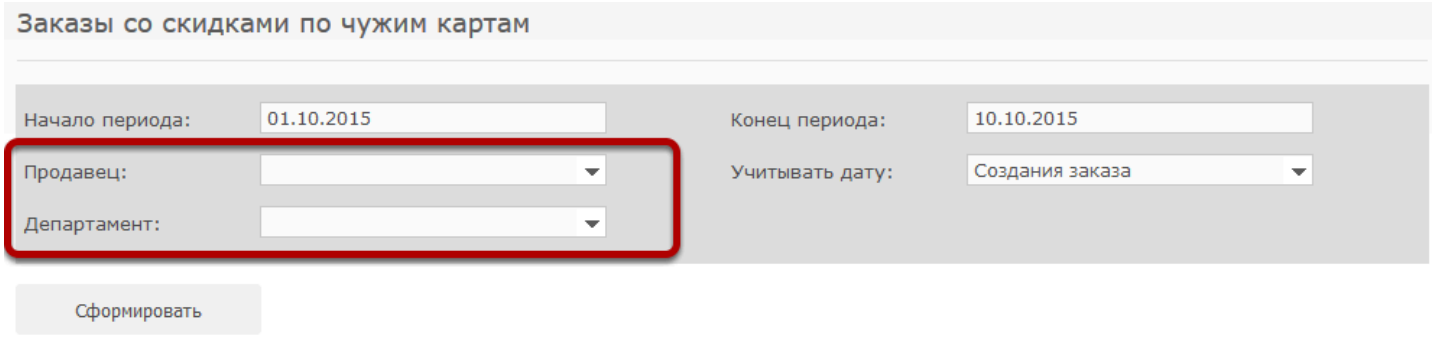
# Выберите отчет "Заказы со скидками по чужим картам"



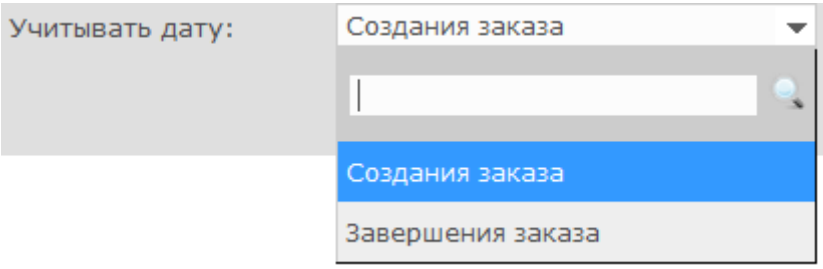

# Укажите период, за который будет построен отчет



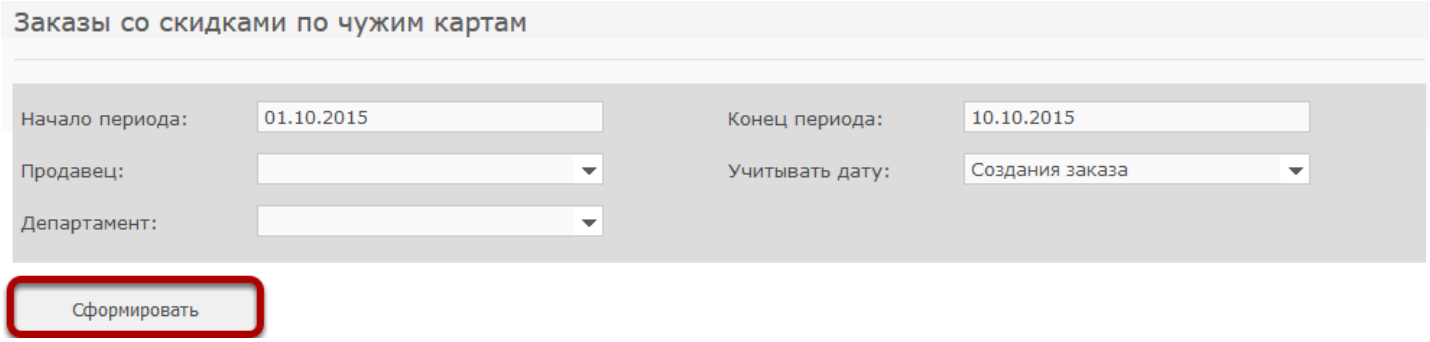
## Дополнительно можно указать фильтры по департаменту и продавцу




## Укажите какую дату учитывать при создании отчета




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



**Будет сформирована таблица с указанием номеров заказов и карт. По владельцам карты, клиентам, на которых оформлен заказ, и самому заказу можно посмотреть детализацию.**

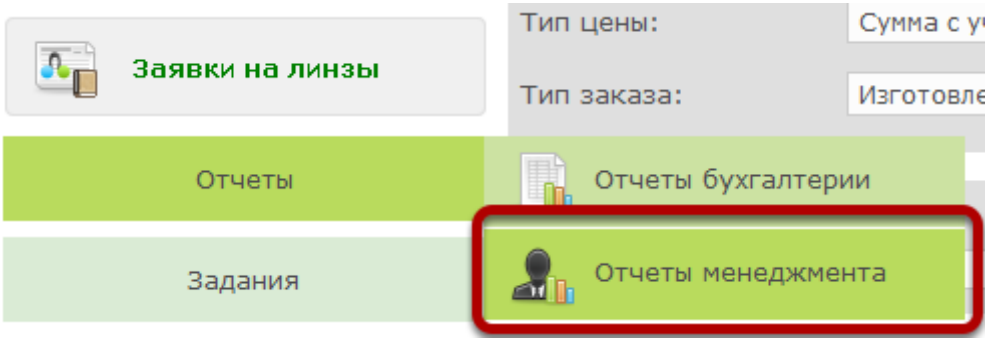
| Номер карты | ФИО владельца карты | Номер заказа | ФИО покупателя | Сумма заказа (руб.) | Скидка (руб.) | Скидка (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000000001 | Зырина Ов Ф | 1000065466 | Аадин Иван Иванович | 3 350,00 | 450,00 | 15% |

# Как пользоваться отчетом "Заказы по времени дня"?

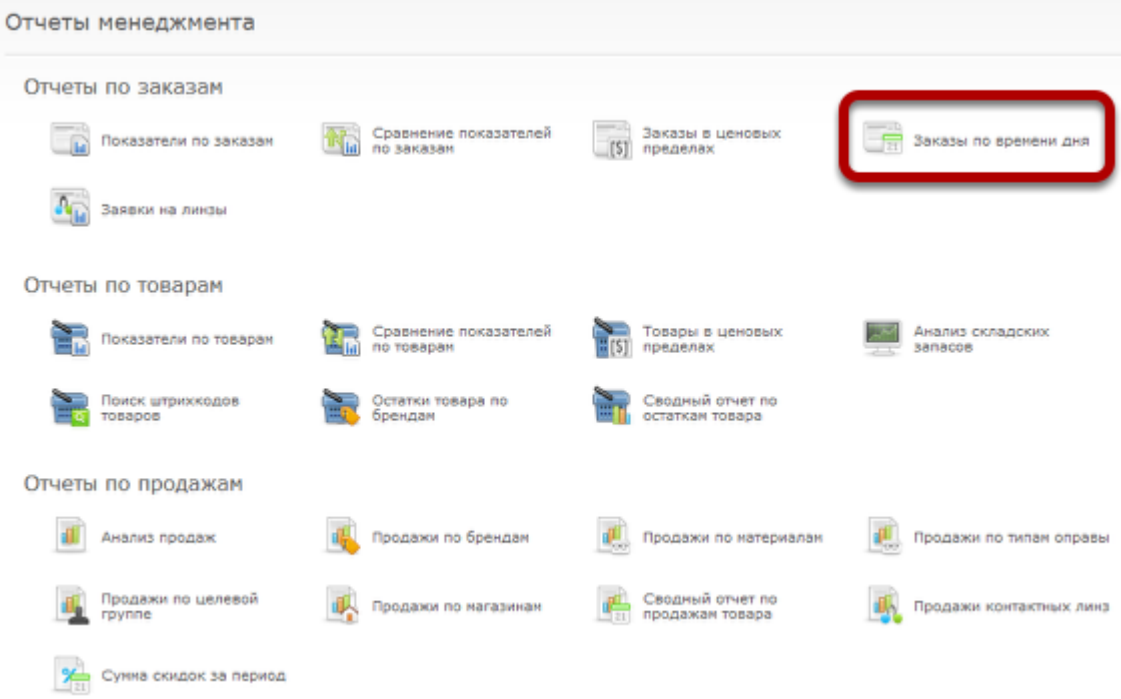
Отчет позволяет оценить распределение количества и суммы заказов, сделанных в определенное время дня.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

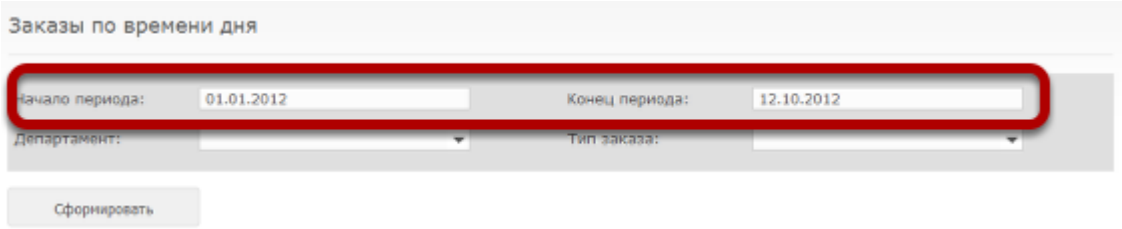
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



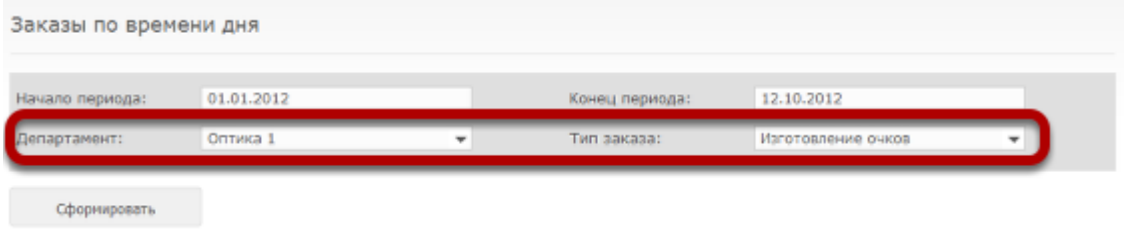

## Выберите пункт "Заказы по времени дня"



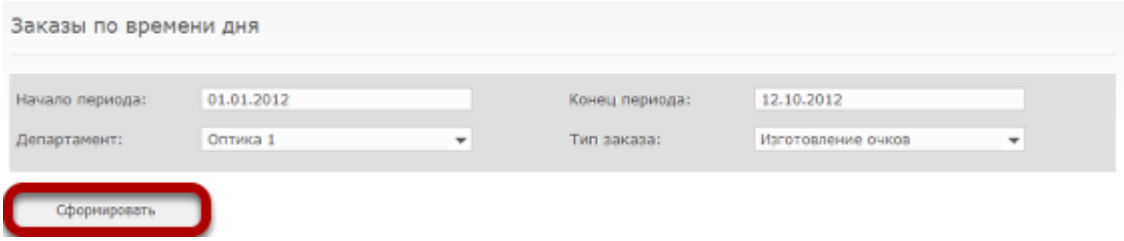
## Укажите период, за который будет построен отчет



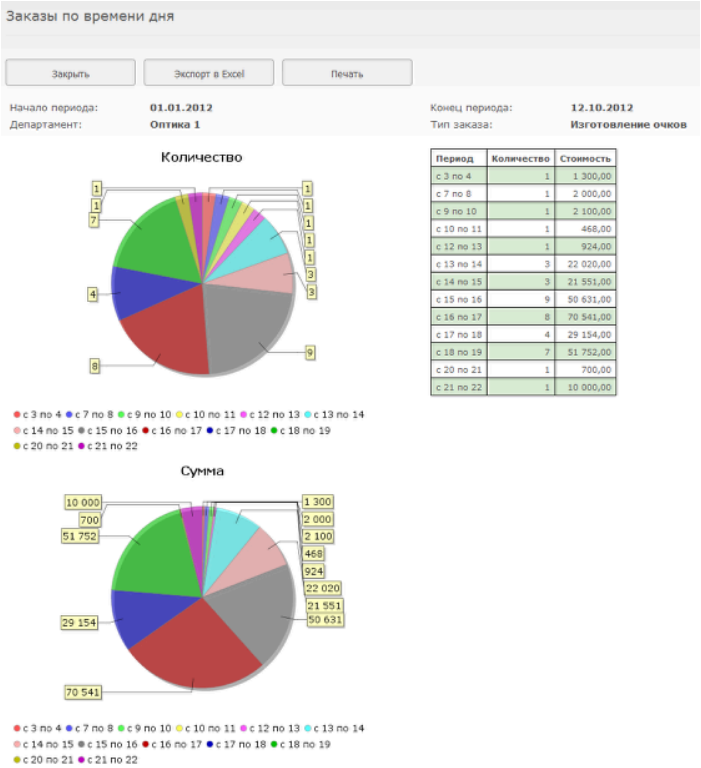

## Дополнительно можно указать департамент и тип заказа




## Нажмите на кнпоку "Сформировать"



# Будет построена таблица и круговые диаграммы, отображающие количество и сумму заказов, сделанных в определенное время дня



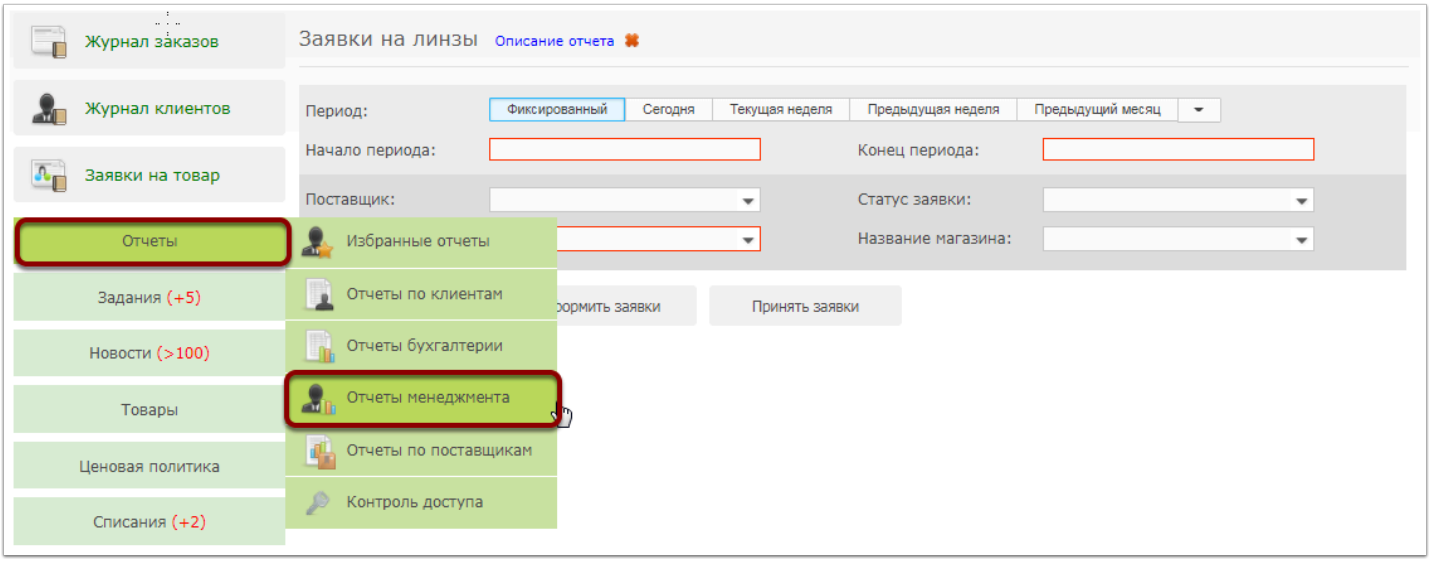

| Период | Количество | Стоимость |
|---|---|---|
| с 3 по 4 | 1 | 1 300,00 |
| с 7 по 8 | 1 | 2 000,00 |
| с 9 по 10 | 1 | 2 100,00 |
| с 10 по 11 | 1 | 468,00 |
| с 12 по 13 | 1 | 924,00 |
| с 13 по 14 | 3 | 22 020,00 |
| с 14 по 15 | 3 | 21 551,00 |
| с 15 по 16 | 9 | 50 631,00 |
| с 16 по 17 | 8 | 70 541,00 |
| с 17 по 18 | 4 | 29 154,00 |
| с 18 по 19 | 7 | 51 752,00 |
| с 20 по 21 | 1 | 700,00 |
| с 21 по 22 | 1 | 10 000,00 |

Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

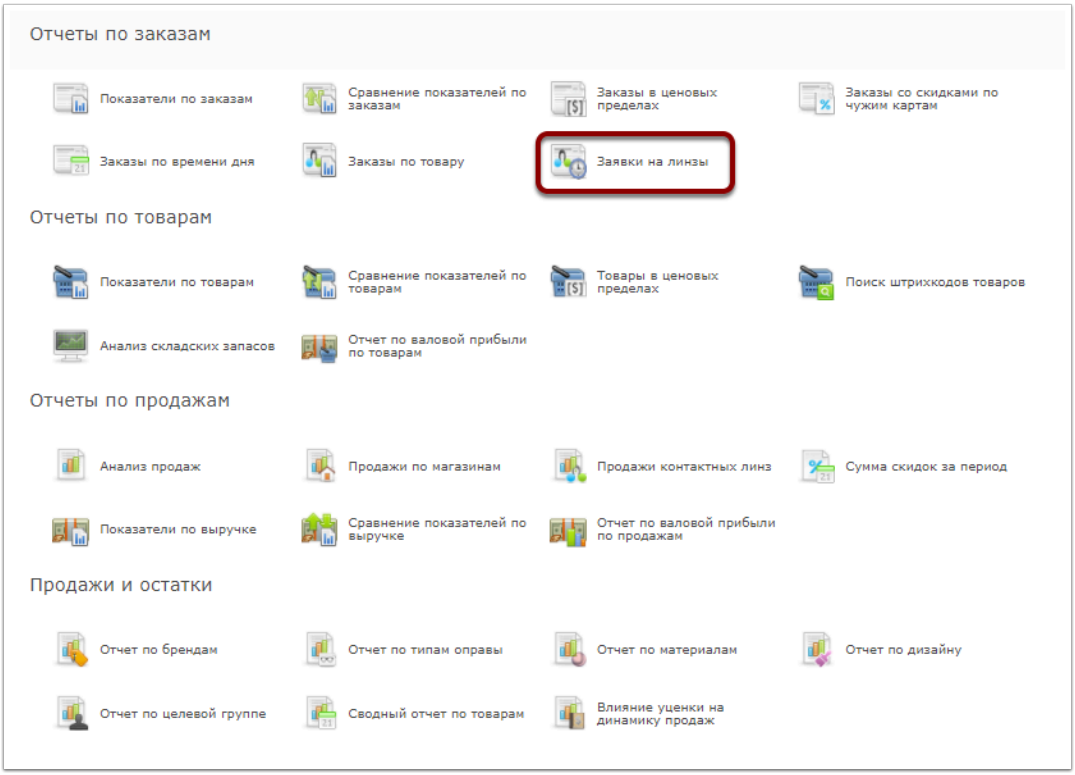
# Как пользоваться отчетом "Заявки на линзы"?

Отчет заявки на линзы относится к блоку отчетов менеджмента и доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

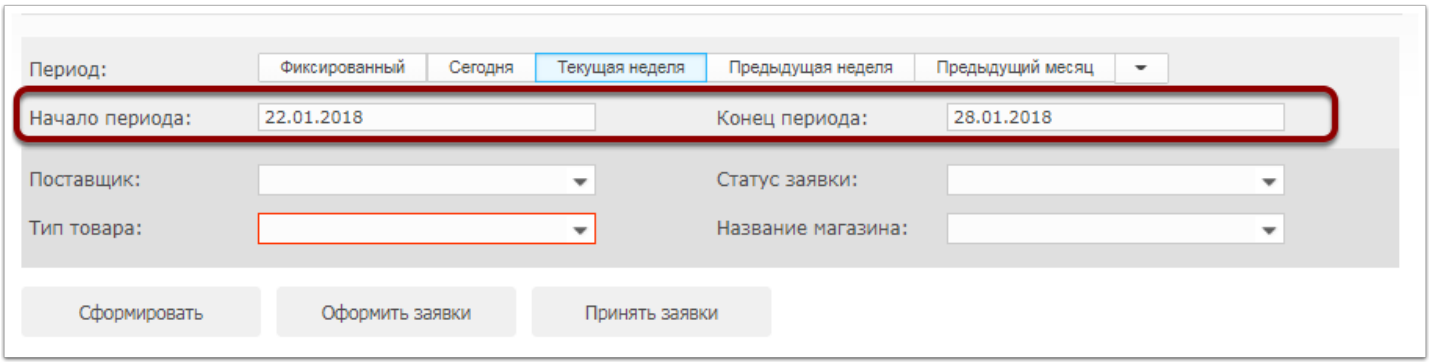
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



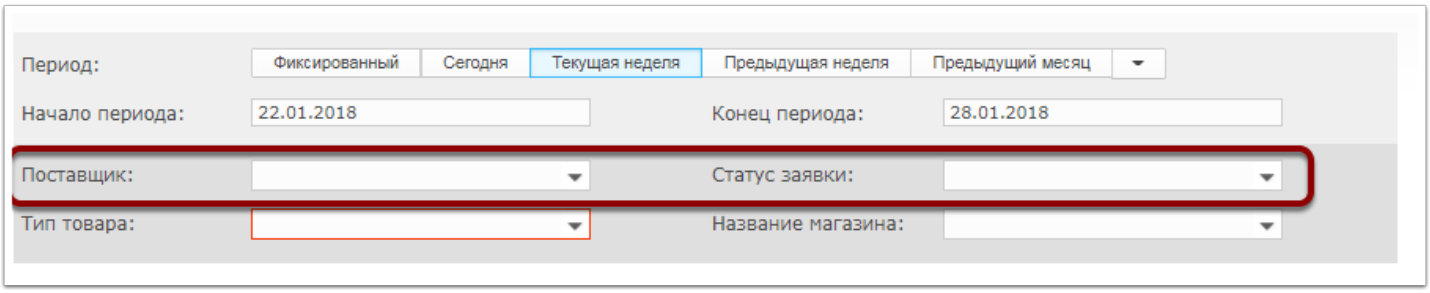
# Выберите отчет "Заявки на линзы"



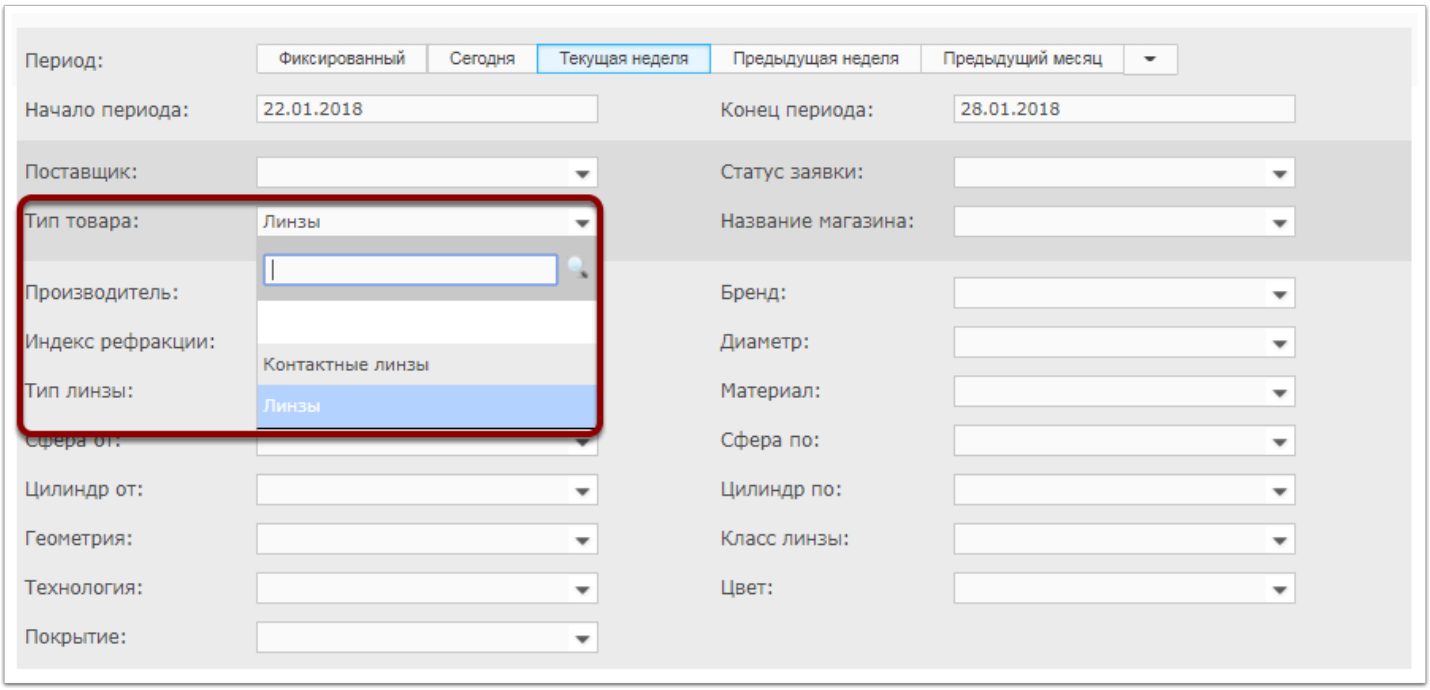

# Укажите период, заявки за который будут учтены в отчете



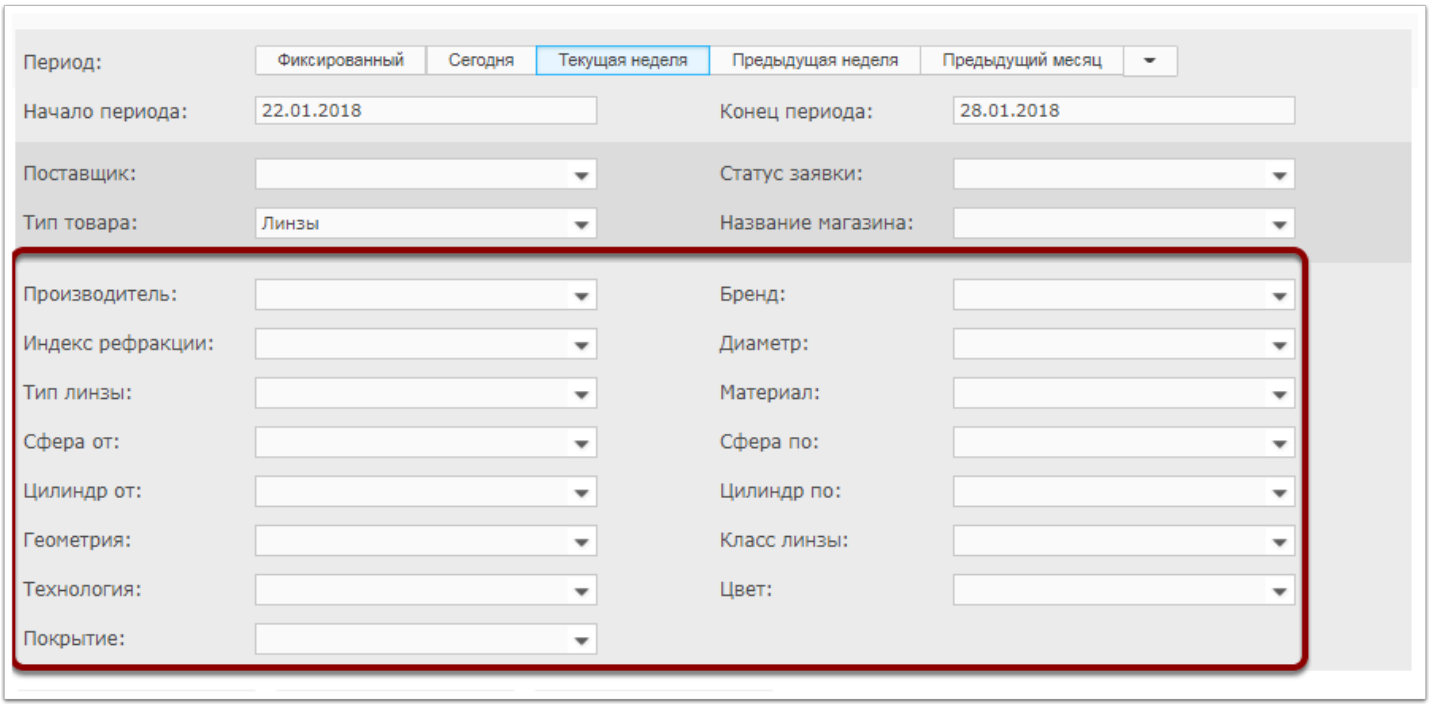
## Можно также указать поставщика и статус заявок, которые будут учтены в отчете



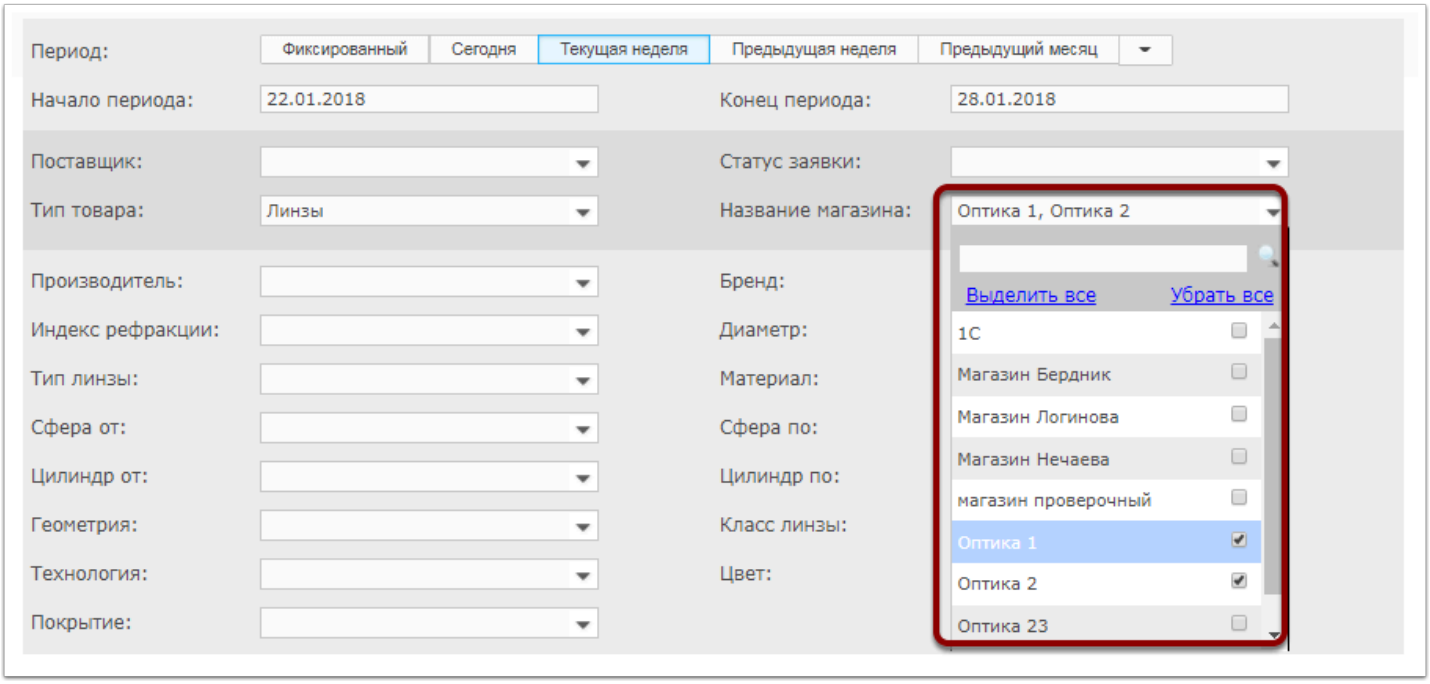

## Выберите тип товара: линзы либо контактные линзы



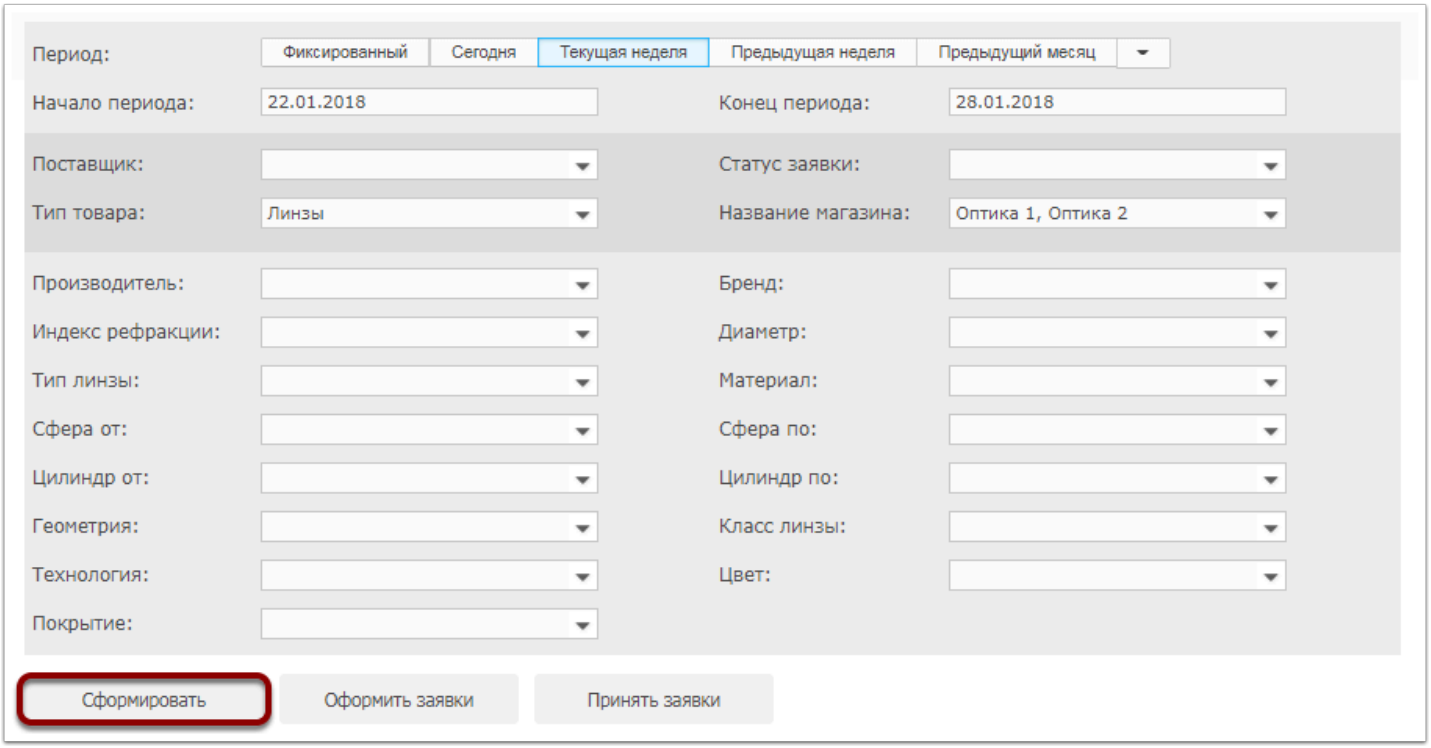
## Можно также дополнительно задать параметры заявки, чтобы учесть только заявки, удовлетворяющие фильтру




## Можете выбрать необходимые департаменты, по которым необходимо сформировать заявки, для чего нужно проставить галочки



# После того, как все нужные поля были заполнены, нажмите на кнопку "Сформировать"



# Будет сформирован отчет, с указанием номера заказа, департамента, даты заявки и подробной информацией о заказанных линзах или контактных линзах

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **22.01.2018**
Поставщик: *
Тип товара: **Линзы**

Конец периода: **28.01.2018**
Статус заявки: *
Название магазина: **Оптика 1, Оптика 2**

Производитель: *
Индекс: *
Тип линзы: *
Сфера от: *
Цилиндр от: *
Геометрия: *
Технология: *
Покрытие: *

Бренд: *
Диаметр: *
Материал: *
Сфера по: *
Цилиндр по: *
Класс линзы: *
Цвет: *

| Номер заказа | Дата создания | Производитель | Бренд | Покрытие | RI | D | Цвет | Sph | Cyl | Add | Стоимость | Со скидкой | Материал | Тип линзы | Класс | Геометрия | Технология |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 1000068925 (OD) | 24.01.2018 | Essilor | | Crizal Prevencia | 1,5 | 70 | | +2,0 | | | 3 200,00 | 3 200,00 | | Однофокальная | не указано | | |
| Оптика 1 1000068925 (OS) | 24.01.2018 | Essilor | | Crizal Prevencia | 1,5 | 70 | | +2,0 | | | 3 200,00 | 3 200,00 | | Однофокальная | не указано | | |
| Оптика 1 1000068910 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Neva Max UV | 1,6 | 75 | | -0,25 | | | 1 360,00 | 1 088,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 1 1000068910 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor KID | Net Blue UV | 1,5 | 60 | | -0,25 | | | 800,00 | 640,00 | Пластик | Стигматическая | Компьютерная | Сферическая | |
| Оптика 1 1000068909 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,75 | | | 1 360,00 | 1 088,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 1 1000068909 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor | Tonic | 1,5 | 70 | Graphite Green | -1,25 | | | 800,00 | 640,00 | Пластик | Стигматическая | Фотохромная | Сферическая | Transitions VII |
| Оптика 2 1000068904 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,5 | | | 1 360,00 | 250,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 2 1000068904 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor | Diam's | 1,6 | 75 | Gray | -0,75 | | | 1 360,00 | 250,00 | Пластик | Стигматическая | Фотохромная | Сферическая | Transitions VII |
| **На странице: 8** | | | | | | | | | | | **13 440,00** | **10 356,00** | | | | | |

# По каждой заявке можно посмотреть полную информацию о заказе, нажав на номер заказа в соответствующей строке

Закрыть

**Просмотр заказа "Изготовление очков" (номер: 1000068925)**

**ФИО клиента:** Шанихина Виктория Евгеньевна
**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна

**Дата создания:** 24.01.2018 15:36
**Департамент:** Оптика 1
**Дата завершения:** Не завершен
**Статус заказа:** Ожидает линз

**Сумма заказа:** 7 230,00
**Оплачено:** 3 000,00

| Рецепты на очки |
|---|
| Рецепт клиента: OD (sph: +2,0; dpp: 30,0), OS (sph: +2,0; dpp: 30,0) |

**Товары:**

| Категория | Параметры | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Заказная линза (OD) | Производитель: **Essilor**, тип линзы: **Однофокальная**, класс линзы: **не указано**, сфера: **+2,0**, индекс рефракции: **1,5**, диаметр: **70**, покрытие линзы: **Crizal Prevencia** | | 3 200,00 | 3 200,00 |
| Заказная линза (OS) | Производитель: **Essilor**, тип линзы: **Однофокальная**, класс линзы: **не указано**, сфера: **+2,0**, индекс рефракции: **1,5**, диаметр: **70**, покрытие линзы: **Crizal Prevencia** | | 3 200,00 | 3 200,00 |
| Оправа клиента | Тип оправы: -, материал оправы: - Ободковая, | | 0,00 | 0,00 |

**Услуги:**

| Дата | Название | ФИО оказавшего | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|
| Еще не оказана | Изготовление очков | | | 0,00 | 0,00 |
| 24.01.2018 15:36 | Ультразвуковая чистка оправы | Новый Пользователь | | 30,00 | 30,00 |
| Еще не оказана | Изготовление очков с оправой клиента | | | 300,00 | 300,00 |
| Еще не оказана | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | | | 500,00 | 500,00 |

Закрыть

# Отчет может быть выгружен в Excel

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: **22.01.2018**
Поставщик: *
Тип товара: **Линзы**

Конец периода: **28.01.2018**
Статус заявки: *
Название магазина: **Оптика 1, Оптика 2**

Производитель: *
Индекс: *
Тип линзы: *
Сфера от: *
Цилиндр от: *
Геометрия: *
Технология: *
Покрытие: *

Бренд: *
Диаметр: *
Материал: *
Сфера по: *
Цилиндр по: *
Класс линзы: *
Цвет: *

| Номер заказа | Дата создания | Производитель | Бренд | Покрытие | RI | D | Цвет | Sph | Cyl | Add | Стоимость | Со скидкой | Материал | Тип линзы | Класс | Геометрия | Технология |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 1000068925 (OD) | 24.01.2018 | Essilor | | Crizal Prevencia | 1,5 | 70 | | +2,0 | | | 3 200,00 | 3 200,00 | | Однофокальная | не указано | | |
| Оптика 1 1000068925 (OS) | 24.01.2018 | Essilor | | Crizal Prevencia | 1,5 | 70 | | +2,0 | | | 3 200,00 | 3 200,00 | | Однофокальная | не указано | | |
| Оптика 1 1000068910 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Neva Max UV | 1,6 | 75 | | -0,25 | | | 1 360,00 | 1 088,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 1 1000068910 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor KID | Net Blue UV | 1,5 | 60 | | -0,25 | | | 800,00 | 640,00 | Пластик | Стигматическая | Компьютерная | Сферическая | |
| Оптика 1 1000068909 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,75 | | | 1 360,00 | 1 088,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 1 1000068909 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor | Tonic | 1,5 | 70 | Graphite Green | -1,25 | | | 800,00 | 640,00 | Пластик | Стигматическая | Фотохромная | Сферическая | Transitions VII |
| Оптика 2 1000068904 (OD) | 22.01.2018 | BBGR | Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,5 | | | 1 360,00 | 250,00 | Пластик | Стигматическая | - | Асферическая | |
| Оптика 2 1000068904 (OS) | 22.01.2018 | BBGR | Unor | Diam's | 1,6 | 75 | Gray | -0,75 | | | 1 360,00 | 250,00 | Пластик | Стигматическая | Фотохромная | Сферическая | Transitions VII |
| **На странице: 8** | | | | | | | | | | | **13 440,00** | **10 356,00** | | | | | |

Выгруженный в excel файл можно отправлять в качестве заявки поставщику

Выгруженный отчет содержит в себе дополнительную информацию о группировке линз (правый и левый глаз в зависимости от указания принадлежности линз к какой-либо катеории продавцом в заказе). Эта информация будет полезной при заказе мультифокальных линз

Заявки на линзы

Дата создания: 24.01.2018

Тип товара: Линзы

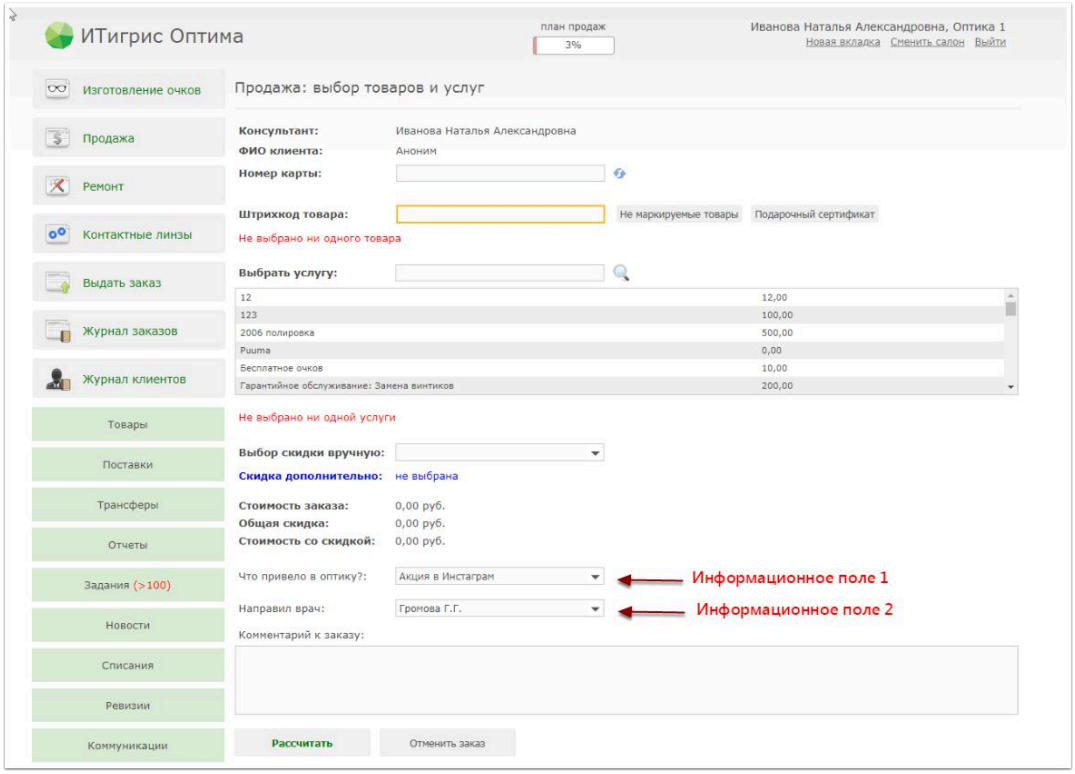
Поставщик:

| Бренд | Покрытие | RI | D | Цвет | Sph | Cyl | Add | Материал | Геометрия | Кол-во | R | L |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Crizal Prevencia | 1,5 | 70 | | +2,0 | | | | | 2 | 1 | 1 |
| Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,5 | | | Пластик | Асферическая | 1 | 1 | 0 |
| Asphor | Diam's Clear UV | 1,6 | 75 | | -0,75 | | | Пластик | Асферическая | 1 | 1 | 0 |
| Asphor | Neva Max UV | 1,6 | 75 | | -0,25 | | | Пластик | Асферическая | 1 | 1 | 0 |
| Unor KID | Net Blue UV | 1,5 | 60 | | -0,25 | | | Пластик | Сферическая | 1 | 0 | 1 |
| Unor | Diam's | 1,6 | 75 | Gray | -0,75 | | | Пластик | Сферическая | 1 | 0 | 1 |
| Unor | Tonic | 1,5 | 70 | Graphite Green | -1,25 | | | Пластик | Сферическая | 1 | 0 | 1 |

# Как пользоваться отчетом "Статистика заказов по информационным полям"?

Для начала давайте проясним, что же такое "Информационные поля"? Информационные поля - это 2 свободных, редактируемых под своим нужды поля, которые можно при необхоимости добавить к оформлению заказов в магазинах. Сотрудник, оформляющий в салоне заказ сможет выбрать значение этого поля из заранее заданного списка. Информационные поля позволят вам отслеживать и анализировать любую информацию, которую вам необходимо собирать при оформлении заказов в магазине.

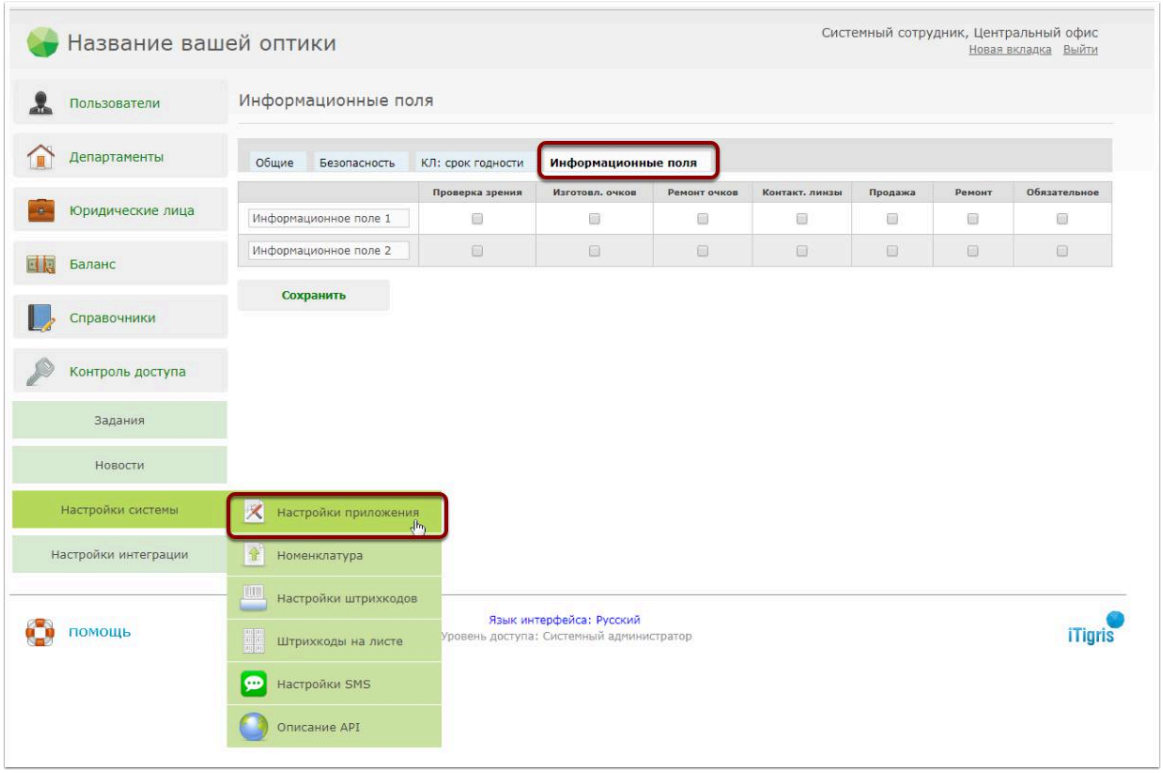
Пример использования информационных полей при оформлении заказа "Продажа":



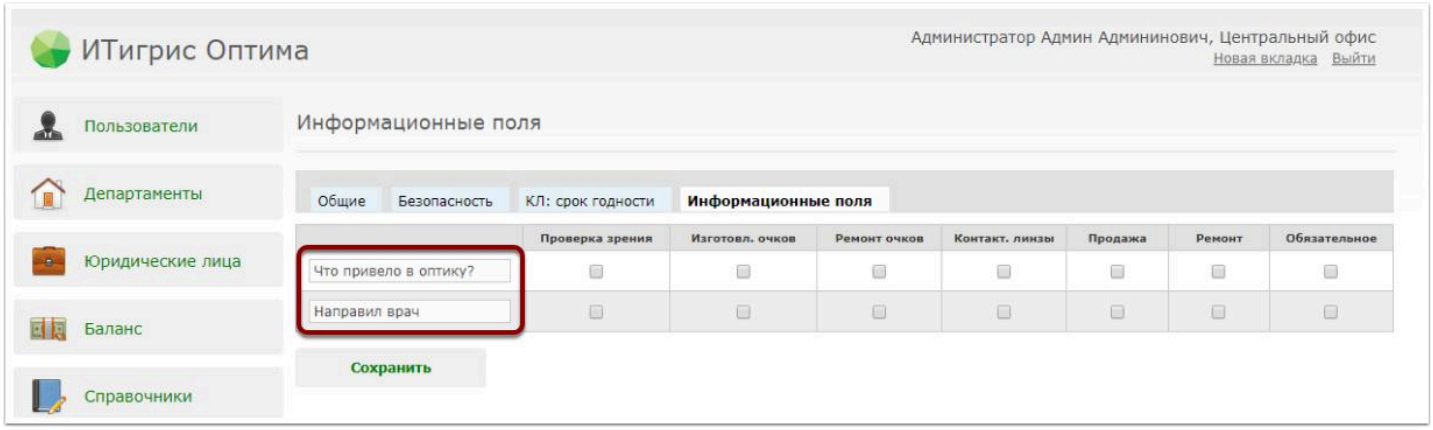

## Настройка информационных полей

Для того, чтобы сотрудники салона смогли отмечать в информационных полях необходимую информацию. а руководство орагнизации пользоваться отчетом по этой информации, информационные поля сначала необходимо настроить. Сделать это может пользователь с правами доступа "Системный администратор".

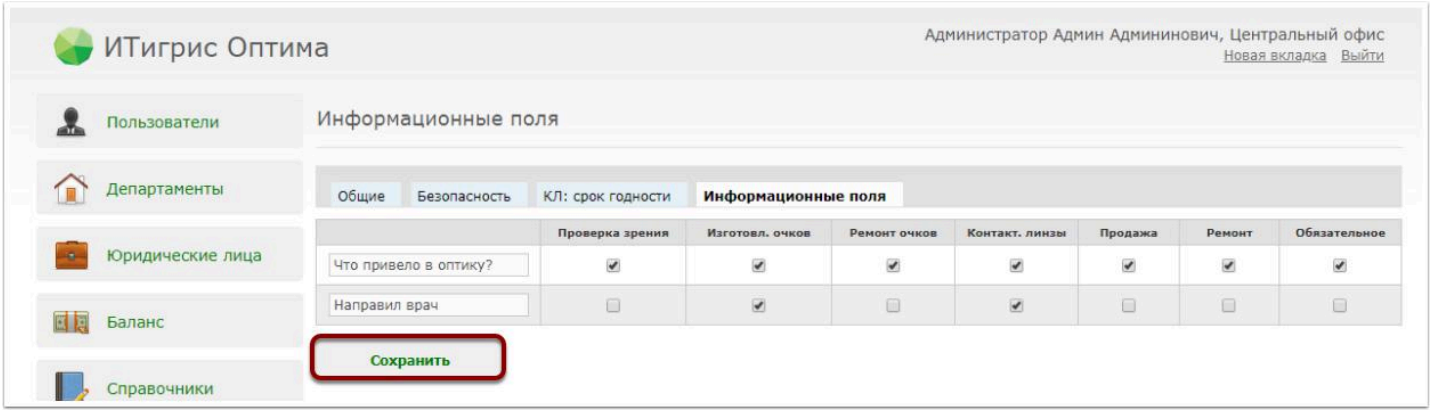
Перейдите в пункт меню "Настройки системы" -"Настройки приложения" на закладку "Информационные поля":




Далее введите наименование одного или двух информационных полей. Имеено эти наименования будут в дальнейшем отображаться в заказах у продавцов:

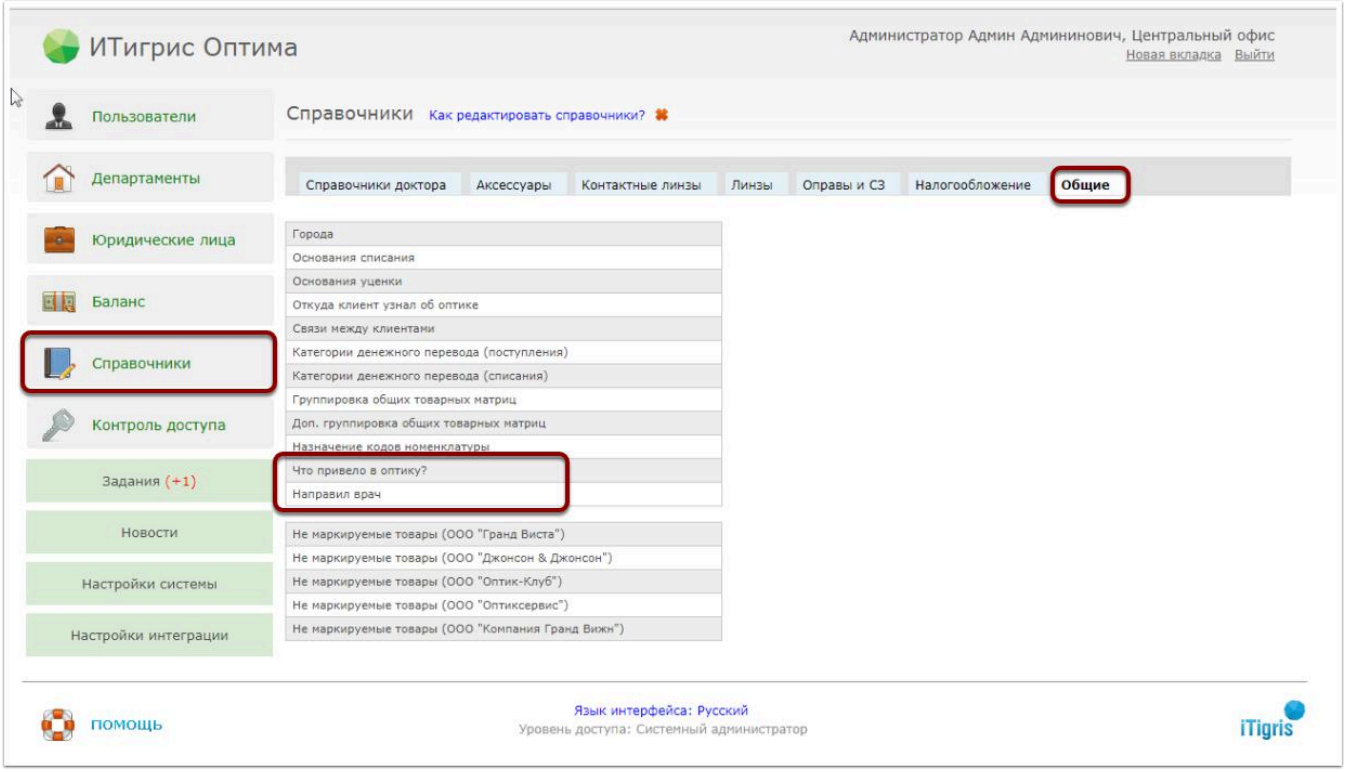



Далее отметьте галочками в каких заказах будут появляться информационные поля и будут ли они обязательными к заполнению (колонка "Обязательное") и нажмите "Сохранить":

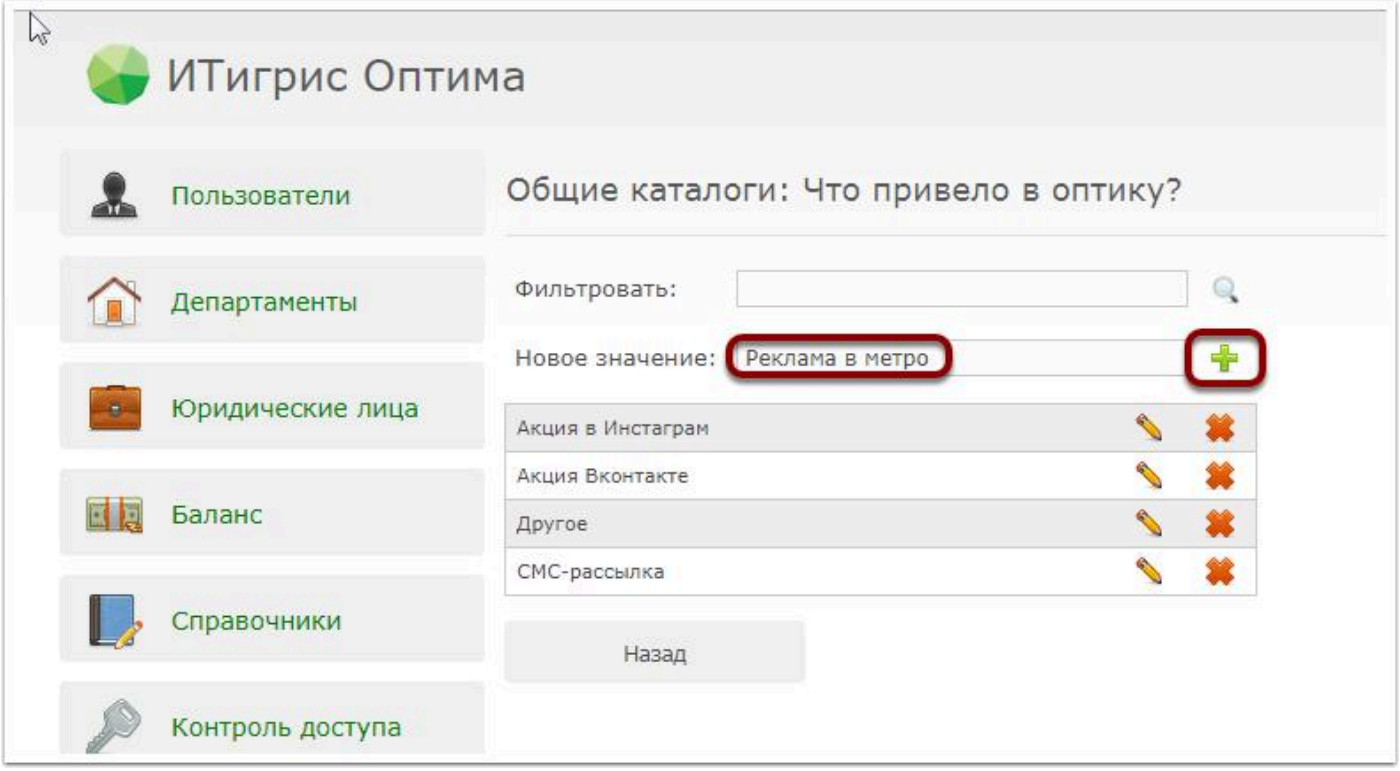



Из примера выше мы видим, что поле "Что привело в оптику?" будет присутствовать во всех заказах и будет обязательным к заполнению. Поле "Направил врач" будет присутствовать в заказах "Изготовление очков" и "Контактные линзы" и будет необязательным для заполнения.

После этого перейдите в пункт меню "Справочники" - "Общие". вы увидите два новых справочника, которые будут называться также, как и только что сохраненные информационные поля:

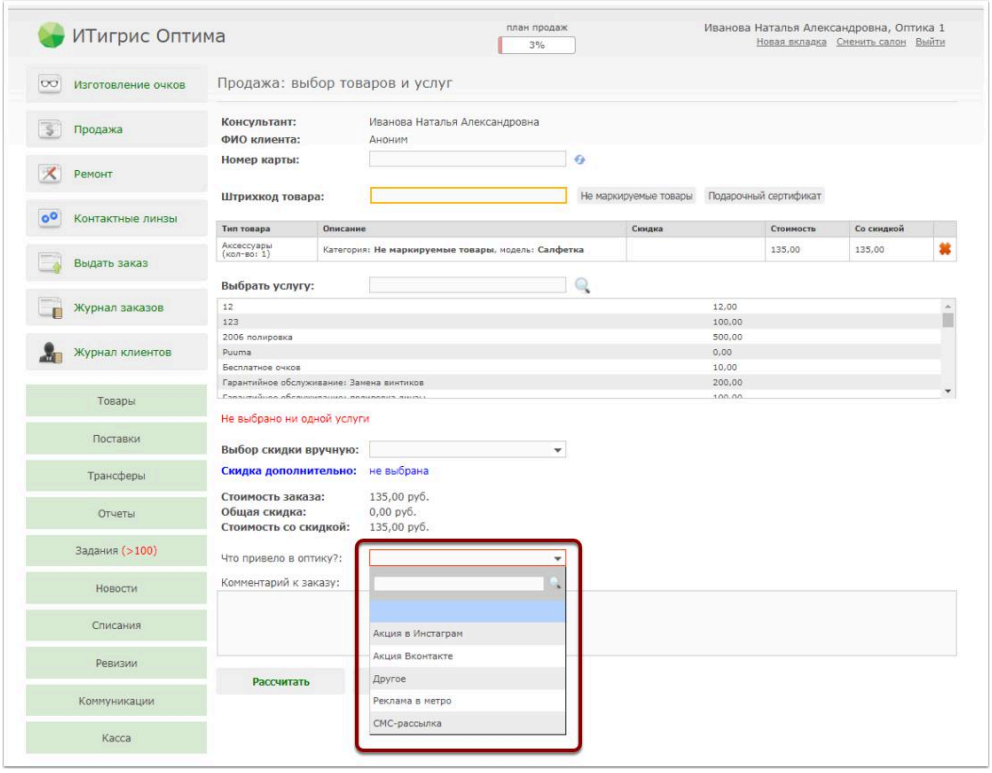



Выберите нужный справочник и введите его необходимые значения. Продавец сможет выбирать вариант только из этих значений:




# Использование информационных полей

В момент оформления заказа сотрудник оптики сможет выбирать необходимое значение информационного поля:

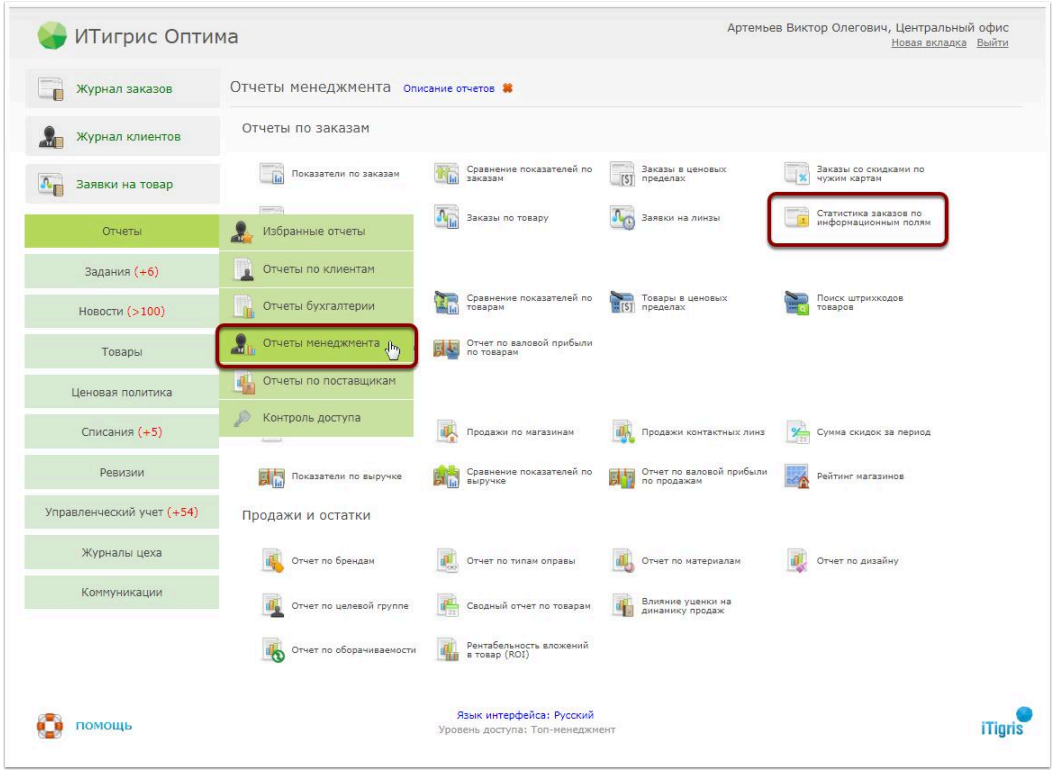


Информация, указанная продавцом в информационном поле в дальнейшем будет отображаться в Отчете "Статистика заказов по информационным полям"

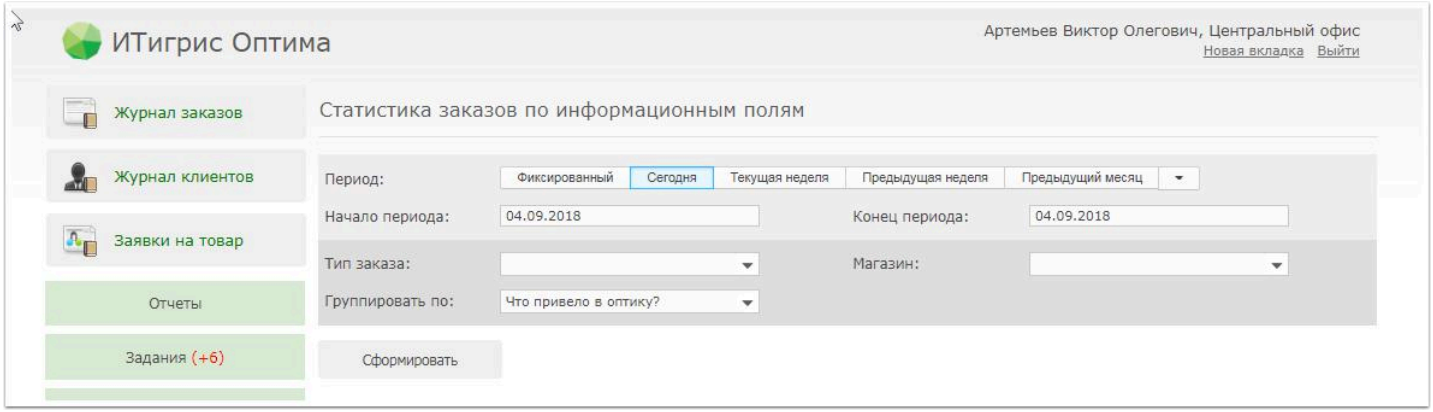
# Статистика заказов по информационным полям

Отчет по информационным полям доступен пользователям с правами доступа "Топ-менеджер" и "Менеджер".

Перейдите в пункт меню "Отчеты" - "Отчеты менеджмента" и выберите отчет "Статистика заказов по информационным полям":



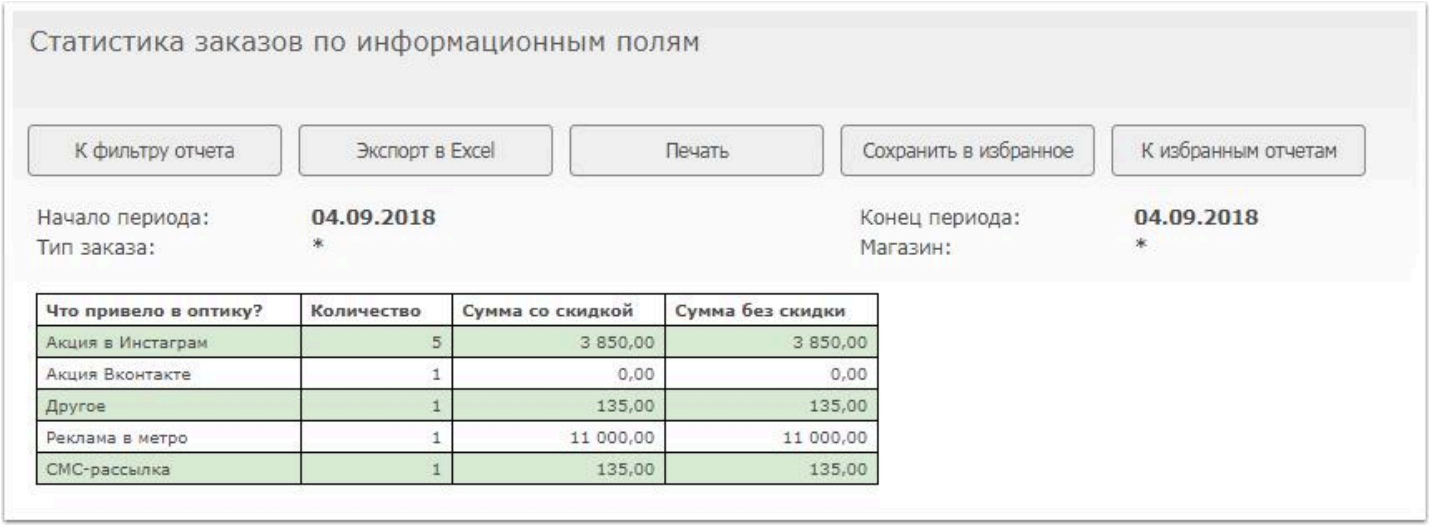

Укажите параметры построения отчета и нажмите "Сформировать":




**Период** - период построения отчета, позволяет быстро выбрать один из предлагаемых варантов периода;

**Начало периода\Конец периода** - поля для ручного ввода периода построения отчета;
**Тип заказа** - позволяет отобрать статистику по определенному типу заказа, если параметр не задан, отчет строится по всем заказам;
**Магазин** - позволяет отобрать статистику по определенному магазину, если параметр не задан, отчет строится по всем магазинам;
**Группировать по** - позволяет построить отчет по конкретному информационному полю. Если параметр не задан, отчет строится по двум информационным полям.

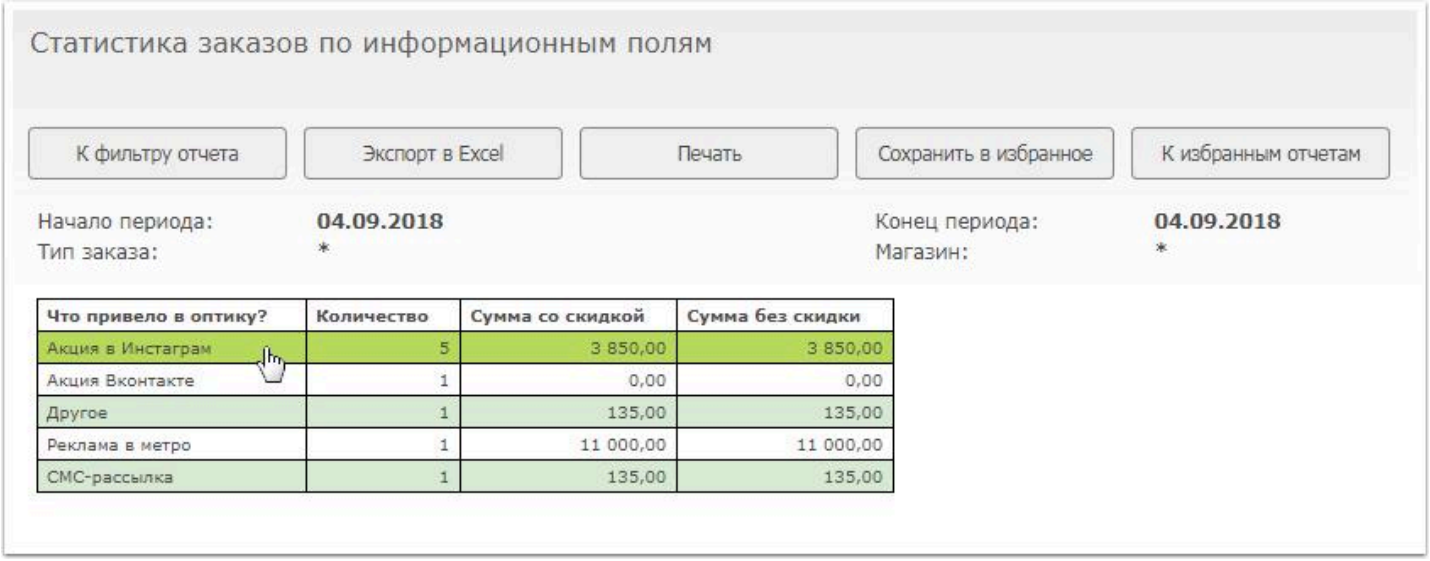
Будет сформирован отчет в соответствии с заданными параметрами:




| Что привело в оптику? | Количество | Сумма со скидкой | Сумма без скидки |
|---|---|---|---|
| Акция в Инстаграм | 5 | 3 850,00 | 3 850,00 |
| Акция Вконтакте | 1 | 0,00 | 0,00 |
| Другое | 1 | 135,00 | 135,00 |
| Реклама в метро | 1 | 11 000,00 | 11 000,00 |
| СМС-рассылка | 1 | 135,00 | 135,00 |

**Количество** - количество заказов в котором было выбрано соответствующее значение информационного поля;
**Сумма со скидкой** - общая сумма всех заказов с учетом скидки, в которых было выбрано данное значение информационного поля;
**Сумма без скидки** - общая сумма всех заказов без учета скидки, в которых было выбрано данное значение информационного поля.

Если нажать на любую строку в отчете, то будет выведена детализация заказов по этой строке:




| Что привело в оптику? | Количество | Сумма со скидкой | Сумма без скидки |
|---|---|---|---|
| Акция в Инстаграм | 5 | 3 850,00 | 3 850,00 |
| Акция Вконтакте | 1 | 0,00 | 0,00 |
| Другое | 1 | 135,00 | 135,00 |
| Реклама в метро | 1 | 11 000,00 | 11 000,00 |
| СМС-рассылка | 1 | 135,00 | 135,00 |

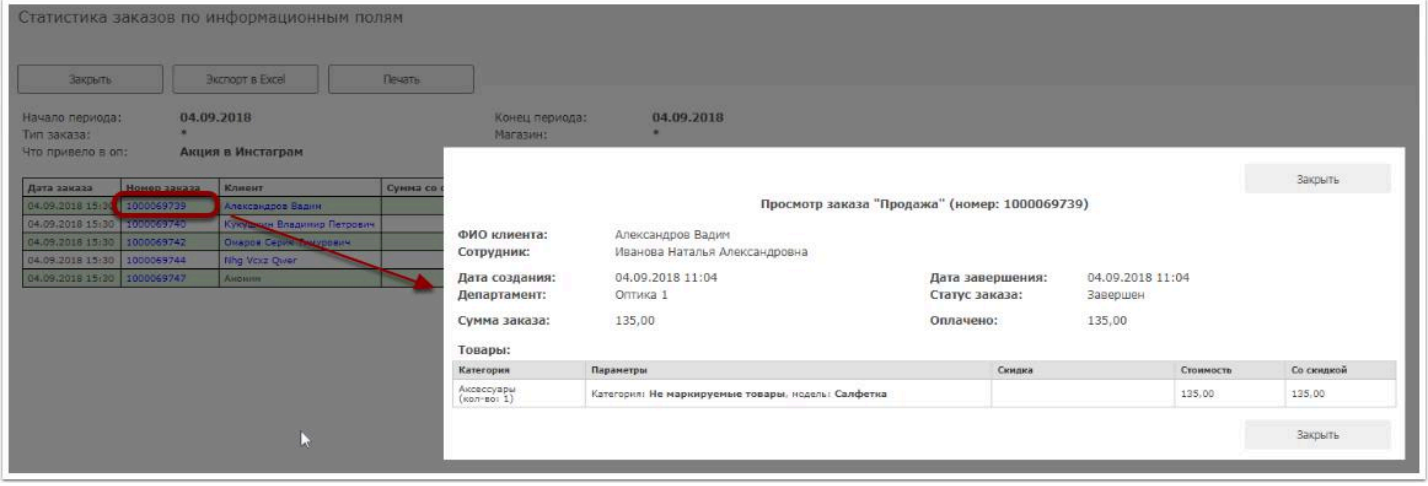
Статистика заказов по информационным полям

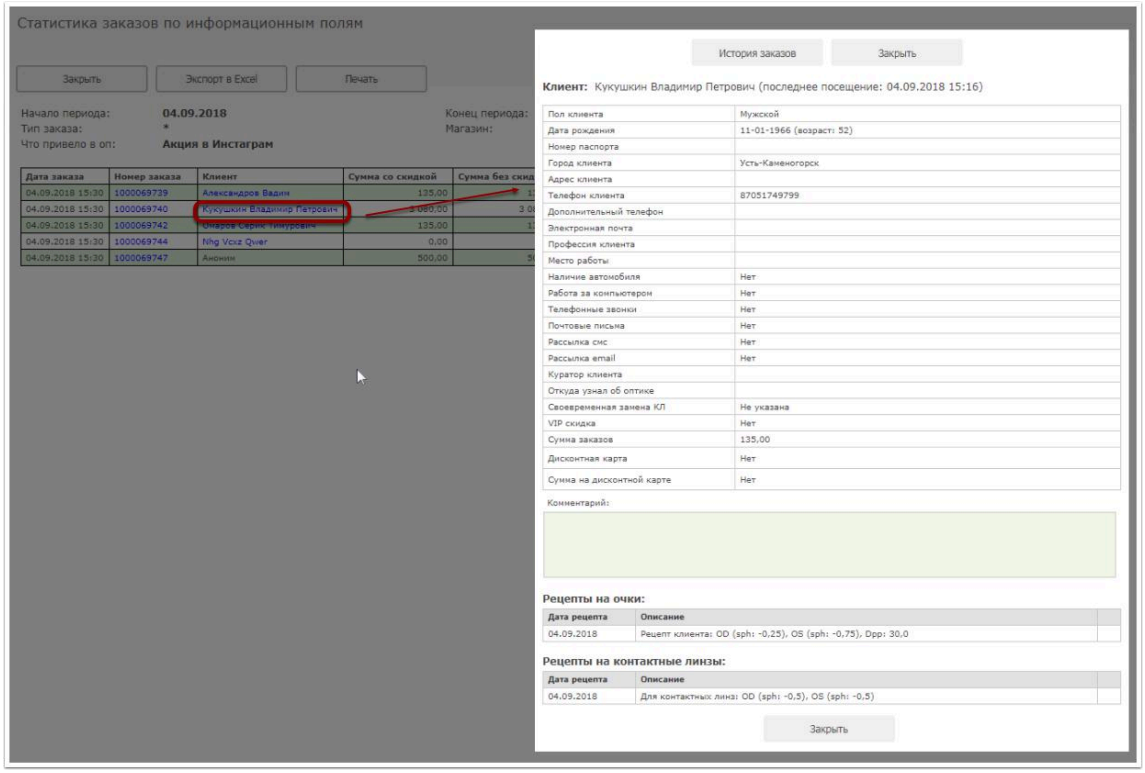
Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **04.09.2018** Конец периода: **04.09.2018**
Тип заказа: * Магазин: *
Что привело в оп: **Акция в Инстаграм**

| Дата заказа | Номер заказа | Клиент | Сумма со скидкой | Сумма без скидки |
|---|---|---|---|---|
| 04.09.2018 15:30 | 1000069739 | Александров Вадим | 135,00 | 135,00 |
| 04.09.2018 15:30 | 1000069740 | Кукушкин Владимир Петрович | 3 080,00 | 3 080,00 |
| 04.09.2018 15:30 | 1000069742 | Омаров Серик Тимурович | 135,00 | 135,00 |
| 04.09.2018 15:30 | 1000069744 | Nhg Vcxz Qwer | 0,00 | 0,00 |
| 04.09.2018 15:30 | 1000069747 | Аноним | 500,00 | 500,00 |

Каждый заказ или клиента так же можно просмотреть, нажав на значение в соответствующей ячейке:

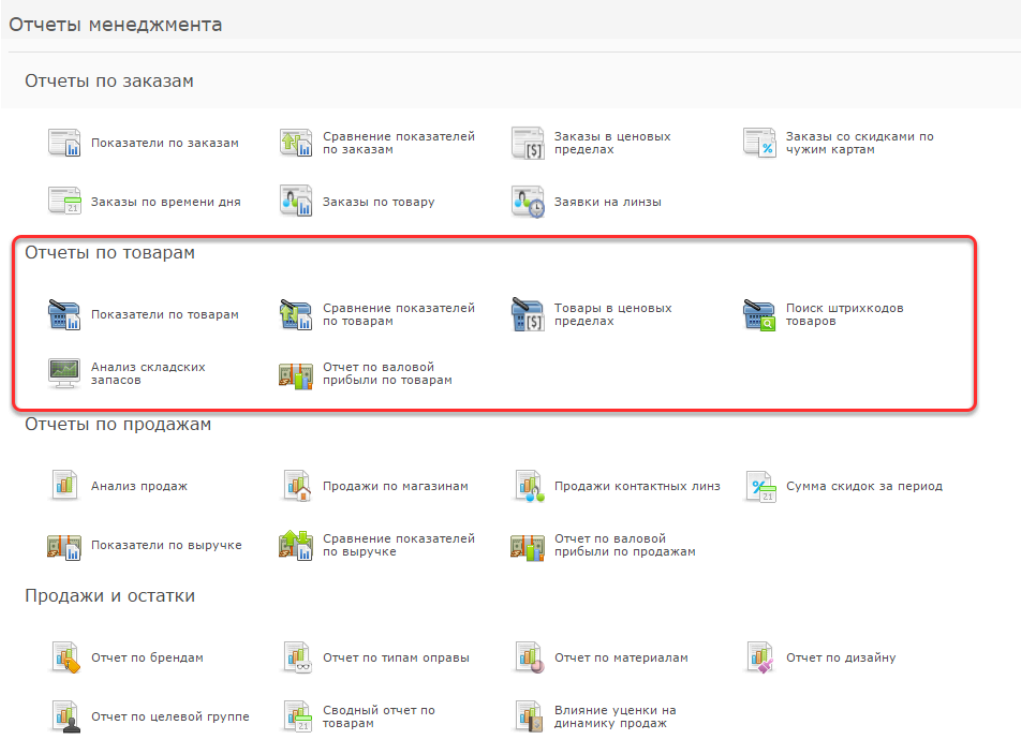



Статистика заказов по информационным полям
Закрыть
Экспорт в Excel
Печать
Начало периода: 04.09.2018
Тип заказа: *
Что привело в оп: Акция в Инстаграм
Конец периода:
Магазин:
Дата заказа | Номер заказа | Клиент | Сумма со скидкой | Сумма без скид
04.09.2018 15:30 | 1000069739 | Александров Вадим | 135,00
04.09.2018 15:30 | 1000069740 | Кукушкин Владимир Петрович | 3.060,00
04.09.2018 15:30 | 1000069742 | Шаров Сирик Тимурович | 135,00
04.09.2018 15:30 | 1000069744 | Nhg Vcxz Qwer | 0,00
04.09.2018 15:30 | 1000069747 | Аноним | 500,00
История заказов
Закрыть
Клиент: Кукушкин Владимир Петрович (последнее посещение: 04.09.2018 15:16)
Пол клиента | Мужской
Дата рождения | 11-01-1966 (возраст: 52)
Номер паспорта
Город клиента | Усть-Каменогорск
Адрес клиента
Телефон клиента | 87051749799
Дополнительный телефон
Электронная почта
Профессия клиента
Место работы
Наличие автомобиля | Нет
Работа за компьютером | Нет
Телефонные звонки | Нет
Почтовые письма | Нет
Рассылка смс | Нет
Рассылка email | Нет
Куратор клиента
Откуда узнал об оптике
Своевременная замена КЛ | Не указана
VIP скидка | Нет
Сумма заказов | 135,00
Дисконтная карта | Нет
Сумма на дисконтной карте | Нет
Комментарий:
Рецепты на очки:
Дата рецепта | Описание
04.09.2018 | Рецепт клиента: OD (sph: -0,25), OS (sph: -0,75), Dpp: 30,0
Рецепты на контактные линзы:
Дата рецепта | Описание
04.09.2018 | Для контактных линз: OD (sph: -0,5), OS (sph: -0,5)
Закрыть

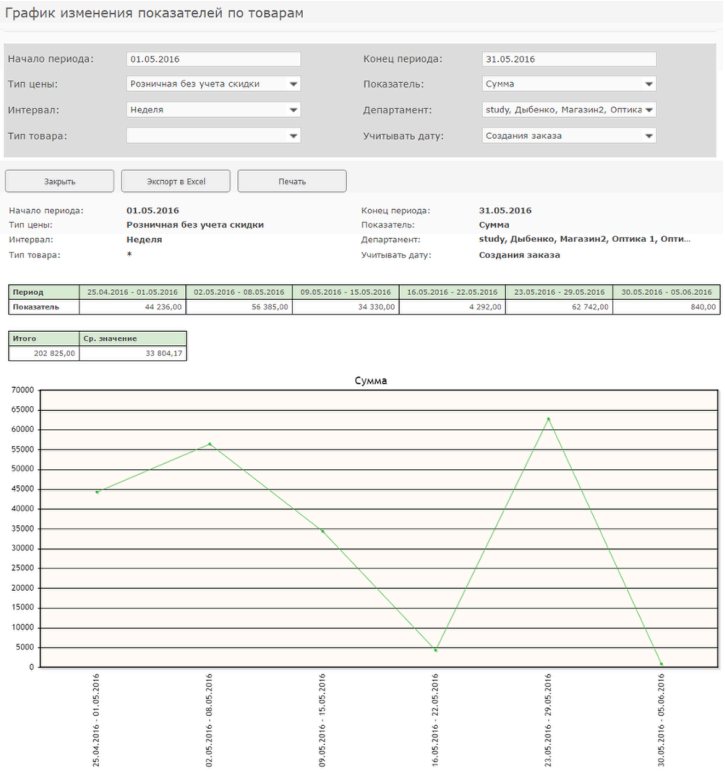
# Отчеты менеджмента по товарам

# Отчеты по товарам: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов менеджмента по товарам. Данные отчеты доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер".



# 1. Показатели по товарам




Позволяет построить график изменения показателей (количества, суммы, среднего чека) по проданным товарам за период.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Показатели по товарам"]

# 2. Сравнение показателей по  товарам

Сравнение показателей по товарам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода 1: | 01.04.2016 | Конец периода 1: | 30.04.2016 |
| Начало периода 2: | 01.05.2016 | Конец периода 2: | 31.05.2016 |
| Тип цены: | Розничная с учетом скидки | Департамент: | study, Магазин2, Оптика 1, Оптика |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Материал: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода 1: | 01.04.2016 | Конец периода 1: | 30.04.2016 |
| Начало периода 2: | 01.05.2016 | Конец периода 2: | 31.05.2016 |
| Тип цены: | Розничная с учетом скидки | Департамент: | study, Магазин2, Оптика 1, Оптика 2, Опти... |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Материал: | * | Тип оправы: | * |
| Целевая группа: | * | | |

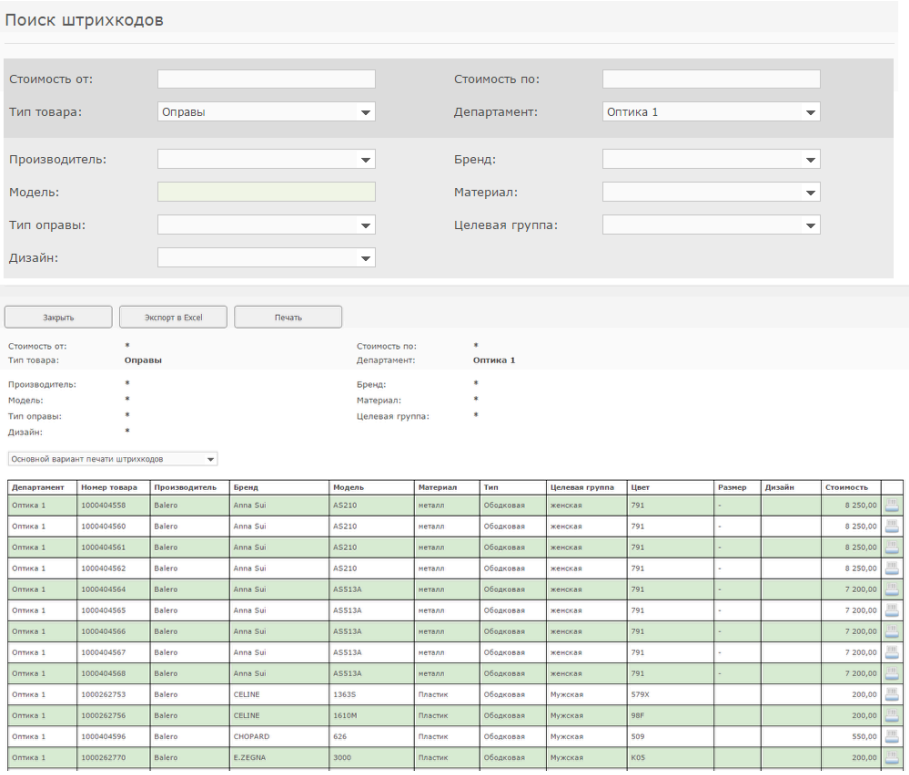
| Департамент | Период 1 | | | Период 2 | | | Разница в % | | | Разница в числах | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена |
| study | 1 | 470,00 | 470,00 | 1 | 470,00 | 470,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Оптика 1 | 2 | 3 450,00 | 1 725,00 | 5 | 22 500,00 | 4 500,00 | 150,00 | 552,17 | 160,87 | 3 | 19 050,00 | 2 775,00 |
| Оптика 2 | 8 | 19 987,00 | 2 498,38 | 2 | 7 100,00 | 3 550,00 | -75,00 | -64,48 | 42,09 | -6 | -12 887,00 | 1 051,62 |
| **Итого** | **11** | **23 907,00** | **2 173,36** | **8** | **30 070,00** | **3 758,75** | **-27,27** | **25,78** | **72,95** | **-3** | **6 163,00** | **1 585,39** |

Позволяет отследить изменение показателей (количества, суммы, среднего чека) по проданным товарам за два периода.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по товарам"

# 3. Товары в ценовых пределах

Отчет позволяет отследить показатели товара различных ценовых групп в общих продажах или в общих остатках товара.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Товары в ценовых пределах"]

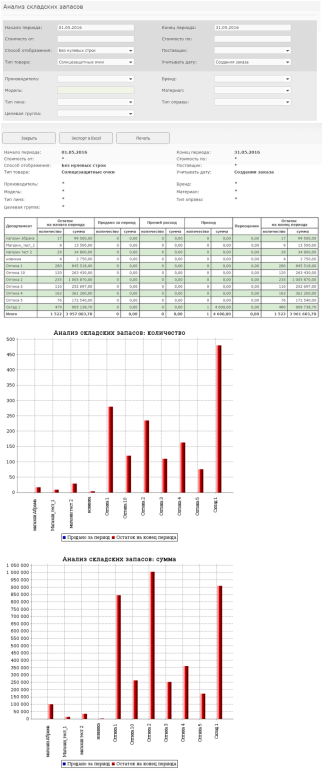
# 4. Поиск штрихкодов товаров




| Департамент | Номер товара | Производитель | Бренд | Модель | Материал | Тип | Целевая группа | Цвет | Размер | Дизайн | Стоимость | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 1000404558 | Balero | Anna Sui | AS210 | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 8 250,00 | |
| Оптика 1 | 1000404560 | Balero | Anna Sui | AS210 | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 8 250,00 | |
| Оптика 1 | 1000404561 | Balero | Anna Sui | AS210 | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 8 250,00 | |
| Оптика 1 | 1000404562 | Balero | Anna Sui | AS210 | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 8 250,00 | |
| Оптика 1 | 1000404564 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 7 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000404565 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 7 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000404566 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 7 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000404567 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 7 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000404568 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | | 7 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000262753 | Balero | CELINE | 1363S | Пластик | Ободковая | Мужская | 579X | | | 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000262756 | Balero | CELINE | 1610M | Пластик | Ободковая | Мужская | 98F | | | 200,00 | |
| Оптика 1 | 1000404596 | Balero | CHOPARD | 626 | Пластик | Ободковая | Мужская | 509 | | | 550,00 | |
| Оптика 1 | 1000262770 | Balero | E.ZEGNA | 3000 | Пластик | Ободковая | Мужская | K05 | | | 200,00 | |

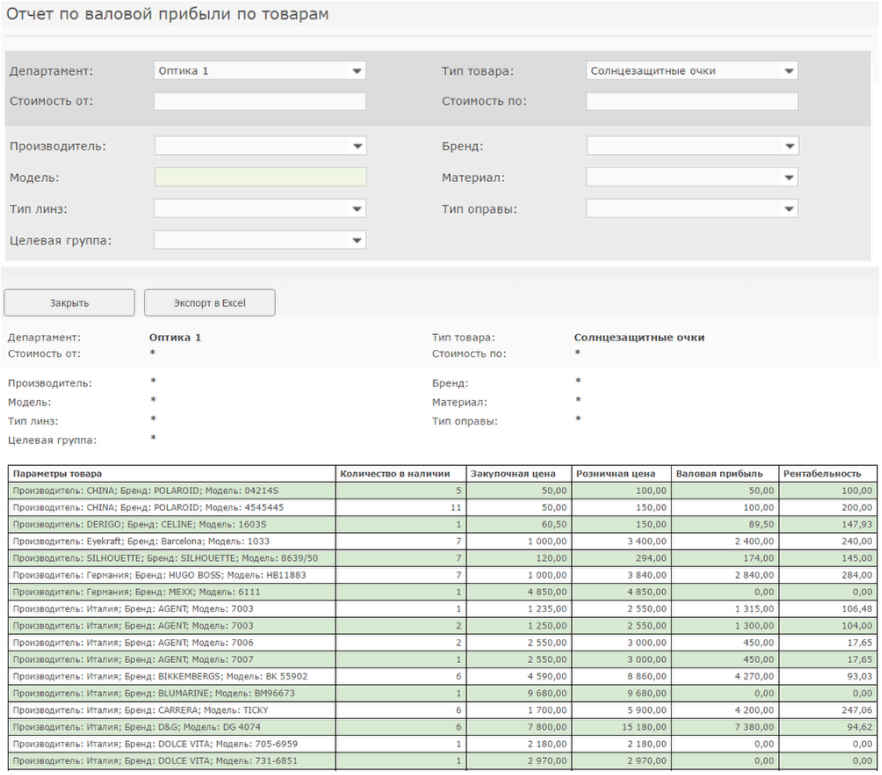
Позволяет получить список штрихкодов определенного товара. В данном отчете учитывается товар, который числится в департаменте, либо который был отправлен из департамента, но еще не получен департаментом-получателем. Прямо из отчета можно распечатать штрихкод на товар.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Поиск штрихкодов товаров"

# 5. Анализ складских запасов




Позволяет проанализировать остатки товара в департаментах. Отображает остаток на начало периода, продажи за период, прочий расход и приход, величину переоценок и остаток на конец периода. Отчет может использоваться для поддержания оптимальной величины остатков определенного товара.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Анализ складских запасов"

# 6. Отчет по валовой прибыли по товарам




| Параметры товара | Количество в наличии | Закупочная цена | Розничная цена | Валовая прибыль | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|
| Производитель: CHINA; Бренд: POLAROID; Модель: 04214S | 5 | 50,00 | 100,00 | 50,00 | 100,00 |
| Производитель: CHINA; Бренд: POLAROID; Модель: 4545445 | 11 | 50,00 | 150,00 | 100,00 | 200,00 |
| Производитель: DERIGO; Бренд: CELINE; Модель: 1603S | 1 | 60,50 | 150,00 | 89,50 | 147,93 |
| Производитель: Eyekraft; Бренд: Barcelona; Модель: 1033 | 7 | 1 000,00 | 3 400,00 | 2 400,00 | 240,00 |
| Производитель: SILHOUETTE; Бренд: SILHOUETTE; Модель: 8639/50 | 7 | 120,00 | 294,00 | 174,00 | 145,00 |
| Производитель: Германия; Бренд: HUGO BOSS; Модель: HB11883 | 7 | 1 000,00 | 3 840,00 | 2 840,00 | 284,00 |
| Производитель: Германия; Бренд: MEXX; Модель: 6111 | 1 | 4 850,00 | 4 850,00 | 0,00 | 0,00 |
| Производитель: Италия; Бренд: AGENT; Модель: 7003 | 1 | 1 235,00 | 2 550,00 | 1 315,00 | 106,48 |
| Производитель: Италия; Бренд: AGENT; Модель: 7003 | 2 | 1 250,00 | 2 550,00 | 1 300,00 | 104,00 |
| Производитель: Италия; Бренд: AGENT; Модель: 7006 | 2 | 2 550,00 | 3 000,00 | 450,00 | 17,65 |
| Производитель: Италия; Бренд: AGENT; Модель: 7007 | 1 | 2 550,00 | 3 000,00 | 450,00 | 17,65 |
| Производитель: Италия; Бренд: BIKKEMBERGS; Модель: BK 55902 | 6 | 4 590,00 | 8 860,00 | 4 270,00 | 93,03 |
| Производитель: Италия; Бренд: BLUMARINE; Модель: BM96673 | 1 | 9 680,00 | 9 680,00 | 0,00 | 0,00 |
| Производитель: Италия; Бренд: CARRERA; Модель: TICKY | 6 | 1 700,00 | 5 900,00 | 4 200,00 | 247,06 |
| Производитель: Италия; Бренд: D&G; Модель: DG 4074 | 6 | 7 800,00 | 15 180,00 | 7 380,00 | 94,62 |
| Производитель: Италия; Бренд: DOLCE VITA; Модель: 705-6959 | 1 | 2 180,00 | 2 180,00 | 0,00 | 0,00 |
| Производитель: Италия; Бренд: DOLCE VITA; Модель: 731-6851 | 1 | 2 970,00 | 2 970,00 | 0,00 | 0,00 |

Позволяет оценить рентабельность продаж различных типов товара. Доступен только для топменеджера.
Подробнее о том, как пользоваться "Отчетом по валовой прибыли по товарам"

# Отчеты по товарам для менеджера (видео)

Из видео вы узнаете, как работать со всеми отчетами менеджмента по товарам

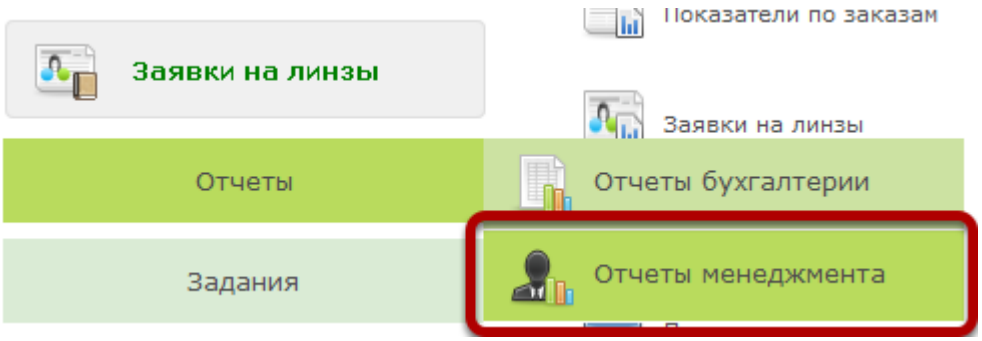
Побробнее об Отчетах менеджмента по продажам

# Как пользоваться отчетом "Показатели по товарам"?

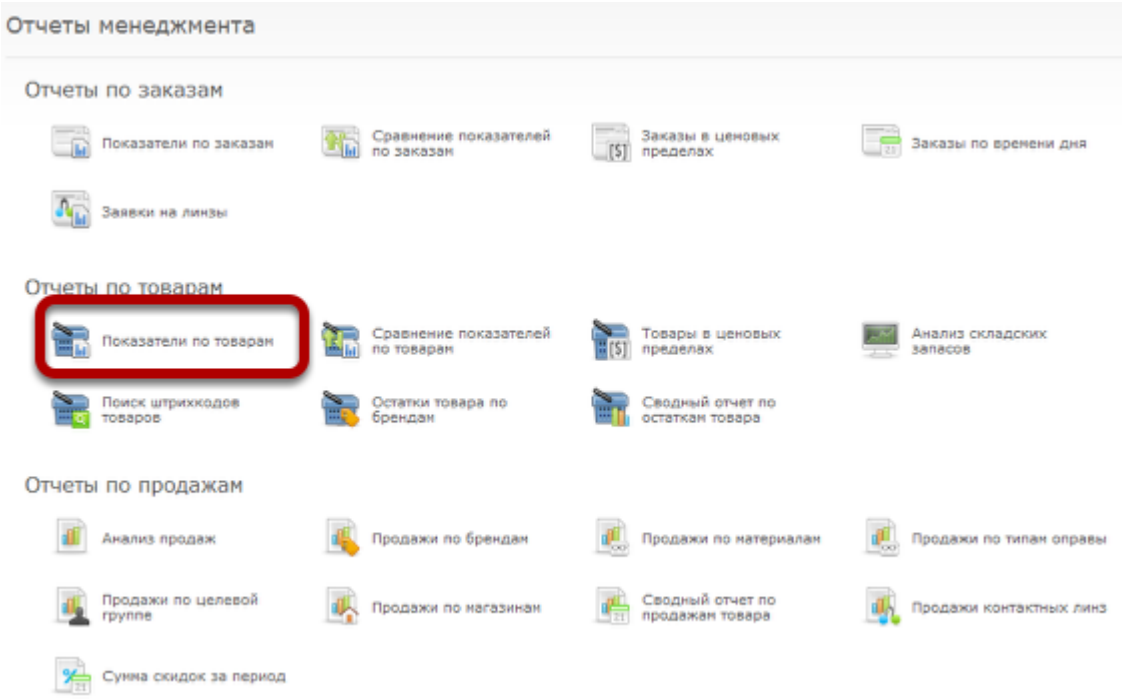
Отчет позволяет построить график изменения показателей (количества, суммы, среднего чека) по проданным товарам за период.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

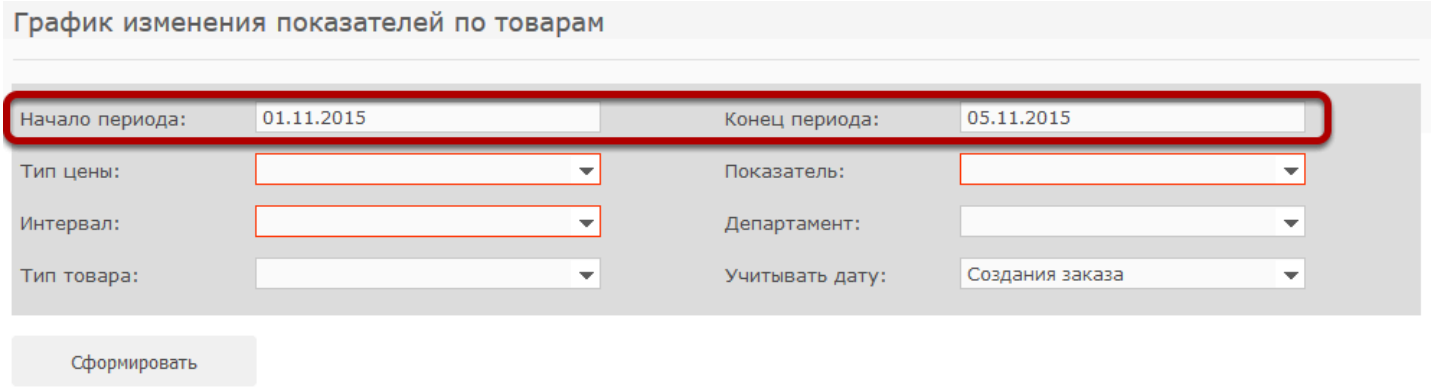
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



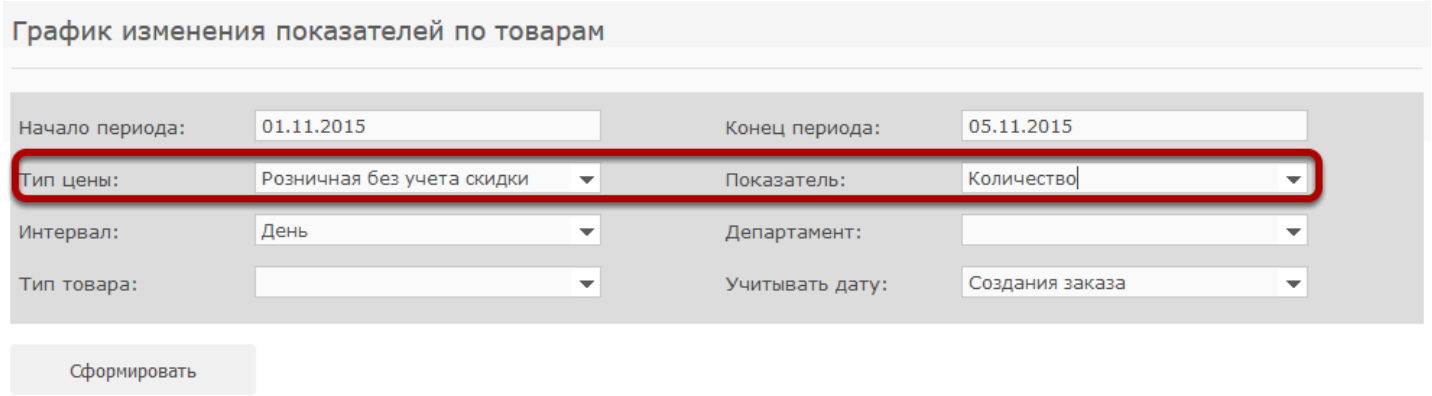

## Выберите пункт "Показатели по товарам"



# Укажите период, за который будет построен отчет




# Выберите тип цены и показатель, по которому будет построен отчет




Типы цены:

Закупочная

Розничная без учета скидки

Розничная с учетом скидки

Валовая прибыль

Типы показателей:

Количество

Сумма

Средний чек

# Выберите интервал

График изменения показателей по товарам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Тип цены: | Розничная без учета скидки | Показатель: | Количество |
| Интервал: | День | Департамент: | |
| Тип товара: | | Учитывать дату: | Создания заказа |

Сформировать

День, неделя, месяц или год. Период отчета будет разбит на соответствующие интервалы и показатели посчитаны для каждого интервала в отчете.

# Укажите тип товара, по которому будет построен отчет, либо отчет будет построен по всему проданному товару

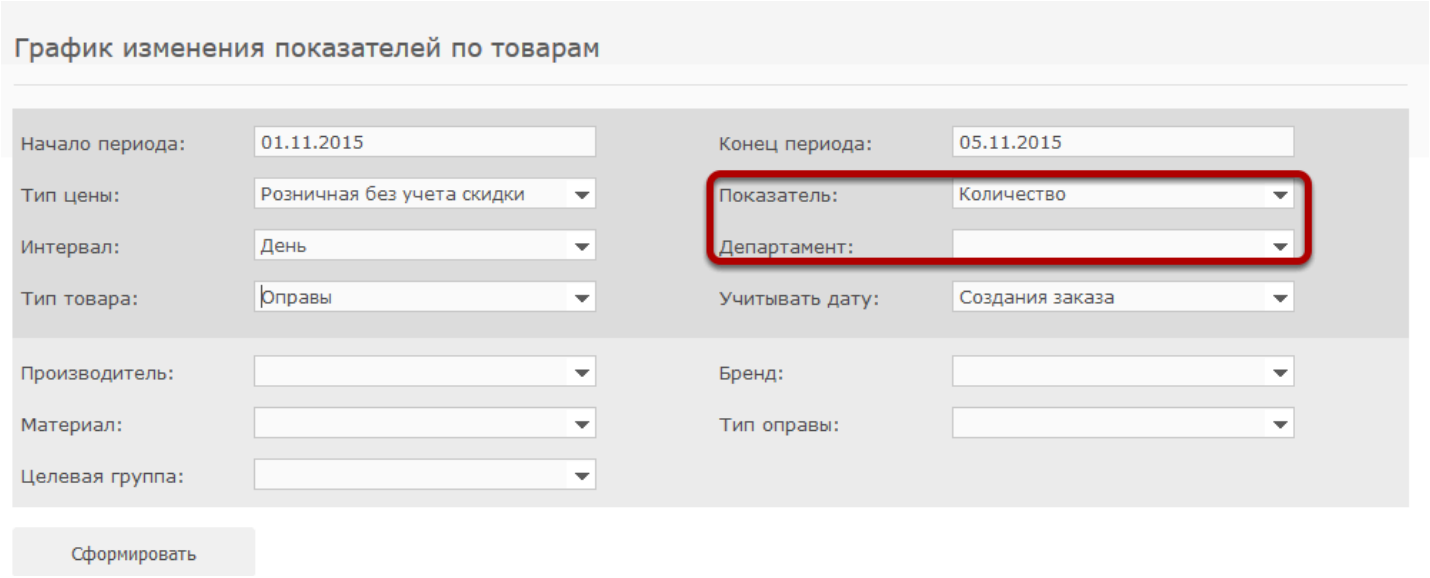
График изменения показателей по товарам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Тип цены: | Розничная без учета скидки | Показатель: | Количество |
| Интервал: | День | Департамент: | |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Материал: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | | |

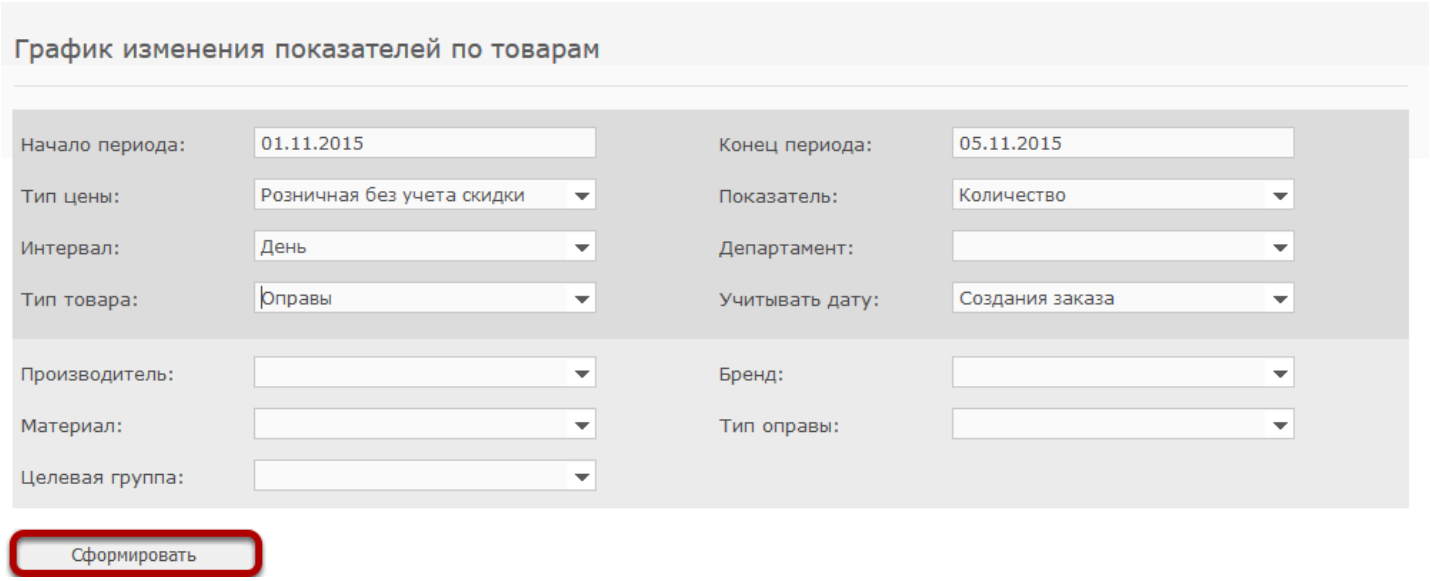
Сформировать

Дополнительно можно отфильтровать данные по параметрам товара

# Дополнительно можно отфильтровать данные по департаменту и дате создания или завершения заказа



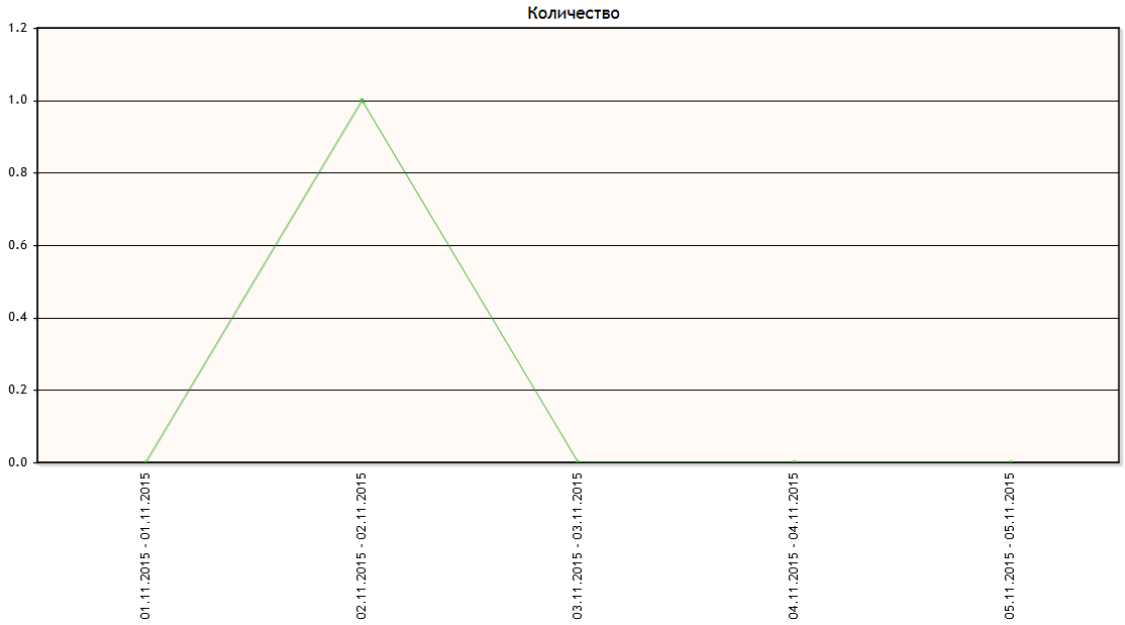

# Нажмите на кнопку "Сформировать"



# Будет построена таблица со значением показателя для каждого интервала, а также построен график изменения показателя за период

| Период | 01.11.2015 - 01.11.2015 | 02.11.2015 - 02.11.2015 | 03.11.2015 - 03.11.2015 | 04.11.2015 - 04.11.2015 | 05.11.2015 - 05.11.2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |

| Итого | Ср. значение |
|---|---|
| 1 | 0,20 |



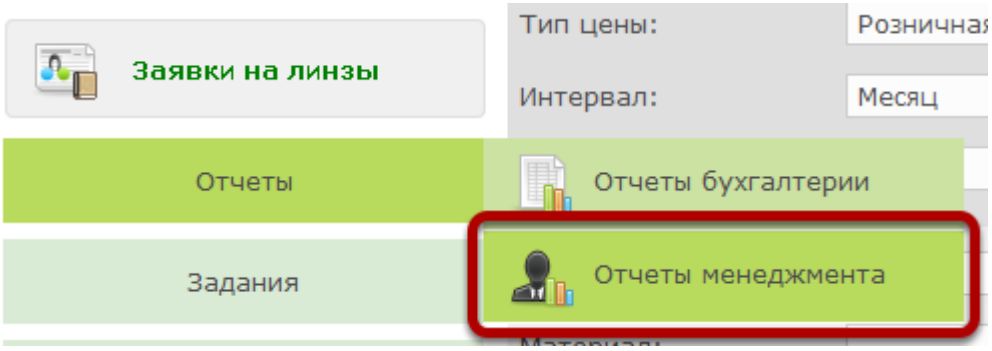

Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по товарам"?

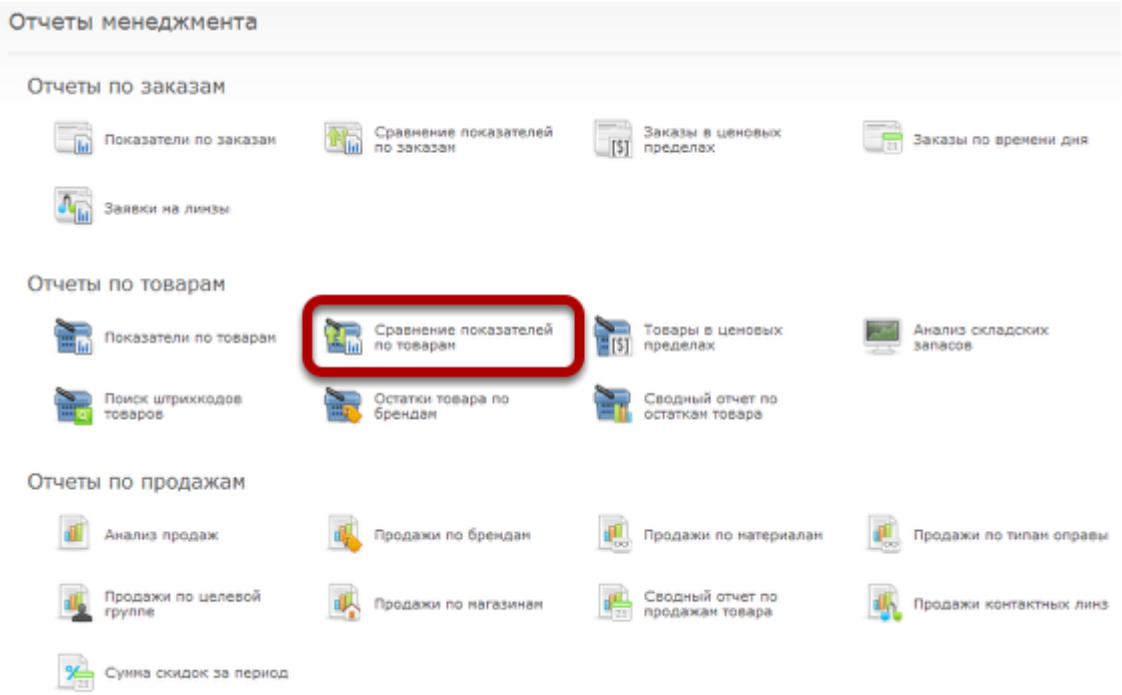
Отчет позволяет отследить изменение показателей (количества, суммы, среднего чека) по проданным товарам за два периода.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

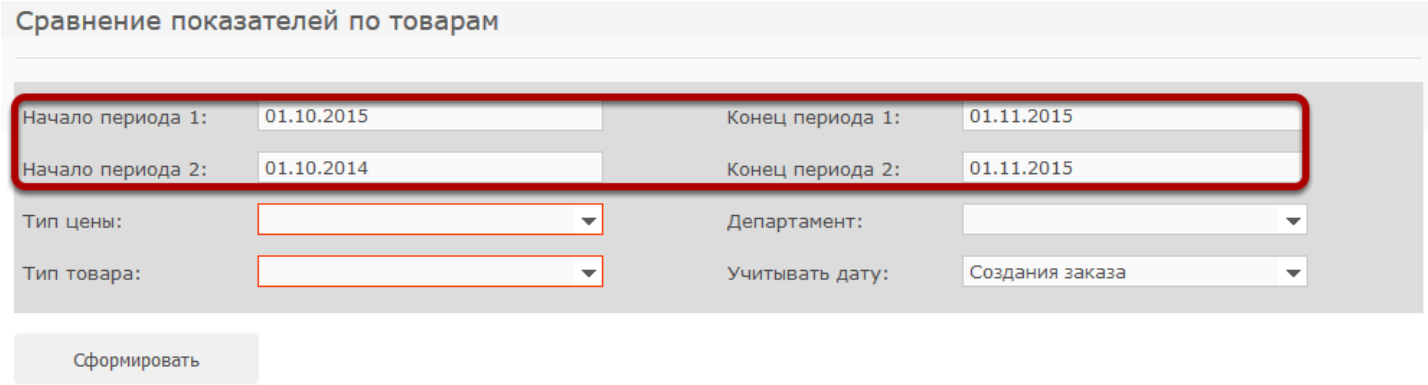
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



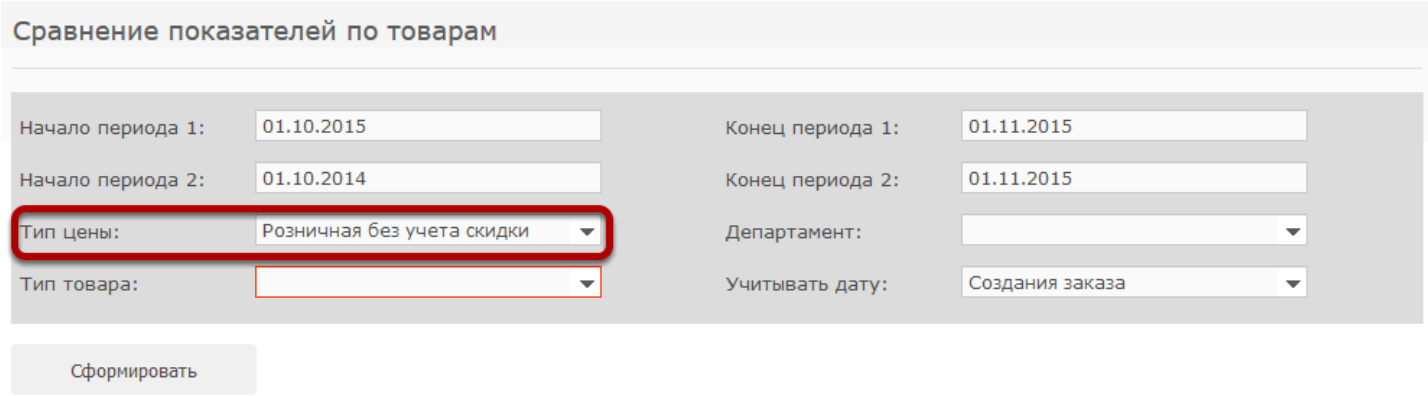

## Выберите пункт "Сравнение показателей по товарам"



# Укажите периоды, по которым будет строиться сравнение




# Укажите тип цены




Типы цены:

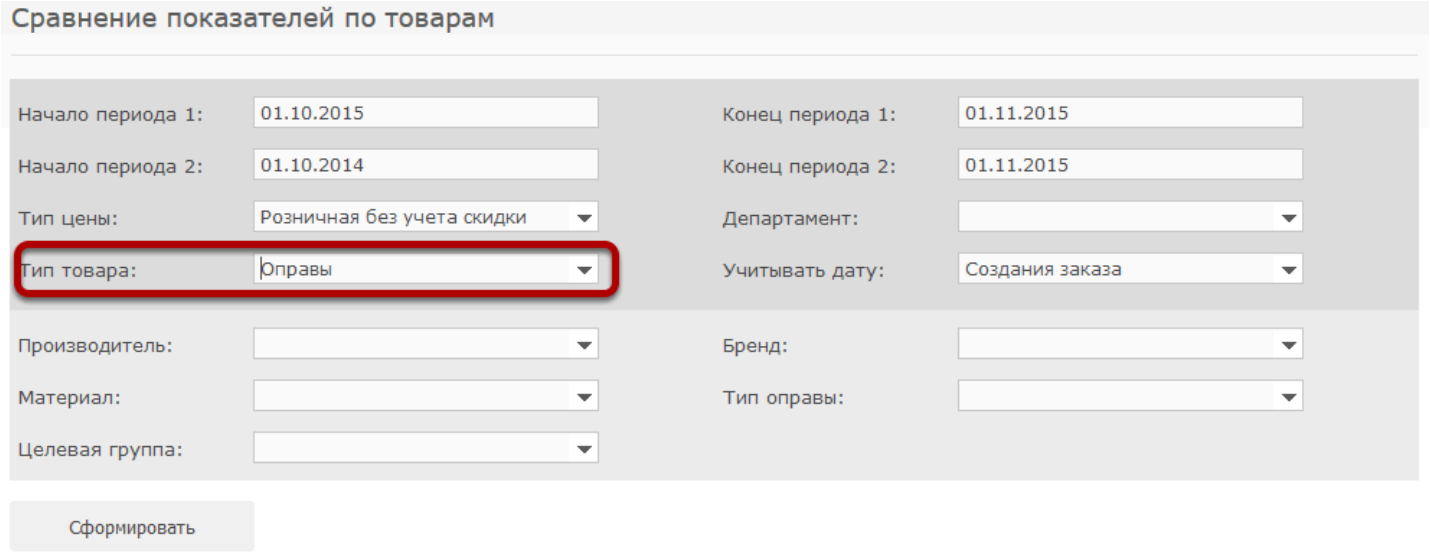
Закупочная

Розничная без учета скидки

Розничная с учетом скидки

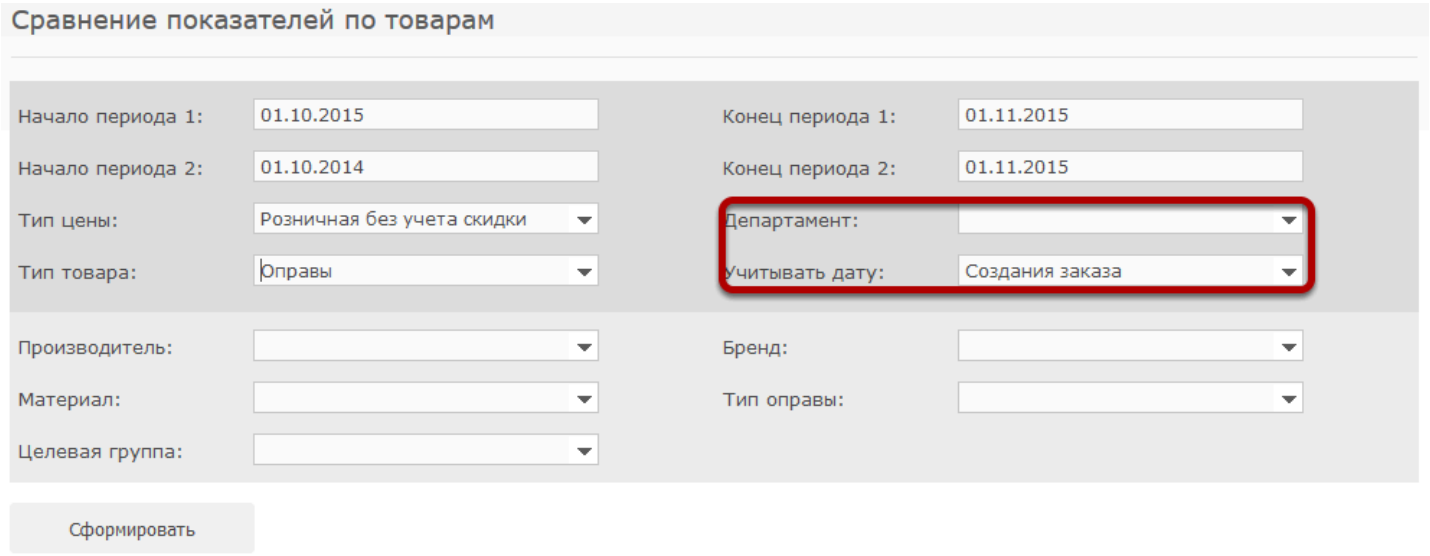
Валовая прибыль

# Выберите тип товара




Дополнительно можно также указать параметры учитываемого товара

# Дополнительно можно также указать учитывать дату создания или завершения  заказа и департамент




По умолчанию учитывается весь товар, проданный во всех департаментах

# Нажмите "Сформировать"

Сравнение показателей по товарам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода 1: | 01.10.2015 | Конец периода 1: | 01.11.2015 |
| Начало периода 2: | 01.10.2014 | Конец периода 2: | 01.11.2015 |
| Тип цены: | Розничная без учета скидки | Департамент: | |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Материал: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | | |

Сформировать

# Будет построена таблица сравнения показателей за выбранные периоды

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода 1: | **01.10.2015** | Конец периода 1: | **01.11.2015** |
| Начало периода 2: | **01.10.2014** | Конец периода 2: | **01.11.2015** |
| Тип цены: | **Розничная без учета скидки** | Департамент: | * |
| Тип товара: | **Оправы** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Материал: | * | Тип оправы: | * |
| Целевая группа: | * | | |

| Департамент | Период 1 | | | Период 2 | | | Разница в % | | | Разница в числах | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж | Средняя цена | Количество | Сумма продаж |
| МагазинК.С | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 1 500,00 | 1 500,00 | | | | 1 | 1 500,00 |
| Магазин на Спортивной | 0 | 0,00 | 0,00 | 1 | 5 750,00 | 5 750,00 | | | | 1 | 5 750,00 |
| новинка | 0 | 0,00 | 0,00 | 3 | 330,00 | 110,00 | | | | 3 | 330,00 |
| Оптика 1 | 12 | 24 980,00 | 2 081,67 | 121 | 401 520,00 | 3 318,35 | 908,33 | 1 507,37 | 59,41 | 109 | 376 540,00 |
| Оптика 2 | 0 | 0,00 | 0,00 | 7 | 57 250,00 | 8 178,57 | | | | 7 | 57 250,00 |
| Орел | 0 | 0,00 | 0,00 | 2 | 4 900,00 | 2 450,00 | | | | 2 | 4 900,00 |
| **Итого** | **12** | **24 980,00** | **2 081,67** | **135** | **471 250,00** | **3 490,74** | **1 025,00** | **1 786,51** | **67,69** | **123** | **446 270,00** |

В таблице отражается количество, сумма и средний чек за каждый из выбранных периодов, а также сравнение этих показателей в абсолютном и в процентном выражении.

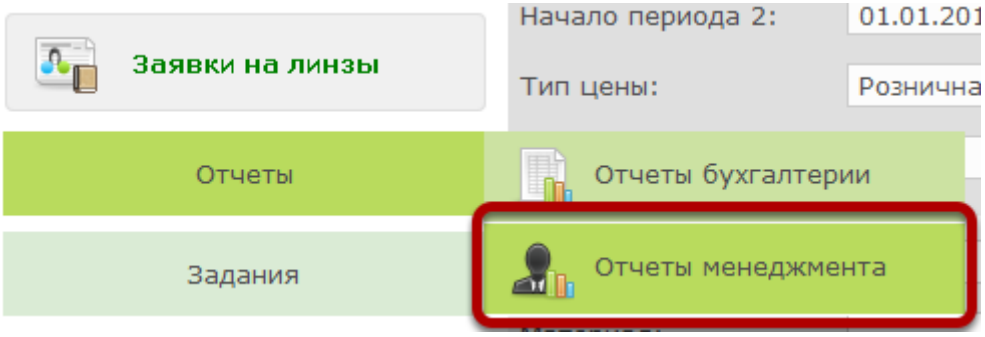
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Товары в ценовых пределах"?

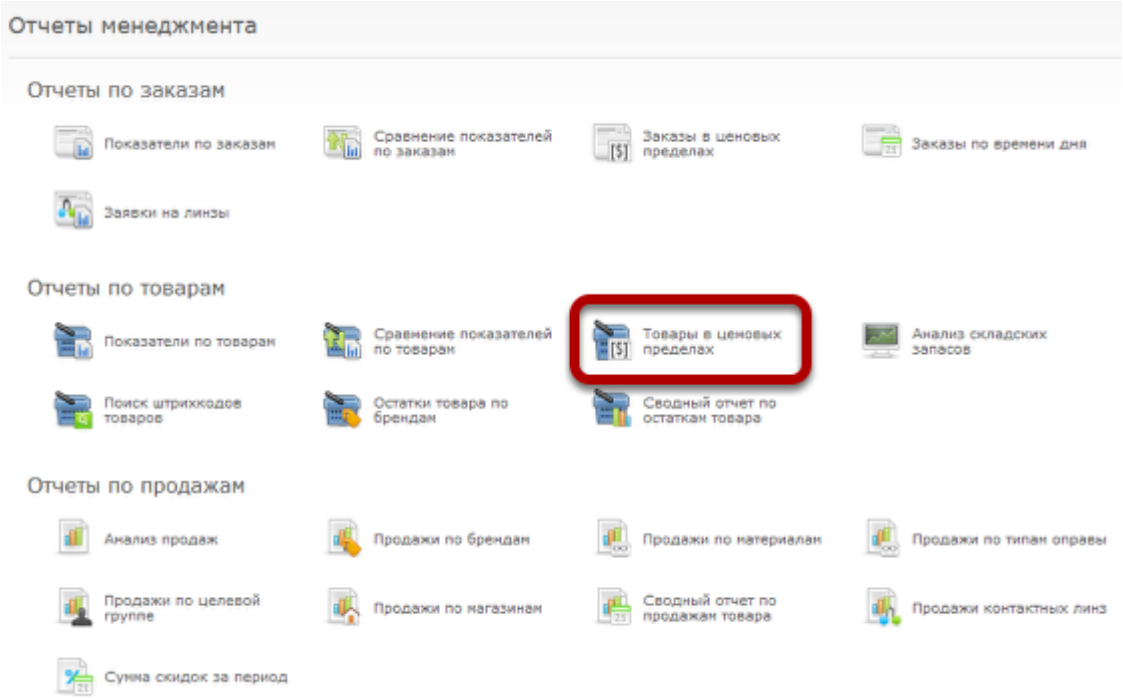
Отчет позволяет отследить показатели товара различных ценовых групп в общих продажах или в общих остатках товара.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

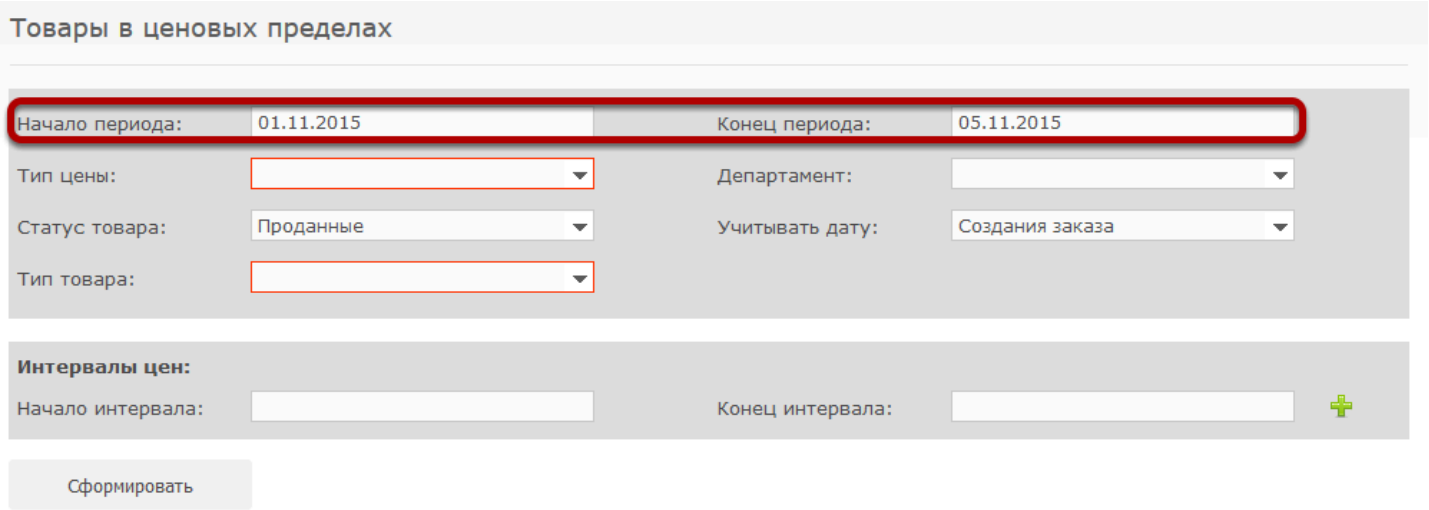
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



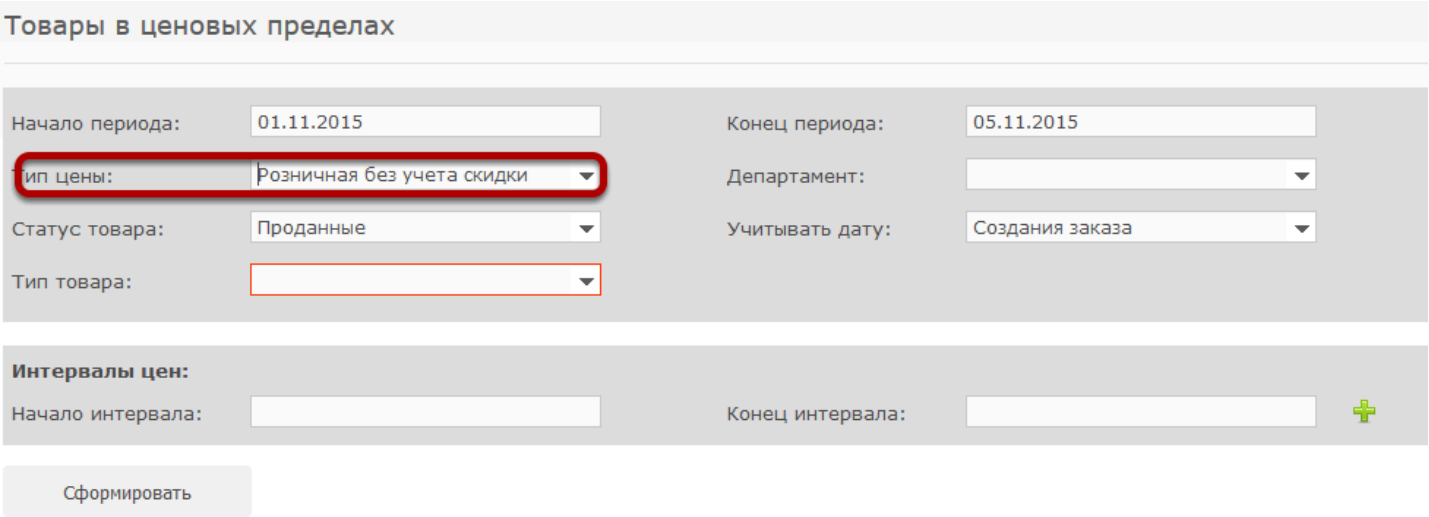

## Выберите пункт "Товары в ценовых пределах"



# Укажите период, за который будет построен отчет

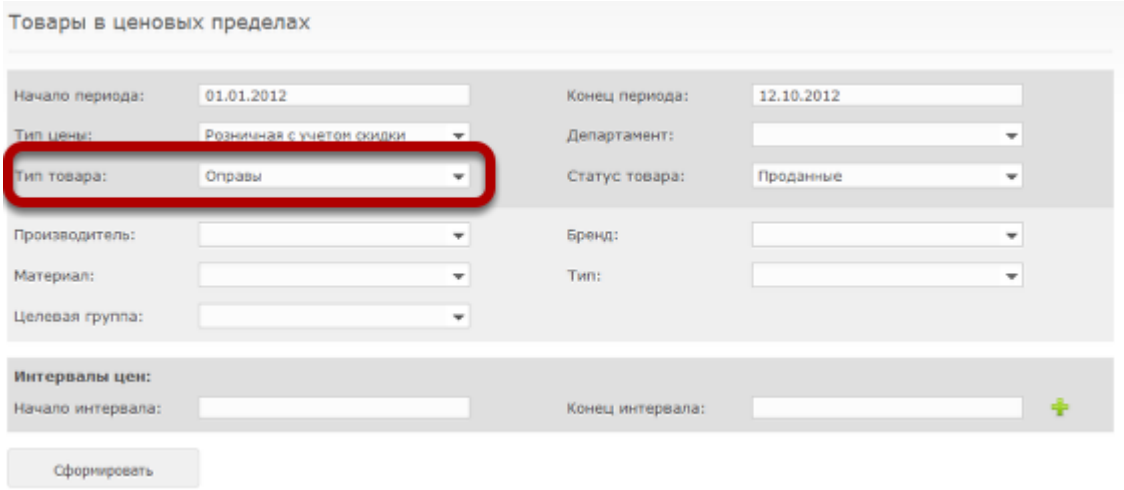



# Выберите тип цены

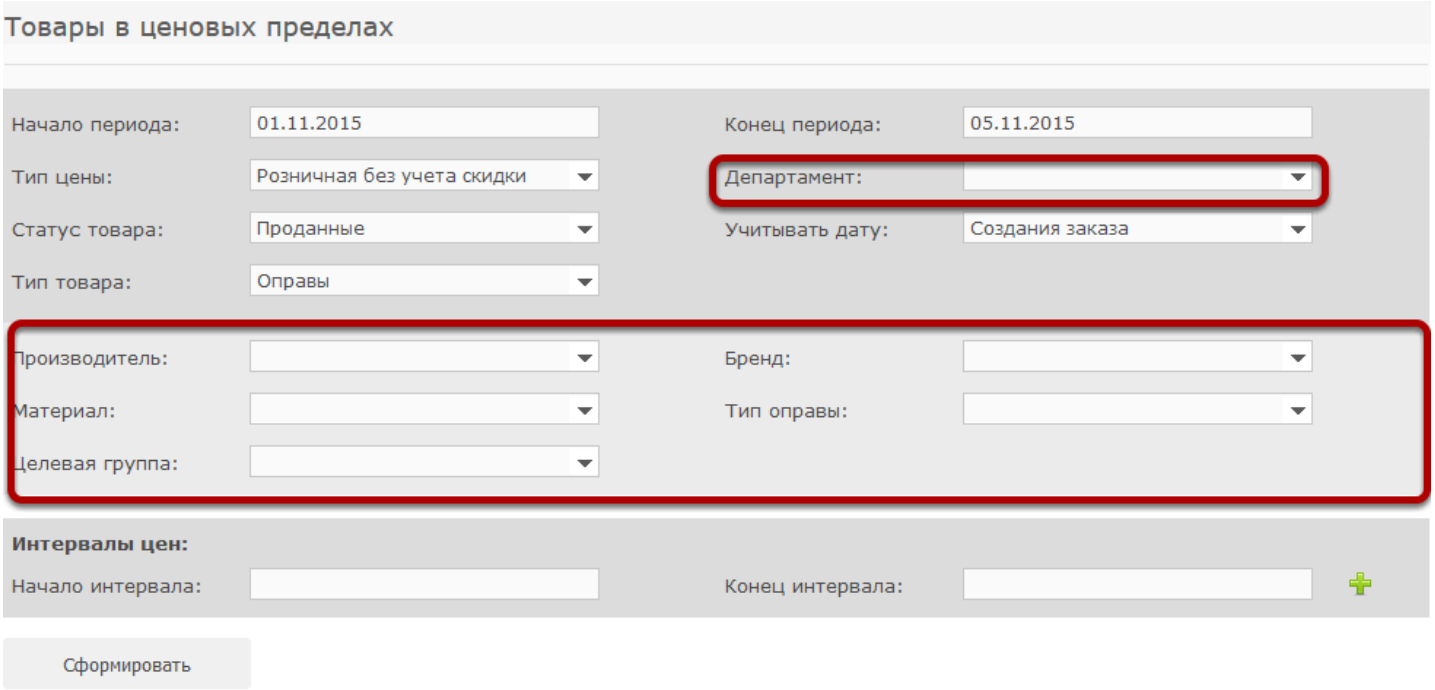



Типы цены: Закупочная, Розничная без учета скидки, Розничная с учетом скидки, Валовая прибыль

## Выберите тип товара, по которому будет построен отчет




## Дополнительно можно указать фильтр по департаменту и параметрам товара




По умолчанию учитывается весь товар во всех департаментах

## Отчет также может быть построен, как по проданному товару, так и по товару в наличии. Также при построении отчета может учитываться дата создания, завершения

## заказа или добавления товара в заказ.

Товары в ценовых пределах

Начало периода: 01.11.2015 Конец периода: 05.11.2015
Тип цены: Розничная без учета скидки Департамент:
Статус товара: Проданные Учитывать дату: Завершения заказа
Тип товара: Оправы
Производитель: Бренд:
Материал: Тип оправы:
Целевая группа:

Интервалы цен:
Начало интервала: Конец интервала:

Сформировать

Это, в частности, позволяет оценить адекватность запасов товара его продажам.

## Введите диапазон цен и нажмите иконку "Добавить"

Товары в ценовых пределах

Начало периода: 01.11.2015 Конец периода: 05.11.2015
Тип цены: Розничная без учета скидки Департамент:
Статус товара: Проданные Учитывать дату: Завершения заказа
Тип товара: Оправы
Производитель: Бренд:
Материал: Тип оправы:
Целевая группа:

Интервалы цен:
Начало интервала: 0 Конец интервала: 1000
Начало интервала: 1000 Конец интервала:

Сформировать

# Добавьте второй диапазон цен и так далее

Товары в ценовых пределах

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Тип цены: | Розничная без учета скидки | Департамент: | |
| Статус товара: | Проданные | Учитывать дату: | Завершения заказа |
| Тип товара: | Оправы | | |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Материал: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | | |

**Интервалы цен:**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало интервала: | 0 | Конец интервала: | 1000 |
| Начало интервала: | 1000 | Конец интервала: | 2000 |

Сформировать

# Нажмите на кнопку "Сформировать"

Товары в ценовых пределах

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Тип цены: | Розничная без учета скидки | Департамент: | |
| Статус товара: | Проданные | Учитывать дату: | Завершения заказа |
| Тип товара: | Оправы | | |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Материал: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | | |

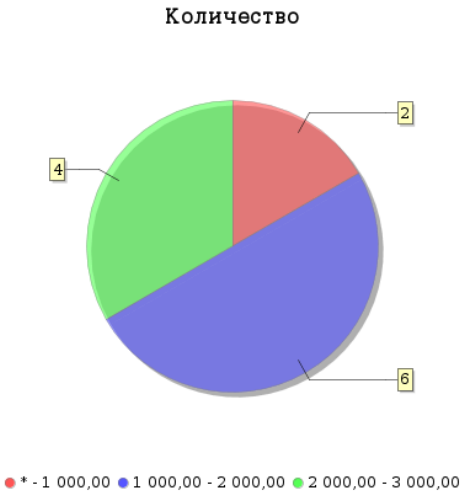
**Интервалы цен:**

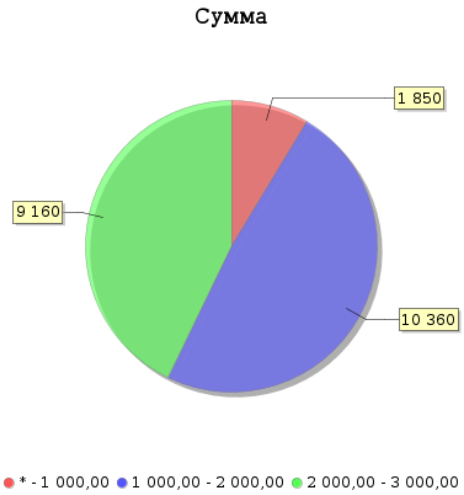
| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало интервала: | 0 | Конец интервала: | 1000 |
| Начало интервала: | 1000 | Конец интервала: | 2000 |
| Начало интервала: | 2000 | Конец интервала: | 3000 |
| Начало интервала: | 3000 | Конец интервала: | 4000 |
| Начало интервала: | 4000 | Конец интервала: | 5000 |

Сформировать

# Будет построена таблица с показателями, а также круговые диаграммы, позволяющие оценить вклад конкретной группы товаров в общие продажи/остатки

| Интервал цены | Общее количество | | | В % от общего | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Средняя цена | Количество | Сумма | Средняя цена |
| * - 1 000,00 | 2 | 1 850,00 | 925,00 | 16,67% | 8,66% | 51,94% |
| 1 000,00 - 2 000,00 | 6 | 10 360,00 | 1 726,67 | 50,00% | 48,48% | 96,96% |
| 2 000,00 - 3 000,00 | 4 | 9 160,00 | 2 290,00 | 33,33% | 42,86% | 128,59% |
| 3 000,00 - 4 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| 4 000,00 - 5 000,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| **Итого** | **12** | **21 370,00** | **1 780,83** | | | |




Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

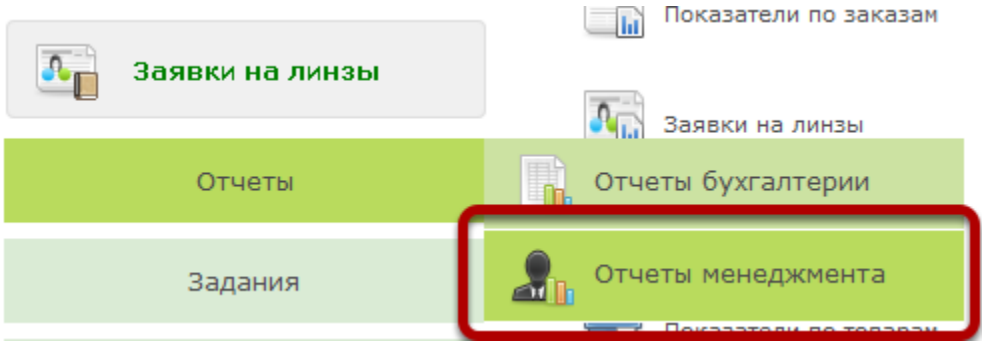
Если вы будете сравнивать данные отчета "Товары в ценовых пределах" с другими отчетами, то данные в них могут не совпадать. Это связано с тем, что в отчете "Товары в ценовых пределах" крайнее бОльшее значение интервала цены включается в следующий интервал, а не в текущий. Например, если вы захотите узнать, сколько у вас в наличии оправ стоимостью до 1500 руб. включительно, то интервал цены следует указать "от 0 до 1501". А например в отчете "Остатки товара" для этих же целей следует указывать интервал "от 0 до 1500 руб"

# Как пользоваться отчетом "Поиск штрихкодов товаров"?

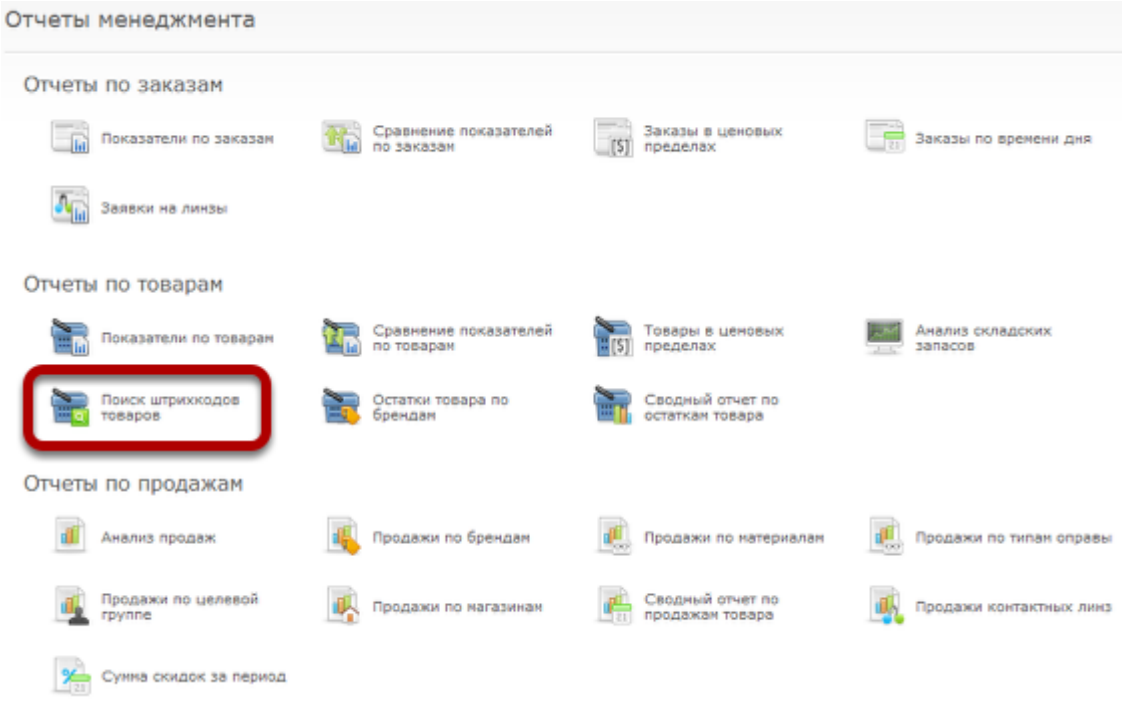
Отчет позволяет получить список определенных товаров, с указанием их штрихкодов. Этот отчет полезен, в случае, если штрихкод на какой-либо товар был утерян. Используя его, можно найти номер товара и распечатать на него новый штрихкод.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

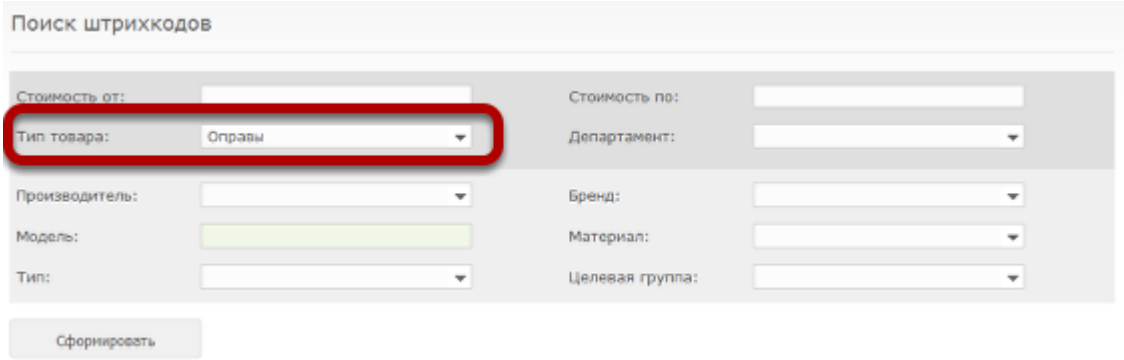
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



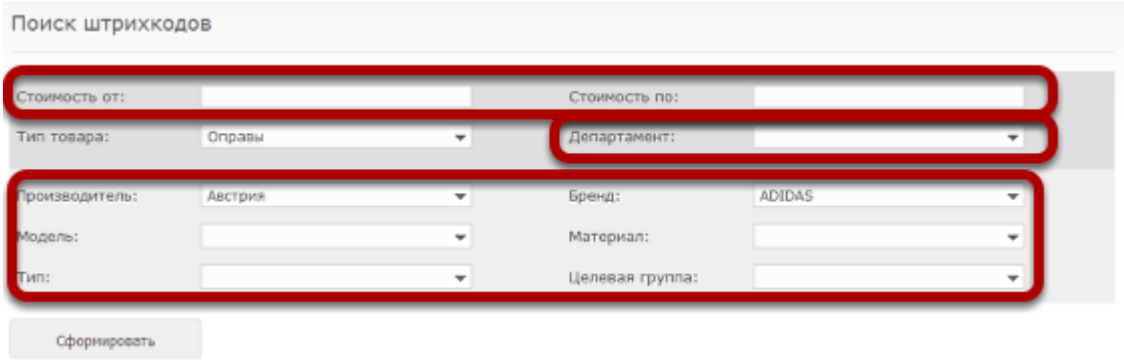

## Выберите пункт "Поиск штрихкодов товаров"



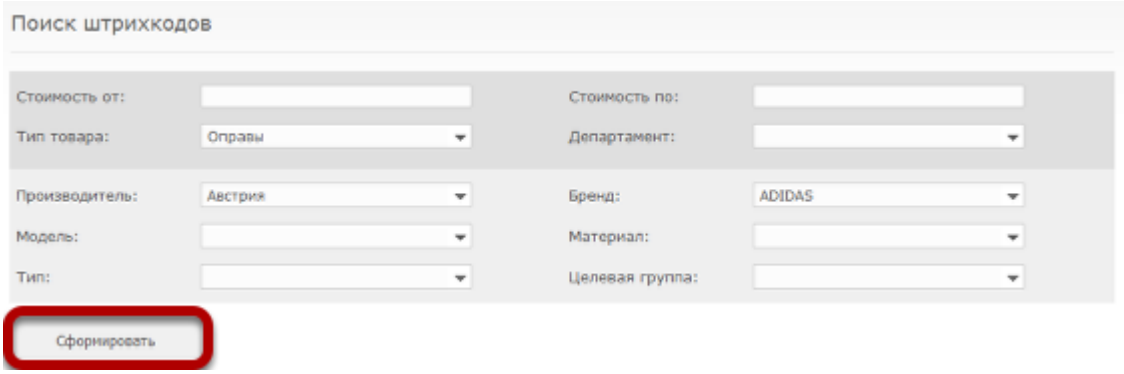
## Укажите тип товара




## Дополнительно можно задать фильтр по стоимости, департаменту и параметрам товара

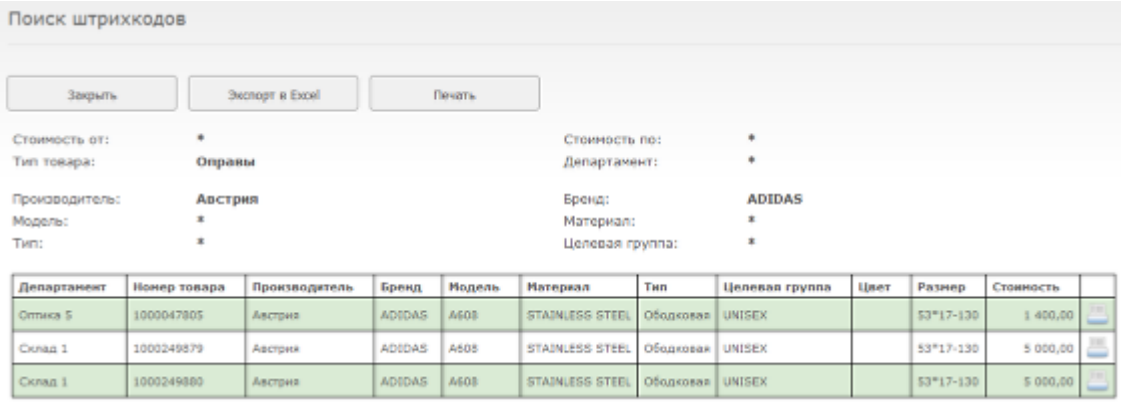



## Нажмите на кнопку "Сформировать"



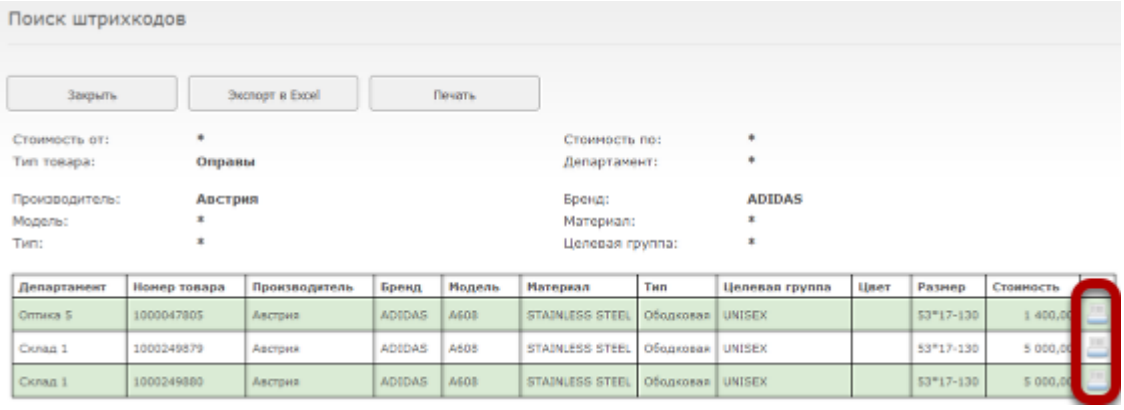

## В таблице будут отображены все товары, соответствующие фильтру с указанием номеров их

# штрихкодов




Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Из отчета также может быть распечатан штрихкод на товар

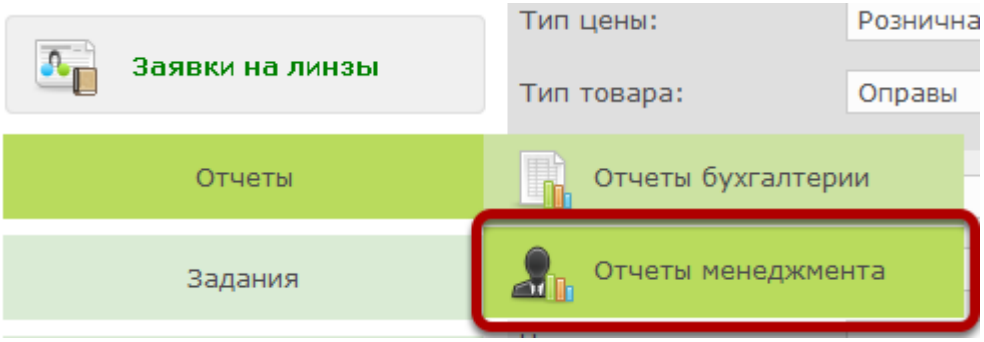


# Как пользоваться отчетом "Анализ складских запасов"?

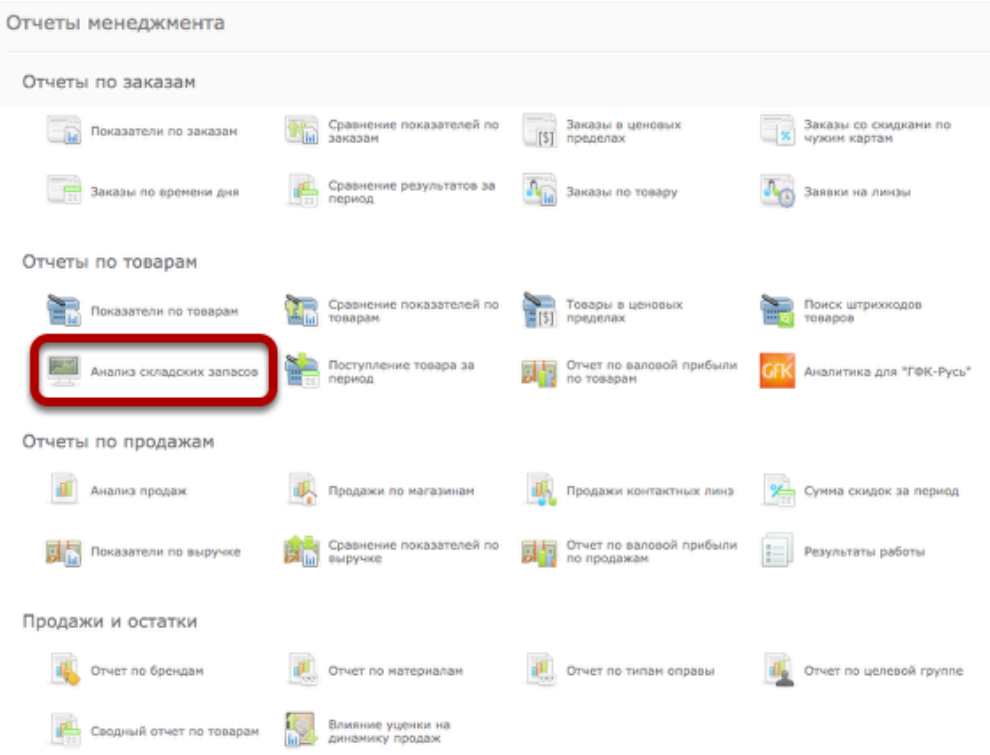
Отчет позволяет оценить остатки товара на начало и конец периода, а также движение товара через департаменты компании за указанный период.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

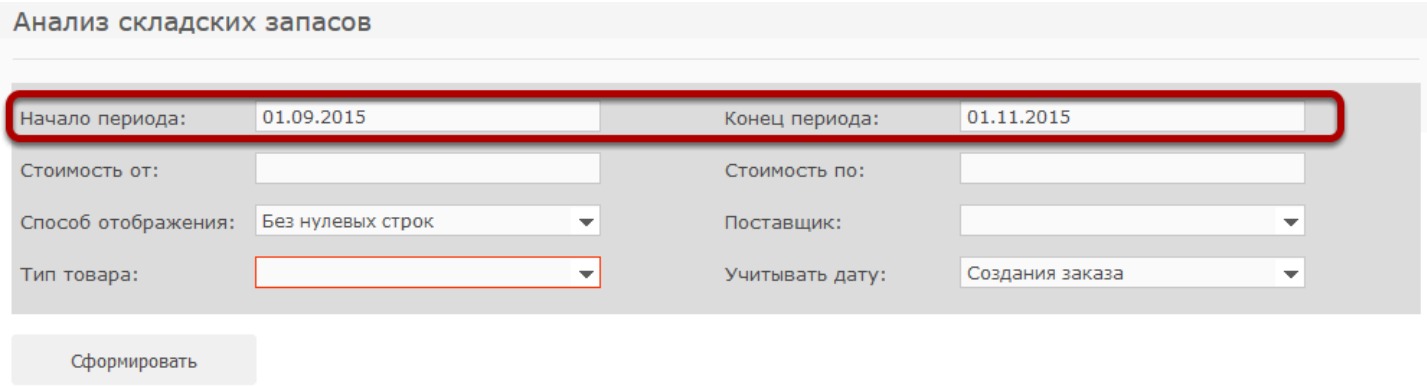
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



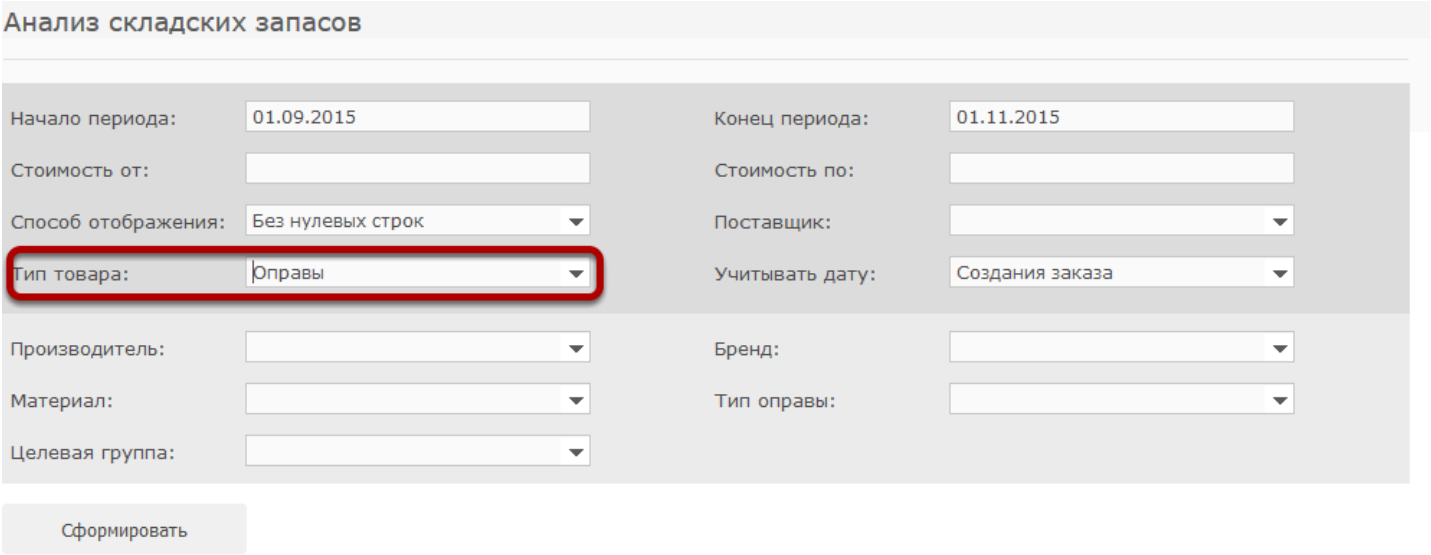
# Выберите пункт "Анализ складских запасов"



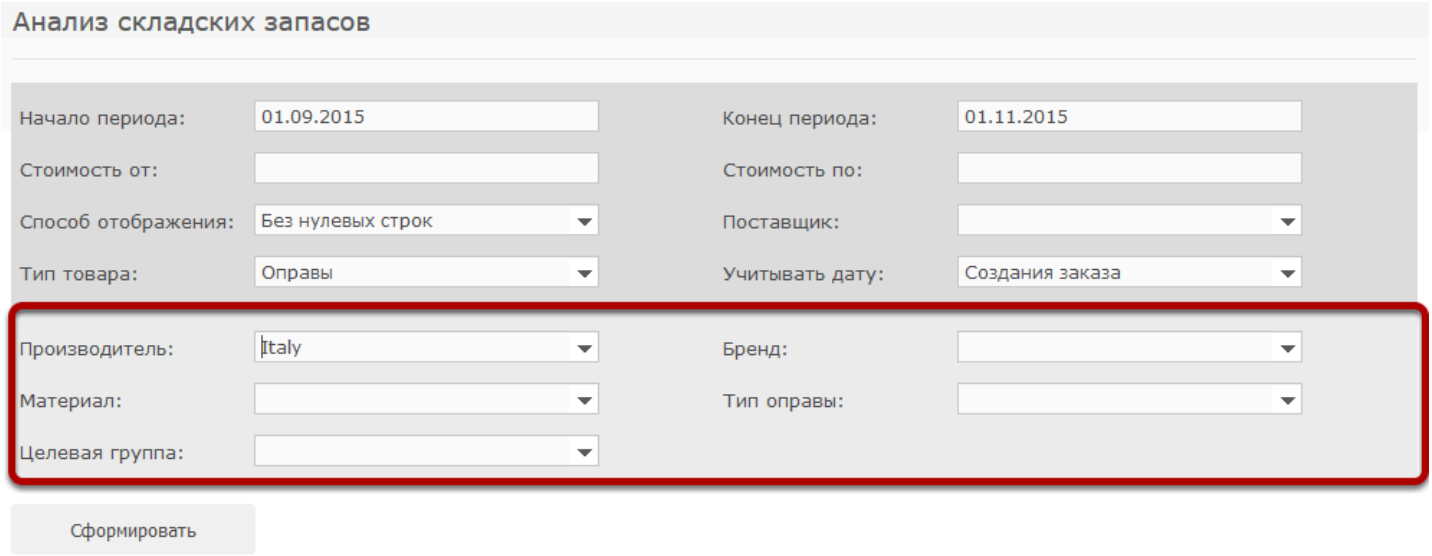

# Укажите период, за который будет построен отчет



# Выберите тип товара

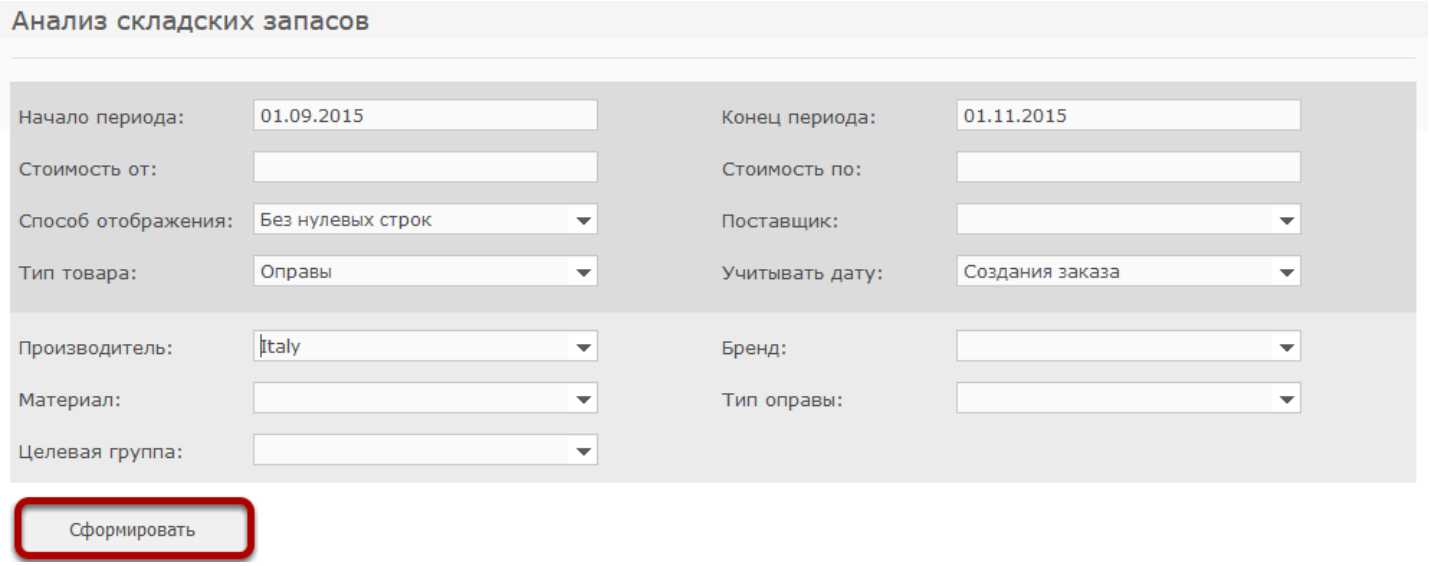



# Дополнительно можно указать фильтр по параметрам товара, который будет учитываться в отчете

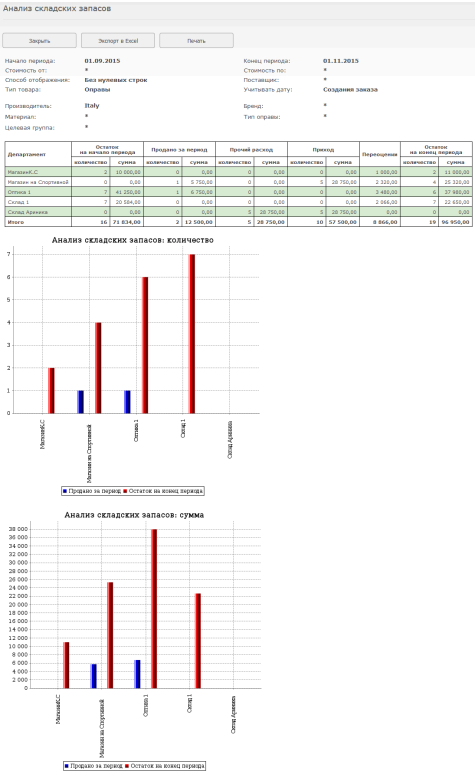



По умолчанию учитывается весь товар

# Нажмите "Сформировать"




# Будет отображена таблица с информацией о начальном остатке, движении товара и конечном остатке за период



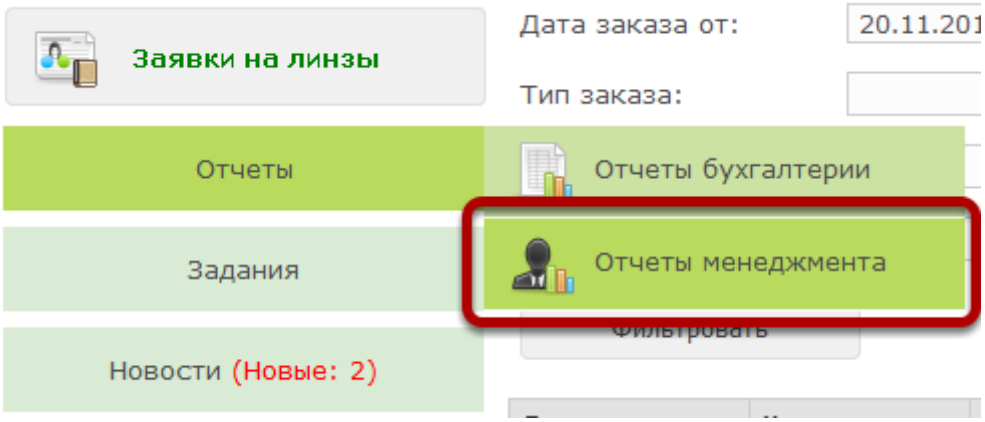

Также будут построены графики, позволяющие визуально оценить продажи и остатки товара.

Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

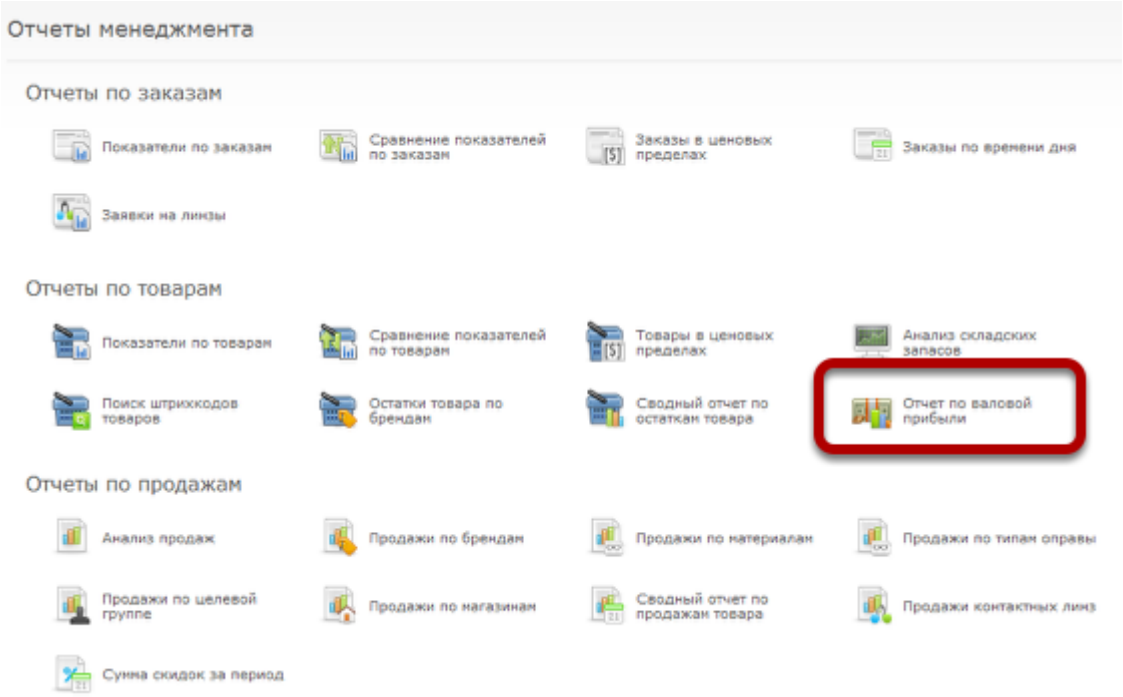
# Как пользоваться отчетом "Отчет по валовой прибыли по товарам"?

Отчет позволяет оценить рентабельность продаж различных типов товара.

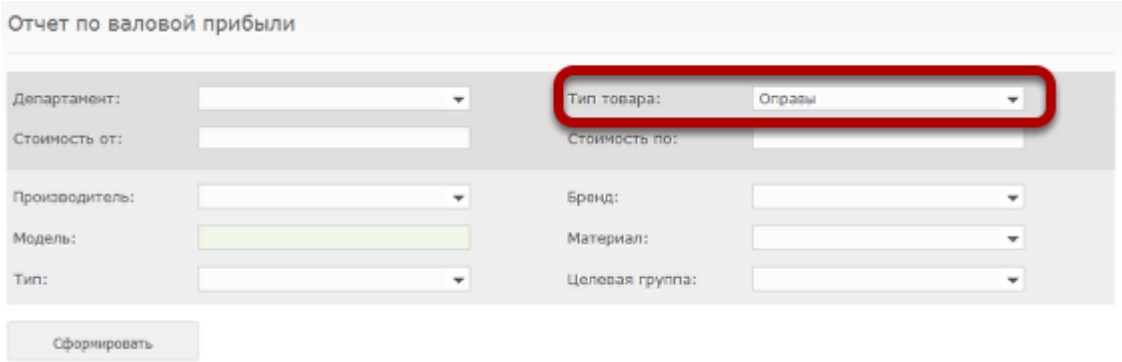
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



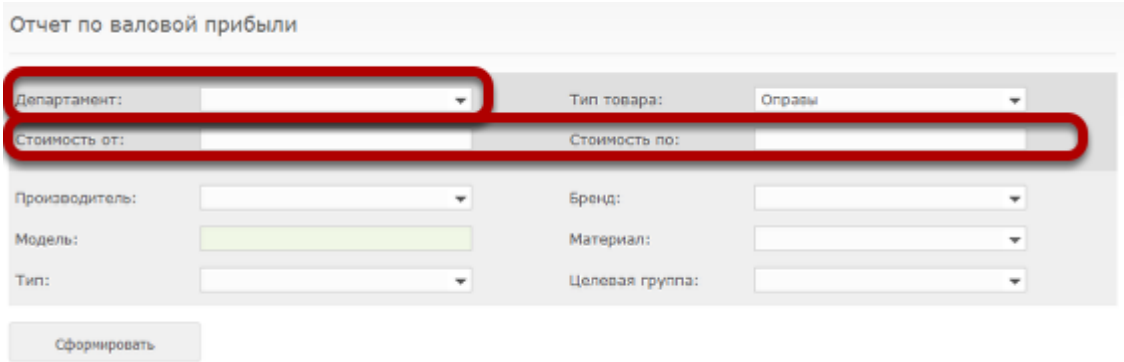

## Выберите пункт "Отчет по валовой прибыли"



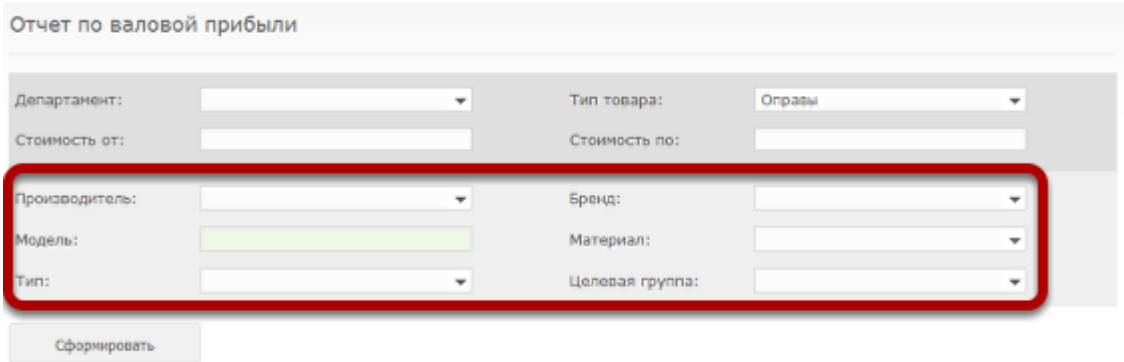
## Укажите тип товара, по которому будет построен отчет



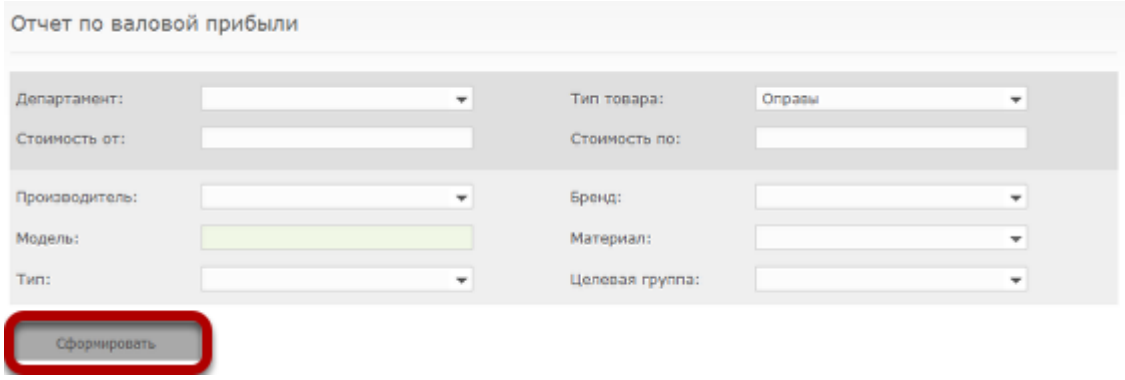

## Дополнительно можно выбрать департамент и задать фильтр по стоимости товара




## Можно также отфильтровать товар по его параметрам



## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## В построенной таблице будет отображена информация о товаре в наличии, его закупочной и розничной цене и рентабельности продаж

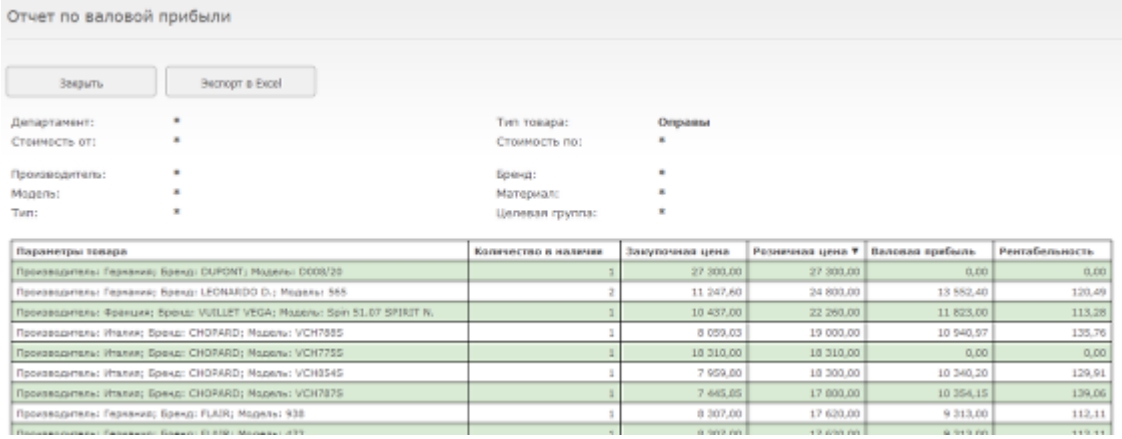


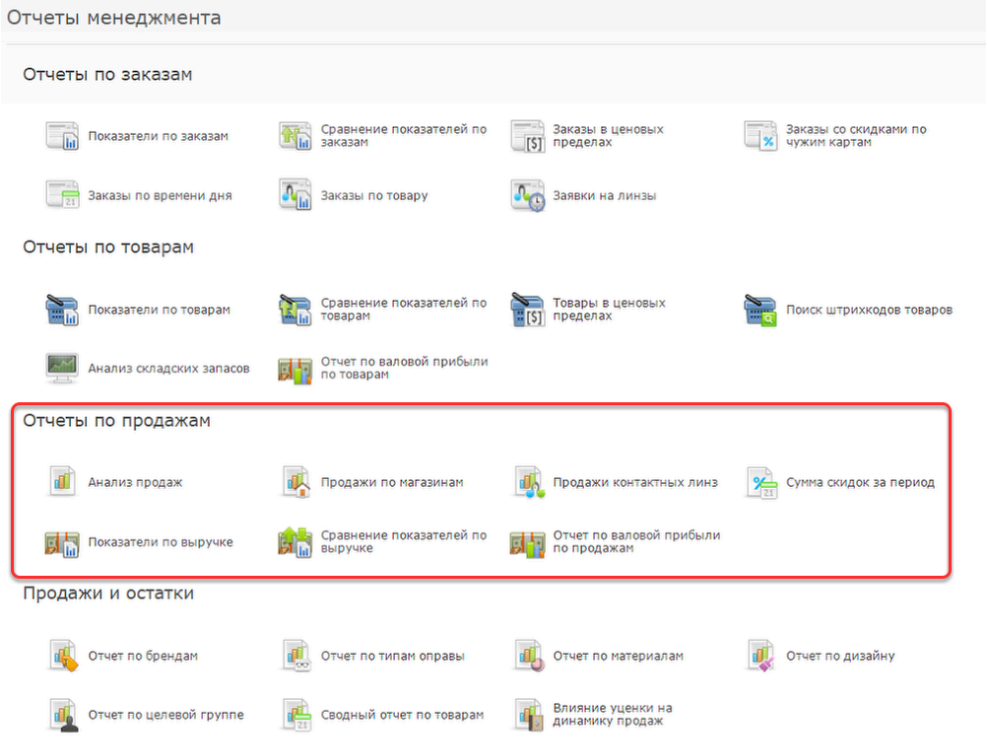

Таблица может быть отсортирована по любому столбцу. Для этого нужно просто нажать на название столца в заголовке таблицы.

Отчет может быть экспортирован в Excel

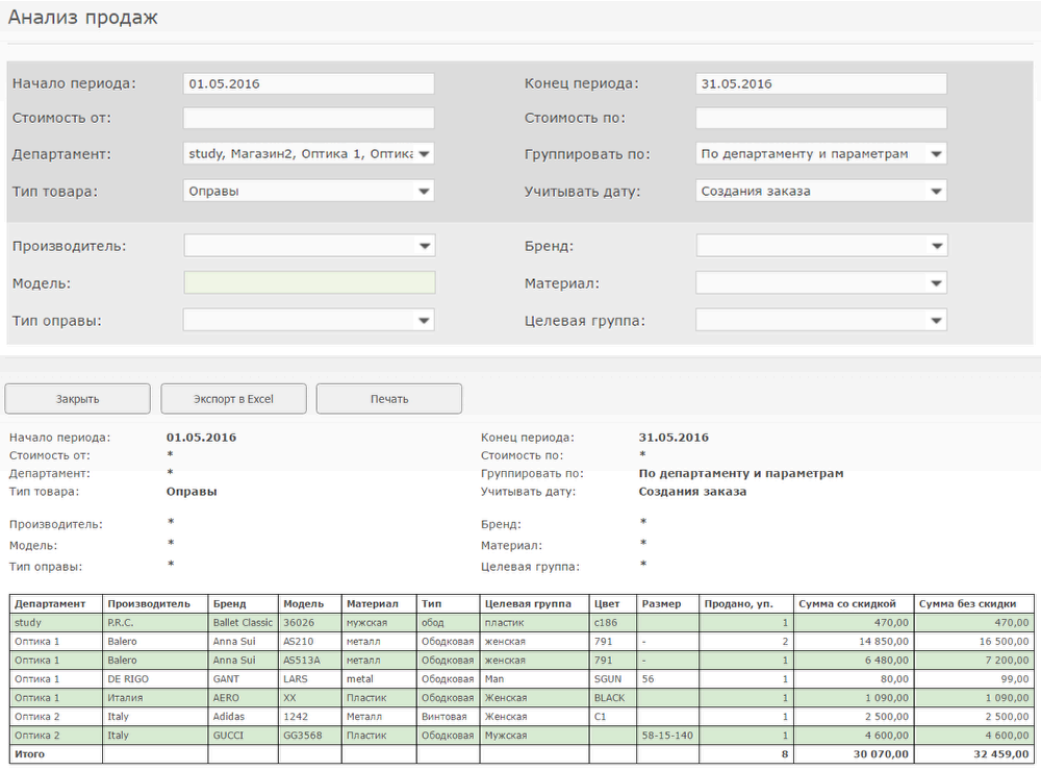
# Отчеты менеджмента по продажам

# Отчеты по продажам: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов менеджмента по продажам. Данные отчеты доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер".



# 1. Анализ продаж




| Департамент | Производитель | Бренд | Модель | Материал | Тип | Целевая группа | Цвет | Размер | Продано, уп. | Сумма со скидкой | Сумма без скидки |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| study | P.R.C. | Ballet Classic | 36026 | мужская | обод | пластик | c186 | | 1 | 470,00 | 470,00 |
| Оптика 1 | Balero | Anna Sui | AS210 | металл | Ободковая | женская | 791 | - | 2 | 14 850,00 | 16 500,00 |
| Оптика 1 | Balero | Anna Sui | AS513A | металл | Ободковая | женская | 791 | - | 1 | 6 480,00 | 7 200,00 |
| Оптика 1 | DE RIGO | GANT | LARS | metal | Ободковая | Man | SGUN | 56 | 1 | 80,00 | 99,00 |
| Оптика 1 | Италия | AERO | XX | Пластик | Ободковая | Женская | BLACK | | 1 | 1 090,00 | 1 090,00 |
| Оптика 2 | Italy | Adidas | 1242 | Металл | Винтовая | Женская | C1 | | 1 | 2 500,00 | 2 500,00 |
| Оптика 2 | Italy | GUCCI | GG3568 | Пластик | Ободковая | Мужская | | 58-15-140 | 1 | 4 600,00 | 4 600,00 |
| **Итого** | | | | | | | | | **8** | **30 070,00** | **32 459,00** |

Позволяет анализировать продажи определенного товара. Может также быть полезен для балансировки товара и оптимизации товарных запасов.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Анализ продаж"

# 2. Продажи по магазинам

Продажи по магазинам

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016
Тип товара: Оправы Учитывать дату: Создания заказа
Производитель: Бренд:
Материал: Тип оправы:
Целевая группа:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Тип товара: **Оправы** Учитывать дату: **Создания заказа**
Производитель: * Бренд: *
Материал: * Тип оправы: *
Целевая группа: *

| Название магазина | Количество товара | Сумма продаж | % от общих продаж | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Количество товара | Сумма продаж |
| study | 2 | 940,00 | 4,35% | 0,69% |
| Оптика 1 | 15 | 43 359,00 | 32,61% | 31,95% |
| Оптика 2 | 28 | 88 640,00 | 60,87% | 65,33% |
| Оптика3 | 1 | 2 750,00 | 2,17% | 2,03% |
| **Итого** | **46** | **135 689,00** | | |

Позволяет получить статистику по продажам определенных категорий товара в различных магазинах. Этот отчет позволяет сравнить динамику продаж определенного товара в разных магазинах.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Продажи по магазинам"

# 3. Продажи контактных линз

Продажи контактных линз

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.01.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Департамент: | Оптика 1 | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Наименование: | |
| Кол-во в упаковке: | | Цвет линзы: | |
| Сфера от: | | Сфера по: | |
| Цилиндр от: | | Цилиндр по: | |
| Радиус кривизны: | | Диаметр: | |
| Срок годности от: | | Срок годности по: | |
| Период ношения: | | | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.01.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Департамент: | **Оптика 1** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Производитель: | * | Наименование: | * |
| Кол-во в упаковке: | * | Цвет линзы: | * |
| Сфера от: | * | Сфера по: | * |
| Цилиндр от: | * | Цилиндр по: | * |
| Радиус кривизны: | * | Диаметр: | * |
| Срок годности от: | * | Срок годности по: | * |
| Период ношения: | * | | |

| Департамент | Дата продажи | Клиент | Производитель | Наименование | Sph | Cyl | Ось | BC | Dia | Период ношения | Кол-во в уп. | Цена продажи |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 13.01.2016 | Аноним | BAUSCH&LOMB | SofLens Natural Colors | -0,75 | | | 8,3 | 14,0 | 1 день | 2 | 100,00 |
| Оптика 1 | 19.01.2016 | Аноним | Johnson&Johnson | Acuvue Oasys for ASTIGMATISM | -0,5 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 3 | 675,00 |
| Оптика 1 | 22.01.2016 | Аноним | Johnson&Johnson | Acuvue Oasys | -12,0 | | | 8,4 | 14,0 | 2 недели | 2 | 400,00 |
| Оптика 1 | 07.02.2016 | Аноним | Adria | Glamorous color | -0,5 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 2 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 10.02.2016 | Ива Алексей Анатольевич | Johnson&Johnson | 1-DAY Acuvue Moist | -0,5 | | | 8,5 | 14,0 | 1 день | 4 | 160,00 |
| Оптика 1 | 10.02.2016 | Ива Алексей Анатольевич | Adria | Glamorous color | -1,0 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 2 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 16.02.2016 | Куликов Владимир Геннадиевич | Adria | Glamorous color | -2,5 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 2 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 01.03.2016 | Iskanderli Ilqar Gayib-ogli | Adria | Glamorous color | -1,0 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 2 | 1 350,00 |
| Оптика 1 | 04.03.2016 | Моисеева Елена В | BAUSCH&LOMB | SofLens Natural Colors | -0,75 | | | 8,3 | 14,0 | 1 день | 2 | 100,00 |
| Оптика 1 | 06.03.2016 | Sochneva Irina Petrovna | CIBA | Air Optix Aqua | -1,0 | | | 8,3 | 14,0 | 1 день | 6 | 2 000,00 |
| Оптика 1 | 15.03.2016 | Аадин Иван Иванович | Adria | Glamorous color | 0,0 | | | 8,4 | 14,2 | 1 месяц | 2 | 1 350,00 |
| Оптика 1 | 23.03.2016 | Aslanova Sevinc Niyazi | CIBA | Air Optix Aqua | -0,75 | | | 8,5 | 14,0 | 1 день | 3 | 1 000,00 |
| Оптика 1 | 23.03.2016 | Aslanova Sevinc Niyazi | CIBA | Air Optix Aqua | -0,75 | | | 8,5 | 14,0 | 1 день | 3 | 1 000,00 |
| Оптика 1 | 23.03.2016 | Aslanova Sevinc Niyazi | CIBA | Air Optix Aqua | -0,75 | | | 8,5 | 14,0 | 1 день | 3 | 1 000,00 |
| Оптика 1 | 24.03.2016 | Федотова Анастасия Ивановна | CIBA | Air Optix Aqua | -1,25 | -0,5 | 90 | 8,6 | 14,0 | 1 месяц | 3 | 900,00 |
| Оптика 1 | 24.03.2016 | Федотова Анастасия Ивановна | CIBA | Air Optix Aqua | -1,0 | -0,5 | 90 | 8,6 | 14,0 | 1 месяц | 3 | 900,00 |
| Оптика 1 | 05.04.2016 | Абаза Алла Максимовна | Adria | Glamorous color | -0,5 | | | 8,4 | 14,0 | 1 месяц | 1 | 850,00 |

Позволяет получить список проданных контактных линз за период.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Продажи контактных линз"

# 4. Сумма скидок за период

Сумма скидок за период

Начало периода: 01.04.2016 Конец периода: 31.05.2016

Департамент: Оптика 1 Учитывать дату: Создания заказа

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.04.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Департамент: **Оптика 1** Учитывать дату: **Создания заказа**

| Тип скидки | Название скидки | Количество | Сумма по товарам | Сумма по услугам | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|
| VIP скидка | VIP скидка (20%) | 1 | 0,00 | 52,00 | 52,00 |
| VIP скидка | VIP скидка (25%) | 1 | 0,00 | 50,00 | 50,00 |
| Автоматическая скидка | 20 (20%) | 1 | 20,00 | 0,00 | 20,00 |
| Автоматическая скидка | Уценка товара (19,19%) | 1 | 19,00 | 0,00 | 19,00 |
| Автоматическая скидка | Уценка товара (53,88%) | 1 | 3 680,00 | 0,00 | 3 680,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 1000000000 (15%) | 1 | 0,00 | 22,00 | 22,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 5554448888 (15%) | 1 | 22,00 | 0,00 | 22,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 6565648484 (15%) | 4 | 1 559,00 | 60,00 | 1 619,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 6565648484 (17%) | 3 | 18,00 | 0,00 | 18,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 7412589636 (5%) | 1 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 9218880091 (5%) | 2 | 2,00 | 7,00 | 9,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 9900029445 (3%) | 3 | 196,00 | 12,00 | 208,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 9900030523 (15%) | 9 | 176,00 | 309,00 | 485,00 |
| Дисконтная карта | Дисконтная карта номер 9900031570 (5%) | 2 | 0,00 | 3,00 | 3,00 |
| Стандартная скидка | giugiu (15%) | 1 | 0,00 | 22,00 | 22,00 |
| Стандартная скидка | ВКонтакте (10%) | 1 | 1 545,00 | 0,00 | 1 545,00 |
| Стандартная скидка | золотая карта (10%) | 3 | 240,00 | 60,00 | 300,00 |
| Стандартная скидка | именинник (15%) | 2 | 60,00 | 30,00 | 90,00 |
| Стандартная скидка | пенсионерам бесплатная работа (100%) | 1 | 0,00 | 350,00 | 350,00 |
| Стандартная скидка | Студентам (10%) | 1 | 825,00 | 0,00 | 825,00 |
| **Итого** | | **40** | **8 362,00** | **977,00** | **9 339,00** |

Позволяет посмотреть сумму скидок за период (с разбиением по разным типам скидок и по скидкам на товары и на услуги).
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сумма скидок за период"

# 5. Показатели по выручке

Показатели по выручке

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016
Тип выручки: Департамент: Оптика 1, Оптика 2
Интервал: Неделя

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**
Тип выручки: * Департамент: **Оптика 1, Оптика 2**
Интервал: **Неделя**

| Оптика 1 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Период** | **Общая выручка** | **Наличные** | **Платежи по картам** | **Подар. сертиф.** | **Возвраты** | **Отмены заказов** |
| 25.04.2016 - 01.05.2016 | 1 675,00 | 1 675,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 02.05.2016 - 08.05.2016 | 944,00 | 1 080,00 | 0,00 | 0,00 | 36,00 | 100,00 |
| 09.05.2016 - 15.05.2016 | 2 418,00 | 13 615,00 | 80,00 | 0,00 | 0,00 | 13 565,00 |
| 16.05.2016 - 22.05.2016 | 2 273,00 | 2 273,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 23.05.2016 - 29.05.2016 | 31 987,00 | 37 134,00 | -5 147,00 | 10 000,00 | 0,00 | 10 947,00 |
| 30.05.2016 - 05.06.2016 | 425,00 | 425,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **39 722,00** | **56 202,00** | **-5 067,00** | **10 000,00** | **36,00** | **24 612,00** |

| Оптика 2 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Период** | **Общая выручка** | **Наличные** | **Платежи по картам** | **Подар. сертиф.** | **Возвраты** | **Отмены заказов** |
| 25.04.2016 - 01.05.2016 | 1 446,00 | 16 270,00 | 0,00 | 0,00 | 5 264,00 | 9 560,00 |
| 02.05.2016 - 08.05.2016 | 0,00 | 1 071,00 | 0,00 | 0,00 | 170,00 | 901,00 |
| 09.05.2016 - 15.05.2016 | 41 665,00 | 45 120,00 | 10 205,00 | 0,00 | 0,00 | 13 660,00 |
| 16.05.2016 - 22.05.2016 | 1 200,00 | 1 200,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 23.05.2016 - 29.05.2016 | 12 343,00 | 12 950,00 | 666,00 | 0,00 | 123,00 | 1 150,00 |
| 30.05.2016 - 05.06.2016 | 940,00 | 940,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **57 594,00** | **77 551,00** | **10 871,00** | **0,00** | **5 557,00** | **25 271,00** |

Позволяет смотреть график изменения показателей по выручке (наличной, безналичной и т.д.), как по всей компании в целом, так и по отдельным департаментам.
Подробнее о том, [как пользоваться отчетом "Показатели по выручке"]

# 6. Сравнение показателей по выручке

Сравнение показателей по выручке

Начало периода 1: 01.04.2016 Конец периода 1: 30.04.2016
Начало периода 2: 01.05.2016 Конец периода 2: 31.05.2016
Тип выручки: Наличные Департамент: Оптика 1

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода 1: **01.04.2016** Конец периода 1: **30.04.2016**
Начало периода 2: **01.05.2016** Конец периода 2: **31.05.2016**
Тип выручки: **Наличные** Департамент: **Оптика 1**

| **Департамент** | **Период 1** | | **Период 2** | | **Разница в %** | | **Разница в числах** | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **Сумма продаж** | **Среднее значение** | **Сумма продаж** | **Среднее значение** | **Сумма продаж** | **Среднее значение** | **Сумма продаж** | **Среднее значение** |
| Оптика 1 | 62 232,00 | 2 074,40 | 54 527,00 | 1 817,57 | -12,38 | -12,38 | -7 705,00 | -256,83 |
| **Итого** | **62 232,00** | **2 074,40** | **54 527,00** | **1 817,57** | **-12,38** | **-12,38** | **-7 705,00** | **-256,83** |

Позволяет быстро сравнить выручку компании либо отдельного магазина за различные периоды времени. Например, можно сравнить выручку за текущий период и аналогичный период прошлого года.
Подробнее о том, как пользоваться отчетом "Сравнение показателейй по выручке"

# 7. Отчет по валовой прибыли по продажам

Отчет по валовой прибыли по продажам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.05.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Дата поставки от: | | Дата поставки по: | |
| Поставщик: | | Учитывать дату: | Завершения заказа |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Тип товара: | Оправы | Тип цены: | Закупочная |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип оправы: | | Целевая группа: | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.05.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип товара: | **Оправы** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| study | 1 | 470,00 | 211,50 | 258,50 | 122,22% | 55,00% |
| Оптика 1 | 3 | 21 330,00 | 10 200,00 | 11 130,00 | 109,12% | 52,18% |
| Оптика 2 | 2 | 7 100,00 | 2 700,00 | 4 400,00 | 162,96% | 61,97% |
| **Итого** | 6 | 28 900,00 | 13 111,50 | 15 788,50 | 120,42% | 54,63% |

Позволяет оценить эффективность и рентабельность магазинов компании за выбранный период. Доступен только для топменеджера.
Подробнее о том, как пользоватьс Отчетом по валовой прибыли по продажам

# Отчеты по продажам (видео)

Из видео вы узнаете, как работать со всеми отчетами менеджмента по продажам

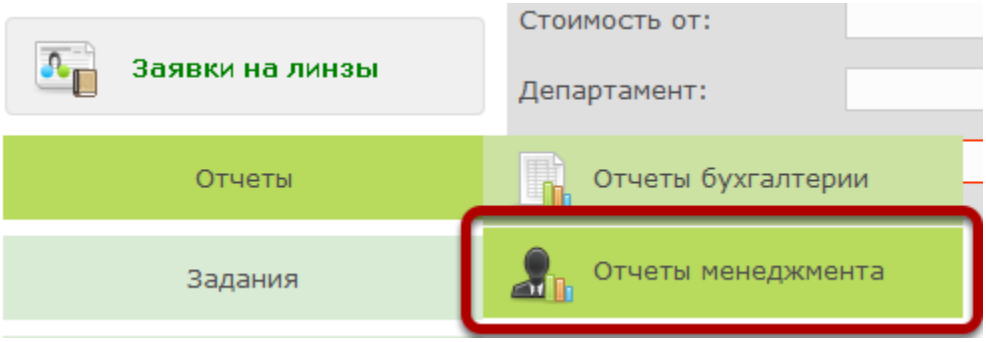
Подробнее об Отчетах менеджмента по продажам

# Как пользоваться отчетом "Анализ продаж"?

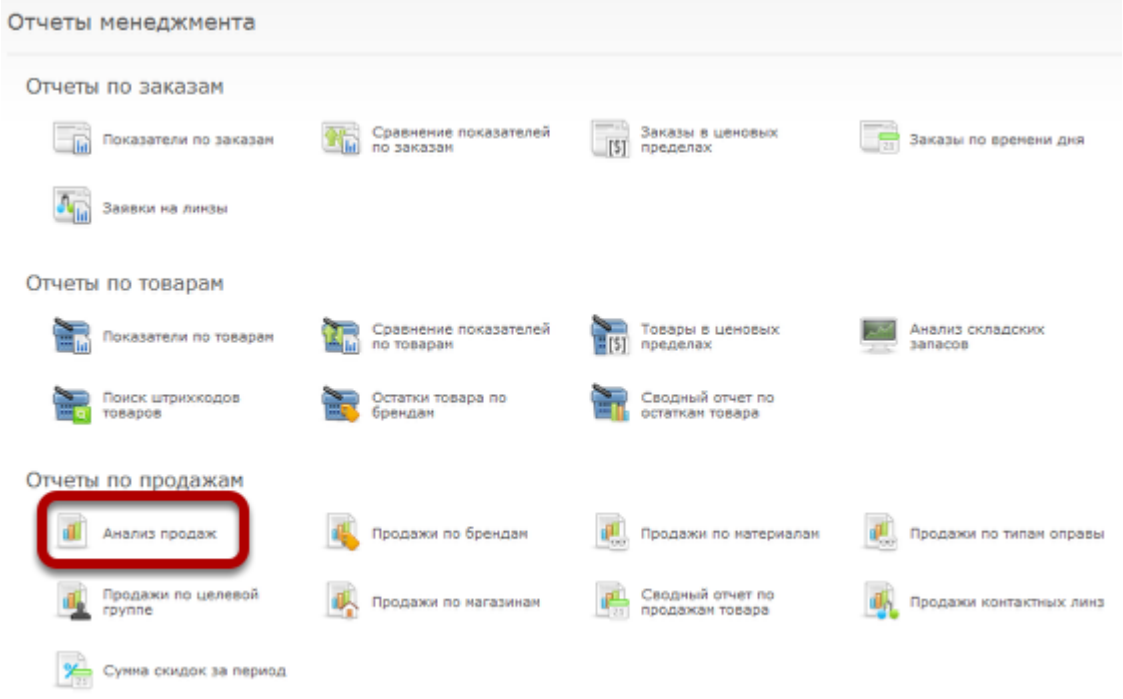
Отчет позволяет анализировать продажи определенного товара. Может также быть полезен для балансировки товара и оптимизации товарных запасов.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"




## Выберите пункт "Анализ продаж"



# Укажите период, за который будет построен отчет

Анализ продаж

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Департамент: | | Группировать по: | По департаменту и параметрам |
| Тип товара: | | Учитывать дату: | Создания заказа |

Сформировать

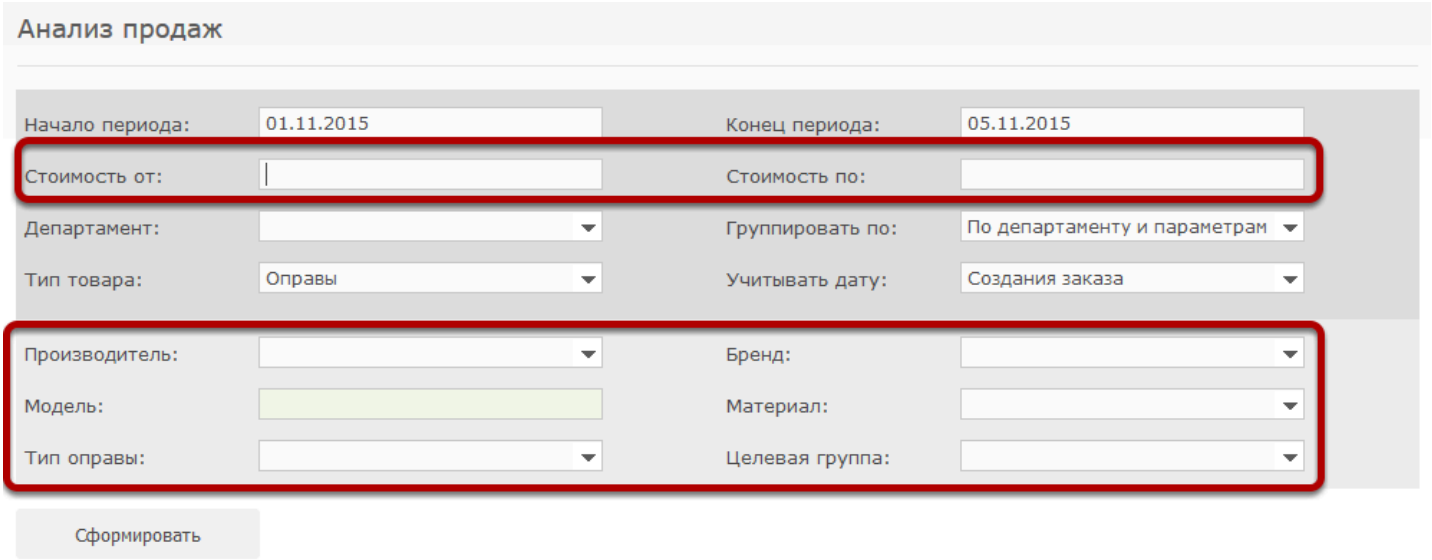
# Выберите тип товара, по которому будет построен отчет

Анализ продаж

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Департамент: | | Группировать по: | По департаменту и параметрам |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип оправы: | | Целевая группа: | |

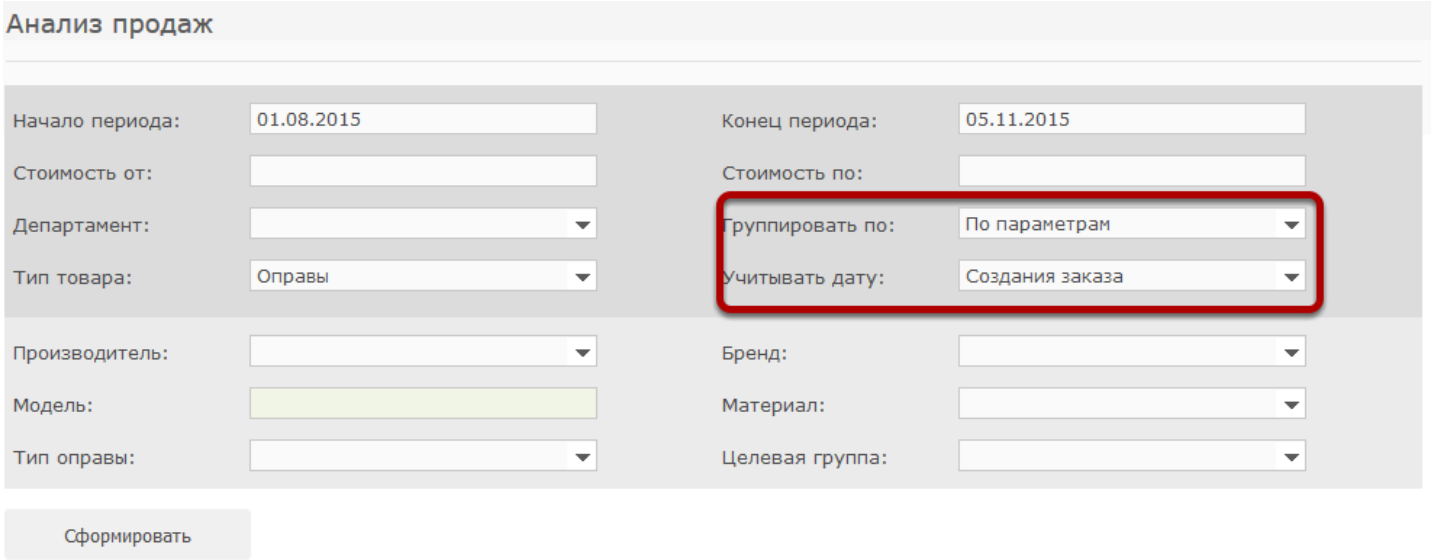
Сформировать

# Дополнительно можно указать фильтр по стоимости и параметрам товара




По умолчанию учитываются продажи всего товара во всех департаментах

# Можете выбрать учитывать дату создания, завершения или добавления товара в заказ и способ построения отчета




Группировать можно "по параметрам" или "по параметрам и департаментам".

# Нажмите на кнопку "Сформировать"

Анализ продаж

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.08.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Департамент: | | Группировать по: | По параметрам |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип оправы: | | Целевая группа: | |

Сформировать

# В построенной таблице будет отображена информация о проданном за периоде товаре

Анализ продаж

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.08.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Департамент: | * | Группировать по: | **По параметрам** |
| Тип товара: | **Оправы** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

| Производитель | Бренд | Модель | Материал | Тип | Целевая группа | Цвет | Размер | Продано, уп. | Сумма со скидкой | Сумма без скидки |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Balero | CELINE | 1298S | Пластик | Ободковая | Мужская | SMF | | 1 | 9,00 | 90,00 |
| Italy | Ray Ban | RB9022-6 | Пластик | Ободковая | Мужская | | 52-18-135 | 2 | 12 500,00 | 12 500,00 |
| LUXOTTICA | BURBERRY | 2096 | Титан | Ободковая | Женская | 1130 | | 5 | 36 790,00 | 36 790,00 |
| LUXOTTICA | BURBERRY | 2096 | Титан | Ободковая | Женская | 3001 | | 3 | 26 790,00 | 26 790,00 |
| LUXOTTICA | D.GABBANA | 1142B | Пластик | Ободковая | Мужская | 130 | | 4 | 45 720,00 | 45 720,00 |
| LUXOTTICA | D.GABBANA | 1142B | Пластик | Ободковая | Мужская | O2 | | 3 | 34 290,00 | 34 290,00 |
| LUXOTTICA | D.GABBANA | 1142B | Пластик | Ободковая | Мужская | O61 | | 4 | 45 720,00 | 45 720,00 |
| LUXOTTICA | D.GABBANA | 1151B | Комбинированная | Ободковая | Женская | O5 | | 2 | 22 860,00 | 22 860,00 |
| LUXOTTICA | D.GABBANA | 1165 | Комбинированная | Ободковая | Женская | 318 | | 2 | 22 860,00 | 22 860,00 |
| LUXOTTICA | RAY-BAN | 5121 | Титан | Ободковая | Женская | 2012 | | 3 | 16 349,00 | 16 740,00 |

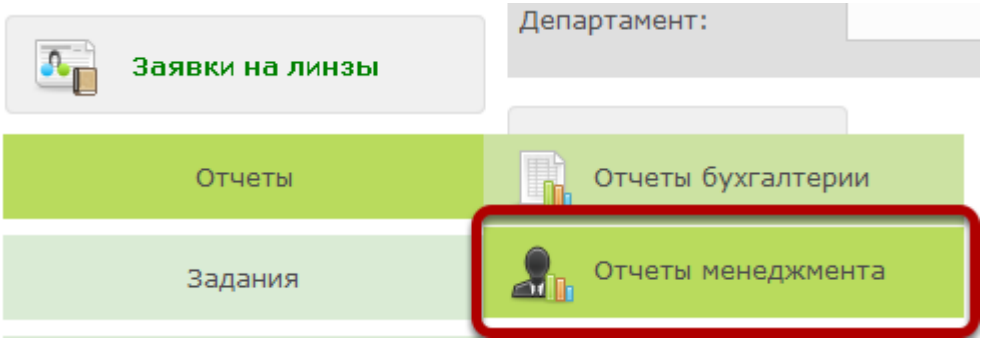
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Продажи по магазинам"?

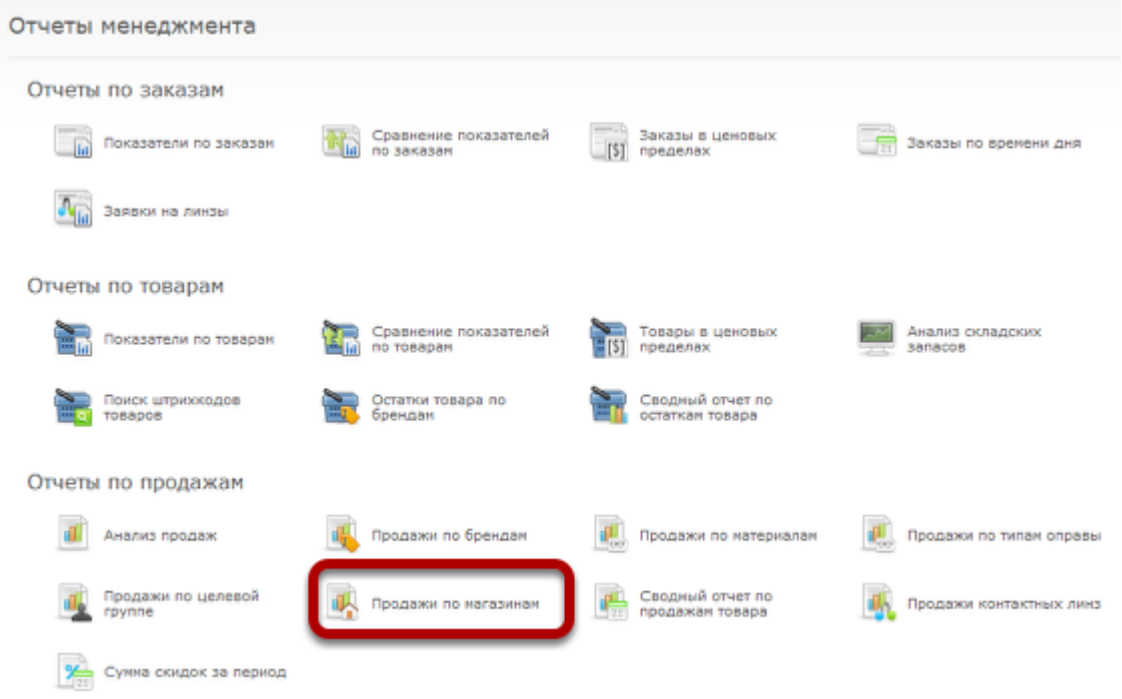
Отчет позволяет анализировать продажи различных товаров в разрезе магазинов компании.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

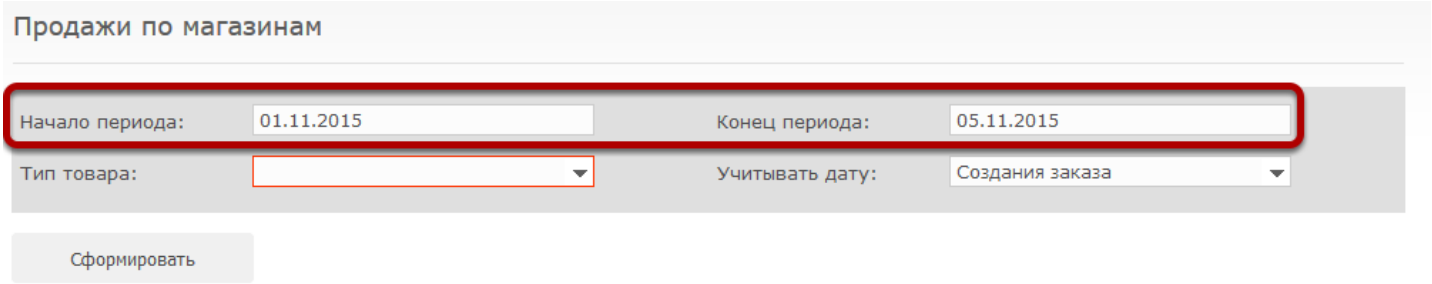
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



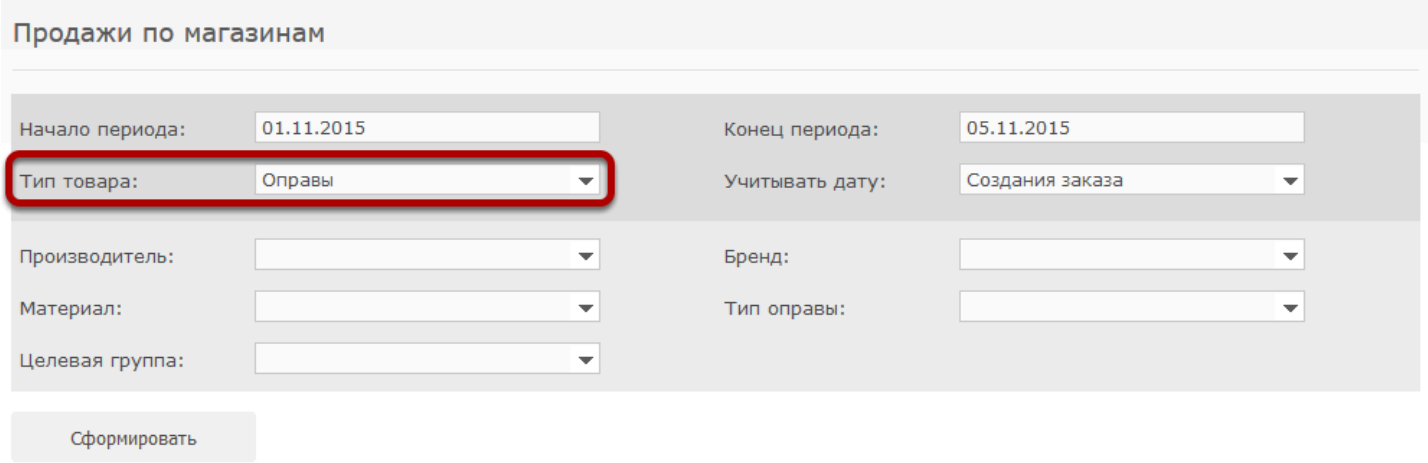

## Выберите пункт "Продажи по магазинам"



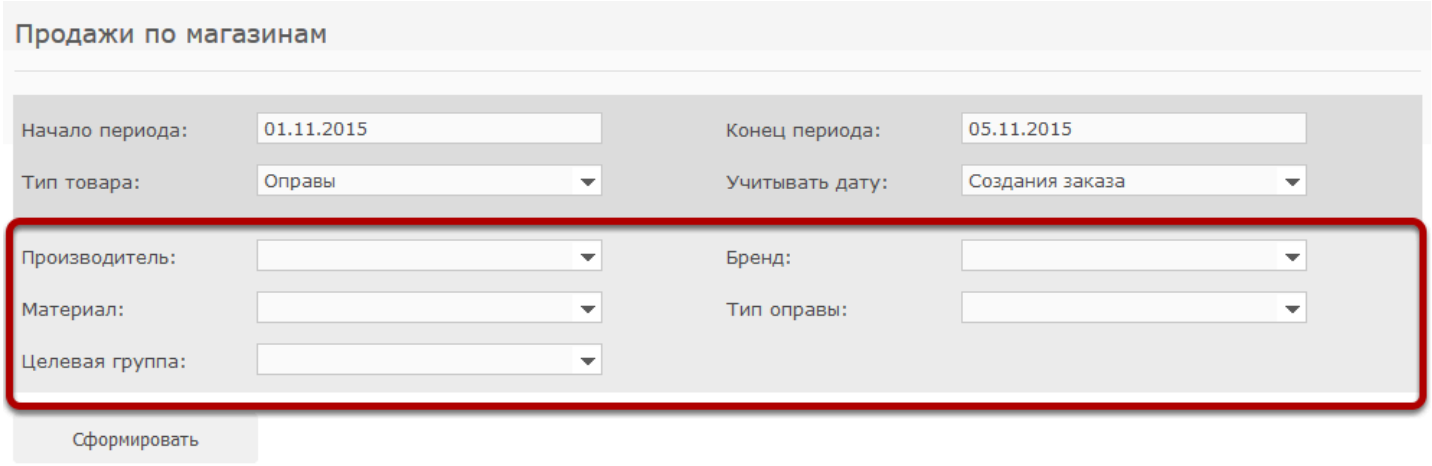
# Укажите период, за который будет построен отчет



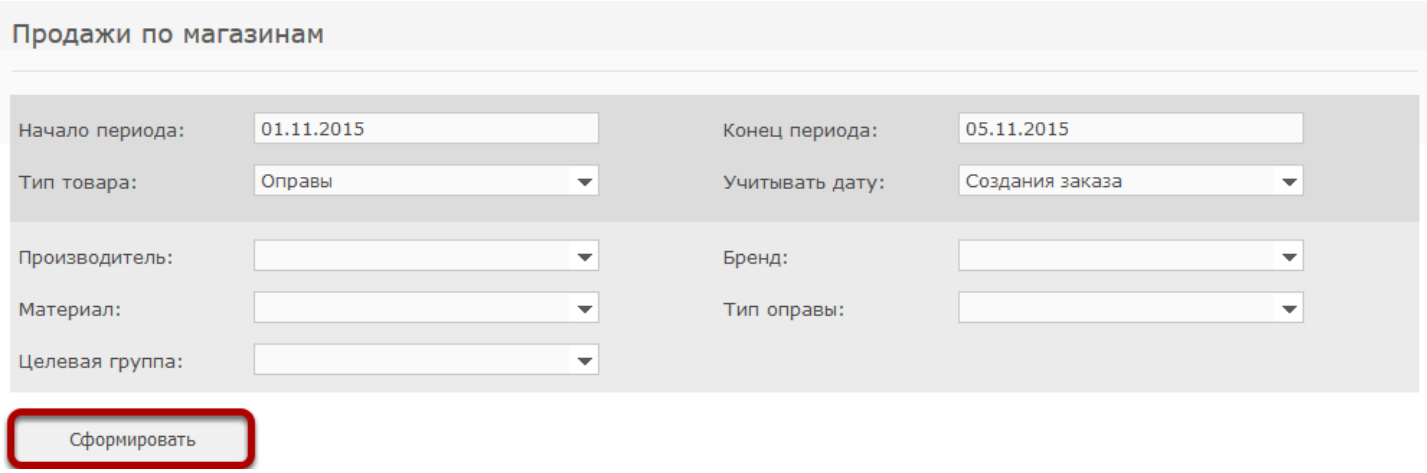

# Укажите тип товара



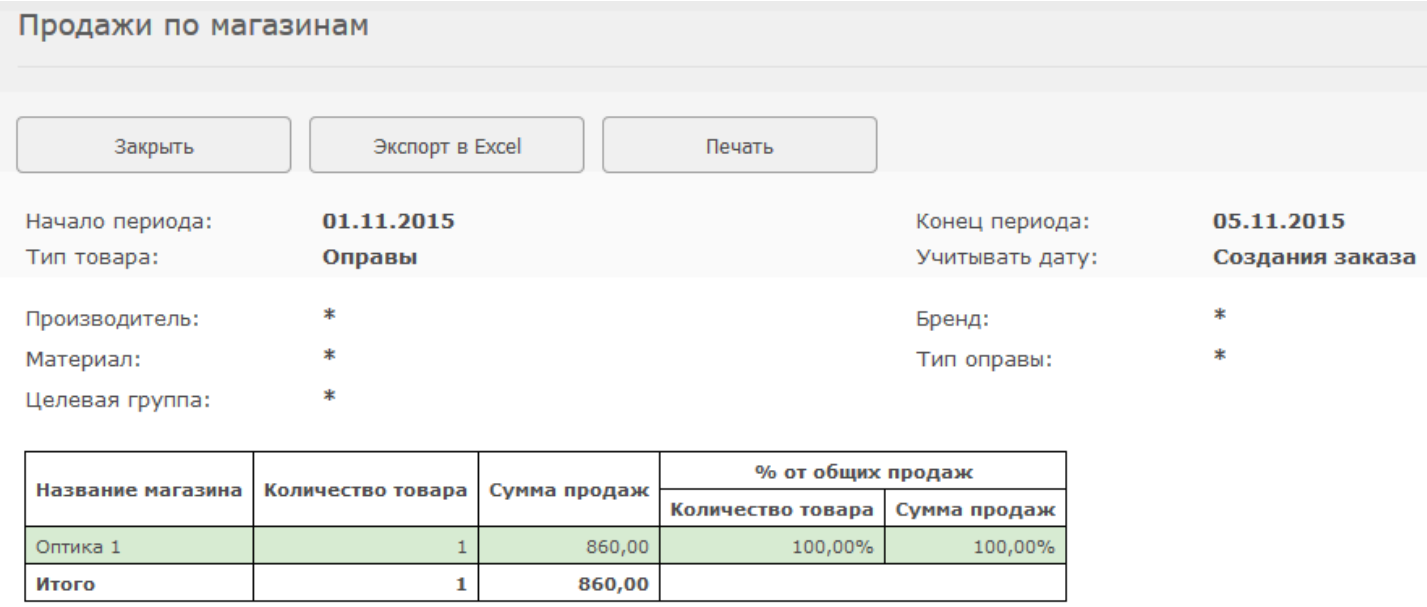

# Дополнительно можно указать фильтр по параметрам товара



# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# В появившейся таблице будет отображена информация о продаже товара в разрезе магазинов компании




| Название магазина | Количество товара | Сумма продаж | % от общих продаж | |
|---|---|---|---|---|
| | | | Количество товара | Сумма продаж |
| Оптика 1 | 1 | 860,00 | 100,00% | 100,00% |
| **Итого** | **1** | **860,00** | | |

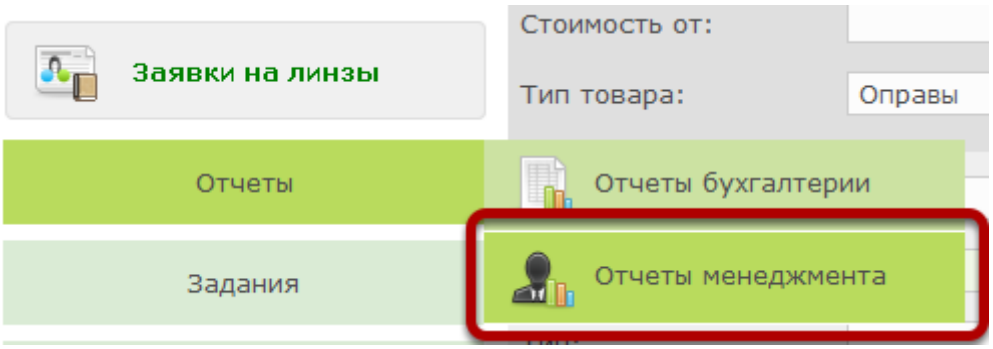
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Продажи контактных линз"?

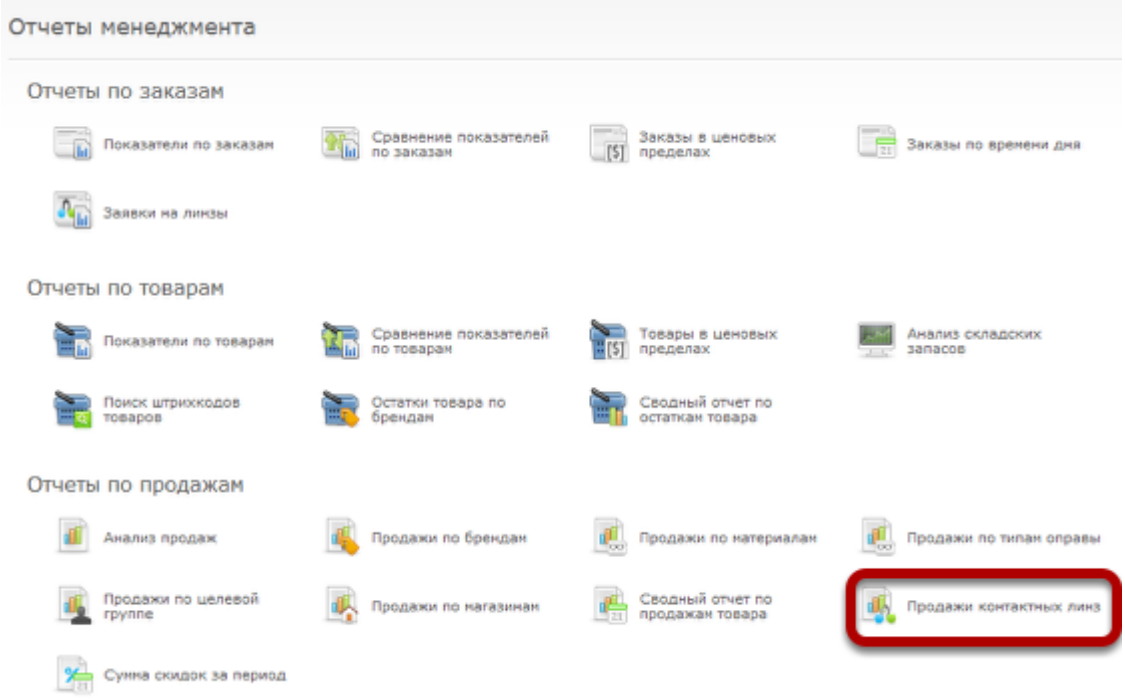
Отчет позволяет получить список проданных контактных линз за период.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

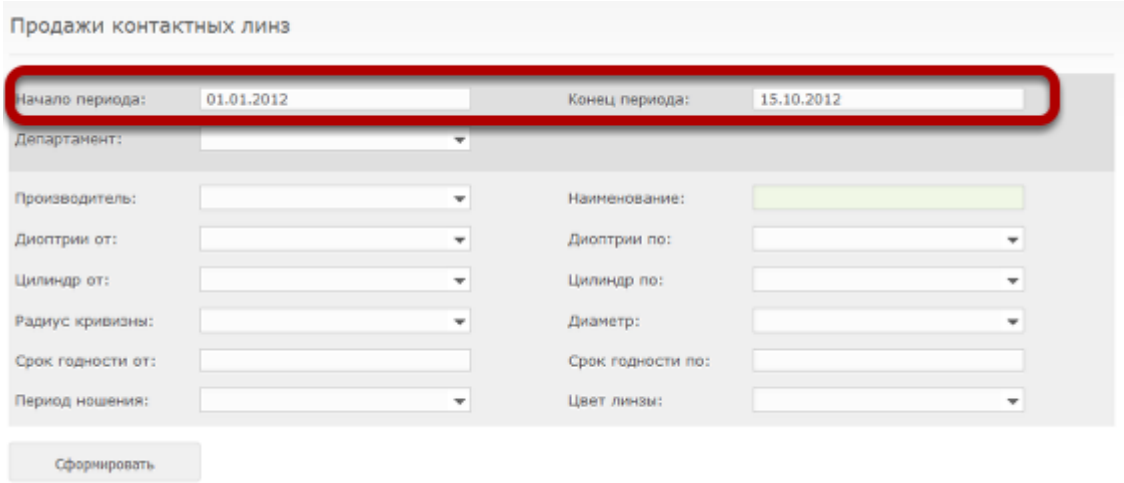
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



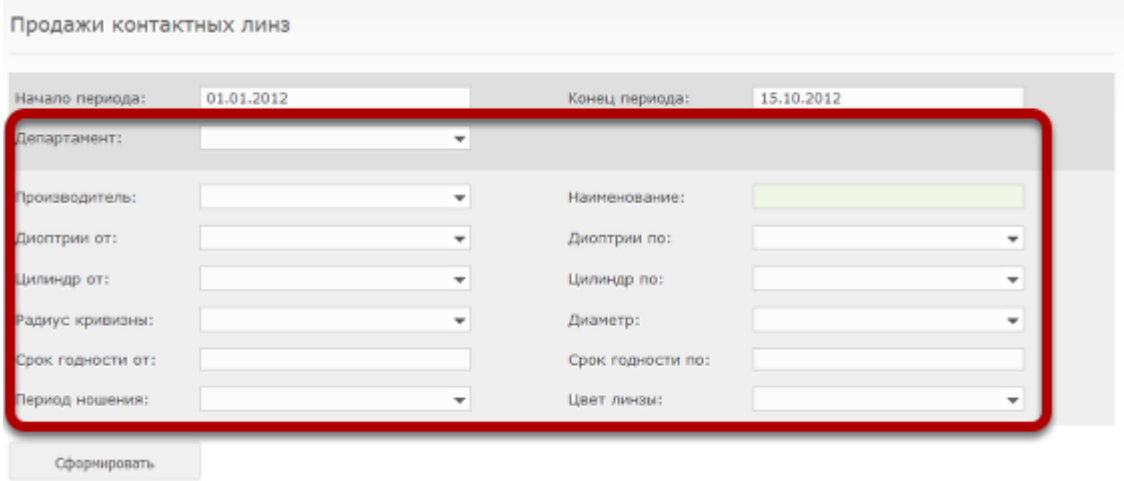

## Выберите пункт "Продажи контактных линз"



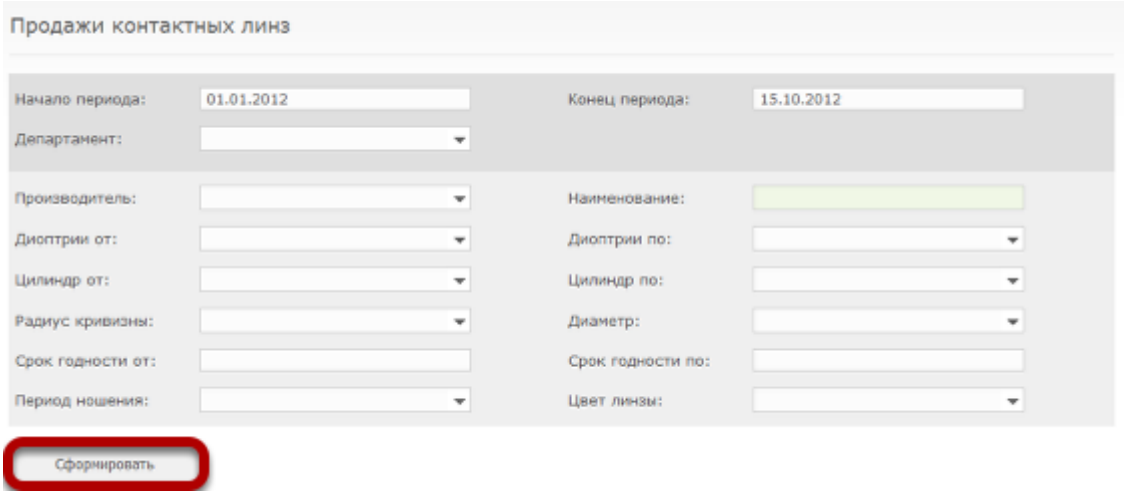
## Укажите период, за который будет построен отчет



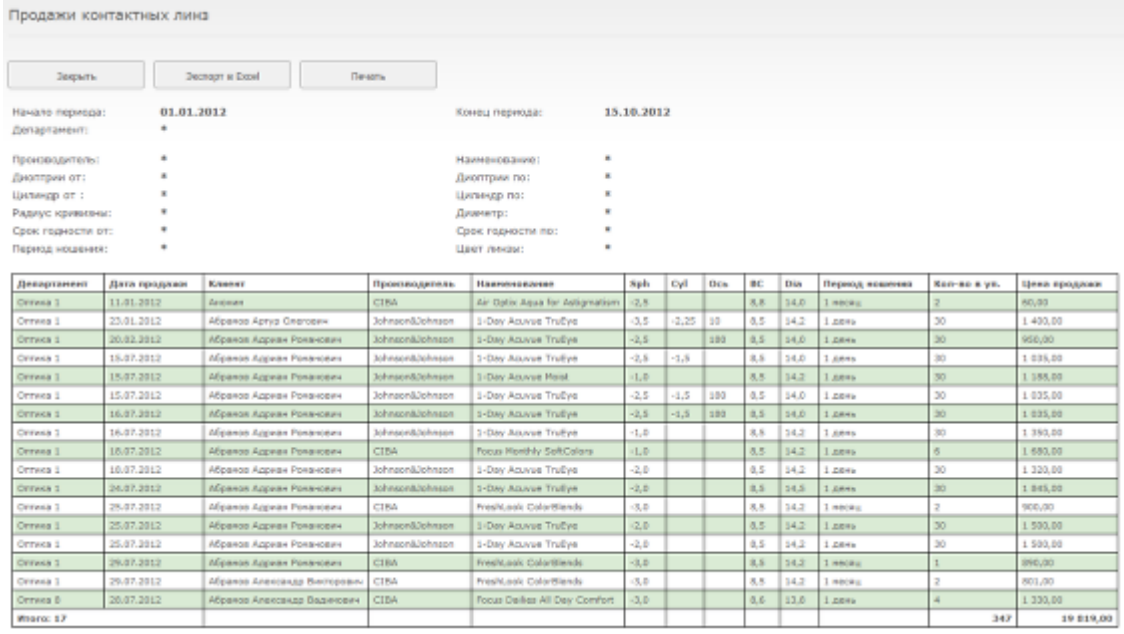

## Дополнительно можно задать фильтр по департаменту и параметрам контактных линз



# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# В построенной таблице будут отображены проданные за период контактные линзы с указанием ФИО клиента

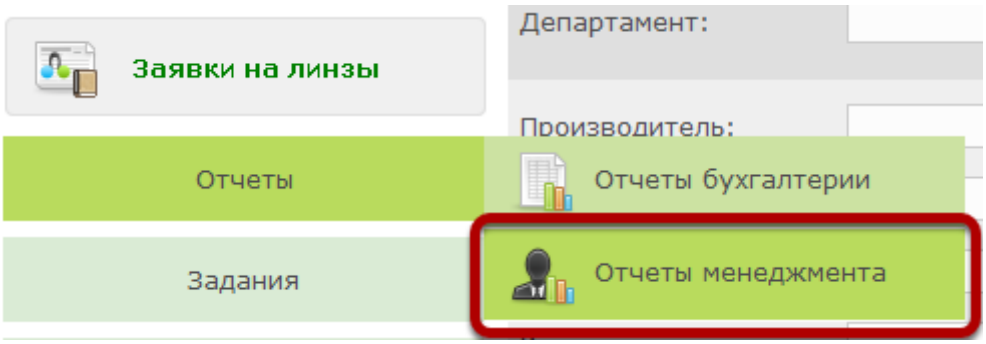



| Департамент | Дата продажи | Клиент | Производитель | Наименование | Sph | Cyl | Axis | BC | Dia | Период ношения | Кол-во в уп. | Цена продажи |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | 11.01.2012 | Аноним | CIBA | Air Optix Aqua for Astigmatism | -2,5 | | | 8,6 | 14,0 | 1 месяц | 2 | 60,00 |
| Оптика 1 | 23.01.2012 | Абрамов Артур Олегович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -3,5 | -2,25 | 10 | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 400,00 |
| Оптика 1 | 20.02.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,5 | | 180 | 8,5 | 14,0 | 1 день | 30 | 950,00 |
| Оптика 1 | 15.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,5 | -1,5 | | 8,5 | 14,0 | 1 день | 30 | 1 035,00 |
| Оптика 1 | 15.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue Moist | -1,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 155,00 |
| Оптика 1 | 15.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,5 | -1,5 | 180 | 8,5 | 14,0 | 1 день | 30 | 1 035,00 |
| Оптика 1 | 16.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,5 | -1,5 | 180 | 8,5 | 14,0 | 1 день | 30 | 1 035,00 |
| Оптика 1 | 16.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -1,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 350,00 |
| Оптика 1 | 16.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | CIBA | Focus Monthly SoftColors | -1,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 6 | 1 680,00 |
| Оптика 1 | 16.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 320,00 |
| Оптика 1 | 26.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 845,00 |
| Оптика 1 | 25.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | CIBA | FreshLook ColorBlends | -3,0 | | | 8,6 | 14,2 | 1 месяц | 2 | 900,00 |
| Оптика 1 | 25.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 25.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | Johnson&Johnson | 1-Day Acuvue TruEye | -2,0 | | | 8,5 | 14,2 | 1 день | 30 | 1 500,00 |
| Оптика 1 | 29.07.2012 | Абрамов Адриан Романович | CIBA | FreshLook ColorBlends | -3,0 | | | 8,6 | 14,2 | 1 месяц | 1 | 890,00 |
| Оптика 1 | 29.07.2012 | Абрамов Александр Викторович | CIBA | FreshLook ColorBlends | -3,0 | | | 8,6 | 14,2 | 1 месяц | 2 | 801,00 |
| Оптика 8 | 20.07.2012 | Абрамов Александр Вадимович | CIBA | Focus Dailies All Day Comfort | -3,0 | | | 8,6 | 13,8 | 1 день | 4 | 1 330,00 |
| Итого: 17 | | | | | | | | | | | 347 | 19 819,00 |

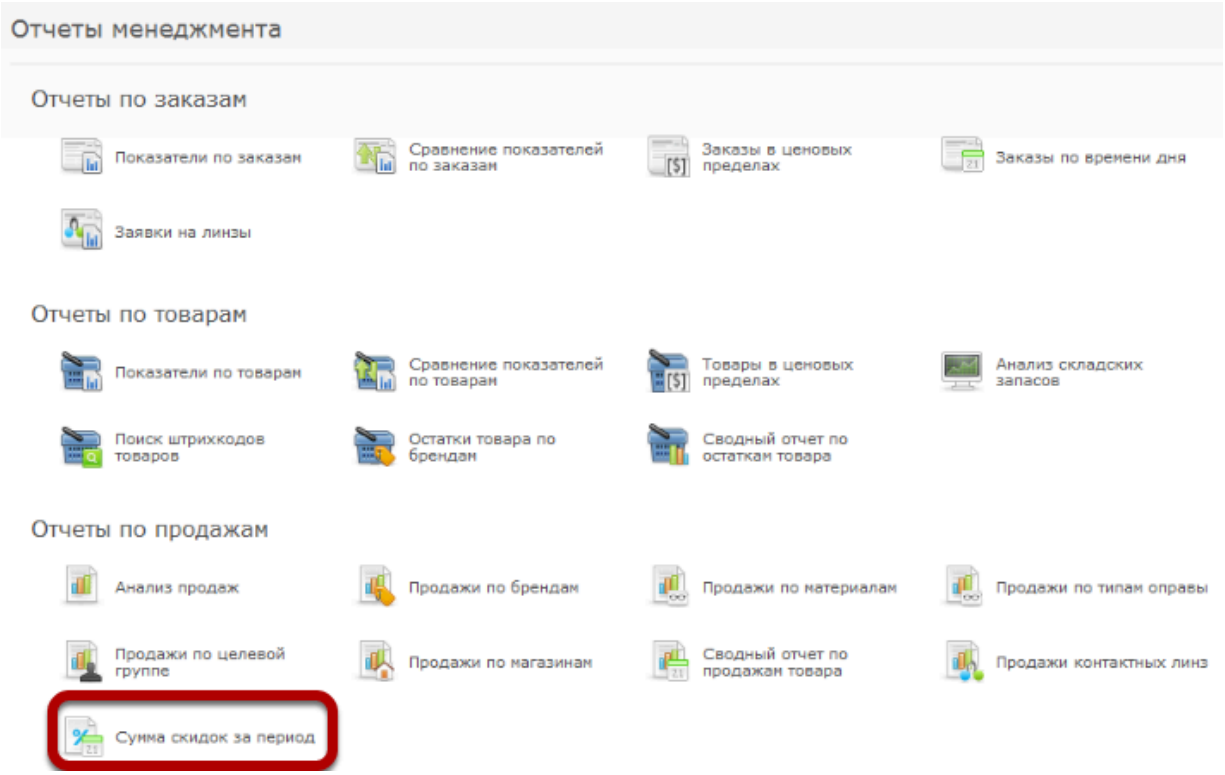
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Сумма скидок за период"?

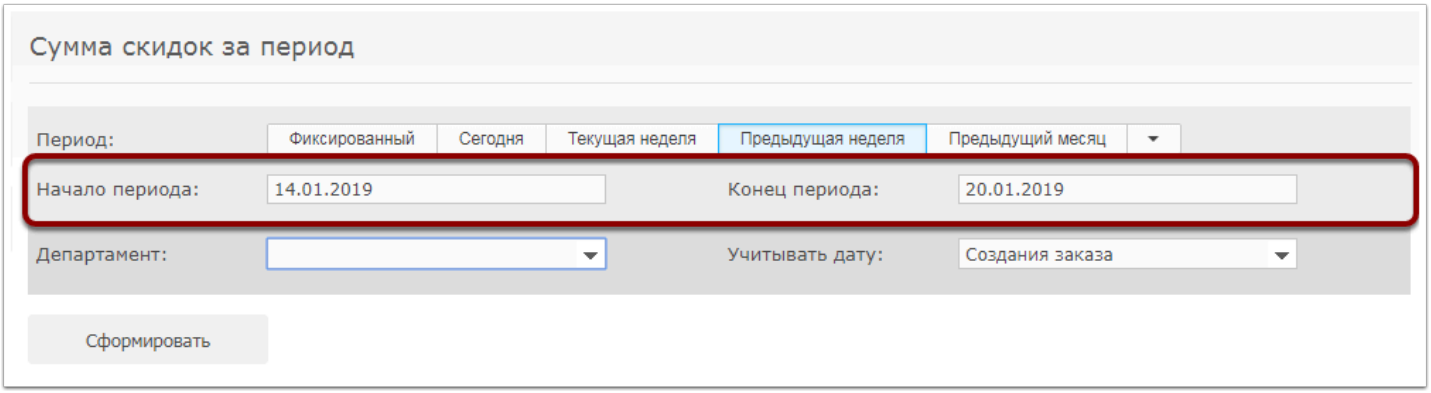
Отчет позволяет получить статистику по примененным за период скидкам и используемым бонусам. Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".



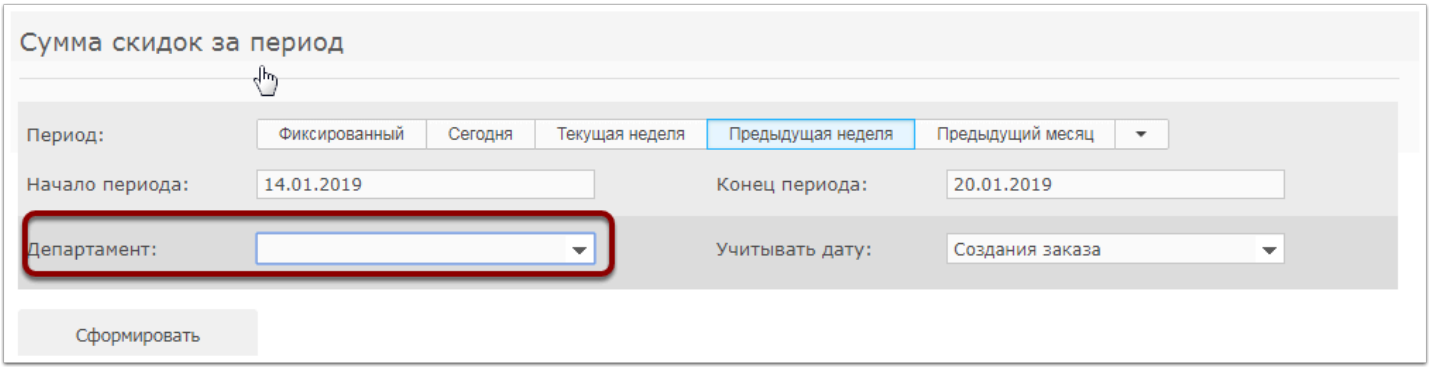

## Выберите пункт "Сумма скидок за период"



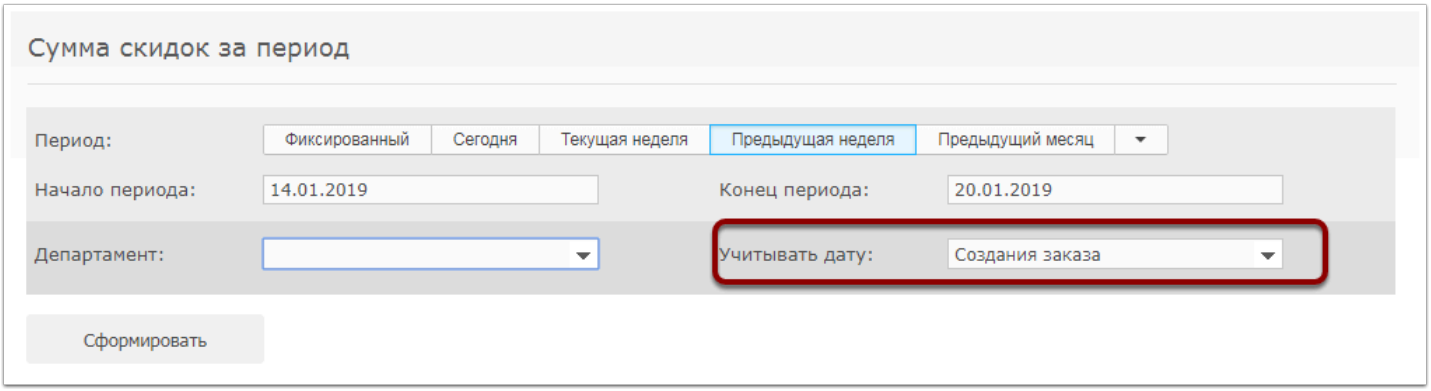
## Укажите период, за который будет построен отчет



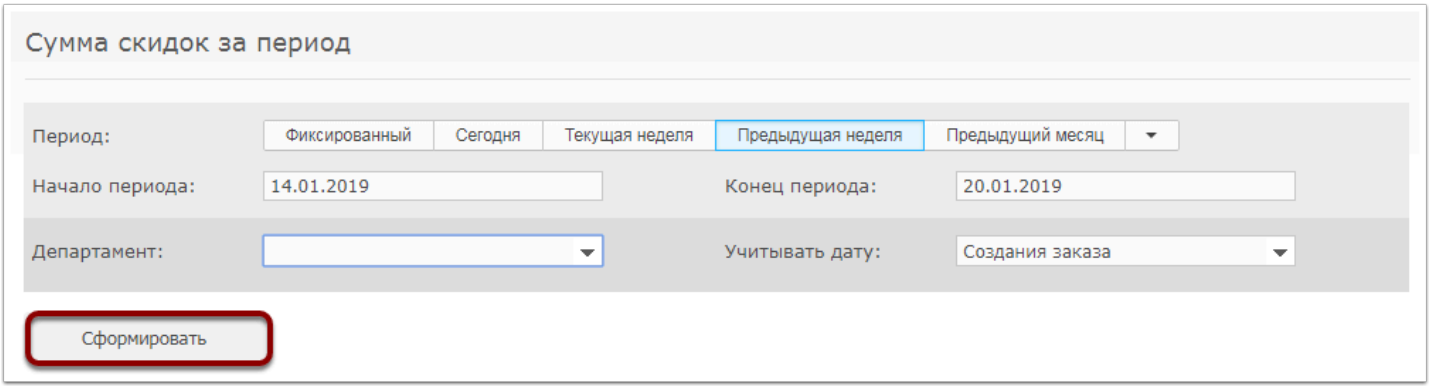

## Дополнительно можно указать фильтр по департаменту



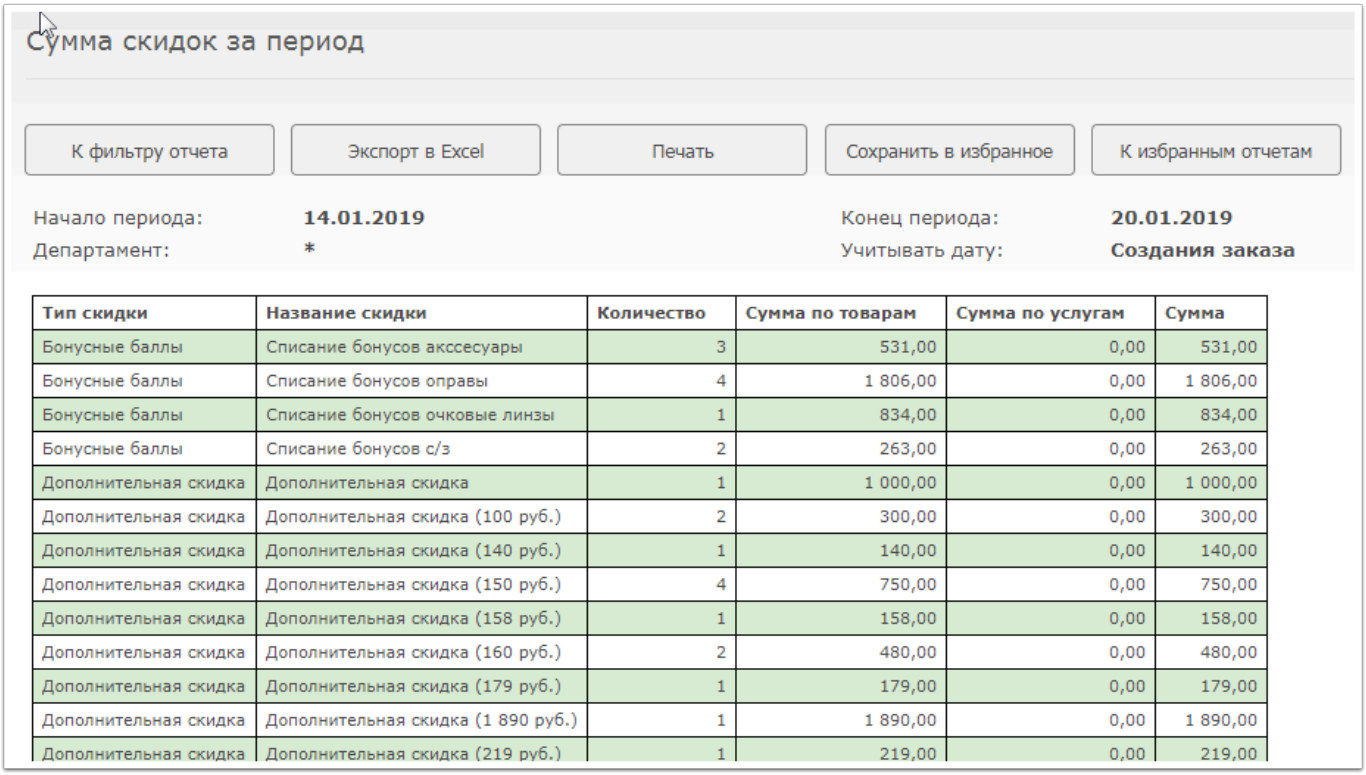

## Можете указать учитывать дату создания, завершения или добавления товара в заказ



# Нажмите "Сформировать"




# В сформированной таблице будет указана информация о примененных за период скидках и списанных в заказах бонусах:



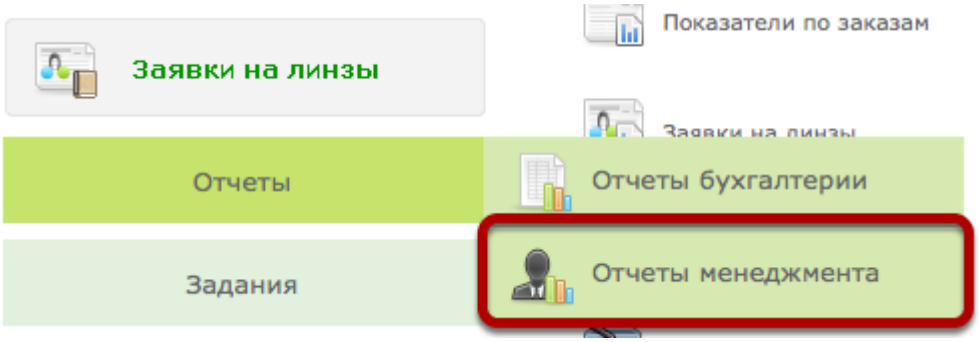

| Тип скидки | Название скидки | Количество | Сумма по товарам | Сумма по услугам | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|
| Бонусные баллы | Списание бонусов акссесуары | 3 | 531,00 | 0,00 | 531,00 |
| Бонусные баллы | Списание бонусов оправы | 4 | 1 806,00 | 0,00 | 1 806,00 |
| Бонусные баллы | Списание бонусов очковые линзы | 1 | 834,00 | 0,00 | 834,00 |
| Бонусные баллы | Списание бонусов с/з | 2 | 263,00 | 0,00 | 263,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка | 1 | 1 000,00 | 0,00 | 1 000,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (100 руб.) | 2 | 300,00 | 0,00 | 300,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (140 руб.) | 1 | 140,00 | 0,00 | 140,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (150 руб.) | 4 | 750,00 | 0,00 | 750,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (158 руб.) | 1 | 158,00 | 0,00 | 158,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (160 руб.) | 2 | 480,00 | 0,00 | 480,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (179 руб.) | 1 | 179,00 | 0,00 | 179,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (1 890 руб.) | 1 | 1 890,00 | 0,00 | 1 890,00 |
| Дополнительная скидка | Дополнительная скидка (219 руб.) | 1 | 219,00 | 0,00 | 219,00 |

Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

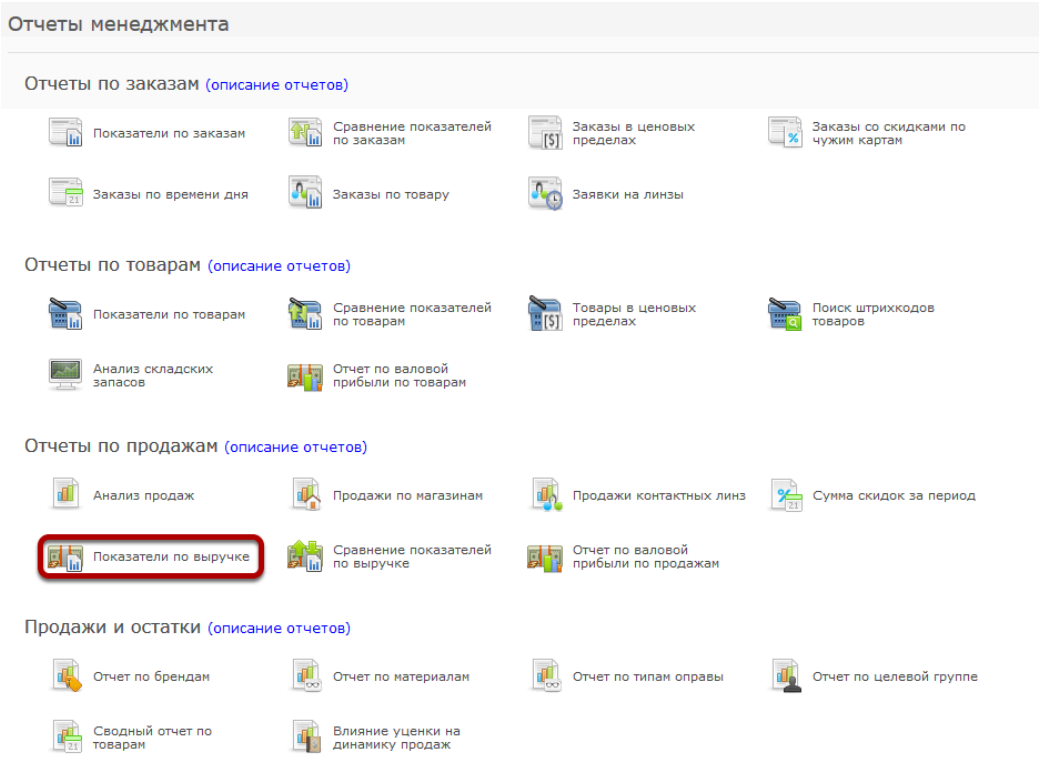
# Как пользоваться отчетом "Показатели по выручке"?

Отчет "Показатели по выручке" позволяет посмотреть график изменения показателей по выручке (наличной, безналичной и т.д.), как по всей компании в целом, так и по отдельным департаментам.

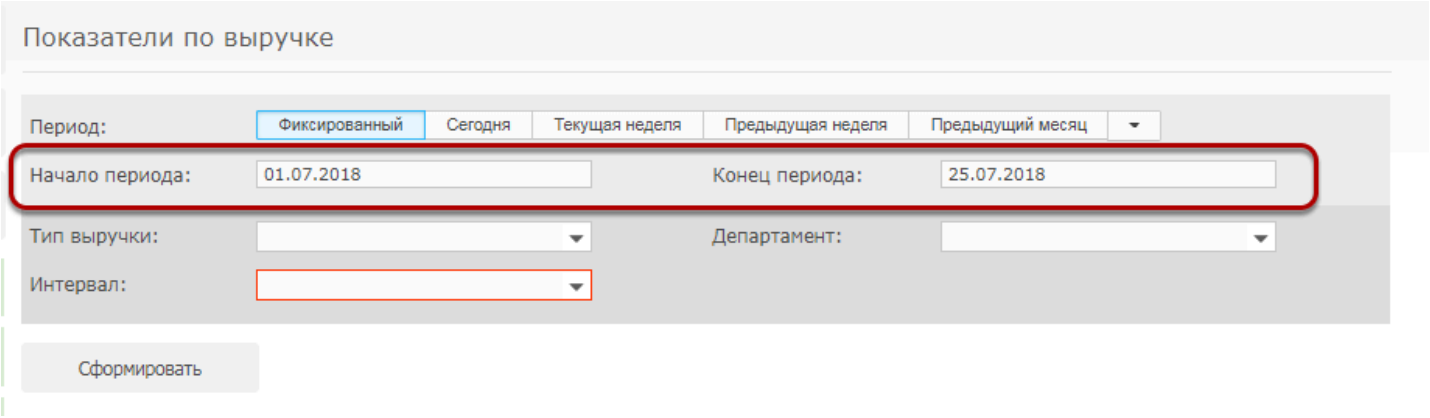
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



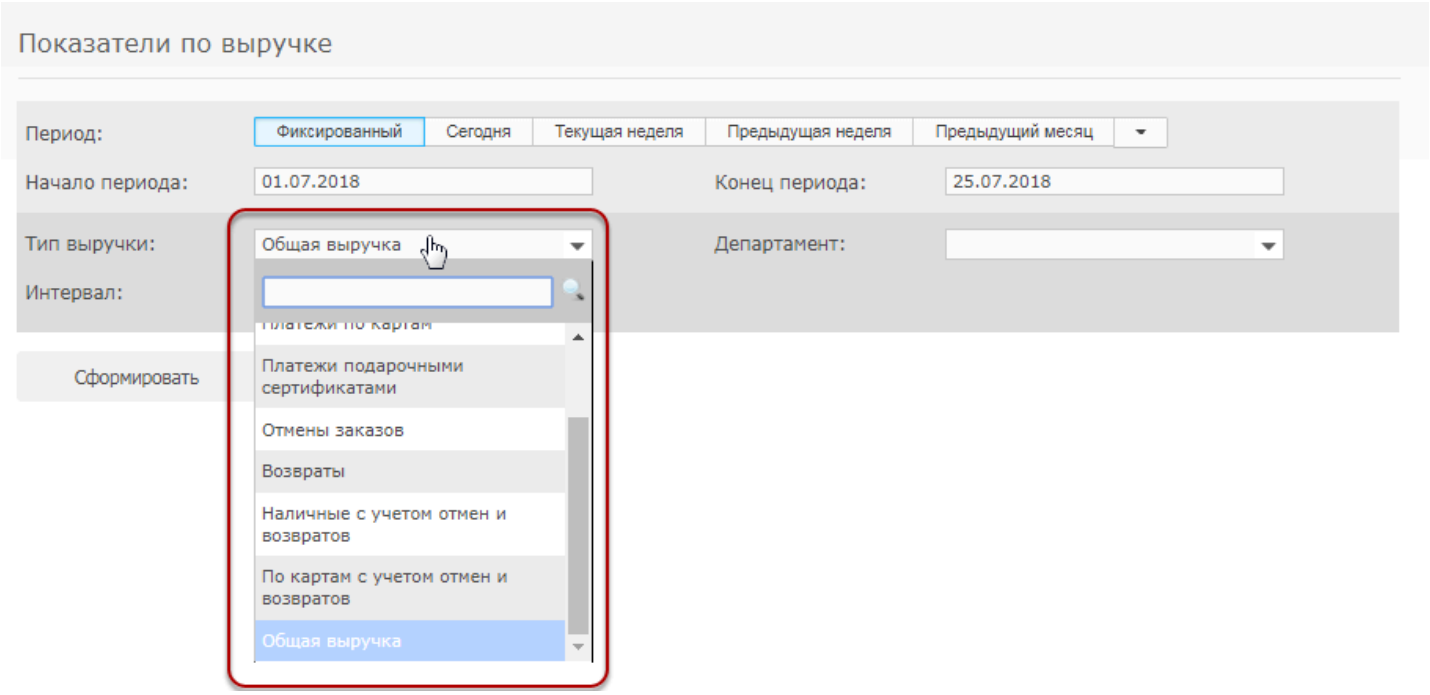

## Выберите отчет "Показатели по выручке"



## Укажите период, за который будет построен отчет

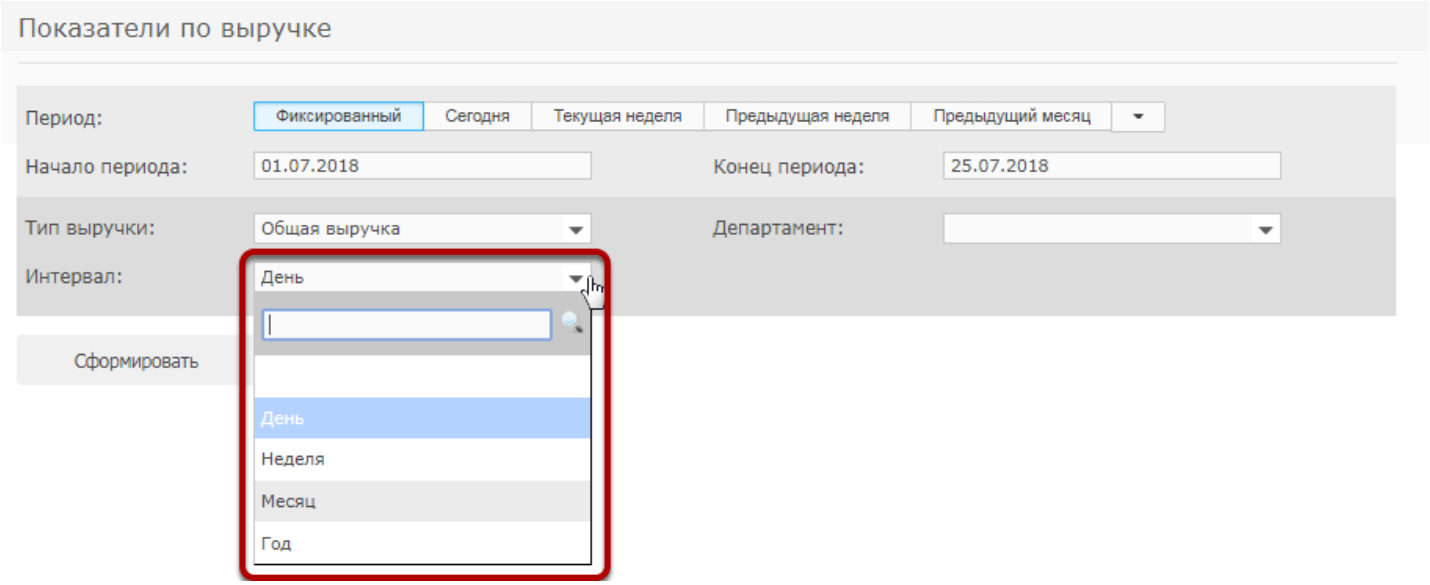



## Выберите показатель, по которому будет построен отчет.



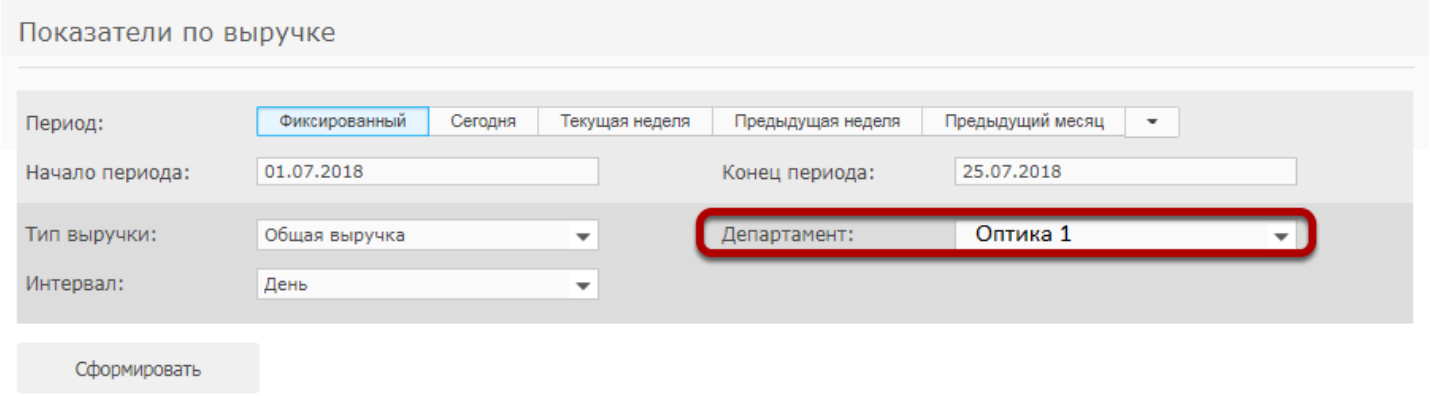

Показатели совпадают с соответствующими строками в отчете "Результаты за период"

# Выберите интервал



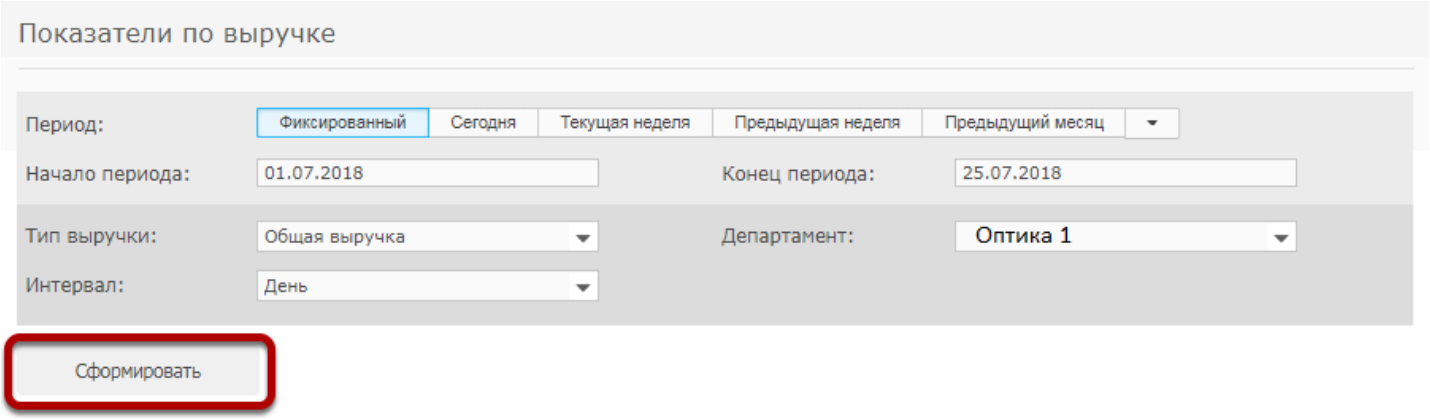

В указанном интервале будут группироваться даные в отчете

# Дополнительно можно выбрать департамент

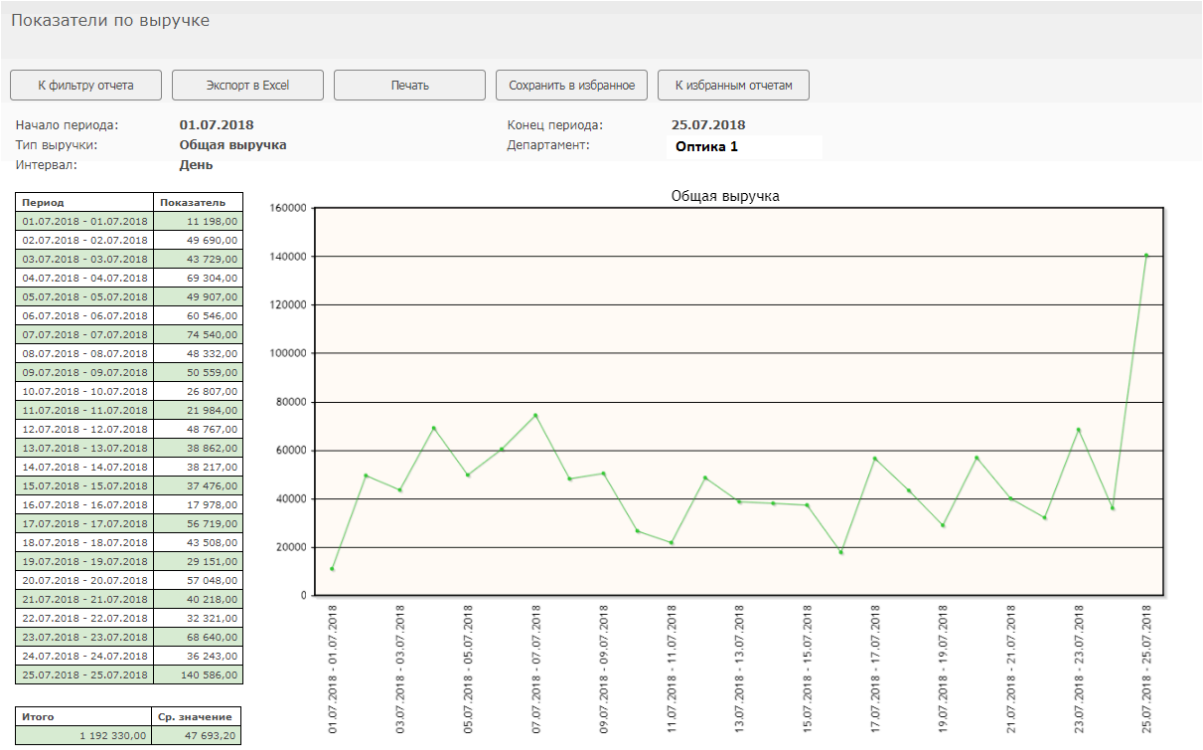



В этом случае отчет будет построен только по показателям этого департамента.

# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# Будет сформирована таблица со значениями выбранного показателя, а также построен соответствующий график



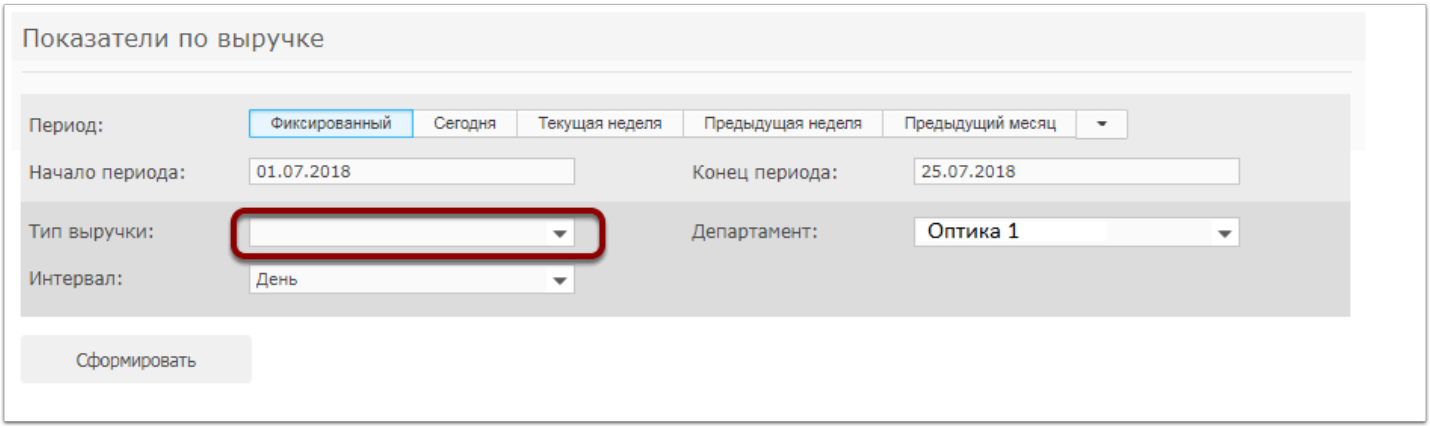

| Период | Показатель |
|---|---|
| 01.07.2018 - 01.07.2018 | 11 198,00 |
| 02.07.2018 - 02.07.2018 | 49 690,00 |
| 03.07.2018 - 03.07.2018 | 43 729,00 |
| 04.07.2018 - 04.07.2018 | 69 304,00 |
| 05.07.2018 - 05.07.2018 | 49 907,00 |
| 06.07.2018 - 06.07.2018 | 60 546,00 |
| 07.07.2018 - 07.07.2018 | 74 540,00 |
| 08.07.2018 - 08.07.2018 | 48 332,00 |
| 09.07.2018 - 09.07.2018 | 50 559,00 |
| 10.07.2018 - 10.07.2018 | 26 807,00 |
| 11.07.2018 - 11.07.2018 | 21 984,00 |
| 12.07.2018 - 12.07.2018 | 48 767,00 |
| 13.07.2018 - 13.07.2018 | 38 862,00 |
| 14.07.2018 - 14.07.2018 | 38 217,00 |
| 15.07.2018 - 15.07.2018 | 37 476,00 |
| 16.07.2018 - 16.07.2018 | 17 978,00 |
| 17.07.2018 - 17.07.2018 | 56 719,00 |
| 18.07.2018 - 18.07.2018 | 43 508,00 |
| 19.07.2018 - 19.07.2018 | 29 151,00 |
| 20.07.2018 - 20.07.2018 | 57 048,00 |
| 21.07.2018 - 21.07.2018 | 40 218,00 |
| 22.07.2018 - 22.07.2018 | 32 321,00 |
| 23.07.2018 - 23.07.2018 | 68 640,00 |
| 24.07.2018 - 24.07.2018 | 36 243,00 |
| 25.07.2018 - 25.07.2018 | 140 586,00 |

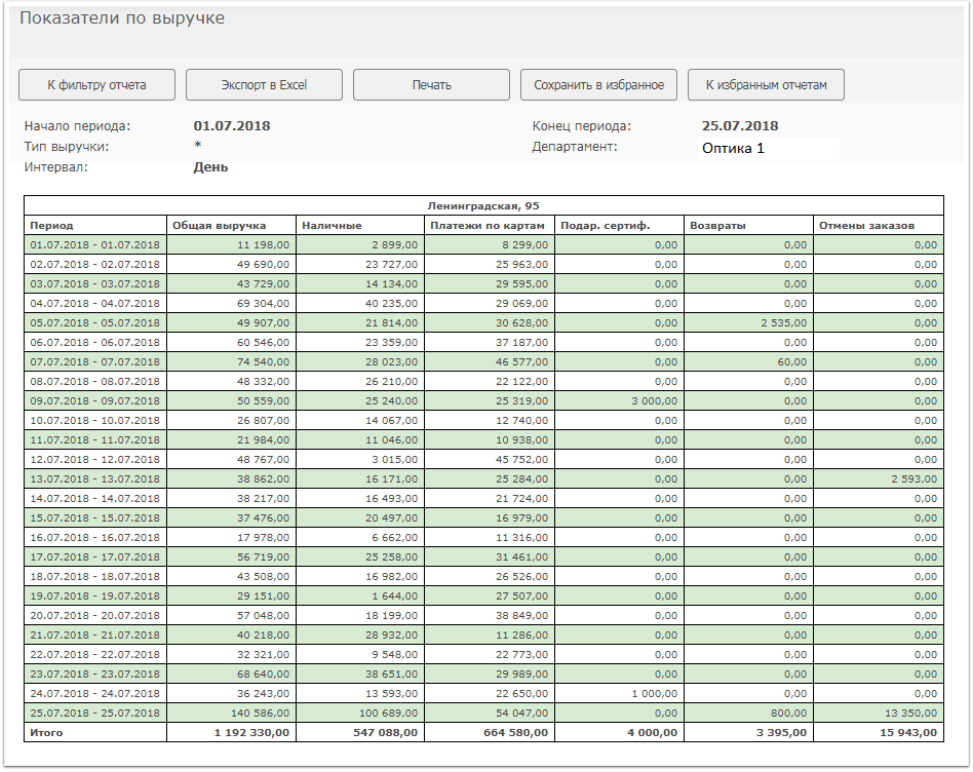
| Итого | Ср. значение |
|---|---|
| 1 192 330,00 | 47 693,20 |

В данном примере данные в отчете сгруппированы по дням, а в графе "Показатель" представлены данные по общей выручке (с учетом отмен и возвратов) в депаратмента "Оптика 1"

В нижней части таблицы в графе "Итого" указана Общая выручка за выбранный период, а в графе "Ср. Значение" - среднее значение общей выручки за выбранный период

# Если при настройке отчета не указать ни один из Типов выручки, тогда отчет будет иметь следующий вид:




| Ленинградская, 95 | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Период | Общая выручка | Наличные | Платежи по картам | Подар. сертиф. | Возвраты | Отмены заказов |
| 01.07.2018 - 01.07.2018 | 11 198,00 | 2 899,00 | 8 299,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 02.07.2018 - 02.07.2018 | 49 690,00 | 23 727,00 | 25 963,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 03.07.2018 - 03.07.2018 | 43 729,00 | 14 134,00 | 29 595,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 04.07.2018 - 04.07.2018 | 69 304,00 | 40 235,00 | 29 069,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 05.07.2018 - 05.07.2018 | 49 907,00 | 21 814,00 | 30 628,00 | 0,00 | 2 535,00 | 0,00 |
| 06.07.2018 - 06.07.2018 | 60 546,00 | 23 359,00 | 37 187,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 07.07.2018 - 07.07.2018 | 74 540,00 | 28 023,00 | 46 577,00 | 0,00 | 60,00 | 0,00 |
| 08.07.2018 - 08.07.2018 | 48 332,00 | 26 210,00 | 22 122,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 09.07.2018 - 09.07.2018 | 50 559,00 | 25 240,00 | 25 319,00 | 3 000,00 | 0,00 | 0,00 |
| 10.07.2018 - 10.07.2018 | 26 807,00 | 14 067,00 | 12 740,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 11.07.2018 - 11.07.2018 | 21 984,00 | 11 046,00 | 10 938,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 12.07.2018 - 12.07.2018 | 48 767,00 | 3 015,00 | 45 752,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 13.07.2018 - 13.07.2018 | 38 862,00 | 16 171,00 | 25 284,00 | 0,00 | 0,00 | 2 593,00 |
| 14.07.2018 - 14.07.2018 | 38 217,00 | 16 493,00 | 21 724,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 15.07.2018 - 15.07.2018 | 37 476,00 | 20 497,00 | 16 979,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 16.07.2018 - 16.07.2018 | 17 978,00 | 6 662,00 | 11 316,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 17.07.2018 - 17.07.2018 | 56 719,00 | 25 258,00 | 31 461,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 18.07.2018 - 18.07.2018 | 43 508,00 | 16 982,00 | 26 526,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 19.07.2018 - 19.07.2018 | 29 151,00 | 1 644,00 | 27 507,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 20.07.2018 - 20.07.2018 | 57 048,00 | 18 199,00 | 38 849,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 21.07.2018 - 21.07.2018 | 40 218,00 | 28 932,00 | 11 286,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 22.07.2018 - 22.07.2018 | 32 321,00 | 9 548,00 | 22 773,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 23.07.2018 - 23.07.2018 | 68 640,00 | 38 651,00 | 29 989,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 24.07.2018 - 24.07.2018 | 36 243,00 | 13 593,00 | 22 650,00 | 1 000,00 | 0,00 | 0,00 |
| 25.07.2018 - 25.07.2018 | 140 586,00 | 100 689,00 | 54 047,00 | 0,00 | 800,00 | 13 350,00 |
| Итого | 1 192 330,00 | 547 088,00 | 664 580,00 | 4 000,00 | 3 395,00 | 15 943,00 |

**Общая выручка** - выручка салона за вычетом отмен и возвратов. Соответствует выручке из отчета Результаты за период.
Расчитывается по формуле: Общая выручка = Наличные + Платежи по картам - Возвраты - Отмены заказов.
Оплаты подарочными сертификатами не учитываются при расчете Общей выручки, т.к. фактически такие оплаты выручки не приносят

**Наличные** - оплаты наличными деньгами (без учета отмен и возвратов)

**Платежи по карте** - оплаты по банковским картам (без учета отмен и возвратов)

**Подар. сертиф.** - оплаты подарочными сертификатами

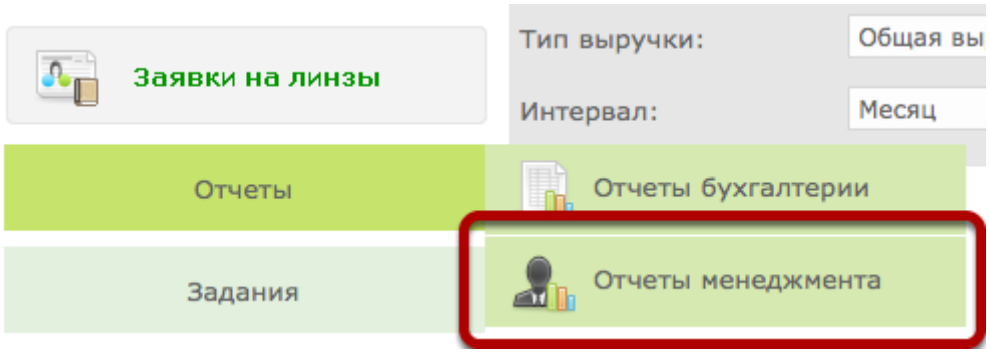
**Возвраты** - сумма возвращенных клиентам денег после оформления возвратов (наличными + безналичными)

**Отмены заказов** - сумма возвращенных клиентам денег после оформления отмены заказов (наличными + безналичными)

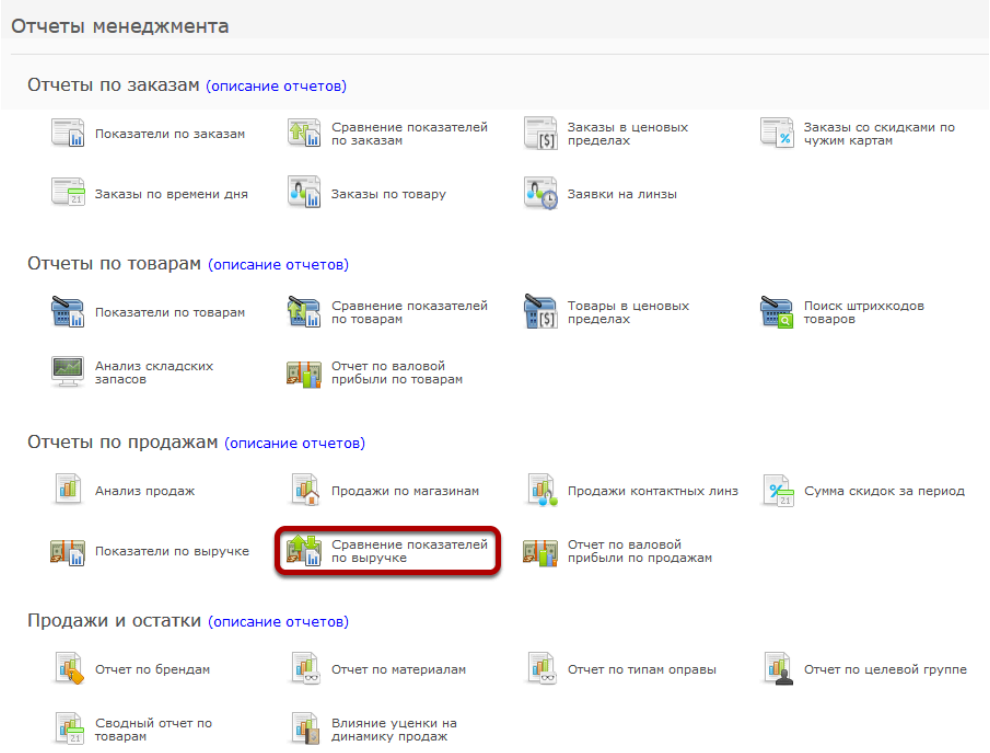
# Как пользоваться отчетом "Сравнение показателей по выручке"?

Отчет "Сравнение показателей по выручке" позволяет быстро сравнить выручку компании либо отдельного магазина за различные периоды времени. Например, можно сравнить выручку за текущий период и аналогичный период прошлого года.

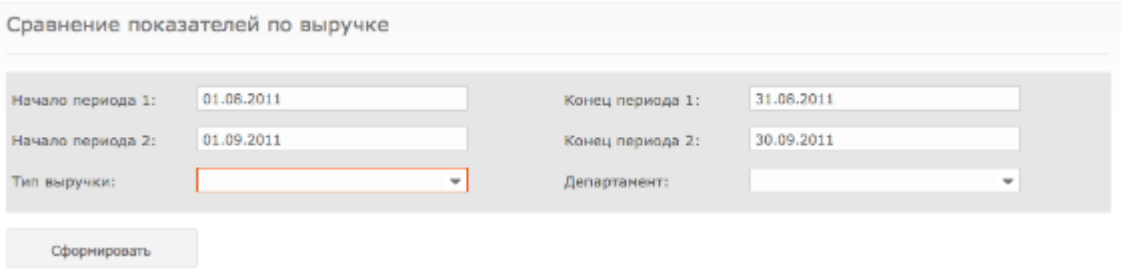
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



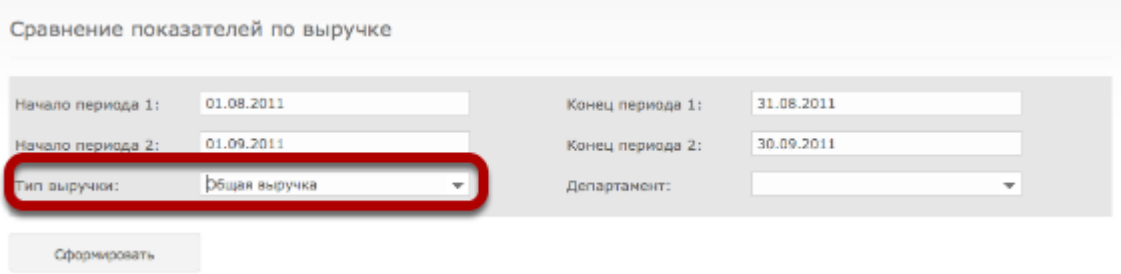

## Выберите отчет "Сравнение показателей по выручке"



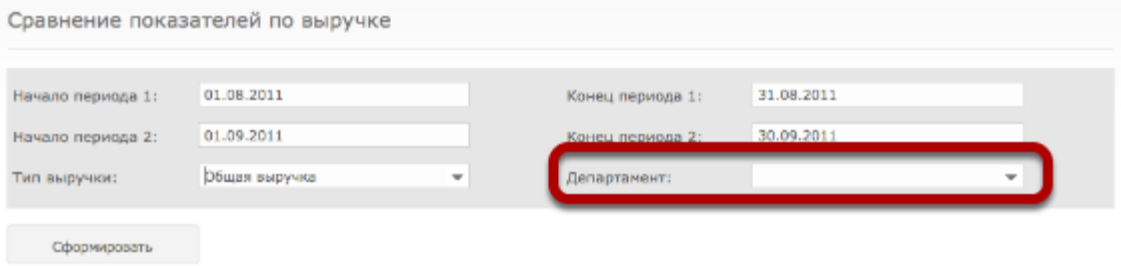
## Задайте два периода для сравнения



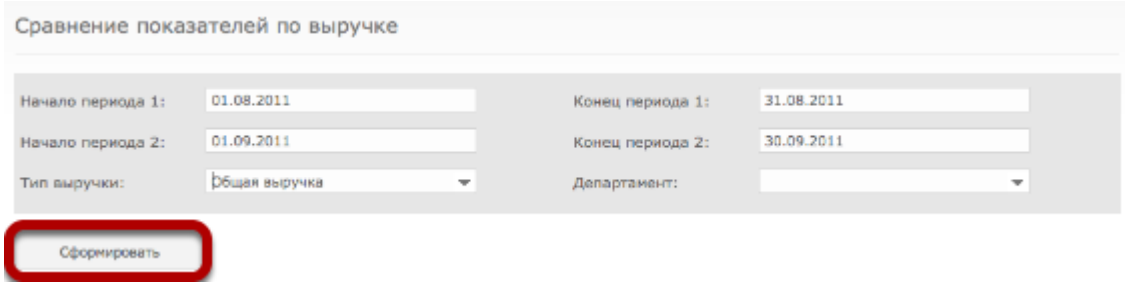

## Укажите тип выручки. Типы соответствуют строкам в отчете "Результаты за период"



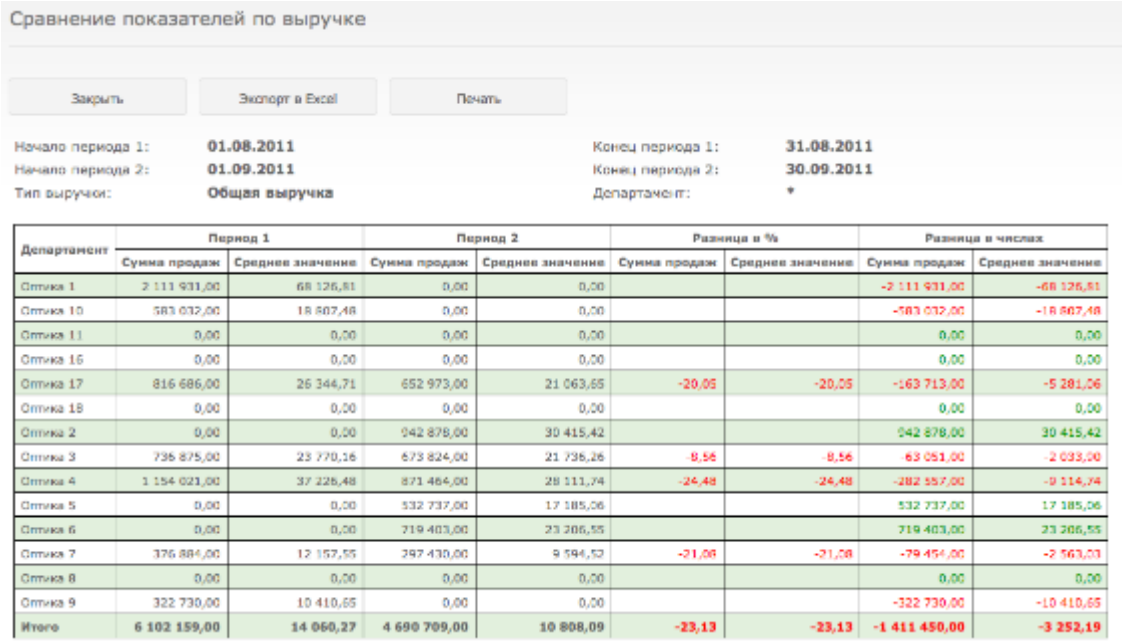

## Дополнительно можно выбрать департамент, по которому будет построен отчет



## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## В построенной таблице для каждого департамента указана сумма в первом и во втором периоде, а также среднее значение выручки за день в первом и во втором периоде




| Департамент | Период 1 | | Период 2 | | Разница в % | | Разница в числах | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Сумма продаж | Среднее значение | Сумма продаж | Среднее значение | Сумма продаж | Среднее значение | Сумма продаж | Среднее значение |
| Оптика 1 | 2 111 931,00 | 68 126,81 | 0,00 | 0,00 | | | -2 111 931,00 | -68 126,81 |
| Оптика 10 | 583 032,00 | 18 807,48 | 0,00 | 0,00 | | | -583 032,00 | -18 807,48 |
| Оптика 11 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | 0,00 | 0,00 |
| Оптика 16 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | 0,00 | 0,00 |
| Оптика 17 | 816 686,00 | 26 344,71 | 652 973,00 | 21 063,65 | -20,05 | -20,05 | -163 713,00 | -5 281,06 |
| Оптика 18 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | 0,00 | 0,00 |
| Оптика 2 | 0,00 | 0,00 | 942 878,00 | 30 415,42 | | | 942 878,00 | 30 415,42 |
| Оптика 3 | 736 875,00 | 23 770,16 | 673 824,00 | 21 736,26 | -8,56 | -8,56 | -63 051,00 | -2 033,90 |
| Оптика 4 | 1 154 021,00 | 37 226,48 | 871 464,00 | 28 111,74 | -24,48 | -24,48 | -282 557,00 | -9 114,74 |
| Оптика 5 | 0,00 | 0,00 | 532 737,00 | 17 185,06 | | | 532 737,00 | 17 185,06 |
| Оптика 6 | 0,00 | 0,00 | 719 403,00 | 23 206,55 | | | 719 403,00 | 23 206,55 |
| Оптика 7 | 376 884,00 | 12 157,55 | 297 430,00 | 9 594,52 | -21,08 | -21,08 | -79 454,00 | -2 563,03 |
| Оптика 8 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | 0,00 | 0,00 |
| Оптика 9 | 322 730,00 | 10 410,65 | 0,00 | 0,00 | | | -322 730,00 | -10 410,65 |
| **Итого** | **6 102 159,00** | **14 060,27** | **4 690 709,00** | **10 808,09** | **-23,13** | **-23,13** | **-1 411 450,00** | **-3 252,19** |

Также в таблице видна разница между показателями двух периодов, как в абсолютных числах, так и в процентных

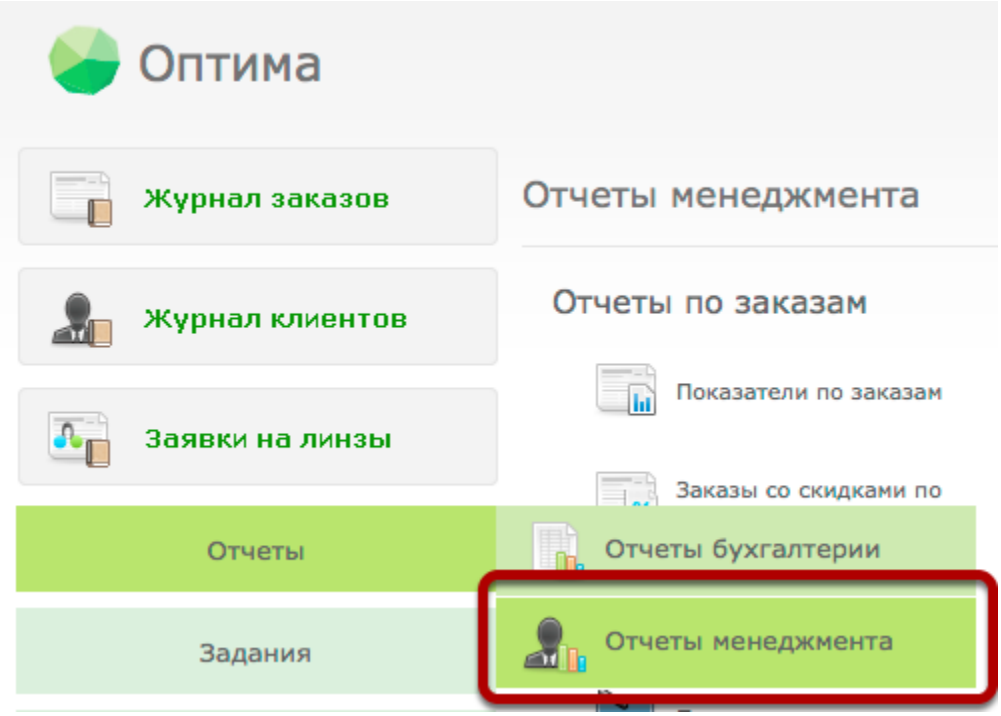
# Как пользоваться отчетом "Валовая прибыль по продажам"?

Отчет "Валовая прибыль по продажам"  позволяет получить информацию о закупочной и розничной стоимости проданных за период товаров, а также отражает показатели прибыли от продаж, а также эффективности и рентабельности продаж.

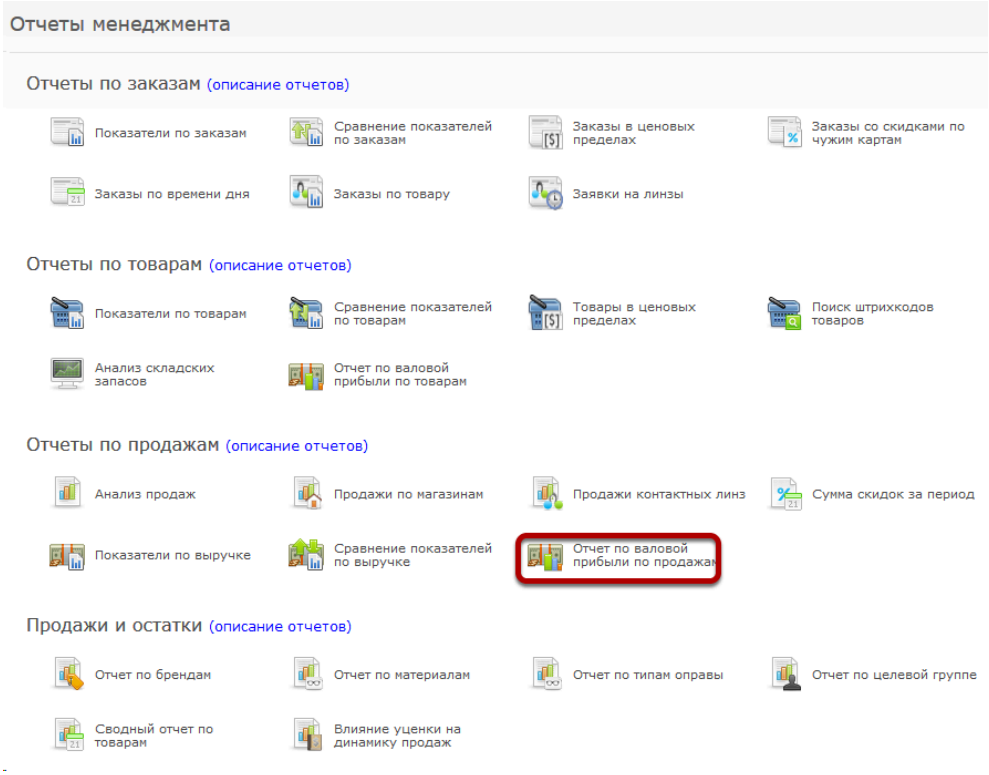
Отчет "Валовая прибыль по продажам" может формировать пользователь с уровнем доступа "Топ-менеджмент".

> С версии Итигрис Оптима 3.26 (Сентябрь 2018) в отчете учитываются возвраты, а также прибыль от оказания услуг

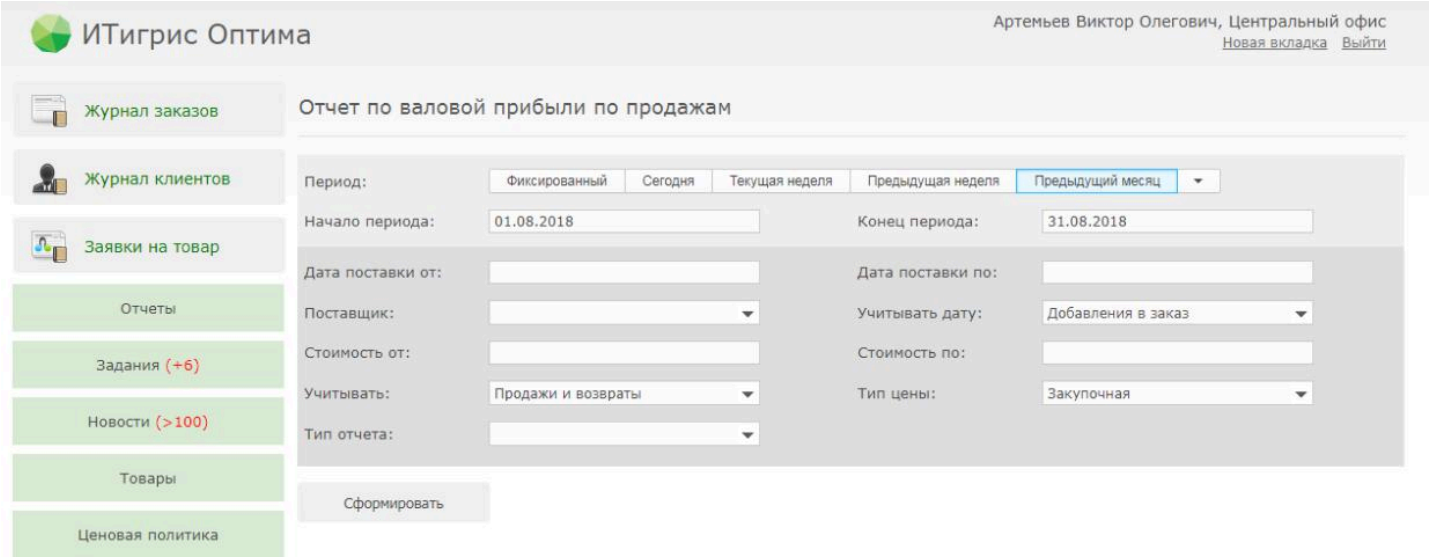
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



# Выберите пункт "Отчет по валовой прибыли по продажам"




# Описание отчета




Для чего используется:

Отчет используется в целях управленческого учета и получения показателей эффективности продаж на основании сопоставления закупочной и розничной стоимости проданного товара.

Порядок расчета:

Отчет рассчитывается начиная с дня начала периода по день конца периода включительно.

Фильтры "Дата поставки" учитывают даты создания поставок в Оптиме, а не даты приходных документов, которые вы указываете при создании поставки;

Возвраты учитываются датой оформления возврата в магазине.

Описание фильтров отчета:

**Период** - период построения отчета, позволяет быстро выбрать один из предлагаемых варантов периода;

**Начало периода\Конец периода** - поля для ручного ввода периода построения отчета;

**Дата поставки от/дата поставки по** - отбор товаров по дате создания поставок в программе. Если данный отбор не требуется, ничего не указывайте;

**Поставщик** - позволяет сформировать отчет по поставкам от определенного поставщика. Если параметр не указан, отчет строится по всем поставщикам;

**Учитывать дату** - в зависимости от данного фильтра отчет будет формироваться либо по дате создания заказа (вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой создания), либо по дате завершения заказа (вся стоимость заказа будет попадать в отчет датой его завершения), либо по дате добавления в заказ (стоимость товаров учитывается датой добавления их в заказ);

**Стоимость от/стоимость по** - выводит в отчет информацию только по тем товарам, которые попадают в указанный ценовой диапазон. Если данный отбор не требуется, ничего не указывайте;

**Учитывать** - позволяет выбрать вариант построения по всем продажам без учета возвратов ("Только продажи"), по всем продажам за вычетом возвратов ("Продажи и возвраты") или только отдельно по возвратам ("Только возвраты");

**Тип цены** - позволяет включать в отчет *закупочную стоимость товаров* (стоимость товаров, которая была указана в момент создания поставки) или *реальную закупочную стоимость товаров* (отредактированная закупочная стоимость товаров после подтверждения поставки, используется например для отображения реальных затрат на приобретение товара);

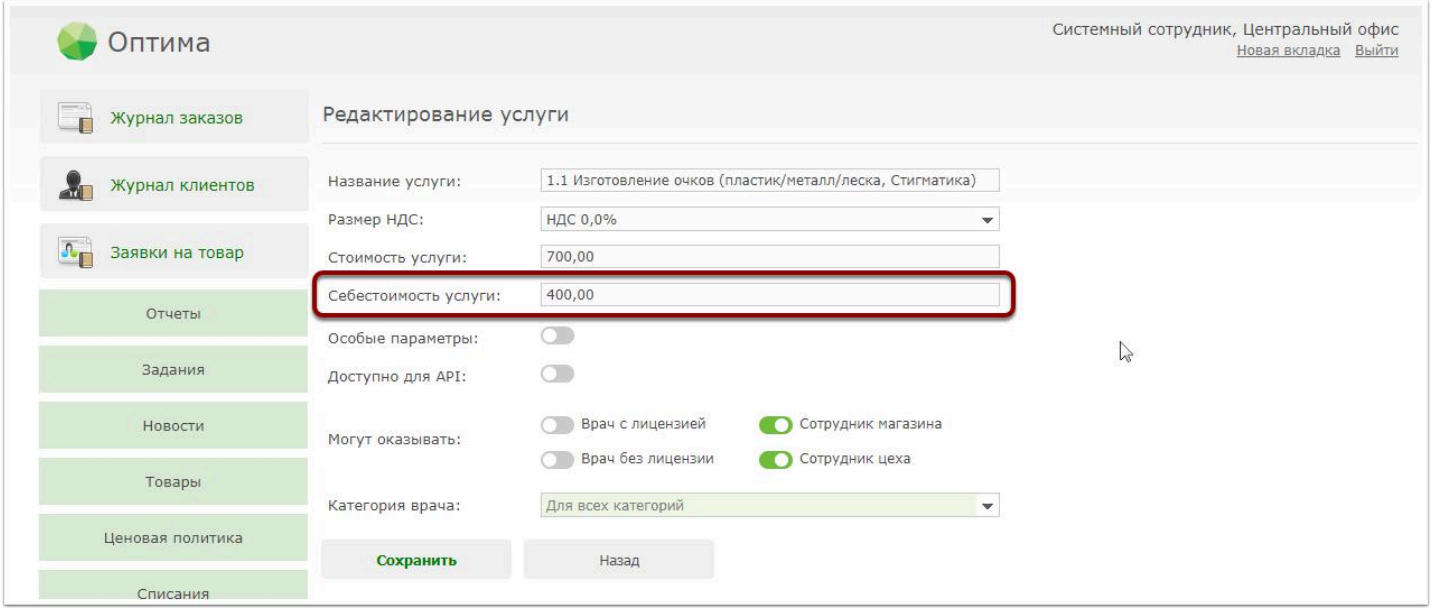
**Тип отчета** - позволяет сформировать отчет по  определенному типу товара или услугам. Если параметр не задан, отчет строится по всем товарам и услугам.

Порядок исчисления расчетных показателей:

**Эффективность** - показатель, рассчитанный как отношение прибыли к закупочной цене

**Рентабельность -** показатель, рассчитанный как отношение прибыли к цене продажи

**Обратите внимание,** что закупочная стоимость услуг подставляется в отчет, только в том случае, что для этой услуги задана закупочная стоимость. Если закупоная стоимость для услуги не задана, в отчете по валовой прибыли по продажам себестоимость такой услуги будет считаться равной нулю

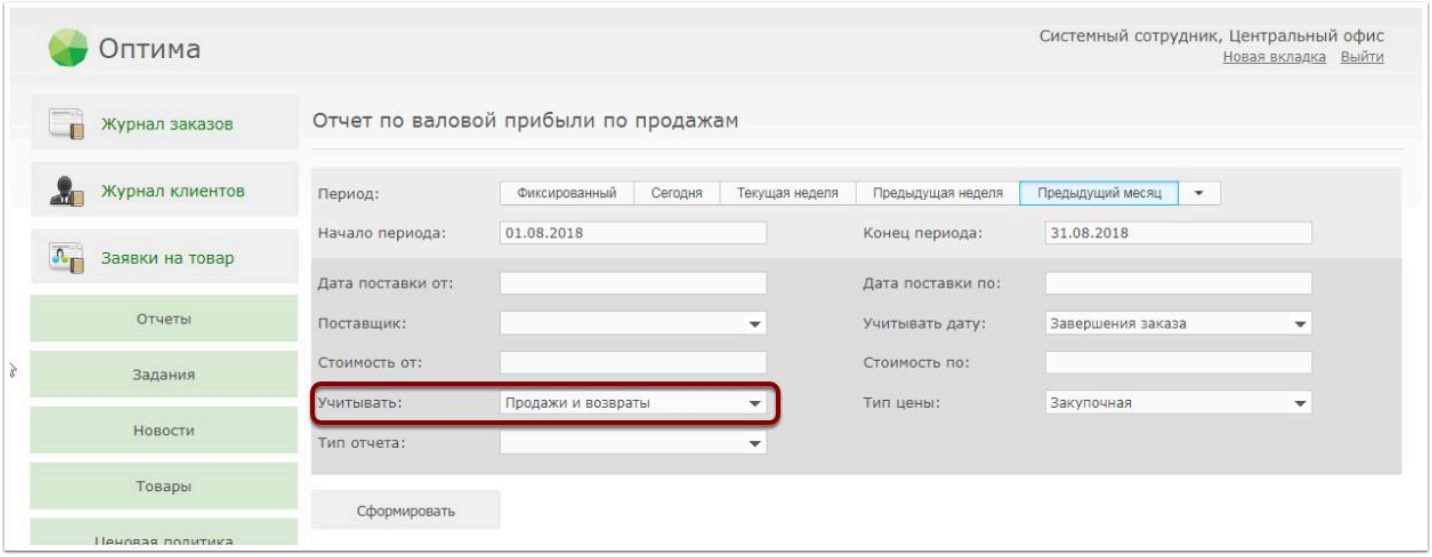



*Более подробно узнать о том, как указать себестоимость услуги можно* ***ЗДЕСЬ***

Если вы используете в работе услугу "Изготовление очков с переменной стоимостью" (т.е. вводите стоимость изготовления очков каждый раз вручную при оформлении заказа в магазине), тогда для каждой такой услуги себестоимость придется указывать отдельно. Подробнее об этом **ЗДЕСЬ**

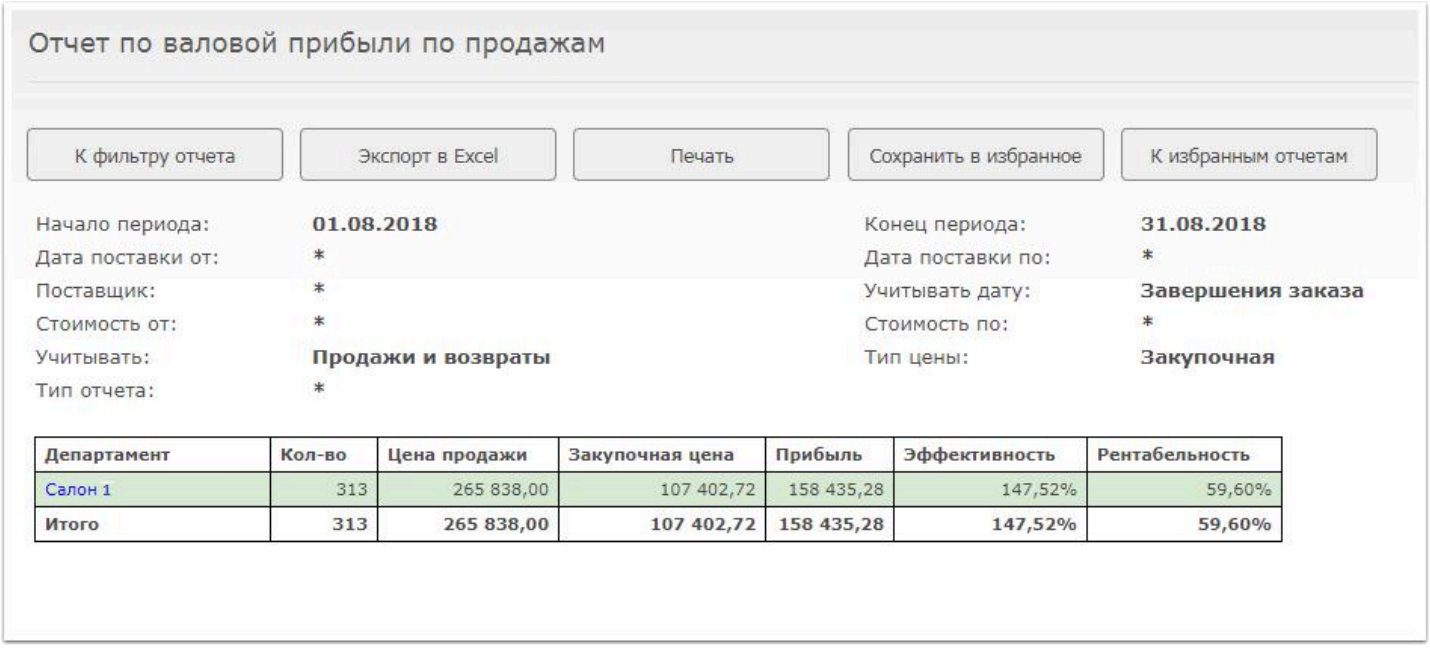
# Примеры отчета:

## Учитывать: "Продажи и возвраты"




При таких параметрах отчета данные в нем будут выводиться с учетом возвратов товаров и услуг от покупателей. Например, если за период у вас приобрели 3 футляра, но один из них

вернули, то в отчете будут отображены данные по 2 футлярам. Также может сложиться ситуация, когда товар у вас купили раньше даты начала периода в формируемом отчете, а вернули товар в период формирования отчета. По такому товару за указанный период в отчете будет отрицательная прибыль и количество.



Отчет по валовой прибыли по продажам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.08.2018** | Конец периода: | **31.08.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | **Продажи и возвраты** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Тип отчета: | * | | |

| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Салон 1 | 313 | 265 838,00 | 107 402,72 | 158 435,28 | 147,52% | 59,60% |
| **Итого** | **313** | **265 838,00** | **107 402,72** | **158 435,28** | **147,52%** | **59,60%** |

Из данного отчета мы видим, что в период с 01.08.2018 по 31.08.2018 г. включительно во всех салонах сети (в данном случае он один) было продано товаров и услуг за вычетом возвратов на сумму 265838,00 руб. Закупочная цена проданных товаров и услуг составляет 107402,72 руб. Прибыль от продажи данных товаров и услуг 158435,28 руб.

Если кликнуть мышкой по названию дапертамента, то будет выведена детализация по всем проданным товарам и услугам:

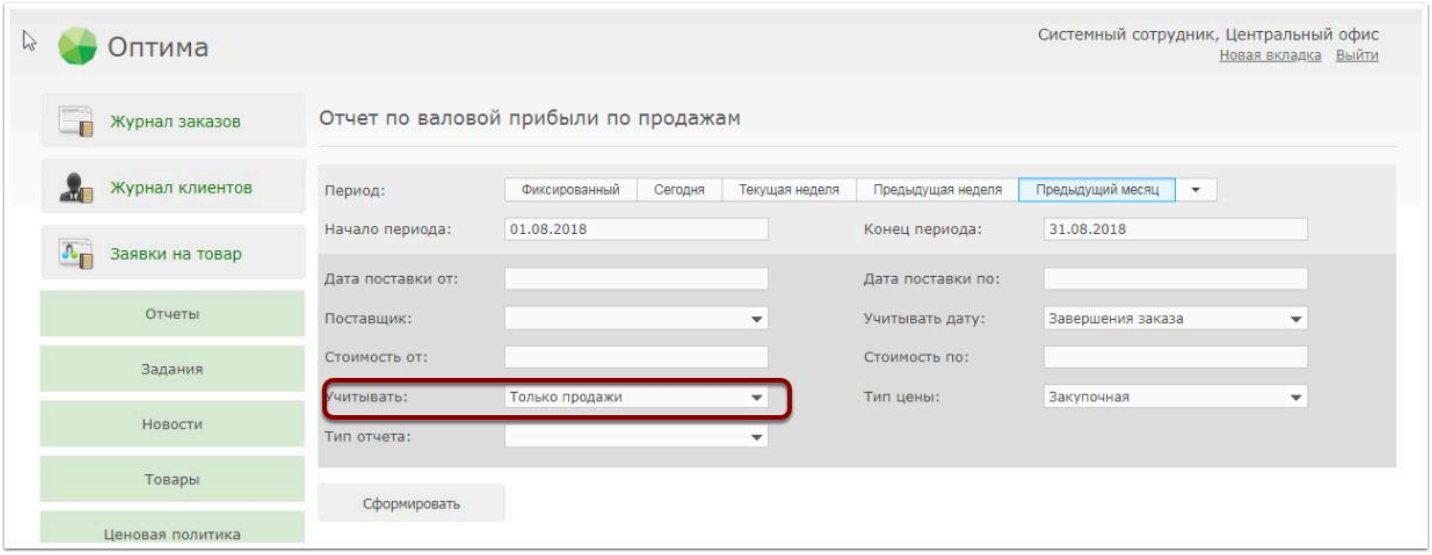
Отчет по валовой прибыли по продажам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

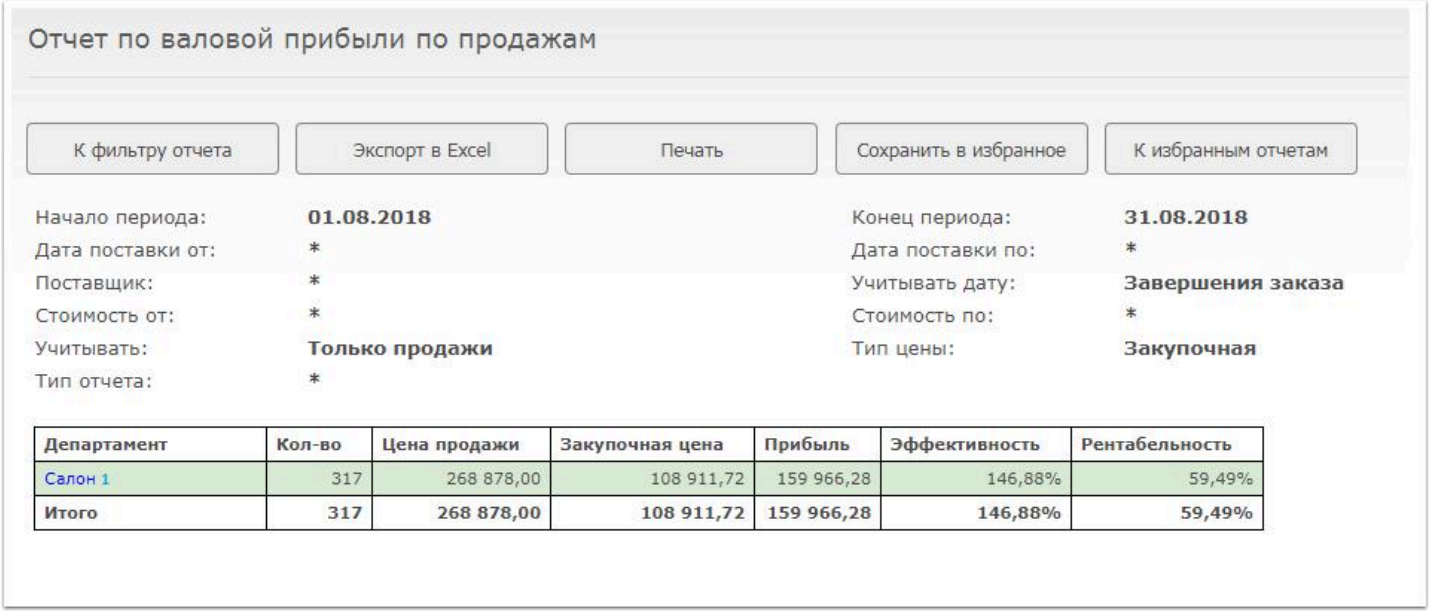
| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.08.2018 | Конец периода: | 31.08.2018 |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | Завершения заказа |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | Продажи и возвраты | Тип цены: | Закупочная |
| Тип отчета: | * | Департамент: | Салон 1 |

| Категория | Параметры | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: - | 5 | 3 700,00 | 860,00 | 2 840,00 | 330,23% | 76,76% |
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Forza Viva** | 2 | 1 400,00 | 205,72 | 1 194,28 | 580,54% | 85,31% |
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Glodiatr** | 3 | 2 830,00 | 810,00 | 2 020,00 | 249,38% | 71,38% |
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Ralph** | 4 | 5 550,00 | 700,00 | 4 850,00 | 692,86% | 87,39% |
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Salvo** | 3 | 2 360,00 | 365,00 | 1 995,00 | 546,58% | 84,53% |
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Vista** | 1 | 600,00 | 100,00 | 500,00 | 500,00% | 83,33% |
| Аксессуары | Категория: **Контейнер МКЛ**, модель: " - " | 1 | 150,00 | 50,00 | 100,00 | 200,00% | 66,67% |
| Аксессуары | Категория: **Лупа 75 мл**, модель: " - " | 1 | 300,00 | 150,00 | 150,00 | 100,00% | 50,00% |
| Аксессуары | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Отвертка** | 2 | 300,00 | 60,00 | 240,00 | 400,00% | 80,00% |
| Аксессуары | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Салфетка** | 9 | 1 350,00 | 405,00 | 945,00 | 233,33% | 70,00% |
| Аксессуары | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Спрей** | 7 | 2 100,00 | 700,00 | 1 400,00 | 200,00% | 66,67% |
| Аксессуары | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **Шнурок** | 4 | 400,00 | 40,00 | 360,00 | 900,00% | 90,00% |
| Аксессуары | Категория: **Пинцет**, модель: " - " | 3 | 450,00 | 150,00 | 300,00 | 200,00% | 66,67% |
| Аксессуары | Категория: **С/З очки**, модель: " - " | 5 | 8 825,00 | 1 340,00 | 7 485,00 | 558,58% | 84,82% |
| Оправы | Производитель: **Китай**, бренд: **Verdeo**, модель: **vd05-7210**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, размер: **51 18-135**, цвет: **Черный** | 1 | 2 600,00 | 850,00 | 1 750,00 | 205,88% | 67,31% |
| Оправы | Производитель: **Китай**, бренд: **Vittorio Corsini**, модель: **vc09-2006 c01**, материал: **Комбинированная**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, размер: **56 13-140**, цвет: **Золото** | 1 | 2 000,00 | 640,00 | 1 360,00 | 212,50% | 68,00% |
| Оправы | Производитель: **Китай**, бренд: **Vittorio Corsini**, модель: **vc1044 c20**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Унисекс**, размер: **58 16-135**, цвет: **Черный** | 1 | 2 160,00 | 800,00 | 1 360,00 | 170,00% | 62,96% |
| Услуги | 1.1 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Стигматика) | 44 | 29 960,00 | 17 600,00 | 12 360,00 | 70,23% | 41,26% |
| Услуги | 1.2 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Астигматика) | 3 | 2 400,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 100,00% | 50,00% |
| Услуги | 1.3 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Бифокал/Прогрессив) | 2 | 1 800,00 | 800,00 | 1 000,00 | 125,00% | 55,56% |
| Услуги | 1.4 Изготовление очков (винты/втулки, Стигматика) | 2 | 1 600,00 | 800,00 | 800,00 | 100,00% | 50,00% |
| Услуги | 1.5 Изготовление очков (винты/втулки, Астигматика) | 1 | 900,00 | 400,00 | 500,00 | 125,00% | 55,56% |
| Услуги | 2.2 + (!) Использование готовых очков/оправы клиента (леска,винты,втулки) | 1 | 200,00 | 0,00 | 200,00 | | 100,00% |
| Услуги | 3.2 Тонировка линз градиентная (за пару) | 11 | 3 850,00 | 1 100,00 | 2 750,00 | 250,00% | 71,43% |
| Услуги | 4.1 Лазерная пайка сталь (1 шов) | 2 | 2 200,00 | 1 200,00 | 1 000,00 | 83,33% | 45,45% |
| Услуги | 5.1 Замена заушника | 2 | 300,00 | 140,00 | 160,00 | 114,29% | 53,33% |
| Услуги | 5.2 Замена лески | 2 | 300,00 | 100,00 | 200,00 | 200,00% | 66,67% |
| Услуги | 5.3 Вставка линзы | 6 | 870,00 | 300,00 | 570,00 | 190,00% | 65,52% |
| Услуги | 5.4 Выправка оправы | 2 | 130,00 | 0,00 | 130,00 | | 100,00% |
| Услуги | 5.5 Ультразвуковая чистка оправы | 1 | 150,00 | 0,00 | 150,00 | | 100,00% |
| Услуги | 6.0 Оптимизация диаметра линзы | 1 | 200,00 | 200,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |

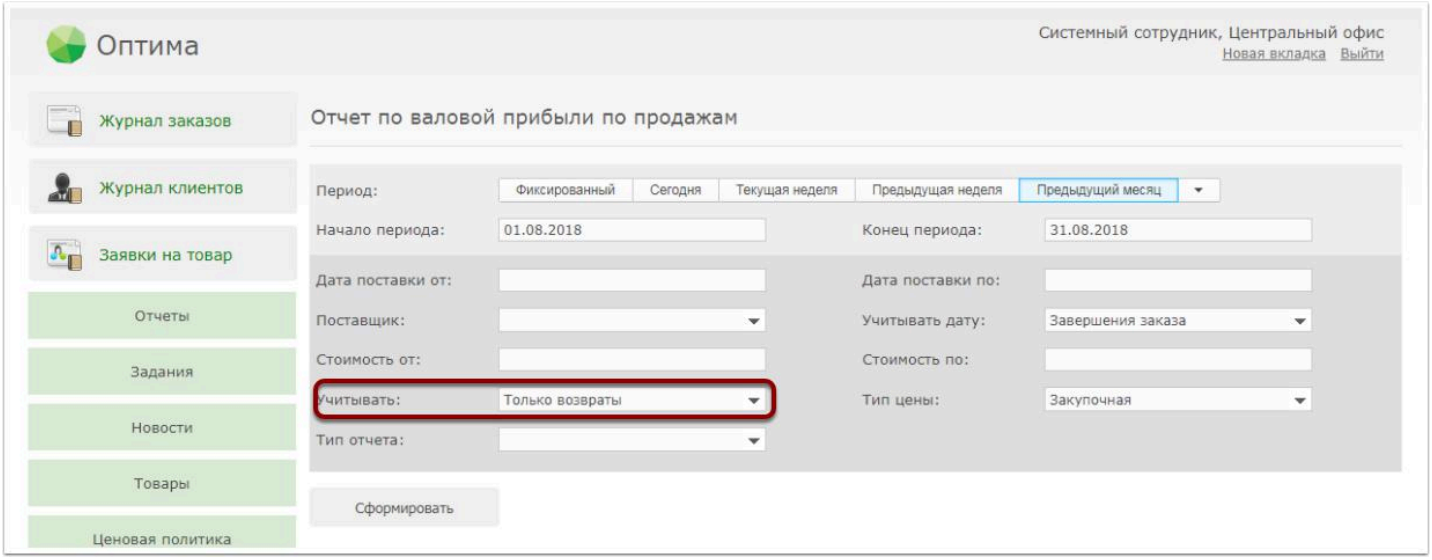
# Учитывать: "Только продажи"




При таких параметрах отчета в нем не будут учтены возвраты товаров. То есть, если товар был продан, а затем возвращен, он все равно попадет в отчет:




# Учитывать: "Только возвраты"




При таких параметрах отчета в отчет будут выведены только возвраты товара за период:

## Отчет по валовой прибыли по продажам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.08.2018** | Конец периода: | **31.08.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | **Только возвраты** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Тип отчета: | * | | |

| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Салон 1 | -4 | -3 040,00 | -1 509,00 | -1 531,00 | -101,46% | -50,36% |
| **Итого** | **-4** | **-3 040,00** | **-1 509,00** | **-1 531,00** | **-101,46%** | **-50,36%** |

В поле "Закупочная цена" в данном случае будет отображаться закупоная цена возвращенных товаров, в поле "Прибыль" - упущенная прибыль из-за возврата.Детализация будет выглядеть так:

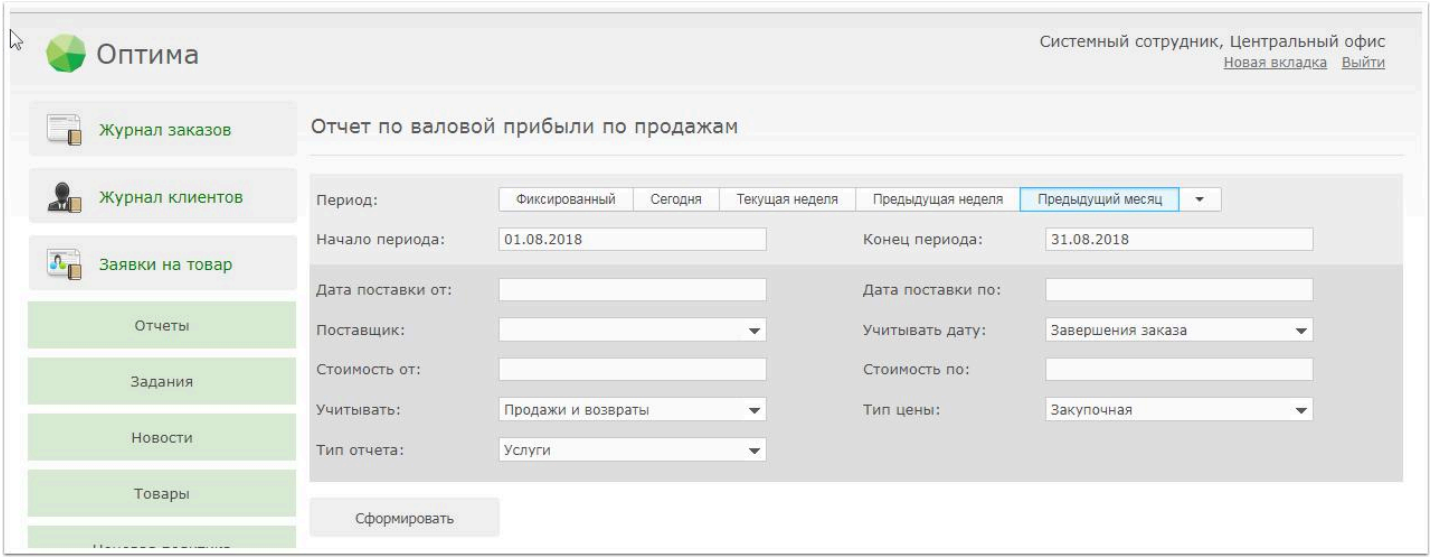
## Отчет по валовой прибыли по продажам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

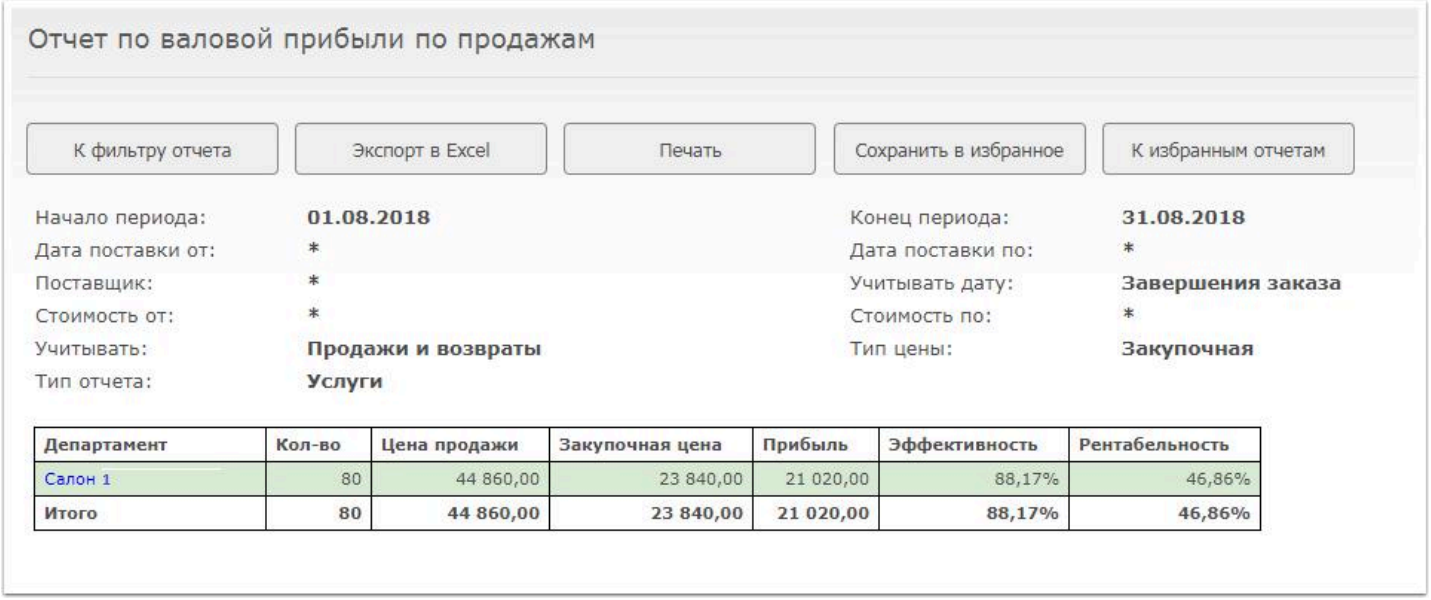
| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.08.2018** | Конец периода: | **31.08.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | **Только возвраты** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Тип отчета: | * | Департамент: | **Салон 1** |

| Категория | Параметры | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | Категория: **Готовые очки**, модель: **Ralph** | -1 | -700,00 | -160,00 | -540,00 | -337,50% | -77,14% |
| Контактные линзы | Производитель: **GELFLEX**, наименование: **SofclearOneDay**, сфера: **-5,0**, диаметр: **14,3**, радиус кривизны: **8,6**, период ношения: **1 день**, срок годности: **не указан**, количество в упаковке: **30** | -1 | -1 490,00 | -899,00 | -591,00 | -65,74% | -39,66% |
| Услуги | 1.1 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Стигматика) | -1 | -700,00 | -400,00 | -300,00 | -75,00% | -42,86% |
| Услуги | 5.3 Вставка линзы | -1 | -150,00 | -50,00 | -100,00 | -200,00% | -66,67% |

# Учитывать: "продажи и возвраты", Тип отчета: "Услуги"




При таких параметрах отчета вы получите по сути отчет по валовой прибыли от продажи услуг:




| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Салон 1 | 80 | 44 860,00 | 23 840,00 | 21 020,00 | 88,17% | 46,86% |
| **Итого** | **80** | **44 860,00** | **23 840,00** | **21 020,00** | **88,17%** | **46,86%** |

## Отчет по валовой прибыли по продажам

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.07.2018** | Конец периода: | **31.07.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | **Продажи и возвраты** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Тип отчета: | * | | |

| Департамент | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Магазин Н | 2 | 536,00 | 40,00 | 496,00 | 1 240,00% | 92,54% |
| Оптика 1 | 120 | 106 642,03 | 8 604,22 | 98 037,81 | 1 139,42% | 91,93% |
| Оптика 2 | 7 | 2 990,00 | 200,00 | 2 790,00 | 1 395,00% | 93,31% |
| **Итого** | **129** | **110 168,03** | **8 844,22** | **101 323,81** | **1 145,65%** | **91,97%** |

## Отчет по валовой прибыли по продажам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

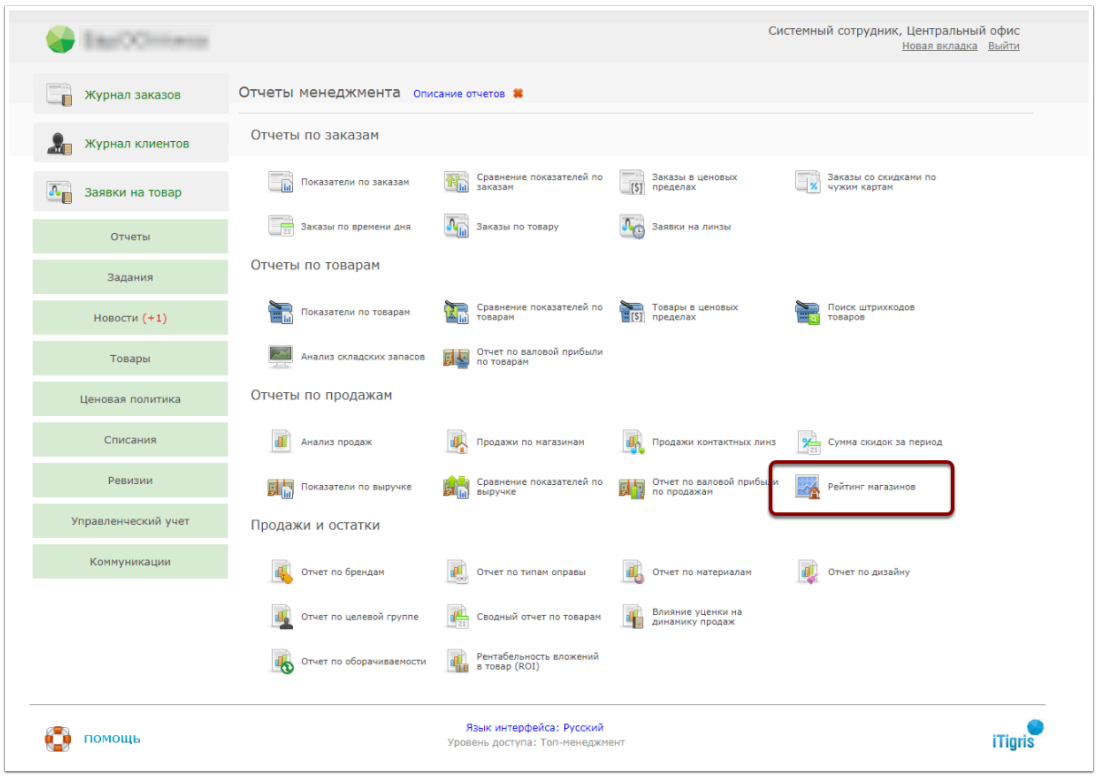
| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.08.2018** | Конец периода: | **31.08.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Поставщик: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Учитывать: | **Продажи и возвраты** | Тип цены: | **Закупочная** |
| Тип отчета: | **Услуги** | Департамент: | **Салон 1** |

| Категория | Параметры | Кол-во | Цена продажи | Закупочная цена | Прибыль | Эффективность | Рентабельность |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Услуги | 1.1 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Стигматика) | 44 | 29 960,00 | 17 600,00 | 12 360,00 | 70,23% | 41,26% |
| Услуги | 1.2 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Астигматика) | 3 | 2 400,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 100,00% | 50,00% |
| Услуги | 1.3 Изготовление очков (пластик/металл/леска, Бифокал/Прогрессив) | 2 | 1 800,00 | 800,00 | 1 000,00 | 125,00% | 55,56% |
| Услуги | 1.4 Изготовление очков (винты/втулки, Стигматика) | 2 | 1 600,00 | 800,00 | 800,00 | 100,00% | 50,00% |
| Услуги | 1.5 Изготовление очков (винты/втулки, Астигматика) | 1 | 900,00 | 400,00 | 500,00 | 125,00% | 55,56% |
| Услуги | 2.2 + (!) Использование готовых очков/оправы клиента (леска,винты,втулки) | 1 | 200,00 | 0,00 | 200,00 | | 100,00% |
| Услуги | 3.2 Тонировка линз градиентная (за пару) | 11 | 3 850,00 | 1 100,00 | 2 750,00 | 250,00% | 71,43% |
| Услуги | 4.1 Лазерная пайка сталь (1 шов) | 2 | 2 200,00 | 1 200,00 | 1 000,00 | 83,33% | 45,45% |
| Услуги | 5.1 Замена заушника | 2 | 300,00 | 140,00 | 160,00 | 114,29% | 53,33% |
| Услуги | 5.2 Замена лески | 2 | 300,00 | 100,00 | 200,00 | 200,00% | 66,67% |
| Услуги | 5.3 Вставка линзы | 6 | 870,00 | 300,00 | 570,00 | 190,00% | 65,52% |
| Услуги | 5.4 Выправка оправы | 2 | 130,00 | 0,00 | 130,00 | | 100,00% |
| Услуги | 5.5 Ультразвуковая чистка оправы | 1 | 150,00 | 0,00 | 150,00 | | 100,00% |
| Услуги | 6.0 Оптимизация диаметра линзы | 1 | 200,00 | 200,00 | 0,00 | 0,00% | 0,00% |

# Как пользоваться отчетом "Рейтинг магазинов"?

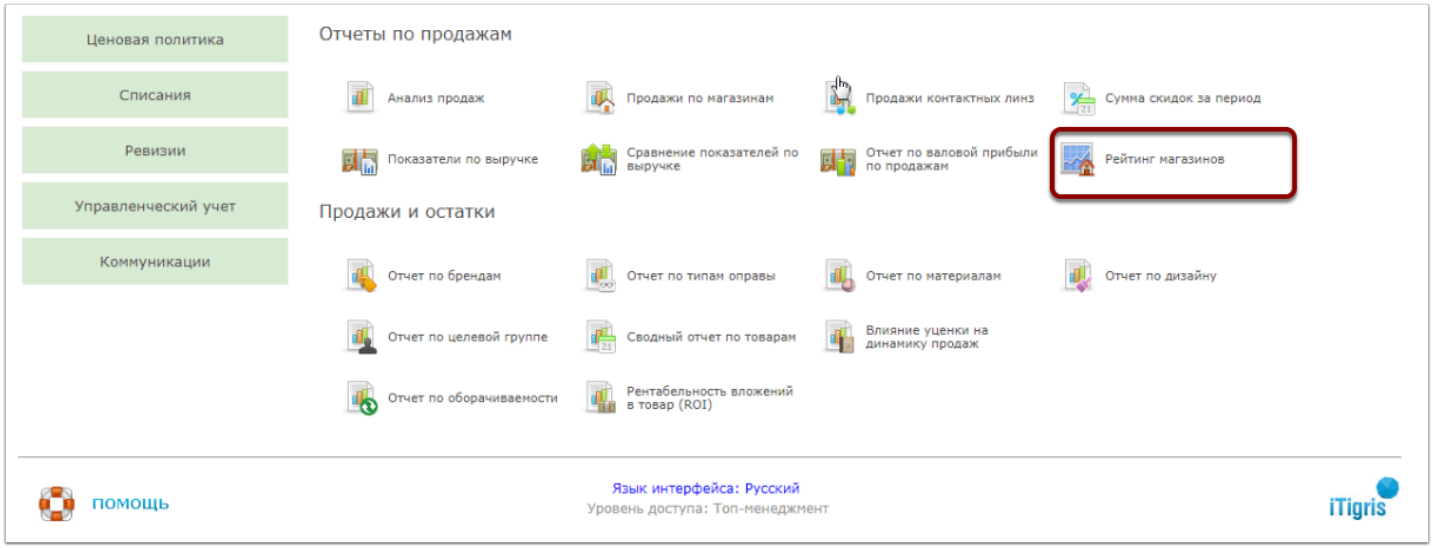
Отчет Рейтинг магазинов представляет собой сводную информацию по всем или нескольким магазинам сети в разрезе некоторых ключевых показателей за определенный месяц, а также сравнение данных показателей годичной и месячной давности

Отчет доступен пользователям с правами доступа Менеджмент и Топ-Менеджмент

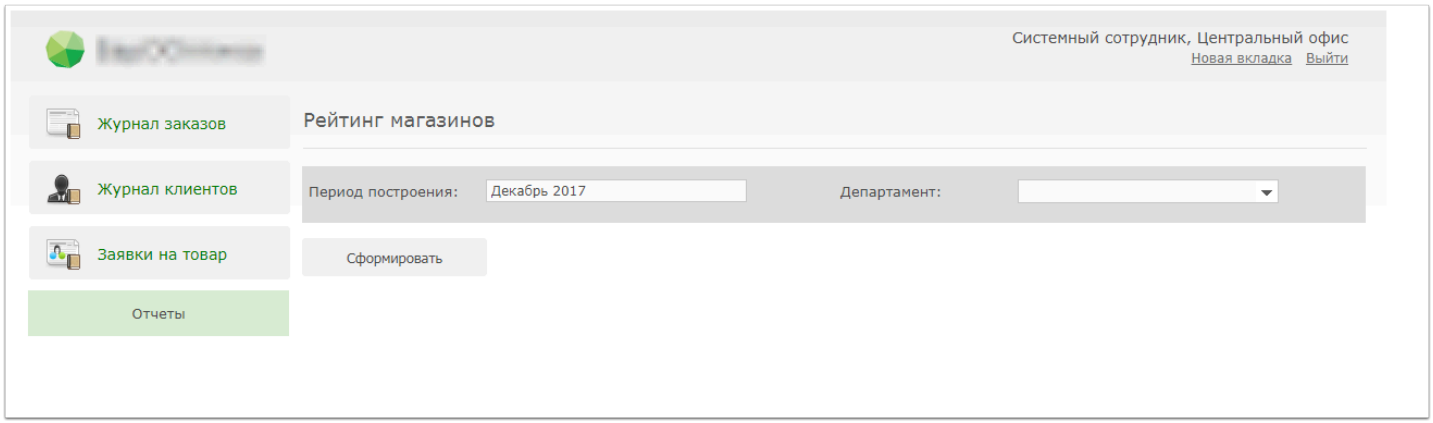



## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"

# Нажмите на отчет "Рейтинг магазинов"




# Описание отчета:




<u>Для чего используется:</u>

*РАЗДЕЛ В РАЗРАБОТКЕ. БУДЕТ ДОБАВЛЕН ПОЗЖЕ*

# Пример отчета:

Рейтинг магазинов

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

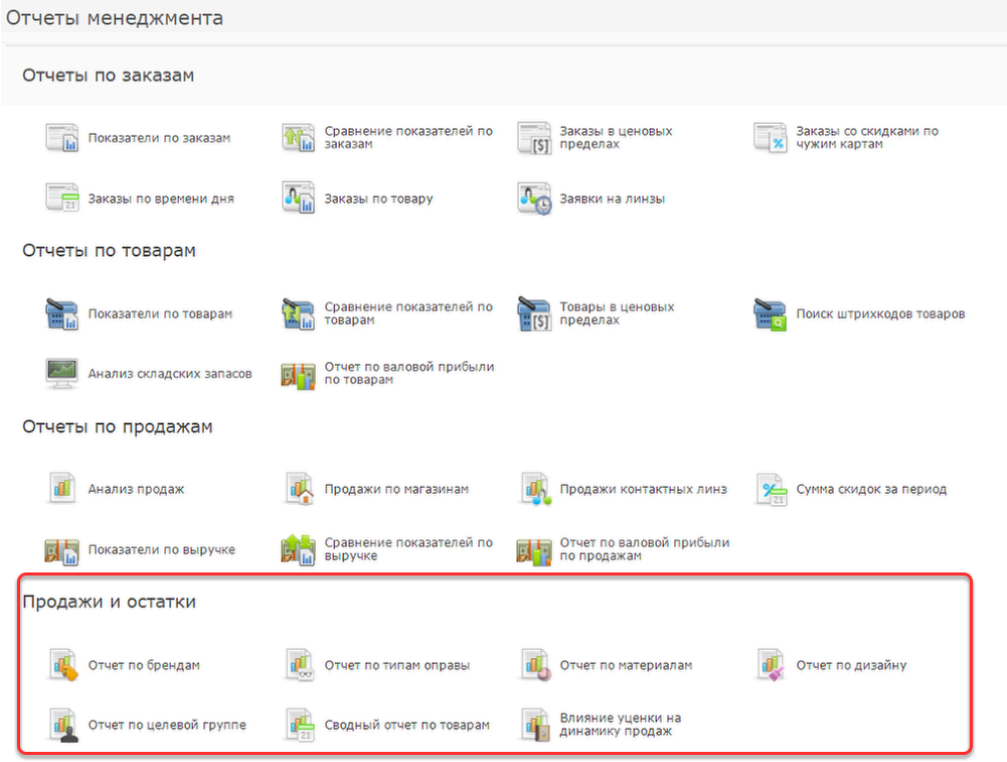
Период построения: **Декабрь 2017**

| | Оптика 1 | Оптика 2 | Оптика 3 | Оптика 4 | Оптика 5 | Итого |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Выручка | 2 012 208 ₽ | 1 558 466 ₽ | 1 084 584 ₽ | 690 693 ₽ | 411 821 ₽ | 5 757 772 ₽ |
| Год назад | 2 790 318 ₽ | 1 835 760 ₽ | 1 510 454 ₽ | 889 477 ₽ | 390 916 ₽ | 7 416 925 ₽ |
| Месяц назад | 2 444 051 ₽ | 2 065 771 ₽ | 1 369 147 ₽ | 824 060 ₽ | 439 673 ₽ | 7 142 702 ₽ |
| Кол-во очков | 291 | 140 | 130 | 95 | 49 | 705 |
| Год назад | 286 | 160 | 172 | 91 | 48 | 757 |
| Месяц назад | 327 | 193 | 166 | 116 | 54 | 856 |
| Кол-во посетителей | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Год назад | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Месяц назад | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кол-во клиентов | 346 | 171 | 178 | 136 | 50 | 881 |
| Год назад | 322 | 169 | 202 | 142 | 51 | 886 |
| Месяц назад | 397 | 208 | 216 | 152 | 59 | 1 032 |
| Доход с клиента | 5 815 ₽ | 9 113 ₽ | 6 093 ₽ | 5 078 ₽ | 8 236 ₽ | 34 337 ₽ |
| Год назад | 8 665 ₽ | 10 862 ₽ | 7 477 ₽ | 6 263 ₽ | 7 665 ₽ | 40 934 ₽ |
| Месяц назад | 6 156 ₽ | 9 931 ₽ | 6 338 ₽ | 5 421 ₽ | 7 452 ₽ | 35 300 ₽ |
| % конверсии | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Год назад | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Месяц назад | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Ср. чек оправы | 3 104 ₽ | 5 195 ₽ | 3 724 ₽ | 2 666 ₽ | 3 835 ₽ | |
| Год назад | 3 293 ₽ | 5 406 ₽ | 3 444 ₽ | 2 613 ₽ | 3 147 ₽ | |
| Месяц назад | 3 605 ₽ | 5 720 ₽ | 3 582 ₽ | 3 214 ₽ | 4 335 ₽ | |
| Ср. чек линзы | 1 999 ₽ | 3 017 ₽ | 2 216 ₽ | 2 154 ₽ | 2 155 ₽ | |
| Год назад | 2 628 ₽ | 2 671 ₽ | 2 208 ₽ | 1 800 ₽ | 1 594 ₽ | |
| Месяц назад | 1 813 ₽ | 3 170 ₽ | 2 329 ₽ | 1 805 ₽ | 1 981 ₽ | |
| Ср. чек СЗ | 5 810 ₽ | 16 730 ₽ | 3 060 ₽ | 3 865 ₽ | 0 ₽ | |
| Год назад | 7 437 ₽ | 5 976 ₽ | 5 750 ₽ | 3 915 ₽ | 0 ₽ | |
| Месяц назад | 3 666 ₽ | 11 338 ₽ | 5 060 ₽ | 6 360 ₽ | 1 950 ₽ | |
| Ср. чек очки | 5 942 ₽ | 9 437 ₽ | 7 154 ₽ | 6 262 ₽ | 7 631 ₽ | |
| Год назад | 7 898 ₽ | 10 018 ₽ | 7 623 ₽ | 6 138 ₽ | 6 584 ₽ | |
| Месяц назад | 6 095 ₽ | 9 913 ₽ | 7 566 ₽ | 5 761 ₽ | 7 194 ₽ | |

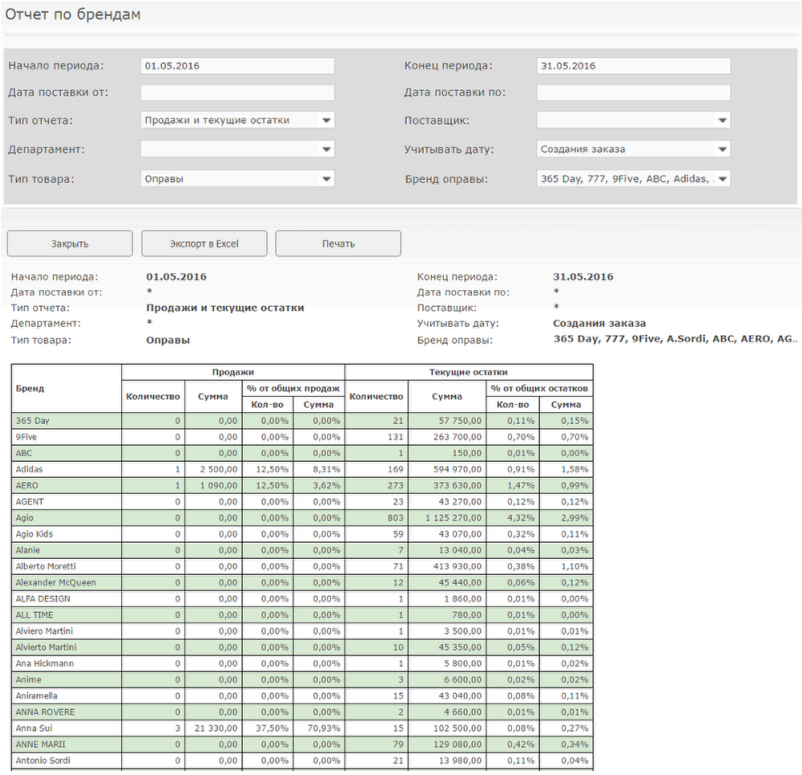
# Отчеты менеджмента по продажам и остаткам

# Продажи и остатки: описание отчетов

В данной статье приводится общее описание отчетов менеджмента по продажам и остаткам. Они доступны пользователям с уровнем доступа "Топ-менеджер"



# 1. Отчет по брендам



Отчет по брендам

Начало периода: 01.05.2016
Конец периода: 31.05.2016
Дата поставки от:
Дата поставки по:
Тип отчета: Продажи и текущие остатки
Поставщик:
Департамент:
Учитывать дату: Создания заказа
Тип товара: Оправы
Бренд оправы: 365 Day, 777, 9Five, ABC, Adidas, ...

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.05.2016**
Конец периода: **31.05.2016**
Дата поставки от: *
Дата поставки по: *
Тип отчета: **Продажи и текущие остатки**
Поставщик: *
Департамент: *
Учитывать дату: **Создания заказа**
Тип товара: **Оправы**
Бренд оправы: **365 Day, 777, 9Five, A.Sordi, ABC, AERO, AG..**

| Бренд | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| 365 Day | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 21 | 57 750,00 | 0,11% | 0,15% |
| 9Five | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 131 | 263 700,00 | 0,70% | 0,70% |
| ABC | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 150,00 | 0,01% | 0,00% |
| Adidas | 1 | 2 500,00 | 12,50% | 8,31% | 169 | 594 970,00 | 0,91% | 1,58% |
| AERO | 1 | 1 090,00 | 12,50% | 3,62% | 273 | 373 630,00 | 1,47% | 0,99% |
| AGENT | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 23 | 43 270,00 | 0,12% | 0,12% |
| Agio | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 803 | 1 125 270,00 | 4,32% | 2,99% |
| Agio Kids | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 59 | 43 070,00 | 0,32% | 0,11% |
| Alanie | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 7 | 13 040,00 | 0,04% | 0,03% |
| Alberto Moretti | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 71 | 413 930,00 | 0,38% | 1,10% |
| Alexander McQueen | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 12 | 45 440,00 | 0,06% | 0,12% |
| ALFA DESIGN | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 1 860,00 | 0,01% | 0,00% |
| ALL TIME | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 780,00 | 0,01% | 0,00% |
| Alviero Martini | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 3 500,00 | 0,01% | 0,01% |
| Alvierto Martini | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 10 | 45 350,00 | 0,05% | 0,12% |
| Ana Hickmann | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 5 800,00 | 0,01% | 0,02% |
| Anime | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 3 | 6 600,00 | 0,02% | 0,02% |
| Aniramella | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 15 | 43 040,00 | 0,08% | 0,11% |
| ANNA ROVERE | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 | 4 660,00 | 0,01% | 0,01% |
| Anna Sui | 3 | 21 330,00 | 37,50% | 70,93% | 15 | 102 500,00 | 0,08% | 0,27% |
| ANNE MARII | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 79 | 129 080,00 | 0,42% | 0,34% |
| Antonio Sordi | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 21 | 13 980,00 | 0,11% | 0,04% |

Позволяет анализировать продажи и текущие остатки товара в разрезе брендов.
Подробнее о том, как пользоваться Отчетам по брендам

# 2. Отчет по типам оправ

Отчет по типам оправы

Начало периода: 01.04.2016 Конец периода: 31.05.2016

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Оправы Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.04.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Тип отчета: **Продажи и текущие остатки** Учитывать дату: **Создания заказа**

Тип товара: **Оправы** Департамент: *

| Тип оправы | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| AG | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 150,00 | 0,01% | 0,00% |
| Rimless | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 5 | 250,00 | 0,03% | 0,00% |
| Винтовая | 1 | 2 500,00 | 5,26% | 4,08% | 943 | 3 457 944,00 | 5,07% | 9,19% |
| Для чтения | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 2 750,00 | 0,01% | 0,01% |
| Клепки | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 4 | 16 000,00 | 0,02% | 0,04% |
| Лесочная | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 4 778 | 10 073 328,00 | 25,68% | 26,78% |
| обод | 2 | 940,00 | 10,53% | 1,53% | 124 | 58 300,00 | 0,67% | 0,15% |
| Ободковая | 16 | 57 899,00 | 84,21% | 94,39% | 12 590 | 23 665 205,00 | 67,66% | 62,91% |
| Полуободковая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 104 | 309 380,00 | 0,56% | 0,82% |
| Прочее | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 57 | 35 440,00 | 0,31% | 0,09% |
| **Итого** | **19** | **61 339,00** | | | **18 607** | **37 618 747,00** | | |

Позволяет получить статистику по продажам и текущим остаткам оправ и солнцезащитных очков в разрезе типов оправ (ободковые, винтовые, лесочные и т.д.).
Подробнее о том, как пользоваться отчетом по типам оправ

# 3. Отчет по материалам

Отчет по материалам

Начало периода: 01.05.2016 Конец периода: 31.05.2016

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Оправы Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.05.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Тип отчета: **Продажи и текущие остатки** Учитывать дату: **Создания заказа**

Тип товара: **Оправы** Департамент: *

| Материал | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| GENIUM | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 4 | 43 370,00 | 0,02% | 0,12% |
| GENUINE-HORN | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 7 | 117 510,00 | 0,04% | 0,31% |
| metal | 1 | 99,00 | 12,50% | 0,31% | 28 | 99 050,00 | 0,15% | 0,26% |
| Ацетат | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 112 | 168 000,00 | 0,60% | 0,45% |
| женская | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 41 | 19 200,00 | 0,22% | 0,05% |
| комби | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 | 300,00 | 0,01% | 0,00% |
| Комби | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 368 | 5 713 530,00 | 12,73% | 15,19% |
| металл | 3 | 23 700,00 | 37,50% | 73,02% | 32 | 113 390,00 | 0,17% | 0,30% |
| Металл | 1 | 2 500,00 | 12,50% | 7,70% | 10 221 | 21 069 092,00 | 54,93% | 56,01% |
| мужская | 1 | 470,00 | 12,50% | 1,45% | 83 | 39 100,00 | 0,45% | 0,10% |
| пластик | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 6 | 6 560,00 | 0,03% | 0,02% |
| Пластик | 2 | 5 690,00 | 25,00% | 17,53% | 5 426 | 8 702 345,00 | 29,16% | 23,13% |
| Титан | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 277 | 1 527 300,00 | 1,49% | 4,06% |
| **Итого** | **8** | **32 459,00** | | | **18 607** | **37 618 747,00** | | |

Позволяет сравнить продажи и текущие остатки оправ и солнцезащитных очков по материалу оправы (металл, пластик и т.д.).
Подробнее о том, как пользоваться отчетом по материалам

# 4. Отчет по дизайну

Отчет по дизайну

Начало периода: 01.01.2016 Конец периода: 31.05.2016

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Оправы Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.01.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Тип отчета: **Продажи и текущие остатки** Учитывать дату: **Создания заказа**

Тип товара: **Оправы** Департамент: *

| Дизайн | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| Clubmaster | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 6 | 11 580,00 | 0,03% | 0,03% |
| Wayfarer | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 12 | 64 800,00 | 0,06% | 0,17% |
| Кошачий глаз | 4 | 13 600,00 | 8,70% | 10,02% | 122 | 426 800,00 | 0,66% | 1,13% |
| Не указан | 42 | 122 089,00 | 91,30% | 89,98% | 18 467 | 37 115 567,00 | 99,25% | 98,66% |
| **Итого** | **46** | **135 689,00** | | | **18 607** | **37 618 747,00** | | |

Позволяет посмотреть продажи и остатки очков в разрезе дизайна оправ

# 5. Отчет по целевой группе

Отчет по целевой группе

Начало периода: 01.04.2016 Конец периода: 31.05.2016

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Оправы Департамент:

Закрыть Экспорт в Excel Печать

Начало периода: **01.04.2016** Конец периода: **31.05.2016**

Тип отчета: **Продажи и текущие остатки** Учитывать дату: **Создания заказа**

Тип товара: **Оправы** Департамент: *

| Целевая группа | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| Man | 1 | 99,00 | 5,26% | 0,16% | 11 | 5 230,00 | 0,06% | 0,01% |
| WOMAN | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 9 | 33 900,00 | 0,05% | 0,09% |
| Детская | 1 | 1 720,00 | 5,26% | 2,80% | 1 419 | 1 186 560,00 | 7,63% | 3,15% |
| женская | 3 | 23 700,00 | 15,79% | 38,64% | 22 | 91 910,00 | 0,12% | 0,24% |
| Женская | 3 | 3 930,00 | 15,79% | 6,41% | 9 229 | 20 496 172,00 | 49,60% | 54,48% |
| мужская | 4 | 13 600,00 | 21,05% | 22,17% | 116 | 394 400,00 | 0,62% | 1,05% |
| Мужская | 5 | 17 350,00 | 26,32% | 28,29% | 5 416 | 10 357 455,00 | 29,11% | 27,53% |
| пластик | 2 | 940,00 | 10,53% | 1,53% | 124 | 58 300,00 | 0,67% | 0,15% |
| Подростковая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 442 | 573 560,00 | 2,38% | 1,52% |
| Спортивная | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 26 | 101 220,00 | 0,14% | 0,27% |
| унисекс | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 | 3 000,00 | 0,01% | 0,01% |
| Унисекс | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 791 | 4 317 040,00 | 9,63% | 11,48% |
| **Итого** | **19** | **61 339,00** | | | **18 607** | **37 618 747,00** | | |

Позволяет сравнить продажи и текущие остатки оправ и солнцезащитных очков по различным целевым группам (мужские, женские, детские, unisex).
Подробнее о том, как пользоваться отчетом по целевой группе

# 6. Сводный отчет по товарам

Сводный отчет по товарам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.05.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Дата поставки от: | | Дата поставки по: | |
| Стоимость от: | | Стоимость по: | |
| Тип отчета: | Продажи и текущие остатки | Поставщик: | |
| Детализация: | Минимальная | Департамент: | Оптика 1 |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип оправы: | | Целевая группа: | |

Закрыть | Экспорт в Excel

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.05.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип отчета: | **Продажи и текущие остатки** | Поставщик: | * |
| Тип товара: | **Оправы** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

| Бренд | Модель | Цвет | Размер | Оптика 1 | | | | Итого | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Продажа | | Тек. остатки | | Продажа | | Тек. остатки | |
| | | | | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма |
| 365 Day | D01 | 3084 | - | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 9Five | 121514 | Black | | 0 | 0,00 | 3 | 16 200,00 | 0 | 0,00 | 3 | 16 200,00 |
| 9Five | 1341455 | Black | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 9Five | 1341455 | | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| 9Five | 2131 | Black | | 0 | 0,00 | 12 | 64 800,00 | 0 | 0,00 | 12 | 64 800,00 |
| ABC | 531 | | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Adidas | 1035 | C2 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1035 | C3 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1037 | C14 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1041 | C1 | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Adidas | 1041 | C2 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1041 | | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Adidas | 1055 | C1 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1055 | C2 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1058 | C2 | | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 | 0 | 0,00 | 1 | 530,00 |
| Adidas | 1242 | C1 | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Adidas | 1242 | C2 | | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 |

Позволяет анализировать продажи и текущие остатки различных товаров в магазинах компании.
Подробнее о том, как пользоваться Сводным отчетом по товарам

# 7. Влияние уценки на динамику продаж

Влияние уценки на динамику продаж

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.01.2016 | Конец периода: | 31.05.2016 |
| Процент уценки от: | | Процент уценки по: | |
| Департамент: | | Поставщик: | |
| Тип товара: | Оправы | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип оправы: | | Целевая группа: | |

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **01.01.2016** | Конец периода: | **31.05.2016** |
| Процент уценки от: | * | Процент уценки по: | * |
| Департамент: | * | Поставщик: | * |
| Тип товара: | **Оправы** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Производитель: | * | Бренд: | * |
| Модель: | * | Материал: | * |
| Тип оправы: | * | Целевая группа: | * |

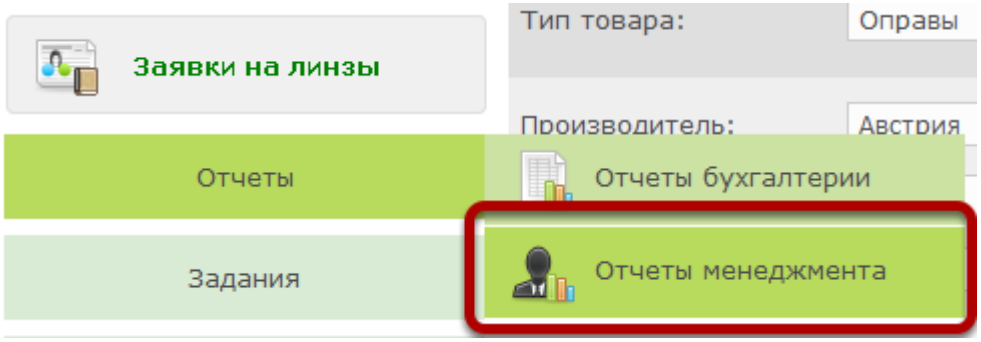
| Департамент | Продажи | | Текущие остатки | |
|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма |
| Оптика 1 | 3 | 3 380,00 | 10 | 42 450,00 |
| Оптика 2 | 0 | 0,00 | 17 | 117 370,00 |
| **Итого** | **3** | **3 380,00** | **27** | **159 820,00** |

# Как пользоваться отчетом "Отчет по брендам"?

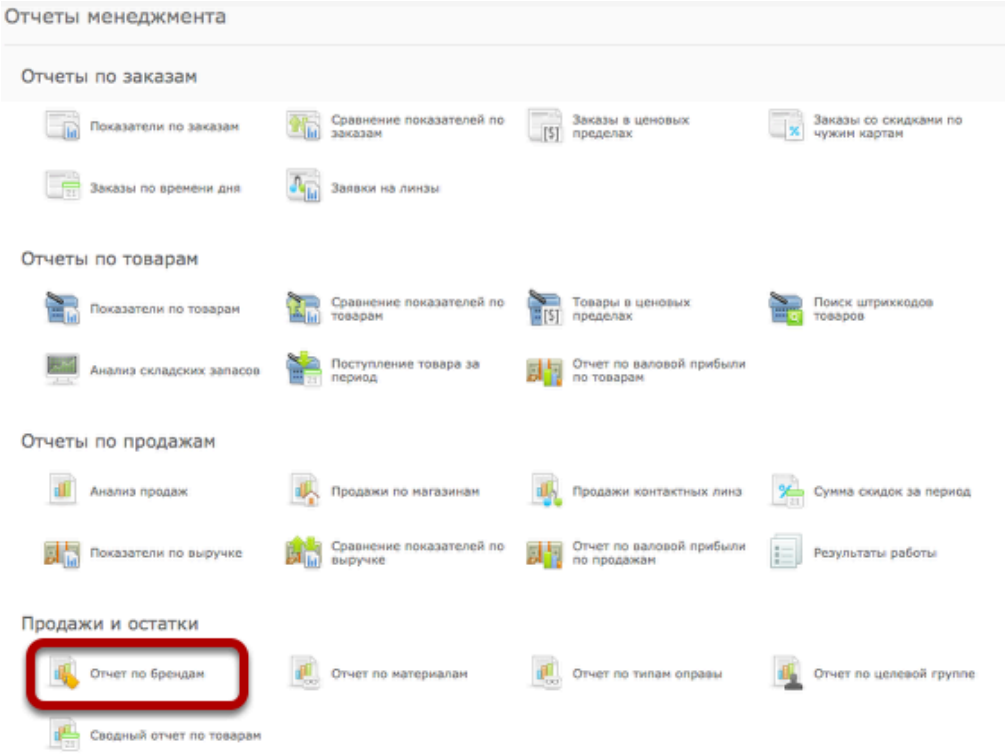
Отчет позволяет получить информацию о продажах и текущих остатках товара в разрезе брендов.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

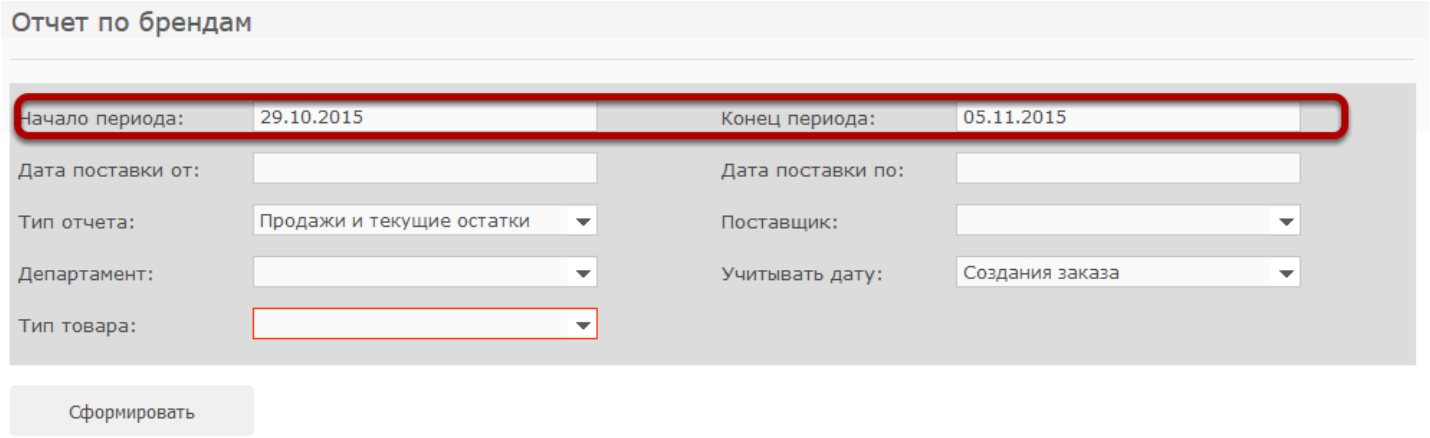
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



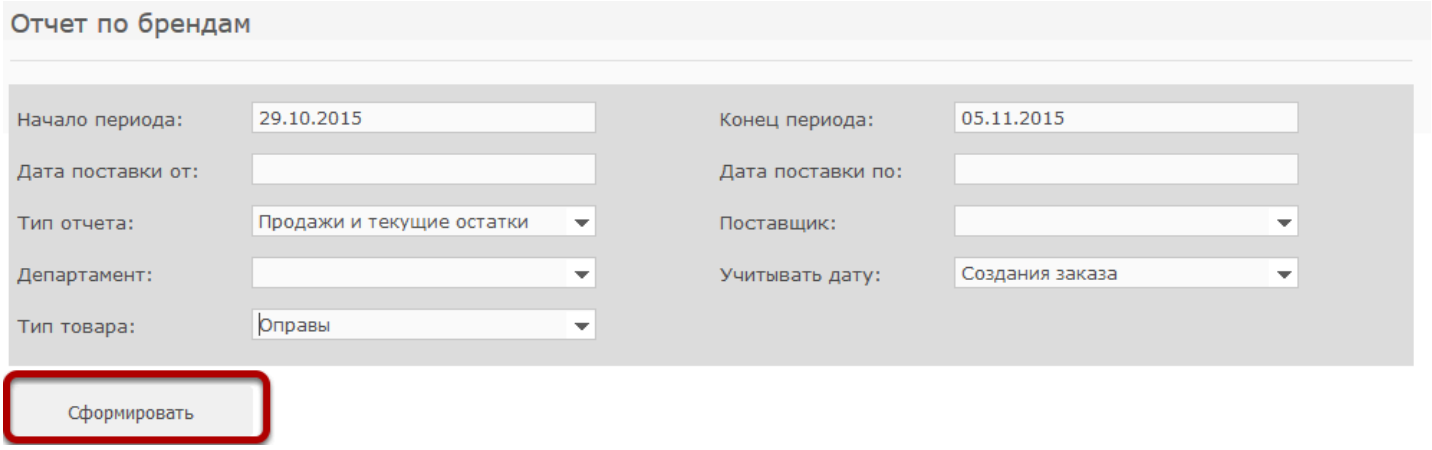
# Выберите пункт "Остатки товара по брендам"



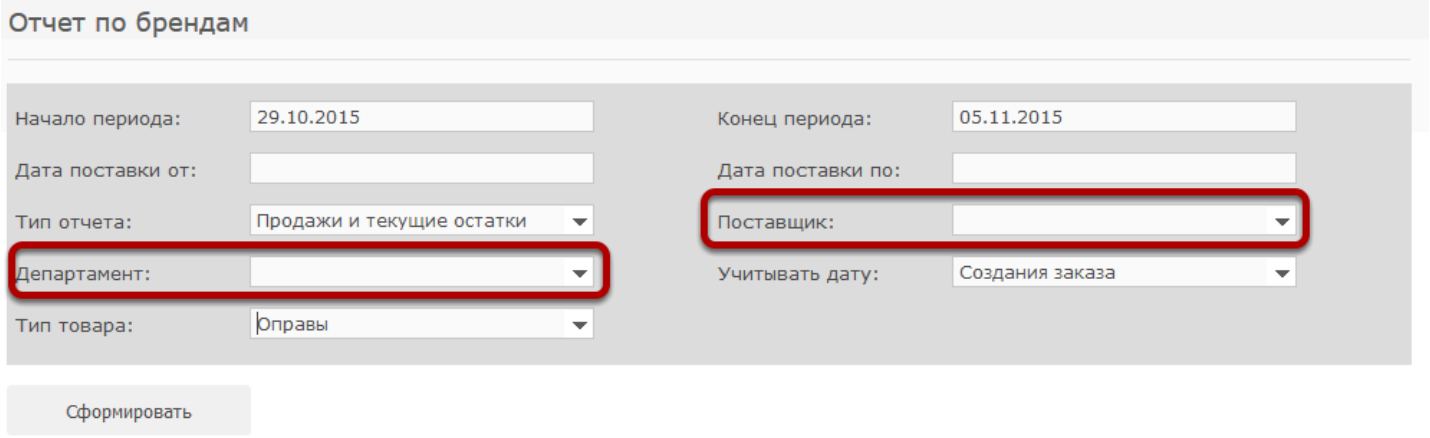

# Укажите период, за который будет построен отчет



# Выберите тип товара

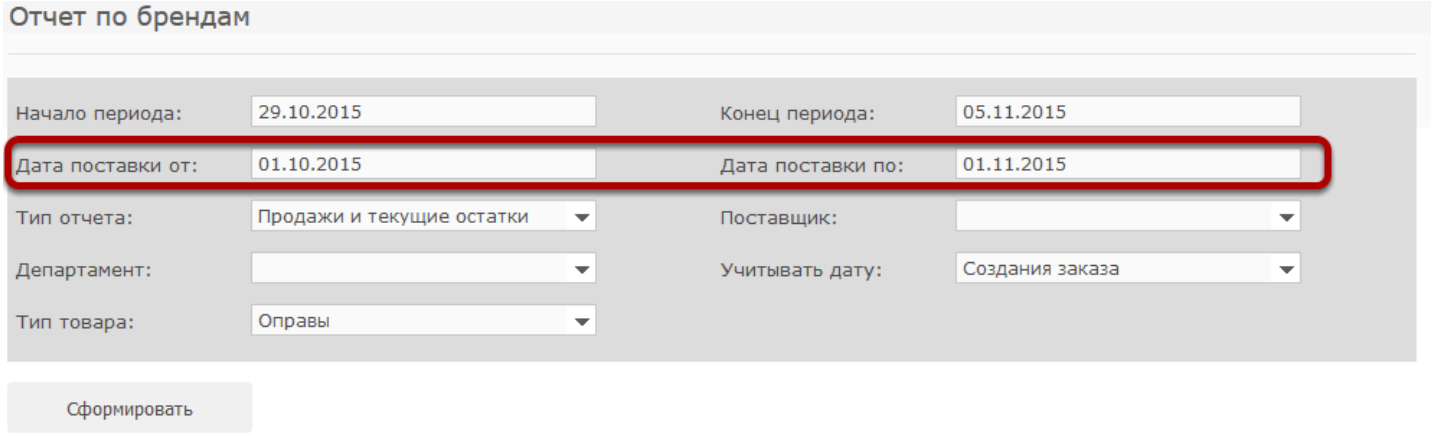



# Дополнительно можно указать фильтр по департаменту и поставщику



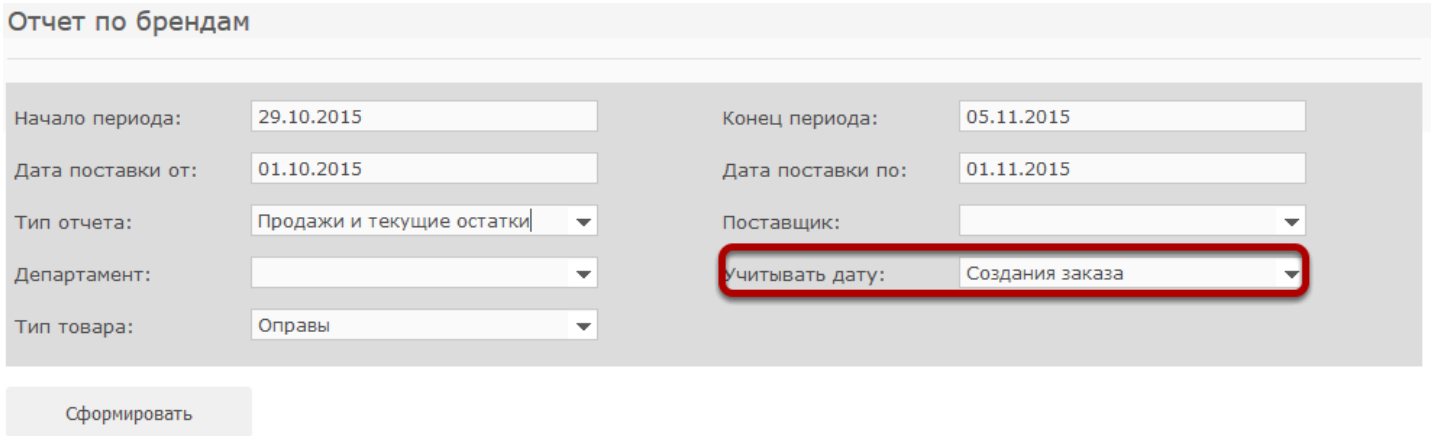

По умолчанию учитывается товар во всех департаментов от всех поставщиков

## Также может быть указан дополнительный фильтр по дате постановки товара на учет




Например, если только что была получена большая поставка товара и мы хотим получить аналитику по старым поставкам, без учета новой.

## Так же можно выбрать учитывать дату создания, завершения или добавления товара в заказ.



# Нажмите на кнопку "Сформировать"

Отчет по брендам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 29.10.2015 | Конец периода: | 05.11.2015 |
| Дата поставки от: | 01.10.2015 | Дата поставки по: | 01.11.2015 |
| Тип отчета: | Продажи и текущие остатки | Поставщик: | |
| Департамент: | | Учитывать дату: | Создания заказа |
| Тип товара: | Оправы | | |

Сформировать

# Будет отображена таблица продаж и запасов, с разбиением по брендам

Отчет по брендам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **29.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Дата поставки от: | **01.10.2015** | Дата поставки по: | **01.11.2015** |
| Тип отчета: | **Продажи и текущие остатки** | Поставщик: | * |
| Департамент: | * | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Тип товара: | **Оправы** | | |

| Бренд | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| 365 Day | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 | 5 500,00 | 11,76% | 28,99% |
| Agio | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 1 650,00 | 5,88% | 8,70% |
| Ballet Prestige | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 1 930,00 | 5,88% | 10,17% |
| Enni Marco | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 7 | 8 270,00 | 41,18% | 43,60% |
| GANT | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 6 | 1 620,00 | 35,29% | 8,54% |
| **Итого** | **0** | **0,00** | | | **17** | **18 970,00** | | |

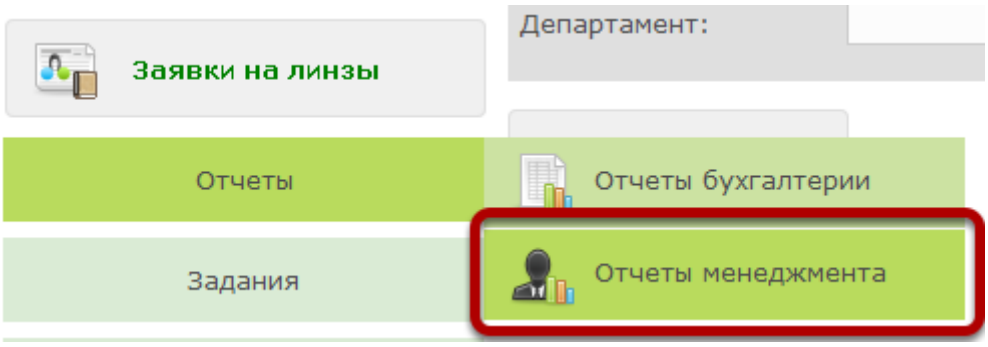
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Отчет по типам оправы"?

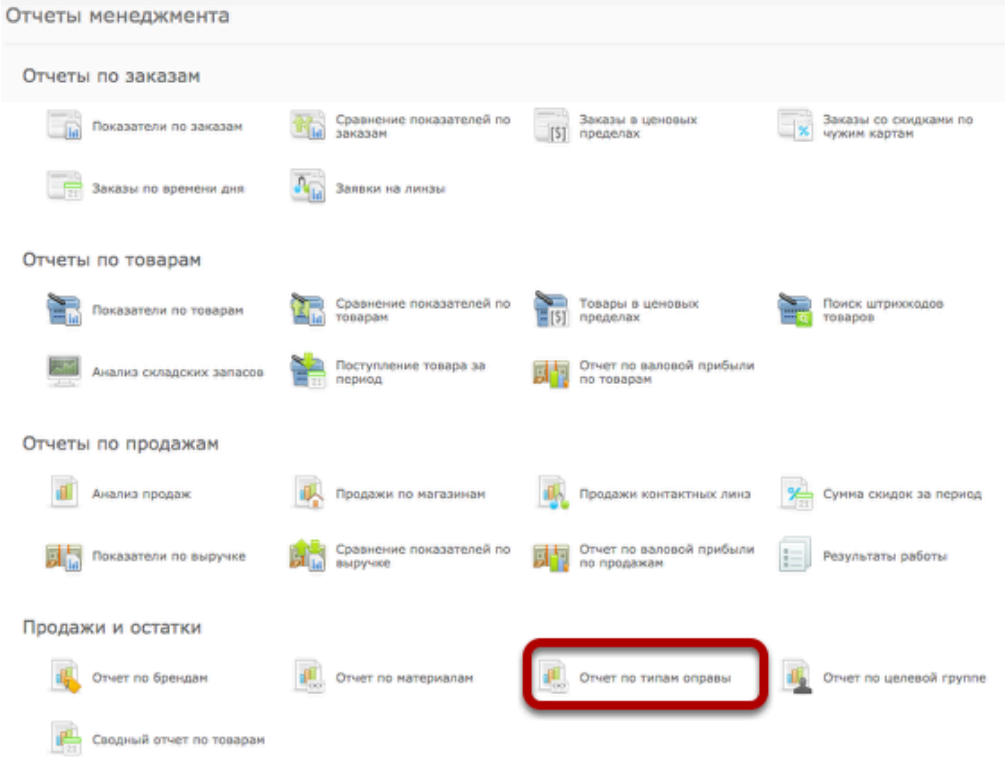
Отчет позволяет анализировать продажи и остатки оправ в разрезе их типов.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"




## Выберите пункт "Отчет по типам оправы"



# Укажите период, за который будет построен отчет

Отчет по типам оправы

Начало периода: 29.10.2015 Конец периода: 05.11.2015

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Департамент:

Сформировать

# Укажите тип товара

Отчет по типам оправы

Начало периода: 29.10.2015 Конец периода: 05.11.2015

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

Тип товара: Оправы Департамент:

Сформировать

# Дополнительно можно задать фильтр по департаменту

Отчет по типам оправы

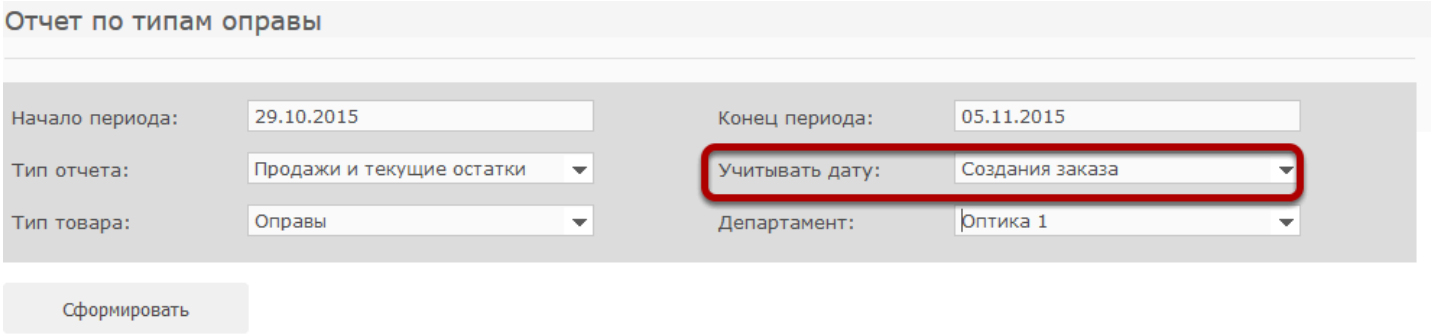
Начало периода: 29.10.2015 Конец периода: 05.11.2015

Тип отчета: Продажи и текущие остатки Учитывать дату: Создания заказа

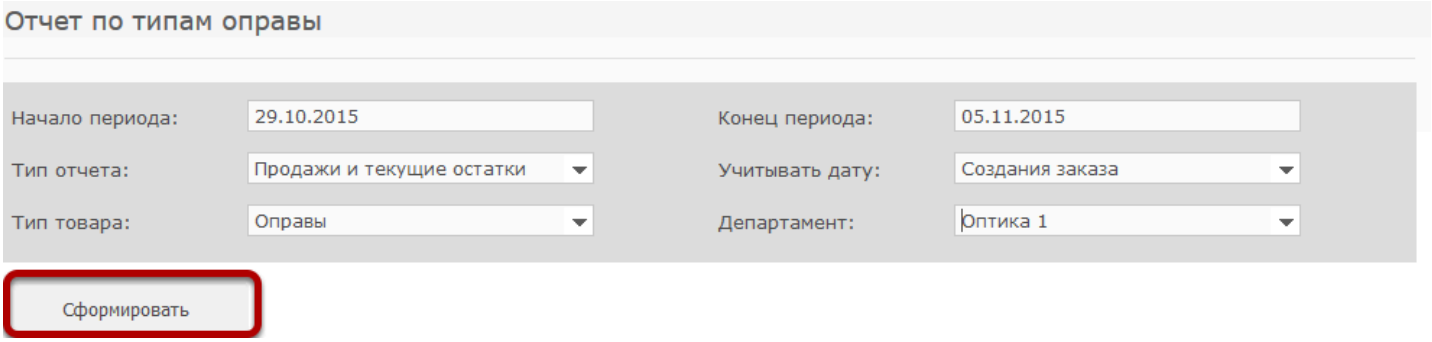
Тип товара: Оправы Департамент: Оптика 1

Сформировать

## Можете указать учитывать дату создания, завершения или добавления в заказ




## Нажмите "Сформировать"



# В построенной таблице будет отображена информация о продажах и остатках оправ в разрезе их типов

Отчет по типам оправы

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **29.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Тип отчета: | **Продажи и текущие остатки** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Тип товара: | **Оправы** | Департамент: | **Оптика 1** |

| Тип оправы | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| Винтовая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 177 | 614 400,00 | 4,10% | 6,50% |
| Лесочная | 1 | 860,00 | 100,00% | 100,00% | 893 | 2 200 160,00 | 20,68% | 23,27% |
| Ободковая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 3 100 | 6 323 050,00 | 71,79% | 66,87% |
| Полуободковая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 102 | 289 380,00 | 2,36% | 3,06% |
| Прочее | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 46 | 29 040,00 | 1,07% | 0,31% |
| **Итого** | **1** | **860,00** | | | **4 318** | **9 456 030,00** | | |

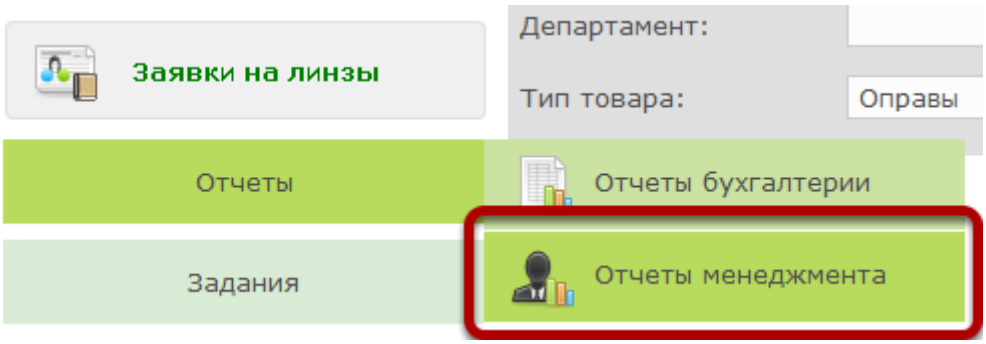
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Отчет по материалам"?

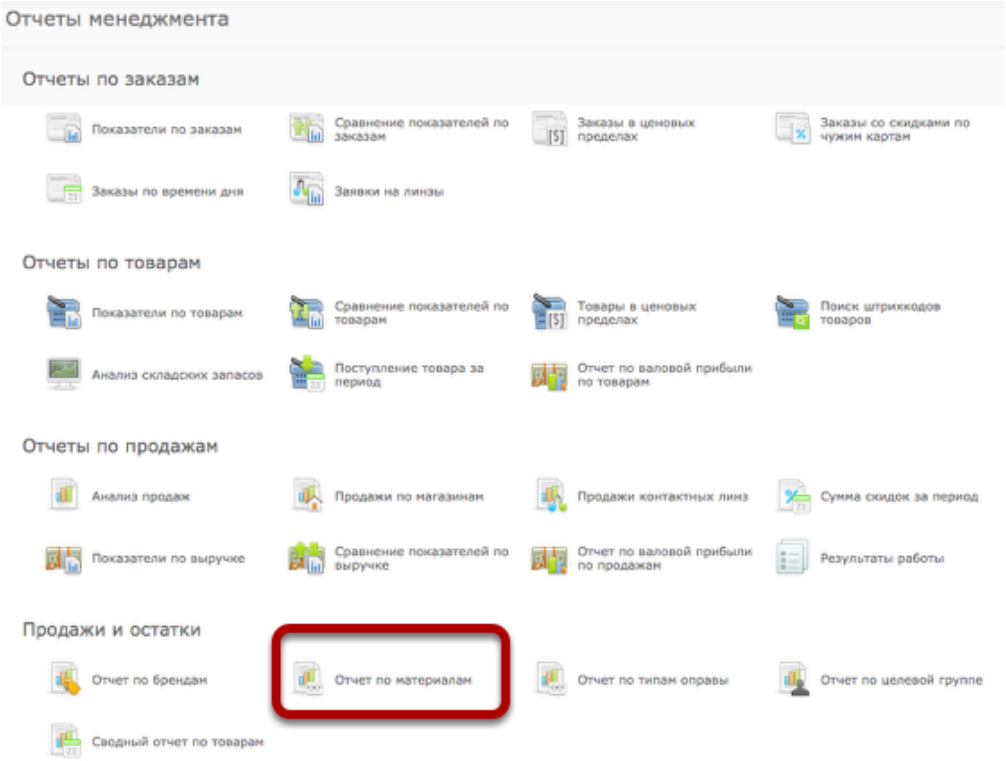
Отчет позволяет анализировать продажи товара в разрезе материалов.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

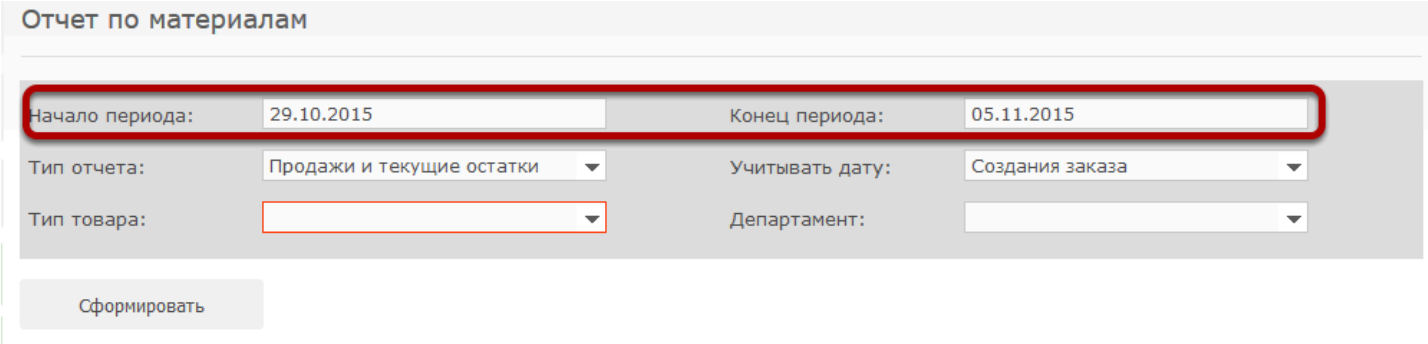
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



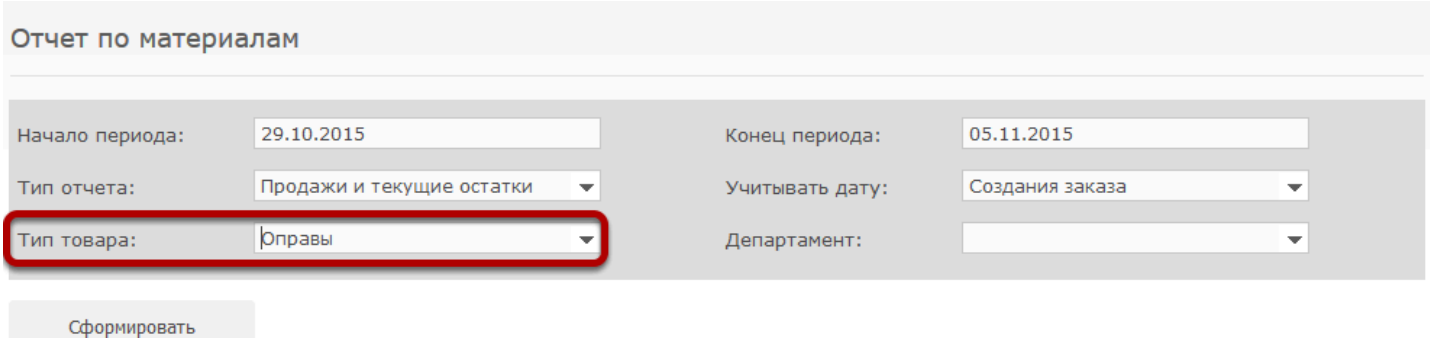

## Выберите пункт "Отчет по материалам"



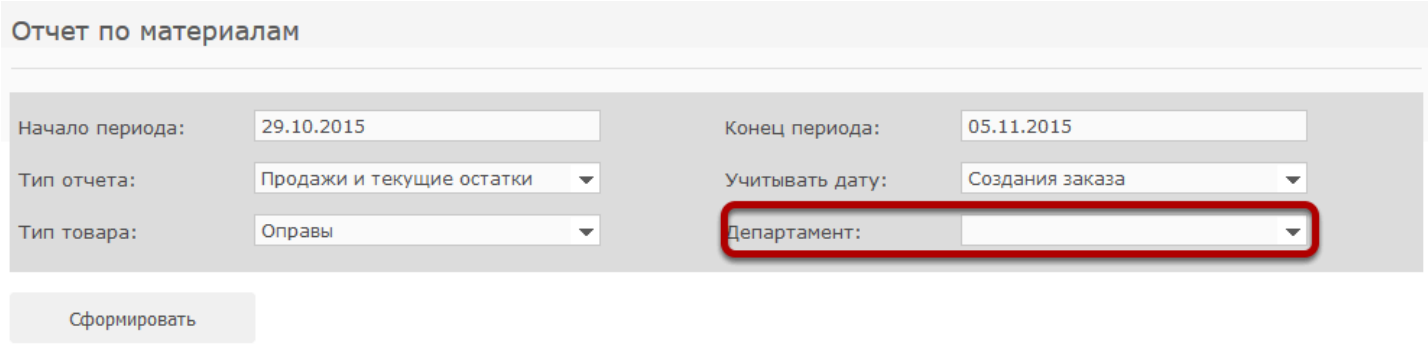
## Укажите период, за который будет построен отчет



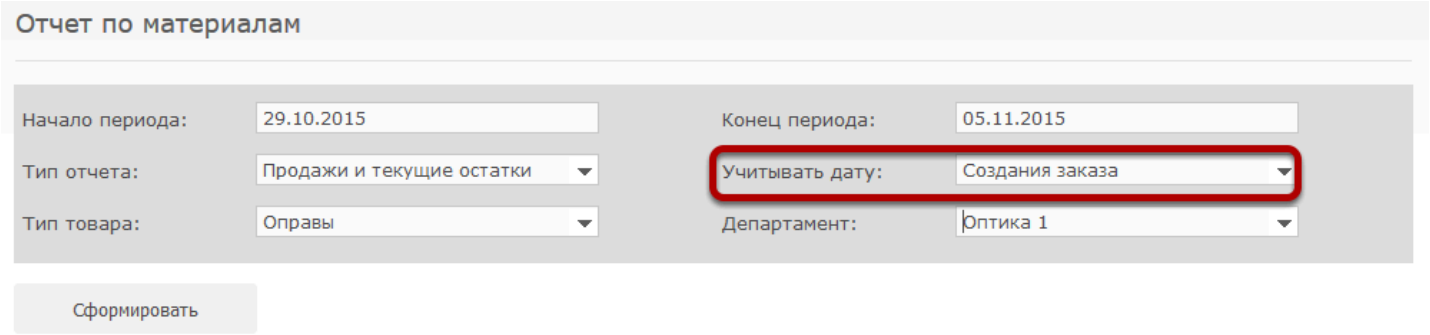

## Выберите тип товара



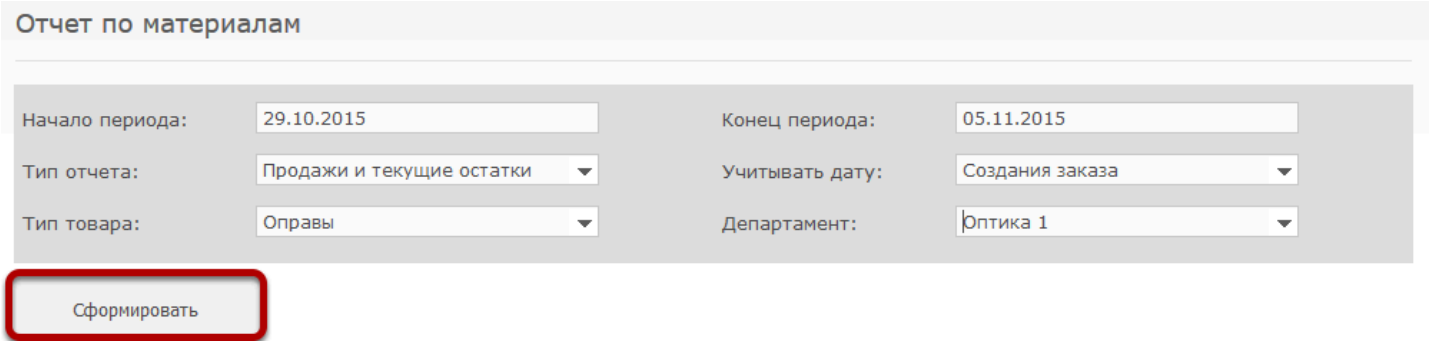

## Дополнительно можно указать фильтр по департаменту



## Можете указать учитвыть дату создания, завершения или добавления в заказ




## Нажмите "Сформировать"



# В построенной таблице будет указана информация о продажах и остатках товара в разрезе материала

Отчет по материалам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **29.10.2015** | Конец периода: | **05.11.2015** |
| Тип отчета: | **Продажи и текущие остатки** | Учитывать дату: | **Создания заказа** |
| Тип товара: | **Оправы** | Департамент: | **Оптика 1** |

| Материал | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| COMBI | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 1 320,00 | 0,02% | 0,01% |
| GENIUM | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 12 510,00 | 0,02% | 0,13% |
| GENUINE-HORN | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 2 | 37 920,00 | 0,05% | 0,40% |
| TITAN | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 19 | 54 130,00 | 0,44% | 0,57% |
| Комбинированная | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 685 | 1 796 970,00 | 15,86% | 19,00% |
| Металл | 1 | 860,00 | 100,00% | 100,00% | 2 451 | 5 182 490,00 | 56,76% | 54,81% |
| Пластик | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 084 | 1 940 550,00 | 25,10% | 20,52% |
| Пластик,текстиль | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 17 | 57 080,00 | 0,39% | 0,60% |
| Титан | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 58 | 373 060,00 | 1,34% | 3,95% |
| **Итого** | **1** | **860,00** | | | **4 318** | **9 456 030,00** | | |

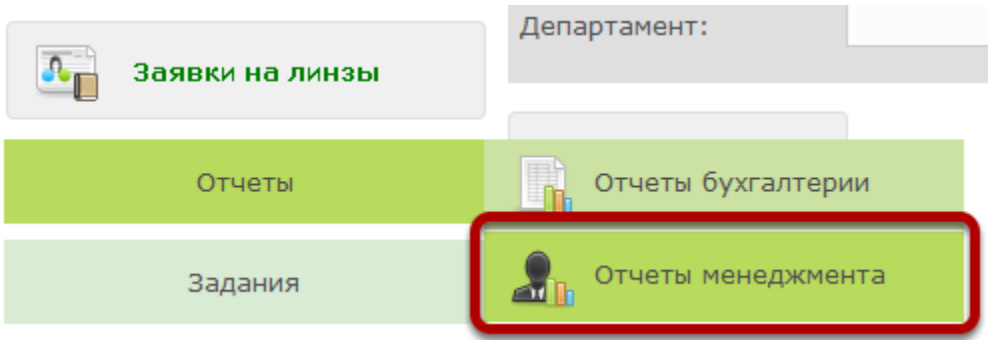
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Отчет по целевой группе"?

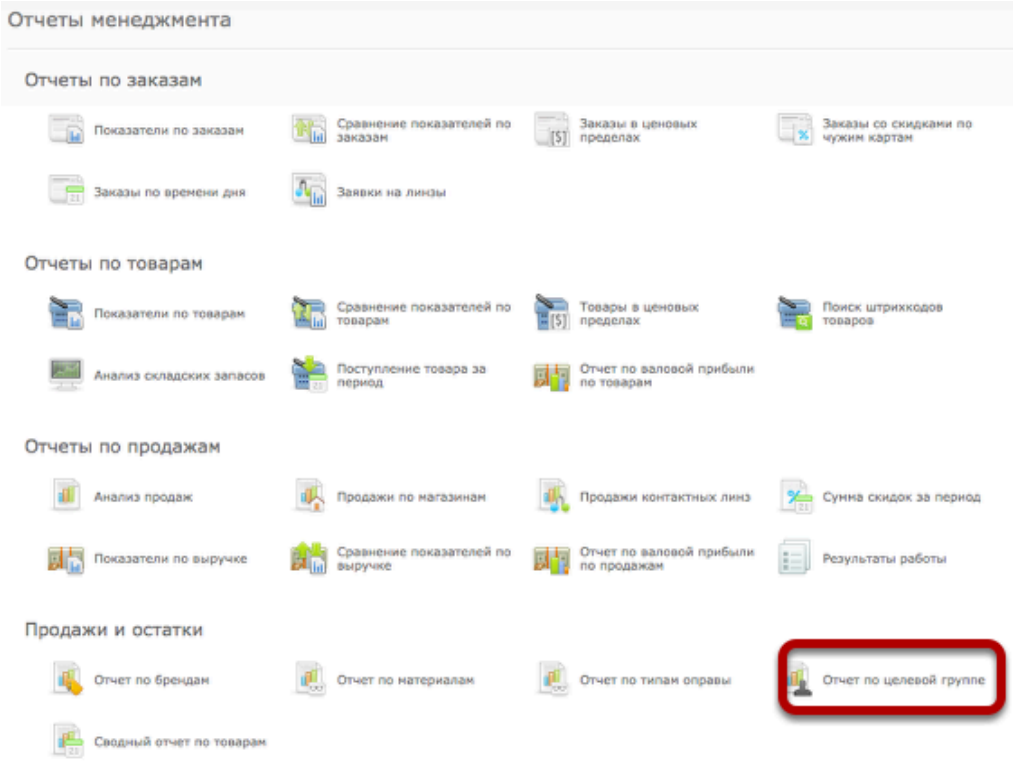
Отчет позволяет анализировать остатки и продажи оправ в разрезе целевых групп.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

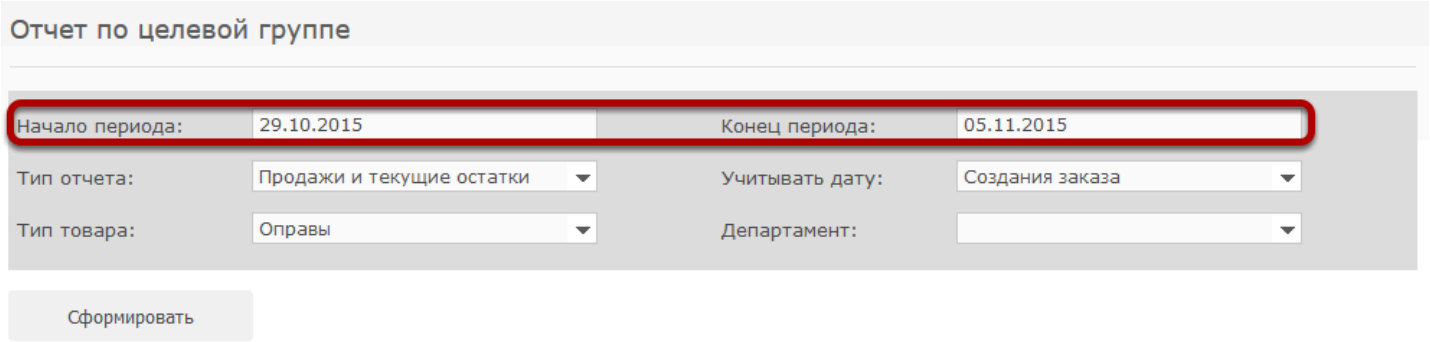
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"



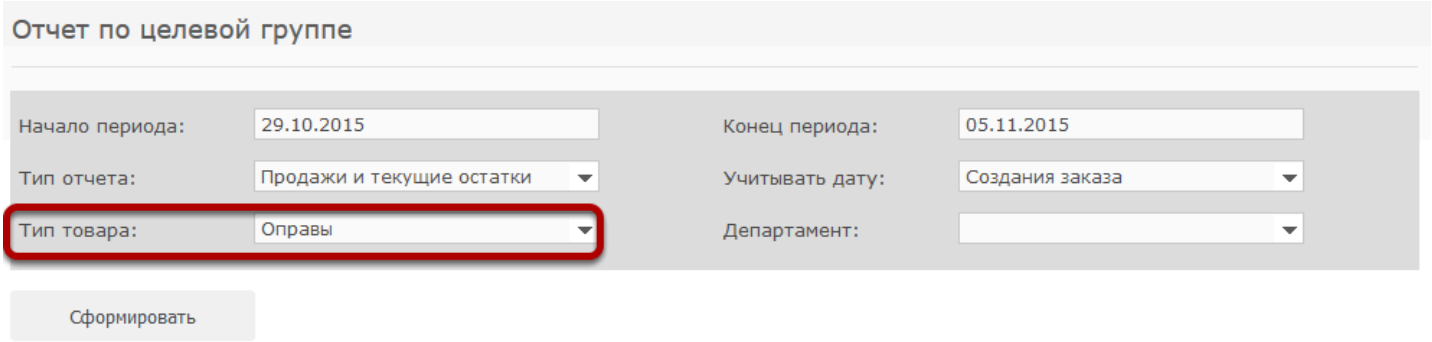

## Выберите пункт "Продажи по целевой группе"



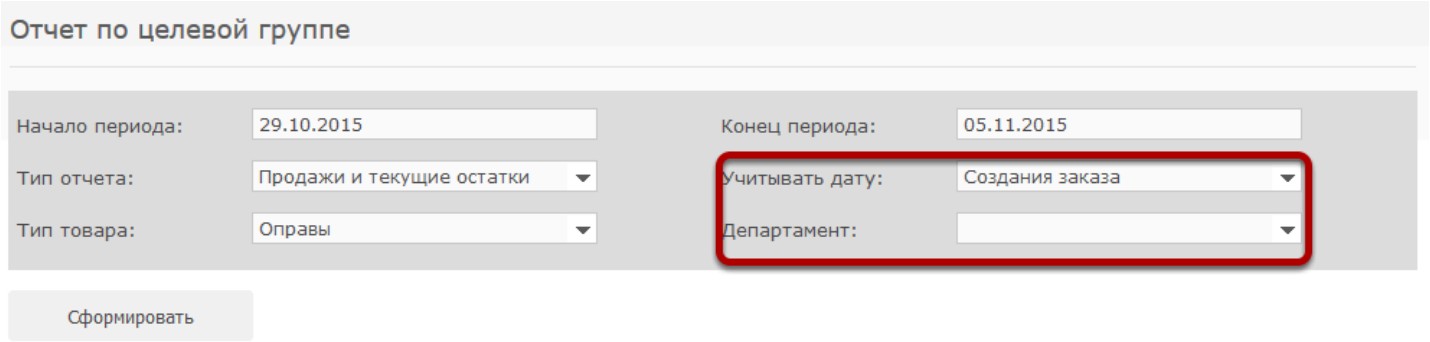
## Укажите период, за который будет построен отчет




## Укажите тип товара

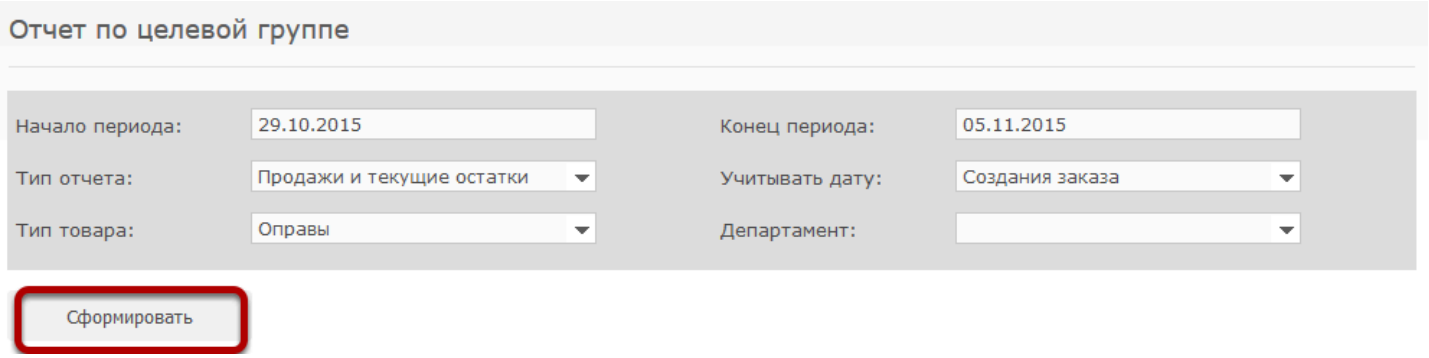



## Дополнительно можно указать учитывать дату создания, завершения или добавления товара в заказ и выбрать департамент




По умолчанию отчет будет построен по всем департаментам

# Нажмите на кнопку "Сформировать"




# В построенной таблице будет отображена информация о продажа и остатках оправ в разрезе целевых групп

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **29.10.2015** Конец периода: **05.11.2015**
Тип отчета: **Продажи и текущие остатки** Учитывать дату: **Создания за**
Тип товара: **Оправы** Департамент: **Оптика 1**

| Целевая группа | Продажи | | | | Текущие остатки | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | % от общих продаж | | Количество | Сумма | % от общих остатков | |
| | | | Кол-во | Сумма | | | Кол-во | Сумма |
| - | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 48 | 101 980,00 | 1,11% | 1,08% |
| Man | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 | 1 320,00 | 0,02% | 0,01% |
| SPORT | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 6 | 21 210,00 | 0,14% | 0,22% |
| Детская | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 331 | 249 680,00 | 7,67% | 2,64% |
| Женская | 1 | 860,00 | 100,00% | 100,00% | 1 995 | 4 641 690,00 | 46,20% | 49,09% |
| Мужская | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 1 390 | 3 052 770,00 | 32,19% | 32,28% |
| Подростковая | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 144 | 234 910,00 | 3,33% | 2,48% |
| прочее | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 59 | 31 410,00 | 1,37% | 0,33% |
| Унисекс | 0 | 0,00 | 0,00% | 0,00% | 344 | 1 121 060,00 | 7,97% | 11,86% |
| **Итого** | **1** | **860,00** | | | **4 318** | **9 456 030,00** | | |

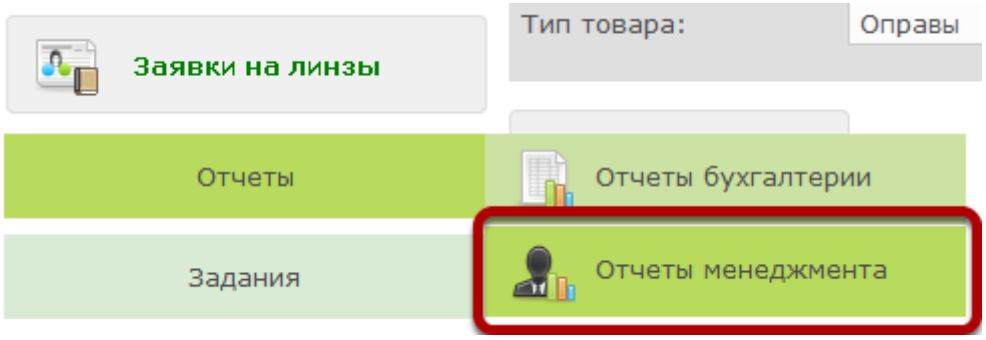
Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "Сводный отчет по товарам"?

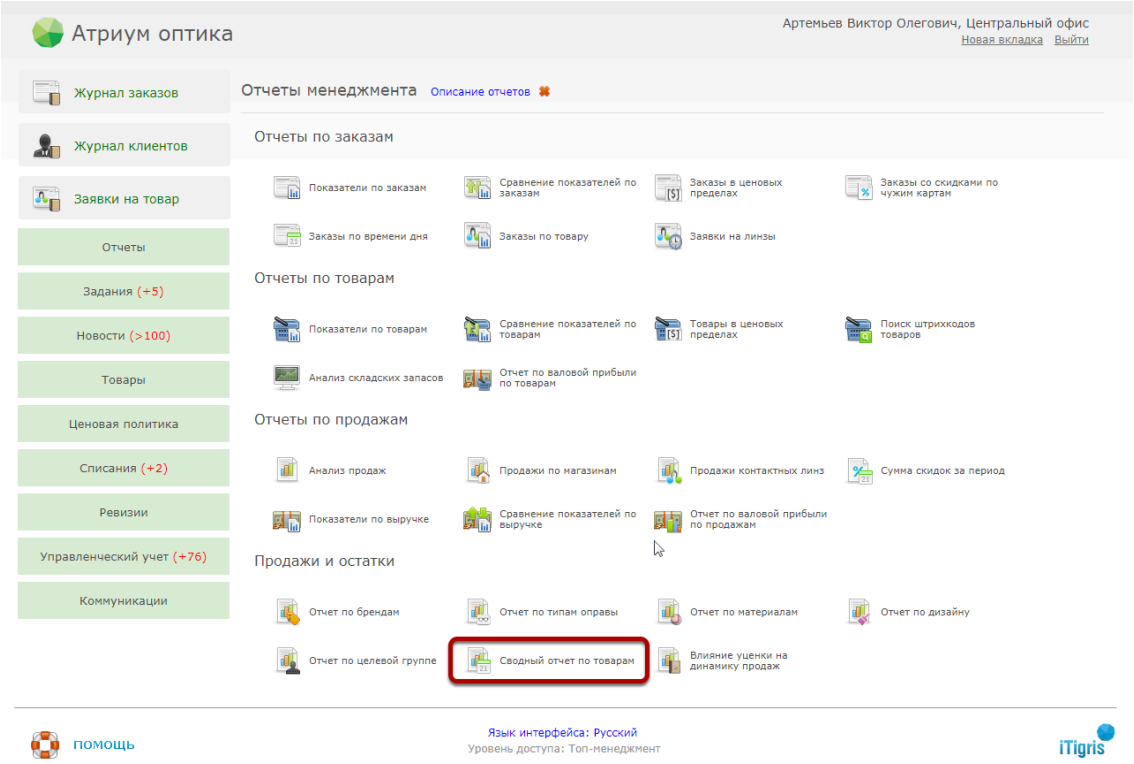
Отчет позволяет получить распредление продаж и остатков товаров по департаментам компании.

Доступен пользователям с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент".

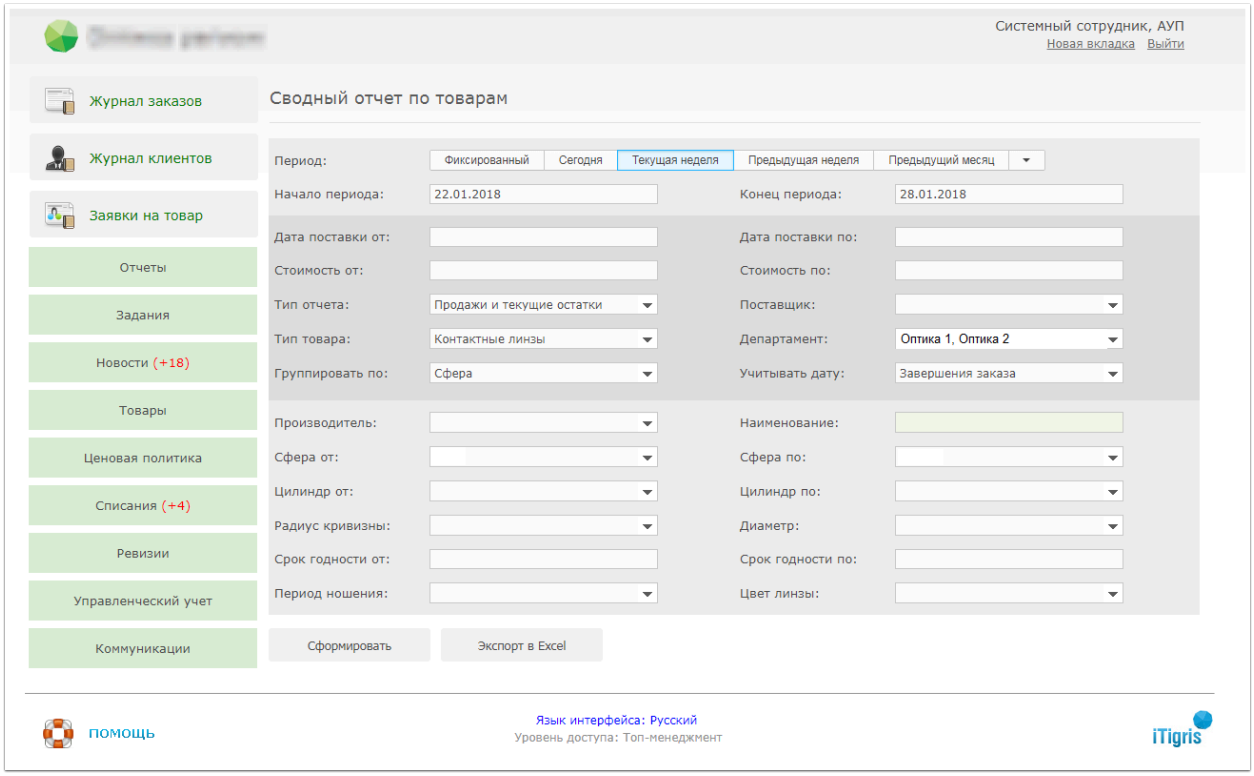
## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"




## Выберите пункт "Сводный отчет по товарам"



# Укажите нужные настройки отчета




Описание фильтров отчета:

**Начало периода /Конец периода** - период, за который будет сформирован отчет
**Дата поставки от/Дата поставки по** - период, в который были подтверждены поставки товара, информация о которых будет выводиться в отчет
**Стоимость от/Стоимость по** - интервал цен на товары, информация о которых будет выводиться в отчет
**Тип отчета** - позволяет выбрать, отображать ли в отчете информацию только о продажа, о текущих остатках или и о продажах и остатках одновременно
**Поставщик** - позволяет выводить в отчет информацию о тварах от конкретных поставщиков или от всех
**Тип товара** - позволяет выбрать, информацию о каком типе товара выводить в отчете. После выбора типа товара добавятся несколько уточняющих фильтров по конкретным параметрам выбранного типа товаров
**Депаратмент** - выбор депаратментов, по которым будет выводиться информация в отчет
**Учитывать дату** - позволяет выбрать какой датой выводить информацию в отчет - датой создания заказа, датой завершения заказа или датой добавления товара в заказ
**Группировать по** - позволяет выбрать параметры товара, в разрезе которых будет выведена информация в отчете

# Для формирования отчета нажмите на кнопку "Сформировать"

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | **22.01.2018** | Конец периода: | **28.01.2018** |
| Дата поставки от: | * | Дата поставки по: | * |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Тип отчета: | **Продажи и текущие остатки** | Поставщик: | * |
| Тип товара: | **Контактные линзы** | Учитывать дату: | **Завершения заказа** |
| Производитель: | * | Наименование: | * |
| Сфера от: | **-5,0** | Сфера по: | **-0,25** |
| Цилиндр от: | * | Цилиндр по: | * |
| Радиус кривизны: | * | Диаметр: | * |
| Срок годности от: | * | Срок годности по: | * |
| Период ношения: | * | Цвет линзы: | * |

| Sph | Салон (Казань Дербышки) | | | | Салон (Казань Зорге) | | | | Итого | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Продажа | | Тек. остатки | | Продажа | | Тек. остатки | | Продажа | | Тек. остатки | |
| | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма | Кол-во | Сумма |
| -5,0 | | | 240 | 30 425,00 | | | 465 | 61 335,00 | | | 705 | 91 760,00 |
| -4,75 | | | 129 | 18 375,00 | | | 265 | 41 728,00 | | | 394 | 60 103,00 |
| -4,5 | 1 | 250,00 | 248 | 32 170,00 | 5 | 1 250,00 | 459 | 66 086,00 | 6 | 1 500,00 | 707 | 98 256,00 |
| -4,25 | | | 72 | 16 425,00 | 10 | 3 100,00 | 248 | 41 020,00 | 10 | 3 100,00 | 320 | 57 445,00 |
| -4,0 | 42 | 4 500,00 | 215 | 34 280,00 | 7 | 2 050,00 | 552 | 83 260,00 | 49 | 6 550,00 | 767 | 117 540,00 |
| -3,75 | 7 | 1 750,00 | 154 | 19 475,00 | 32 | 2 750,00 | 294 | 51 270,00 | 39 | 4 500,00 | 448 | 70 745,00 |
| -3,5 | | | 254 | 43 110,00 | 67 | 6 790,00 | 595 | 83 465,00 | 67 | 6 790,00 | 849 | 126 575,00 |
| -3,25 | | | 130 | 20 905,00 | 6 | 1 500,00 | 344 | 45 270,00 | 6 | 1 500,00 | 474 | 66 175,00 |
| -3,0 | 2 | 1 350,00 | 335 | 56 270,00 | 2 | 500,00 | 570 | 90 215,00 | 4 | 1 850,00 | 905 | 146 485,00 |
| -2,75 | | | 244 | 30 570,00 | 13 | 3 440,00 | 405 | 59 360,00 | 13 | 3 440,00 | 649 | 89 930,00 |
| -2,5 | 8 | 2 000,00 | 283 | 43 070,00 | 46 | 7 130,00 | 528 | 75 635,00 | 54 | 9 130,00 | 811 | 118 705,00 |
| -2,25 | | | 163 | 25 440,00 | 3 | 900,00 | 358 | 48 845,00 | 3 | 900,00 | 521 | 74 285,00 |
| -2,0 | | | 307 | 53 230,00 | 13 | 3 975,00 | 446 | 81 131,00 | 13 | 3 975,00 | 753 | 134 361,00 |
| -1,75 | 2 | 500,00 | 132 | 20 610,00 | 8 | 2 100,00 | 339 | 54 951,00 | 10 | 2 600,00 | 471 | 75 561,00 |
| -1,5 | | | 212 | 32 335,00 | 31 | 2 175,00 | 439 | 65 275,00 | 31 | 2 175,00 | 651 | 97 610,00 |
| -1,25 | | | 122 | 18 025,00 | | | 356 | 57 775,00 | | | 478 | 75 800,00 |
| -1,0 | | | 182 | 34 230,00 | 2 | 800,00 | 377 | 75 825,00 | 2 | 800,00 | 559 | 110 055,00 |
| -0,75 | | | 62 | 15 570,00 | | | 206 | 39 920,00 | | | 268 | 55 490,00 |
| -0,5 | | | 38 | 9 150,00 | | | 128 | 35 240,00 | | | 166 | 44 390,00 |
| -0,25 | | | 6 | 2 640,00 | | | 26 | 3 820,00 | | | 32 | 6 460,00 |
| **Итого** | **62** | **10 350,00** | **3 528** | **556 305,00** | **245** | **38 460,00** | **7 400** | **1 161 426,00** | **307** | **48 810,00** | **10 928** | **1 717 731,00** |

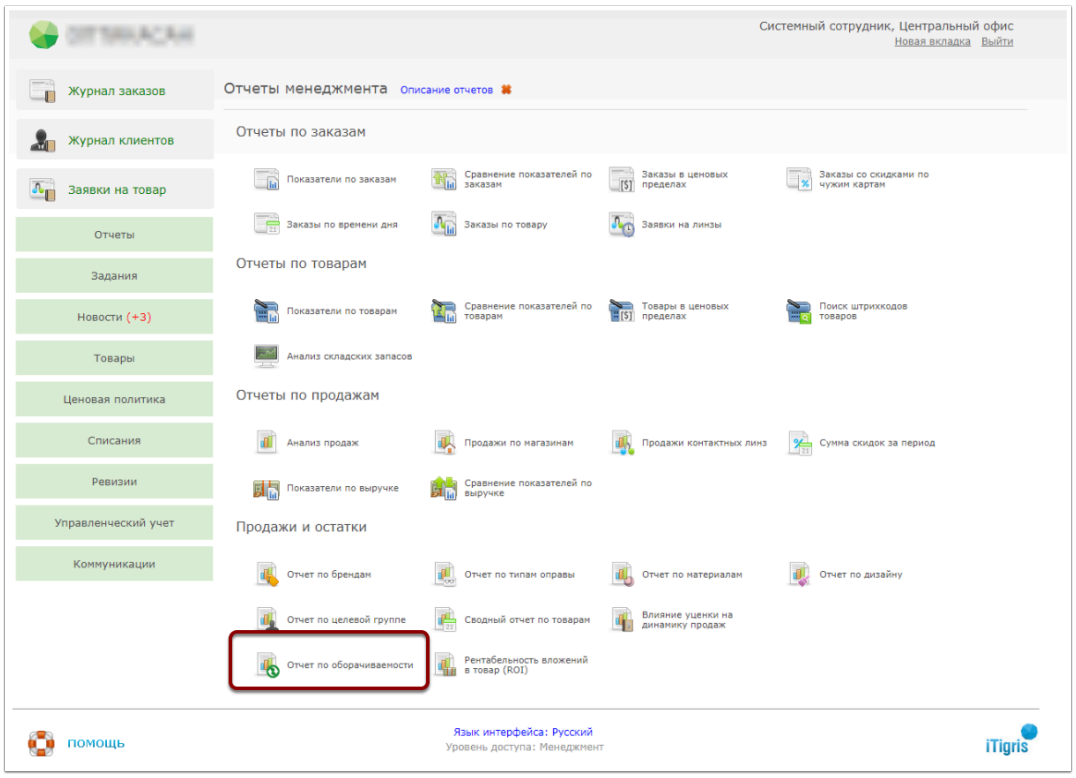
В колонках "Продажа" будет отображаться количество и сумма продонного товара
В колонках "Тек. остатки" будет отображаться текущие остатки товара

Отчет может быть распечатан, экспортирован в Excel или добавлен в Избранное

# Как пользоваться Отчетом по оборачиваемости?

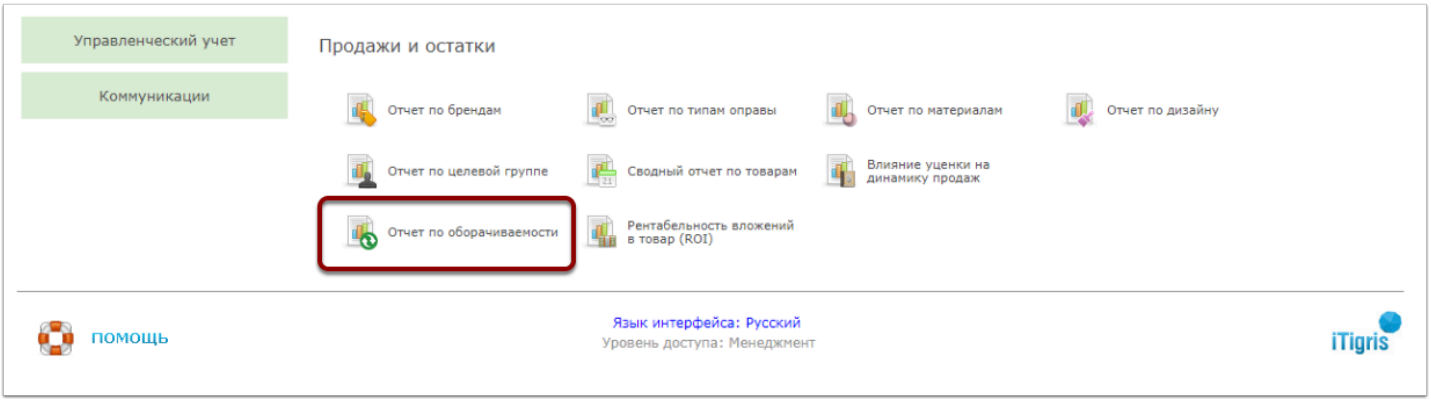
Отчет по оборачиваемости показывает, сколько раз обернулся имеющийся у вас на остатках товар на начало периода за выбранный период, а также срок оборачиваемости имеющегося у вас на остатках товара с учетом продаж за период.

Отчет доступен пользователям с правами доступа Менеджмент и Топ-Менеджмент

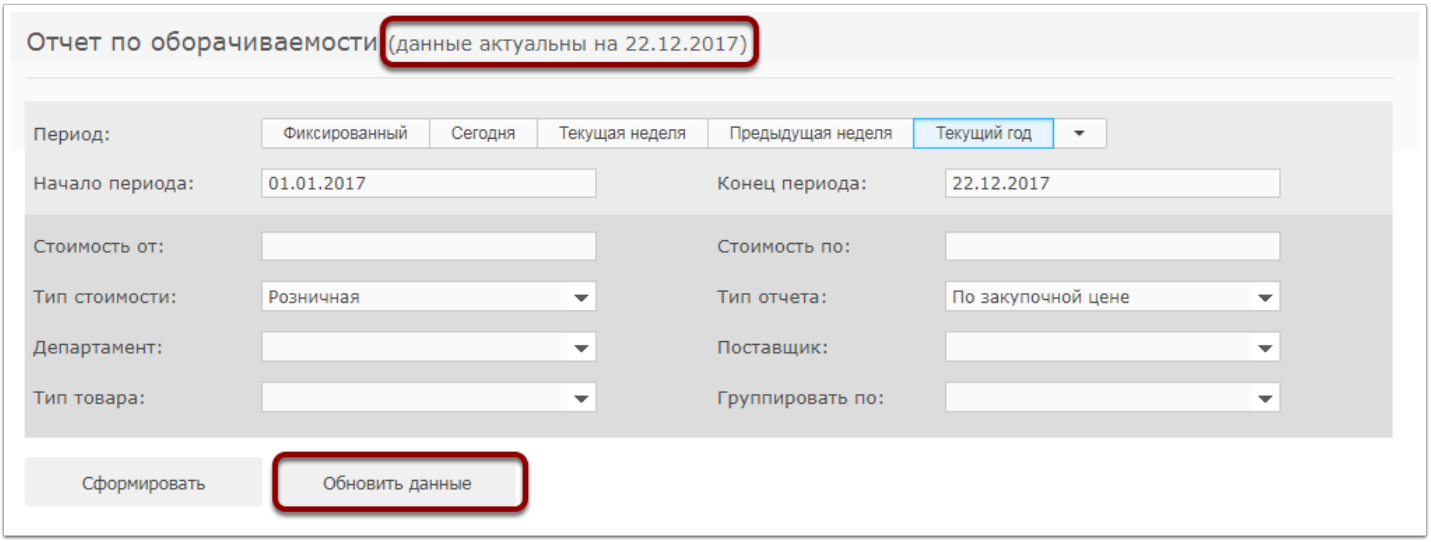



## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"

# Нажмите на "Отчет по оборачиваемости"




# Описание отчета:




<u>Для чего используется:</u>

Для оценки периода и коэффициента оборачиваемости товарных запасов за период, а также для прогнозирования продаж с учетом сохранения имеющейся тенденции

<u>Описание фильтров отчета:</u>

**Начало периода/конец периода** - интервал времени, за который осуществляется расчет;

**Стоимость от/стоимость по** - выводит в отчет информацию только по тем товарам, которые попадают в указанный ценовой диапазон. Если данный отбор не требуется, ничего не указывайте;

**Тип стоимости** - по какой цене осуществлять поиск из предыдущего фильтра "Стоимость от/стоимость по";

**Тип отчета** - выводить данные в виде суммы закупочных цен или в количестве товара;

**Департамент** - Отбор данных по конкретному или нескольким департаментам. Если нужно сформировать отчет по всем департаментам - ничего не указывайте;

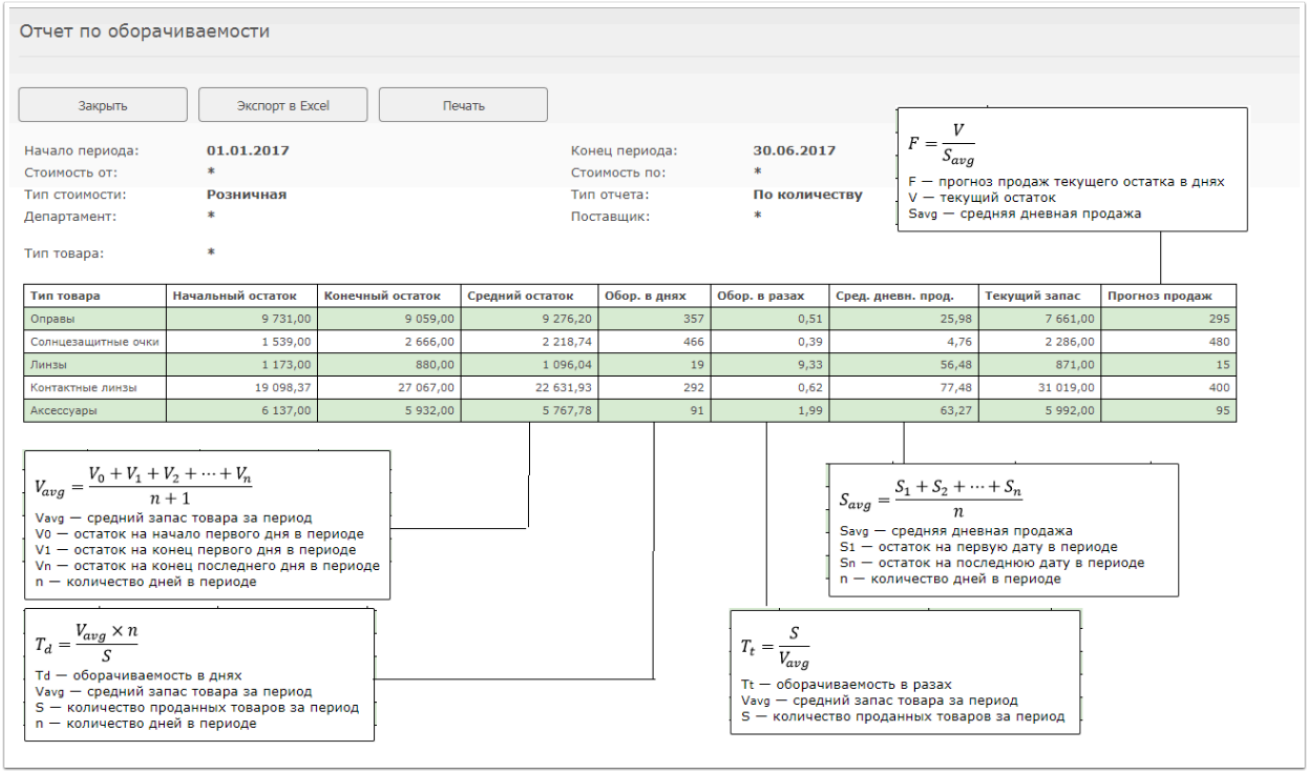
**Поставщик** - отбор товара по конкретному или нескольким поставщикам. если нужно сформировать отчет по всем поставщикам - ничего не указывайте;

**Тип товара** - отбор товара по типу. Если нужно сформировать отчет по всем типам товара, ничего не указывайте;

**Группировать по** - по какому параметру группировать данные в строках отчета.

Перед формирование отчета обратите внимание на дату актуальности данных. Чтобы сформировать отчет с данными, актуальными на текущий момент, сначала нажмите кнопку "Обновить данные"

Порядок расчета:

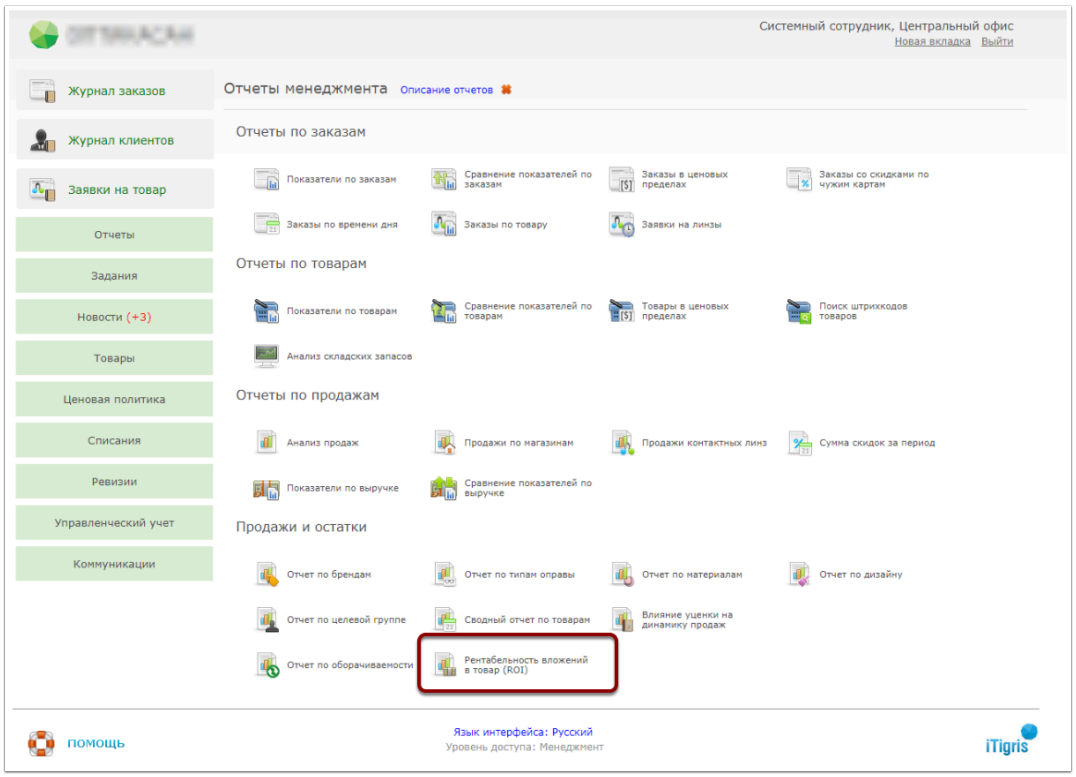



| Тип товара | Начальный остаток | Конечный остаток | Средний остаток | Обор. в днях | Обор. в разах | Сред. дневн. прод. | Текущий запас | Прогноз продаж |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Оправы | 9 731,00 | 9 059,00 | 9 276,20 | 357 | 0,51 | 25,98 | 7 661,00 | 295 |
| Солнцезащитные очки | 1 539,00 | 2 666,00 | 2 218,74 | 466 | 0,39 | 4,76 | 2 286,00 | 480 |
| Линзы | 1 173,00 | 880,00 | 1 096,04 | 19 | 9,33 | 56,48 | 871,00 | 15 |
| Контактные линзы | 19 098,37 | 27 067,00 | 22 631,93 | 292 | 0,62 | 77,48 | 31 019,00 | 400 |
| Аксессуары | 6 137,00 | 5 932,00 | 5 767,78 | 91 | 1,99 | 63,27 | 5 992,00 | 95 |

# Как пользоваться отчетом "Рентабельность вложений в товар (ROI)"?

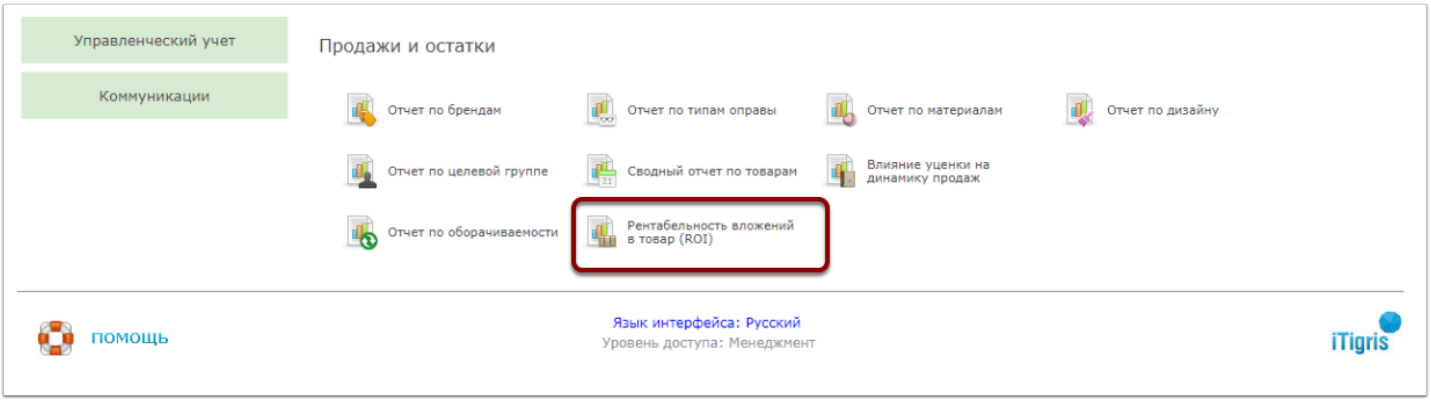
Отчет "Рентабельность вложений в товар (ROI)" позволяет оценить соотношение между средним остатком определенного вида товара за период с выручкой и прибылию от продажи данного вида товара за тот же период.

Отчет доступен пользователям с правами доступа Менеджмент и Топ-Менеджмент

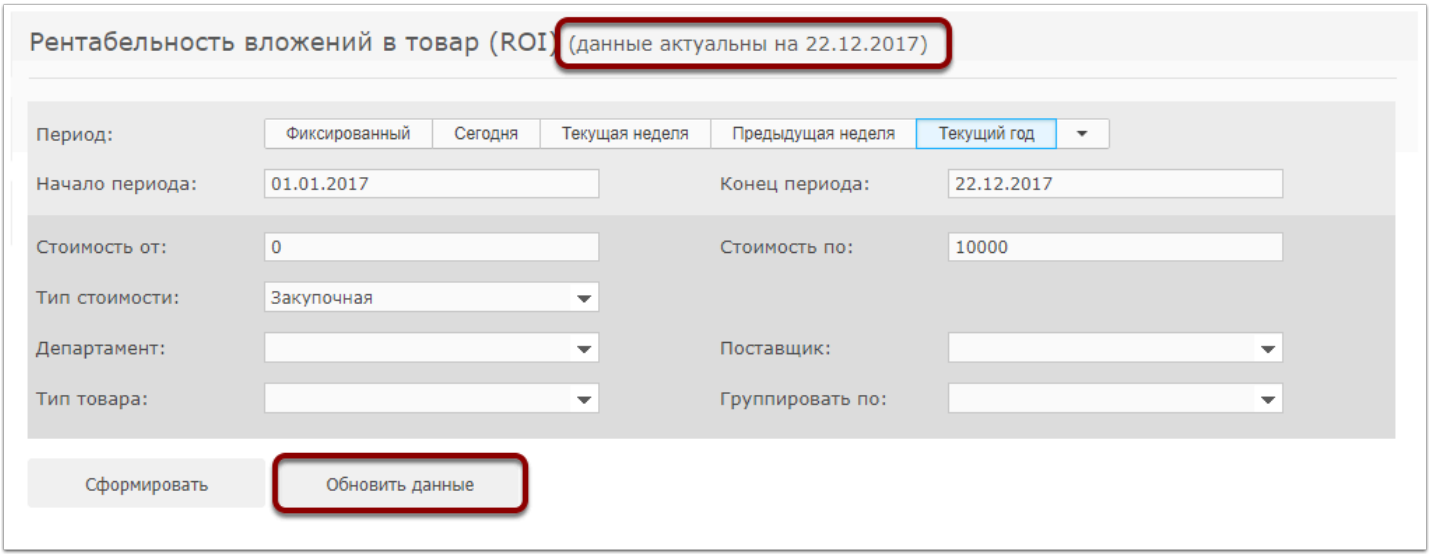



## Выберите в меню пункт "Отчеты менеджмента"

# Нажмите на "Рентабельность вложений в товар (ROI)"




# Описание отчета:




<u>Для чего используется:</u>

Для оценки финансовой "отдачи" от вложений в определенный товар, а также целесообразности дальнейших закупок определенного вида товаров.

<u>Описание фильтров отчета:</u>

**Начало периода/конец периода** - интервал времени, за который осуществляется расчет;

**Стоимость от/стоимость по** - выводит в отчет информацию только по тем товарам, которые попадают в указанный ценовой диапазон. Если данный отбор не требуется, ничего не указывайте;

**Тип стоимости** - по какой цене осуществлять поиск из предыдущего фильтра "Стоимость от/стоимость по";

**Департамент** - Отбор данных по конкретному или нескольким департаментам. Если нужно сформировать отчет по всем департаментам - ничего не указывайте;

**Поставщик** - отбор товара по конкретному или нескольким поставщикам. если нужно сформировать отчет по всем поставщикам - ничего не указывайте;

**Тип товара** - отбор товара по типу. Если нужно сформировать отчет по всем типам товара, ничего не указывайте;

**Группировать по** - по какому параметру группировать данные в строках отчета.

Перед формирование отчета обратите внимание на дату актуальности данных. Чтобы сформировать отчет с данными, актуальными на текущий момент, сначала нажмите кнопку "Обновить данные"

Порядок расчета:

Рентабельность вложений в товар (ROI)

К фильтру отчета | Экспорт в Excel | Печать | Сохранить в избранное | К избранным отчетам

Начало периода: 01.01.2017 Конец периода: 22.12.2017
Стоимость от: 0,00 Стоимость по: 10 000,00
Тип стоимости: Закупочная
Департамент: * Поставщик: *
Тип товара: *

| Тип товара | Средний остаток | Сред. дневн. прод. | Сумма продаж | Валовая прибыль | Эффективность вложений по продажам (%) ▲ | Эффективность вложений по валовой прибыли (%) | Рентабельность (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Солнцезащитные очки | 1 139 524,30 | 2 830,32 | 2 108 168,87 | 1 100 573,31 | 185,00 | 96,58 | 85,00 |
| Оправы | 1 409 164,76 | 3 292,61 | 2 703 291,00 | 1 529 204,59 | 191,84 | 108,52 | 91,84 |
| Контактные линзы | 540 997,06 | 5 195,32 | 2 573 585,00 | 716 214,75 | 475,71 | 132,39 | 375,71 |
| Аксессуары | 37 505,83 | 394,84 | 296 067,80 | 155 506,40 | 789,39 | 414,62 | 689,39 |
| Линзы | 46 266,61 | 5 158,36 | 4 170 972,00 | 2 326 465,47 | 9 015,08 | 5 028,39 | 8 915,08 |

$$V_{avg} = \frac{V_0 + V_1 + V_2 + \cdots + V_n}{n+1}$$

Vavg — средний запас товара за период
V0 — остаток на начало первого дня в периоде
V1 — остаток на конец первого дня в периоде
Vn — остаток на конец последнего дня в периоде
n — количество дней в периоде

Эф. вложений по продажам =
Сумма продаж / Средний остаток x 100%

Эф. вложений по вал. прибыли =
Валовая прибыль / Средний остаток x 100%

$$S_{avg} = \frac{S_1 + S_2 + \cdots + S_n}{n}$$

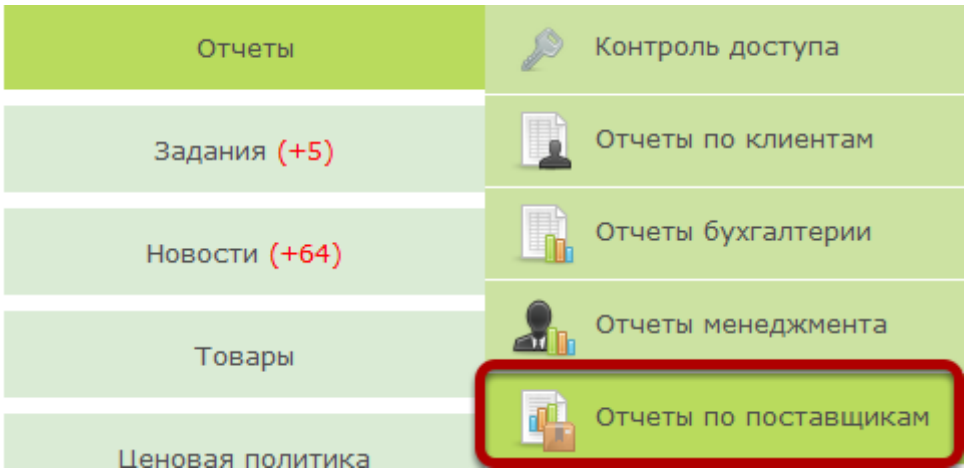
Savg — средняя дневная продажа
S1 — остаток на первую дату в периоде
Sn — остаток на последнюю дату в периоде
n — количество дней в периоде

# Отчеты по поставщикам

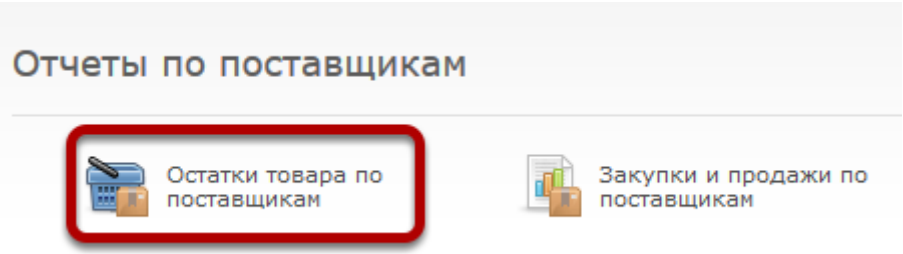
# Как пользоваться отчетом "Остатки товара по поставщикам"?

Данный отчет доступен пользователям с уровнем достопа "Топ-менеджер". Данный отчет позволяет контролировать запасы, цены поставщика, динамику изменения наценки.

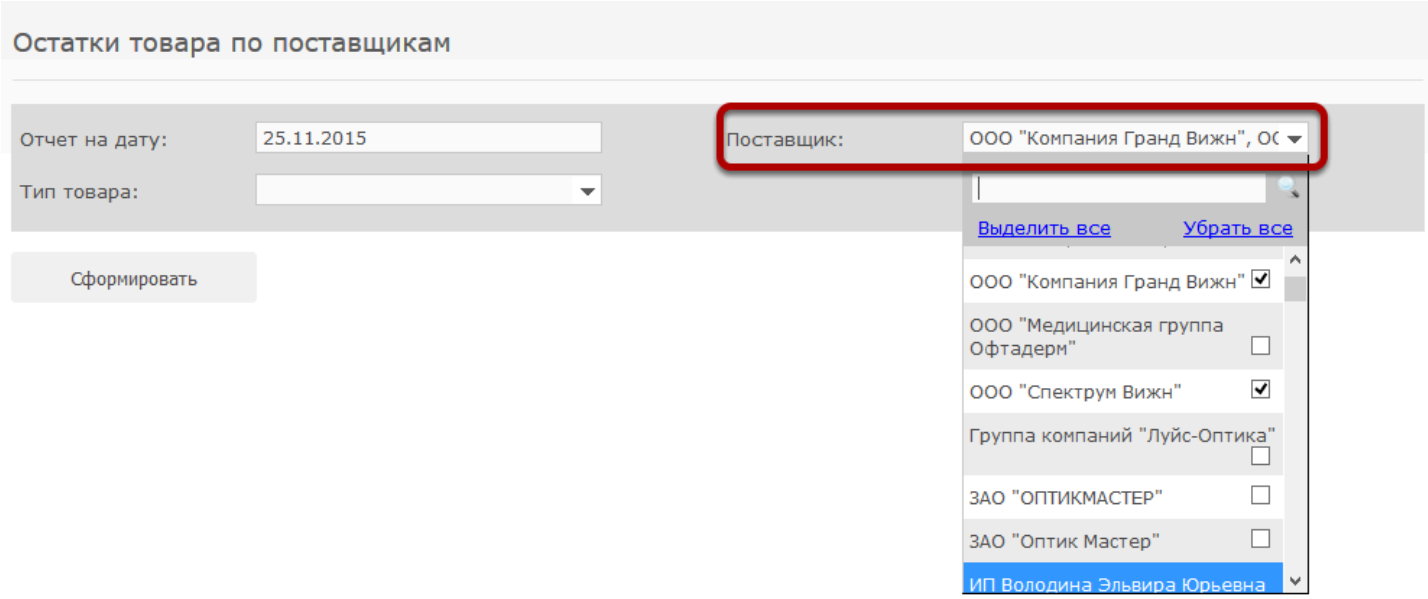
## В главном меню выберите "Отчеты" - "Отчеты по поставщикам"



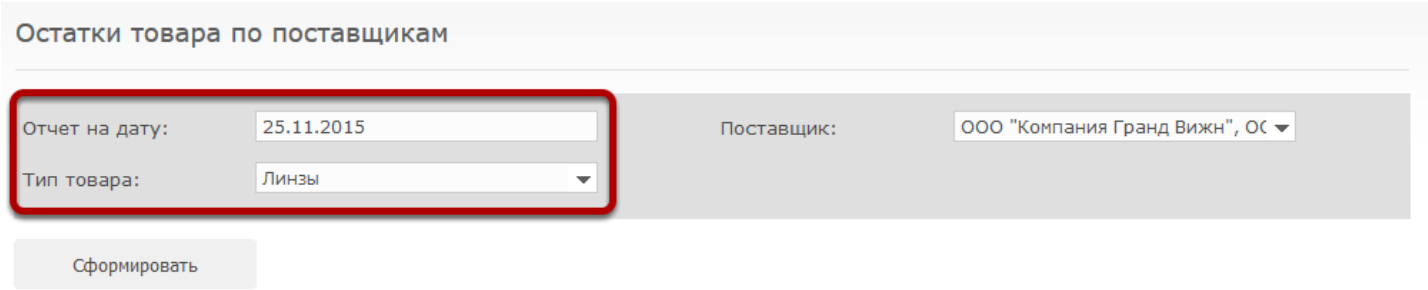

## Выберите "Остатки товара по поставщикам"



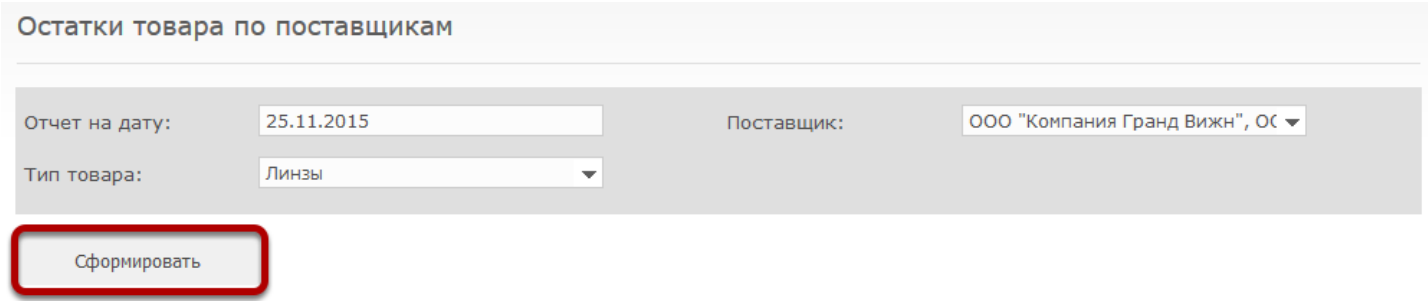
## Выберите одного или нескольких поставщиков




## Так же можете указать дату и тип товара




## Нажмите "Сформировать"




## В построенном отчете можно посмотреть среднее, минимальное, максимальное и суммарное значение

# закупочной и розничной цены

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Отчет на дату: **25.11.2015** Поставщик: **ООО "Компания Гранд Вижн", ООО "Спект...**

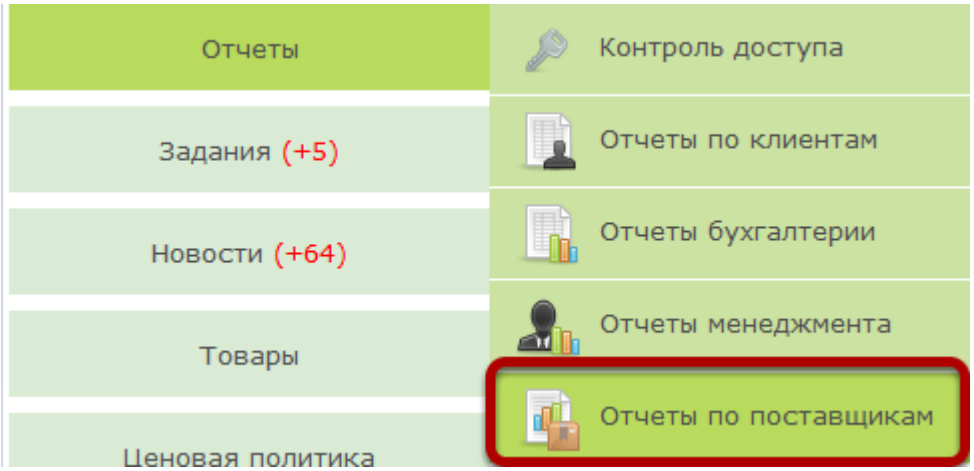
Тип товара: **Линзы**

| Наименование | Закупочная | | | | Розничная | | | | Наценка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Sum | Min | Avg | Max | Sum | Min | Avg | Max | |
| ADDPOWER 1.5 HVA | 39 960,00 | 540,00 | 540,00 | 540,00 | 92 500,00 | 1 250,00 | 1 250,00 | 1 250,00 | 2,31 |
| AMPLITUDE 1.5 HVA | 1 620,00 | 810,00 | 810,00 | 810,00 | 4 200,00 | 2 100,00 | 2 100,00 | 2 100,00 | 2,59 |
| ANATEO MIO 15 NEVA MAX | 492,00 | 123,00 | 123,00 | 123,00 | 3 948,00 | 987,00 | 987,00 | 987,00 | 8,02 |
| asddfsf | 14 883,00 | 123,00 | 123,00 | 123,00 | 1 452,00 | 12,00 | 12,00 | 12,00 | 0,10 |
| Cosmolit | 150,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 1 287,00 | 150,00 | 429,00 | 987,00 | 8,58 |
| EXTENSO 10 NENA+ | 250,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 5 000,00 | 2 500,00 | 2 500,00 | 2 500,00 | 20,00 |
| HL 1.53 PNX TR | 3 861,00 | 351,00 | 351,00 | 351,00 | 8 800,00 | 800,00 | 800,00 | 800,00 | 2,28 |
| HL 1.5 OFFICE | 1 530,00 | 765,00 | 765,00 | 765,00 | 3 800,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,48 |
| HL 1.5 OFFICE BROWN SHV | 1 530,00 | 765,00 | 765,00 | 765,00 | 3 800,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,48 |
| HL 1.5 OFFICE GREEN SHV | 1 530,00 | 765,00 | 765,00 | 765,00 | 3 800,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,48 |
| HL 1.5 TR GREY | 2 835,00 | 945,00 | 945,00 | 945,00 | 5 700,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,01 |
| HL 1.67 HVA | 54 248,24 | 495,00 | 506,99 | 1 200,00 | 128 400,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 2,37 |
| HL Eyas 1.6 HVA QSP | 540,00 | 270,00 | 270,00 | 270,00 | 1 960,00 | 980,00 | 980,00 | 980,00 | 3,63 |
| HL EYNOA 1.67 | 9 405,00 | 495,00 | 495,00 | 495,00 | 22 800,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 1 200,00 | 2,42 |
| HL PNX 1.53 HVA | 66 729,20 | 331,50 | 337,02 | 360,85 | 159 000,00 | 800,00 | 803,03 | 1 100,00 | 2,38 |
| HL PNX 1.53 QSP SHV | 1 513,00 | 1 513,00 | 1 513,00 | 1 513,00 | 3 500,00 | 3 500,00 | 3 500,00 | 3 500,00 | 2,31 |
| MAXIMA 1.6 HMC | 427,00 | 1,00 | 10,17 | 193,50 | 480,00 | 2,00 | 11,43 | 200,00 | 1,12 |
| NL 1.67 HV LL | 2 430,00 | 1 215,00 | 1 215,00 | 1 215,00 | 4 800,00 | 2 400,00 | 2 400,00 | 2 400,00 | 1,98 |
| NL 1.67 SHV | 95 812,73 | 945,00 | 948,64 | 978,43 | 242 400,00 | 2 400,00 | 2 400,00 | 2 400,00 | 2,53 |
| NL ACTIVE 1.5 | 6 750,00 | 1 125,00 | 1 125,00 | 1 125,00 | 13 200,00 | 2 200,00 | 2 200,00 | 2 200,00 | 1,96 |
| NL ACTIVE 1.5 SHV | 62 270,47 | 1 125,00 | 1 132,19 | 1 198,51 | 121 700,00 | 2 200,00 | 2 212,73 | 2 900,00 | 1,95 |
| NL ACTIVE 1.6 SHV | 3 379,50 | 1 125,00 | 1 689,75 | 2 254,50 | 4 600,00 | 2 300,00 | 2 300,00 | 2 300,00 | 1,36 |
| OA NL ACTIVE 1.5 SHV | 1 125,00 | 1 125,00 | 1 125,00 | 1 125,00 | 2 200,00 | 2 200,00 | 2 200,00 | 2 200,00 | 1,96 |
| OA UNOR 16 DIAM`S | 673,20 | 336,60 | 336,60 | 336,60 | 1 600,00 | 800,00 | 800,00 | 800,00 | 2,38 |
| ORMA 15 | 1 300,00 | 50,00 | 50,00 | 50,00 | 20 424,00 | 780,00 | 785,54 | 789,00 | 15,71 |
| TILIUM AS NEVA MAX | 2 024,00 | 1 012,00 | 1 012,00 | 1 012,00 | 3 600,00 | 1 800,00 | 1 800,00 | 1 800,00 | 1,78 |
| ф/хр Trans VI 1.5 HVA BR | 945,00 | 945,00 | 945,00 | 945,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,01 |
| ф/хр Trans VI 1.5 HVA GR | 4 725,00 | 945,00 | 945,00 | 945,00 | 9 500,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 1 900,00 | 2,01 |
| Все товары | 65,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 162,50 | 12,50 | 12,50 | 12,50 | 2,50 |
| **Итого** | **383 003,34** | | | | **876 513,50** | | | | **2,29** |

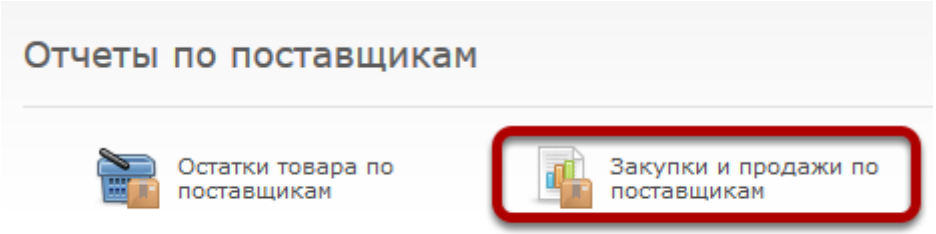
# Как пользоваться отчетом "Закупки и продажи по поставщикам"?

Данный отчет доступен пользователям с уровнем доступа "Топменеджер". Данный отчет позволяет сравнить запасы и продажи, понять какие товары в первую очередь продаются, а также оценить адекватность платежей поставщику за период.

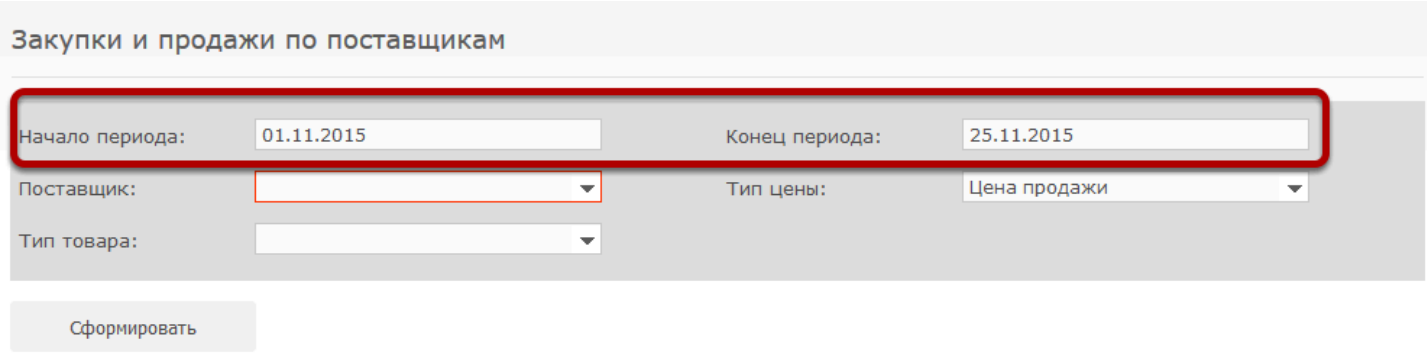
## В меню выберите "Отчеты" - "Отчеты поставщикам"



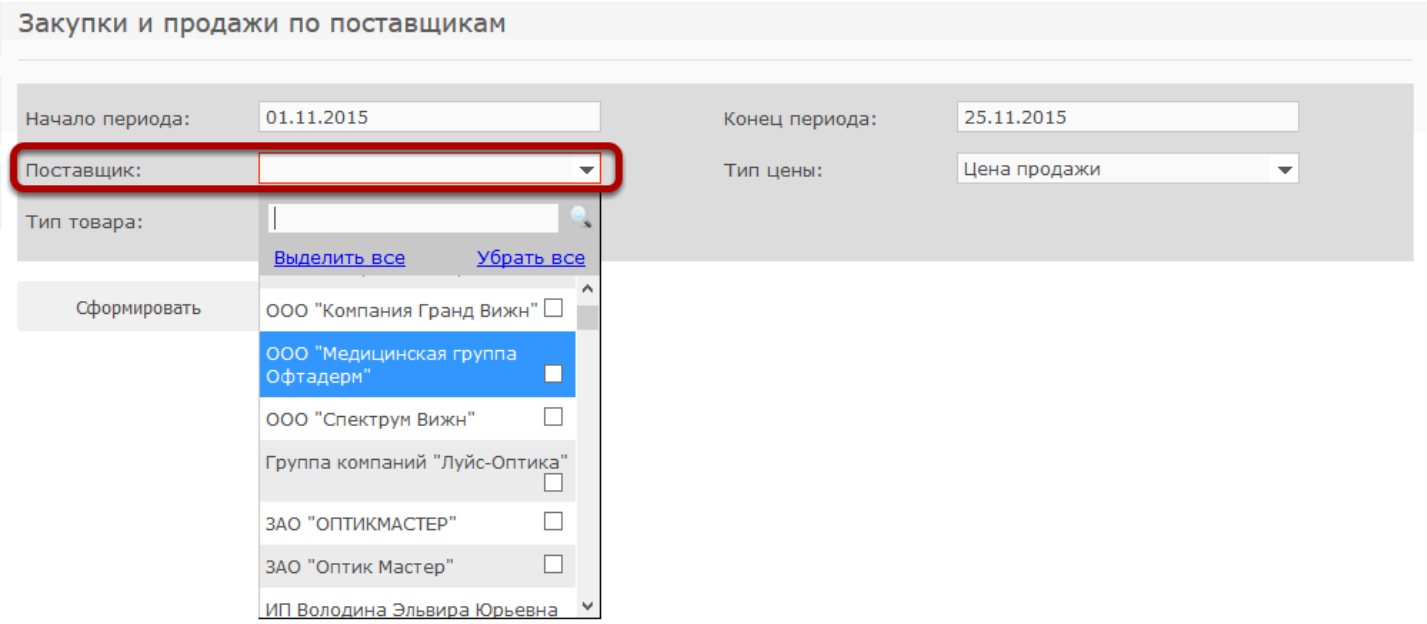

## Выберите "Закупки и продажи по поставщикам"



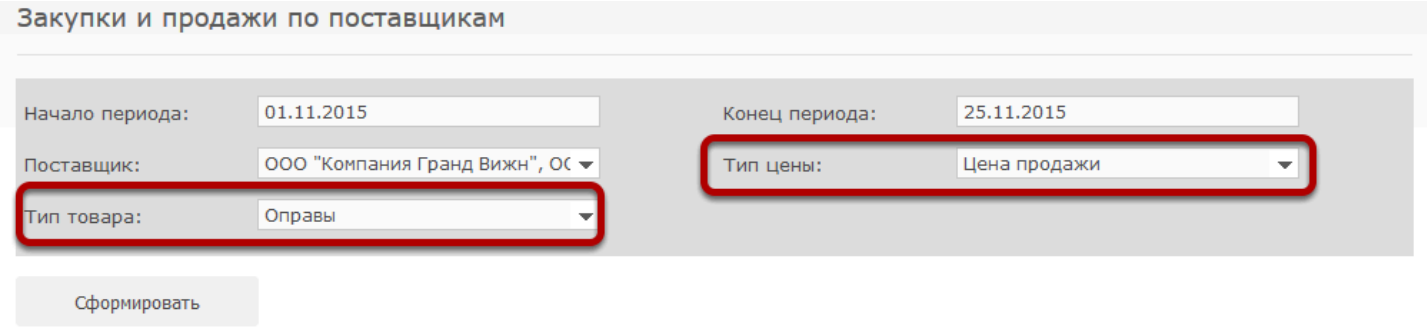
# Укажите начало и конец периода




# Выберите одного или нескольких поставщиков




# Так же можете указать тип товара и тип цены



В качестве типа цены можно выбрать розничную или цену продажи

# В сформированном отчете можно посмотреть средние и общее значение закупочной и розничной цены по продажам и закупкам, количество товара и наценку

Закупки и продажи по поставщикам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2015** Конец периода: **25.11.2015**

Поставщик: **"Луйс-Оптика", ООО "Нью-Оптика", ООО "...** Тип цены: **Цена продажи**

Тип товара: *

| Наименование | Закупки | | | | | | Продажи | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Кол-во | Закупочная | | Розничная | | Наценка | Кол-во | Закупочная | | Розничная | | Наценка |
| | | Sum | Avg | Sum | Avg | | | Sum | Avg | Sum | Avg | |
| Все товары | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| **Итого** | **0** | **0,00** | | **0,00** | | | **0** | **0,00** | | **0,00** | | |

Платежей поставщику(ам) не найдено

При формировании отчета по всем товарам ниже отчета будут отражаться платежи поставщикам

# Клиентская база

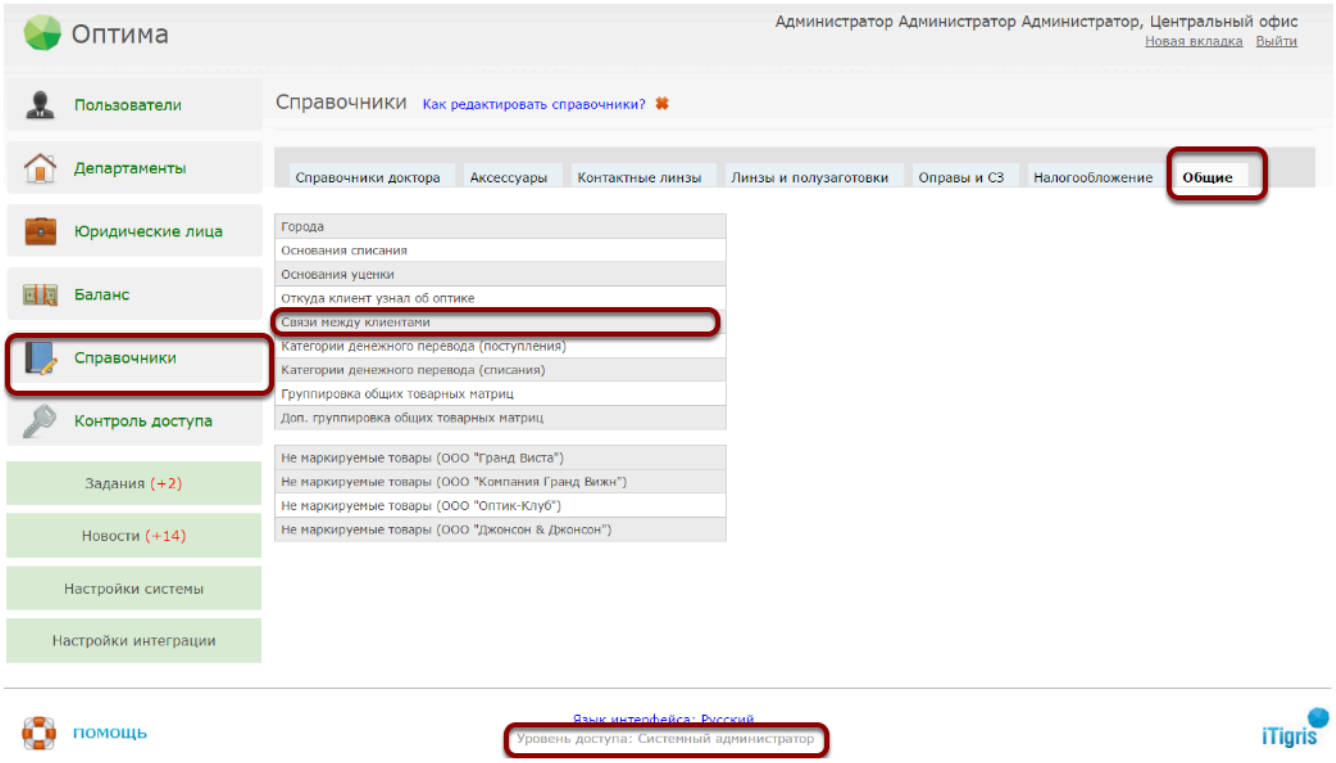
# Как задавать и использовать связи между клиентами?

Функционал "Связи клиентов" позволяет устанавливать связи между различными клиентами в вашей базе клиентов. Например, можно указать, что Иванов Иван Иванович является отцом и\или контактным лицом Иванова Сергея Ивановича и т.д.

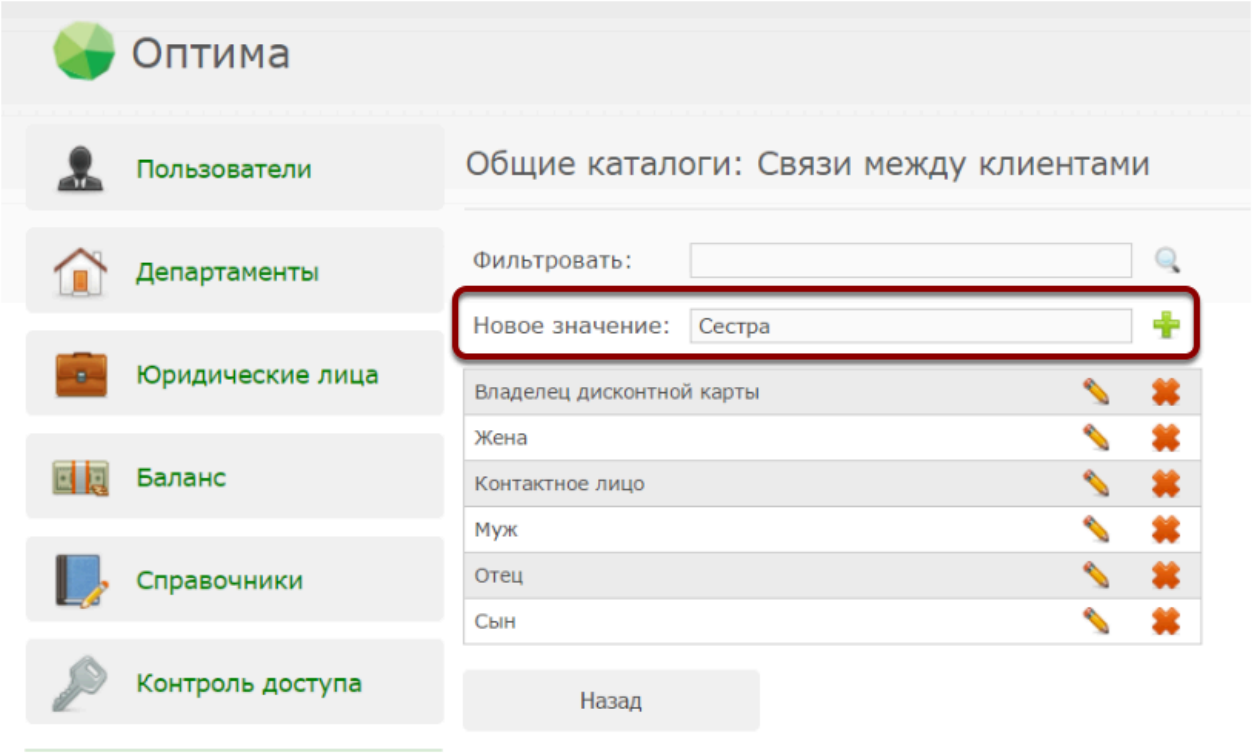
Задавать и редактировать связи между клиентами могут пользователи с правами доступа "Топ-менеджер", "Менеджер", "Продавец" , "Офтальмолог-продавец" и "Офтальмолог".

## Задайте значения справочника "Связи между клиентами"

Перед тем, как начать использовать данный функционал, добавьте в справочник "Связи между клиентами" необходимые позиции. Данный справочник находится у пользователя с правами доступа Систменый администратор в пункте меню "Справочники" на закладке "Общие":




Для добавления значения введите его название в поле "Новое значение" и нажмите на кнопку "Добавить" справа (Зеленый плюс). После этого знаение будет добавлено в справочник.

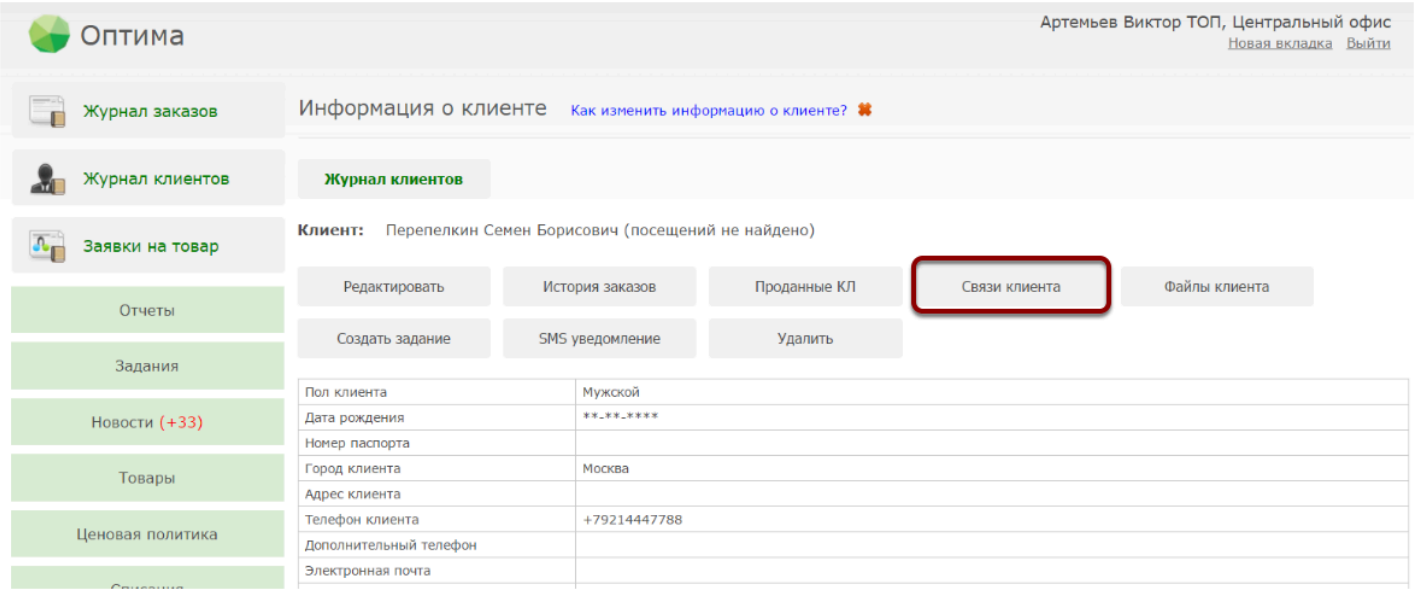



Рекомендуем добавить в справочник такие позиции, как **"Владелец дисконтной карты", "Контактное лицо"** и **"Законный представитель"**. Данные значения вам понадобятся для того, чтобы указать соответственно, кто является для данного клиента владельцем дисконтной карты (номер который будет подставляться в заказ автоматически), кто является контактным лицом для данного клиента, а также кто является законным представителем клиента в случае, если клиент является несовершеннолетним или недееспособным (для подписания договора).

После того, как вы заполните справочник "Связи между клиентами", можете начинать указывать соответствующие связи для клиентов из вашей базы. Мы рассмотрим этот процесс на примере пользователя с правами доступа "Топ-менеджер". Для всех остальных пользователей процесс аналогичен, лишь за тем исключением, что только Топ-менеджер может задавать настройки связей между клиентами.

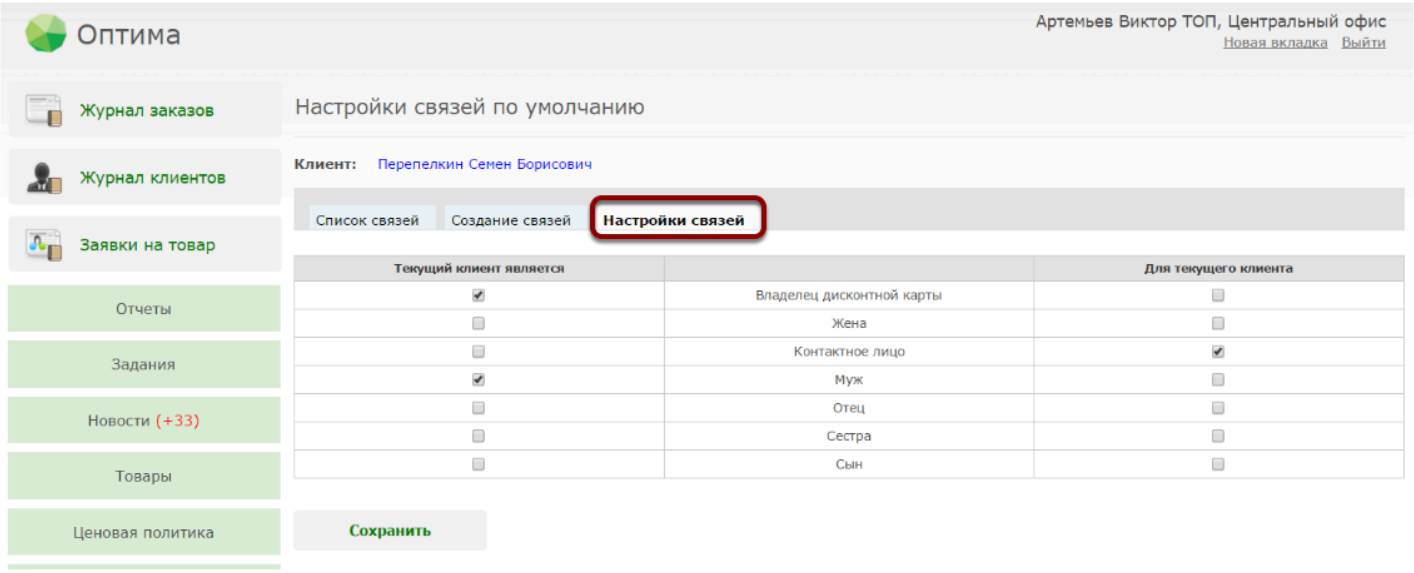
## Задайте настройки связей между клиентами

Задать, настроить, а также просмотреть связи текущего клиента всегда можно из карточки клиента. Для этого найдите нужного клиента в базе клиентов, откройте его карточку и нажмите на кнопку "Связи клиента":



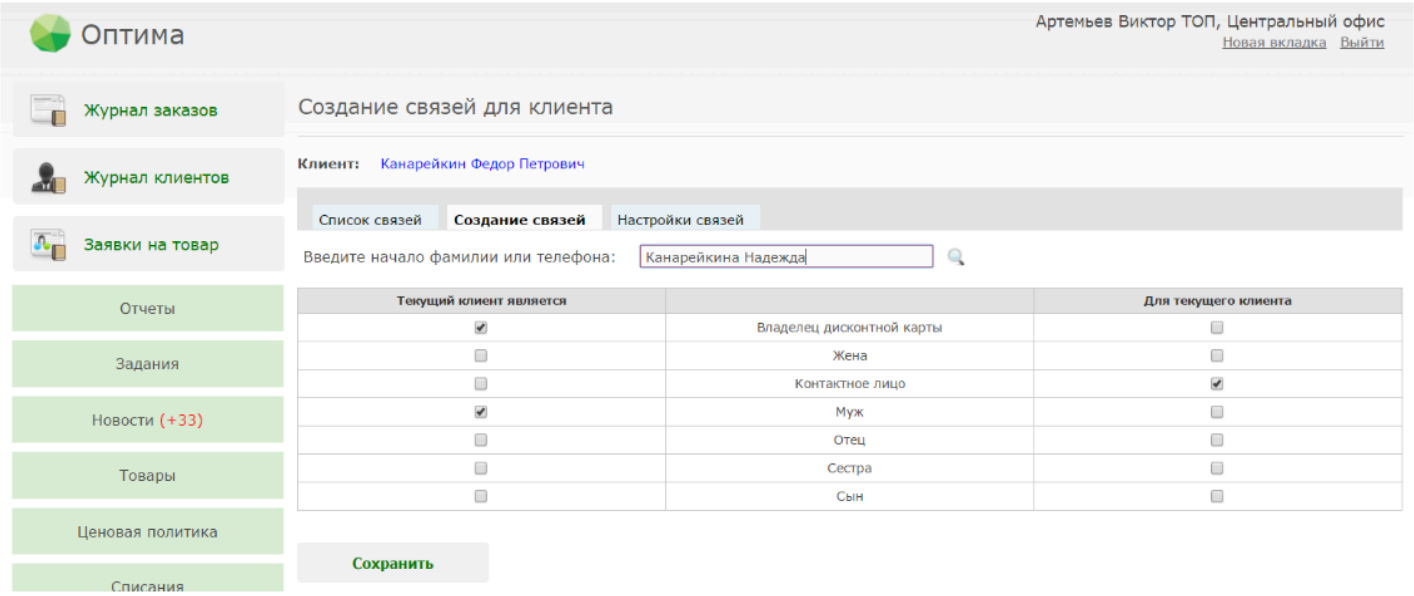

На закладке "Настройки связей" вы можете отметить галочками, какие связи по умолчанию должны быть проставлены клиенту. Данные настройки будут распространяться на всех клиентов, а не только на выбранного клиента. Однако эти галочки могут быть изменены при задании конкретных связей для конкретного клиента.

В настройках и создании связей имеются два столбца. **"Текущий клиент является"** - отмеченные в данном столбце значения будут означать, что текущий клиент является например "Владельцем карты" или "Мужем" для выбираемых в дальнейшем клиентов. **"Для текущего клиента"** - отмеченные в этом столбце значения будут означать, что выбранный в дальнейшем клиент будет являться "Контактным лицом" для текущего клиента.



# Создайте связи для выбранного клиента

Создание связей рассмотрим на примере клиента Канарейкин Федор Петрович. Для создания связей откройте карточку клиента, нажмите кнопку "Связи клиента" и перейдите на закладку "Создание связей". По умолчанию будут отмечены связи, которые мы задавали чуть раньше в "Настройке связей". В данном случае это связи "Владелец дисконтной карты" и "Муж" в графе "Текущий клиент является" и "Контактное лицо" в графе "Для текущего клиента".

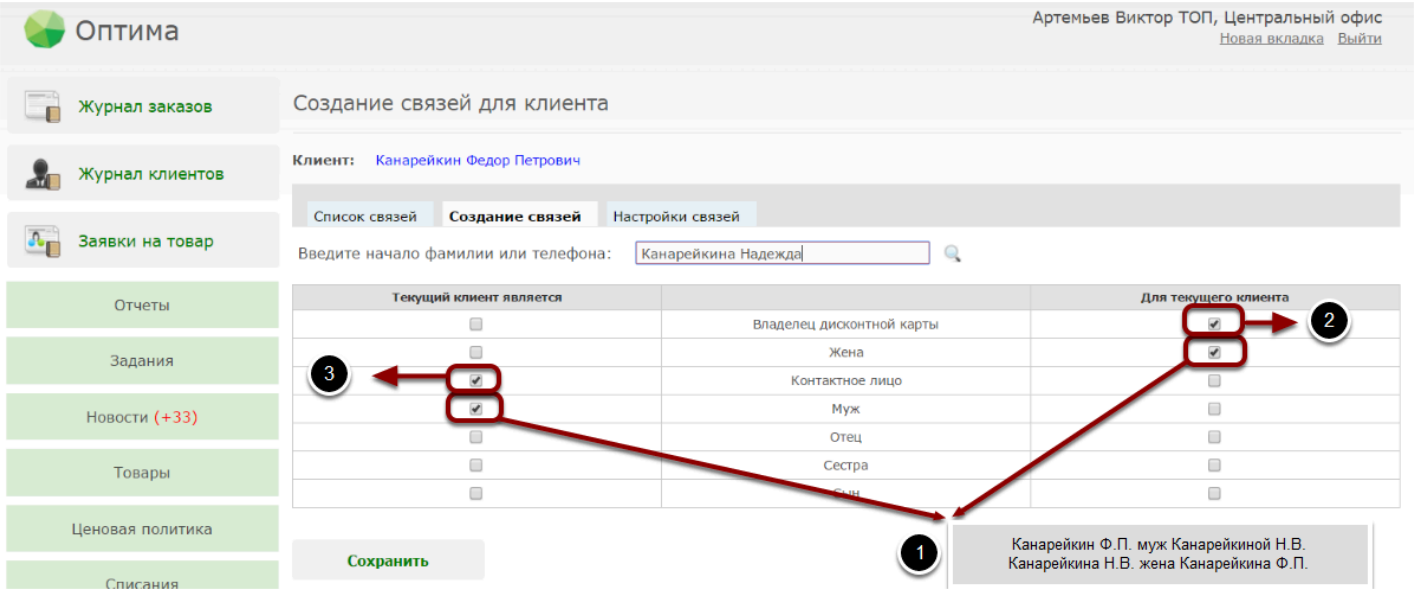



Добавим связь Канарейкина Федора Петровича с клиентом Канарейкина Надежда Викторовна. Если мы добавим ее в том виде, как на картинке выше (так, как мы указали чуть ранее в настройках), то будут созданы следующие связи:
- Канарейкин Ф.П. будет являться владельцем дисконтной карты (т.е. при оформлении заказа на Канарейкину Н.В. система будет автоматически проставлять номер карты Канарейкина Ф.П.);
- Канарейкин Ф.П. будет являться мужем Канарейкиной Н.В.;
- Контактным лицом для Канарейкина Ф.П. станет Канерайкина Н.В. (то есть во всех обзвоназ будет также фигурировать номер телефона Канарейкиной Н.В.).

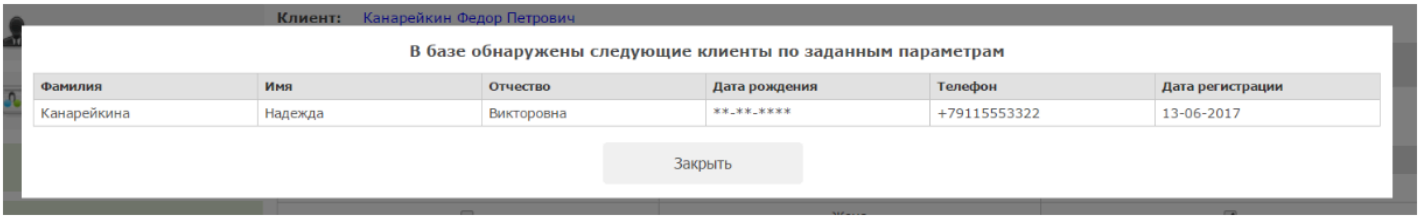
Однако, в реальной жизни связи между этими двумя клиентами следующие:

1. Канарейкин Ф.П. является мужем Канарейкиной Н.В. а Канарейкина Н.В. в свою очередь является женой для Канарейкина Ф.П.;
2. Канарейкин Ф.П. будет пользоваться дисконтной картой, которая привязана к Канерейкиной Н.В.
3. Канарейкин Ф.П. будет являться контактным лицом для Канарейкиной Н.В.

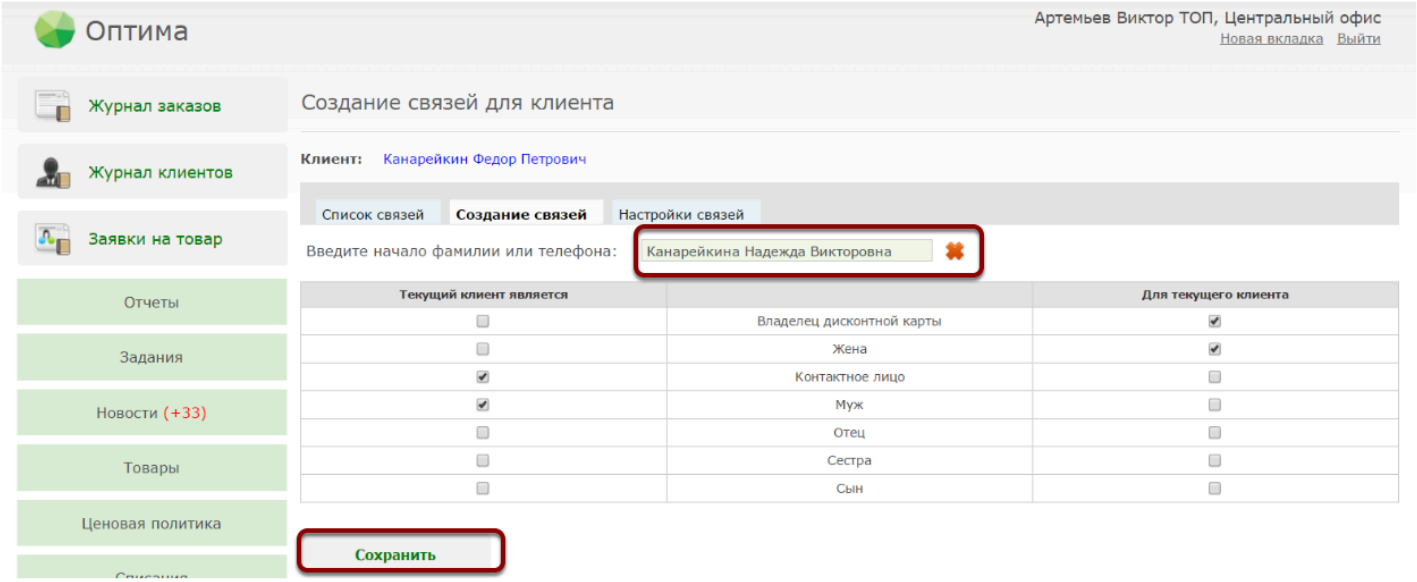
Проставим галочки, соответствующие реальному положению вещей:




Чтобы добавить связь текущего клиента с другим киентом из вашей базы, введите имя или телефон другого клиента в поле "Введите начало фамилии или телефона" и нажмите Enter или поиск (кнопка с изображением Лупы). В результате программа выведет на экран всех клиентов из вашей базы, удовлетворяющих условиям поиска. Вам нужно будет выбрать из списка нужного клиента и нажать на строку с уго данными. В данном случае все предельно просто - Канарейкина Надежда у вас в базе одна:

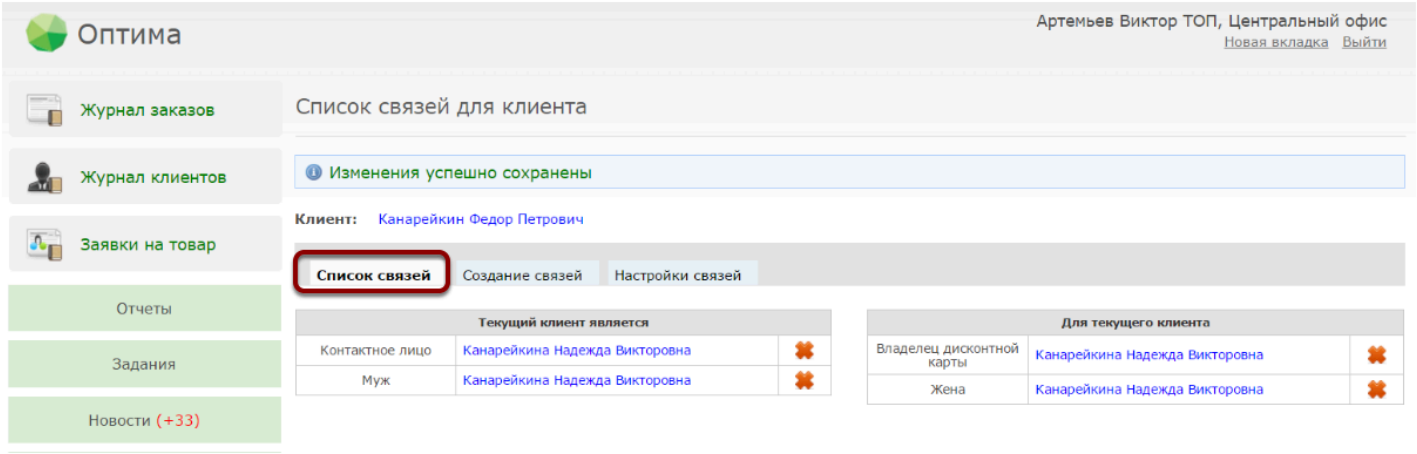



Нажмите на строку с нужным клиентом в представленном списке. Клиент будет выбран. Далее нажмите кнопку "Сохранить" и связь в системе Канарейкина Ф.П. с Канарейкиной Н.В. будет сохранена:



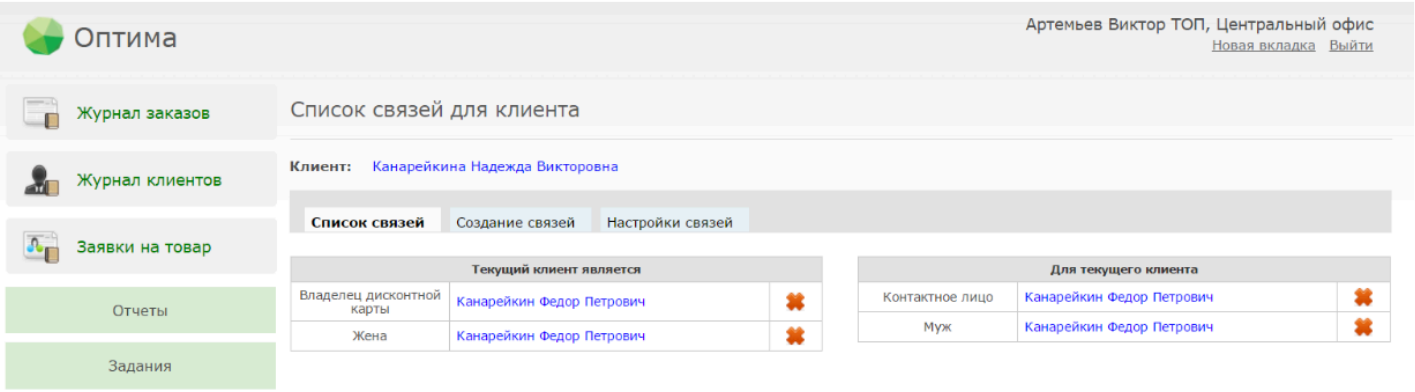

Если вы случайно ошиблись и выбрали не того клиента из списка, нажмите на кнопку с изображением красного крестика напротив ФИО клиента и повторите поиск заново.

После сохранения связи текущего клиента можно посмотреть на закладке "Список связей":

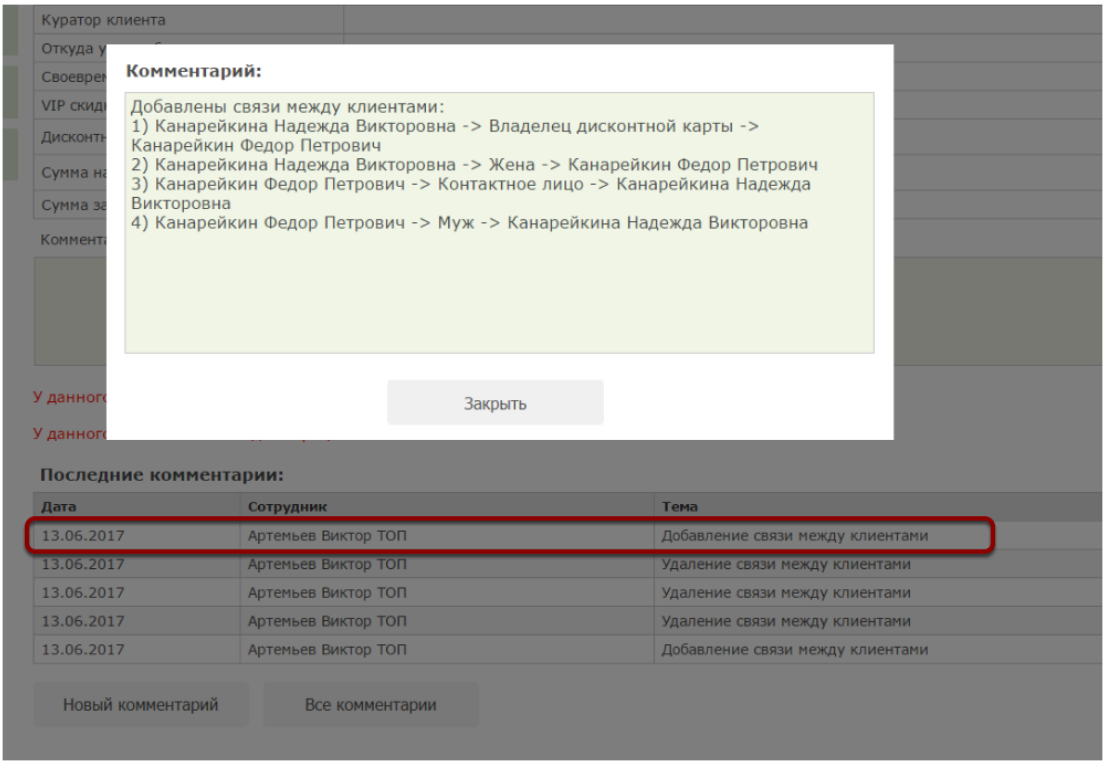



Здесь мы видим, что Канарейкин Ф.П., т.е. текущий клиент является Контактным лицом и мужем для Канарейкиной Н.В.., а Канарейкина Н.В. в свою очередь является Владельцем дисконтной карты и Женой для текущего клиента (т.е. для Канарейкина Ф.П.).

Если мы откроем аналогичную закладку для клиента Канарейкиной Н.В., то увидим те же самые записи, сделанные по отношению к Канарейкиной Н.В.:




Добавлять и удалять связи можно в любой момент времени. Делать это могут пользователи с уровнем доступа "Топ-менеджер", "Продавец" и "Офтальмолог". Все изменения связей отображаются в комментариях в карточке клиента:




# Особенности некоторых видов связей:

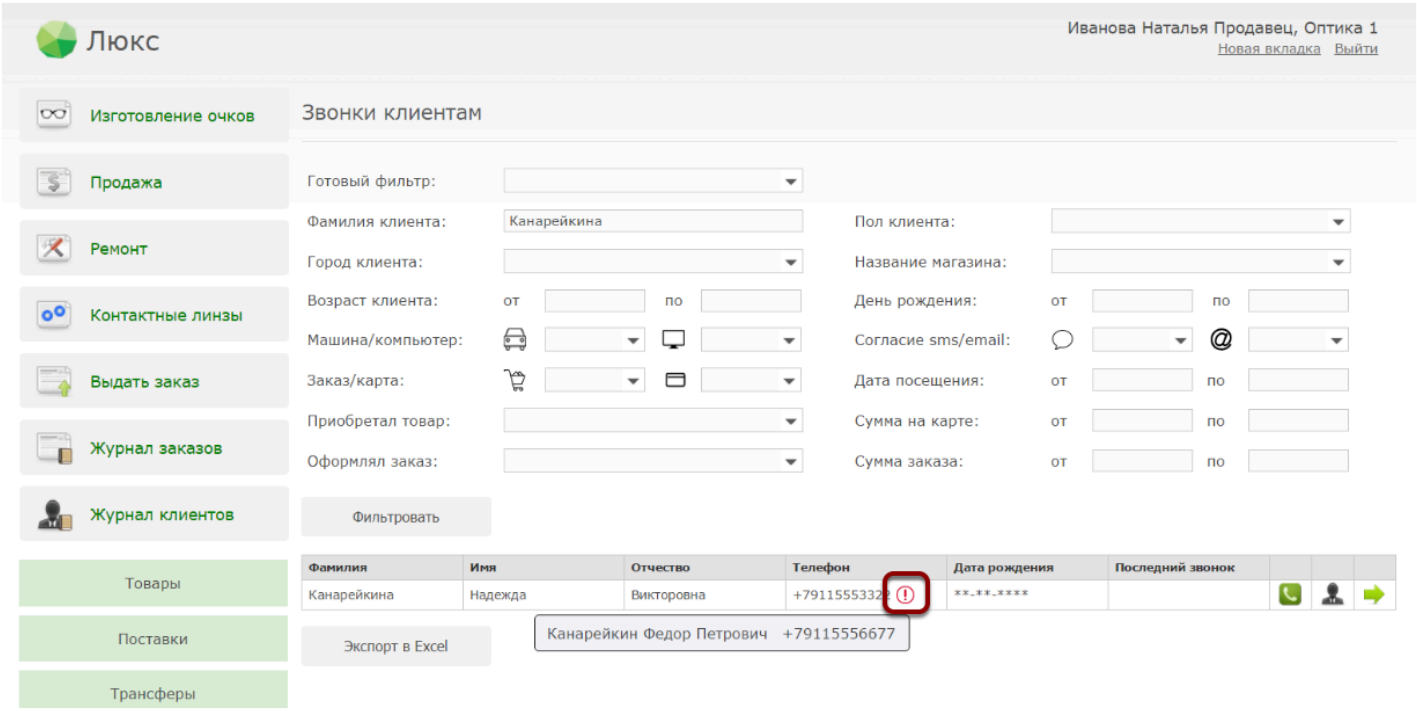
### 1. Владелец дисконтной карты

Если у текущего клиента нет привязанной собственной дисконтной карты, а в связях клиента вы указали Владельца дисконтной карты, тогда для всех заказов текущего клиента будет автоматически подставляться номер карты Владельца дисконтной карты. Накопления в данном случае также будут начисляться владельцу дисконтной карты. Например, чуть выше для Канарейкина Ф.П. мы указали связь "Владелец дисконтной карты" - Канарейкина Н.В.

Теперь для всех заказов Канарейкина Ф.П. будет автоматически подставляться номер дисконтной карты Канарейкиной Н.В.

### 2. Контактное лицо

Если для клиента создана связь "Контактное лицо" то во всех обзвонах, где присутствует текущий клиент также будет выводиться номер телефона контактного лица. Так Канарейкин Ф.П. является контактным лицом Канарейкиной Н.В., поэтому в обзвоне в котором присутствует Канарейкина Н.В. также указан номер Канарейкина Ф.П.:




### 3. Законный представитель

В случае, если пациент является несовершеннолетним, связь "Законный представитель" позволяет указать кто из клиентов будет иметь право подписи за несовершеннолетнего (или недееспособного) клиента например в договоре на медицинские услуги. Данные законного представителя также будут "подтягиваться" в договор вместо данных несовершеннолетнего (или недееспособного) клиента.

# Подтверждение обработки данных клиента

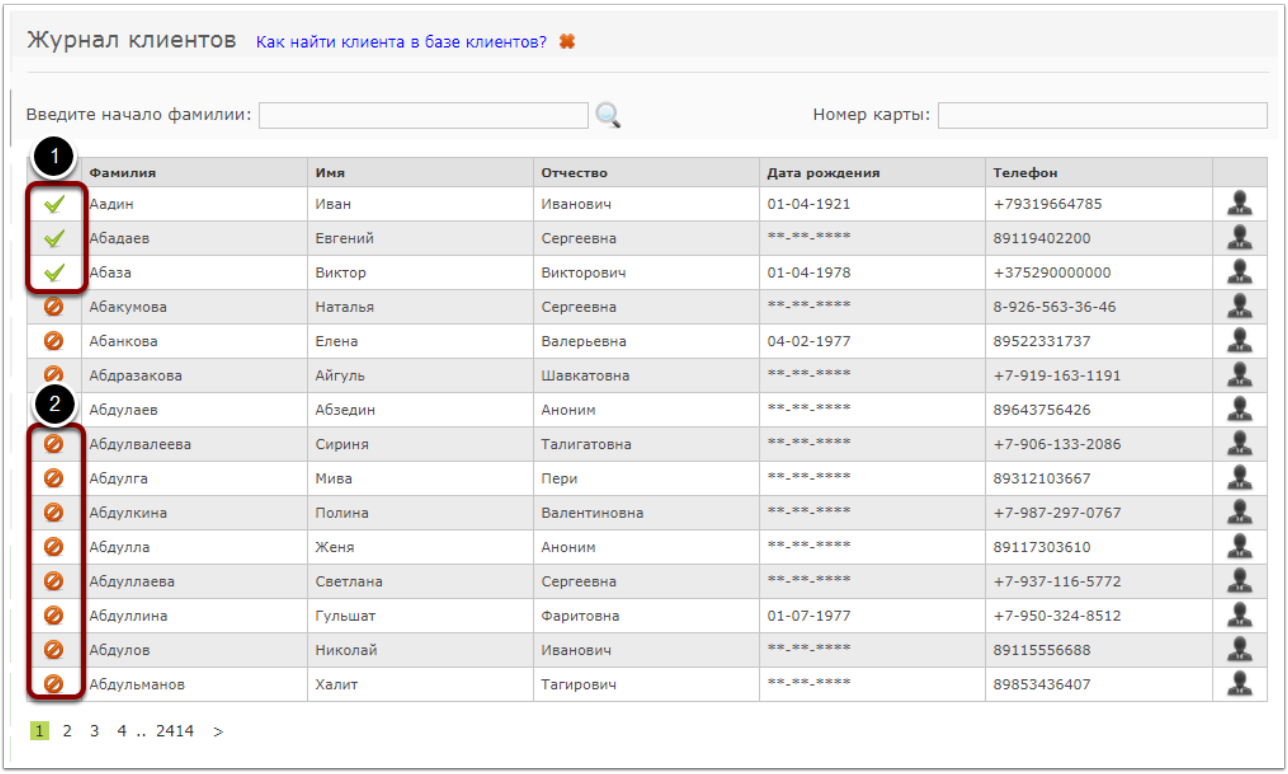
Система Итигрис Оптима при подключении соответствующей настройки позволяет распечатывать документы на подтверждение обработки данных клиента в соответствии с действующим законодательством

## Подтверждение обработки данных клиентов, которые были занесены в систему раньше подключения настройки "Подтверждение обработки данных клиента"

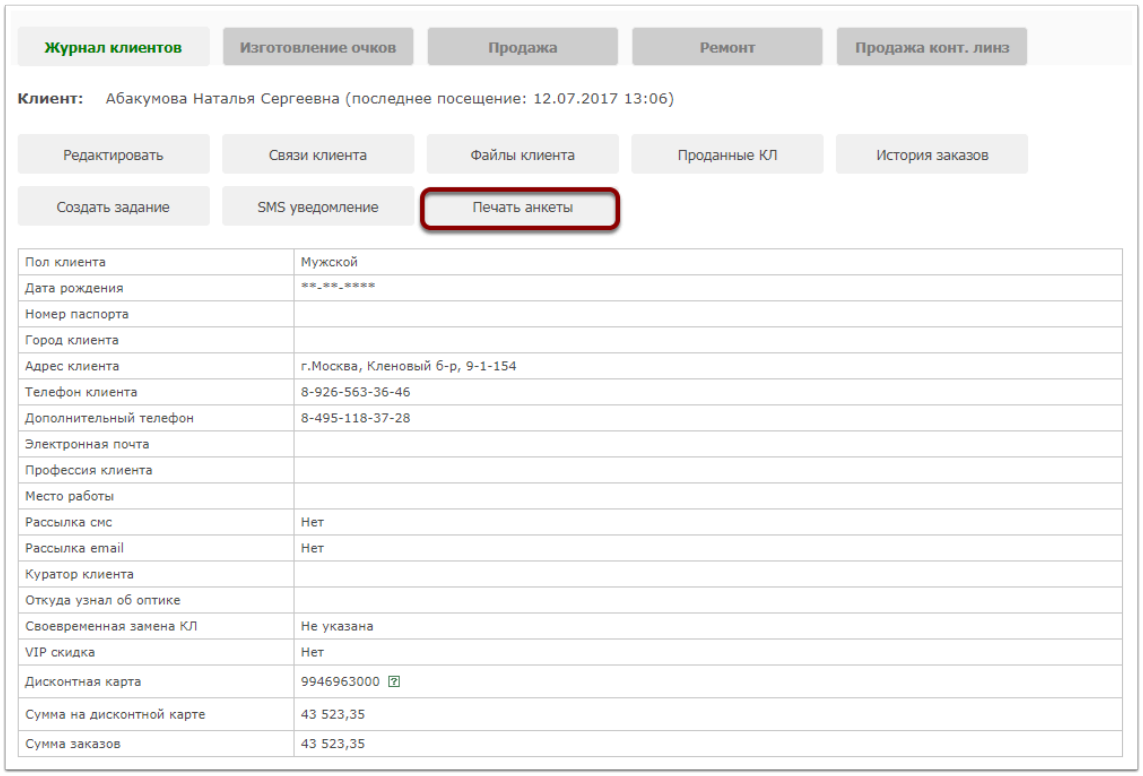
При включенной настройке в Журнале клиентов слева от их фамилии появится значок, обозначающий обработаны или нет данные клиента:

1 - данные клиента подтверждены

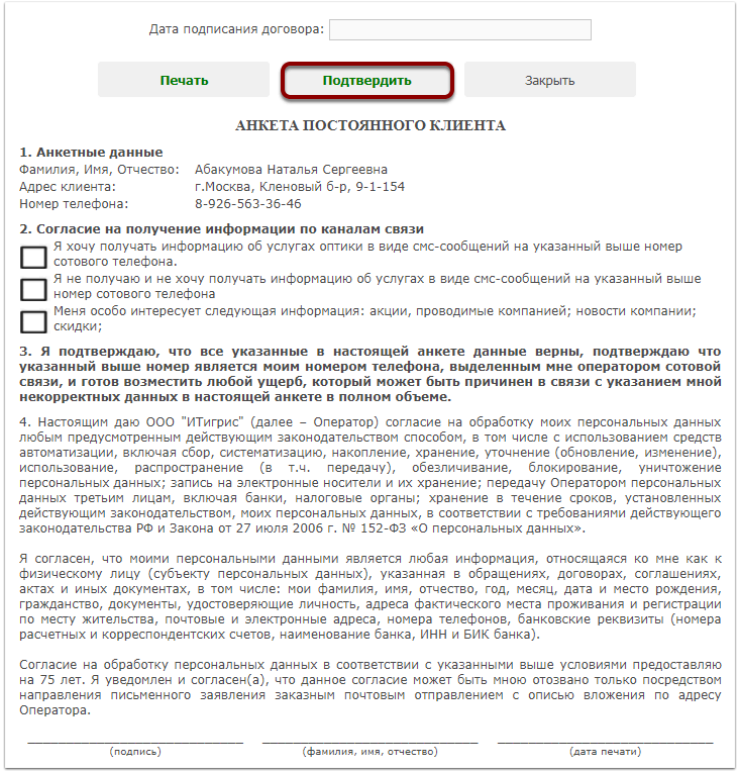
2 - данные клиента не подтверждены




Если данные клиента не подтверждены, кнопки "Изготовление очков", "Продажа", "Ремонт", "Продажа конт. линз" будут не активны (подсвечены темно-серым цветом). Для совершения дальнейших операций с клиентов продавцу необходимо будет нажать на кнопку "Печать анкеты"



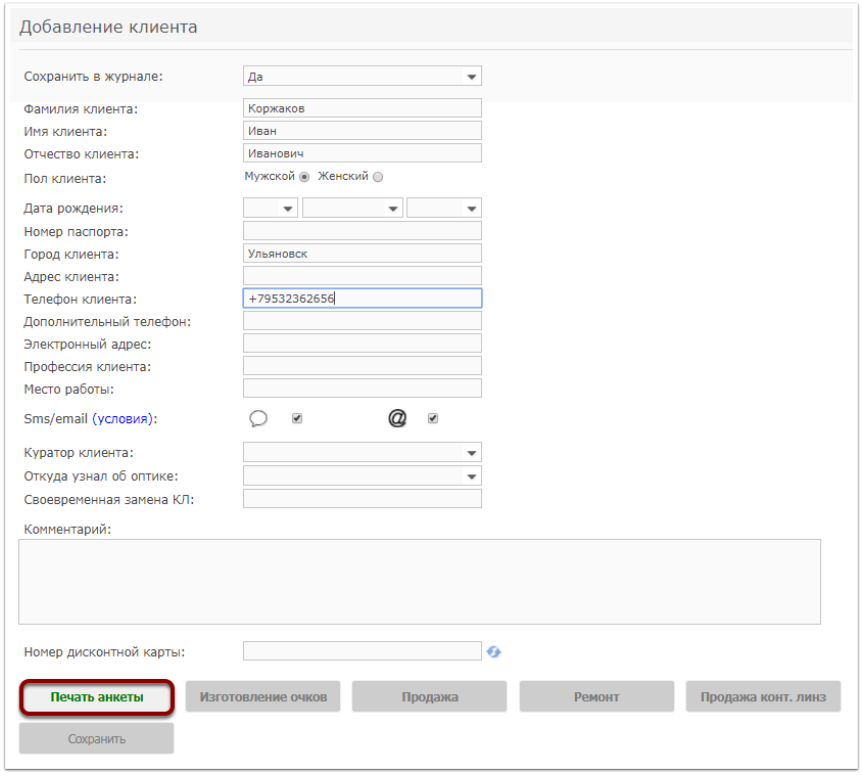

После распечатки и подписания Анкеты клиентов продавцу необходимо нажать на кнопку "Подтвердить". При необходимости система Итигрис Оптима позволяет проставить дату подтверждения обработки данных клиента.



После подтверждения данных клиента кнопки  "Изготовление очков", "Продажа", "Ремонт", "Продажа конт. линз" снова станут активными и продавец сможет производить операции с клиентов в системе Итигрис Оптима.

## Подтверждение обработки данных клиентов, которые добавляются в систему после подключения настройки "Подтверждение обработки данных клиента"

Если анкета клиента еще не заведена при включенной настройке система Итигрис Оптима не позволит производить операций в системе без подтверждения данных клиента: кнопки "Изготовление очков", "Продажа", "Ремонт", "Продажа конт. линз" будут не активны (подсвечены темно-серым цветом).




После печати анкеты и подписания документов клиентов необходимо нажать кнопку "Подтвердить".

Печать | Подтвердить | Закрыть

АНКЕТА ПОСТОЯННОГО КЛИЕНТА

**1. Анкетные данные**
Фамилия, Имя, Отчество: Коржаков Иван Иванович
Адрес клиента:
Номер телефона: +79532362656

**2. Согласие на получение информации по каналам связи**
☐ Я хочу получать информацию об услугах оптики в виде смс-сообщений на указанный выше номер сотового телефона.
☐ Я не получаю и не хочу получать информацию об услугах в виде смс-сообщений на указанный выше номер сотового телефона
☐ Меня особо интересует следующая информация: акции, проводимые компанией; новости компании; скидки;

**3. Я подтверждаю, что все указанные в настоящей анкете данные верны, подтверждаю что указанный выше номер является моим номером телефона, выделенным мне оператором сотовой связи, и готов возместить любой ущерб, который может быть причинен в связи с указанием мной некорректных данных в настоящей анкете в полном объеме.**

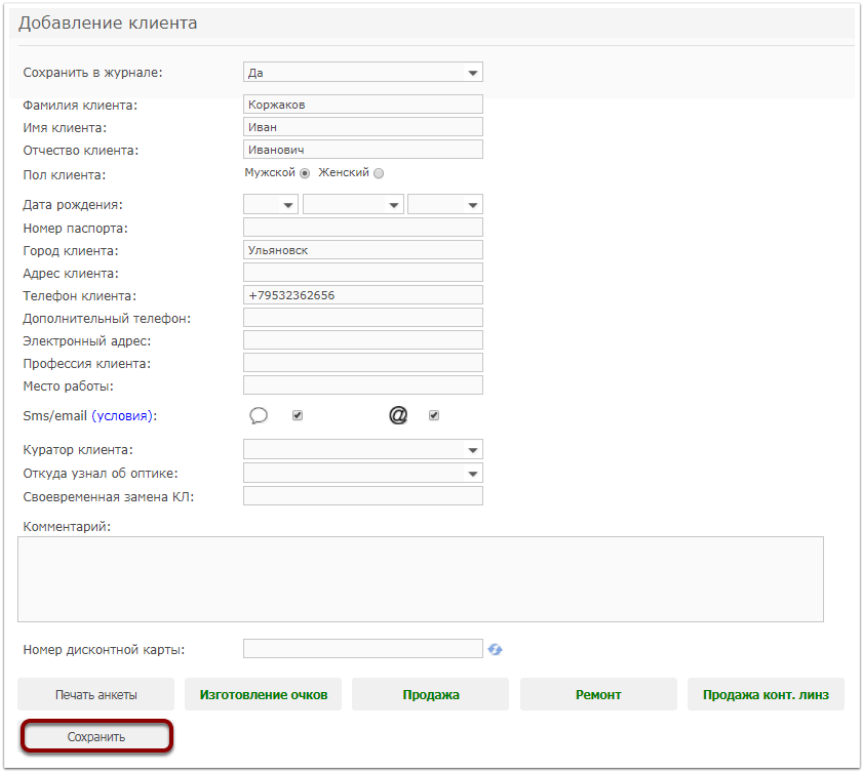
4. Настоящим даю ООО "ИТигрис" (далее – Оператор) согласие на обработку моих персональных данных любым предусмотренным действующим законодательством способом, в том числе с использованием средств автоматизации, включая сбор, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в т.ч. передачу), обезличивание, блокирование, уничтожение персональных данных; запись на электронные носители и их хранение; передачу Оператором персональных данных третьим лицам, включая банки, налоговые органы; хранение в течение сроков, установленных действующим законодательством, моих персональных данных, в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ и Закона от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных».

Я согласен, что моими персональными данными является любая информация, относящаяся ко мне как к физическому лицу (субъекту персональных данных), указанная в обращениях, договорах, соглашениях, актах и иных документах, в том числе: мои фамилия, имя, отчество, год, месяц, дата и место рождения, гражданство, документы, удостоверяющие личность, адреса фактического места проживания и регистрации по месту жительства, почтовые и электронные адреса, номера телефонов, банковские реквизиты (номера расчетных и корреспондентских счетов, наименование банка, ИНН и БИК банка).

Согласие на обработку персональных данных в соответствии с указанными выше условиями предоставляю на 75 лет. Я уведомлен и согласен(а), что данное согласие может быть мною отозвано только посредством направления письменного заявления заказным почтовым отправлением с описью вложения по адресу Оператора.

(подпись) (фамилия, имя, отчество) (дата печати)

После подтверждения данных клиента для сохранения информации о нем в системе необходимо нажать кнопку "Сохранить".



Добавление клиента

Сохранить в журнале: Да
Фамилия клиента: Коржаков
Имя клиента: Иван
Отчество клиента: Иванович
Пол клиента: Мужской ◉ Женский ○
Дата рождения:
Номер паспорта:
Город клиента: Ульяновск
Адрес клиента:
Телефон клиента: +79532362656
Дополнительный телефон:
Электронный адрес:
Профессия клиента:
Место работы:
Sms/email (условия):
Куратор клиента:
Откуда узнал об оптике:
Своевременная замена КЛ:
Комментарий:
Номер дисконтной карты:

Печать анкеты | Изготовление очков | Продажа | Ремонт | Продажа конт. линз

Сохранить

Для подключения настройки "Подтверждение обработки данных клиента" обратитесь в службу технической поддержки компании Итигрис по телефону 8-800-222-02-28 или через раздел "Помощь".

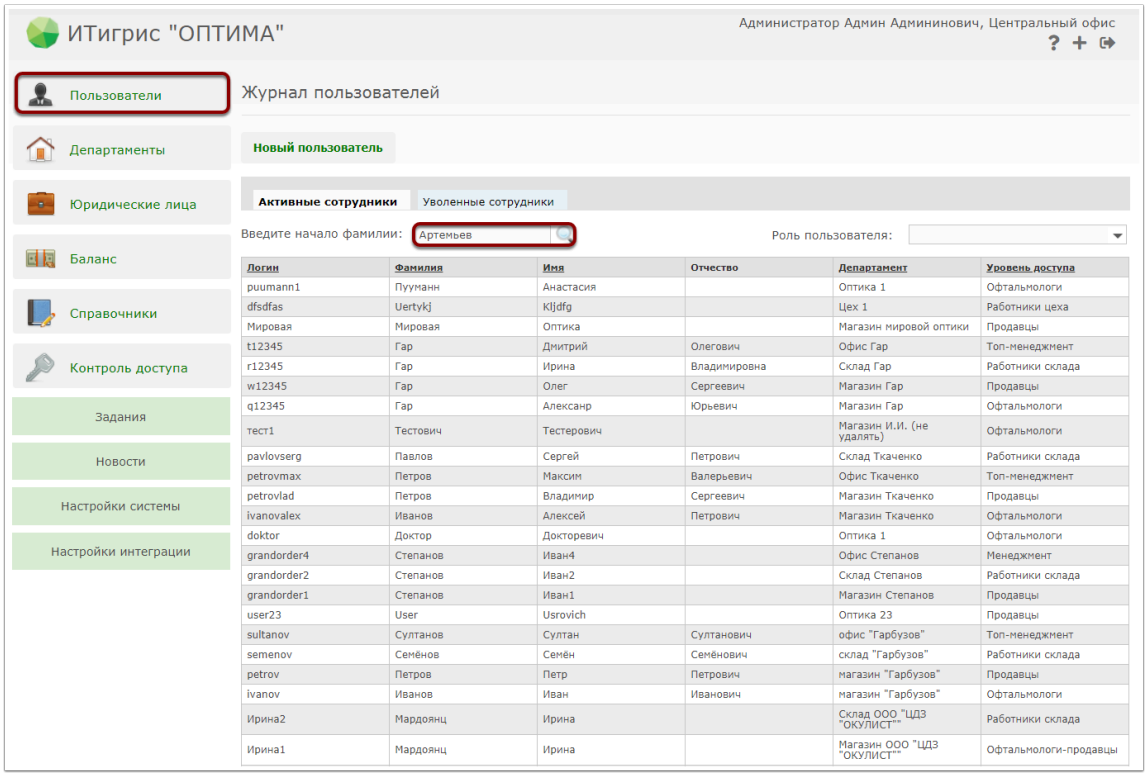
# Объединение дублей в клиентской базе

Система ИТигрис Оптима позволяет пользователям с правами доступа "Топ-менеджер", "Менеджер" и "Секретарь" объединять дубли в клиентской базе в одного клиента при использовании соответствующей роли. Данный функционал доступен конкретным пользователям, которым указана соответствующая роль.

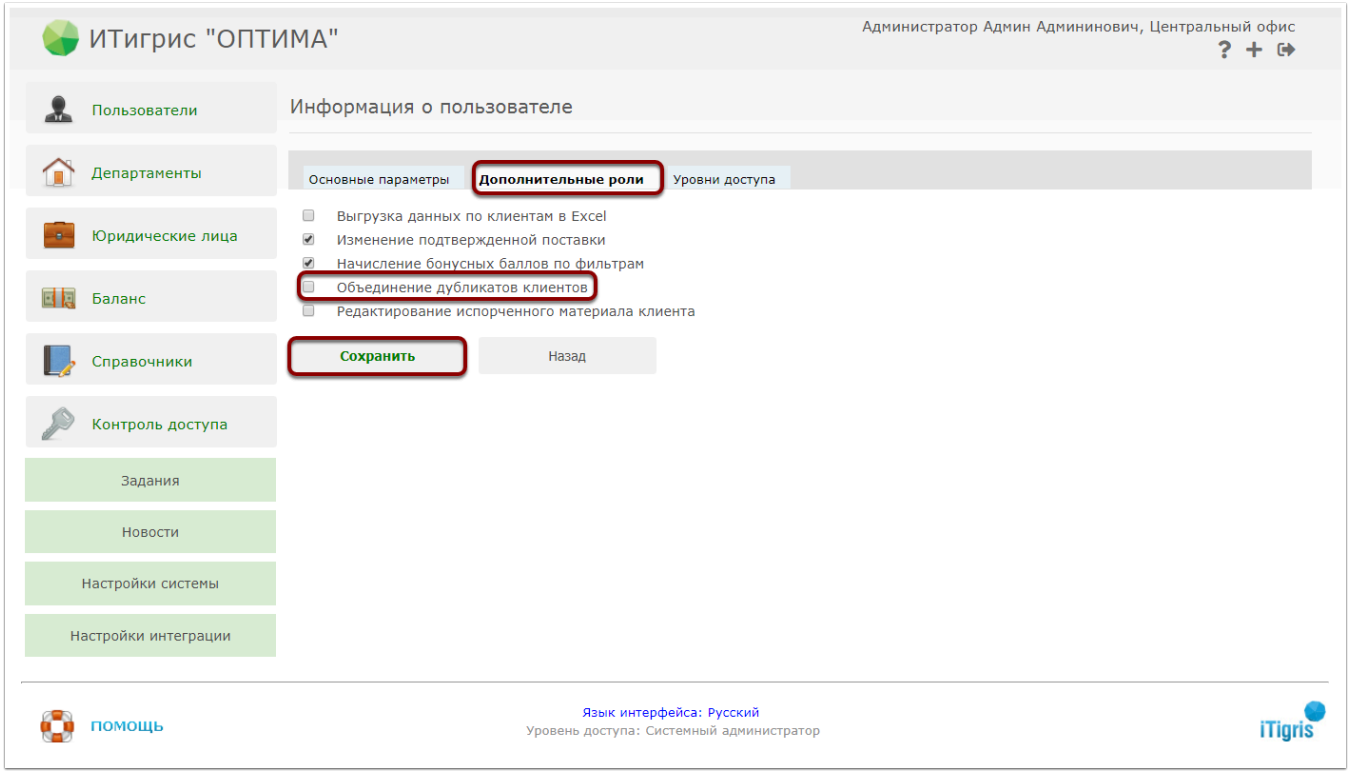
При объединении клиентов у конечного клиента появятся все рецепты и история заказов всех объединяемых клиентов. Сумма на дисконтной карте также будет сложена по всем объединяемым клиентам. Индивидуальные данные, такие как номер дисконтной карты, телефон, адрес и т.д. для конечного клиента перенесутся с того клиента, которого вы отметите при объединении основным.

## Как задать роль объединения дублей в клиентской базе

Добавить роль конкретному пользователю с уровнем доступа "Топ-менеджер" может сотрудник с уровнем доступа "Системный администратор", которому необходимо перейти в раздел "Пользователи" и выбрать нужного



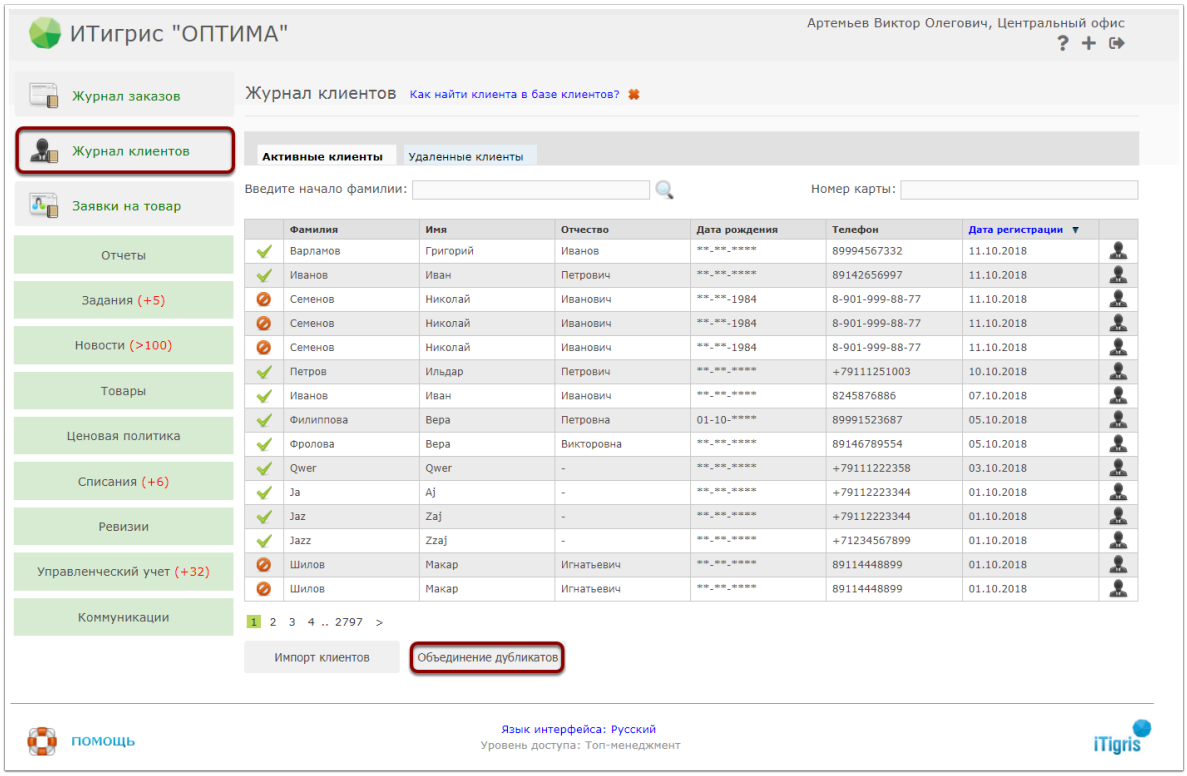

В информации о пользователе перейдите в раздел "Дополнительные роли", проставьте необходимую роль и нажмите "Сохранить"



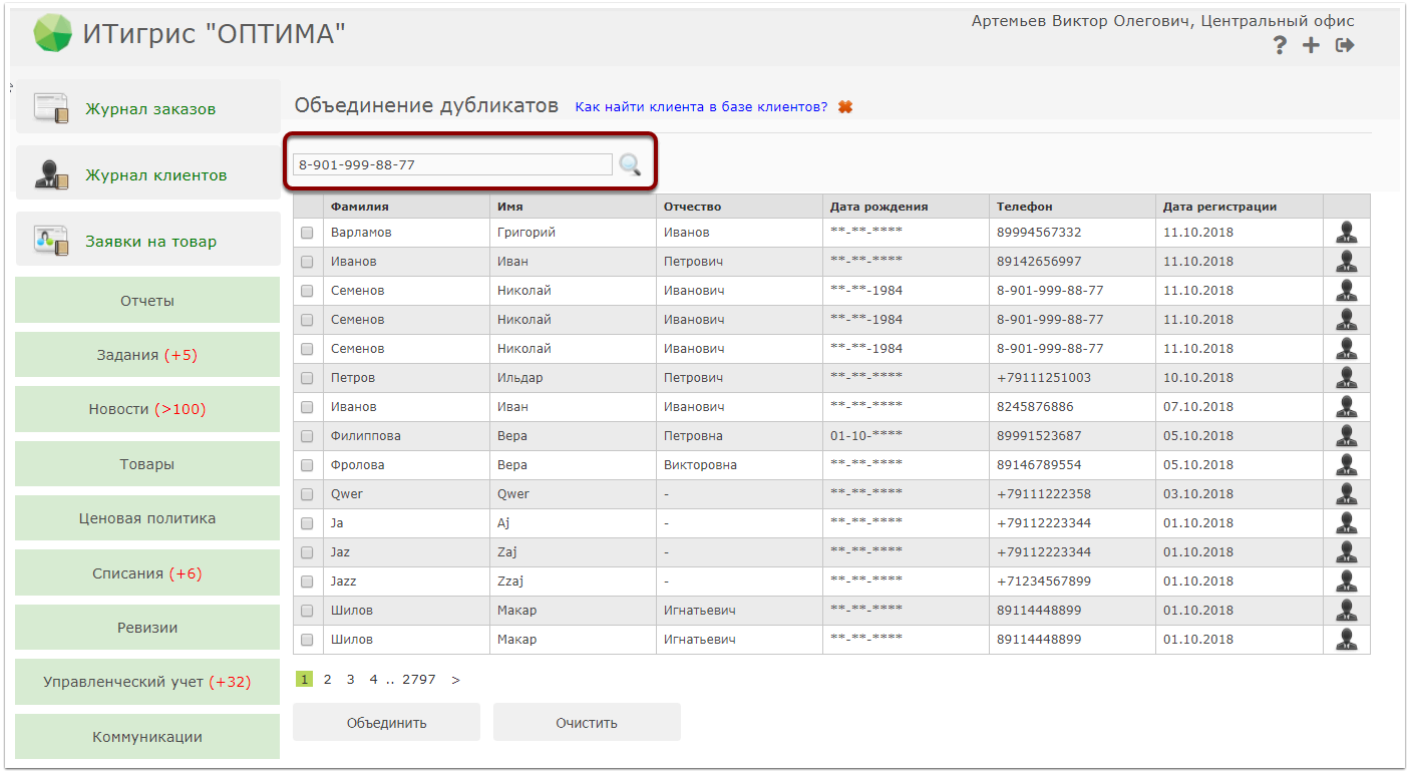

Изменения будут успешно сохранены, после чего пользователю будет доступен функционал объединения дублей клиентов

# Объединение дублей в клиентской базе

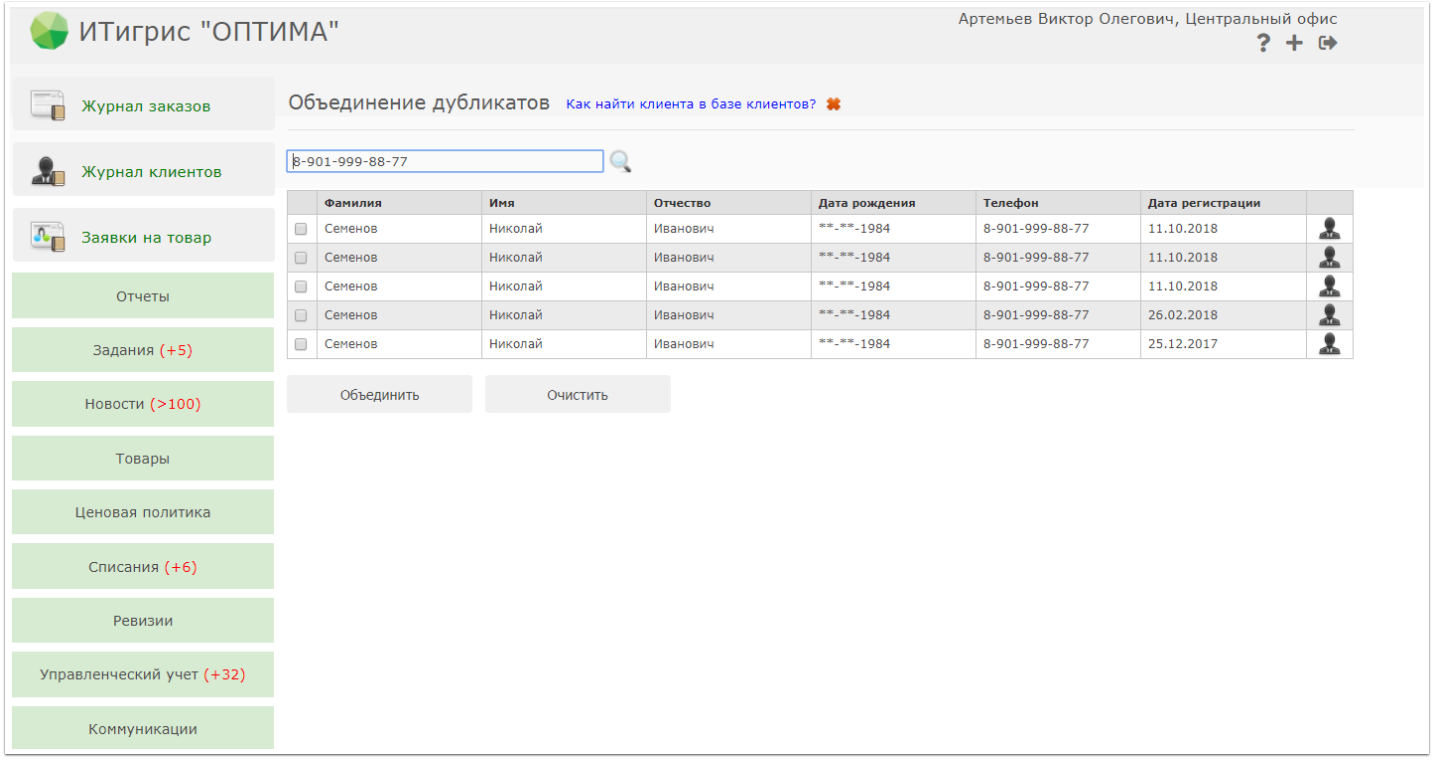
Для объединения дублей клиентов перейдите в раздел "Журнал клиентов" и нажмите на кнопку "Объединение дубликатов"



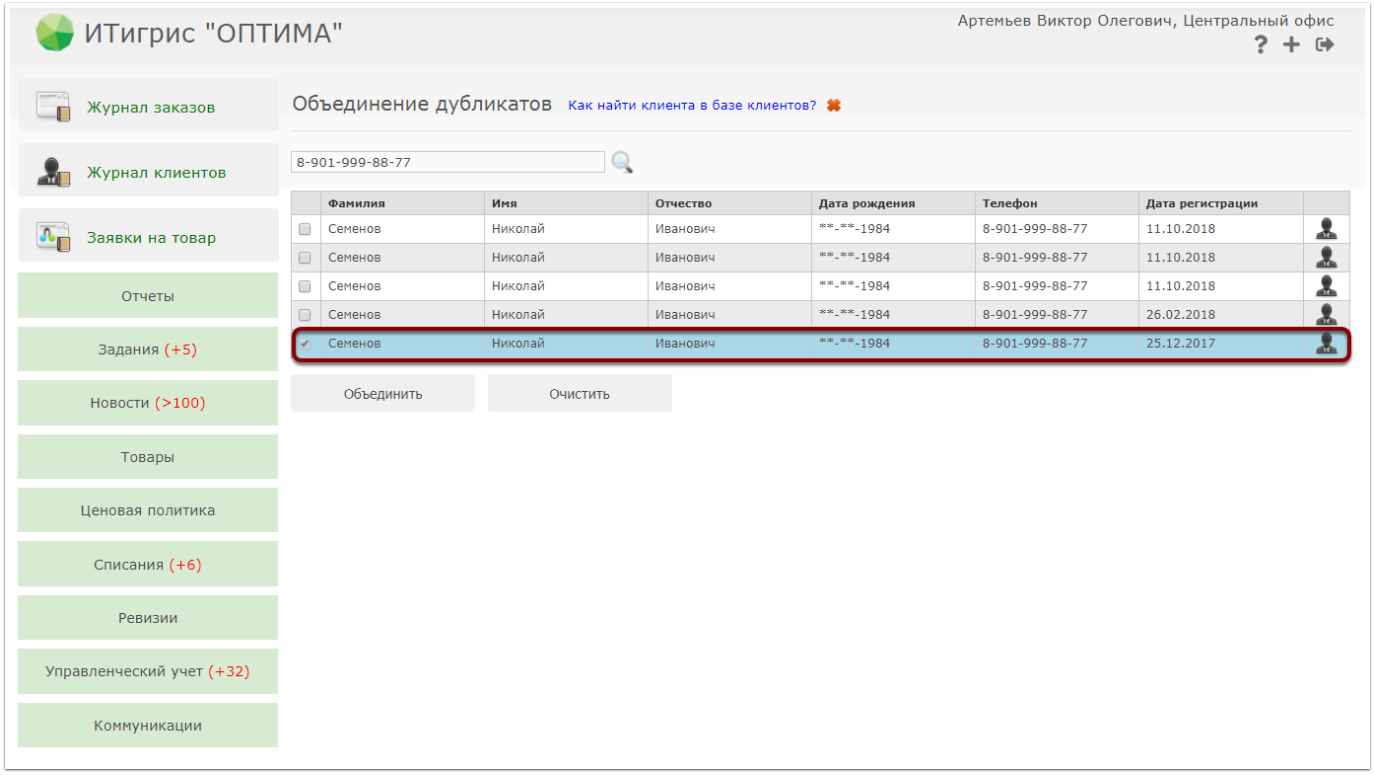

В поисковой строке введите ФИО или номер телефона клиента по которому имеются дубли, после чего нажмите на кнопку "Поиск" (лупа)



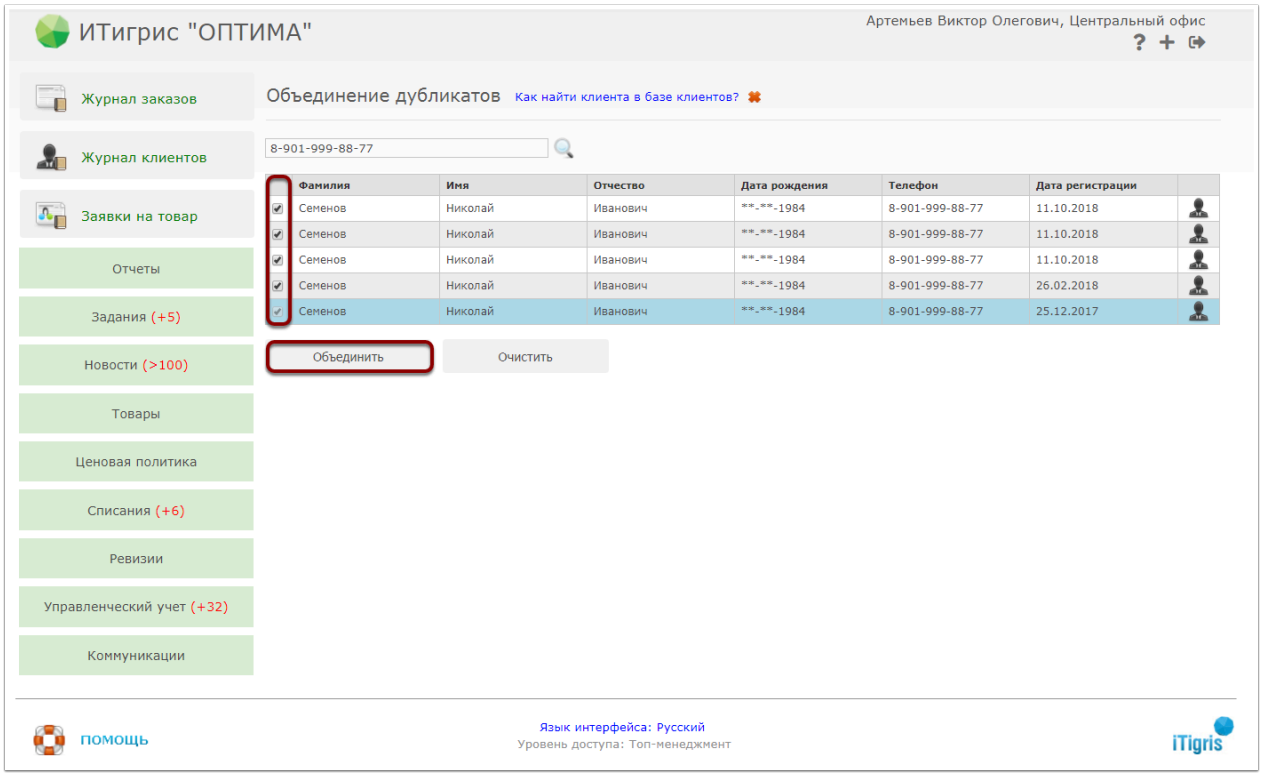

Система представит всех клиентов, у которых совпадает критерий поиска, который вы указали в поисковой строке



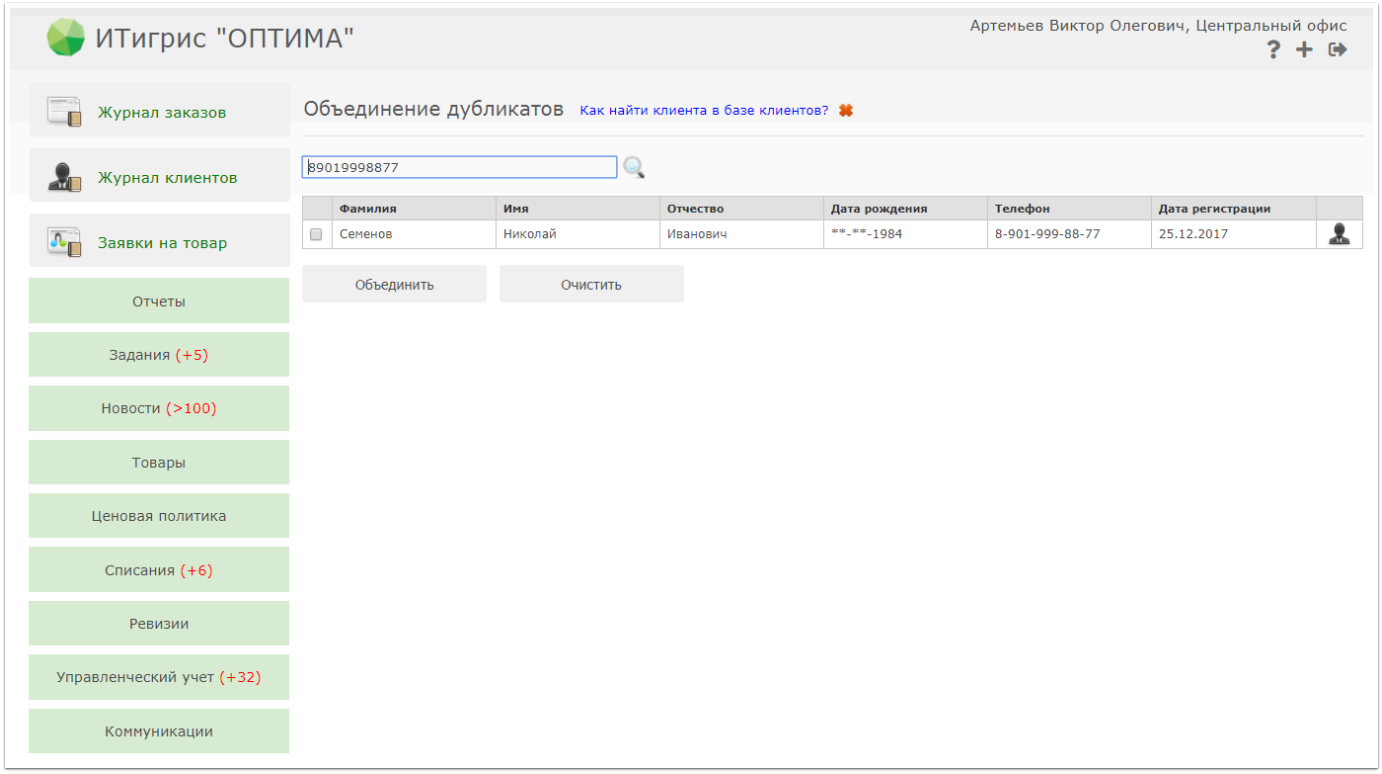

Выберите основного клиента и отметьте его галочкой, он будет подсвечен синим цветом.




Галочками отметьте тех клиентов, которых необходимо объединить с основным, и нажмите кнопку "Объединить"




Изменения будут успешно сохранены, т.е. дубли будут объединены в одного клиента с единой историей заказов, рецептов



Объединение дублей клиентов безвозратно, отменить данную операцию невозможно. Пожалуйста, будьте внимательны при объединении клиентов

## Как выявить дубли в клиентской базе?

Из видеоролика ниже вы узнаете, как быстро найти все дубли клиентов в базе:

# Прейскурант

# Как заполнить прейскурант? (видео)

Из видео вы узнаете, как работать с прейскурантом в программе Итигрис Оптима и для чего он используется. Также вы сможете посмотреть, как правильно заполнять и редактировать прейскурант.

Все видео по работе с Итигрис Оптима Вы можете посмотреть ЗДЕСЬ

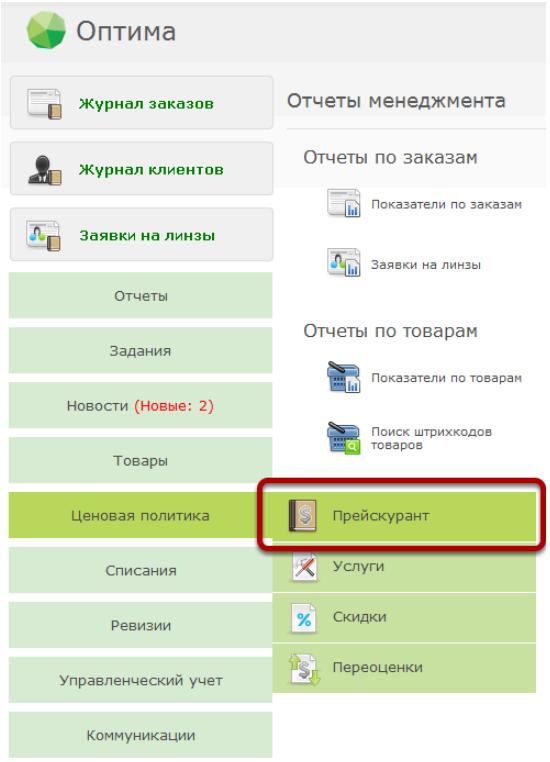
# Как создать новое правило в прейскуранте на товар?

Правило в прейскуранте - это сочетание определенного набора параметров товара и розничной стоимости товара с данным набором параметров. При занесении поставок товара в систему, а также при создании заявки на заказной товар (чаще всего это очковые и контакные линзы) система будет автоматически проставлять розничную стоимость товара из прейскуранта, соответствующую его параметрам.

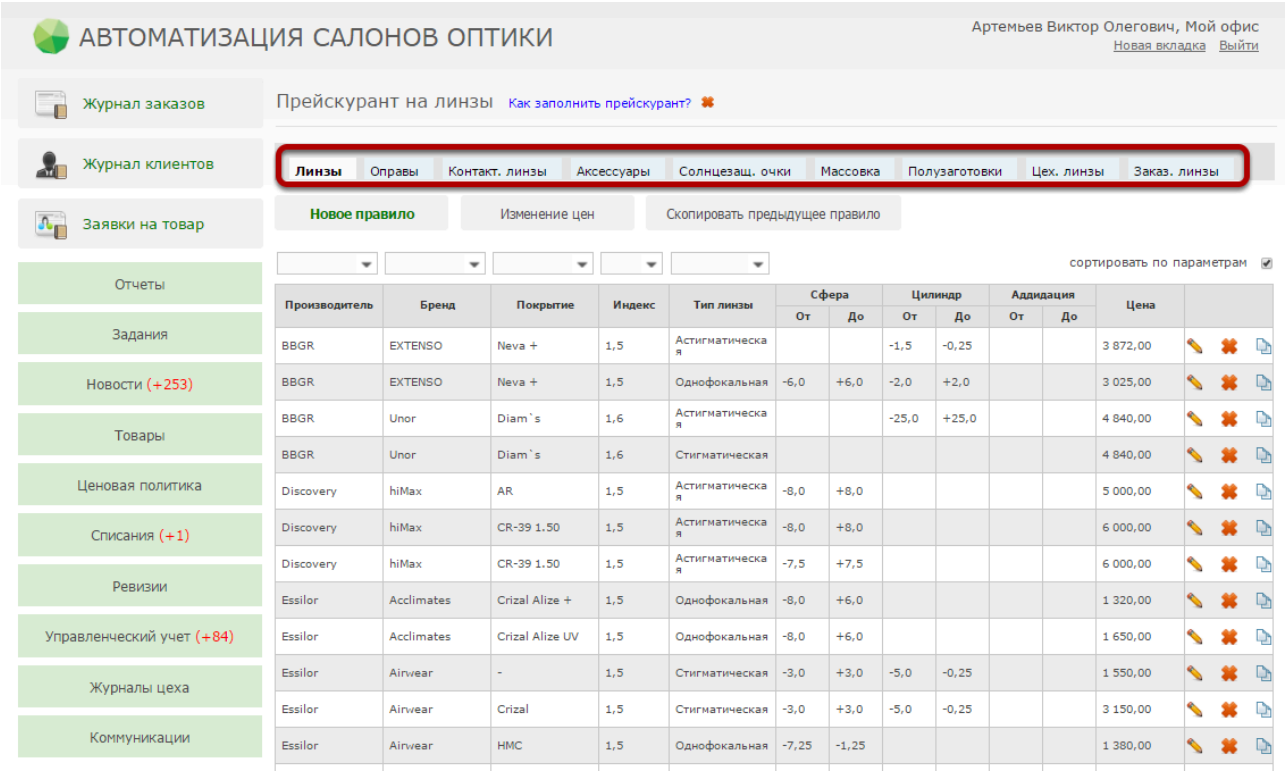
Например, если мы создадим правило для линзы производителя "Essilor"  бренда "Airwear" с индексом рефракции "1,5" с розничной стоимостью 1000 руб., то при создании поставок, а также при формировании заявки в магазине на заказную линзу у товара, у которого среди всех параметров имеются одновременно Essilor, Airwear, и 1.5, будет автоматически проставляться розничная стоимость 1000 руб.

Создавать и редактировать правила прейскуранта могут сотрудники с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер".

## Выберите в меню пункт "Прейскурант"



# Выберите тип товара, для которого вы хотите создать правила




| Производитель | Бренд | Покрытие | Индекс | Тип линзы | Сфера | | Цилиндр | | Аддидация | | Цена |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | От | До | От | До | От | До | |
| BBGR | EXTENSO | Neva + | 1,5 | Астигматическая | | | -1,5 | -0,25 | | | 3 872,00 |
| BBGR | EXTENSO | Neva + | 1,5 | Однофокальная | -6,0 | +6,0 | -2,0 | +2,0 | | | 3 025,00 |
| BBGR | Unor | Diam`s | 1,6 | Астигматическая | | | -25,0 | +25,0 | | | 4 840,00 |
| BBGR | Unor | Diam`s | 1,6 | Стигматическая | | | | | | | 4 840,00 |
| Discovery | hiMax | AR | 1,5 | Астигматическая | -8,0 | +8,0 | | | | | 5 000,00 |
| Discovery | hiMax | CR-39 1.50 | 1,5 | Астигматическая | -8,0 | +8,0 | | | | | 6 000,00 |
| Discovery | hiMax | CR-39 1.50 | 1,5 | Астигматическая | -7,5 | +7,5 | | | | | 6 000,00 |
| Essilor | Acclimates | Crizal Alize + | 1,5 | Однофокальная | -8,0 | +6,0 | | | | | 1 320,00 |
| Essilor | Acclimates | Crizal Alize UV | 1,5 | Однофокальная | -8,0 | +6,0 | | | | | 1 650,00 |
| Essilor | Airwear | - | 1,5 | Стигматическая | -3,0 | +3,0 | -5,0 | -0,25 | | | 1 550,00 |
| Essilor | Airwear | Crizal | 1,5 | Стигматическая | -3,0 | +3,0 | -5,0 | -0,25 | | | 3 150,00 |
| Essilor | Airwear | HMC | 1,5 | Однофокальная | -7,25 | -1,25 | | | | | 1 380,00 |

В системе можно задавать прейскуранты на разные категории товара:

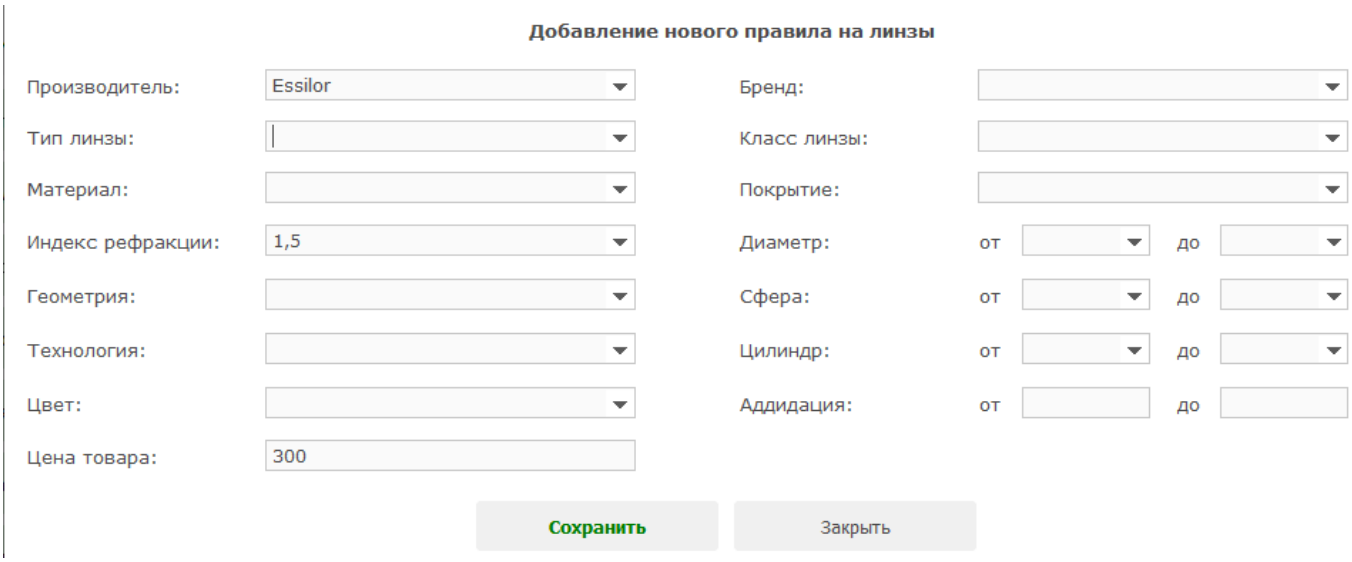
**Линзы** - используется при постановке очковых линз на учет в поставках;
**Оправы, аксессуары, контактные линзы, массовка, полузаготовки, солнцезащитные очки** - аналогично, цена используется при создании новой поставки с товаром, попадающим под заданные правила прейскуранта;
**Заказные линзы** - используется при оформлении заявки на линзы поставщику (заказные линзы в заказе "Изготовление очков")
**Цеховые линзы** - используется при оформлении заявки на линзы в цех;

На один и тот же тип линз можно задать три разных цены в трех прейскурантах, таким образом цена может отличаться для складской линзы, аналогичной линзы, изготавливаемой в цехе компании, и такой же линзы, заказанной индивидуально у поставщика. Если вы хотите использовать один прейскурант для всех типов очковых линз, то вам необходимо зайти в систему под пользователем с правом доступа Системный администратор и в настройках системы в разделе "Общие настройки приложения" включить настройку "Общий прейскурант на все типы линз".

# Чтобы добавить позицию в прейскурант, нажмите на кнопку "Новое правило"

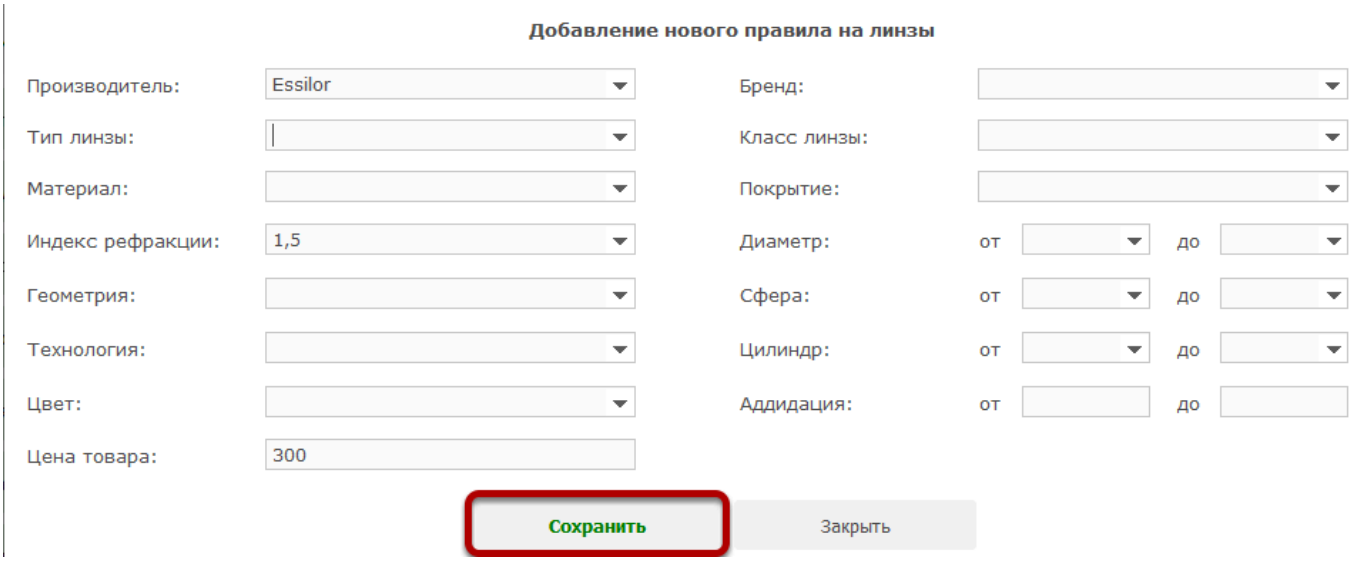
Рассмотрим создание нового правила в прейскуранте на Линзы

# Укажите параметры и цену товара

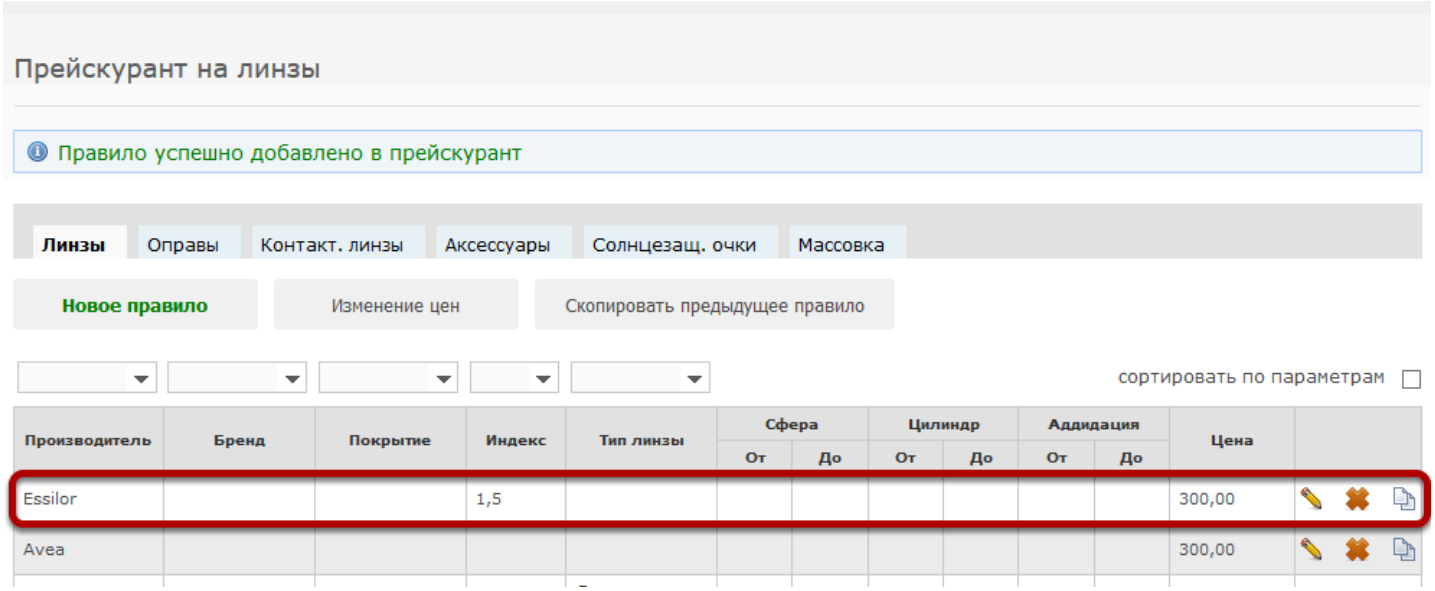



Обязательным для заполнения является только поле "Цена товара". Остальные поля, можно оставлять пустыми. Если в правиле не указано значение для соответствующего поля, то оно распространяется на товары с любым значением в данном поле. Например, чтобы задать цену на все линзы бренда "Essilor" с индексом преломления 1.5 нужно указать значения только в трех полях: "Бренд", "Индекс рефракции", "Цена товара"

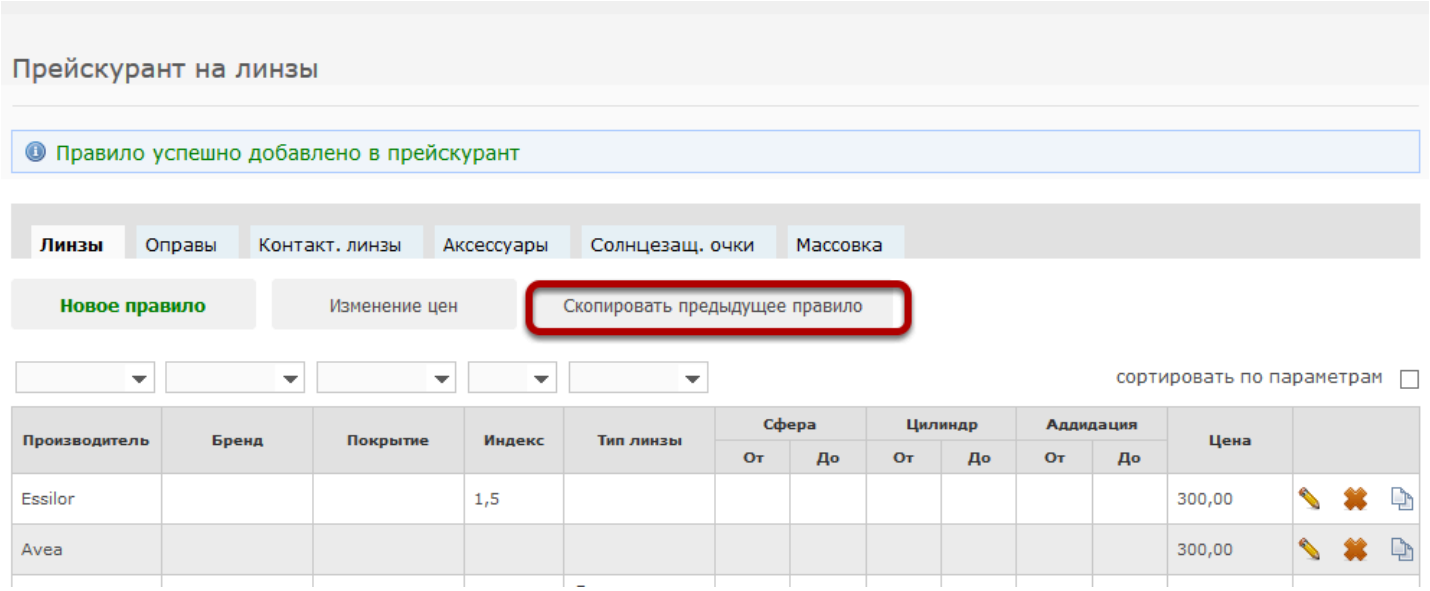
## После того, как параметры были заполнены, нажмите на кнопку "Сохранить"



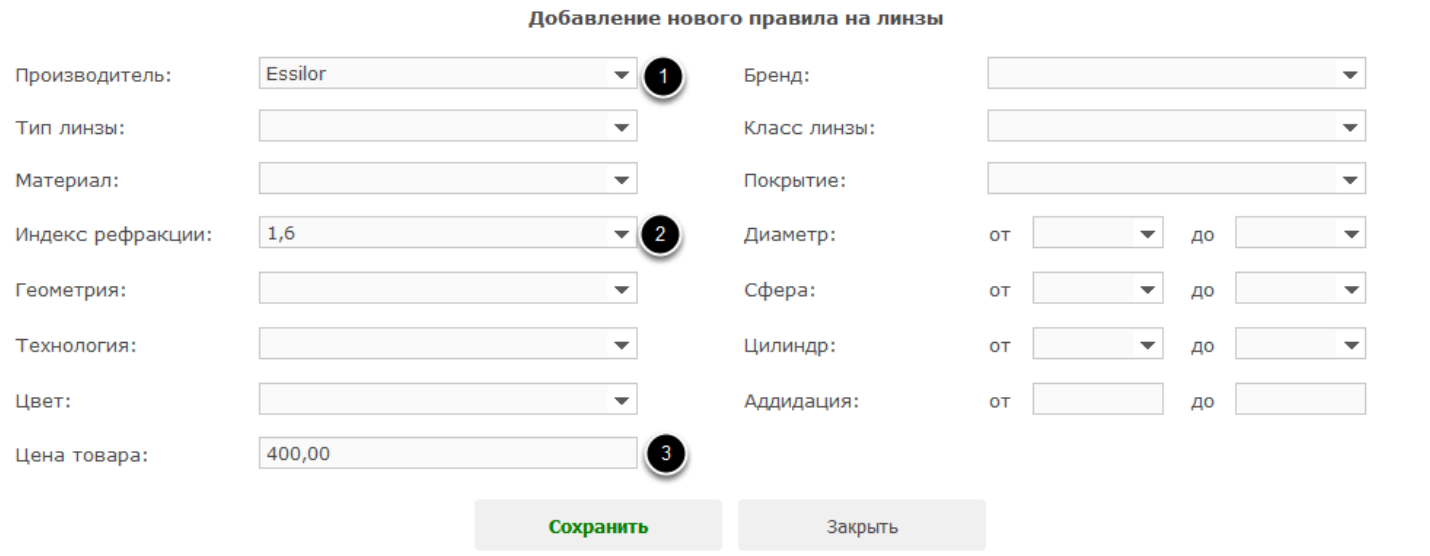

## Новое правило будет отображено в прейскуранте



## Чтобы быстро создать аналогично правило, нажмите на кнопку "Скопировать предыдущее правило"

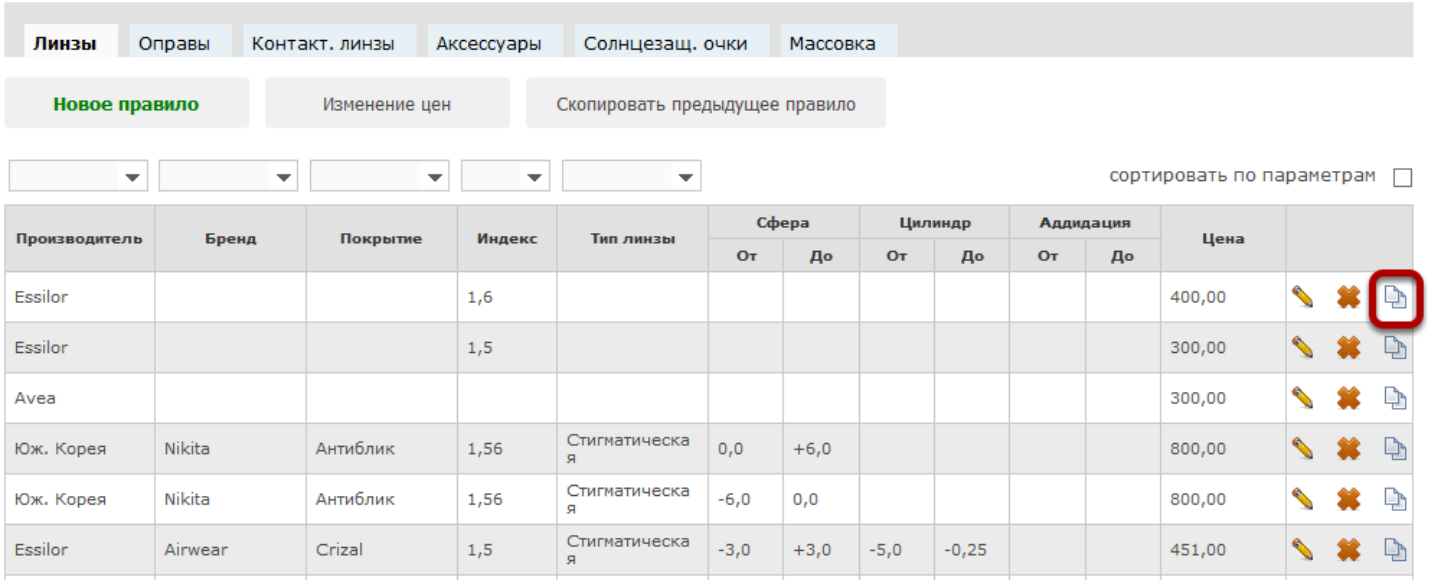



## В открывшемся окне можно изменить произвольные значения и сохранить новое правило на основе предыдущего



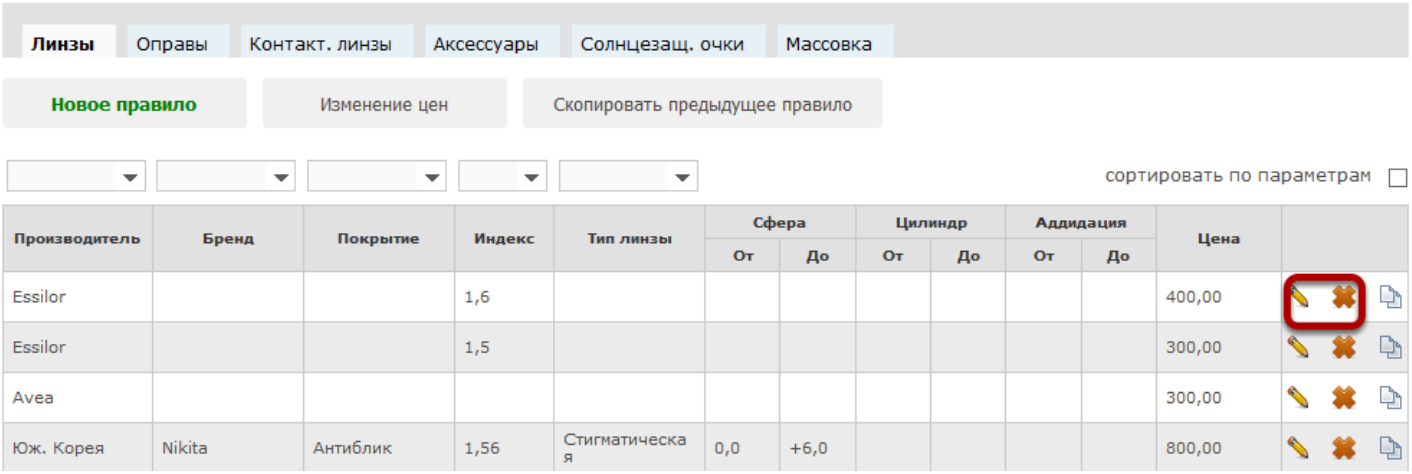

Например, создадим новое правило для линз Essilor индекса 1.6. Для этого изменим значение в поле "Индекс рефракции" и "Цена" и сохраним правило.

# Чтобы создать правило на основе любого предыдущего, нажмите на иконку "Копировать" в строке соответствующего правила

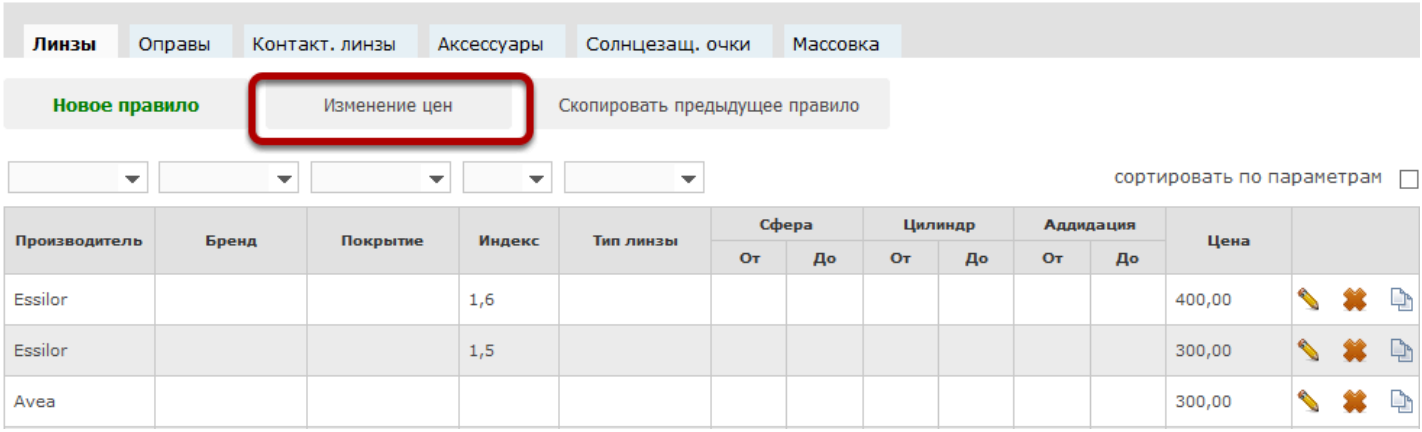



Эта возможность позволяет ускорить внесение большого числа правил в прейскурант

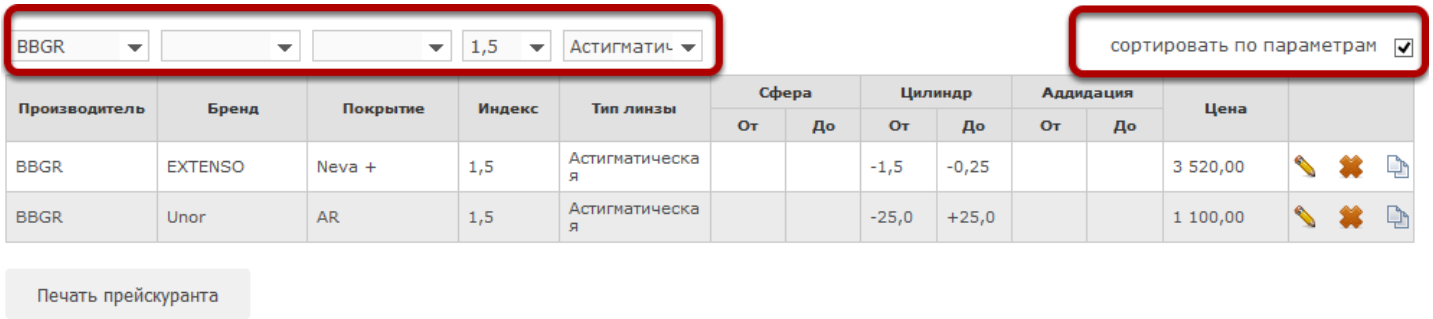
# Любое правило можно отредактировать или удалить



## При необходимости можно изменить цены на все позиции в прейскуранте

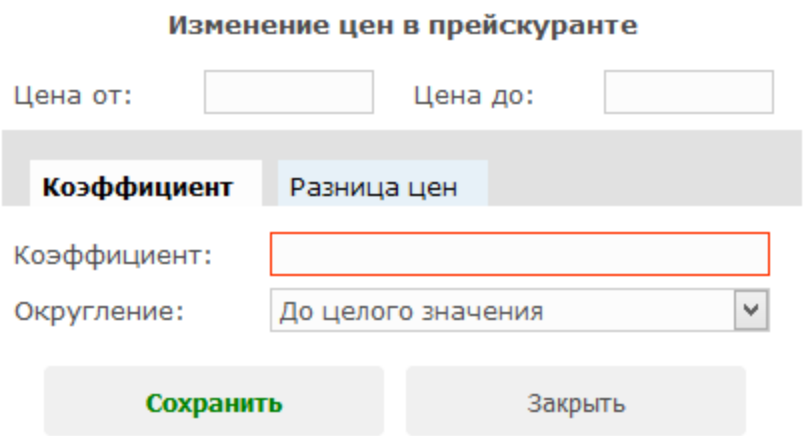



## Выберите правила, на которые необходимо изменить цену



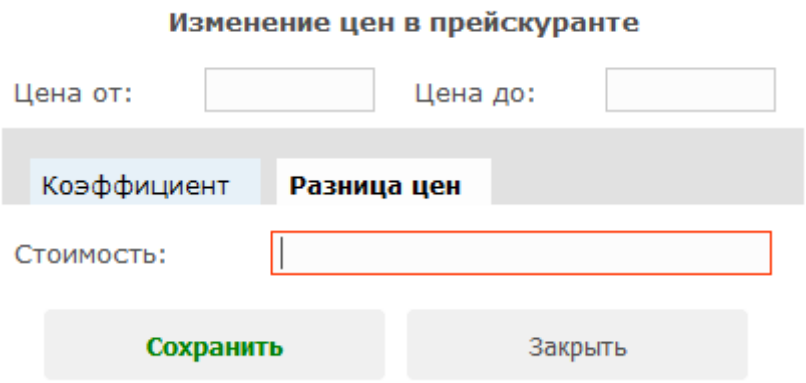

Для этого установить галочку "сортировать по параметрам" и укажите необходимые параметры

## Укажите коэффициент, на который изменится цена



Так же можете указать диапозон цен товаров, на который изменится цена

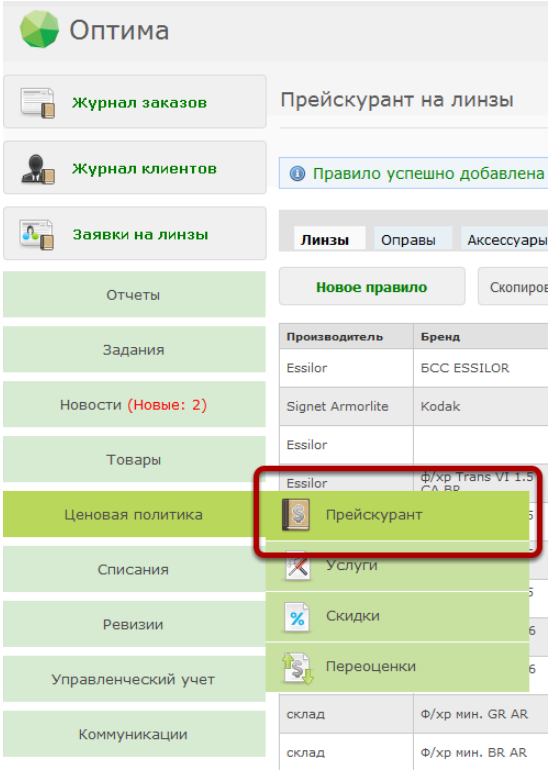
## Изменить цену можно на конкрутную стоимость



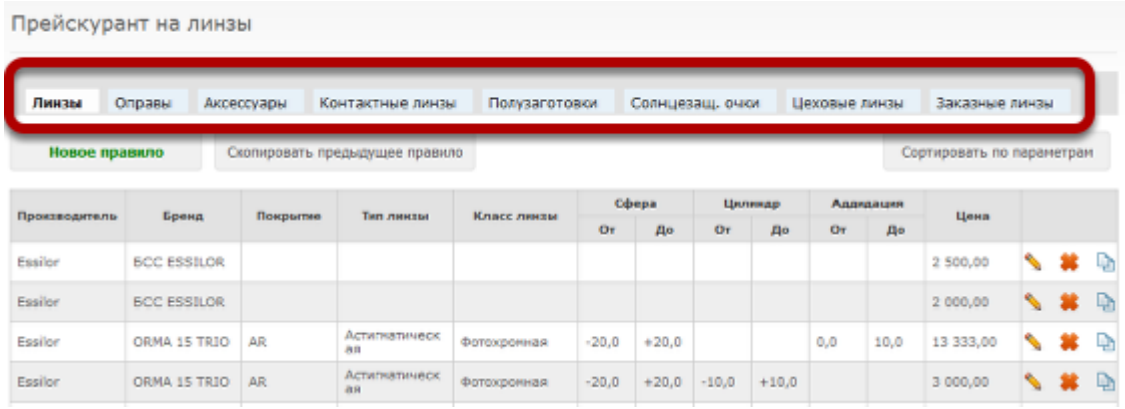
# Как изменить или удалить правило в прейскуранте на товар?

Редактировать и удалять правила прейскуранта могут сотрудники с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер".

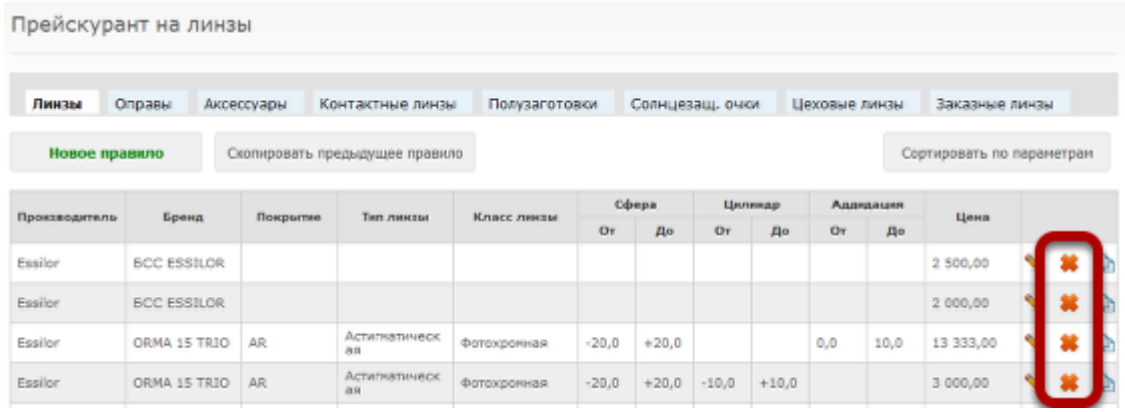
## Выберите в меню пункт "Прейскурант"



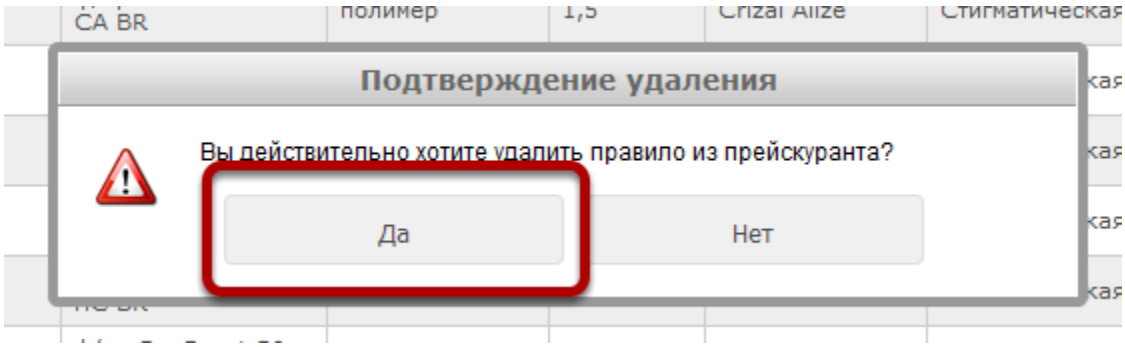
## Выберите прейскурант на нужную категорию товара




## Чтобы удалить правило, нажмите на иконку с крестиком справа в строке соответствующего правила

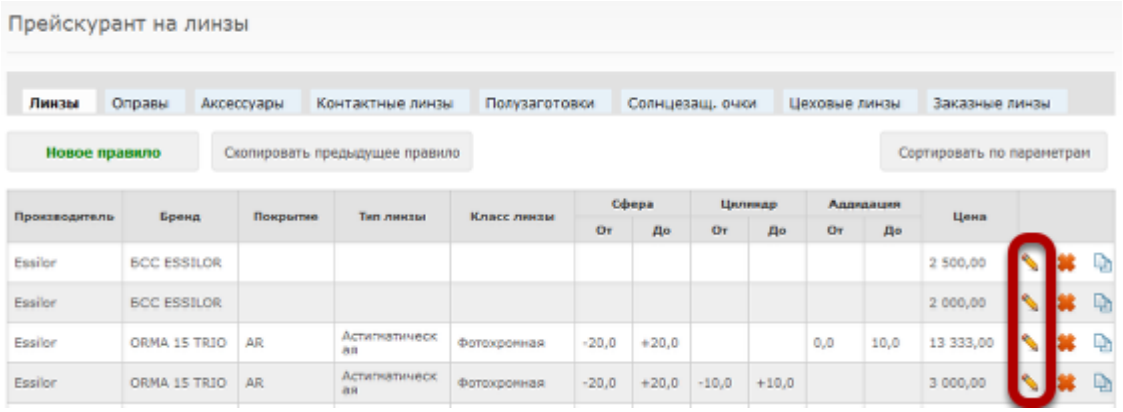



## В появившемся окне подтверждения нажмите "Да"

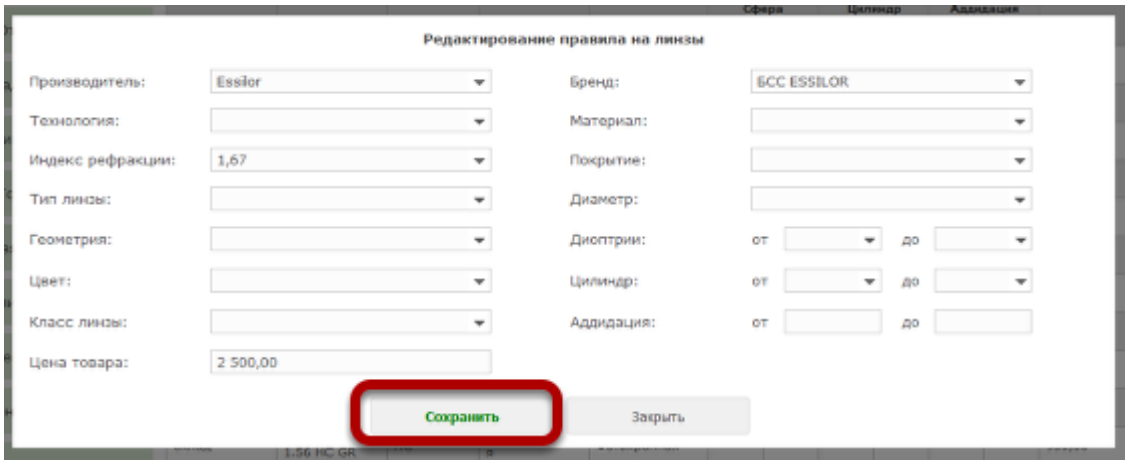



Правило будет удалено из прейскуранта

## Чтобы изменить правило прейскуранта, нажмите на иконку редактирования справа в соответствующей строке таблицы




## Внесите нужные изменения в правило и нажмите кнопку "Сохранить"




Измененное правило будет сохранено в прейскуранте.

Внимание! Изменение прейскуранта не повлечет за собой автоматической переоценки всех товаров! Новое правило будет влиять только на постановку на учет нового товара. Чтобы изменить стоимость товара, который в данный момент находится на складах и в магазинах нужно воспользоваться функционалом переоценок.

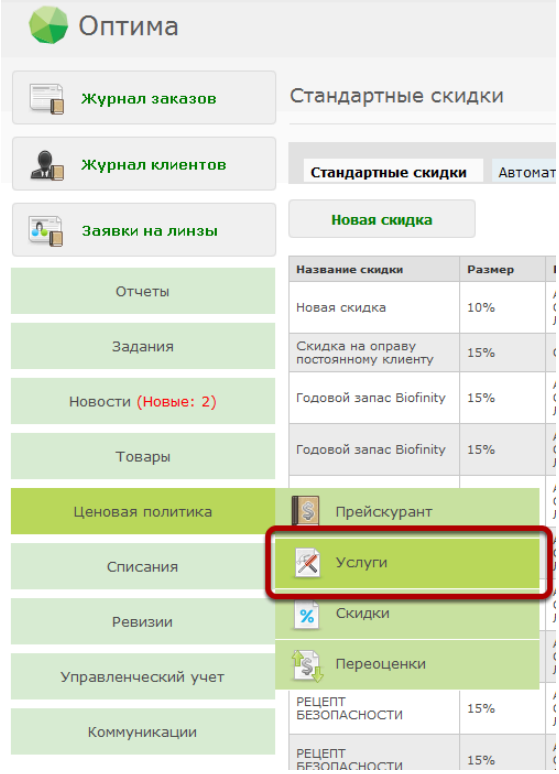
# Как задать прейскурант на услуги? (видео)

Из видео вы узнаете, как настроить и редактировать прейскурант на услуги

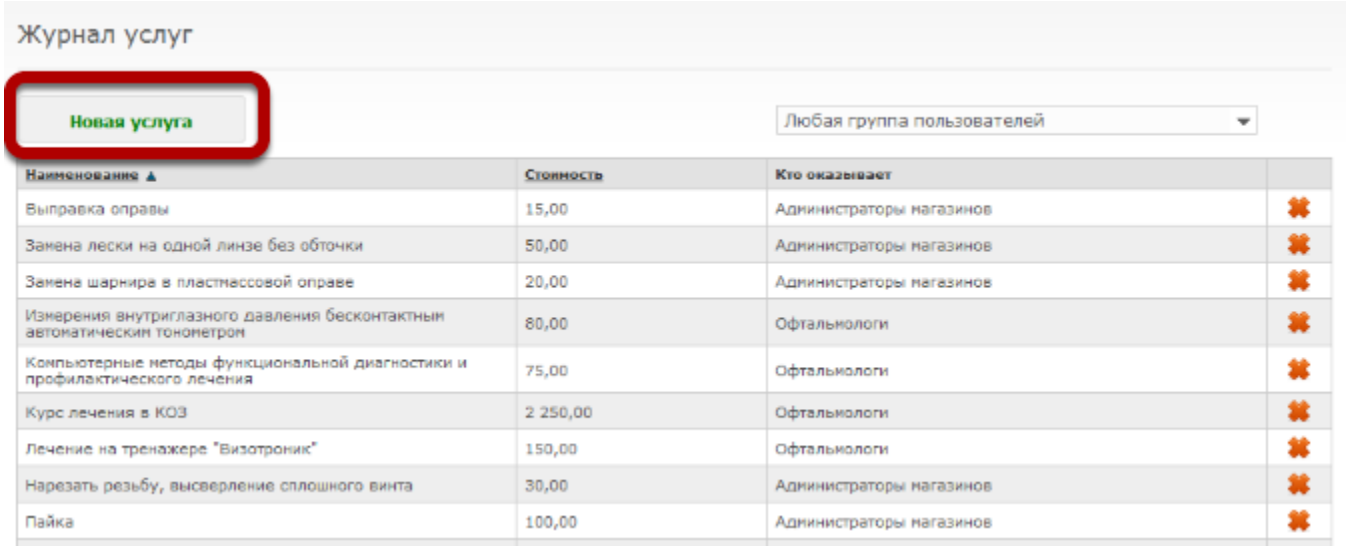
# Как задать прейскурант на услуги?

Прейскурант на услуги может задавать и изменять пользователь с уровнем доступа "Менеджер" или "Топ-менеджер"

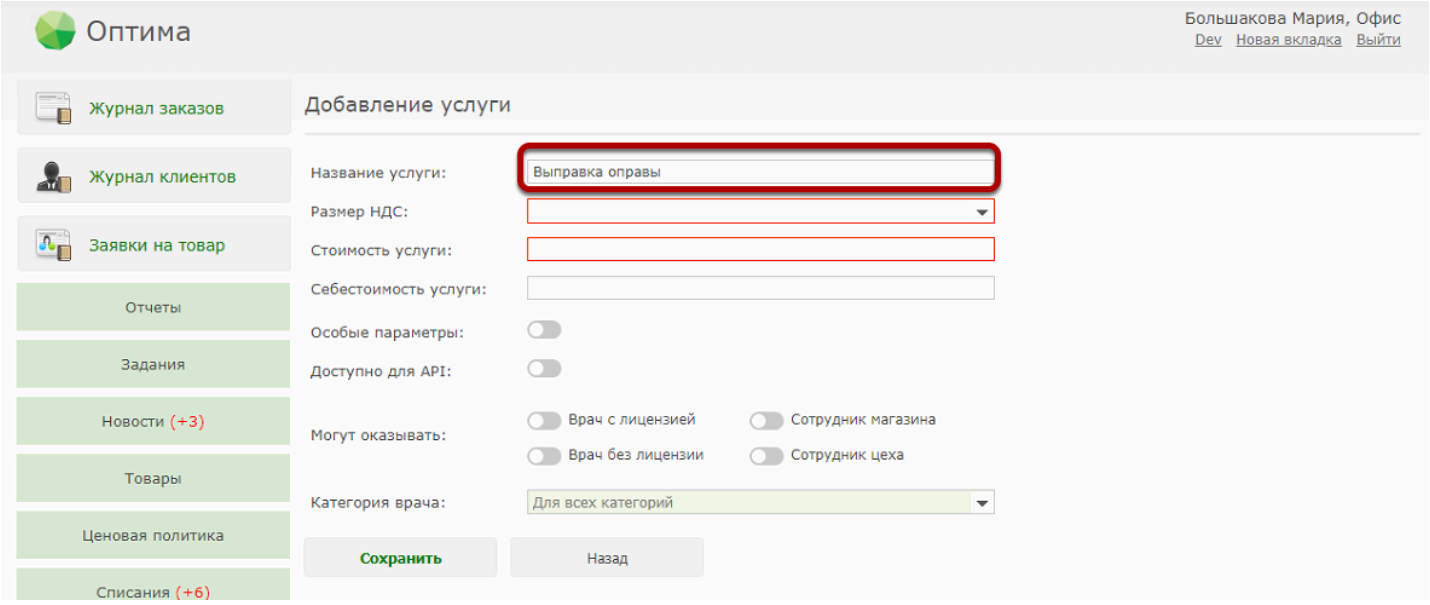
## Выберите в меню пункт "Ценовая политика" -"Услуги"



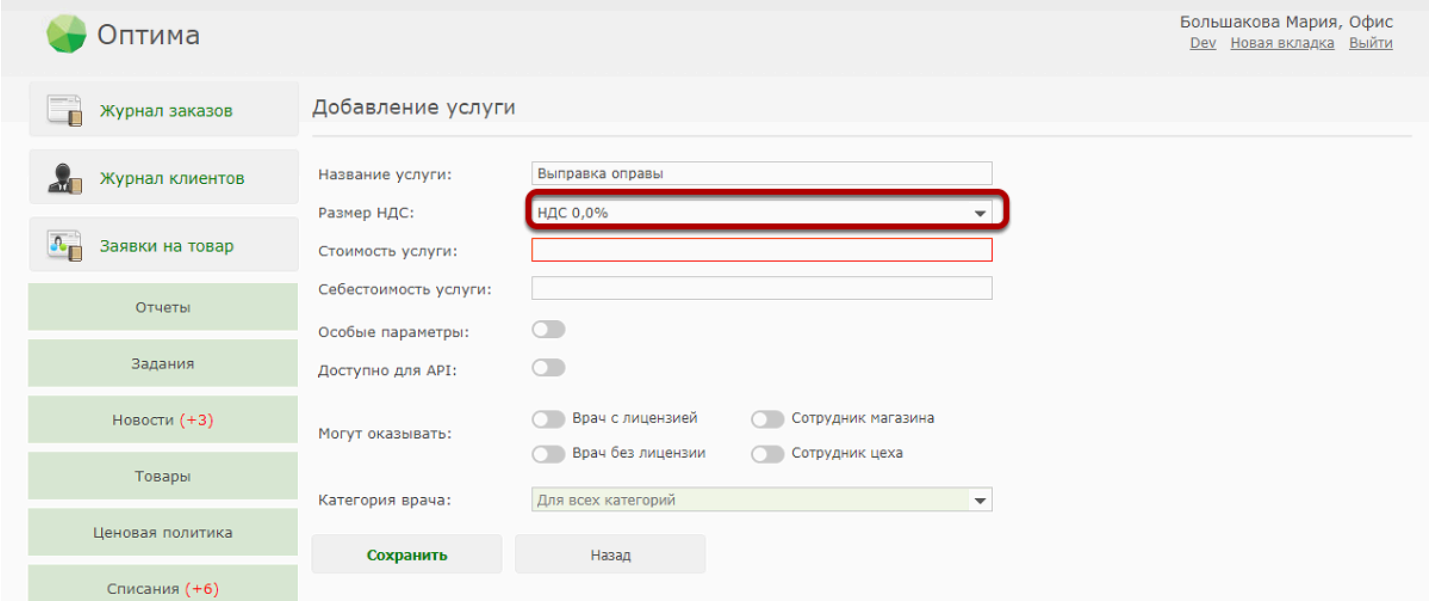

## Чтобы добавить услугу, нажмите на кнопку "Новая услуга"



# Укажите название услуги

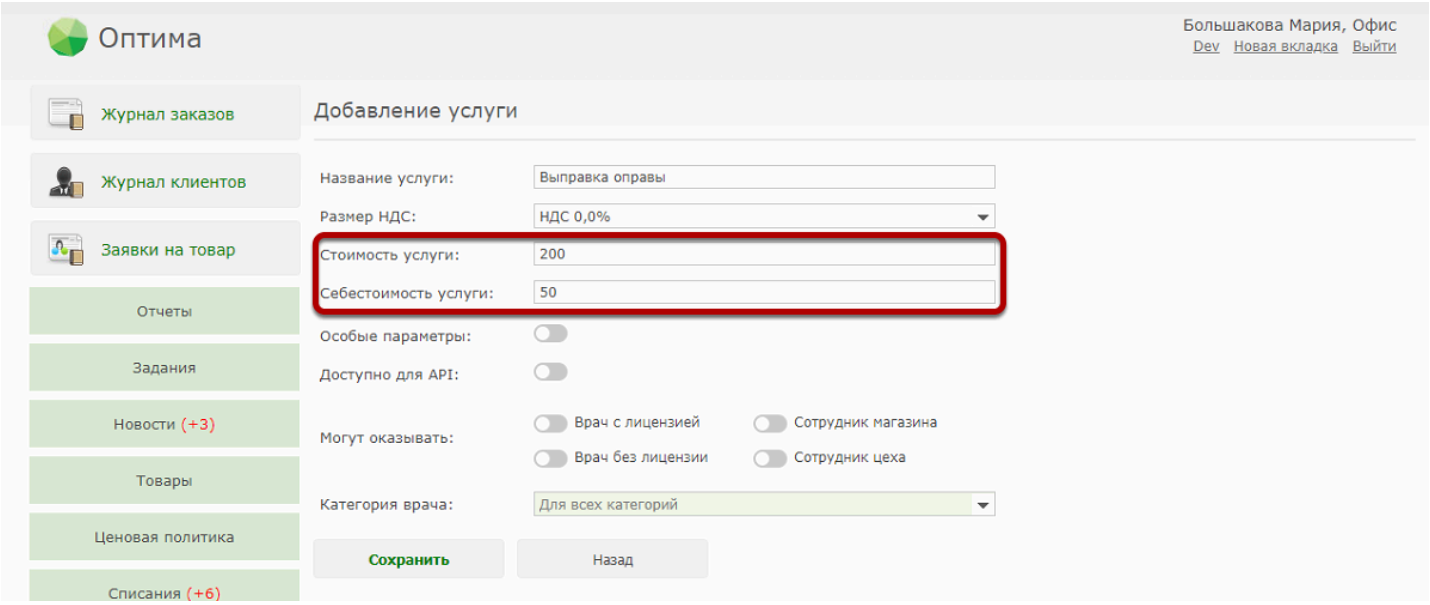



# Укажите НДС для услуги




В случае если услуга не облагается НДС, выберите "НДС 0,0%"

# Укажите стоимость и, при необходимости, себестоимость услуги

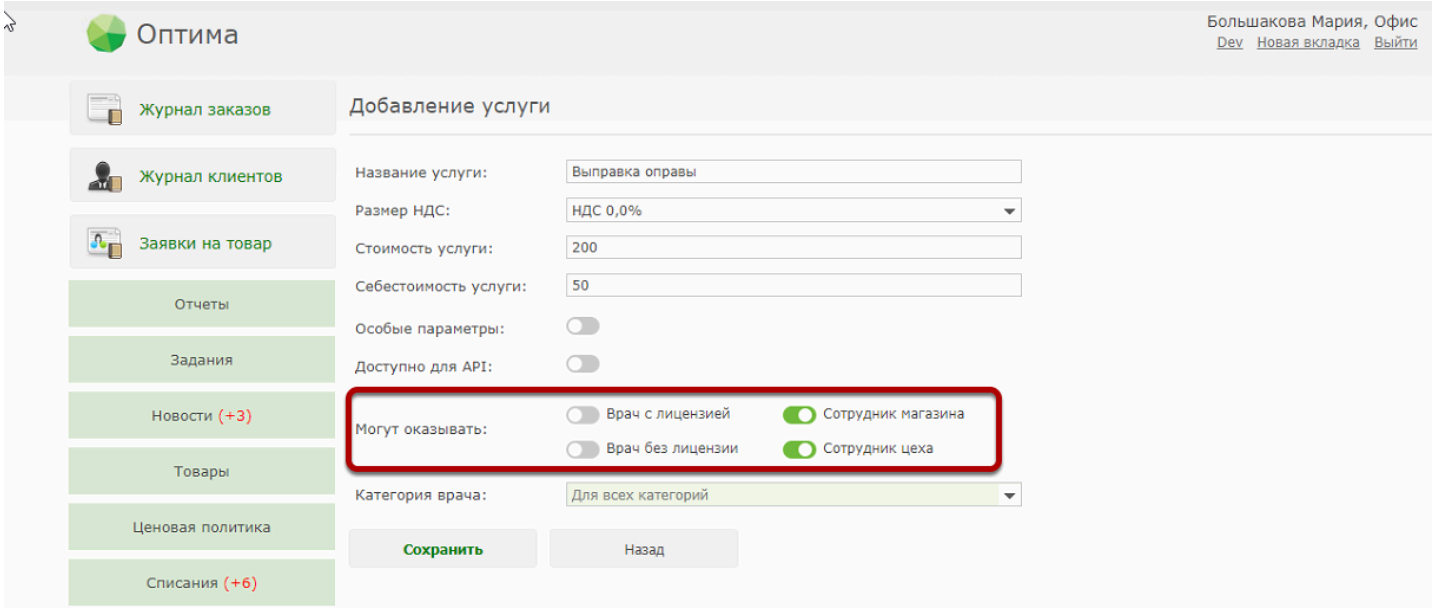



**Стоимость услуги** - это розничная стоимость услуги для ваших покупателей
**Себестоимость услуги** - это та стоимость, в которую оказание этой услуги обходится для оптики, т.е. ваши затраты на оказание данной услуги. Например вы платите мастеру 50 руб за каждую выправку оправы, значит себестоимость такой услуги будет равна 50 руб.

Указанная себестоимость будет отображаться в отчете по оказанным услугам, а в перспективе - в сводном отчете по прибыли организации

Отчет по оказанным услугам по умолчанию недоступен. Для его добавления Вам нужно обратиться в службу технической поддержки компании ИТигрис

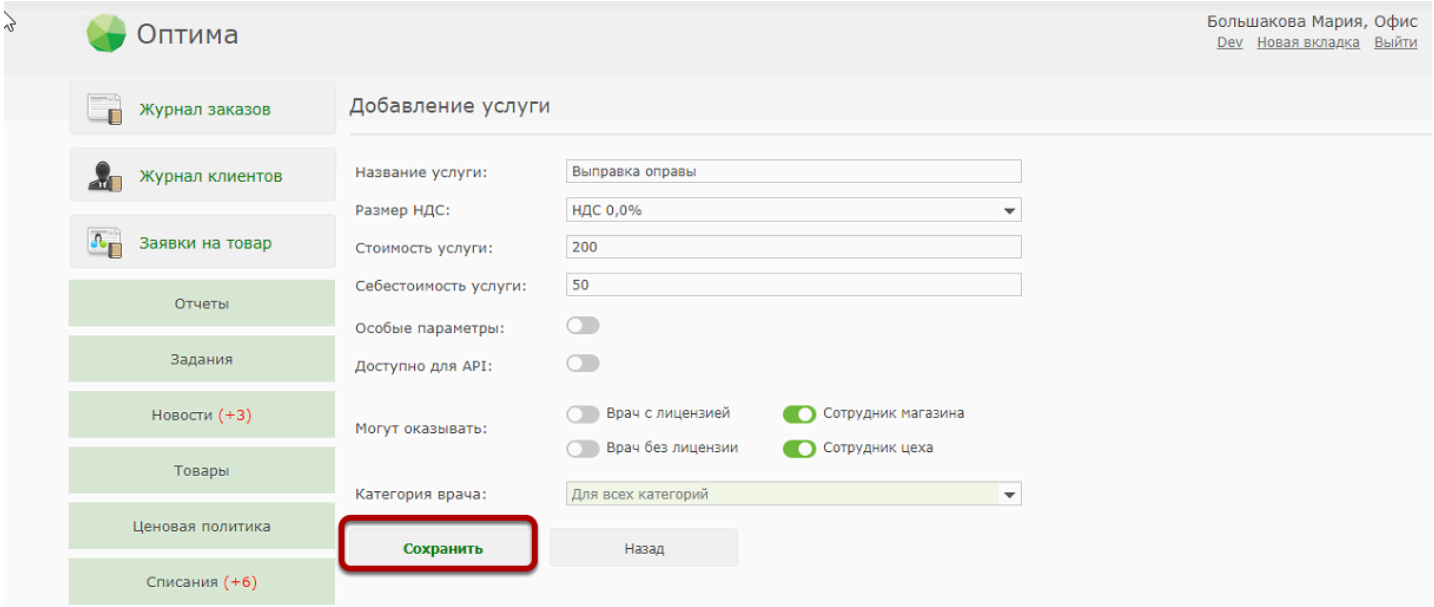
# Выберите группы пользователей, которые могут оказывать услугу



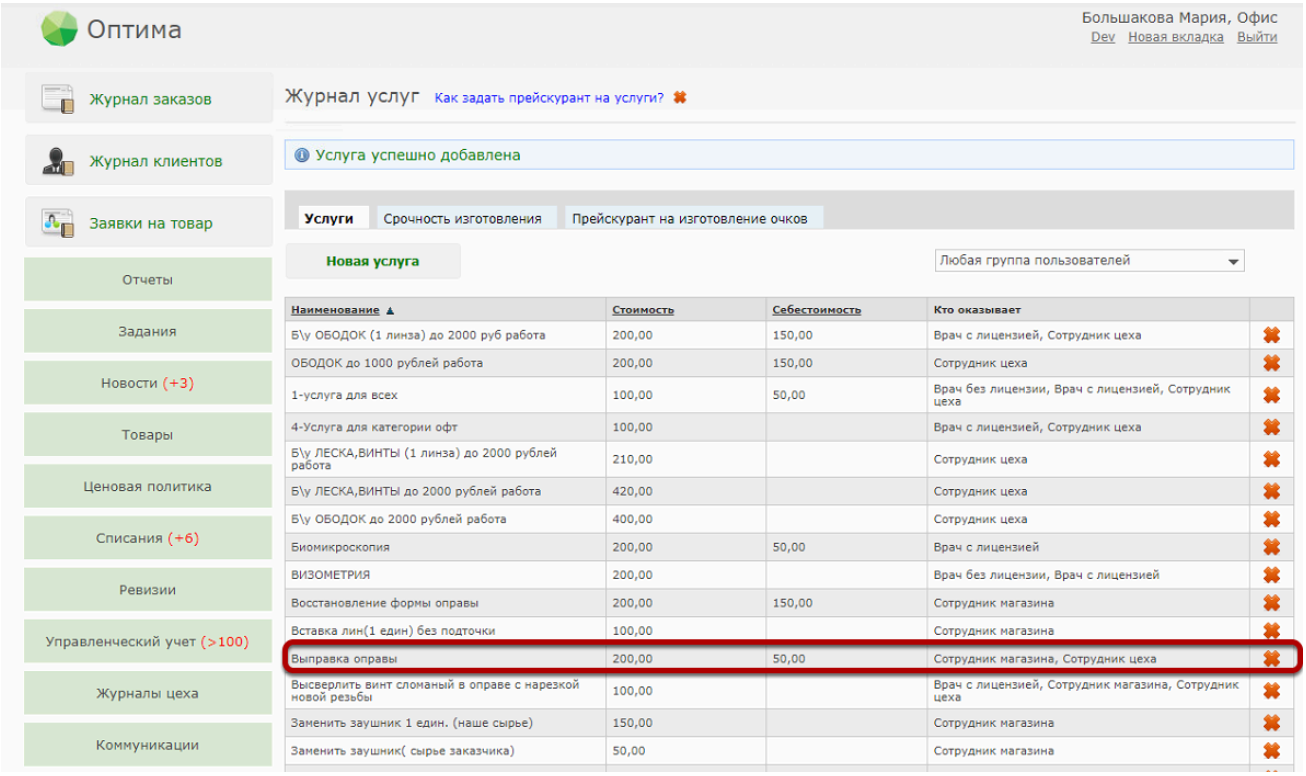

Услуги с включенным маркером **"Врач с лицензией"** и "**Врач без лицензии**" будут доступны при оформлении заказа "Проверка зрения" для соответствующих категорий врачей
Услуги с включенным маркером **"Сотрудник магазина"** будут доступны при оформлении заказов "Продажа", "Ремонт" и "Контактные линзы"
Услуги с включенным маркером **"Сотрудник цеха"** будут доступны при оформлении заказа "Изготовление очков"

Также существует возможность при добавлении в состав любого заказа услуги вручную указывать исполнителя данной услуги из числа пользоателей программы. Для включения данной опции обратитесь в техническую поддержку компании Итигрис.

# Нажмите на кнопку "Сохранить"



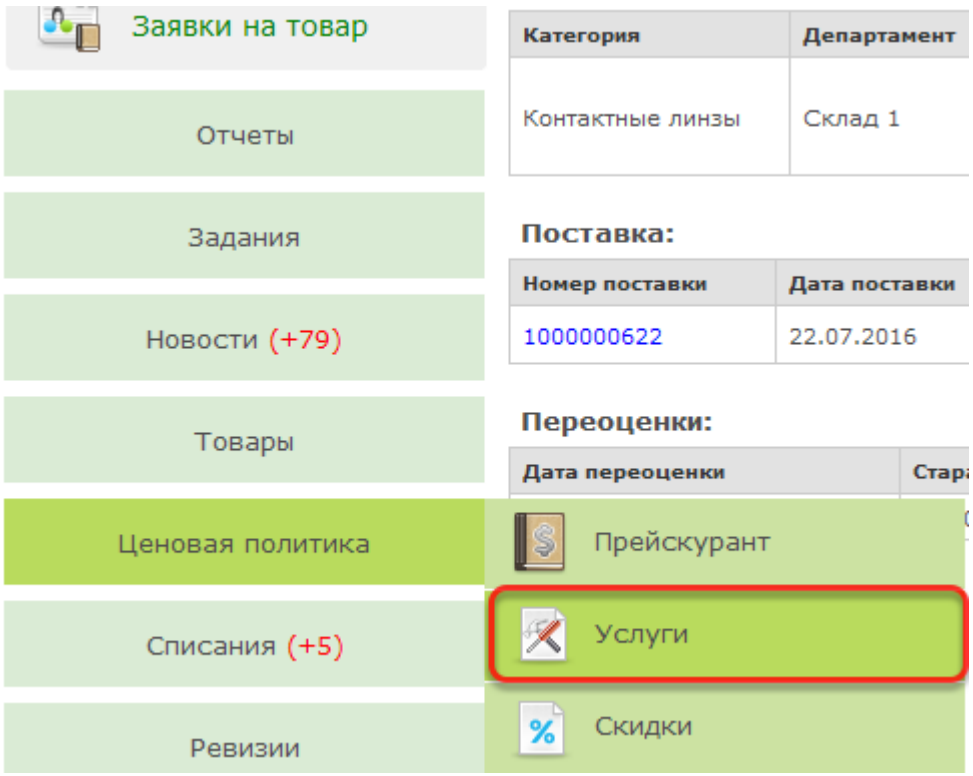

# Добавленная услуга будет отображена в журнале услуг



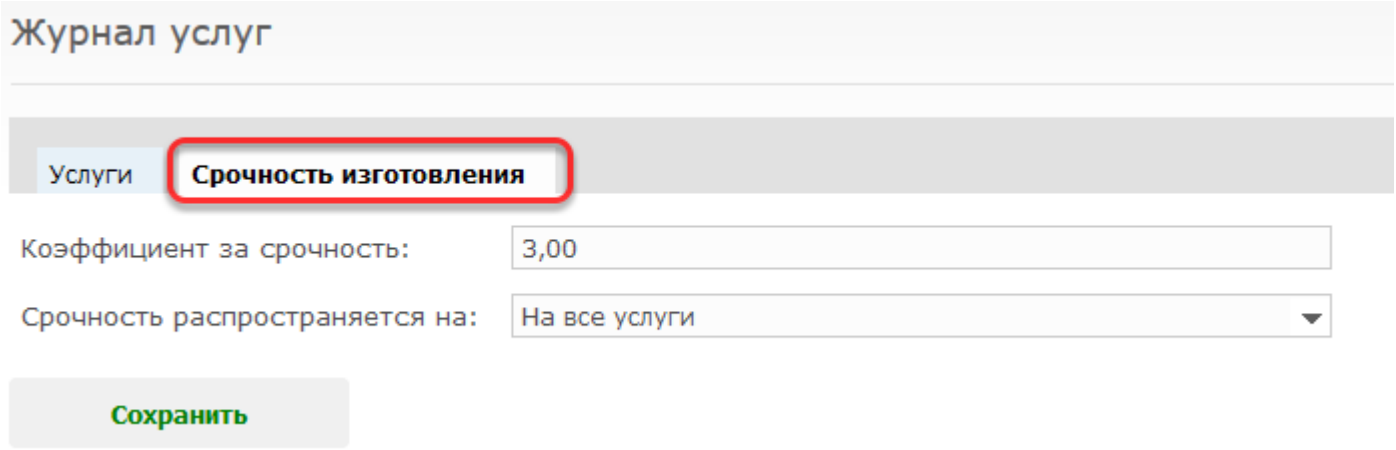

Чтобы изменить информацию об услуге, нажмите на соответствующую строку таблице. Для удаления услуги из списка нажмите кнопку "Удалить" (Красный крестик)

# Как задать коэффициент наценки на услуги по изготовлению очков?

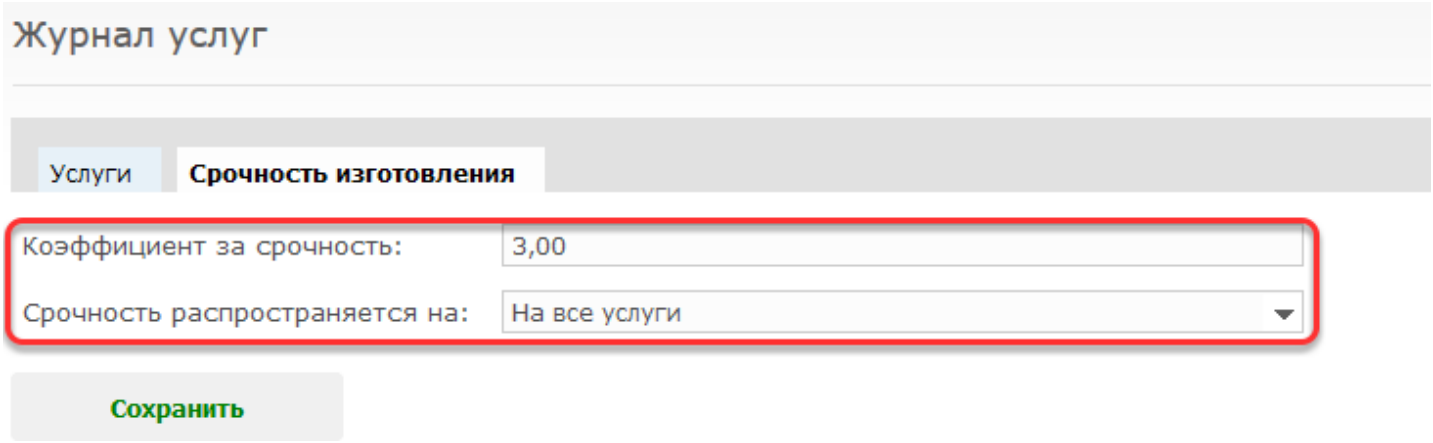
## Откройте в меню пункт "Услуги"




## Откройте вклаку "Срочность изготовления"

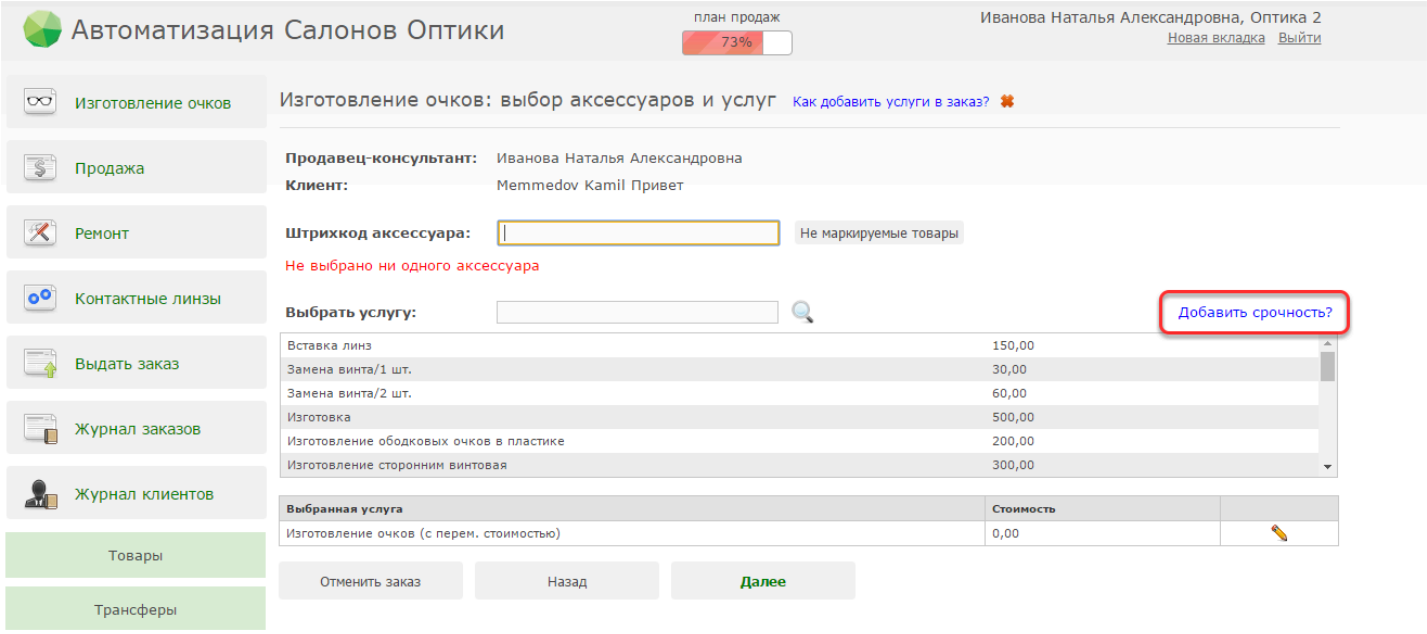


# Укажите коэффициент за срочность и на какие услуги он распространяется



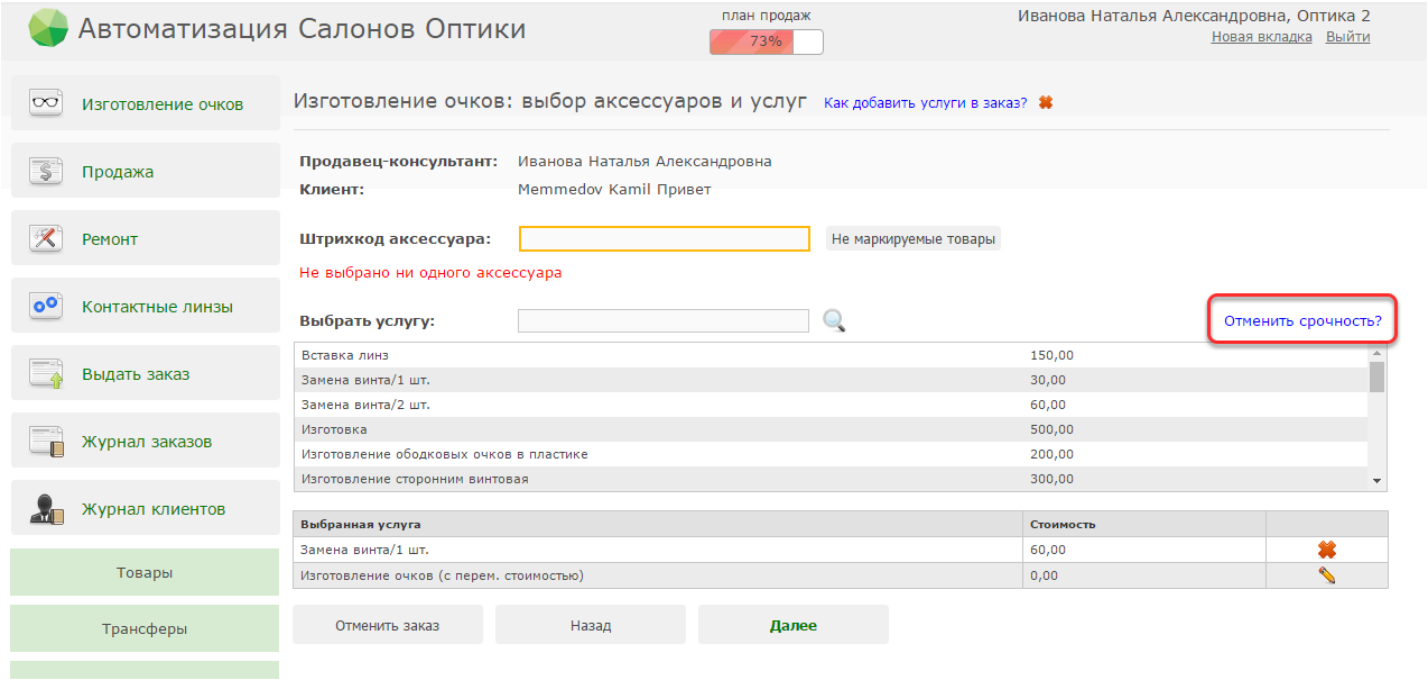

Коэффициент за срочность может распространяться как на все услуги, так и только на услугу с переменной стоимостью

# После настройки коэффициента на срочность, оформляя заказ продавец сможет указать что услуги срочные, нажав на соответствующую кнопку




После нажатия "Добавить срочность?" цены на соответствующие услуги после добавления будут умножаться на заданный коэффициент.

# Также срочность можно отменить нажав на кнопку "Отменить срочность"




После этого стоимость услуг в заказе будет пересчитана до прежней величины.

# Как учитывать заккупочную стоимость услуг по изготовлению очков?

В случае, когда изготовление очков выполняет стороняя мастерская, необходимо учитывать закупочную стоимотсь этой услуги.

## Выберите в меню пункт "Заявки на товар"

# Выберите вкладку "Услуги"

Журнал услуг

Оправы | Линзы | **Услуги** | Отчет по услугам | Контактные линзы

**Номер заказа:**

Дата заявки от: 24.11.2016 Дата заявки по: 01.12.2016

Департамент:

Фильтровать

| Номер заказа | Департамент | Название | Закупочная цена | Цена продажи | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 000 067 404<br>01.12.2016 12:14 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 500,00 | |
| 1 000 067 403<br>01.12.2016 10:04 | Оптика 2 | Замена винта/2 шт. | Не указана | 60,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 401<br>01.12.2016 06:44 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 400<br>30.11.2016 16:56 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 100,00 | |
| 1 000 067 399<br>30.11.2016 16:54 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 600,00 | |
| 1 000 067 398<br>30.11.2016 15:25 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 396<br>28.11.2016 12:36 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| 1 000 067 393<br>25.11.2016 10:47 | Оптика 2 | Замена винта/1 шт. | Не указана | 30,00 | |
| 1 000 067 392<br>25.11.2016 10:38 | Оптика 2 | Работа мастера (полуободковая конструкция) | Не указана | 150,00 | |
| **Итого:** | | **12** | **0,00** | **2 040,00** | |

Печать журнала

# Выерите услугу, которой нужно задать закупочную стоимость

Журнал услуг

Оправы | Линзы | **Услуги** | Отчет по услугам | Контактные линзы

**Номер заказа:**

Дата заявки от: 24.11.2016 Дата заявки по: 01.12.2016

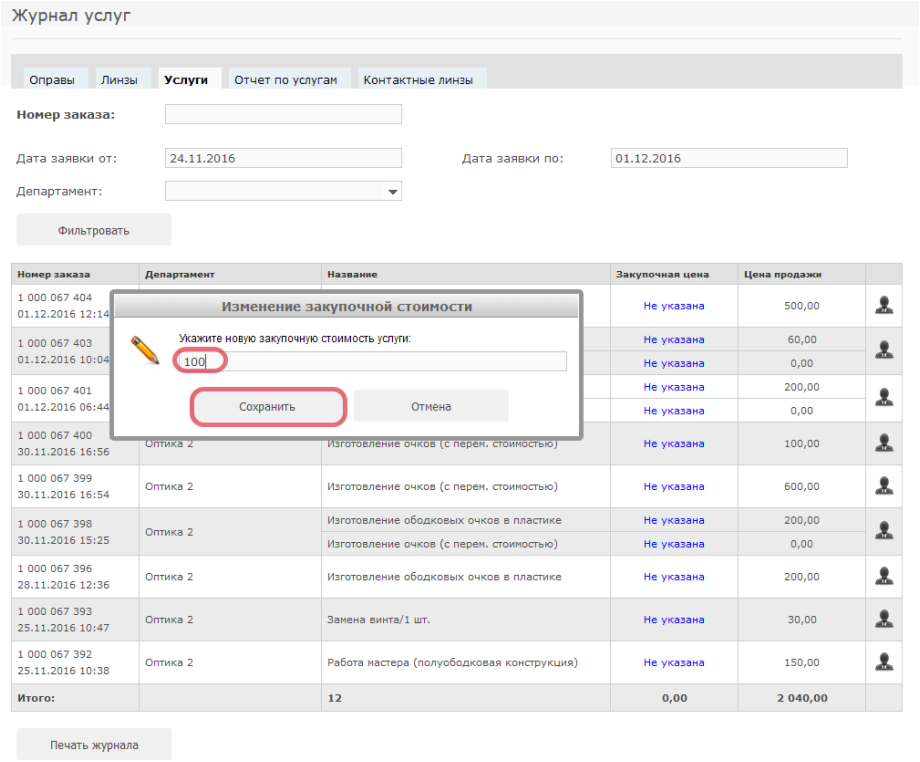
Департамент:

Фильтровать

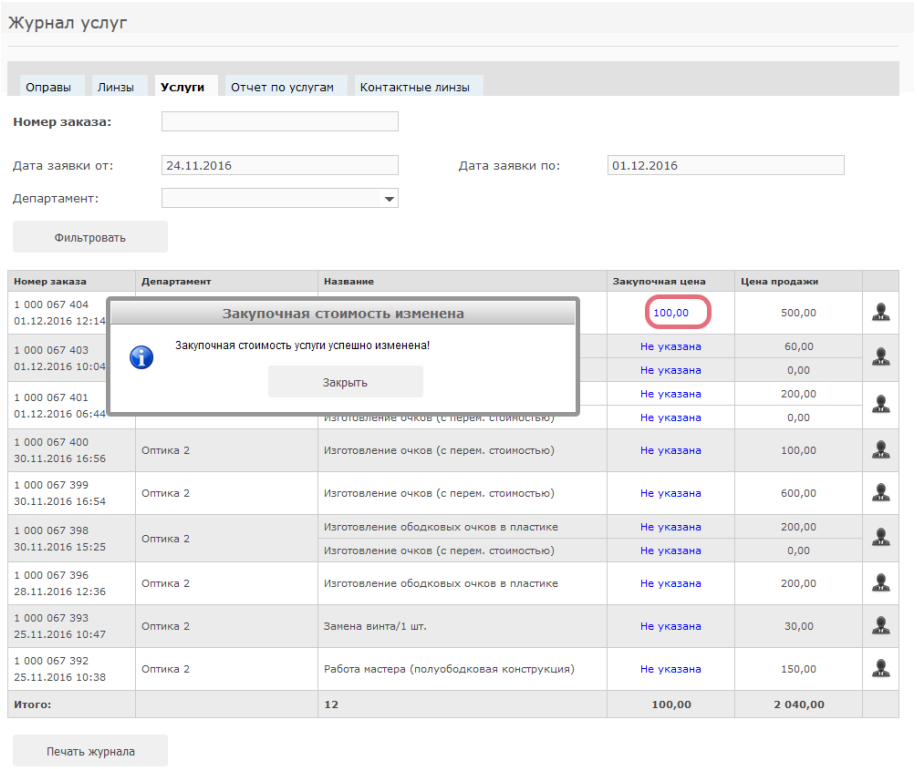
| Номер заказа | Департамент | Название | Закупочная цена | Цена продажи | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 000 067 404<br>01.12.2016 12:14 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 500,00 | |
| 1 000 067 403<br>01.12.2016 10:04 | Оптика 2 | Замена винта/2 шт. | Не указана | 60,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 401<br>01.12.2016 06:44 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 400<br>30.11.2016 16:56 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 100,00 | |
| 1 000 067 399<br>30.11.2016 16:54 | Оптика 2 | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 600,00 | |
| 1 000 067 398<br>30.11.2016 15:25 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| | | Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Не указана | 0,00 | |
| 1 000 067 396<br>28.11.2016 12:36 | Оптика 2 | Изготовление ободковых очков в пластике | Не указана | 200,00 | |
| 1 000 067 393<br>25.11.2016 10:47 | Оптика 2 | Замена винта/1 шт. | Не указана | 30,00 | |
| 1 000 067 392<br>25.11.2016 10:38 | Оптика 2 | Работа мастера (полуободковая конструкция) | Не указана | 150,00 | |
| **Итого:** | | **12** | **0,00** | **2 040,00** | |

Печать журнала

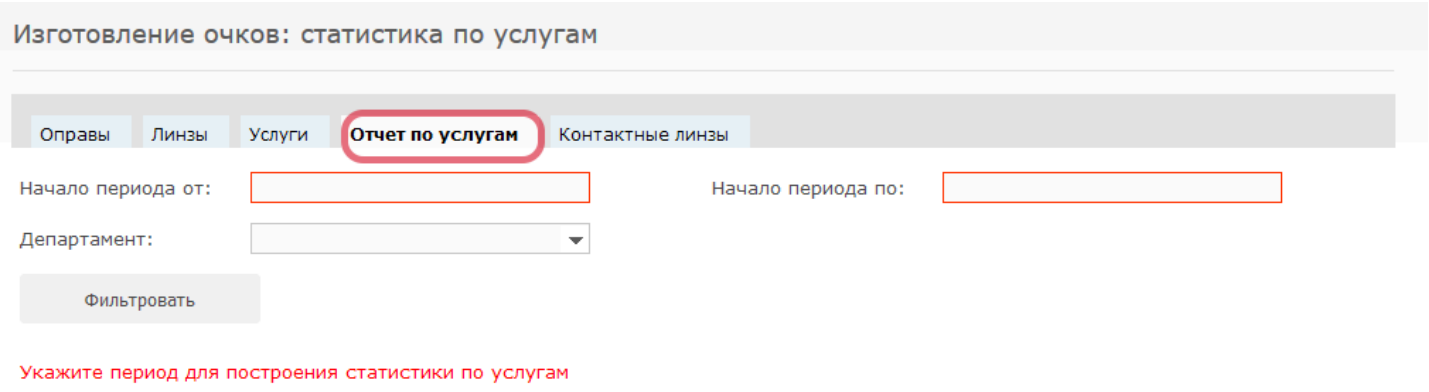
# Введите значение и нажмите "Сохранить"



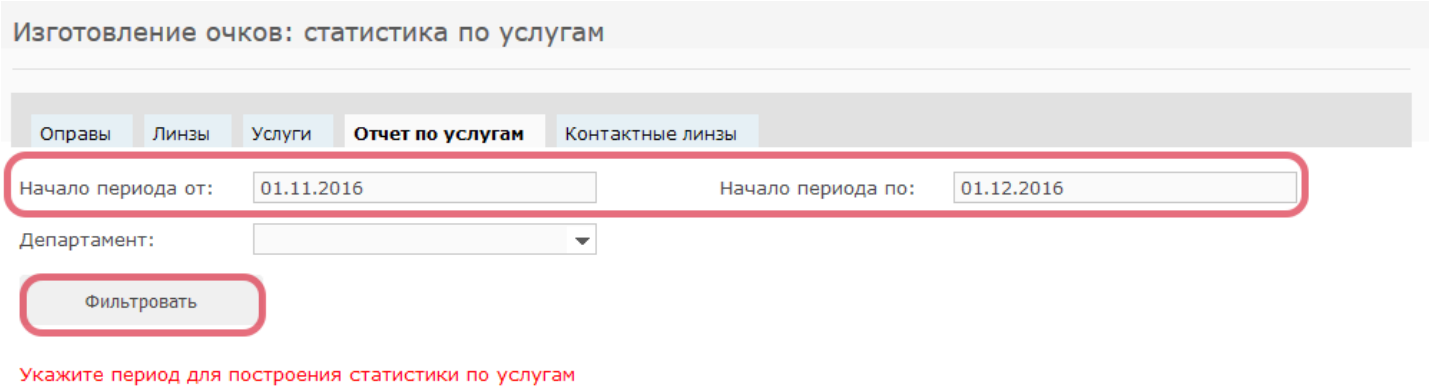

# Закупочная стоимость будет изменена



## Чтобы оценить расходы и прибыль по оказанию услуг выберите вкладку "Отчет по услугам" и




## Укажите нужный период и нажмите "Фильтровать"



# В отчете будут отражены затраты и прибыль при оказании услуг

Изготовление очков: статистика по услугам

Оправы | Линзы | Услуги | **Отчет по услугам** | Контактные линзы

Начало периода от: 01.11.2016 Начало периода по: 01.12.2016

Департамент:

Фильтровать

| Закупочная стоимость услуг | Продано услуг с учетом скидок | Продано услуг без учета скидок | Прибыль по услугам |
|---|---|---|---|
| 510,00 | 7 131,00 | 8 393,00 | 6 621,00 |

# Как задать прейскурант на услугу "Изготовление очков с переменной стоимостью".

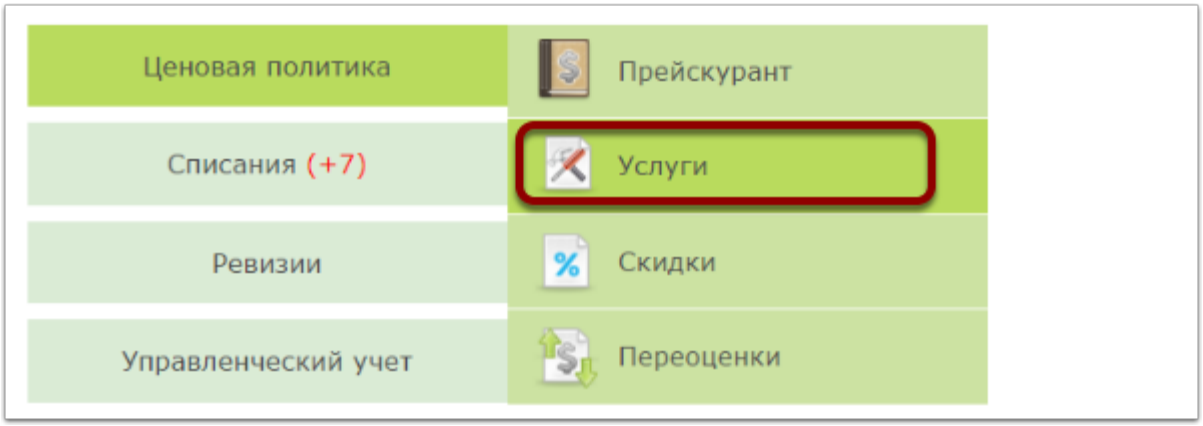
Почти всегда в заказ "Изготовление очков" включается стоимость услуг на изготовление очков. Стоимость данной услуги не может быть всегда одинаковой, т. к. зависит от многих факторов, например от типа и материала оправы, класса и материала линз и т. д. Программа ИТигрис Оптима позволяет вести прейскурант на изготовление очков, создавая в нем правила. Создавать новые правила для прейскуранта могут пользователи системы с правами Менеджер и Топ-менеджер. В каждом правиле задается соответствующая цена на услугу по изготовлению очков.

**ВАЖНО!** Если в вашей системе отсутствует функция "Прейскурант на изготовление очков", обратитесь в техническую поддержку ИТигрис для подключения  настройки - "**Услуга с переменной стоимостью: наличие**".

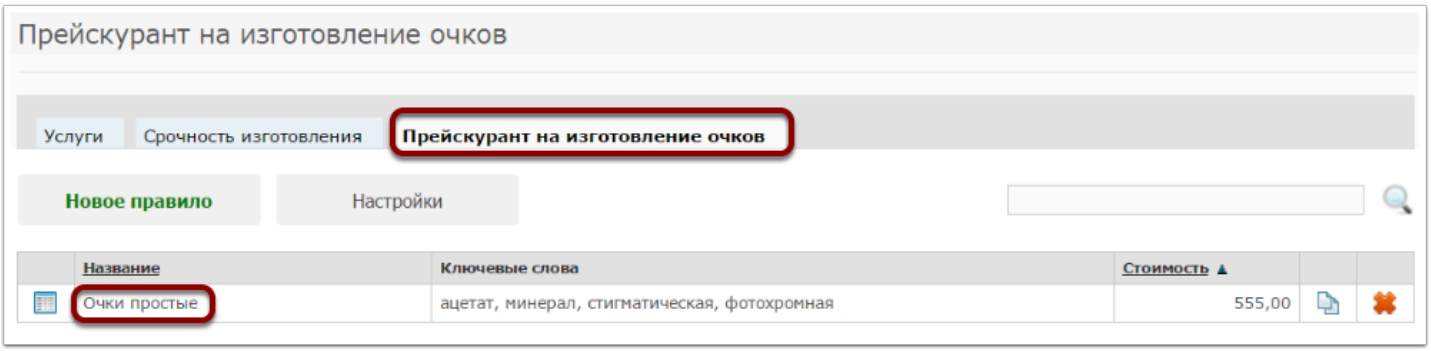
Предположим, что менеджер создал нужные правила в прейскуранте на изготовление очков. Теперь при оформлении заказа "Изготовление очков" программа иТигрис Оптима будет сверять параметры оправы и линз в заказе с параметрами оправы и линз, которые храняться в правилах прейскуранта. Если при сравнении будет найдено совадение, то из соответствующего правила в заказ автоматически подставиться цена на услугу "Изготовление очков (с переменной стоимость)".

## Выясним какие правила уже созданы в прейскуранте на изготовление очков.

Зайдем в истему с правами Топ-менеджера и в меню выберем "Ценовая политика > Услуги".

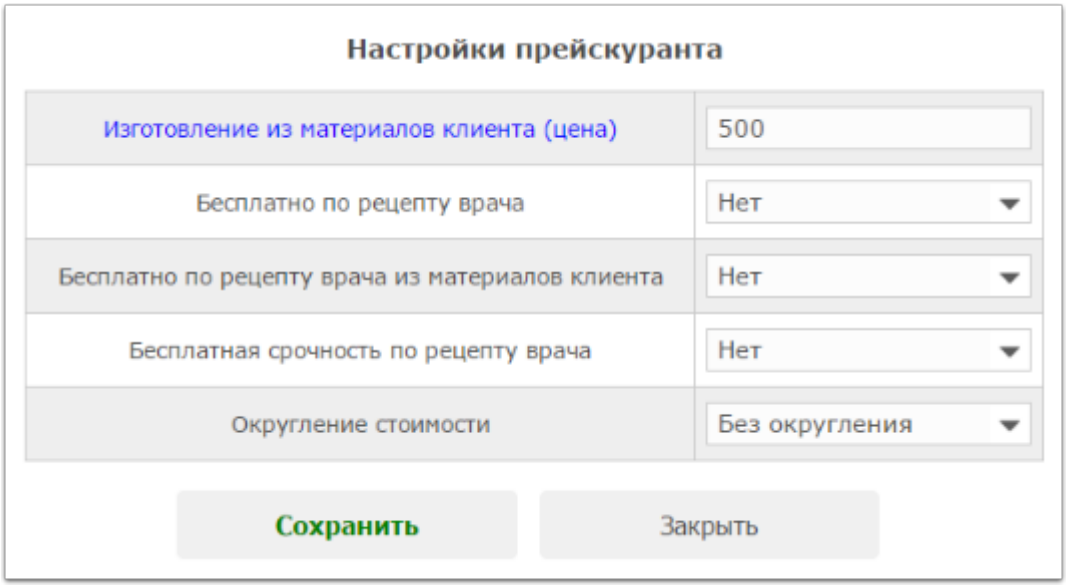



Откроем вкладку "Прейскурант на изготовление очков". Мы увидим, что в прейскуранте есть одно правило с названием "Очки простые".




## Проверим настройки, установленные для прейскуранта на изготовление очков.

Для того чтобы увидеть какие настройки выставлены для прейскуранта нажмите кнопку "Настройки" во вкладке "Прейскурант на изготовление очков". Перед вами появиться окно с настройками прейскуранта. Рассмотрим, что означает каждая настройка:




**а)** Настройка "**Изготовление из материалов клиента**" позволяет установить цену на услугу изготовления очков, которая будет подставляться в заказ, если клиент предоставил свои оправу. Здесь можно выбрать способ рассчета стоимости за услугу на изготовление очков. Это может быть фиксированная плата в рублях или коэффициент от стоимости самого заказа. Выбрать между фиксированной ценой и коэффициентом можно, нажав на название самой настройки (выделено синим цветом). Рассмотрим пару примеров, связанных с этой настройкой:

**1-ый)** В данной настройке указана фиксированная плата в рублях (500 руб). В этом случае к заказу будут автоматически добвлены 500 руб. за изготовление очков с оправой клиента и программа не будет искать соответствующее правило в прейскуранте на услугу "Изготовление очков с переменной стоимостью".

**2-ой)** В данной настройке указан коэффициент от стоимости самого заказа. В этом случае программа будет искть соответствующее правило в прейскуранте на услугу. В заказ будет подставлена цена из подходящего правила умноженная на коэффициент.

**б)** Настройка "**Бесплатно по рецепту врача**", установленная в значение "Да", сделает услугу по изготовлению очков полностью бесплатной для клиентов, которые заказывают изготовление очков на основании рецепта.

**в)** Настройка "**Бесплатно по рецепту врача из материалов клиента**", установленная в значение "Да", сделает услугу по изготовлению очков полностью бесплатной для клиентов, которые заказывают изготовление очков на основании рецепта и при этом предоставляют свои оправу и линзы.

**г)** Настройка "**Бесплатная срочность по рецепту врача**", установленная в значение "Да", не будет брать дополнительную плату за срочность изготовления очков, для клиентов, которые заказывают изготовление очков на основании рецепта. Сама доплата за срочность выполнения услуг устаналивается менеджером во вкладке "Срочность изготовления" из меню "Ценовая политика > Услуги".

**д)** Настройка "**Округление стоимости**" позволяет установить один из режимов округления стоимости при подставлении цены за услугу изготовления очков в заказ, а именно: Без округления, До целого значения, До десятков.

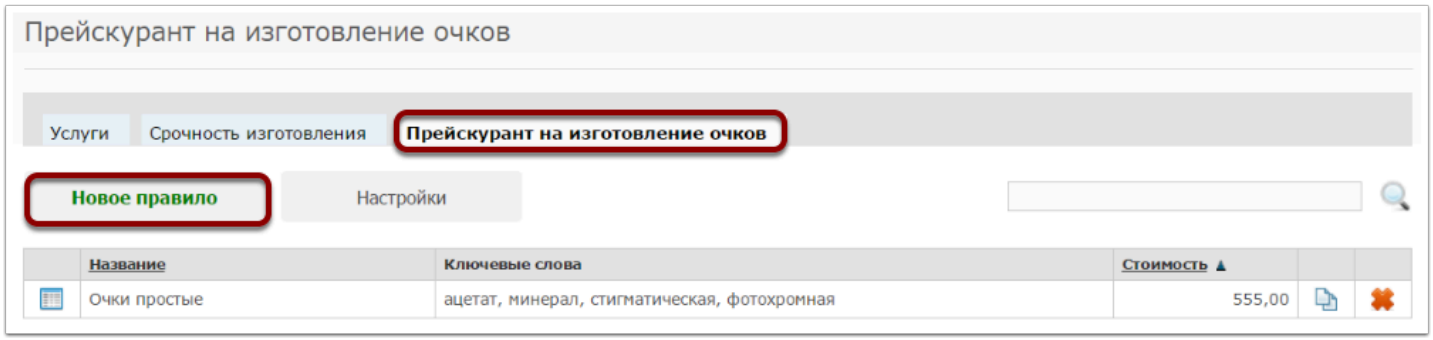
Когда нужные настройки выставлены, нажмите кнопку "Сохранить" чтобы изменения вступили в силу.

**ВАЖНО!** Если у вас не срабатывет како-либо правило в прейскуранте, проверьте эти настройки. Настройки прейскуранта могут "перекрывть" правила созданные в перйскуранте. Например, какое бы правило у вас не было создано в прейскуранте, при включенной настройке "**Бесплатно по рецепту врача"** цена в заказ "Изготовление очков" не будет подставляться из правила автоматически, если клиент заказал изготовление очков на основании рецепта.

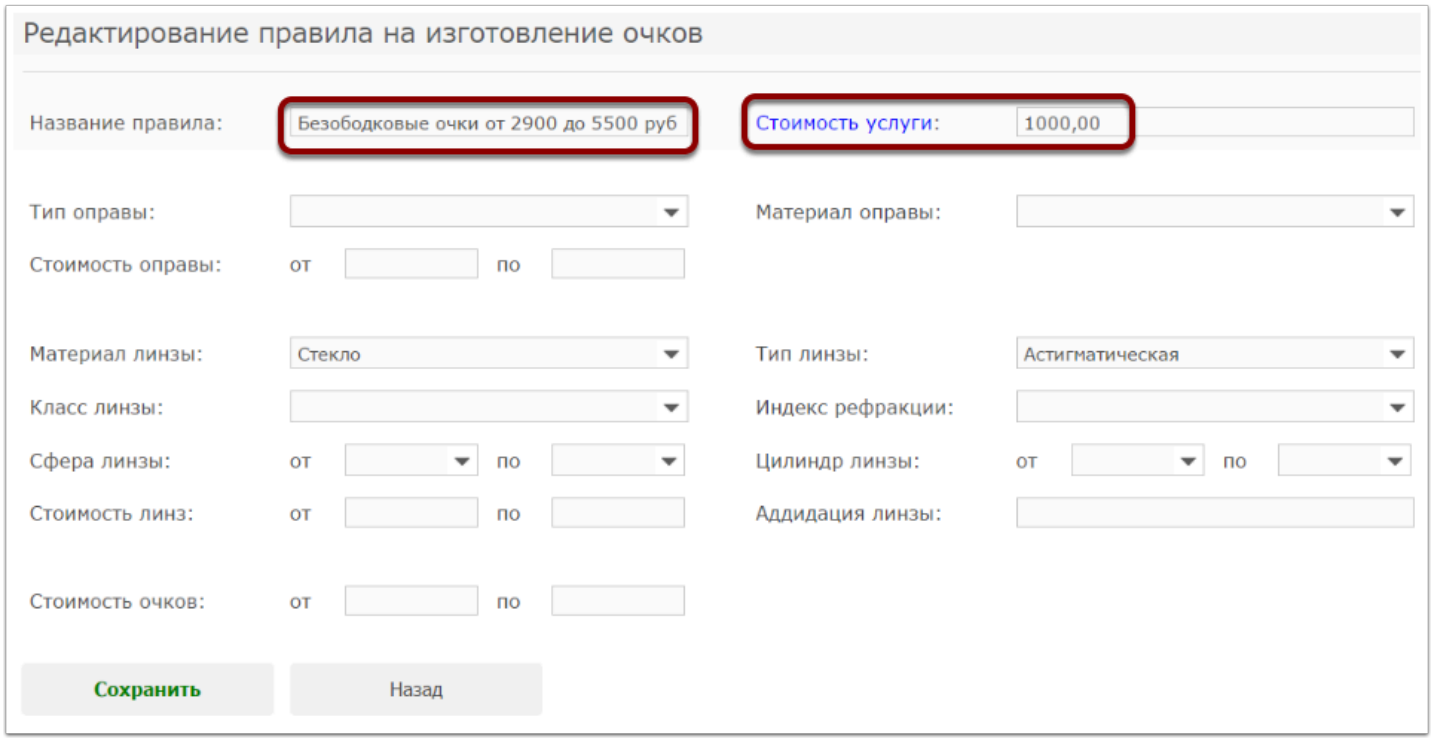
## Создание нового правила для прейскуранта на изготовление очков.

Рассмотрим такой вариант для примера. За изготовление очков из безободковой оправы стоимостью от 1500 до 2500 рублей (материал - пластик) и очковых линз стоимостью от 700 до 1500 рублей за штуку (материал - стекло, тип линзы - астигматическая) мастерская берет 1000 рублей. Исходя из ценовой политики мастерской, топ-менеджер системы иТигрис Оптима должен добавить соответствующее правило для прейскуранта.

Для создания нового правила прейскуранта откроем вкладку "Прейскурант на изготовление очков" из меню "Ценовая политика > Услуги" и нажмем кнопку "Новое правило".




Присвоим новому правилу осмысленное название, например "Безободковые очки от 2900 до 5500 руб" и укажем фиксированную стоимость услуги по изготовлению очков (в данном случае - это 1000 руб.).




**ВАЖНО!** Программа, также, позволяет задать стоимость услуги на изготоление очков в виде процента от суммы самого заказа "Изготовление очков". Чтобы переключаться между режимами "фиксированнаая стоимость" и "процент от стоимости" нажмите на доступную в текущий момент надпись "Стоимость услуги" или "Процент от стоимости" (выделено синим).

Теперь добавим в правило параметры для оправы и линз, которые удовлетворяют требованиям ценовой политики мастерской, указанной в вышеупомянутом примере.

**ВАЖНО!** При указании диапазона стоимости линз нужно учитывать их суммарную стоимость. Другими словами, нужно учитывать общую стоимость 2 линз. Т.е. если минимальная цена одной линзы для данного правила может быть 700 руб, то в поле "Стоимось линз от" нужно вписать 1400. Соответственно, если максимальная цена одной линзы для данного правила может быть 950 руб, то в поле "Стоимось линз по" нужно вписать 1900.

Редактирование правила на изготовление очков

Название правила: Безободковые очки от 2900 до 5500 руб
Стоимость услуги: 1000,00

Тип оправы: Безободковая
Материал оправы: Пластик
Стоимость оправы: от 1500 по 2500

Материал линзы: Стекло
Тип линзы: Астигматическая
Класс линзы:
Индекс рефракции:
Сфера линзы: от по
Цилиндр линзы: от по
Стоимость линз: от 1400 по 1900
Аддидация линзы:

Стоимость очков: от по

Сохранить Назад

Нажмем кнопку "Сохранить", чтобы новое правило добавилость в перейскурант. В списке появиться новое правило с названием "Безободковые очки от 2900 до 5500 руб".

Прейскурант на изготовление очков

Правило на изготовление очков успешно сохранено

Услуги | Срочность изготовления | Прейскурант на изготовление очков

Новое правило | Настройки

| Название | Ключевые слова | Стоимость |
|---|---|---|
| Очки простые | ацетат, минерал, стигматическая, фотохромная | 555,00 |
| Безободковые очки от 2900 до 5500 руб | пластик, безободковая, стекло, астигматическая | 1 000,00 |

## Рассмотрим как данное правило из прейскуранта сработает на этапе формирования заказа "Изготовление очков" в департаменте "Магазин".

На скриншоте, представленном ниже, мы видим как в заказ "Изготовление очков" была автоматически добавлена стоимость услуги (1000 руб) по изготовлению очков, потому что "сработало" правило из прейскранта. В свою очередь, правило из прейскуранта на изготовление очков "сработало", потому что параметры оправы и линз в заказе (подчеркнуто зеленым) совпали с параметрами, занесенными в правило прейскуранта. Также, цены на оправу и линзы оказалась в пределах значений, указанных в правиле прейскуранта.

**Продавец-консультант:** Павлан Алексей

**ФИО клиента:** Билан Дима Дмитриевич

**Номер карты:** 1112223

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **Balero**, бренд: **Neolook**, модель: **1001**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Безободковая**, целевая группа: **WOMAN** | | 2 200,00 | 2 200,00 |

Линзы

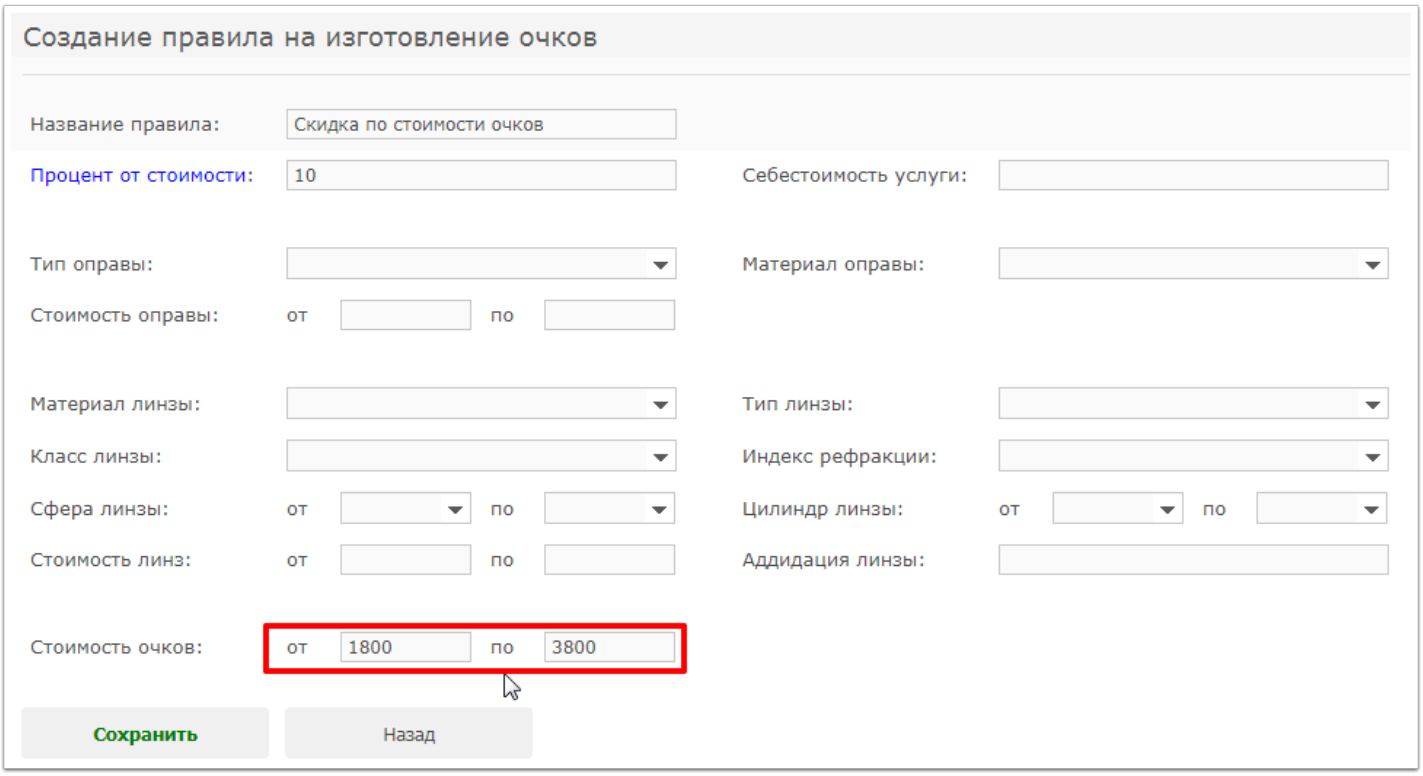
| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Линзы (OD) | Производитель: **Essilor**, бренд: **Orma Transitions VII**, тип линзы: **Астигматическая**, класс линзы: **Антикомпьютерная**, сфера: **-3,0**, цилиндр: **-1,0**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **Стекло**, диаметр: **70**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Crizal Alize +** | | 760,00 | 760,00 |
| Линзы (OS) | Производитель: **Essilor**, бренд: **Orma Transitions VII**, тип линзы: **Астигматическая**, класс линзы: **Антикомпьютерная**, сфера: **-3,0**, цилиндр: **-1,0**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **Стекло**, диаметр: **70**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Crizal Alize +** | | 740,00 | 740,00 |

Аксессуары и услуги

Не выбрано ни одного аксессуара

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Изготовление очков (Безободковые очки от 2900 до 5500 руб) | | 1 000,00 | 1 000,00 |

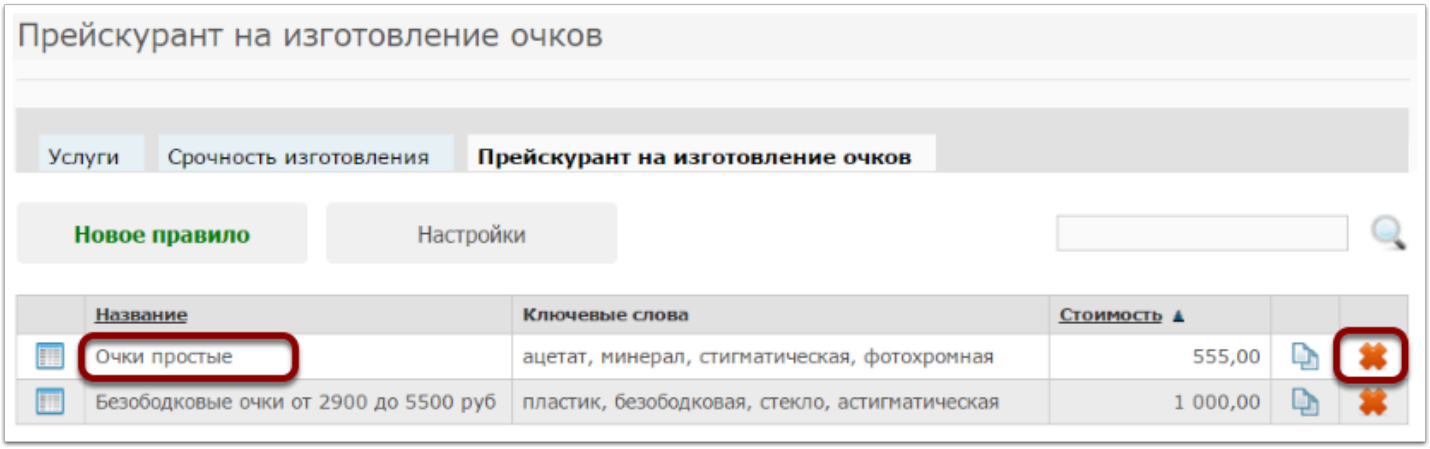
**ВАЖНО!** Если правило создается на основании стоимости очков, то в этом случае стоимостью очков считается розничная цена оправы и линз, из которых данные очки будут собраны. Даже, если в заказе будет применена скидка на оправу или линзы, стоимостью очков будет считаться розничная цена товара без учета скидки! Если кратко: суть в том, что дорогие и/или сложные линзы сложнее изготавливать + выше риски. Скидку на линзу можно сделать любую. И не должно быть такого, что если скидкой цену "дорогой" линзы уровняли до "дешевой" линзы, то цена изготовления очков будет браться как за "дешевую", ведь сложность самого процесса изготовления не поменялась, и риски не уменьшились.




# Редактирование и удаление правил из прейскуранта.

Пользователи системы с правами Менеджер и Топ-менеджер в любой момент могут вносить изменения в правила прейскуранта на изготовление очков или, вообще, удалить ненужное правило из списка. Для этого нужно открыть вкладку "Прейскурант на изготовление очков" из меню "Ценовая политика > Услуги". Выберите из списка нужное правило и нажмите на него, чтобы открыть правило в режиме просмотра и редактирования. После измения параметров в правиле не забудьте нажать кнопку "Сохранить", чтобы все изменения вступили в силу.

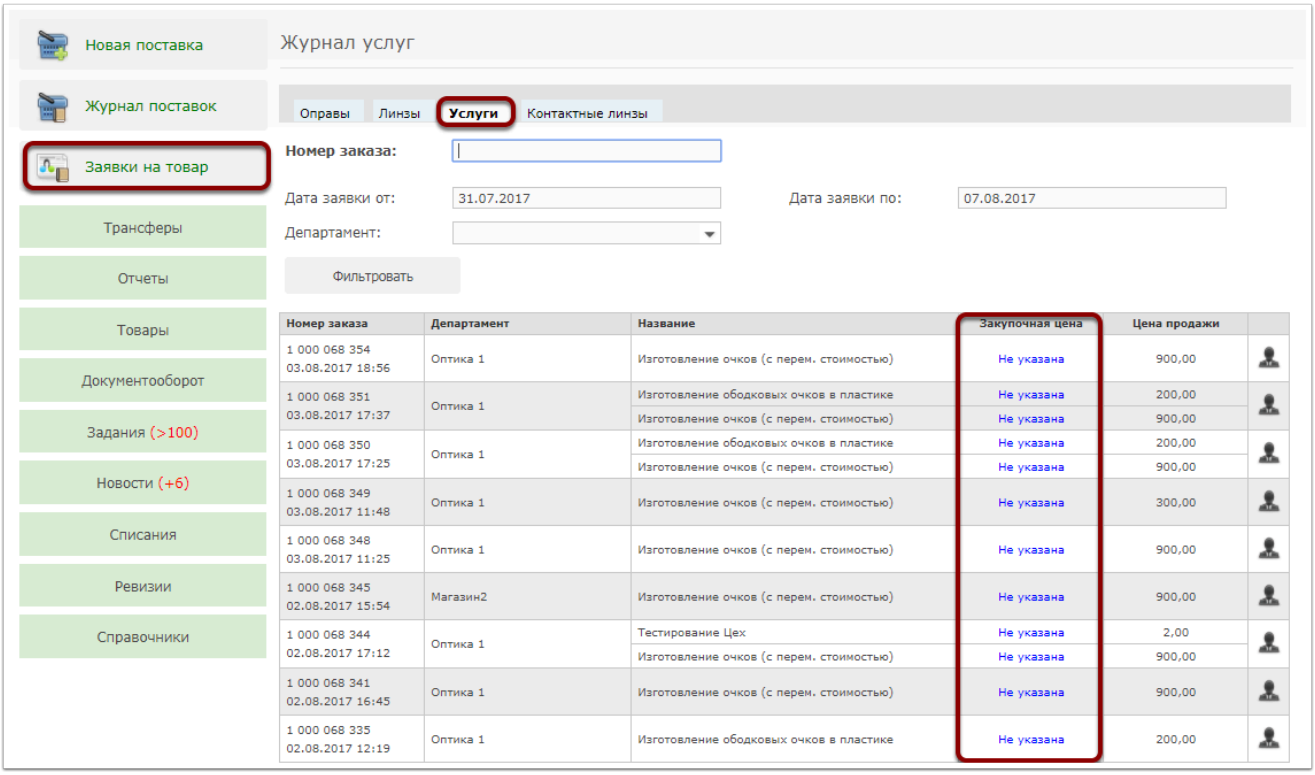
Ненужное правило можно удалить из списка, нажав на значек "красный крестик", напротив названия правила.



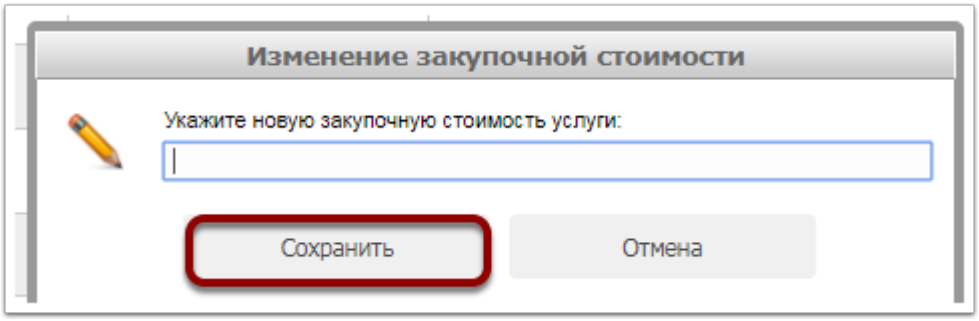
# Как задать закупочные цены на услуги?

Система Итигрис Оптима позволяет задавать закупочные цены на услуги для обеспечения учета затрат на услуги. Данная функция доступна пользователю с уровнем доступа "Топ-менеджер" при включенной настройке "Наличие функционала закупочных цен на услуги".

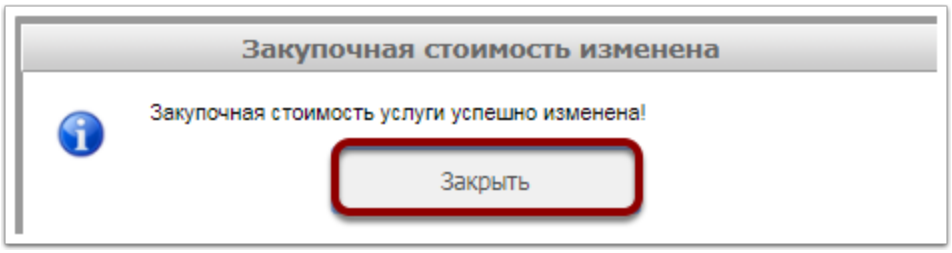
Для того, чтобы задать закупочные цены услуг пользователю с уровнем доступа "Топ-менеджер", необходимо нажать на кнопку "Услуги" в разделе "Заявки на товар"



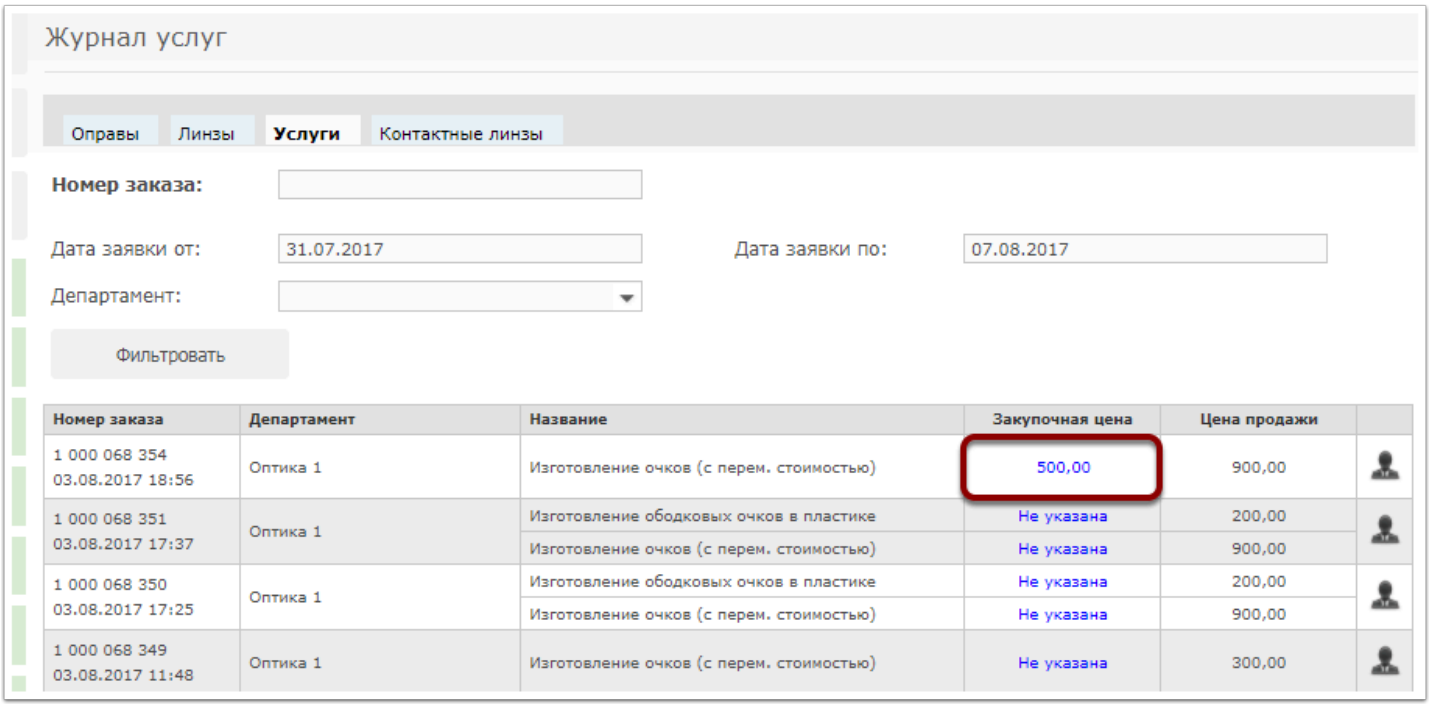

После совершения данной операции будет представлен перечень всех заведенных услуг в системе, для проставления закупочной цены необходимо нажать нажать на кнопку "Не указана" в столбце "Закупочная цена".




Далее появится окно, где необходимо указать закупочную стоимость услуги и нажать на кнопку "Сохранить".




После сохранения появится информационное сообщение об успешности проведения операции, для перехода в Журнал услуг необходимо нажать на кнопку "Закрыть". В Журнале услуг будет отражена новая закупочная стоимость услуги.




В случае если необходимо отредактировать стоимость закупочную цену услуги, нужно щелкнуть на нее и ввести новую, затем снова сохранить.

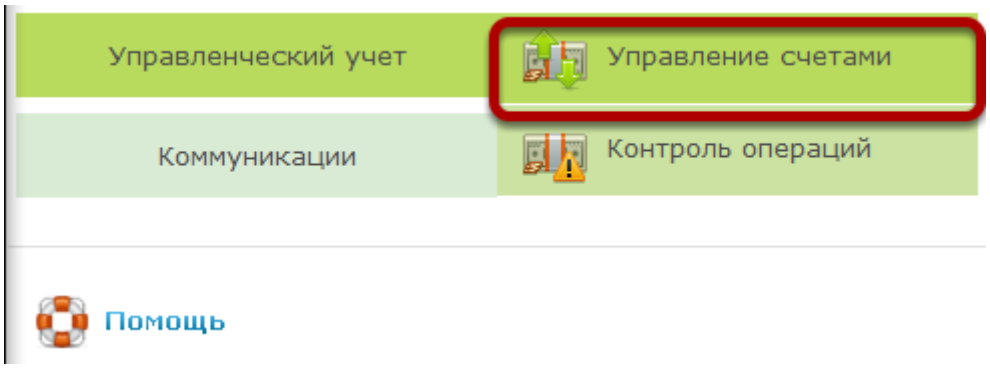
Для подключения настройки "Наличие функционала закупочных цен на услуги" обратитесь в службу технической поддержки компании Итигрис по телефону 8-800-222-02-28 или через раздел "Помощь"

# Управление счетами

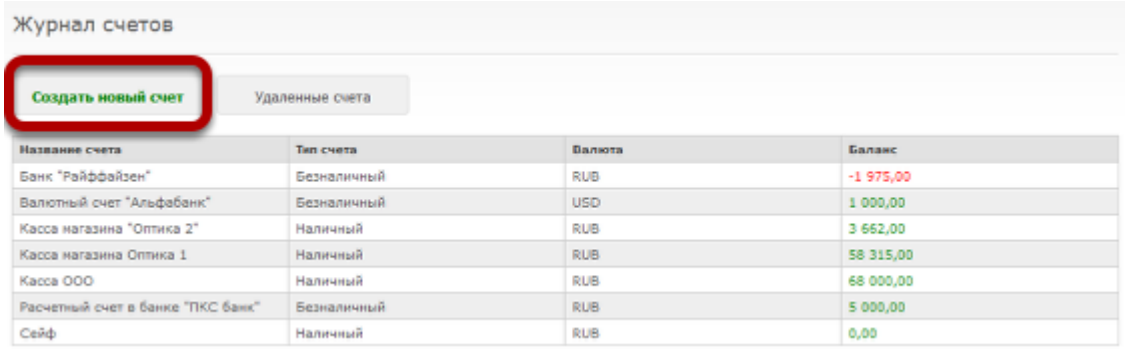
# Как создавать и редактировать счета?

Управлять счетами могут только пользователи с правами доступа "Топ-менеджер" и "Бухгалтер"

## Выберите в меню пункт "Управленческий учет"

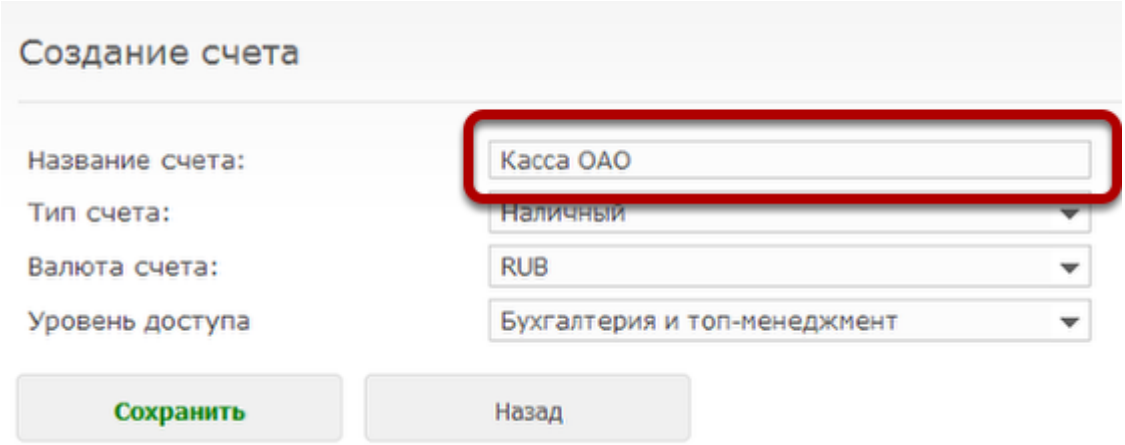



## Нажмите на кнопку "Создать новый счет"

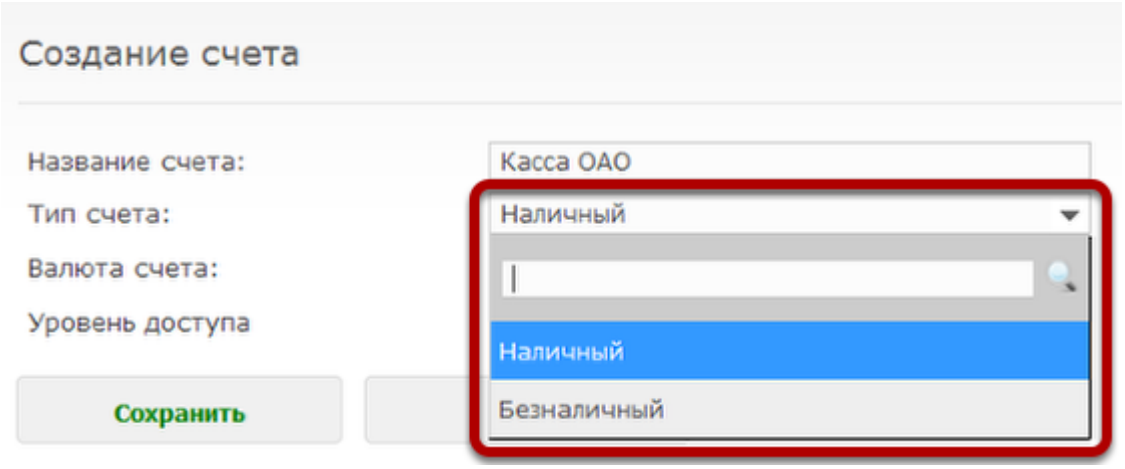



Рекомендуем создать для каждого магазина отдельный наличный счет, на котором будут аккумулироваться продажи за наличный расчет. Также следует завести как минимум один безналичный счет в качестве расчетного счета организации. При необходимости вы можете завести любое количество безналичных и наличных счетов.

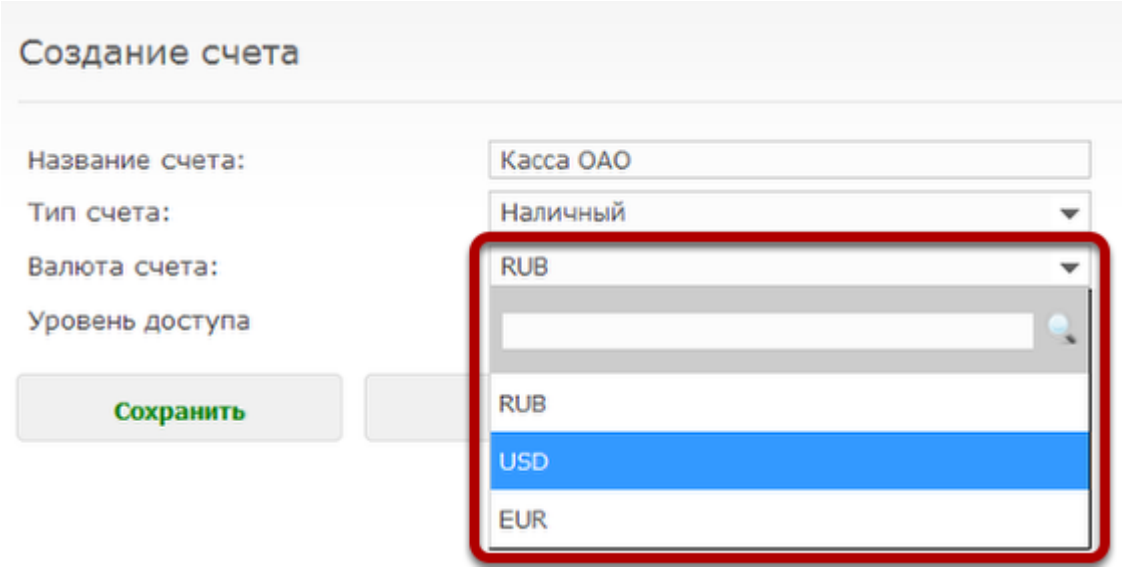
## Укажите название счета



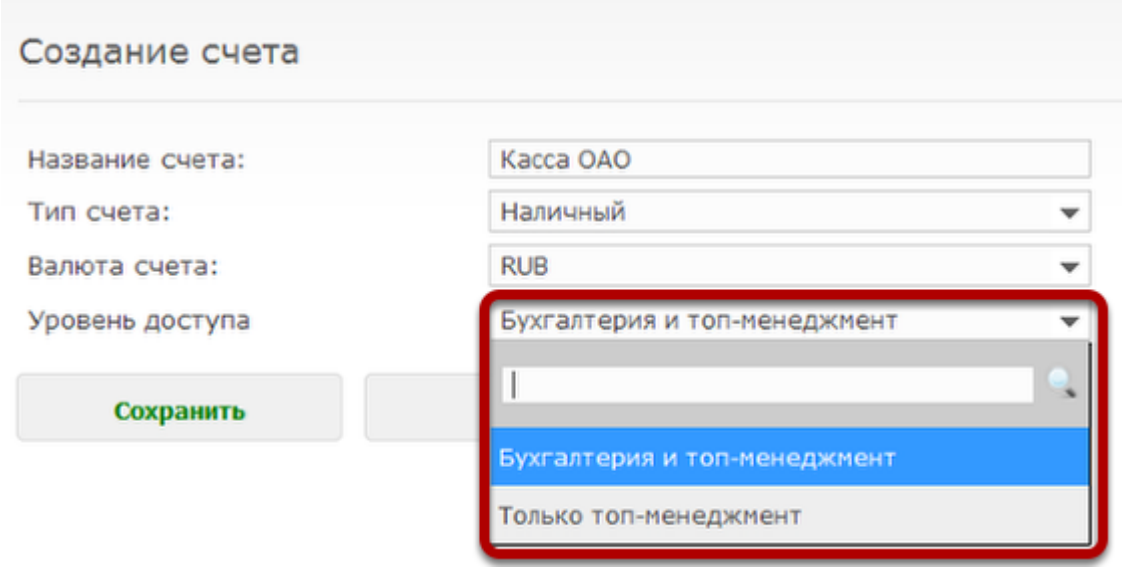

## Выберите тип счета "Наличный" или "Безналичный"



## Укажите валюту счета

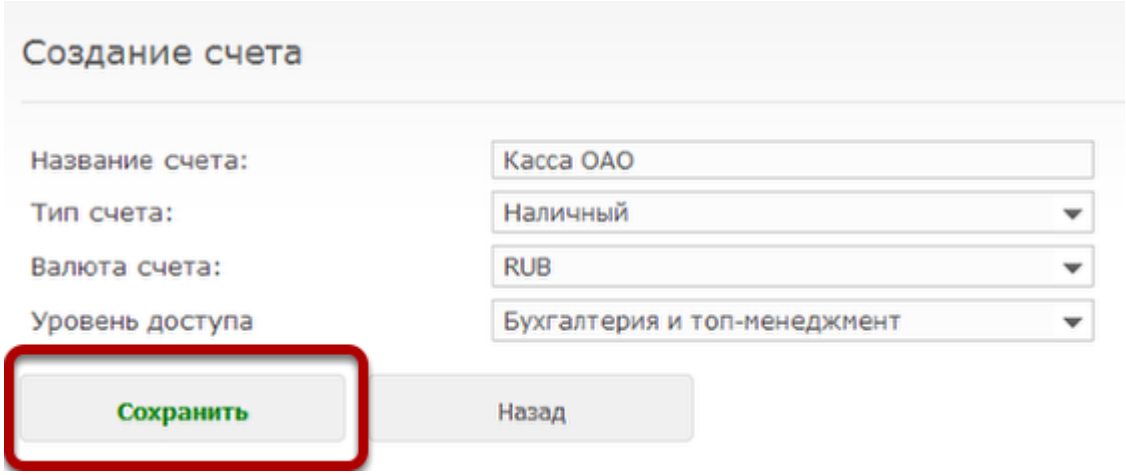



## Укажите, какие сотрудники будут иметь доступ к счету

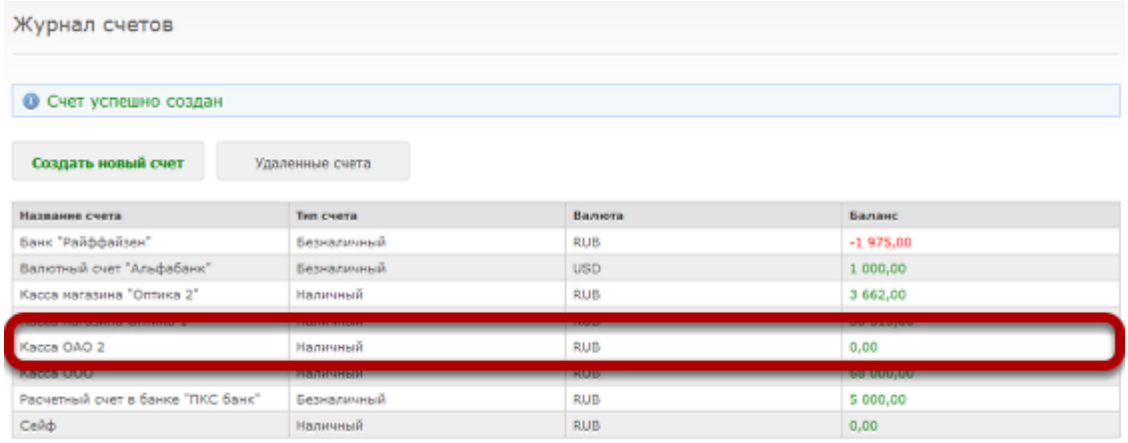



Вариант "Бухгалтерия и топменеджмент" означает, что и бухгалтерия и топменеджмент видят все движения по счету, могут создавать приходы, списания, переводы. Счет, к которому имеет доступ только топ менеджмент не виден бухгалтерии, бухгалтерия может только оформить перевод средств на этот счет, но не видит движения по нему и не может создавать приходов и списаний.

## Нажмите на кнопку "Сохранить"




## Новый счет будет отображен в списке счетов




**Чтобы продажи магазинов начали отображаться на соответствующих счетах, необходимо привязать данные счета к соответствующим магазинам**

*Подробнее о том, как это сделать, можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

# При нажатии на счет в таблице, открывается полная информация о нем и таблица операций

Просмотр счета "Касса ООО" (RUB)

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент
**Тип счета:** Наличный
**Баланс счета:** 68 000,00 RUB
**Денег на счету:** 78 000,00 RUB

Дата операции от: 01.08.2012 Дата операции по: 31.10.2012

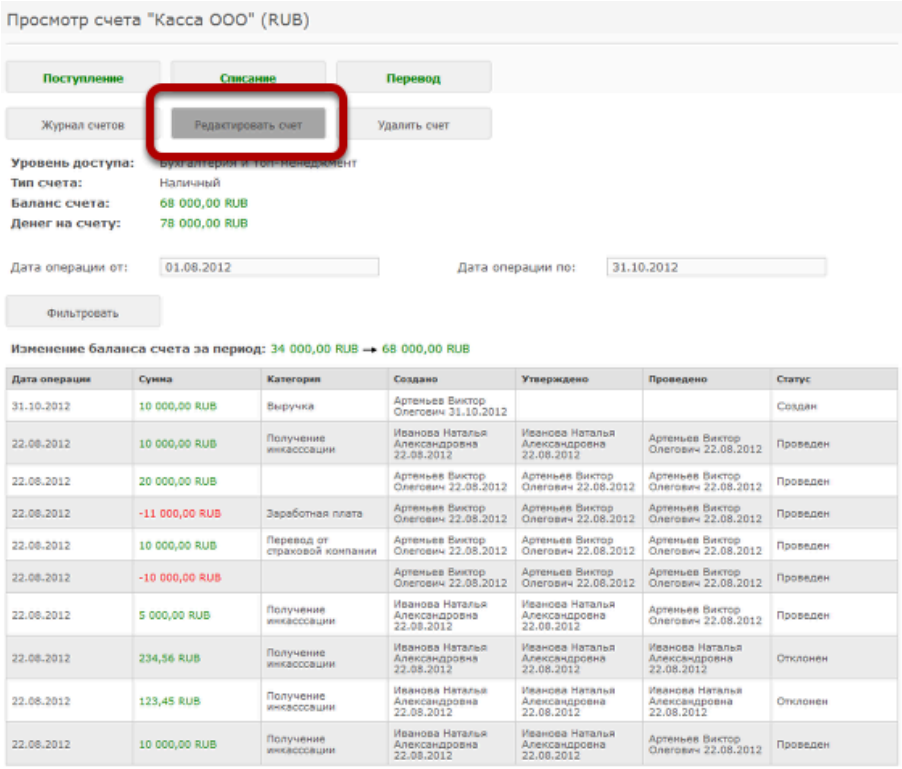
Фильтровать

**Изменение баланса счета за период:** 34 000,00 RUB → 68 000,00 RUB

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | 10 000,00 RUB | Выручка | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | | | Создан |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

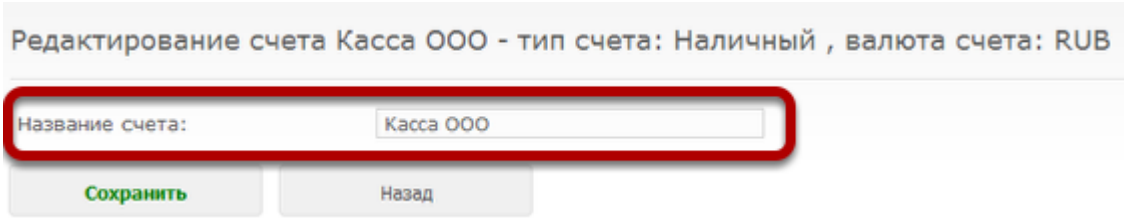
По умолчанию отображаются операции за последний месяц

## Для того чтобы изменить название счета, нажмите на кнопку "Редактировать счет"

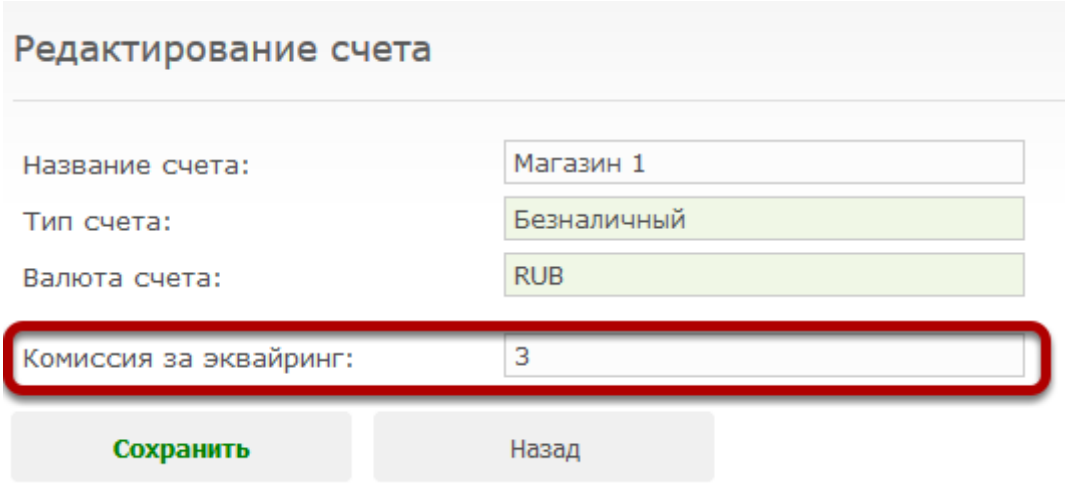



| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | 10 000,00 RUB | Выручка | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | | | Создан |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

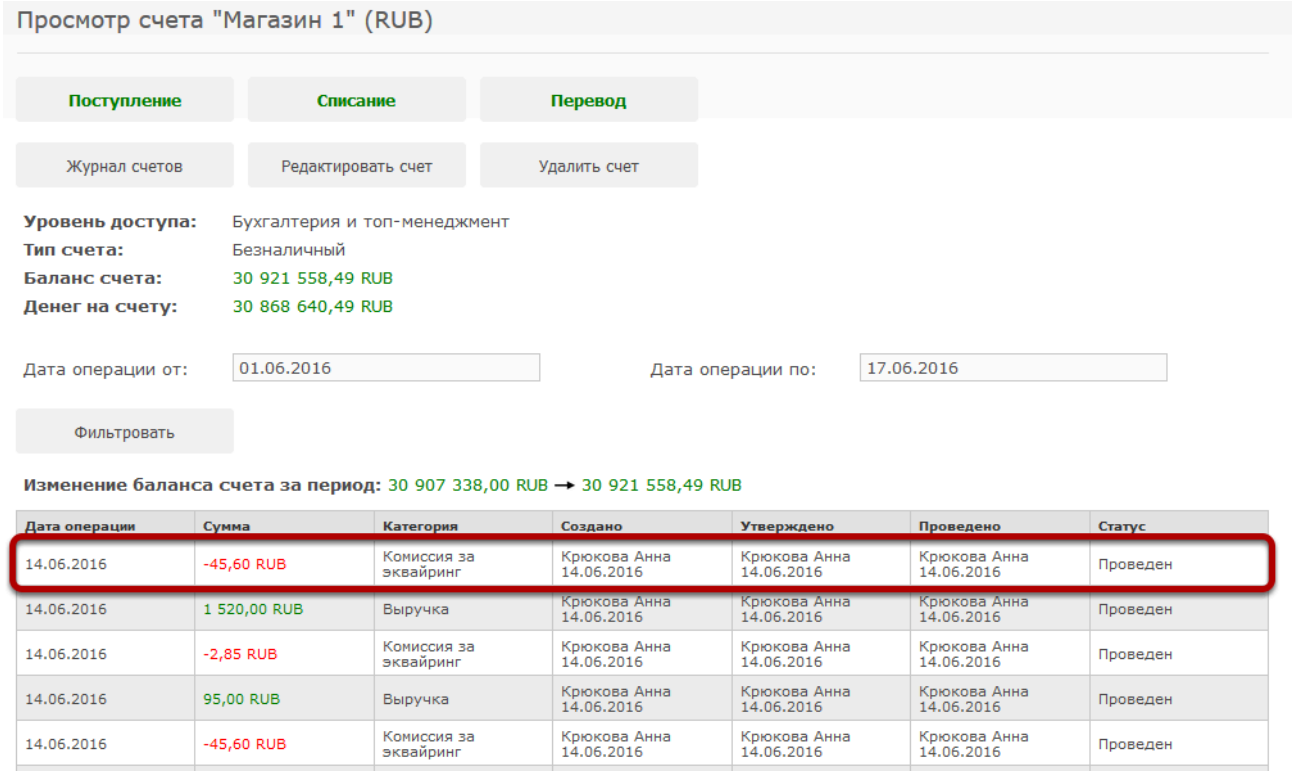
## Введите новое название счета и нажмите кнопку "Сохранить"



## Вы можете учитывать комиссию по эквайрингу. Для этого укажите процент эквайринга.

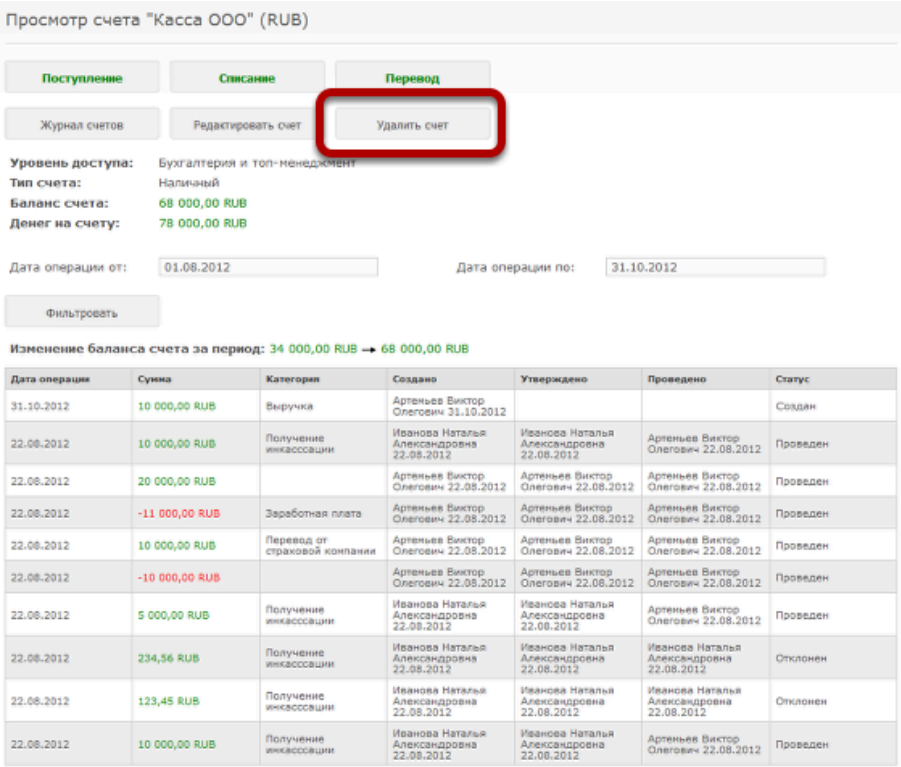



## В журнале операций будет отражаться комиссия по эквайрингу




Также отследить платежи по эквайрингу можно в отчете по движению денежных средств
[Подробнее]

# Можно также удалить счет, для этого нужно нажать на соответствующую кнопку




| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | 10 000,00 RUB | Выручка | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | | | Создан |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

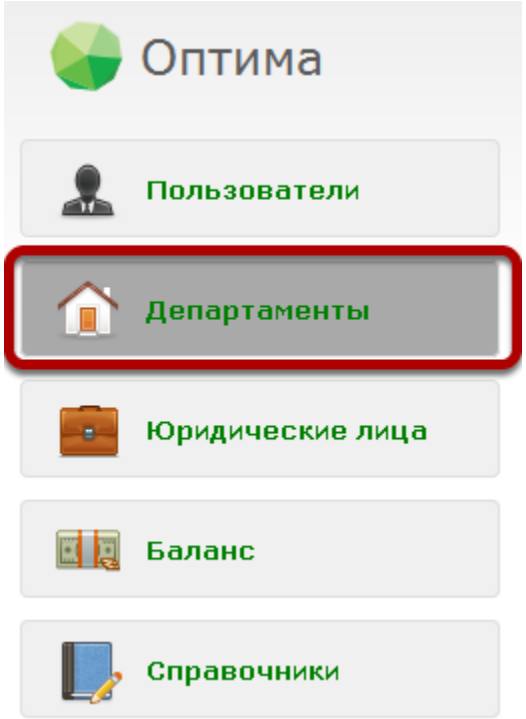
Удалить счет можно только в том случае, если его баланс равен нули и по нему нет неподтвержденных операций

# Как привязать счета к магазину?

Чтобы начать вести учет денежных средств в магазинах нужно привязать к каждому магазину 3 счета: наличный, безналичный и счет для инкассаций. Предварительно данные счета нужно создать под пользователем "Топ-менеджер"

Создать счета могут пользователи с уровнем доступа "Топменеджер" и "Бухгалтерия". Привязать счета к департаменту может пользователь с уровнем доступа "Системный администратор" из раздела редактирования информации о магазине.

## Выберите в меню пункт "Департаменты"



# Выберите из списка нужный магазин

Журнал департаментов

Новый департамент

| Наименование | Тип | Город | Адрес | Телефон |
|---|---|---|---|---|
| Склад 2 | Склад | Санкт-Петербург | Тверская 648 | +7 968 6285414 |
| Оптика 6 | Магазин | Москва | Тверская 668 | +7 997 4538941 |
| Оптика 8 | Магазин | Москва | Тверская 666 | +7 187 9207453 |
| Оптика 9 | Магазин | Москва | Тверская 664 | +7 187 9503756 |
| Оптика 10 | Магазин | Москва | Тверская 662 | +7 003 6739072 |
| Оптика 11 | Магазин | | Тверская 638 | +7 708 1366347 |
| Оптика 12 | Магазин | | Тверская 616 | +7 352 9001556 |
| Оптика 13 | Магазин | | Тверская 636 | +7 175 2609025 |
| Оптика 14 | Магазин | | Тверская 634 | +7 397 4010970 |
| Оптика 15 | Магазин | | Тверская 632 | +7 997 9123714 |
| Оптика 16 | Магазин | | Тверская 630 | +7 538 4557217 |
| Оптика 17 | Магазин | Москва | Тверская 660 | +7 655 7671909 |
| Оптика 18 | Магазин | Москва | Тверская 658 | +7 541 4607659 |
| Цех 5 | Цех | | Тверская 628 | +7 711 6502886 |
| Цех 4 | Цех | | Тверская 626 | +7 546 6965902 |
| Цех 3 | Цех | | Тверская 624 | +7 449 2560907 |
| Цех 2 | Цех | | Тверская 622 | +7 934 6460234 |
| Цех 1 | Цех | | Тверская 620 | +7 954 0301896 |
| Оптика 5 | Магазин | Москва | Тверская 656 | +7 738 6286870 |
| Оптика 4 | Магазин | Москва | Тверская 654 | +7 608 5132703 |
| Оптика 3 | Магазин | Москва | Тверская 652 | +7 773 4056259 |
| Оптика 2 | Магазин | Москва | Тверская 650 | +7 207 4593940 |
| Оптика 1 | Магазин | Москва | Тверская 646 | +7 469 6216272 |
| Склад 1 | Склад | Москва | Тверская 644 | +7 448 2374419 |
| Центральный офис | Офис | Москва | Тверская 642 | +7 694 1107117 |

# Нажмите на кнопку "Редактировать"

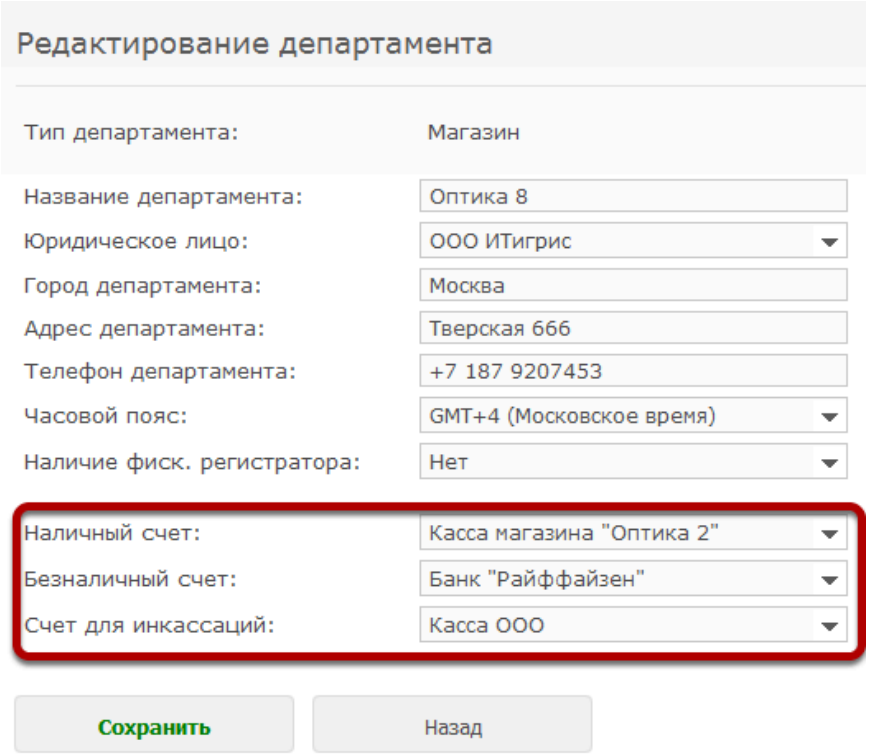
Информация о департаменте

| | |
|---|---|
| Тип департамента | Магазин |
| Название департамента | Оптика 8 |
| Юридическое лицо | ООО ИТигрис |
| Город департамента | Москва |
| Адрес департамента | Тверская 666 |
| Телефон департамента | +7 187 9207453 |
| Часовой пояс | GMT+4 (Московское время) |
| Наличие фискального регистратора | Нет |

| | |
|---|---|
| Наличный счет | |
| Безналичный счет | |
| Счет для инкасссаций | |

Редактировать | Удалить | Журнал департаментов

# Выберите счета для наличных и безналичных средств, а также для инкассаций

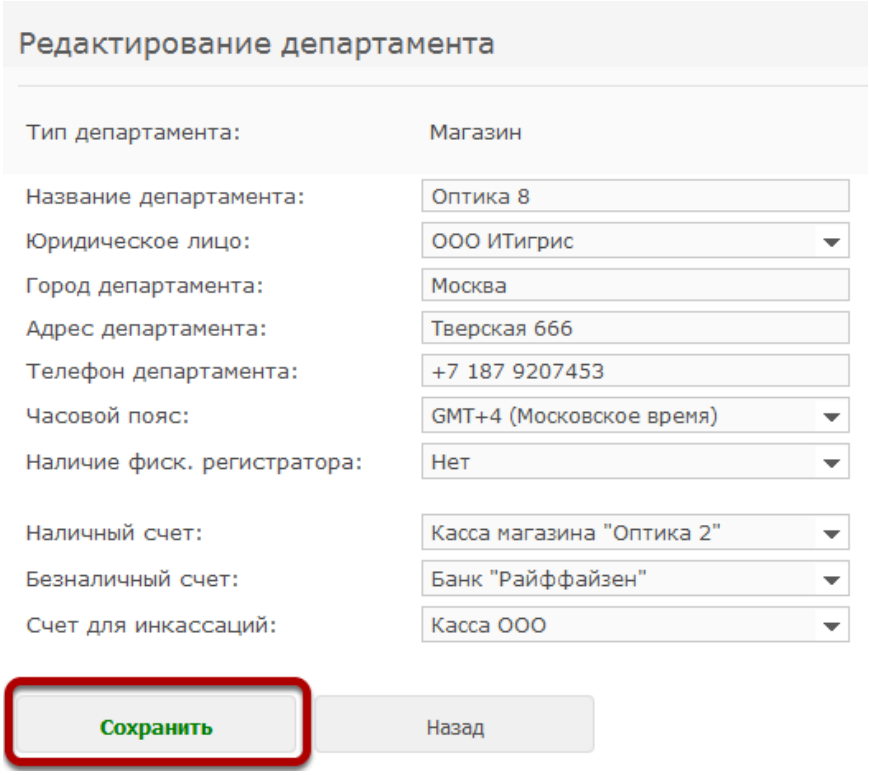



На "Наличном счете" будут аккумулировать продажи магазина за наличные средства. Также с этого счета можно будет делать списания средств на заплату сотрудников, на хозяйственные нужды магазина и т.д.

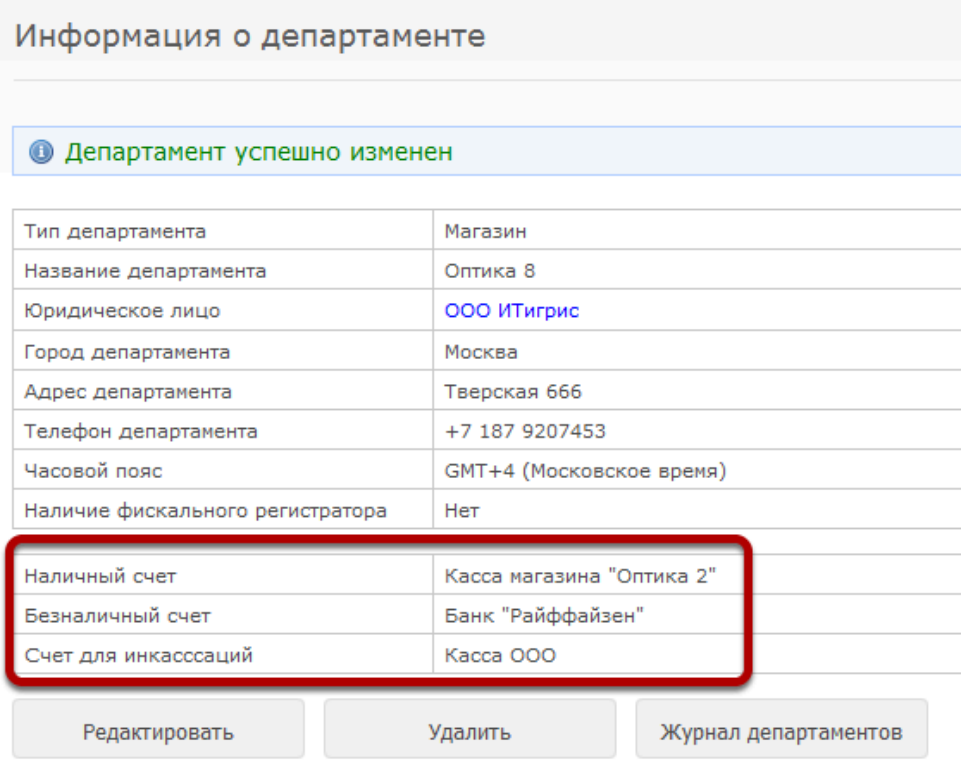
На "Безналичном счете" будут аккумулироваться продажи магазина по банковским картам. В качестве безналичного счета для всех магазинов можно использовать один безналичный счет (Например расчетный счет организации)

На "Счет для инкассаций" будут переводиться средства, инкассируемые с наличного счета магазина. В случае, если по факту выручка магазина перемещается на безналичный (расчетный) счет организации, то в программе данная операция все равно должна пройти через наличный счет (счет для инкассаций). Так как указать безналичный счет в качестве счета для инкассаций технически не представляетсся возможным.

# Нажмите на кнопку "Сохранить"

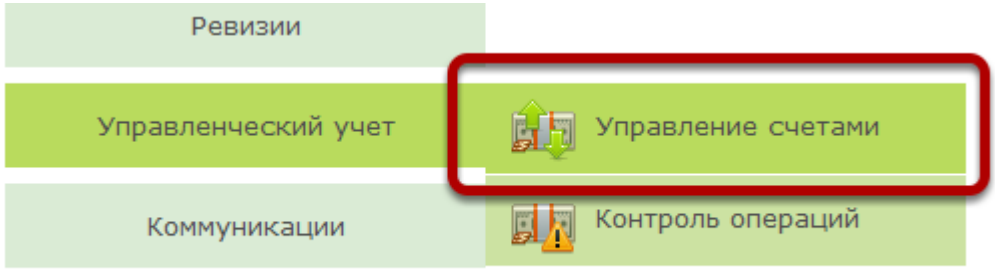


**Выбранные счета будут отображены в информации о департаменте. С этого момента, каждый платеж, оформленный в данном департаменте будет автоматически создавать приход на наличный или безналичный счет.**



# Как создать расход средств со счета?

## Выберите в меню пункт "Управление счетами"




## Выберите счет

# Нажмите на кнопку "Списание"

Просмотр счета "Касса ООО" (RUB)

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент
**Тип счета:** Наличный
**Баланс счета:** 68 000,00 RUB
**Денег на счету:** 78 000,00 RUB

Дата операции от: 01.08.2012 Дата операции по: 31.10.2012

Фильтровать

**Изменение баланса счета за период:** 34 000,00 RUB → 68 000,00 RUB

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | 10 000,00 RUB | Выручка | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | | | Создан |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

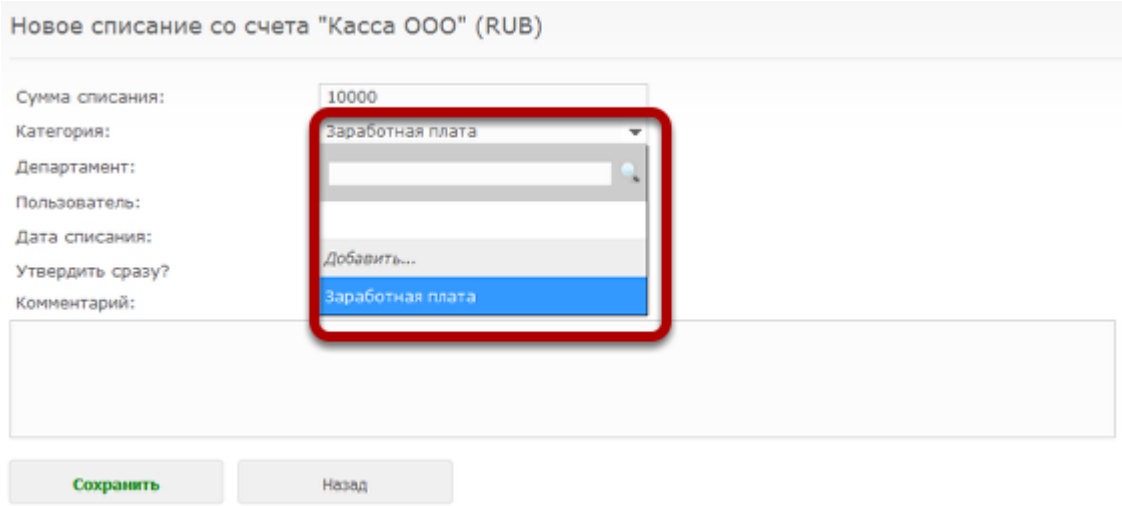
# Укажите сумму списания

Новое списание со счета "Касса ООО" (RUB)

Сумма списания:
Категория:
Департамент:
Пользователь:
Дата списания: 31.10.2012
Утвердить сразу? Нет
Комментарий:

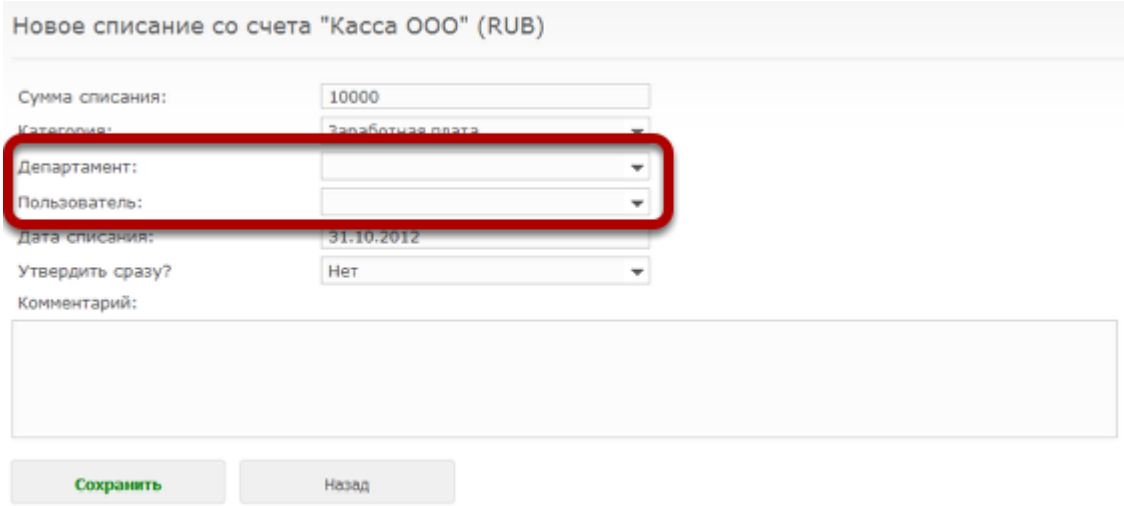
Сохранить | Назад

# Выберите категорию списания



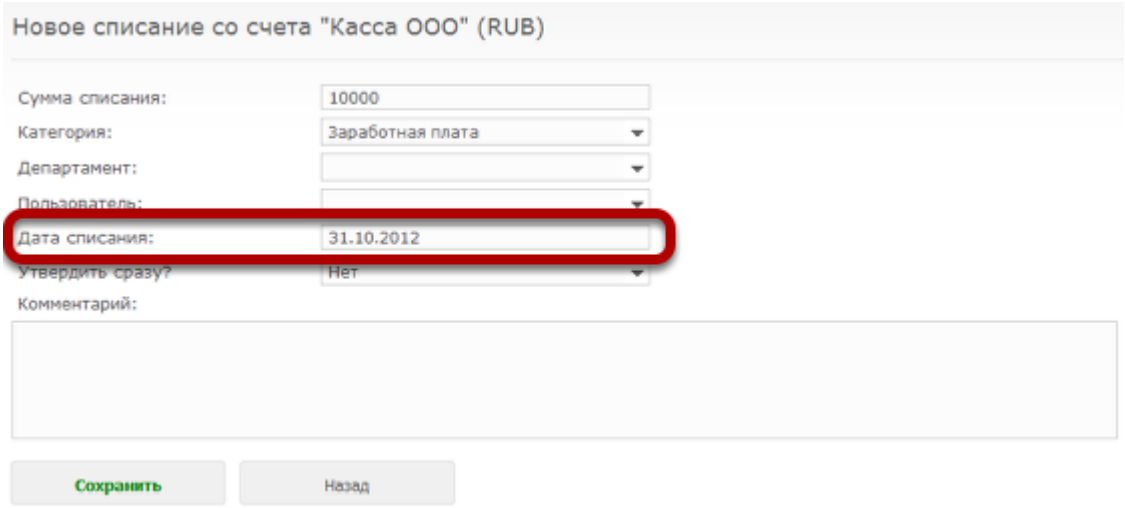

Рекомендуем в начале работы с системой Итигрис Оптима сразу заполнить список основными категориями списаний со счета, чтобы данными категориями могли пользоваться и продавцы в магазине, в случае необходимоти создания заявки на получение средств из кассы магазина. Пользователь с правами доступа "Топ-менеджер" может сразу во время списания завести новую категорию списания. Продавцы в магазине смогут выбирать только из имеющихся категорий.

# Можно также указать департамент и пользователя, к которым относится платеж

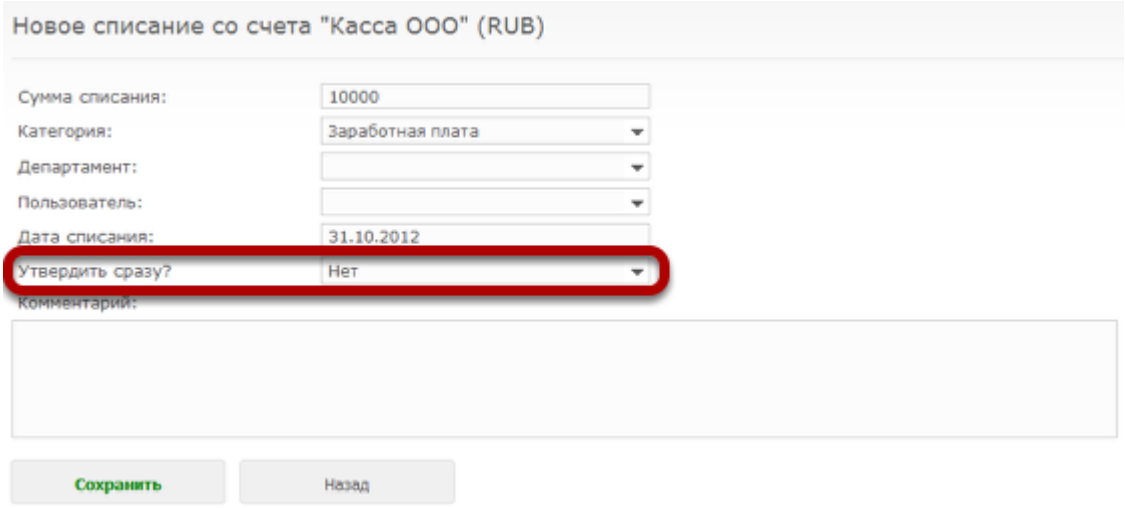



Например, арендную плату за помещение можно привязать к магазину, который в этом помещении работает. А заработную плату - к сотруднику.

## Дата списания по умолчанию ставится сегодняшним днем, однако ее можно изменить

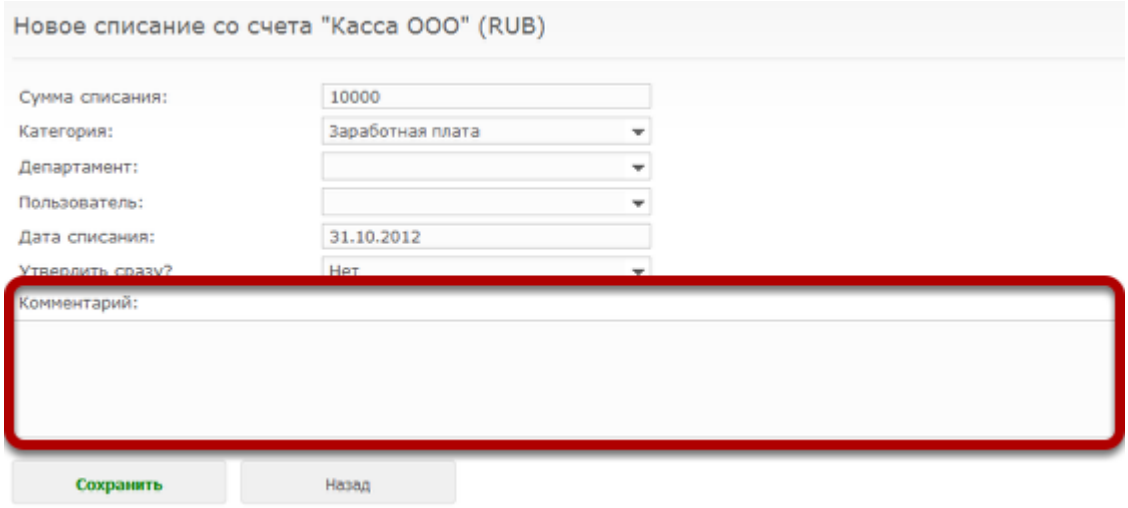



## Если выбран пункт "Утвердить сразу" то платеж будет утвержден тем же пользователем, который его создал

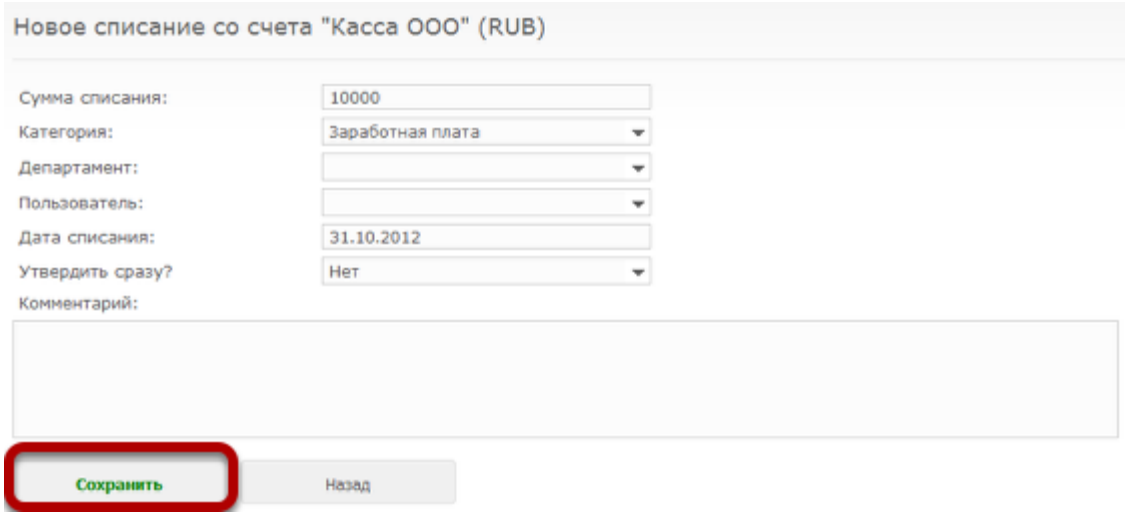



В противном случае, перед проведением платежа, его нужно будет отдельно утвердить через "Контроль операций"

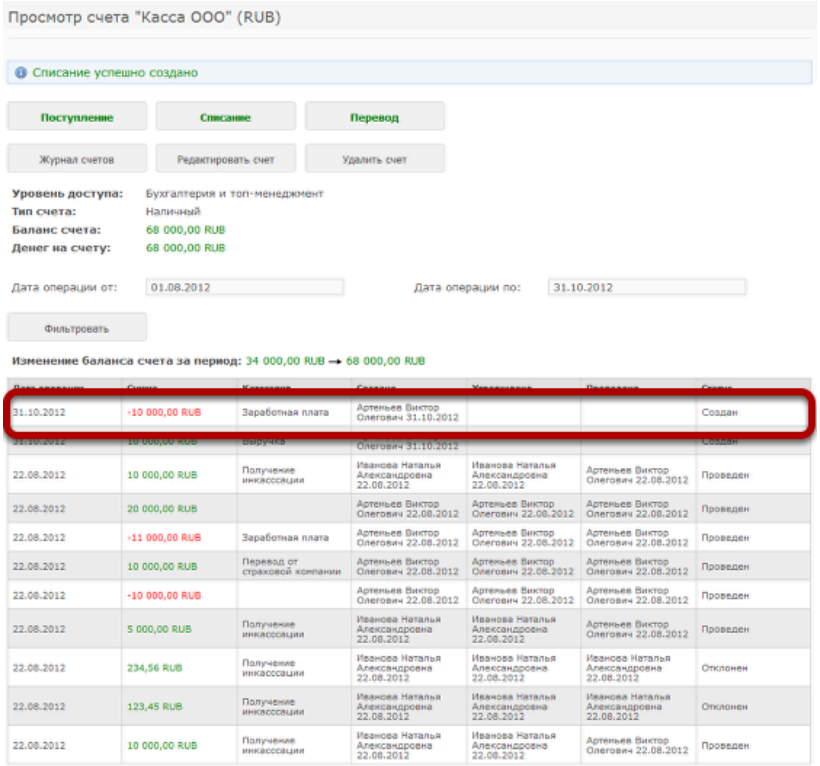
## Можно также добавить комментарий к расходу




## Нажмите на кнопку "Сохранить"



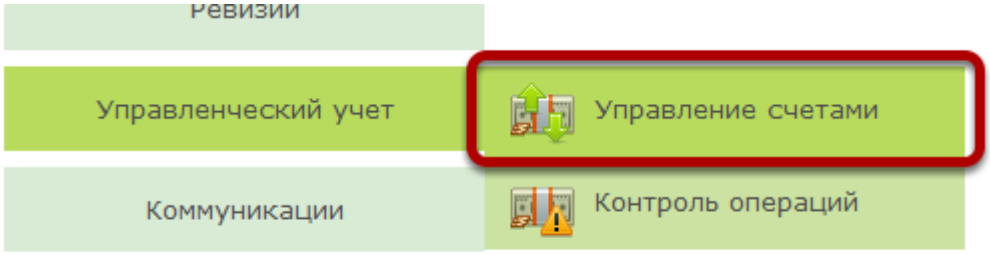
# Платеж отобразится в движениях по счету



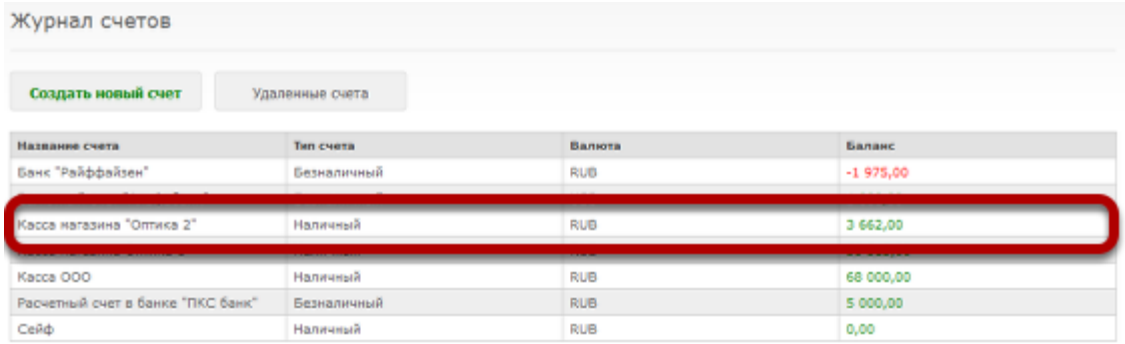

Далее платеж нужно утвердить и провести. Только после этого, он отразится на балансе счета.

# Как создать приход средств на счет?

## Выберите в меню пункт "Управление счетами"




## Выберите счет из списка



# Нажмите на кнопку "Поступление"

Просмотр счета "Касса ООО" (RUB)

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент
**Тип счета:** Наличный
**Баланс счета:** 68 000,00 RUB
**Денег на счету:** 68 000,00 RUB

Дата операции от: 01.08.2012 Дата операции по: 31.10.2012

Фильтровать

**Изменение баланса счета за период:** 34 000,00 RUB → 68 000,00 RUB

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

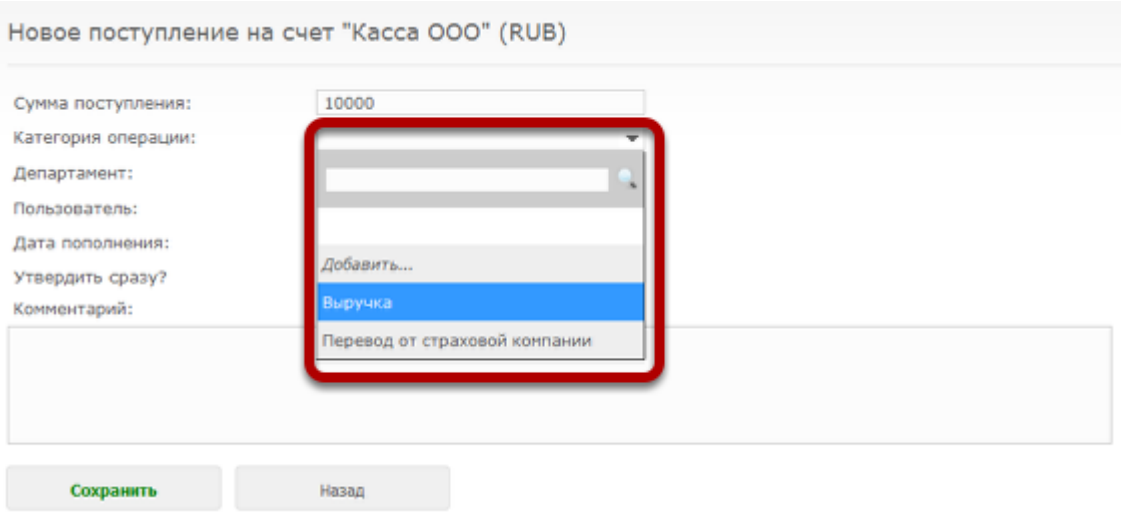
# Укажите сумму поступления

Новое поступление на счет "Касса ООО" (RUB)

Сумма поступления:
Категория операции:
Департамент:
Пользователь:
Дата пополнения: 31.10.2012
Утвердить сразу? Нет
Комментарий:

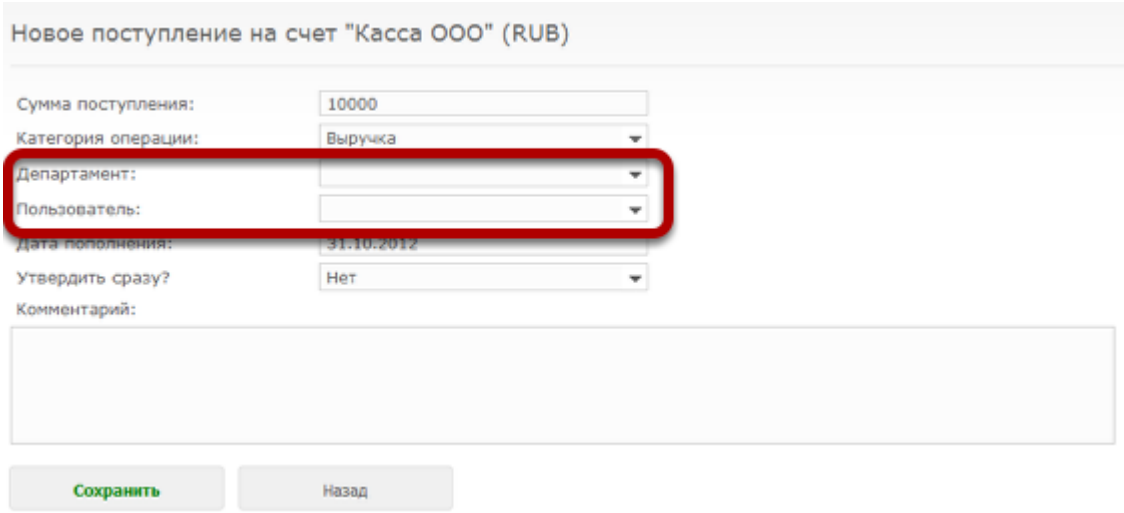
Сохранить | Назад

# Выберите категорию прихода

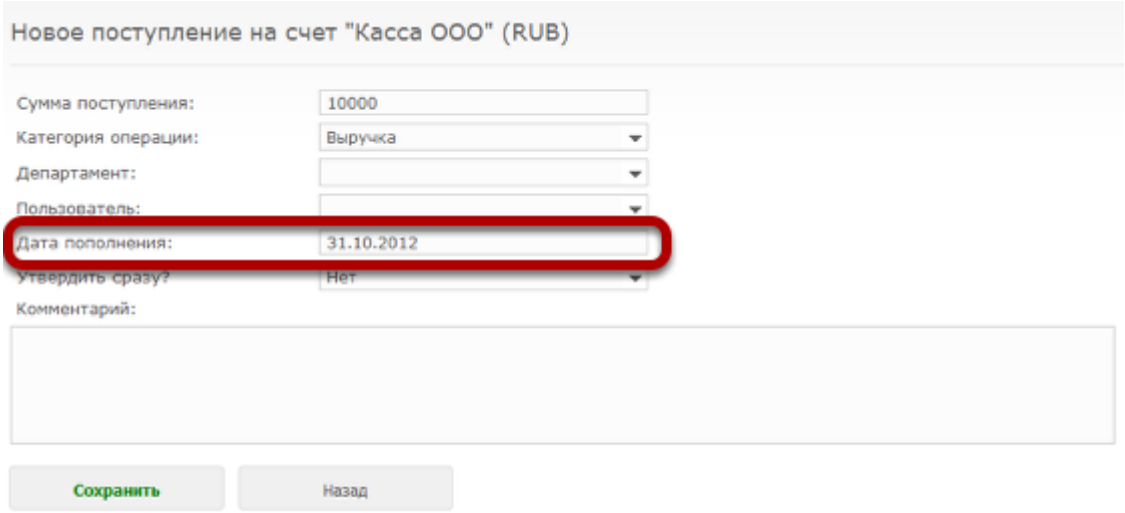



Категории можно добавлять

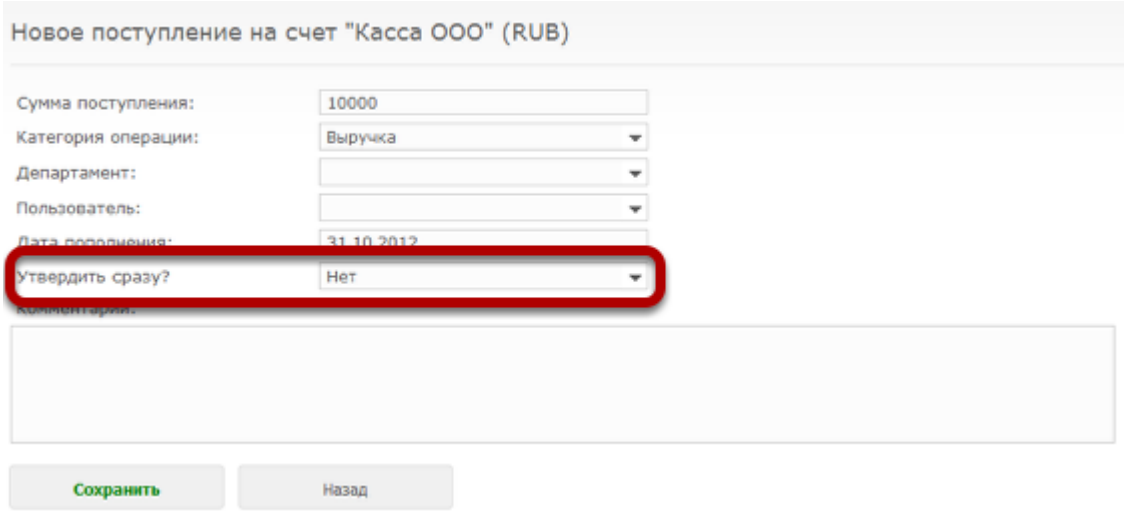
# Можно также дополнительно указать департамент и пользователя, к которым относится приход



## Дата прихода по умолчанию ставится сегодняшним днем, но ее можно изменить

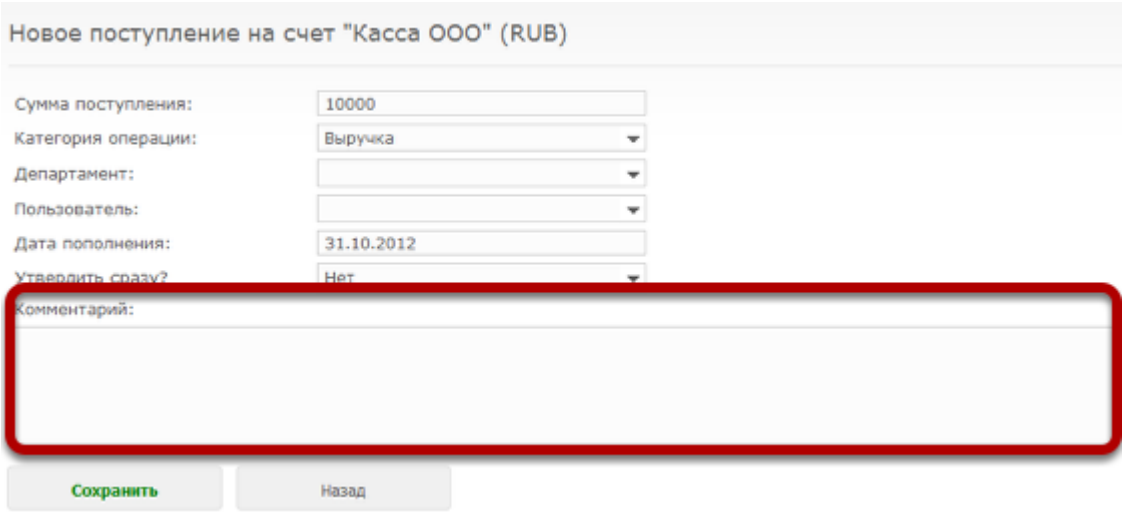



## В случае, если установлена галочка "Утвердить сразу", сумма сразу же будет начислена на счет

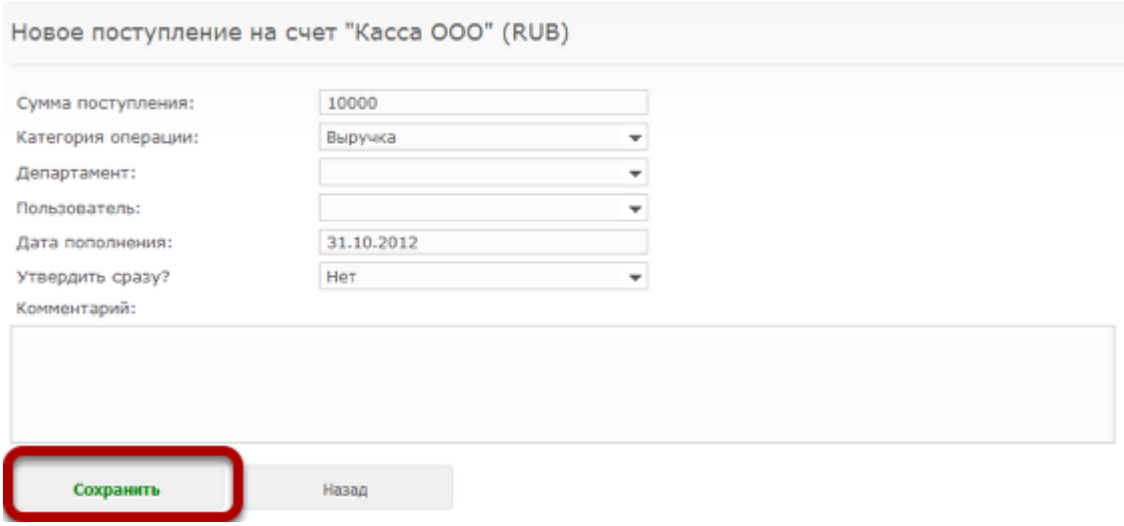



Если галочка не стоит, то поступление будет ожидать утверждения и проведения

## Можно дополнительно указать комментарий к поступлению




## Нажмите на кнопку "Сохранить"



# Приход будет добавлен и отразится на балансе счета

Просмотр счета "Касса ООО" (RUB)

Поступление успешно создано

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент

**Тип счета:** Наличный

**Баланс счета:** 68 000,00 RUB

**Денег на счету:** 78 000,00 RUB

Дата операции от: 01.08.2012 Дата операции по: 31.10.2012

Фильтровать

**Изменение баланса счета за период:** 34 000,00 RUB → 68 000,00 RUB

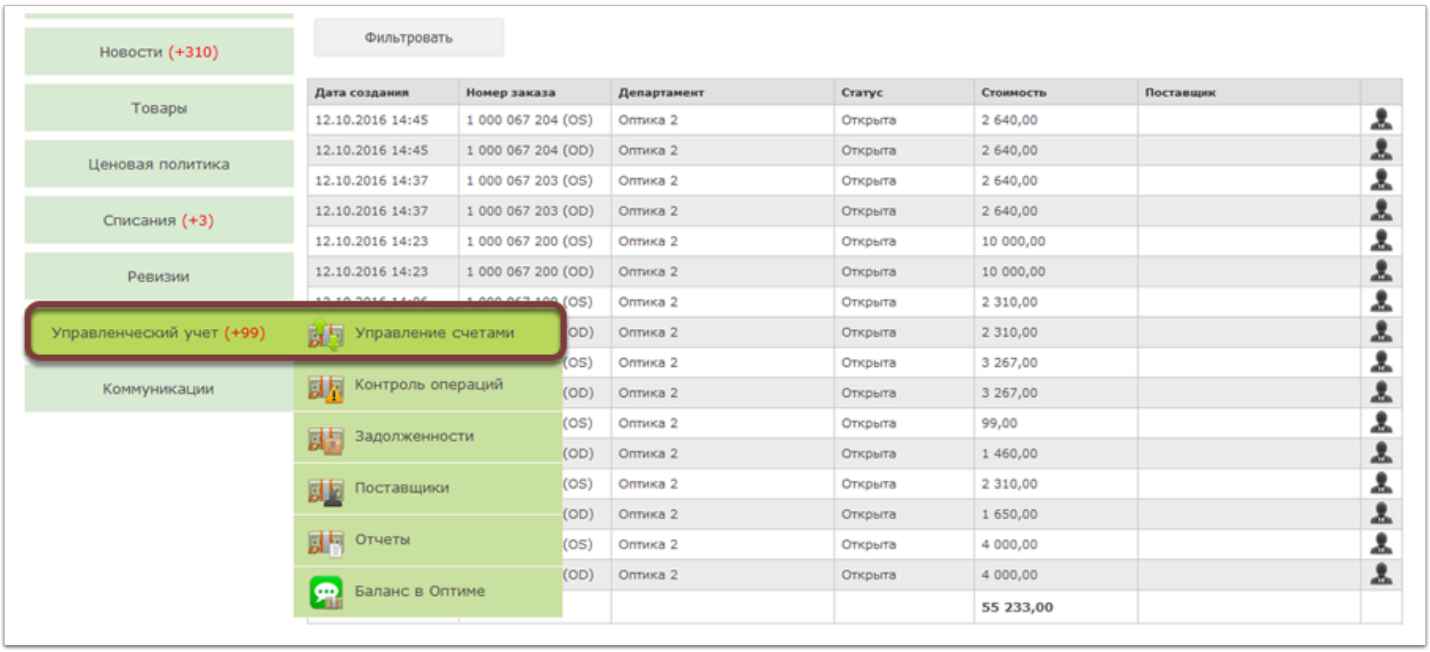
| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | 10 000,00 RUB | Выручка | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | | | Создан |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 20 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -11 000,00 RUB | Заработная плата | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Перевод от страховой компании | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | -10 000,00 RUB | | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 5 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |
| 22.08.2012 | 234,56 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 123,45 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Отклонен |
| 22.08.2012 | 10 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Иванова Наталья Александровна 22.08.2012 | Артеньев Виктор Олегович 22.08.2012 | Проведен |

В строке "Баланс счета" учитываются только проведенные операции.

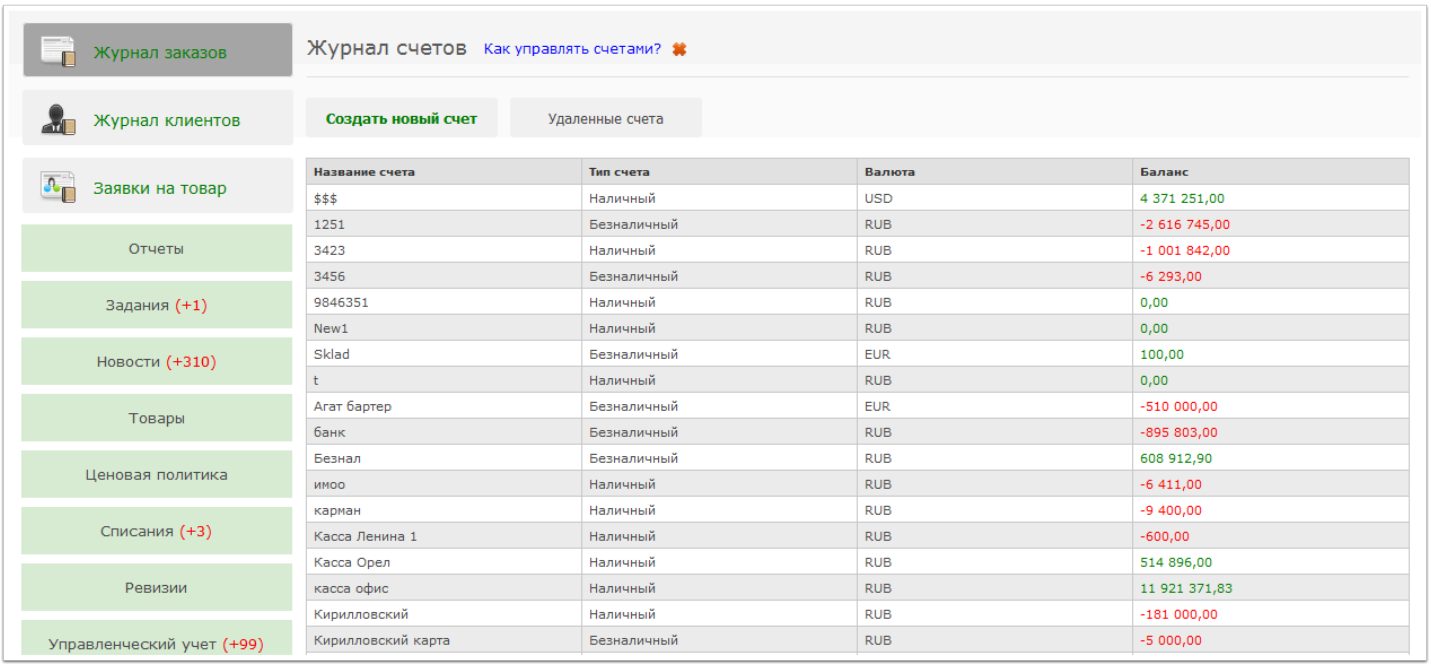
В строке "Денег на счету" учитываются все операции, в том числе неподтвержденные и непроведенные, поэтому эти две суммы могут различаться.

# Как перевести деньги со счета на счет?

Для осуществления перевода денег между счетами необходимо зайти в программу ИТигрис Оптима под пользователем "Топменеджер" и в разделе "Управленческий учет" нажать кнопку "Управление счетами".

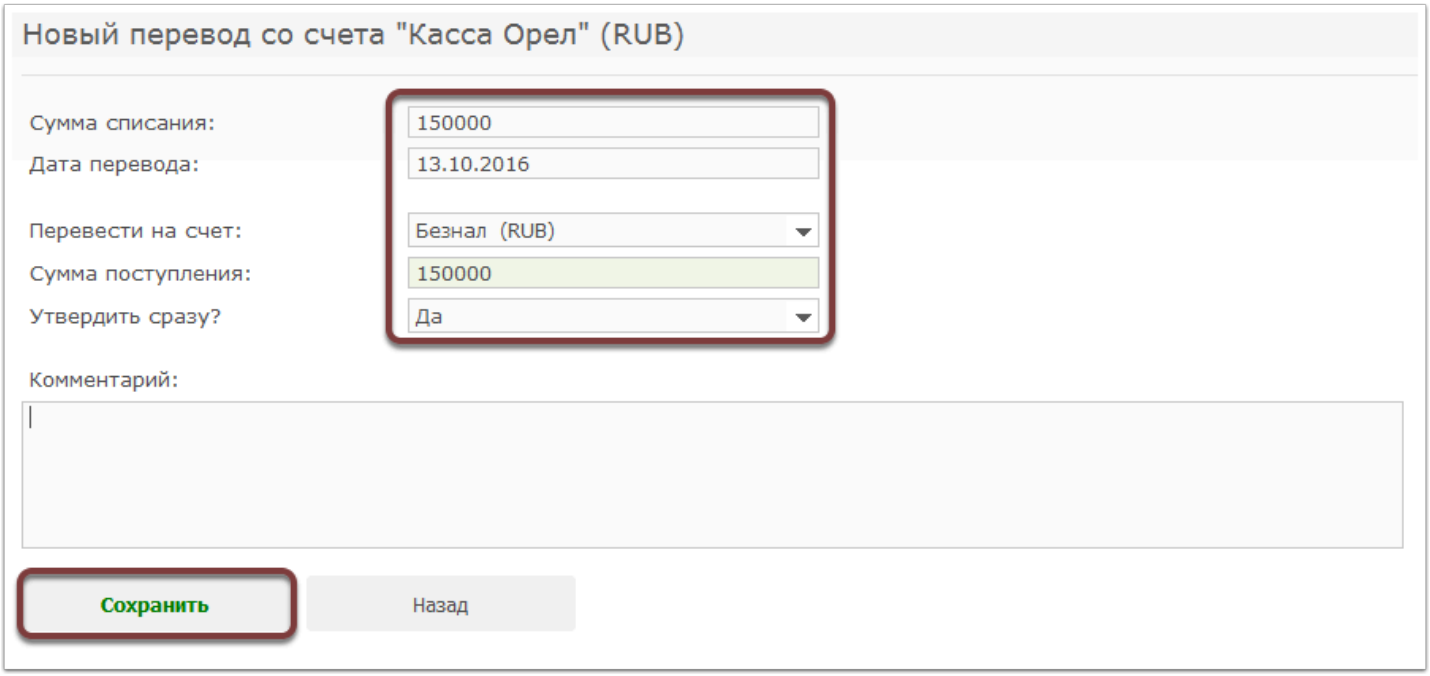



После выполнения описанных выше операций появится перечень счетов Вашей организации, из них нужно выбрать тот, с которого необходимо осуществить перевод.



При нажатии на необходимый Вам счет откроется поле, в котором будет представлен перечень возможных для выполнения операций, а также информация о балансе счета. Для осуществления перевеода денег между счетами необходимо нажать кнопку "Перевод".

Далее Вам необходимо заполнить пустые поля с данными, необходимо для осуществления перевода: сумма спиания и счет поступления денежных средств.




После введения необходимых жанных необходимо нажать кнопку "Сохранить", после чего появится информация об успешности проведения операции.

Просмотр счета "Касса Орел" (RUB)

Перевод успешно создан и утвержден

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент
**Тип счета:** Наличный
**Баланс счета:** 514 896,00 RUB
**Денег на счету:** 364 896,00 RUB

Дата операции от: 12.10.2016 Дата операции по: 13.10.2016

Фильтровать

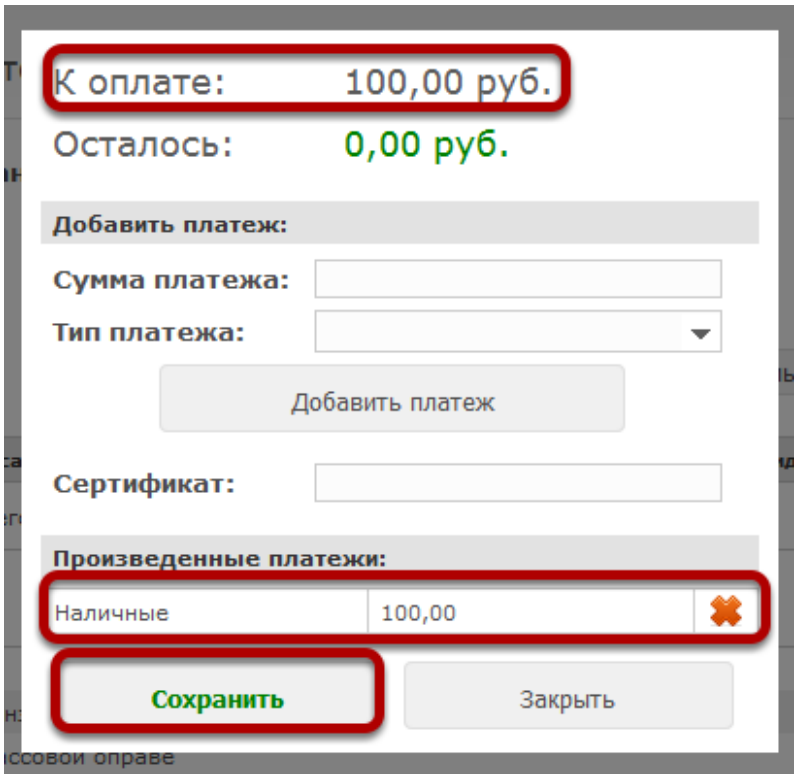
**Изменение баланса счета за период:** 514 896,00 RUB → 514 896,00 RUB

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 13.10.2016 | -150 000,00 RUB | | Артемьев Виктор Олегович 13.10.2016 | Артемьев Виктор Олегович 13.10.2016 | | Утвержден |

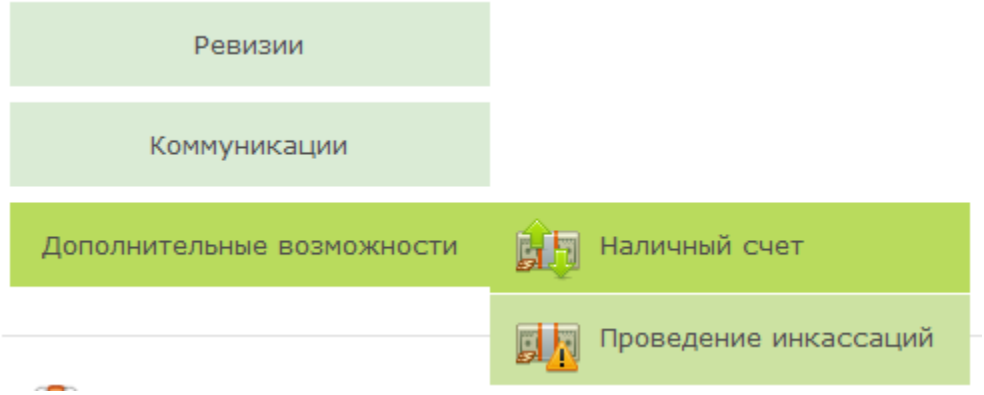
# Когда деньги автоматически попадают на счет или списываются со счета магазина?

После того, как к магазину были привязаны счета, каждый платеж, проведенный в этом магазине будет автоматически отображаться на соответствующем счету.

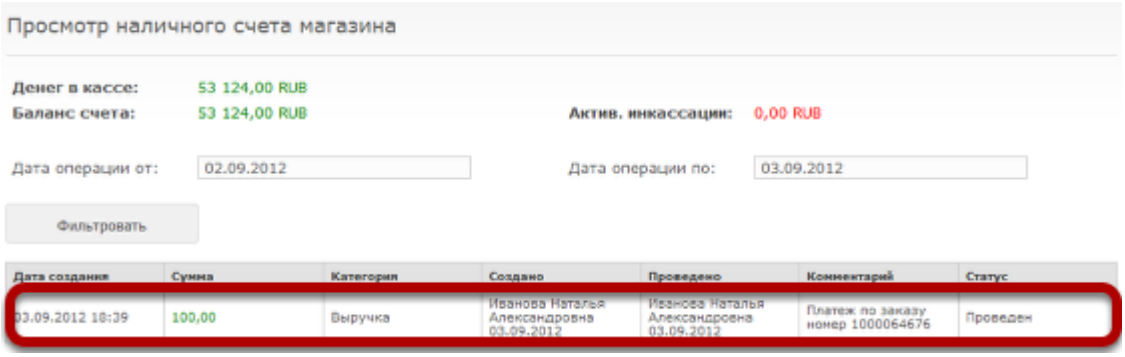
## Оформите платеж по заказу в магазине



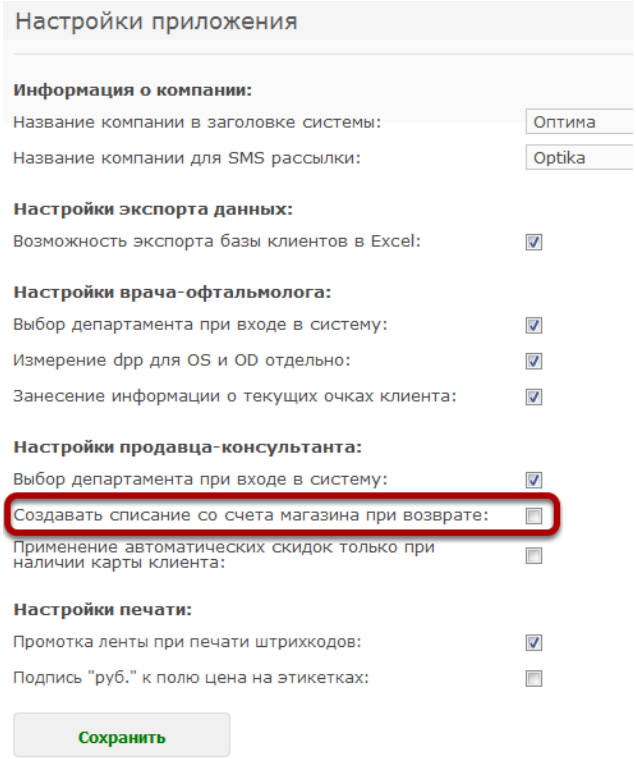
## Выберите в меню пункт "Наличный счет"



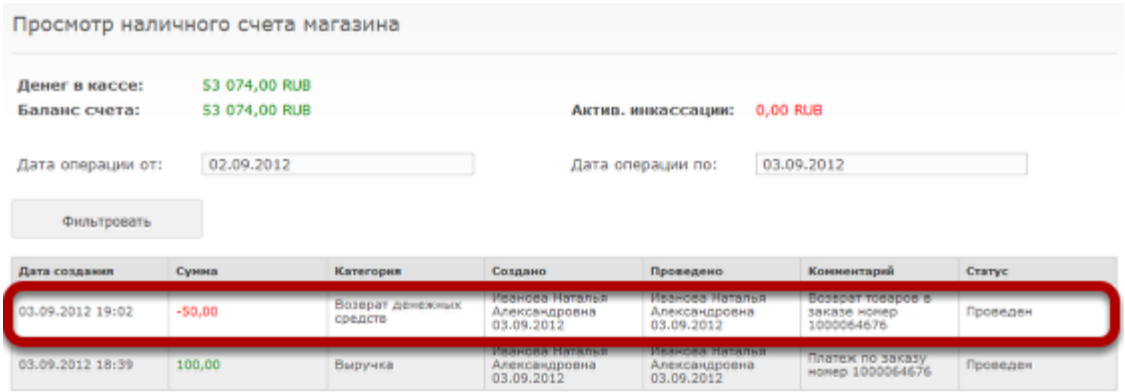

## На счете будет отображен приход средств с категорией "Выручка" на указанную сумму



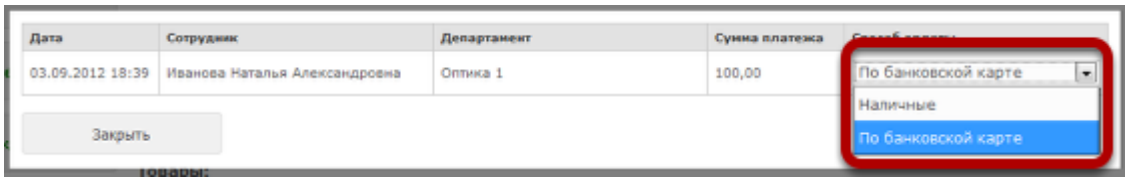
# При оформлении возврата по заказу, в зависимости от настроек приложения, может создаваться расход денежных средств с наличного счета магазина



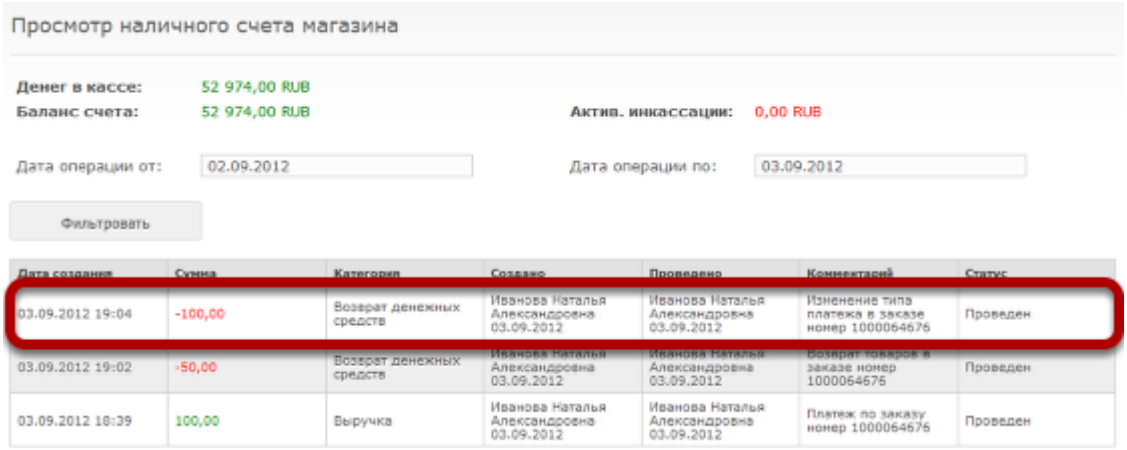

# Возврат также будет отображен в списке операций по наличному счету



## При смене типа платежа будут созданные корректирующие списание и поступление на наличный и безналичный счет



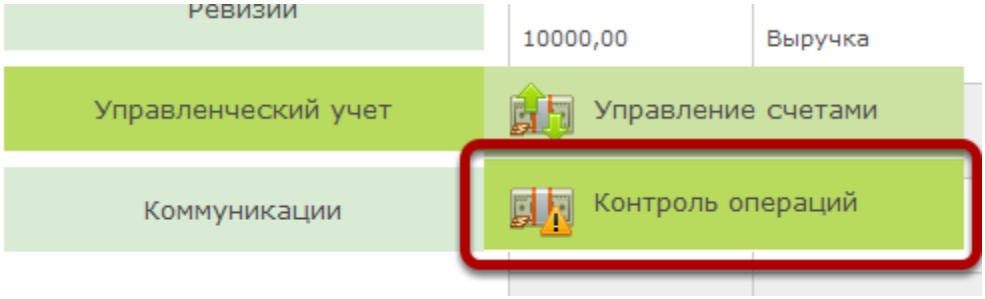

## Списание и поступления отобразятся в истории операций по соответствующим наличному и безналичному счету



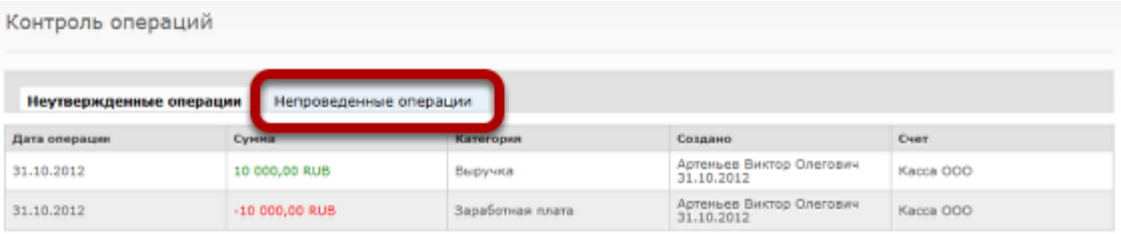
# Контроль операций

# Как провести операцию?

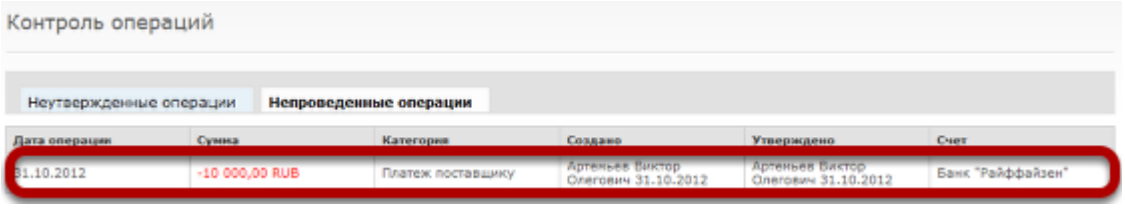
## Выберите в меню пункт "Контроль операций"




## Выберите вкладку "Непроведенные операции"




## Выберите нужную операцию



# В появившемся окне можно указать дату реального проведения операции

Просмотр списания со счета "Банк "Райффайзен""

| | |
|---|---|
| Платеж поставщику: | ООО "БАЛЕРО" |
| Общая задолженность EUR: | 15 000,00 EUR |
| Общая задолженность USD: | 10 500,00 USD |
| Общая задолженность RUB: | 313 340,00 RUB |
| Привязано к задолженностям: | 10 000,00 RUB |
| Сумма списания: | 10 000,00 RUB |
| Текущий статус: | Утвержден |
| Категория операции: | Платеж поставщику |
| Департамент: | Не указан |
| Пользователь: | Не указан |
| Создано: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Утверждено: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Дата операции: | 31.10.2012 |

Комментарий:

Платеж поставщику ООО "БАЛЕРО"

Провести платеж | Отменить платеж | Вернуться к счету

# Если по каким-либо причинам утвержденную операцию невозможно провести, можно ее отменить

Просмотр списания со счета "Банк "Райффайзен""

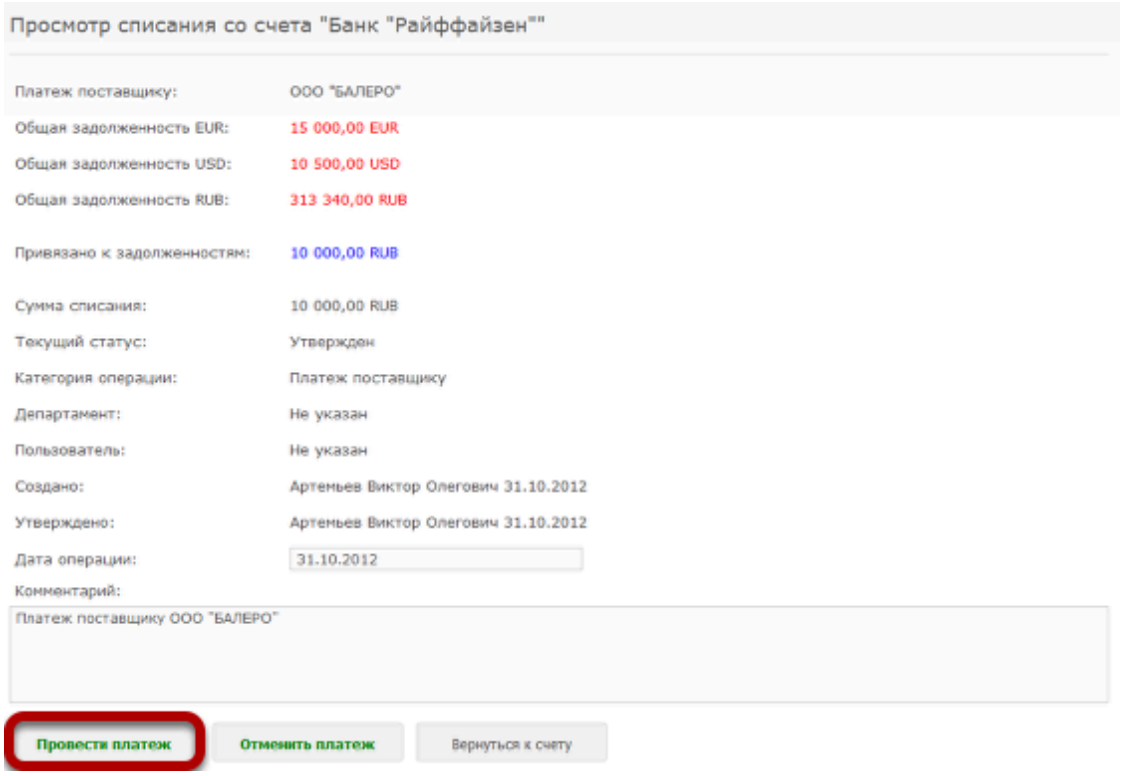
| | |
|---|---|
| Платеж поставщику: | ООО "БАЛЕРО" |
| Общая задолженность EUR: | 15 000,00 EUR |
| Общая задолженность USD: | 10 500,00 USD |
| Общая задолженность RUB: | 313 340,00 RUB |
| Привязано к задолженностям: | 10 000,00 RUB |
| Сумма списания: | 10 000,00 RUB |
| Текущий статус: | Утвержден |
| Категория операции: | Платеж поставщику |
| Департамент: | Не указан |
| Пользователь: | Не указан |
| Создано: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Утверждено: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Дата операции: | 31.10.2012 |

Комментарий:

Платеж поставщику ООО "БАЛЕРО"

Провести платеж | Отменить платеж | Вернуться к счету

# Чтобы провести платеж, нажмите соответствующую кнопку



# Операция будет проведена и отразится на балансе счета

Просмотр счета "Банк "Райффайзен"" (RUB)

Списание успешно проведено

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

**Уровень доступа:** Бухгалтерия и топ-менеджмент
**Тип счета:** Безналичный
**Баланс счета:** -11 975,00 RUB
**Денег на счету:** -11 975,00 RUB

Дата операции от: 01.08.2012 Дата операции по: 31.10.2012

Фильтровать

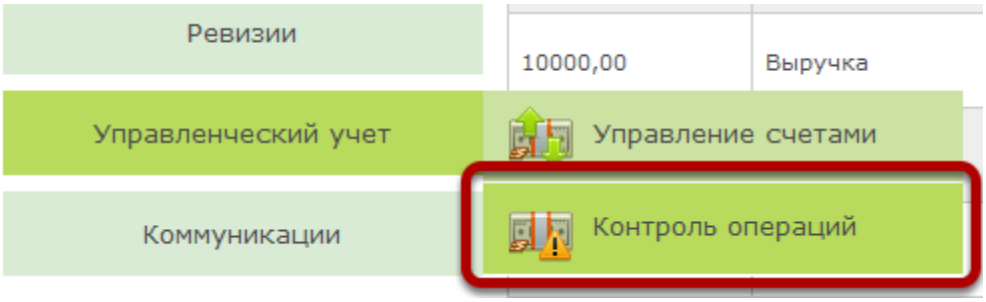
**Изменение баланса счета за период:** 0,00 RUB → -11 975,00 RUB

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 | -10 000,00 RUB | Платеж поставщику | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | Артеньев Виктор Олегович 31.10.2012 | Проведен |
| 29.10.2012 | 300,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен |
| 29.10.2012 | 77,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен |
| 29.10.2012 | 153,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен |
| 24.10.2012 | 100,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 24.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 24.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 24.10.2012 | Проведен |
| 23.10.2012 | 95,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 23.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 23.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 23.10.2012 | Проведен |
| 24.09.2012 | 50,00 RUB | Выручка | Иванова Наталья Александровна 24.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 24.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 24.09.2012 | Проведен |

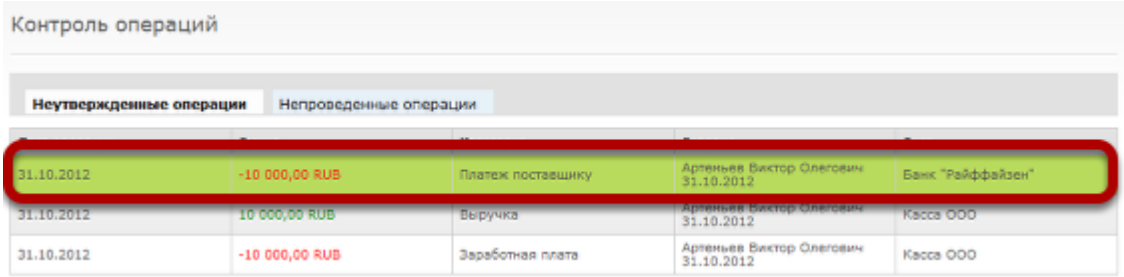
# Как утвердить операцию?

Утвердить платеж может любой сотрудник, имеющий доступ к счету

## Выберите пункт меню "Контроль операций"




## В появившемся списке неутвержденных операций выберите нужную операцию



# В появившемся окне указаны подробности утверждаемой операции

Просмотр списания со счета "Банк "Райффайзен""

| | |
|---|---|
| Платеж поставщику: | ООО "БАЛЕРО" |
| Общая задолженность EUR: | 15 000,00 EUR |
| Общая задолженность USD: | 10 500,00 USD |
| Общая задолженность RUB: | 313 340,00 RUB |
| Привязано к задолженностям: | 10 000,00 RUB |
| Сумма списания: | 10 000,00 RUB |
| Текущий статус: | Создан |
| Категория операции: | Платеж поставщику |
| Департамент: | Не указан |
| Пользователь: | Не указан |
| Создано: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Дата операции: | 31.10.2012 |

Комментарий:

Платеж поставщику ООО "БАЛЕРО"

Утвердить платеж | Отклонить платеж | Вернуться к счету

# Можно изменить сумму платежа/прихода

Просмотр списания со счета "Банк "Райффайзен""

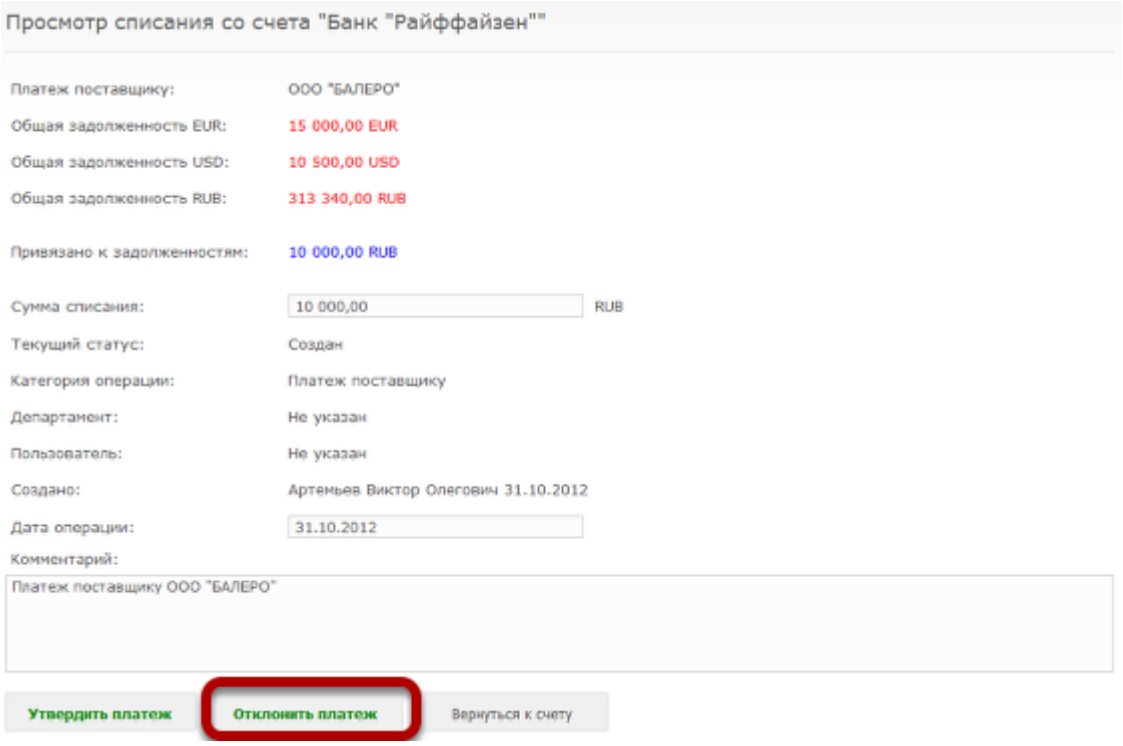
| | |
|---|---|
| Платеж поставщику: | ООО "БАЛЕРО" |
| Общая задолженность EUR: | 15 000,00 EUR |
| Общая задолженность USD: | 10 500,00 USD |
| Общая задолженность RUB: | 313 340,00 RUB |
| Привязано к задолженностям: | 10 000,00 RUB |
| Сумма списания: | 10 000,00 RUB |
| Текущий статус: | Создан |
| Категория операции: | Платеж поставщику |
| Департамент: | Не указан |
| Пользователь: | Не указан |
| Создано: | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2012 |
| Дата операции: | 31.10.2012 |

Комментарий:

Платеж поставщику ООО "БАЛЕРО"

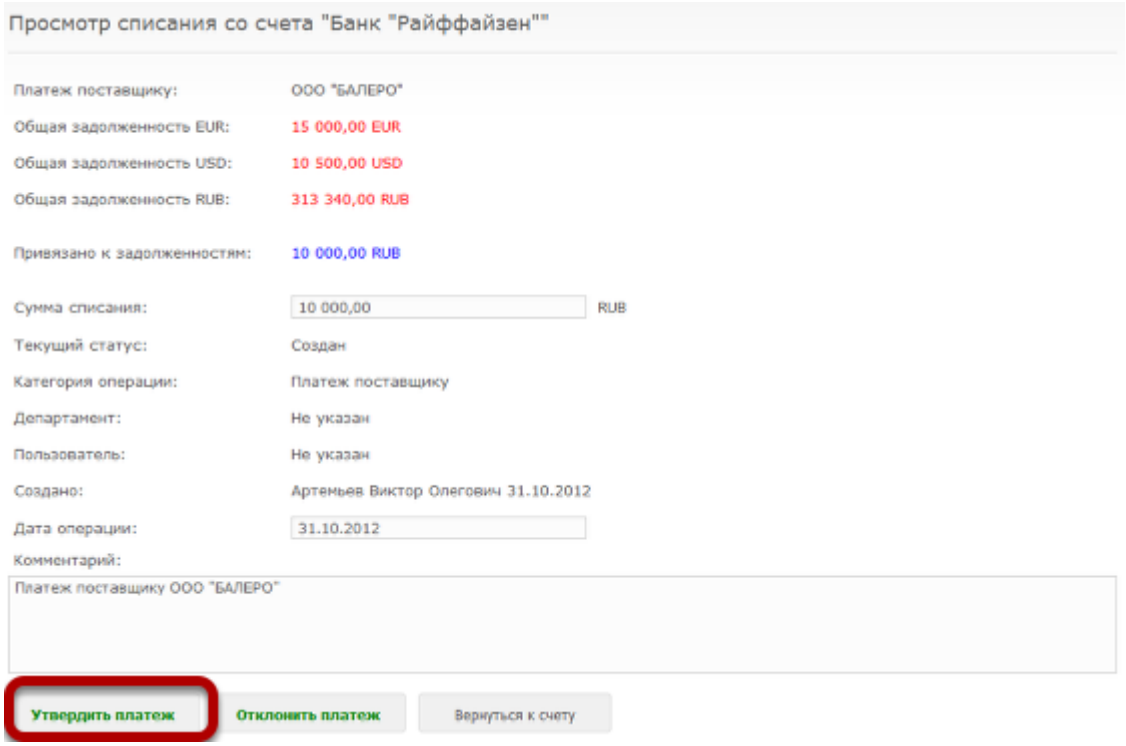
Утвердить платеж | Отклонить платеж | Вернуться к счету

# Операцию можно отклонить



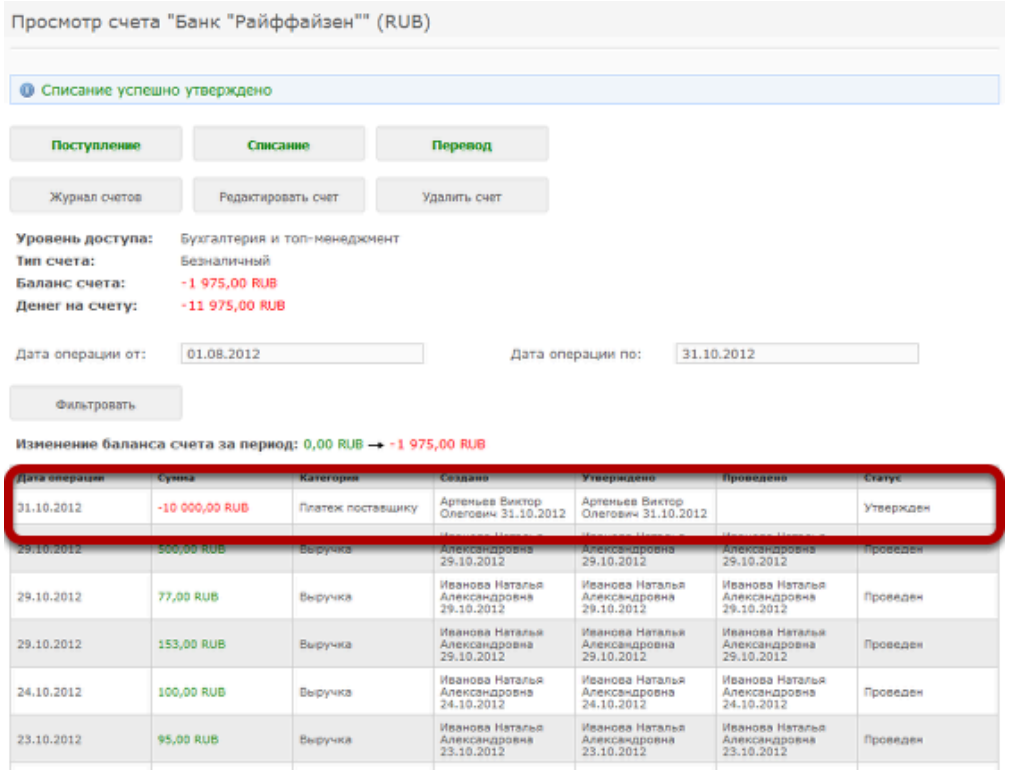

В этом случае платеж/приход получит статус "Отклонен" и провести его будет нельзя

# Либо операцию можно утвердить



В этом случае операция будет ожидать проведения

# После утверждения в операции сохраняется информация о том, кто и когда ее утвердил

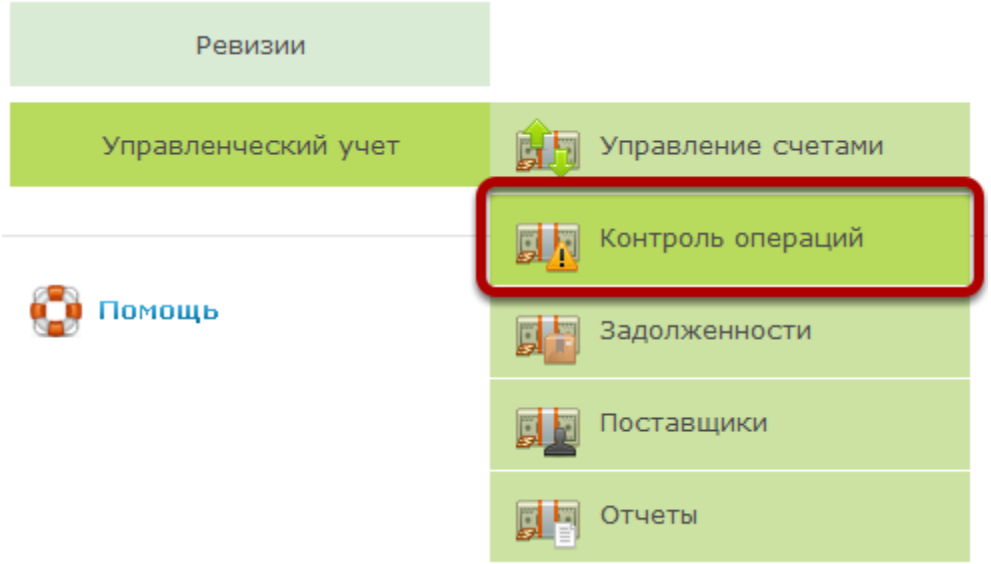



Далее операцию нужно [провести]

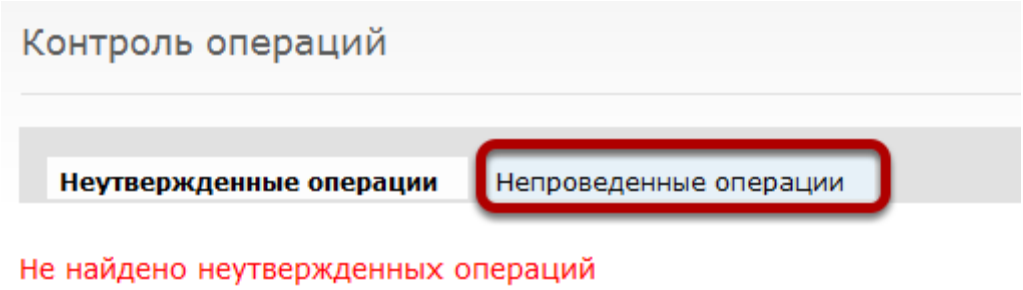
# Как получить инкассацию денежных средств из магазина?

Подтвердить получени инкассации средств из магазина может любой пользователь, имеющий доступ к счету, указанному в настройках, как счет для инкассаций из этого магазина.

## Выберите в меню пункт "Контроль операций"




## Выберите вкладку "Непроведенные операции"



# Выберите платеж "Получение инкассации"

Контроль операций

Неутвержденные операции | **Непроведенные операции**

| Дата операции | Сумма | Категория | Создано | Утверждено | Счет |
|---|---|---|---|---|---|
| 03.09.2012 | -1 000,00 RUB | Инкассация | Иванова Наталья Александровна | Иванова Наталья Александровна | Касса магазина Оптика 1 |
| 03.09.2012 | 1 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Касса ООО |

# Нажмите на кнопку "Провести платеж"

Просмотр перевода на счет "Касса ООО"

| | |
|---|---|
| Сумма поступления: | 1 000,00 RUB |
| Текущий статус: | Утвержден |
| Категория операции: | Получение инкассации |
| Департамент: | Оптика 1 |
| Пользователь: | Не указан |
| Создано: | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 |
| Утверждено: | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 |
| Дата операции: | 03.09.2012 |
| Счет-отправитель: | Касса магазина Оптика 1 (RUB) (перейти к списанию) |
| Сумма списания: | 1 000,00 RUB |

Комментарий:

**Провести платеж** | **Отменить платеж** | Вернуться к счету

## Инкассация будет отмечена, как проведенная, и остаток средств на счету изменится

Просмотр счета "Касса ООО" (RUB)

Перевод успешно проведен

Поступление | Списание | Перевод

Журнал счетов | Редактировать счет | Удалить счет

Баланс счета: 69 000,00 RUB

Дата операции от: 02.09.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 03.09.2012 | 1 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Сивова Ольга Владимировна 03.09.2012 | Проведен |
| 03.09.2012 | 1 000,00 RUB | Получение инкассации | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Отклонен |

## В магазине инкассация также будет отмечена, как проведенная, и баланс наличного счета магазина изменится

Просмотр наличного счета магазина

Денег в кассе: 51 974,00 RUB

Баланс счета: 51 974,00 RUB Актив. инкассации: 0,00 RUB

Дата операции от: 02.09.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

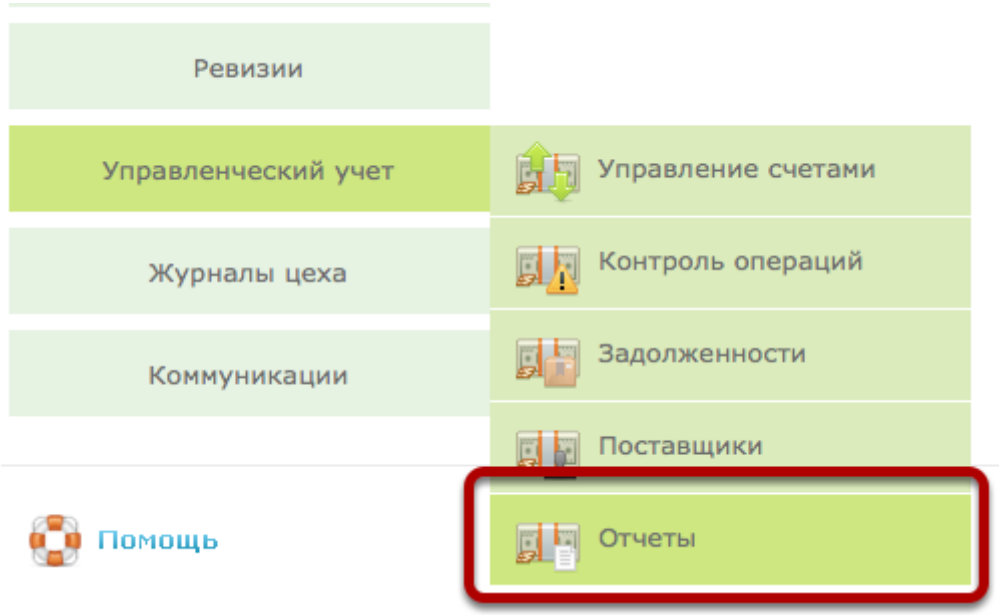
| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 03.09.2012 19:13 | -1 000,00 | Инкассация | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Сивова Ольга Владимировна 03.09.2012 | | Проведен |
| 03.09.2012 19:11 | -1 000,00 | Инкассация | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | | Отклонен |
| 03.09.2012 19:04 | -100,00 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Изменение типа платежа в заказе номер 1000064676 | Проведен |
| 03.09.2012 19:02 | -50,00 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Возврат товаров в заказе номер 1000064676 | Проведен |
| 03.09.2012 18:39 | 100,00 | Выручка | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Иванова Наталья Александровна 03.09.2012 | Платеж по заказу номер 1000064676 | Проведен |

# Управленческий учет: Отчеты

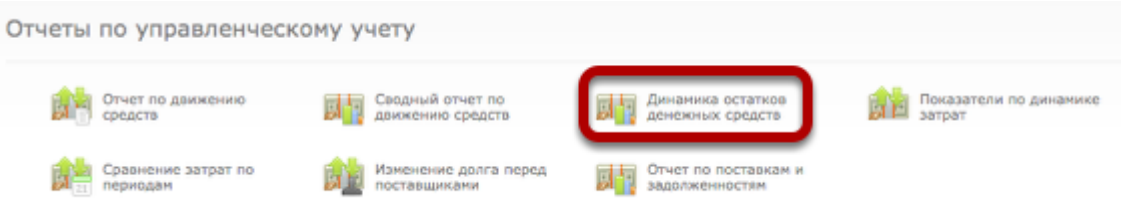
# Как пользоваться отчетом "Динамика остатков денежных средств"?

Отчет позволяет оценить изменение остатков средств на счетах компании, либо на конкретном счету за определенный период

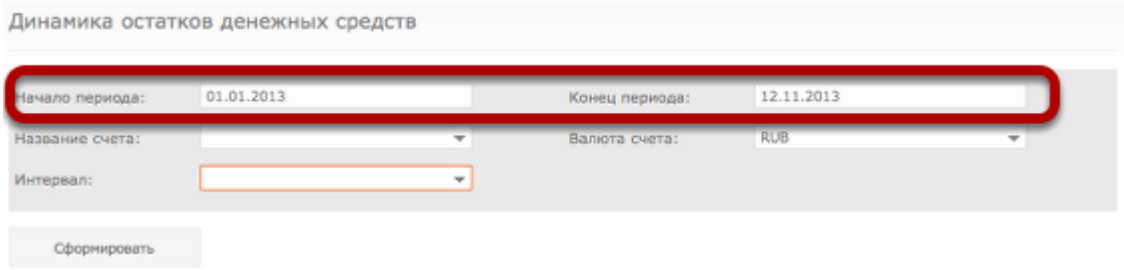
## Выберите в главном меню пункт "Отчеты" управленческого учета



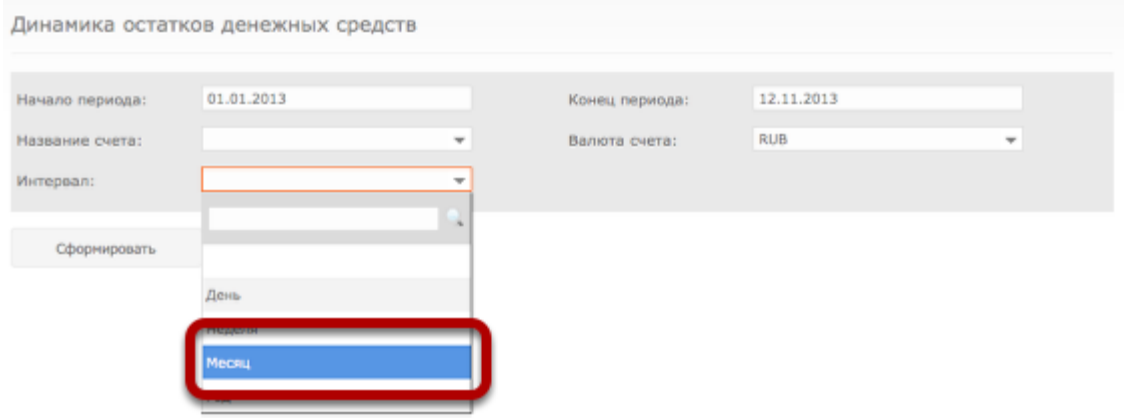

## Выберите отчет "Динамика остатков денежных средств"



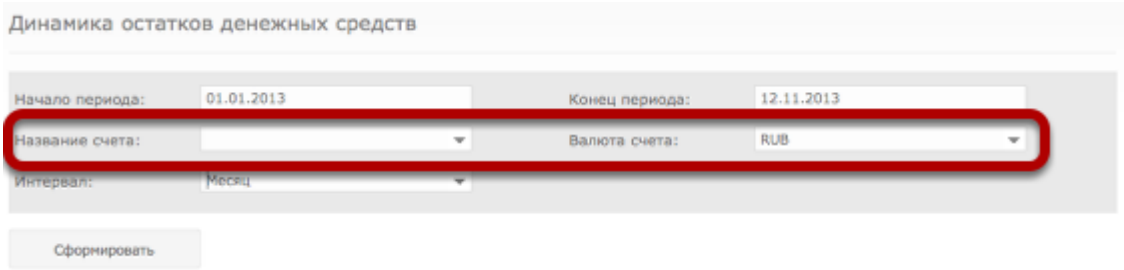
## Укажите период, за который будет построен отчет



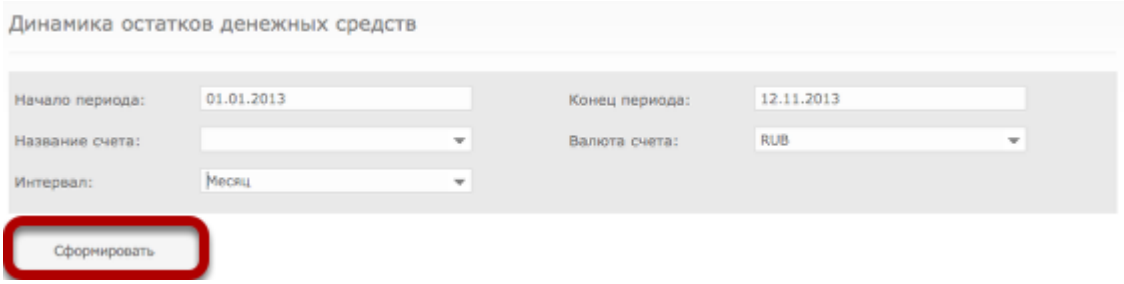

## Выберите размер интервалов, на которые будет разбит период



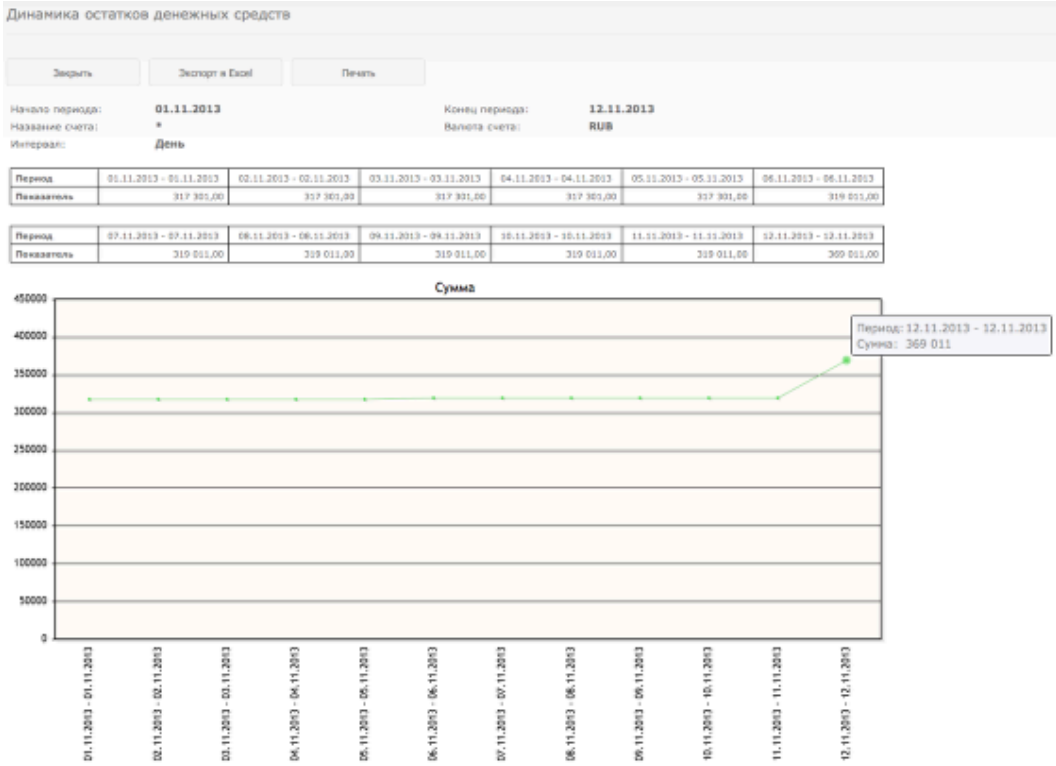

## Дополнительно можно указать счет и валюту, по которым будет построен отчет



## Нажмите на кнопку "Сформировать"

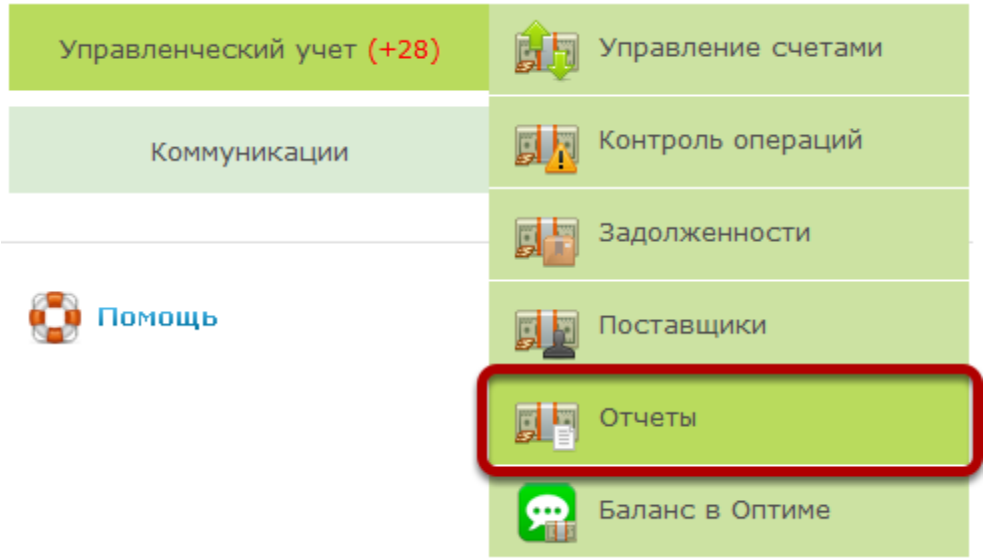



## Будет построен график, отображающий изменение остатка средств на счетах компании за указанный период

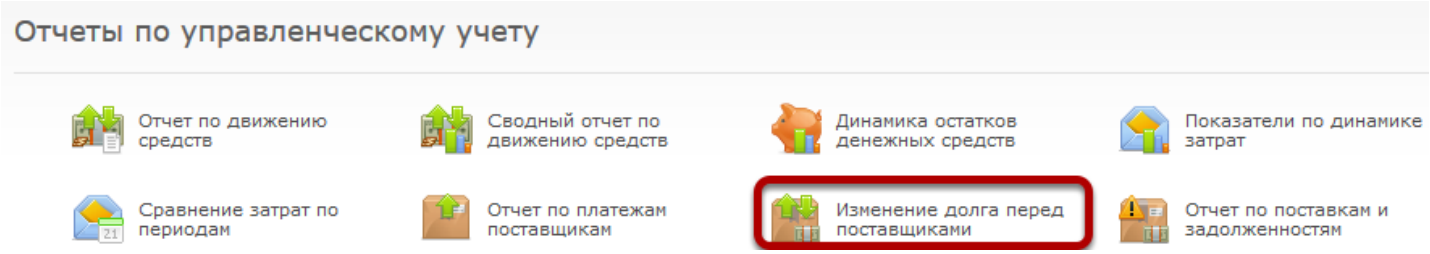


# Как пользоваться отчетом "Изменение долга перед поставщиками"?

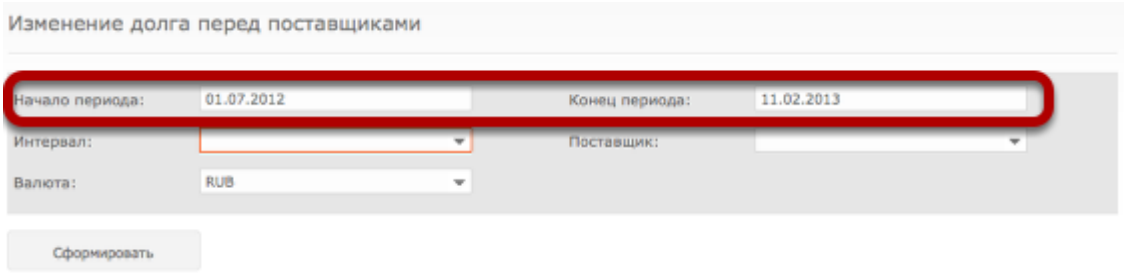
Данный отчет позволяет контролировать изменение долга перед определенным поставщиком, либо перед всеми поставщиками.



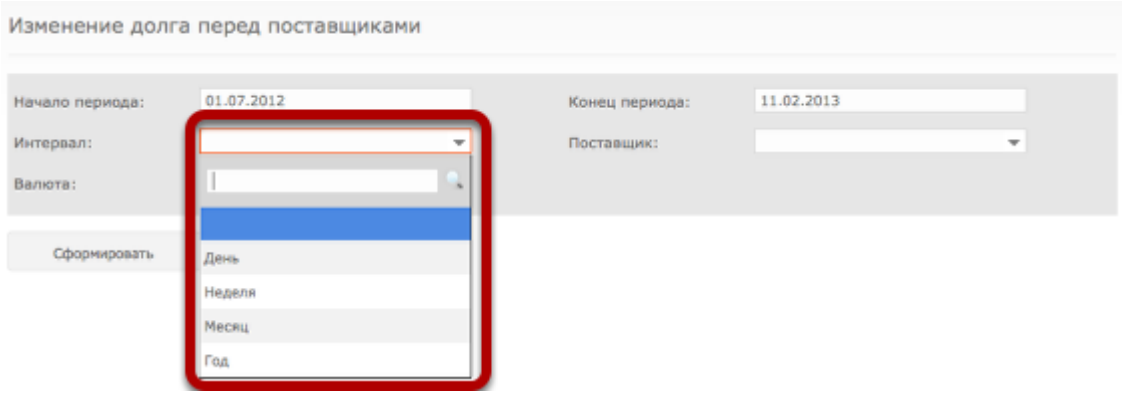

## Выберите отчет



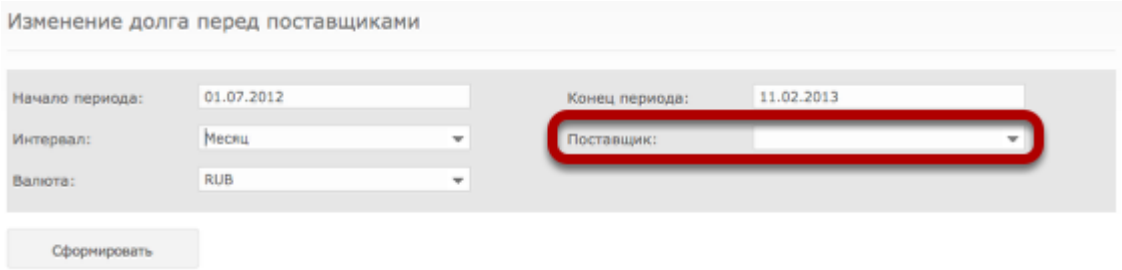

## Укажите период, за который будет построен отчет



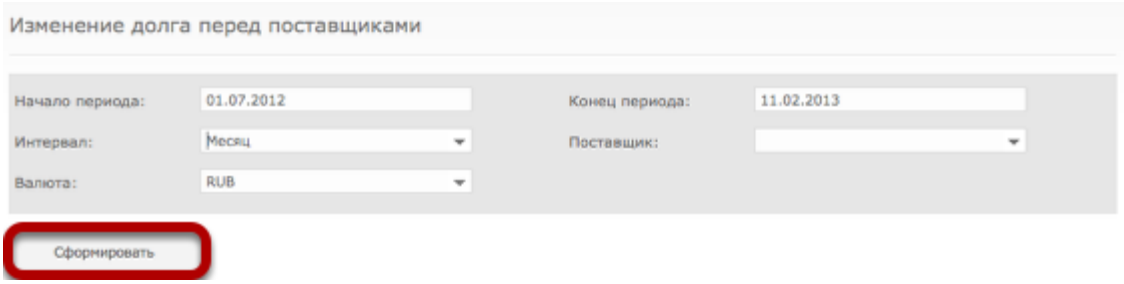
## Задайте интервал




## Можете задать дополнительный фильтр по поставщику и валюте




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# Будет построен график, иллюстрирующий динамику изменения долга

Изменение долга перед поставщиками

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.07.2012** Конец периода: **11.02.2013**
Интервал: **Месяц** Поставщик: *
Валюта: **RUB**

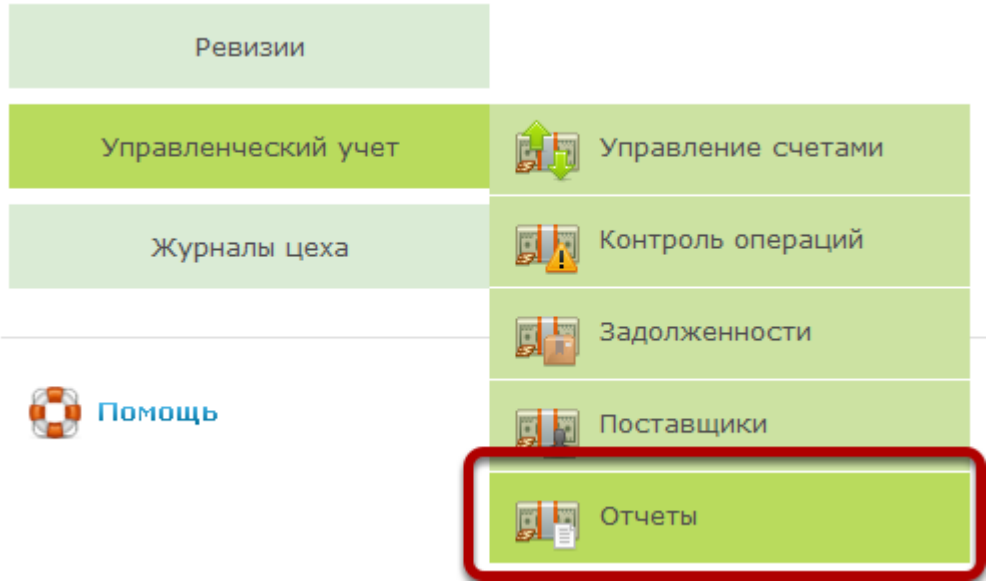
| Период | 01.07.2012 - 31.07.2012 | 01.08.2012 - 31.08.2012 | 01.09.2012 - 30.09.2012 | 01.10.2012 - 31.10.2012 | 01.11.2012 - 30.11.2012 | 01.12.2012 - 31.12.2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 0,00 | 303 340,00 | 303 340,00 | 303 340,00 | 303 340,00 | 303 340,00 |

| Период | 01.01.2013 - 31.01.2013 | 01.02.2013 - 28.02.2013 |
|---|---|---|
| Показатель | 303 340,00 | 273 340,00 |

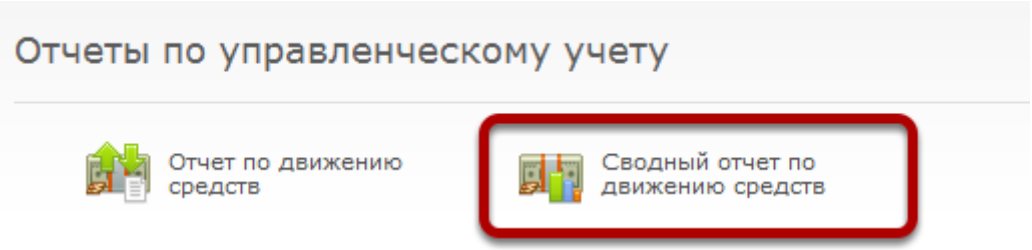
# Как пользоваться сводным отчетом по движению средств?

Сводный отчет по движению средств позволяет посмотреть движение средств по всем счетам компании.

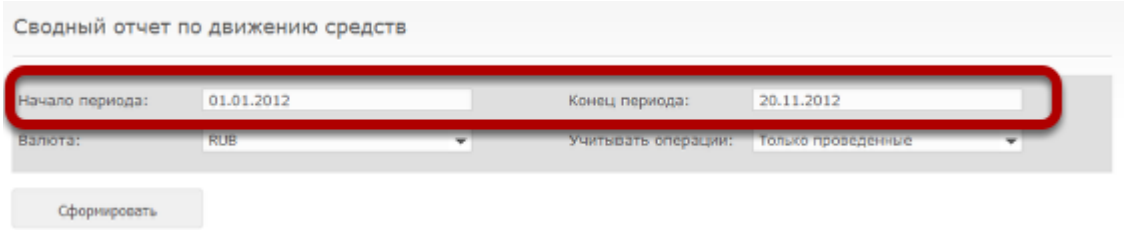
## Выберите в блоке управленческого учета пункт Отчеты



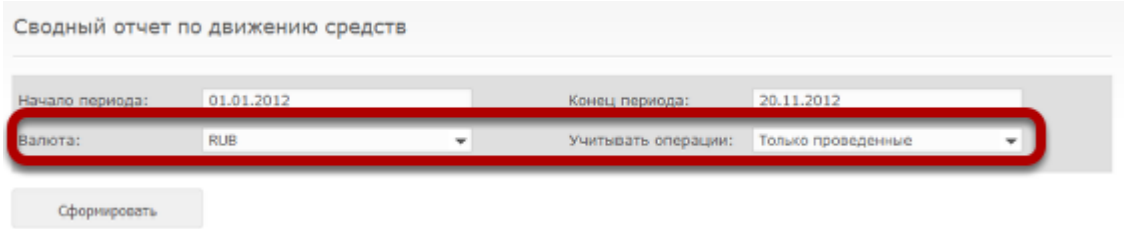

## Выберите отчет "Сводный отчет по движению средств"



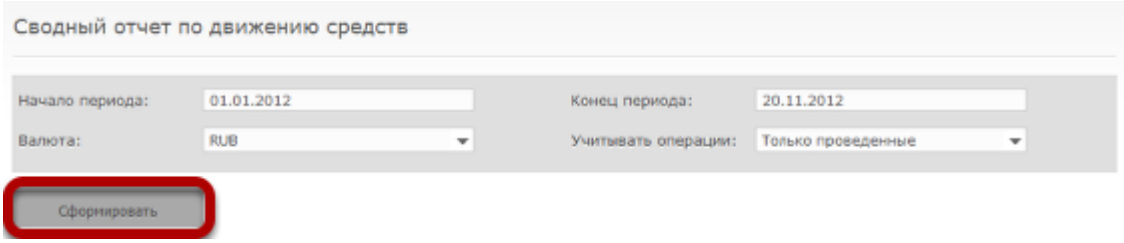
## Укажите период, за который будет построен отчет




## Дополнительно можно выбрать валюту и учитываемые операции - только проведенные или все




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# Будет построена таблица с указанием начального и конечного остатка и движений по всем счетам за период

Сводный отчет по движению средств

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.01.2012** Конец периода: **20.11.2012**

Валюта: **RUB** Учитывать операции: **Только проведенные**

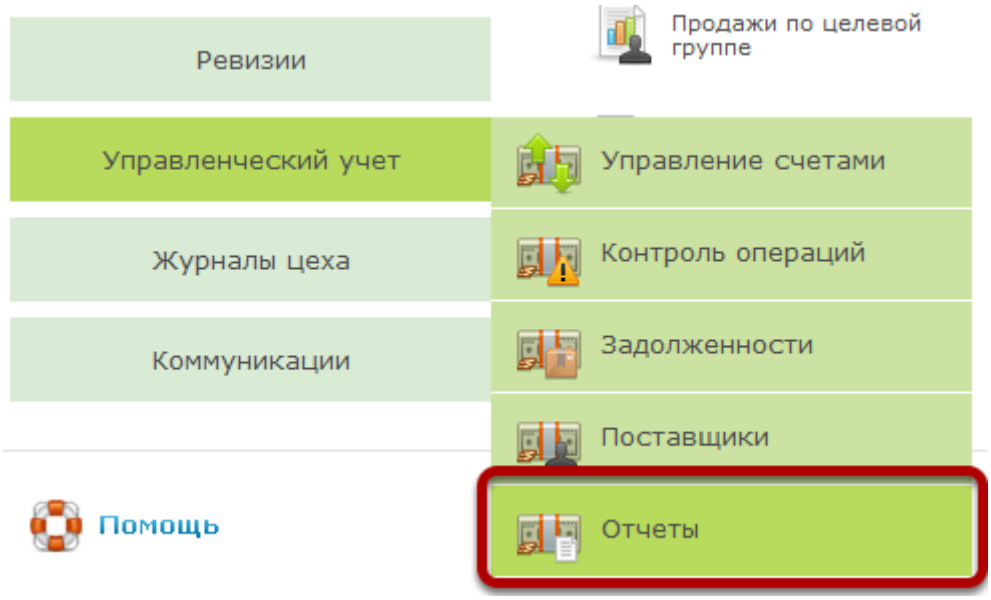
| Название счета | Начальный остаток | Приход средств | Расход (инкассации) | Расход (прочий) | Конечный остаток |
|---|---|---|---|---|---|
| Банк "Райффайзен" | 0 | 18 025,00 | 0,00 | -30 000 | -11 975,00 |
| Касса магазина "Оптика 2" | 0 | 13 662,00 | -10 000,00 | 0 | 3 662,00 |
| Касса магазина Оптика 1 | 0 | 109 776,00 | -15 000,00 | -95 | 94 681,00 |
| Касса ОАО 2 | 0 | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 |
| Касса ООО | 0 | 135 000,00 | 0,00 | -67 000 | 68 000,00 |
| Расчетный счет в банке "ПКС банк" | 0 | 25 000,00 | 0,00 | -20 000 | 5 000,00 |
| **Итого** | **0** | **301 463,00** | **-25 000,00** | **-117 095,00** | **159 368,00** |

Отчет может быть распечатан или экспортирован в Excel

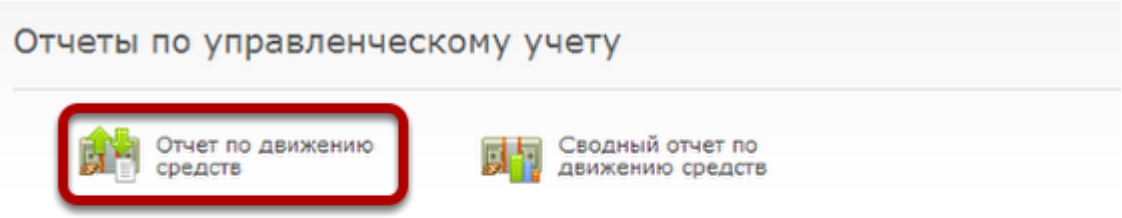
# Как пользоваться отчетом по движению средств?

Отчет по движению средств доступен бухгалтерии и топменеджменту.

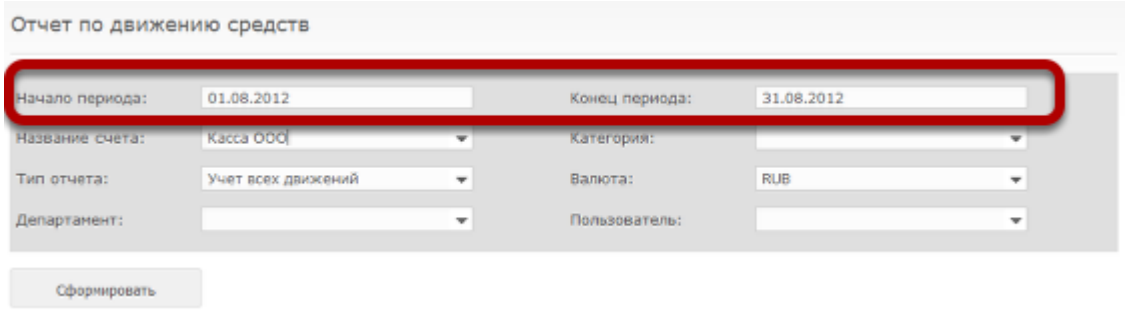
## Выберите пункт меню "Управленческий учет" - "Отчеты"



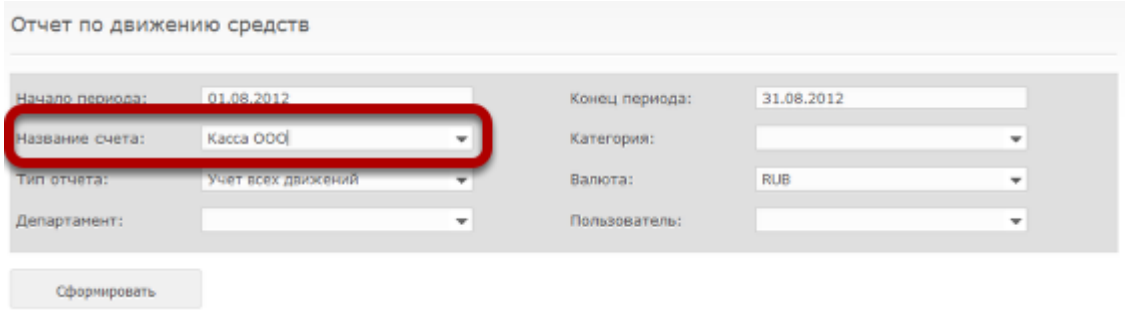

## Выберите отчет "Движение средств"



## Укажите начало и конец периода



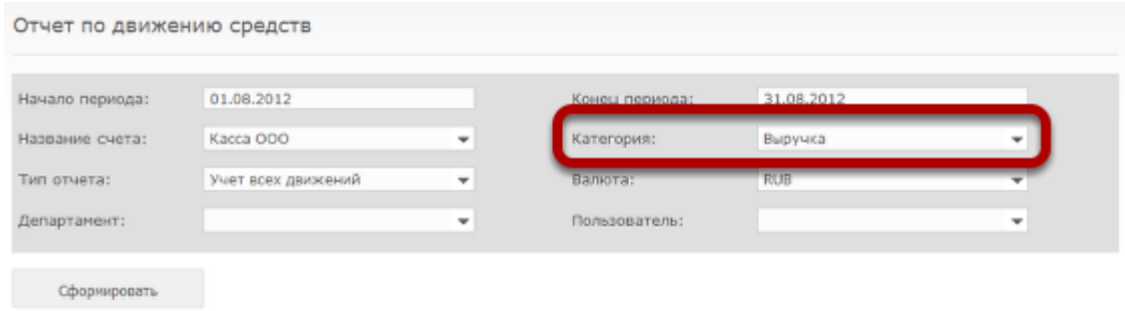

## Выберите счет




Если был выбран счет, то в отчете будут показаны все операции за период по данному счету. Включая переводы с других счетов и на другие счета.

Если поле "Название счета" оставить пустым, то будут отображены только приходы и расходы со счетов (без учета переводов между счетами), что позволяет получить общую картину по доходам и расходам компании за период.

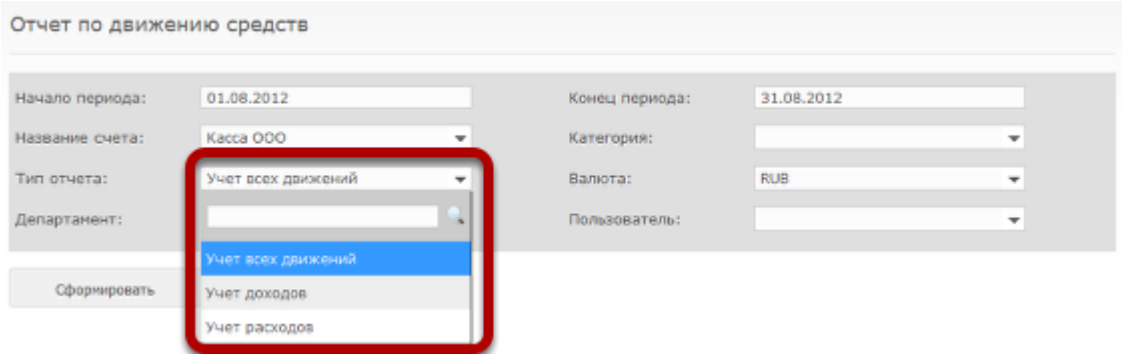
## Выберите категорию движения денежных средств



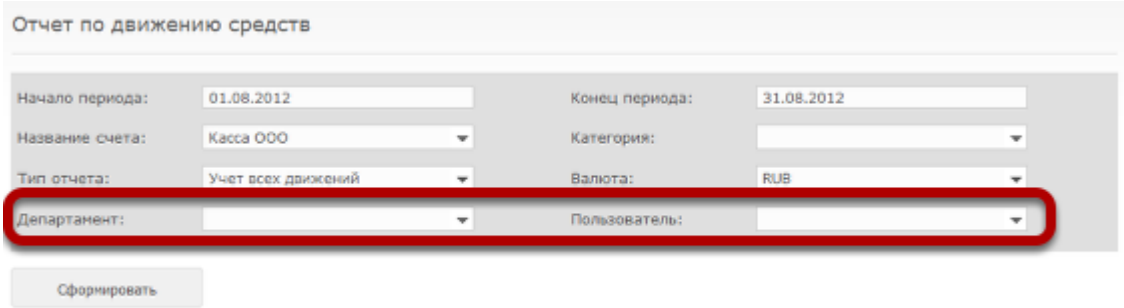

Например, категория "Выручка" покажет только поступления выручки на счет.

Если оставить поле пустым, то будут отображены все движения денежных средств независимо от их категории.

## Выберите, по каким движениям строится отчет - доходы, расходы, либо и то и другое

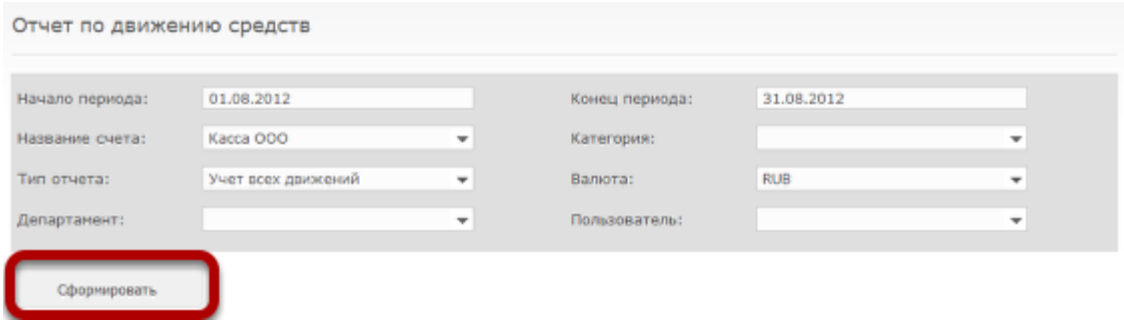



## Дополнительно можно указать параметры "Департамент" и "Пользователь"

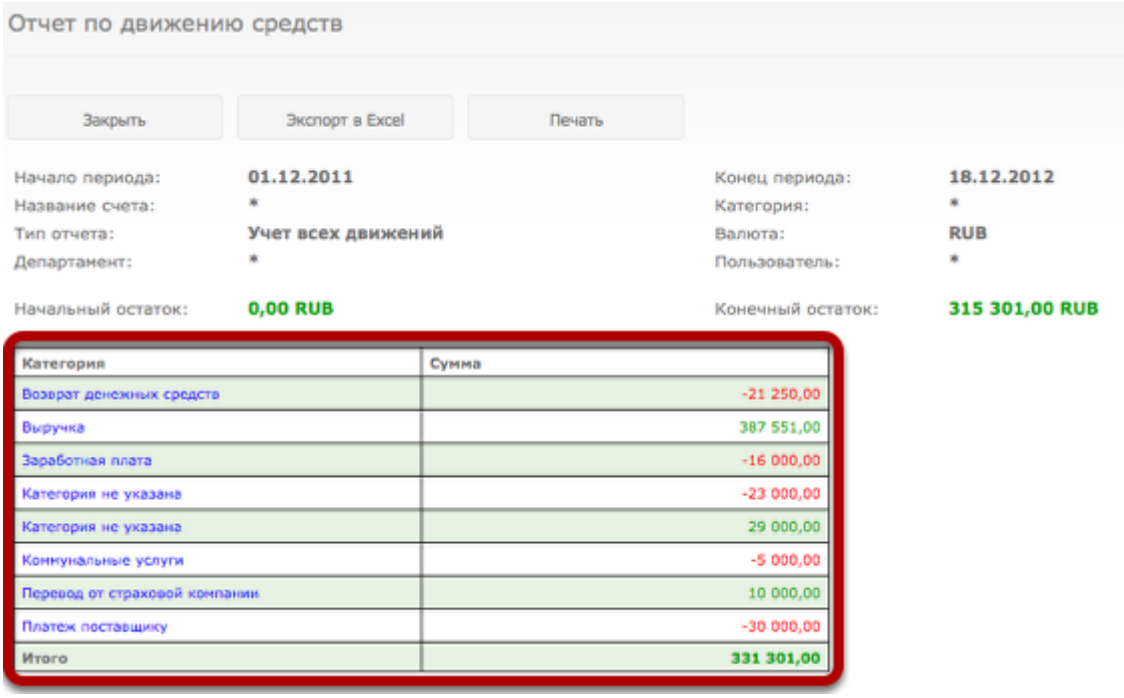



Если при создании приходов и расходов указываются пользователи и департаменты, к которым эти движения относятся (например, при оплате аренды за магазин, указывается этот магазин, при выплате зарплаты указывается сотрудник и департамент, в котором он работает и т.д.), то отчет позволяет анализировать структуру расходов и доходов в компании в разрезе магазинов и сотрудников.

## Чтобы построить отчет нажмите на кнопку "Сформировать"




## В отчете будет отображена категория платежей, парный счет (в случае переводов между счетами), и общая сумма по данной категории за период




| Категория | Сумма |
|---|---|
| Возврат денежных средств | -21 250,00 |
| Выручка | 387 551,00 |
| Заработная плата | -16 000,00 |
| Категория не указана | -23 000,00 |
| Категория не указана | 29 000,00 |
| Коммунальные услуги | -5 000,00 |
| Перевод от страховой компании | 10 000,00 |
| Платеж поставщику | -30 000,00 |
| Итого | 331 301,00 |

## По каждому пункту можно просмотреть детализацию, нажав на название категории

Отчет по движению средств: Возврат денежных средств

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.12.2011 | Конец периода: | 18.12.2012 |
| Название счета: | * | Категория: | Возврат денежных средств |
| Тип отчета: | Учет расходов | Валюта: | RUB |
| Департамент: | * | Пользователь: | * |
| Начальный остаток: | 0,00 RUB | Конечный остаток: | 315 301,00 RUB |

| Дата операции | Название счета | Категория | Создано | Утверждено | Проведено | Статус | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 18.12.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Проведен | -[illegible] |
| 18.12.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Проведен | -12 743,00 |
| 18.12.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 18.12.2012 | Проведен | -3 000,00 |
| 08.12.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 08.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 08.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 08.12.2012 | Проведен | -43,00 |
| 07.12.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 07.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 07.12.2012 | Иванова Наталья Александровна 07.12.2012 | Проведен | -300,00 |
| 30.11.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 30.11.2012 | Иванова Наталья Александровна 30.11.2012 | Иванова Наталья Александровна 30.11.2012 | Проведен | -5 000,00 |
| 20.11.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 20.11.2012 | Иванова Наталья Александровна 20.11.2012 | Иванова Наталья Александровна 20.11.2012 | Проведен | -65,00 |
| 29.10.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен | -18,00 |
| 29.10.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен | -14,00 |
| 29.10.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен | -18,00 |
| 29.10.2012 | Касса магазина Оптика 1 | Возврат денежных средств | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Иванова Наталья Александровна 29.10.2012 | Проведен | -45,00 |
| Итого | | | | | | | -21 250,00 |

## Также отчет можно распечатать, либо экспортировать в эксель

Отчет по движению средств

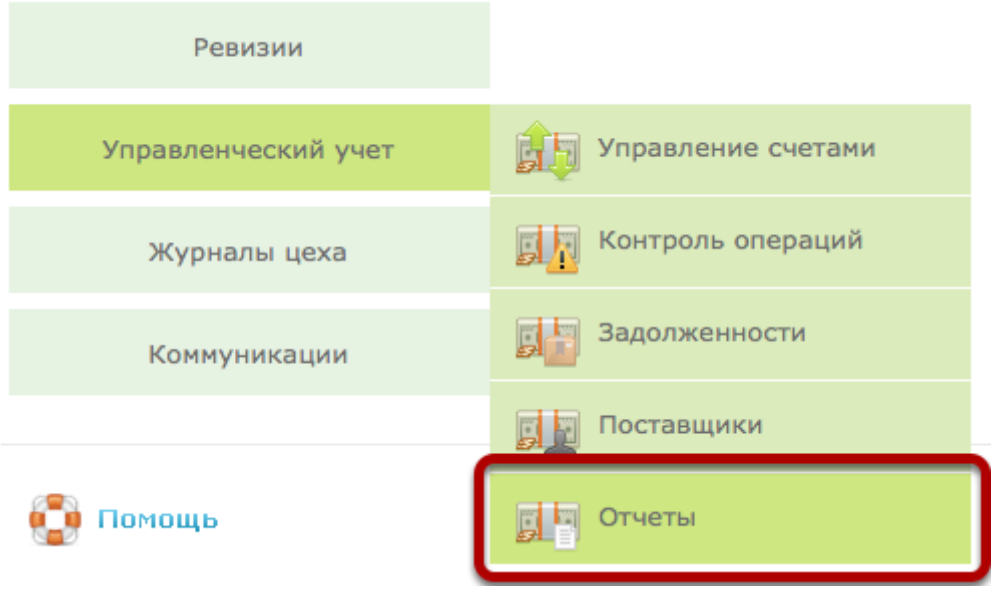
Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.01.2012 | Конец периода: | 31.10.2012 |
| Название счета: | Касса ООО | Категория: | * |
| Тип отчета: | Учет всех движений | Валюта: | RUB |
| Департамент: | * | Пользователь: | * |
| Начальный остаток: | 0,00 RUB | Конечный остаток: | 68 000,00 RUB |

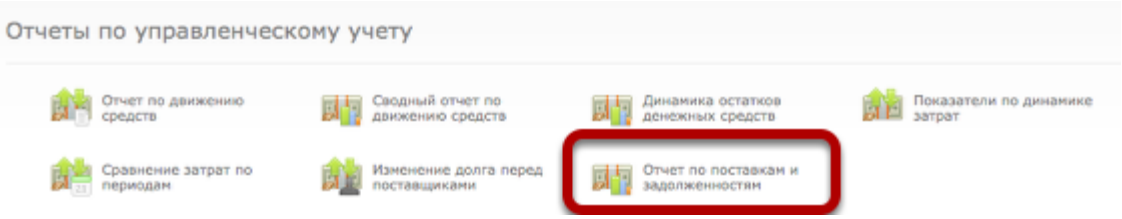
| Категория | Информация о парном счете | Сумма |
|---|---|---|
| Выручка | | 80 000,00 |
| Заработная плата | | -16 000,00 |
| Перевод на счет | Расчетный счет в банке "ПКС банк" | -25 000,00 |
| Перевод на счет | Валютный счет "Альфабанк" | -16 000,00 |
| Перевод на счет | Банк "Райффайзен" | -10 000,00 |
| Перевод от страховой компании | | 10 000,00 |
| Перевод со счета | Расчетный счет в банке "ПКС банк" | 20 000,00 |
| Получение инкассации | Касса магазина Оптика 1 | 5 000,00 |
| Получение инкассации | Касса магазина "Оптика 2" | 10 000,00 |
| Получение инкассации | Касса магазина Оптика 1 | 10 000,00 |
| **Итого** | | **68 000,00** |

# Как пользоваться отчетом "Отчет по поставкам и задолженностям"?

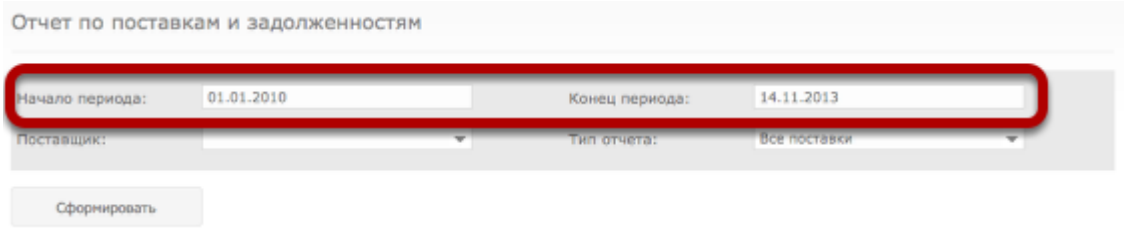
## Выберите в меню пункт "Отчеты" блока "Управленческий учет"



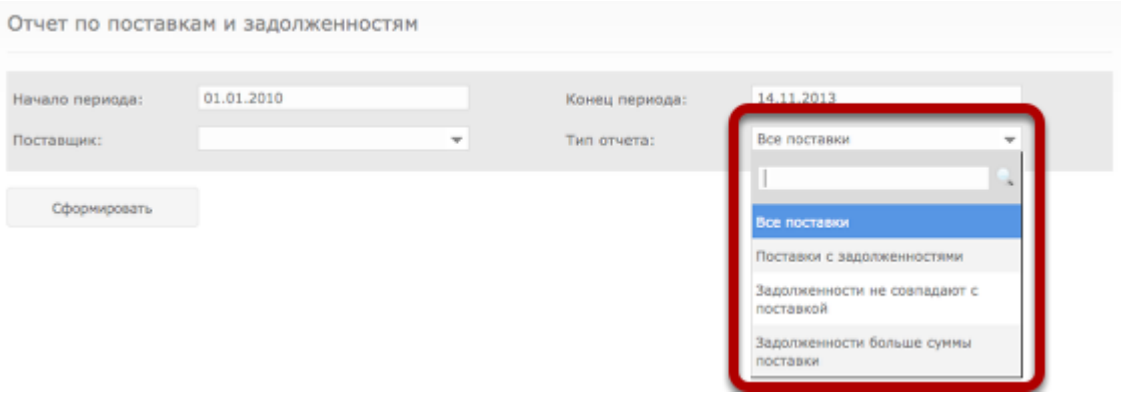

## Выберите пункт "Отчет по поставкам и задолженностям"




## Укажите период, за который будет построен отчет

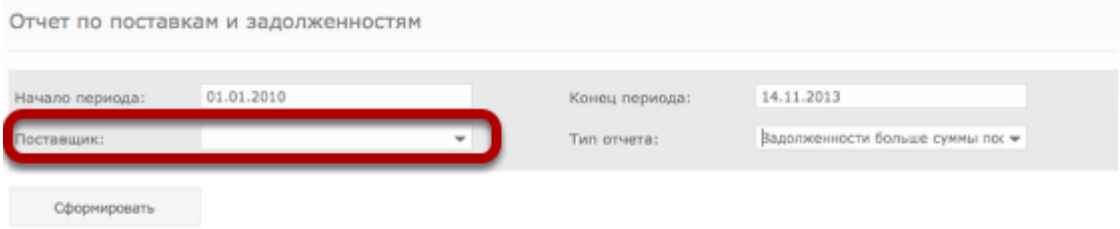


## Выберите тип поставок, которые будут учтены в отчете

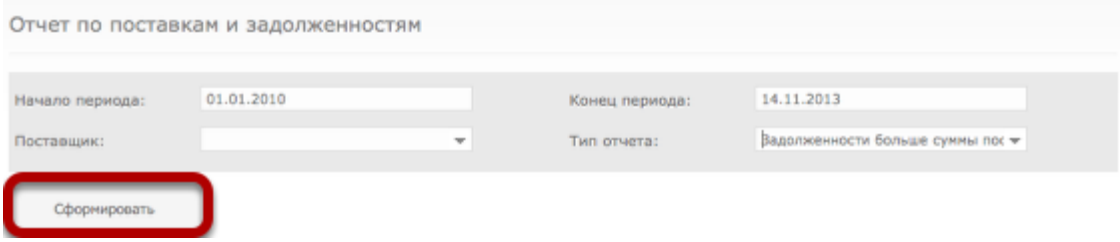



Отчет может быть построен по всем поставкам, только по поставкам, по которым были созданы задолженности, только по поставкам, сумма которых не совпадает с суммой задолженностей по ним, либо только по поставкам, сумма задолженности по которым больше суммы поставки.

## Дополнительно можно указать фильтр по поставщику




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# В построенной таблице будет отображена информация о поставках и задолженностях по ним

Отчет по поставкам и задолженностям

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

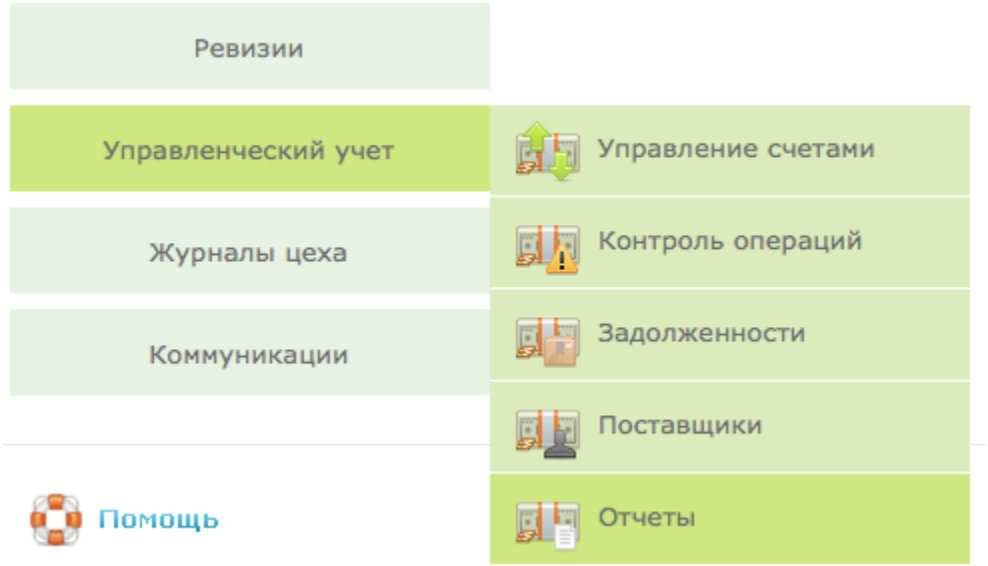
Начало периода: 01.01.2010 Конец периода: 14.11.2013

Поставщик: * Тип отчета: Задолженности больше суммы поставки

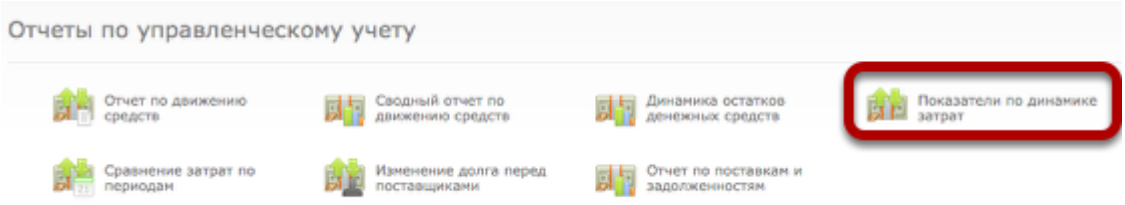
| Номер поставки | Дата поставки | Поставщик | Сумма поставки | Сумма задолженностей | Оплачено по задолженностям | Осталось по задолженностям |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000004203 | 14.11.2013 | ООО "БАЛЕРО" | 137 900,00 | 275 800,00 | 10 000,00 | 265 800,00 |
| Итого | 1 | | 137 900,00 | 275 800,00 | 10 000,00 | 265 800,00 |

# Как пользоваться отчетом "Показатели по динамике затрат"?

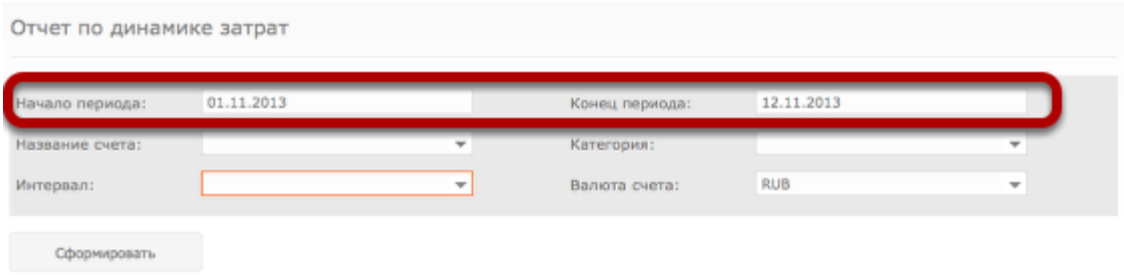
## Выберите в главном меню пункт "Отчеты" в блоке "Управленческий учет"



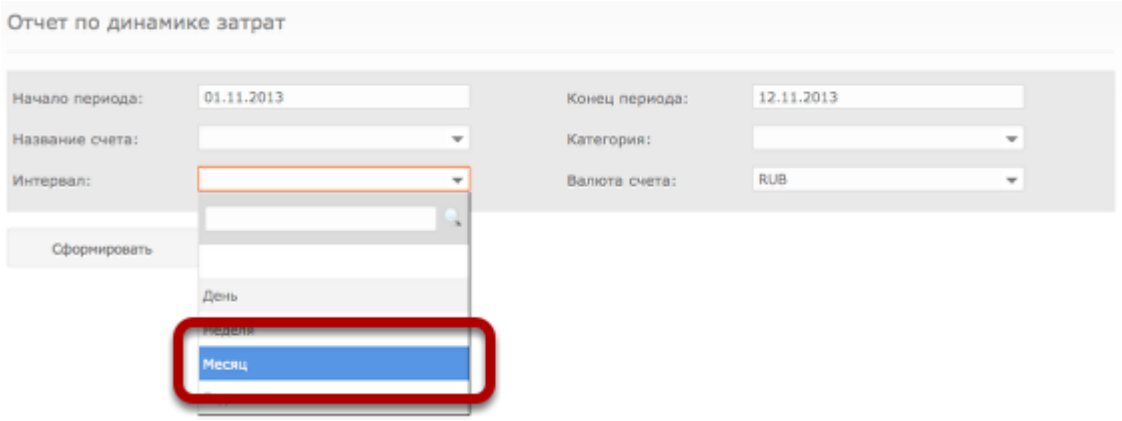

## Выберите отчет "Показатели по динамике затрат"



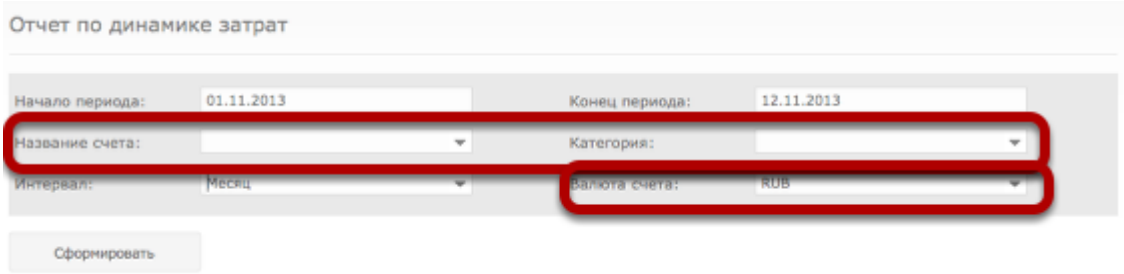

## Укажите период, за который будет построен отчет



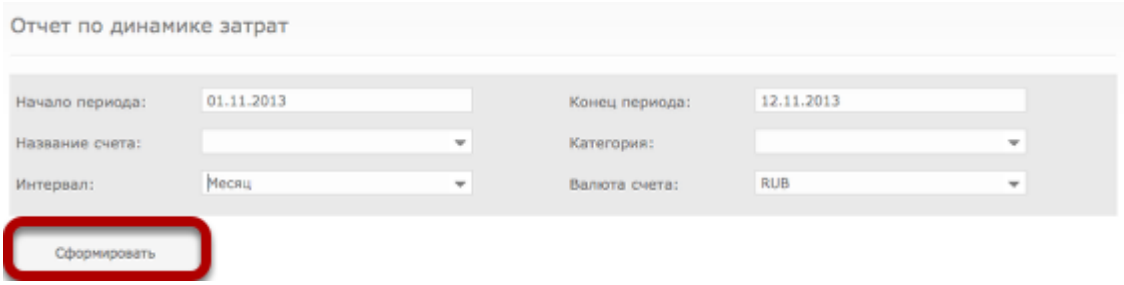
## Укажите интервалы, на которые будет разбит период, по которому строится отчет




## Дополнительно можно указать счет и валюту и категорию затрат, по которым будет построен отчет




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



Отчет по динамике затрат

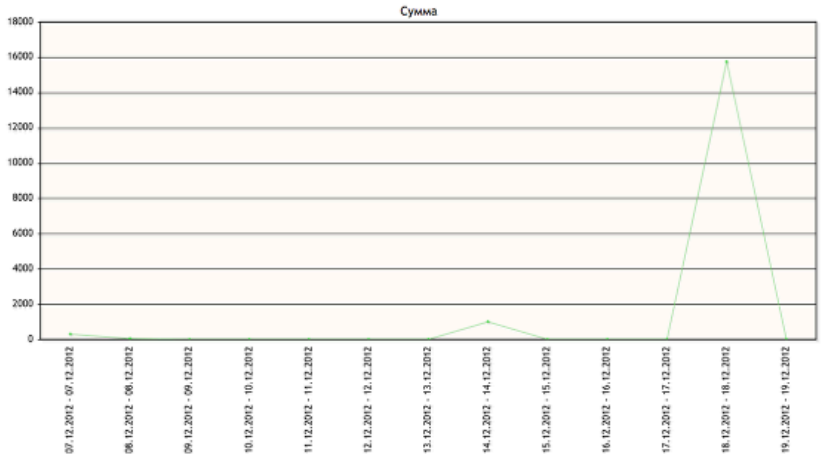
Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **07.12.2012**
Конец периода: **19.12.2012**
Название счета: *
Категория: *
Интервал: **День**
Валюта счета: **RUB**

| Период | 07.12.2012 - 07.12.2012 | 08.12.2012 - 08.12.2012 | 09.12.2012 - 09.12.2012 | 10.12.2012 - 10.12.2012 | 11.12.2012 - 11.12.2012 | 12.12.2012 - 12.12.2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 300,00 | 40,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

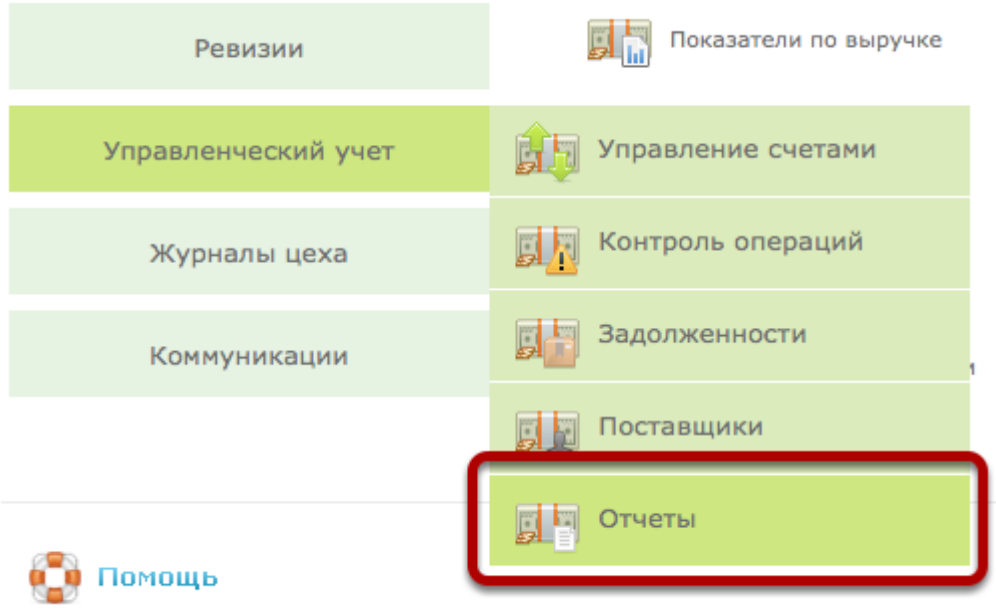
| Период | 13.12.2012 - 13.12.2012 | 14.12.2012 - 14.12.2012 | 15.12.2012 - 15.12.2012 | 16.12.2012 - 16.12.2012 | 17.12.2012 - 17.12.2012 | 18.12.2012 - 18.12.2012 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 0,00 | 1 000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 15 750,00 |

| Период | 19.12.2012 - 19.12.2012 |
|---|---|
| Показатель | 0,00 |

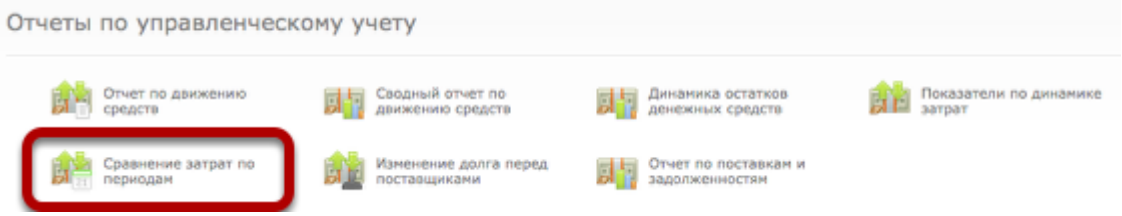


# Как пользоваться отчетом "Сравнение затрат за 2 периода"?

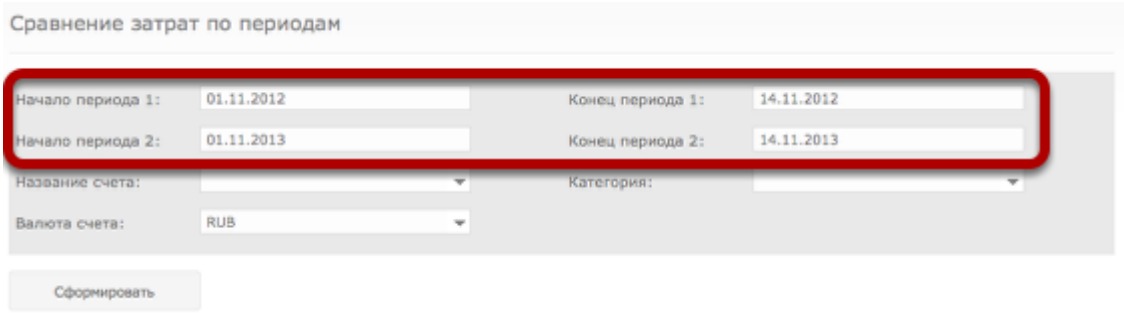
## Выберите в меню пункт "Отчеты" блока "Управленческий учет"



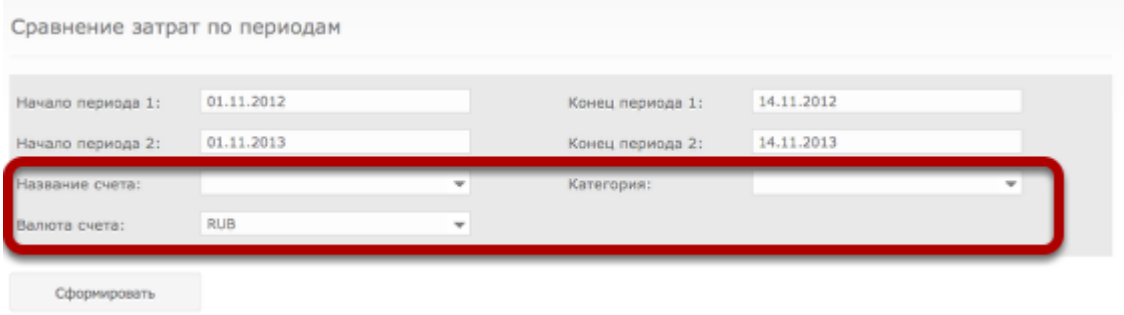

## Выберите отчет "Сравнение затрат по периодам"



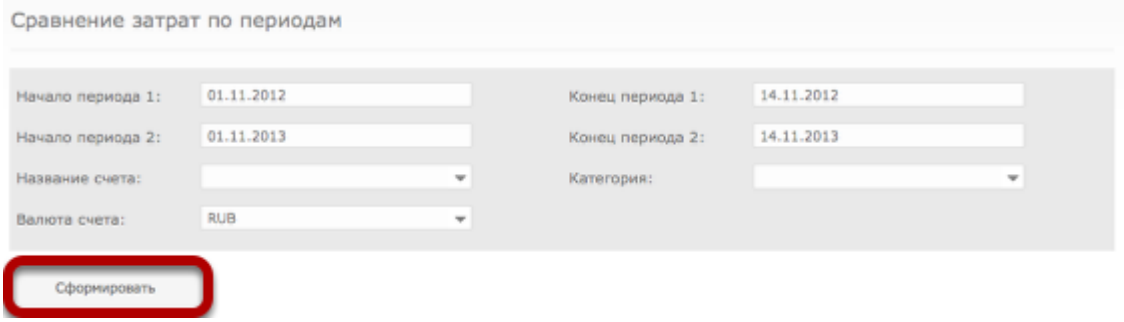
## Укажите 2 периода, по которым будет построено сравнение




## Дополнительно можно выбрать счет, валюту и категорию затрат, которые будут учитываться в отчете




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



## Будет построено сравнение затрат компании за 2 периода, позволяющее оценить, какие затраты увеличились, а какие уменьшились и насколько

Сравнение затрат по периодам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода 1: **01.11.2012**
Начало периода 2: **01.11.2013**
Название счета: *
Валюта счета: **RUB**

Конец периода 1: **14.11.2012**
Конец периода 2: **14.11.2013**
Категория: *

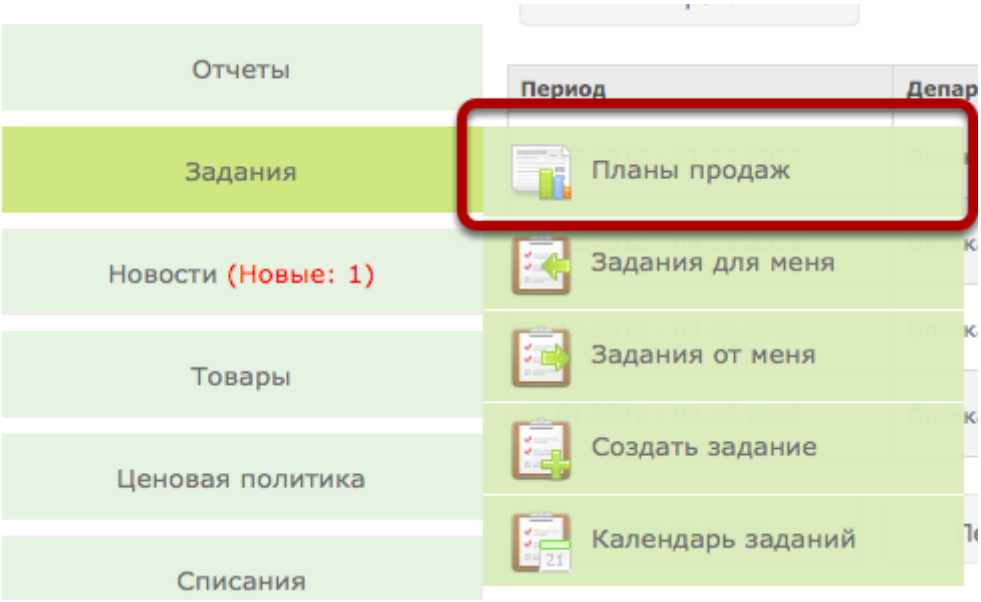
| Категория | Период 1 | Период 2 | Разница в % | Разница в числах |
|---|---|---|---|---|
| Заработная плата | 0,00 | 50 000,00 | | 50 000 |
| Хозяйственные расходы | 0,00 | 3 000,00 | | 3 000 |
| **Итого** | **0,00** | **53 000,00** | | **53 000** |

# Планы продаж

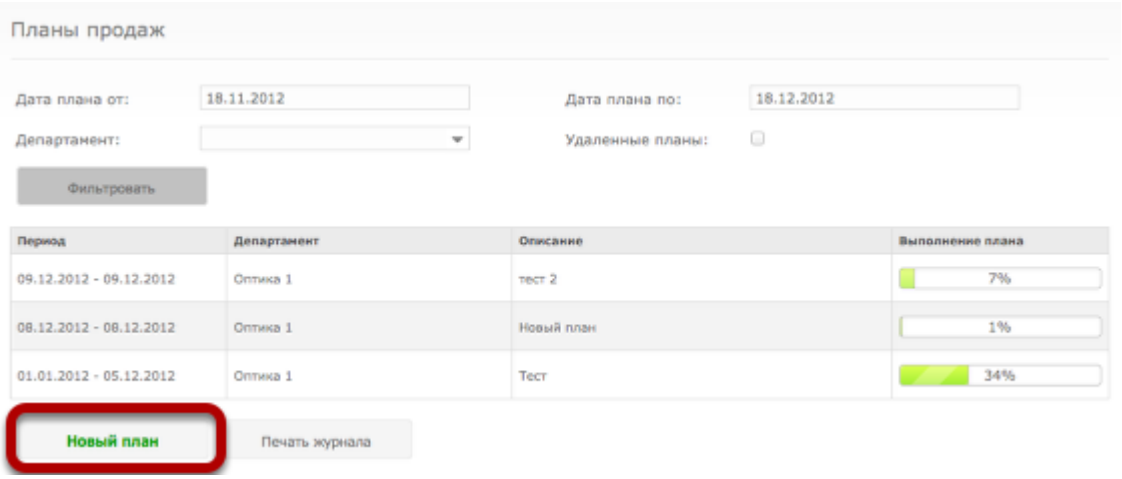
# Как задать план продаж для магазина?

Каждому магазину может быть задан план по выручке на определенный период, например на месяц. Результат выполнение плана виде в реальном времени как магазину, так и менеджменту компании. Задать план продаж может пользователь с уровнем доступа "Менеджмент" или "Топменеджмент"

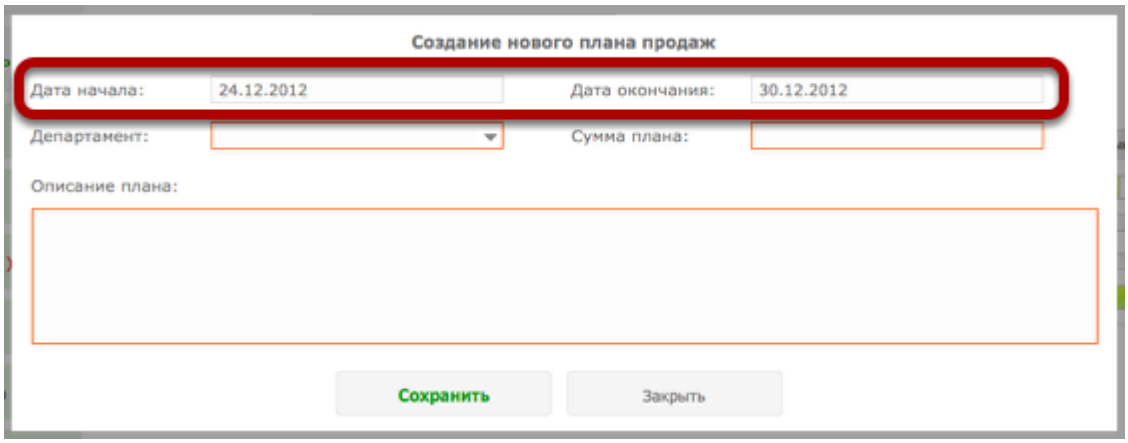
## Выберите в меню пункт "Планы продаж"



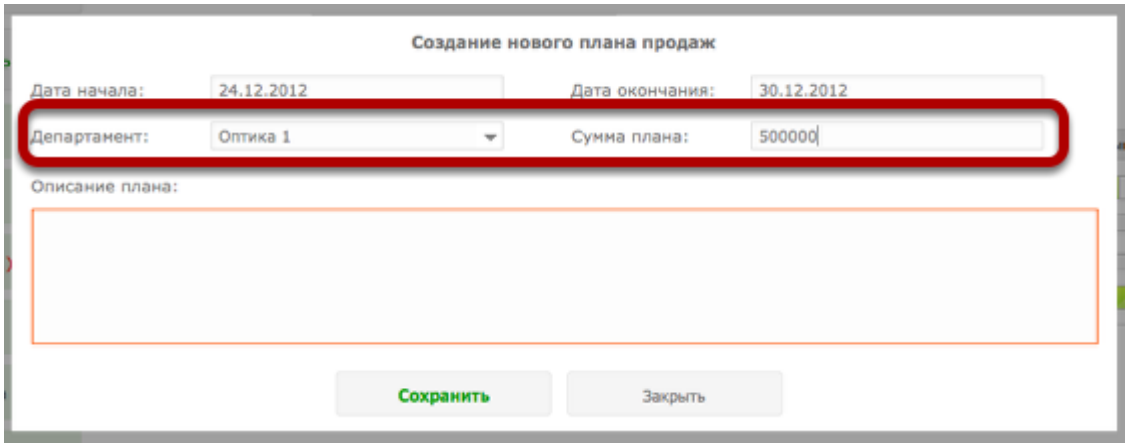

## Нажмите на кнопку "Новый план"



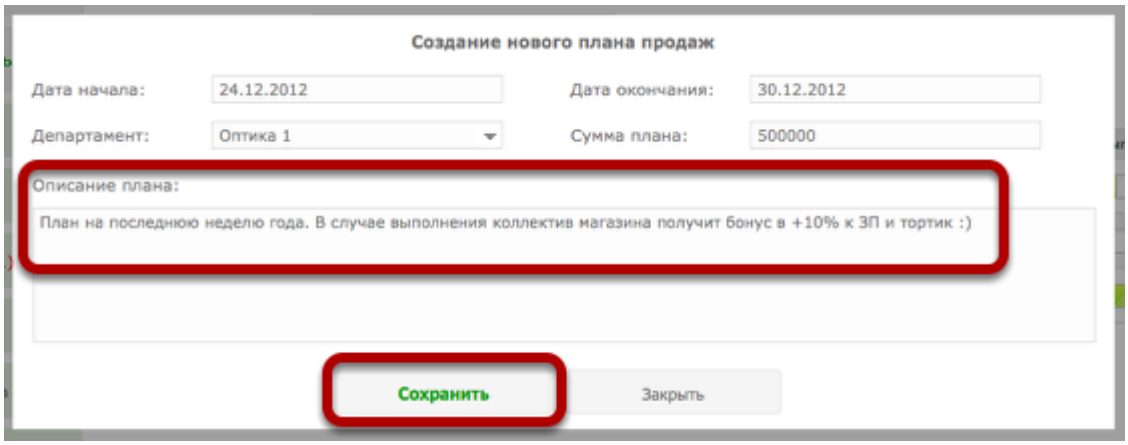
## Укажите даты начала и конца периода, на который задается план (обычно это неделя или месяц)



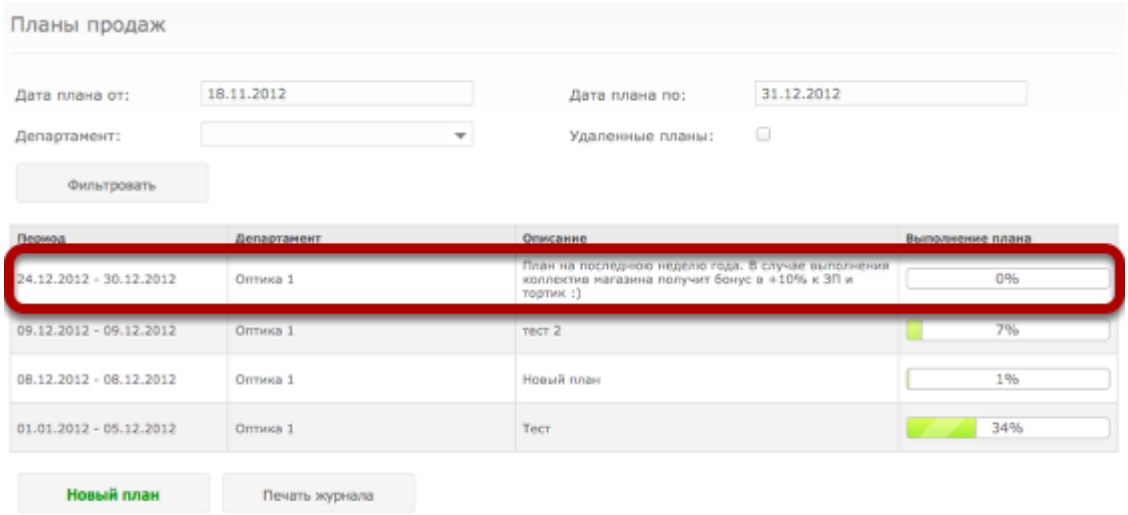

## Укажите департамент и сумму выручки



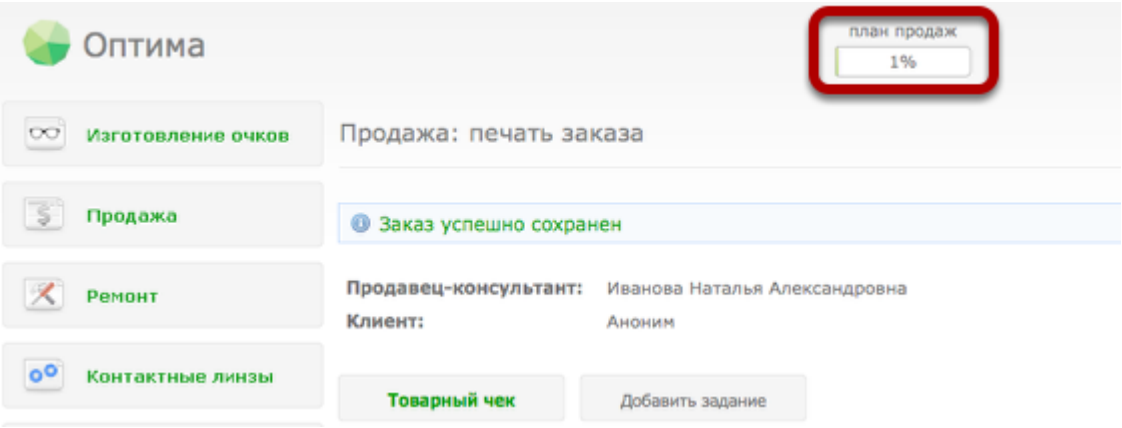
## Укажите произвольное описание плана и нажмите "Сохранить"




## Новый план будет отображен в журнале планов продаж



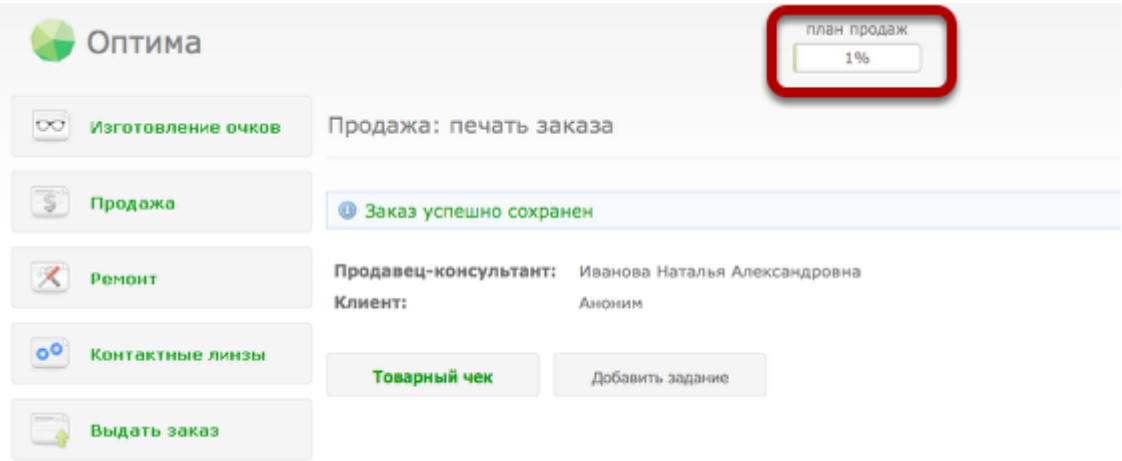
# Активный план будет автоматически отображаться в магазине



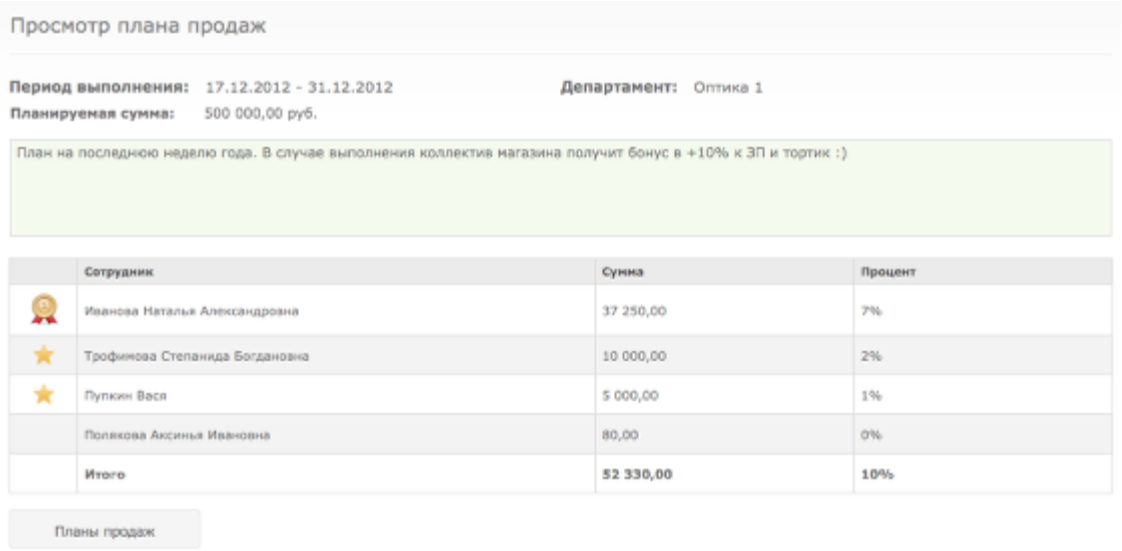
# Как просмотреть план продаж в магазине?

Если на текущий период задан план продаж, то он будет виден в магазине в верхней части системы. Результаты выполнения плана обновляются автоматически.

## Краткая информация о выполнении плана продаж всегда видна магазину

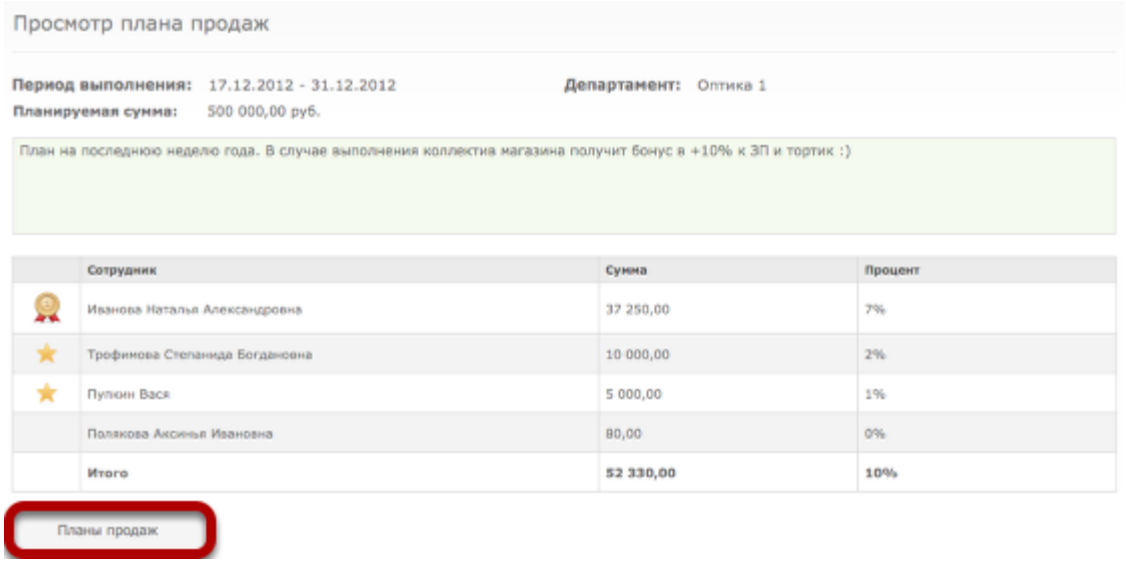



## Нажав на прогресс-бар, можно просмотреть детали о выполнении текущего плана продаж



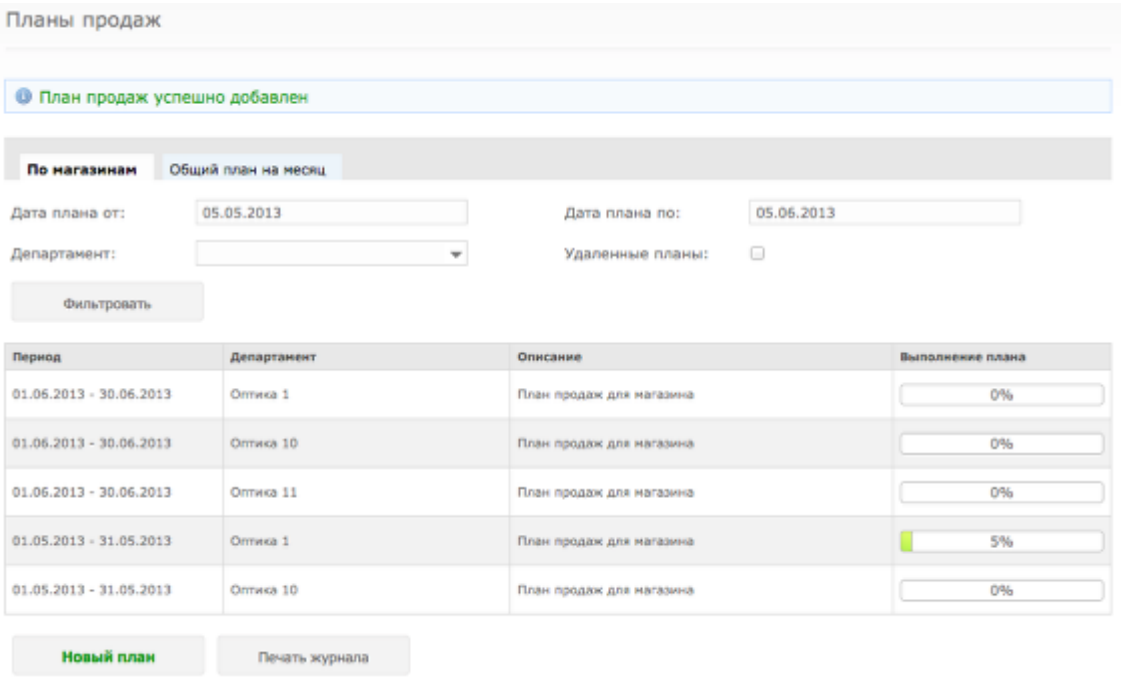
В просмотре плана указан период, сумма, описание плана, а также таблица, отражающая вклад каждого сотрудника в выполение плана (по сумме и по проценту от общего плана)

## Нажав на "Планы продаж", можно просмотреть историю по предыдущим планам продаж



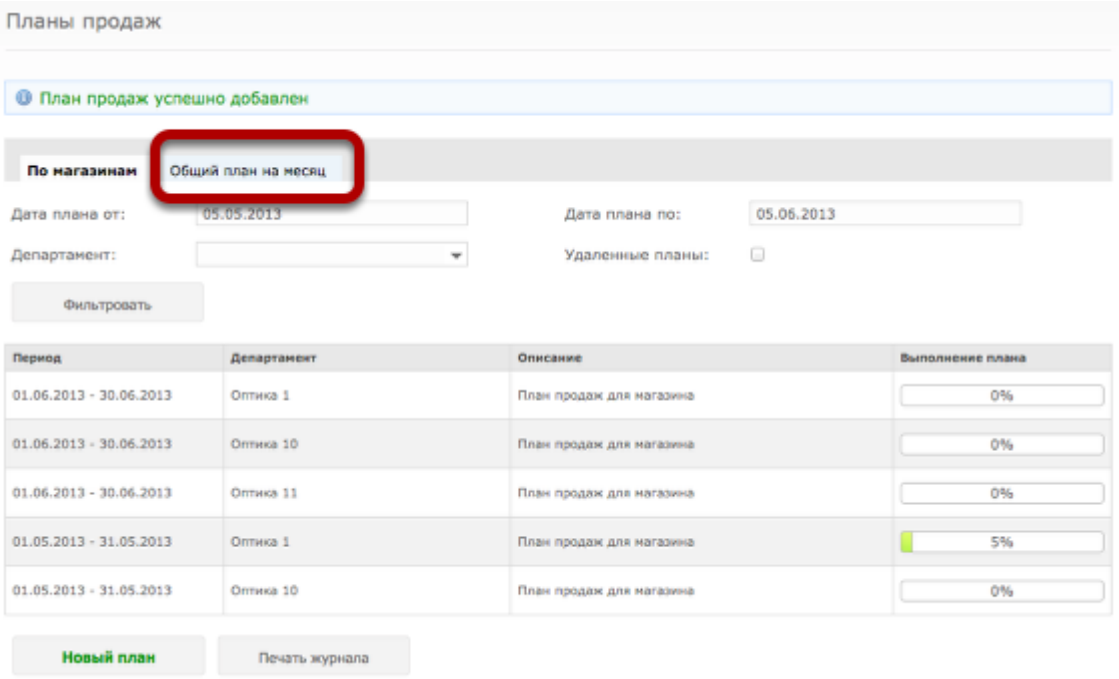
# Как просмотреть выполнение общего плана продаж на месяц?

## Задайте планы продаж для всех магазинов сети




Подробнее о том, как задать план на магазин

## Выберите вкладку "Общий план на месяц"

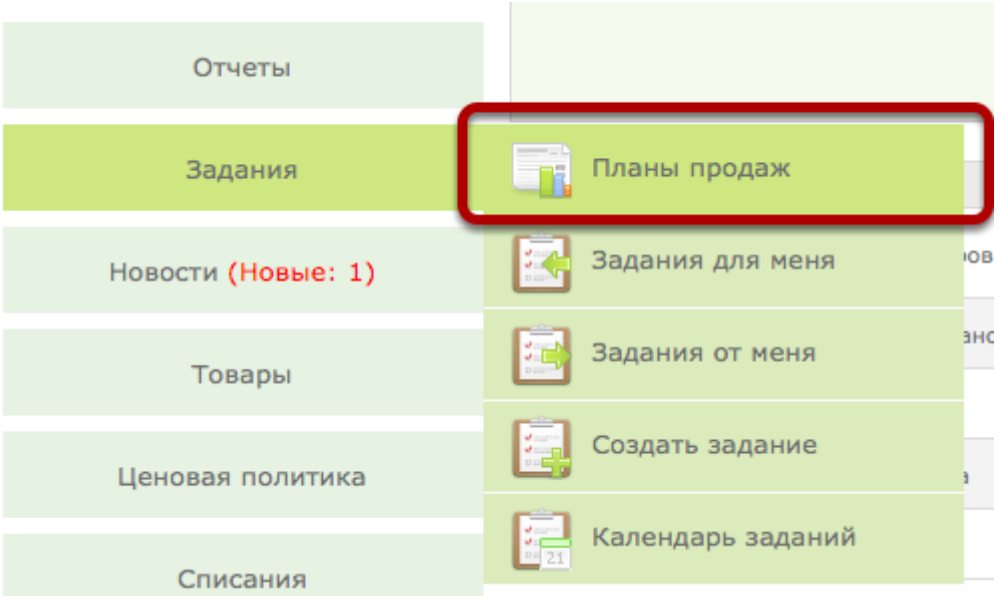



## В открывшемся окне будет указан прогресс по плану, а также индивидуальный вклад каждого сотрудника в выполнение плана

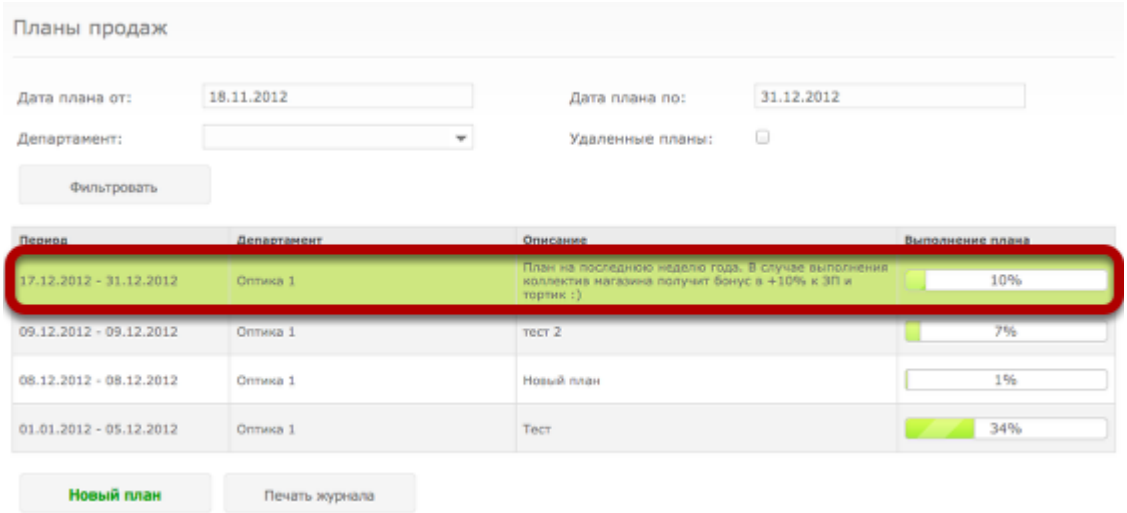
# Как удалить план продаж?

Если по ошибке был задан неправильный план, его можно удалить и создать вместо него новый

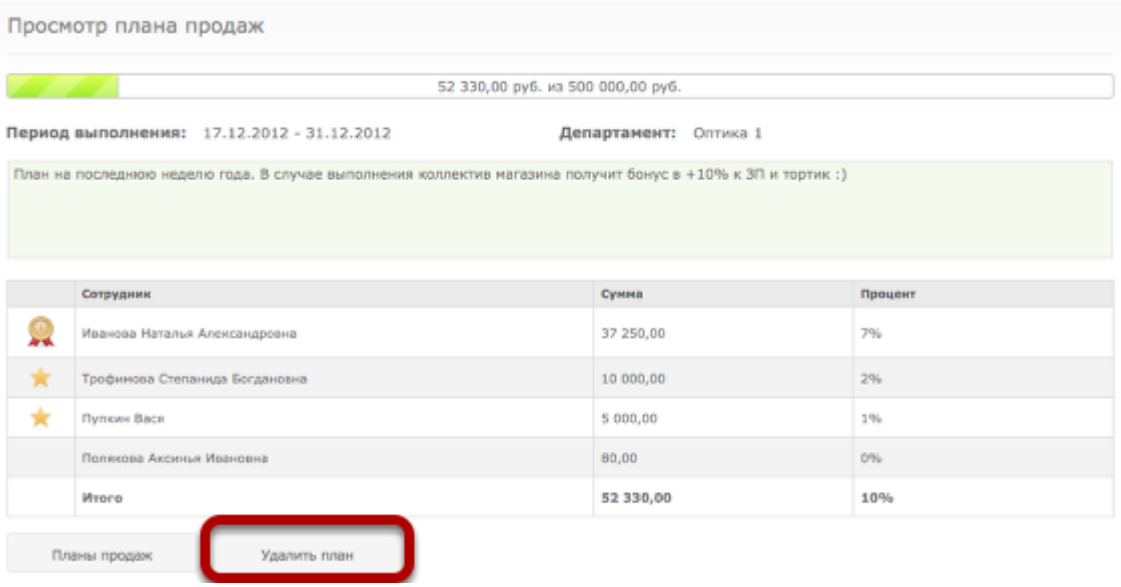
## Выберите пункт "Планы продаж" в меню



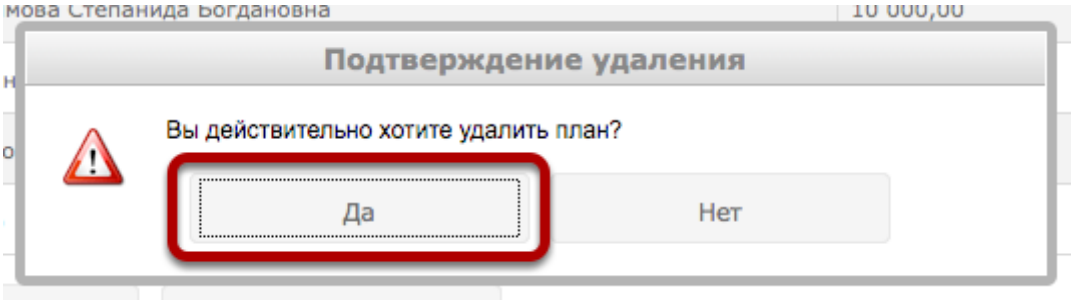

## Выберите план из списка



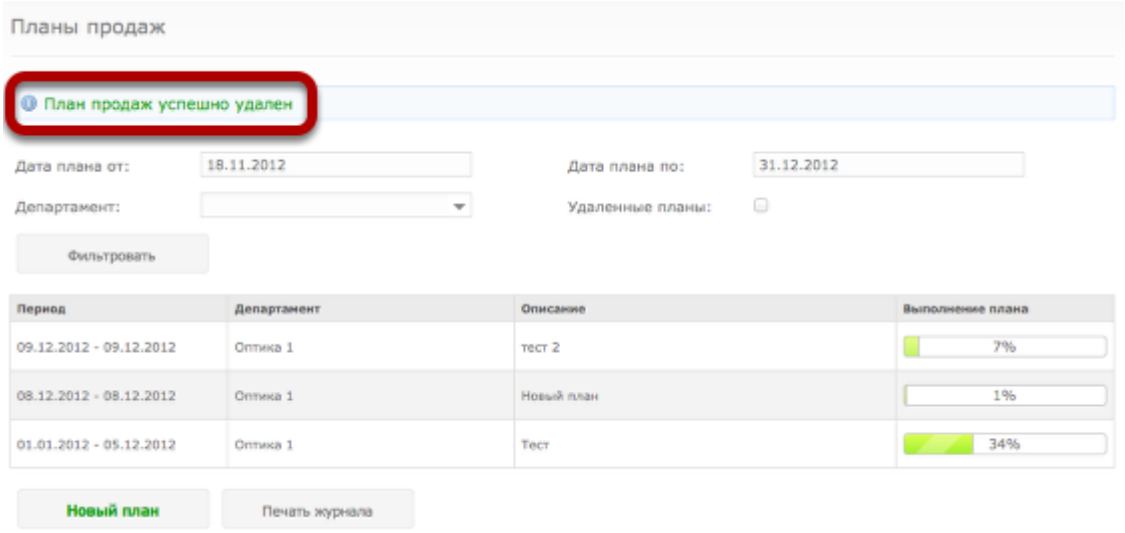
# Нажмите кнопку "Удалить план"



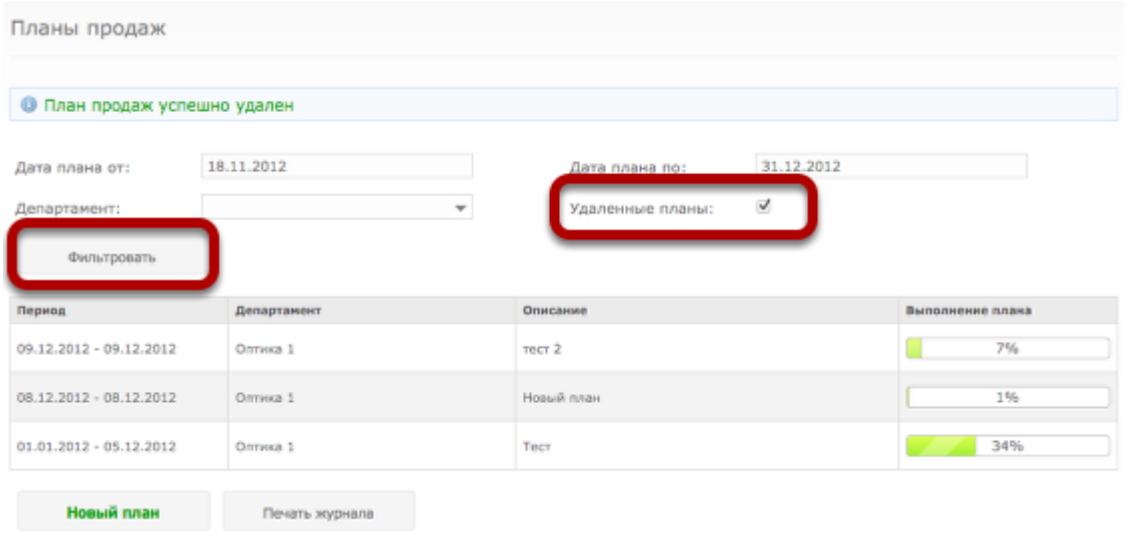

# В появившемся диалоге нажмите "Да"



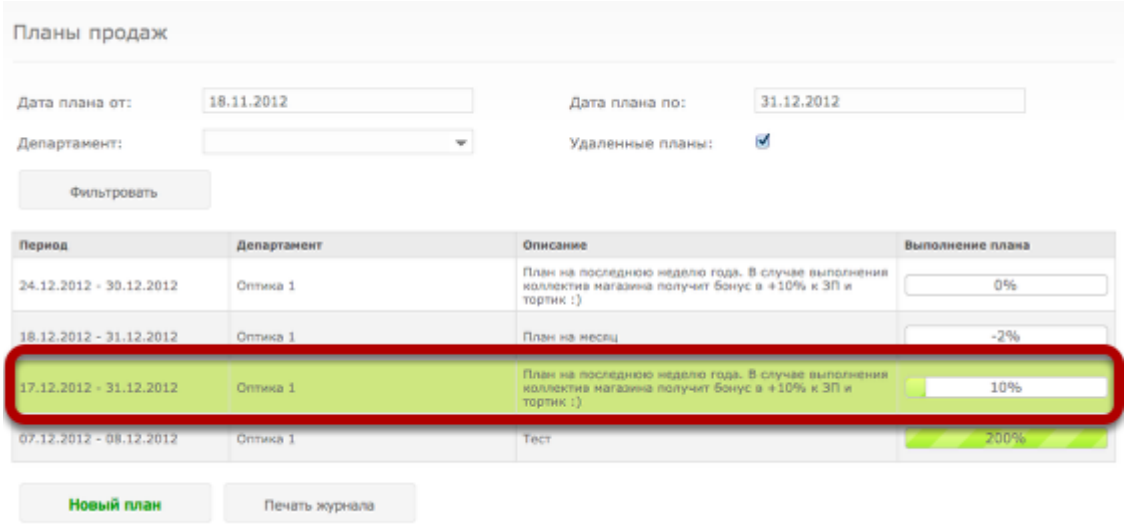
# План продаж будет удален из системы




# Информацию об удаленных планах можно просмотреть, нажав "Удаленные планы" и "Фильтровать"

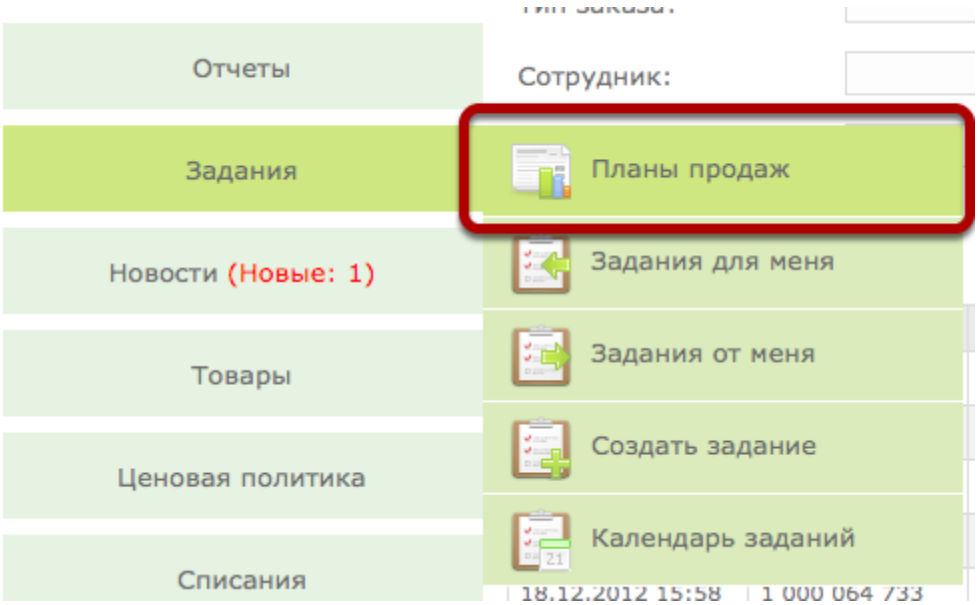


## Все подробности о плане также останутся в системе, однако его уже нельзя будет просмотреть в общем списке планов и в магазине

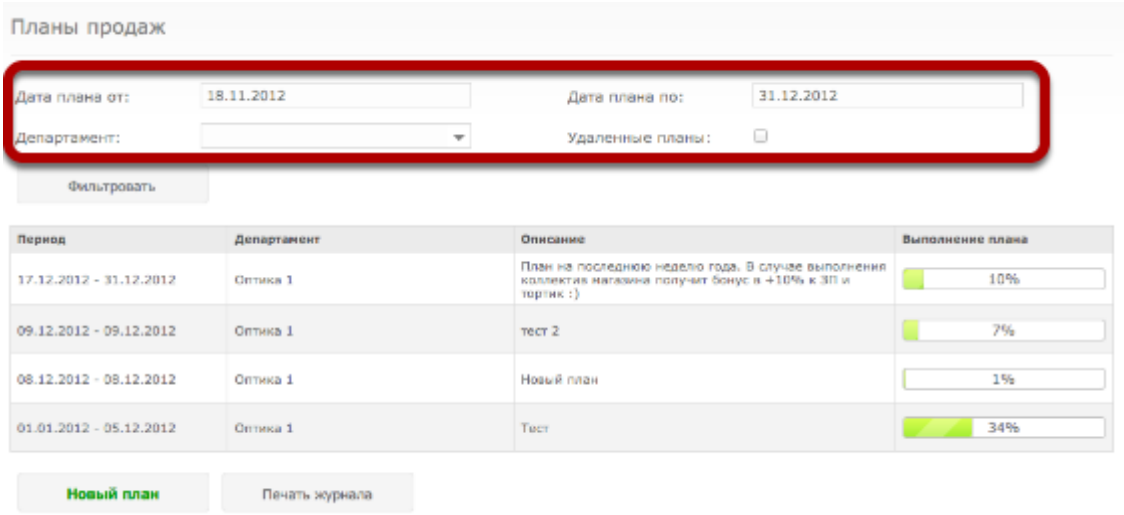


# Как просмотреть планы продаж и прогресс по ним?

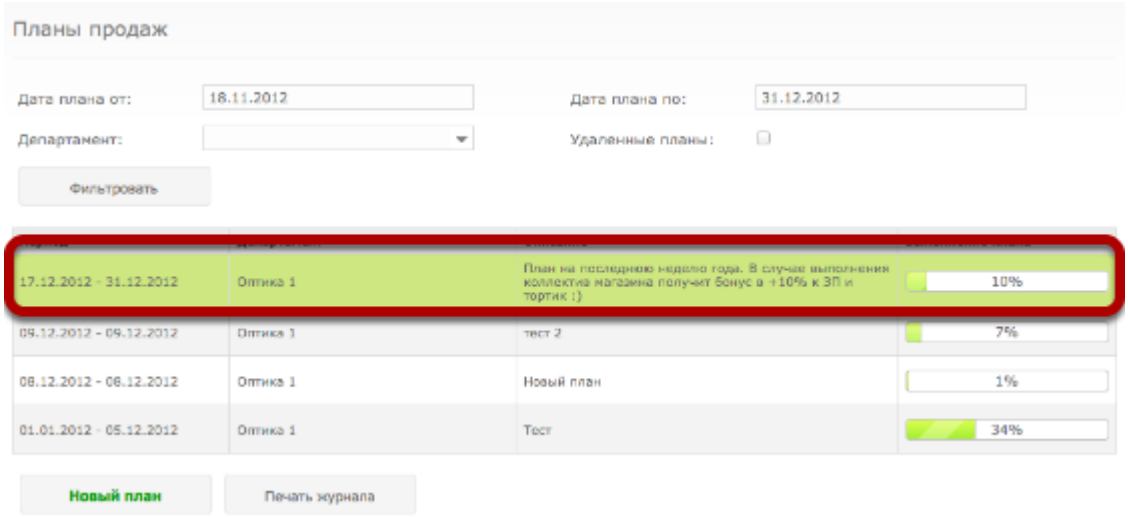
## Выберите в меню пункт "Планы продаж"



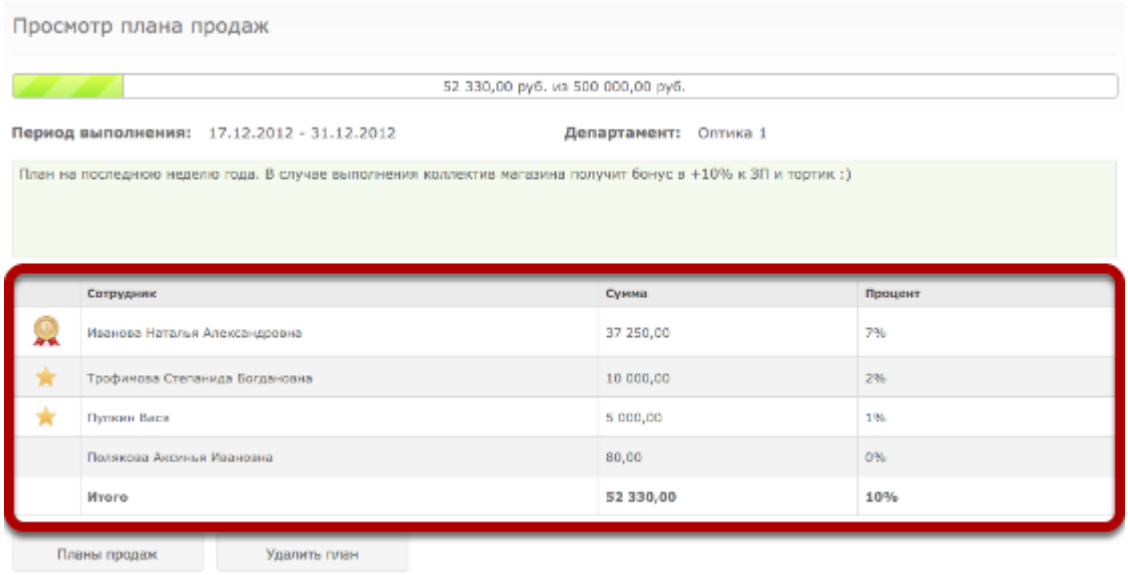

## Укажите период, планы за который нужно отобразить, также планы можно отфильтровать по департаменту



## Нажав на план, можно просмотреть полную статистику по нему




## По плану указана полная информация, плюс таблица, показывающая вклад в выполнение плана каждого сотрудника




⚠ Отмененые заказы и возвраты не учитываются при расчете выполнения плана. Т.е. ели заказ отменяется, то уже совершенная оплата по нему вычитается из плана

# Управление персоналом

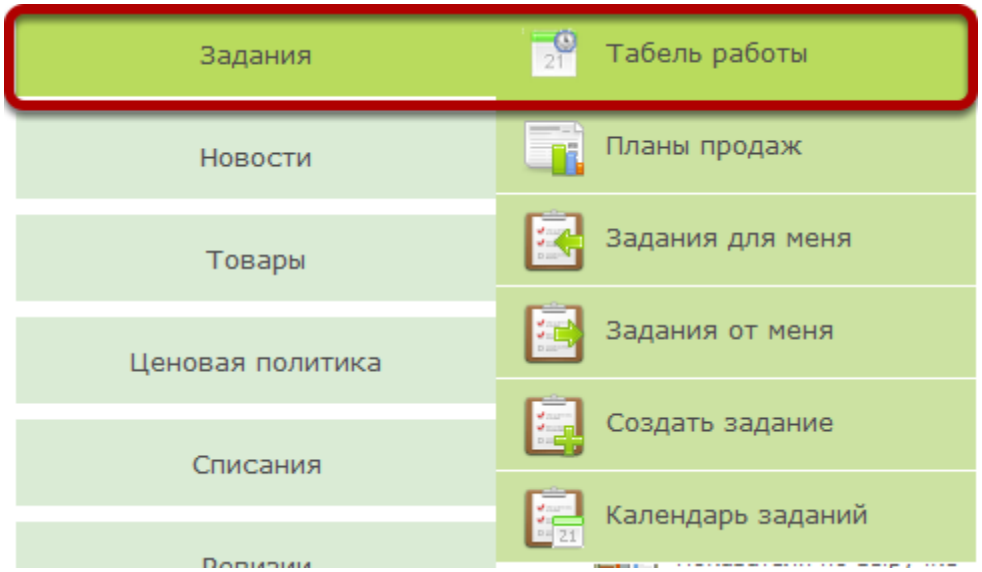
# Как пользоваться табелем рабочего времени?

Для управляеющего персонала табель рабочего времени позваляет указывать рабочие смены, отпуска и больничные сотрудников,  так же помогает при расчете заработной платы.

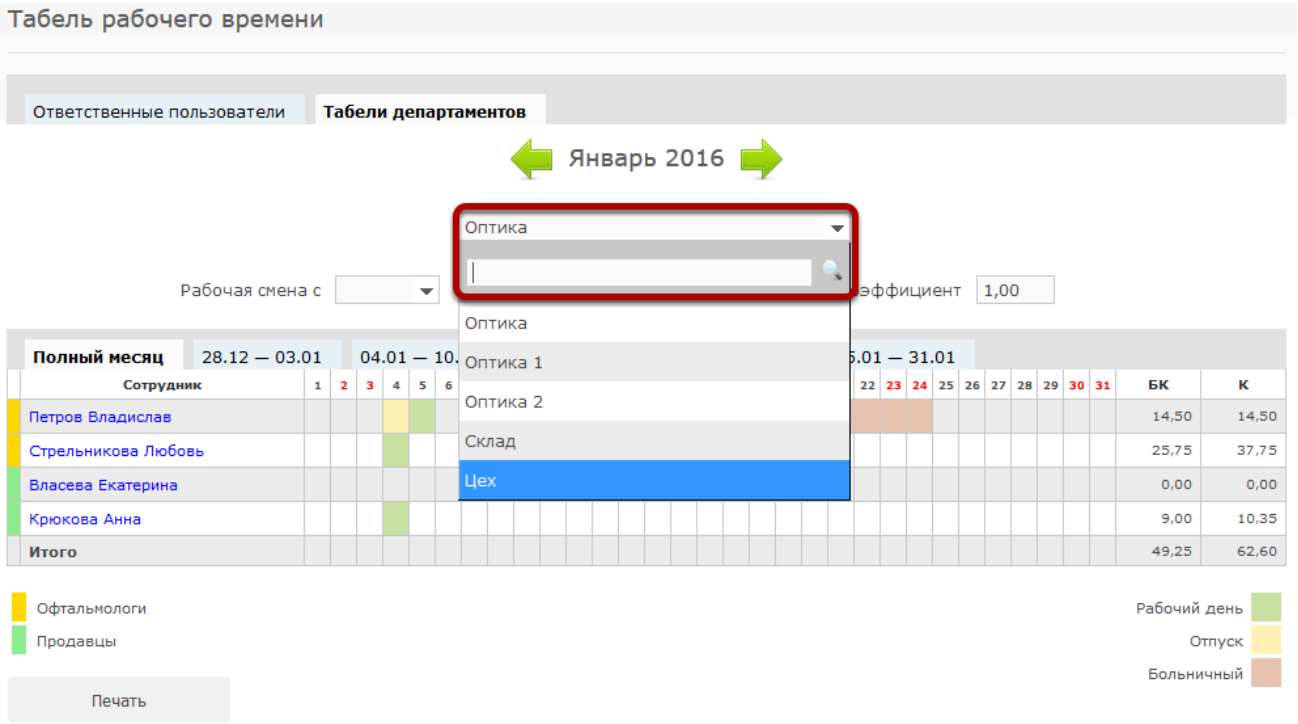
С помощью табеля рабочего времени сотрудникам удобнее отслеживать свой график.

Изначально редактировать тебель рабочего времени могут сотрудники с уровнем доступа "Топ-менеджер". Так же возможно указать  пользователя с любым уровнем доступа в качестве ответственого пользователя. После чего он так же сможет редактировать табель рабочего времени.

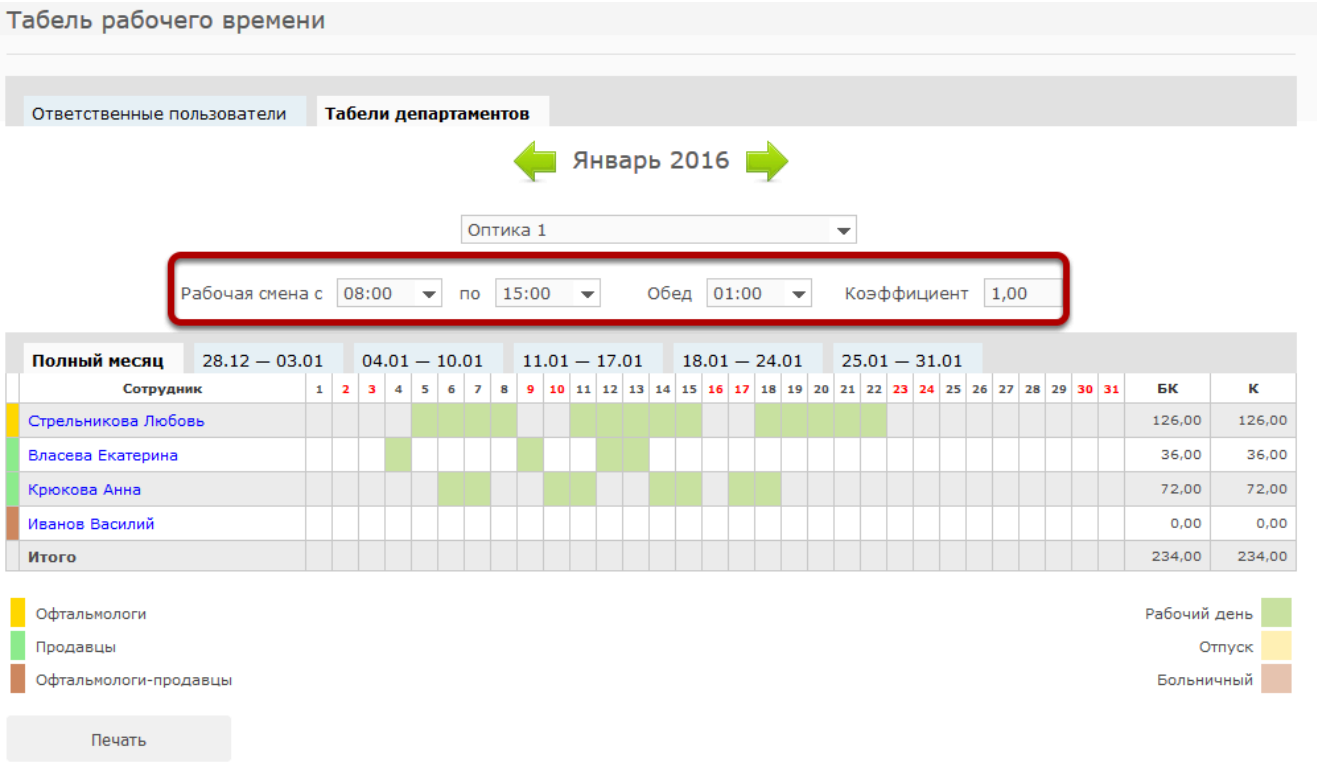
## Для того чтобы открыть "Табель рабочего времени"  в главном меню топменеджера откройте "Задания" - "Табель рабочего времени"



# Выберите департамент

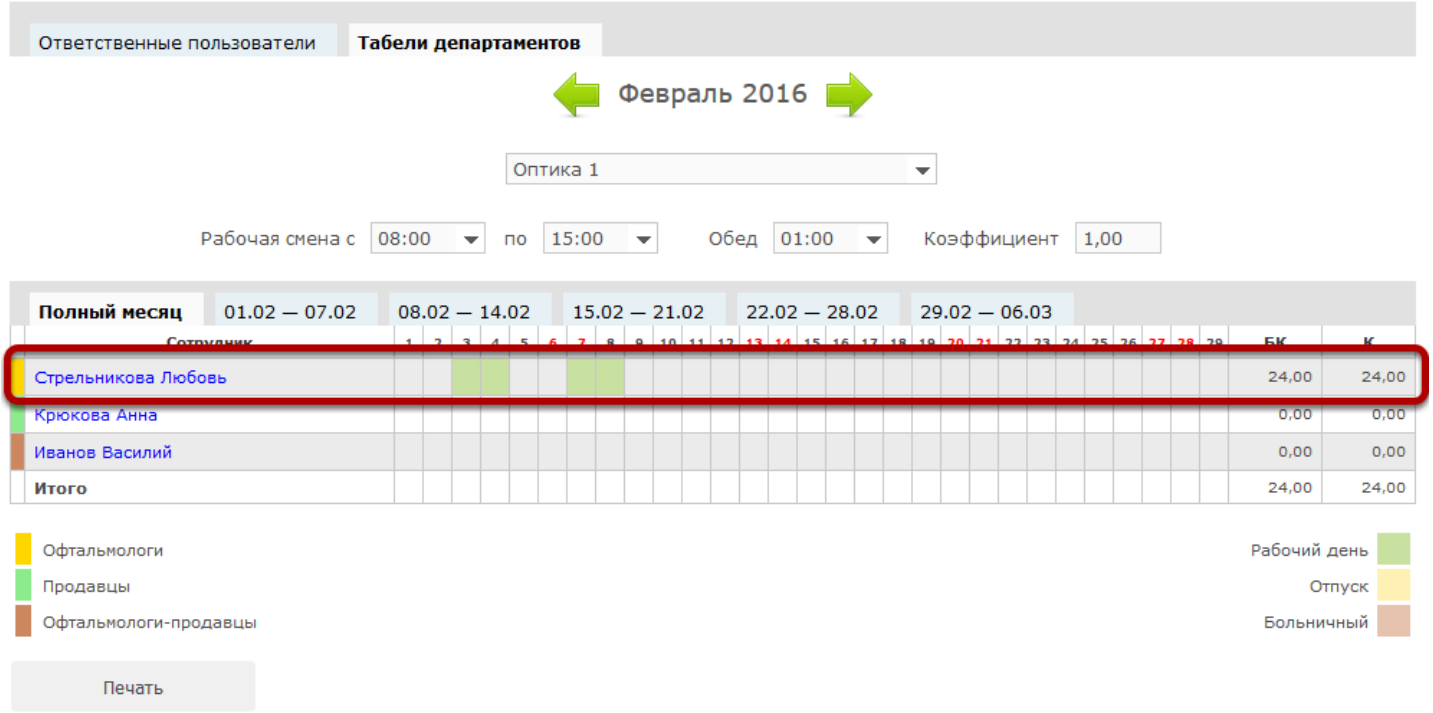


**Задать рабочую смену сотруднику можно двумя способами. Первый наиболее удобный, если смены регламентированой длины. Для этого укажите начало и конец смены, длительность обеда и коэффициент.**



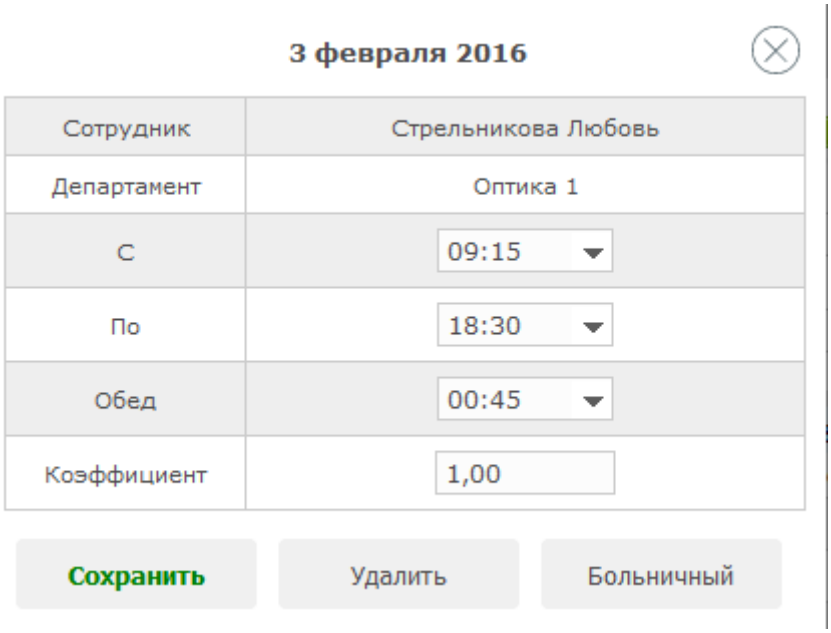

Для удобства все сотрудники отмечены цветами, соответствующими их должности.

# Укажите рабочие смены сотрудникам. Для этого щелкните напротив фамилию сотрудника в интересующий день

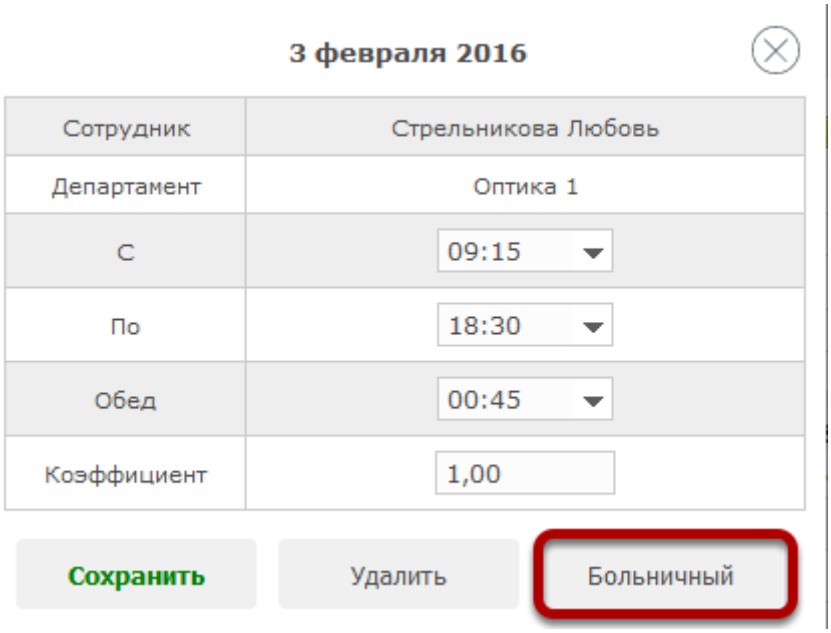



Справа показано количество рабочих часов и количество рабочих часов, умноженое на заданный коэффициент.

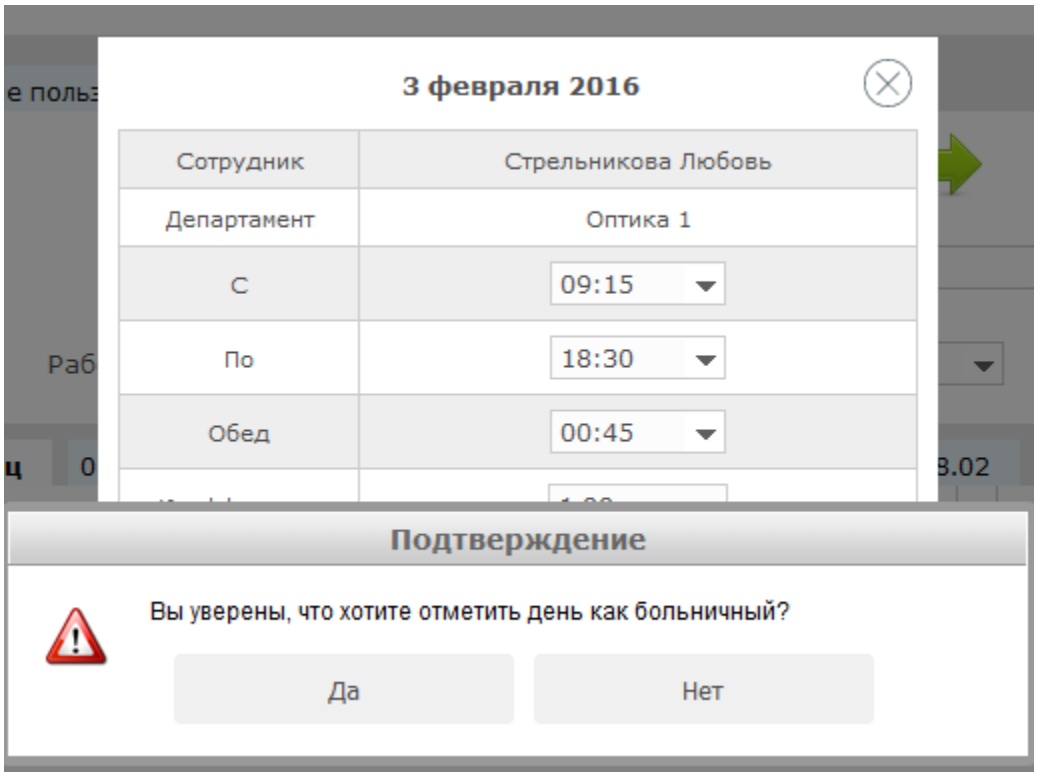
## Второй способ указать рабочую смену  кликнуть на нужный день напротив сотрудника и в появившемся окошке указать все параметры



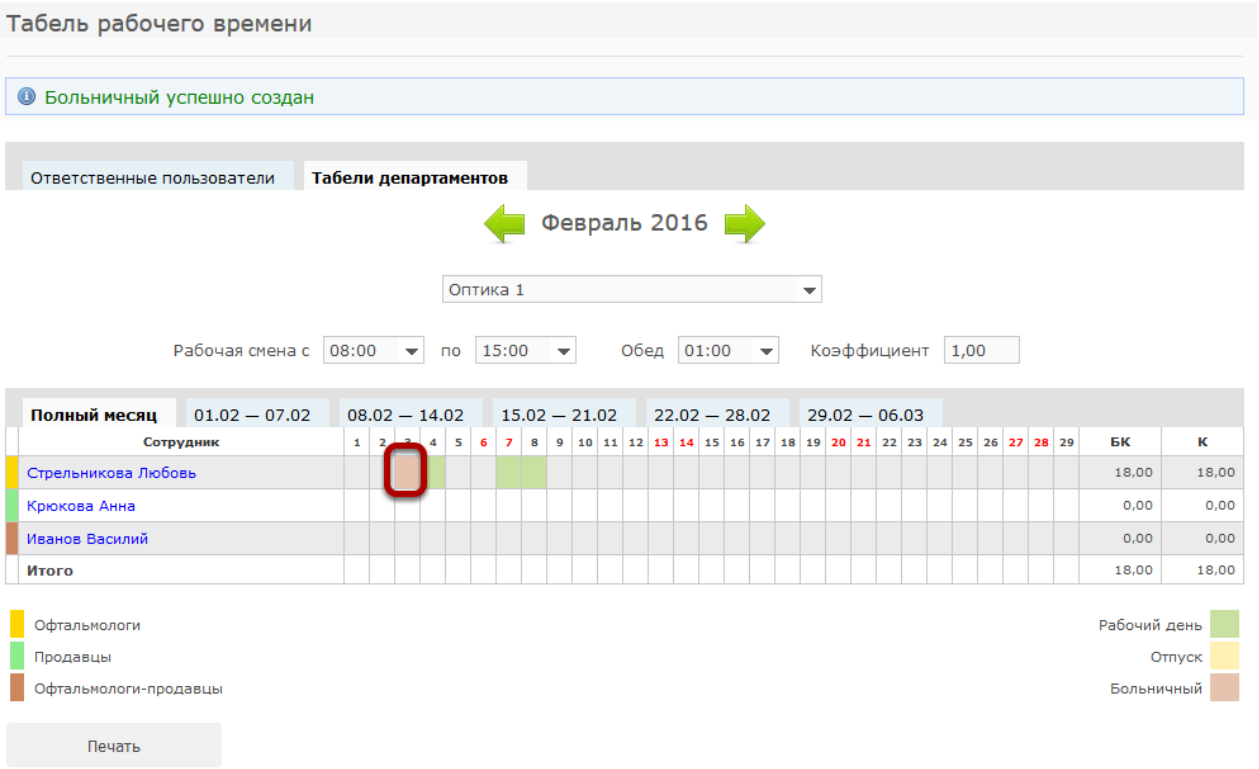

## При необходимости рабочий день можно заменить на больничный



# Появится окошко с подтверждением

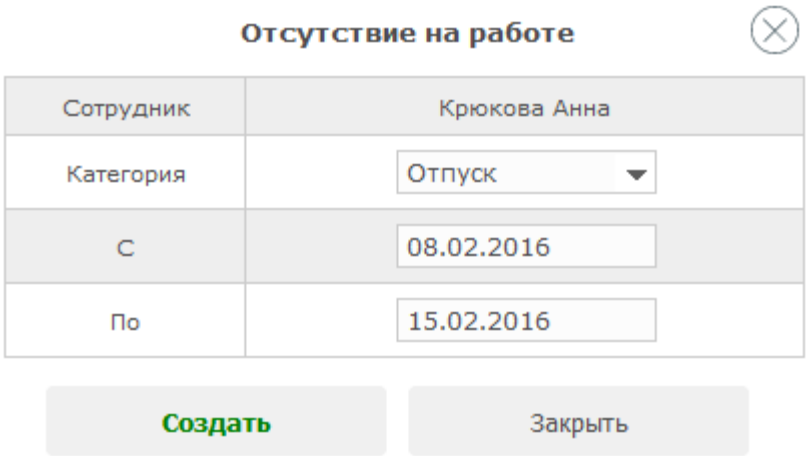


## После того, как вы нажмете "Да" рабочий день изменится на больничный

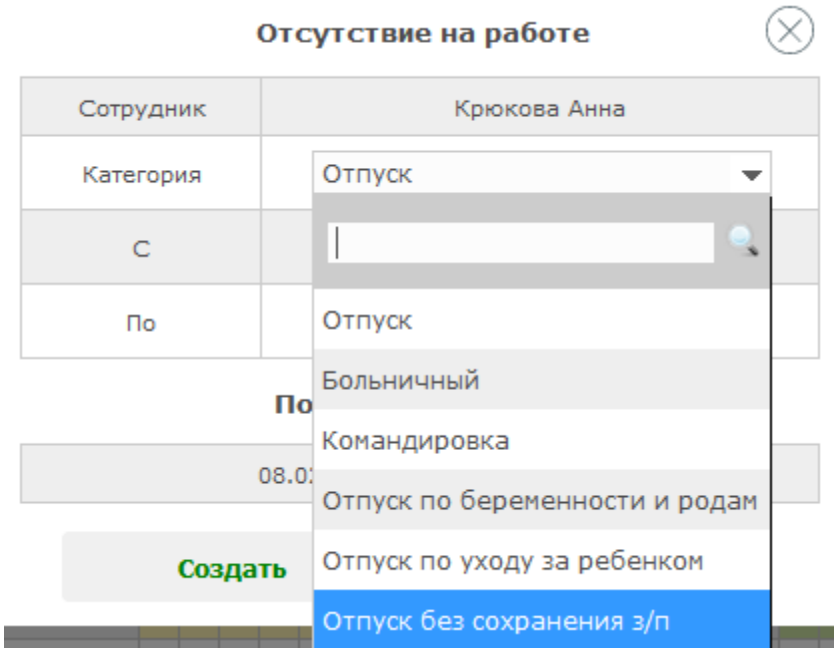



Количество рабочих часов уменьшится.

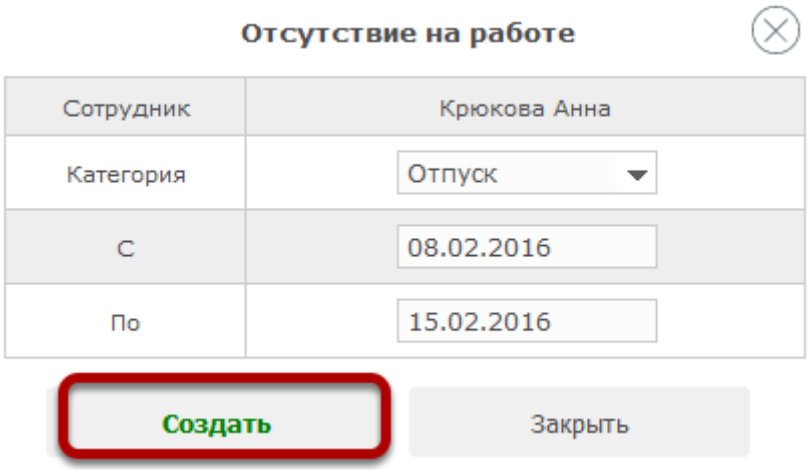
## Для того чтобы задать отпуск или более длительный больничный или командировку кликните на фамилию сотрудника. В появившемся окошке укажите период отсутствия на работе и причину.



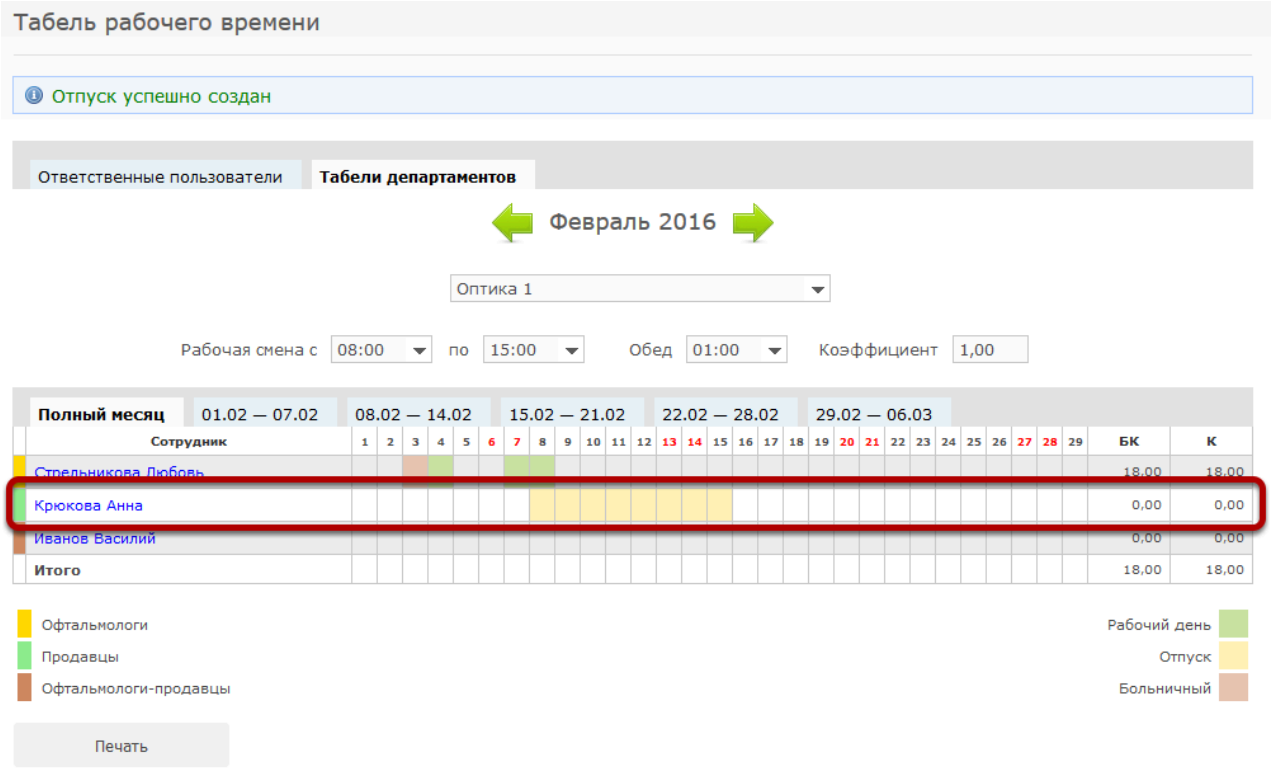
## Можете выбрать основание отпуска




## Нажмите "Создать"

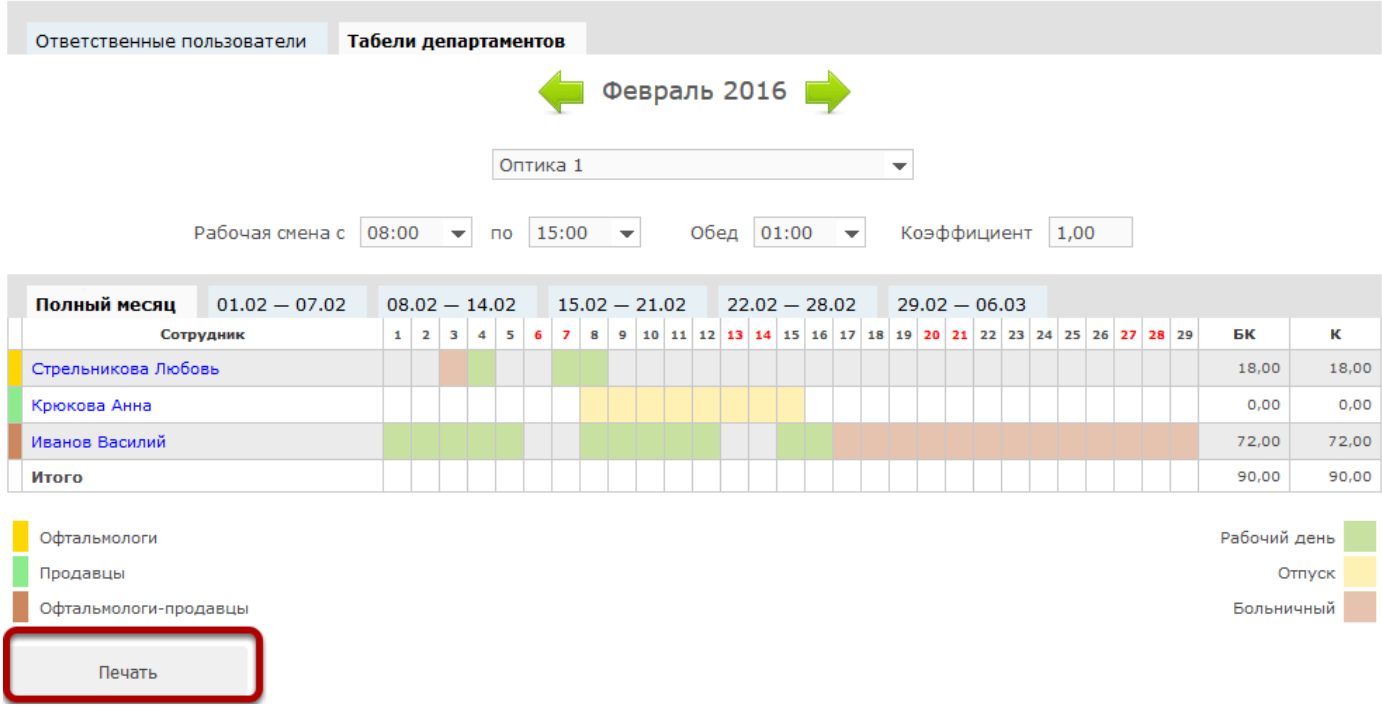


# Создастся отпуск

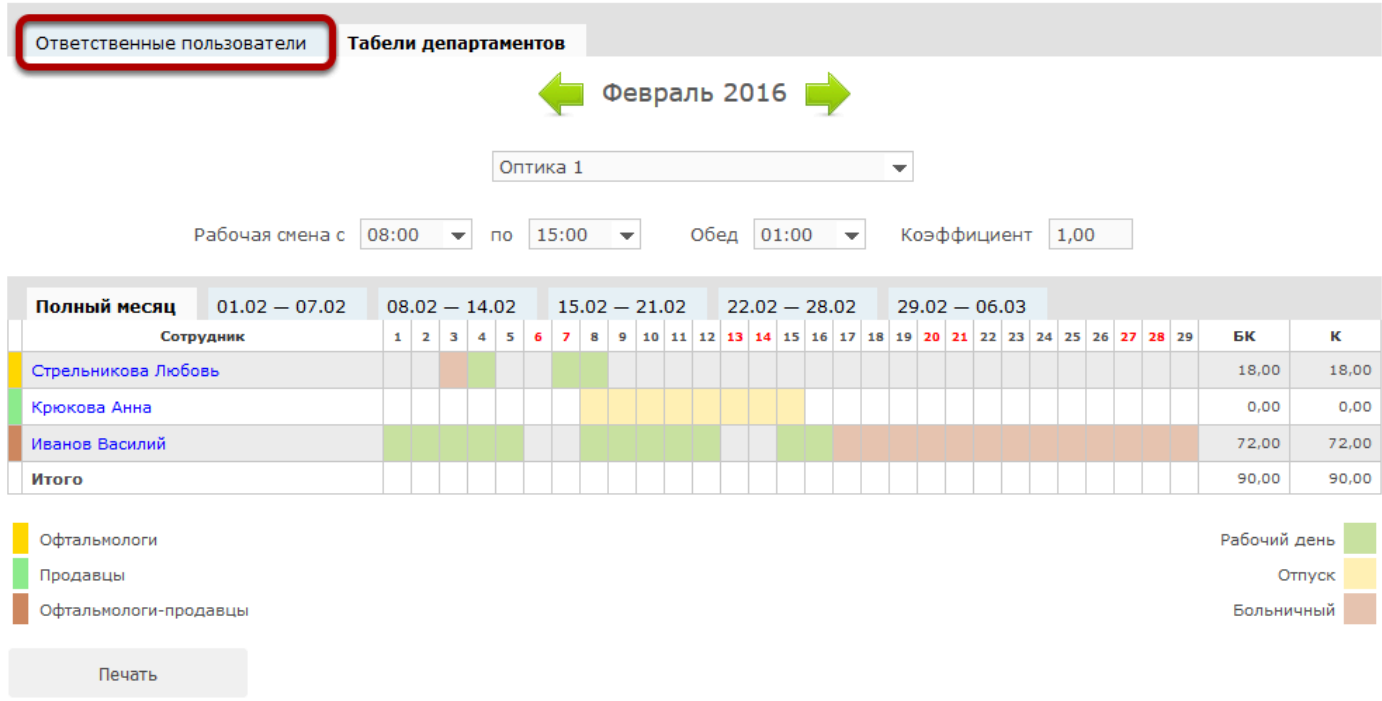



Если изначально на выбраный период были запланированы рабочие дни, то сначала нужно их удалит

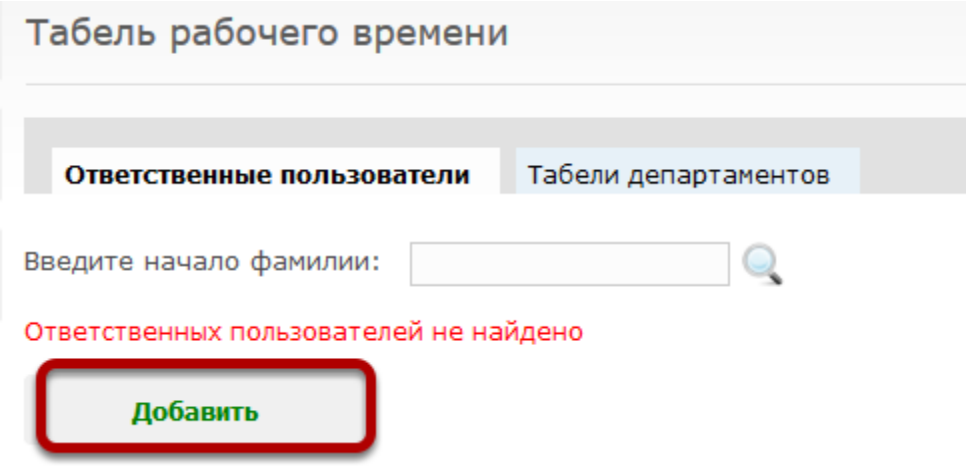
# При необходимости "Табель рабочего времени" можно распечатать



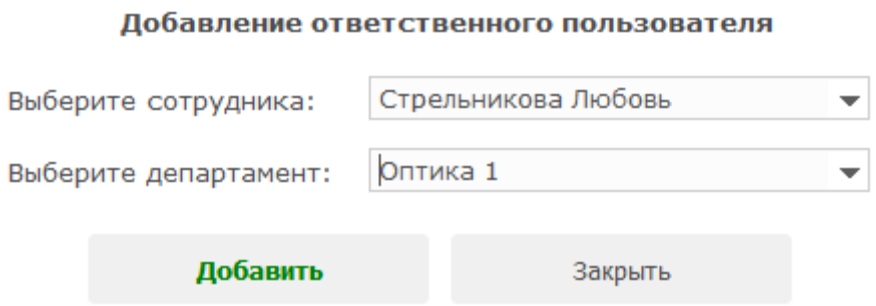

# Для того чтобы указать ответсвенных пользователей перейдите во вкладку "Ответственные пользователи"



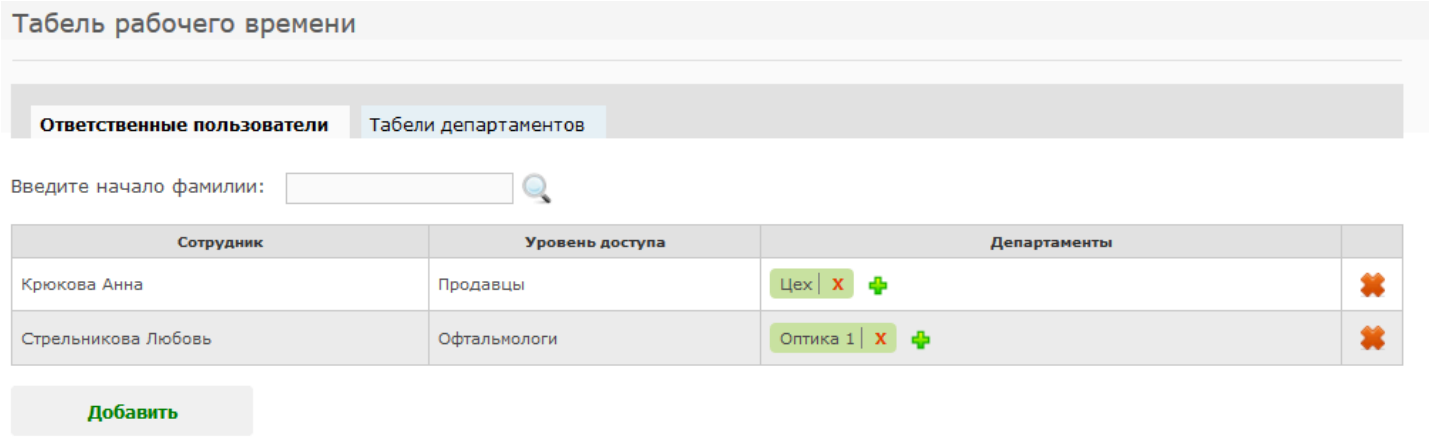
## Для того чтобы добавить ответственого пользователя нажмите "Добавить"




## В появившемся окне выберите пользователя и департамент, за который он будет ответсвененным

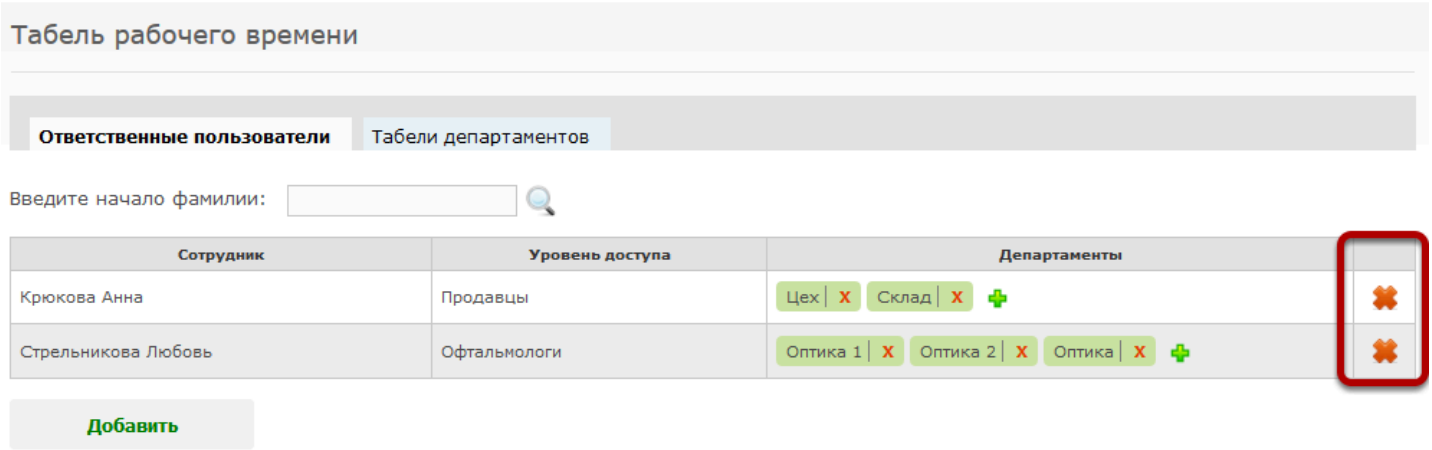


# При необходимости можно добавить или удалить департаменты ответственности




Чтобы добавить департамент нажмите плюсик, чтобы удалить нажмите крестик напротив соответствующего департамента

# Для того чтобы удалить пользователя нажмите крестик



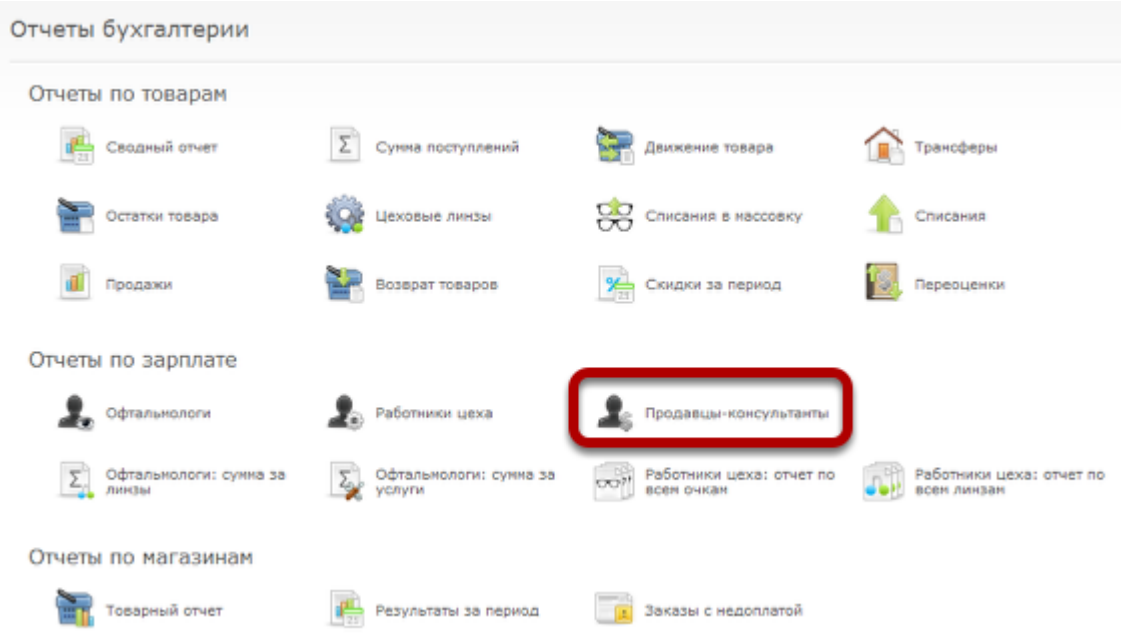
# Как пользоваться зарплатным отчетом "Продавцы-консультанты"?

Зарплатный отчет по сотрудникам магазина позволяет отследить заказы, которые оформил сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать рассчет зарплаты продавцов-консультантов.

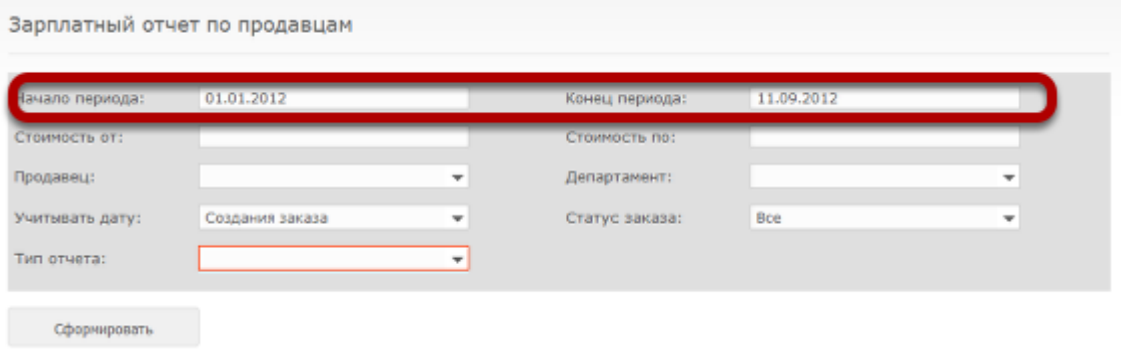
Зарплатный отчет по продавцам-консультантам могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, сотрудник магазина может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"

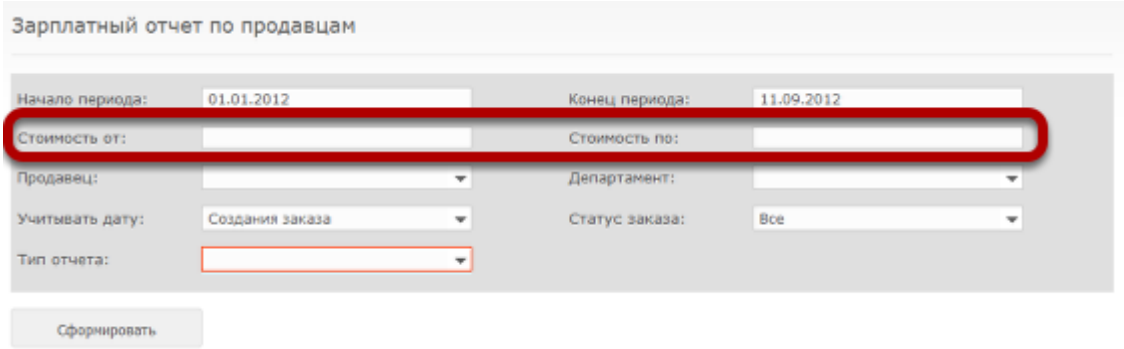
# Выберите отчет "Продавцы-консультанты"



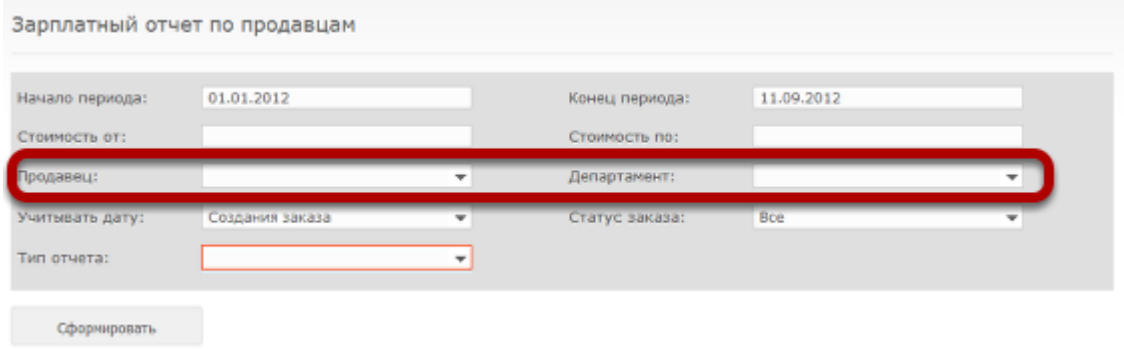

# Укажите период, за который будет построен отчет



## Дополнительно можно указать фильтр по стоимости товара, заказа или услуги, которые будут учтены в отчет

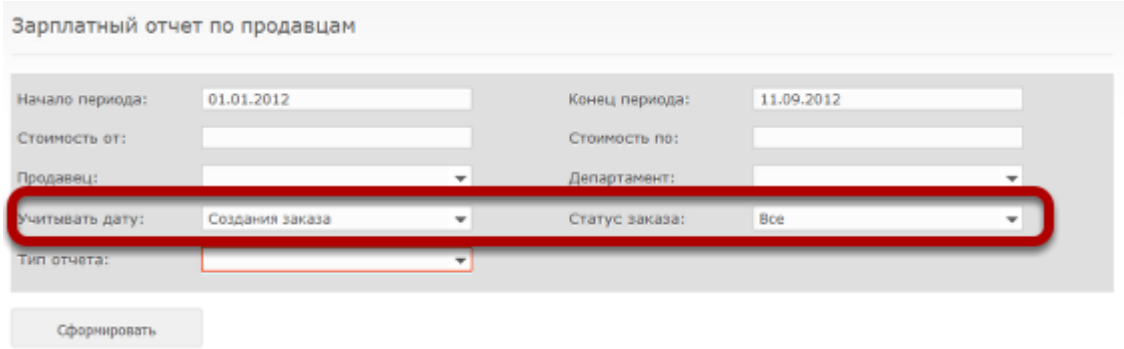



## Также можно выбрать конкретного сотрудника или департамент




По умолчанию отчет считается по всем сотрудникам и департаментам

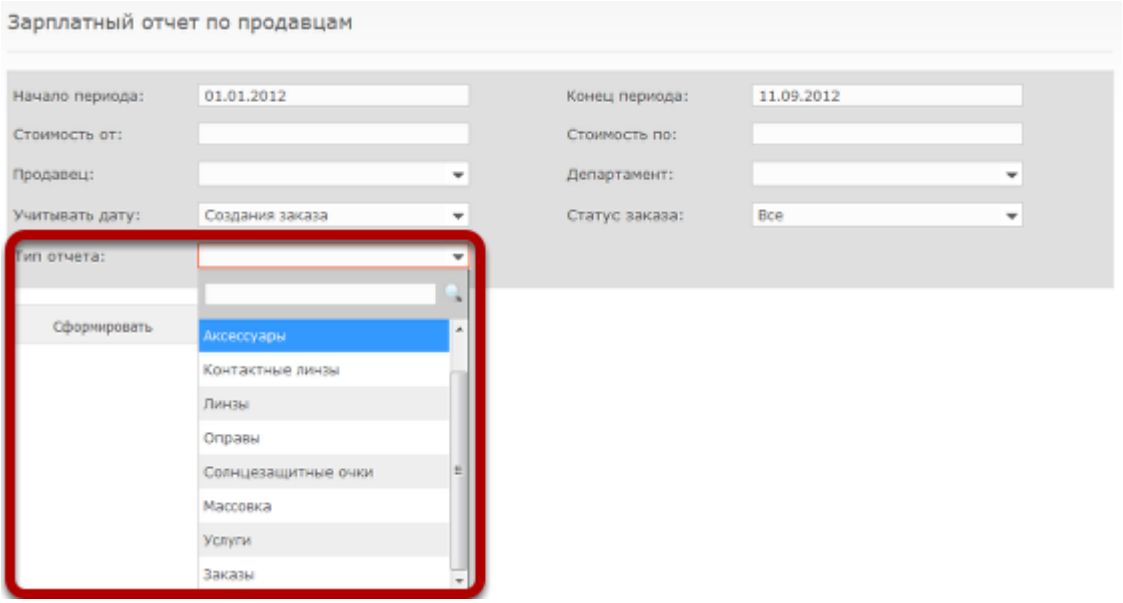
## Дополнительно можно указать дату заказа, которая будет учитываться в отчете и статус учитываемых заказов



По дате есть два варианта - дата создания заказа и дата завершения (выдачи) заказа.

По статусу - можно учитывать либо все заказы, либо полностью оплаченные, либо завершенные

## Выберите тип отчета




**Аксессуары** - все аксессуары, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

**Контактные линзы** - все контактные линзы, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

**Линзы** - все линзы, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

**Оправы** - все оправы, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

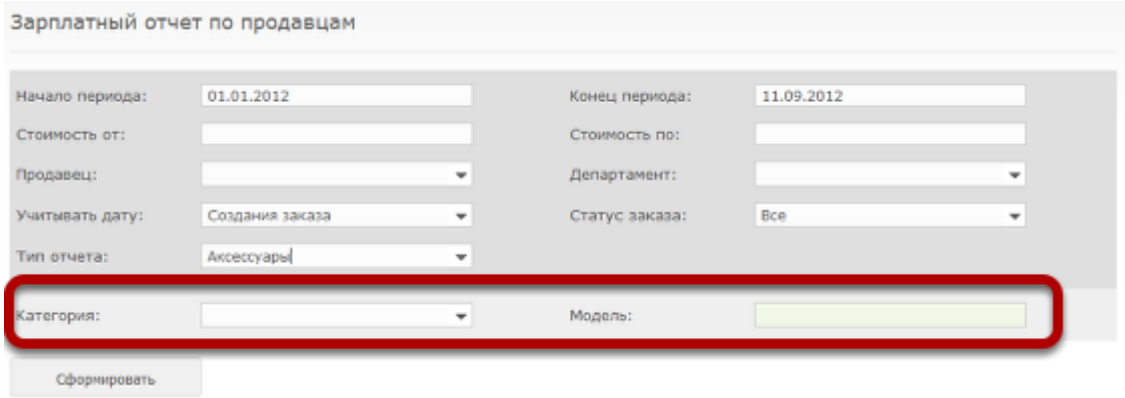
**Солнцезащитные очки** - все солнцезащитные очки, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

**Массовка** - все готовые очки, которые были проданы в заказах, созданных данным продавцом-консультантом

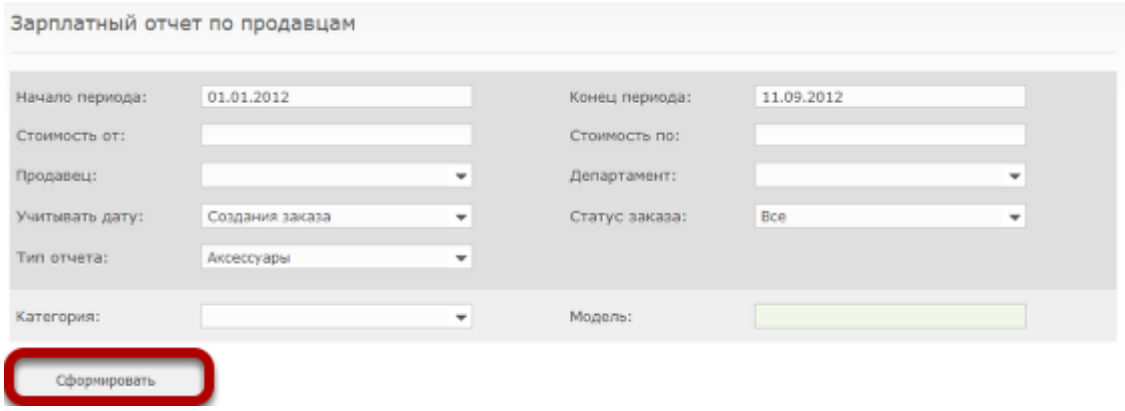
**Услуги** - все услуги, которые были оказаны данным продавцом-консультантом

**Заказы** - все заказы, которые оформил данный продавец-консультант

## В зависимости от типа отчета, будет показан дополнительный фильтр




## Нажмите на кнопку "Сформировать"



# В отчете будет указана сумма за услуги, товары либо заказы (соответствующие фильтру) с разбивкой по завершенным и не завершенным заказам

Зарплатный отчет по продавцам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2011 | Конец периода: | 11.09.2012 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Создания заказа | Статус заказа: | Все |
| Тип отчета: | Аксессуары | | |
| Категория: | * | Модель: | * |

| Продавец-консультант | Завершенные заказы | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Analytic Analytic Analytic | 3 | 30,00 | 30,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Белякова Оксана Фёдоровна | 83 | 17 240,00 | 16 733,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Богданова Дарья Борисовна | 96 | 15 801,00 | 15 783,00 | 4 | 120,00 | 120,00 |
| Голубева Луиза Романовна | 156 | 27 543,00 | 27 332,00 | 2 | 240,00 | 240,00 |
| Голубева Роза Львовна | 564 | 87 308,00 | 82 772,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Горбачёва Таисия Константиновна | 98 | 21 307,00 | 20 133,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Григорьева Октябрина Романовна | 18 | 2 280,00 | 2 264,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Гурьева Павла Фёдоровна | 95 | 14 540,00 | 13 838,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Дмитриева Беатриса Артуровна | 189 | 30 970,00 | 30 371,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Ермакова Манефа Викторовна | 315 | 58 050,00 | 54 737,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 450 | 6 373,00 | 6 218,00 | 18 | 1 190,00 | 877,00 |
| Колесникова Магда Егоровна | 176 | 53 224,00 | 47 140,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |

Отчет можно распечатать, либо экспортировать в Excel

# По каждому сотруднику можно просмотреть детализацию, нажав на его ФИО в отчете

Зарплатный отчет по продавцам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2011 | Конец периода: | 11.09.2012 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Создания заказа | Статус заказа: | Все |
| Тип отчета: | Аксессуары | | |
| Категория: | * | Модель: | * |

| Продавец-консультант | Завершенные заказы | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Analytic Analytic Analytic | 3 | 30,00 | 30,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Белякова Оксана Фёдоровна | 83 | 17 240,00 | 16 733,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Богданова Дарья Борисовна | 96 | 15 801,00 | 15 783,00 | 4 | 120,00 | 120,00 |
| Голубева Луиза Романовна | 156 | 27 543,00 | 27 332,00 | 2 | 240,00 | 240,00 |
| Голубева Роза Львовна | 564 | 87 308,00 | 82 772,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Горбачёва Таисия Константиновна | 98 | 21 307,00 | 20 133,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Григорьева Октябрина Романовна | 18 | 2 280,00 | 2 264,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Гурьева Павла Фёдоровна | 95 | 14 540,00 | 13 838,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Дмитриева Беатриса Артуровна | 189 | 30 970,00 | 30 371,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Ермакова Манефа Викторовна | 315 | 58 050,00 | 54 737,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Иванова Наталья Александровна | 450 | 6 373,00 | 6 218,00 | 18 | 1 190,00 | 877,00 |
| [illegible] | 176 | 53 224,00 | 47 140,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |

# В детализации будут указаны конкретные заказы, по которым также можно просмотреть полную информацию, нажав на номер заказа

Зарплатный отчет по продавцам: детализация

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.11.2011 | Конец периода: | 11.09.2012 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Продавец: | Белякова Оксана Фёдоровна | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Создания заказа | Статус заказа: | Все |
| Тип отчета: | Аксессуары | | |
| Категория: | * | Модель: | * |

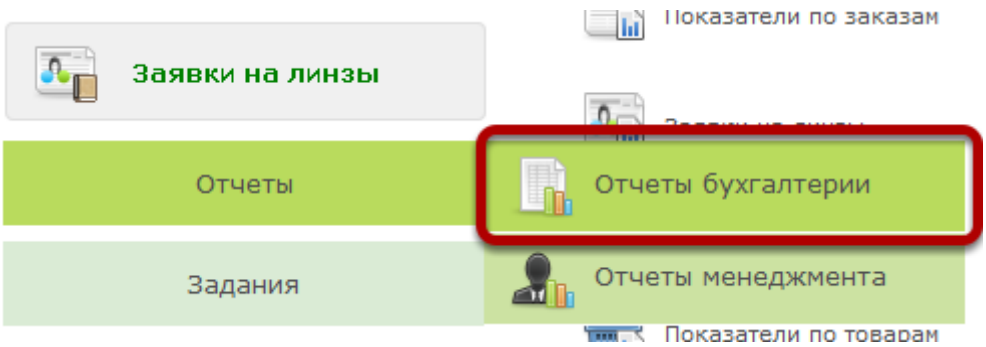
| Категория | Параметры | Номер заказа | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | Категория: Футляр; Модель: барх.м | 1000060419 | 60,00 | 60,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +3.0 РЦ 64 | 1000060482 | 550,00 | 550,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +3,0 РЦ 60 | 1000060486 | 550,00 | 495,00 |
| Аксессуары | Категория: Футляр; Модель: ТРС 5335 пол | 1000060662 | 240,00 | 216,00 |
| Аксессуары | Категория: Футляр; Модель: ТРС 5088 | 1000060662 | 220,00 | 198,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +2,5 РЦ 62 | 1000060689 | 470,00 | 470,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: 0,0 перфор.очки | 1000060705 | 330,00 | 330,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +2,0 РЦ 60 | 1000060761 | 470,00 | 423,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +4,0 РЦ 62 | 1000060773 | 500,00 | 450,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +1,5 РЦ 64 | 1000060774 | 470,00 | 470,00 |
| Аксессуары | Категория: Не маркируемые товары; Модель: брелок-отверт | 1000060817 | 50,00 | 45,00 |
| Аксессуары | Категория: Футляр; Модель: " | 1000060834 | 160,00 | 160,00 |
| Аксессуары | Категория: Готовые очки; Модель: +1.5 РЦ 58 | | 550,00 | 550,00 |

# Как пользоваться зарплатным отчетом "Офтальмологи"?

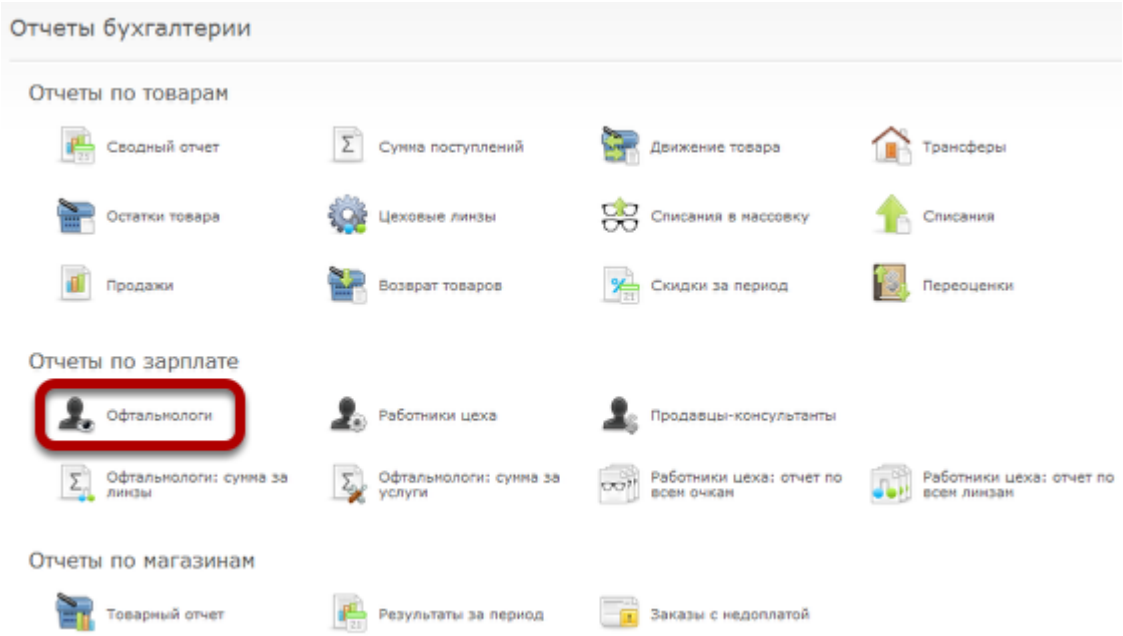
Зарплатный отчет по офтальмологам позволяет отследить заказы, созданные по рецептам офтальмологов, а также услуги, которые были оказаны офтальмологами за период. Этот отчет позволяет автоматизировать рассчет зарплаты офтальмологов.

Зарплатный отчет по офтальмологам могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, офтальмолог может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

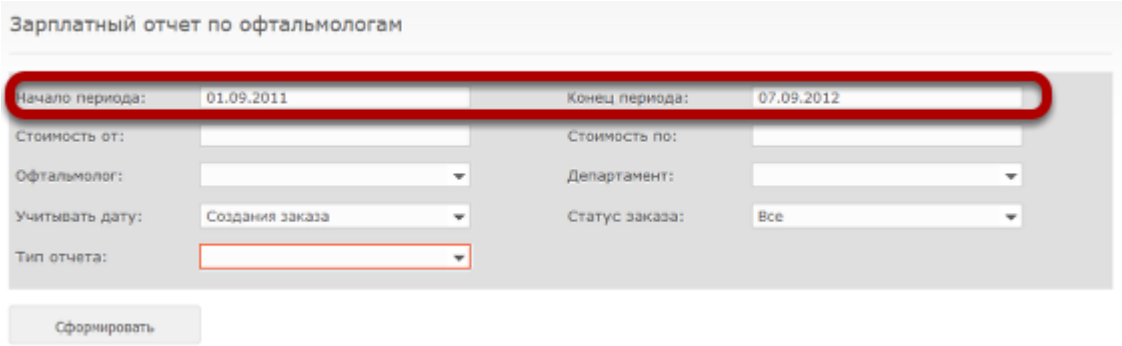
## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"



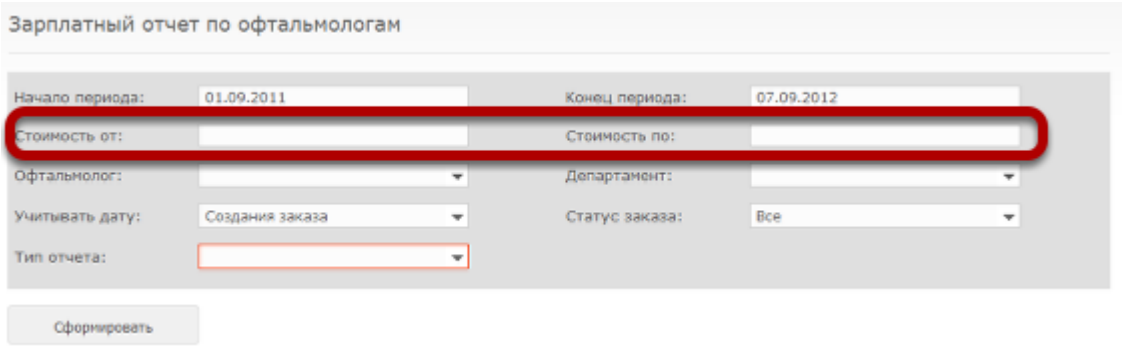

## Выберите отчет "Офтальмологи"



## Укажите период, за который будет построен отчет

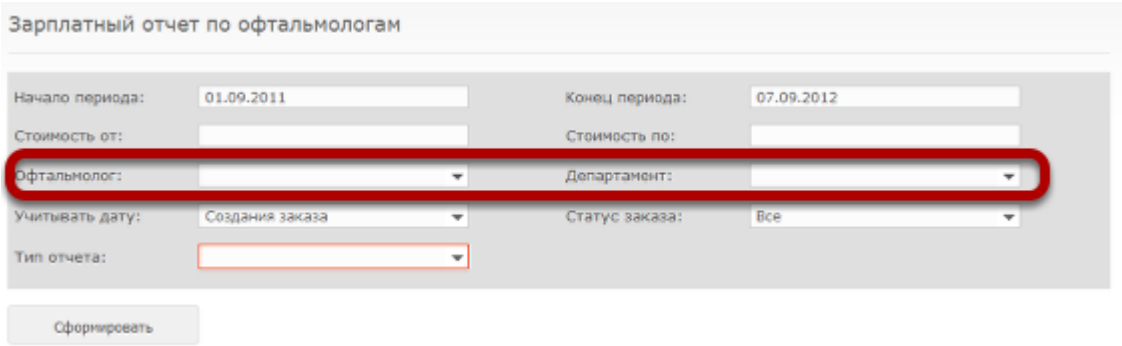



## Можете дополнительно задать фильтр по стоимости товаров или услуг, которые будут учтены в отчете

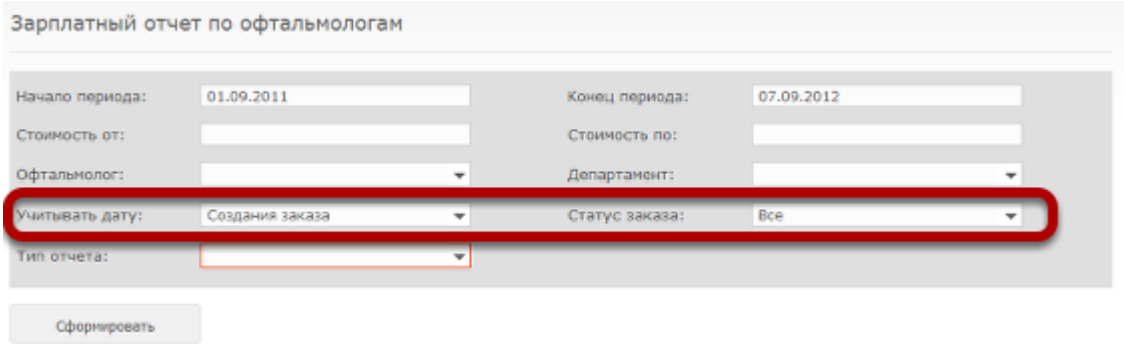



По умолчанию будут учитываться все товары или услуги

## Чтобы построить отчет по конкретному сотруднику или департаменту, можете задать значения в дополнительных полях

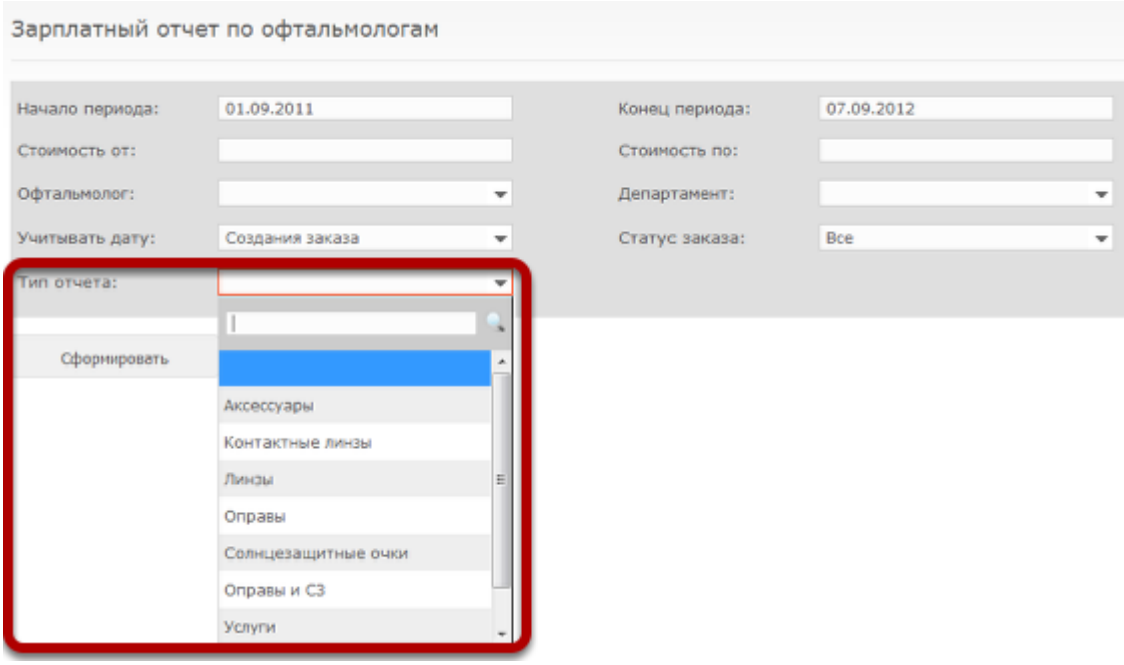


## Укажите дату и статусы заказов, которые будут учтены




Заказ может учитываться либо по дате создания, либо по дате завершения.

## Выберите тип отчета




"Аксессуары" - будут учтены все аксессуары, проданные в заказах "Очки" и "Контактные линзы", созданных по рецептам, выписанным офтальмологом

"Контактные линзы" - будут учтены все контактные линзы, которые были проданы по рецептам, выписанным офтальмологом

"Линзы" - будут учтены все линзы, проданные в заказах "Очки", созданных по рецептам, выписанным офтальмологом

"Оправы" - будут учтены все оправы, проданные в заказах "Очки", созданных по рецептам, выписанным офтальмологом

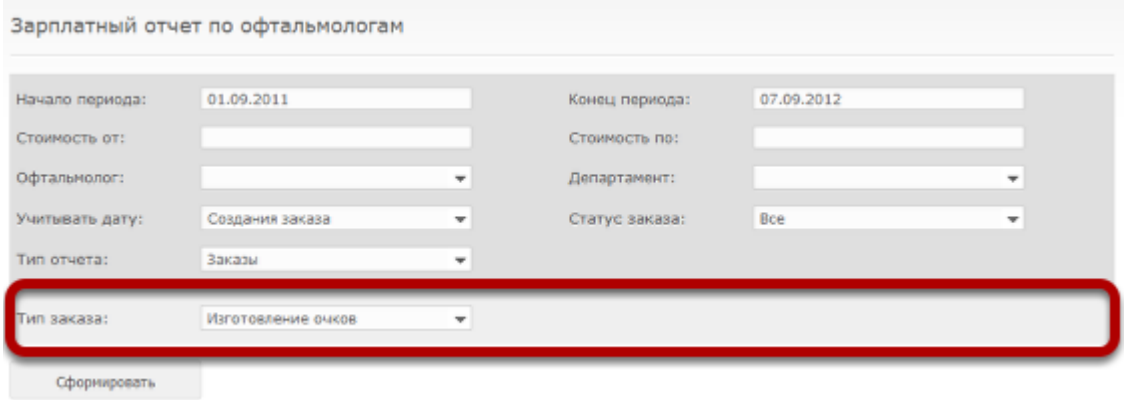
"Солнцезащитные очки" - будут учтены все солнцезащитные очки, проданные в заказах "Очки", созданных по рецептам, выписанным офтальмологом (эта опция полезна, если в компании изготавливают очки, используя в качестве оправы солнцезащитные очки)

"Оправы и СЗ" - сумма предыдущих двух вариантов

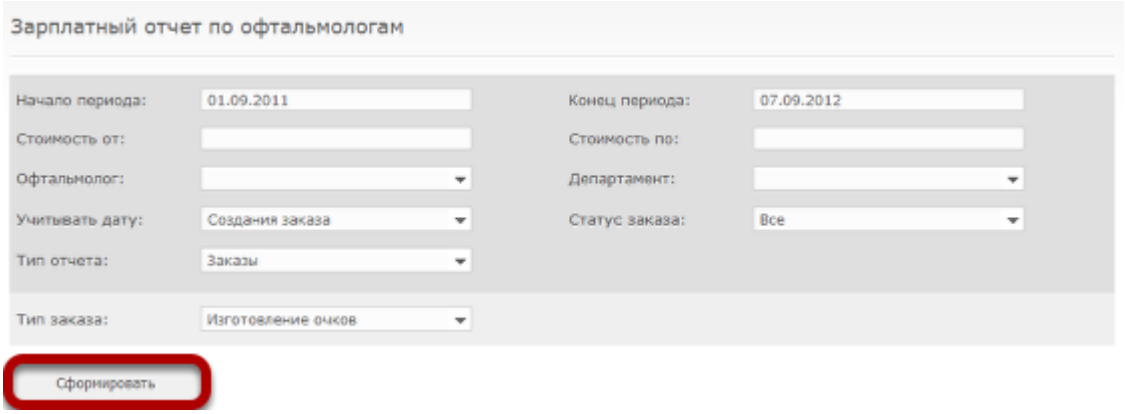
"Услуги" - услуги, которые были оказаны врачом за период

"Заказы" - заказы, которые были оформлены по рецептам офтальмолога

## В зависимости от выбранного типа отчета, может быть отображен дополнительный фильтр




Например, по типу заказа, либо по параметрам товара



**Будет отображена таблица с количеством и суммой по завершенным и незавершенным заказам. По каждому офтальмологу можно посмотреть детализацию, нажав на его ФИО.**

Зарплатный отчет по офтальмологам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.09.2011 | Конец периода: | 07.09.2012 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Офтальмолог: | * | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Создания заказа | Статус заказа: | Все |
| Тип отчета: | Заказы | | |

Тип заказа: Изготовление очков

| Врач-офтальмолог | Завершенные заказы | | | Незавершенные заказы | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Количество | Сумма | Со скидкой | Количество | Сумма | Со скидкой |
| Васильев Александр Александров | 2 | 12 160,00 | 11 212,00 | 4 | 15 700,00 | 14 740,00 |
| Моисеева Агния Ронановна | 67 | 177 042,00 | 175 233,00 | 2 | 5 959,00 | 5 959,00 |
| Королёва Алина Геннадиевна | 80 | 230 710,00 | 227 251,00 | 1 | 5 916,00 | 5 916,00 |
| Дроздова Ия Егоровна | 74 | 190 186,00 | 184 196,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Крюкова Нелли Ивановна | 158 | 208 300,00 | 208 300,00 | 1 | 5 382,00 | 5 382,00 |
| Мухина Апраксия Егоровна | 210 | 365 366,00 | 365 366,00 | 1 | 674,00 | 674,00 |
| Кабанова Надежда Станиславовна | 274 | 587 849,00 | 579 969,00 | 5 | 15 222,00 | 14 972,00 |
| Носкова Мелитина Константиновна | 79 | 119 590,00 | 118 288,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Лапина Анфиса Валентиновна | 199 | 499 538,00 | 493 738,00 | 2 | 4 555,00 | 4 555,00 |
| Осипова Тереза Борисовна | 313 | 471 002,00 | 470 360,00 | 5 | 9 581,00 | 9 581,00 |
| Петухова Таисия Олеговна | 209 | 429 836,00 | 428 956,00 | 14 | 51 326,00 | 51 326,00 |
| Карпова Ника Константиновна | 270 | 849 305,00 | 849 305,00 | 9 | 31 096,00 | 31 096,00 |
| Дроздова Алиса Валентиновна | 201 | 563 389,00 | 563 389,00 | 1 | 818,00 | 818,00 |
| Сидорова Ксения Артёмовна | 293 | 819 636,00 | 819 636,00 | 12 | 37 233,00 | 37 233,00 |
| Гурьева Аглая Вадимовна | 6 | 9 071,00 | 9 071,00 | 0 | 0,00 | 0,00 |
| Смирнова Роза Егоровна | 202 | 394 138,00 | 393 818,00 | 5 | 5 507,00 | 5 507,00 |
| Фролова Марлена Львовна | 272 | 421 585,00 | 421 585,00 | 12 | 42 291,00 | 42 291,00 |
| Итого | 2 909 | 6 348 703,00 | 6 319 673,00 | 74 | 231 260,00 | 230 050,00 |

Отчет может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

## В детализации будут отображены все заказы по конкретному офтальмологу. По каждому заказу также можно посмотреть детализацю, нажав на его номер

Зарплатный отчет по офтальмологам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

| | | | |
|---|---|---|---|
| Начало периода: | 01.09.2011 | Конец периода: | 07.09.2012 |
| Стоимость от: | * | Стоимость по: | * |
| Офтальмолог: | Васильев Александр Александров | Департамент: | * |
| Учитывать дату: | Создания заказа | Статус заказа: | Все |
| Тип отчета: | Заказы | | |

Тип заказа: Изготовление очков

| Дата | Параметры | Номер заказа | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 13.12.2011 | Заказ "Очки" | 1000064500 | 3 160,00 | 2 212,00 |
| 15.05.2012 | Заказ "Очки" | 1000064556 | 9 000,00 | 9 000,00 |
| 19.12.2011 | Заказ "Очки" | 1000064515 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 19.12.2011 | Заказ "Очки" | 1000064516 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 25.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064536 | 10 500,00 | 10 500,00 |
| 06.02.2012 | Заказ "Очки" | 1000064539 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| Итого | | 6 | 27 860,00 | 25 952,00 |

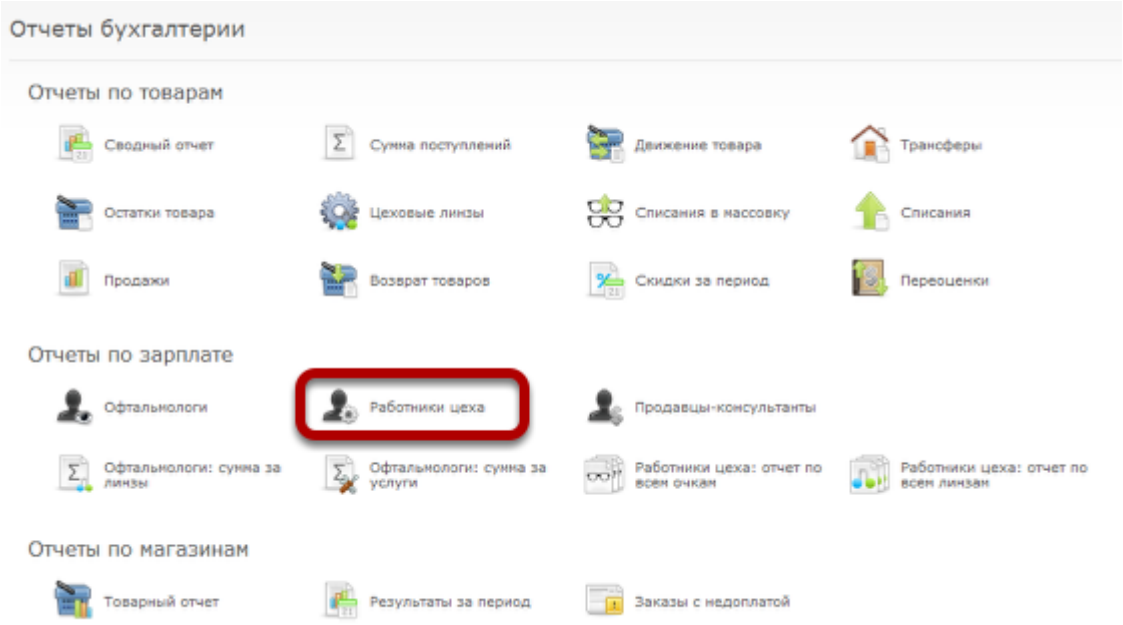
# Как пользоваться зарплатным отчетом "Работники цеха"?

Зарплатный отчет по сотрудникам цеха позволяет отследить заказы, в изготовлении которых принимал участие сотрудник, а также услуги, которые были оказаны сотрудником за период. Этот отчет позволяет автоматизировать рассчет зарплаты сотрудников цеха.

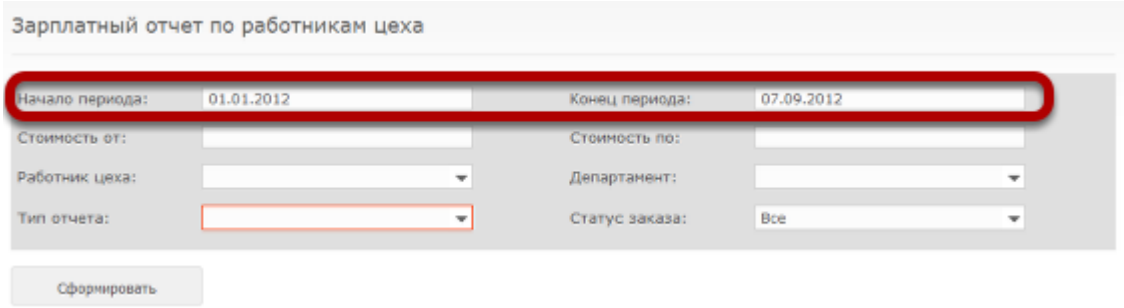
Зарплатный отчет по сотрудникам цеха могут формировать бухгалтерия и менеджмент. Кроме того, сотрудник цеха может самостоятельно просмотреть свой зарплатный отчет.

## Выберите в меню пункт "Отчеты бухгалтерии"

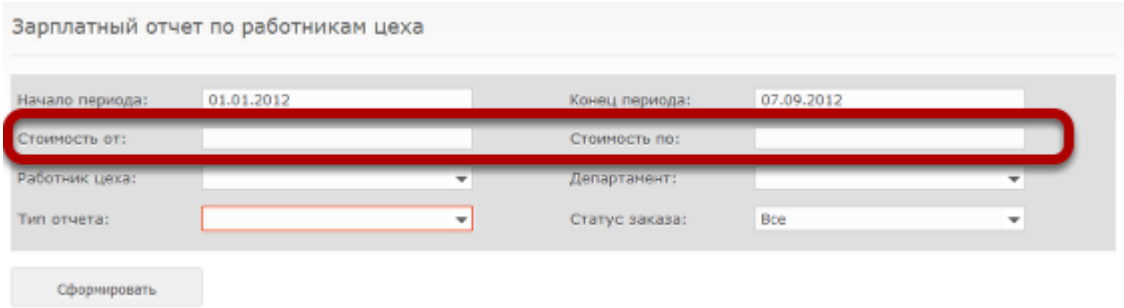
## Выберите пункт "Работники цеха"



## Укажите период, за который будет построен отчет

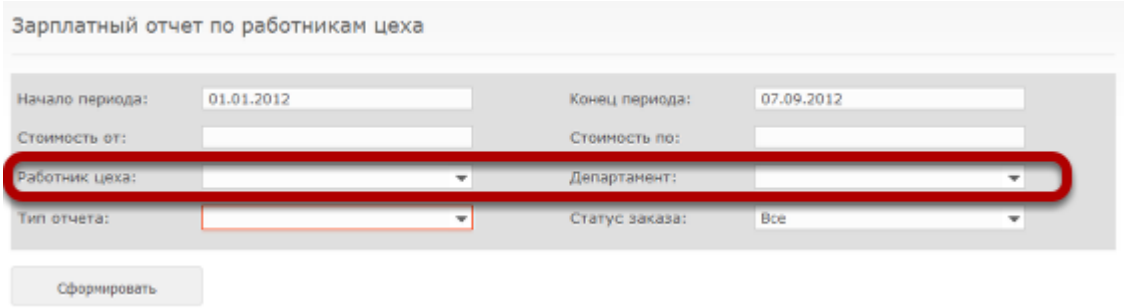



## Можете дополнительно указать фильтр по стоимости услуг, товаров или заказов, которые будут учитываться в отчете



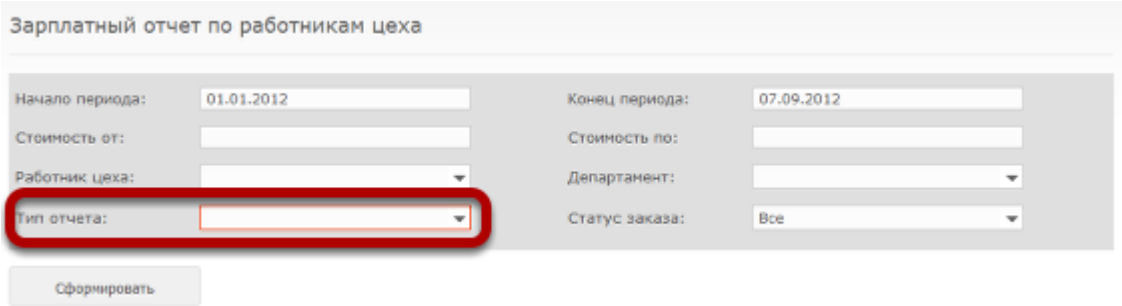

По умолчанию учитываются товары услуги и заказы любой стоимости

## Можете также выбрать конкретного сотрудника или департамент




По умолчанию отчет строится по всем сотрудникам и департаментам компании

# Выберите тип отчета




"Очки" - будут учтены все очки, которые были изготовлены в цехе из оправ и линз

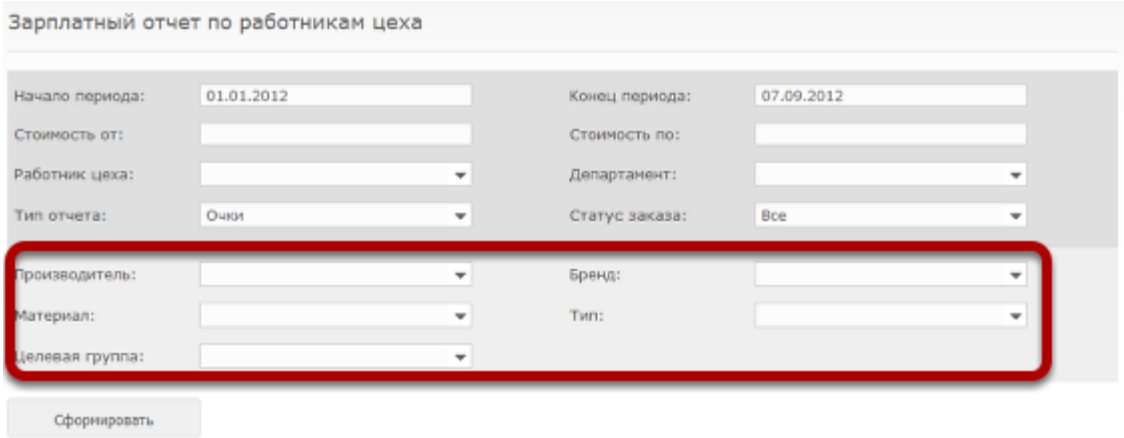
"Линзы" - будут учтены все линзы, выточенные в цехе из полузаготовок

"Услуги" - будут учтены все оказанные сотрудниками цеха услуги за период

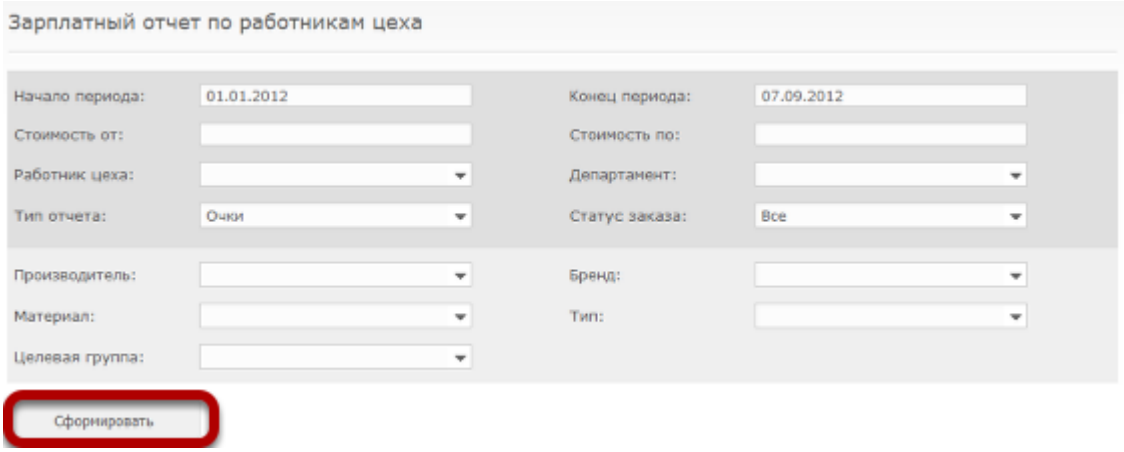
"Заказы" - будут учтены все заказы, в которых присутствуют услуги, оказанные сотрудником цеха

"Оправы и линзы" - будет указана сумма за оправы и линзы в заказах, изготовленных сотрудником цеха

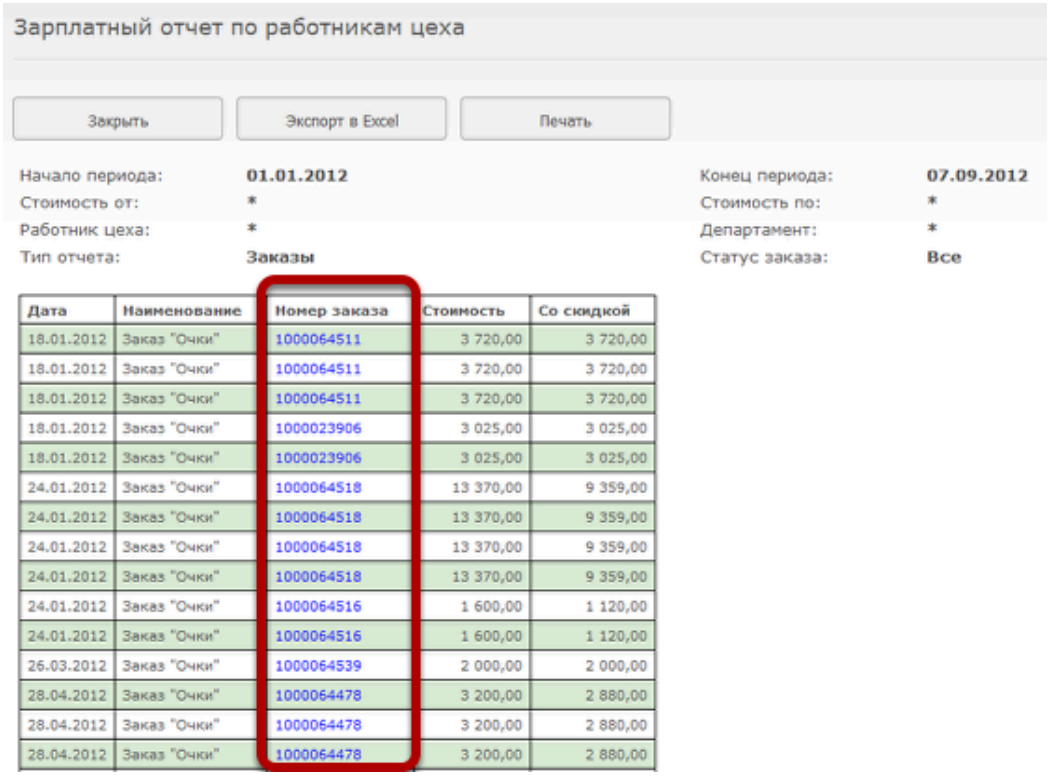
# В зависимости от выбранного типа отчета будет отображен дополнительный фильтр



## Нажмите на кнопку "Сформировать"




## Будет сформирован отчет с указанием номеров заказов. По каждому заказу можно просмотреть детализацию



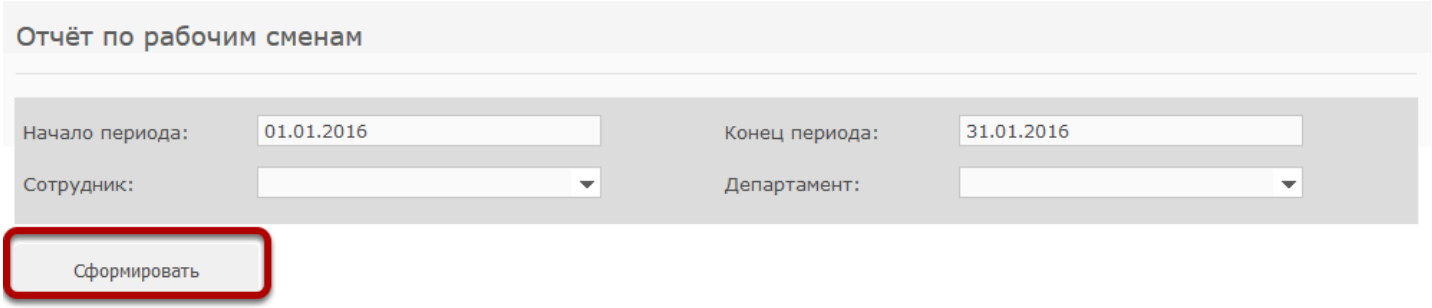

| Дата | Наименование | Номер заказа | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064511 | 3 720,00 | 3 720,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000023906 | 3 025,00 | 3 025,00 |
| 18.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000023906 | 3 025,00 | 3 025,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064518 | 13 370,00 | 9 359,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064516 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 24.01.2012 | Заказ "Очки" | 1000064516 | 1 600,00 | 1 120,00 |
| 26.03.2012 | Заказ "Очки" | 1000064539 | 2 000,00 | 2 000,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |
| 28.04.2012 | Заказ "Очки" | 1000064478 | 3 200,00 | 2 880,00 |

Отчет может быть распечатан, либо экспортирован в Excel

# Как пользоваться отчетом "По рабочим сменам"?

Отчетом по рабочим сменам доступен пользователям с уровнем доступа "Бухгалтер" и "Топменеджер".

## Нажмите "Сформировать"



# Будет сформирован отчет, в котором будет показано количество рабочих часов и дней отпуска или больничного

Отчёт по рабочим сменам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Период: **01.01.2016 - 31.01.2016**
Сотрудник: *
Департамент: *

| Сотрудник | БК | К | Отпуск | Больничный |
|---|---|---|---|---|
| Власева Екатерина | 36,00 | 36,00 | 0 | 0 |
| Крюкова Анна | 81,00 | 82,35 | 0 | 0 |
| Петров Владислав | 14,50 | 14,50 | 1 | 11 |
| Стрельникова Любовь | 151,75 | 163,75 | 0 | 0 |
| Юрий Никулин | 22,00 | 25,30 | 0 | 0 |
| **Итого** | **305,25** | **321,90** | **1** | **11** |

Отчет помогает при расчете заработной платы.

# Отчет можно распечатать или экспортировать в Excel

Отчёт по рабочим сменам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Период: **01.01.2016 - 31.01.2016**

Сотрудник: *

Департамент: *

| Сотрудник | БК | К | Отпуск | Больничный |
|---|---|---|---|---|
| Власева Екатерина | 36,00 | 36,00 | 0 | 0 |
| Крюкова Анна | 81,00 | 82,35 | 0 | 0 |
| Петров Владислав | 14,50 | 14,50 | 1 | 11 |
| Стрельникова Любовь | 151,75 | 163,75 | 0 | 0 |
| Юрий Никулин | 22,00 | 25,30 | 0 | 0 |
| **Итого** | **305,25** | **321,90** | **1** | **11** |

## Также можно посмотреть детализацию по каждому сотруднику. Для этого нажмите на имя сотрудника

Отчёт по рабочим сменам

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Период: **01.01.2016 - 31.01.2016**
Сотрудник: **Власева Екатерина**
Департамент: *

| Рабочие дни | | | |
|---|---|---|---|
| **Дата** | **БК** | **К** | **Департамент** |
| 04.01.2016 | 9,00 | 9,00 | Оптика 1 |
| 09.01.2016 | 9,00 | 9,00 | Оптика 1 |
| 12.01.2016 | 9,00 | 9,00 | Оптика 1 |
| 13.01.2016 | 9,00 | 9,00 | Оптика 1 |
| **Итого** | **36,00** | **36,00** | |

Теперь можно просмотреть рабочие дни конкретного сотрудника

# Скидки

# Как настроить скидки? (видео)

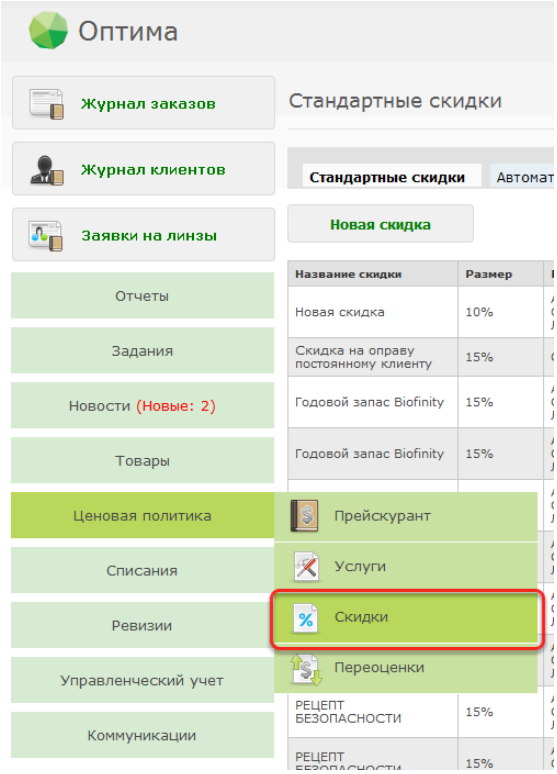
Из видео вы узнаете, какие виды скидок представлены в Итигрис Оптима, каковы их особенности, а также как настроить величину и параметры скидок.

Все видео по работе с Итигрис Оптима Вы можете посмотреть ЗДЕСЬ

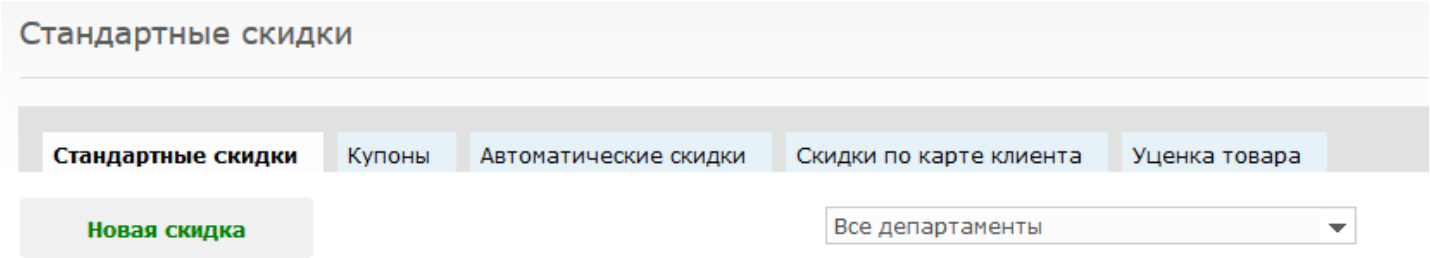
# Какие скидки бывают в системе и чем они отличаются?

Скидочной системой могут управлять пользователи с правами доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

## Выберите пункт "Скидки" в главном меню




## Выберите один из пяти типов скидок



Стандартные скидки - задают скидки, которые продавец-консультант может применять к заказу вручную. Например, это может быть "Скидка школьникам" или "Пенсионерам" и все прочие скидки, которые должны применяться на усмотрение продавца-консультанта.

*Подробнее о стандартных скидках*

Скидка "Купон" отличается от стандартной скидки тем, что в ней указывается абсолютная сумма скидки, а не процентная. Скидка бывает полезна, для работы с различными подарочными и скидочными купонами, которые выпускает в обращение компания.

*Подробнее о скидке "Купон"*

Автоматические скидки - задают скидки, применяющиеся автоматически к какой-либо части заказа (товару, услуге). Эти скидки имеют период действия и могут действовать только на определенные товары. Например, с помощью такой скидки можно задать акцию "Неделю с 01.08 по 07.08 все оправы бренда Fendi продаются с 10% скидкой". В случае наличия в заказе нужного товара или услуги (например, оправы Fendi), скидка будет применена автоматически, продавцу-консультанту не нужно будет вручную указывать эту скидку.

*Подробнее об автоматических скидках*

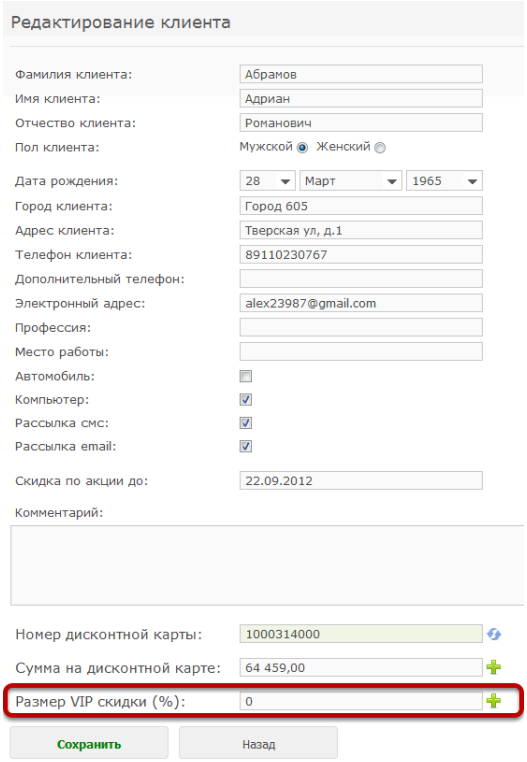
Скидки по карте клиента - позволяют задать накопительную скидочную систему. К клиенту привязывается карта с индивидуальным номером, при совершении покупки, на карту начисляется сумма этой покупки, после чего могут быть заданы правила вида "Клиенты, на карте которых больше 10 000р. получают 10% скидку на заказ" и т.п.

*Подробнее о скидках по карте клиента*

Уценка товара - эта скидка позволяет задать индивидуальную скидку на конкретный товар. Например, в случае обнаружения на оправе незначительного дефекта, можно с помощью этой скидки уценить оправу. При этом розничная стоимость оправы не изменится (в отличие от переоценки), однако, при добавлении товара в заказ автоматически будет учтена данная скидка.

*Подробнее о скидке "Уценка товара"*

# Также можно задать VIP скидку для конкретного клиента из журнала клиентов




VIP-скидка - это индивидуальная скидка конкретному клиенту на все виды услуг и товаров в ваших магазинах

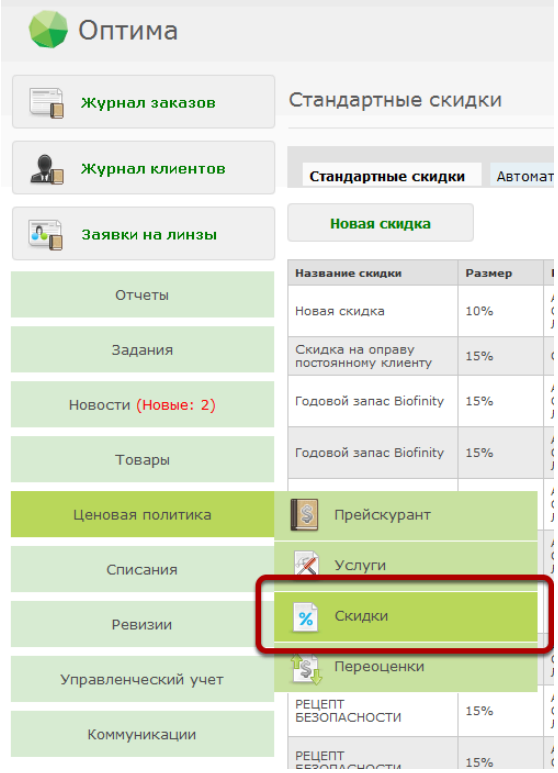
# Как задать стандартные скидки?

Создавать, редактировать и удалять стандартные скидки может пользователь с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер".

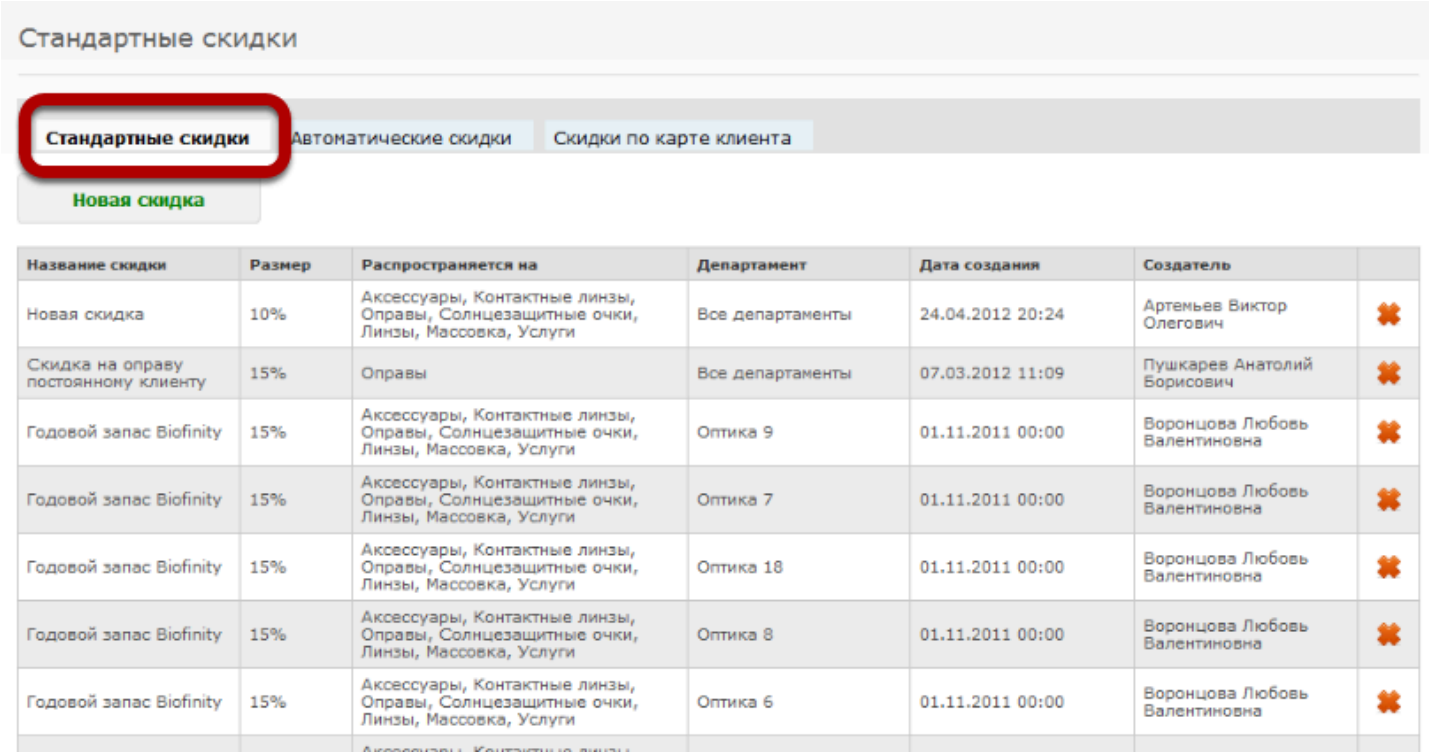
**Стандартная скидка** - это предустановленная скидка в процентном выражении от стоимости разных категорий товаров или услуг, которую продавец может применить вручную при оформлении заказа.

> Применить несколько стандартных скидок к обному заказу невозможно. Но вы можете настроить конкретную стандартную скидку таким образом, чтобы при ее применении на разные категории товара размер скидки был разным. Например 3% на Оправу и 5% на линзы.

## Чтобы добавить стандартную скидку, выберите в главном меню пункт "Скидки"

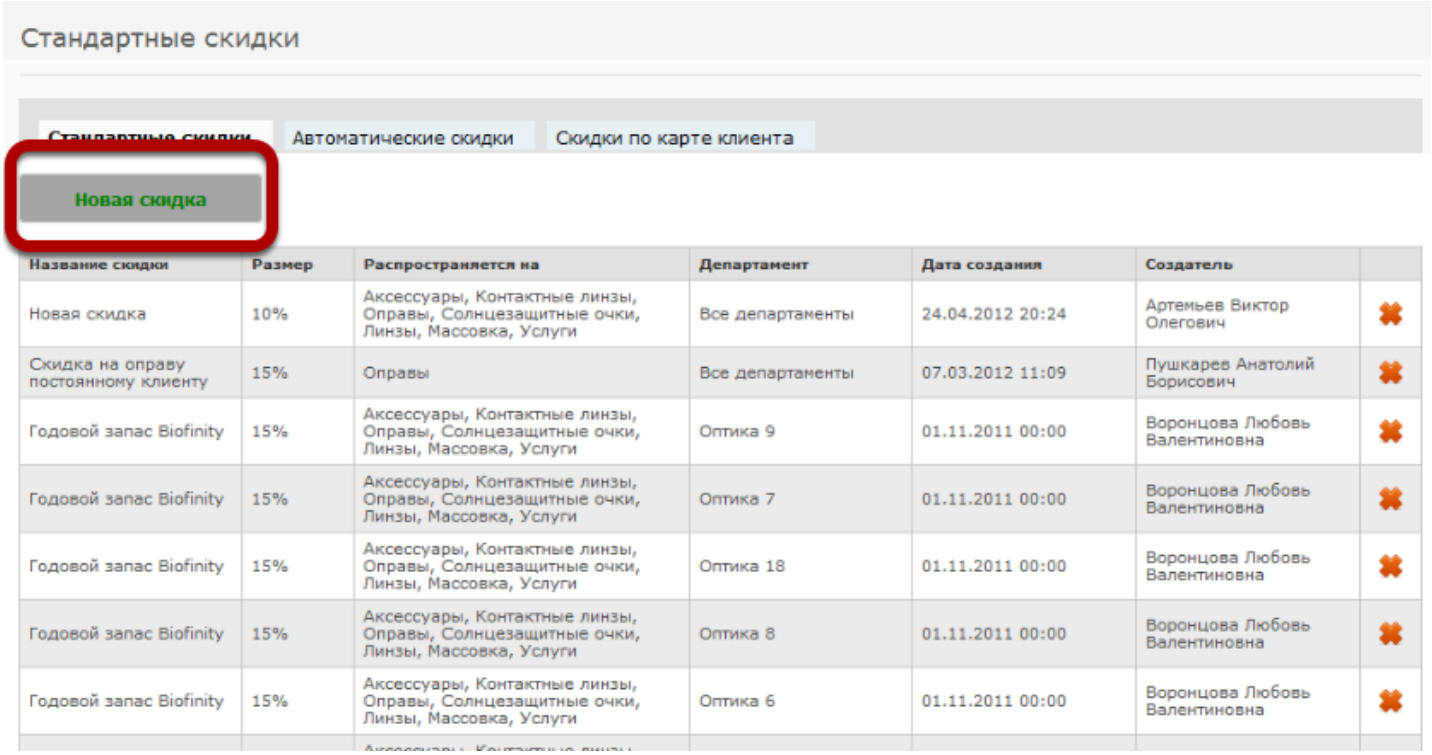


# Выберите закладку "Стандартные скидки"



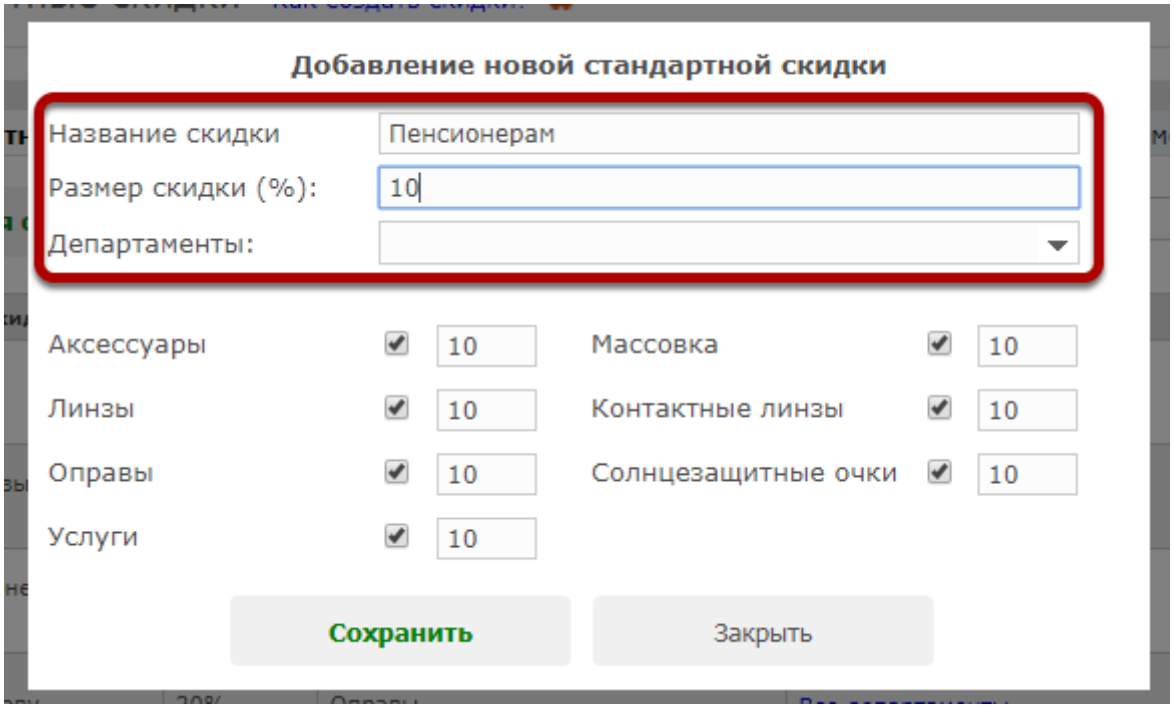

| Название скидки | Размер | Распространяется на | Департамент | Дата создания | Создатель | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Новая скидка | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 24.04.2012 20:24 | Артемьев Виктор Олегович | |
| Скидка на оправу постоянному клиенту | 15% | Оправы | Все департаменты | 07.03.2012 11:09 | Пушкарев Анатолий Борисович | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 9 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 18 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 8 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 6 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |

# Нажмите на кнопку "Новая скидка"




| Название скидки | Размер | Распространяется на | Департамент | Дата создания | Создатель | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Новая скидка | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 24.04.2012 20:24 | Артемьев Виктор Олегович | |
| Скидка на оправу постоянному клиенту | 15% | Оправы | Все департаменты | 07.03.2012 11:09 | Пушкарев Анатолий Борисович | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 9 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 18 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 8 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 6 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |

# Укажите название и величину скидки, а также дапартаменты, в которых будет применяться данная скидка



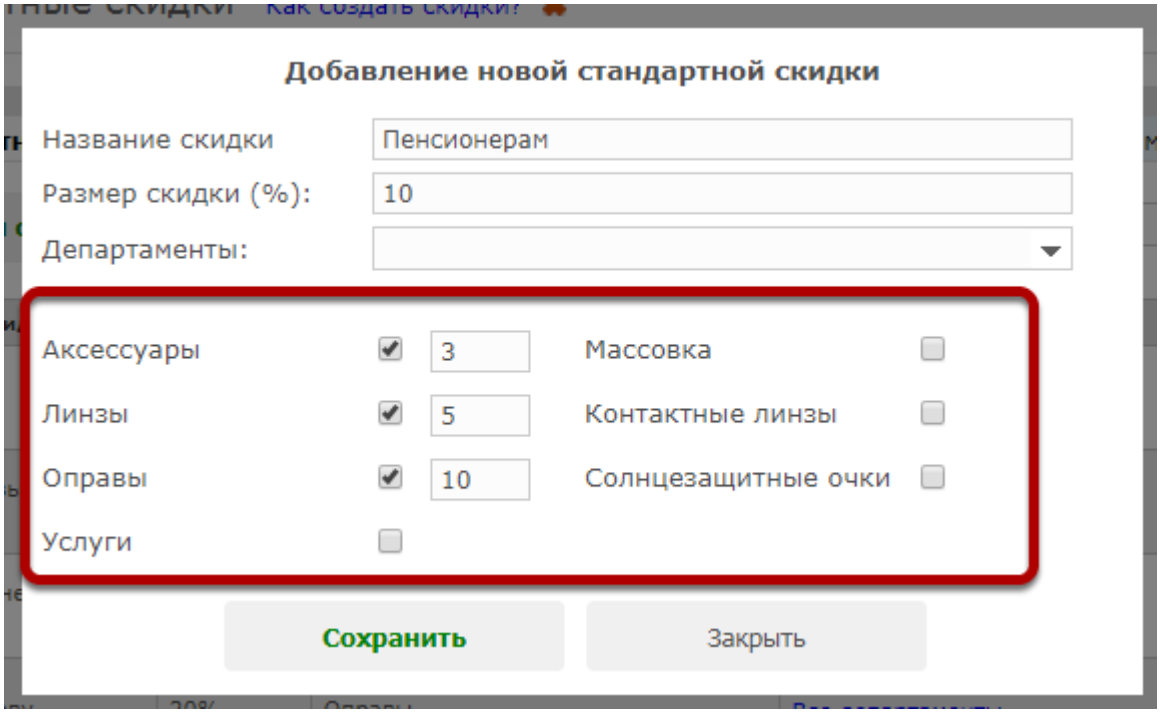

**Название скидки** - это общепонятное для всех пользователей системы, а главное продавцов, обозначение скидки. В списке скидок в магазине будет отображаться именно название скидки, поэтому делайте его максимально понятным для продавцов

**Размер скидки** - это размер скидки в процентах от стоимости товаров и услуг из заказа, в котором будет применена данная скидка.

Если при использовании данной скидки размер скидки будет одинаковым для всех категорий товаров и услуг, к которым может быть применена данная скидка, тогда укажите размер скидки в соответствующем поле и она автоматически продублируется для всех категорий товаров. Если при использовании данной скидки предполагается разный размер скидки для различных категорийтоваров, тогда значение в поле "Размер скидки" по сути не будет иметь смысла, но какое-то, например самое большое значение, в нем указать все равно необходимо

**Департаменты** - это магазины, в которых может применяться данная скидка. Если скидка будет доступна для всех салонов, то можете ничего не указыать в данном поле

# Укажите, на какие категории товаров распространяется скидка

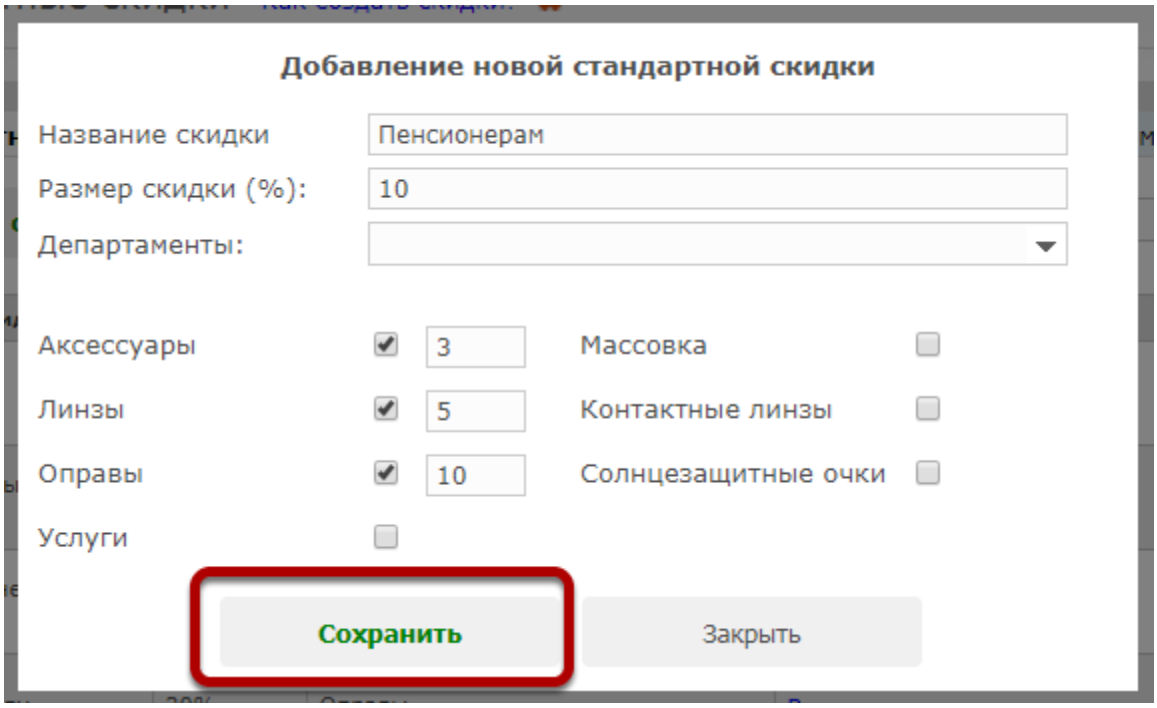



По умолчанию скидка распространяется на все товары и услуги в заказе. Если для каких-то категорий товара данная скидка не применима, удалите галочку напротив соответствующей категории.

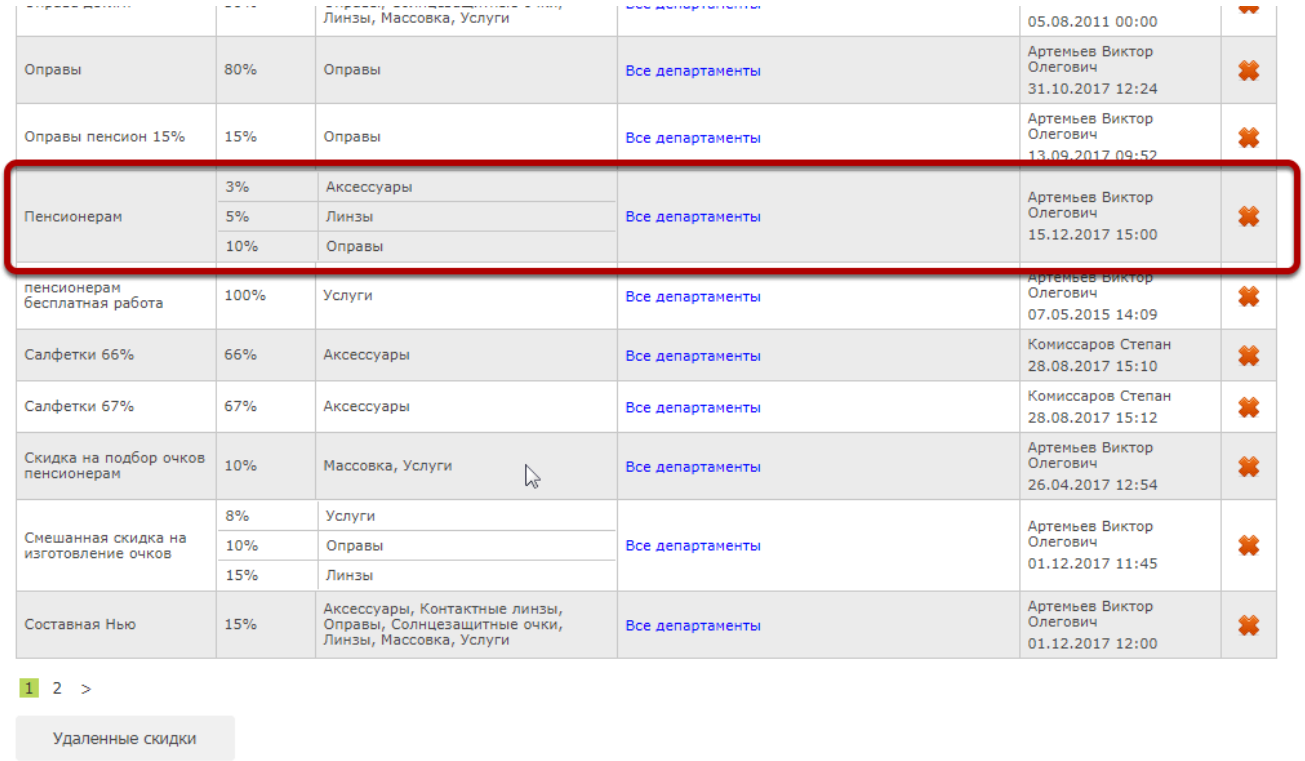
Также вы можете указать размер скидки для конкретной категории товара.

Например, если продавец выберет при оформлении заказа скидку из примера выше, тогда на все аксессуары из заказа будет сделана скидка 3%, на линзы - 5%, на оправы - 10%. Если в заказе будут присутствовать Услуги, Массовка, Контактные линзы или Солнцезащитные очки, то по ним скидка не посчитается.

## Для сохранения скидки, нажмите кнопку "Сохранить"




## Новая скидка будет добавлена в список действующих скидок

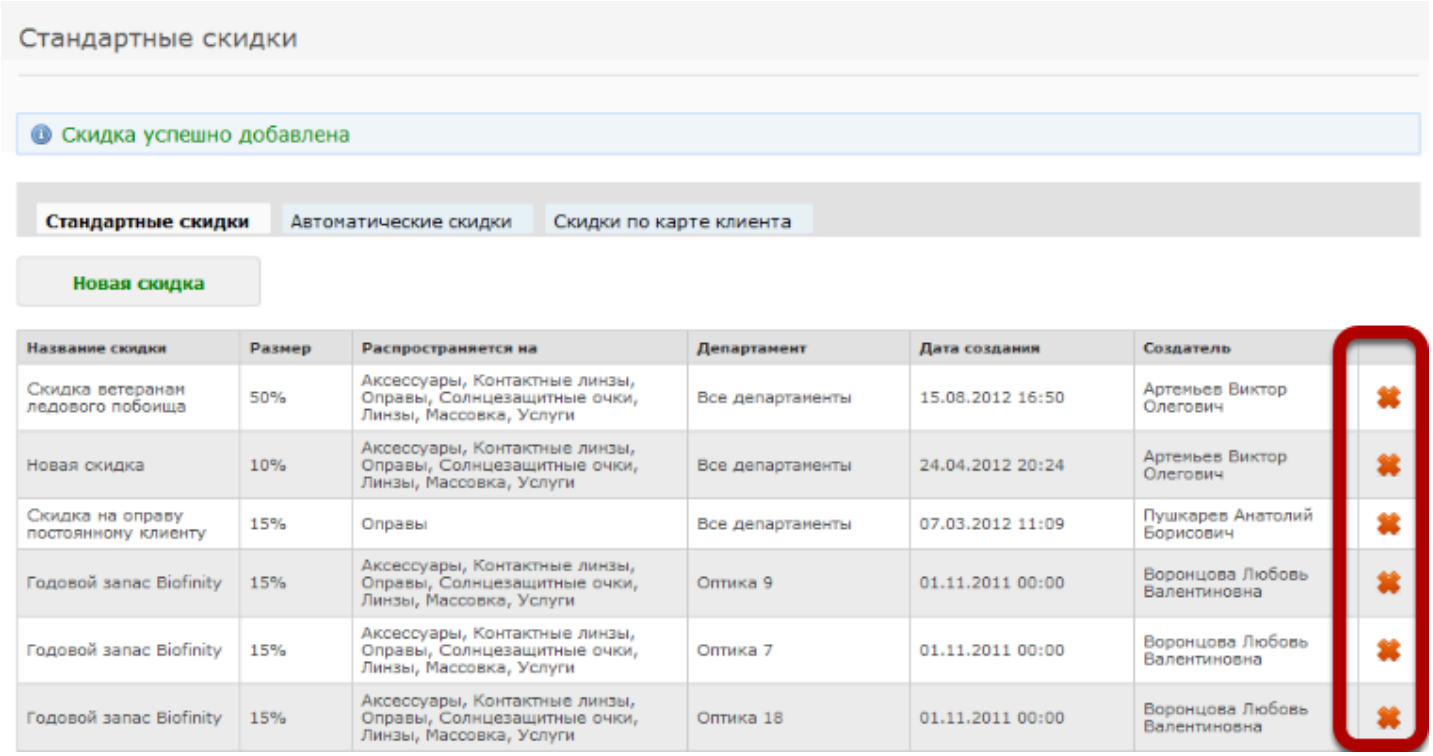


| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Линзы, Массовка, Услуги | | 05.08.2011 00:00 | |
| Оправы | 80% | Оправы | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 31.10.2017 12:24 | |
| Оправы пенсион 15% | 15% | Оправы | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 13.09.2017 09:52 | |
| Пенсионерам | 3%<br>5%<br>10% | Аксессуары<br>Линзы<br>Оправы | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 15.12.2017 15:00 | |
| пенсионерам бесплатная работа | 100% | Услуги | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 07.05.2015 14:09 | |
| Салфетки 66% | 66% | Аксессуары | Все департаменты | Комиссаров Степан 28.08.2017 15:10 | |
| Салфетки 67% | 67% | Аксессуары | Все департаменты | Комиссаров Степан 28.08.2017 15:12 | |
| Скидка на подбор очков пенсионерам | 10% | Массовка, Услуги | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 26.04.2017 12:54 | |
| Смешанная скидка на изготовление очков | 8%<br>10%<br>15% | Услуги<br>Оправы<br>Линзы | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 01.12.2017 11:45 | |
| Составная Нью | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 01.12.2017 12:00 | |

1 2 >

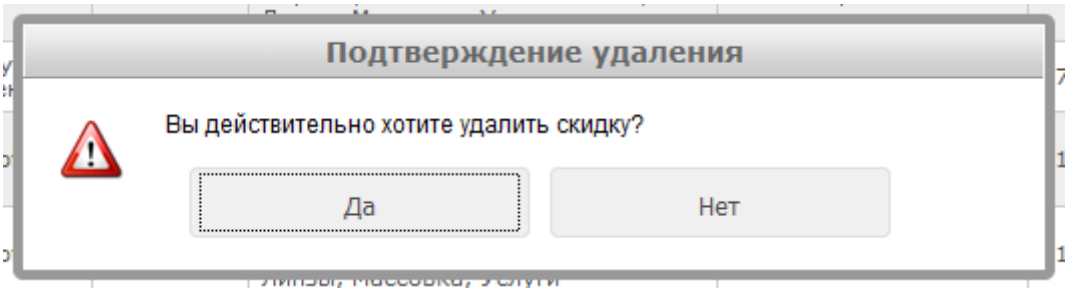
Удаленные скидки

## Чтобы удалить скидку, нажмите на иконку удаления справа в строке с соответствующей скидкой




| Название скидки | Размер | Распространяется на | Департамент | Дата создания | Создатель |
|---|---|---|---|---|---|
| Скидка ветеранам ледового побоища | 50% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 15.08.2012 16:50 | Артемьев Виктор Олегович |
| Новая скидка | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 24.04.2012 20:24 | Артемьев Виктор Олегович |
| Скидка на оправу постоянному клиенту | 15% | Оправы | Все департаменты | 07.03.2012 11:09 | Пушкарев Анатолий Борисович |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 9 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 18 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна |

## В появившемся диалоге нажмите "Да"



## Скидка будет удалена из списка действующих скидок

Стандартные скидки

Скидка успешно удалена

Стандартные скидки | Автоматические скидки | Скидки по карте клиента

Новая скидка

| Название скидки | Размер | Распространяется на | Департамент | Дата создания | Создатель | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Новая скидка | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 24.04.2012 20:24 | Артемьев Виктор Олегович | ✖ |
| Скидка на оправу постоянному клиенту | 15% | Оправы | Все департаменты | 07.03.2012 11:09 | Пушкарев Анатолий Борисович | ✖ |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 9 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | ✖ |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | ✖ |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 18 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | ✖ |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 8 | 01.11.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | ✖ |

## Все удаленные скидки по прежнему можно просмотреть, нажав на кнопку "Удаленные скидки" внизу страницы

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| бесплатная оправа | 100% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 4 | 03.06.2011 00:00 | Емельянова Матильда Львовна | ✖ |
| коллекция прошлых лет(оправы) 50% | 50% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 30.05.2011 00:00 | Емельянова Матильда Львовна | ✖ |
| коллекция с/з очков прошлого сезона | 40% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 22.05.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | ✖ |
| скидка на линзы | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 17.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | ✖ |
| старая коллекция с/з | 50% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 16.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | ✖ |
| подарочный сертификат | 20% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 16.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | ✖ |
| золотая карта | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 12.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | ✖ |
| серебряная карта | 5% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | 12.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | ✖ |

Удаленные скидки

## По всем удаленным скидкам сохраняется информация о

## том, кто и когда создал и удали скидку

Удаленные стандартные скидки

Стандартные скидки | Автоматические скидки | Скидки по карте клиента

Назад

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Скидка ветеранам ледового побоища | 50% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | С 15.08.2012 16:50 по 15.08.2012 16:51 | Артемьев Виктор Олегович | Артемьев Виктор Олегович |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 17 | С 01.11.2011 00:00 по 07.03.2012 11:09 | Воронцова Любовь Валентиновна | Пушкарев Анатолий Борисович |
| РЕЦЕПТ БЕЗОПАСНОСТИ | 100% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | С 17.10.2011 00:00 по 17.10.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| бесплатная оправа | 100% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 1 | С 01.07.2011 00:00 по 12.07.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| акция "ОХОТА НА СОЛНЦЕ" | 20% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | С 15.06.2011 00:00 по 12.07.2011 00:00 | Воронцова Любовь Валентиновна | |
| скидка на старые коллекции | 30% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | С 18.05.2011 00:00 по 16.11.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | |
| постоянный клиент | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | С 12.05.2011 00:00 по 12.05.2011 00:00 | Гришина Стефания Артёмовна | |

## Пример применения скидки в заказе:

В заказе была выбрана скидка "Пенсионерам" со следующими настройками:

**Добавление новой стандартной скидки**

Название скидки: Пенсионерам

Размер скидки (%): 10

Департаменты:

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | ☑ | 3 | Массовка | ☐ |
| Линзы | ☑ | 5 | Контактные линзы | ☐ |
| Оправы | ☑ | 10 | Солнцезащитные очки | ☐ |
| Услуги | ☐ | | | |

Сохранить | Закрыть

Вот таким образом скидка будет выглядеть в заказе:

ИТигрис Оптима: программа учета для оптики

план продаж 40%

Иванова Наталья Александровна, Оптика 1
Новая вкладка Выйти

Изготовление очков
Продажа
Ремонт
Контактные линзы
Выдать заказ
Журнал заказов
Журнал клиентов
Товары
Поставки
Трансферы
Отчеты
Задания (>100)
Новости (+1)
Списания
Ревизии
Коммуникации
Касса

Изготовление очков: информация о заказе Как выбрать скидку?

**Консультант:** Иванова Наталья Александровна
**ФИО клиента:** Абанкова Елена Валерьевна
**Номер карты:** 9900031571

31 396 0
Режим накопления

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **USA**, бренд: **9Five**, модель: **121514**, материал: **Металл**, тип оправы: **Винтовая**, целевая группа: **WOMAN**, цвет: **Black**, дизайн: **Wayfarer** | Пенсионерам (10%) | 5 400,00 | 4 860,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Заказная линза (OD) | Производитель: **BBGR**, бренд: **Asphor**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **-0,5**, индекс рефракции: **1,6**, материал: **Пластик**, диаметр: **75**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Diam's** | Пенсионерам (5%) | 1 360,00 | 1 292,00 |
| Заказная линза (OS) | Производитель: **BBGR**, бренд: **Asphor**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **-0,75**, индекс рефракции: **1,6**, материал: **Пластик**, диаметр: **75**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Diam's** | Пенсионерам (5%) | 1 360,00 | 1 292,00 |

Аксессуары и услуги

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары | Категория: **Футляр**, модель: **LC 0101** | Пенсионерам (3%) | 190,00 | 184,00 |

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Изготовление очков (с перем. стоимостью) | | 500,00 | 500,00 |

**Выбор скидки вручную:** Пенсионерам (3-10%)
**Скидка дополнительно:** не выбрана

**Стоимость заказа:** 8 810,00 руб.
**Общая скидка:** 682,00 руб.
**Стоимость со скидкой:** 8 128,00 руб.

Ожидаемая дата выдачи:

Комментарий к заказу:

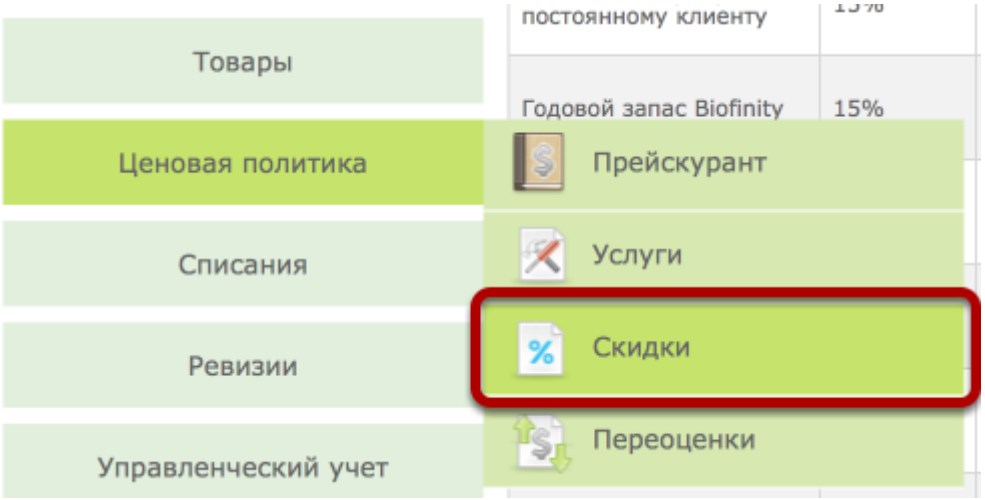
Данный заказ является исправлением другого заказа:

Рассчитать Отменить заказ

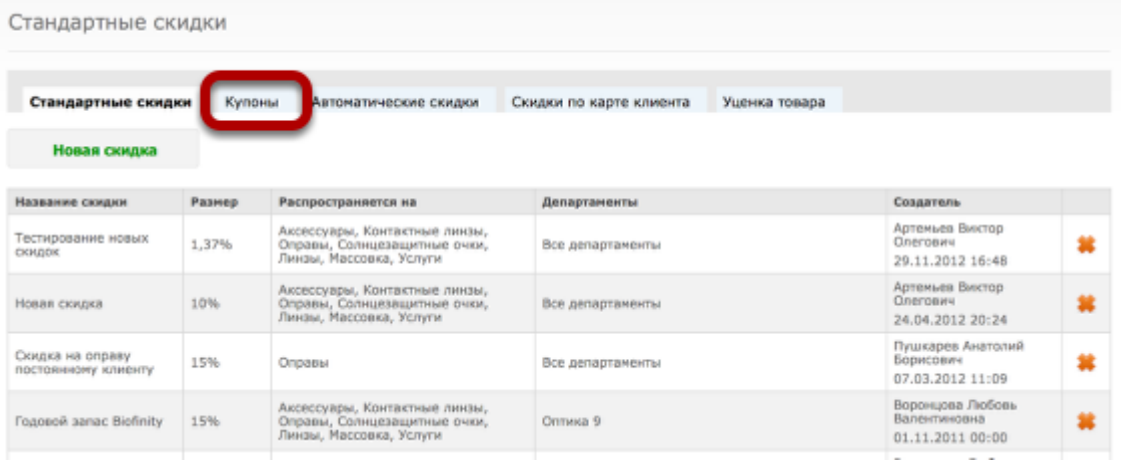
# Как задать скидку "Купон"?

Скидка "Купон" отличается от стандартной скидки тем, что в ней указывается абсолютная сумма скидки, а не процентная. Скидка бывает полезна, для работы с различными подарочными и скидочными купонами, которые выпускает в обращение компания.

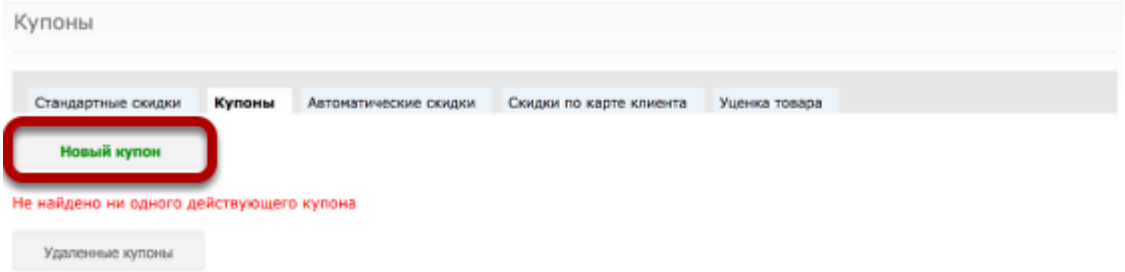
## Выберите в главном меню пункт "Скидки"



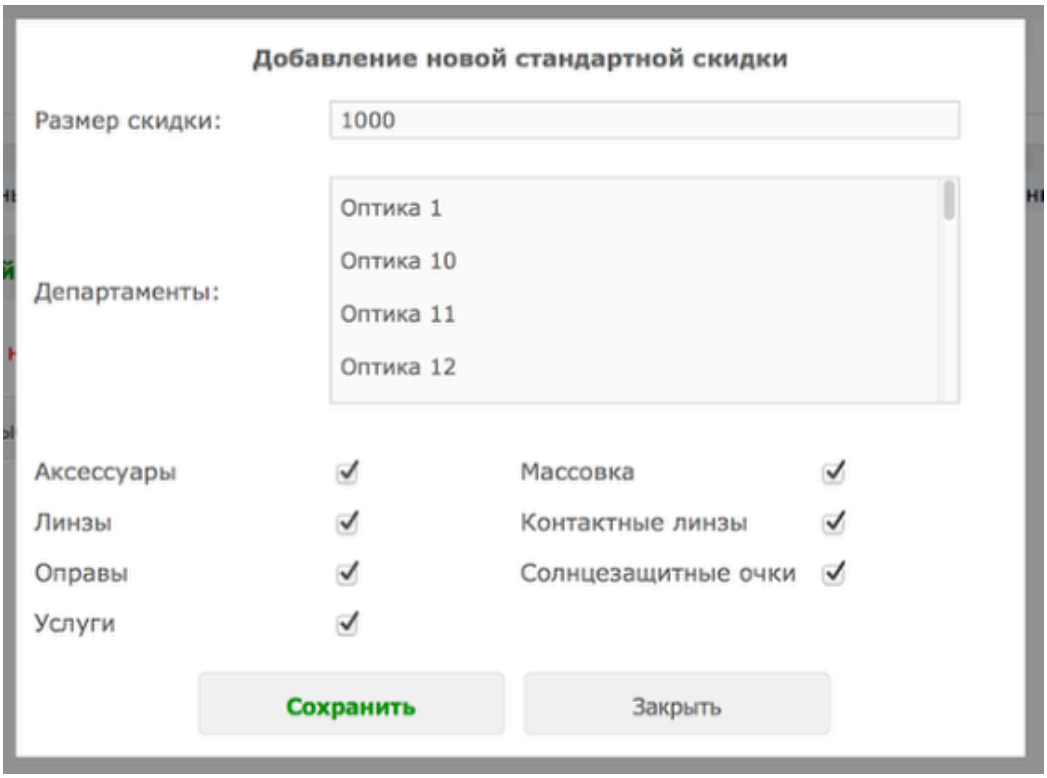

## Выберите вкладку "Купоны"



## Чтобы добавить новую скидку по купонам, нажмите на кнопку "Новый купон"

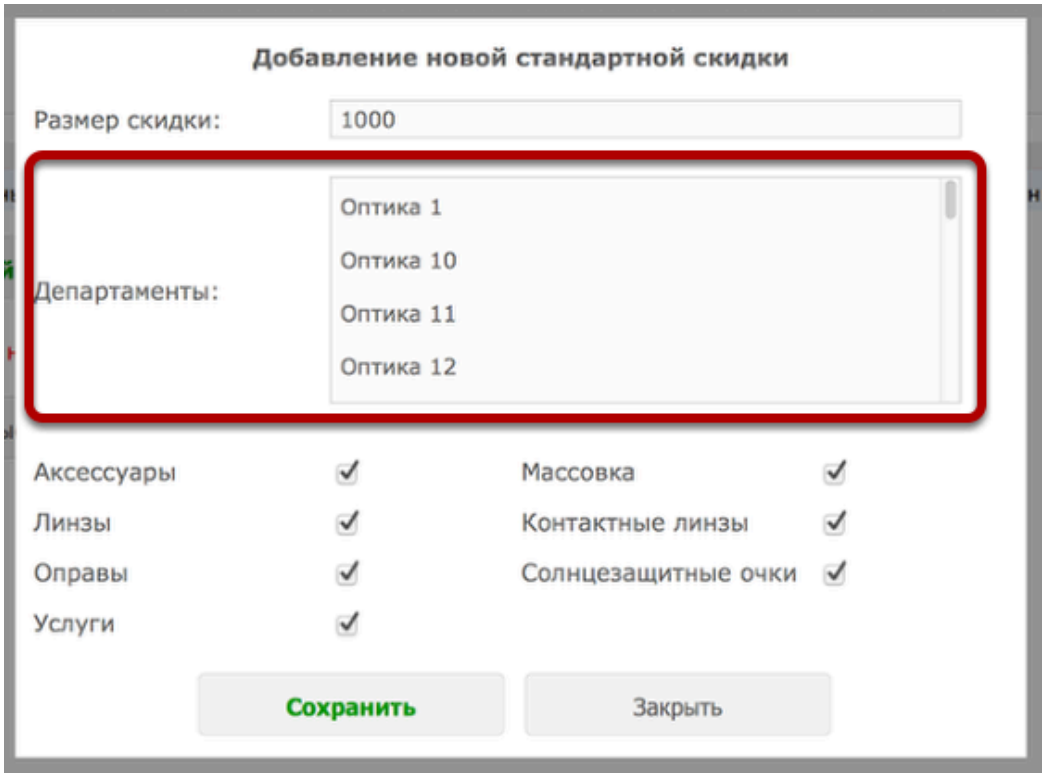



## Укажите размер скидки

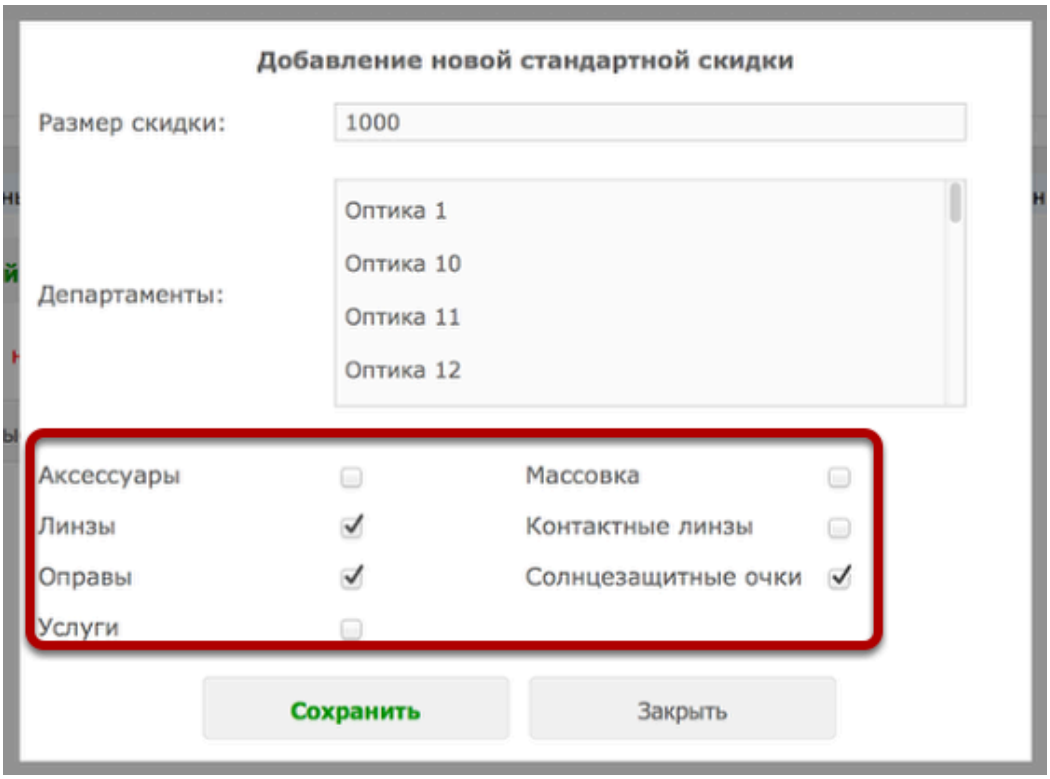



Например, 1000р.

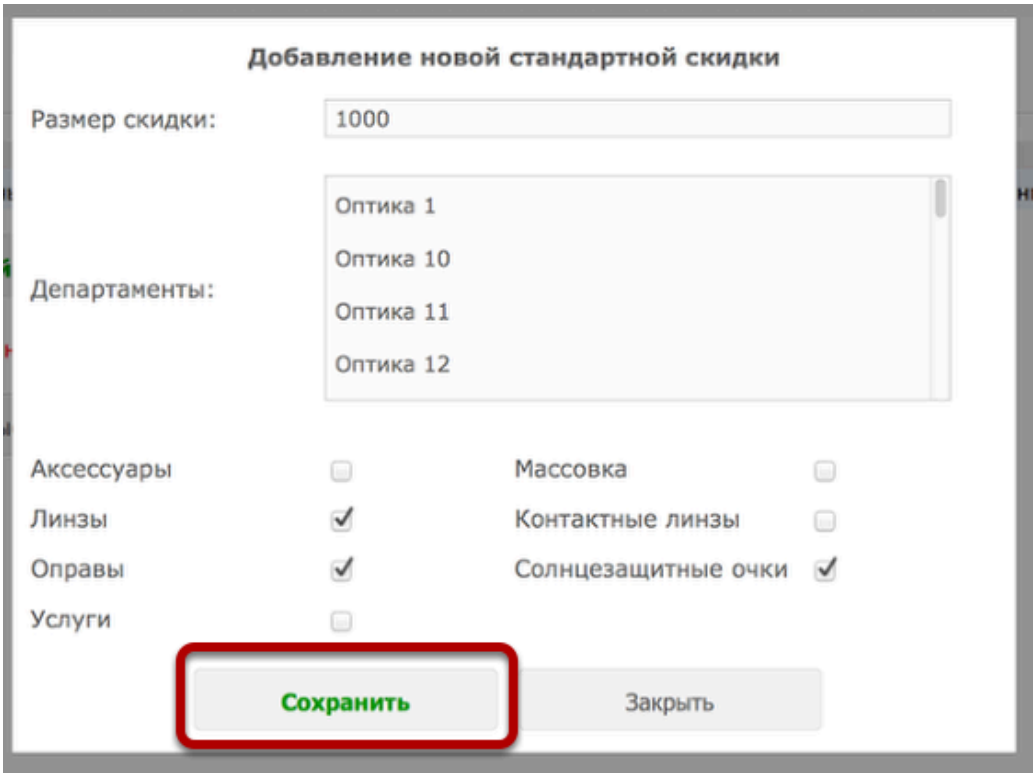
**Выберите департаменты, на которые распространяется скидка. По умолчанию (если ничего не выбирать), скидка будет действовать во всех департаментах.**



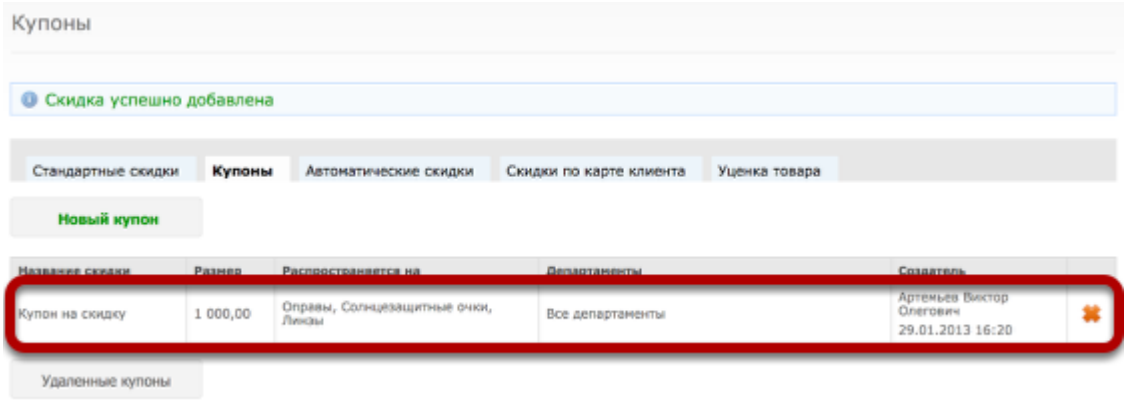
## Укажите на что распространяется скидка




## Нажмите на кнопку "Сохранить"



# Скидка по купонам будет добавлена в список действующих скидок

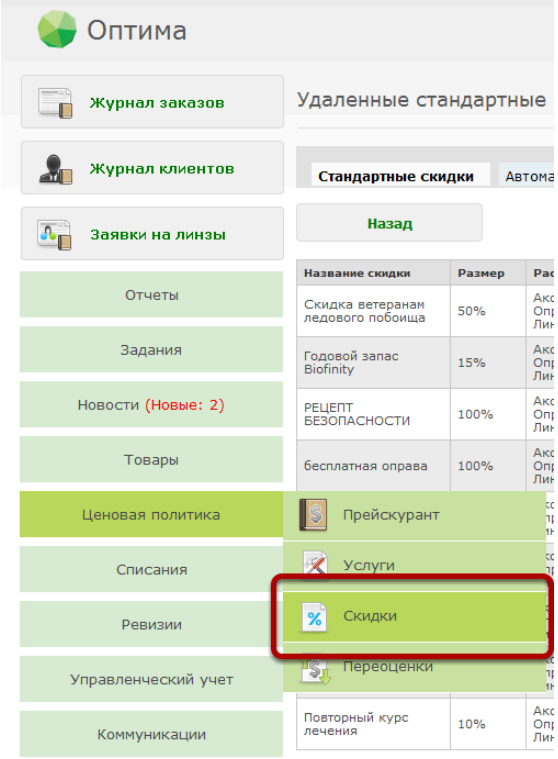



Чтобы отменить действие скидки, нажмите на иконку с крестиком в соответствующей строке.

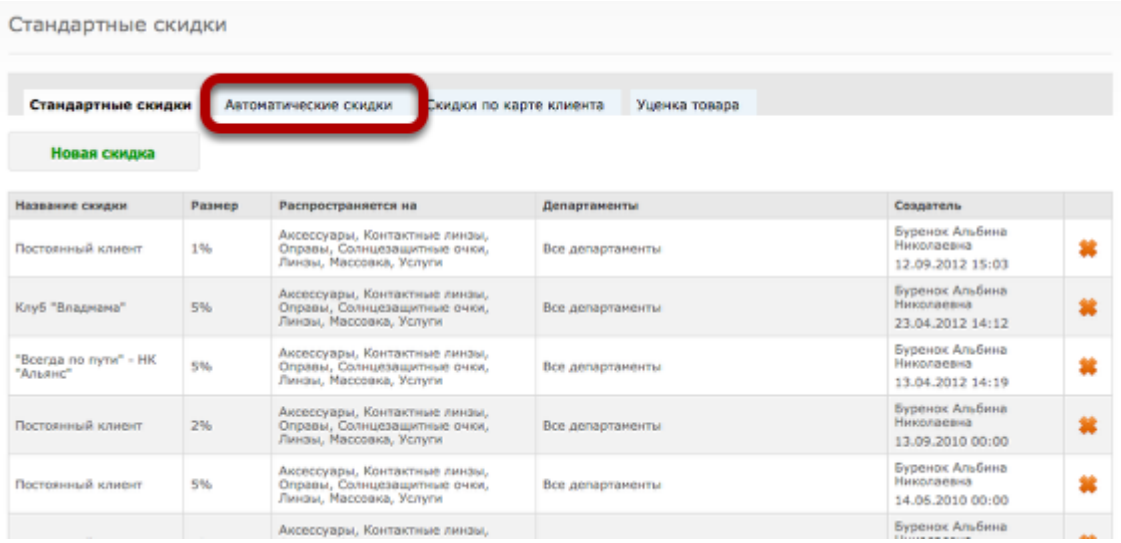
# Как задать автоматические скидки?

Задавать автоматически скидки может пользователь с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

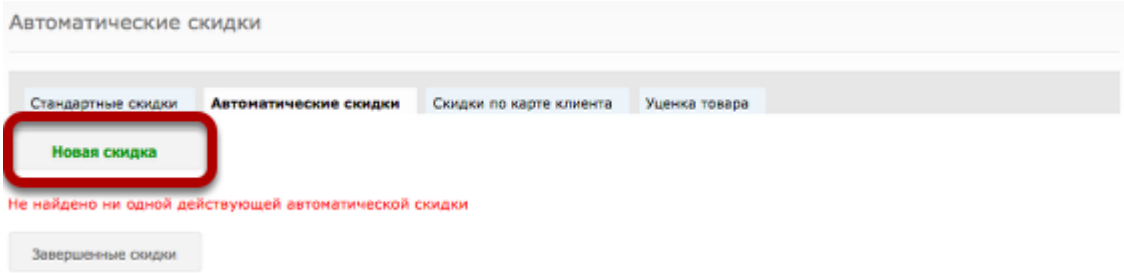
## Выберите пункт "Скидки" в главном меню



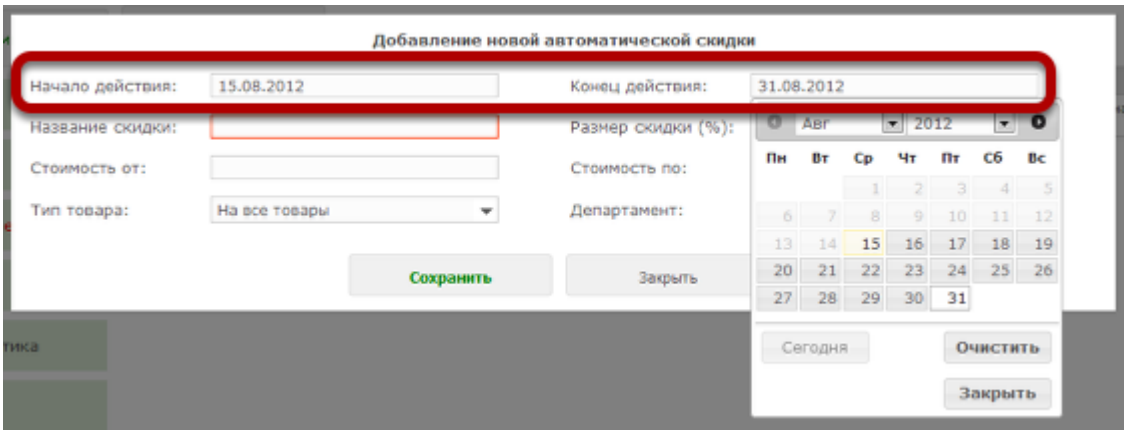
# Выберите вкладку "Автоматические скидки"



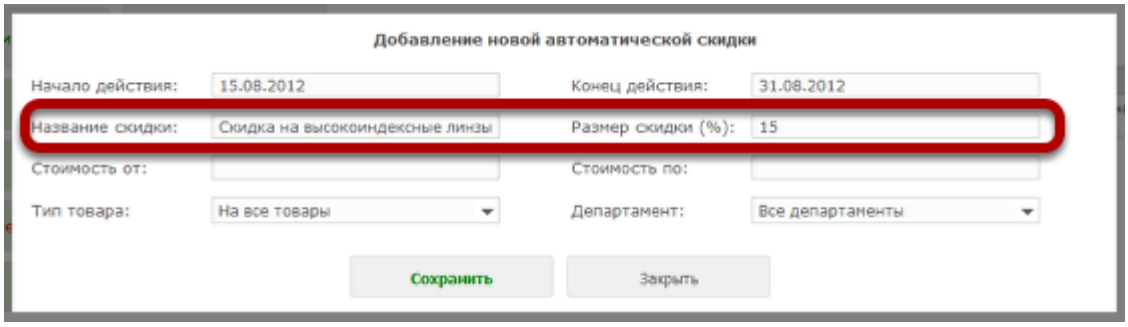

# Чтобы создать новую скидку, нажмите на соответствующую кнопку



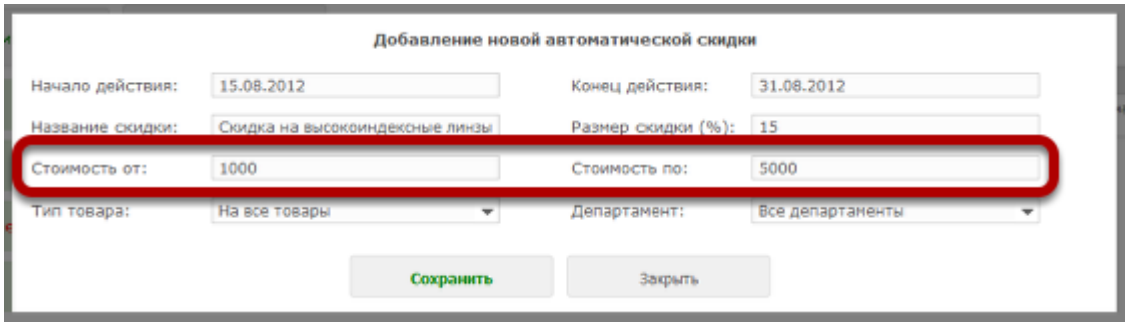

# Укажите дату начала и конца действия автоматической скидки



## Укажите название и величину скидки

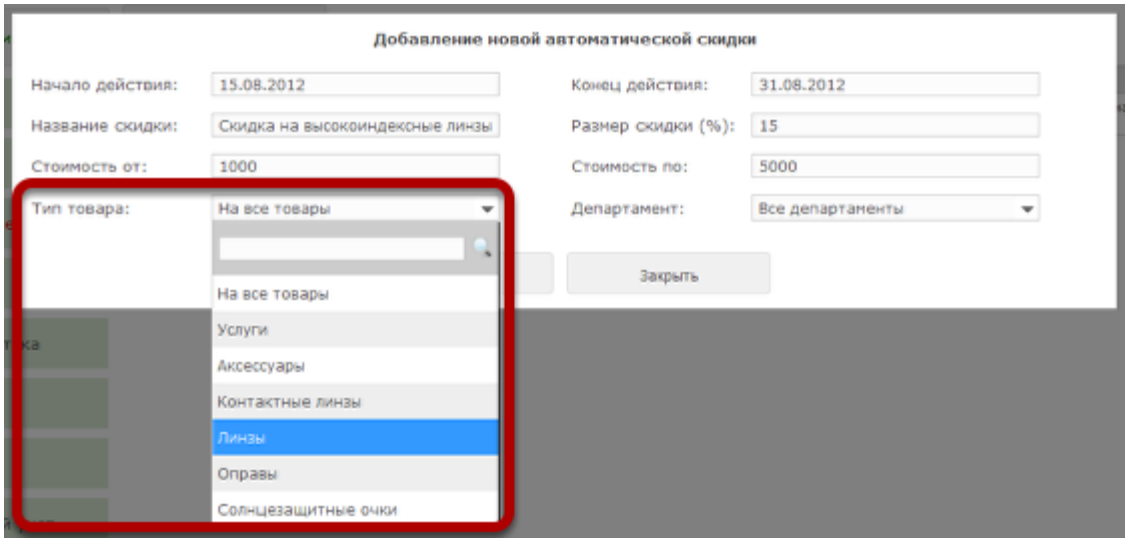



## Можно также указать диапазон стоимости товаров, на которые будет распространяться скидка

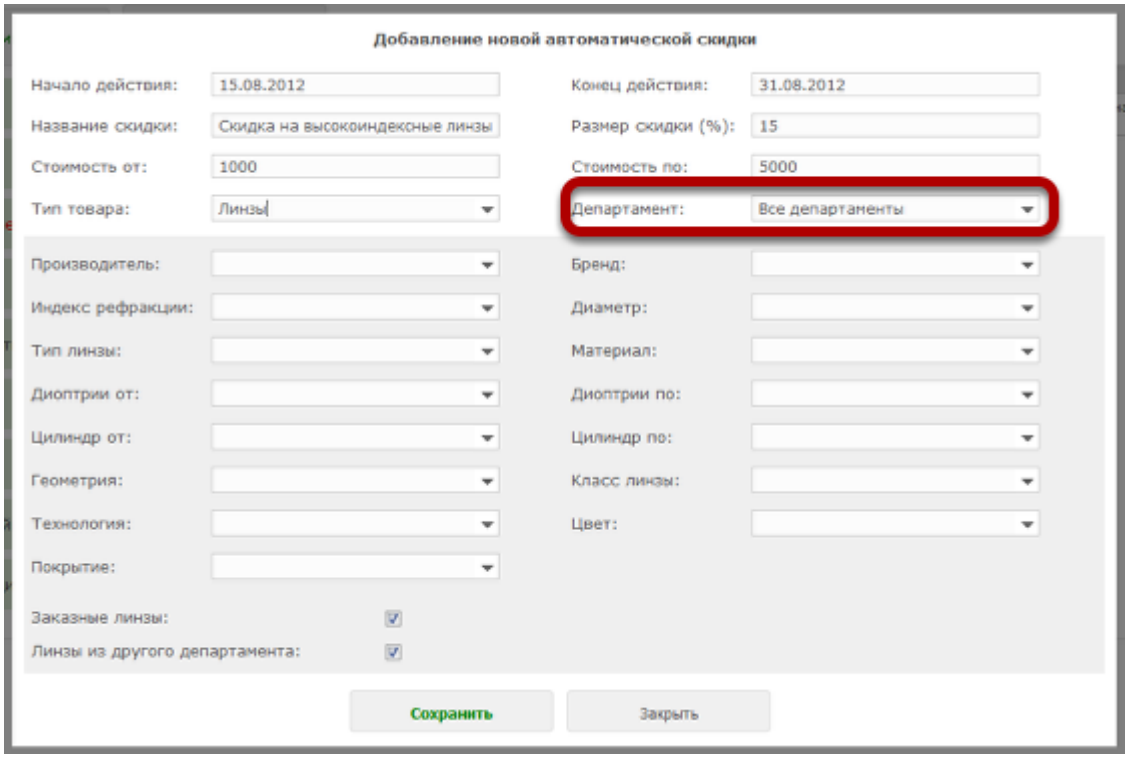



Например, можно сделать скидку, которая будет распространяться только на линзы стоимостью от 1000 до 5000р.

## Укажите тип товара, на который распространяется скидка

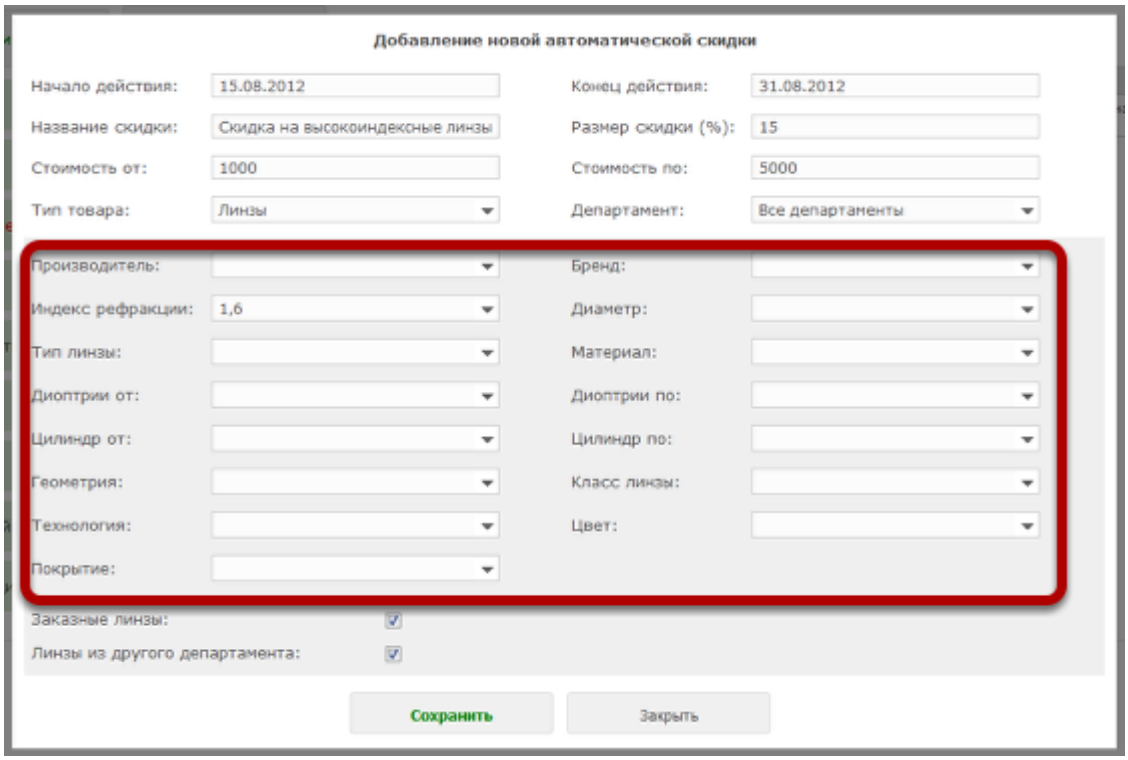


# Укажите, в каком департаменте будет действовать скидка



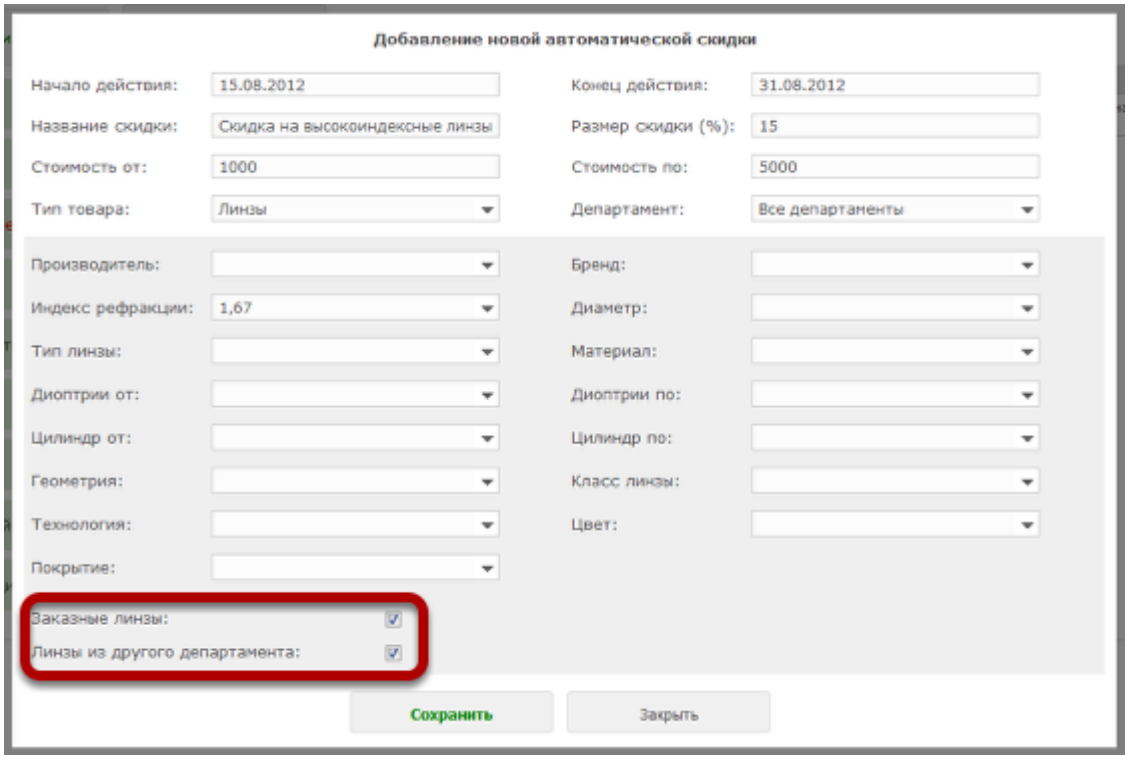

Скидка может распространяться на все магазины, либо на какой-то один магазин

# Заполните параметры товара, на который будут действовать скидки



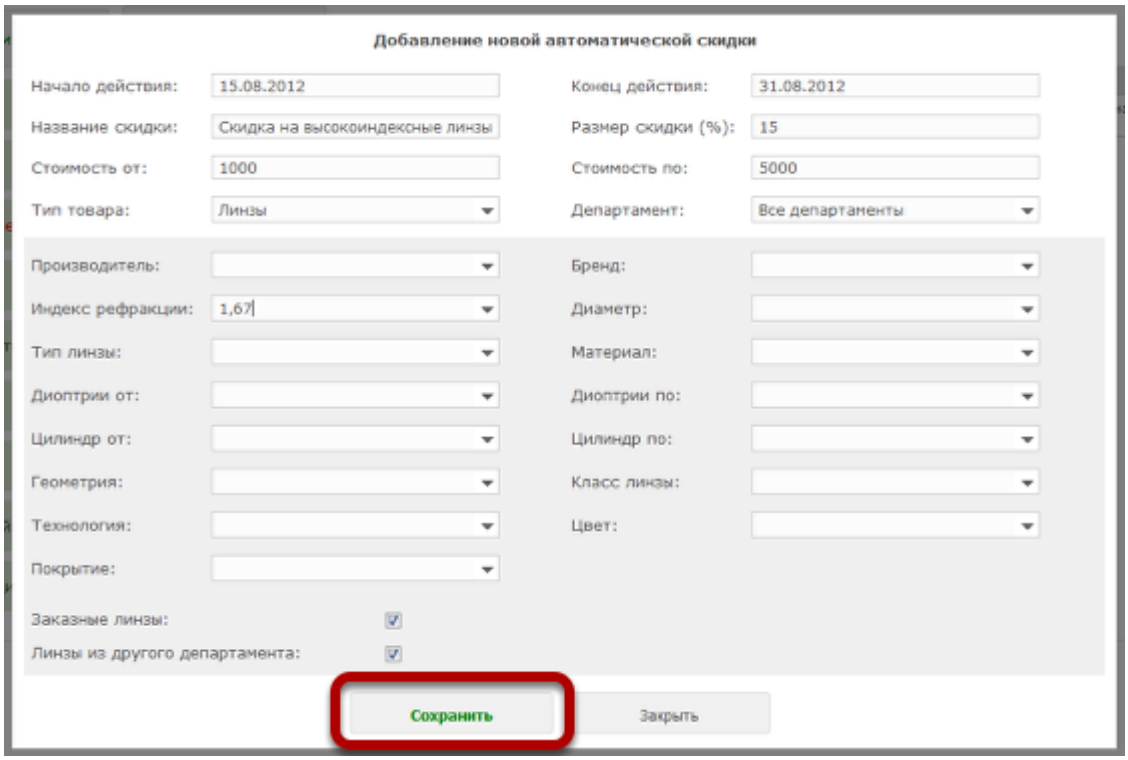

Например, указав для линз индекс рефракции 1.67, создадим скидку для всех линз с таким индексом преломления.

## Также можно дополнительно указать, распространяются ли скидки на заявки на линзы в другой департамент и поставщику

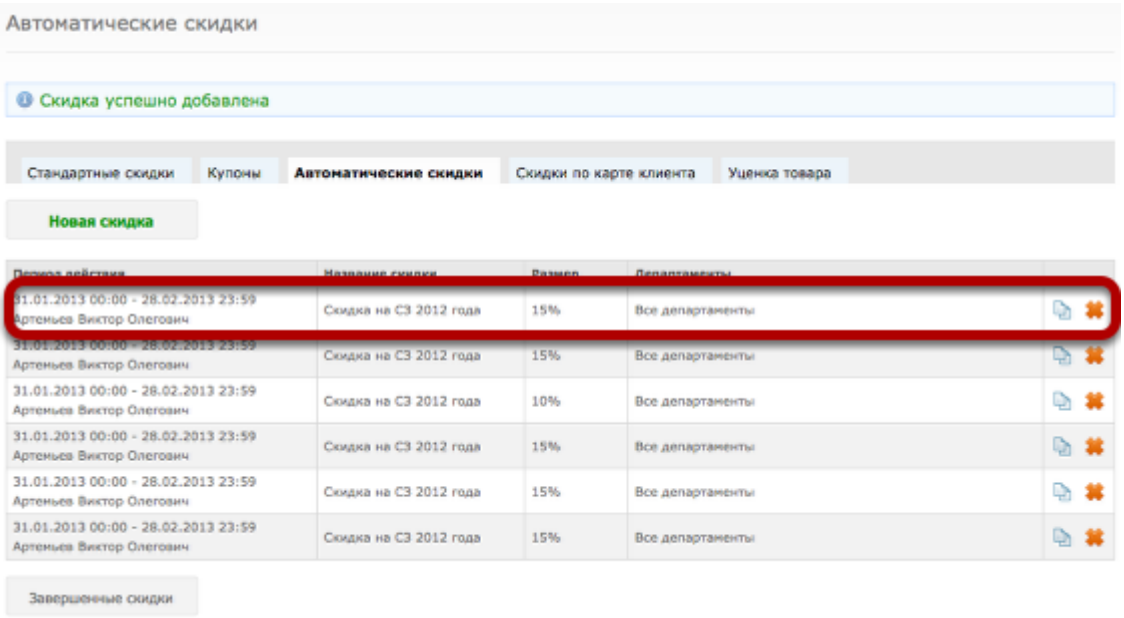



Если снять галочки, то скидка будет распространяться только на линзы, имеющиеся в наличии в магазине.

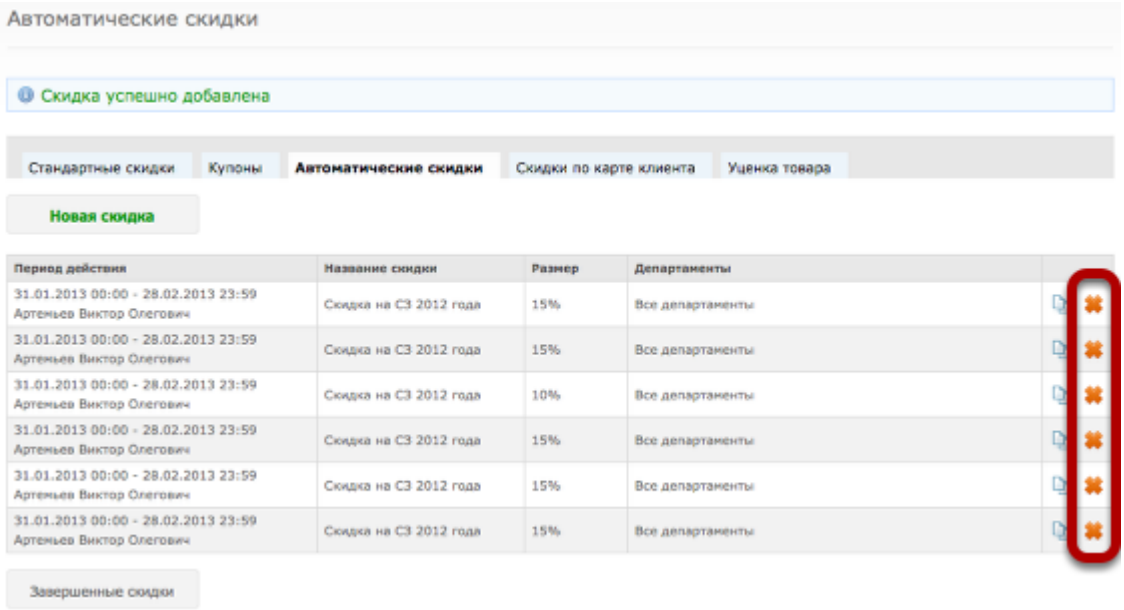
## После того, как информация о скидке полностью заполнена, нажмите на кнопку "Сохранить"



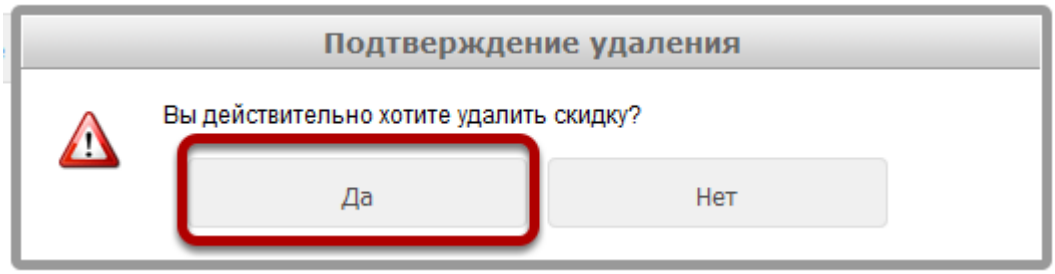

## Новая скидка отобразится в списке действующих автоматических скидок



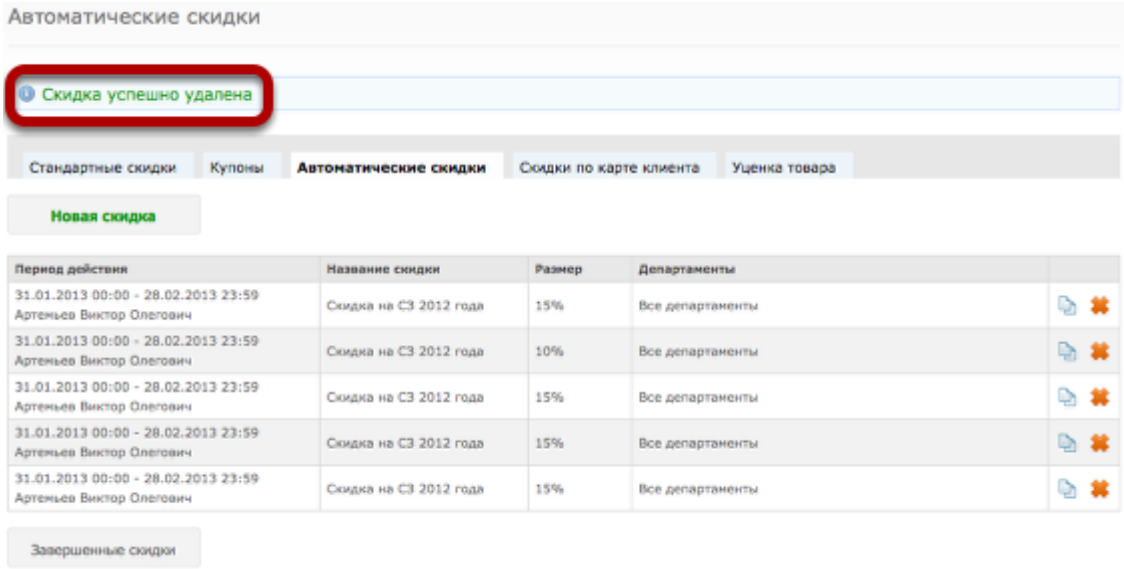
## Чтобы удалить скидку, нажмите на иконку удаления справа в строке соответствующей скидки



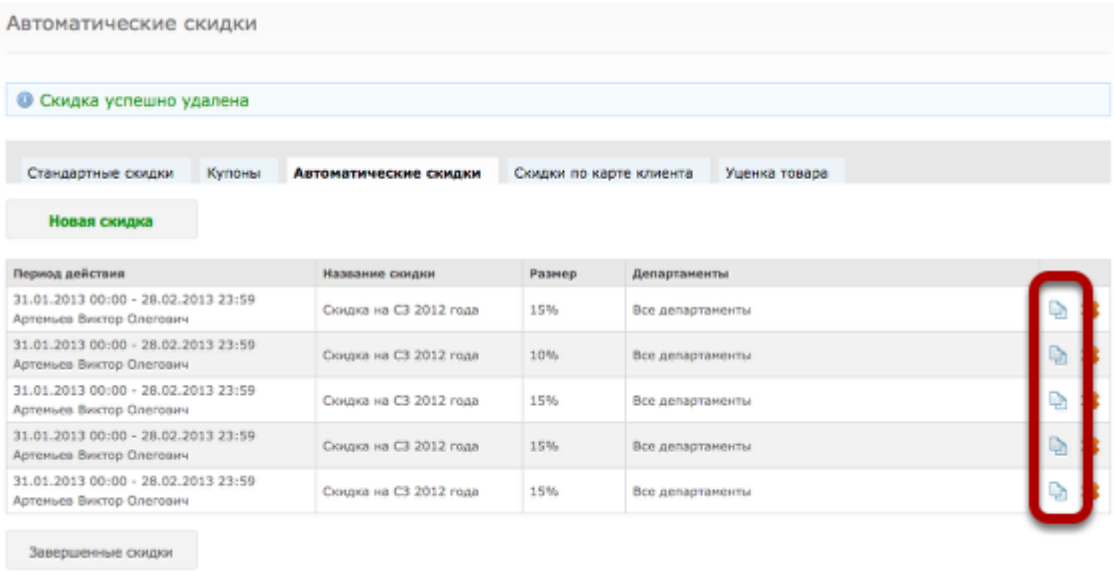

## В появившемся диалоге нажмите "Да"



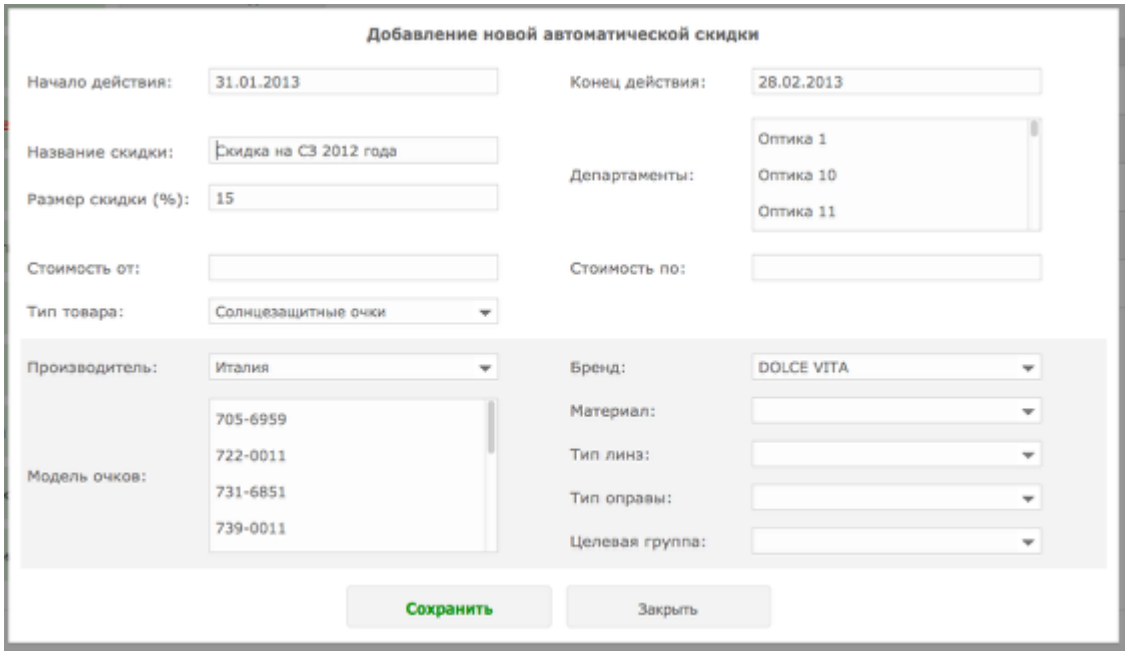
## Скидка будет удалена из списка активных автоматических скидок




## Чтобы создать аналогичную скидку, нажмите на кнопку иконку "скопировать" в соответствующей строке

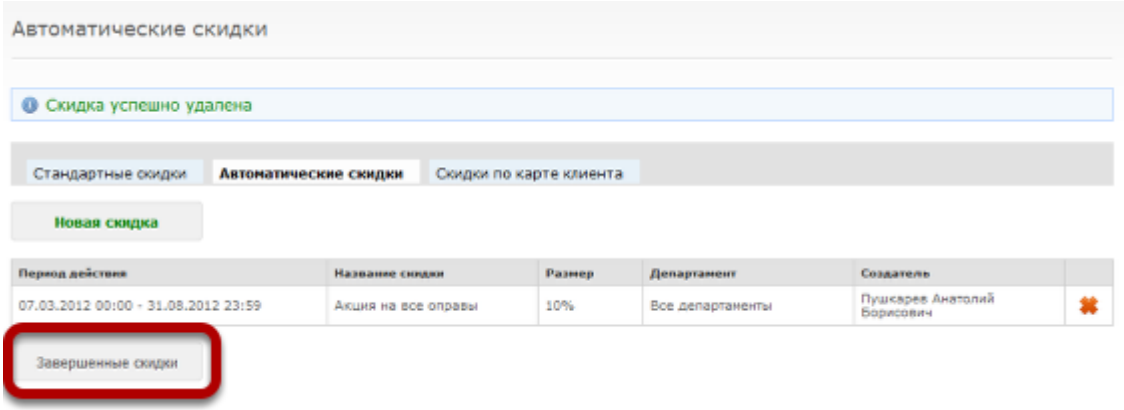


## Откроется окно создания новой скидки, поля в котором будут заполнены значениями из выбранной скидки

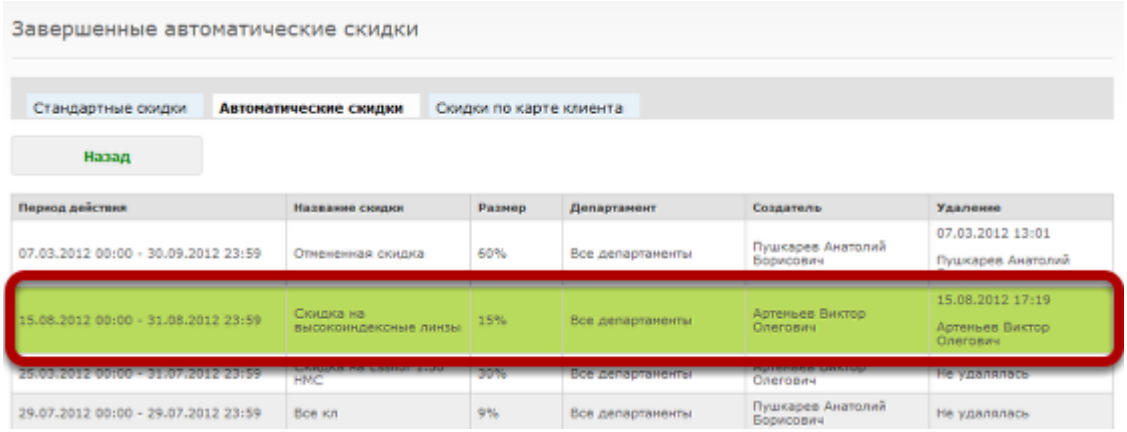



Данная опция позволяет быстро создать серию однотипных скидок

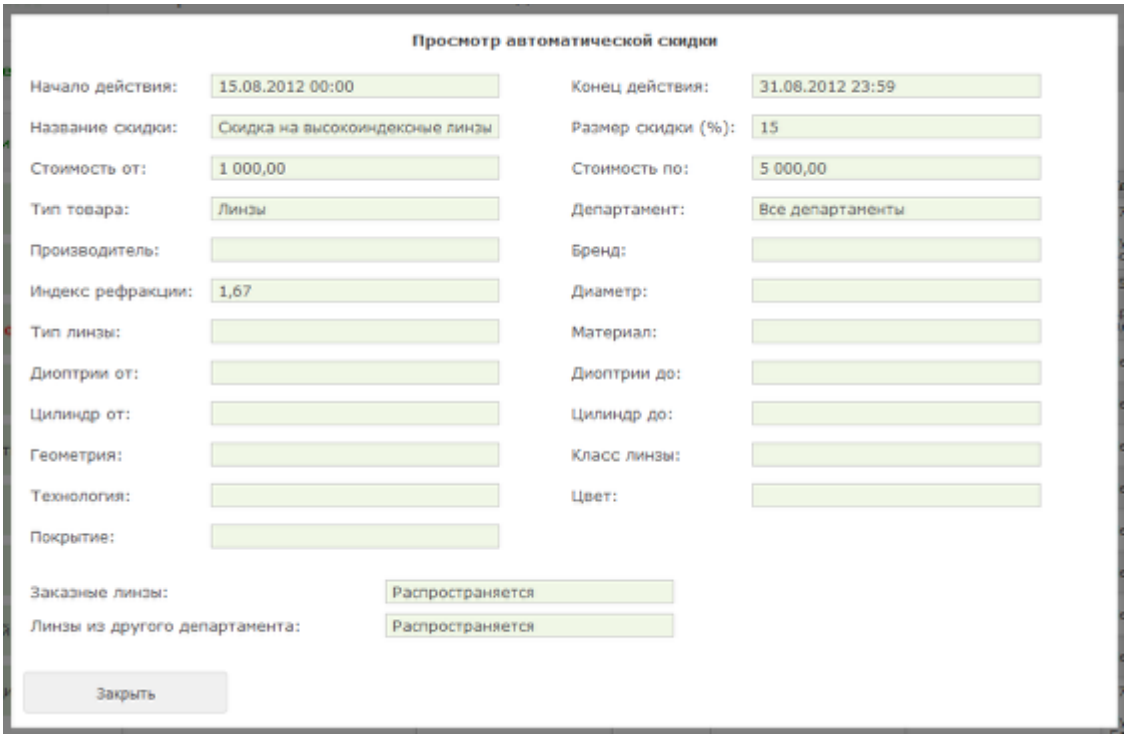
## Чтобы посмотреть информацию об удаленных или закончивших свое действие скидках, нажмите на кнопку "Завершенные скидки"



## По всем скидкам сохраняется информация о периоде их действия, создавшим и удалившим скидку пользователе



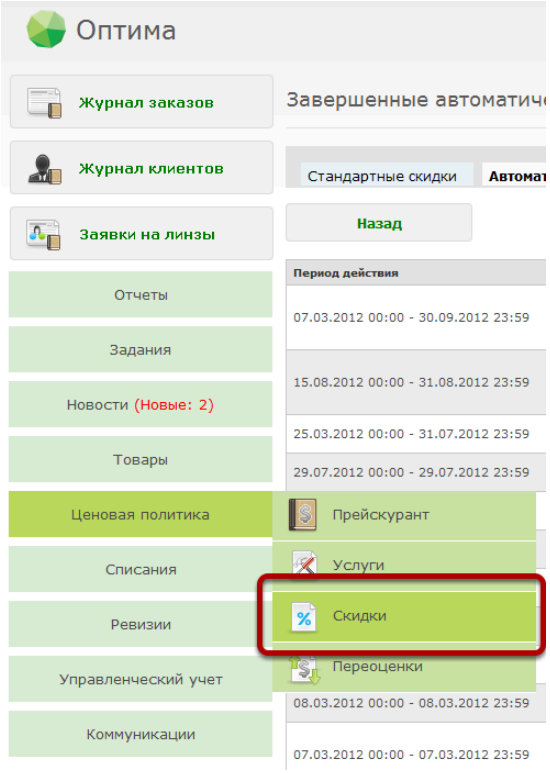

## Можно также просмотреть детальную информацию о скидке, нажав на соответствующую строку в таблице скидок



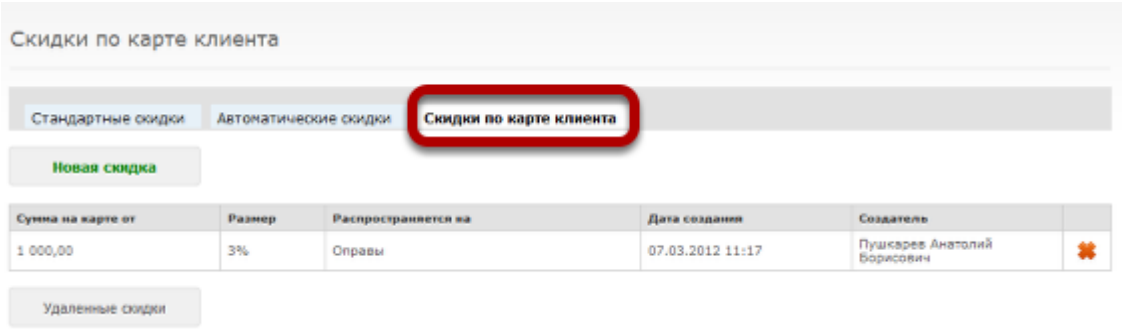
# Как задать накопительные скидки по карте клиента?

Редактировать систему накопительных скидок может пользователь с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

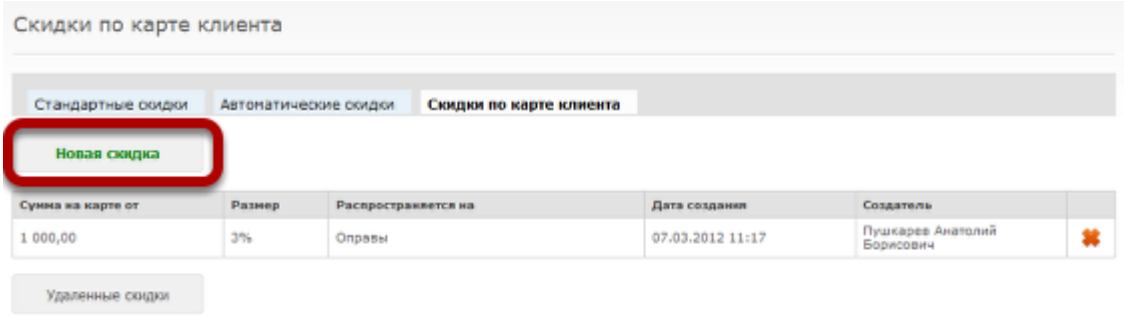
## Выберите пункт "Скидки" в главном меню



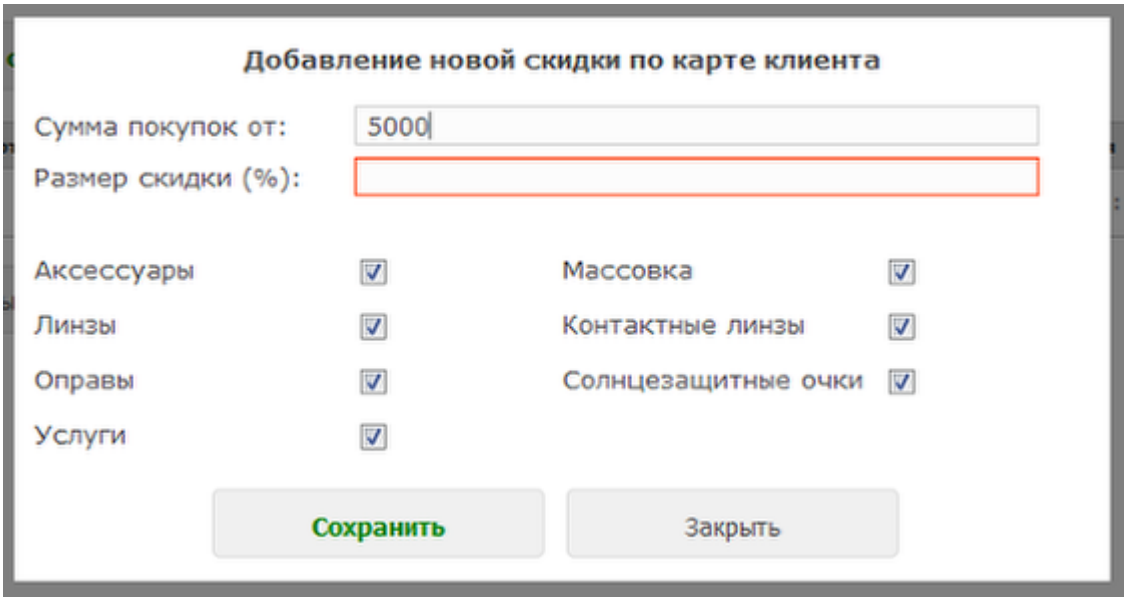

## Выберите пункт "Скидки по карте клиента"



## Чтобы добавить новую накопительную скидку, нажмите кнопку "Новая скидка"

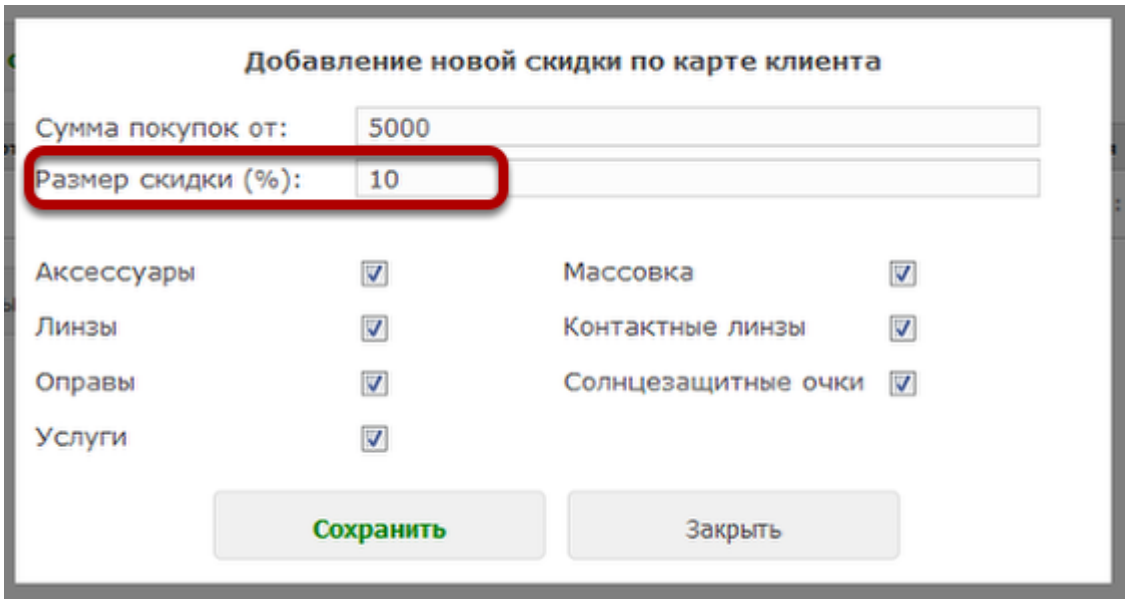



## Задайте сумму покупок по карте клиента, после которой начинает действовать скидка

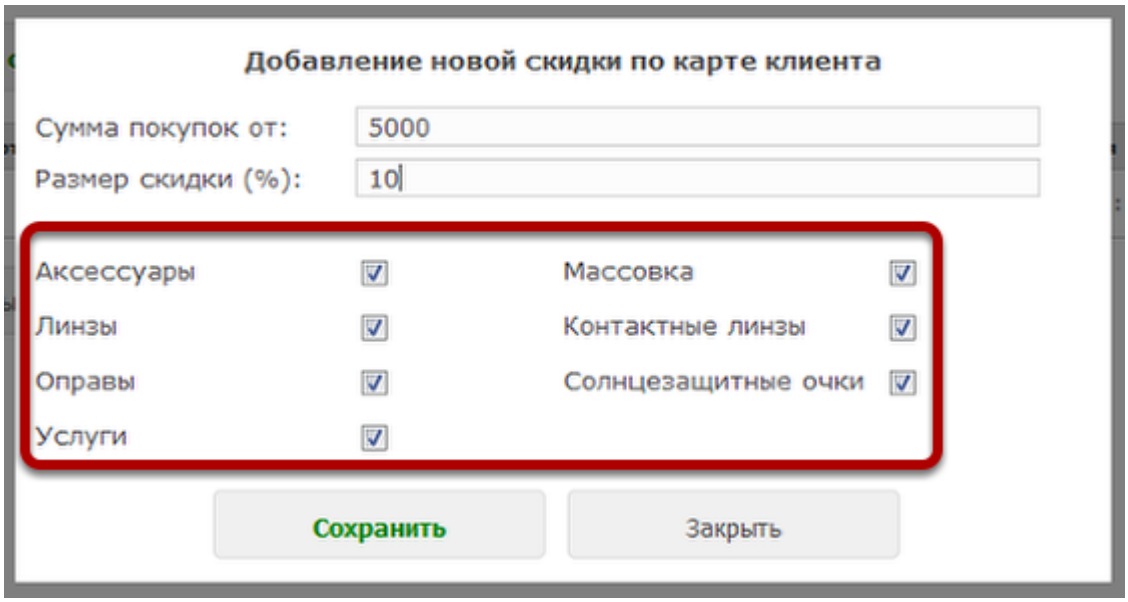



Например, укажем сумму 5000, в этом случае, скидка будет действовать только для тех клиентов, по карте которых было оформлено заказов на сумму больше либо равную 5000 руб.

## Укажите величину скидки в процентах

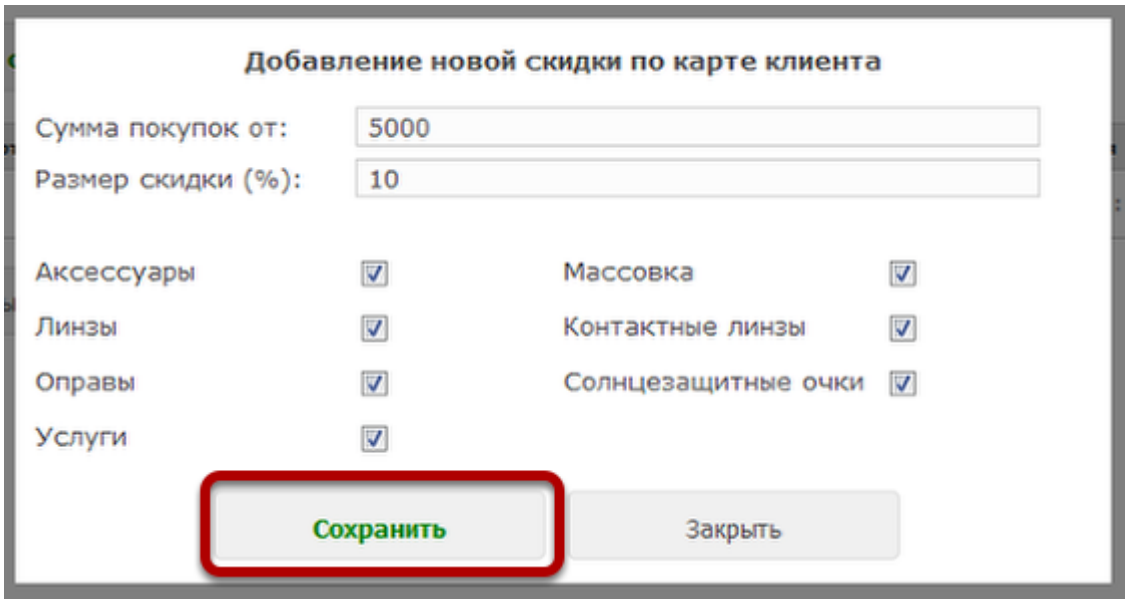



## Укажите на что распространяется скидка

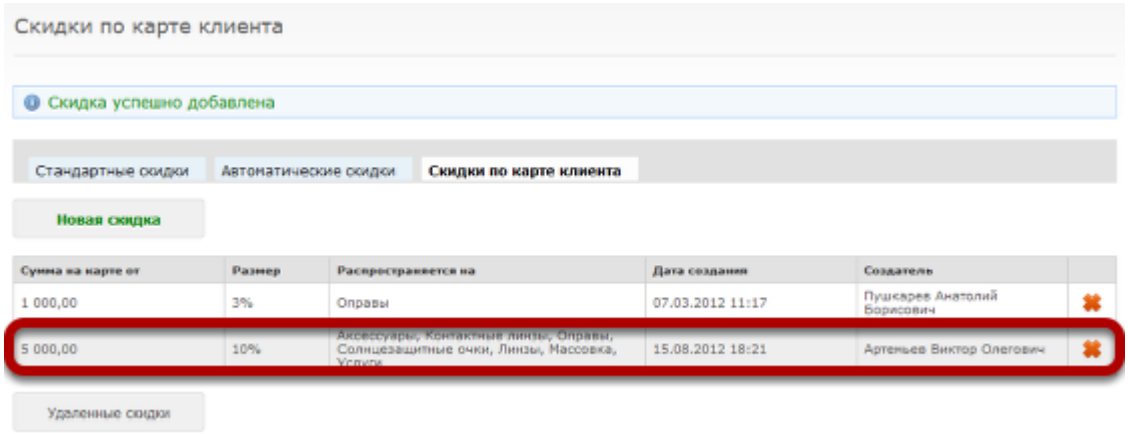



По умолчанию скидка распространяется на все услуги и товары в заказе, однако, можно создать скидку, которая будет распространяться только на отдельные категории товара.

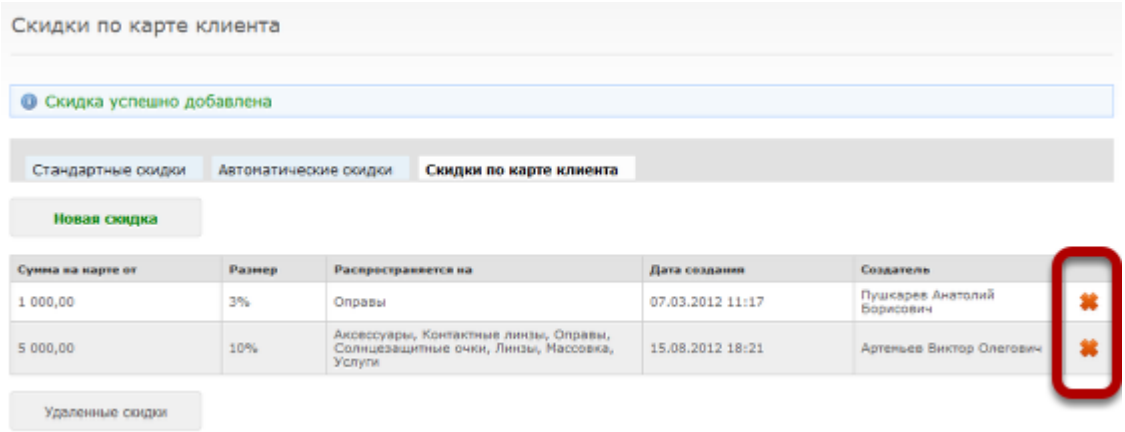
## После того, как данные о скидке заполнены, нажмите на кнопку "Сохранить"



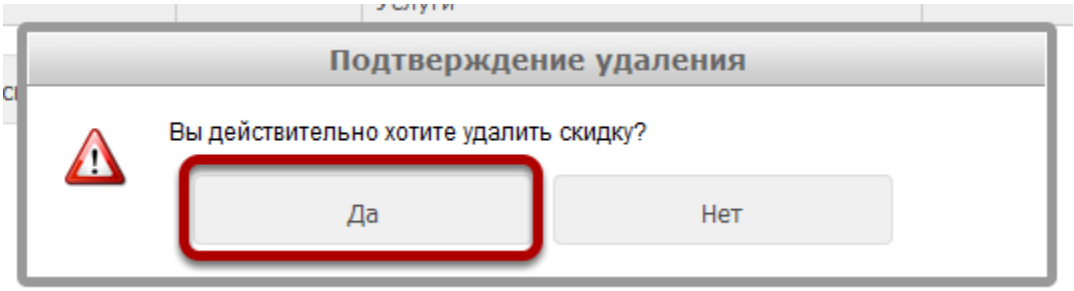

## Новая скидка будет добавлена в список действующих накопительных скидок



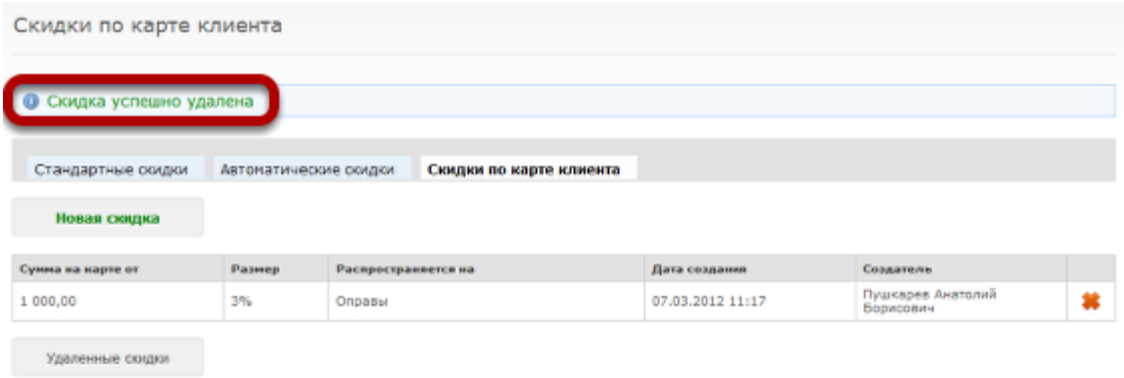
## Чтобы удалить скидку, нажмите на иконку удаления справа в строке соответствующей скидки



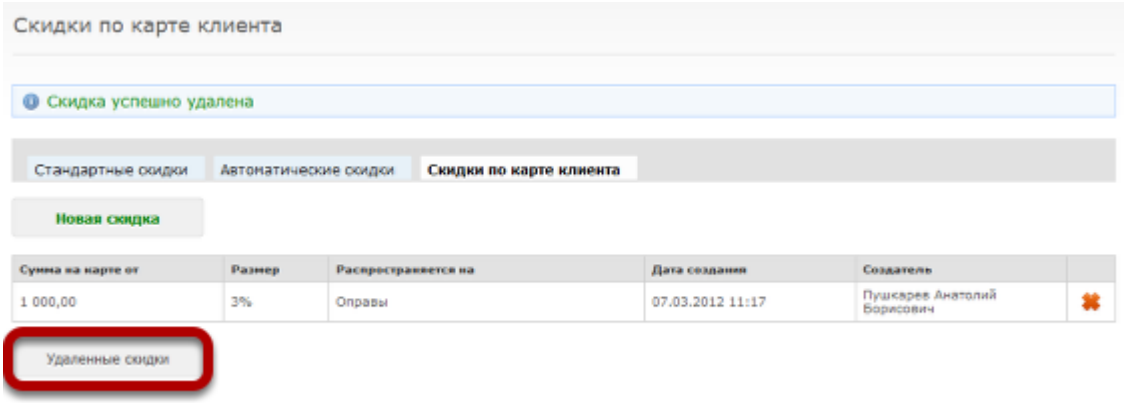

## В появившемся диалоге нажмите "Да"



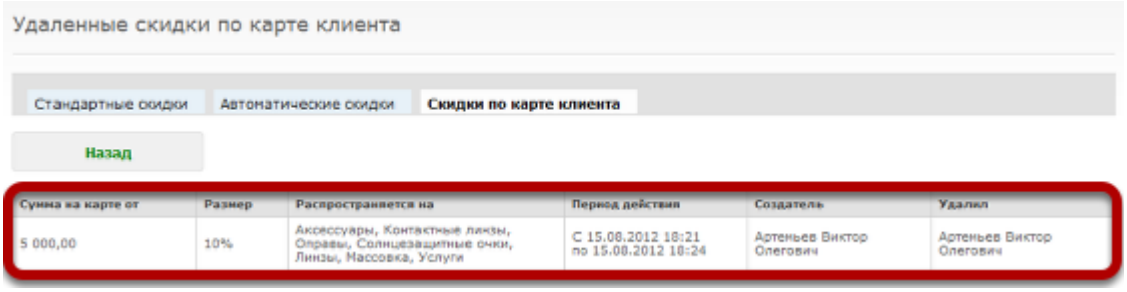

## Скидка будет удалена из списка активных накопительных скидок



## Чтобы просмотреть удаленные скидки, нажмите на кнопку "Удаленные скидки"



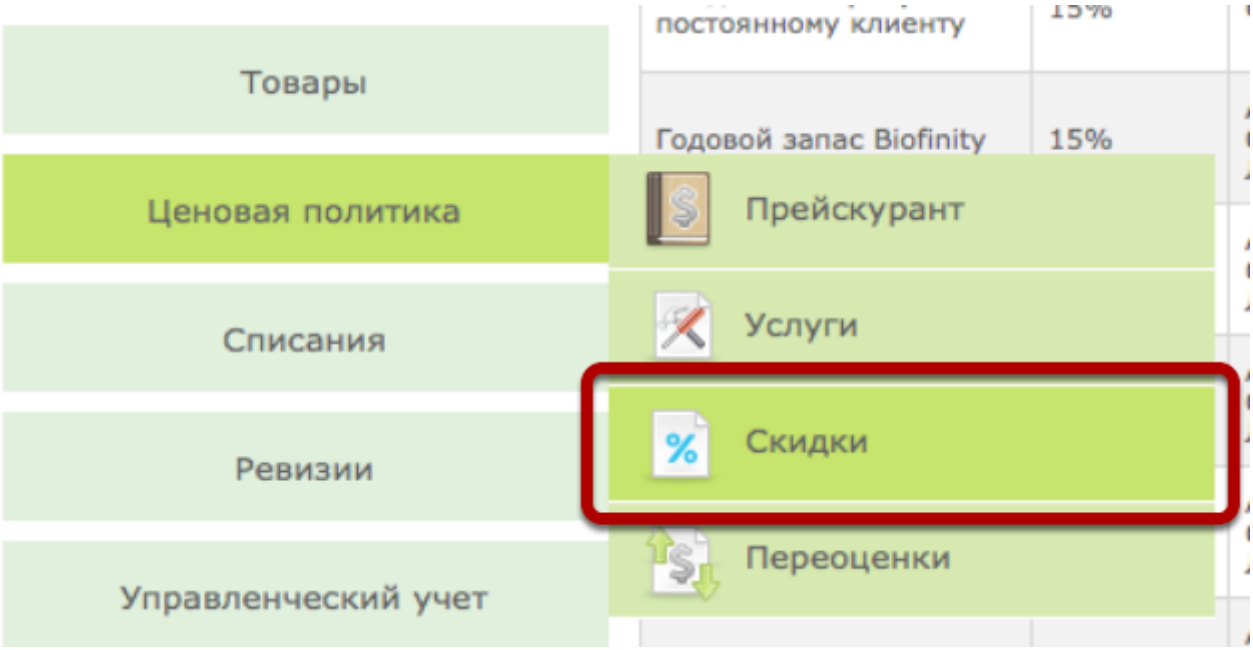

## По каждой скидке сохраняется информация о том, кто и когда ее создал и удалил



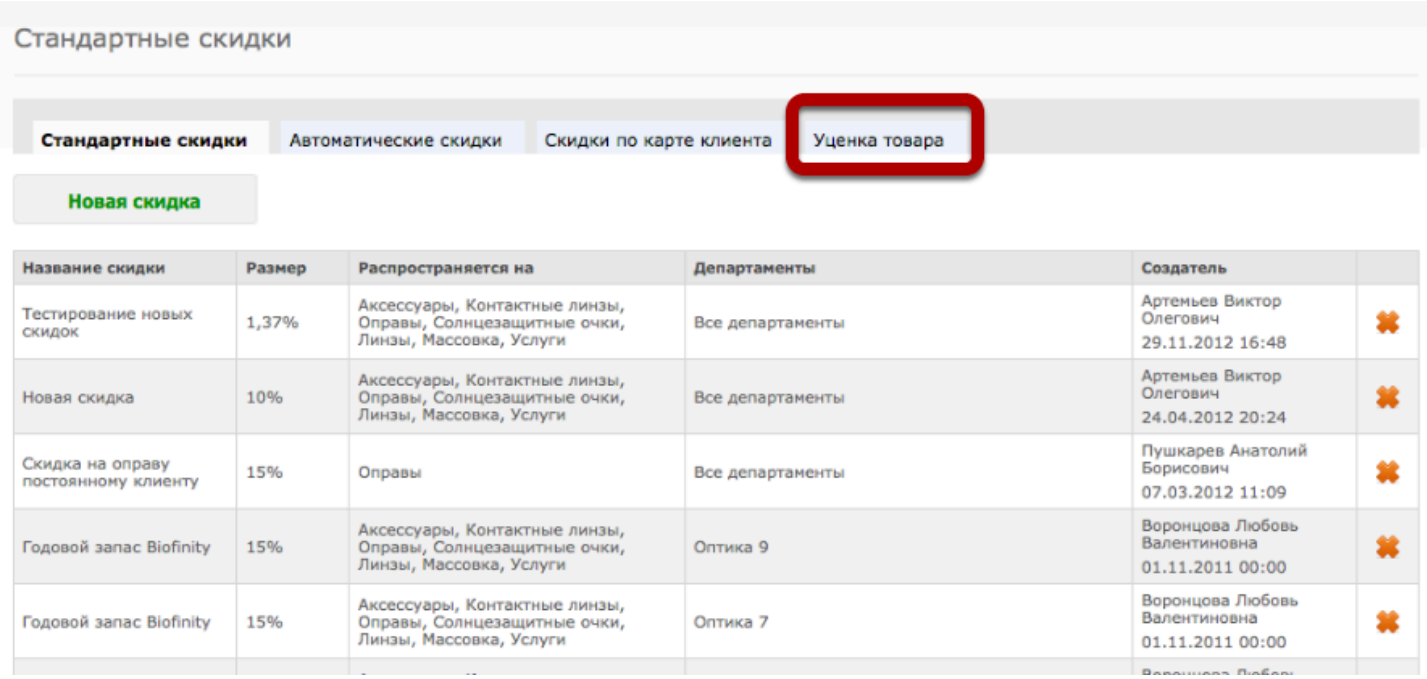
# Как задать скидку "Уценка товара"?

Уценка - это скидка на конкретные единицы товара по причине брака, приближающегося окончания срока годности, залежалости товара и т.д.

## Выберите в меню пункт "Скидки"



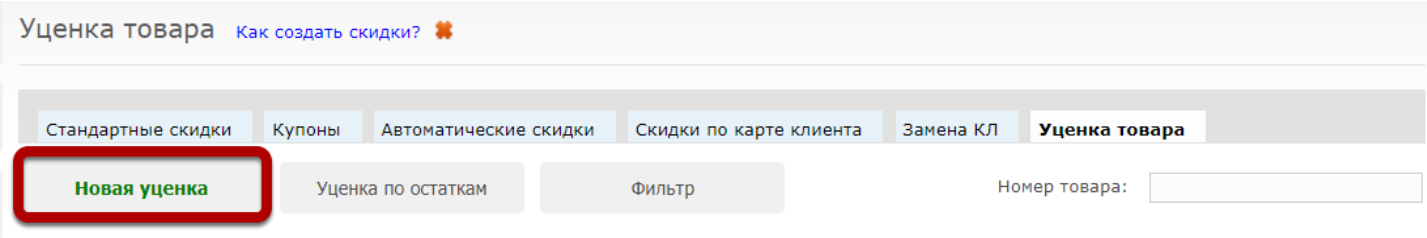

## Выберите вкладку "Уценка товара"



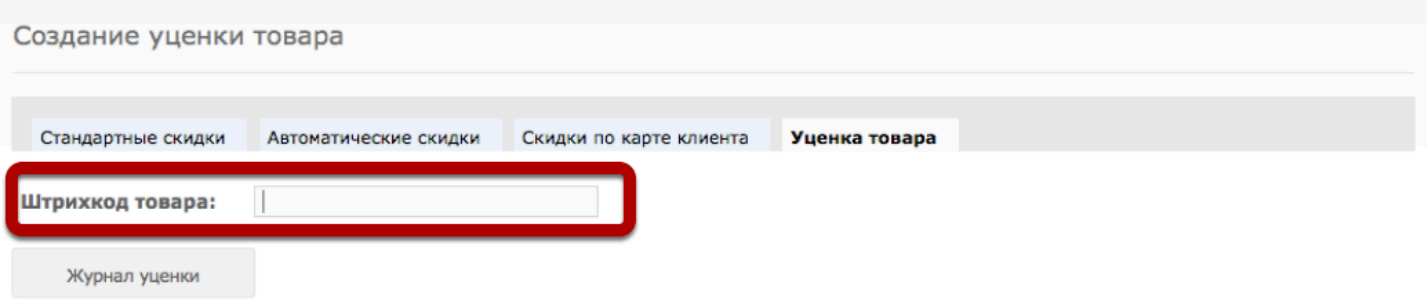

| Название скидки | Размер | Распространяется на | Департаменты | Создатель | |
|---|---|---|---|---|---|
| Тестирование новых скидок | 1,37% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 29.11.2012 16:48 | |
| Новая скидка | 10% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Все департаменты | Артемьев Виктор Олегович 24.04.2012 20:24 | |
| Скидка на оправу постоянному клиенту | 15% | Оправы | Все департаменты | Пушкарев Анатолий Борисович 07.03.2012 11:09 | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 9 | Воронцова Любовь Валентиновна 01.11.2011 00:00 | |
| Годовой запас Biofinity | 15% | Аксессуары, Контактные линзы, Оправы, Солнцезащитные очки, Линзы, Массовка, Услуги | Оптика 7 | Воронцова Любовь Валентиновна 01.11.2011 00:00 | |

Уценку можно создать уценку как на отдельный товар, так и на группу товаров:

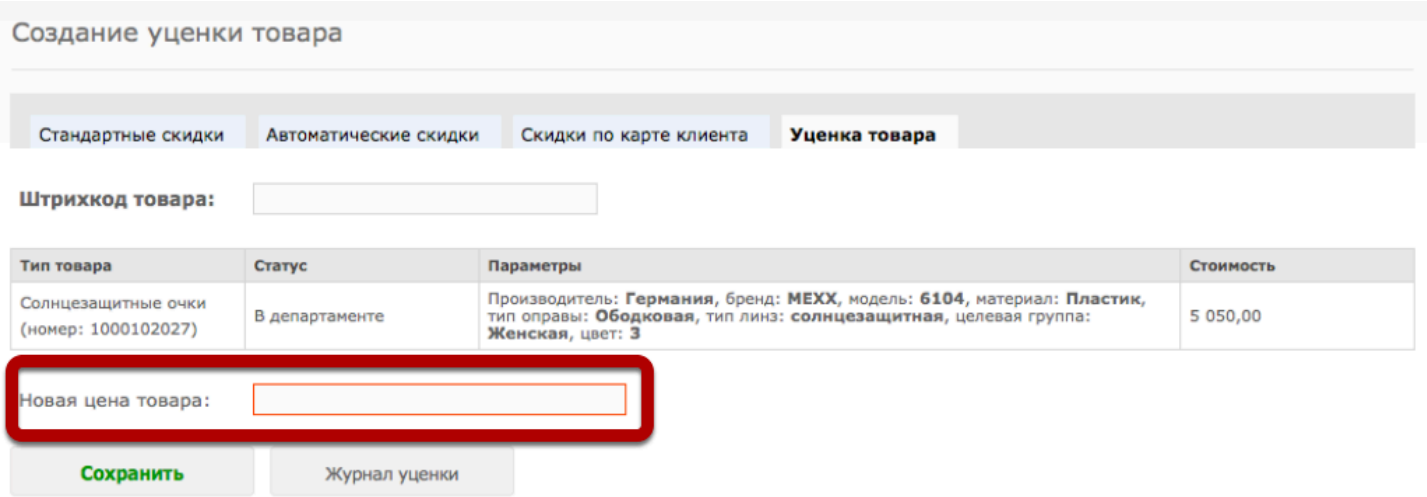
# 1. Для уценки конкретной единицы товара, нажмите на кнопку "Новая уценка"



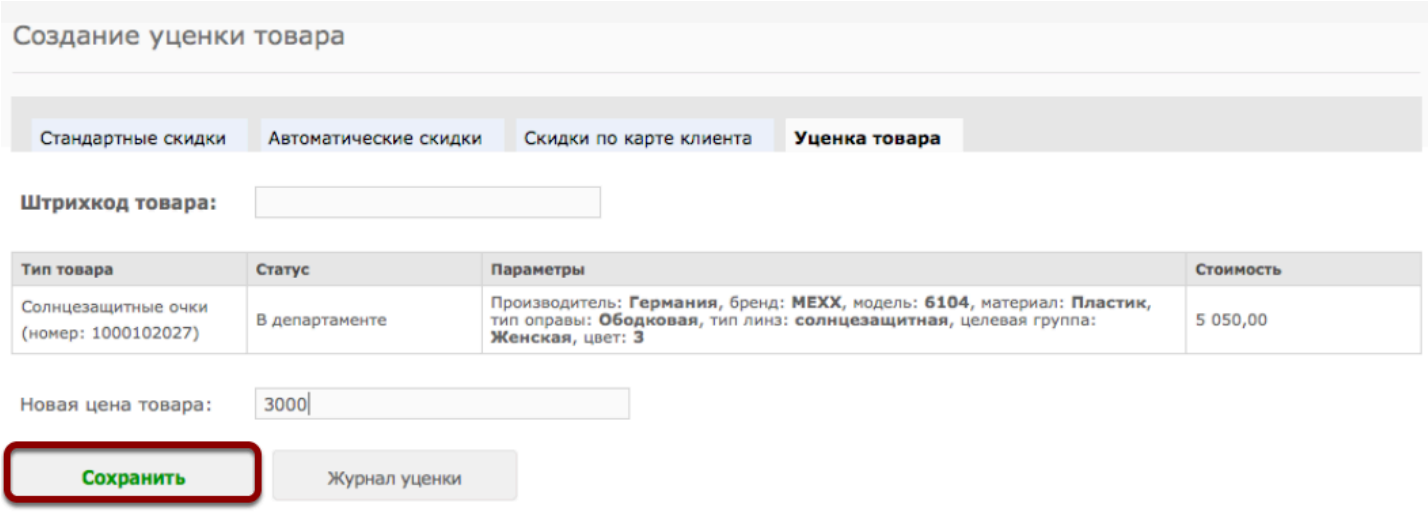

# Просканируйте номер товара в соответствующее поле



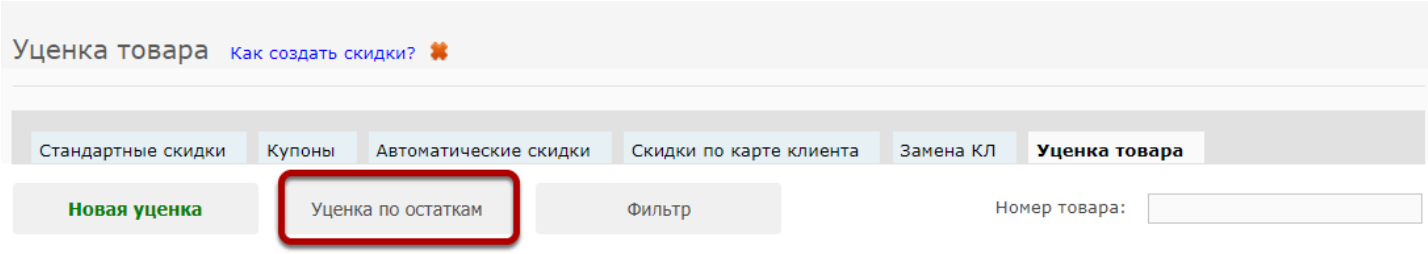

# Укажите новую цену товара



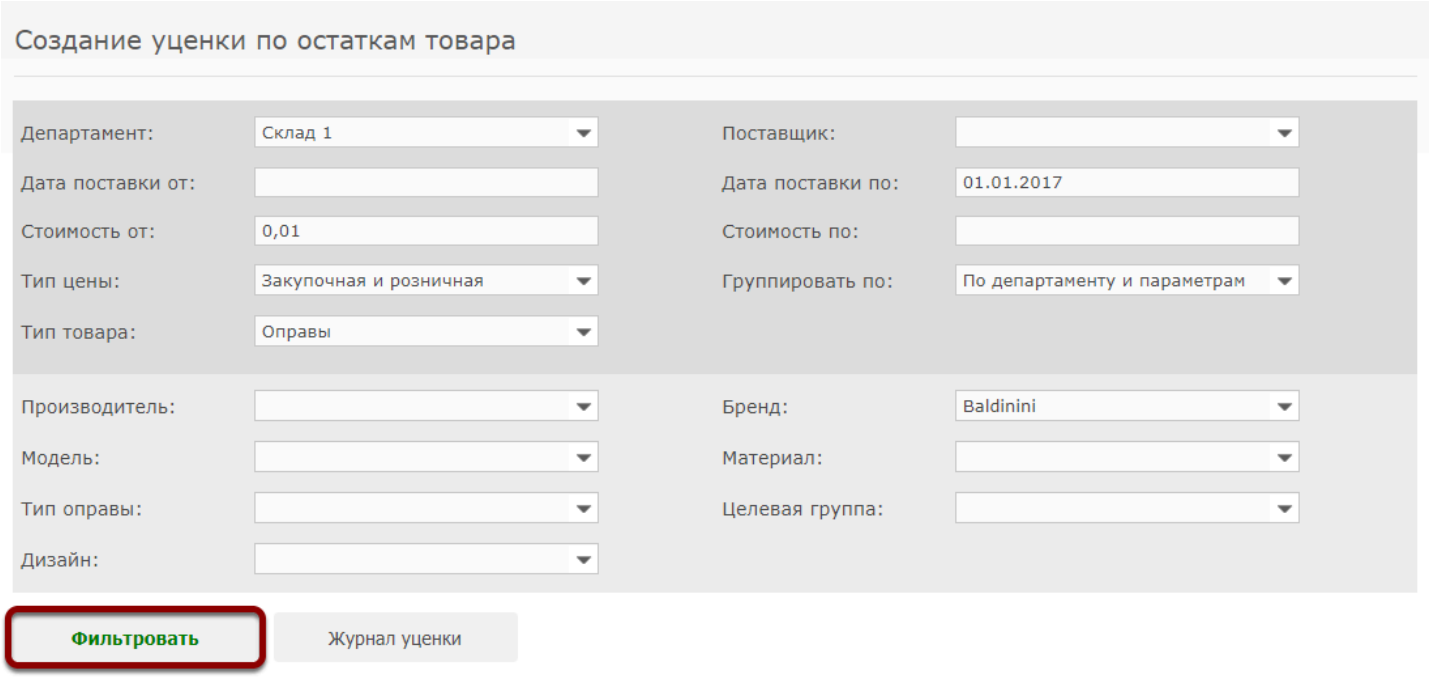
# Нажмите на кнопку "Сохранить"




# 2. Чтобы создать уценку на группу товаров, нажмите "Уценка по остаткам"



# Укажите условия отбора товаров для уценки и нажмите "Фильтровать"




Для того, чтобы видеть закупочную цену при создании уценки в фильтре "Тип цены" укажите "Закупочная и розничная"

## Нажмите "Фильтровать"

Создание уценки по остаткам товара

| | | | |
|---|---|---|---|
| Департамент: | Оптика 1 | Поставщик: | |
| Дата поставки от: | | Дата поставки по: | |
| Стоимость от: | 100 | Стоимость по: | 400 |
| Тип цены: | Закупочная и розничная | Группировать по: | По департаменту и параметрам |
| Тип товара: | Солнцезащитные очки | | |
| Производитель: | | Бренд: | |
| Модель: | | Материал: | |
| Тип линз: | | Тип оправы: | |
| Целевая группа: | | Дизайн: | |

Фильтровать | Журнал уценки

## Укажите новую цену с учетом уценки для каждой группы товаров, а также Основание уценки и нажмите "Создать"

Создание уценки по остаткам товара

Создать | Назад | Задать цену

| Департамент | Наименование | Кол-во | Закупочная | Стоимость | Новая стоимость | Скидка |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, цвет: **03** | 15 | 99,00 | 990,00 | 500 | 49% |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Комби**, тип: **AD**, целевая группа: **Man** | 2 | 200,00 | 990,00 | 500 | 49% |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип: **AG**, целевая группа: **Man** | 3 | 100,00 | 980,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1253**, цвет: **03** | 3 | 99,00 | 990,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1271**, материал: **Комби**, тип: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C01** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1285**, материал: **Комби**, тип: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C03** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | | — |

Основание уценки: Старая коллекция

Комментарий:

Создать | Назад

## Вы также можете создать уценку на все отобранные

## товары сразу. Нажмите "Задать цену"

Создание уценки по остаткам товара

Создать | Назад | Задать цену

| Департамент | Наименование | Кол-во | Закупочная | Стоимость | Новая стоимость | Скидка |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, цвет: **03** | 15 | 99,00 | 990,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Комби**, тип: **AD**, целевая группа: **Man** | 2 | 200,00 | 990,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип: **AG**, целевая группа: **Man** | 3 | 100,00 | 980,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1253**, цвет: **03** | 3 | 99,00 | 990,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1271**, материал: **Комби**, тип: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C01** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | | — |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1285**, материал: **Комби**, тип: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C03** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | | — |

Основание уценки: Без основания

Комментарий:

Создать | Назад

## Укажите процент уценки

Установка новой цены товара

Коэффициент | Фиксированная разница

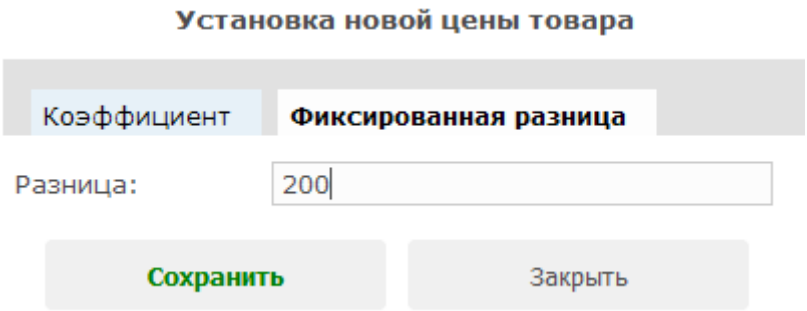
Процент: 40

Округление: До целого значения

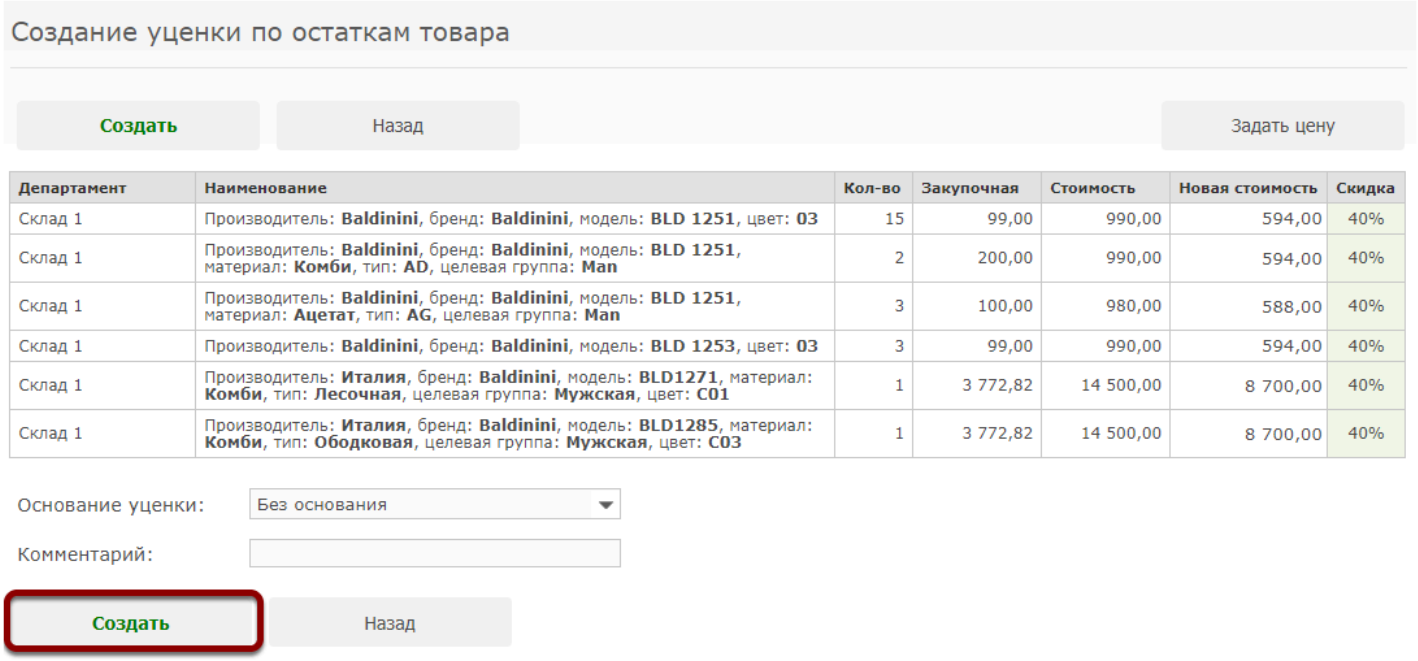
Сохранить | Закрыть

При этом в поле "Округление" вы можете указать, до какого порядка округлять полученную после уценки цену товара

## Или разницу цен в рублях

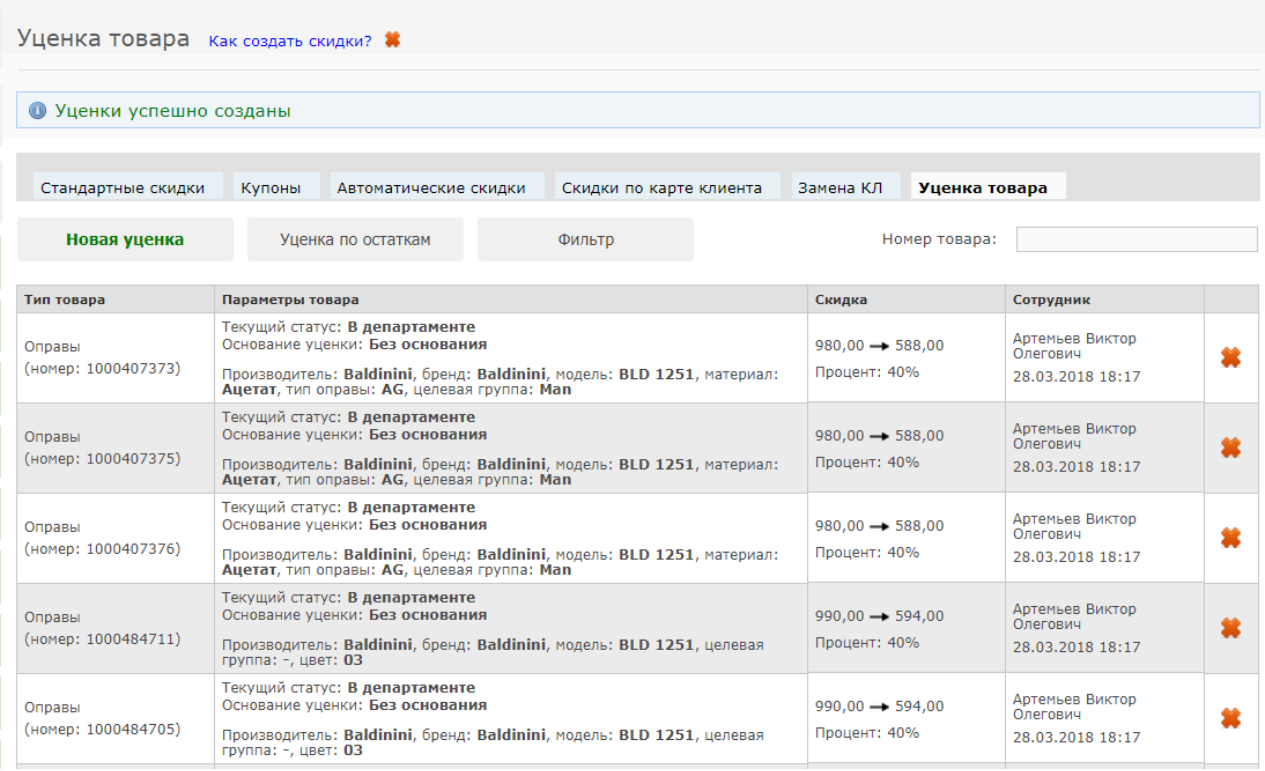



## В итоге будут уценены на одинаковых условиях сразу все отобранные товары. Далее нажмите "Создать"




| Департамент | Наименование | Кол-во | Закупочная | Стоимость | Новая стоимость | Скидка |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, цвет: **03** | 15 | 99,00 | 990,00 | 594,00 | 40% |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Комби**, тип: **AD**, целевая группа: **Man** | 2 | 200,00 | 990,00 | 594,00 | 40% |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип: **AG**, целевая группа: **Man** | 3 | 100,00 | 980,00 | 588,00 | 40% |
| Склад 1 | Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1253**, цвет: **03** | 3 | 99,00 | 990,00 | 594,00 | 40% |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1271**, материал: **Комби**, тип: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C01** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | 8 700,00 | 40% |
| Склад 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD1285**, материал: **Комби**, тип: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **C03** | 1 | 3 772,82 | 14 500,00 | 8 700,00 | 40% |

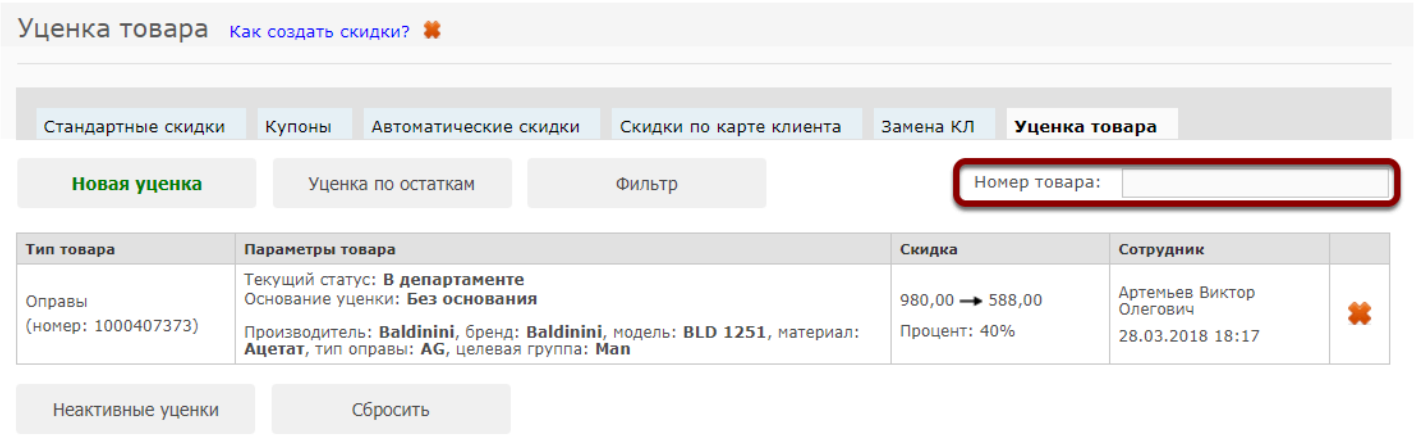
# После создания новая уценка будет отображена в "Журнале уценок" наряду с остальными действующими уценками



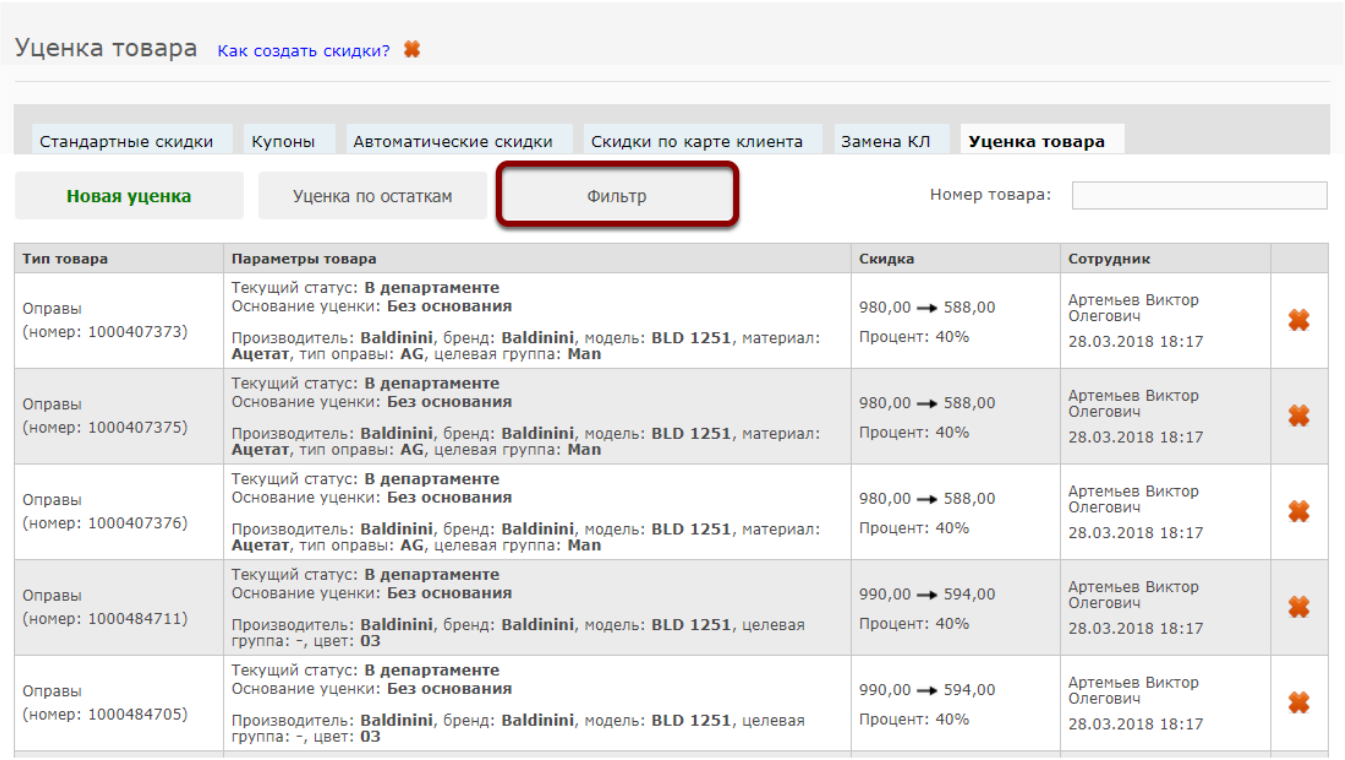

Любую уценку можно отменить, нажав на "крестик" в соответствующей строке

# Чтобы проверить уценен ли в настоящий момент товар или нет, просканируйте штрихкод товара в поле "Номер товара"

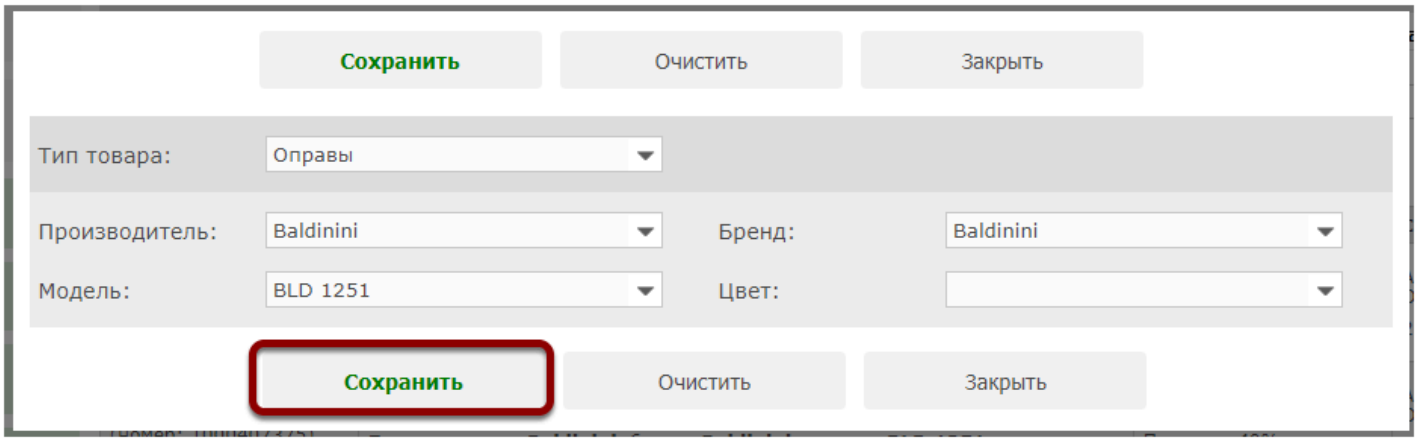
Если на данный товар имеется действующая уценка, она будет отображена



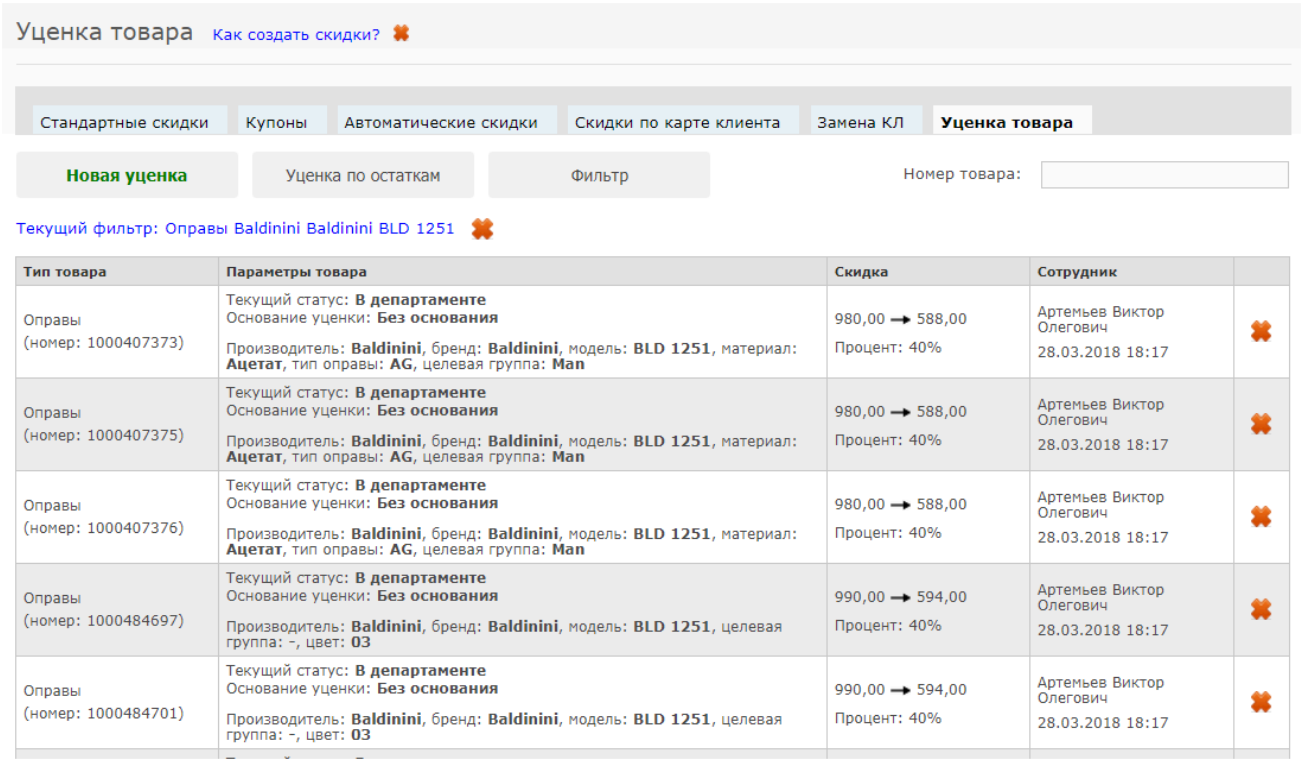

# Чтобы отобрать все действующие уценки на товар с определенными параметрами, в Журнале уценок нажмите "Фильтр"



## Укажите параметры товара, уценки на который вы хотите отобрать и нажмите "Сохранить"

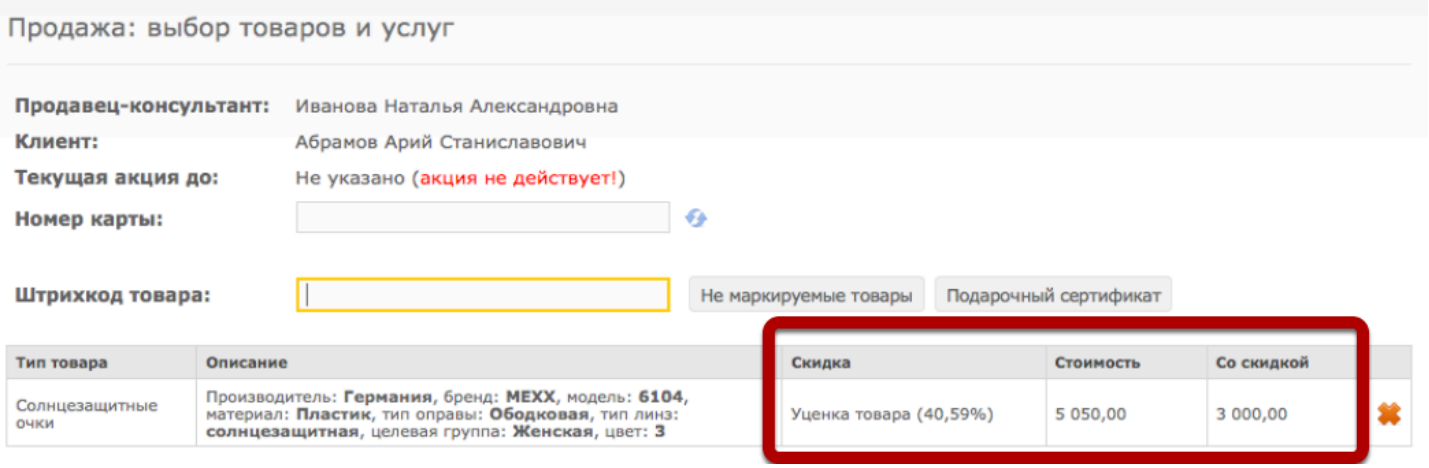



## После этого в Журнале уценок будут отображены действующие уценки на товар с указанными параметрами




| Тип товара | Параметры товара | Скидка | Сотрудник | |
|---|---|---|---|---|
| Оправы (номер: 1000407373) | Текущий статус: **В департаменте**<br>Основание уценки: **Без основания**<br>Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип оправы: **AG**, целевая группа: **Man** | 980,00 → 588,00<br>Процент: 40% | Артемьев Виктор Олегович<br>28.03.2018 18:17 | |
| Оправы (номер: 1000407375) | Текущий статус: **В департаменте**<br>Основание уценки: **Без основания**<br>Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип оправы: **AG**, целевая группа: **Man** | 980,00 → 588,00<br>Процент: 40% | Артемьев Виктор Олегович<br>28.03.2018 18:17 | |
| Оправы (номер: 1000407376) | Текущий статус: **В департаменте**<br>Основание уценки: **Без основания**<br>Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, материал: **Ацетат**, тип оправы: **AG**, целевая группа: **Man** | 980,00 → 588,00<br>Процент: 40% | Артемьев Виктор Олегович<br>28.03.2018 18:17 | |
| Оправы (номер: 1000484697) | Текущий статус: **В департаменте**<br>Основание уценки: **Без основания**<br>Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, целевая группа: -, цвет: **03** | 990,00 → 594,00<br>Процент: 40% | Артемьев Виктор Олегович<br>28.03.2018 18:17 | |
| Оправы (номер: 1000484701) | Текущий статус: **В департаменте**<br>Основание уценки: **Без основания**<br>Производитель: **Baldinini**, бренд: **Baldinini**, модель: **BLD 1251**, целевая группа: -, цвет: **03** | 990,00 → 594,00<br>Процент: 40% | Артемьев Виктор Олегович<br>28.03.2018 18:17 | |

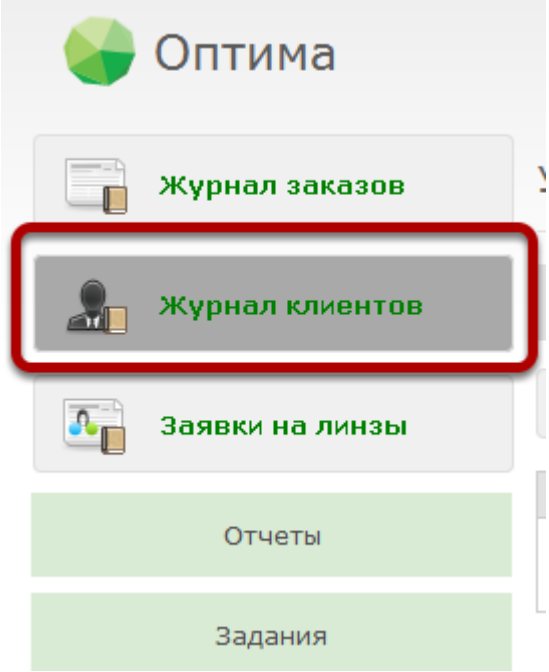
# При добавлении уцененного товара в заказ, скидка по уценке будет отображена в заказе:



# Как задать VIP-скидку клиенту?

VIP-скидку клиенту может назначить только пользователь с уровнем доступа "Топменеджер"

## Выберите в главном меню пункт "Журнал клиентов"



# Выберите нужного клиента из списка

Журнал клиентов

Введите начало фамилии: Номер карты:

| Фамилия | Имя | Отчество | Дата рождения | Телефон |
|---|---|---|---|---|
| Dgj | Dgh | Ghj | **.**.**** | 89110230767 |
| Абрамов | Адриан | Романович | 28-03-1965 | 89110230767 |
| Абрамов | Александр | Вадимович | 17-11-1961 | 89110230767 |
| Абрамов | Алексей | Артёмович | 23-01-1998 | 89110230767 |
| Абрамов | Алексей | Борисович | 28-04-1986 | 89110230767 |
| Абрамов | Альберт | Валентинович | 19-11-1979 | 89110230767 |
| Абрамов | Анастасий | Олегович | 11-07-1990 | 89110230767 |
| Абрамов | Арий | Станиславович | 16-10-1951 | 89110230767 |
| Абрамов | Аристарх | Романович | 20-12-1987 | 89110230767 |
| Абрамов | Арнольд | Викторович | 14-01-1977 | 89110230767 |
| Абрамов | Артур | Олегович | 18-03-1968 | 89110230767 |
| Абрамов | Ашот | Борисович | 23-09-1976 | 89110230767 |
| Абрамов | Бенедикт | Николаевич | **.**.**** | 89110230767 |

1 2 3 4 .. 1533 >

# Нажмите кнопку "Редактировать"

Информация о клиенте

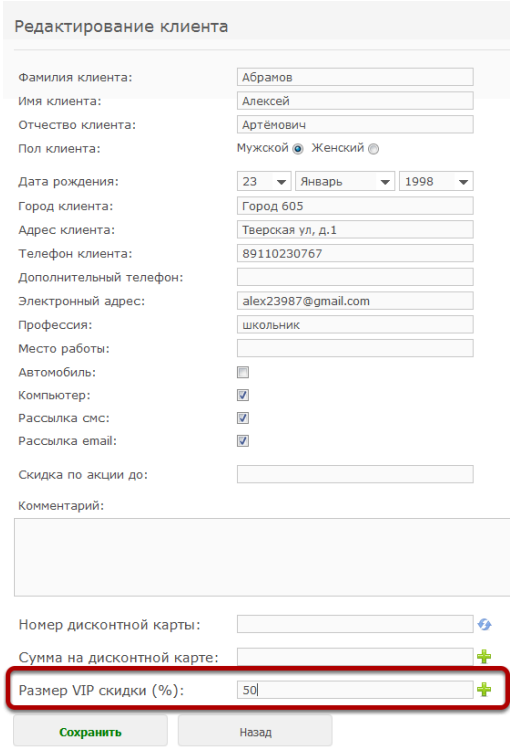
Журнал клиентов

**Клиент:** Абрамов Алексей Артёмович (последнее посещение: 15.08.2012 17:48)

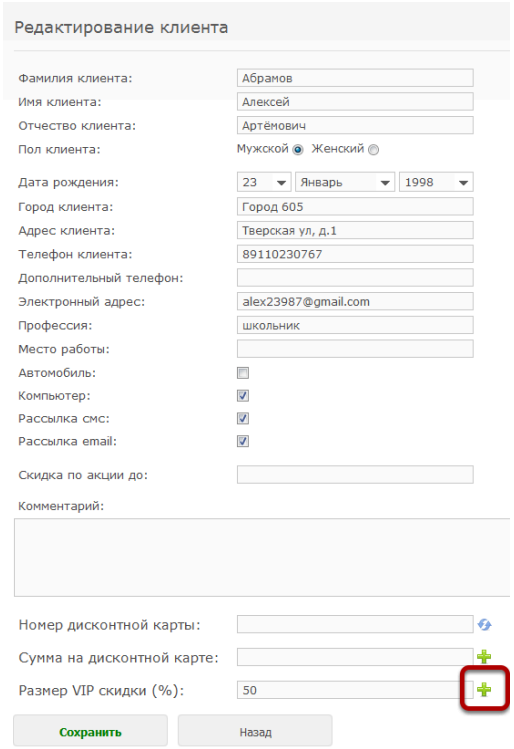
Редактировать | Создать задание | Проданные КЛ | История заказов

| | |
|---|---|
| Пол | Мужской |
| Дата рождения | 23-01-1998 |
| Город | Город 605 |
| Адрес | Тверская ул, д.1 |
| Телефон | 89110230767 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | alex23987@gmail.com |
| Профессия | школьник |
| Место работы | |
| Автомобиль | Нет |
| Компьютер | Есть |
| Рассылка смс | Да |
| Рассылка email | Да |
| Дисконтная карта | Нет |
| Сумма на дисконтной карте | Нет |
| VIP скидка | Нет |
| Срок действия скидки по акции | Не указан |

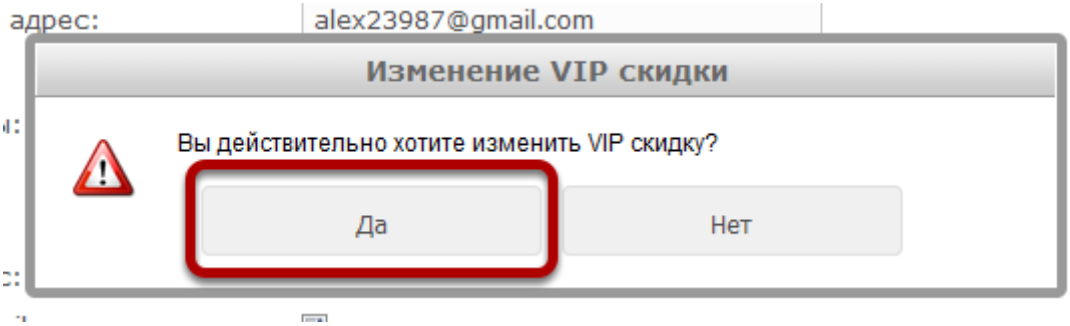
# Укажите значение скидки в разделе "Размер VIP скидки"



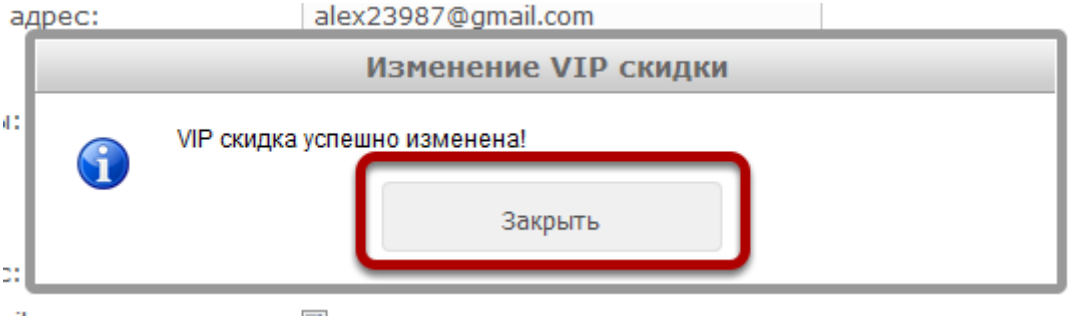

# Нажмите на иконку "Добавить" рядом с полем



## В появившемся диалоге укажите "Да"




## Теперь для клиента действует индивидуальная скидка. Нажмите на кнопку "Закрыть"



# В каком порядке скидки применяются к заказу?

## При оформлении заказа, на каждый товар и услугу в нем считается индивидуальная скидка

Изготовление очков: информация о заказе

**Продавец-консультант:** Иванова Наталья Александровна
**Клиент:** Абрамов Адриан Романович
**Номер карты:** 1000314000

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **Германия**, бренд: **DAVIDOFF**, модель: **95601-007**, материал: **TITANIUM**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская** | Акция на все оправы (10%) | 11 900,00 | 10 710,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Линзы (OD) | Производитель: **INDO**, бренд: **SUPERFIN 1.523 CEFIR**, тип линзы: **Стигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **-2,25**, индекс рефракции: **1,52**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **Cefir** | Дисконтная карта (7%) | 640,00 | 595,00 |
| Линзы (OS) | Производитель: **склад**, бренд: **1.5 HMC**, тип линзы: **Стигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **+3,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **HMC** | Дисконтная карта (7%) | 350,00 | 326,00 |

Аксессуары и услуги

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары (кол-во: 1) | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **брелок-отвертка** | Дисконтная карта (7%) | 100,00 | 93,00 |

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Срочность работы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |

**Выбор скидки вручную:**

**Стоимость заказа:** 14 490,00 руб.
**Общая скидка:** 1 371,00 руб.
**Стоимость со скидкой:** 13 119,00 руб.

При этом для каждого элемента выбирается максимальная применимая к нему скидка. Например, если у клиента имеется дисконтная карта, дающая скидку 7%, то она применяется ко всему, кроме оправы, на которую действует акция, заданная автоматической скидкой 10%

# Также считается общая скидка на заказ

Изготовление очков: информация о заказе

**Продавец-консультант:** Иванова Наталья Александровна
**Клиент:** Абрамов Адриан Романович
**Номер карты:** 1000314000

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **Германия**, бренд: **DAVIDOFF**, модель: **95601-007**, материал: **TITANIUM**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская** | Акция на все оправы (10%) | 11 900,00 | 10 710,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Линзы (OD) | Производитель: **INDO**, бренд: **SUPERFIN 1.523 CEFIR**, тип линзы: **Сигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **-2,25**, индекс рефракции: **1,52**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **Cefir** | Дисконтная карта (7%) | 640,00 | 595,00 |
| Линзы (OS) | Производитель: **склад**, бренд: **1.5 HMC**, тип линзы: **Сигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **+3,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **HMC** | Дисконтная карта (7%) | 350,00 | 326,00 |

Аксессуары и услуги

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары (кол-во: 1) | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **брелок-отвертка** | Дисконтная карта (7%) | 100,00 | 93,00 |

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Срочность работы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |

**Выбор скидки вручную:**

**Стоимость заказа:** 14 490,00 руб.
**Общая скидка:** 1 371,00 руб.
**Стоимость со скидкой:** 13 119,00 руб.

# Продавец-консультант может также указать скидку вручную, выбрав ее из списка стандартных скидок

Изготовление очков: информация о заказе

**Продавец-консультант:** Иванова Наталья Александровна
**Клиент:** Абрамов Адриан Романович
**Номер карты:** 1000314000

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **Германия**, бренд: **DAVIDOFF**, модель: **95601-007**, материал: **TITANIUM**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская** | Акция на все оправы (10%) | 11 900,00 | 10 710,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Линзы (OD) | Производитель: **INDO**, бренд: **SUPERFIN 1.523 CEFIR**, тип линзы: **Стигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **-2,25**, индекс рефракции: **1,52**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **Cefir** | Дисконтная карта (7%) | 640,00 | 595,00 |
| Линзы (OS) | Производитель: **склад**, бренд: **1.5 HMC**, тип линзы: **Стигматическая**, класс линзы: **бесцветная**, диоптрическая сила: **+3,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Сферическая**, покрытие линзы: **HMC** | Дисконтная карта (7%) | 350,00 | 326,00 |

Аксессуары и услуги

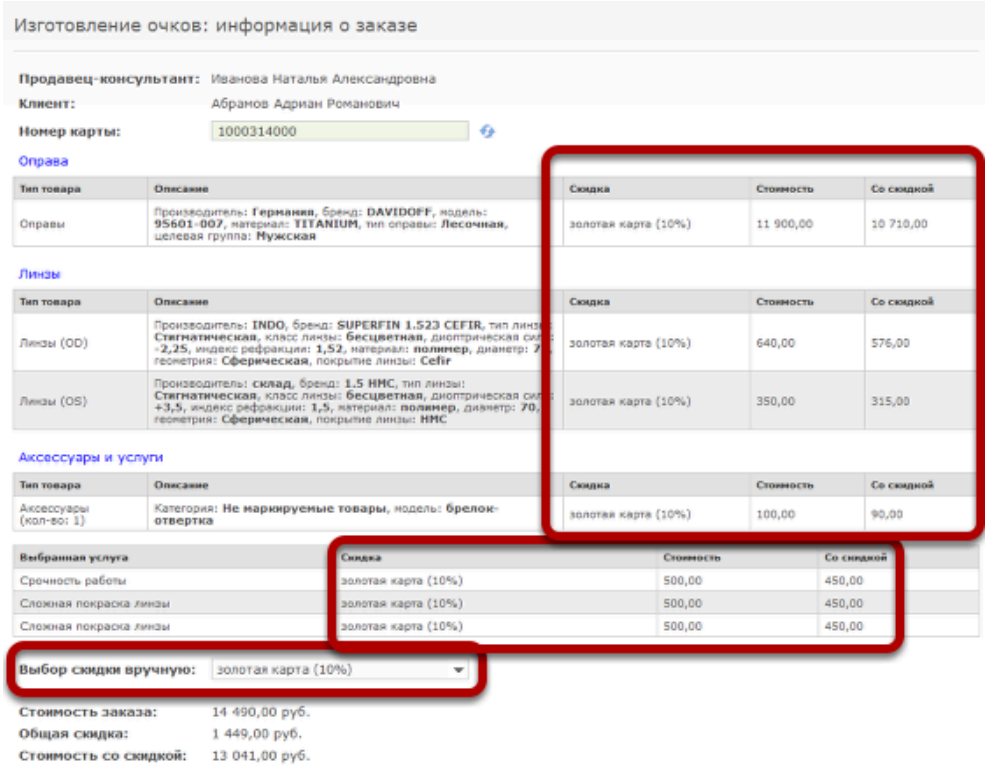
| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Аксессуары (кол-во: 1) | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **брелок-отвертка** | Дисконтная карта (7%) | 100,00 | 93,00 |

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Срочность работы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |
| Сложная покраска линзы | Дисконтная карта (7%) | 500,00 | 465,00 |

**Выбор скидки вручную:**
**Стоимость заказа:**
**Общая скидка:**
**Стоимость со скидкой:**
Ожидаемая дата выдачи:
Комментарий к заказу:

"ОХОТА НА СОЛНЦЕ. АВГУСТ!" (40%)
"ОХОТА НА СОЛНЦЕ.ИЮЛЬ" (30%)
бесплатная оправа (100%)
бесплатное обслуживание ПК (100%)

# При выборе стандартной скидки, все скидки, примененные к заказу, пересчитываются

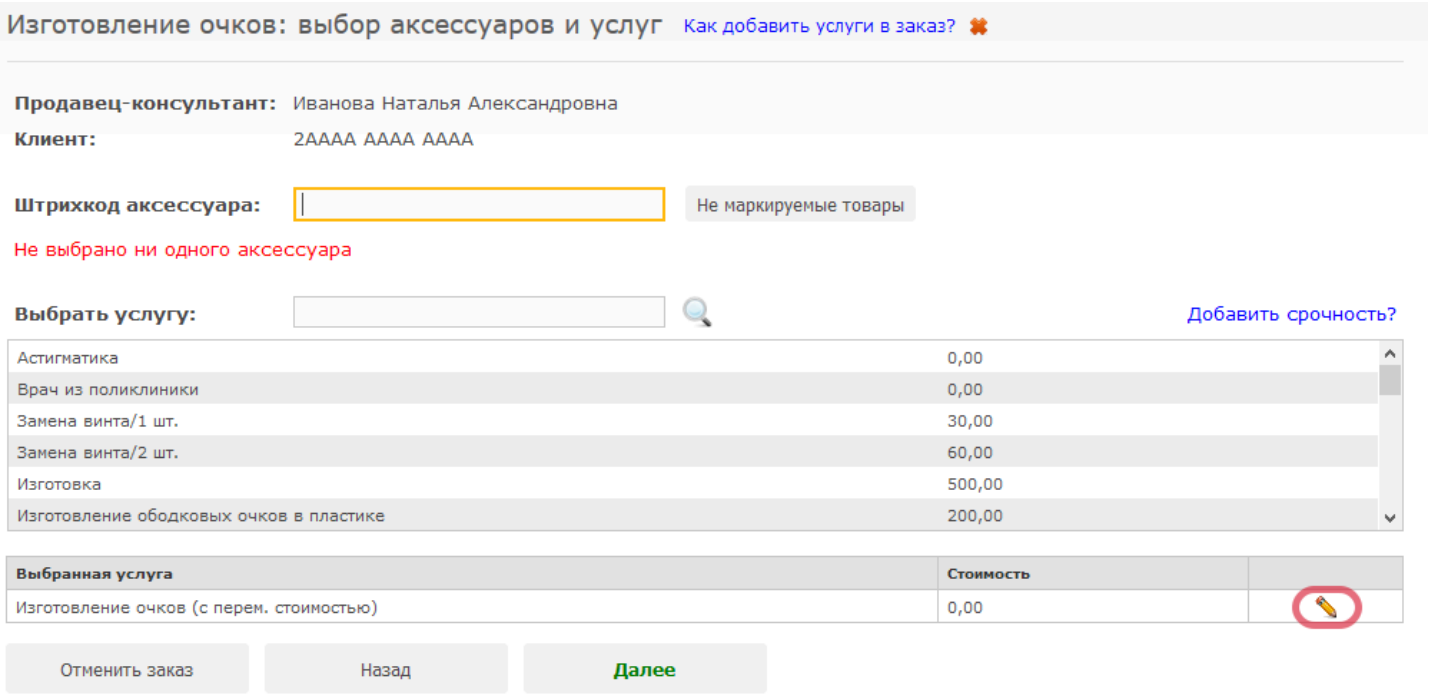



Теперь, при выборе 10% скидки, она становится максимальной для всех товаров, проэтому на все услуги и товары заказа действует именно эта максимальная скидка.

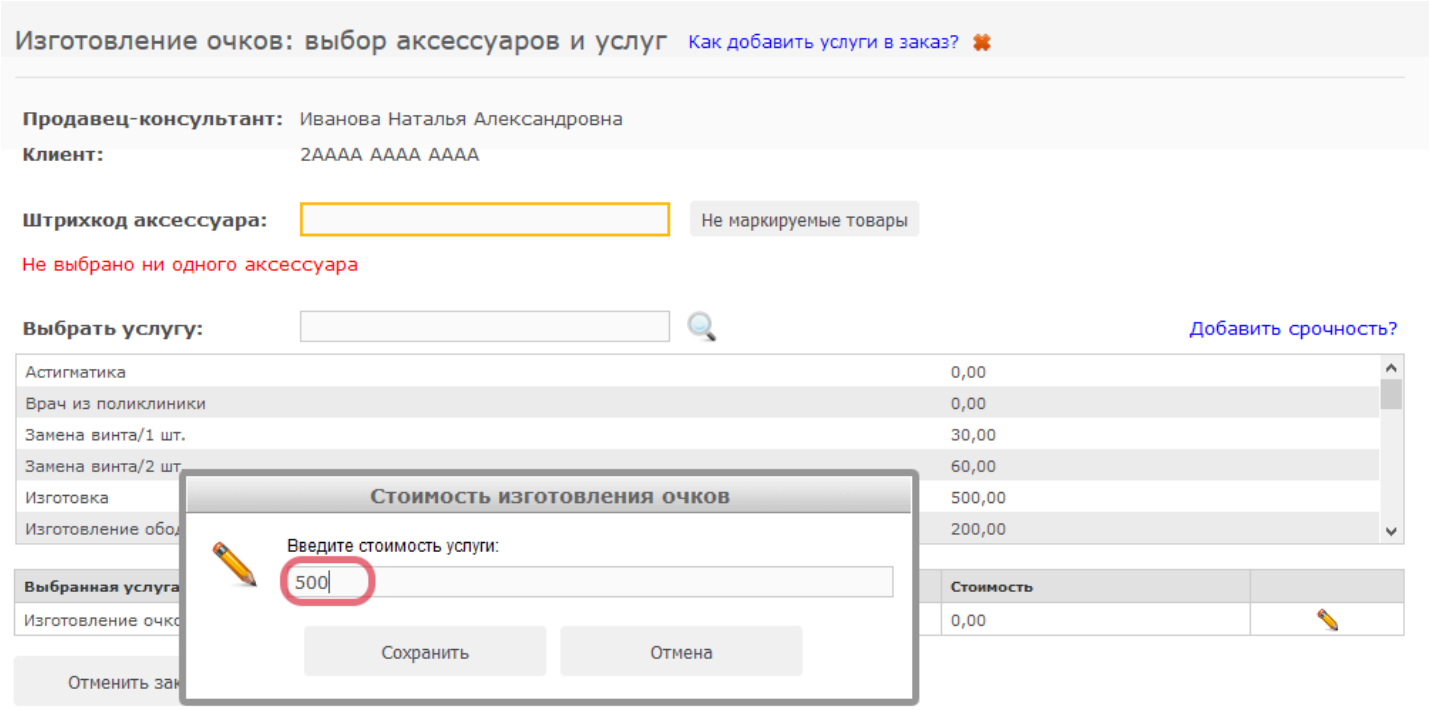
# Как сделать скидку на услугу с переменной стоимостью на изготовление очков?

На услугу с переменной стоимостью не распространяются ни один из видов скидок. Так как вводится стоимость вручную и уже с учетом скидки. Если необходимо отразить размер скидки с отчетах или печатных формах, то необходимо подключить соответствующую настройку. Для этого обратитесь в группу технической поддержки ИТигрис или напишите запрос в разделе "Помощь".

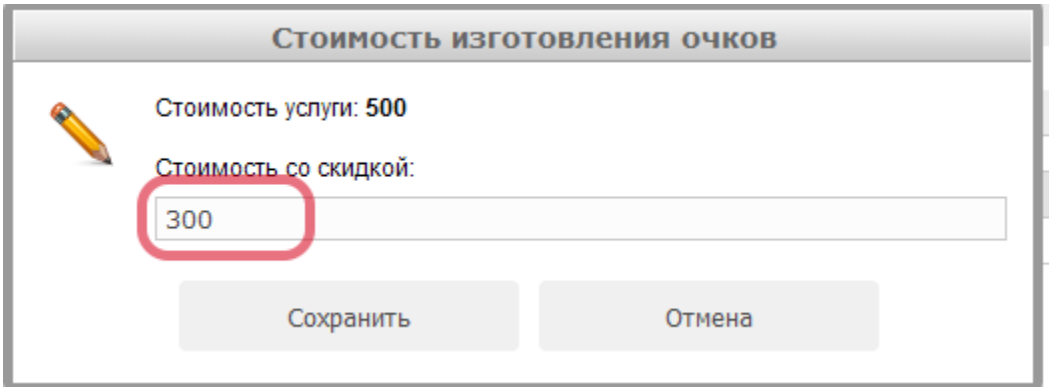
## На моменте выбора услуг в заказе "Изготовление очков" нажмите на знак редактирования услуги с переменной стоимостью



# Задайте стоимость услуги




# Нажмите "Сохранить" и задайте стоимость услуги со скидкой



# Нажмите "Сохранить" и перейдите к следующему шагу оформления заказа

Изготовление очков: информация о заказе Как выбрать скидку?

**Продавец-консультант:** Иванова Наталья Александровна

**Клиент:** 2AAAA AAAA AAAA

**Номер карты:**

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправа клиента | Тип оправы: **120**, материал оправы: **Ацетат** | | 0,00 | 0,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Заказная линза (OD) | Производитель: **BBGR**, наименование: **ASPHOR**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **-0,25**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **CR-39**, диаметр: **60**, геометрия: **Сферическая** | VIP скидка (10%) | 2 750,00 | 2 475,00 |
| Заказная линза (OS) | Производитель: **BBGR**, наименование: **ASPHOR**, тип линзы: **Стигматическая**, сфера: **-0,25**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **CR-39**, диаметр: **60**, геометрия: **Сферическая** | VIP скидка (10%) | 2 750,00 | 2 475,00 |

Аксессуары и услуги

Не выбрано ни одного аксессуара

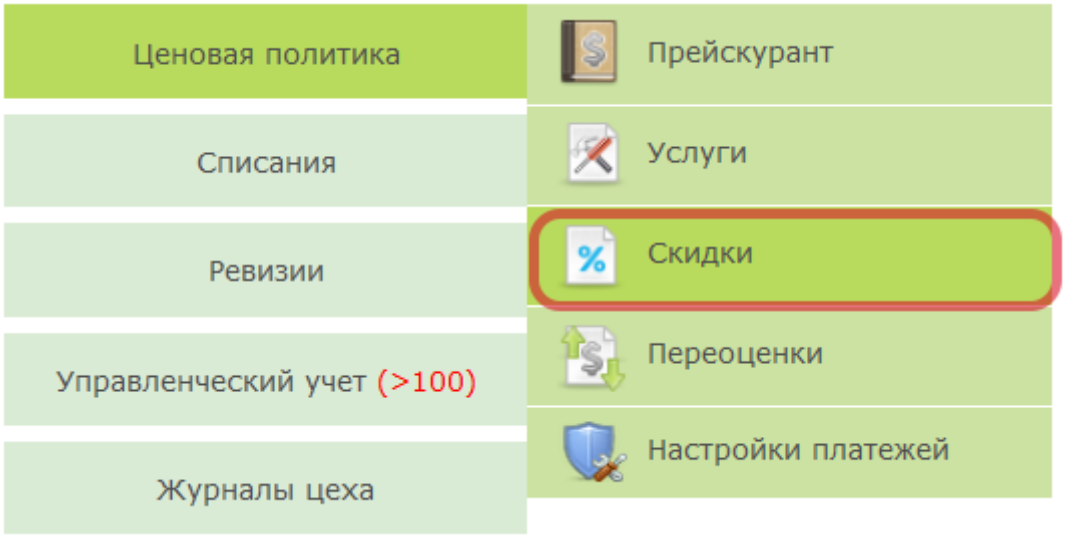
| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Изготовление очков (с перем. стоимостью) | Скидка на услугу с перем. стоимостью | 500,00 | 300,00 |

Скидка отразилась в заказе

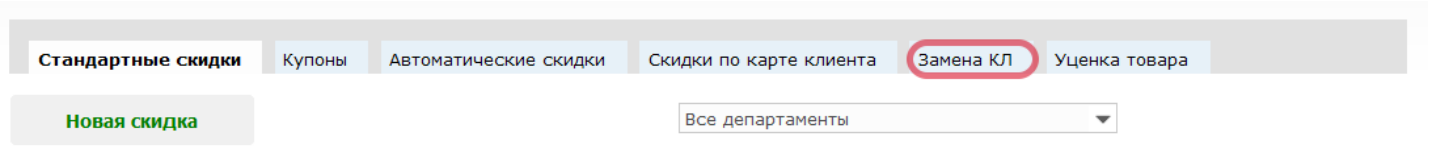
# Как задать скидку "Своеврменная замене контактных линз"

Для стимулирования клиентов на покупки, отличным механизмом является скидка на покупку следующей пачки в течении определеного срока с предыдущей покупки. Задать эти скидки может пользователем с уровнем доступа "Топ-менеджер".

## Выберите в главном меню пункт "Ценовая политика" - "Скидки"




## Выберите вклдаку "Замена КЛ"



# Нажмите кнопку "Новая скидка"

Скидка своевременной замены контактных линз Как создать скидки?

Стандартные скидки | Купоны | **Замена КЛ** | Автоматические скидки | Скидки по карте клиента | Уценка товара

**Новая скидка**

| Производитель | Наименование | Период ношения | Кол-во | Размер скидки | Замена через | Создатель | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ALCON | Air Optix Aqua | 1 месяц | 6 | 30% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 | |
| ALCON | Air Optix Aqua | | 6 | 25% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 | |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 10% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:23 | |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 12% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 | |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 10% | 30 | Большакова Мария 01.12.2016 15:33 | |
| Cooper Vision | Biofiniti multifocal D | | | 30% | 70 | Большакова Мария 01.12.2016 15:33 | |

Удаленные скидки

# Выберите вид предоставляемой скидки: в процентах или фиксированого размера

**Добавление скидки своевременной замены КЛ**

**Процентная скидка** | Фиксированная скидка

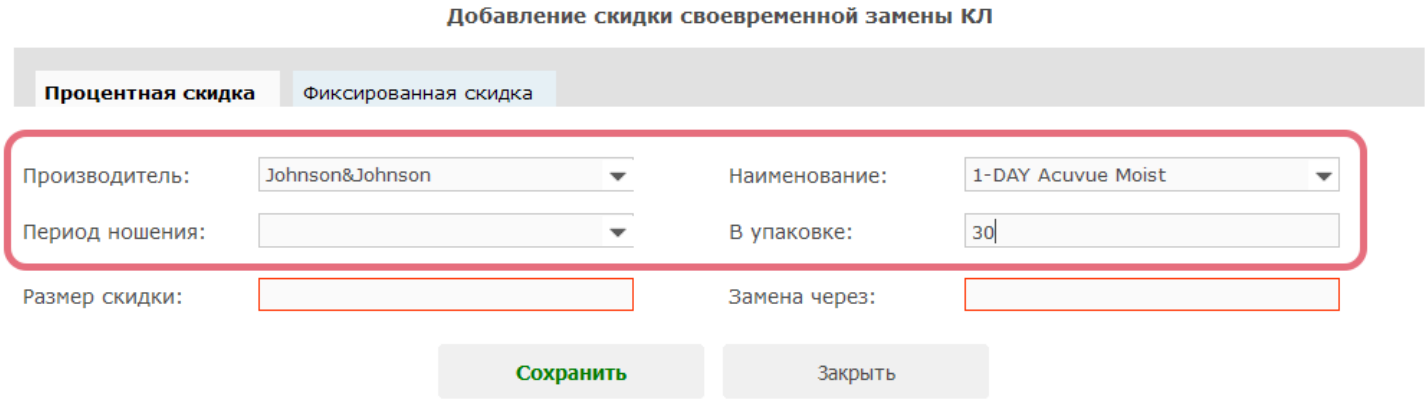
Производитель: | Наименование:

Период ношения: | В упаковке:

Размер скидки: | Замена через:

**Сохранить** | Закрыть

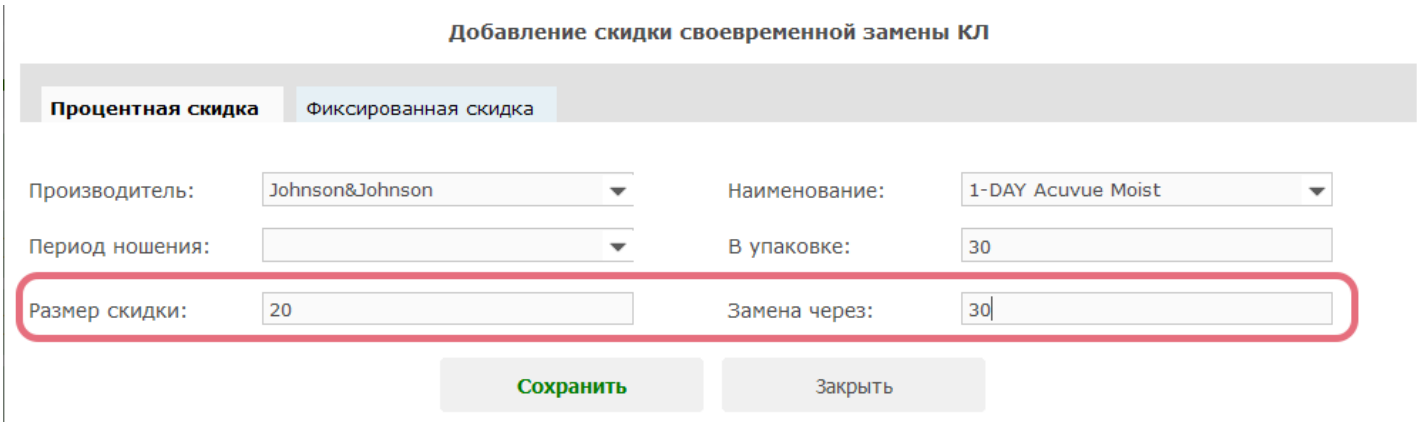
# Укажите параметры контактных линз, на которые будет предоставляться скидка.




Вы можете задать все параметры или не задавть ни одного, тогда скидка бедет применяться ко всем контактным линзам.

Если производитель и наименование контактных линз не важно, Вы можжете указать период ношения и количество в упаковке.

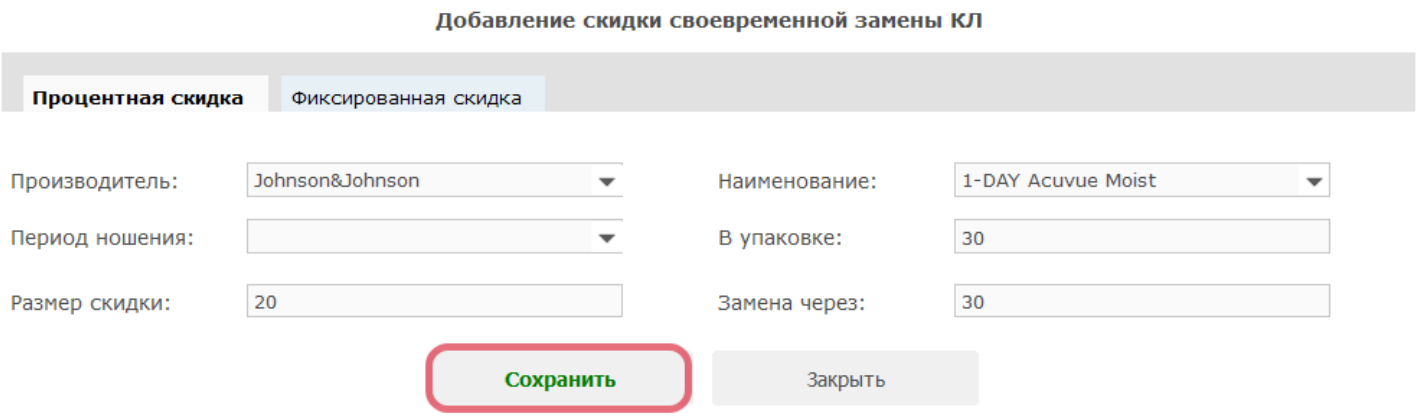
# Укажите размер скидки и срок ее действия с момента приобретения пачки



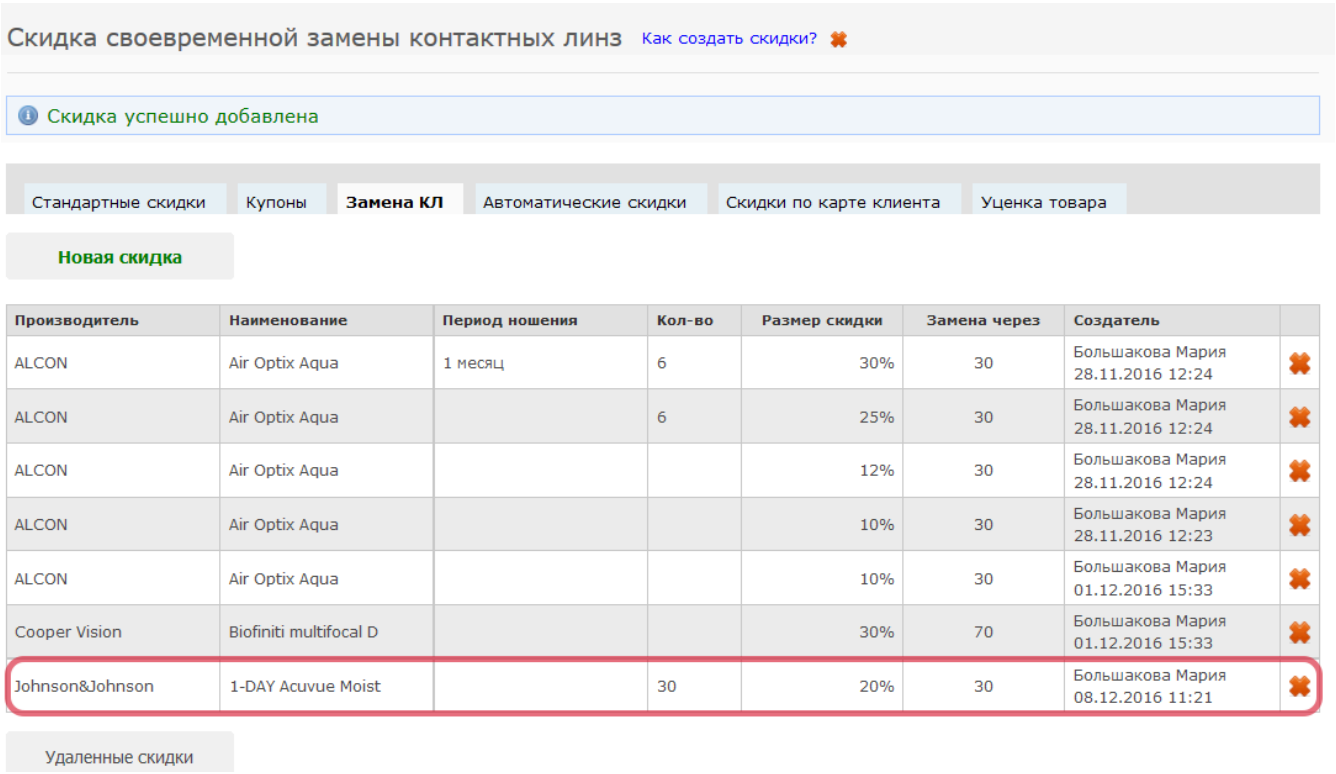

Поле "Замена через" задает срок действия скидки для конкретного клиента, начиная с покупки таких контактных линз.

Данная скидка будет применяться к пачкам Johnson&Johnson 1-DAY Acuvue Moist при покупке упаковки из 30 штук. А также продлевать срок действия скидки для клиента на 30 дней с даты покупки.

# Нажмите "Сохранить"




# Скидка появится в списке




| Производитель | Наименование | Период ношения | Кол-во | Размер скидки | Замена через | Создатель |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ALCON | Air Optix Aqua | 1 месяц | 6 | 30% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 |
| ALCON | Air Optix Aqua | | 6 | 25% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 12% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:24 |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 10% | 30 | Большакова Мария 28.11.2016 12:23 |
| ALCON | Air Optix Aqua | | | 10% | 30 | Большакова Мария 01.12.2016 15:33 |
| Cooper Vision | Biofiniti multifocal D | | | 30% | 70 | Большакова Мария 01.12.2016 15:33 |
| Johnson&Johnson | 1-DAY Acuvue Moist | | 30 | 20% | 30 | Большакова Мария 08.12.2016 11:21 |

# Бонусная система

# Бонусная система

Бонусная система позволяет задавать правила накопления и использования бонусных баллов при оформлении заказов в магазинах. Для того, чтобы клиент мог стать участником бонусной программы, за ним должна быть закреплена дисконтная карта с определенным номером, на которой будут накапливаться бонусные баллы.

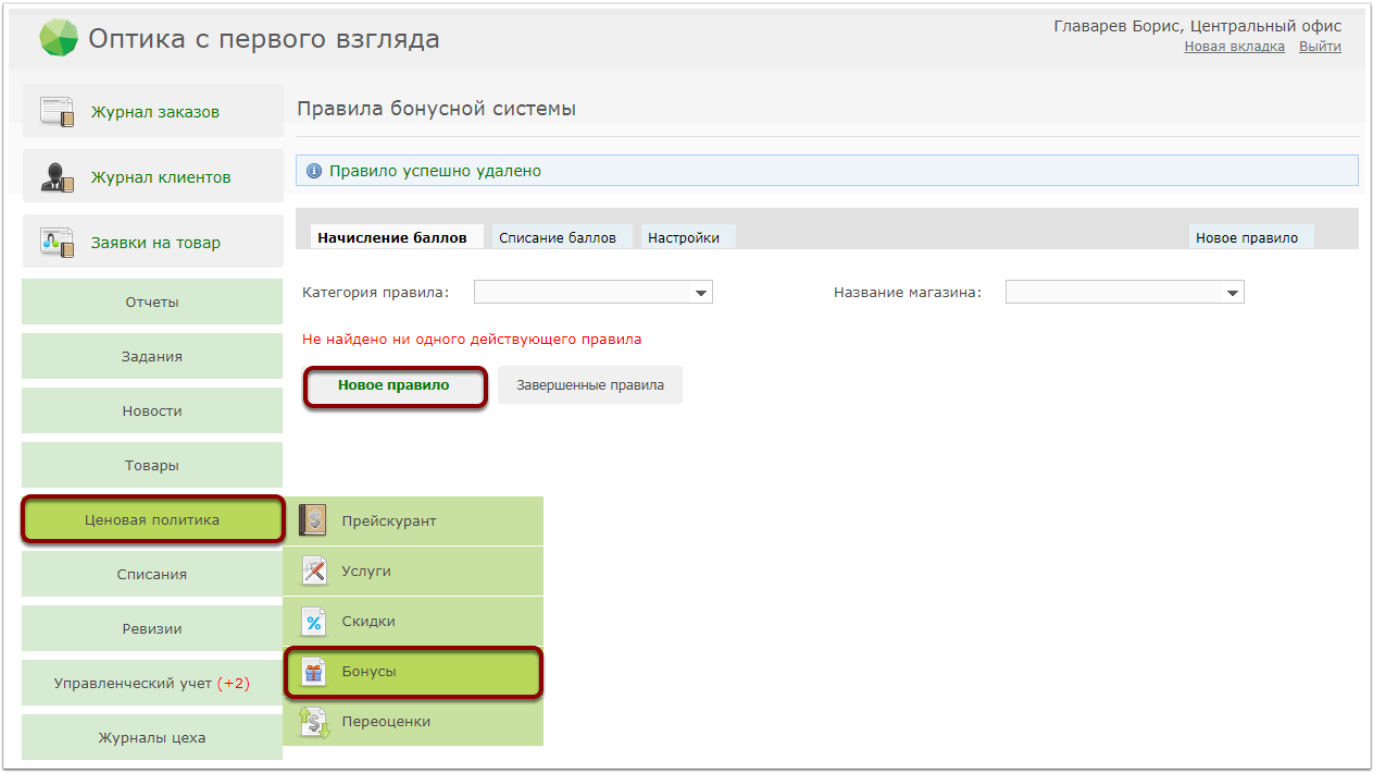
*Более подробно узнать о том, как "привязать" дисконтную карту к клиенту , можно узнать* ***ЗДЕСЬ***

Если вы уже используете в своих оптиках накопительные дисконтные карты, то в качестве бонусных карт будут использоваться они же. Заводить отделно бонусные карты нет необходимости. У всех клиентов, за которыми уже закреплена дисконтная карта, после создания правил начисления бонусов начнут накапливаться бонусные баллы

## Настройка условий бонусной системы

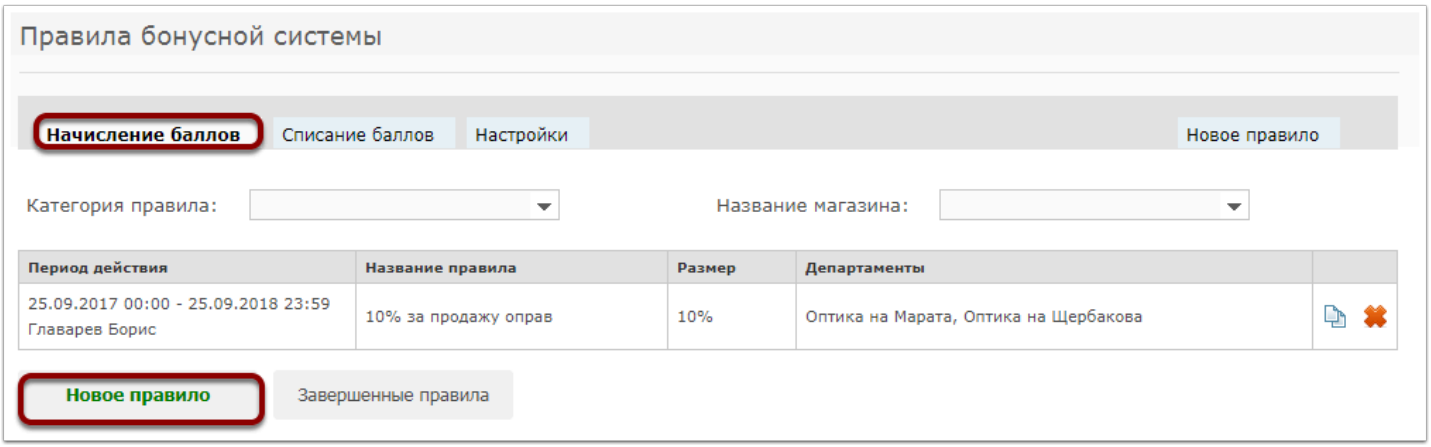
Настройку бонусной системы могут проводить пользователи с уровнем доступа "Топ-менеджер" или "Менеджер".  Настройка условий бонусной системы осуществляется путем создания перечня правил начисления и списания баллов.

Для создания правил бонусной системы перейдите в пункт меню "Ценовая политика" - "Бонусы"

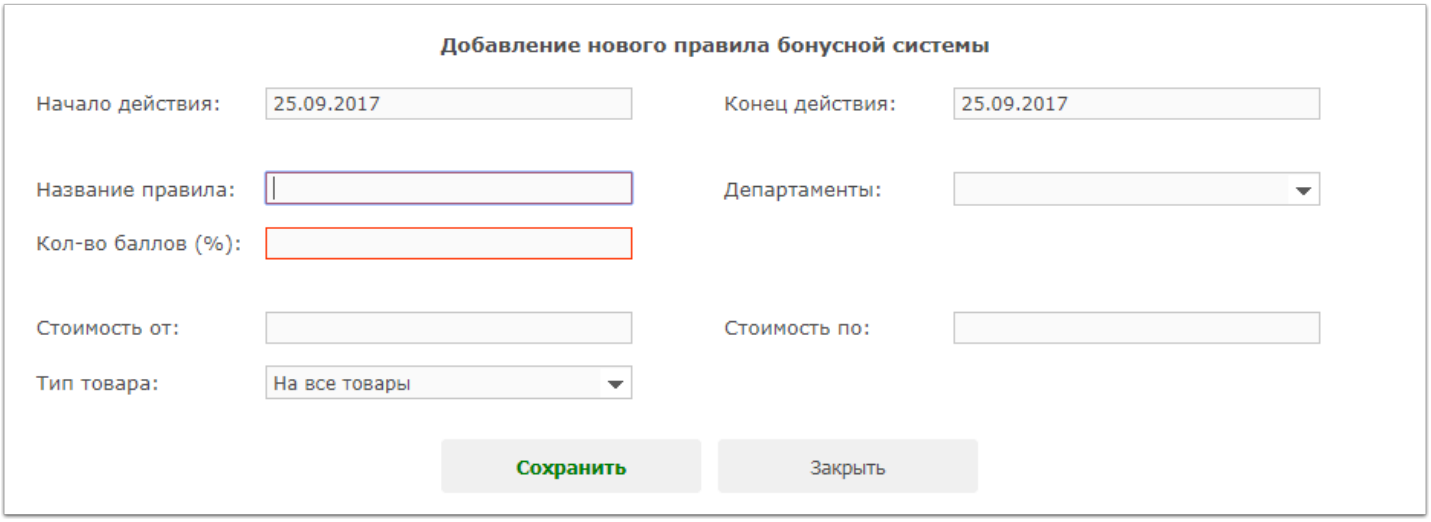


# Формирование правил начисления бонусных баллов

Для формирования правил начисления баллов выберите вкладку "Начисление баллов" и нажмите кнопку "Новое правило"




В открывшемся окне укажите параметры нового правила начисления бонусных баллов:




Описание параметров правила по начислению бонусных баллов:

***Начало действия/конец действия*** - период, в течение которого будет действовать правило бонусной системы, при этом обе даты включаются в период действия. После окончания периода расчет баллов по данному правилу осуществляться не будет;

***Название правила*** - наименование правила. Рекомендуем называть правила более конкретно, чтобы его легче было найти в далнейшем в большом списке правил. Например "За аксессуары (сентябрь)"

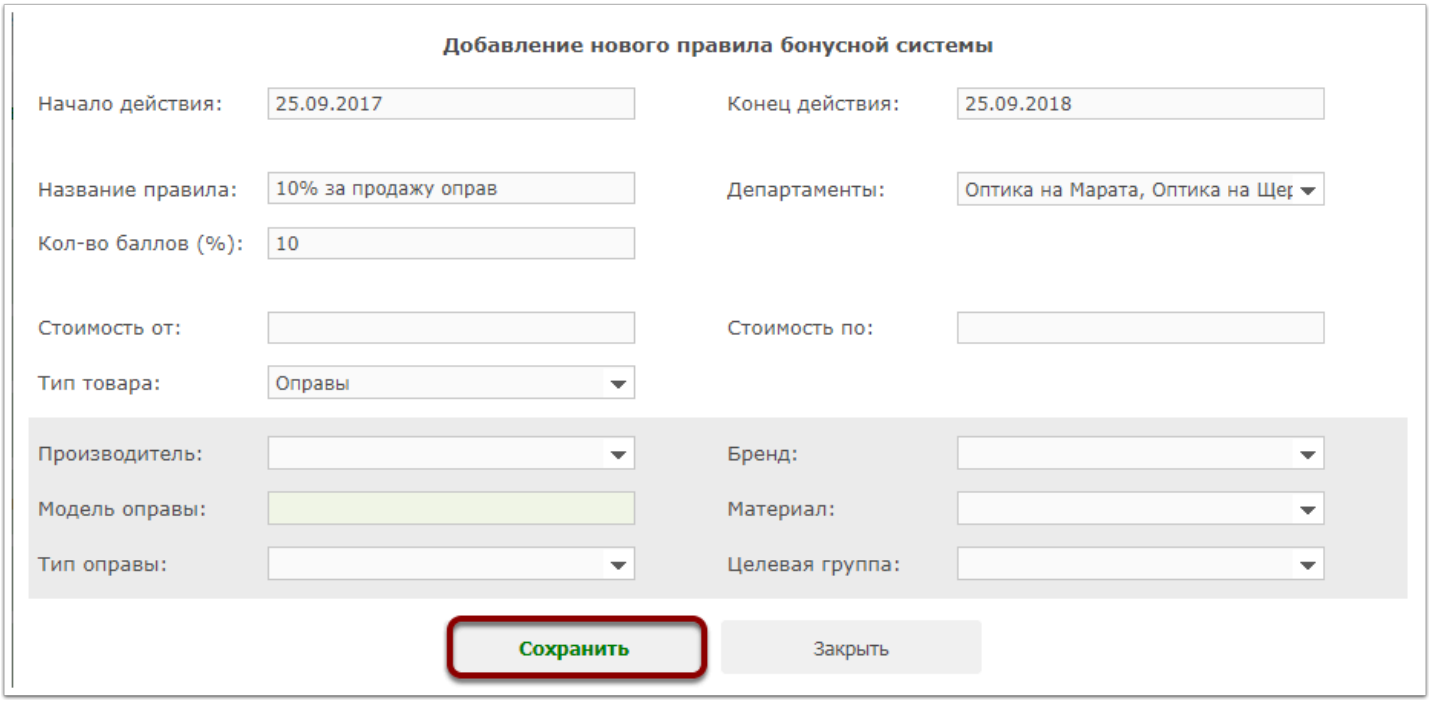
***Департаменты*** - департаменты, в которых будет действовать данное правило расчета бонусных баллов. В случае, если Вы не выбираете департаменты, данное правило бонусной системы будет использовано во всех салонах сети;

***Кол-во баллов (%)*** - количество баллов, которые будут зачисляться на бонусную карту (% от стоимости проданного товара или услуги);

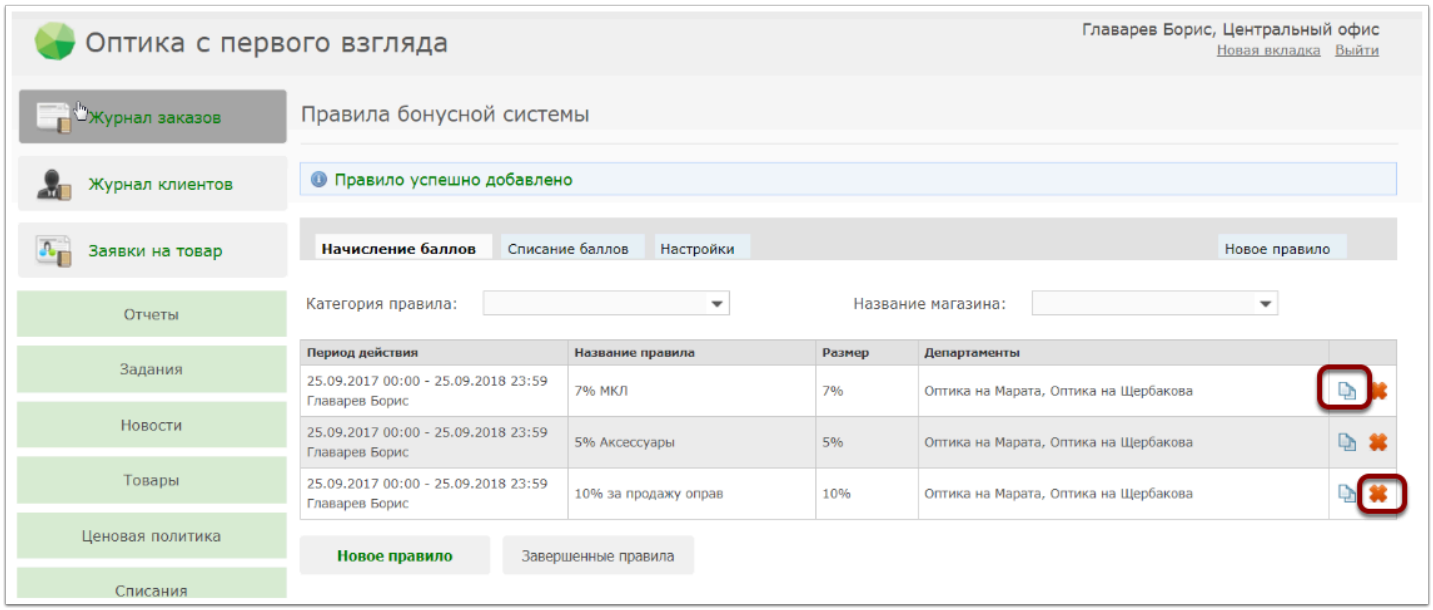
***Стоимость от/стоимость по*** - диапазон стоимости товаров (включая крайние значения), за продажу которых будут начисляться бонусы

***Тип товара*** - товары, за продажу которых будут начисляться бонусы. Начисление баллов за продажу отдельных категорий товаров можно конкретизировать (модель, бренд и т.д.). Следует отметить, что при выборе параметра "Все товары", услуги в данное правило включаться не будут

После введения необходимых параметров нажмите кнопку "Сохранить"



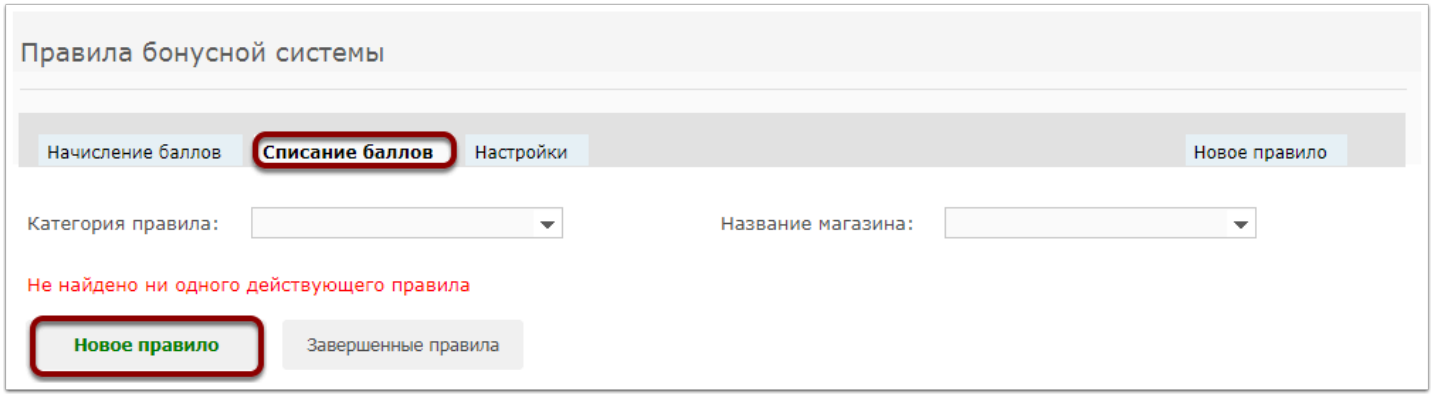

Созданное правило отобразится в списке правил начисления бонусных баллов. Для того, чтобы создать следующее правило нажмите кнопку "Новое правило" или скопируйте уже имеющееся в списке правило нажав на кнопку "Копировать". Для удаления правила нажмите кнопку "Удалить" (красный крестик):



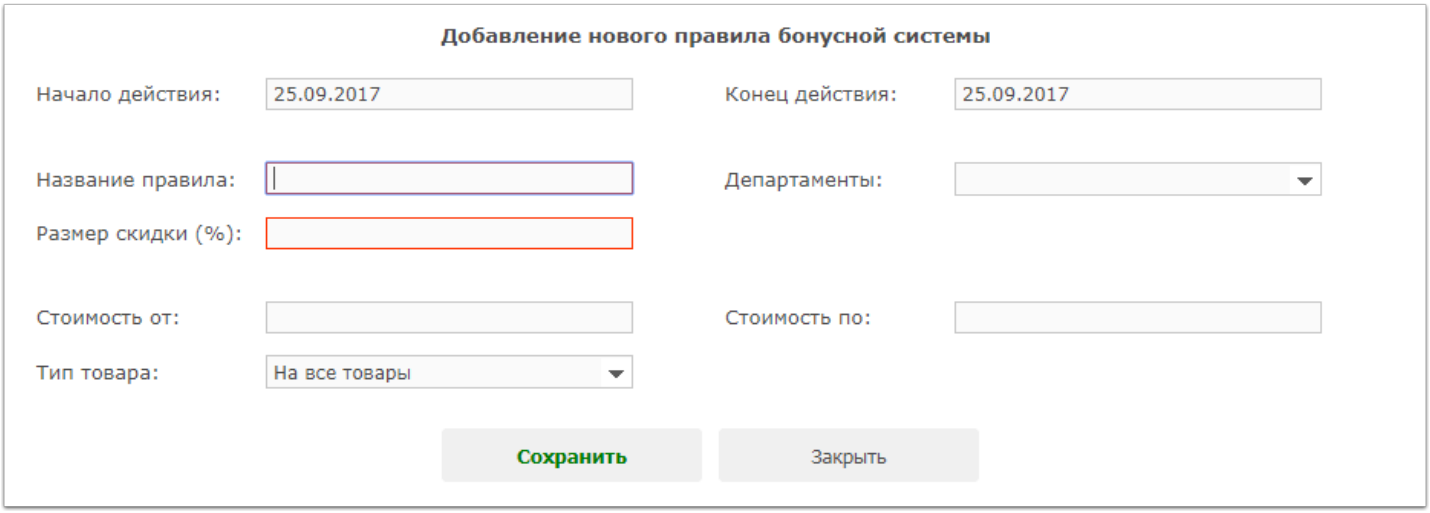

В случае, если в списке будет присутствовать несколько правил с пересекающимися условиями, то при расчете бонусов будет применяться более новое правило. Например, если у вас есть правила "5% с продажи футляров" от 01.09.17 и "7% с продажи аксессуаров" от 15.09.17, то при продаже футляра начисление бонусных баллов будет произведено по второму, более новому правилу.

## Формирование правил списания бонусных баллов

Для формирования правил списания баллов выберите вкладку "Списание баллов" и нажмите кнопку "Новое правило"




В открывшемся окне укажите параметры нового правила списания бонусных баллов:




Описание параметров правила по списанию бонусных баллов:

***Начало действия/конец действия*** - период, в течение которого будет действовать правило бонусной системы,  при этом обе даты включаются в период действия;

***Название правила*** - наименование правила. Рекомендуем называть правила более конкретно, чтобы его легче было найти в далнейшем в большом списке правил. Например "15% При покупке МКЛ (октябрь)";

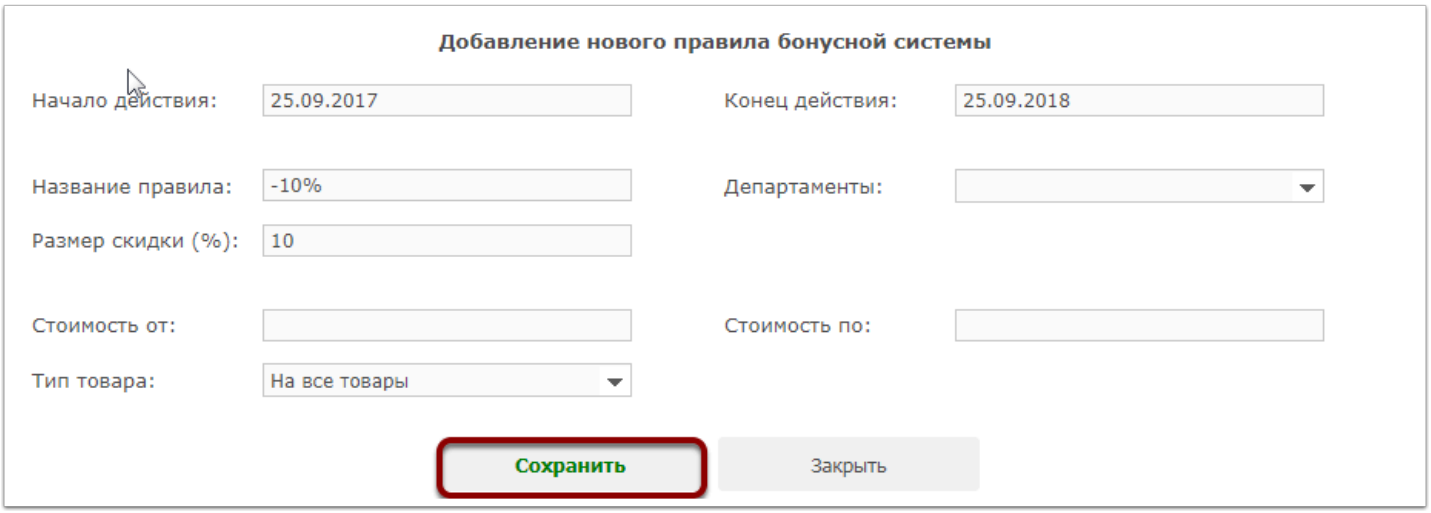
***Департаменты*** - департаменты, в которых будет действовать бонусная система. В случае, если Вы не выбираете департаменты, то бонусная система по умолчанию используется во всех салонах сети;

***Размер скидки (%)*** - количество баллов, которые будут списываться с бонусной карты (% от стоимости приобретаемого товара или услуги) в момент покупки;

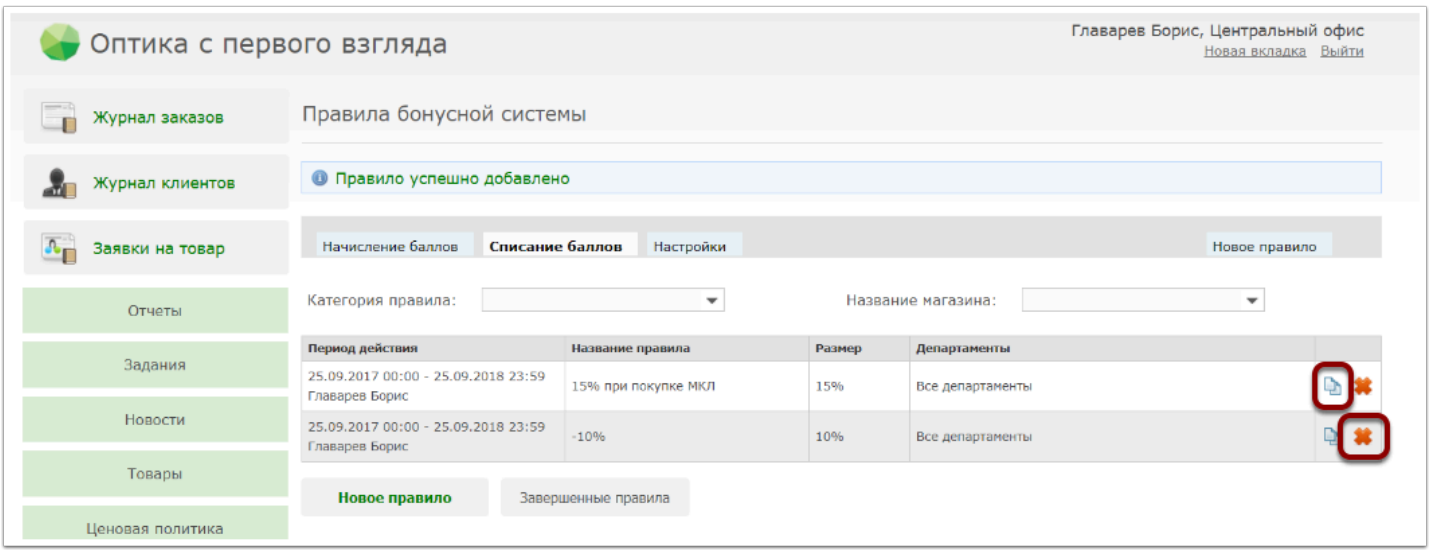
***Стоимость от/стоимость по*** - диапазон стоимости товаров (включая крайние значения), за которые можно расплачиваться баллами бонусной системы;

***Тип товара*** - товары, за которые можно расплачиваться баллами бонусной системы. Списание баллов за продажу отдельных категорий товаров можно конкретизировать (модель, бренд и т.д.). Следует отметить, что при выборе параметра "Все товары", услуги в данное правило включаться не будут;

После введения необходимых параметров нажмите кнопку "Сохранить"



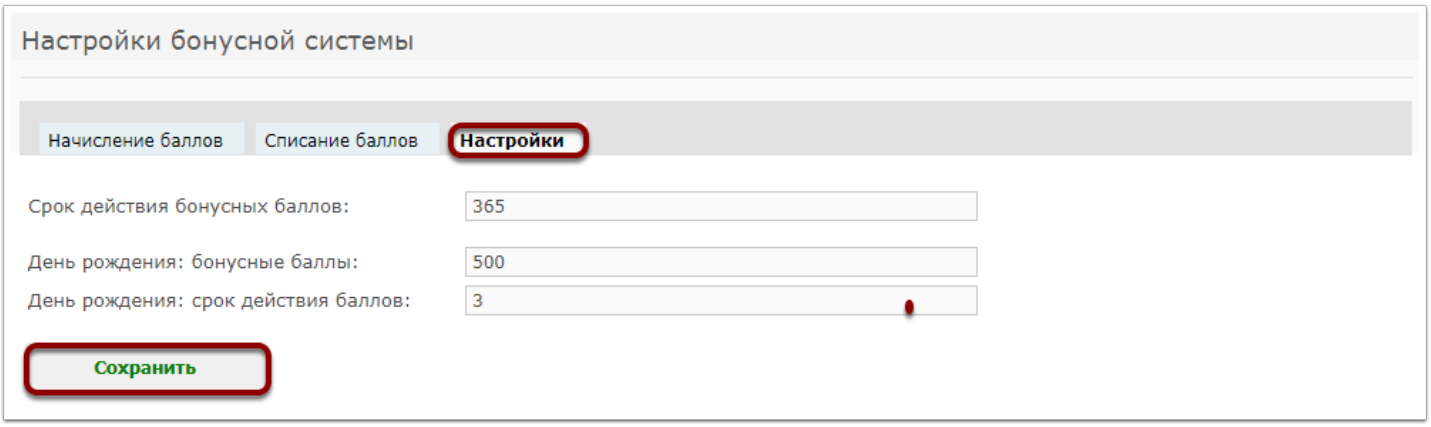

Созданное правило отобразится в списке правил списания бонусных баллов. Для того, чтобы создать следующее правило нажмите кнопку "Новое правило" или скопируйте уже имеющееся в списке правило нажав на кнопку "Копировать". Для удаления правила нажмите кнопку "Удалить" (красный крестик):




В случае, если в списке будет присутствовать несколько правил с пересекающимися условиями, то при списании бонусов будет применяться более новое правило. Например, если у вас есть правила "5% при покупке футляров" от 01.09.17 и "7% при покупке аксессуаров" от 15.09.17, то при продаже футляра списание бонусных баллов будет произведено по второму, более новому правилу.

## Дополнительные настройки

Система ИТигрис Оптима позволяет задавать дополнительные настройки бонусной системы. Для этого перейдите на закладку "Настройки"




Настройки бонусной системы позволяют указывать следующие параметры:

***Срок действия бонусных баллов*** - период, по истечении которого начисленные бонусные баллы будут сгорать. Расчет осуществляется с момента создания заказа, по которому были начислены баллы;

***День рождения: бонусные баллы*** - количество баллов, которые будут автоматически начислены в день рождения клиента на бонусную карту. Для этого у клиента в карточке клиента должна дыть указана дата рождения;

***День рождения: срок действия баллов*** - период, по истечении  которого баллы, начисленные в честь дня рождения, будут сгорать;

После внесения необходимых параметров настроек нажмите кнопку "Сохранить"

# Применение бонусной системы

## Журнал бонусных баллов

Количество баллов на бонусной карте клиента, а также историю начисления и списания баллов можно посмотреть в Карточке клиента. Для этого найдите клиента в Журнале клиентов и нажмите на пиктограмму "Подарок" в строке "Дисконтная карта" или на кнопку "Журнал баллов"

**Клиент:** Абальмасова Ольга Сергеевна (последнее посещение: 25.09.2017 11:29)

Редактировать | Связи клиента | Файлы клиента | Проданные КЛ | История заказов

Создать задание | SMS уведомление | Журнал баллов | Печать анкеты

| | |
|---|---|
| Пол клиента | Женский |
| Дата рождения | 23-09-1981 (возраст: 36) |
| Номер паспорта | |
| Город клиента | Санкт-Петербург |
| Адрес клиента | |
| Телефон клиента | +79532444421 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | olga230981@mail.ru |
| Профессия клиента | |
| Место работы | |
| Наличие автомобиля | Нет |
| Работа за компьютером | Нет |
| Телефонные звонки | Нет |
| Почтовые письма | Нет |
| Рассылка смс | Да |
| Рассылка email | Да |
| Куратор клиента | |
| Откуда узнал об оптике | |
| Своевременная замена КЛ | Не указана |
| VIP скидка | Нет |
| Сумма заказов | 30 354,00 |
| Дисконтная карта | 9911000000 |
| Сумма на дисконтной карте | 30 354,00 |

В Журнале баллов отражается текущий баланс бонусных баллов, а также история начисления и списания баллов

## Журнал бонусных баллов по карте номер 8955689652

**Текущий баланс бонусных баллов: 5 000**

Дата операции от: 22.11.2018 | Дата операции по: 22.01.2019

Категория операции: | Статус операции: Действующие баллы

Департаменты:

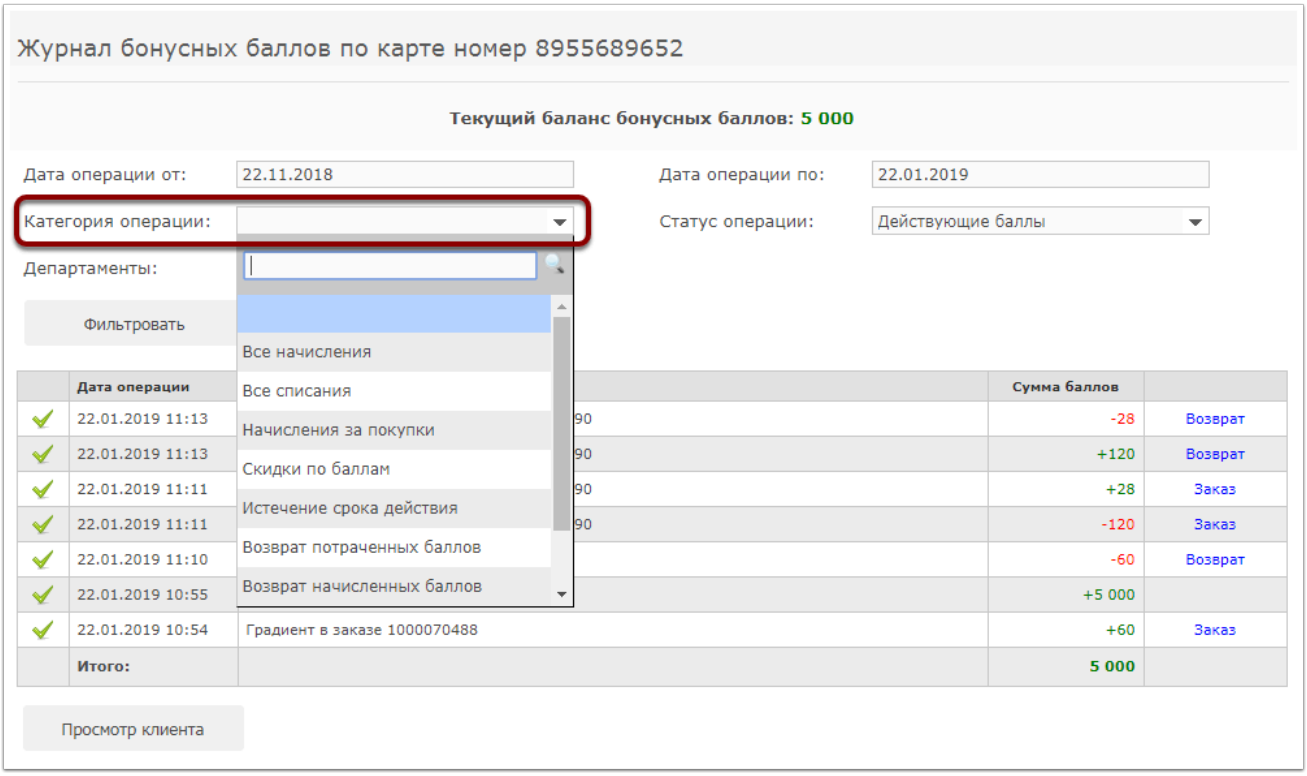
Фильтровать

| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| ✓ | 22.01.2019 11:13 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -28 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 11:13 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | +120 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 11:11 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | +28 | Заказ |
| ✓ | 22.01.2019 11:11 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -120 | Заказ |
| ✓ | 22.01.2019 11:10 | Градиент в заказе 1000070488 | -60 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 10:55 | Ручное пополнение баллов | +5 000 | |
| ✓ | 22.01.2019 10:54 | Градиент в заказе 1000070488 | +60 | Заказ |
| | **Итого:** | | **5 000** | |

Просмотр клиента

В журнале бонусных баллов можно отфильтровать начисление и списание бонусов по следующим параметрам:

- ***Категория операции*** - позволяет отфильтровать начисления, списание, сгорание бонусов и иные движения




*Все начисления* - сумма всех начисленных клиенту бонусов

*Все списания* - сумма всех потраченных клиентом бонусов

*Начисления за покупки* - сумма бонусов, начисленная за покупки клиента

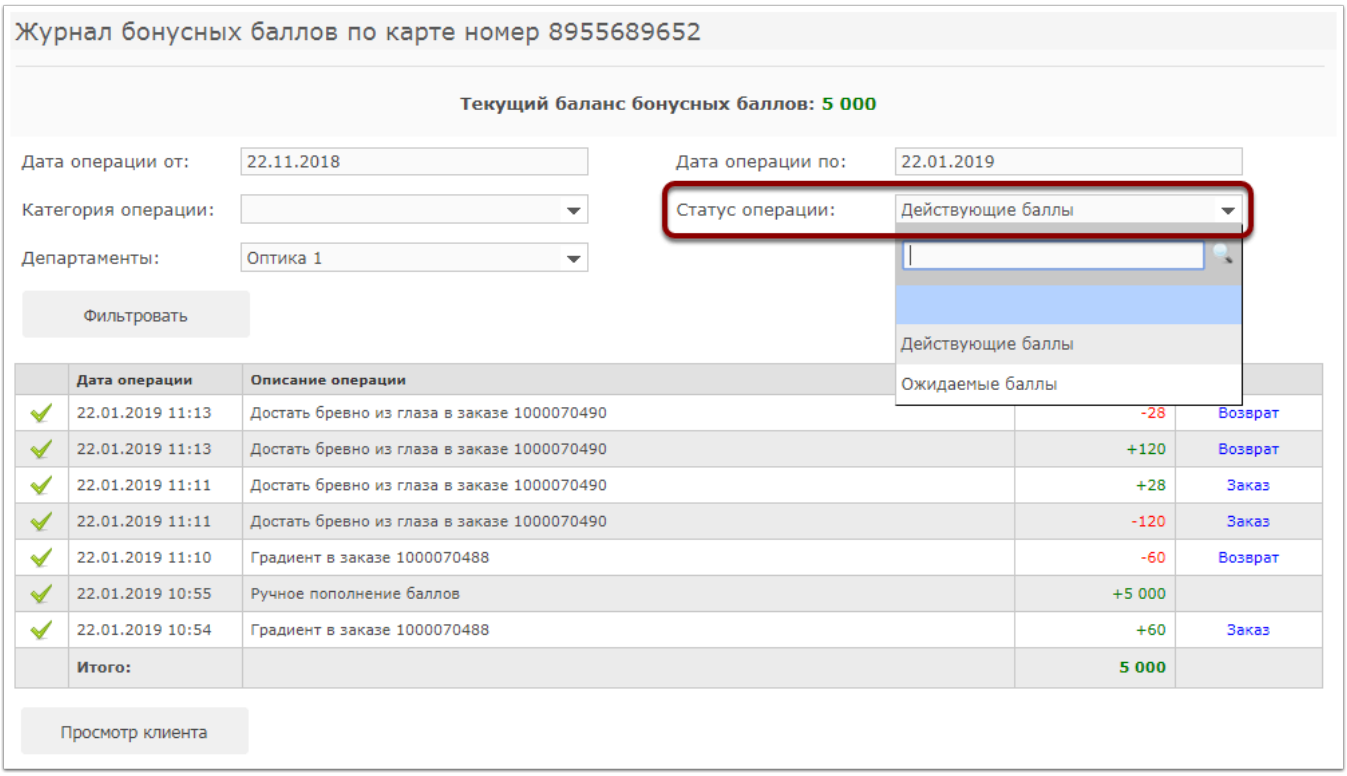
*Скидки по баллам* - сумма скидок, полученных за счет оплаты заказов бонусами

*Истечение срока действия* - сумма бонусов, по которым истек срок действия

*Возврат потраченных баллов* - сумма бонусов, которые вернулись клиенту при оформлении возврата заказа, оплаченного бонусами

*Возврат начисленных баллов* - сумма бонусов, которые списаны с клиента при оформлении возврата заказа

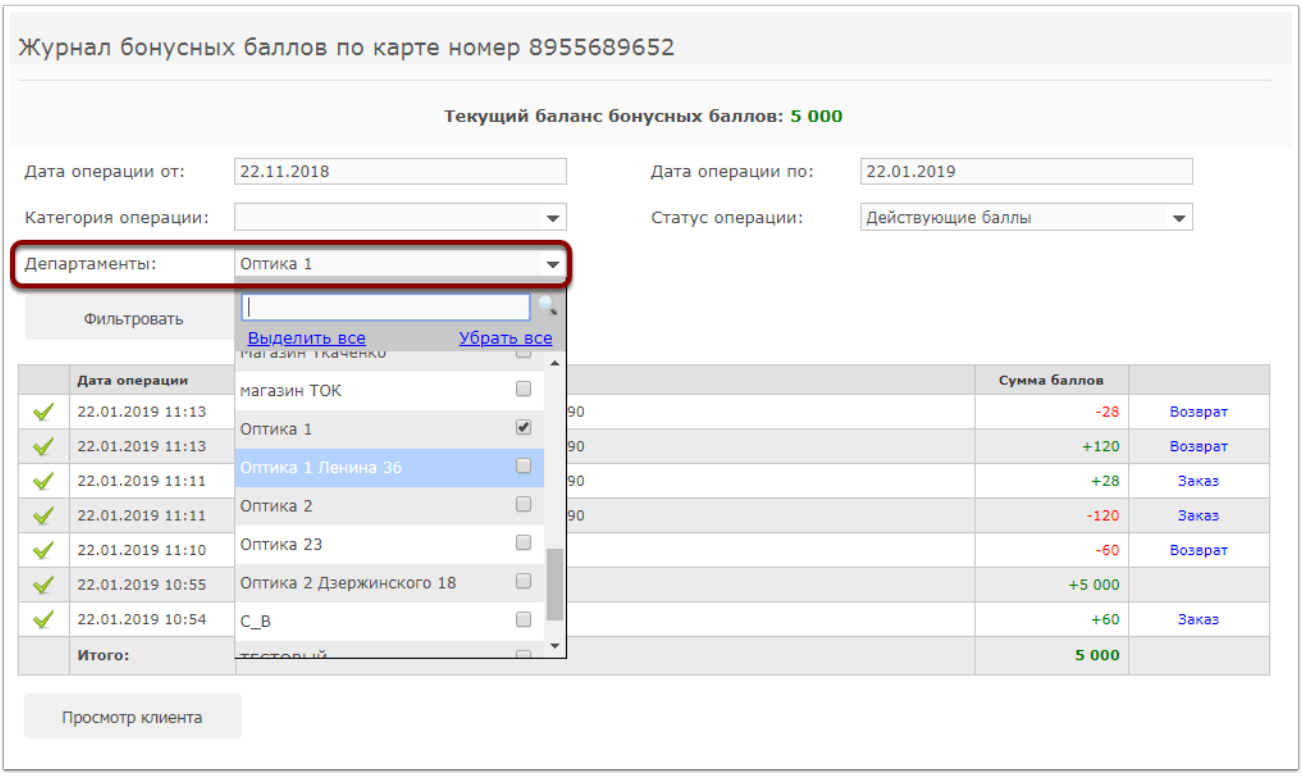
- ***Статус операции*** - позволяет просмотреть информацию либо по действующим бонусам (доступным к использованию в настоящее время), либо по ожидаемым (которые будут доступны к использованию в соответствии с заданными правилами, например, после завершения заказов)



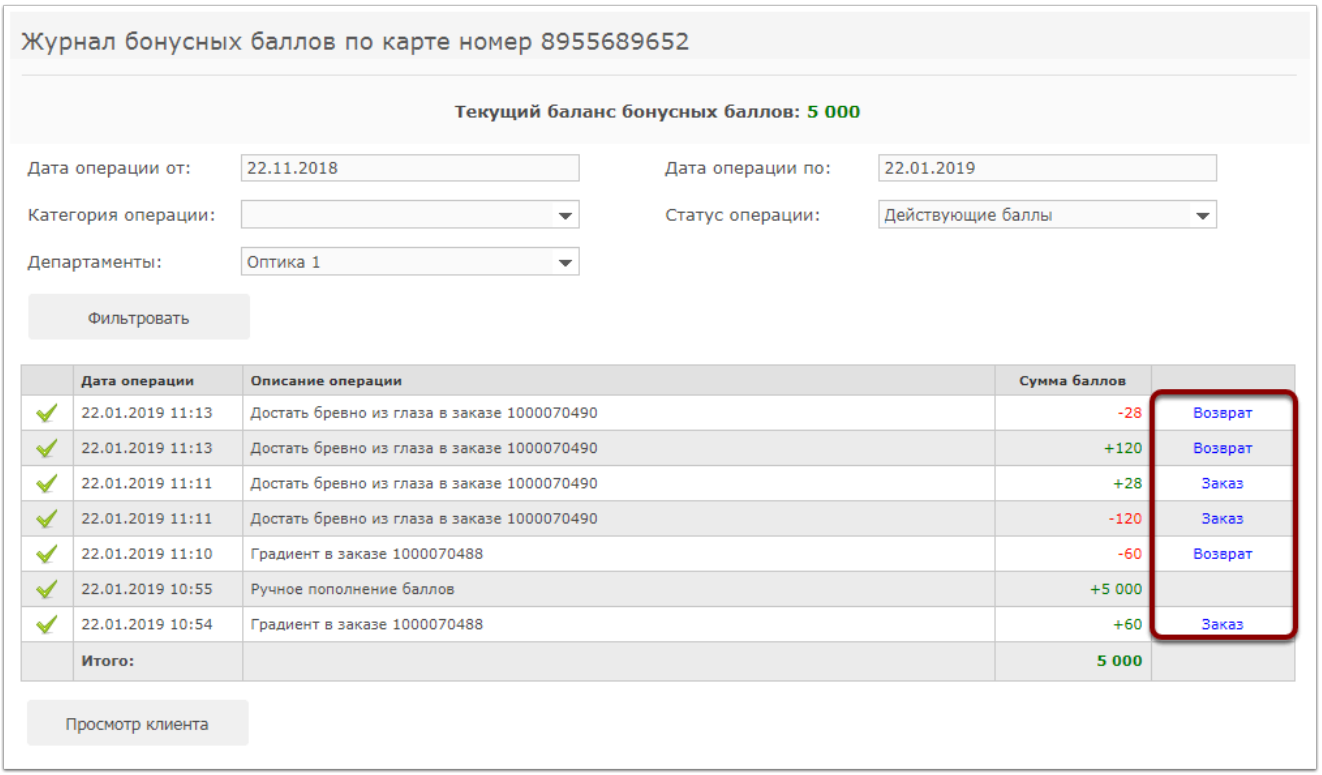

- ***Департаменты*** - позволяет просмотреть информацию о начислении и использовании бонусов в разрезе департаментов

По "**Департаментам**" можно отобрать только те бонусные операции, которые связанны с заказами, а именно начисление или использование бонусов при оформлении заказов или возвратов от покупателя и отмен заказов. Все эти операции совершаются в конкретном депаратмента поэтому и отбор по депаратменту возможен.

Невозможен отбор по депаратменту для операций сгорания бонусов при истечении из срока действия, ручного начисления бонусов клиентам, начисления бонусов по фильтрам клиентов. Эти операции не привязанны к конкретному депаратменту, поэтому и в отбор по депаратментам они не попадают




Для просмотра детализации по заказу  с бонусными операциями нажмите на слово, подсвеченное синим цветом (возврат/заказ)



Закрыть

**Просмотр заказа "Продажа" (номер: 1000070488)**

**ФИО клиента:** Мировой Александр Юрьевич
**Дисконтная карта:** 8955689652
**Сотрудник:** Иванова Наталья Александровна

**Дата создания:** 22.01.2019 10:53 **Дата завершения:** 22.01.2019 10:54
**Департамент:** Оптика 1 **Статус заказа:** Возврат

**Сумма заказа:** 600,00 **Оплачено:** 600,00

**Услуги:**

| Дата | Название | ФИО оказавшего | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|---|
| 22.01.2019 10:53 | Градиент | Воронцов Эдуард Геннадиевич | | 600,00 | 600,00 |

Закрыть

Для того, чтобы вернуться в Карточку клиента, нажмите на кнопку "Просмотр клиента"

Журнал бонусных баллов по карте номер 8955689652

**Текущий баланс бонусных баллов: 5 000**

Дата операции от: 22.11.2018 Дата операции по: 22.01.2019
Категория операции: Статус операции: Действующие баллы
Департаменты: Оптика 1

Фильтровать

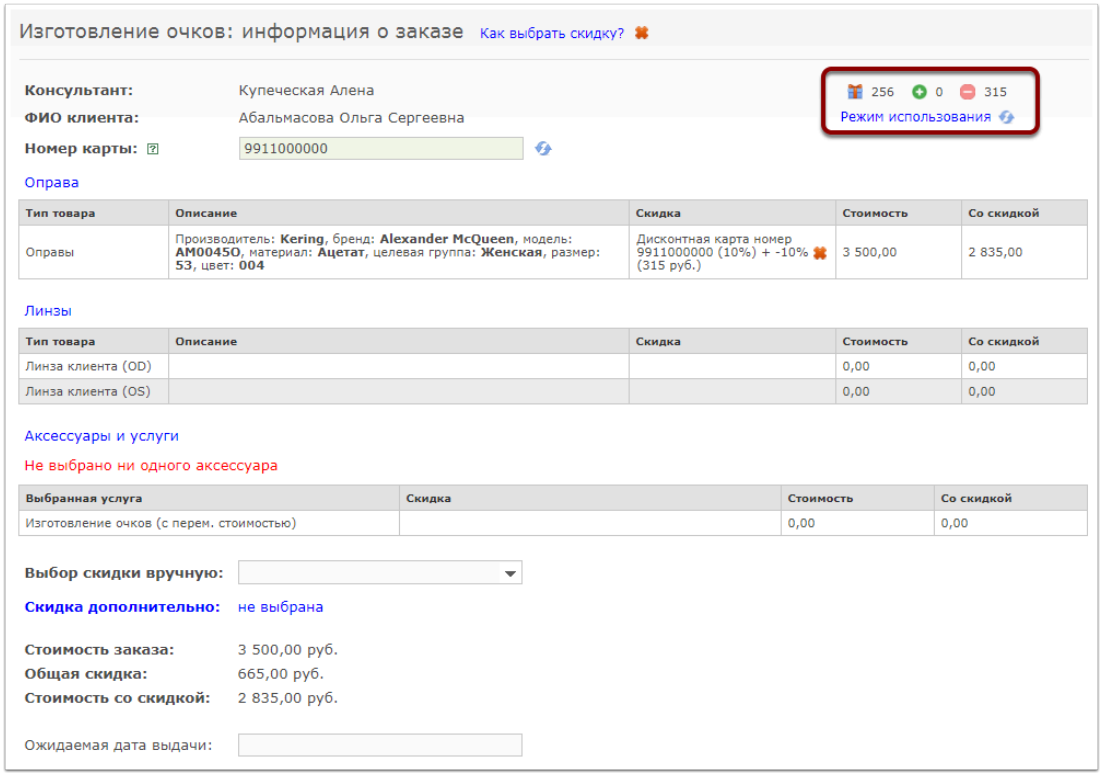
| | Дата операции | Описание операции | Сумма баллов | |
|---|---|---|---|---|
| ✓ | 22.01.2019 11:13 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -28 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 11:13 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | +120 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 11:11 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | +28 | Заказ |
| ✓ | 22.01.2019 11:11 | Достать бревно из глаза в заказе 1000070490 | -120 | Заказ |
| ✓ | 22.01.2019 11:10 | Градиент в заказе 1000070488 | -60 | Возврат |
| ✓ | 22.01.2019 10:55 | Ручное пополнение баллов | +5 000 | |
| ✓ | 22.01.2019 10:54 | Градиент в заказе 1000070488 | +60 | Заказ |
| | **Итого:** | | **5 000** | |

Просмотр клиента

# Накопление и списание бонусных баллов при оформлении заказа в магазине

Использование бонусной системы будет доступно продавцу в момент оформления заказа на этапе выбора скидок и дополнительных услуг. При этом при работе с бонусами продавец может использовать на выбор один из двух режимов: "Режим использования" или "Режим накопления". Для переключения между режимами используйте кнопку "Изменить" (пиктограмма с двумя стрелочками).

***"Режим использования"*** - в данном режиме бонусы на карте можно использовать для оплаты покупки.




В рассматриваемом примере на покупку стоимостью 3500 руб. применяется скидка по карте клиента (10%), после чего на оставшуюся сумму (3500 - 10% = 3150 руб.) начисляются баллы в объеме 10% (3150руб.*10% = 315 руб.), которые могут быть использованы для оплаты данной покупки (3500 - 10% по карте клиента (-350 руб.) - 315 бонусов = 2835 руб.)

***"Режим накопления"*** - в данном режиме бонусы за текущую покупку будут начислены для оплаты последующей (баллы начисляются пропорционально сумме оплаты в соответствии с заданными правилами)

Изготовление очков: информация о заказе Как выбрать скидку?

**Консультант:** Купеческая Алена
**ФИО клиента:** Абальмасова Ольга Сергеевна
**Номер карты:** 9911000000

571 315 0
Режим накопления

Оправа

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Оправы | Производитель: **Kering**, бренд: **Alexander McQueen**, модель: **AM0045O**, материал: **Ацетат**, целевая группа: **Женская**, размер: **53**, цвет: **004** | Дисконтная карта номер 9911000000 (10%) | 3 500,00 | 3 150,00 |

Линзы

| Тип товара | Описание | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|---|
| Линза клиента (OD) | | | 0,00 | 0,00 |
| Линза клиента (OS) | | | 0,00 | 0,00 |

Аксессуары и услуги

Не выбрано ни одного аксессуара

| Выбранная услуга | Скидка | Стоимость | Со скидкой |
|---|---|---|---|
| Изготовление очков (с перем. стоимостью) | | 0,00 | 0,00 |

**Выбор скидки вручную:**
**Скидка дополнительно:** не выбрана

**Стоимость заказа:** 3 500,00 руб.
**Общая скидка:** 350,00 руб.
**Стоимость со скидкой:** 3 150,00 руб.

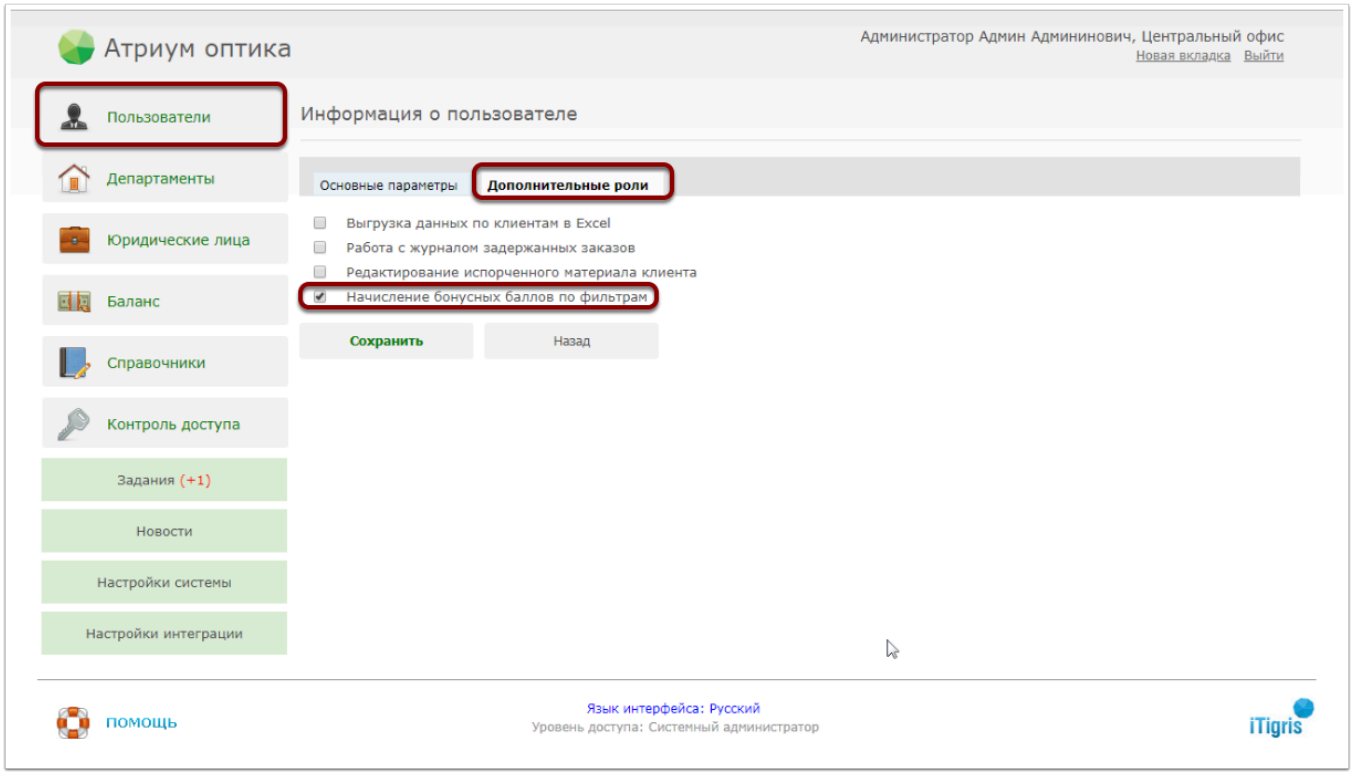
В рассматриваемом примере на бонусную карту клиента будут зачислено 315 бонусов (10% в соответствии с заданными правилами от суммы оплаты), т.е. на оплату следующей покупки можно будет использовать 571 балл

В случае, если в соответствии с заданными вами правилами начисления бонусов при продаже товара получается не целое число бонусных баллов (например 10,7 баллов), то баллы всегда округляются в меньшую сторону до целого числа. Также расчет баллов производится по каждому продаваемому товару или услуге отдельно. Т.е. если клиент покупает 3 аксессуара стоимостью 50 руб., а в правилах начисления бонусных балов вы указали что с покупки Аксессуаров клиенту начисляется баллов в размере 7% от стоимости аксессуаров, то расчет и начисление балов, а также округление баллов будет производиться отдельно по каждому Аксессуару. С продажи первого аксессуара клиенту будет начислено 50 x 7% = 3,5 Округляем в меньшую сторону до целого числа, получаем 3 балла. Аналогично по второму и третьему аксессару. В итоге за покупку 3 аксессаров клиенту будет начислено 3+3+3=9 баллов, а не 150 x 7% = 10,5 баллов

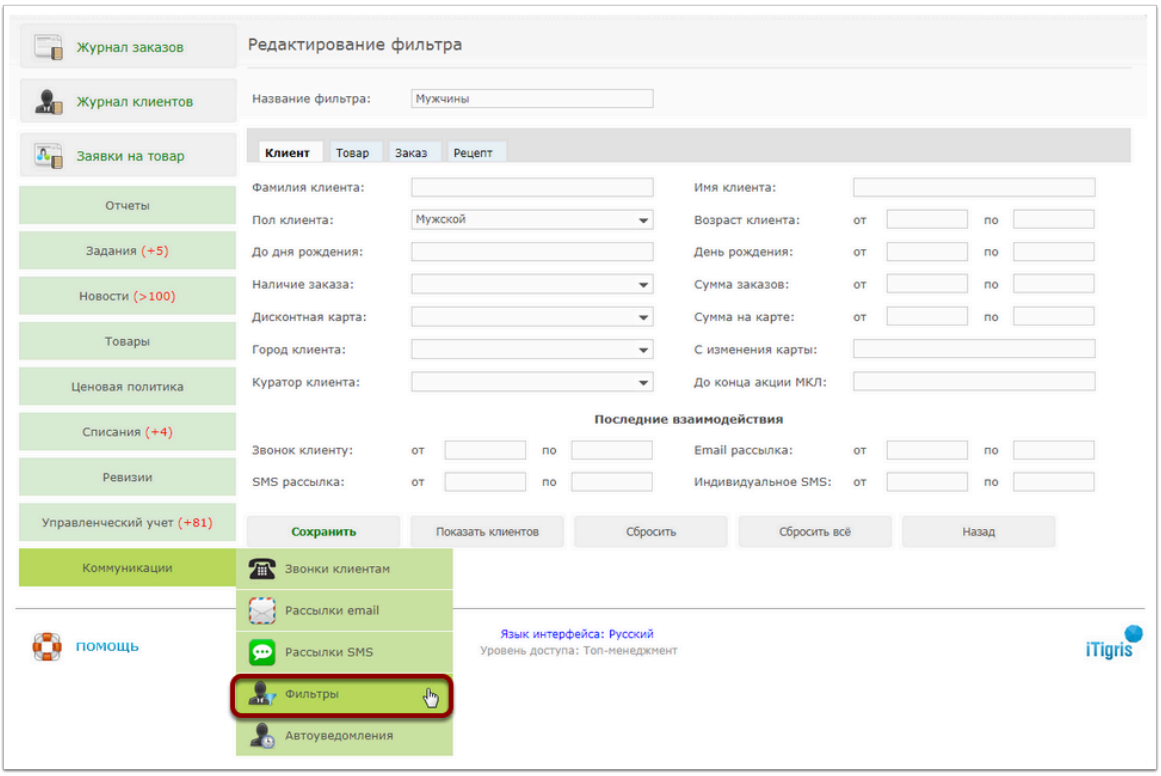
# Автоматическое начисление бонусов группе клиентов

Пользователи с уровнем доступа "Менеджмент" и "Топ-менеджмент" могут начислить бонусы группе клиентов, отобранным по определенным признакам (например, мужчинам к 23 февраля или женщинам к 8 марта).

Для того, чтобы конкретный пользователь с уровнем доступа в систему "Менеджер" или "Топ-менеджер" мог настраивать начисление бонусов по группам клиентов, сначала данному пользователю необходимо предоставить соответствующие права. Для этого войдите в систему под пользователем с правами доступа "Системный администратор", перейдите в пункт меню "Пользователи", выберите нужного пользователя из списка и на закладке "Дополнительные роли" поставьте галочку "Начисление бонусных баллов по фильтрам". Далее нажмите "Сохранить". Теперь именно указанный пользователь сможет настраивать начисление бонусных баллов группам клиентов, отобранных по определенным признакам.

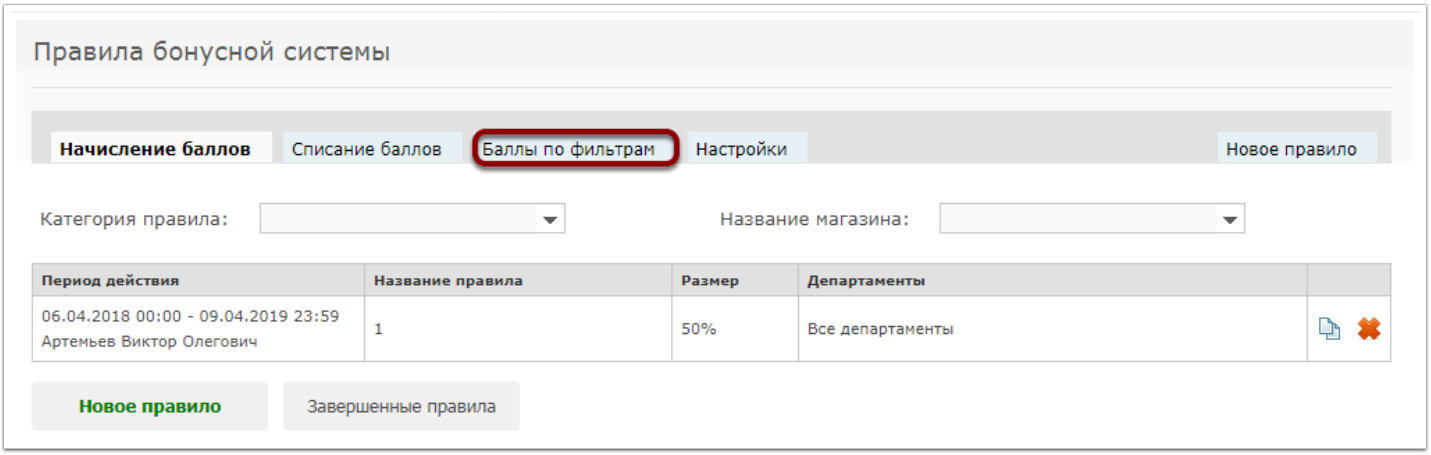



Для автоматического начисления бонусов группе клиентов первым делом создайте фильтр, по которому будет отбираться группа клиентов.

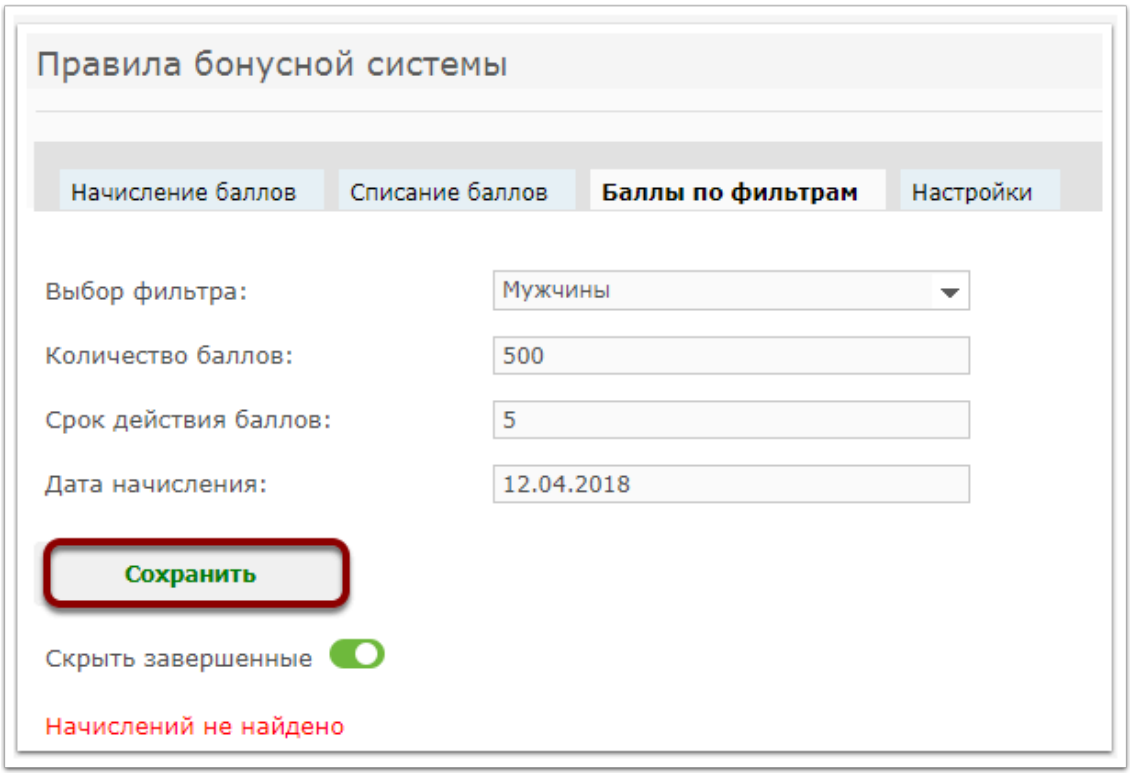



*Более подробно узнать о том, как создать нужный фильтр по клиентам , можно* ***ЗДЕСЬ***

Рассмотрим пример начисления бонусов мужчинам к 23 февраля. Для ручного начисления бонусов зайдите в раздел "Бонусы" - "Баллы по фильтрам":

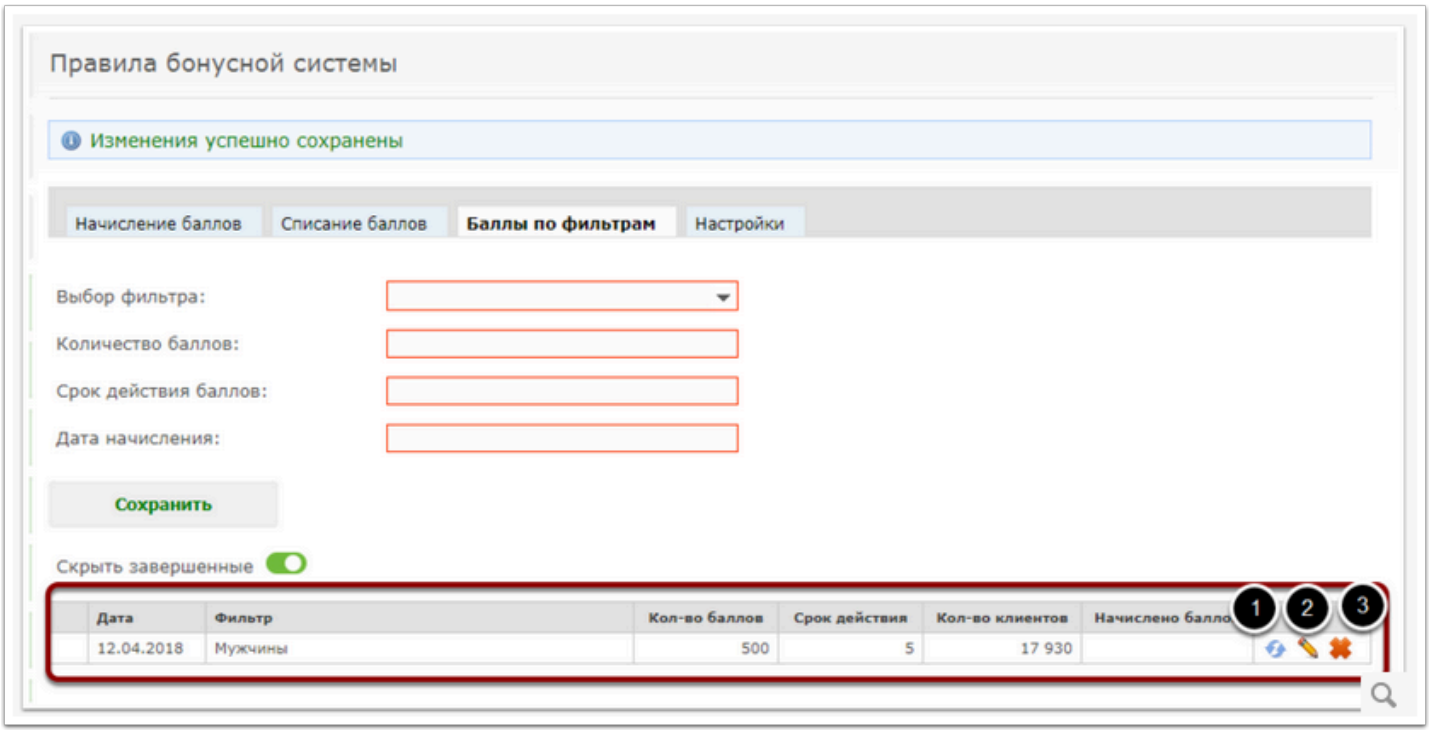



Далее выберите созданный фильтр, введите данные о начислении бонусных баллов (сумма, период действия, дата начала дейтсвия), и нажмите "Сохранить"




В поле **"Выбор фильтра"** укажите созданный ранее фильтр по клиентской базе. Клиентам, удовлетворяющим условиям этого фильтра и будут начислены бонусные баллы. В поле **"Количество баллов"** укажите количество баллов, которое вы хотите начислить каждому клиенту. В поле **"Срок действия баллов"** укажите срок (в днях), в течение которого данные баллы будут активны. По завершении этого срока начисленные баллы "сгорят". В поле **"Дата начисления"** укажите дату, в которую будут начислены бонусы. Обратите внимание, что бонусы будут начислены тем клиентам, которые удовлетворяют условиям указанного фильтра по клиентам на день начисления бонусов

Созданное начисление бонусных баллов будет отображено на закладке "Баллы по фильтрам":




В графе **"Кол-во клиентов"** будет отображено количество клиентов, которым будут начислены бонусные баллы. В графе **"Начислено баллов"** будет отображаться общее количество начисленных бонусных баллов всем клиентам по данному правилу.

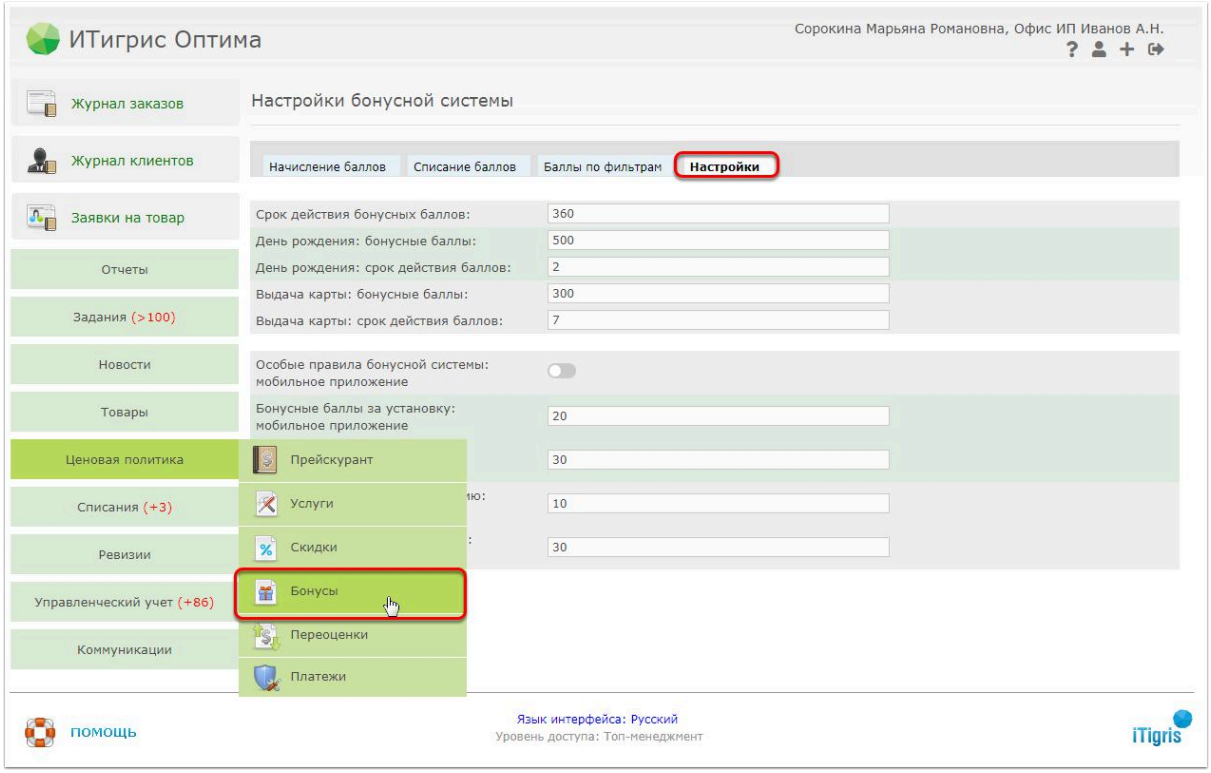
1. кнопка "Обновление". После нажатия информация о начисленных баллах обновится на момент нажатия данной кнопки;

2. кнопка "Редактировать" - редактирование правила по автоматическому начислению баллов группе клиентов. Для редактирования правила нажмите на кнопку "карандаш" и измените необходимые параметры, после чего нажмите кнопку "Сохранить" (в примере изменен сок действия баллов);

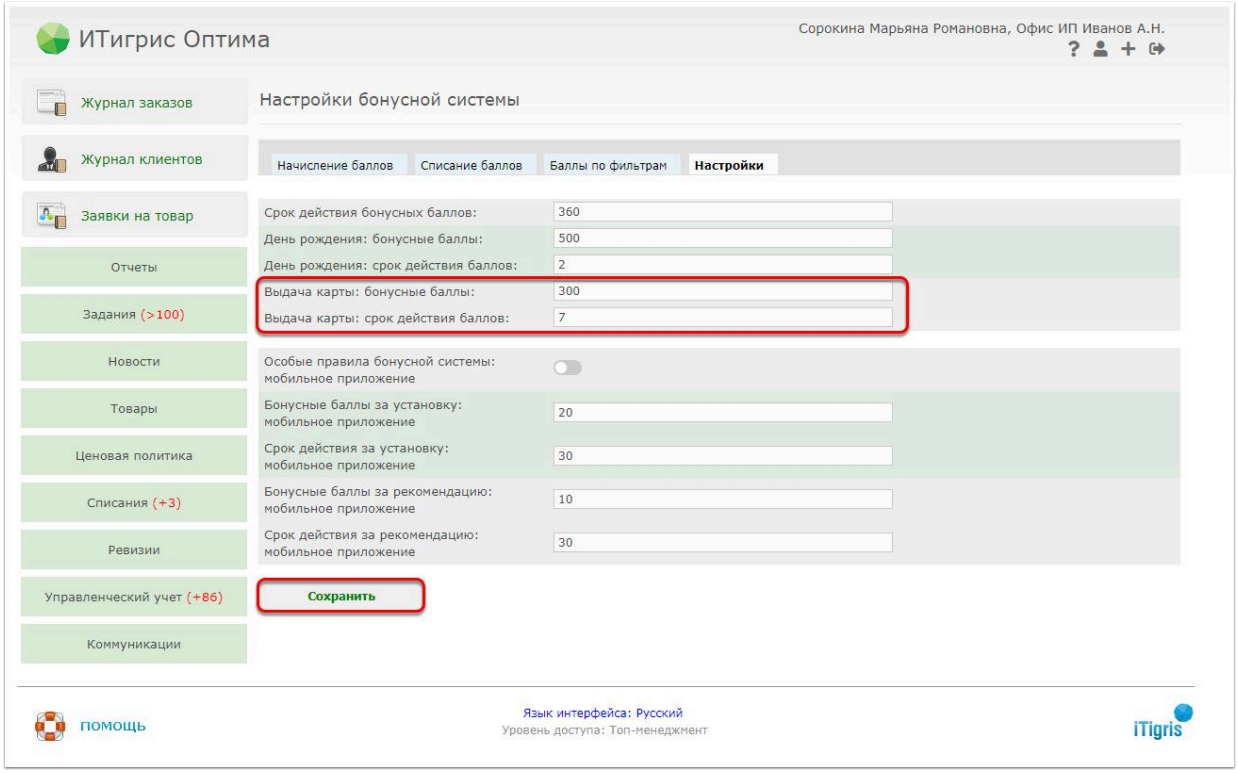
3. кнопка "Удалить" - позволяет удалить созданное правило начисления бонусов. Для удаления правила нажмите на кнопку "Красный крестик", после выйдет окно потдтверждения, нажмите "Да"

# Как начислить приветственные баллы при выдаче бонусной карты?

Начисление приветственных баллов при выдаче дисконтной карты может настроить пользователь с правами "Топ-менеджер" в пункте меню "Ценовая политика" - "Бонусы" - закладка "Настройки"

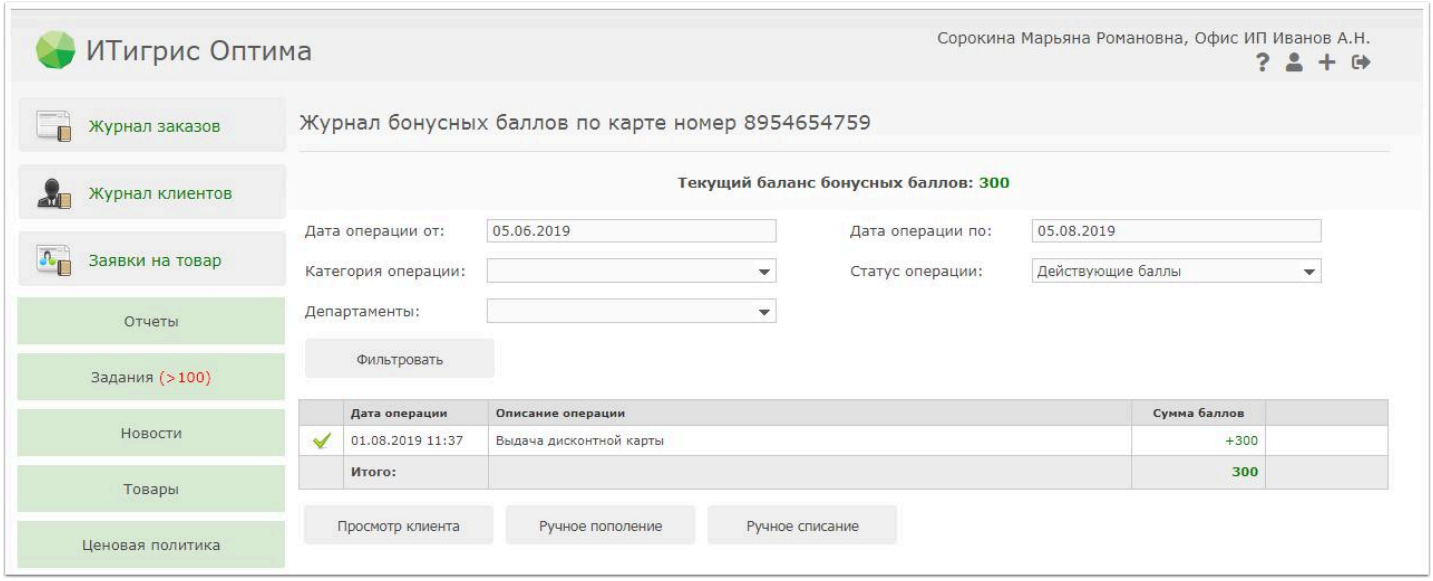



В поле **"Выдача карты: бонусные баллы"** укажите количество баллов, автоматически начисляемых клиенту при выдачи бонусной карты. В поле **"Выдача карты: срок действия баллов"** укажите срок действия (в днях) конкретно для этих бонусных баллов. Далее нажмите "Сохранить"




Приветственные быллы будут начисляться только в случае, если карта выдается клиенту в первый раз, т.е. до этого у него вообще не было "привязанной" карты. В случае, если клиенты меняют одну карту на другую, приветственные быллы на начислятся. Приветственные бонусы начислятся на карту и будут доступны для использования сразу же, после "привязки" карты к клиенту.

После начилсения приветственных бонусов в журнале бонусных баллов по карте появится соответствующее начисление с комментарием "Выдача дисконтной карты":


ИТигрис Оптима
Сорокина Марьяна Романовна, Офис ИП Иванов А.Н.
Журнал заказов
Журнал клиентов
Заявки на товар
Отчеты
Задания (>100)
Новости
Товары
Ценовая политика
Журнал бонусных баллов по карте номер 8954654759
Текущий баланс бонусных баллов: 300
Дата операции от: 05.06.2019
Дата операции по: 05.08.2019
Категория операции:
Статус операции: Действующие баллы
Департаменты:
Фильтровать
Дата операции
Описание операции
Сумма баллов
01.08.2019 11:37
Выдача дисконтной карты
+300
Итого:
300
Просмотр клиента
Ручное пополение
Ручное списание

# Переоценки

# Как провести переоценку? (видео)

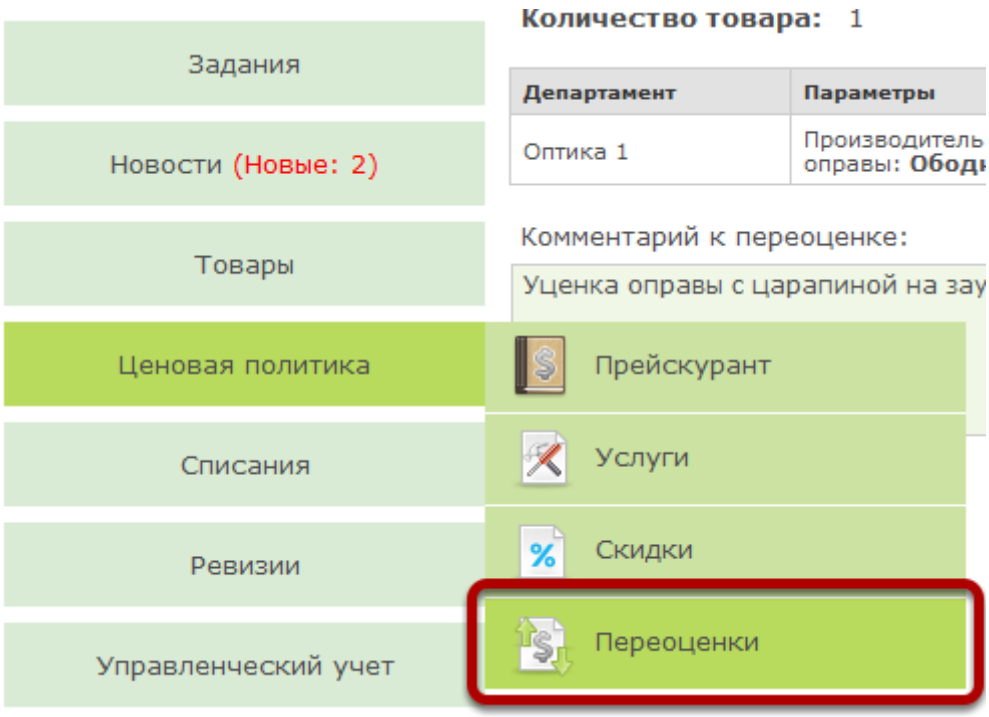
Из видео вы получите исчерпывающую информацию о проведении переоценок товара

Все видео по работе с Итигрис Оптима Вы можете посмотреть ЗДЕСЬ

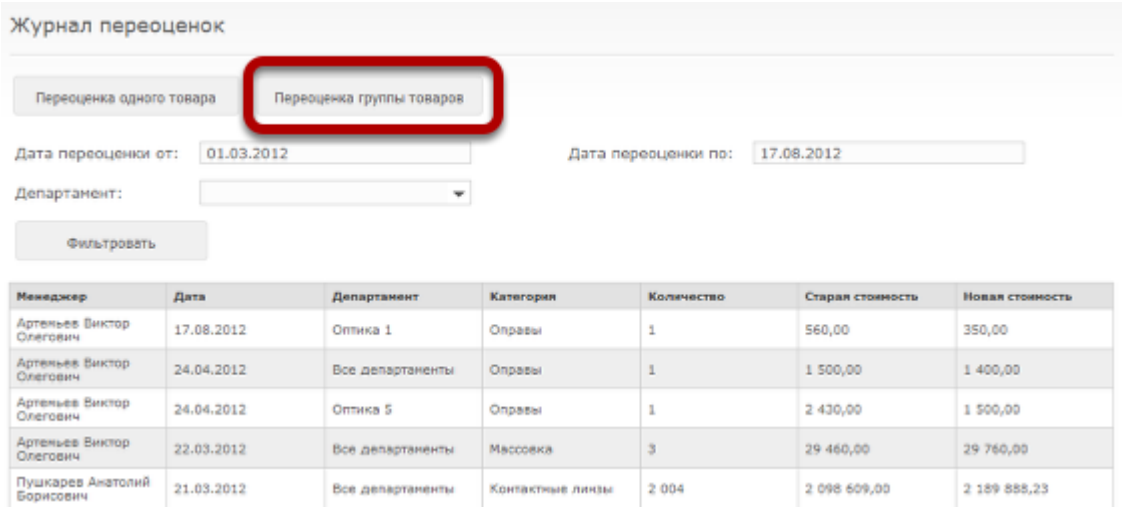
# Как переоценить группу товаров?

Переоценивать товары могут пользователи с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменедежер"

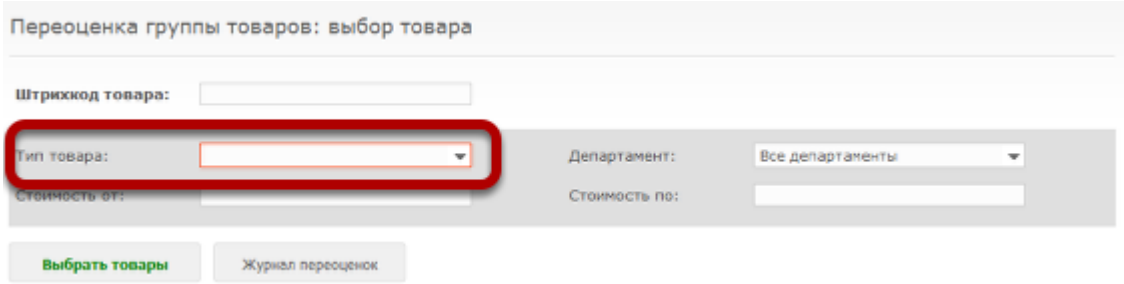
## Выберите в меню пункт "Переоценки"



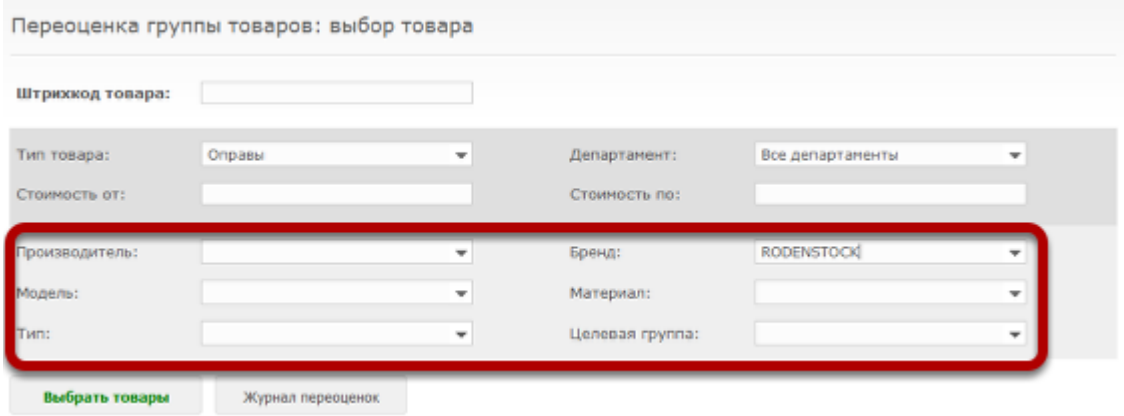

## Нажмите на кнопку "Переоценка группы товаров"



# Укажите тип товара

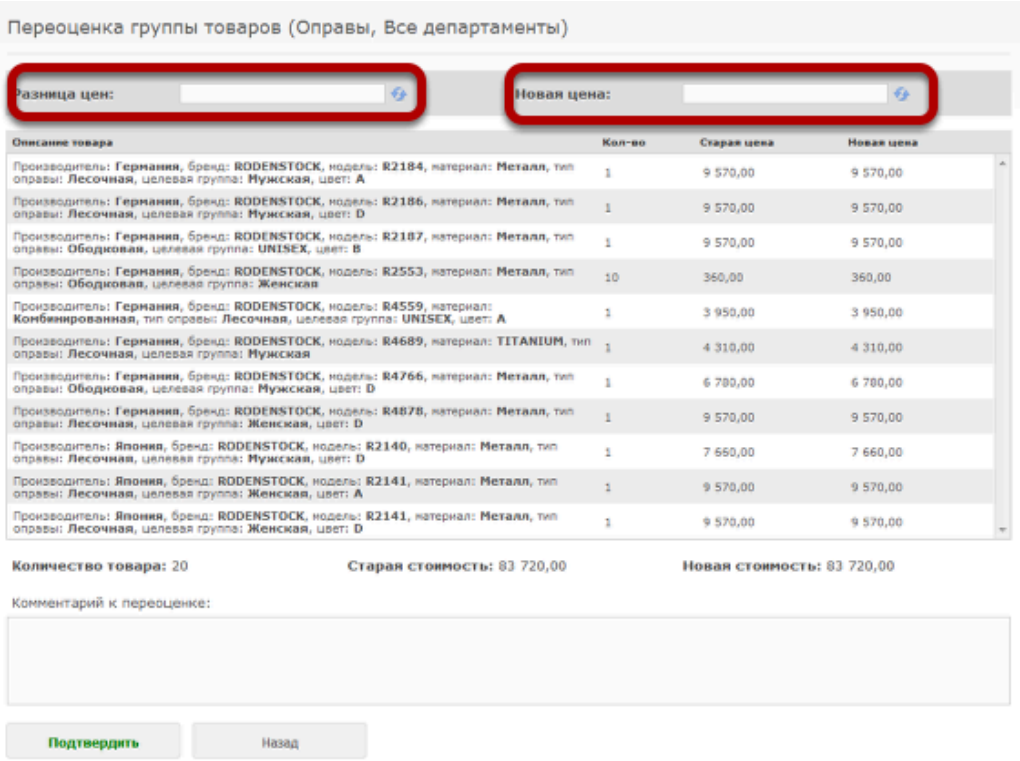



# Укажите параметры товара, подлежащего переоценке

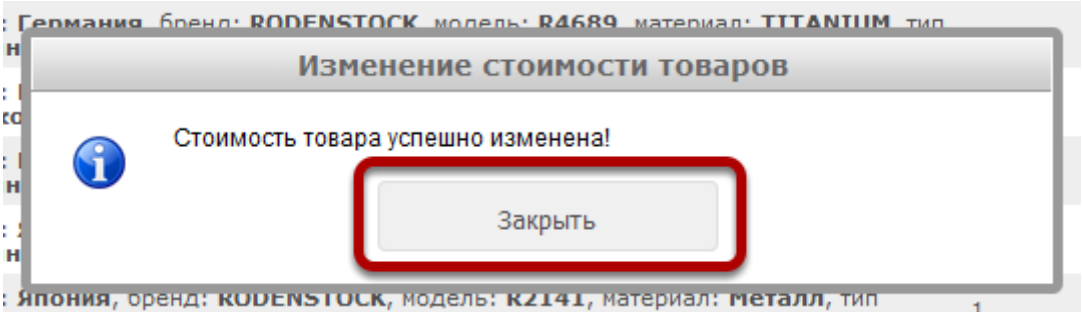



Например, чтобы переоценить все оправы бренда Rodenstock, укажите соответствующий бренд

## Укажите разницу цен (например +100р.) или новую цену (например, 5000р.) и нажмите на иконку "обновить" рядом с полем ввода цены




## В появившемся диалоге нажмите "Закрыть"



# Будет отображена старая и новая стоимость переоцениваемого товара

Переоценка группы товаров (Оправы, Все департаменты)

**Разница цен:** **Новая цена:**

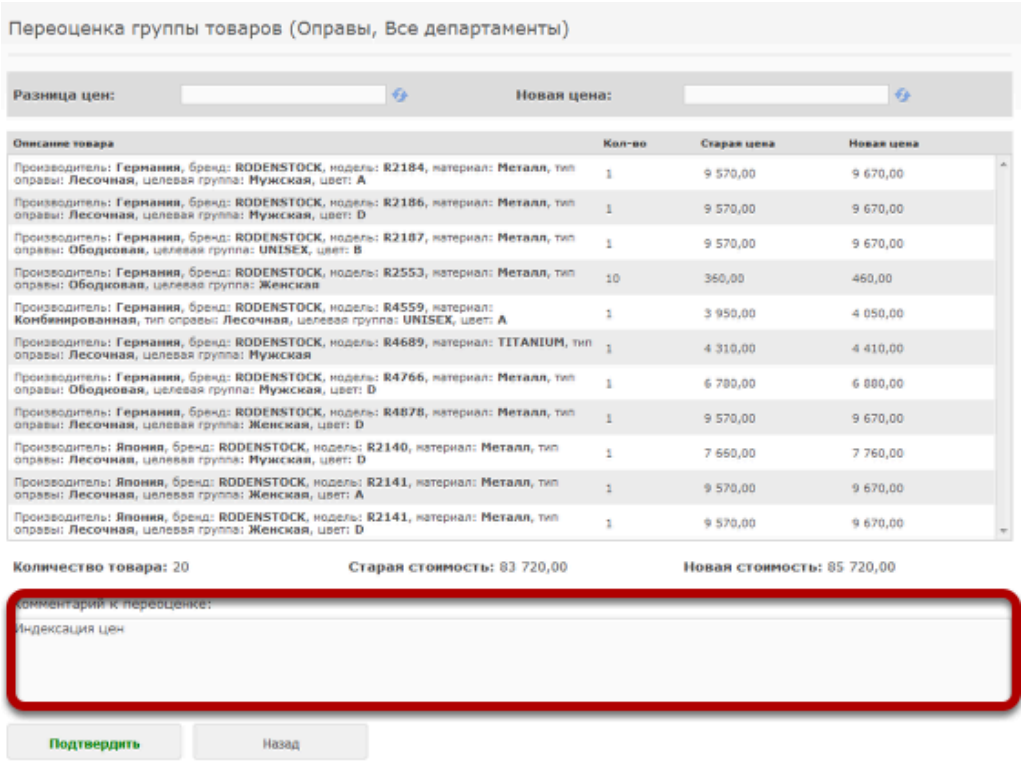
| Описание товара | Кол-во | Старая цена | Новая цена |
|---|---|---|---|
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2184**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **A** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2186**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2187**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **B** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2553**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Женская** | 10 | 360,00 | 460,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4559**, материал: **Комбинированная**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **A** | 1 | 3 950,00 | 4 050,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4689**, материал: **TITANIUM**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 4 310,00 | 4 410,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4766**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 6 780,00 | 6 880,00 |
| Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4878**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **D** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2140**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 7 660,00 | 7 760,00 |
| Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2141**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **A** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2141**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **B** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |

**Количество товара:** 20 **Старая стоимость:** 83 720,00 **Новая стоимость:** 85 720,00

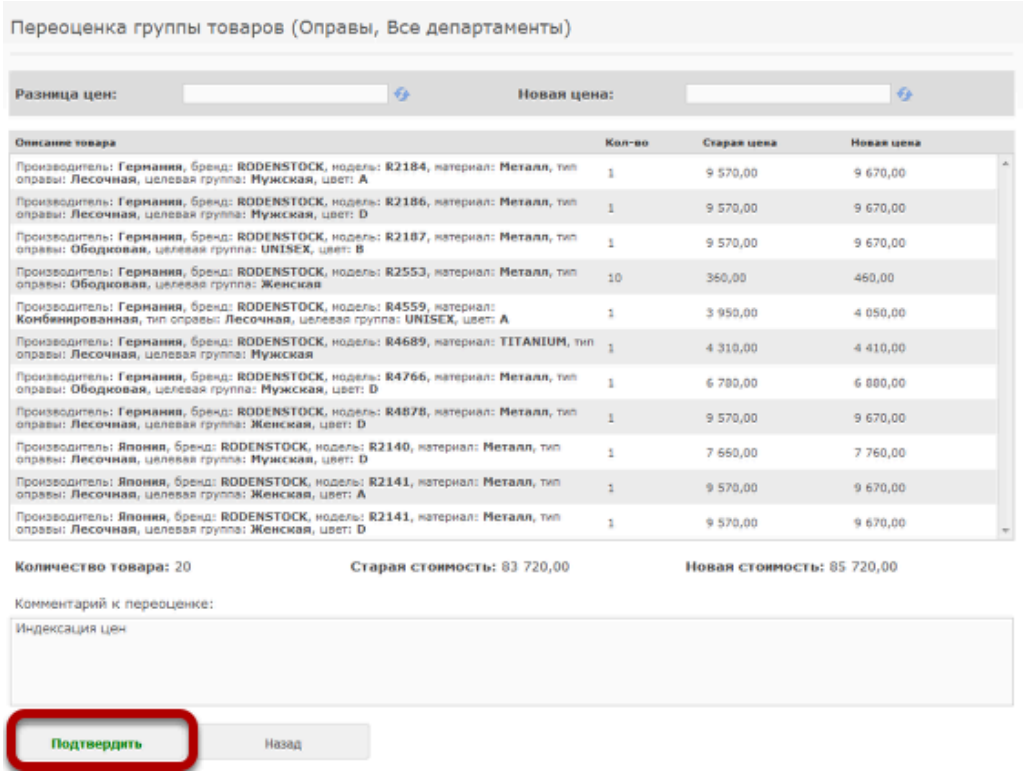
Комментарий к переоценке:

**Подтвердить** Назад

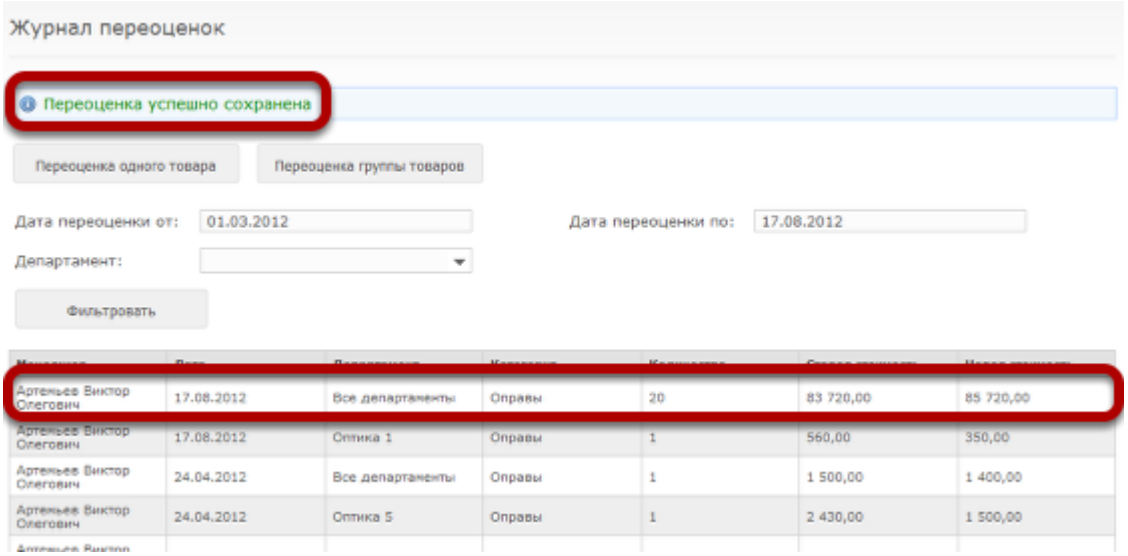
# Можете также указать произвольный комментарий к переоценке



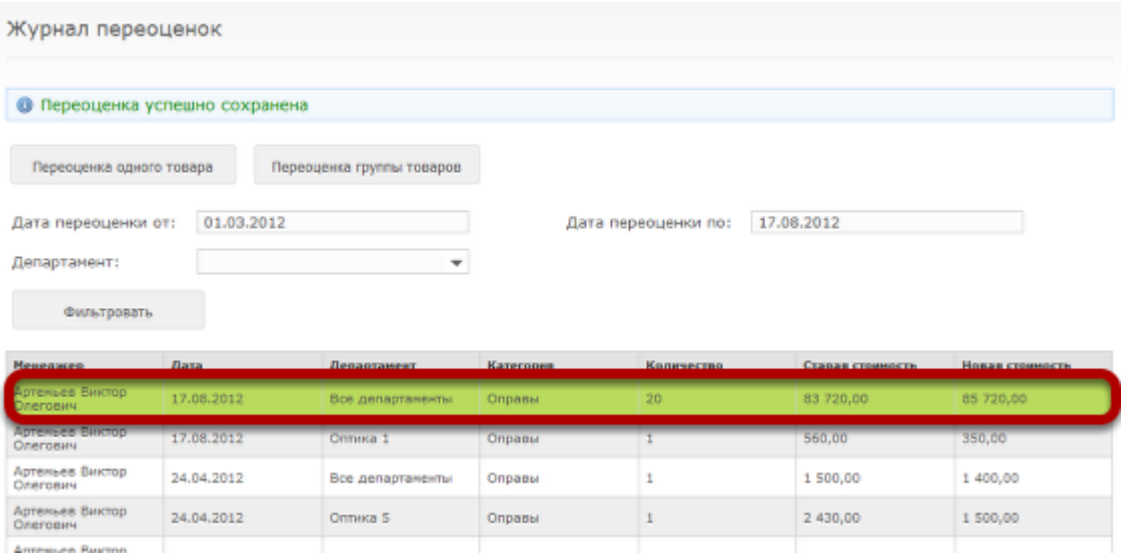
# Нажмите на кнопку "Подтвердить"




# Переоценка будет сохранена и товар будет переоценен

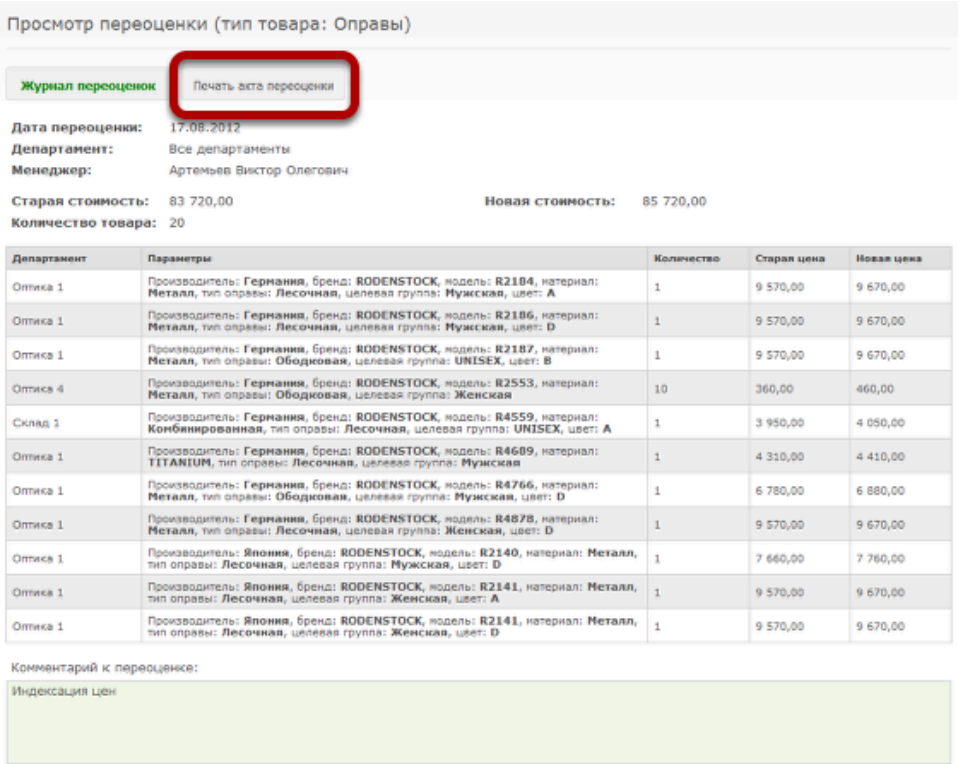


## Чтобы посмотреть детальную информацю о переоценке, нажмите на соответствующую строку в таблице




| Менеджер | Дата | Департамент | Категория | Количество | Старая стоимость | Новая стоимость |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Артемьев Виктор Олегович | 17.08.2012 | Все департаменты | Оправы | 20 | 83 720,00 | 85 720,00 |
| Артемьев Виктор Олегович | 17.08.2012 | Оптика 1 | Оправы | 1 | 560,00 | 350,00 |
| Артемьев Виктор Олегович | 24.04.2012 | Все департаменты | Оправы | 1 | 1 500,00 | 1 400,00 |
| Артемьев Виктор Олегович | 24.04.2012 | Оптика 5 | Оправы | 1 | 2 430,00 | 1 500,00 |

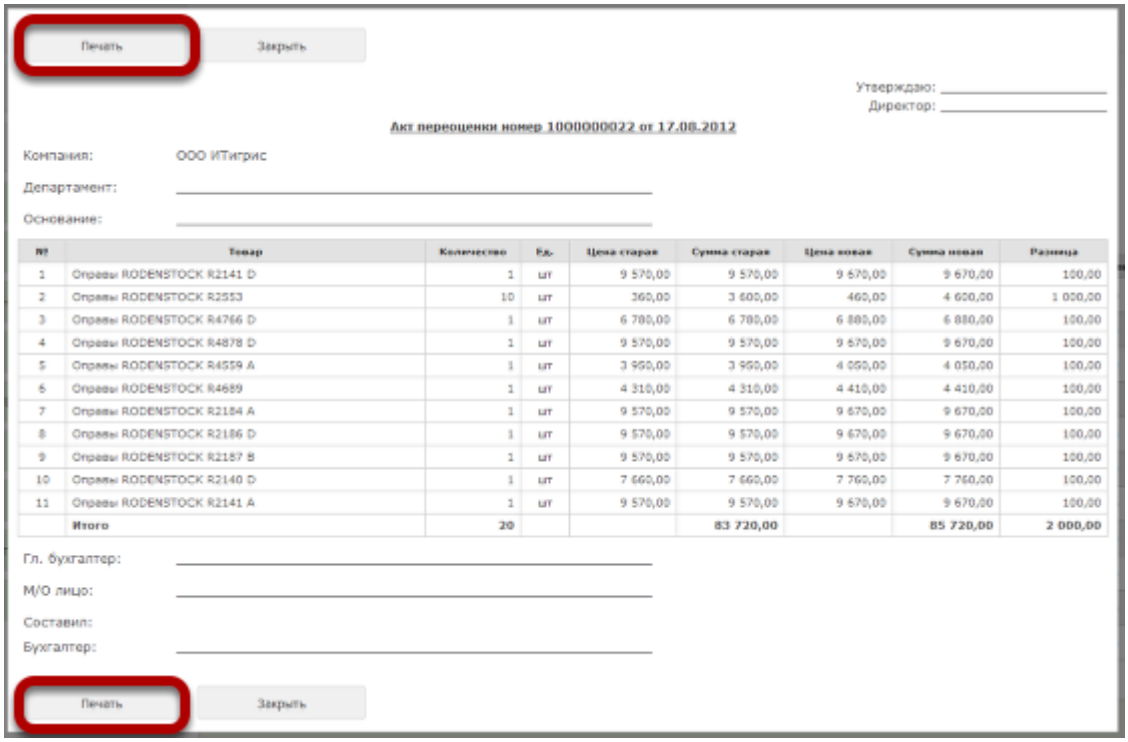
## Чтобы распечатать акт переоценки, нажмите на кнопку "Печать акта переоценки"




| Департамент | Параметры | Количество | Старая цена | Новая цена |
|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2184**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **A** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2186**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2187**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **B** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Оптика 4 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2553**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Женская** | 10 | 360,00 | 460,00 |
| Склад 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4559**, материал: **Комбинированная**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **A** | 1 | 3 950,00 | 4 050,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4689**, материал: **TITANIUM**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 4 310,00 | 4 410,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4766**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 6 780,00 | 6 880,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R4878**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **D** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2140**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **D** | 1 | 7 660,00 | 7 760,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2141**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **A** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Япония**, бренд: **RODENSTOCK**, модель: **R2141**, материал: **Металл**, тип оправы: **Лесочная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **D** | 1 | 9 570,00 | 9 670,00 |

## Будет сформирован акт переоценки товара, который

# можно распечатать, нажав на кнопку "Печать"



Печать Закрыть

Утверждаю: _____
Директор: _____

**Акт переоценки номер 1000000022 от 17.08.2012**

Компания: ООО ИТигрис

Департамент: _____

Основание: _____

| № | Товар | Количество | Ед. | Цена старая | Сумма старая | Цена новая | Сумма новая | Разница |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Оправы RODENSTOCK R2141 D | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| 2 | Оправы RODENSTOCK R2553 | 10 | шт | 360,00 | 3 600,00 | 460,00 | 4 600,00 | 1 000,00 |
| 3 | Оправы RODENSTOCK R4766 D | 1 | шт | 6 780,00 | 6 780,00 | 6 880,00 | 6 880,00 | 100,00 |
| 4 | Оправы RODENSTOCK R4878 D | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| 5 | Оправы RODENSTOCK R4559 A | 1 | шт | 3 950,00 | 3 950,00 | 4 050,00 | 4 050,00 | 100,00 |
| 6 | Оправы RODENSTOCK R4689 | 1 | шт | 4 310,00 | 4 310,00 | 4 410,00 | 4 410,00 | 100,00 |
| 7 | Оправы RODENSTOCK R2184 A | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| 8 | Оправы RODENSTOCK R2186 D | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| 9 | Оправы RODENSTOCK R2187 B | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| 10 | Оправы RODENSTOCK R2140 D | 1 | шт | 7 660,00 | 7 660,00 | 7 760,00 | 7 760,00 | 100,00 |
| 11 | Оправы RODENSTOCK R2141 A | 1 | шт | 9 570,00 | 9 570,00 | 9 670,00 | 9 670,00 | 100,00 |
| | **Итого** | **20** | | | **83 720,00** | | **85 720,00** | **2 000,00** |

Гл. бухгалтер: _____

М/О лицо: _____

Составил:

Бухгалтер: _____

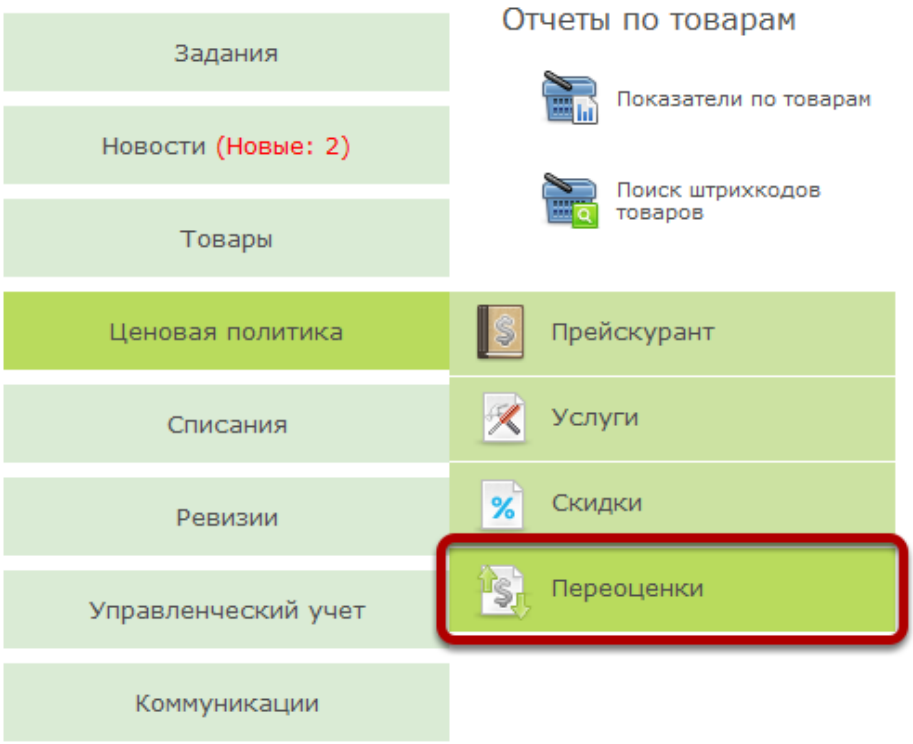
Печать Закрыть

# Как переоценить один товар?

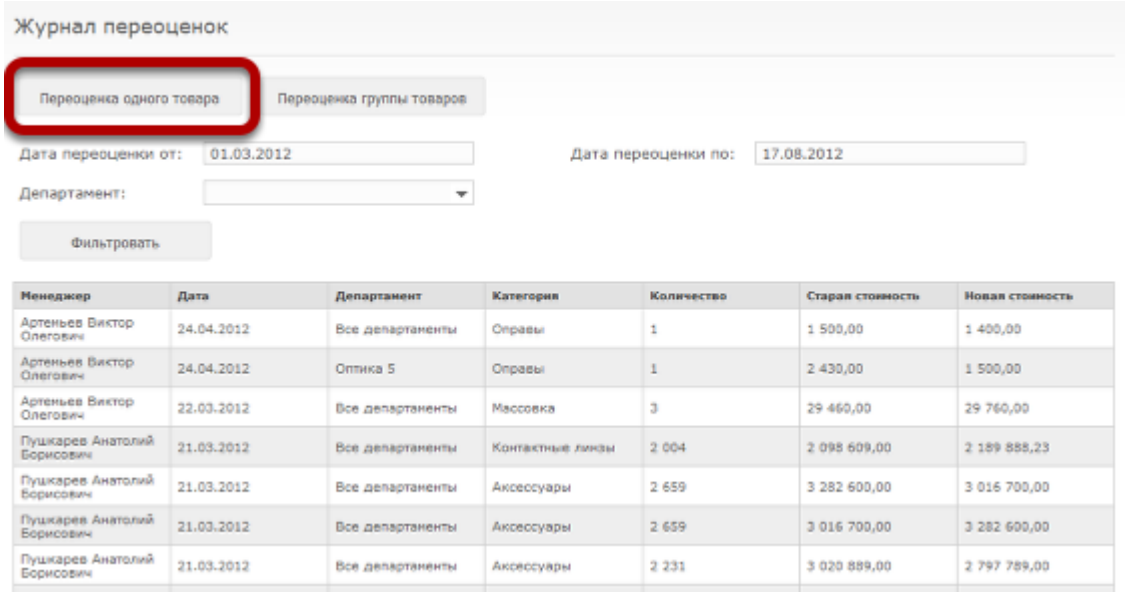
Переоценивать товар могут пользователи с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер". При переоценке одного товара будет переоценен только этот товар. То есть, если в системе стоит на учете 10 одинаковых оправ, и по номеру переоценивается одна из них, то изменится только цена этой оправы, но не 9-ти других аналогичных.

Эта функция может быть полезна, например, для уценки бракованного товара.

## Выберите пункт "Переоценки" в меню

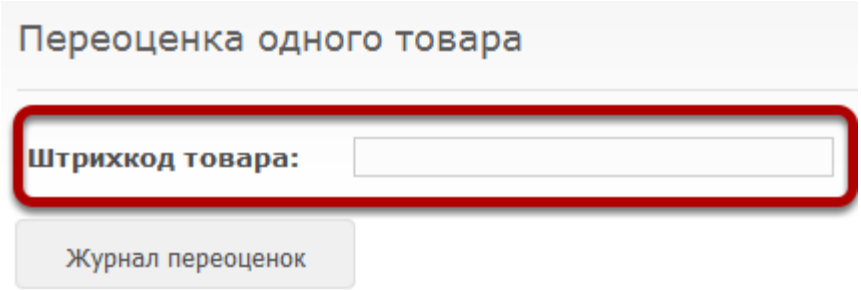


## Нажмите на кнопку "Переоценка одного товара"

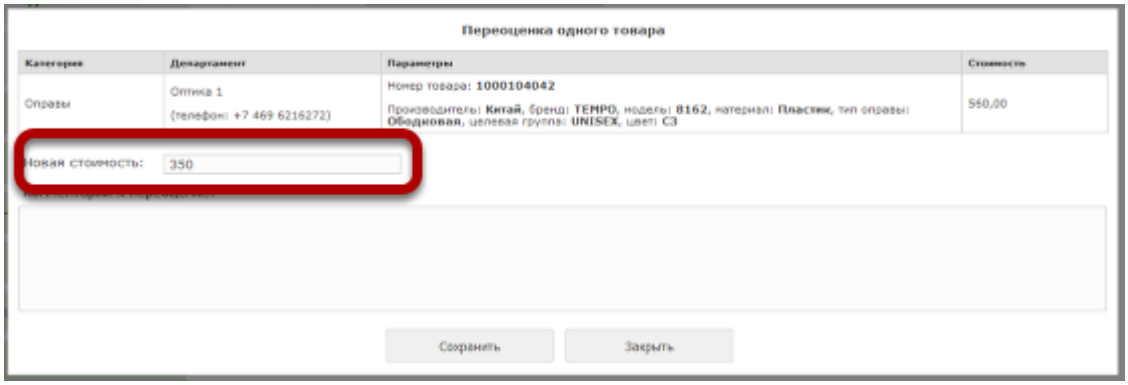



| Менеджер | Дата | Департамент | Категория | Количество | Старая стоимость | Новая стоимость |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Артеньев Виктор Олегович | 24.04.2012 | Все департаменты | Оправы | 1 | 1 500,00 | 1 400,00 |
| Артеньев Виктор Олегович | 24.04.2012 | Оптика 5 | Оправы | 1 | 2 430,00 | 1 500,00 |
| Артеньев Виктор Олегович | 22.03.2012 | Все департаменты | Массовка | 3 | 29 460,00 | 29 760,00 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 21.03.2012 | Все департаменты | Контактные линзы | 2 004 | 2 098 609,00 | 2 189 888,23 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 21.03.2012 | Все департаменты | Аксессуары | 2 659 | 3 282 600,00 | 3 016 700,00 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 21.03.2012 | Все департаменты | Аксессуары | 2 659 | 3 016 700,00 | 3 282 600,00 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 21.03.2012 | Все департаменты | Аксессуары | 2 231 | 3 020 889,00 | 2 797 789,00 |

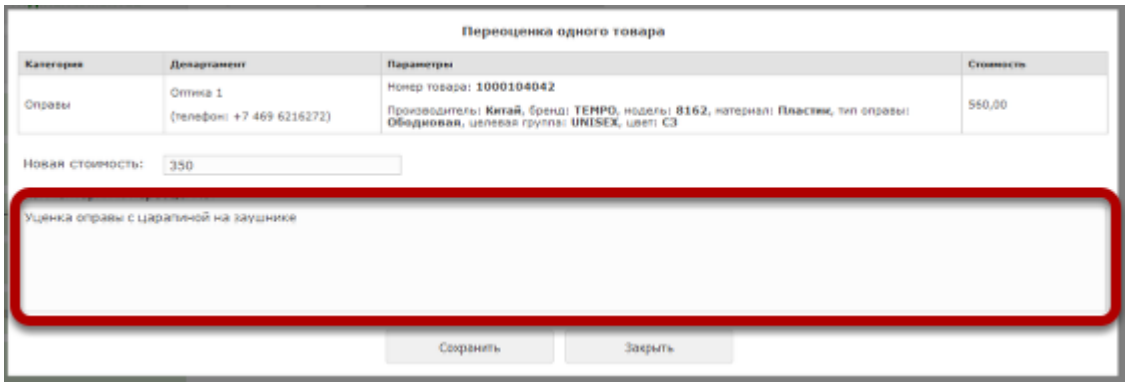
## Просканируйте штрихкод товара в соответствующее поле



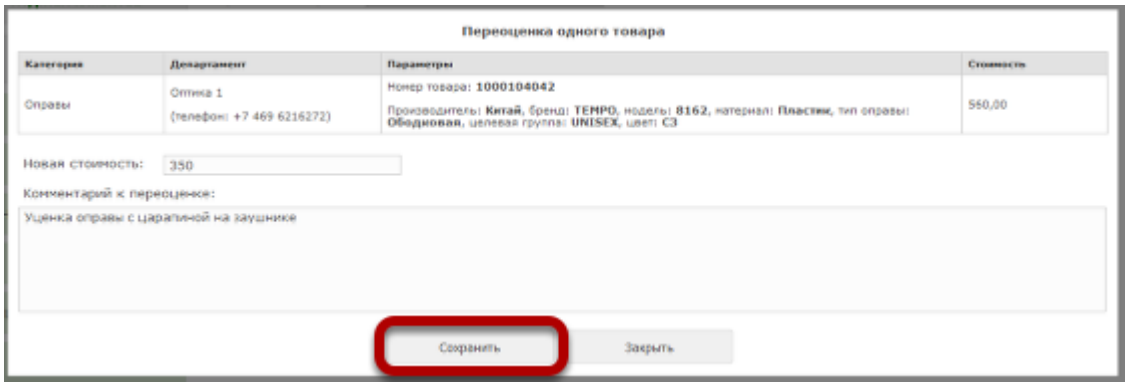

## Укажите новую стоимость товара



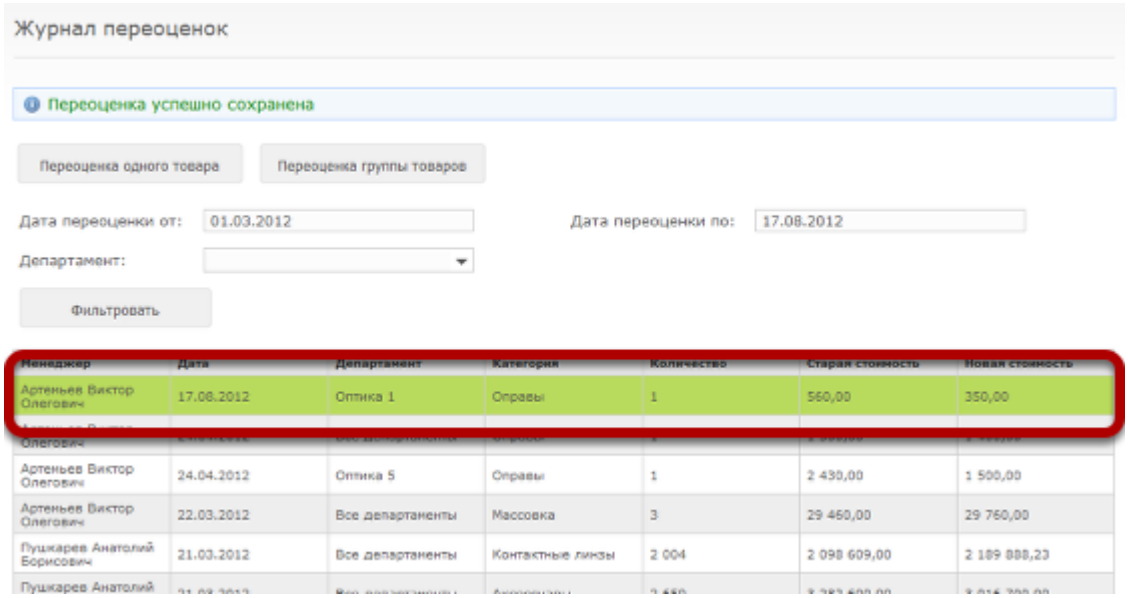
## Можно также указать комментарий к переоценке




## Нажмите на кнопку "Сохранить"




## Новая переоценка отобразится в журнале переоценок



# Нажав на строку в таблице, можно просмотреть подробную информацию о переоценке

Просмотр переоценки (тип товара: Оправы)

Журнал переоценок | Печать акта переоценки

**Дата переоценки:** 17.08.2012
**Департамент:** Оптика 1
**Менеджер:** Артемьев Виктор Олегович

**Старая стоимость:** 560,00 **Новая стоимость:** 350,00
**Количество товара:** 1

| Департамент | Параметры | Количество | Старая цена | Новая цена |
|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Производитель: **Китай**, бренд: **TEMPO**, модель: **8162**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **C3** | 1 | 560,00 | 350,00 |

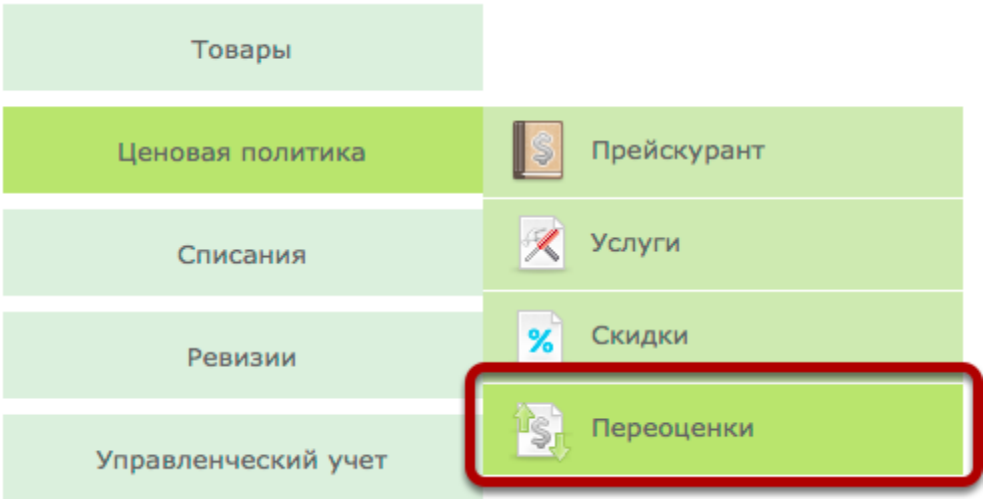
Комментарий к переоценке:

Уценка оправы с царапиной на заушнике

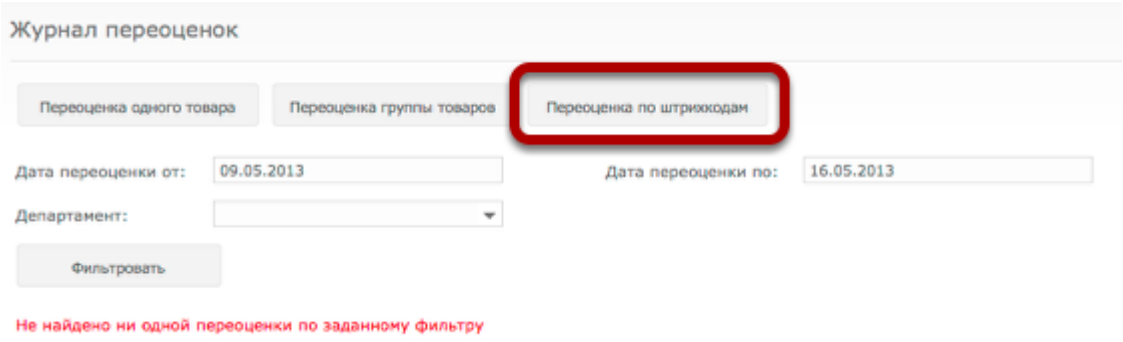
# Как переоценить несколько товаров по номерам их штрихкодов?

Переоценивать товар могут пользователи с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер". Если необходимо переоценить несколько товаров, но не всю товарную группу, можно оформить перецоенку произвольного товара по номерам штрихкодов.

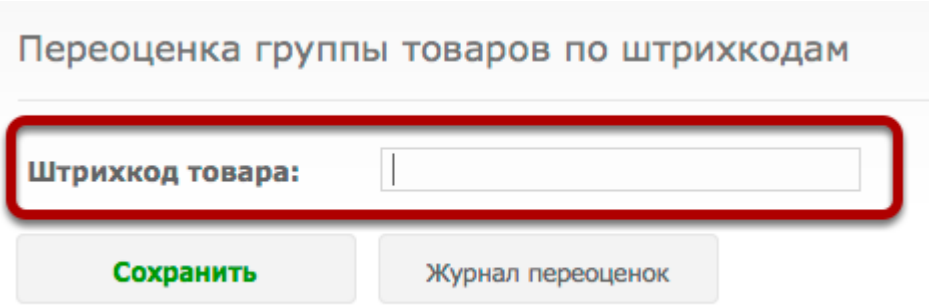
## Выберите в главном меню пункт "Переоценки"



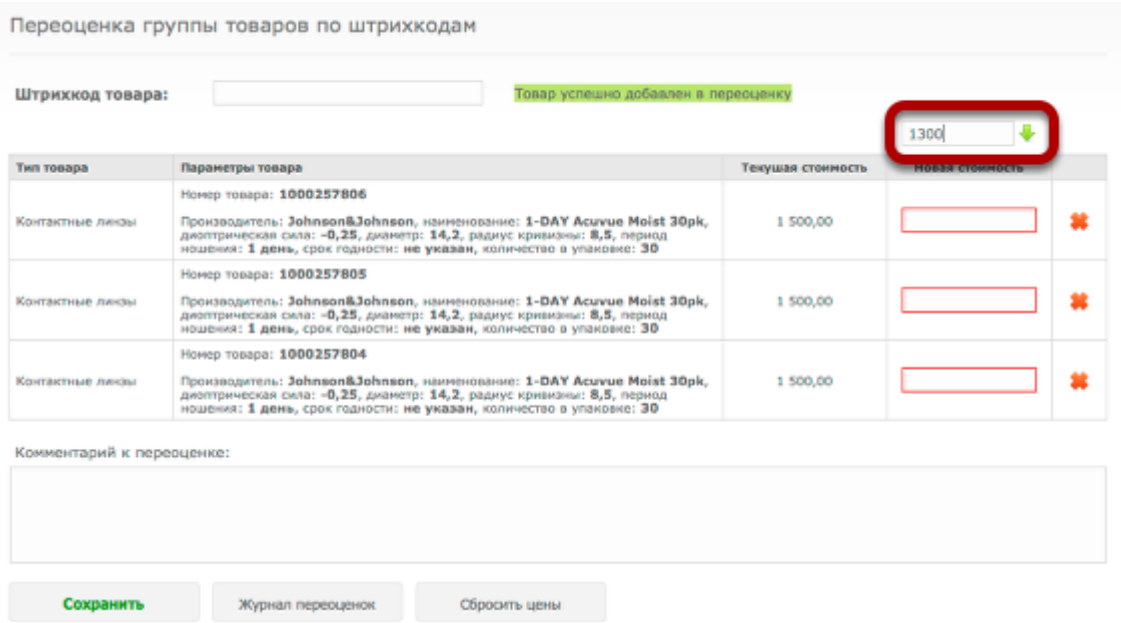

## Нажмите на кнопку "Переоценка по штрихкодам"



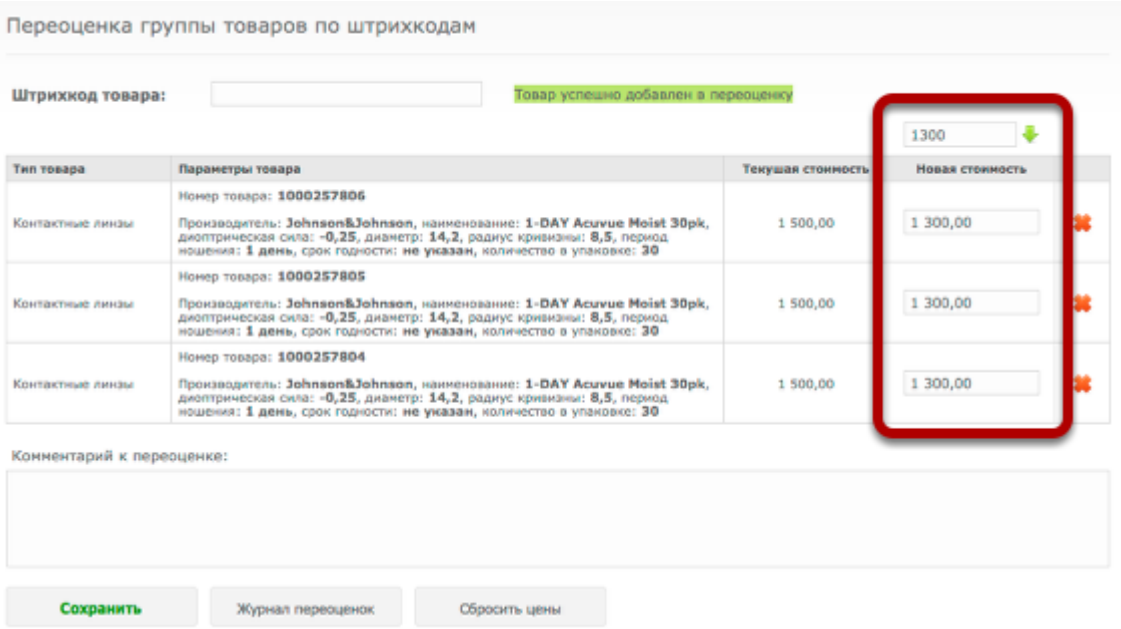
## Просканируйте штрихкоды товаров для переоценки



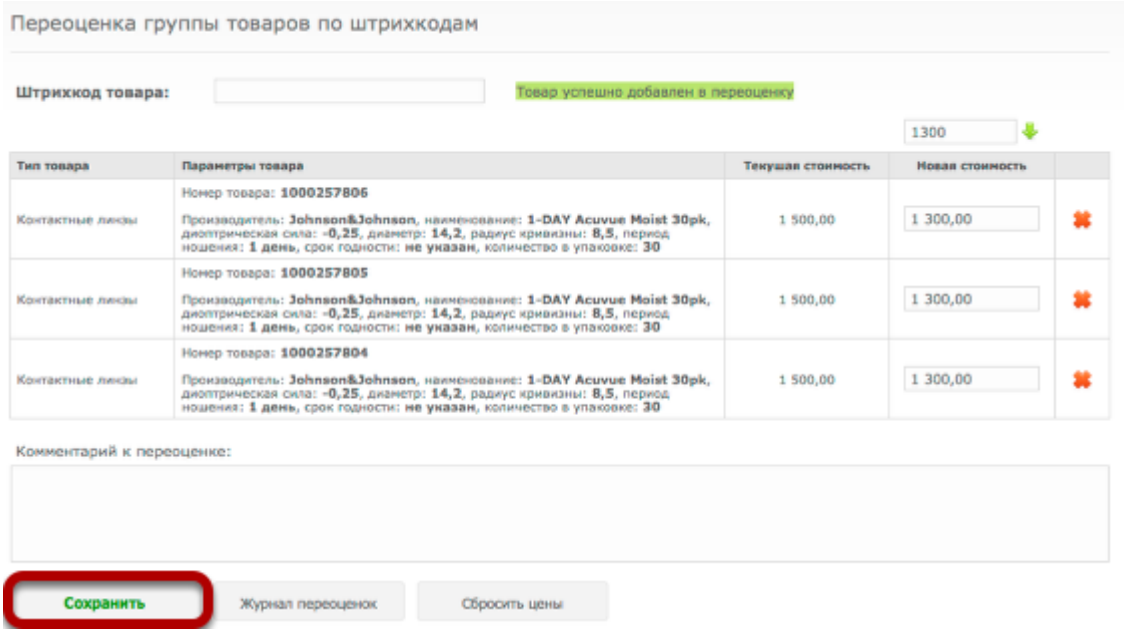

## После того, как товар был добавлен в переоценку, укажите новую цену товара и нажмите на иконку "Применить"



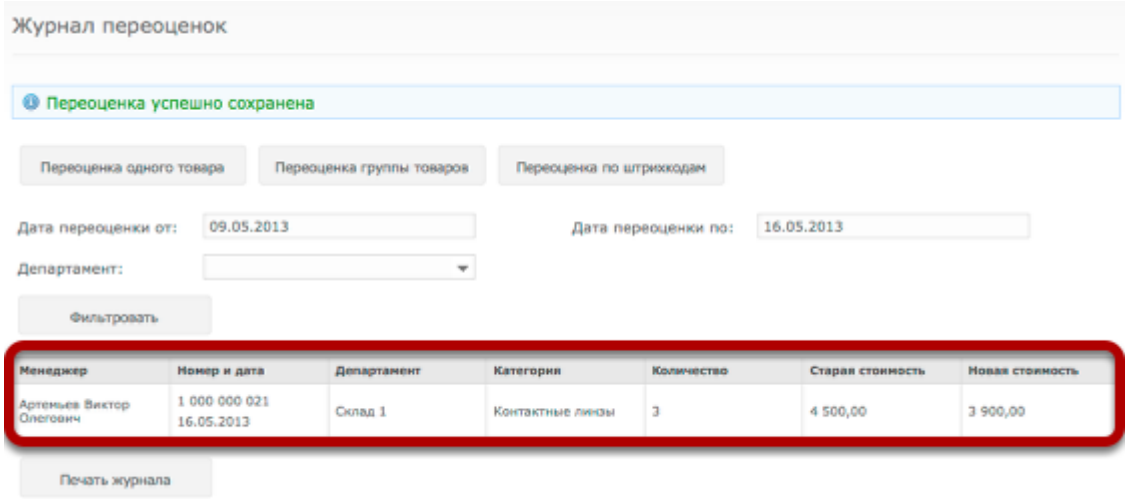
# Для всех товаров будет указана новая цена




# Нажмите на кнопку "Сохранить"



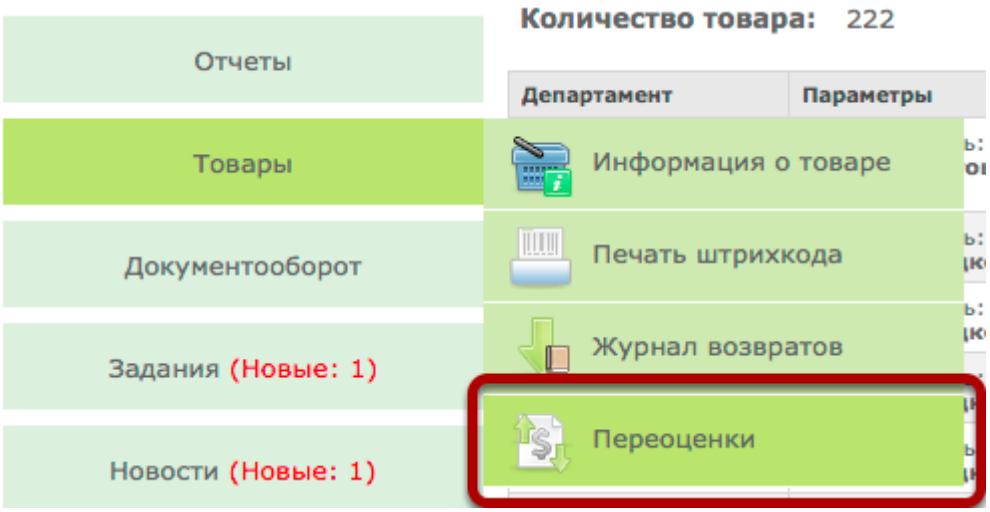
# Выбранный товар будет переоценен



# Как перепечатать этикетки на переоцененный товар?

После того, как цена товара была изменена, цена указанная на этикетке со штрих кодом станет неверной. Сотрудники склада могут распечатать штрихкоды на товар заново, используя принтер штрихкодов. Номера товара не изменятся, поэтому перепечатывать этикетки не обязательно.

## Выберите в главном меню пункт "Переоценки"



# Выберите из списка нужную переоценку

Журнал переоценок

Дата переоценки от: 01.01.2012 Дата переоценки по: 16.05.2013

Департамент:

Фильтровать

| Менеджер | Номер и дата | Департамент | Категория | Количество | Старая стоимость | Новая стоимость |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Артемьев Виктор Олегович | 1 000 000 020 24.04.2012 | Все департаменты | Оправы | 1 | 1 500,00 | 1 400,00 |
| Артемьев Виктор Олегович | 1 000 000 019 [illegible] | Оптика 5 | Оправы | 1 | 2 430,00 | 1 500,00 |
| Артемьев Виктор Олегович | 1 000 000 018 22.03.2012 | Все департаменты | Массовка | 3 | 29 460,00 | 29 760,00 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 1 000 000 017 21.03.2012 | Все департаменты | Контактные линзы | 2 004 | 2 098 609,00 | 2 189 888,23 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 1 000 000 016 21.03.2012 | Все департаменты | Аксессуары | 2 659 | 3 282 600,00 | 3 016 700,00 |
| Пушкарев Анатолий Борисович | 1 000 000 015 21.03.2012 | Все департаменты | Аксессуары | 2 659 | 3 016 700,00 | 3 282 600,00 |

# Чтобы распечатать штрихкоды на все товары, нажмите "Печать штрихкодов"

Просмотр переоценки номер 1000000012 (тип товара: Солнцезащитные очки)

Журнал переоценок Печать штрихкодов

**Дата переоценки:** 15.03.2012
**Департамент:** Оптика 1
**Менеджер:** Артемьев Виктор Олегович

**Старая стоимость:** 678 240,00 **Новая стоимость:** 700 440,00
**Количество товара:** 222

| Департамент | Параметры | Количество | Старая цена | Новая цена |
|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Производитель: **Австрия**, бренд: **SILHOUETTE**, модель: **8638**, материал: **Металл**, тип оправы: **Винтовая**, тип линз: **солнцезащитная антибликован**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 11 800,00 | 11 900,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **5286**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 1 040,00 | 1 140,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **6104**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **3** | 1 | 4 950,00 | 5 050,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **6111**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **3** | 1 | 4 950,00 | 5 050,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **AGENT**, модель: **7006**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **C1** | 1 | 2 650,00 | 2 750,00 |

# Чтобы распечатать штрихкоды на товар в определенном департаменте, нажмите на назавание департамента

Просмотр переоценки номер 1000000012 (тип товара: Солнцезащитные очки)

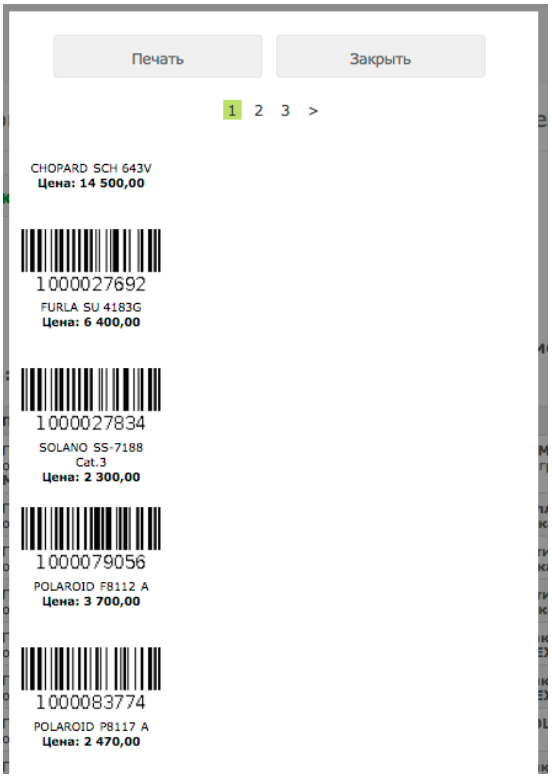
Журнал переоценок | Печать штрихкодов

**Дата переоценки:** 15.03.2012
**Департамент:** Оптика 1
**Менеджер:** Артемьев Виктор Олегович

**Старая стоимость:** 678 240,00 **Новая стоимость:** 700 440,00
**Количество товара:** 222

| Департамент | Параметры | Количество | Старая цена | Новая цена |
|---|---|---|---|---|
| Оптика 1 | Производитель: **Австрия**, бренд: **SILHOUETTE**, модель: **8638**, материал: **Металл**, тип оправы: **Винтовая**, тип линз: **солнцезащитная антибликовая**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 11 800,00 | 11 900,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **5286**, материал: **Металл**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Мужская** | 1 | 1 040,00 | 1 140,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **6104**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Женская**, цвет: **3** | 1 | 4 950,00 | 5 050,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Германия**, бренд: **MEXX**, модель: **6111**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **Мужская**, цвет: **3** | 1 | 4 950,00 | 5 050,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **AGENT**, модель: **7006**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **C1** | 1 | 2 650,00 | 2 750,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **AGENT**, модель: **7006**, материал: **Пластик**, тип оправы: **Ободковая**, тип линз: **солнцезащитная**, целевая группа: **UNISEX**, цвет: **C2** | 2 | 2 650,00 | 2 750,00 |
| Оптика 1 | Производитель: **Италия**, бренд: **AGENT**, модель: **7006**, материал: **22K GOLD**, тип оправы: **Лесочная**, тип линз: **МИНЕРАЛЬНАЯ**, целевая группа: **Детская** | 2 | 2 850,00 | 2 950,00 |

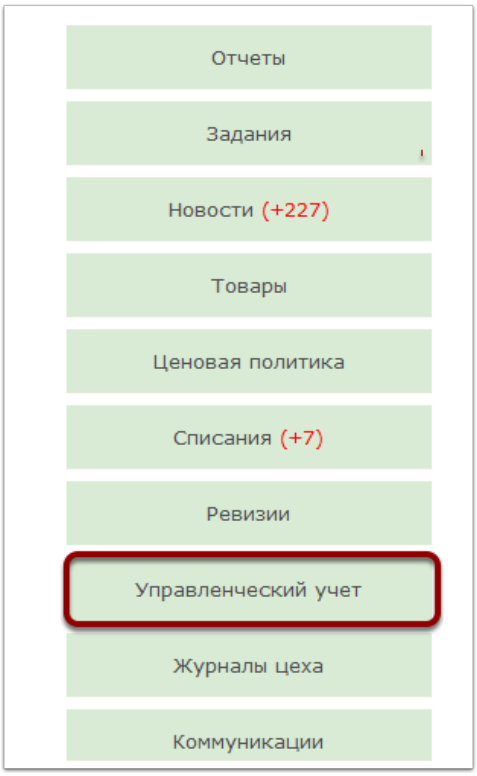
# Будет сформирован список этикеток для печати



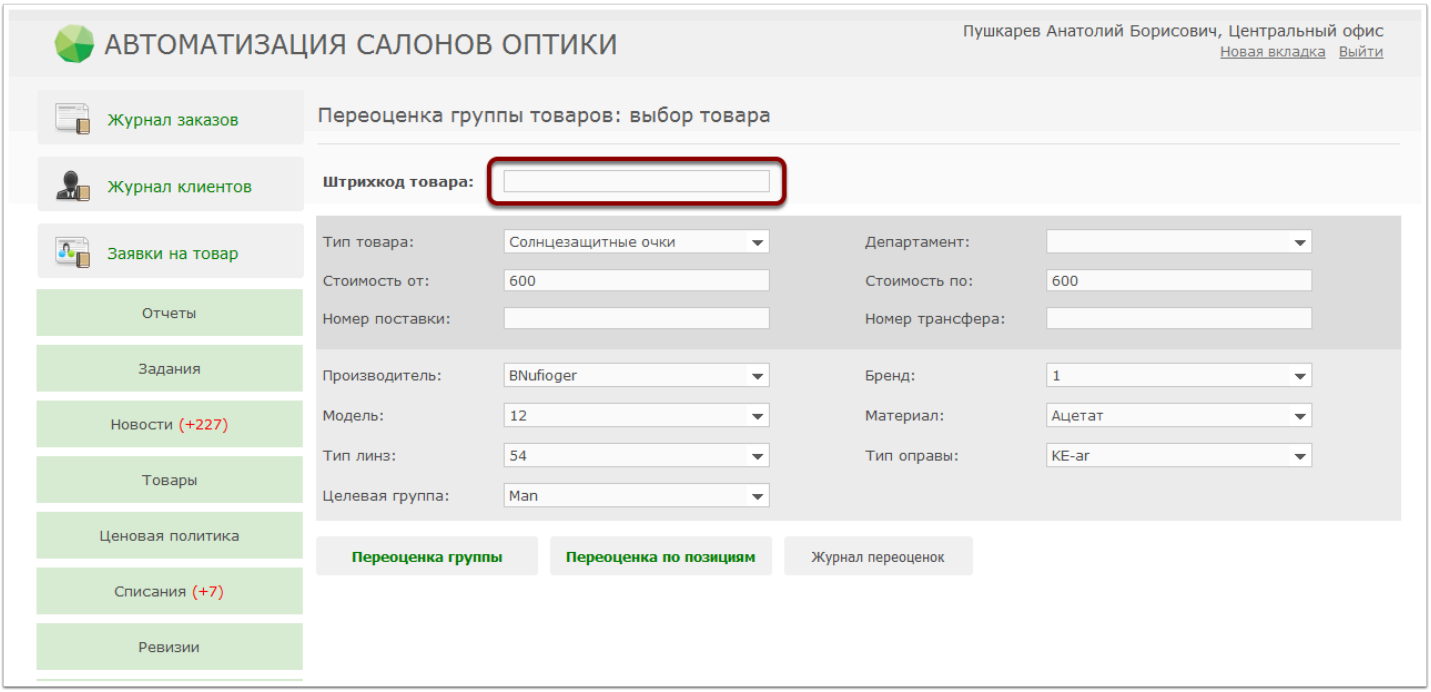
# Как выполнить переоценку группы товаров по штрихкоду одного из товаров группы?

## 1. Зайдите в программу под пользователем "Менеджер"

## 2. Выберите в главном меню пункт "Ценовая политика", подпункт "Переоценки"

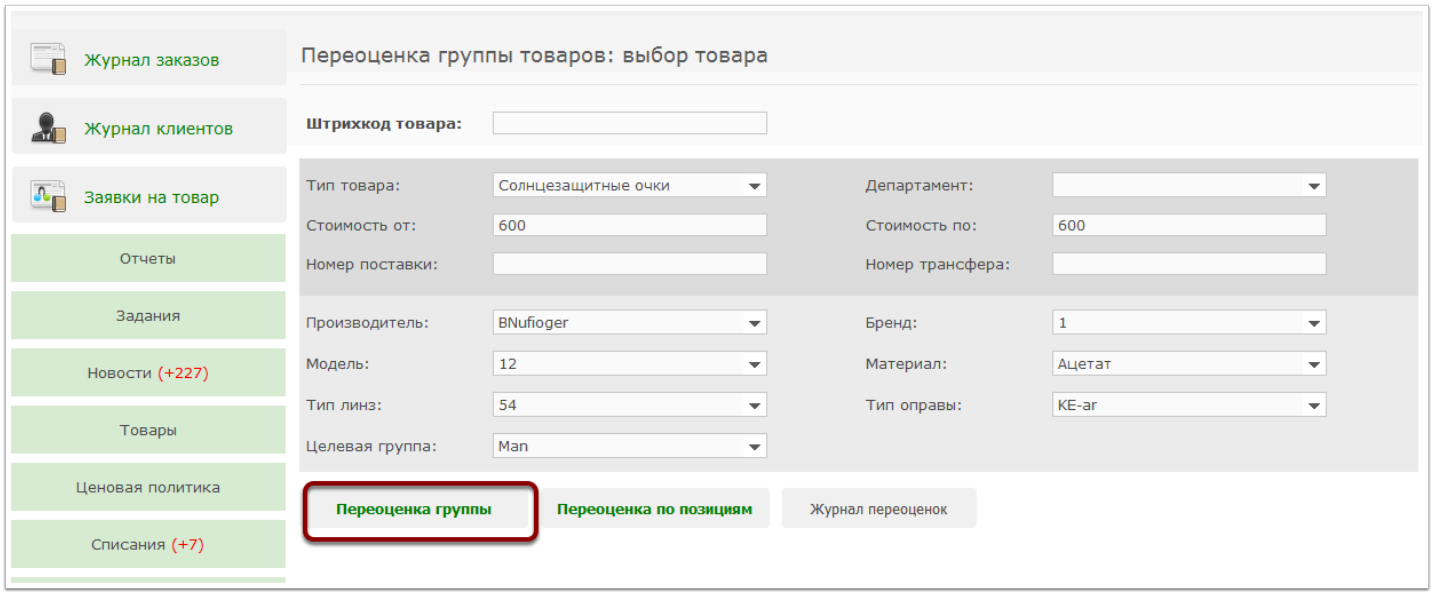


# 3. В открывшемся окне введите штрихкод товара или параметры товара

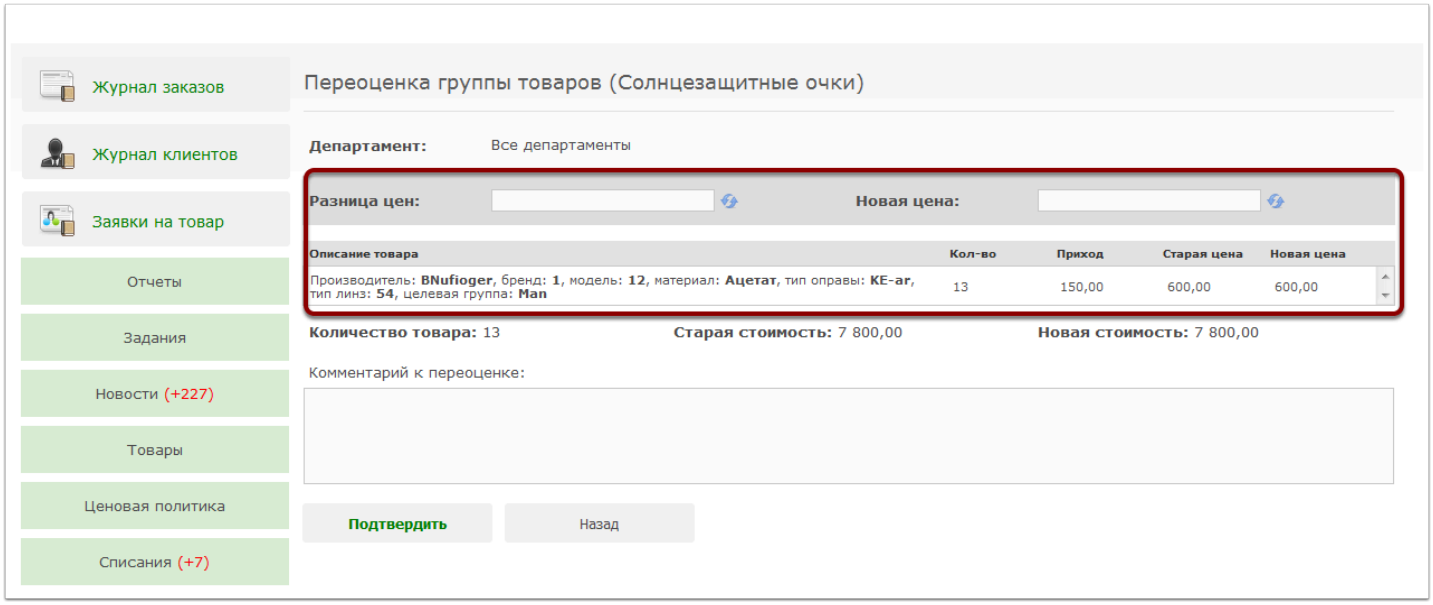


## 4. После того, как Вы введете штрихкод, система автоматически проставит параметры товаров, подлежащих преоценке

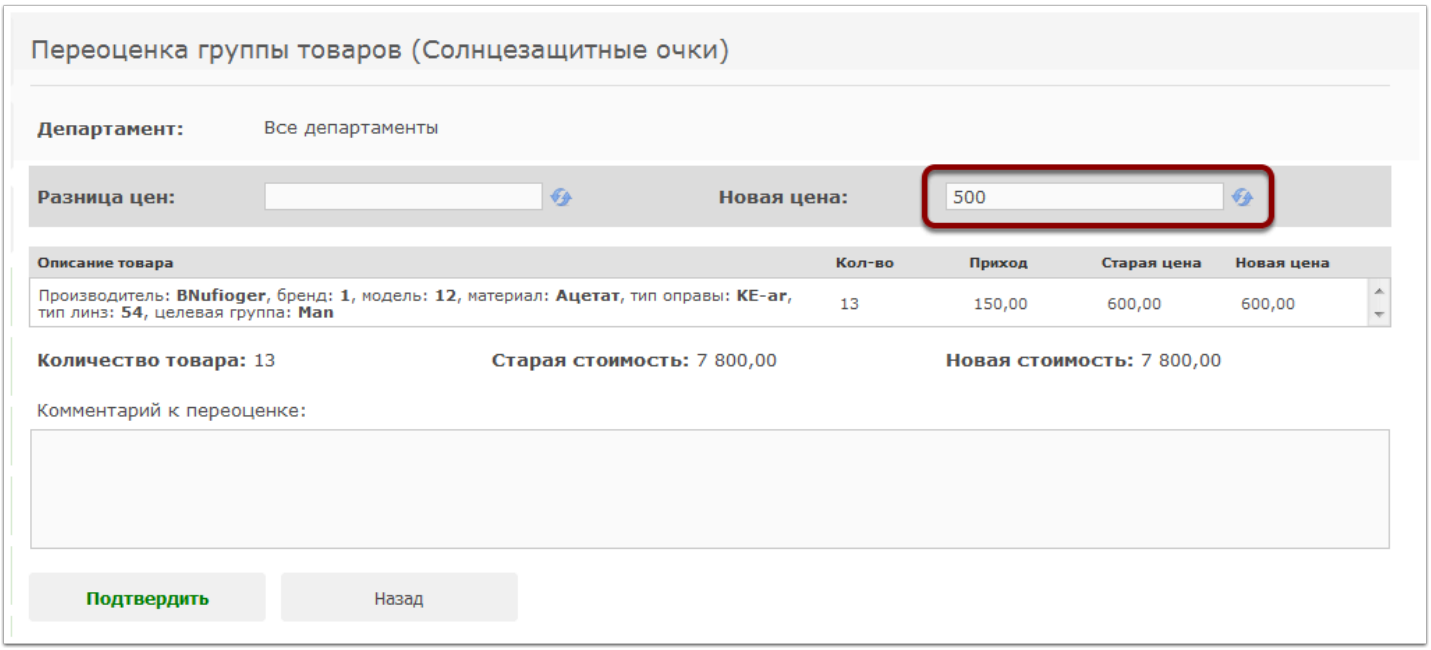
## 5. В появившемся окне нажимаем кнопку "Переоценка группы"



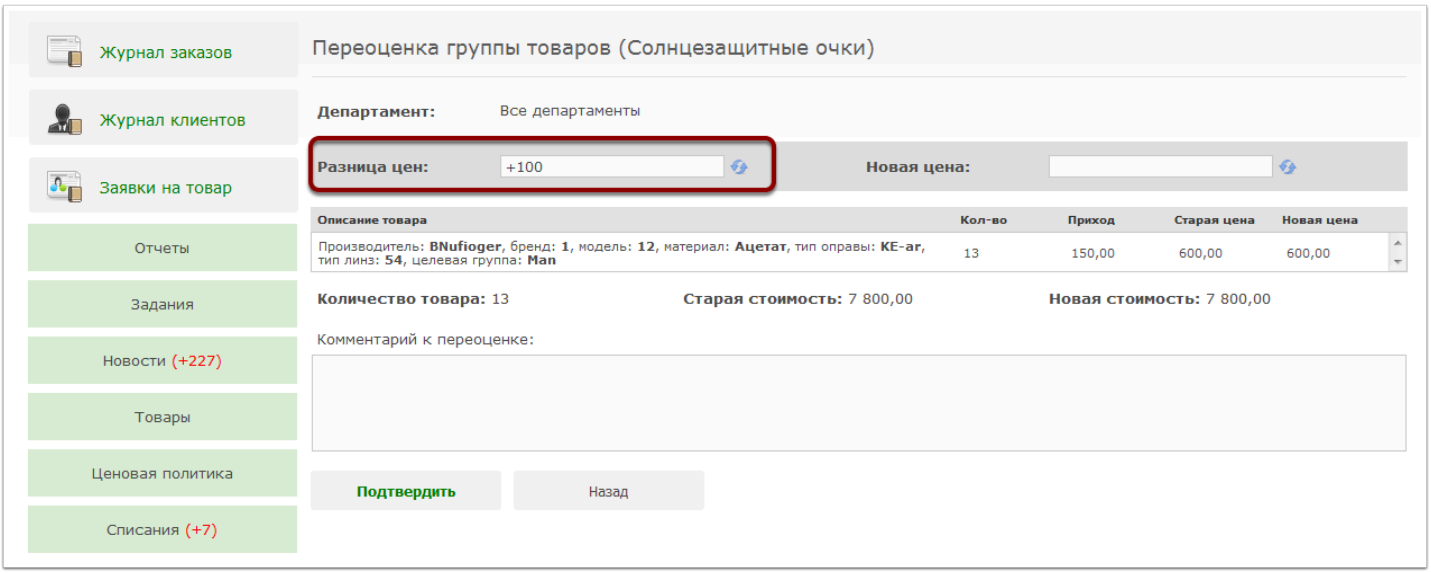

## 6. На экране появится информация о группе товаров, подлежащих переоценке.



## 7. Для установления новой цены для группы товаров в окне "Новая цена" необходимо проставить новый параметр

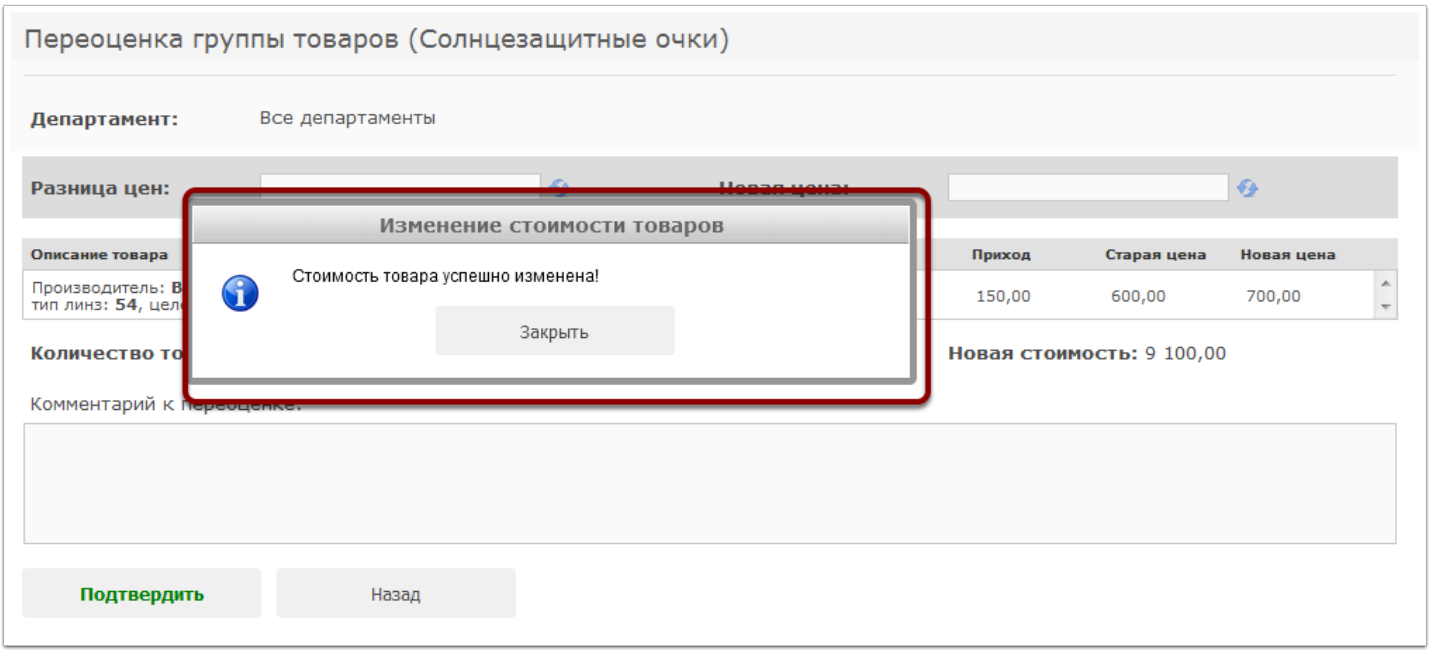



## 8. В случае если действующую цену группы товаров необходимо увеличить/уменьшить на заданную сумму вводим необходимый параметр в окно "Разница цен"

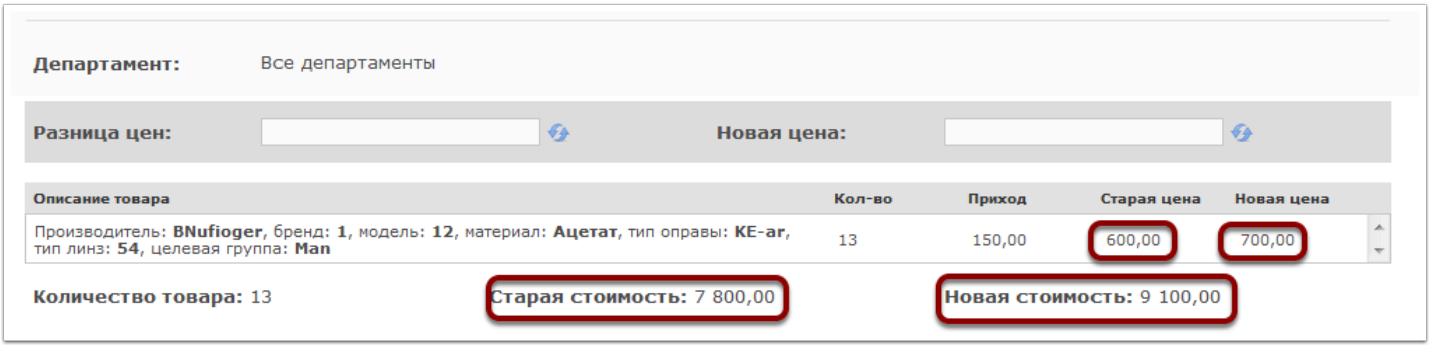



## 9. Далее нажимаем кнопку "обновить", после чего

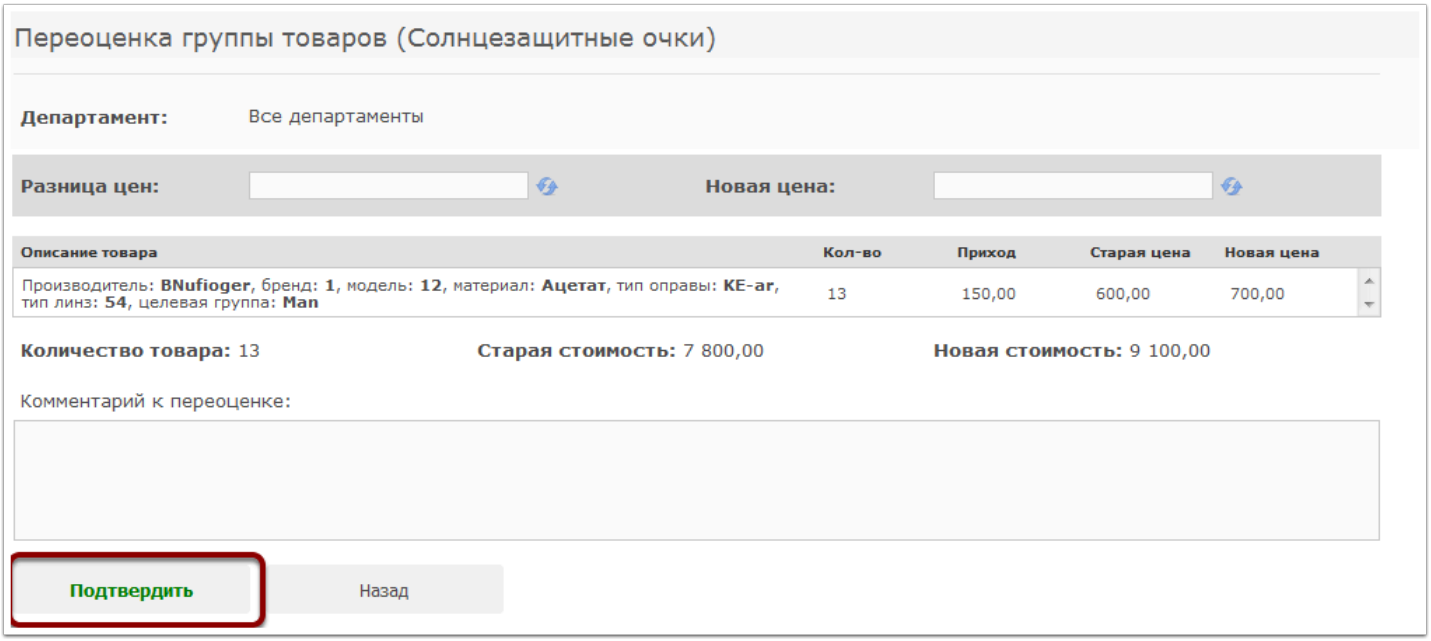
появится информация о ходе проведения операции.



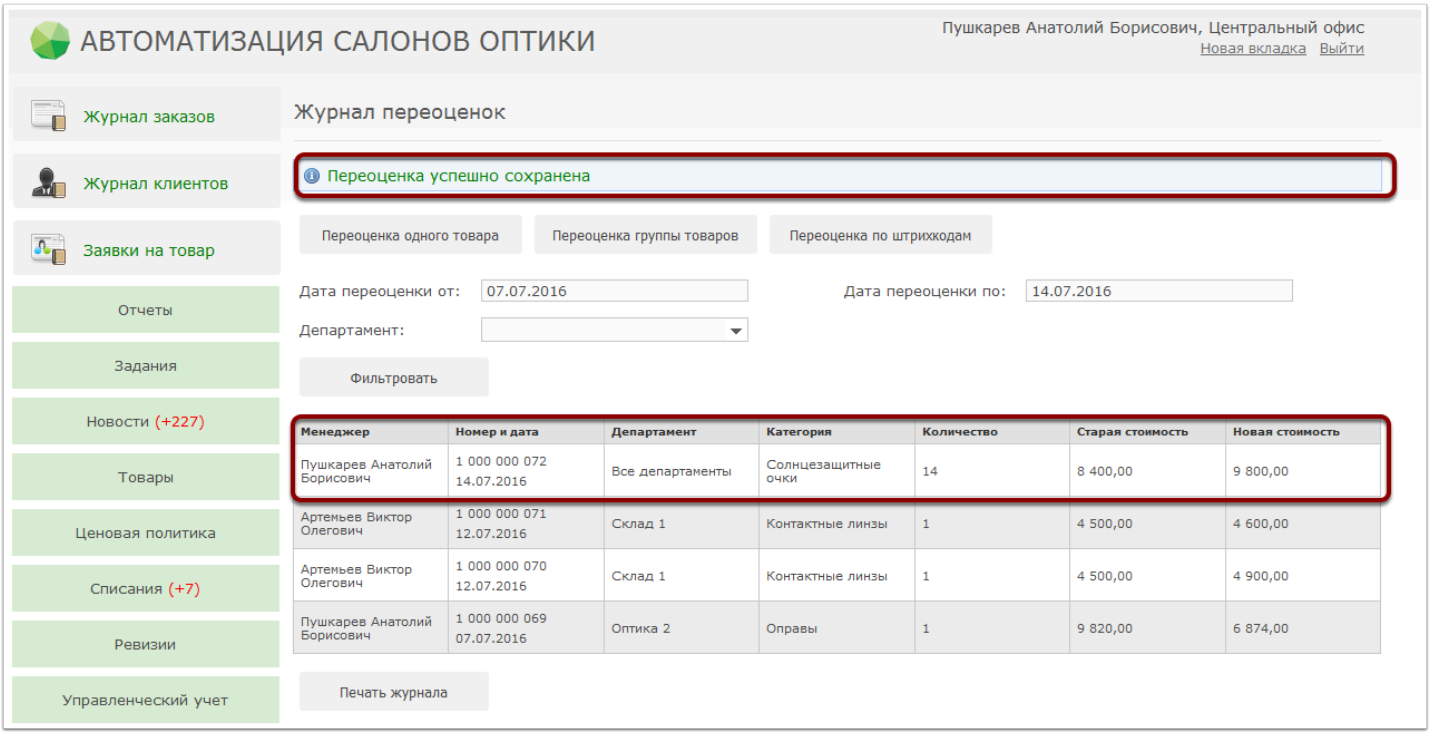

## 10. Нажимаем кнопку "Закрыть", после чего в информации о группе товаров будет отражена новая цена и стоимость



## 11. Далее необходимо нажать кнопку "Подтвердить"




## 12. Переоценка группы товаров успешно завершена, что будет отражено в журнале переоценок



# Списания

# Как провести списание товара? (видео)

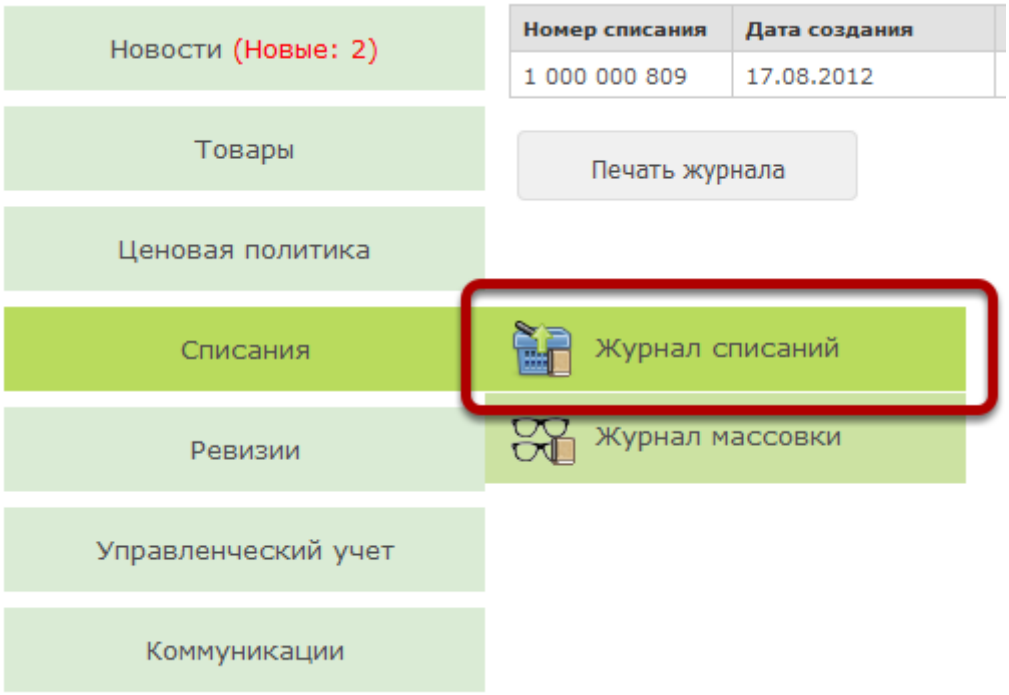
Из видео вы узнаете, как создать и утвердить списание, как добавить товар в списание и т.д.

Все видео по работе с Итигрис Оптима Вы можете посмотреть ЗДЕСЬ

# Как утвердить или отменить заявку на списаниие товара?

Утвердить заявку на списание товара может пользователь с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

## Выберите пункт "Журнал списаний" в меню



## Выберите нужное списание из списка

Журнал списаний

Номер товара:

Номер списания:

Дата списания от: 01.12.2010

Дата списания по: 12.11.2013

Основание списания:

Статус списания:

Тип товара:

Фильтровать

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 000 000 827 | 12.11.2013 | | брак | Создано | 80,00 |
| 1 000 000 819 | 18.12.2012 | | утерян | Создано | 2 070,00 |
| 1 000 000 818 | 18.12.2012 | | конец срока реализации | Создано | 5 690,00 |
| 1 000 000 815 | 12.12.2012 | 12.12.2012 | брак | Отменено | 18 280,00 |
| 1 000 000 817 | 12.12.2012 | | брак | Создано | 38 780,00 |
| 1 000 000 816 | 12.12.2012 | | брак | Создано | 6 550,00 |
| 1 000 000 814 | 12.12.2012 | 12.12.2012 | брак | Отменено | 24 830,00 |
| 1 000 000 811 | 30.11.2012 | 30.11.2012 | брак | Списано | 300,00 |
| 1 000 000 812 | 30.11.2012 | 30.11.2012 | Возврат поставщику (ООО "Медицинская группа Офтадерм") | Списано | 300,00 |

## Если в настройках системы разрешено создание списаний задним числом, укажите дату рассмотрения списания

Редактирование списания

Подтвердить списание | Отменить списание | Снять все галочки | Журнал списаний

Дата создания: 01.06.2012
Департамент: Оптика 1
Создатель: Иванова Наталья Александровна
Сумма списания: 6 000,00
Дата рассмотрения:
Основание списания: брак
Ответственный:

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | 6 000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

Штрихкод товара:

| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Линзы | 1 из 1 | Производитель: **Signet Armorlite**, бренд: **Kodak**, тип линзы: **Сигматическая**, класс линзы: **Фотохромная**, диоптрическая сила: **-2,0**, индекс рефракции: **1,67**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Crizal Alize** | 6 000,00 |

Комментарий к списанию:

Линза раскололась нафиг совсем

Подтвердить списание | Отменить списание | Снять все галочки | Журнал списаний

## Если это необходимо, можно изменить основание

## списания и ответственного, указанные при создании заявки

Редактирование списания

Подтвердить списание | Отменить списание | Снять все галочки | Журнал списаний

**Дата создания:** 01.06.2012
**Департамент:** Оптика 1
**Создатель:** Иванова Наталья Александровна
**Сумма списания:** 6 000,00

**Дата рассмотрения:**
**Основание списания:** Брак
**Ответственный:**

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | 6 000,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

**Штрихкод товара:**

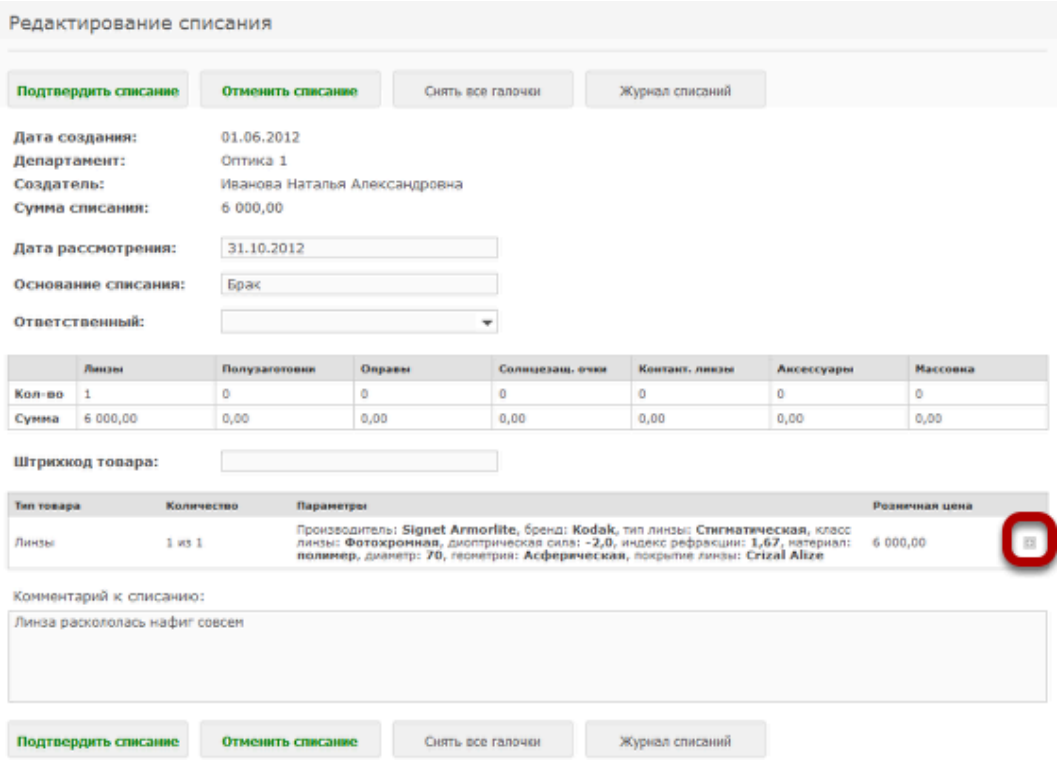
| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Линзы | 1 из 1 | Производитель: **Signet Armorlite**, бренд: **Kodak**, тип линзы: **Стигматическая**, класс линзы: **Фотохромная**, диоптрическая сила: **-2,0**, индекс рефракции: **1,67**, материал: **полимер**, диаметр: **70**, геометрия: **Асферическая**, покрытие линзы: **Crizal Alize** | 6 000,00 |

Комментарий к списанию:

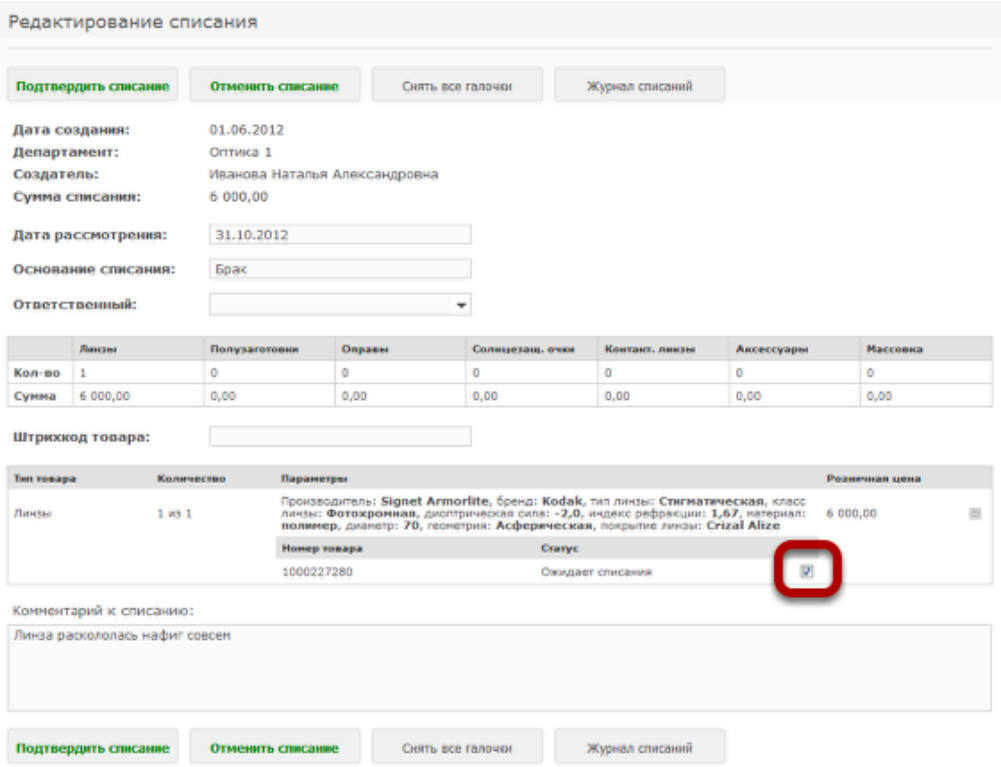
Линза раскололась нафиг совсем

Подтвердить списание | Отменить списание | Снять все галочки | Журнал списаний

# Чтобы просмотреть дополнительную информацию о товарной позиции, нажмите на иконку с плюсом

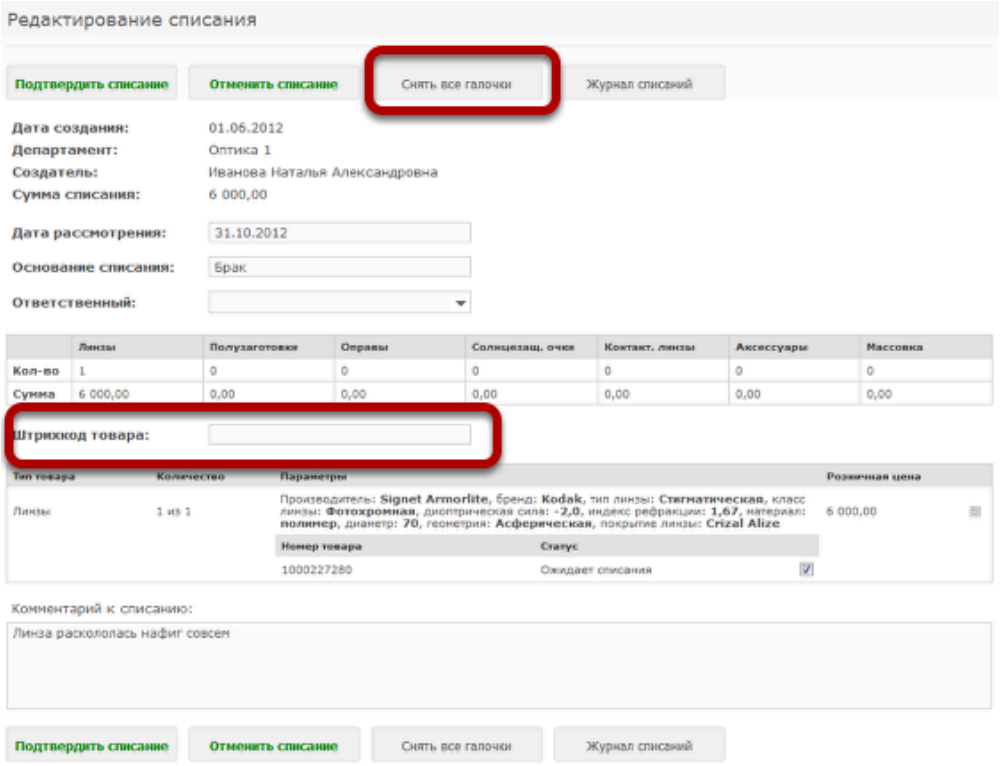


# Если нужно исключить из списания некоторые товары, то можно снять галочки с этих товаров



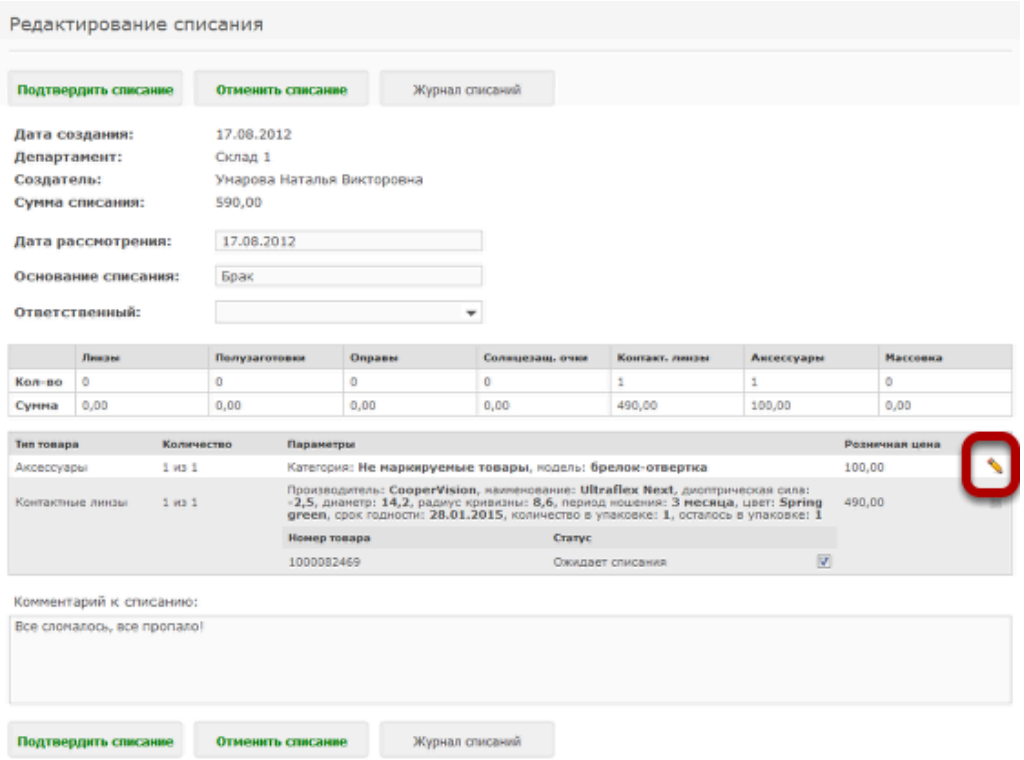

В этом случае товары, для которых были сняты галочки будут поставлены обратно на учет в департамент, в котором создали списание.

# Либо можно снять все галочки, нажав на соответствующую кнопку, после чего просканировать номера штрихкодов товара для списания



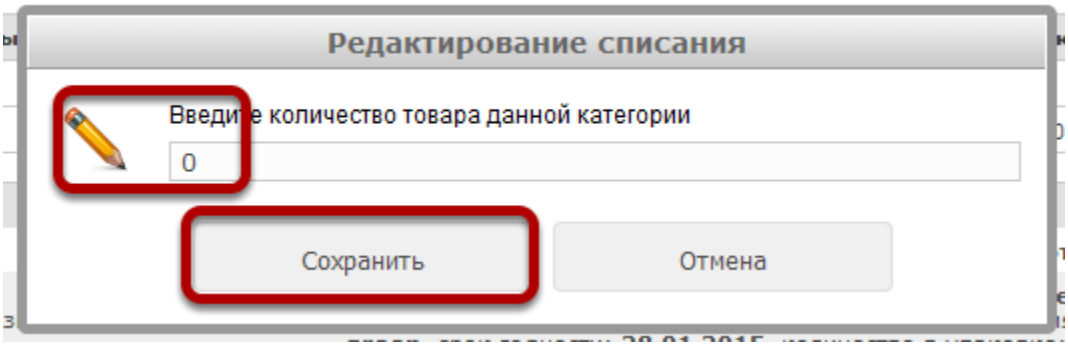

При сканировании очередного товара будет проставляться соответствующая галочка

# Также можно откорректировать количество списываемого не маркируемого товара




Например, если реальное количество товара к списанию не совпадает с указанным в заявке

# Укажите количество немаркируемого товара к списанию и нажмите "Сохранить"



# Комментарий к списанию также можно изменить

Редактирование списания

Подтвердить списание | Отменить списание | Журнал списаний

**Дата создания:** 17.08.2012
**Департамент:** Склад 1
**Создатель:** Умарова Наталья Викторовна
**Сумма списания:** 590,00

**Дата рассмотрения:** 17.08.2012
**Основание списания:** Брак
**Ответственный:**

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| Сумма | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 490,00 | 100,00 | 0,00 |

| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Аксессуары | 0 из 1 | Категория: **Не маркируемые товары**, модель: **брелок-отвертка** | 100,00 |
| Контактные линзы | 1 из 1 | Производитель: **CooperVision**, наименование: **Ultraflex Next**, диоптрическая сила: **-2,5**, диаметр: **14,2**, радиус кривизны: **8,6**, период ношения: **3 месяца**, цвет: **Spring green**, срок годности: **28.01.2015**, количество в упаковке: **1**, осталось в упаковке: **1** | 490,00 |

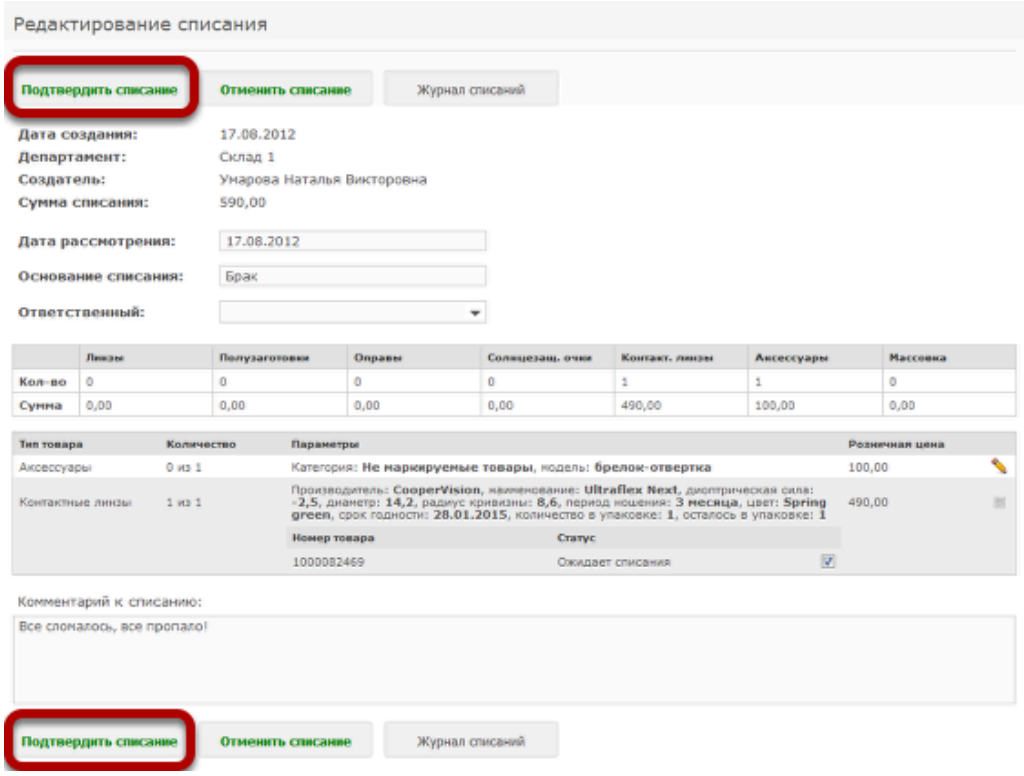
| Номер товара | Статус |
|---|---|
| 1000082469 | Ожидает списания |

Комментарий к списанию:

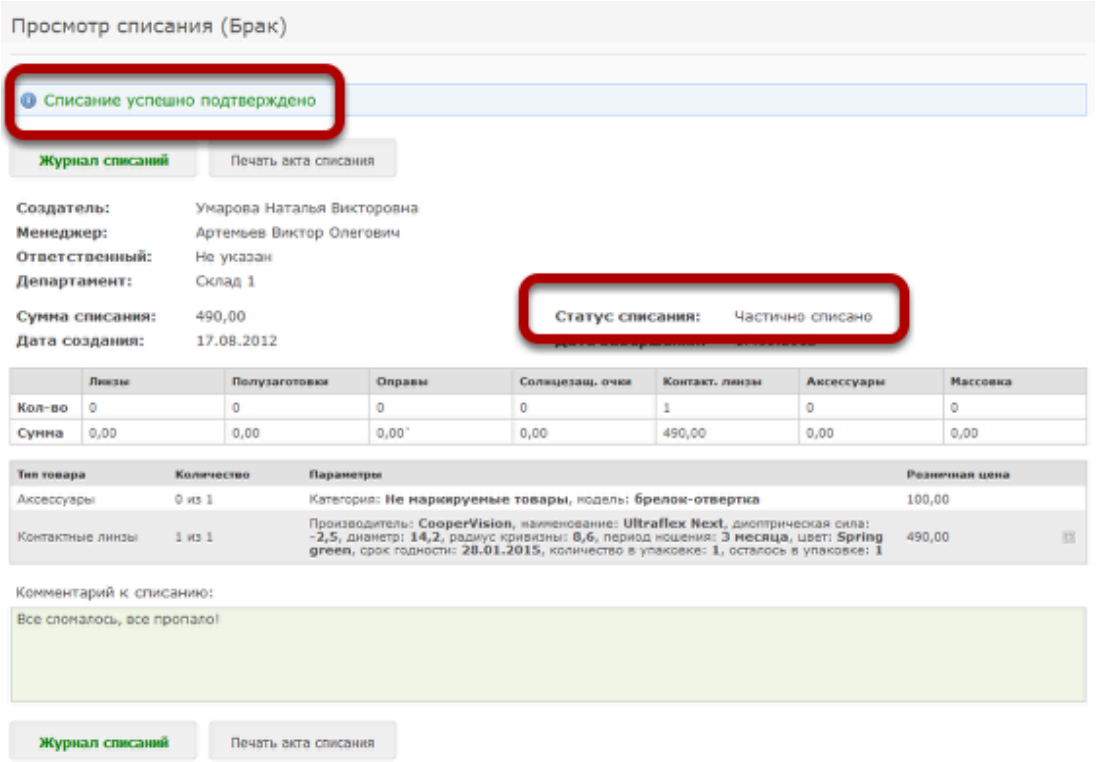
Все сломалось, все пропало!

Подтвердить списание | Отменить списание | Журнал списаний

# Чтобы списать товары, нажмите на кнопку "Подтвердить списание"

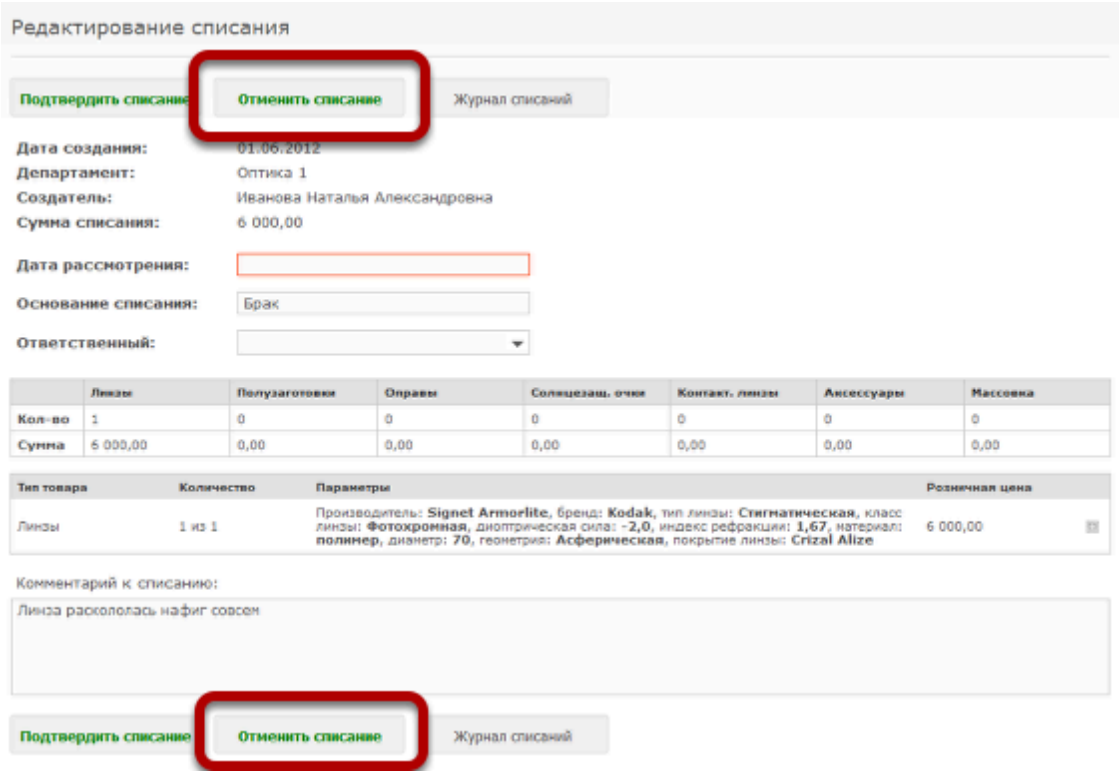


# Списание получит статус "Списано" или "Частично списано" и отмеченный товар получит статус "Списан"



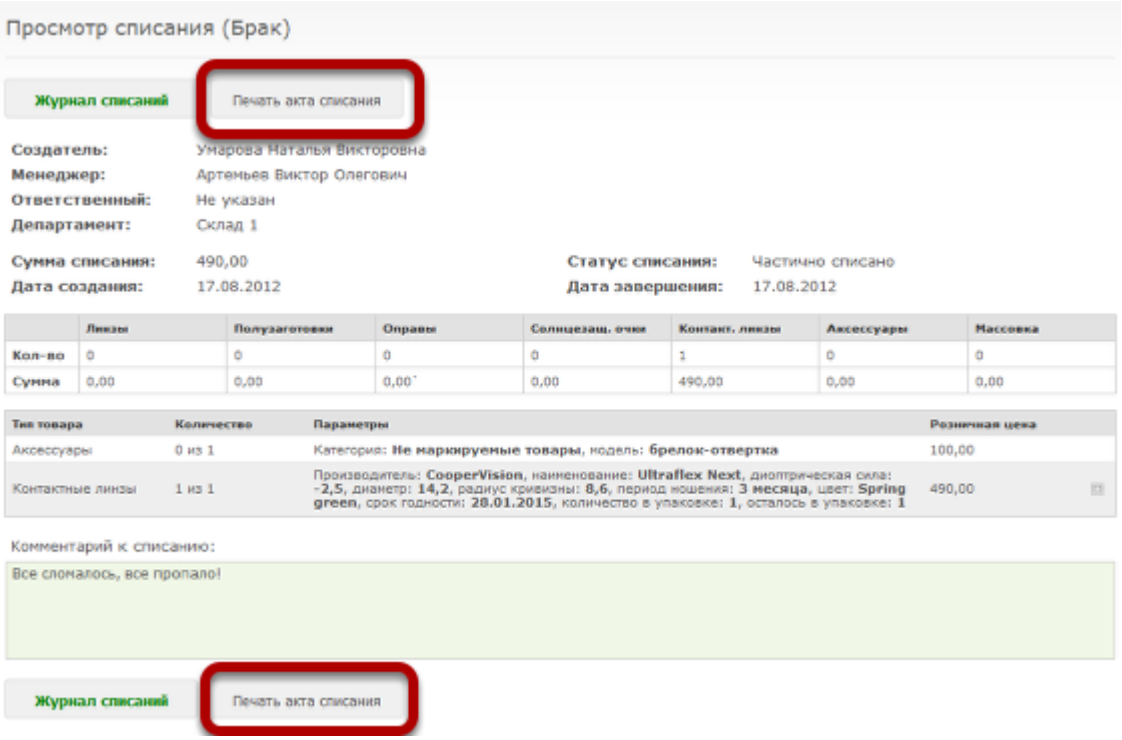

Если списание подтверждается полностью (весь товар отмечен галочками), то оно получит статус "Списано", иначе (если какой-то товар не был списан) - "Частично списано"

# Чтобы отменить списание, нажмите на соответствующую кнопку

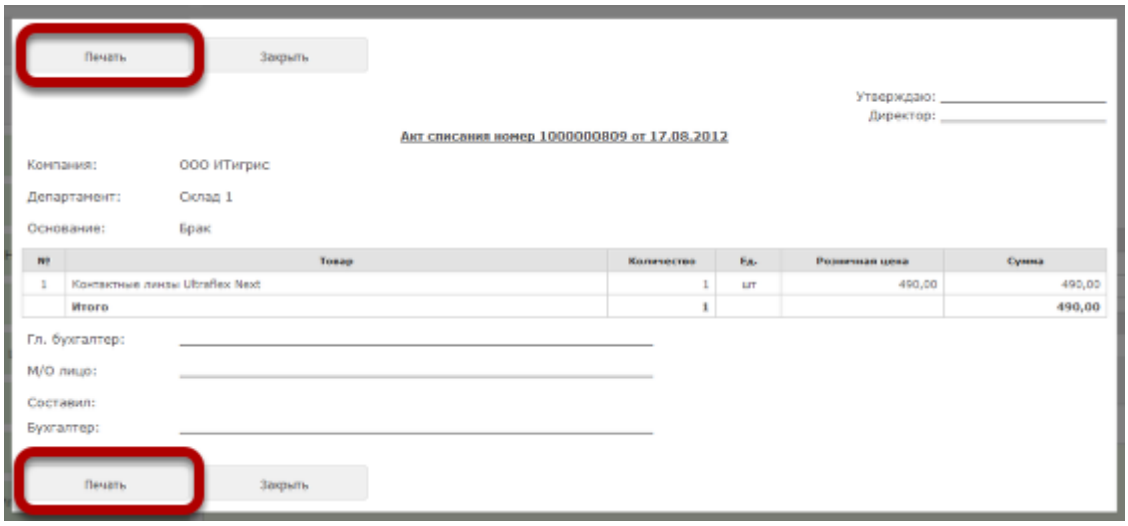



При этом списание получит статус "Отменено", а весь товар будет поставлен обратно на учет в департамент, в котором была создана заявка на списание.

## По подтвержденному списанию можно распечатать "акт списания", для этого нажмите на кнопку "Печать акта списания"




## Будет сформирован акт списания товара, который можно распечатать, нажав на кнопку "Печать"



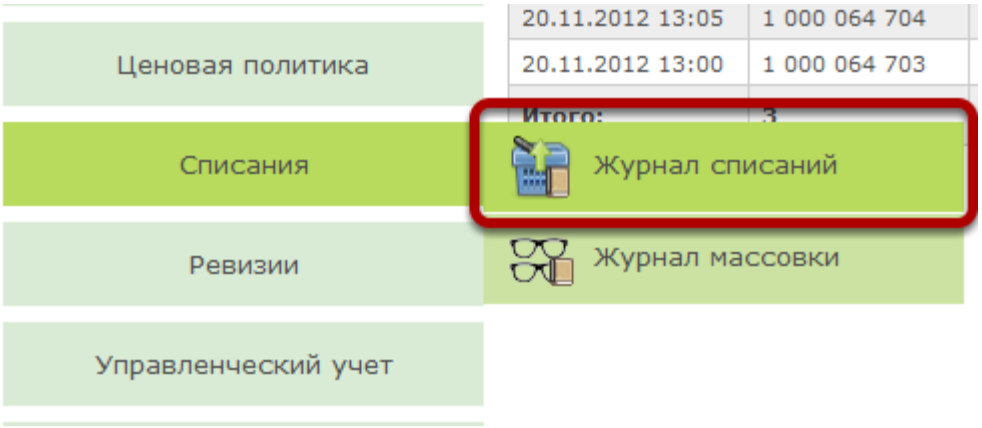
# Как сформировать возвратную накладную на товар?

По списанию с основанием "Возврат поставщику" топменеджером может быть сформирована возвратная накладная

**ВАЖНО**: Основание списание должно быть заведено именно как "Возврат поставщику", с большой буквы и без лишних пробелов.

Добавить основания списания в справочник можно зайдя в программу под пользователем Системный администратор" - Справочники - Общие - Основания списания

## Выберите пункт "Журнал списаний" в меню



# Выберите нужное списание из журнала

Журнал списаний

**Номер товара:** | **Номер списания:**

Дата списания от: 04.08.2015 | Дата списания по: 20.10.2015

Основание списания: Возврат поставщику | Статус списания: Списано

Тип товара: | Департамент:

Фильтровать

| Номер списания | Дата создания | Департамент | Дата рассмотрения | Основание списания | Статус | Сумма |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 000 000 890 | 25.08.2015 | Оптика 1 | 01.09.2015 | Возврат поставщику (000 "Нью-Оптика") | Списано | 2 500,00 |
| 1 000 000 889 | 25.08.2015 | Оптика 1 | 25.08.2015 | Возврат поставщику (1000) | Списано | 2 500,00 |
| 1 000 000 915 | 13.10.2015 | Склад 1 | 13.10.2015 | Возврат поставщику (Склад-Ревизия) | Списано | 289 630,00 |

Печать журнала

Списание должно быть утверждено. Основание списания должно быть "Возврат поставщику"

# Нажмите на кнопку "Возвратная накладная"

Просмотр списания номер 1000000890 (Возврат поставщику (000 "Нью-Оптика"))

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

**Создатель:** Иванова Наталья Александровна
**Менеджер:** Крутских Сергей Львович
**Ответств. лицо:** Не указано
**Департамент:** Оптика 1

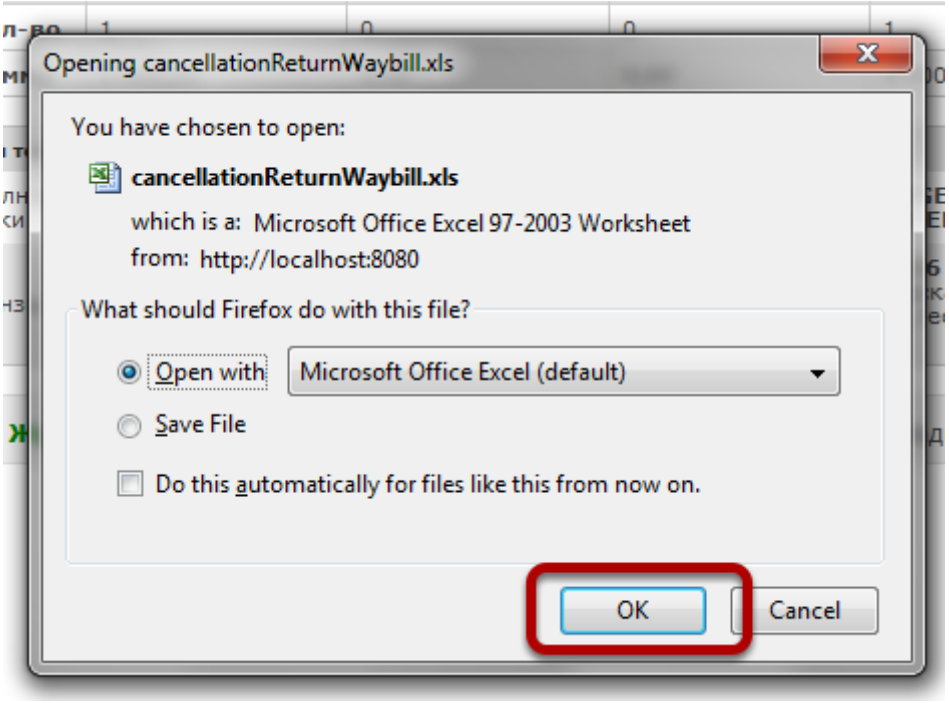
**Сумма списания:** 2 500,00 | **Статус списания:** Списано
**Дата создания:** 25.08.2015 | **Дата завершения:** 01.09.2015

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | 2 500,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

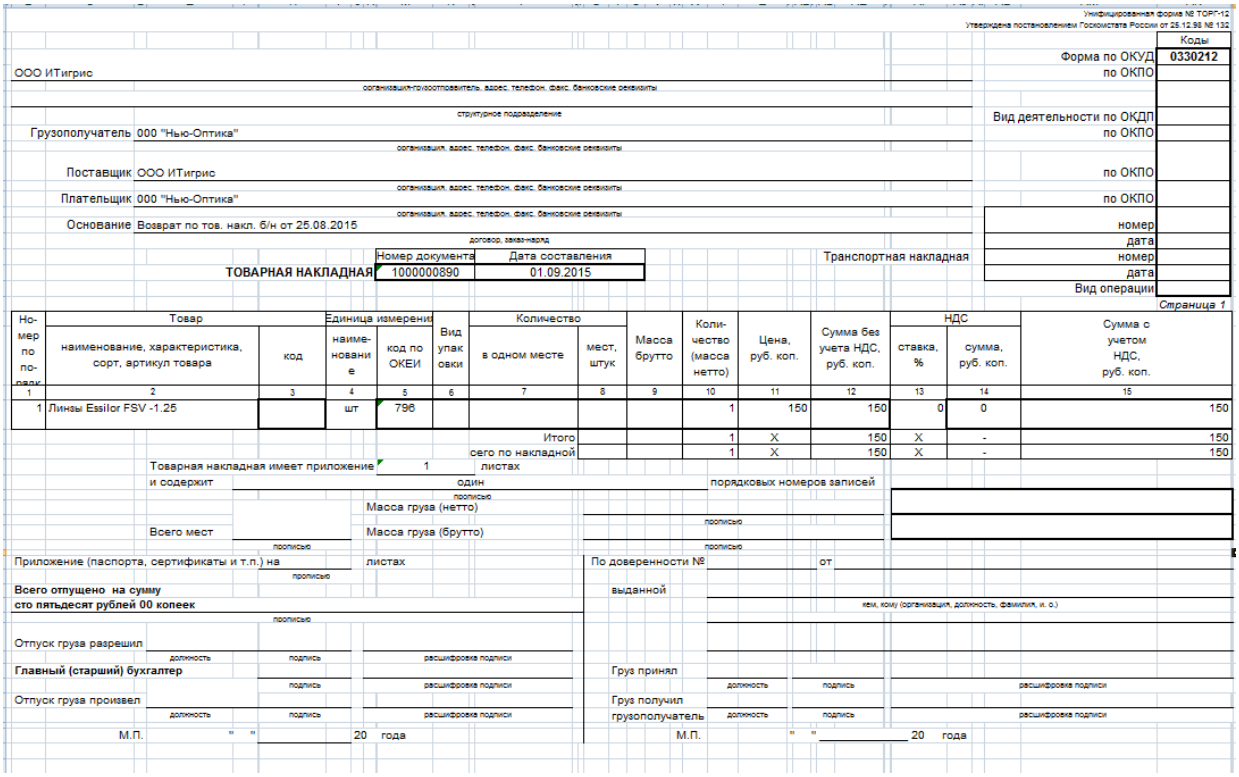
| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Линзы | 1 | Производитель: **Essilor**, бренд: **FSV**, тип линзы: **Однофокальная**, класс линзы: **Антикомпьютерная**, сфера: **-1,25**, цилиндр: **-0,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **Поликарбонат**, диаметр: **65**, геометрия: **Асферическая**, Покрытие линзы: **Trio** | 2 500,00 |

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

# Скачайте сгенерированный Excel-файл




# Файл содержит в себе возвратную накладную по форме "ТОРГ-12"



Унифицированная форма № ТОРГ-12
Утверждена постановлением Госкомстата России от 25.12.98 № 132

| | Коды |
|---|---|
| Форма по ОКУД | 0330212 |
| по ОКПО | |
| Вид деятельности по ОКДП | |
| по ОКПО | |
| по ОКПО | |
| по ОКПО | |
| номер | |
| дата | |
| номер | |
| дата | |
| Вид операции | |

ООО ИТигрис
организация-грузоотправитель, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты
структурное подразделение
Грузополучатель 000 "Нью-Оптика"
организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты
Поставщик ООО ИТигрис
организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты
Плательщик 000 "Нью-Оптика"
организация, адрес, телефон, факс, банковские реквизиты
Основание Возврат по тов. накл. б/н от 25.08.2015
договор, заказ-наряд

ТОВАРНАЯ НАКЛАДНАЯ

| Номер документа | Дата составления |
|---|---|
| 1000000890 | 01.09.2015 |

Транспортная накладная

Страница 1

| Номер по порядку | Товар: наименование, характеристика, сорт, артикул товара | Товар: код | Единица измерения: наименование | Единица измерения: код по ОКЕИ | Вид упаковки | Количество: в одном месте | Количество: мест, штук | Масса брутто | Количество (масса нетто) | Цена, руб. коп. | Сумма без учета НДС, руб. коп. | НДС: ставка, % | НДС: сумма, руб. коп. | Сумма с учетом НДС, руб. коп. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1 | Линзы Essilor FSV -1.25 | | шт | 796 | | | | | 1 | 150 | 150 | 0 | 0 | 150 |
| | | | | | | Итого | | | 1 | X | 150 | X | - | 150 |
| | | | | | | сего по накладной | | | 1 | X | 150 | X | - | 150 |

Товарная накладная имеет приложение 1 листах
и содержит один порядковых номеров записей
прописью
Масса груза (нетто)
Всего мест прописью Масса груза (брутто) прописью
Приложение (паспорта, сертификаты и т.п.) на прописью листах
Всего отпущено на сумму
сто пятьдесят рублей 00 копеек
прописью
Отпуск груза разрешил
должность подпись расшифровка подписи
Главный (старший) бухгалтер
подпись расшифровка подписи
Отпуск груза произвел
должность подпись расшифровка подписи
М.П. " " 20 года

По доверенности № от
выданной
кем, кому (организация, должность, фамилия, и. о.)
Груз принял
должность подпись расшифровка подписи
Груз получил грузополучатель
должность подпись расшифровка подписи
М.П. " " 20 года

Все данные о поставщике и юридическом лице берутся из соответствующих полей поставщиков и юрлиц в системе.

# По такому списанию можно распечатать "Акт списания по закупочной цене"

Просмотр списания номер 1000000890 (Возврат поставщику (ООО "Нью-Оптика"))

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

**Создатель:** Иванова Наталья Александровна
**Менеджер:** Крутских Сергей Львович
**Ответств. лицо:** Не указано
**Департамент:** Оптика 1

**Сумма списания:** 2 500,00 **Статус списания:** Списано
**Дата создания:** 25.08.2015 **Дата завершения:** 01.09.2015

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | 2 500,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Линзы | 1 | Производитель: **Essilor**, бренд: **FSV**, тип линзы: **Однофокальная**, класс линзы: **Антикомпьютерная**, сфера: **-1,25**, цилиндр: **-0,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **Поликарбонат**, диаметр: **65**, геометрия: **Асферическая**, Покрытие линзы: **Trio** | 2 500,00 |

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

# Для удобства расчета с поставщиками можно создать аванс

Просмотр списания номер 1000000890 (Возврат поставщику (000 "Нью-Оптика"))

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

**Создатель:** Иванова Наталья Александровна
**Менеджер:** Крутских Сергей Львович
**Ответств. лицо:** Не указано
**Департамент:** Оптика 1

**Сумма списания:** 2 500,00 **Статус списания:** Списано
**Дата создания:** 25.08.2015 **Дата завершения:** 01.09.2015

| | Линзы | Полузаготовки | Оправы | Солнцезащ. очки | Контакт. линзы | Аксессуары | Массовка |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Кол-во | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Сумма | 2 500,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

| Тип товара | Количество | Параметры | Розничная цена |
|---|---|---|---|
| Линзы | 1 | Производитель: **Essilor**, бренд: **FSV**, тип линзы: **Однофокальная**, класс линзы: **Антикомпьютерная**, сфера: **-1,25**, цилиндр: **-0,5**, индекс рефракции: **1,5**, материал: **Поликарбонат**, диаметр: **65**, геометрия: **Асферическая**, Покрытие линзы: **Trio** | 2 500,00 |

Журнал списаний | Печать акта списания | Акт по закупочной | Возвратная накладная | Создать аванс

Нажмите "Создать аванс" и сумма возврата поступит на аванс поставщика

# Задания и новости

# Как создать новость?

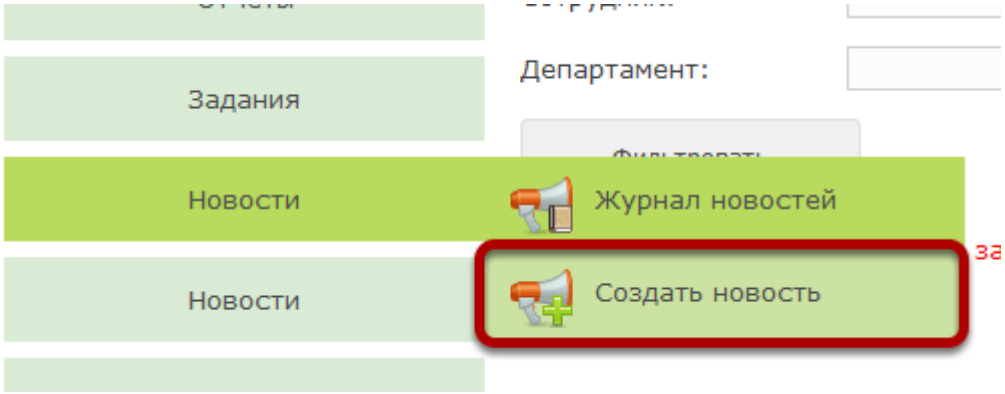
Функционал новостей позволяет доносить до сотрудников компании важную информацию. При этом можно контролировать, в каких департаментах и какие пользователи увидят новость.

Создать новость может пользователь с уровнем доступа "Менедежер" и "Топменеджер".

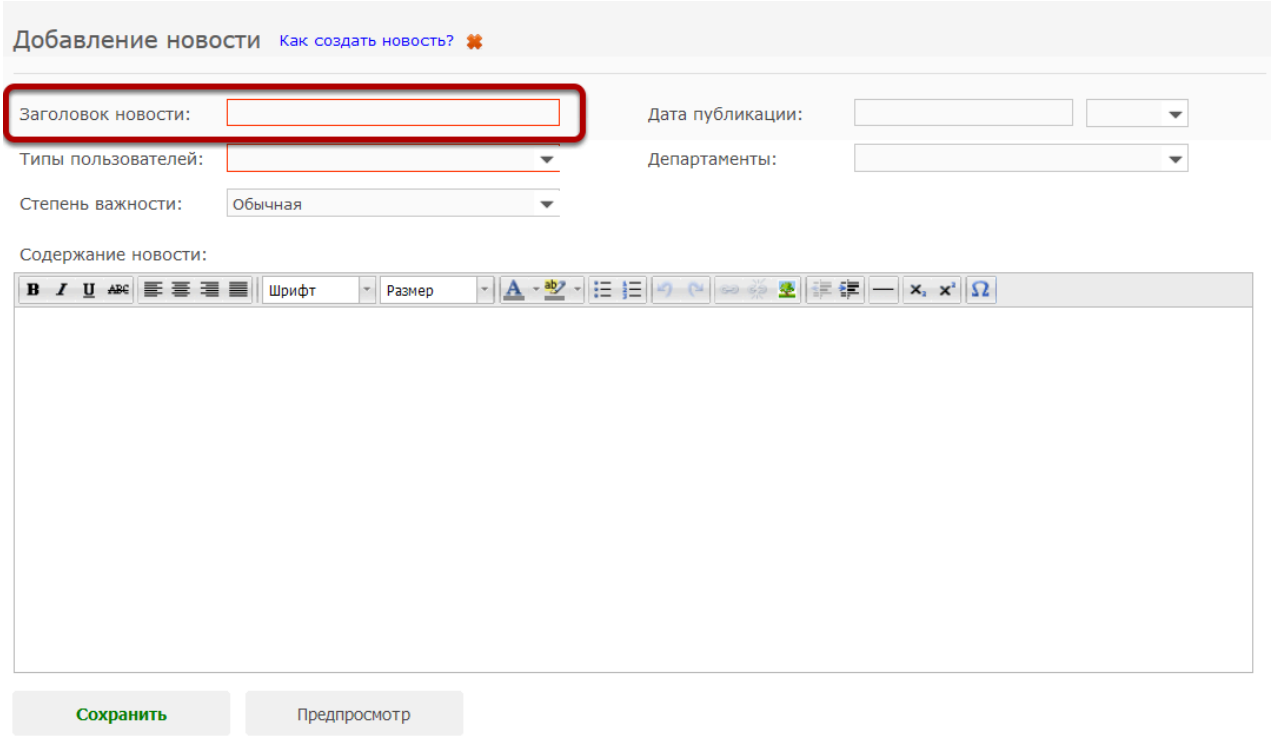
Остальные пользователи могут только читать новости.

Также новости могут создаваться компанией ИТигрис.

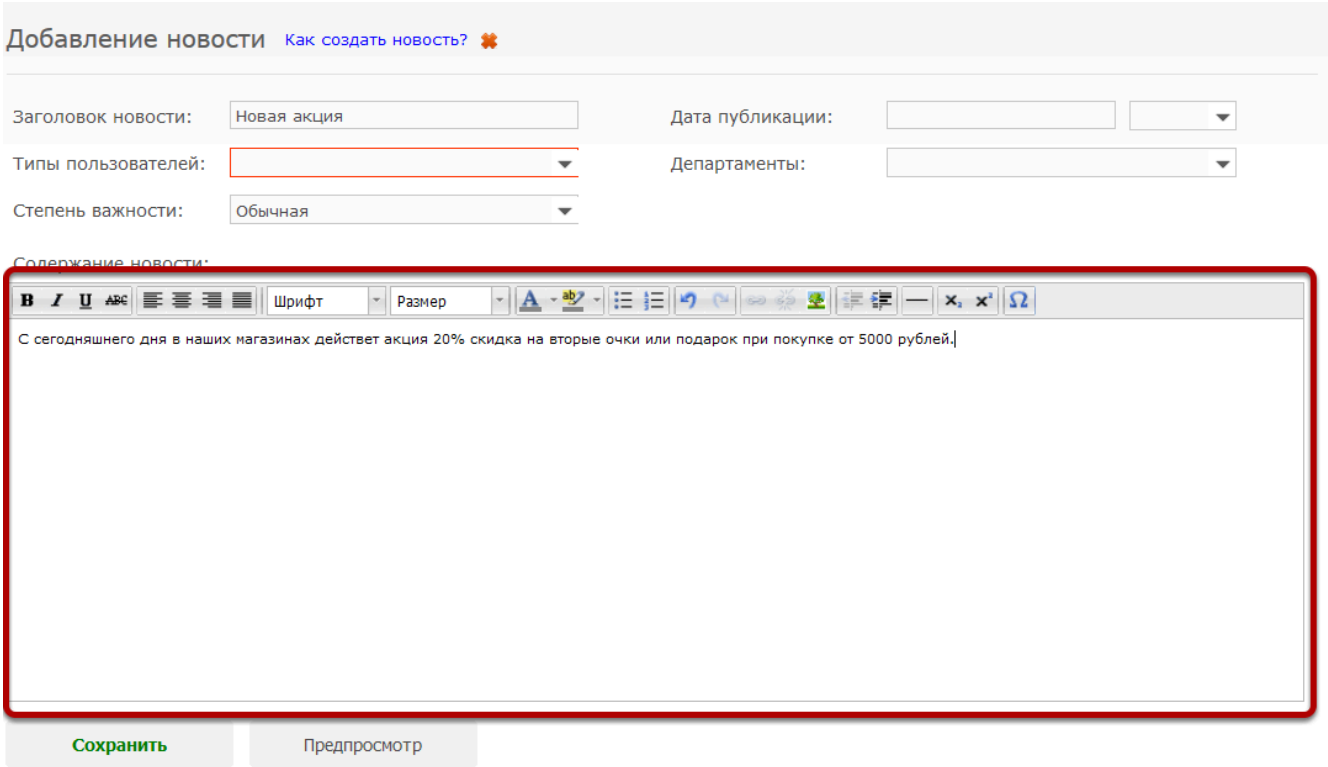
## Выберите в меню пункт "Создать Новость"



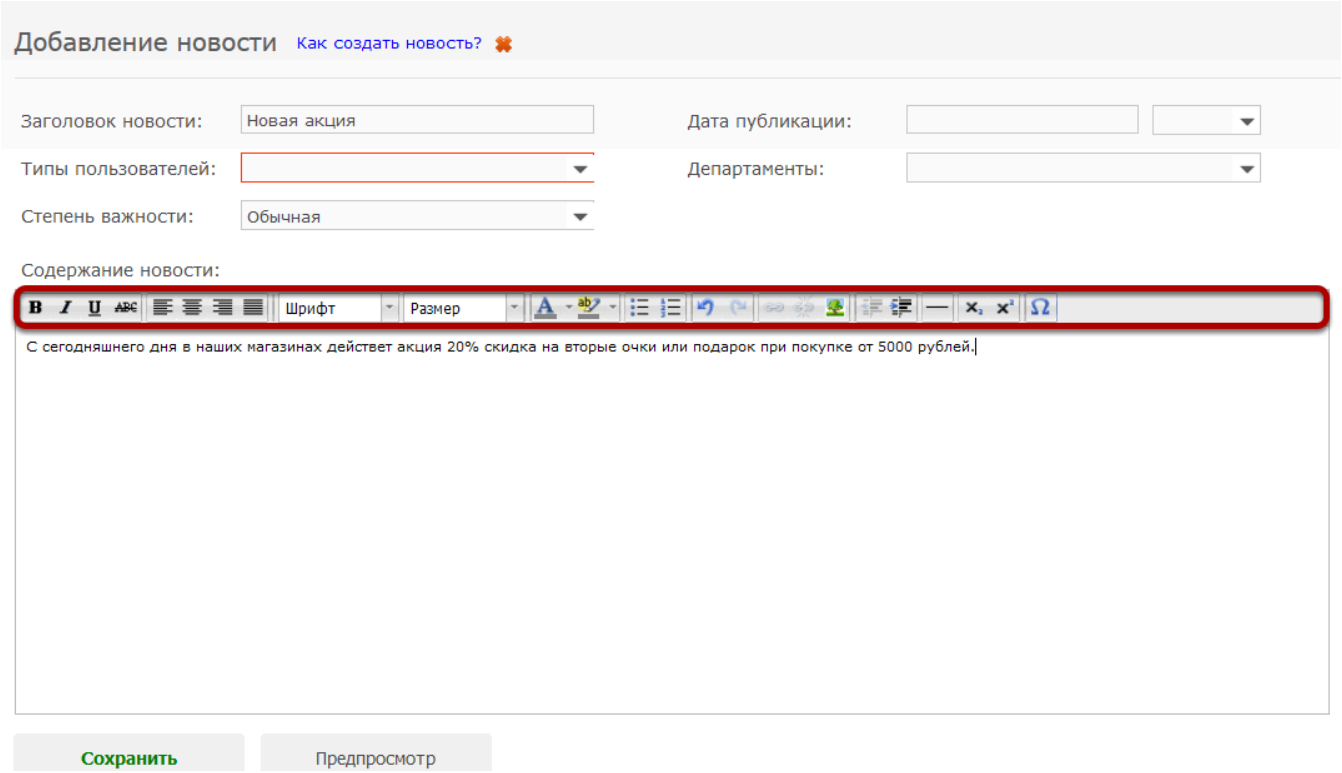
# Укажите заголовок новости



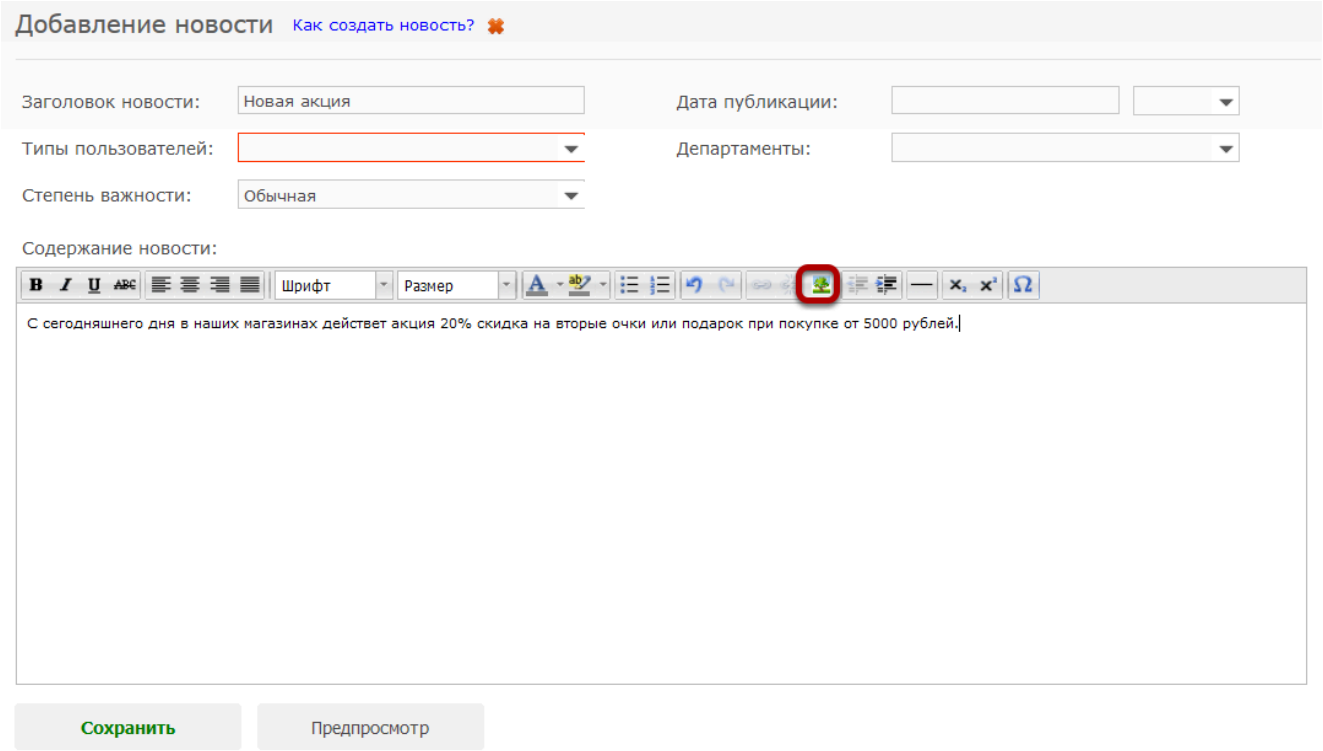

# Укажите содержание новости



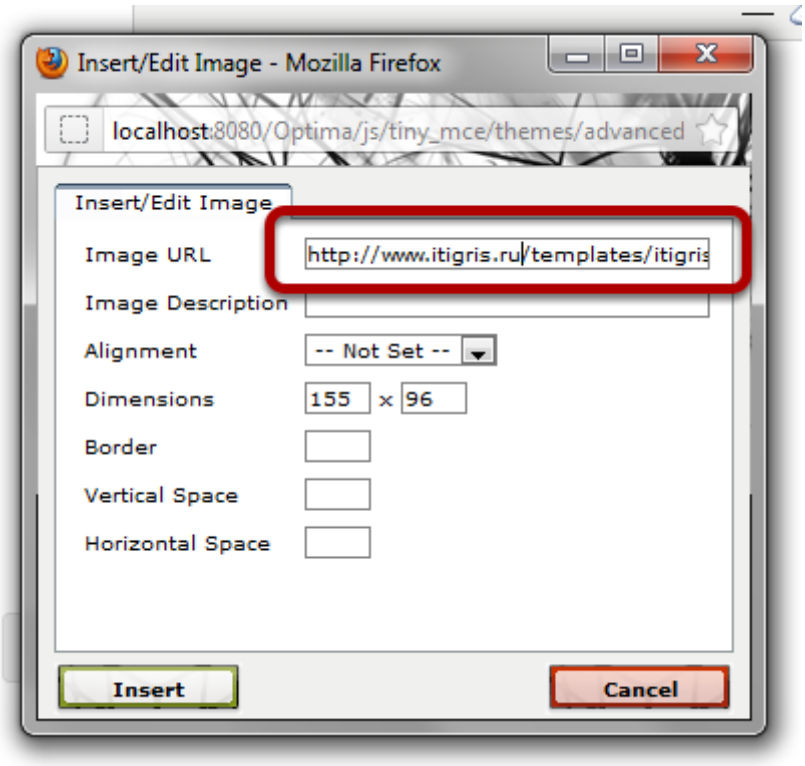
# Текст в содержании новости можно форматировать используя для этого кнопки вверху



# Также в новость можно добавить изображения. Для этого нажмите на соответствующую кнопку

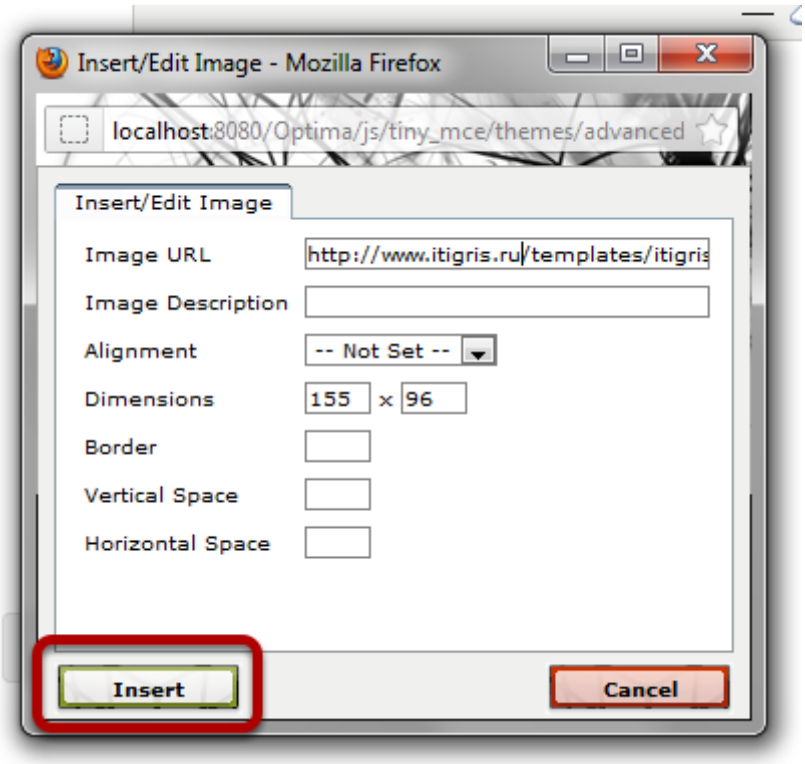


# В появившемся окне укажите ссылку на изображение

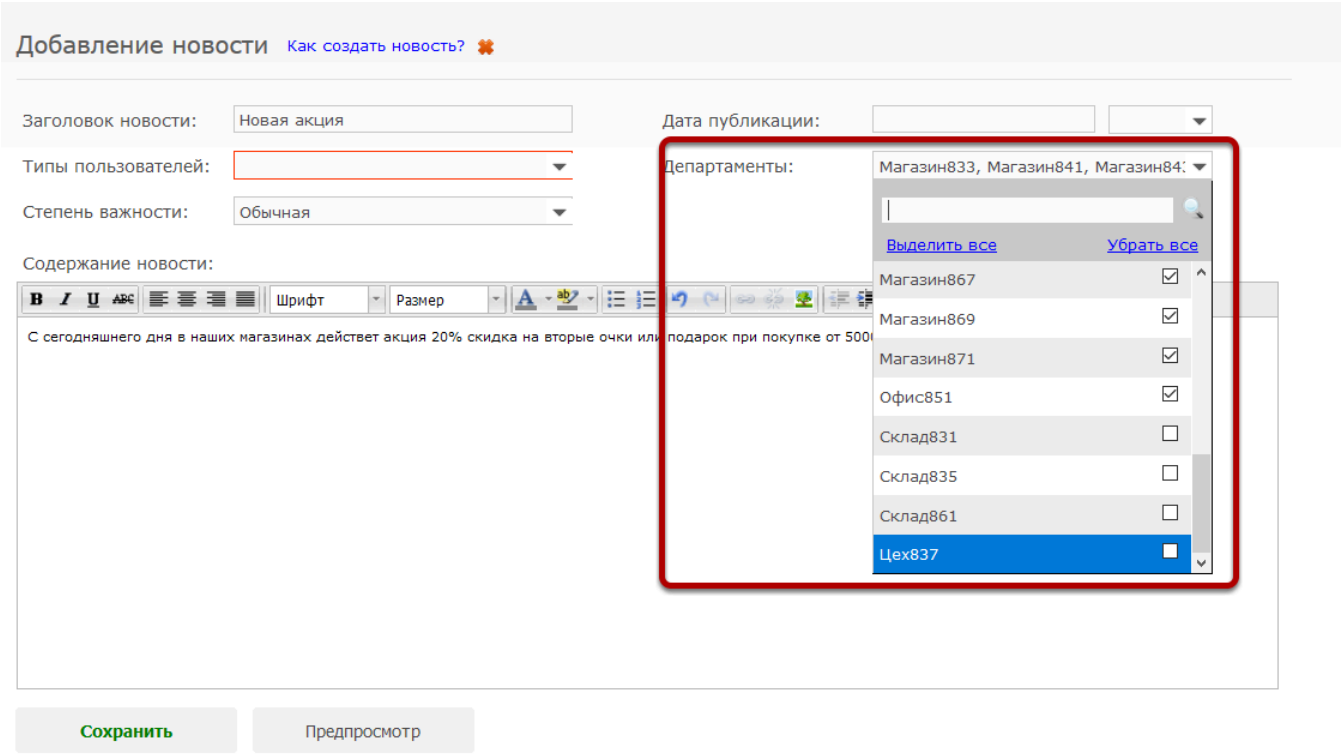



Изображение должно быть загружено в интернет

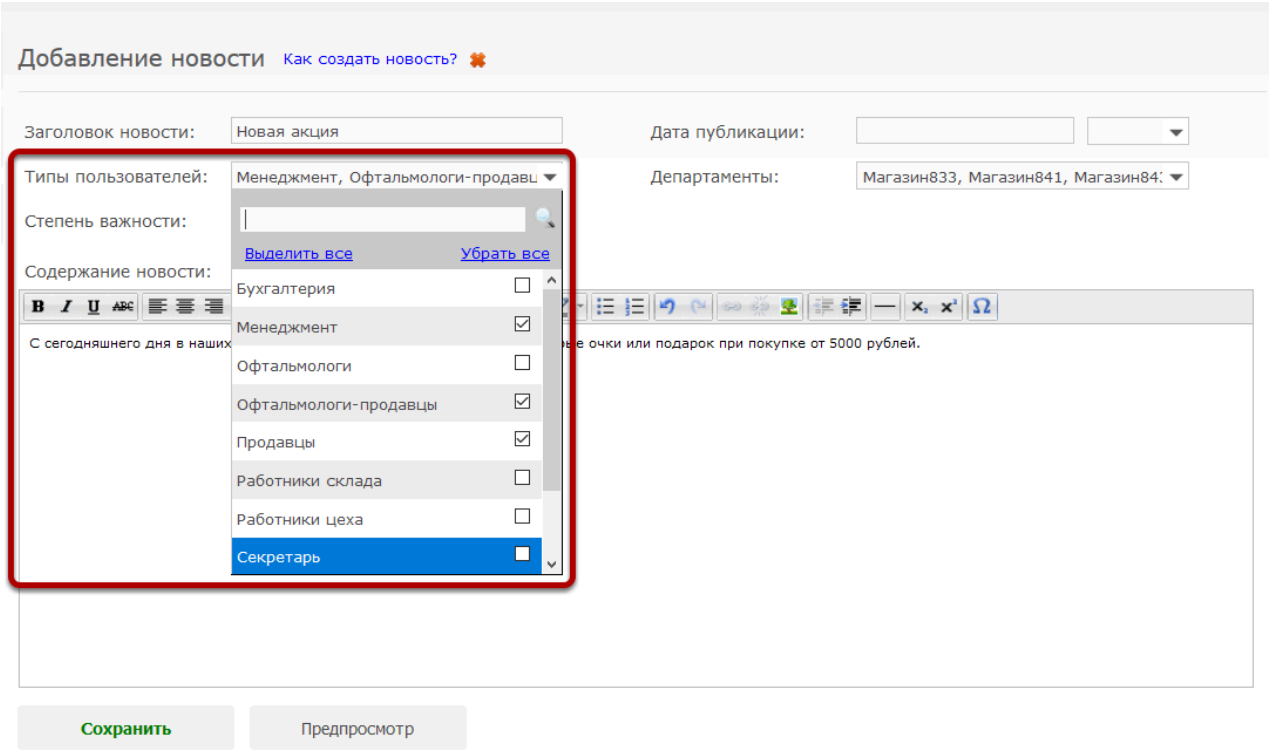
# Нажмите на кнопку Insert



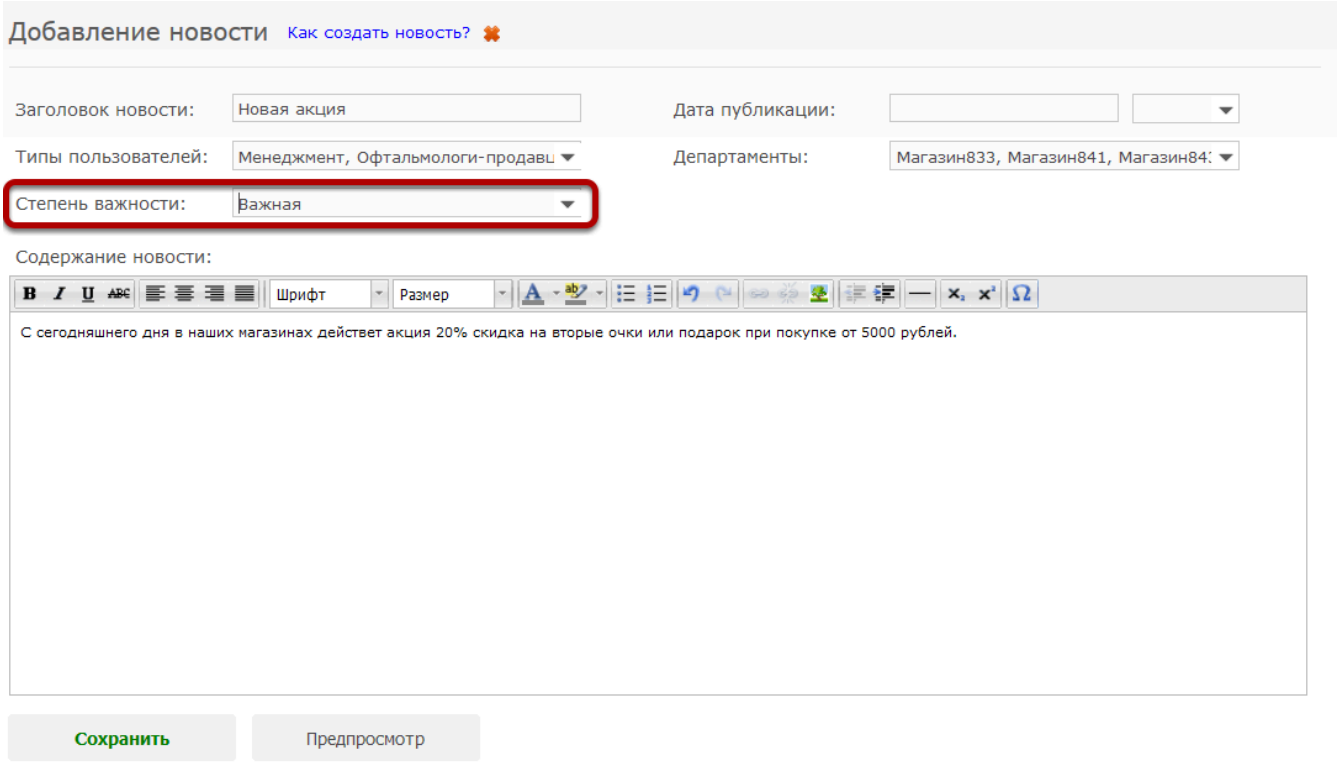
# Выберите департаменты, в которых будет показана новость



# Выберите типы пользователей, которым будет показана новость



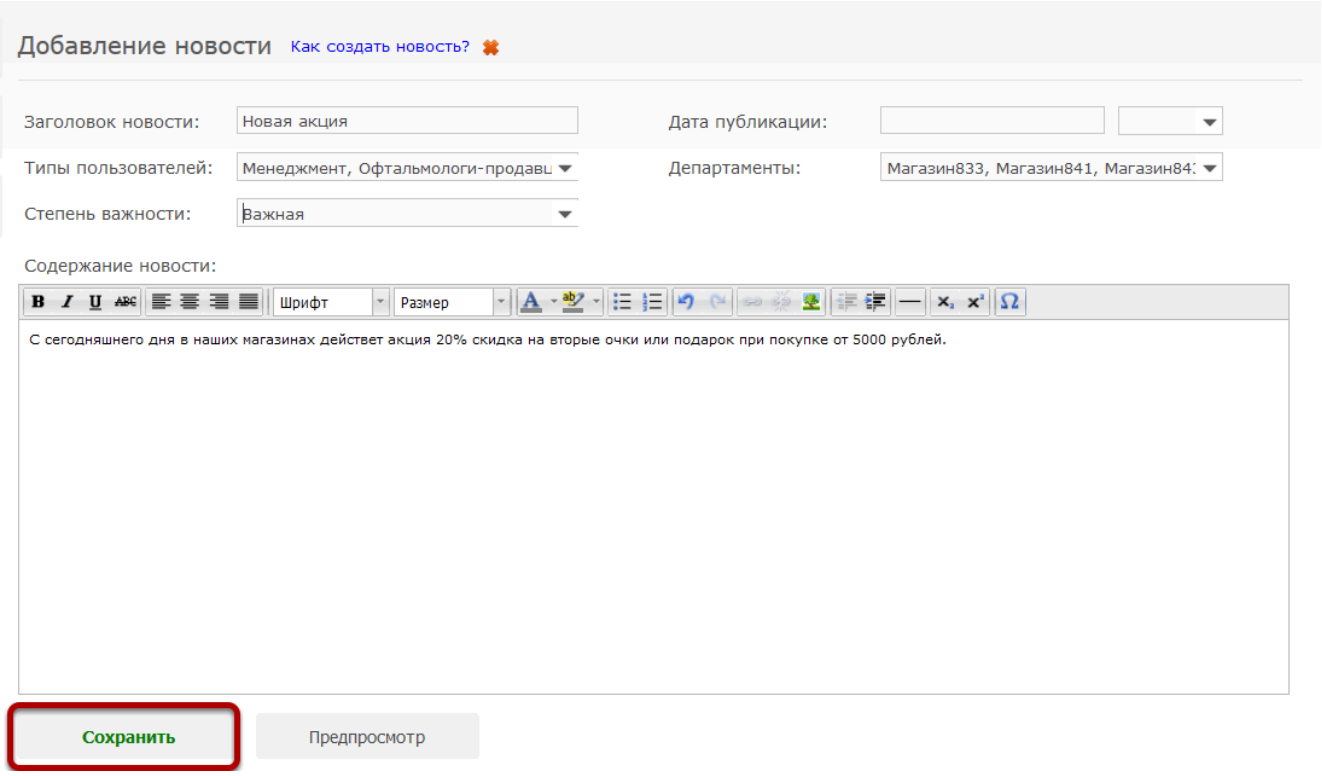
# Если пометить новость как важную, то она будет показана пользователям немедленно поверх их текущего окна




Используйте эту галочку только для срочных новостей, поскольку иначе уведомление о новости может появиться прямо поверх оформляемого заказа, что может быть неудобно для сотрудников.

Подробнее об отображении новостей у сотрудников: [Как прочитать новость?]

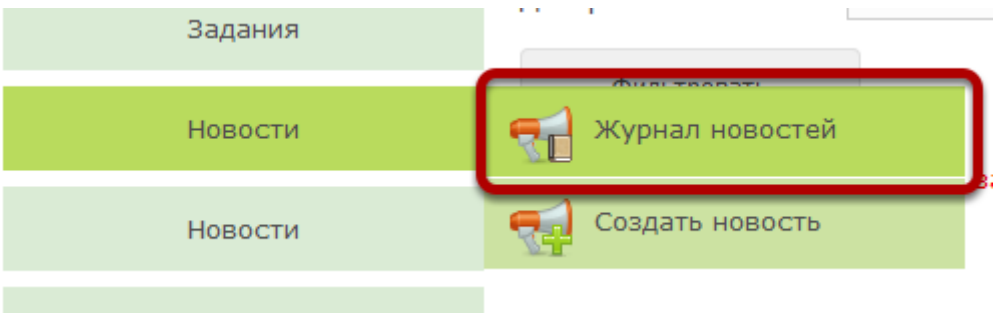
# После того, как информация о новости заполнена, нажмите "Сохранить"



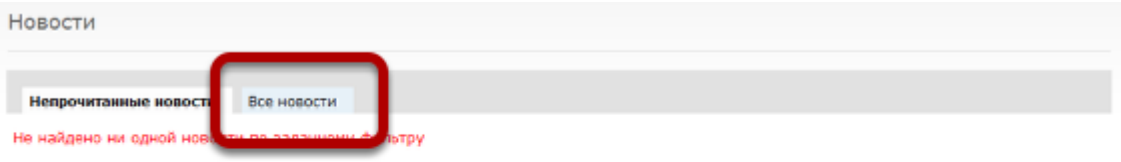
# Как проконтролировать, что сотрудники прочитали новость?

Менеджмент и топменеджмент могут контролировать, какие пользователи и когда прочитали новость.

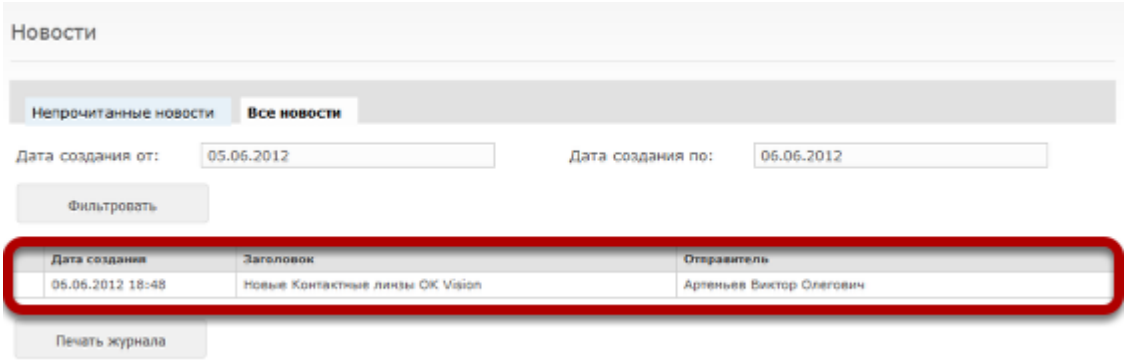
## Выберите в меню пункт "Журнал новостей"



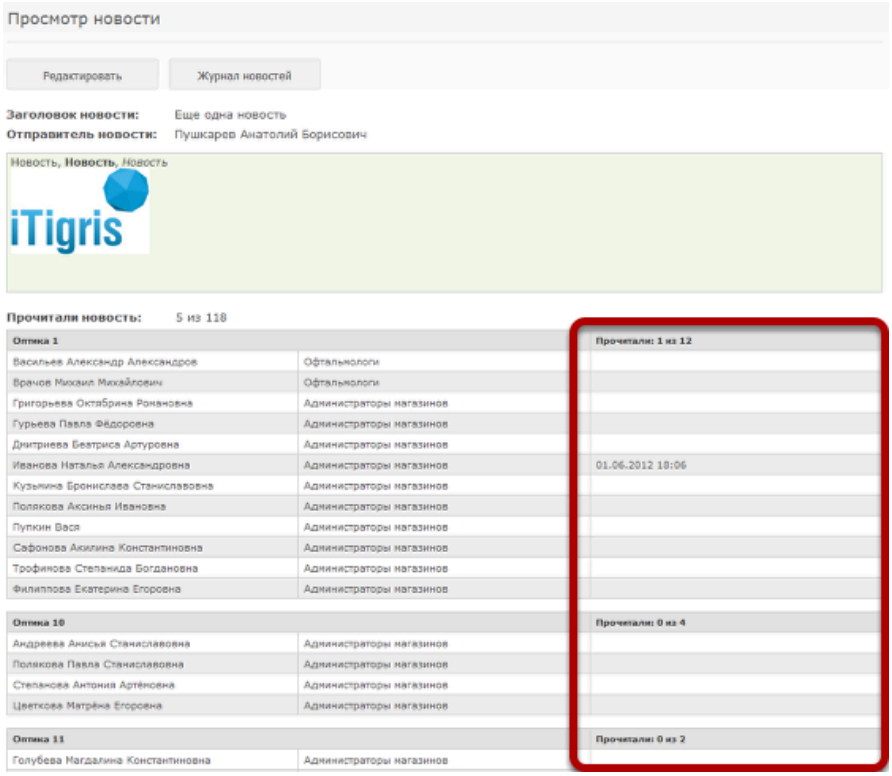

## Выберите вкладку "Все новости"



## В появившемся списке выберите интересующую вас новость

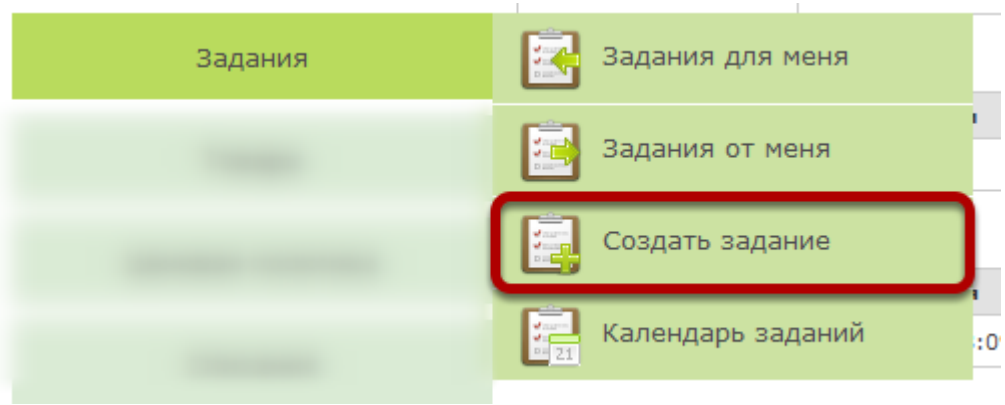



## В таблице будут отображены пользователи, которым новость была отправлена и время прочтения новости пользователем

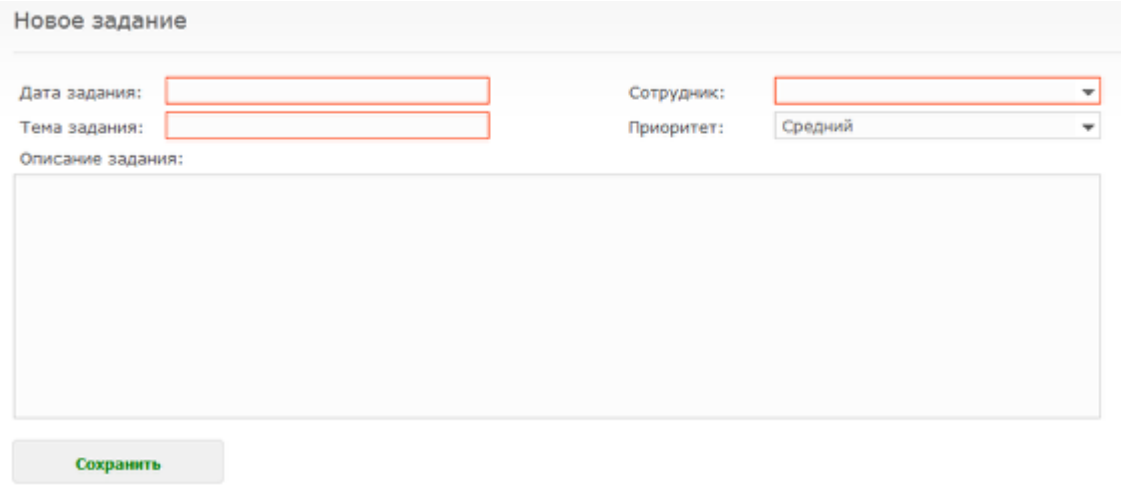


# Как создать новое задание?

## Выберите пункт "Создать задание" из меню

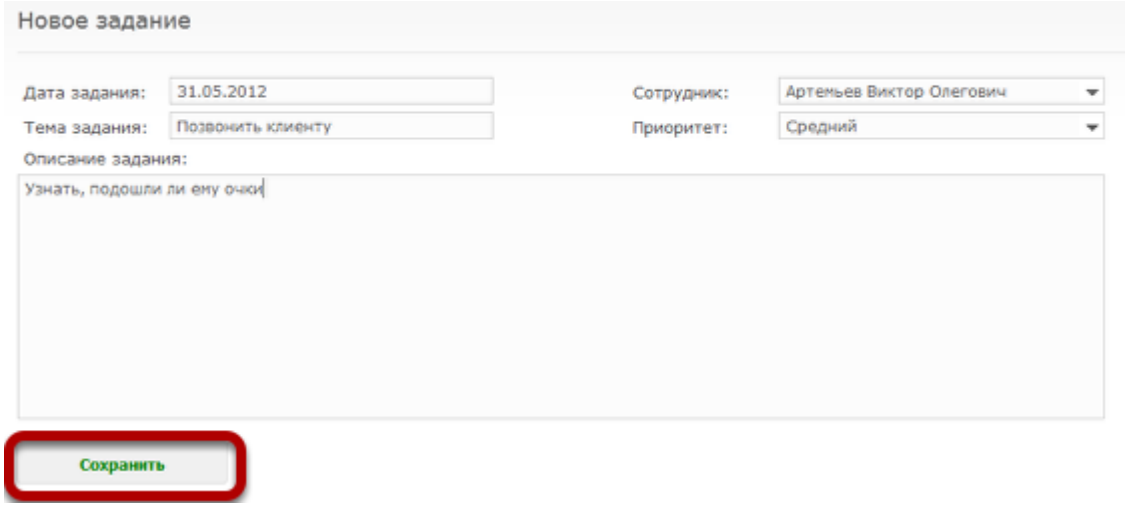



## Введите дату и тему задания, а также ответственного сотрудника

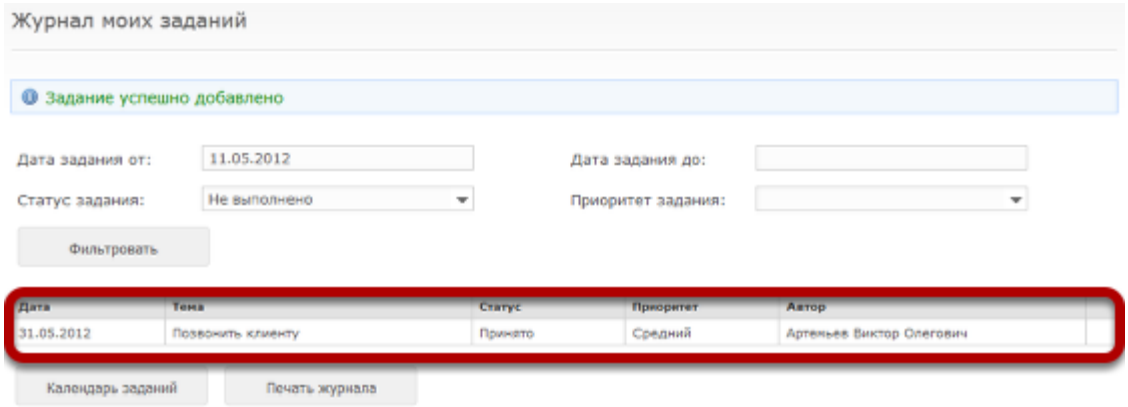



Также можно указать приоритет задания и описание задания

## Нажмите на кнопку "Сохранить"

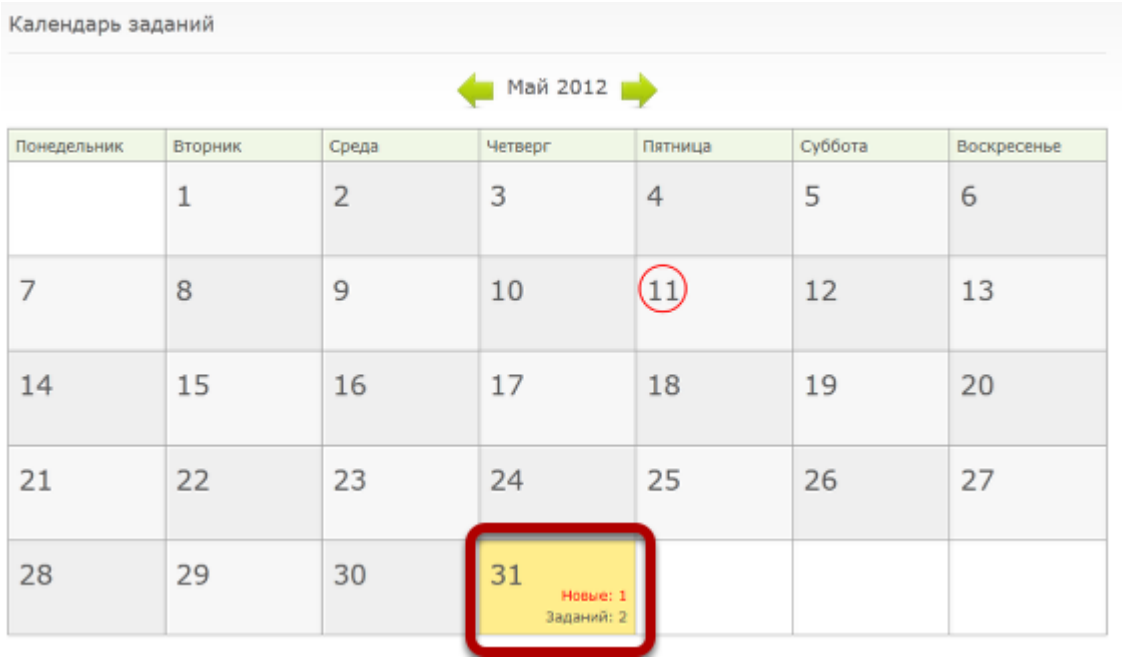



## Новое задание отобразится в журнале заданий, а также в календаре сотрудника, которому оно было назначено




## В меню пользователя, на которого создали задание появится уведомление

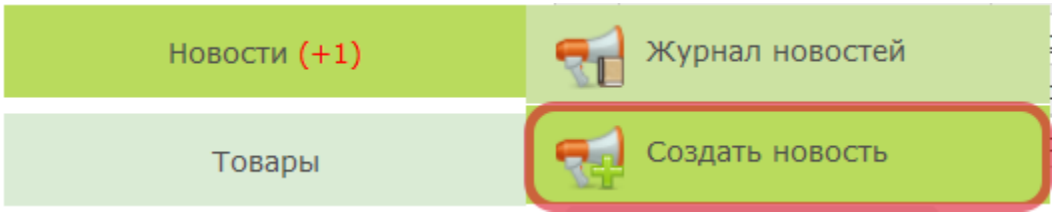
## Также, в календаре заданий этого пользователя появится уведомление о новом задании



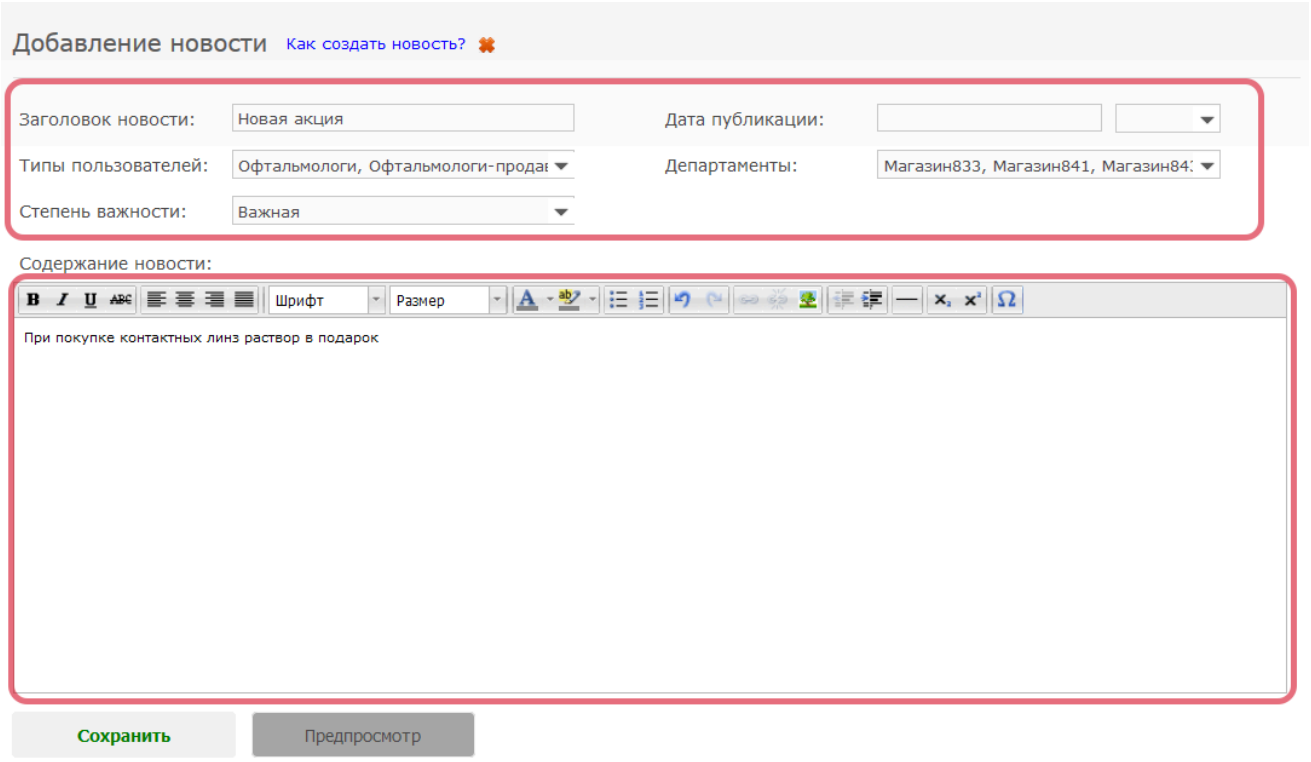
# Как запланировать новость?

Вам можете настроить отсроченную публикацию ностей. Вы можете настроить дату и время публикации.

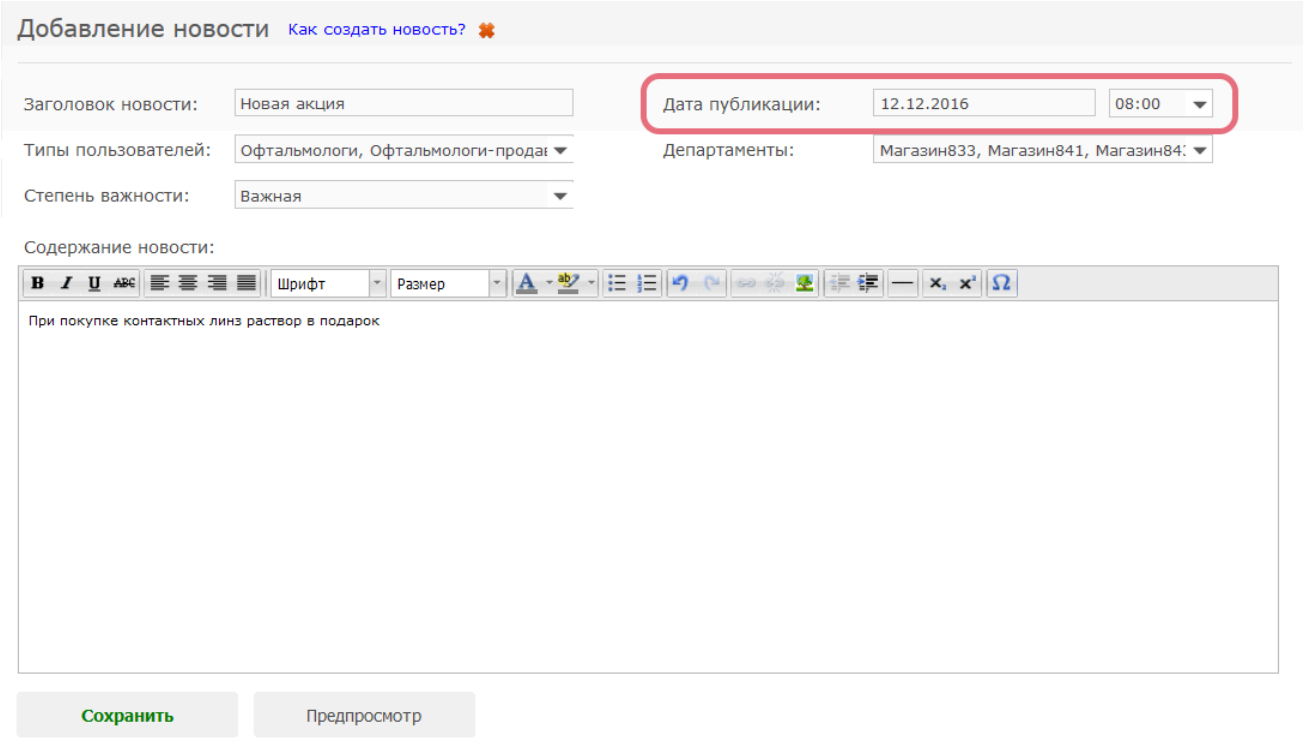
## Выберите в меню пункт "Новости" - "Создать новость"




## Заполните поля



# Укажите дату и время отправки



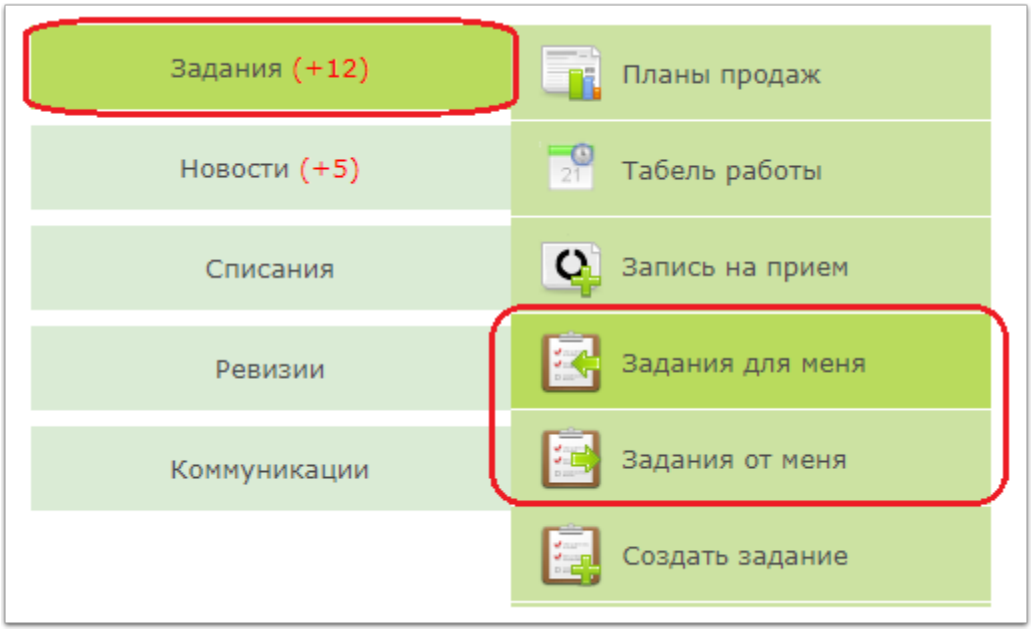

Дата и время публикации устанавливается по часовому поясу департамента, которому она предназначена

# Как пользоватся журналом заданий?

Журнал заданий в системе ИТигрис Оптима делится на два раздела:

- Задания для меня
- Задания от меня

Зайти в нужный раздел можно из меню "Задания"




## Журнал моих заданий

Чтобы увидеть список заданий, созданных для вас другими пользователями системы, зайдите в программу под своей учетной записью. Затем в меню нажмите "Задания > Задания для меня".

Перед вами откроется "Журнал моих заданий", где вы увидите список адресовнных вам заданий, а также заданий для вашего департамента. У заданий адресованных вашему департаменту, а не вам лично, слева будет стоять значок "Звездочка".

Журнал моих заданий Как работать с заявками на линзы из другого департамента?

Дата задания от: 01.01.2016 Дата задания до:

Статус задания: Не выполнено Приоритет задания:

От департамента: Способ сортировки: По дате создания

Тип задания:

Фильтровать

| | Дата | Тема | Статус | Приоритет | От кого |
|---|---|---|---|---|---|
| | 20.07.2016 | Заявка на линзы | Создано | Средний | Оптика 1 (Продавцы) |
| | 20.07.2016 | Заявка на линзы | Создано | Средний | Оптика 1 (Продавцы) |
| | 13.03.2017 | Заявка на линзы | Создано | Средний | Оптика 1 (Продавцы) |
| | 13.03.2017 | Заявка на линзы | Создано | Средний | Оптика 1 (Продавцы) |
| | 27.04.2017 | Сбой при изготовлении очков | Создано | Средний | Цех 1 (Работники цеха) |
| | 13.07.2017 | Сбой при изготовлении очков | Создано | Средний | Цех Мацкин (Работники цеха) |
| | 20.07.2017 | Подтверждение обработки перс. данных | Принято | Средний | Павлан Алексей |
| | 06.08.2017 | Переклеивайте этикетки со штрихкодами | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Сделайте трансфер | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Выдать заказ клиенту | Создано | Средний | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Очень высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Средний | Парэйро Себастьян |
| | 09.08.2017 | Провести ревизию на оправы | Создано | Низкий | Парэйро Себастьян |

Используйте фильтры в "Журнале моих заданий", чтобы отобрать задания соответствующие определенным критериям и, тем самым, уменьшить вывод заданий на экран. Вы также можете указать "Способ сортировки" для вывода списка заданий в отсортированном виде. Рассмотрим применение фильтров и сортировки в "Журнале моих заданий" на конкретном примере.

Отберем все новые задания (статус "Создано"), адресованные нам за период с 5-го августа 2017 года по 10-ое августа 2017 года. Отсортируем список заданий по приоритету. Для этого в журнале выставим следующие фильтры и способ сортировки:

Журнал моих заданий Как работать с заявками на линзы из другого департамента?

Дата задания от: 05.08.2017 Дата задания до: 10.08.2017

Статус задания: Создано Приоритет задания:

От департамента: Способ сортировки: По приоритету

Тип задания:

Фильтровать

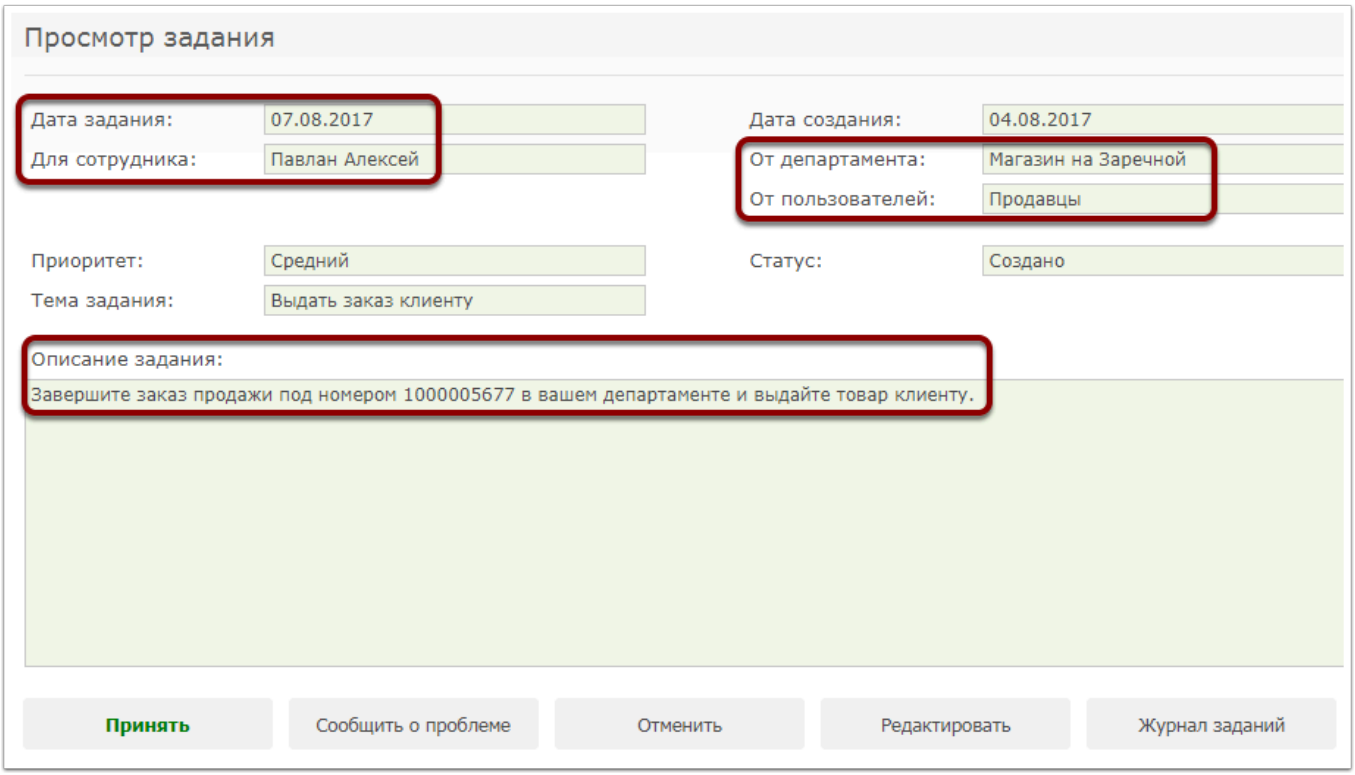
Нажмем кнопку "Фильтровать", чтобы применить заданные фильтры и сортировку. Т.к. данный список заданий отсортирован по приоритету, в самом верху списка отобразятся задания с высоким приоритетом.

| | Дата | Тема | Статус | Приоритет | От кого |
|---|---|---|---|---|---|
| ★ | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Очень высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 06.08.2017 | Переклеивайте этикетки со штрихкодами | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| ★ | 07.08.2017 | Сделайте трансфер | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Выдать заказ клиенту | Создано | Средний | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Средний | Парэйро Себастьян |
| | 09.08.2017 | Провести ревизию на оправы | Создано | Низкий | Парэйро Себастьян |

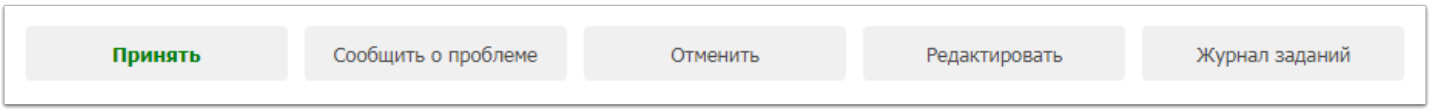
Теперь откроем нужное задание для просмотра, нажав на него мышкой. В данном примере откроем задание на 7-ое августа с темой "Выдать заказ клиенту" (выделено зеленым фоном).

| | Дата | Тема | Статус | Приоритет | От кого |
|---|---|---|---|---|---|
| ★ | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Очень высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 06.08.2017 | Переклеивайте этикетки со штрихкодами | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| ★ | 07.08.2017 | Сделайте трансфер | Создано | Высокий | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Выдать заказ клиенту | Создано | Средний | Магазин на Заречной (Продавцы) |
| | 07.08.2017 | Генеральная уборка | Создано | Средний | Парэйро Себастьян |
| | 09.08.2017 | Провести ревизию на оправы | Создано | Низкий | Парэйро Себастьян |

В открывшемся окне увидим полезную информацию, относящуюся к данному заданию. Например, мы видим, что выполнение задания поручено Алексею на 7-ое августа 2017 года. Само задание поступило от продавцов из магазина на Заречной.




На данном этапе пользователь системы можем произвести некоторые действия с выбранным заданием, нажав на соответствующую кнопку:




- **Принять.** Нажав на данную кнопку, вы сообщаете, что ознакомились с данным заданием. Также это подразумевает, что вы начали его выполнение. После нажатия на кнопку "Принять" статус у задания изменится на "Принято". Это увидит пользователь, который задал вам данное задание и будет знать, что вы начали его выполнение. После того как статус задания изменится на "Принято" в самом задании появится кнопка "Завершить".
- **Завершить.** Нажав на эту кнопку, вы сообщаете, что задание выполнено. Статус задания изменится на "Выполнено".
- **Сообщить о проблеме.** Воспользуйтесь этой кнопкой, если выполнить задание вам мешает какая-либо проблема. После нажатия на данную кнопку статус задания изменится на "Проблема" и об этом узнает ваш коллега, поручивший вам данное задание. В задании также появится кнопка "Проблема решена", которую нужно нажать, когда проблема, мешающая выполнить текущее задание, будет устранена.
- **Отменить.** Воспользуйтесь этой кнопкой, если по какой-то причине хотите отменить задание. При этом статус задания изменится на "Отменено". Пользователь системы, который дал вам данное задание увидит, что вы его отменили.
- **Редактировать.** Нажатие на данную кнопку откроет задание в режиме редактирования, где можно будет изменить различные параметры для задания. Пользователь, который создал для вас это задание, также увидит все изменения.

- **Журнал заданий.** Нажав на данную кнопку пользователь системы вернется в "Журнал заданий".

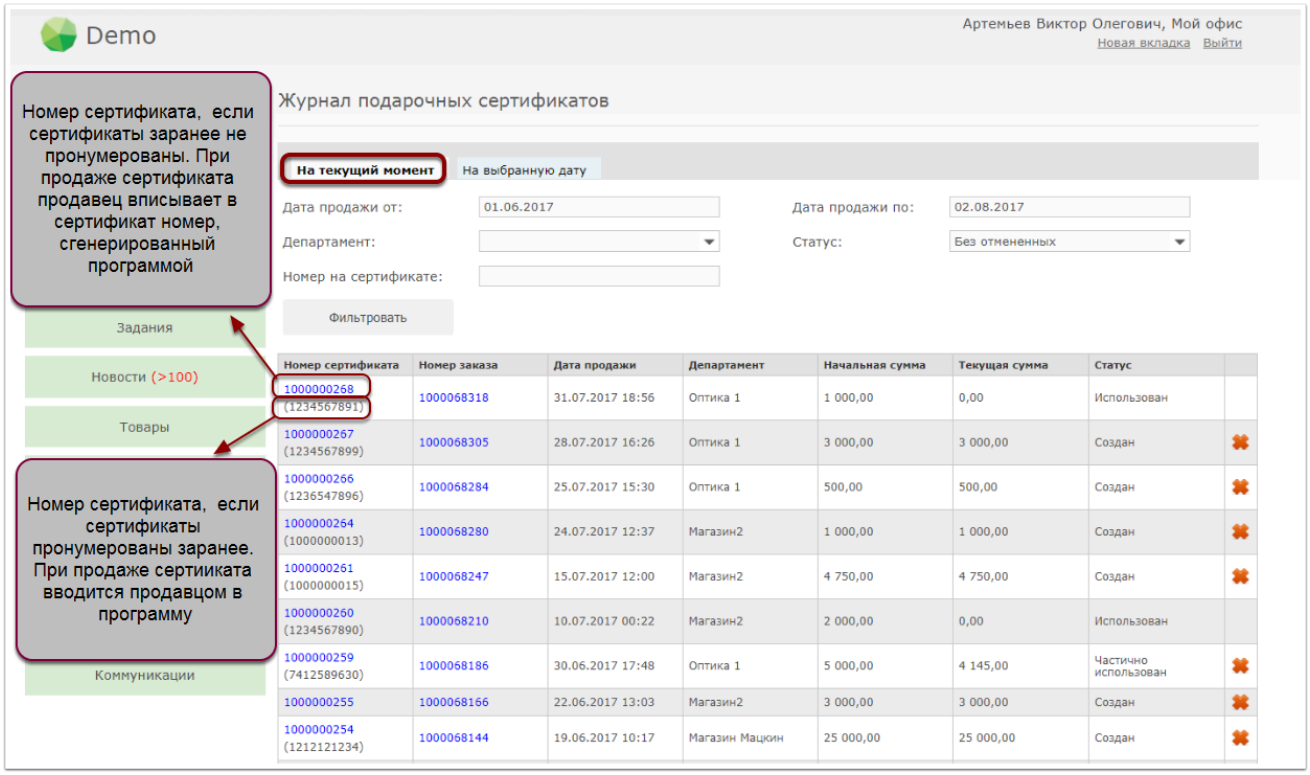
## Журнал созданных заданий

Выбрав в меню "Задания > Задания от меня" пользователь системы попадет в "Журнал созданных заданий". Работа с "Журналом созданных заданий" протекает аналогичным образом, с той лишь разницей, что здесь отобразятся все задания, созданные вами для остальных пользователей системы или департаментов.

# Подарочные сертификаты

# Как пользоваться журналом сертификатов?

Журнал сертифкатов позволяет пользователю с уровнем доступа "Топ-менеджер" получать информацию о продаже и использовании подарочных сертификатов в департаментах сети.




Журнал сертификатов имеет 2 закладки: "На текущий момент" и "На выбранную дату".

На закладке "На текущий момент" (см. рисунок выше) находится информация о подарочных сертификатах на момент просмотра данного журнала. В этом случае пользователь может получить следующую информацию:

- ***номер сертификата*** - номер на подарочном сертификате. В случае, если ваши сертификаты пронумерованы заранее, до мемента продажи, то номер сертификата, который вы указываете при его продаже, будет отображен в скобках серым шрифтом. Если на ваших сертификатах заранее не указаны номера, то программа генерирует номер сертификата при его продаже. Его вы должны вписать на сертификат вручную. В этом случае номера сертификатов будут соответствовать номерам, которые написаны синим шрифтом.

- ***номер заказа*** - номер заказа, которым был продан сертификат;

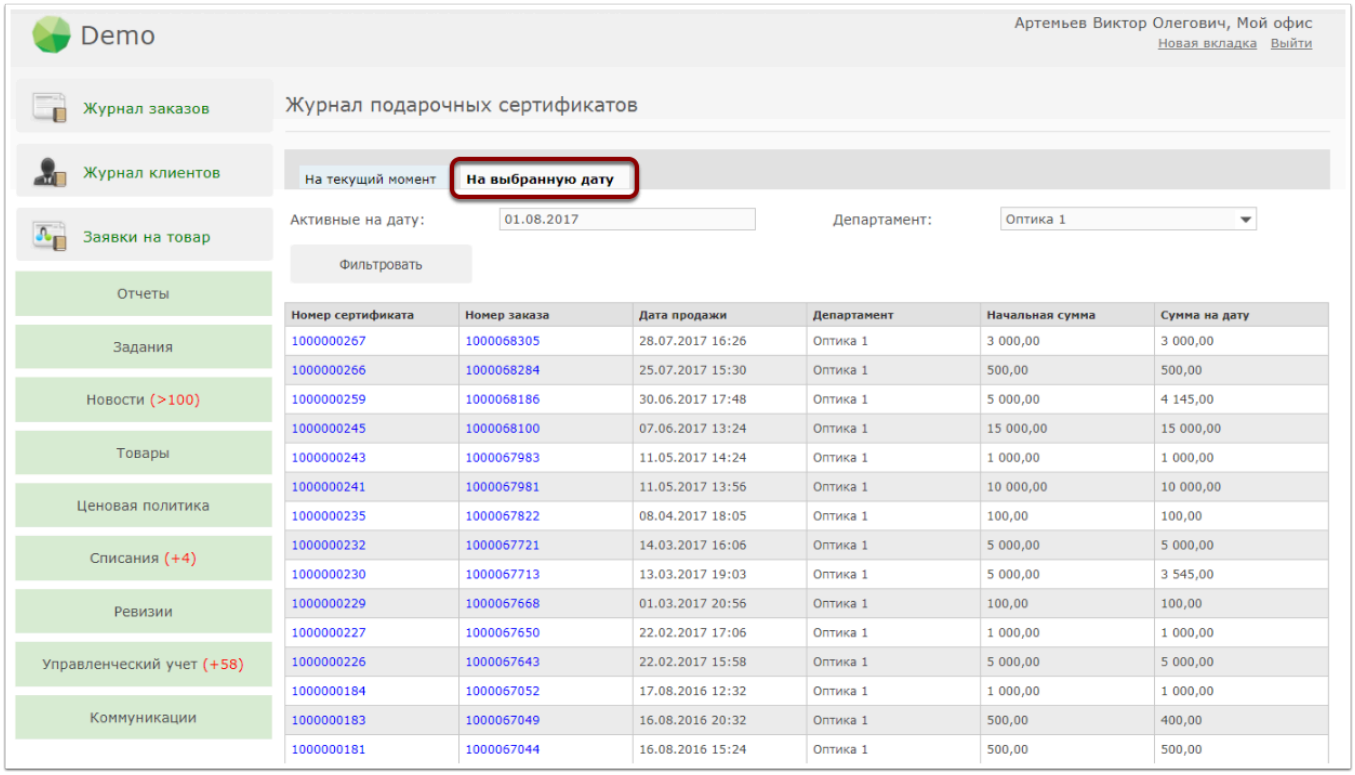
- ***дата продажи*** - дата, в которую была создана продажа подарочного сертификата;

- ***департамент*** - департамент, в котором был продан подарочный сертификат;

- ***начальная сумма*** - сумма продажи подарочного сертификата;

- ***текущая сумма*** - остаток средств на подарочном сертификате;

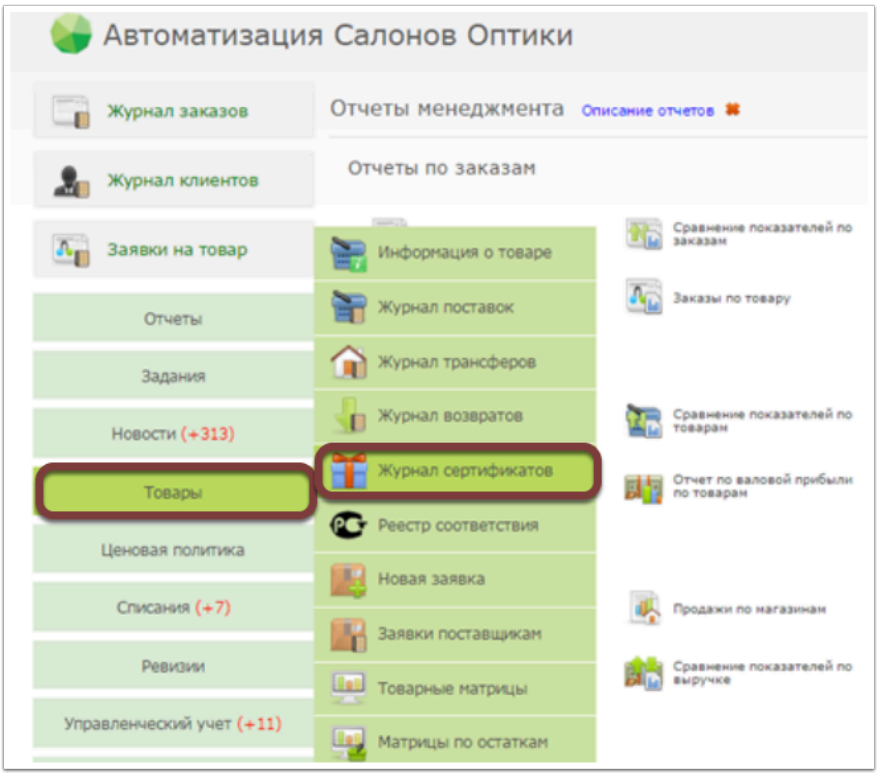
- ***статус*** - создан (осуществлена продажа подарочного сертификата в магазине), использован (подарочный сертификат целиком использован для оплаты товаров), частично использован (подарочный сертификат частично использован для оплаты товаров), отменен (подарочный сертификат аннулирован топ-менеджером)




| Номер сертификата | Номер заказа | Дата продажи | Департамент | Начальная сумма | Сумма на дату |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000267 | 1000068305 | 28.07.2017 16:26 | Оптика 1 | 3 000,00 | 3 000,00 |
| 1000000266 | 1000068284 | 25.07.2017 15:30 | Оптика 1 | 500,00 | 500,00 |
| 1000000259 | 1000068186 | 30.06.2017 17:48 | Оптика 1 | 5 000,00 | 4 145,00 |
| 1000000245 | 1000068100 | 07.06.2017 13:24 | Оптика 1 | 15 000,00 | 15 000,00 |
| 1000000243 | 1000067983 | 11.05.2017 14:24 | Оптика 1 | 1 000,00 | 1 000,00 |
| 1000000241 | 1000067981 | 11.05.2017 13:56 | Оптика 1 | 10 000,00 | 10 000,00 |
| 1000000235 | 1000067822 | 08.04.2017 18:05 | Оптика 1 | 100,00 | 100,00 |
| 1000000232 | 1000067721 | 14.03.2017 16:06 | Оптика 1 | 5 000,00 | 5 000,00 |
| 1000000230 | 1000067713 | 13.03.2017 19:03 | Оптика 1 | 5 000,00 | 3 545,00 |
| 1000000229 | 1000067668 | 01.03.2017 20:56 | Оптика 1 | 100,00 | 100,00 |
| 1000000227 | 1000067650 | 22.02.2017 17:06 | Оптика 1 | 1 000,00 | 1 000,00 |
| 1000000226 | 1000067643 | 22.02.2017 15:58 | Оптика 1 | 5 000,00 | 5 000,00 |
| 1000000184 | 1000067052 | 17.08.2016 12:32 | Оптика 1 | 1 000,00 | 1 000,00 |
| 1000000183 | 1000067049 | 16.08.2016 20:32 | Оптика 1 | 500,00 | 400,00 |
| 1000000181 | 1000067044 | 16.08.2016 15:24 | Оптика 1 | 500,00 | 500,00 |

На закладке "На выбранную дату" (см. рисунок выше) находится информация о подарочных сертификатах на дату, указанную вами в поле "Активные на дату". Для просмотра информации по сертификатам на дату в прошлом, укажите дату в поле "Активные на дату" и нажмите "Фильтровать". В графе "Сумма на дату" будет указан остаток средств на сертификате по состоянию на конец выбранного вами дня.

Для того, чтобы зайти в журнал сертификатов, необходимо нажать на кнопку "Журнал сертификатов" в разделе "Товары".




После нажатия соответствующей кнопки появится журнал сертификатов, который включает в себя все подарочные сертификаты, созданные в системе. При необходимости можно выводить перечень сертификатов с учетом предложенных системой фильтров:

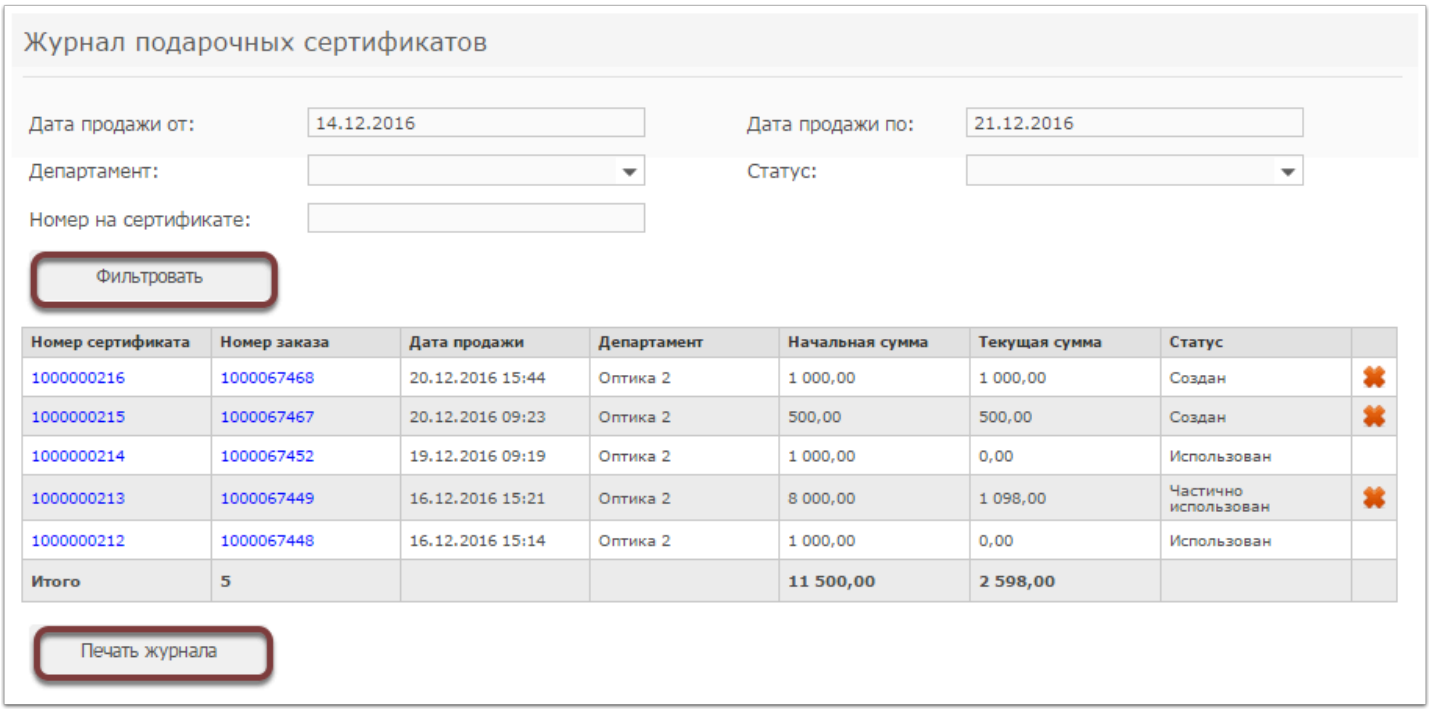
- ***дата продажи от/дата продажи по*** - отбор по дате продаже сертификата;

- ***департамент*** - отбор по департаменту, в котором был продан сертификат;

- ***номер на сертификате*** - позволяет получить информацию о конкретном сертификате;

- ***статус*** - позволяет получить перечень сертификатов с заданным статусом: создан, использован, частично использован, отменен, без отмененных. В случае если необходимо получить информацию по подарочным сертификатам со всеми статусами необходимо оставить данное поле незаполненным.

После введения необходимых фильтров для вывода информации необходимо нажать кнопку "Фильтровать".



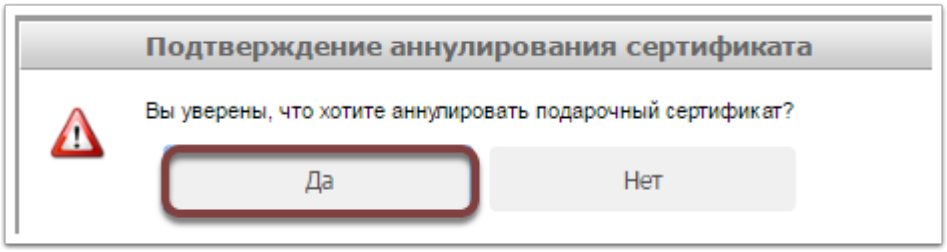

| Номер сертификата | Номер заказа | Дата продажи | Департамент | Начальная сумма | Текущая сумма | Статус | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000000216 | 1000067468 | 20.12.2016 15:44 | Оптика 2 | 1 000,00 | 1 000,00 | Создан | |
| 1000000215 | 1000067467 | 20.12.2016 09:23 | Оптика 2 | 500,00 | 500,00 | Создан | |
| 1000000214 | 1000067452 | 19.12.2016 09:19 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован | |
| 1000000213 | 1000067449 | 16.12.2016 15:21 | Оптика 2 | 8 000,00 | 1 098,00 | Частично использован | |
| 1000000212 | 1000067448 | 16.12.2016 15:14 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован | |
| **Итого** | **5** | | | **11 500,00** | **2 598,00** | | |

Система "Итигрис Оптима" позволяет выводить на печать журнал подарочных сертификатов. Для этого необходимо нажать кнопку "Печать журнала".

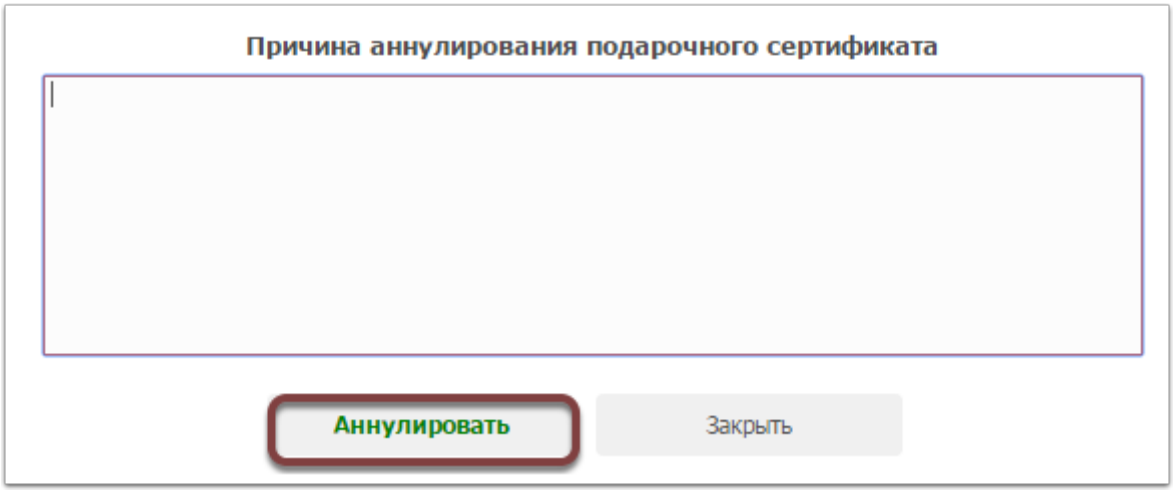
Пользователь с уровнем доступа "Топ-менеджер" может аннулировать подарочный сертификат со статусами "Создан" и "Частично использован", для чего ему необходимо нажать на соответствующую иконку.

| Номер сертификата | Номер заказа | Дата продажи | Департамент | Начальная сумма | Текущая сумма | Статус | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000000216 | 1000067468 | 20.12.2016 15:44 | Оптика 2 | 1 000,00 | 1 000,00 | Создан | |
| 1000000215 | 1000067467 | 20.12.2016 09:23 | Оптика 2 | 500,00 | 500,00 | Создан | |
| 1000000214 | 1000067452 | 19.12.2016 09:19 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован | |
| 1000000213 | 1000067449 | 16.12.2016 15:21 | Оптика 2 | 8 000,00 | 1 098,00 | Частично использован | |
| 1000000212 | 1000067448 | 16.12.2016 15:14 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован | |
| **Итого** | **5** | | | **11 500,00** | **2 598,00** | | |

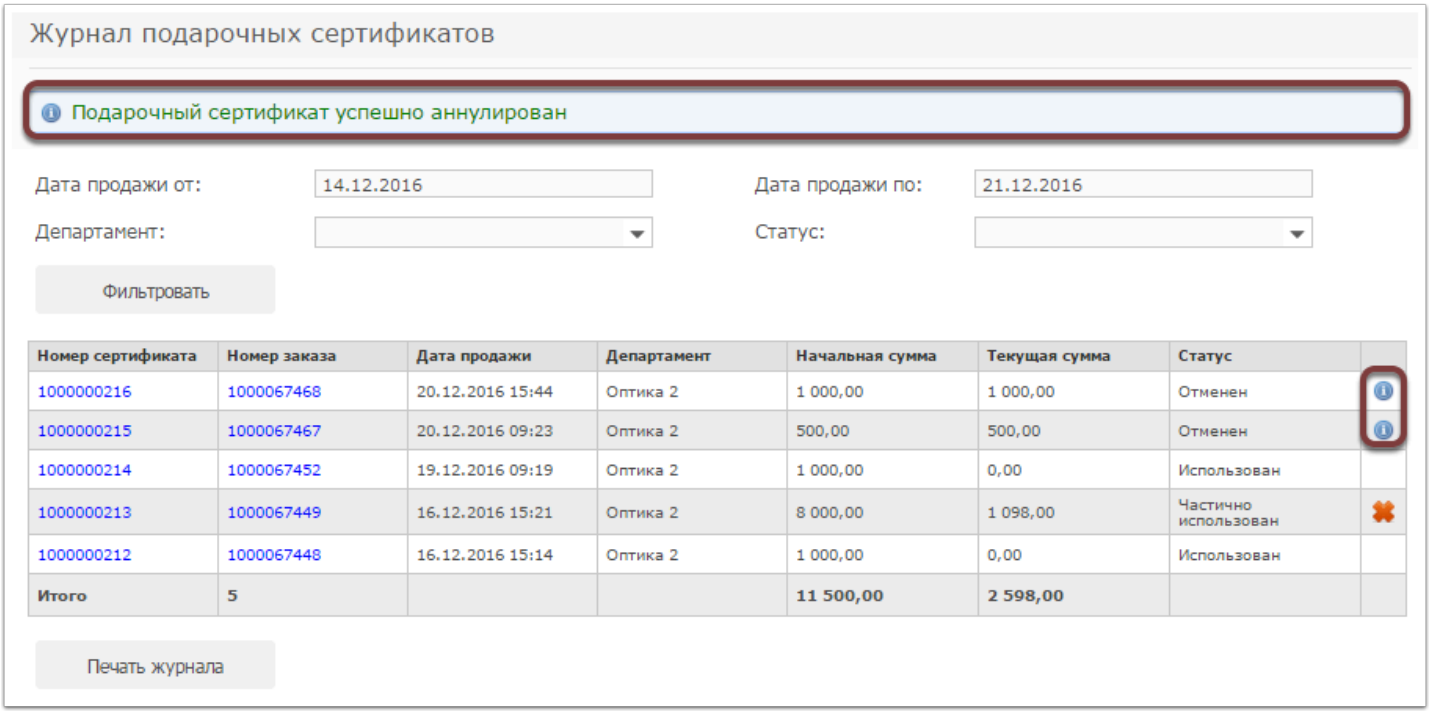
После нажатия на иконку появится информационное сообщение о проведении операции, необходимо нажать "Да".



Далее в появившемся окне необходимо ввести причину аннулирования подарочного сертификата и нажать кнопку "Аннулировать".

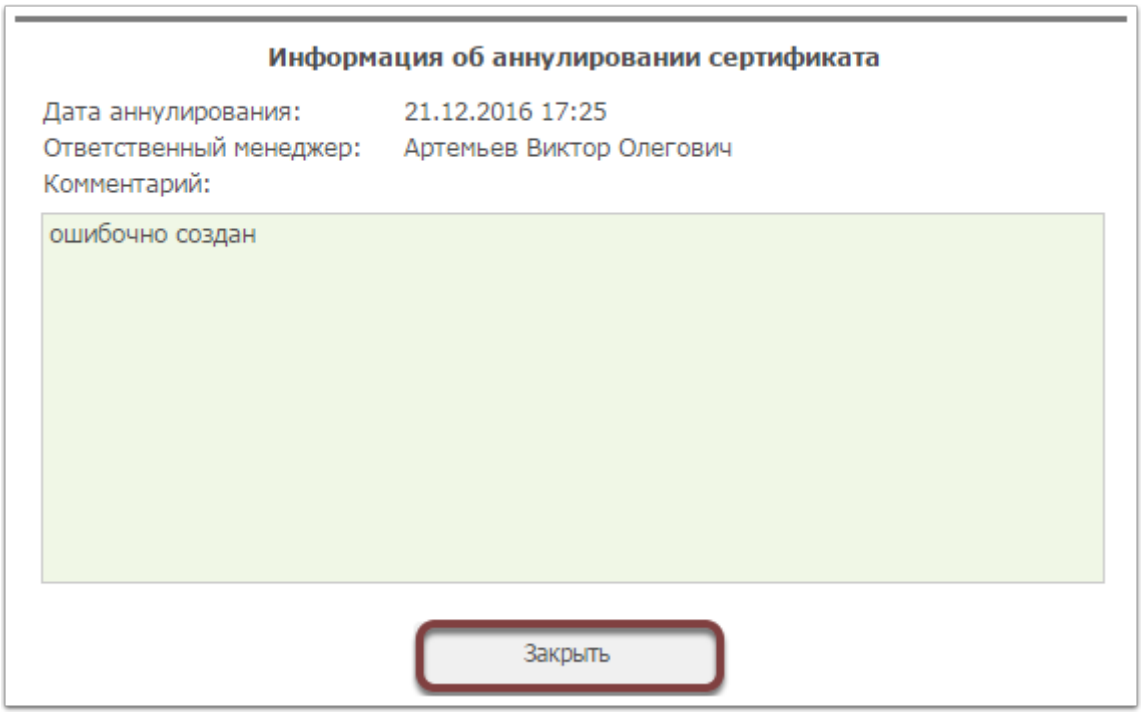



После нажатия кнопку "Аннулировать" появится информационное сообщение об успешности проведения операции, а в журнале подарочных сертификатов статус аннулированного сертификата изменится на "отменен".




| Номер сертификата | Номер заказа | Дата продажи | Департамент | Начальная сумма | Текущая сумма | Статус |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1000000216 | 1000067468 | 20.12.2016 15:44 | Оптика 2 | 1 000,00 | 1 000,00 | Отменен |
| 1000000215 | 1000067467 | 20.12.2016 09:23 | Оптика 2 | 500,00 | 500,00 | Отменен |
| 1000000214 | 1000067452 | 19.12.2016 09:19 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован |
| 1000000213 | 1000067449 | 16.12.2016 15:21 | Оптика 2 | 8 000,00 | 1 098,00 | Частично использован |
| 1000000212 | 1000067448 | 16.12.2016 15:14 | Оптика 2 | 1 000,00 | 0,00 | Использован |
| **Итого** | **5** | | | **11 500,00** | **2 598,00** | |

Для получения детальной информации о причине аннулирования подарочного сертификата необходимо нажать на соотвутствующую иконку, после чего появится информационное окно с запрашиваемой информацией.

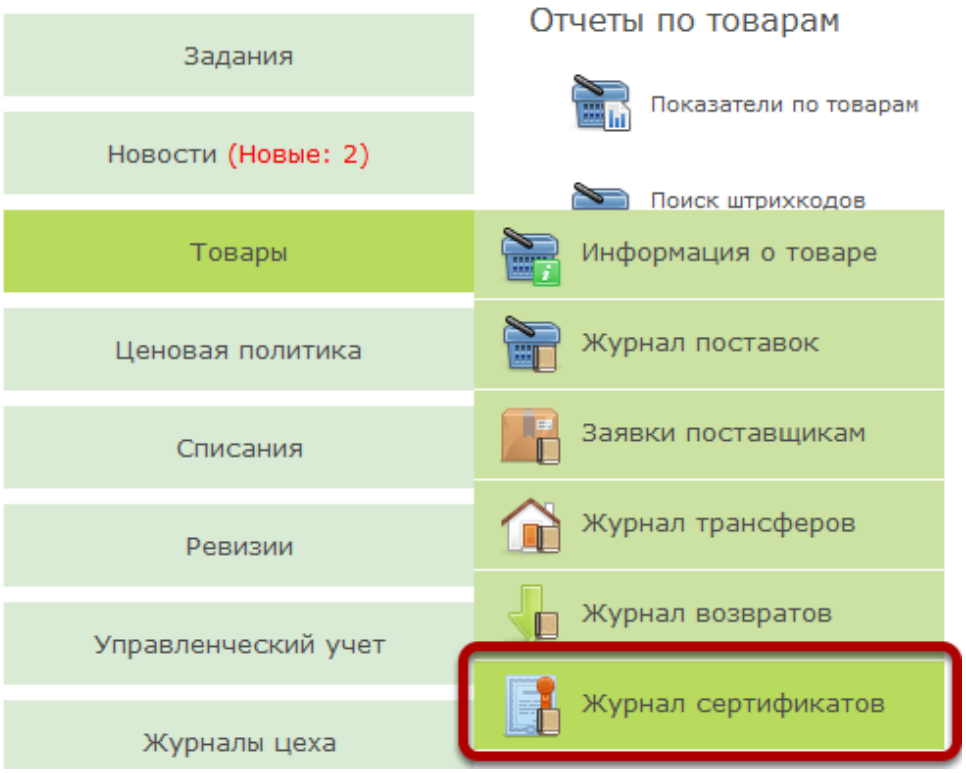



Для того, чтобы вернуться в журнал подарочных сертификатов необходимо нажать кнопку "Закрыть".

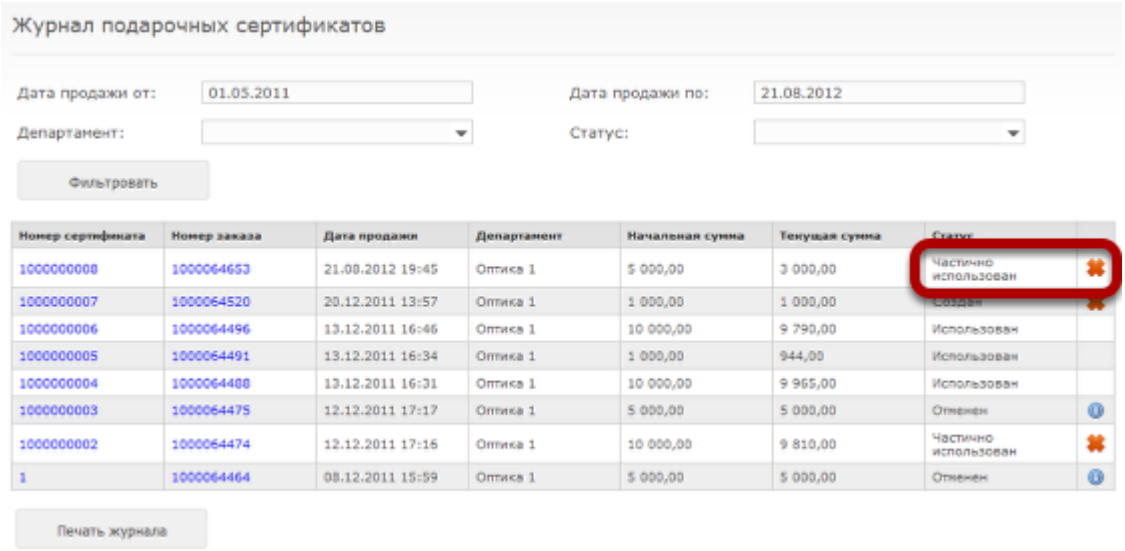
# Как аннулировать подарочный сертификат?

Аннулировать подарочный сертификат может пользователь с уровнем доступа "Менеджер" и "Топменеджер"

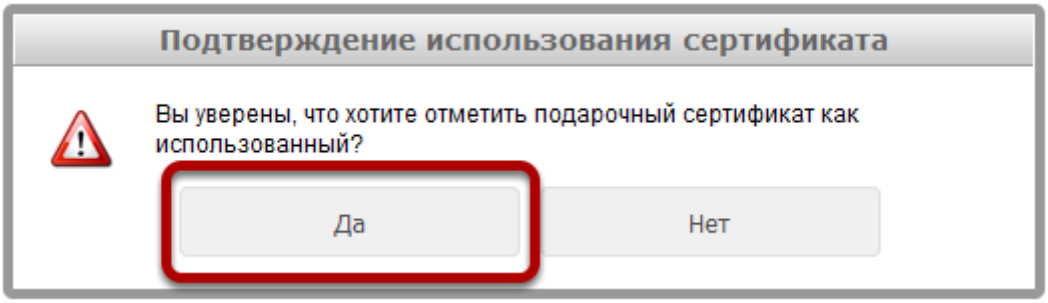
## Выберите пункт меню "Журнал сертификатов"



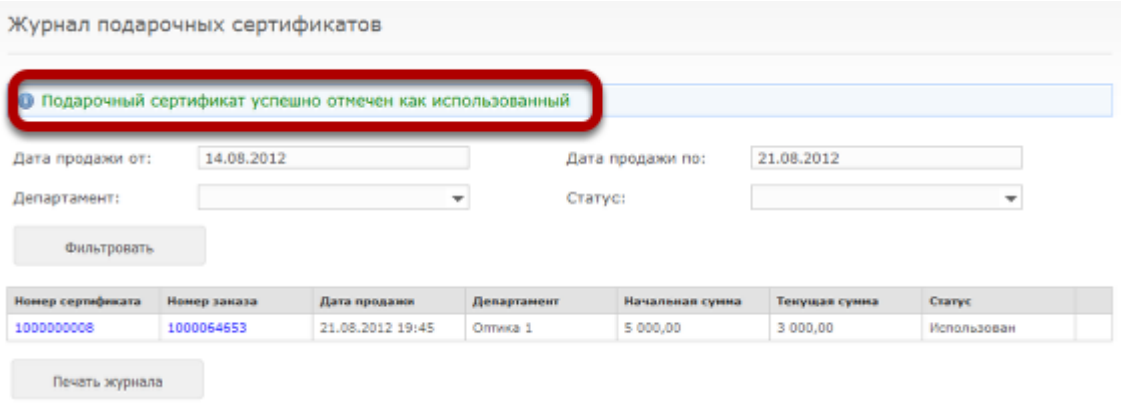
## Нажмите на иконку удаления в строке соответствующего сертификата




## В появившемся диалоге нажмите "Да"



# Подарочный сертификат будет аннулирован и оплатить покупки по нему уже будет невозможно

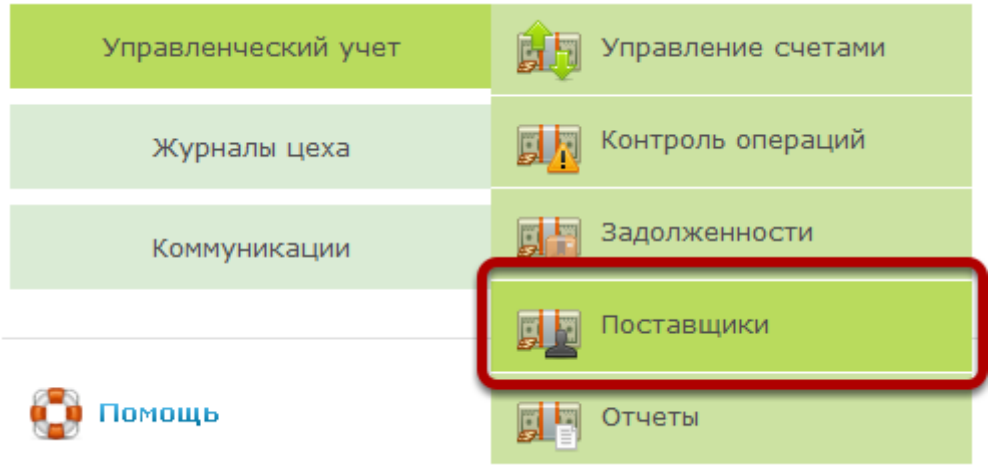


# Учет задолженности перед поставщиками

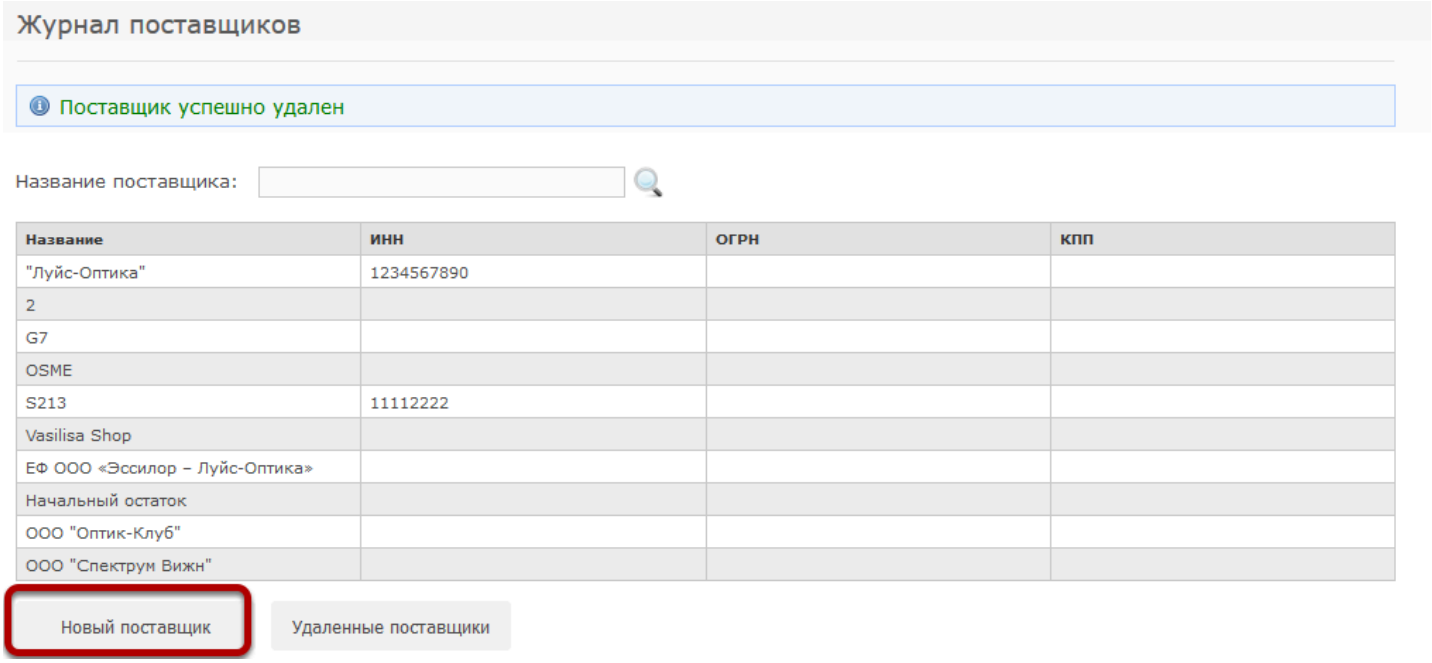
# Как занести реквизиты поставщиков?

Новый поставщик может быть добавлен на складе при создании новой поставки (в этом случае указывается только название поставщика), либо сотрудниками, имеющими доступ к управленческому учету (бухгалтерия и топменеджмент)

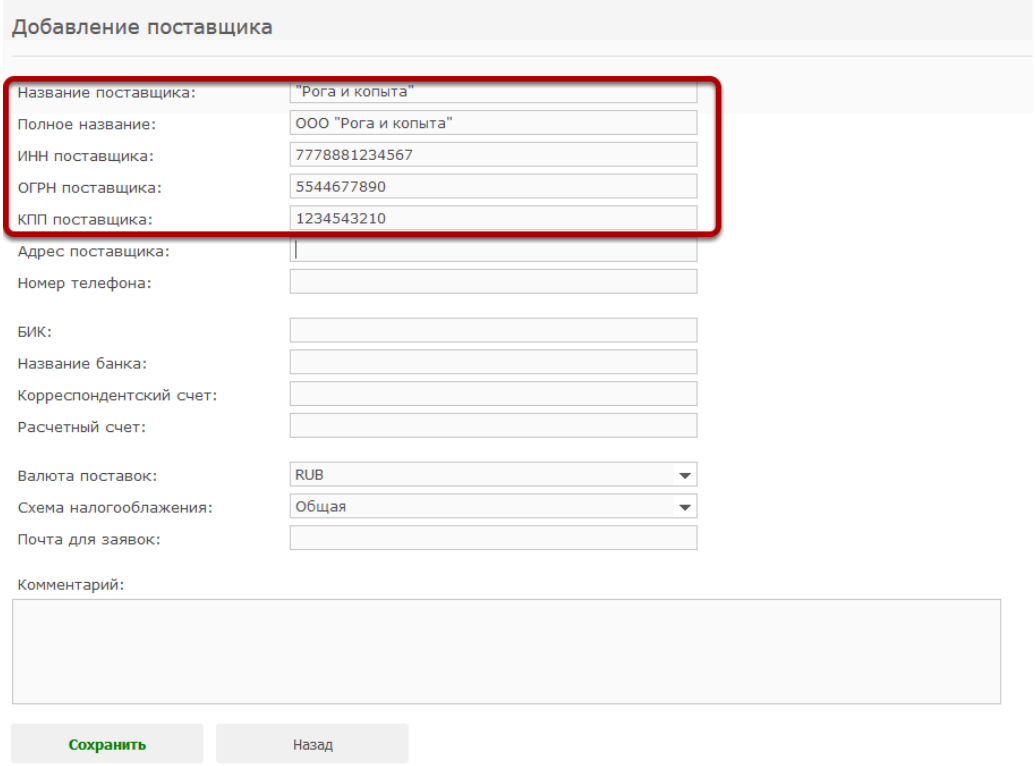
## Выберите пункт меню "Поставщики"



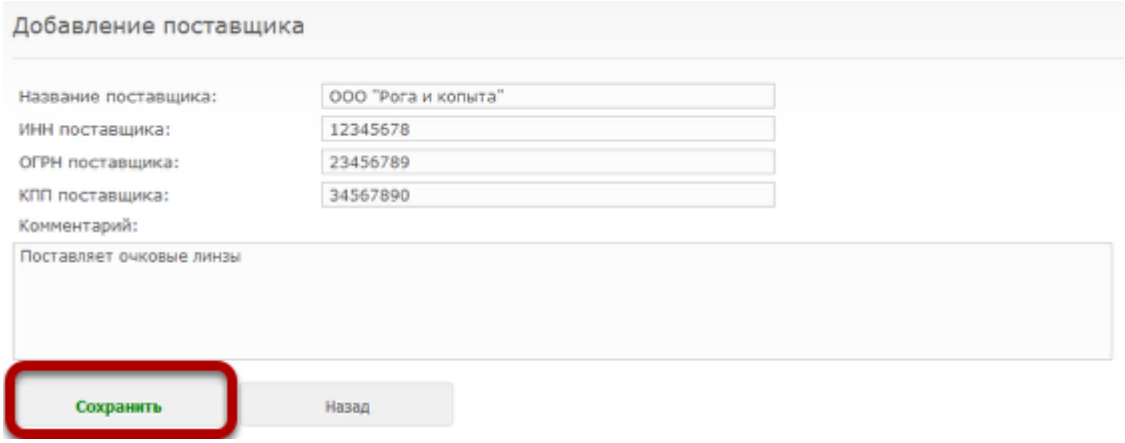
# Чтобы добавить нового поставщика, нажмите на соответствующую кнопку



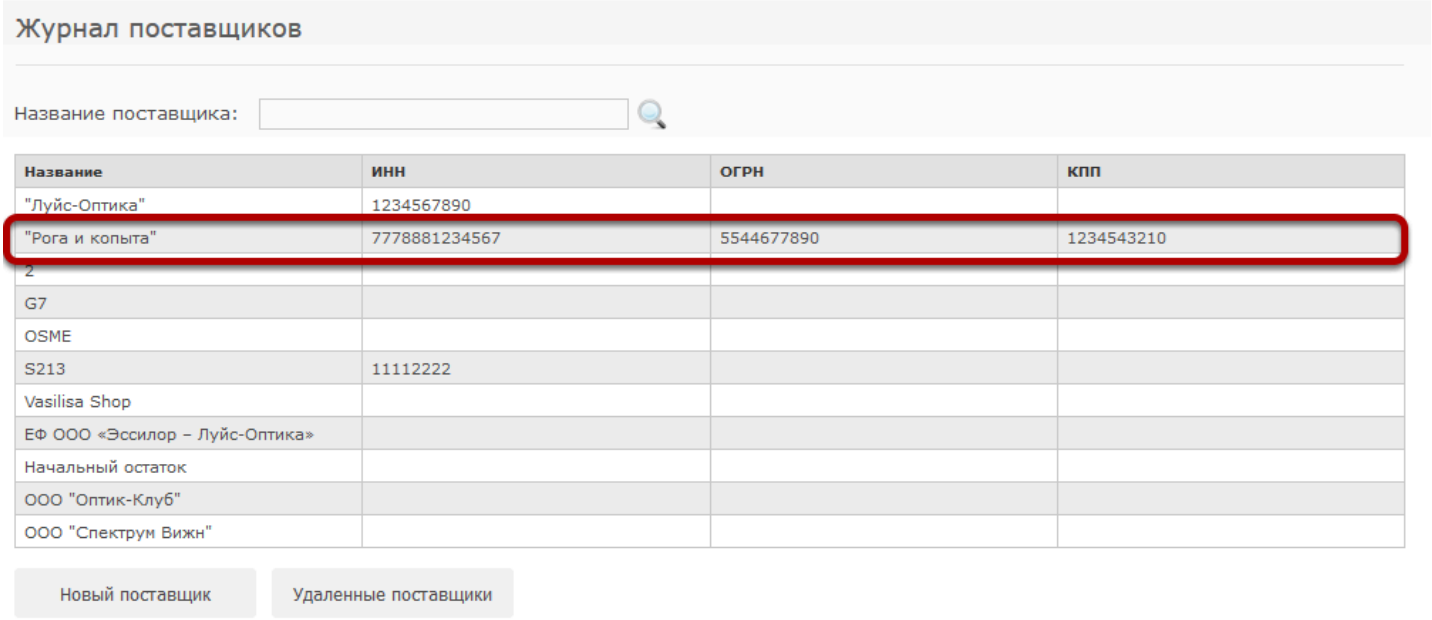

# Укажите реквизиты поставщика: название, ИНН, ОГРН, КПП и произвольный комментарий



# Нажмите на кнопку "Сохранить"




# Поставщик будет сохранен в журнале поставщиков




| Название | ИНН | ОГРН | КПП |
|---|---|---|---|
| "Луйс-Оптика" | 1234567890 | | |
| "Рога и копыта" | 7778881234567 | 5544677890 | 1234543210 |
| 2 | | | |
| G7 | | | |
| OSME | | | |
| S213 | 11112222 | | |
| Vasilisa Shop | | | |
| ЕФ ООО «Эссилор – Луйс-Оптика» | | | |
| Начальный остаток | | | |
| ООО "Оптик-Клуб" | | | |
| ООО "Спектрум Вижн" | | | |

# Чтобы изменить параметры поставщика, нажмите на соответствующую строку

Журнал поставщиков

Название поставщика:

| Название | ИНН | ОГРН | КПП |
|---|---|---|---|
| "Луйс-Оптика" | 1234567890 | | |
| "Рога и копыта" | 7778881234567 | 5544677890 | 1234543210 |
| 2 | | | |
| G7 | | | |
| OSME | | | |
| S213 | 11112222 | | |
| Vasilisa Shop | | | |
| ЕФ ООО «Эссилор – Луйс-Оптика» | | | |
| Начальный остаток | | | |
| ООО "Оптик-Клуб" | | | |
| ООО "Спектрум Вижн" | | | |

Новый поставщик | Удаленные поставщики

# Нажмите на кнопку "Редактировать"

Просмотр поставщика

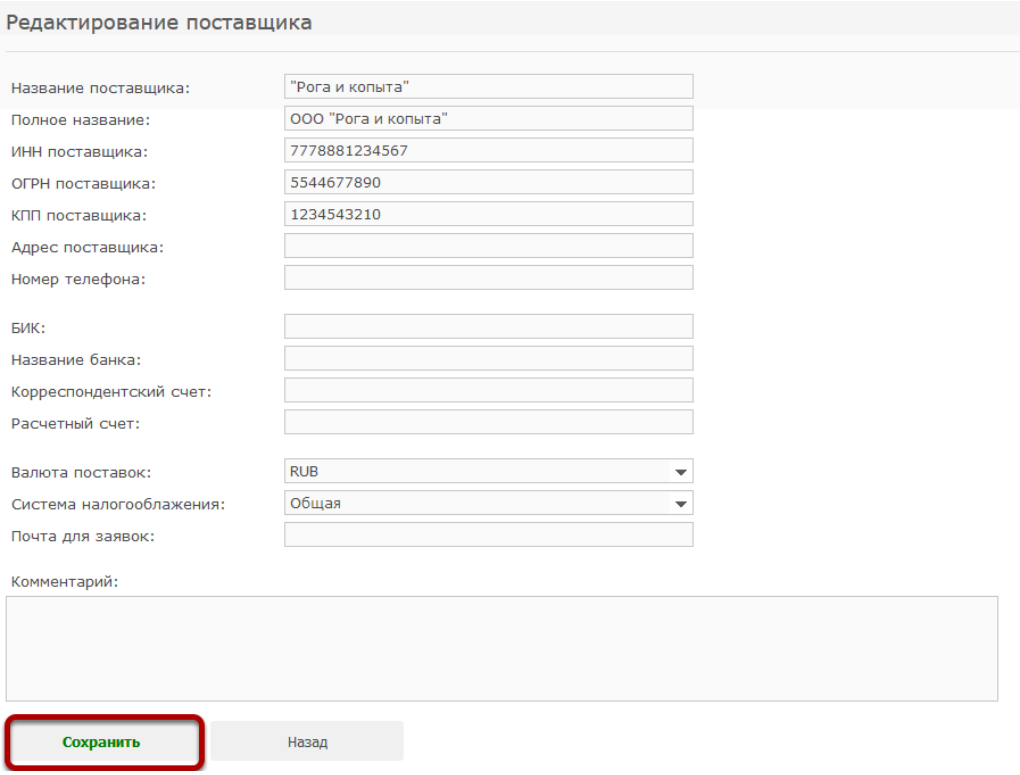
**Поставщик** | Договоры

| | |
|---|---|
| Название поставщика: | "Рога и копыта" |
| Полное название: | ООО "Рога и копыта" |
| ИНН поставщика: | 7778881234567 |
| ОГРН поставщика: | 5544677890 |
| КПП поставщика: | 1234543210 |
| Адрес поставщика: | |
| Номер телефона: | |
| БИК: | |
| Название банка: | |
| Корреспондентский счет: | |
| Расчетный счет: | |
| Валюта поставок: | RUB |
| Система налогообложения: | Общая |
| Почта для заявок: | |

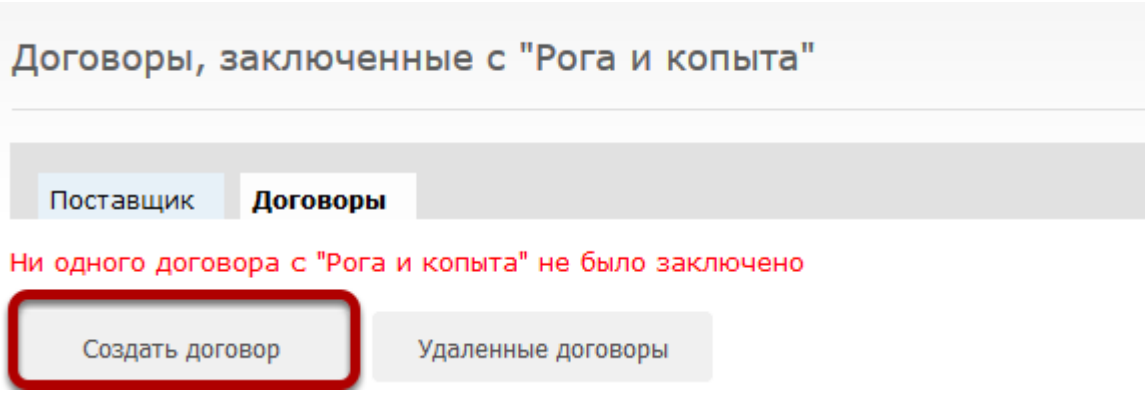
Комментарий:

Редактировать | Удалить | Назад

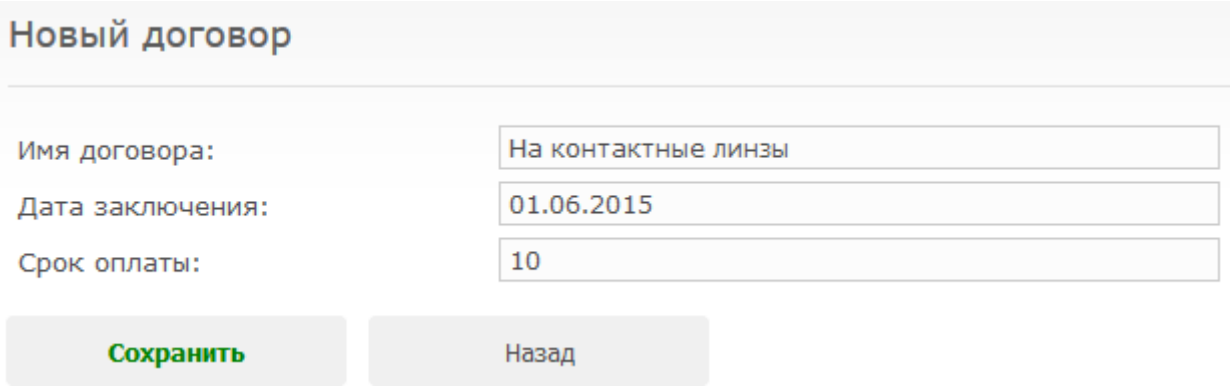
## Внесите необходимые изменения и нажмите "Сохранить"




## Вы можете указать договоры с поставщиком. Это позволит отслеживать даты погажения задолжностей. Откройте нужного поставщика и перейдите во вкладку "Договоры" и нажмите "Создать договор"

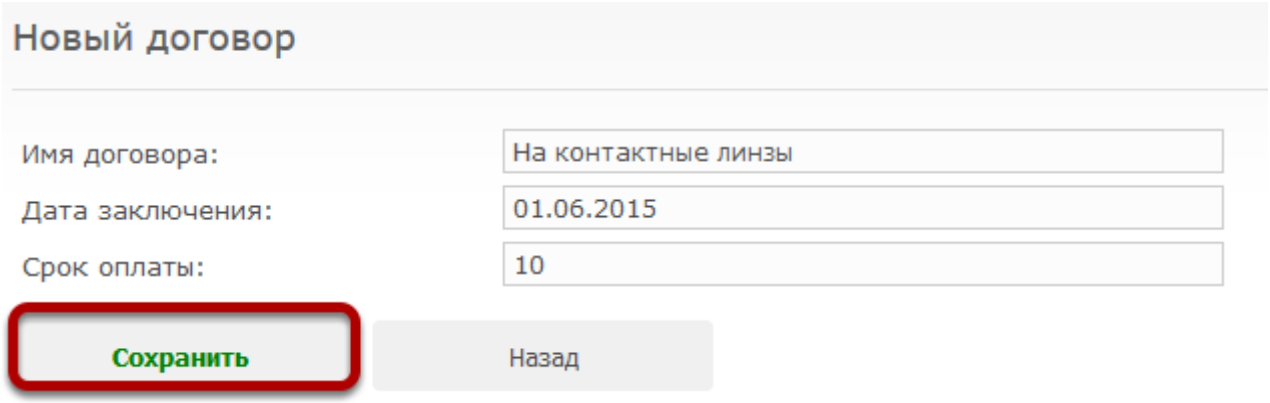


## Задайте параметры договора

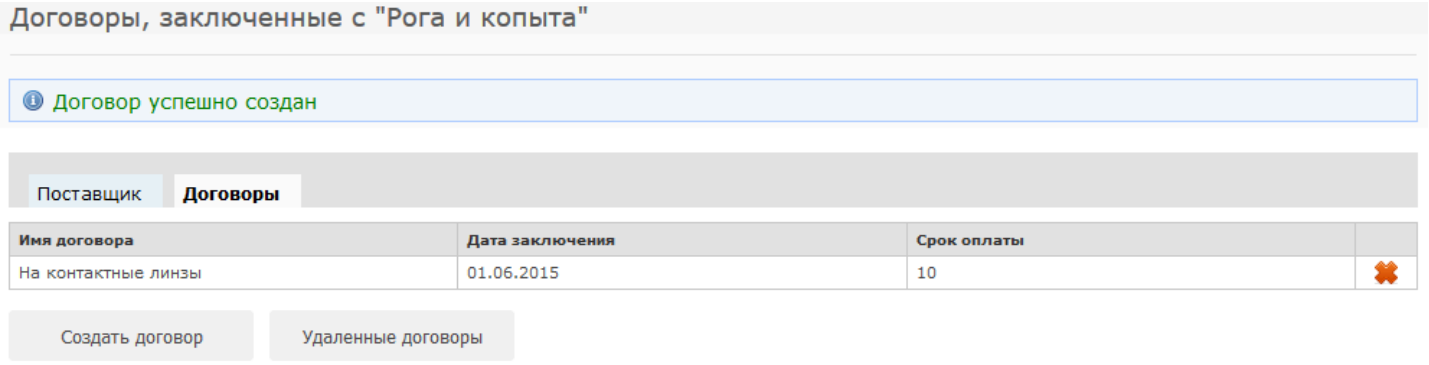



Срок оплаты задается в днях

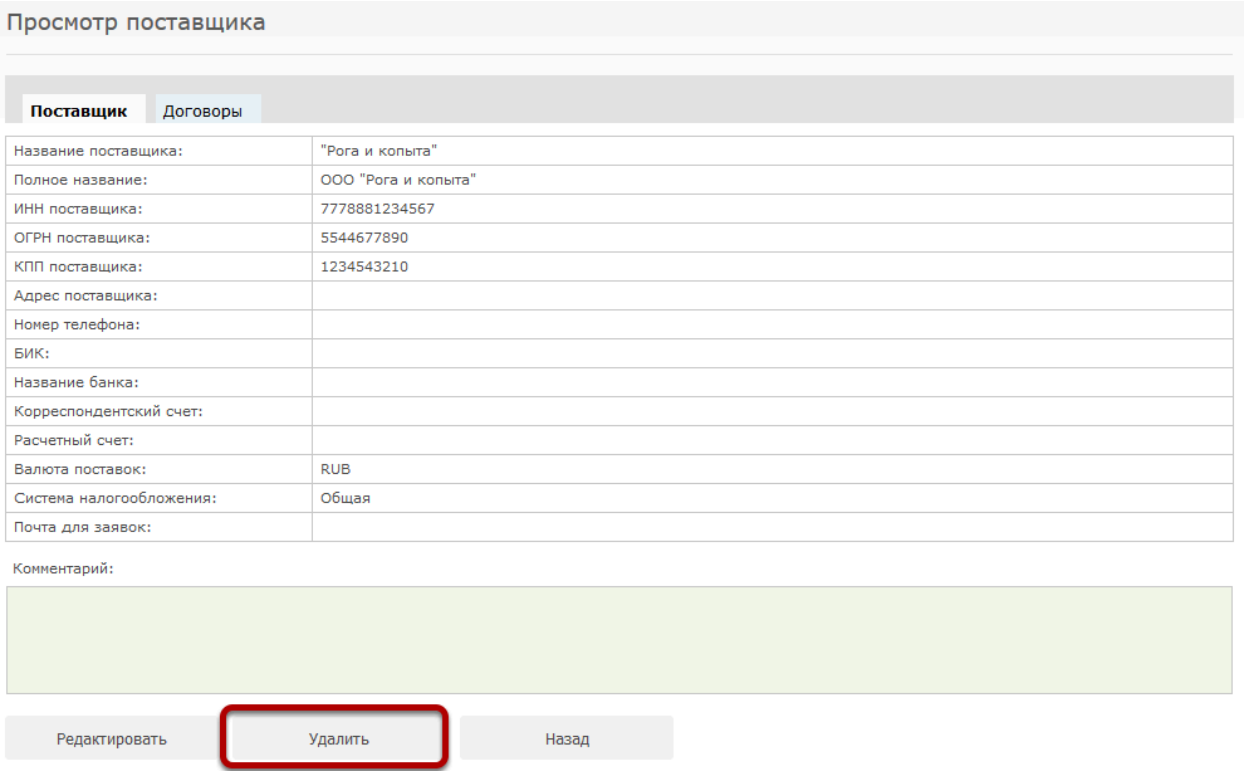
## Нажмите сохранить



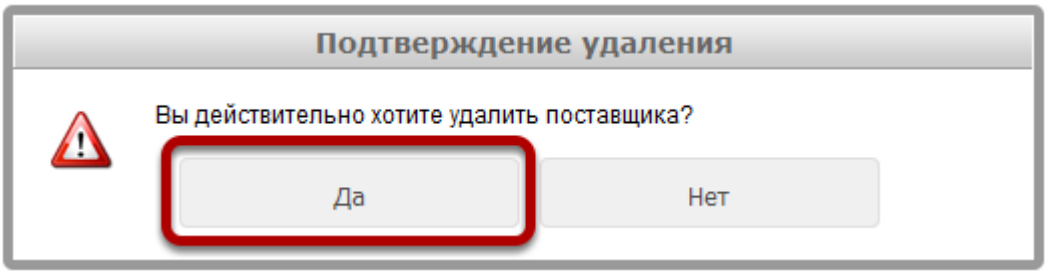

## При необходимости можно добавить или удалить договоры



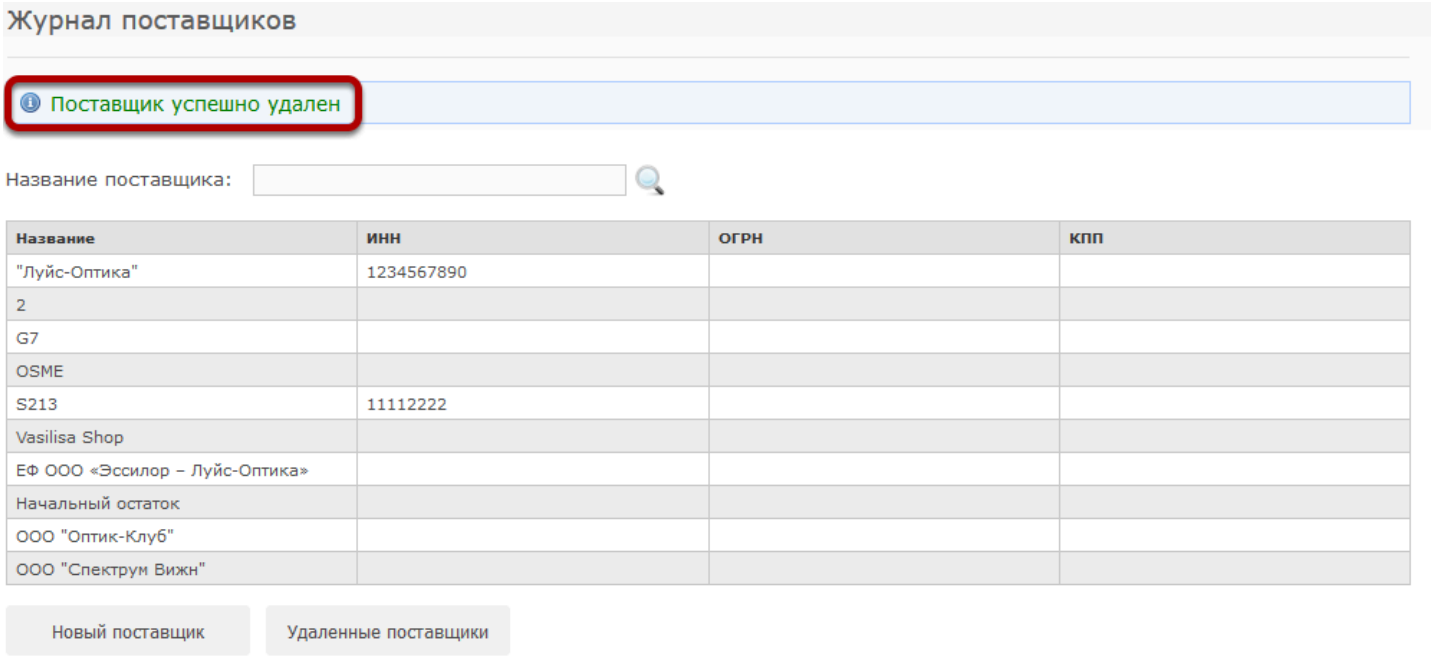
# Чтобы удалить поставщика, нажмите на кнопку "Удалить"




# В появившемся диалоге нажмите "Да"



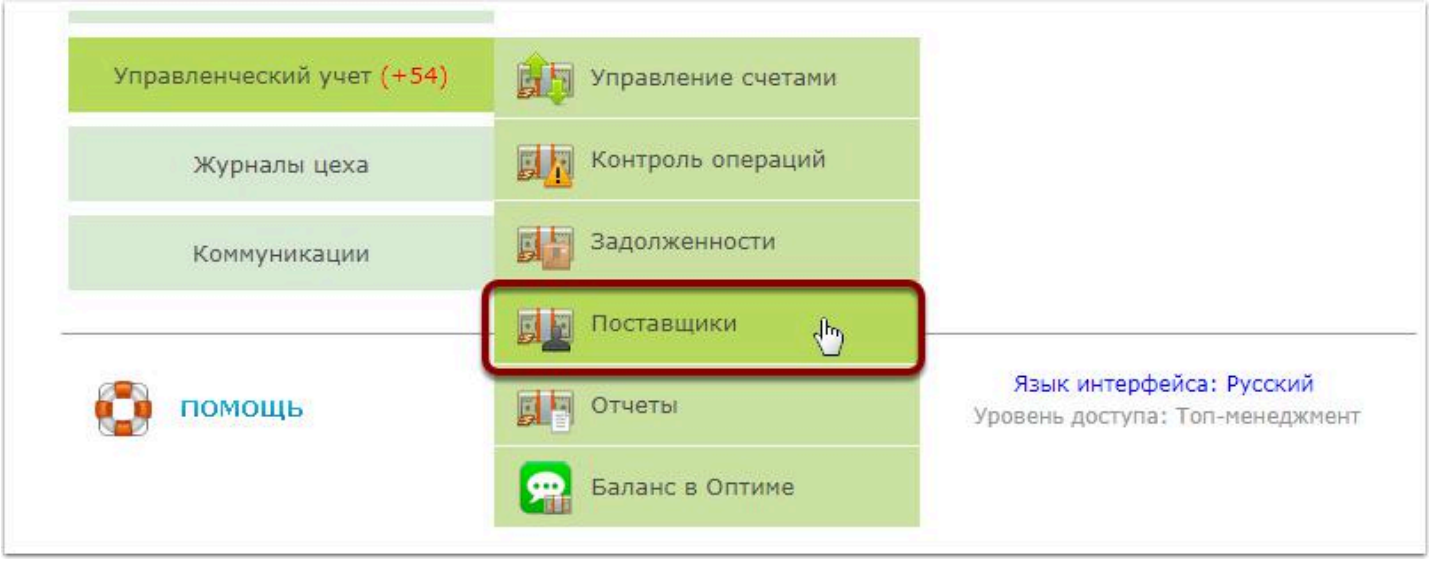
# Поставщик будет удален из списка, однако его можно будет увидеть в списке удаленных поставщиков.



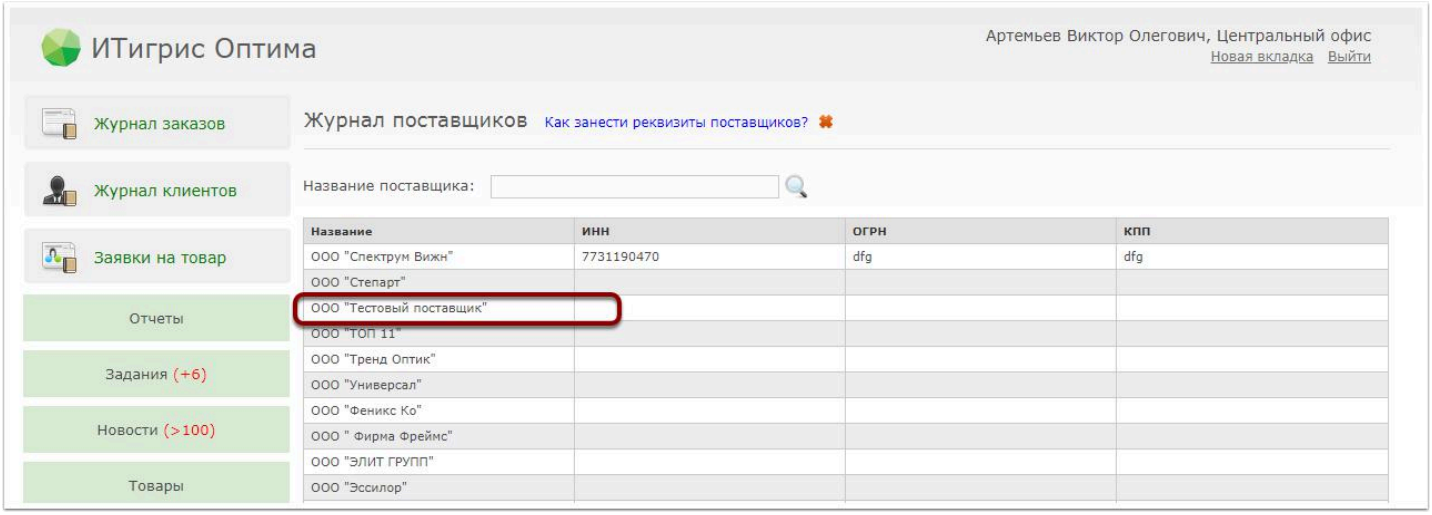

Удаление поставщика никак не влияет на поставки, ранее полученные от данного поставщика. Поставщик просто пропадает из выпадающих списков при создании новой поставки. Нельзя удалить поставщика, по которому имеется задолжность.

# Как добавить договоры с поставщиком?

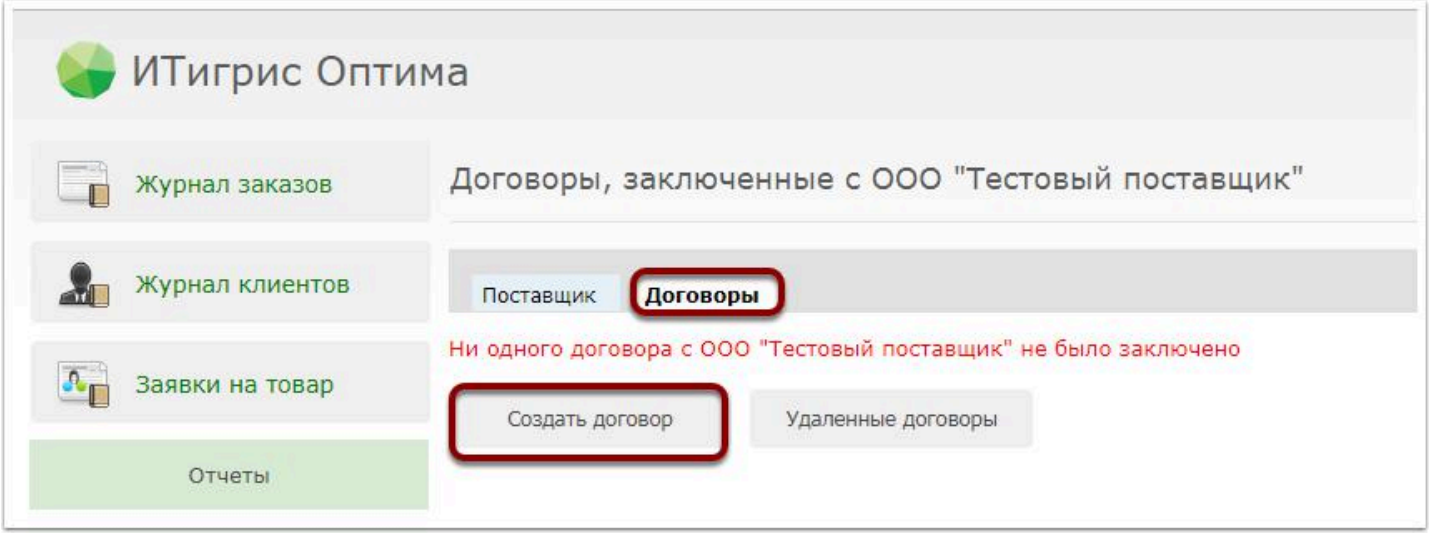
Добавить договоры с поставщиком может пользователь с правами "Менеджер", "Топ-менеджер", а при соответствующих настройках и "Работник склада". Для этого перейдите в пункт меню "Управленческий учет" -"Поставщики":



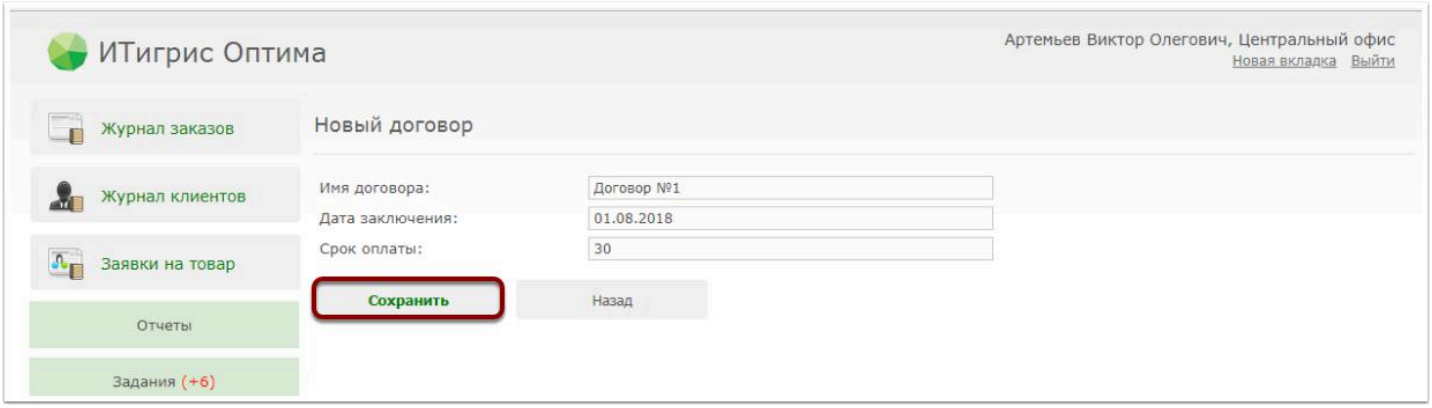

Выберите нужного поставщика из списка:




Переключитесь на вкладку "Договоры" и нажмите "Создать договор":

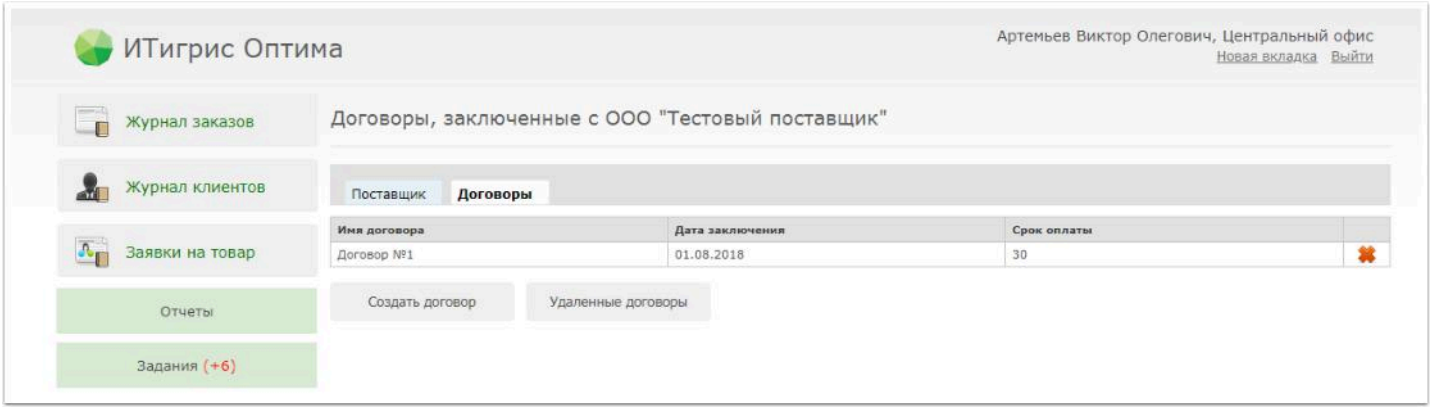



Укажите данные добавляемого договора и нажмите "Сохранить":




Поле "Срок оплаты" - это отсрочка платежа по данному договру в днях. Она влияет на рассчет текущей задолженности перед поставщиком

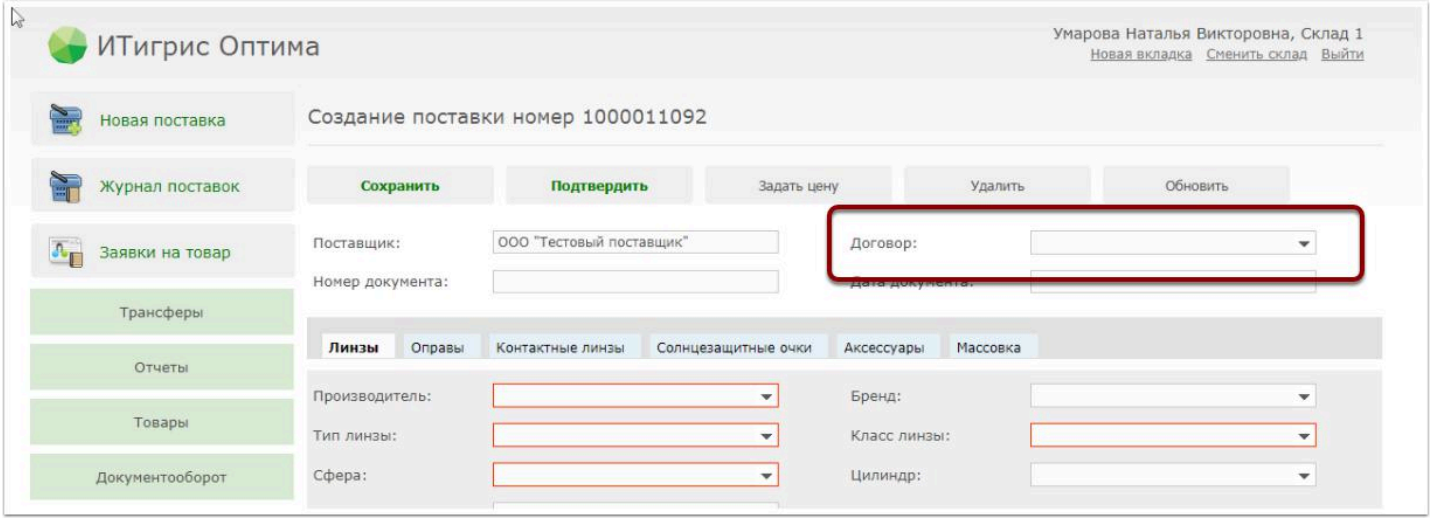
Договор будет добавлен с список договоров с данным поставщиком:



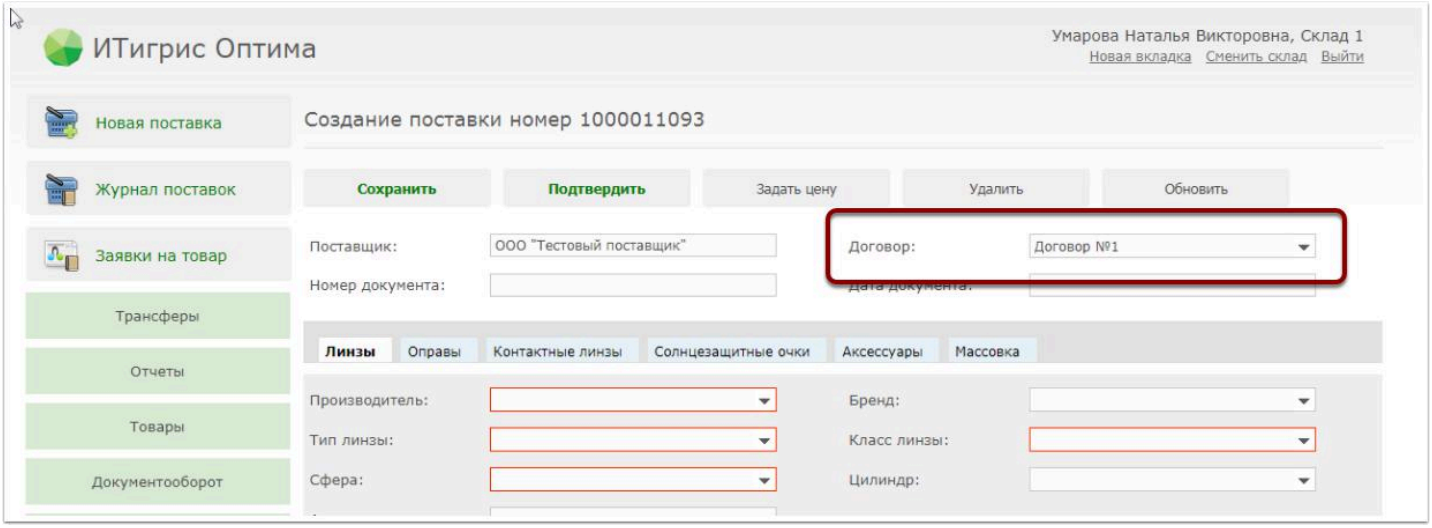

# При создании поставки договоры с поставщиком

# учитываются следующим образом:

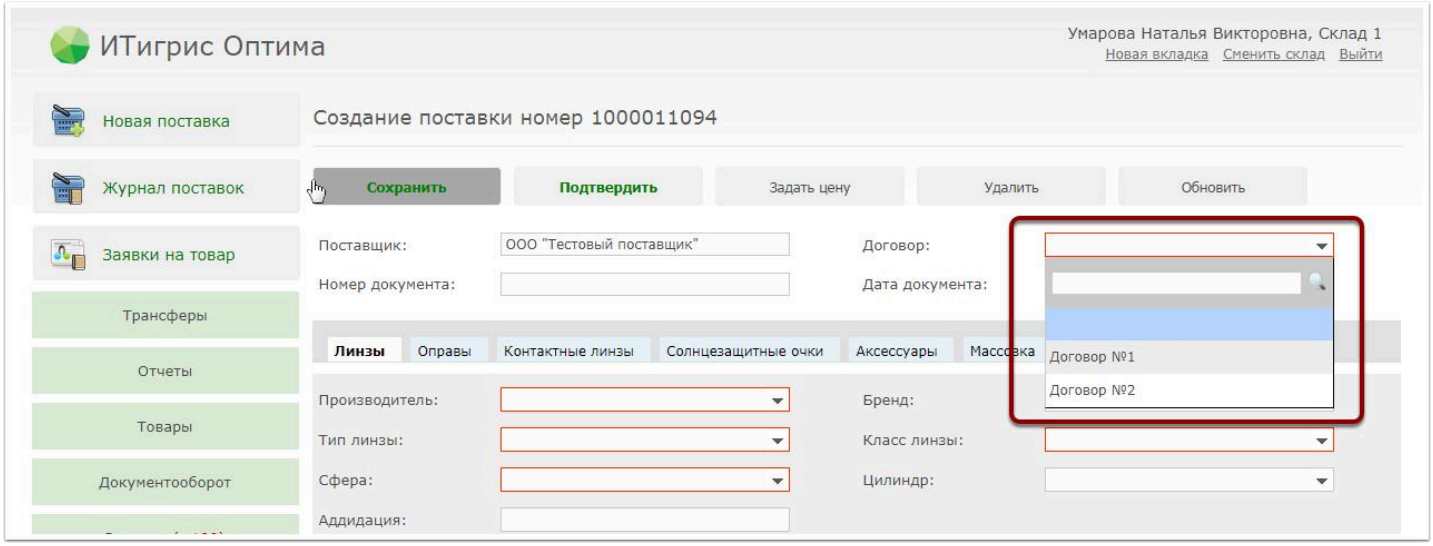
1. Если у поставщика не добавлено ни одного договора, то поле "Договор" останется пустым:




2. Если у поставщика добавлен только один договор, то он будет проставляться автоматически:

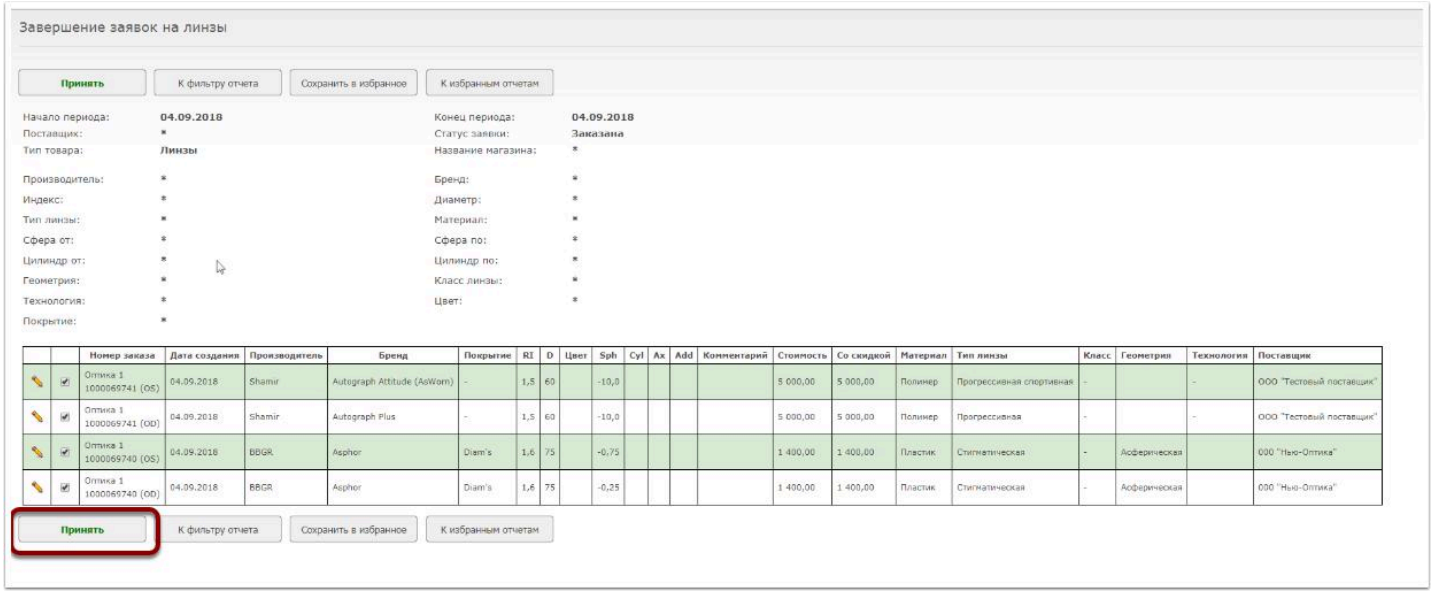


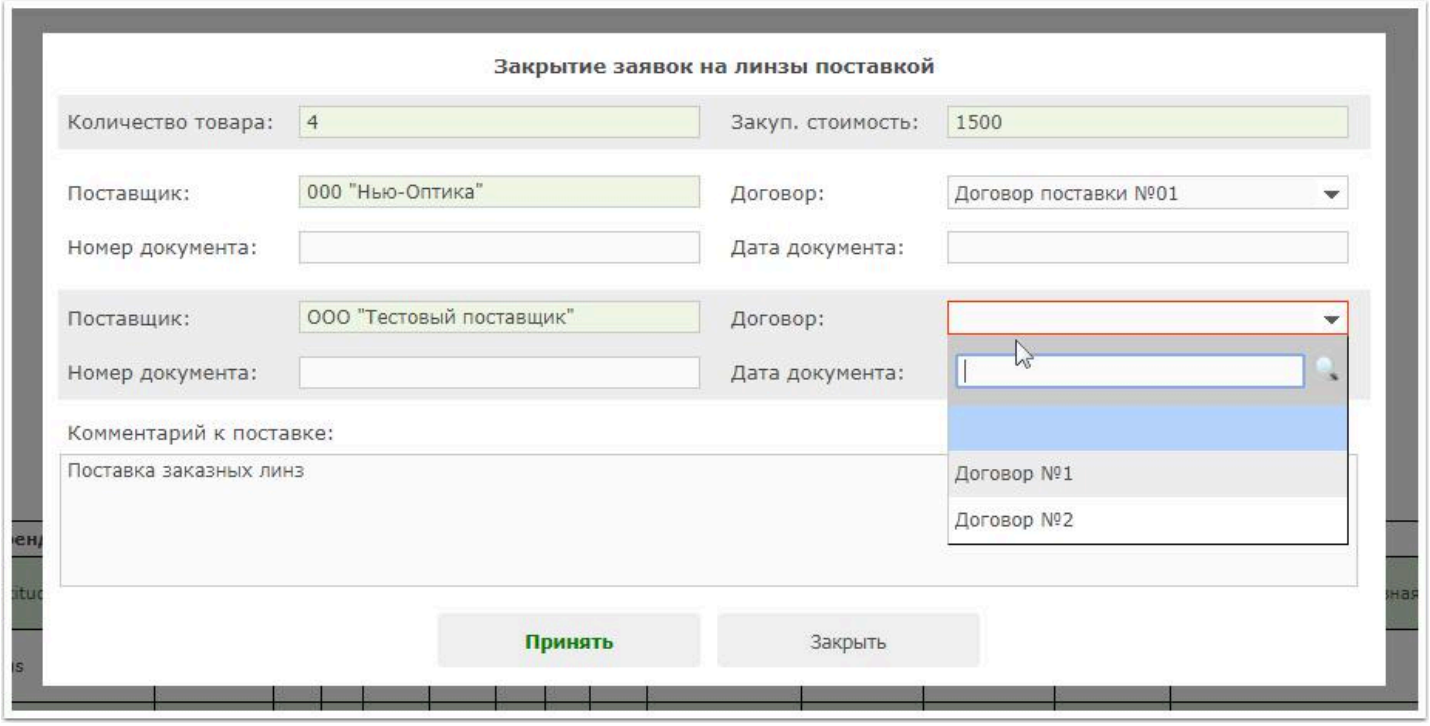

3. Если у поставщика добавлено более одного договора, то поле "Договор" станет обязательным для заполнения и нужно будет вручную выбрать нужный договор:




# При закрытии заявок на линзы и МКЛ через отчет "Заявки на линзы" выбор договор с поставщиком реализован следующим образом:

После нажатия кнопки "Принять" программа предложит указать договоры по всем поставщикам, чьими товаром вы закрываете заявки:




Закрытие заявок на линзы поставкой
Количество товара:
4
Закуп. стоимость:
1500
Поставщик:
ООО "Нью-Оптика"
Договор:
Договор поставки №01
Номер документа:
Дата документа:
Поставщик:
ООО "Тестовый поставщик"
Договор:
Номер документа:
Дата документа:
Комментарий к поставке:
Поставка заказных линз
Договор №1
Договор №2
Принять
Закрыть

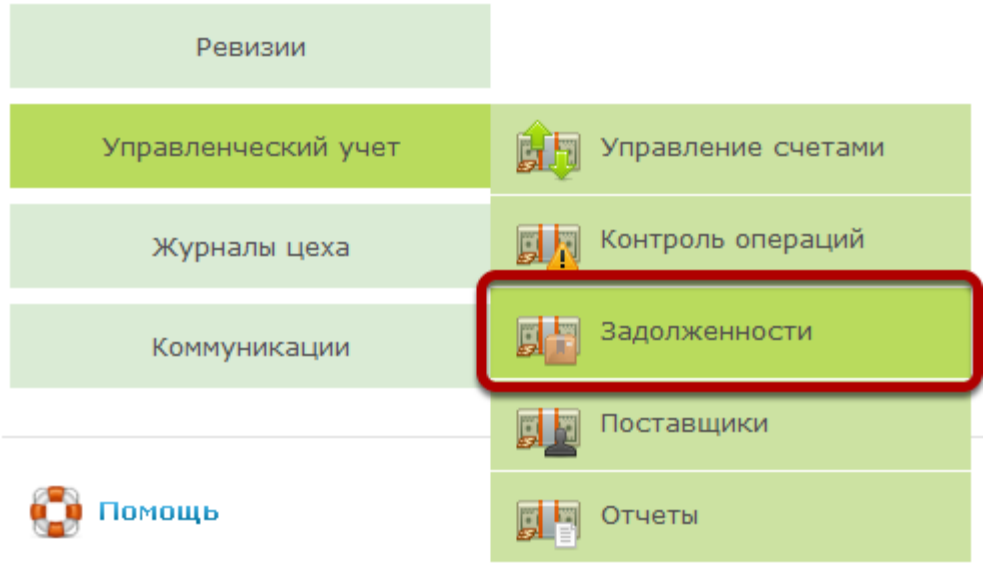
# Как создать задолженность перед поставщиком?

Создать задолженность перед поставщиком могут пользователи, имеющие доступ к управленческому учету (Бухгалтер и Топ-менеджер), а также Сотрудника склада. Задолженность может быть либо привязана к конкретной поставке в системе, либо просто привязана к поставщику.

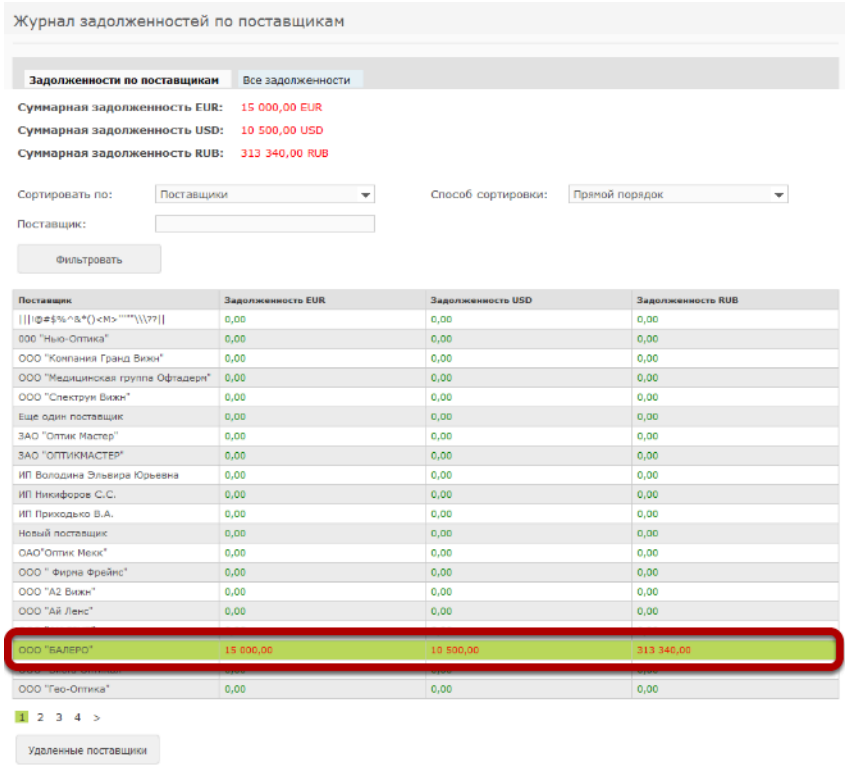
Задолженность перед поставщиком может быть создана 3 способами (для более подробного описания нажмите на нужный вариант ниже):

## 1. Ручное создание задолженности на произвольную сумму

### Таким способом создать задолженность могут только пользователи с уровнем доступа Бухгалтер и Топ-менеджер. Выберите пункт меню "Управленческий учет" - "Задолженности"



# Выберите нужного поставщика из списка



## По поставщику показаны задолженности и платежи за период (по умолчанию - за неделю)

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 500,00 USD
**Задолженность RUB:** 303 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 30.09.2012

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000009 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из 500,00 USD | 1000005063 17 760,00 RUB | |
| 1000000008 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из 15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из 10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из 61 540,00 RUB | 1000003800 61 540,00 RUB | |
| 1000000005 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012 | Предоплата за оправы | 0,00 RUB из 200 000,00 RUB | Привязать к поставке | |
| 1000000004 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 20 000,00 RUB из 51 800,00 RUB | 1000004708 51 800,00 RUB | |
| 1000000003 от 30.08.2012 Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из 137 900,00 RUB | 1000004203 137 900,00 RUB | |
| 1000000002 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 31.08.2012 Аннулирована: 30.08.2012 | Оплата за оправы | 10 000,00 RUB из 137 900,00 RUB | 1000004203 137 900,00 RUB | |

**Платежи:**

| Сумма | Создано | Проведено | Задолженности | Статус |
|---|---|---|---|---|
| 10 000,00 RUB Банк "Райффайзен" | Артемьев Виктор Олегович 30.08.2012 | Сивова Ольга Владимировна 30.08.2012 | Привязано: 10 000,00 RUB Доступно: 0,00 RUB | Проведен |
| 137 900,00 RUB Банк "Райффайзен" | Артемьев Виктор Олегович 30.08.2012 | 30.08.2012 | | Отклонен |
| 10 000,00 RUB Банк "Райффайзен" | Сивова Ольга Владимировна 30.08.2012 | Сивова Ольга Владимировна 30.08.2012 | Привязано: 10 000,00 RUB Доступно: 0,00 RUB | Проведен |

## Чтобы создать новую задолженность без привязки к поставке, нажмите на кнопку "Новая задолженность"

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 103 340,00 RUB

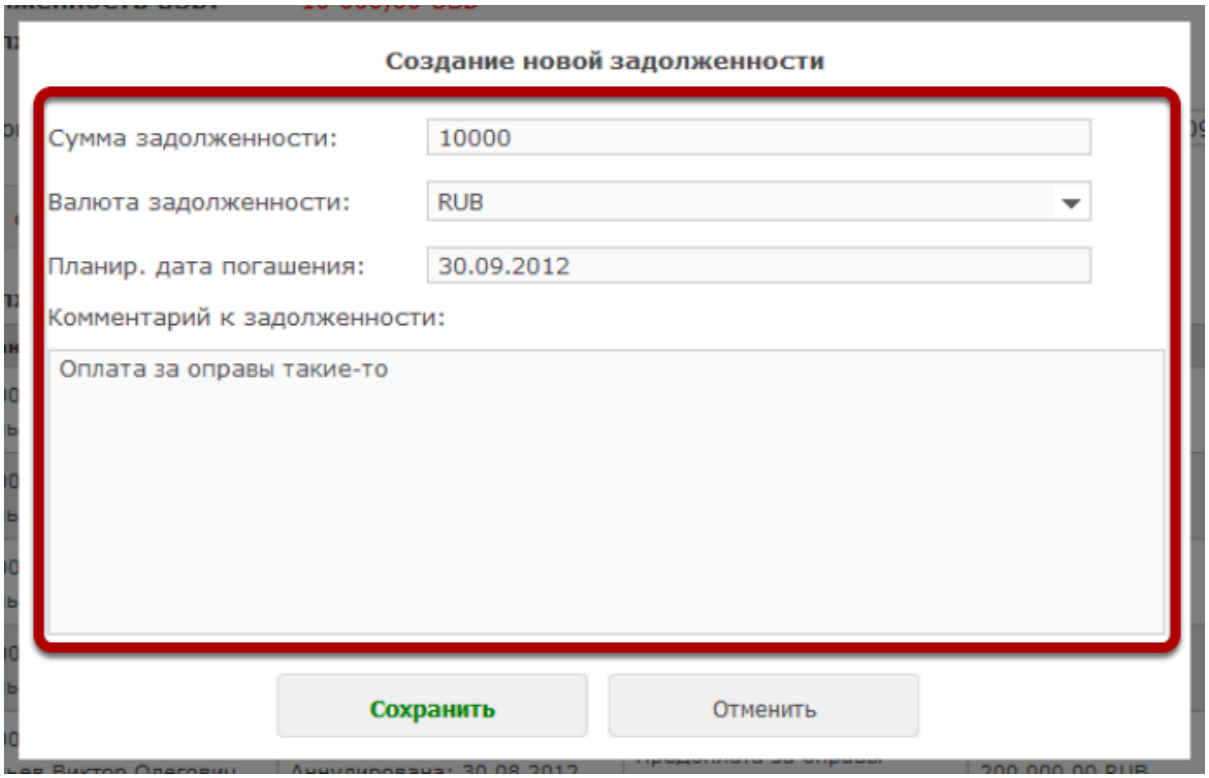
Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

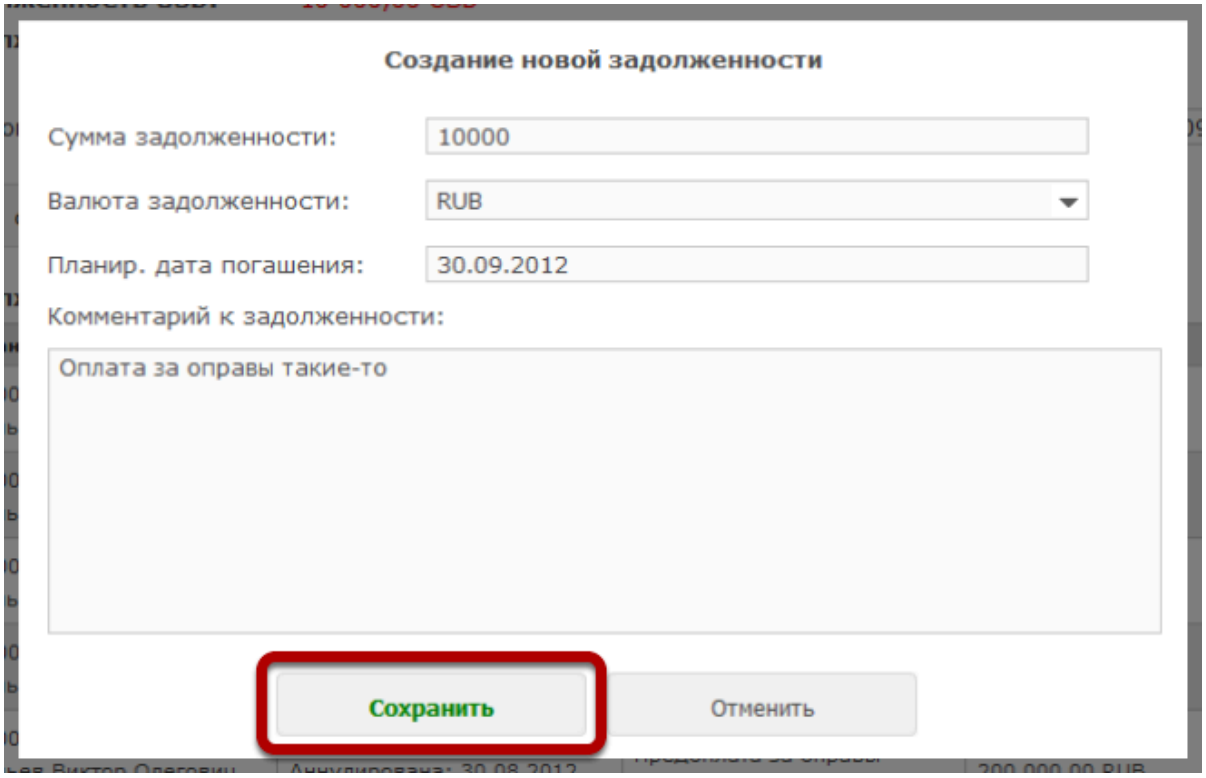
**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000009 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из 500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из 15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из 10 000,00 USD | Привязать к поставке | |

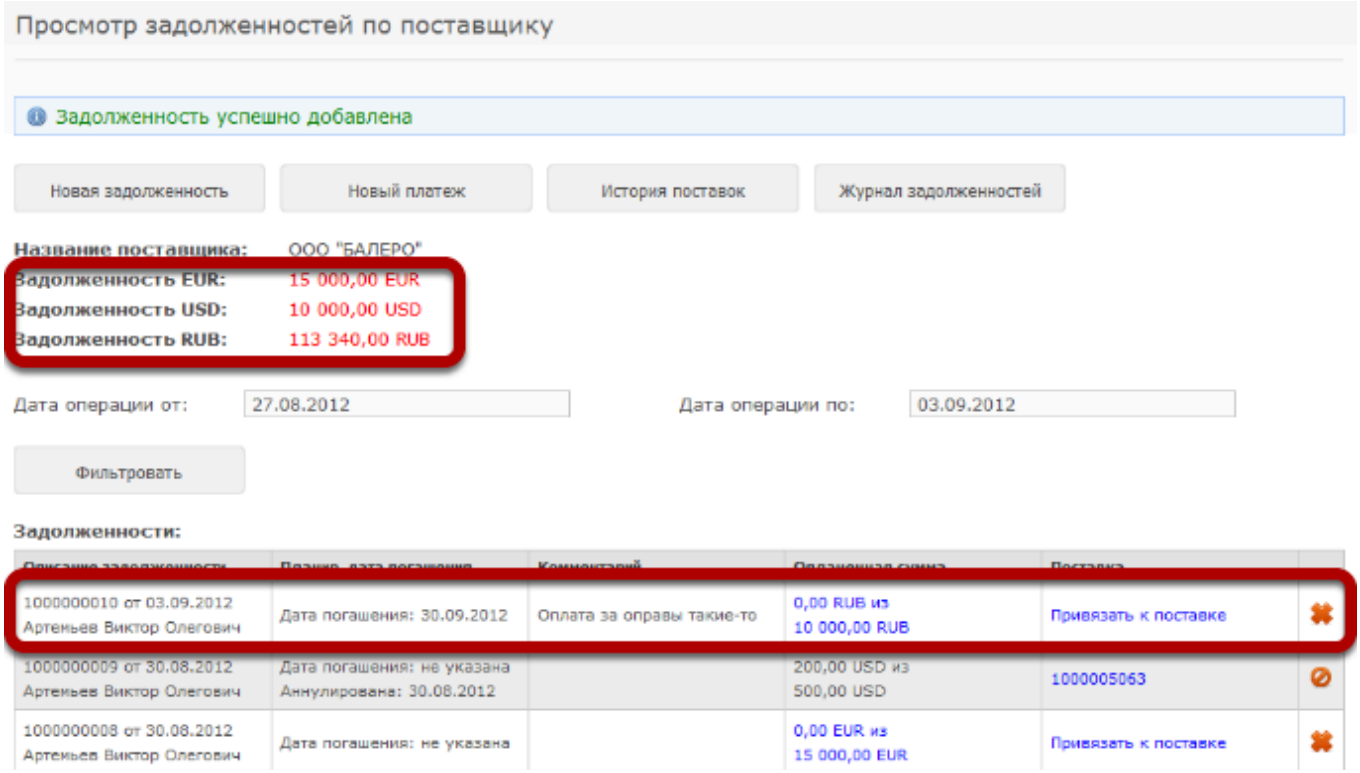
**Укажите сумму, валюту и планируемую дату погашения задолженности. Также можете указать произвольный комментарий к задолженности.**



## Нажмите на кнопку "Сохранить"



## Задолженность отобразится в списке задолженностей, также изменится общая задолженность перед поставщиком



## Чтобы создать задолженность с привязкой к поставке, нажмите на кнопку "История поставок"

Просмотр задолженностей по поставщику

Задолженность успешно добавлена

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 113 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000010 от 03.09.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из 10 000,00 RUB | Привязать к поставке | |
| 1000000009 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из 500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из 15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |

## Выберите из списка нужную поставку

История поставок для поставщика

Назад

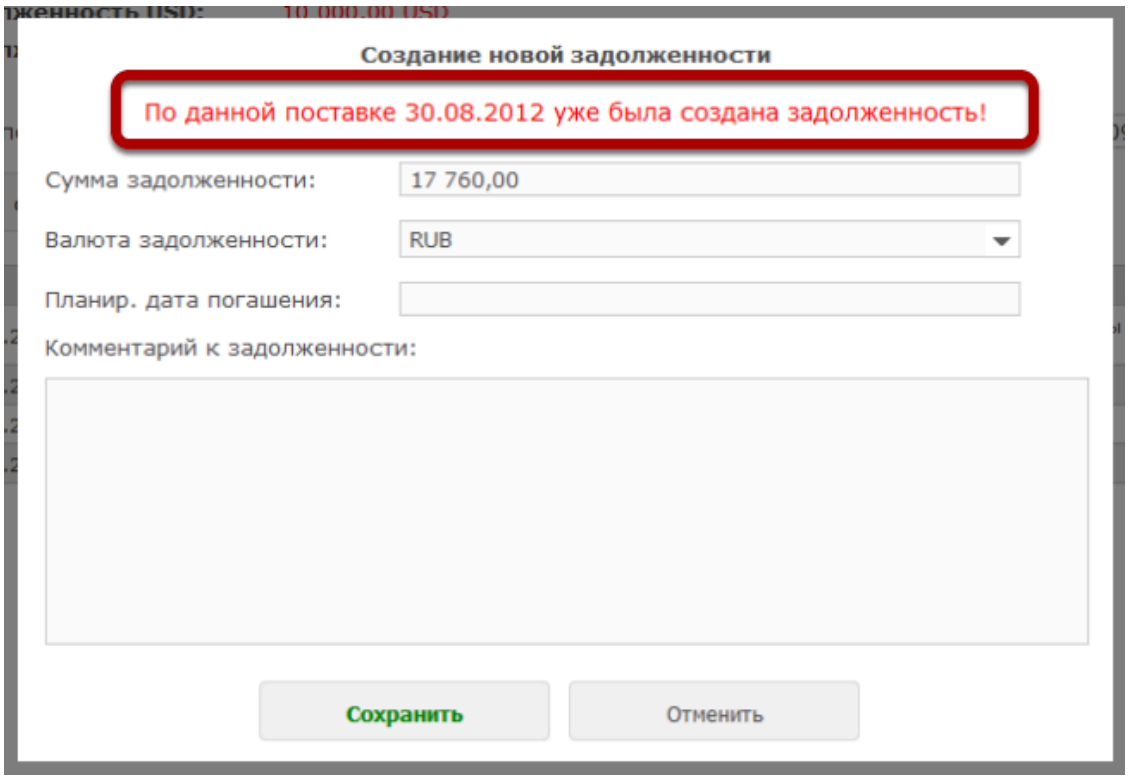
**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 113 340,00 RUB

Дата поставки от: 01.11.2011 Дата поставки по: 03.09.2012

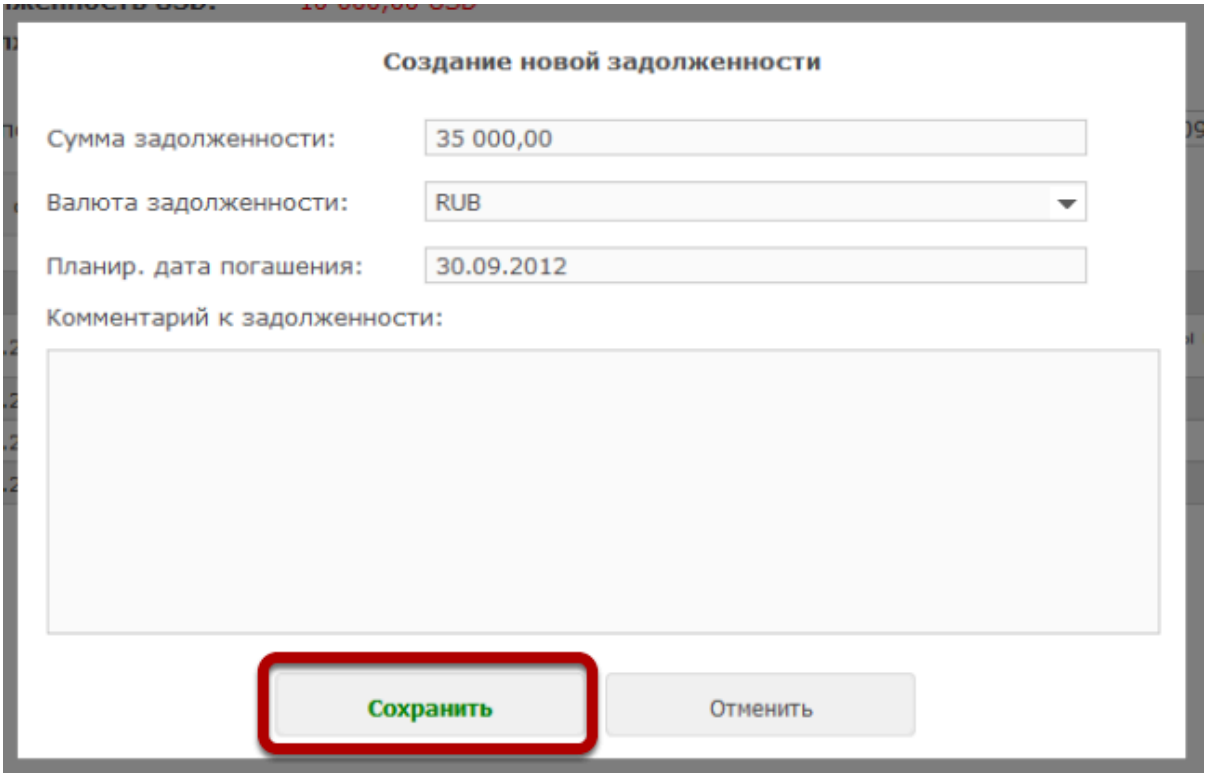
Фильтровать

| Дата | Номер | Документ | Комментарий | Сумма |
|---|---|---|---|---|
| 25.01.2012 | 1 000 005 201 | б/н от 25.01.2012 | Поставка заказной линзы к заказу № | 3 000,00 |
| 25.11.2011 | 1 000 005 063 | 5747 от 17.11.2011 | | 17 760,00 |
| 01.11.2011 | 1 000 004 708 | 5289 от 27.10.2011 | | 51 800,00 |
| 22.12.2011 | 1 000 002 126 | 123456 от 12.12.2011 | Парам пам пам | 35 000,00 |

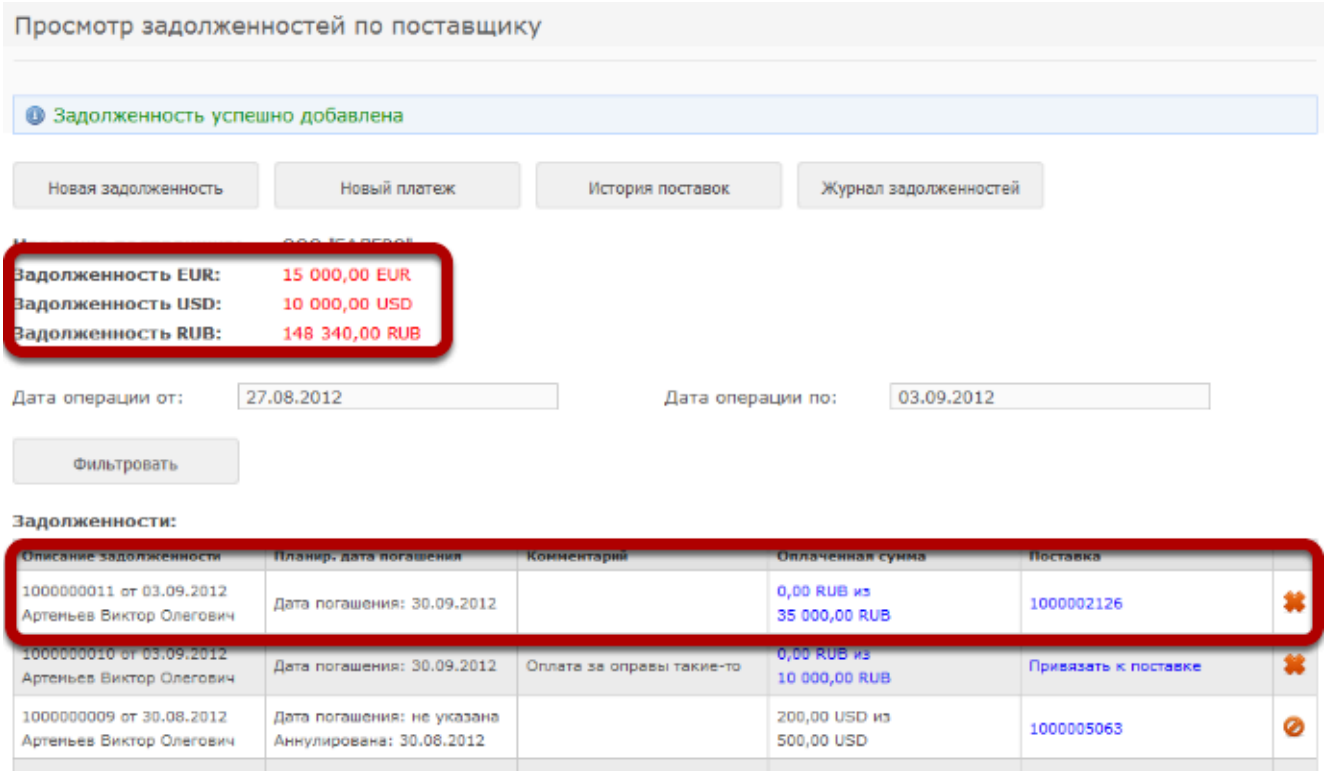
## Если по данной поставке уже была создана задолженность, об этом будет выдано предупреждение



## Заполните информацию о задолженности и нажмите "Сохранить"



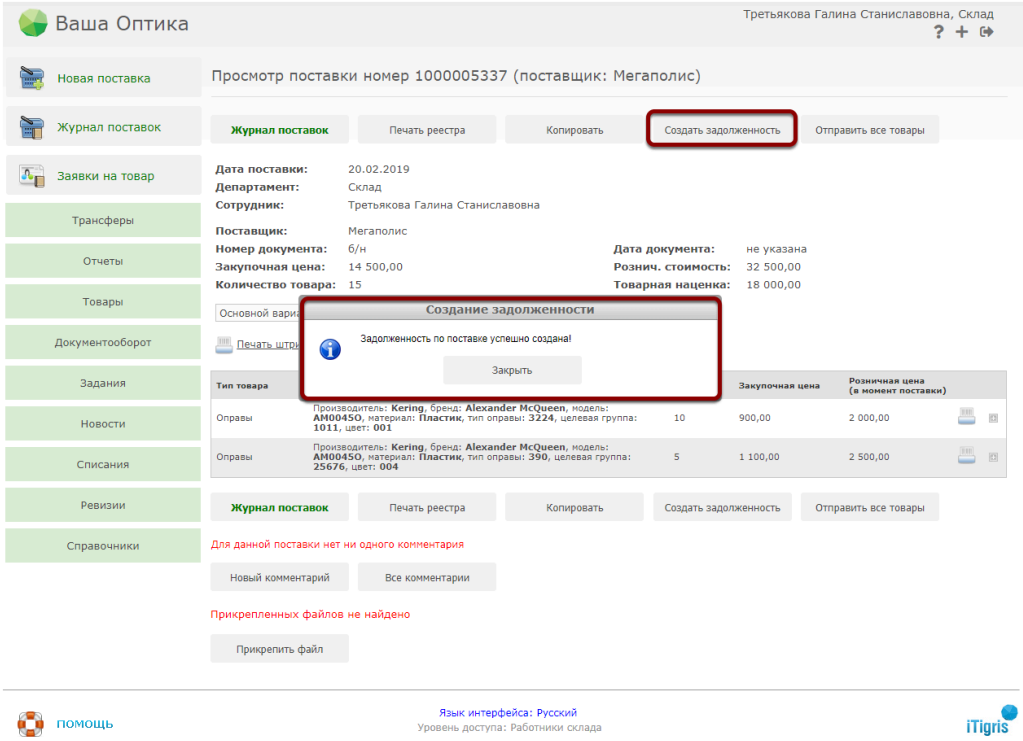
**Привязанная к поставке задолженность отобразится в списке задолженностей. Общая задолженность перед поставщиком увеличится.**




## 2. Ручное создание задолженности по конкретной поставке

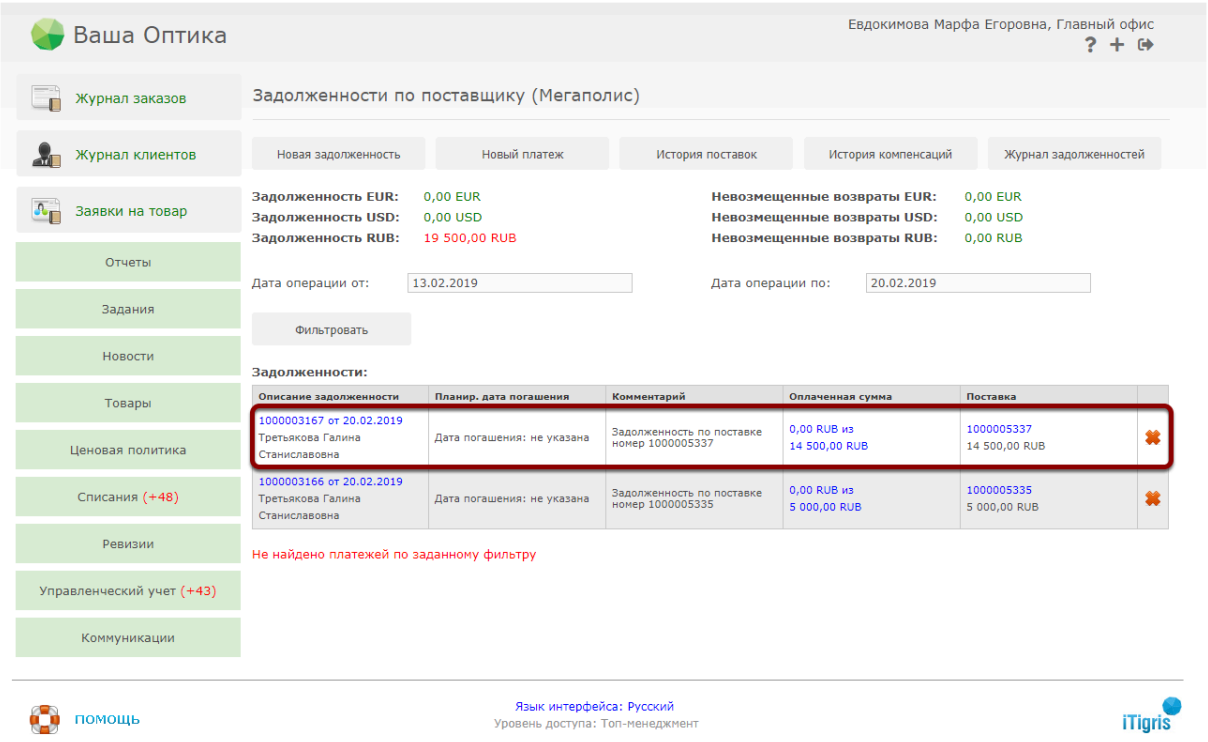
Создание задолженности данным способом может быть недоступна в вашем приложении в зависимости от его настроек. Если данный вариант создания задолженности вам недоступен, но вы бы хотели им пользоваться, обратитесь в службу технической пожжержки компании ИТигрис

**Таким способом создать задолженность могут только пользователи с уровнем доступа Бухгалтер, Топ-менеджер или Работник склада. Откройте подтвержденную поставку и нажмите кнопку "Создать задолженность".**




Программа не даст создать задолженность дважды из одной и той же поставки

## Задолженность перед поставщиком на сумму поставки будет добавленна в задолженности




# 3. Автоматическое создание задолженности при подтверждении поставки

> ⚠ При использовани настройки "Автоматические задолженности по поставкам" система Итигрис Оптима совершает действия с товаром при поставновке на учет, то есть удалить товар из системы топ-менеджером из подтвержденной поставки будет невозможно

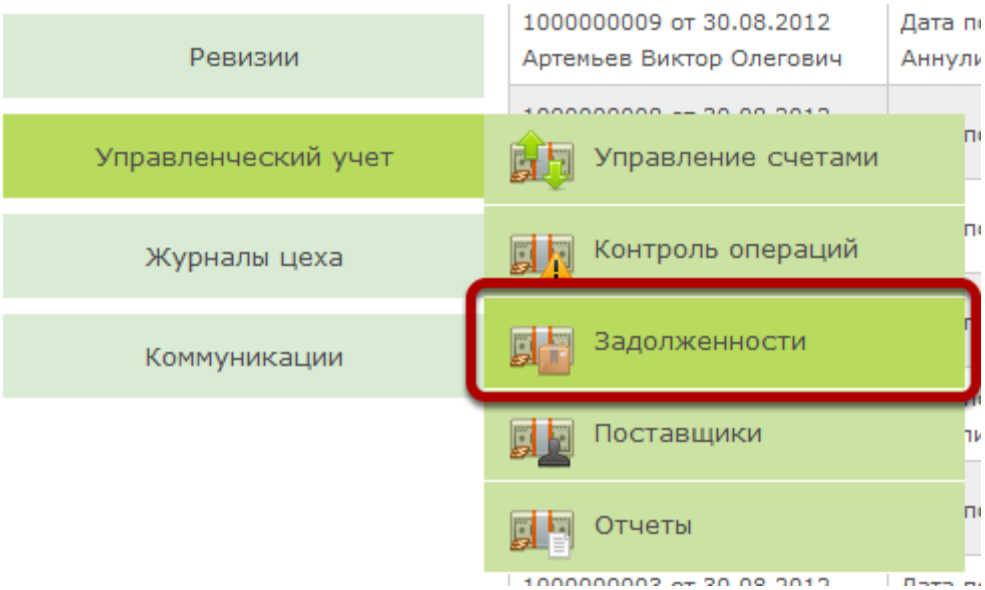
### При таком способе задолженности перед поставщиком будут создаваться автоматически при подтверждении поставки

Создание задолженности данным способом может быть недоступна в вашем приложении в зависимости от его настроек. Если данный вариант создания задолженности вам недоступен, но вы бы хотели им пользоваться, обратитесь в службу технической поддержки компании ИТигрис

# Как привязать созданную вручную задолженность к конкретной поставке?

Если задолженность была создана без указания конкретной поставки (например, задолженность создавалась вручную на произвольную сумму), то затем ее можно привязать к поставке.

## Выберите пункт меню "Задолженности"



# Выберите нужного поставщика из списка

Журнал задолженностей по поставщикам

**Задолженности по поставщикам** | Все задолженности

**Суммарная задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Суммарная задолженность USD:** 10 500,00 USD
**Суммарная задолженность RUB:** 313 340,00 RUB

Сортировать по: Поставщики  Способ сортировки: Прямой порядок

Поставщик:

Фильтровать

| Поставщик | Задолженность EUR | Задолженность USD | Задолженность RUB |
|---|---|---|---|
| \|\|\|!@#$%^&*()<M>'''"\\\??\|\| | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Нью-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Компания Гранд Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Медицинская группа Офтадерм" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Спектрум Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Еще один поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "Оптик Мастер" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "ОПТИКМАСТЕР" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Володина Эльвира Юрьевна | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Никифоров С.С. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Приходько В.А. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Новый поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ОАО"Оптик Мекк" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО " Фирма Фреймс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "А2 Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Ай Ленс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "БАЛЕРО" | 15 000,00 | 10 500,00 | 313 340,00 |
| ООО "Гео-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

1 2 3 4 >

Удаленные поставщики

# Нажмите на ссылку "Привязать к поставке" в строке соответствующей задолженности

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 63 340,00 RUB

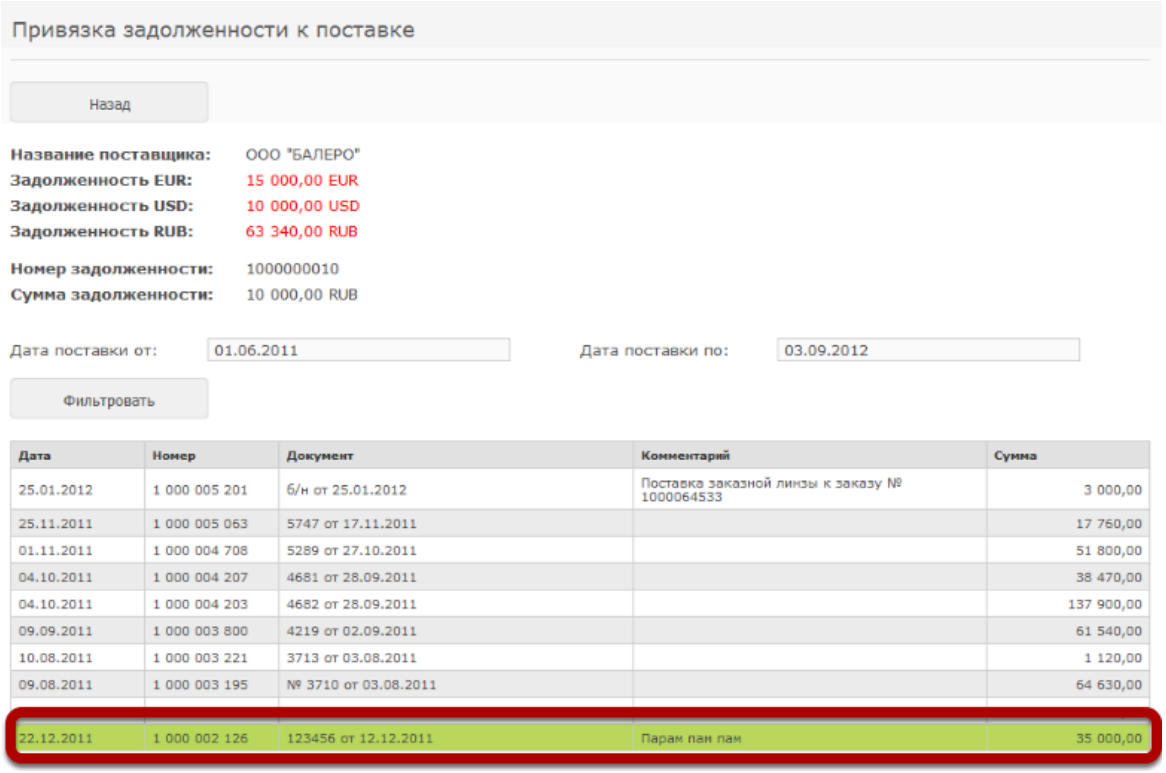
Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

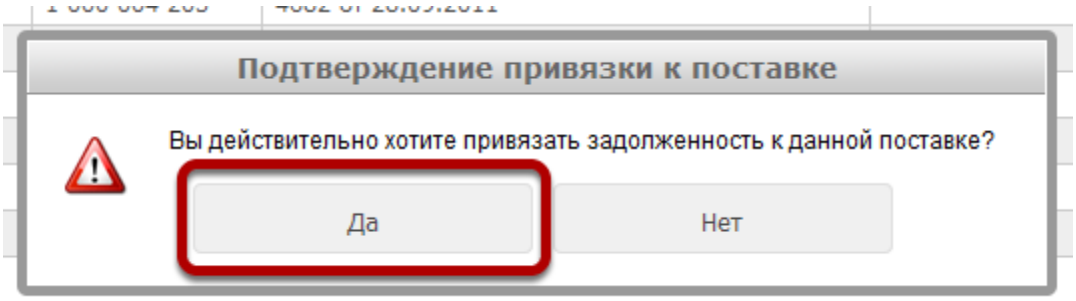
**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из<br>35 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из<br>10 000,00 RUB | Привязать к поставке | |
| 1000000009 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из<br>500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из<br>15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из<br>10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из<br>61 540,00 RUB | 1000003800 | |
| 1000000005 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Предоплата за оправы | 137 900,00 RUB из<br>200 000,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000004 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 10 000,00 RUB из<br>51 800,00 RUB | 1000004708 | |
| 1000000003 от 30.08.2012<br>Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000002 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 31.08.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Оплата за оправы | 10 000,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |

# Выберите поставку из списка




# В появившемся диалоговом окне нажмите "Да"



# Задолженность будет привязана к указанной поставке

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 63 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

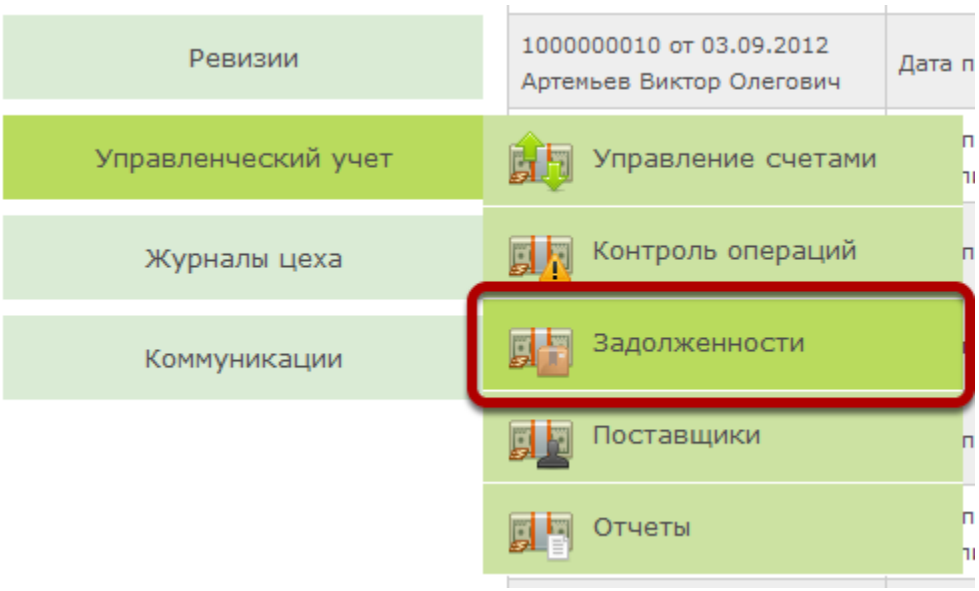
**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из 35 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из 10 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000009 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из 500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из 15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из 10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из 61 540,00 RUB | 1000003800 | |

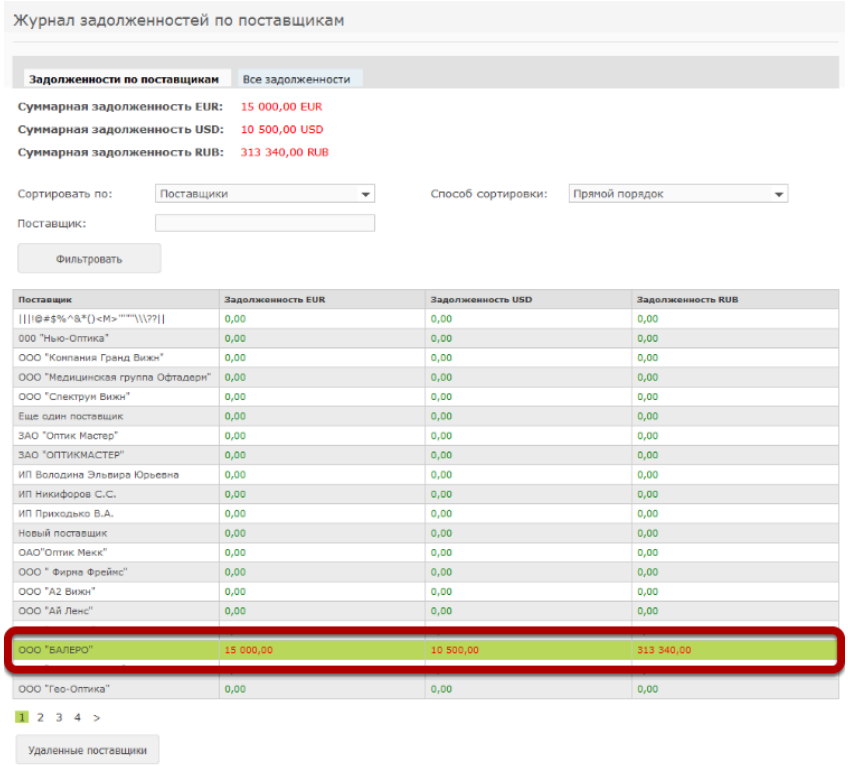
# Как создать платеж поставщику?

Создать платеж поставщику может пользователь, имеющий доступ к управленческому учету (Бухгалтер или Топ-менеджер). Платеж может быть создан по конкретной задолженности, либо на произвольную сумму (например, в случае предоплаты за товар).

## Выберите в меню пункт "Задолженности"



# Выберите нужного поставщика из списка



Журнал задолженностей по поставщикам

Задолженности по поставщикам | Все задолженности

Суммарная задолженность EUR: 15 000,00 EUR
Суммарная задолженность USD: 10 500,00 USD
Суммарная задолженность RUB: 313 340,00 RUB

Сортировать по: Поставщики  Способ сортировки: Прямой порядок
Поставщик:

Фильтровать

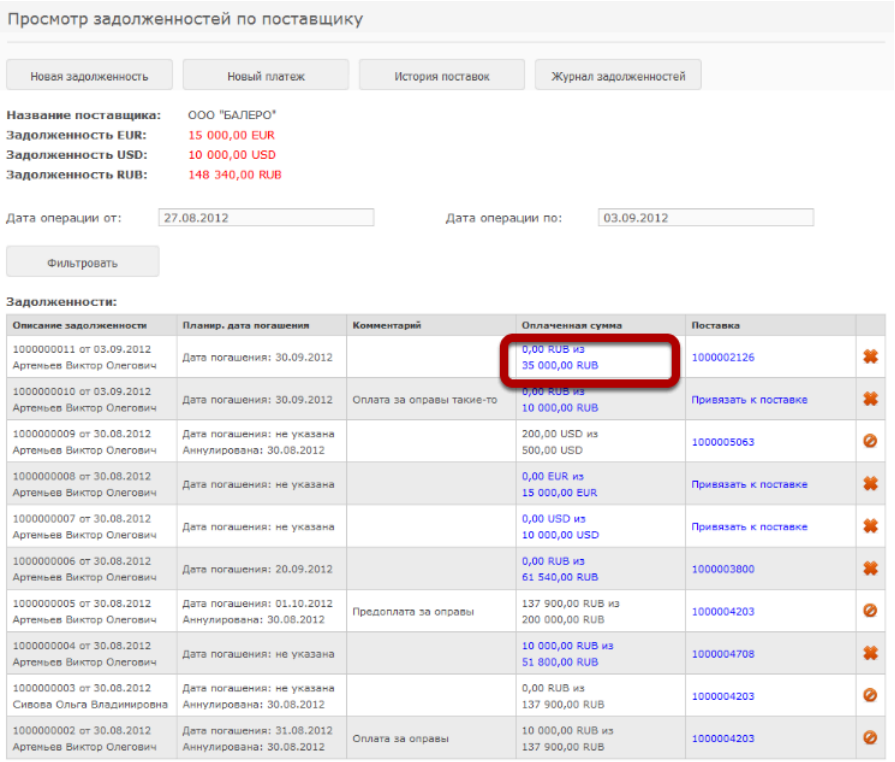
| Поставщик | Задолженность EUR | Задолженность USD | Задолженность RUB |
|---|---|---|---|
| \|\|\|\|@#$%^&*()<M>'''''\\\??\|\| | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Нью-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Компания Гранд Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Медицинская группа Офтадерм" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Спектрум Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Еще один поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "Оптик Мастер" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "ОПТИКМАСТЕР" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Володина Эльвира Юрьевна | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Никифоров С.С. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Приходько В.А. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Новый поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ОАО"Оптик Мекк" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО " Фирма Фреймс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "А2 Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Ай Ленс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "БАЛЕРО" | 15 000,00 | 10 500,00 | 313 340,00 |
| ООО "Гео-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

1 2 3 4 >

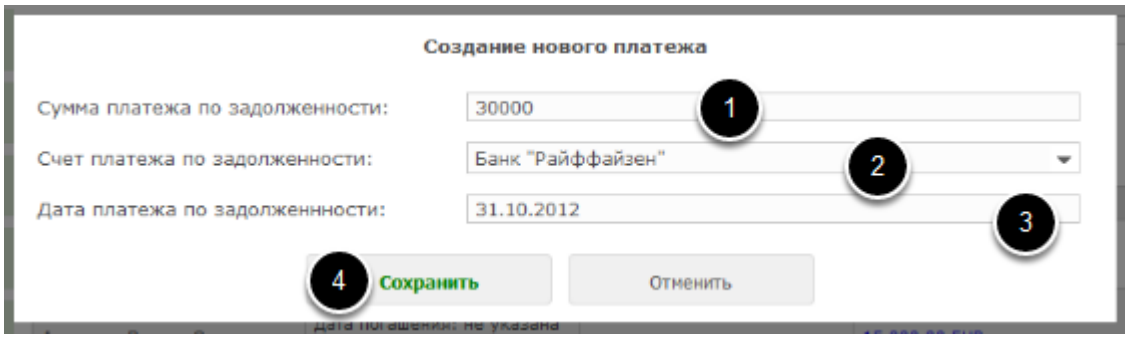
Удаленные поставщики

# 1. Платеж по конкретной задолженности

## Чтобы создать платеж по задолженности, нажмите на значение в ячейке"Оплаченная сумма" для этой задолженности




## Укажите сумму платежа (по умолчанию ставится сумма задолженности), а аткже счет, с которого будет проведен платеж и дату. Далее нажмите "Сохранить"



## В системе будет создан новый платеж, который необходимо утвердить и провести, как и любой другой расход

**Платежи:**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 35 000,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | 03.09.2012 | Создан | 1000000011 |
| 137 900,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Сивова Ольга Владимировна<br>30.08.2012 | Сивова Ольга Владимировна<br>30.08.2012 | Проведен | 1000000005 |
| 200,00 USD<br>Валютный счет "Альфабанк" | Сивова Ольга Владимировна<br>30.08.2012 | 30.08.2012 | Отклонен | 1000000009 |

[Подробнее об утверждении расходов]

[Подробнее о проведении расходов]

## После того, как платеж будет проведен, изменится сумма задолженности и сумма общей задолженности перед поставщиком

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

Задолженность EUR: 15 000,00 EUR
Задолженность USD: 10 000,00 USD
Задолженность RUB: 113 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

**Задолженности:**

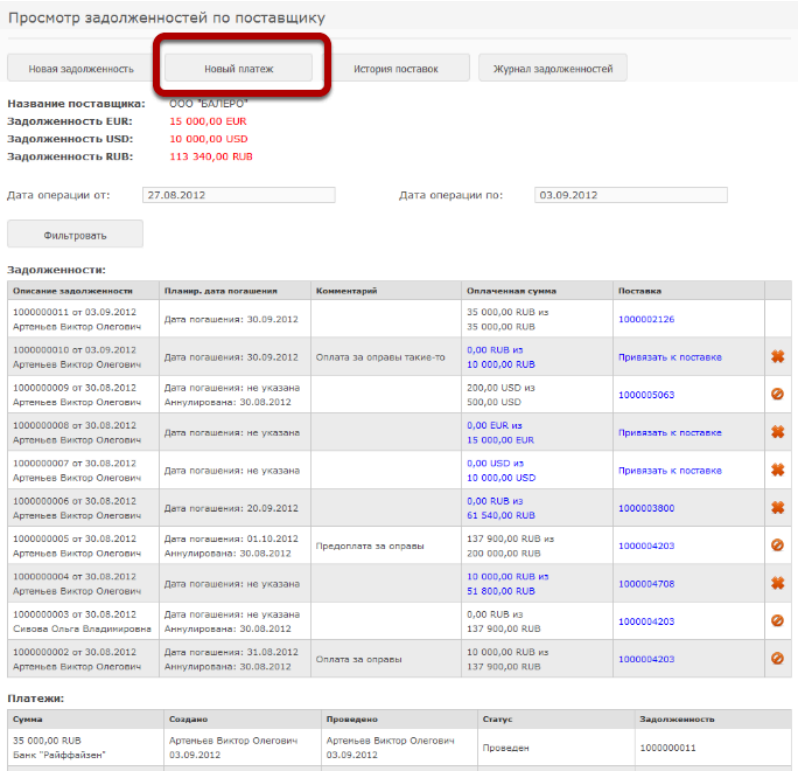
| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из<br>35 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из<br>10 000,00 RUB | Привязать к поставке | ✖ |
| 1000000009 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из<br>500,00 USD | 1000005063 | ⊘ |
| 1000000008 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из<br>15 000,00 EUR | Привязать к поставке | ✖ |
| 1000000007 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из<br>10 000,00 USD | Привязать к поставке | ✖ |
| 1000000006 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из<br>61 540,00 RUB | 1000003800 | ✖ |
| 1000000005 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Предоплата за оправы | 137 900,00 RUB из<br>200 000,00 RUB | 1000004203 | ⊘ |
| 1000000004 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 10 000,00 RUB из<br>51 800,00 RUB | 1000004708 | ✖ |
| 1000000003 от 30.08.2012<br>Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | ⊘ |
| 1000000002 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 31.08.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Оплата за оправы | 10 000,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | ⊘ |

**Платежи:**

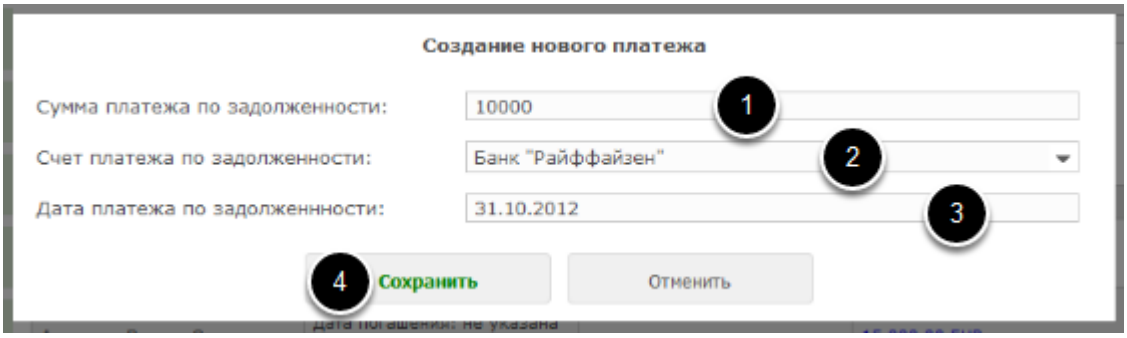
| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 35 000,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Проведен | 1000000011 |

# 2. Платеж на произвольную сумму

## Чтобы создать платеж поставщику без привязки к задолженности, нажмите на кнопку "Новый платеж"




## Укажите сумму платежа, счет с которого будет проведен платеж, дату и нажмите "Сохранить"



# Будет создан новый платеж, который затем нужно утвердить и провести

Просмотр задолженностей по поставщику

Платеж успешно добавлен

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

**Название поставщика:** ООО "БАЛЕРО"
**Задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Задолженность USD:** 10 000,00 USD
**Задолженность RUB:** 113 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из<br>35 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из<br>10 000,00 RUB | Привязать к поставке | |
| 1000000009 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из<br>500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из<br>15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из<br>10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из<br>61 540,00 RUB | 1000003800 | |
| 1000000005 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Предоплата за оправы | 137 900,00 RUB из<br>200 000,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000004 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 10 000,00 RUB из<br>51 800,00 RUB | 1000004708 | |
| 1000000003 от 30.08.2012<br>Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000002 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 31.08.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Оплата за оправы | 10 000,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |

**Платежи:**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 50 000,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | 03.09.2012 | Создан | Привязать к задолженности |

# После проведения платежа, общая сумма задолженности перед поставщиком изменится

Просмотр задолженностей по поставщику

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

Задолженность EUR: 15 000,00 EUR
Задолженность USD: 10 000,00 USD
Задолженность RUB: 63 340,00 RUB

Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

Задолженности:

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из<br>35 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из<br>10 000,00 RUB | Привязать к поставке | |
| 1000000009 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из<br>500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из<br>15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из<br>10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 0,00 RUB из<br>61 540,00 RUB | 1000003800 | |
| 1000000005 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Предоплата за оправы | 137 900,00 RUB из<br>200 000,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000004 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 10 000,00 RUB из<br>51 800,00 RUB | 1000004708 | |
| 1000000003 от 30.08.2012<br>Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана<br>Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000002 от 30.08.2012<br>Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 31.08.2012<br>Аннулирована: 30.08.2012 | Оплата за оправы | 10 000,00 RUB из<br>137 900,00 RUB | 1000004203 | |

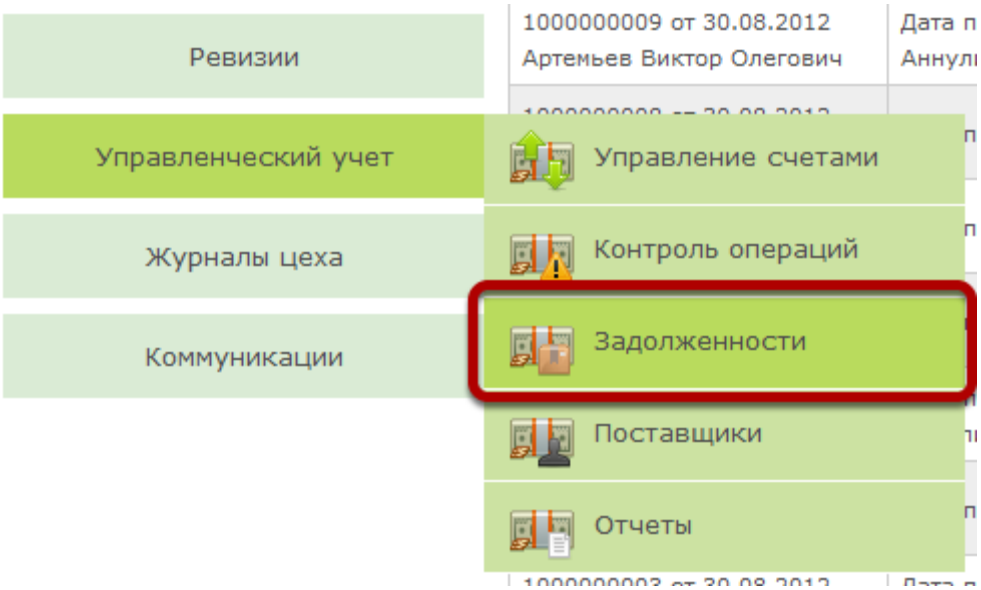
Платежи:

| Сумма | Создано | Проведено | Статус | Задолженность |
|---|---|---|---|---|
| 50 000,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Проведен | Привязать к задолженности |
| 35 000,00 RUB<br>Банк "Райффайзен" | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Артеньев Виктор Олегович<br>03.09.2012 | Проведен | 1000000011 |

# Как привязать платеж к конкретной задолженности?

Платеж на произвольную сумму, созданный на поставщика, можно затем привязать к конкретной задолженности. При условии, что сумма платежа не превосходит сумму задолженности.

## Выберите в меню пункт "Задолженности"



# Выберите нужного поставщика из списка

Журнал задолженностей по поставщикам

**Задолженности по поставщикам** | Все задолженности

**Суммарная задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Суммарная задолженность USD:** 10 500,00 USD
**Суммарная задолженность RUB:** 313 340,00 RUB

Сортировать по: Поставщики  Способ сортировки: Прямой порядок

Поставщик:

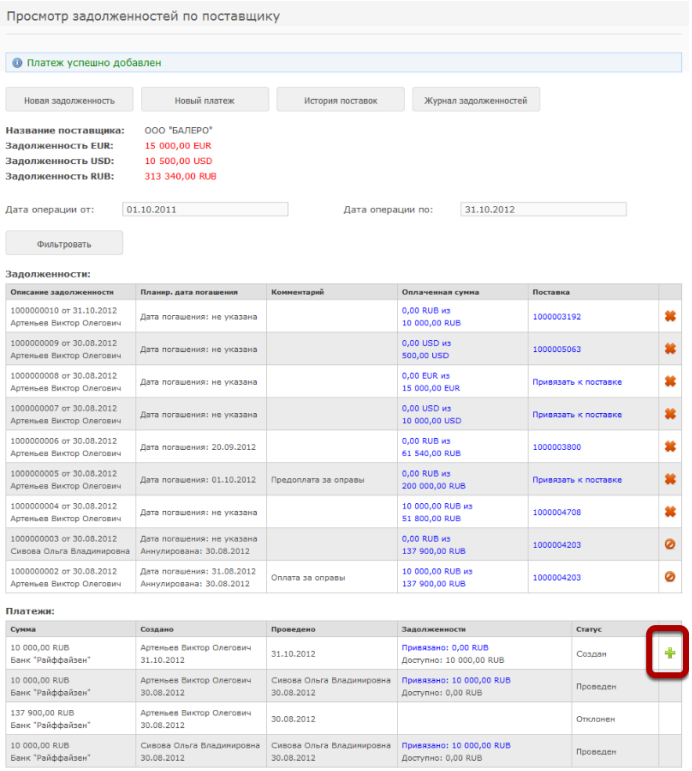
Фильтровать

| Поставщик | Задолженность EUR | Задолженность USD | Задолженность RUB |
|---|---|---|---|
| \|\|\|\|@#$%^&*()<M>'''"\\\??\|\| | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 000 "Нью-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Компания Гранд Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Медицинская группа Офтадерм" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Спектрум Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Еще один поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "Оптик Мастер" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "ОПТИКМАСТЕР" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Володина Эльвира Юрьевна | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Никифоров С.С. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Приходько В.А. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Новый поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ОАО"Оптик Мекк" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО " Фирма Фрейнс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "А2 Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Ай Ленс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "БАЛЕРО" | 15 000,00 | 10 500,00 | 313 340,00 |
| ООО "Виста Оптикал" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Гео-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

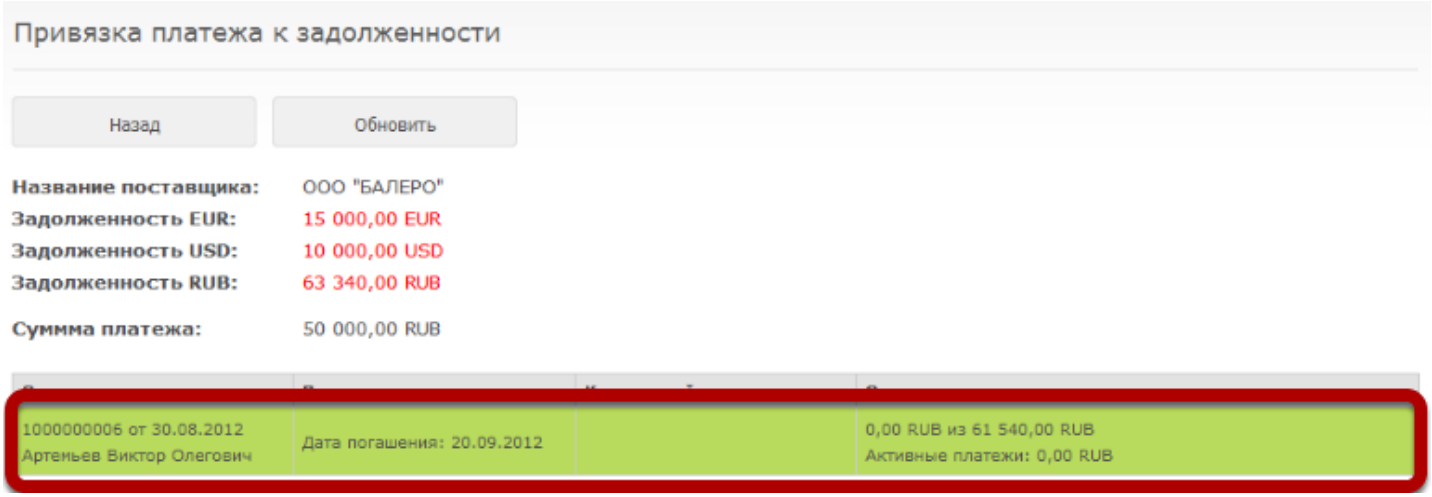
1 2 3 4 >

Удаленные поставщики

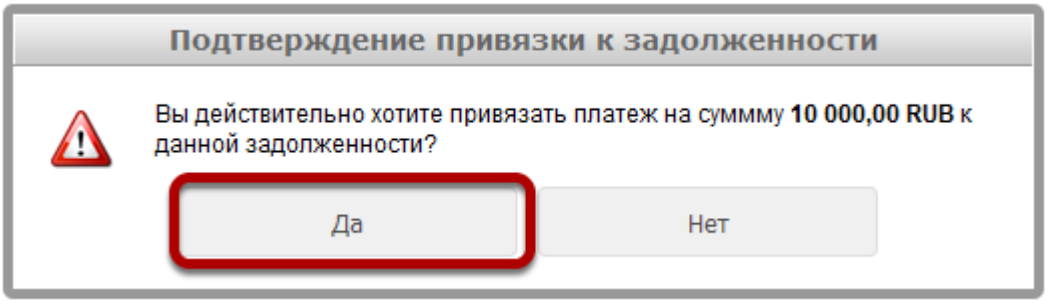
# Нажмите на иконку "Привязать к задолженности" в строке платежа, не привязанного к конкретной задолженности



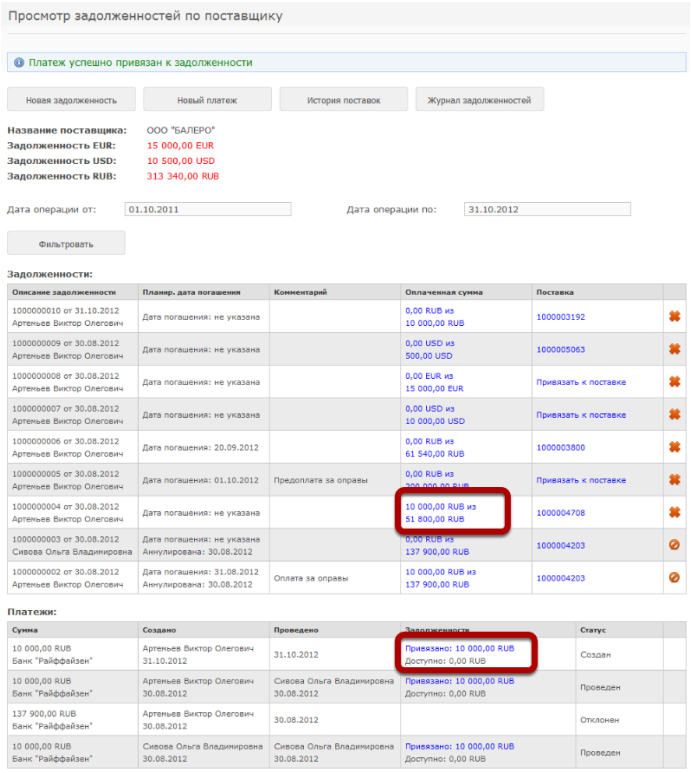

# Выберите нужную задолженность из списка



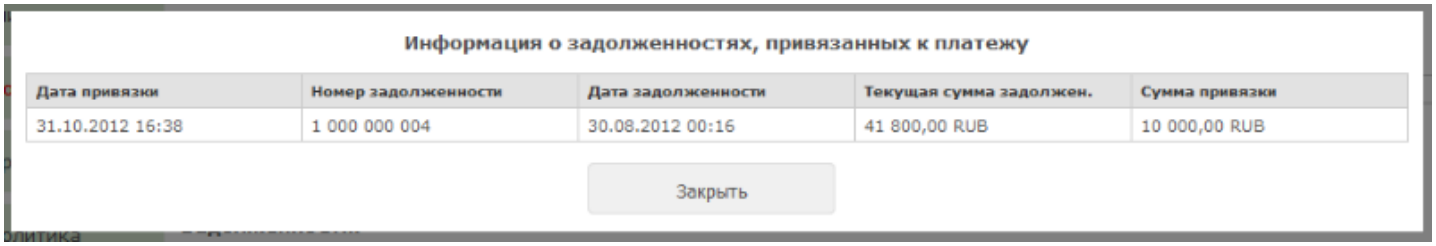
# В появившемся диалоговом окне нажмите "Да"




# Платеж будет привязан к задолженности, а сумма задолженности изменится



## Нажав, на ссылку "Привязано" в строке платежа можно посмотреть все задолженности, к которым этот платеж относится



Информация о задолженностях, привязанных к платежу

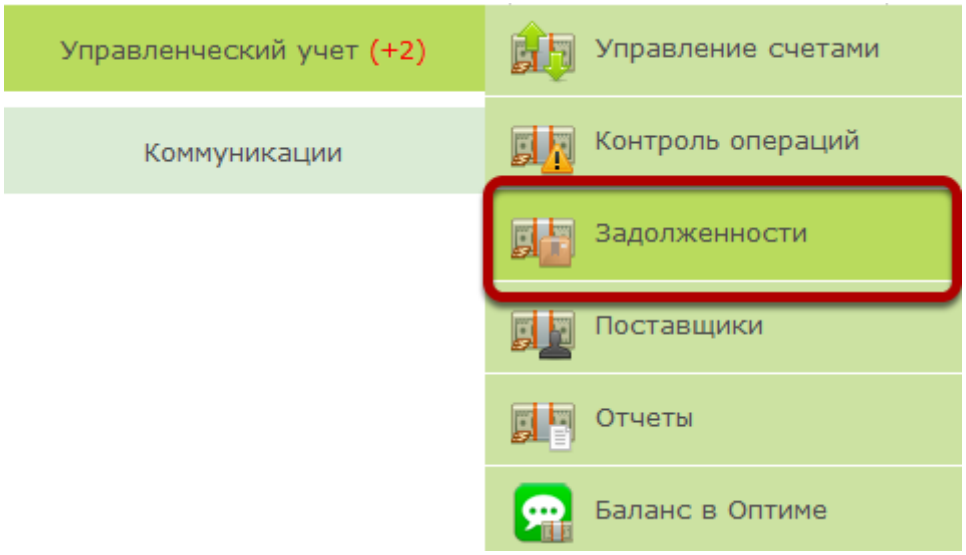
| Дата привязки | Номер задолженности | Дата задолженности | Текущая сумма задолжен. | Сумма привязки |
|---|---|---|---|---|
| 31.10.2012 16:38 | 1 000 000 004 | 30.08.2012 00:16 | 41 800,00 RUB | 10 000,00 RUB |

Закрыть

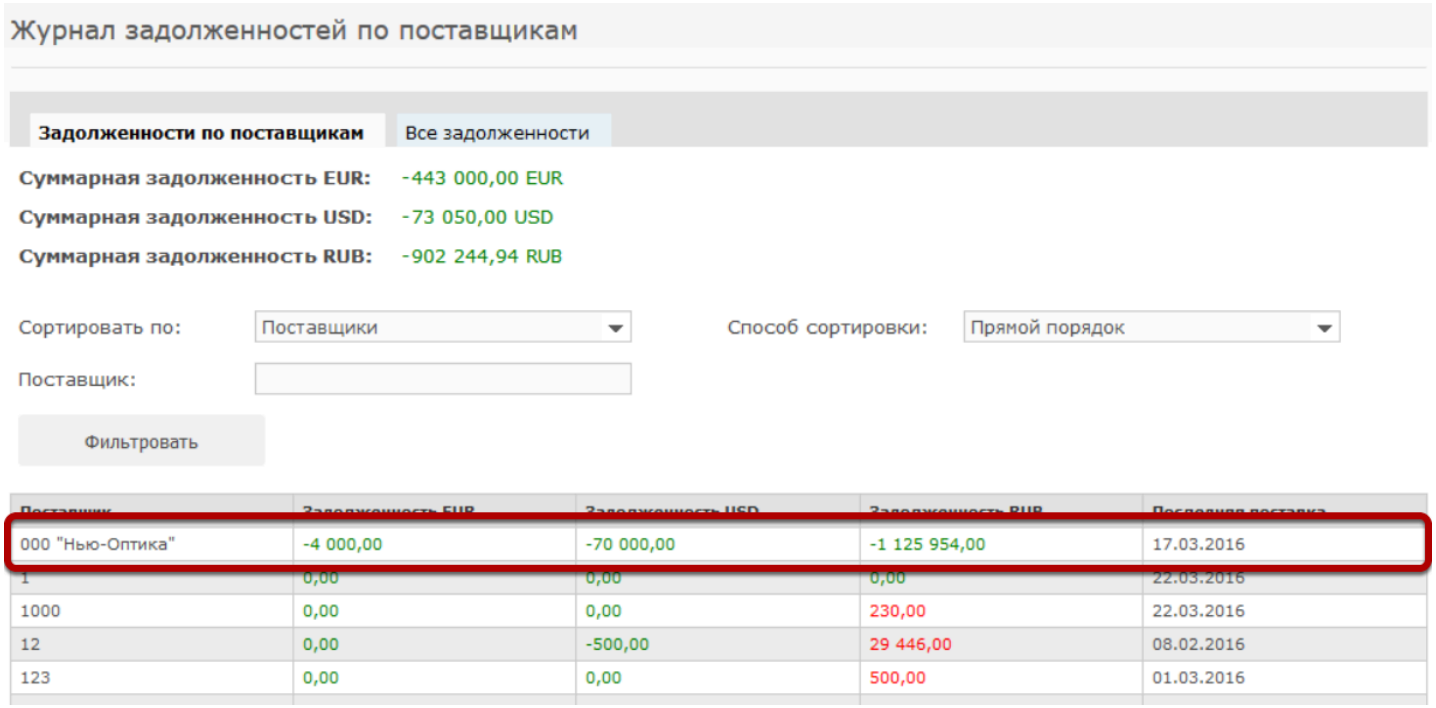
# Как распределить платеж по задолжностям поставщику?

Для удобства погашения задолжностей можно проводить оплату одним платежом, который автоматически распределиться по задолжностям в зависимости от их даты создания.

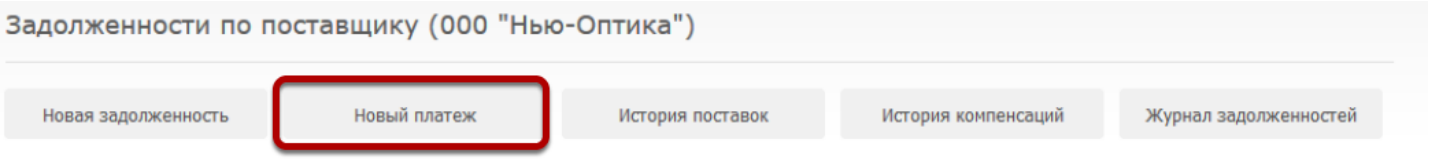
## Выберите в меню пункт "Задолжности"



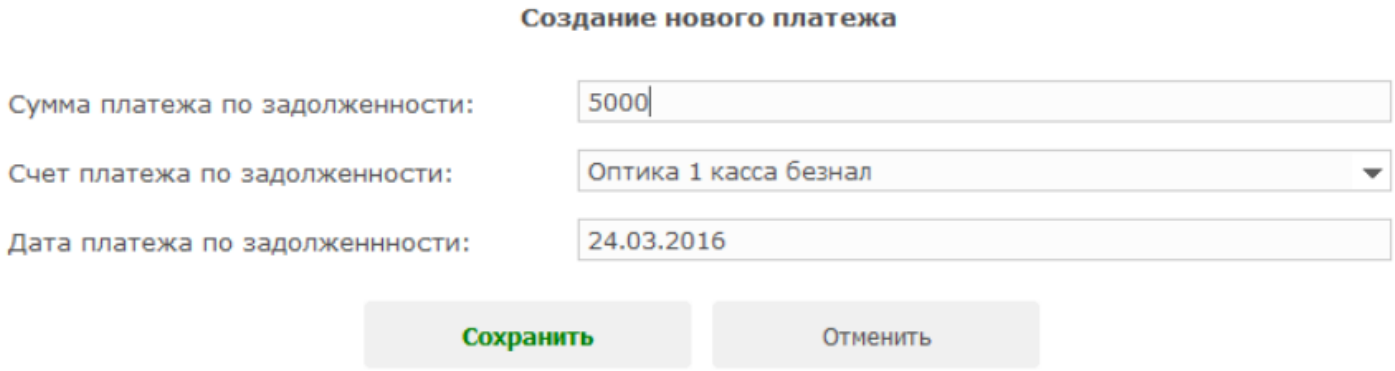

## Выберите поставщика



## Нажмите "Новый платеж"




## Укажите сумму платежа и счет, с которого будет произведен платеж. Нажмите "Сохранить"



# Для того, чтобы распределить платеж нажмите на нужную строчку

Задолженности по поставщику (ООО "Нью-Оптика")

Платеж успешно добавлен

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | История компенсаций | Журнал задолженностей

**Задолженность EUR:** -4 000,00 EUR
**Задолженность USD:** -70 000,00 USD
**Задолженность RUB:** -1 125 954,00 RUB

**Невозмещенные возвраты EUR:** 0,00 EUR
**Невозмещенные возвраты USD:** 0,00 USD
**Невозмещенные возвраты RUB:** 4 800,00 RUB

Дата операции от: 01.03.2016 Дата операции по: 24.03.2016

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000085 от 24.03.2016<br>Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007467 | 0,00 RUB из 600,00 RUB | 1000007467<br>600,00 RUB | |
| 1000000084 от 24.03.2016<br>Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007378 | 0,00 RUB из 400,00 RUB | 1000007378<br>400,00 RUB | |
| 1000000083 от 24.03.2016<br>Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007452 | 0,00 RUB из 20,00 RUB | 1000007452<br>1 000,00 RUB | |
| 1000000081 от 06.03.2016<br>Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007471 | 0,00 RUB из 6 000,00 RUB | 1000007471<br>6 000,00 RUB | |

**Платежи:**

| Сумма | Создано | Проведено | Задолженности | Статус | |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 000,00 RUB<br>Оптика 1 касса безнал | Артеньев Виктор Олегович<br>24.03.2016 | 24.03.2016 | Привязано: 0,00 RUB<br>Доступно: 5 000,00 RUB | Создан | |
| 200,00 USD<br>$$$ | Артеньев Виктор Олегович<br>24.03.2016 | 24.03.2016 | Привязано: 0,00 USD<br>Доступно: 200,00 USD | Создан | |
| 100,00 RUB<br>Оптика 1 касса безнал | Артеньев Виктор Олегович<br>24.03.2016 | 24.03.2016 | Привязано: 100,00 RUB<br>Доступно: 0,00 RUB | Создан | |

# Появится список задолжностей перед выбраным поставщиком. Нажмите "Распределить"

Привязка платежа к задолженности

Назад | Обновить | Распределить

**Название поставщика:** 000 "Нью-Оптика"
**Задолженность EUR:** -4 000,00 EUR
**Задолженность USD:** -70 000,00 USD
**Задолженность RUB:** -1 125 954,00 RUB

**Суммма платежа:** 5 000,00 RUB
**Доступная сумма:** 5 000,00 RUB

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма |
|---|---|---|---|
| 1000000069 от 24.11.2015 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007183 | 444,00 RUB из 4 250,00 RUB<br>Активные платежи: 100,00 RUB |
| 1000000072 от 17.12.2015 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007255 | 0,00 RUB из 22 220,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000078 от 16.02.2016 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 RUB из 1 500,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000081 от 06.03.2016 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007471 | 0,00 RUB из 6 000,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000083 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007452 | 0,00 RUB из 20,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000084 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007378 | 0,00 RUB из 400,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000085 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007467 | 0,00 RUB из 600,00 RUB<br>Активные платежи: 0,00 RUB |

# Нажмите "Да"

Привязка платежа к задолженности

Назад | Обновить | Распределить

**Название поставщика:** 000 "Нью-Оптика"
**Задолженность EUR:** -4 000,00 EUR
**Задолженность USD:** -70 000,00 USD
**Задолженность RUB:** -1 125 954,00 RUB

**Суммма платежа:** 5 000,00 RUB
**Доступная сумма:** 5 000,00 RUB

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма |
|---|---|---|---|
| 1000000069 от 24.11.2015 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007183 | 444,00 RUB из 4 250,00 RUB Активные платежи: 100,00 RUB |
| 1000000072 от 17 Умарова Наталья | | | UB из 22 220,00 RUB ные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000078 от 16 Артемьев Виктор | | | UB из 1 500,00 RUB ные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000081 от 06 Умарова Наталья | | | UB из 6 000,00 RUB ные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000083 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007452 | 0,00 RUB из 20,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000084 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007378 | 0,00 RUB из 400,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000085 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007467 | 0,00 RUB из 600,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |

**Распределение платежа**

Доступная сумма платежа будет автоматически распределена по задолженностям. Продолжить?

Да | Нет

# Платеж будет автоматически распределен

Привязка платежа к задолженности

Назад | Обновить | Распределить

**Название поставщика:** 000 "Нью-Оптика"
**Задолженность EUR:** -4 000,00 EUR
**Задолженность USD:** -70 000,00 USD
**Задолженность RUB:** -1 125 954,00 RUB

**Суммма платежа:** 5 000,00 RUB
**Доступная сумма:** 5 000,00 RUB

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма |
|---|---|---|---|
| 1000000069 от 24.11.2015 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007183 | 444,00 RUB из 4 250,00 RUB Активные платежи: 100,00 RUB |
| 1000000072 от 17.12.2015 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007255 | 0,00 RUB из 22 220,00 RUB Активные платежи: 4 980,00 RUB |
| 1000000078 от 16.02.2016 Артемьев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 RUB из 1 500,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000081 от 06.03.2016 Умарова Наталья Викторовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007471 | 0,00 RUB из 6 000,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000083 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007452 | 0,00 RUB из 20,00 RUB Активные платежи: 20,00 RUB |
| 1000000084 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007378 | 0,00 RUB из 400,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |
| 1000000085 от 24.03.2016 Иванова Наталья Александровна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000007467 | 0,00 RUB из 600,00 RUB Активные платежи: 0,00 RUB |

После того как платеж будет утвержден и проведен, общая сумма задолжности перед поставщиком изменится

Подробнее об утверждении платежей

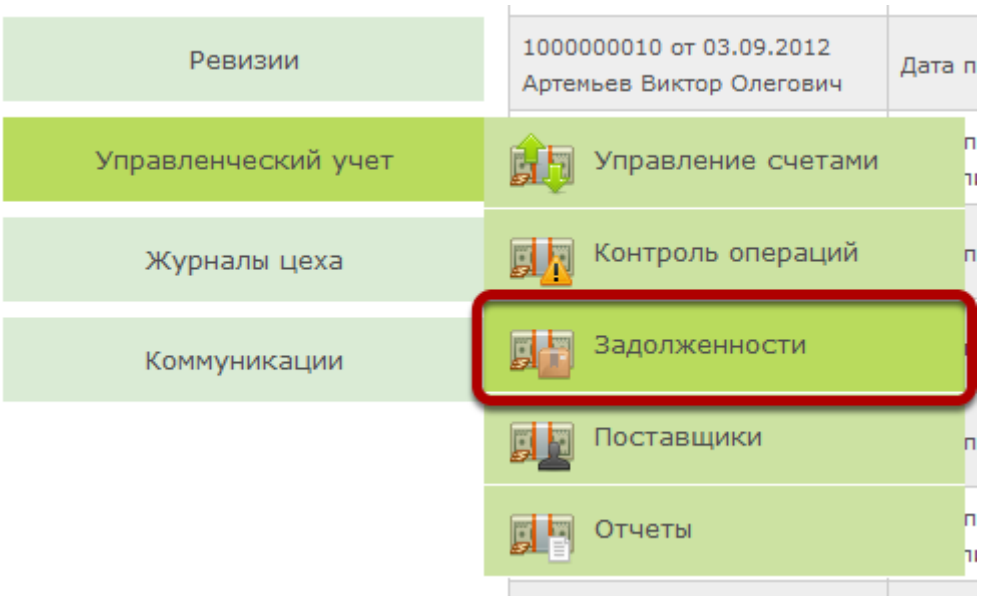
Подробнее о проведении платежей

# Как аннулировать задолженность?

Если задолженность была создана неправильно, либо по ошибке, ее можно аннулировать и тогда она не будет учитываться в расчете задолженности перед поставщиком. Удалить безвозвратно ее нельзя.

Аннулировать можно только задолженность, по которой еще не было платежей

## Выберите в меню пункт "Задолженности"



# Выберите нужного поставщика из списка

Журнал задолженностей по поставщикам

**Задолженности по поставщикам** | Все задолженности

**Суммарная задолженность EUR:** 15 000,00 EUR
**Суммарная задолженность USD:** 10 500,00 USD
**Суммарная задолженность RUB:** 313 340,00 RUB

Сортировать по: Поставщики  Способ сортировки: Прямой порядок

Поставщик:

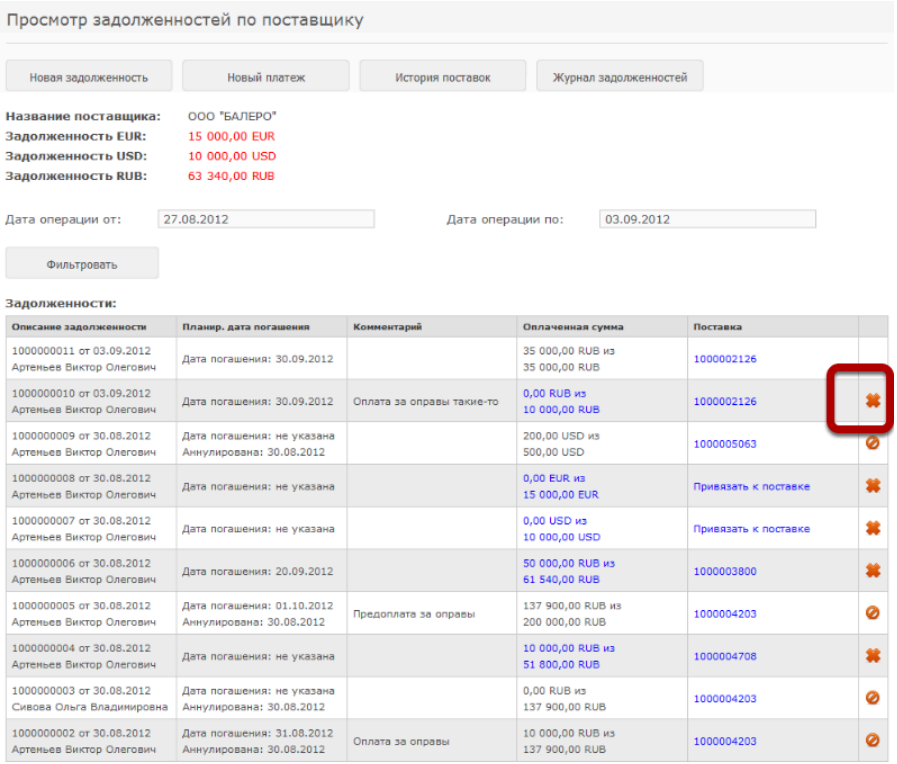
Фильтровать

| Поставщик | Задолженность EUR | Задолженность USD | Задолженность RUB |
|---|---|---|---|
| \|\|\|!@#$%^&*()<M>'''"\\\??\|\| | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 000 "Нью-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Компания Гранд Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Медицинская группа Офтадерм" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Спектрум Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Еще один поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "Оптик Мастер" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ЗАО "ОПТИКМАСТЕР" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Володина Эльвира Юрьевна | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Никифоров С.С. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ИП Приходько В.А. | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Новый поставщик | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ОАО"Оптик Мекк" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО " Фирма Фрейнс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "А2 Вижн" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "Ай Ленс" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| ООО "БАЛЕРО" | 15 000,00 | 10 500,00 | 313 340,00 |
| ООО "Гео-Оптика" | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

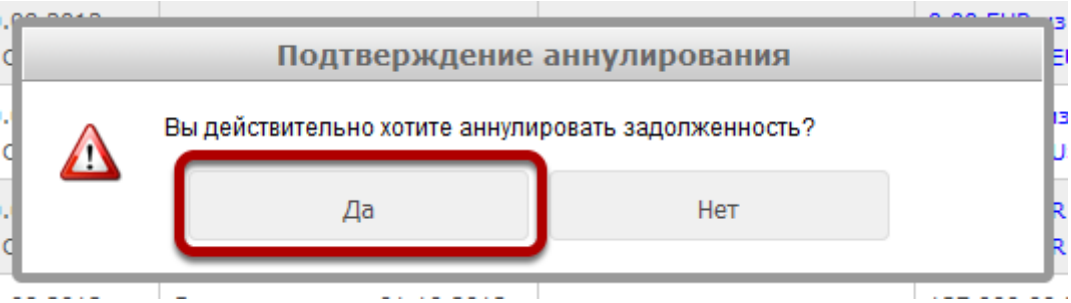
1 2 3 4 >

Удаленные поставщики

# Нажмите на иконку аннулирования задолженности в соответствующей строке




# В появившемся диалоговом окне нажмите "Да"



# Последовательность будет аннулирована, а общая задолженность перед поставщиком уменьшится

Просмотр задолженностей по поставщику

Задолженность успешно удалена

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | Журнал задолженностей

Название поставщика: ООО "БАЛЕРО"

Задолженность EUR: 15 000,00 EUR
Задолженность USD: 10 000,00 USD
Задолженность RUB: 53 340,00 RUB

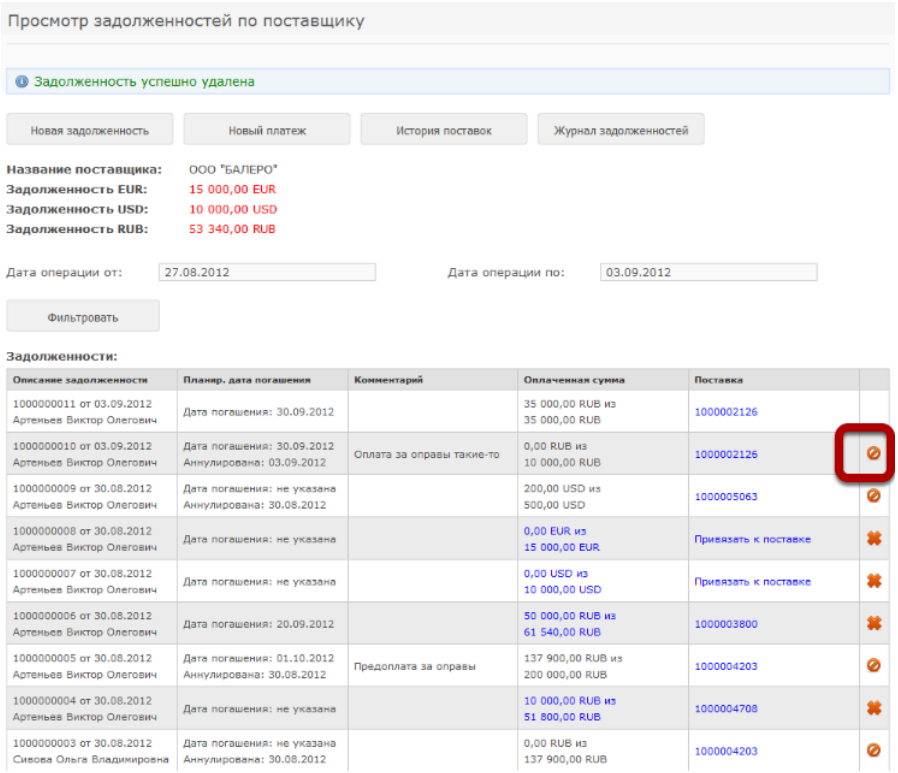
Дата операции от: 27.08.2012 Дата операции по: 03.09.2012

Фильтровать

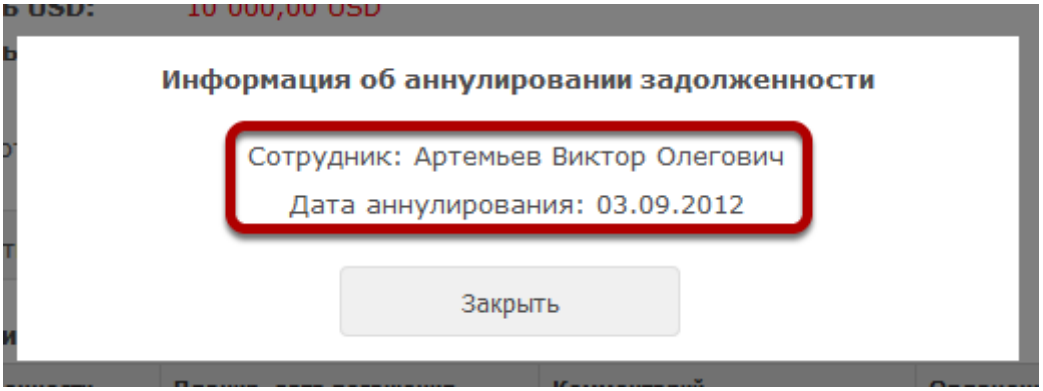
Задолженности:

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000000011 от 03.09.2012 | Дата погашения: 30.09.2012 | | 35 000,00 RUB из | 1000002126 | |
| 1000000010 от 03.09.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 30.09.2012 Аннулирована: 03.09.2012 | Оплата за оправы такие-то | 0,00 RUB из 10 000,00 RUB | 1000002126 | |
| 1000000009 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 200,00 USD из 500,00 USD | 1000005063 | |
| 1000000008 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 EUR из 15 000,00 EUR | Привязать к поставке | |
| 1000000007 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 0,00 USD из 10 000,00 USD | Привязать к поставке | |
| 1000000006 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 20.09.2012 | | 50 000,00 RUB из 61 540,00 RUB | 1000003800 | |
| 1000000005 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: 01.10.2012 Аннулирована: 30.08.2012 | Предоплата за оправы | 137 900,00 RUB из 200 000,00 RUB | 1000004203 | |
| 1000000004 от 30.08.2012 Артеньев Виктор Олегович | Дата погашения: не указана | | 10 000,00 RUB из 51 800,00 RUB | 1000004708 | |
| 1000000003 от 30.08.2012 Сивова Ольга Владимировна | Дата погашения: не указана Аннулирована: 30.08.2012 | | 0,00 RUB из 137 900,00 RUB | 1000004203 | |

## Чтобы посмотреть подробности об аннулировании задолженности, нажмите на иконку в соответствующей строке




## Будет отображена информация, о том, кто и когда аннулировал задолженность

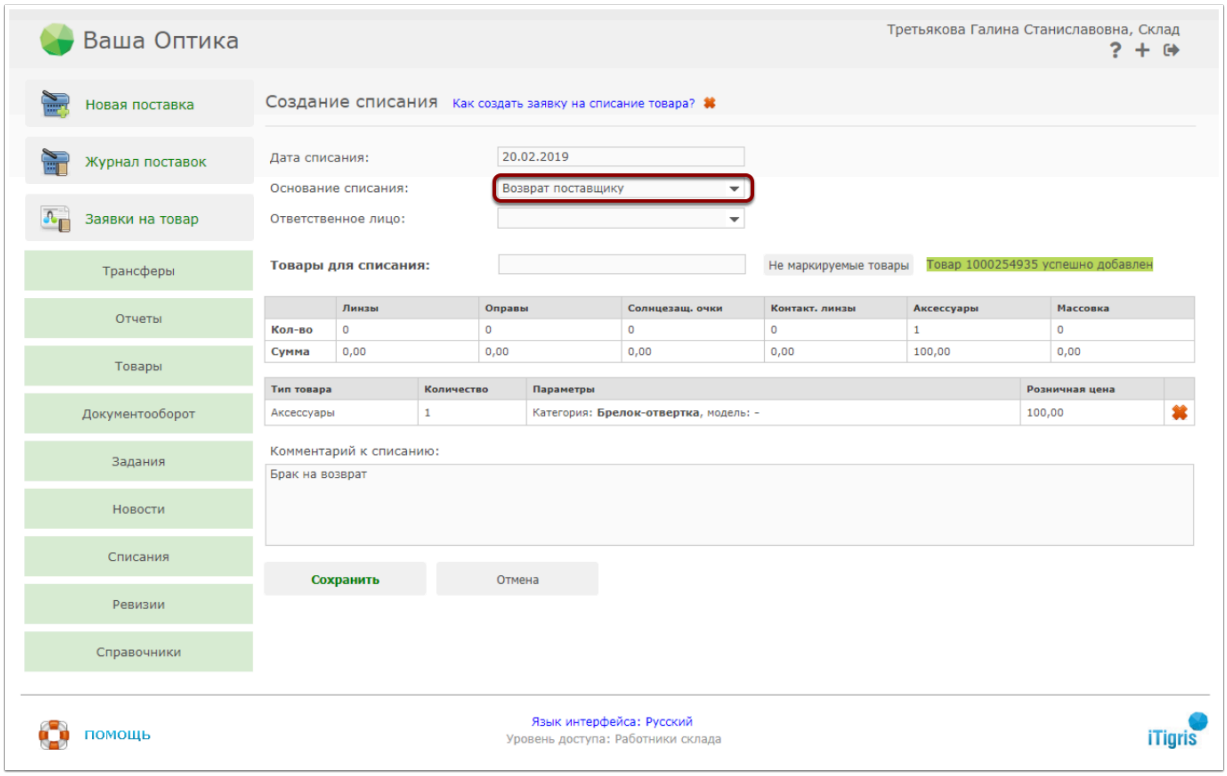


# Автоматическое создание компенсации (уменьшение задолженности) при возврате товара поставщику

Для использования данного функционала в системе должны быть включены настройки "Автоматические компенсации по списаниям" и "Взаимозачет задолженностей и компенсаций". Если схема работы с компенсациями по возвратам поставщикам в вашем приложении отличается, от описанной ниже, обратитесь в службу технической поддержки ИТигрис для подключения соответствующих настроек

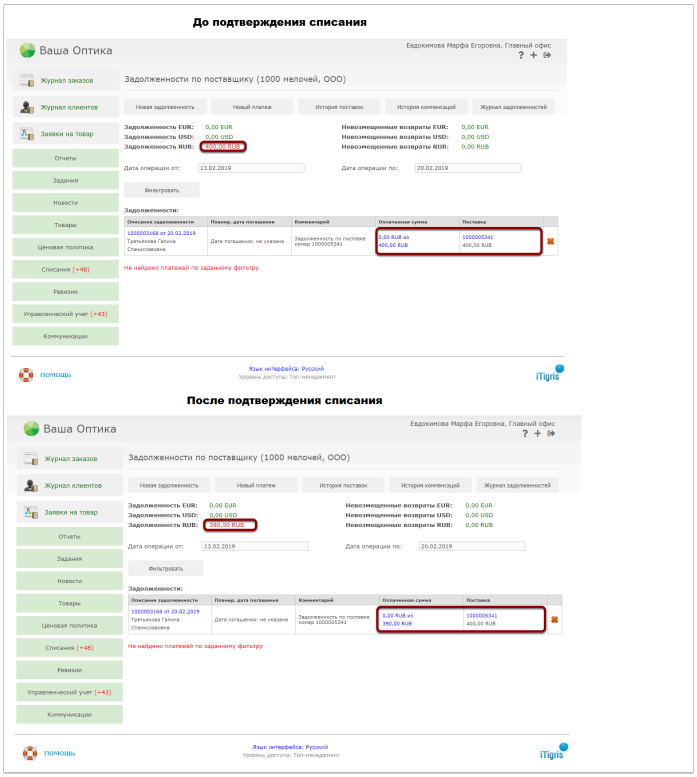
При автоматическом создании компенсаций в случае оформления списания с основанием "Возврат поставщику" сумма задолженности перед поставщиком будет автоматически уменьшаться на сумму закупочной стоимости возвращаемых товаров:

1. Создайте списание с основанием "Возврат поставщику"



Наименование основания списания обязательно должно быть именно такое: **Возврат поставщику**. Только в этом случае программа будет понимать, что на сумму возвращаемых товаров следует уменьшить задолженность перед поставщиком

2. После подтверждения данного списания задолженность перед поставщиком будет уменьшена




В данном примере закупочная стоимость возвращаемой поставщику "1000 мелочей, ООО" единицы товара составляла 10 руб. Поэтому и задолженность перед поставщиком уменьшилась на 10 руб.

Обратите внимание, что в списке задолженностей в случае возврата поставщику будет уменьшена наиболее давняя неоплаченная задолженность, а не именно задолженность по той поставке, по которой поступил на учет возвращаемый товар.

Если на момент оформления Возврата поставщику все задолженности перед ним числятся оплаченными, то стоимость возвращаемого товара будет временно учтена в строке "Невозмещенные возвраты":

Ваша Оптика

Евдокимова Марфа Егоровна, Главный офис

Журнал заказов

Журнал клиентов

Заявки на товар

Отчеты

Задания

Новости

Товары

Ценовая политика

Списания (+48)

Ревизии

Управленческий учет (+43)

Коммуникации

Задолженности по поставщику (1000 мелочей, ООО)

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | История компенсаций | Журнал задолженностей

**Задолженность EUR:** 0,00 EUR
**Задолженность USD:** 0,00 USD
**Задолженность RUB:** 0,00 RUB

**Невозмещенные возвраты EUR:** 0,00 EUR
**Невозмещенные возвраты USD:** 0,00 USD
**Невозмещенные возвраты RUB:** 10,00 RUB

Дата операции от: 13.02.2019

Дата операции по: 20.02.2019

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка |
|---|---|---|---|---|
| 1000003169 от 20.02.2019 Третьякова Галина Станиславовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000005342 | 33,00 RUB из 33,00 RUB | 1000005342 33,00 RUB |
| 1000003168 от 20.02.2019 Третьякова Галина Станиславовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000005341 | 357,00 RUB из 357,00 RUB | 1000005341 400,00 RUB |

**Платежи:**

| Сумма | Создано | Проведено | Задолженности | Статус |
|---|---|---|---|---|
| 390,00 RUB Безнал | Евдокимова Марфа Егоровна 20.02.2019 | Евдокимова Марфа Егоровна 20.02.2019 | Привязано: 390,00 RUB Доступно: 0,00 RUB | Проведен |

помощь

Язык интерфейса: Русский
Уровень доступа: Топ-менеджмент

iTigris

Чтобы учесть невозмещенные возвраты в дальнейшем, при образовании новой неоплаченной задолженности перед поставщиком нажмите на неоплаченную задолженность

Ваша Оптика

Евдокимова Марфа Егоровна, Главный офис

Журнал заказов

Журнал клиентов

Заявки на товар

Отчеты

Задания

Новости

Товары

Ценовая политика

Списания (+48)

Ревизии

Управленческий учет (+43)

Коммуникации

Задолженности по поставщику (1000 мелочей, ООО)

Новая задолженность | Новый платеж | История поставок | История компенсаций | Журнал задолженностей

**Задолженность EUR:** 0,00 EUR
**Задолженность USD:** 0,00 USD
**Задолженность RUB:** 350,00 RUB

**Невозмещенные возвраты EUR:** 0,00 EUR
**Невозмещенные возвраты USD:** 0,00 USD
**Невозмещенные возвраты RUB:** 10,00 RUB

Дата операции от: 13.02.2019

Дата операции по: 20.02.2019

Фильтровать

**Задолженности:**

| Описание задолженности | Планир. дата погашения | Комментарий | Оплаченная сумма | Поставка | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1000003170 от 20.02.2019 Третьякова Галина Станиславовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000005343 | 0,00 RUB из 350,00 RUB | 1000005343 350,00 RUB | ✖ |
| 1000003169 от 20.02.2019 Третьякова Галина Станиславовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000005342 | 33,00 RUB из 33,00 RUB | 1000005342 33,00 RUB | |
| 1000003168 от 20.02.2019 Третьякова Галина Станиславовна | Дата погашения: не указана | Задолженность по поставке номер 1000005341 | 357,00 RUB из 357,00 RUB | 1000005341 400,00 RUB | |

**Платежи:**

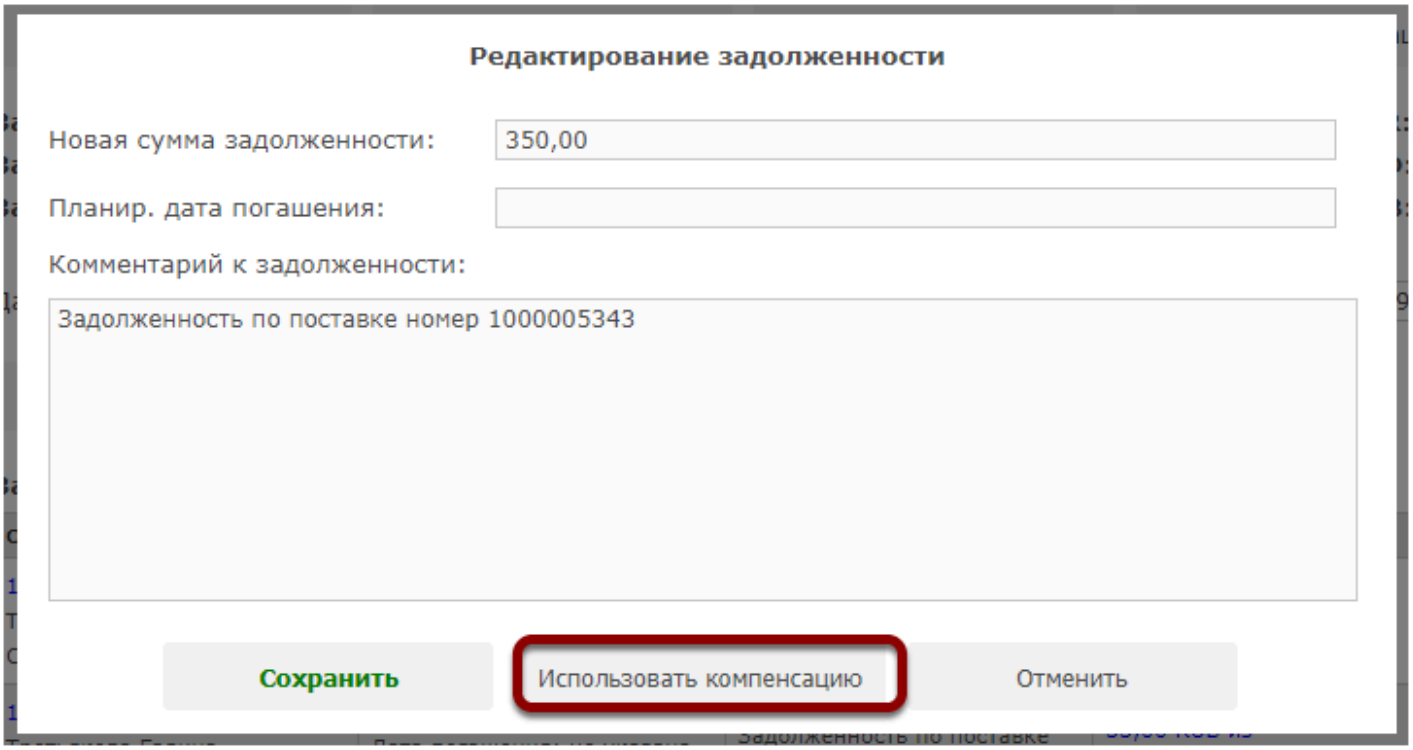
| Сумма | Создано | Проведено | Задолженности | Статус |
|---|---|---|---|---|
| 390,00 RUB Безнал | Евдокимова Марфа Егоровна 20.02.2019 | Евдокимова Марфа Егоровна 20.02.2019 | Привязано: 390,00 RUB Доступно: 0,00 RUB | Проведен |

помощь

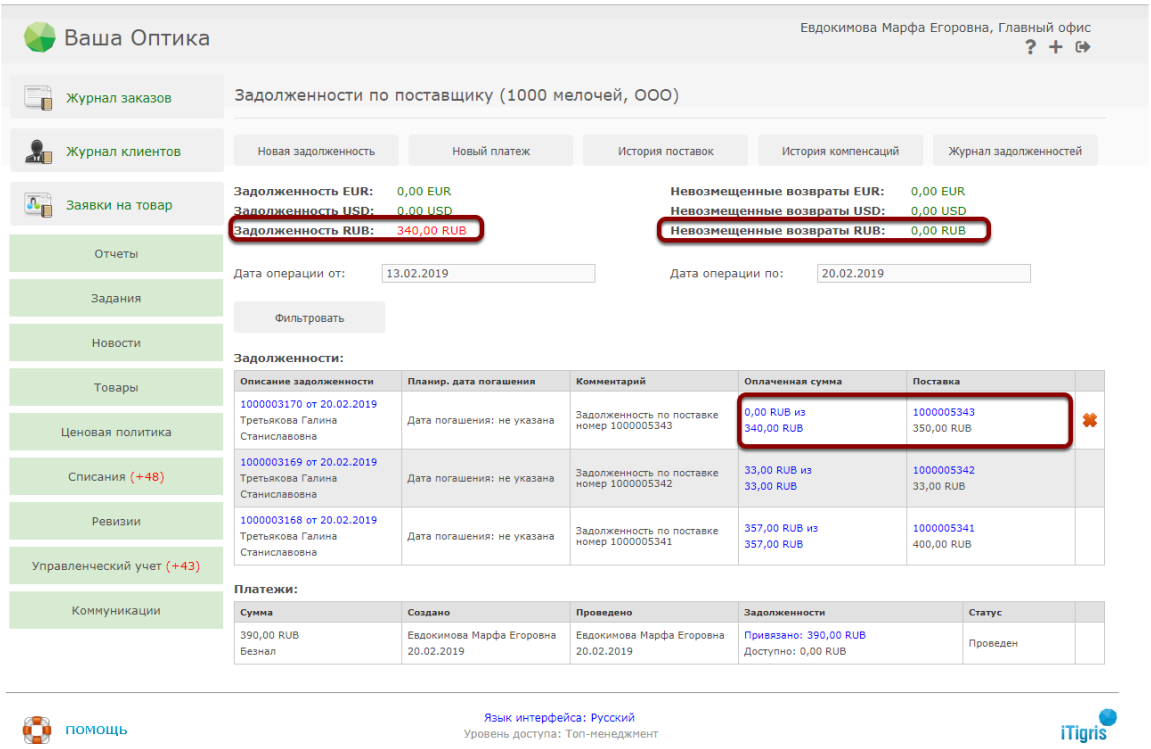
Язык интерфейса: Русский
Уровень доступа: Топ-менеджмент

iTigris

Далее нажмите "Использовать компенсацию"




После этого сумма данной задолженности будет уменьшена на размер невозмещенных возвратов:

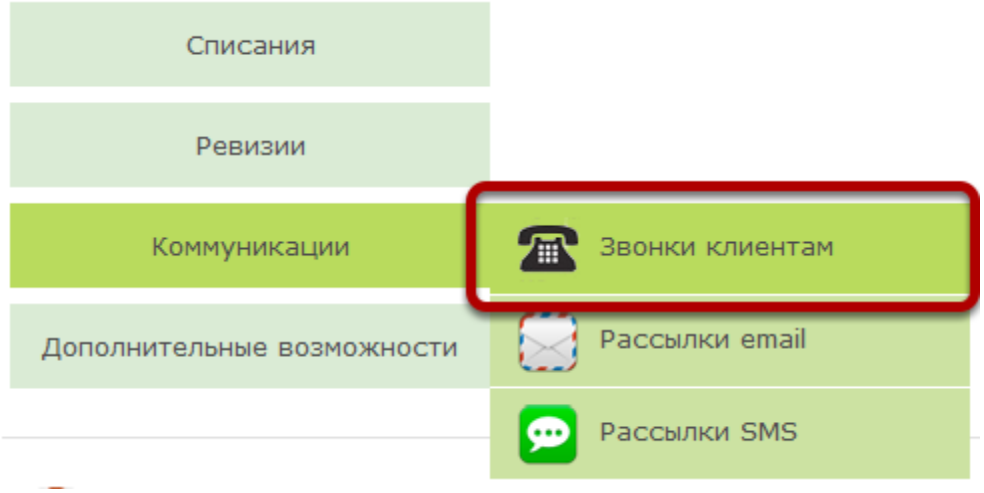


# Звонки и рассылки по клиентской базе

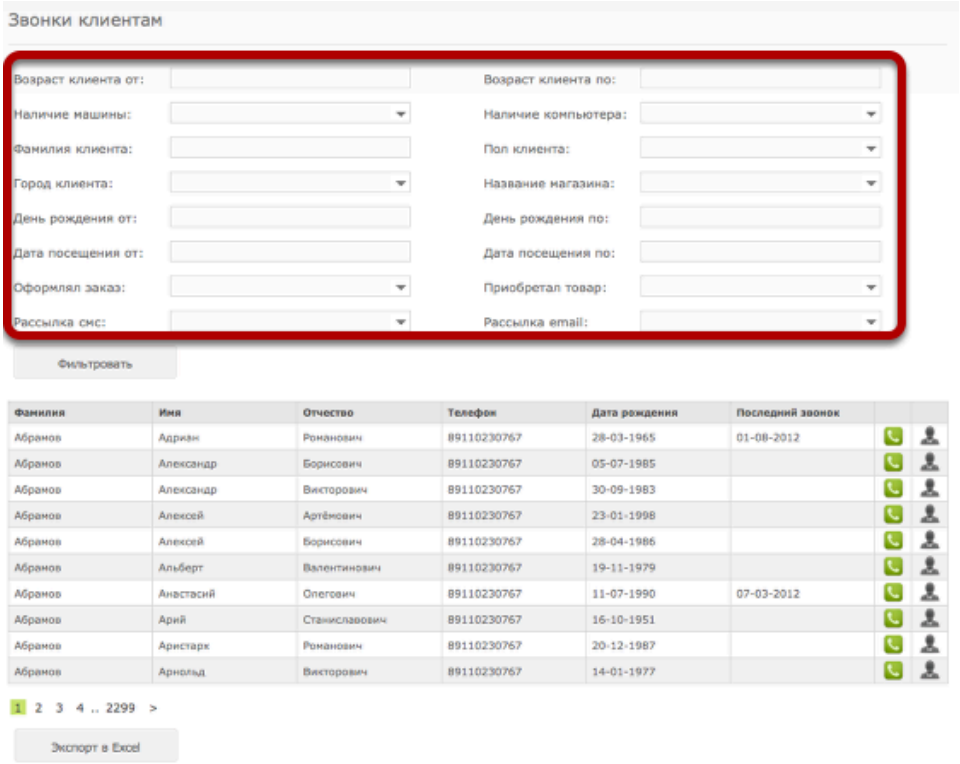
# Как использовать клиентскую базу для звонков клиентам?

В зависимости от настроек системы, функциональность звонков клиента доступна менеджменту, секретарю, продавцам-консультантам и врачам-офтальмологам.

## Выберите в меню пункт "Звонки клиентам"



# Задайте фильтр по клиентам




Можно указать:

Возраст клиента - позволяет создать рассылку по клиентам определенного возраста.

Пол клиента - позволяет создать рассылку только мужчинам или только женщинам .

Город - город клиента, который был указан при создании клиента.

Название магазина - магазин в котором был сделан последний заказ.

Наличие машины, наличие компьютера - позволяют выбрать только клиентов, для которых были проставлены соответствующие галочки.

Фамилия клиента - позволяет отфильтровать клиентов по началу фамилии (например, если ввести букву А, то будут показаны все клиенты, фамилия которых начинается на А).

День рождения - позволяет выбрать клиентов с днем рождения в определенный период, например, чтобы предложить клиентам, у которых день рождения на этой неделе, специальную скидку.

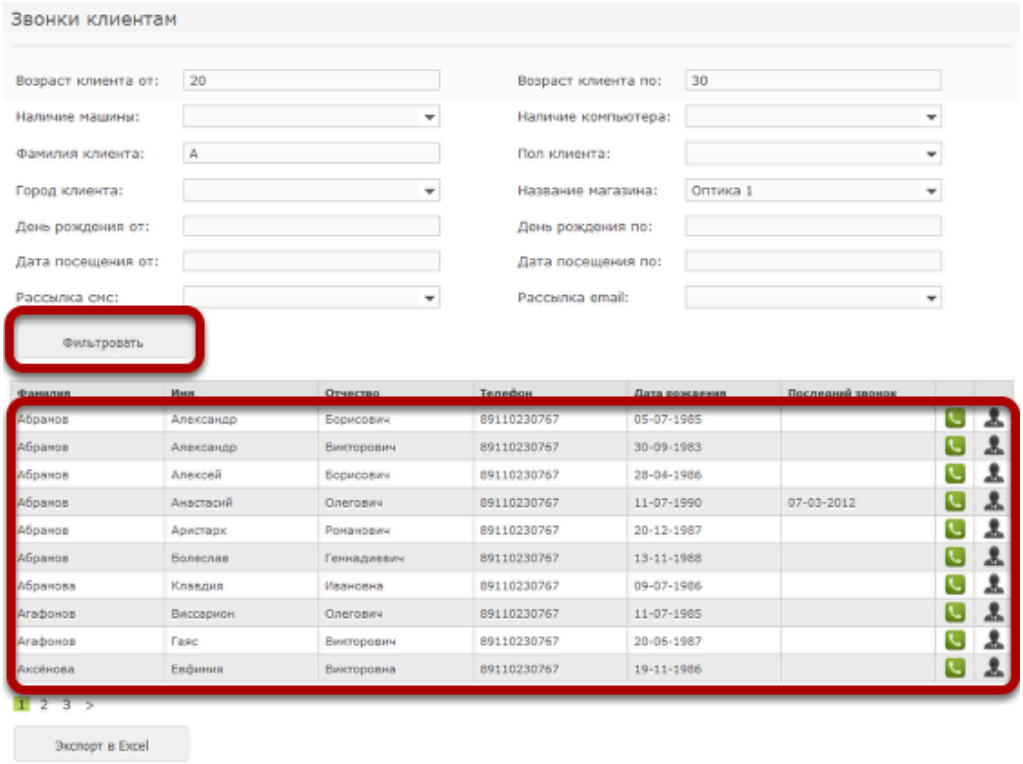
Дата посещения - дата последнего заказа, оформленного на данного клиента, позволяет выбрать клиентов, которые недавно были в салонах сети, либо наоборот, клиентов, которые уже давно не посещали магазины компании.

Оформлял заказ - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, оформлявших заказ определенного типа.

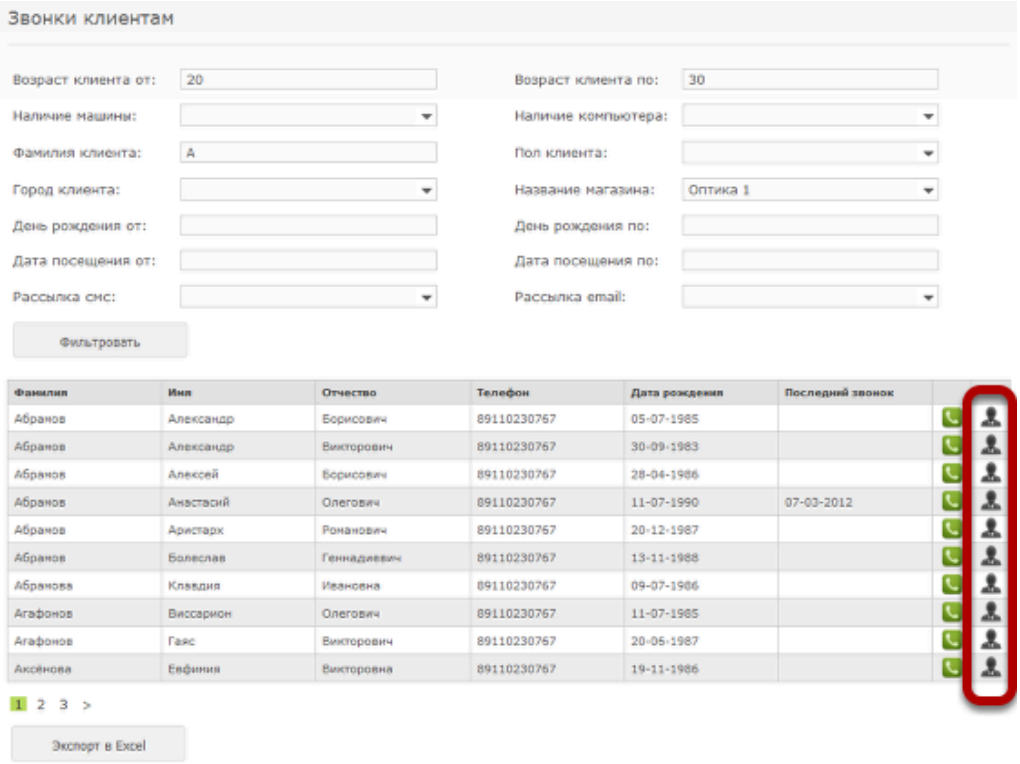
Приобретал товар - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, приобретавших в компании определенный товар.

Рассылка смс и рассылка email - позволяет выбрать только тех клиентов, которые согласились на рассылку смс или email (при создании которых, были проставлены соответствующие галочки)

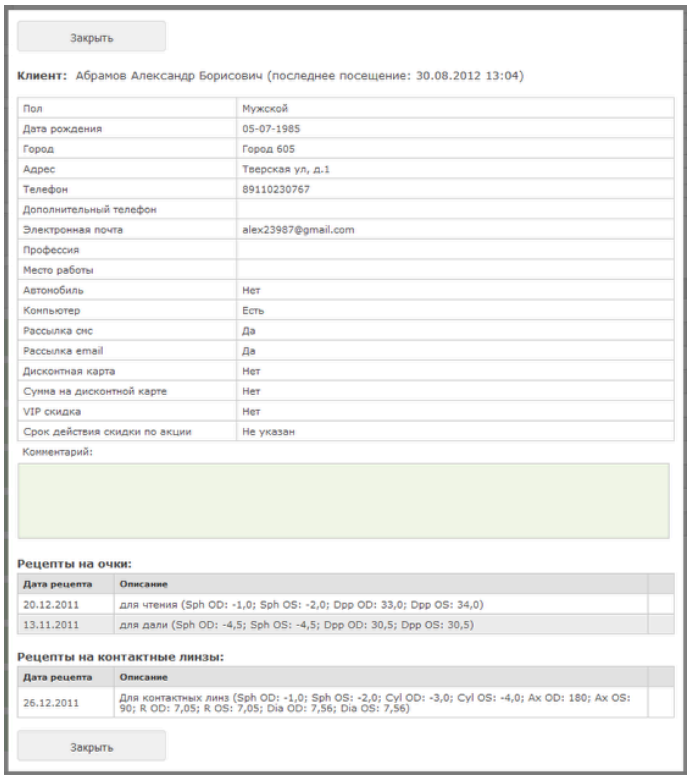
## После того, как данные фильтра были заполнены, нажмите на кнопку "Фильтровать". Будет отображен список клиентов, соответствующих фильтру



# Чтобы посмотреть дополнительную информацию о клиенте, нажмите на иконку в соответствующей строке



# В появившемся окне будет отображена более полная информация о клиенте



Закрыть

**Клиент:** Абрамов Александр Борисович (последнее посещение: 30.08.2012 13:04)

| | |
|---|---|
| Пол | Мужской |
| Дата рождения | 05-07-1985 |
| Город | Город 605 |
| Адрес | Тверская ул, д.1 |
| Телефон | 89110230767 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | alex23987@gmail.com |
| Профессия | |
| Место работы | |
| Автомобиль | Нет |
| Компьютер | Есть |
| Рассылка смс | Да |
| Рассылка email | Да |
| Дисконтная карта | Нет |
| Сумма на дисконтной карте | Нет |
| VIP скидка | Нет |
| Срок действия скидки по акции | Не указан |

Комментарий:

**Рецепты на очки:**

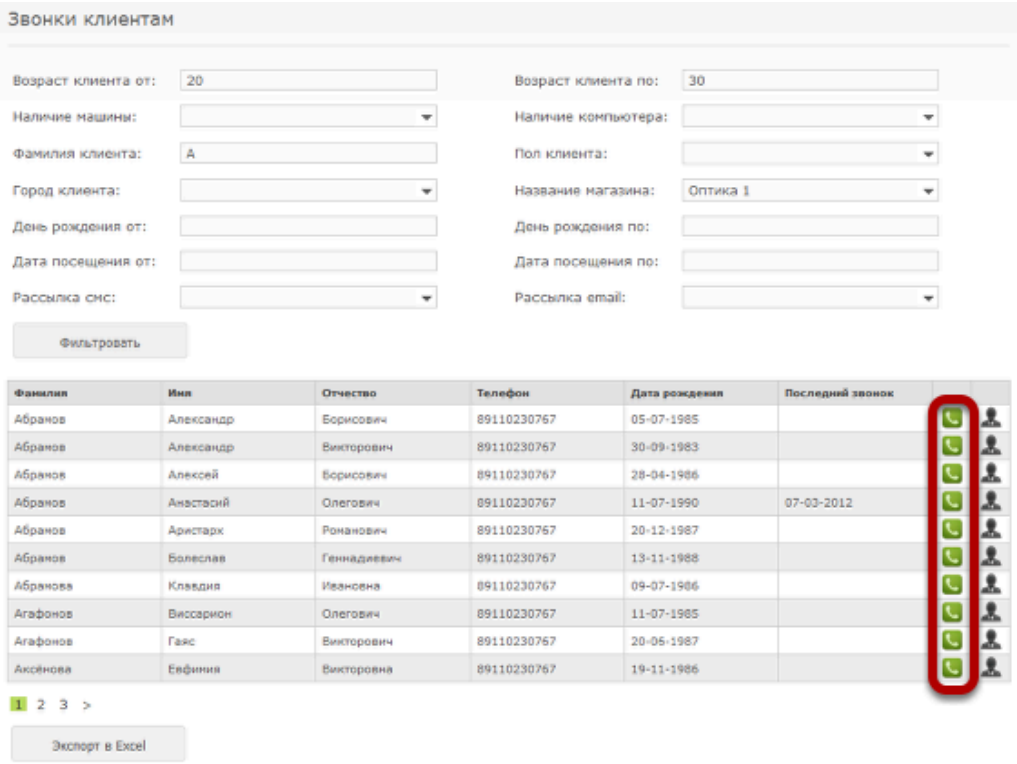
| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 20.12.2011 | для чтения (Sph OD: -1,0; Sph OS: -2,0; Dpp OD: 33,0; Dpp OS: 34,0) | |
| 13.11.2011 | для дали (Sph OD: -4,5; Sph OS: -4,5; Dpp OD: 30,5; Dpp OS: 30,5) | |

**Рецепты на контактные линзы:**

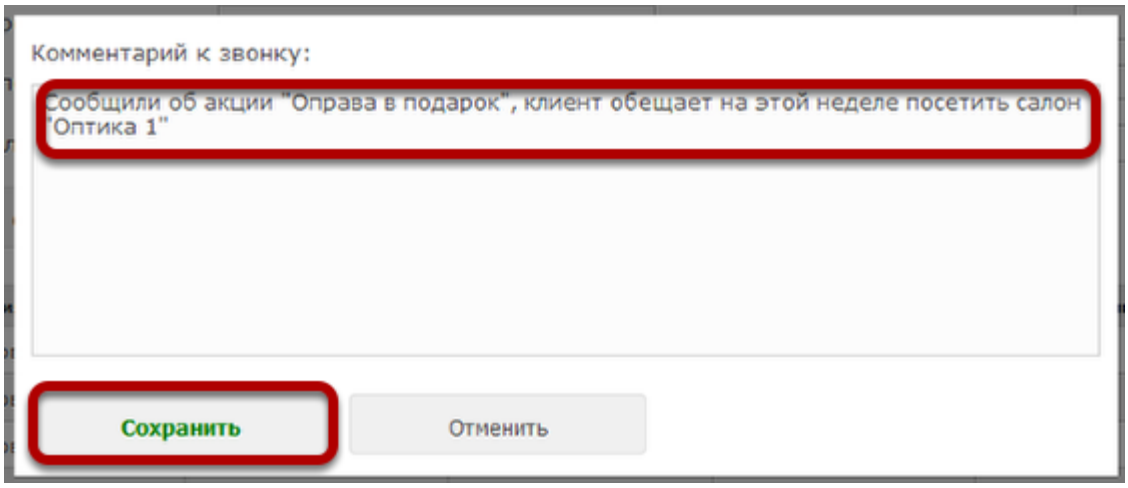
| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 26.12.2011 | Для контактных линз (Sph OD: -1,0; Sph OS: -2,0; Cyl OD: -3,0; Cyl OS: -4,0; Ax OD: 180; Ax OS: 90; R OD: 7,05; R OS: 7,05; Dia OD: 7,56; Dia OS: 7,56) | |

Закрыть

## После звонка очередному клиенту, нажмите на иконку с телефонной трубкой в строке, соответствующей этому клиенту

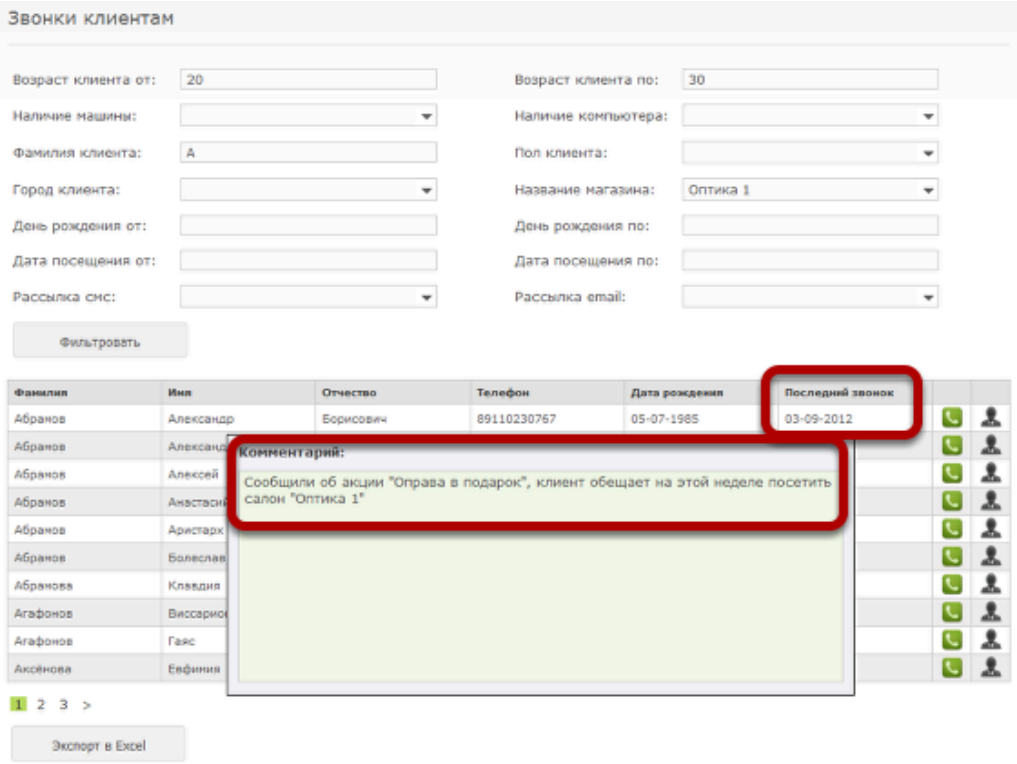



## Укажите комментарий по результатам звонка и нажмите на кнпоку "Сохранить"

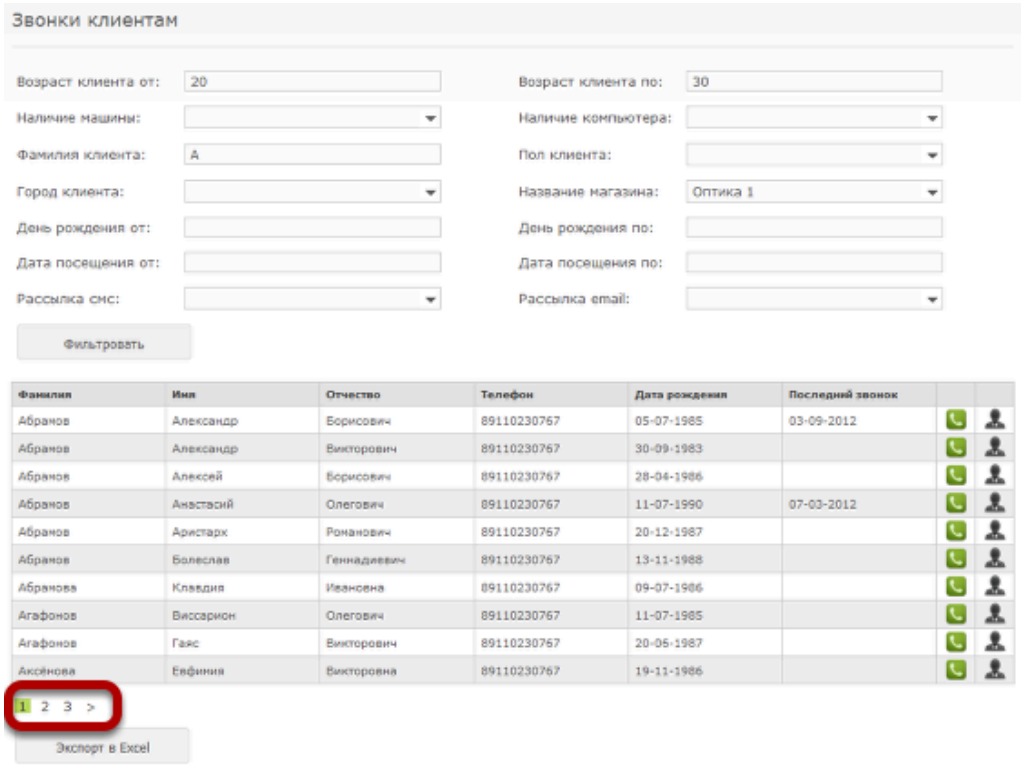



## В строке, соответствующей клиенту будет указана дата

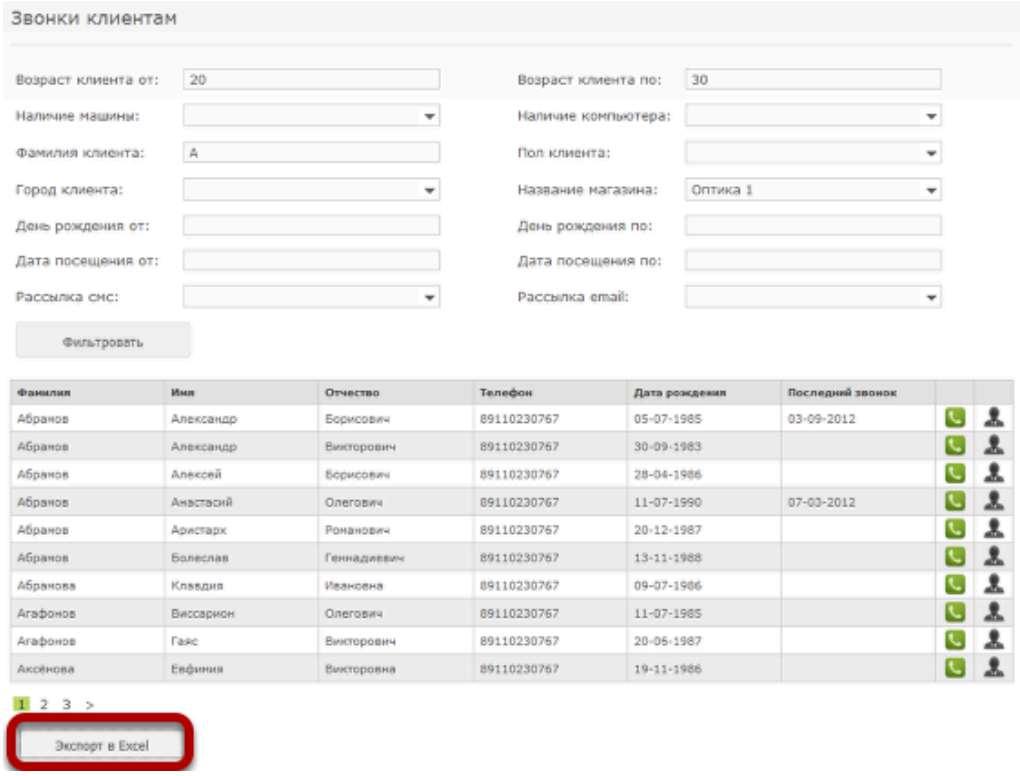
# последнего звонка, при наведении на которую, появится введенный комментарий



# После того, как всем клиентам на первой странице позвонили, можно перейти к следующей и так далее



# Также, список клиентов для обзвона можно выгрузить в Excel (эта опция может быть отключена администратором)



# Список клиентов для обзвона будет выгружен в Excel-файл

| | A | B | C | D | E | F |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Выборка клиентов для обзвона | | | | | |
| 2 | | | | | | |
| 3 | Возраст клиента от: | 20 | | Возраст клиента по: | 30 | |
| 4 | Наличие машины: | * | | Наличие компьютера: | * | |
| 5 | Фамилия клиента: | А | | Пол клиента: | * | |
| 6 | Город клиента: | * | | Название магазина: | Оптика 1 | |
| 7 | День рождения от: | * | | День рождения по: | * | |
| 8 | Дата посещения от: | * | | Дата посещения по: | * | |
| 9 | Рассылка email: | * | | | | |
| 10 | | | | | | |
| 11 | Фамилия | Имя | Отчество | Телефон | Дата рождения | Последний звонок |
| 12 | Абрамов | Александр | Борисович | 89110230767 | 05-07-1985 | 03.09.2012 |
| 13 | Абрамов | Александр | Викторович | 89110230767 | 30-09-1983 | |
| 14 | Абрамов | Алексей | Борисович | 89110230767 | 28-04-1986 | |
| 15 | Абрамов | Анастасий | Олегович | 89110230767 | 11-07-1990 | 07.03.2012 |
| 16 | Абрамов | Аристарх | Романович | 89110230767 | 20-12-1987 | |
| 17 | Абрамов | Болеслав | Геннадиевич | 89110230767 | 13-11-1988 | |
| 18 | Абрамова | Клавдия | Ивановна | 89110230767 | 09-07-1986 | |
| 19 | Агафонов | Виссарион | Олегович | 89110230767 | 11-07-1985 | |
| 20 | Агафонов | Гаяс | Викторович | 89110230767 | 20-06-1987 | |
| 21 | Аксёнова | Евфимия | Викторовна | 89110230767 | 19-11-1986 | |
| 22 | Аксёнова | Нонна | Борисовна | 89110230767 | 23-12-1992 | |
| 23 | Александрова | Алевтина | Львовна | 89110230767 | 18-05-1984 | |
| 24 | Александрова | Васса | Станиславовна | 89110230767 | 25-02-1985 | |
| 25 | Александрова | Глафира | Тимофеевна | 89110230767 | 08-03-1982 | |
| 26 | Алексеев | Жорж | Викторович | 89110230767 | 07-02-1988 | |
| 27 | Алексеева | Рената | Валентиновна | 89110230767 | 05-04-1985 | |
| 28 | Алексеева | Розалия | Романовна | 89110230767 | 17-10-1985 | |
| 29 | Андреев | Адис | Максимович | 89110230767 | 04-04-1992 | |
| 30 | Андреева | Афанасия | Станиславовна | 89110230767 | 23-01-1989 | |
| 31 | Анисимов | Артур | Борисович | 89110230767 | 20-09-1985 | |
| 32 | Анисимова | Изабелла | Львовна | 89110230767 | 23-11-1992 | |
| 33 | Антонова | Лилия | Артёмовна | 89110230767 | 09-03-1992 | |
| 34 | Артемьева | Оксана | Викторовна | 89110230767 | 27-02-1990 | |
| 35 | Архипова | Лидия | Борисовна | 89110230767 | 23-02-1985 | |
| 36 | Архипова | Миропия | Ивановна | 89110230767 | 11-01-1987 | |

# Как настроить и использовать отправку СМС клиентам?

Система Итигрис Оптима позволяет отправлять клиентам СМС сообщения о готовности заказа, либо в рамках информационной или рекламмной рассылки.

Стоимость отправки одного сообщения составляет **3 руб. 15 коп**. Количество символов в одном сообщении: **160** латинскими буквами или **70** русскими буквами. Если текст сообщения превышает указанное количество символов, то это будет считаться уже несколькими сообщениями.

## Для того, чтобы Вы могли отправлять СМС сообщения клиентам прямо из программы, предварительно нужно сделать следующее:

### 1. Придумать имя вашей организации, которое будет отображаться в СМС сообщениях в качестве Отправителя (альфа-имя).

Альфа-имя должно быть написано латинскими буквами и иметь длину не более 11 символов. Пробелы недопустимы. В качестве пробелов можно использовать нижнее подчеркивание, которое тоже считается за 1 символ. В соответствии с законодательством РФ имя отправителя СМС-сообщения должно быть "созвучно" с наименованием Вашего юрлица, либо с доменным именем (адресом вашего сайта), либо с товарным знаком, зарегистрированным за вашим юр. лицом. В случае варианта с именем домена или товарного знака понадобятся документы, подтверждающие регистрацию доменного имени или товарного знака за вашим юр. лицом.

**Например,** если наименование вашего юр. лица ООО "Взгляд Плюс", у вас есть сайт www.vzglyad78.ru и вам принадлежит товарный знак "Super-lens", то в качестве имени отправителя СМС сообщений вы можете использовать к примеру "VzglyadPlus" или "Vzglyad78" или "Super_lens"

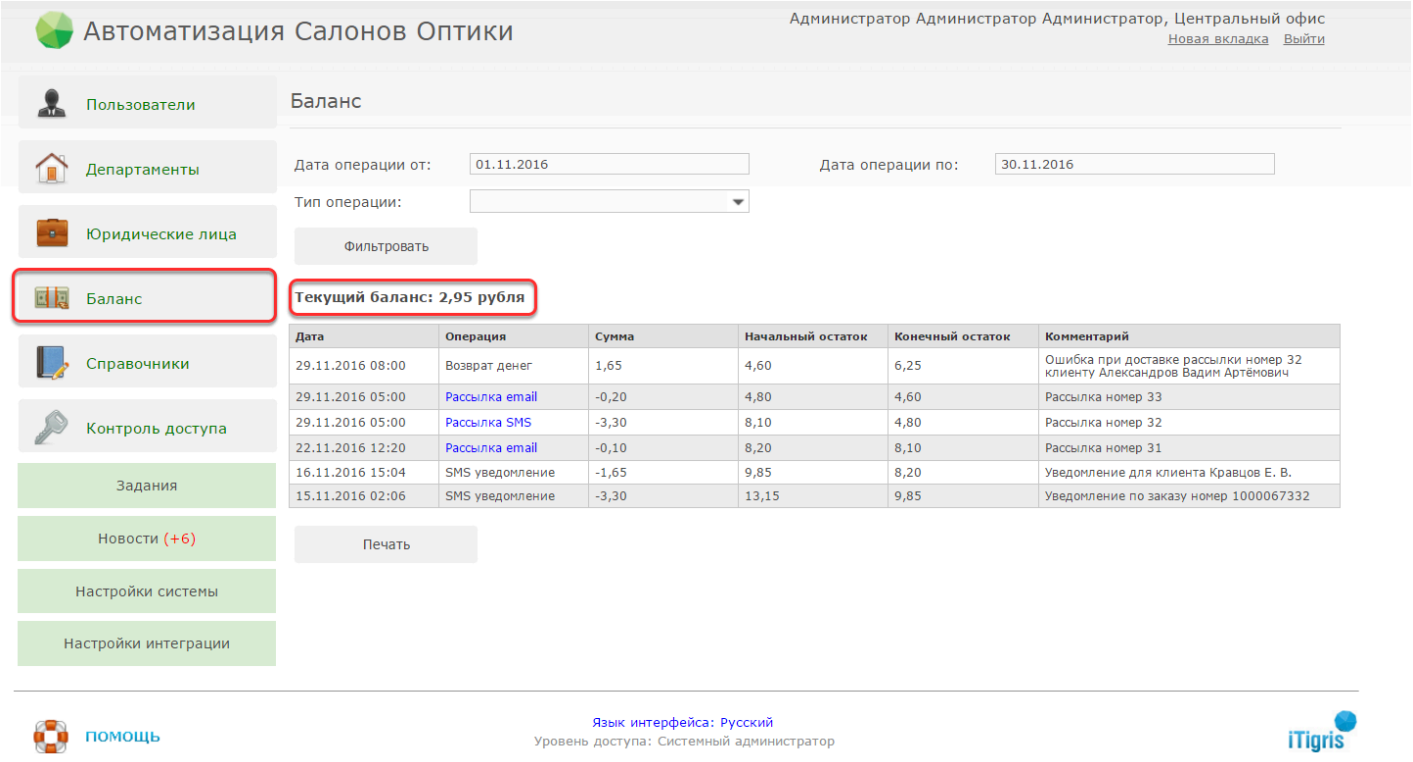
## 2. Сообщить данное имя сотрудникам компании Итигрис, они зарегистрируют его в установленном порядке и сделают соответствующие настройки вашего приложения

Сообщите необходимое для регистрации имя и название вашей организации через форму обратной связи по кнопке "Помощь" или письмом на электронный адрес v.alexandrov@itigris.ru. Регистрация имени отправителя может занять до 2-ух недель.

## 3. Пополнить баланс вашего приложения для отправки СМС сообщений

Сообщите сотрудникам компании Итигрис о намерении пополнить баланс для отправки СМС на определенную сумму (минимум 1000 руб.). Они вышлют вам счет, после оплаты которого ваш баланс будет пополнен

Следить за балансом для отправки СМС-сообщений, а также за историей отправок, вы сможете под пользователем Системный администратор" в пункте меню "Баланс"



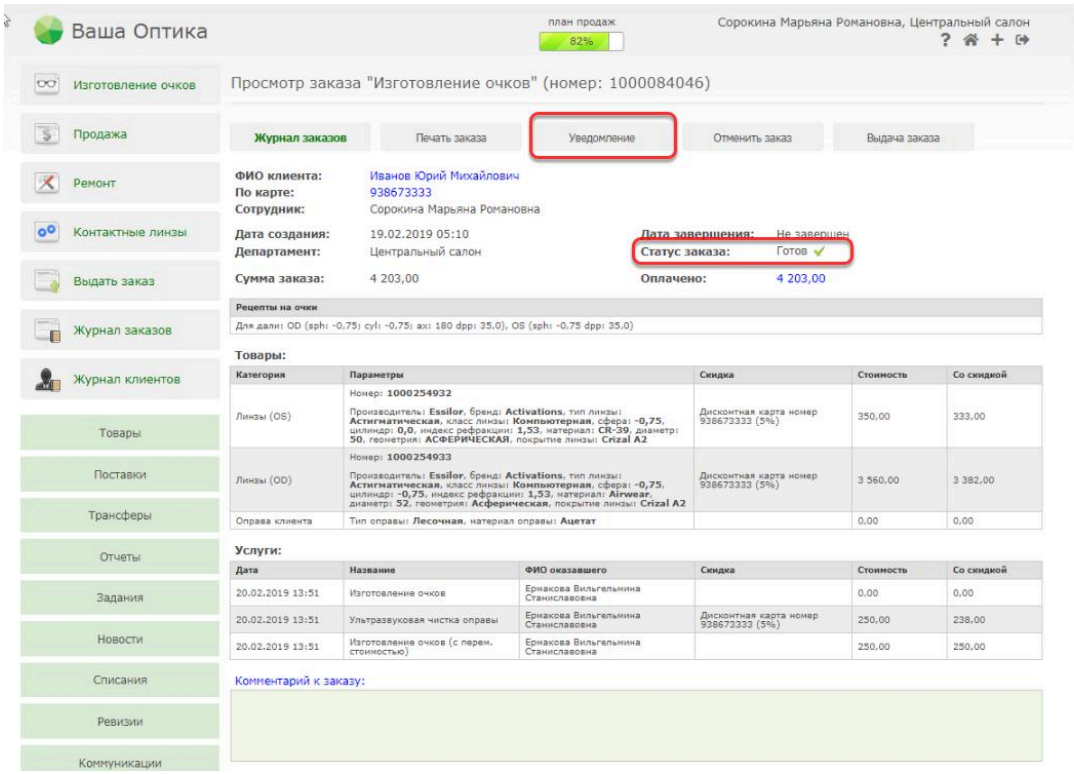
# После того, как имя отправителя зарегистрировано и баланс для отправки СМС пополнен, вы можете приступать к отправке СМС сообщений клиентам.

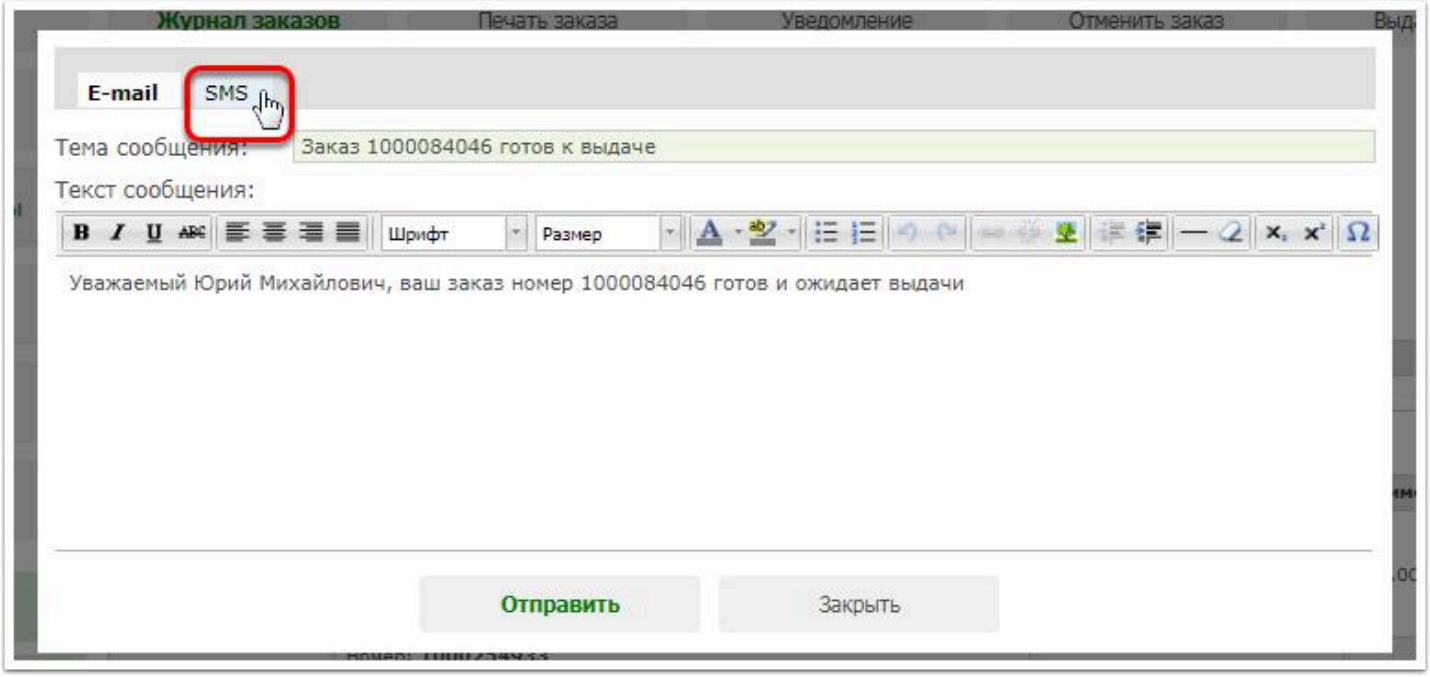
Система Итигрис Оптима позволяет отправлять СМС сообщения двумя способами:

1. Персональное уведомление клиента о готовности заказа "Изготовление очков" и "Контактные линзы"
2. Массовая СМС-рассылка по клиентской базе

## 1. Персональное уведомление клиента о готовности заказа:

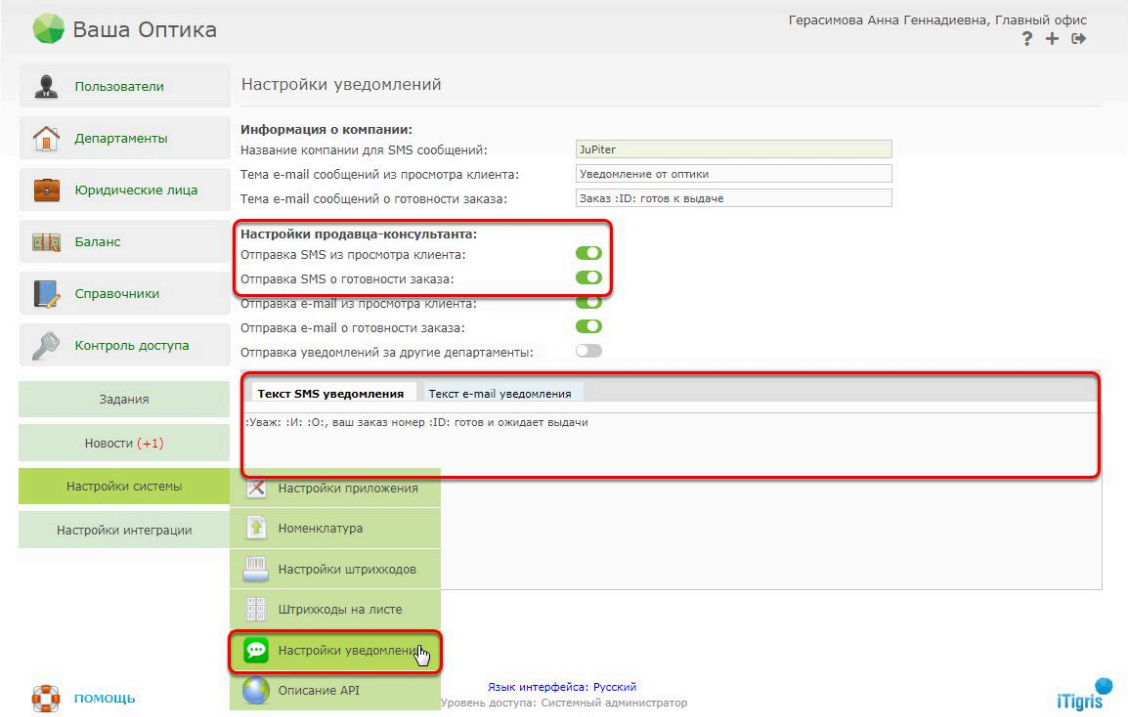
Для того, чтобы отправить клиенту уведомление о готовности заказа, нажмите кнопку "Уведомление" и далее выберите закадку "SMS"






СМС-уведомления о готовности заказа можно отправить только из заказов "Изготовление очков" и "Продажа контактных линз" в статусе "Готов"

Включить\отключить возможность отправки СМС сообщений из заказов и\или карточки клиента вы можете под пользователем Системный администратор в меню "Настройки системы" -"Настройка уведомлений". Здесь же вы можете настроить шаблон уведомления о готовности заказа.



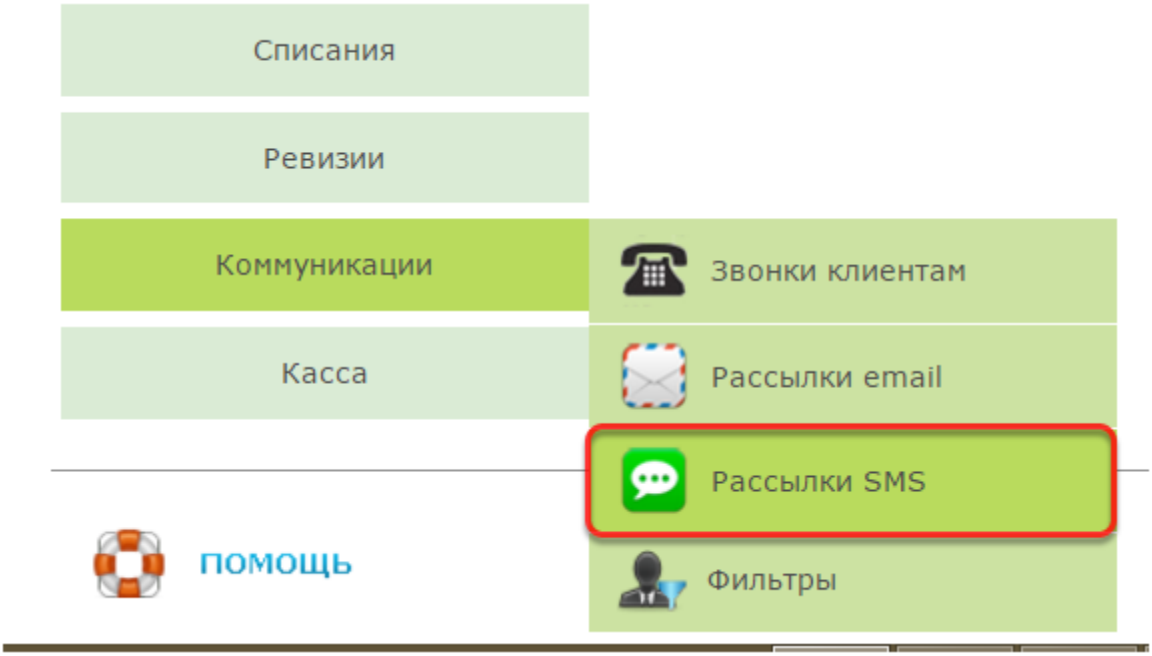

Без необходимости не удаляйте из шаблона текст ":И :О" и ":ID:". Вместо этих символов в сообщение будут автоматически подставляться соответственно Имя и Отчество клиента, а также номер заказа.

Вы также можете использовать следующие обозначения, вместо которых в сообщения будет автоматически подставляться необходимая информация:

**:Уваж: -** Уважаемый или Уважаемая в зависимости от пола клиента
**:Ф:** - Фамилия клиента
**:И:** - Имя клиента
**:О:** - Отчество клиента
**:Tel:** - Телефон департамента, в котором оформлялся заказ
**:АкцияМКЛ:** - срок окончания скидки по своевременной замене контактных линз у клиента (если таковая имеется)

*Более подробно узнать о том, как отправить СМС-уведомление о готовности заказа, можно узнать **ЗДЕСЬ***

## 2. Массовая СМС-рассылка по клиентской базе




Для того, чтобы провести массовую СМС-рассылку по клиентской базе, выберите пункт меню "Коммуникации" - "Рассылки SMS" . В зависимости от настроек вашего приложения СМС-рассылки могут быть доступны пользоыателям с правами доступа Топ-менеджер, Продавец и Офтальмолог. Если нужно изменить данную настройку, обратитесь к сотрудникам компании ИТигрис

*Более подробно узнать о том, как провести СМС-рассылку по клиентской базе мозно узнать* ***ЗДЕСЬ***

# Как настроить и использовать отправку писем на электронную почту клиента?

Система Итигрис Оптима позволяет отправлять клиентам письма на электронную почту с уведомлением о готовности заказа, либо в рамках информационной или рекламной рассылки.

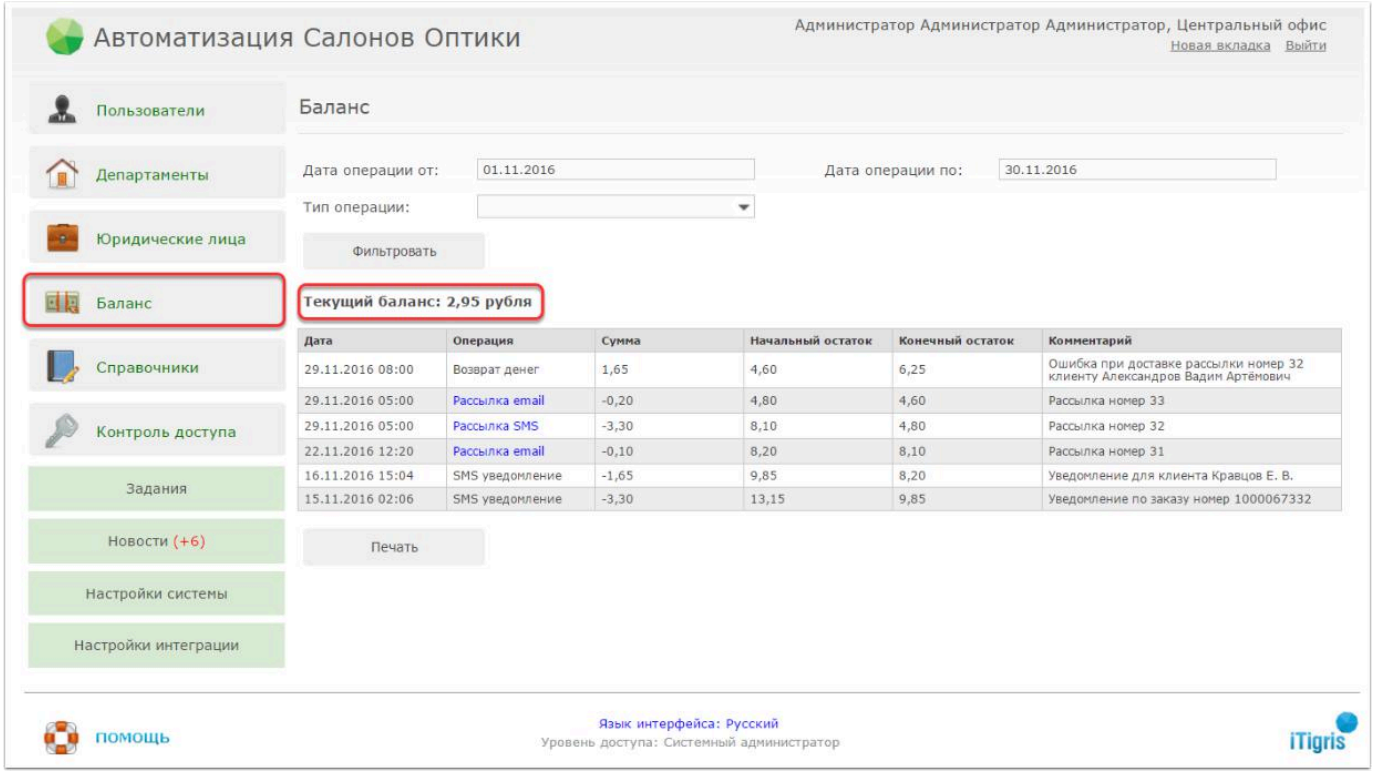
Стоимость отправки одного электронного письма составляет 20 коп. Все письма будут уходить от отправителя **optima@itigris.ru** Изменить отправителя в настоящее время невозможно.

## Для того, чтобы Вы могли отправлять письма на электронную почту клиентам прямо из программы, предварительно нужно сделать следующее:

### 1. Пополнить баланс вашего приложения для отправки электронных писем

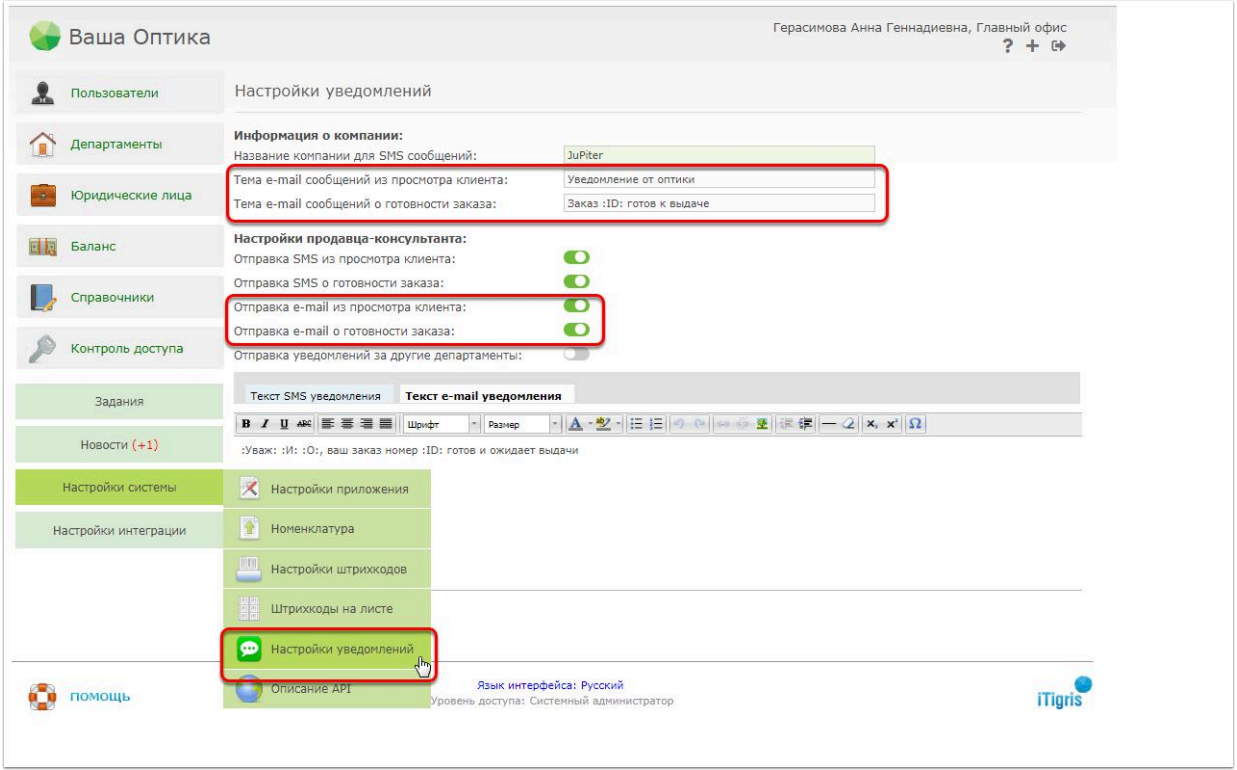
Сообщите сотрудникам компании Итигрис о намерении пополнить баланс для отправки СМС на определенную сумму (минимум 1000 руб.). Они вышлют вам счет, после оплаты которого ваш баланс будет пополнен

Следить за балансом для отправки СМС-сообщений, а также за историей отправок, вы сможете под пользователем Системный администратор" в пункте меню "Баланс"



## 2. Выставить настройки отправки электронных писем

Сделать это может пользователь с правами доступа "Системный администратор" в меню "Настройки системы" -"Настройка уведомлений". Здесь же вы можете настроить шаблон уведомления о готовности заказа.




Описание настроек:

**Тема e-mail сообщений из просмотра клиента** - тема электронного письма, которая будет отображаться в случае отправки произвольного письма из карточки клиента
**Тема e-mail сообщений из просмотра клиента** - тема электронного письма, которая будет отображаться в случае отправки уведомления о готовности заказа "Изготовление очков" или "Контактные линзы"
**Отправка e-mail из просмотра клиента** - дает возможность продавцам отправлять произвольные электронные письма клиентам из карточки клиента. Если настройка отключена продавец не сможет написать и отправить произвольное письмо клиенту
**Отправка e-mail о готовности заказа** - дает возможность продавцам отправлять уведомления о готовности заказа "Изготовление очков" и "Контактные линзы" . Если настройка отключена продавец не сможет отправлять уведомления о готовности по e-mail
**Текст e-mail уведомления** - шаблон текста уведомления о готовности заказа

Вы можете использовать следующие обозначения, вместо которых в сообщения будет автоматически подставляться необходимая информация:

**:Уваж: -** Уважаемый или Уважаемая в зависимости от пола клиента
**:Ф:** - Фамилия клиента
**:И:** - Имя клиента
:**О:** - Отчество клиента
**:Tel:** - Телефон департамента, в котором оформлялся заказ
**:АкцияМКЛ:** - срок окончания скидки по своевременной замене контактных линз у клиента (если таковая имеется)

## После того, как баланс пополнен и выставлены настройки, вы можете приступать к отправке писем на электронную почту клиентам

Система Итигрис Оптима позволяет отправлять электронные письма двумя способами:

1. Персональное уведомление клиента о готовности заказа "Изготовление очков" и "Контактные линзы" Узнать подробнее

2. Массовая email-рассылка по клиентской базе Узнать подробнее

# Как провести СМС рассылку по клиентской базе?

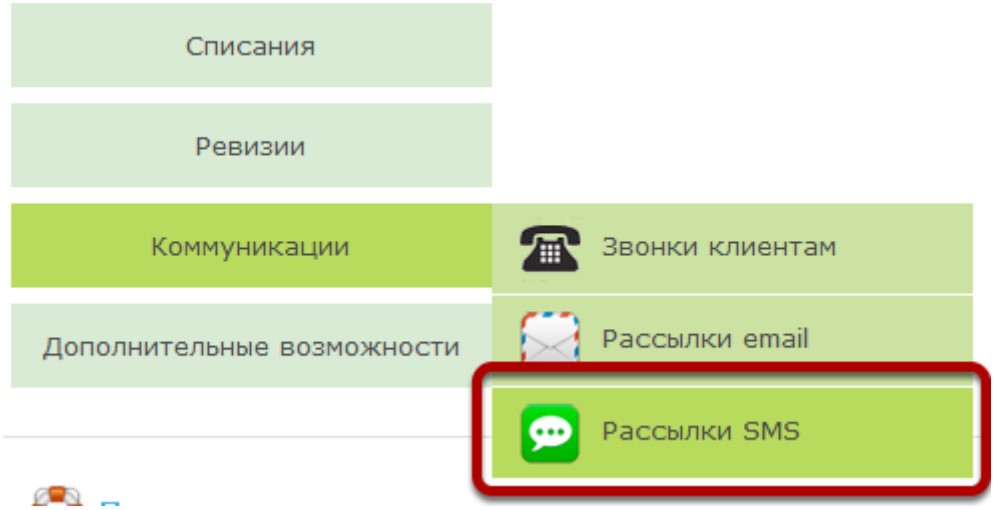
Создавать sms рассылки по клиентской базе, в зависимости от настроек системы, могут пользователи с уровнем доступа "Менеджмент", "Секретарь", "Продавец-консультант", "Врач-офтальмолог".

Рассылка СМС сообщений является платной и возможна только в случае наличия нужной суммы на балансе вашего приложения. Чтобы пополнить баланс для СМС-рассылок, пожалуйста, обратитесь в компанию ИТигрис.

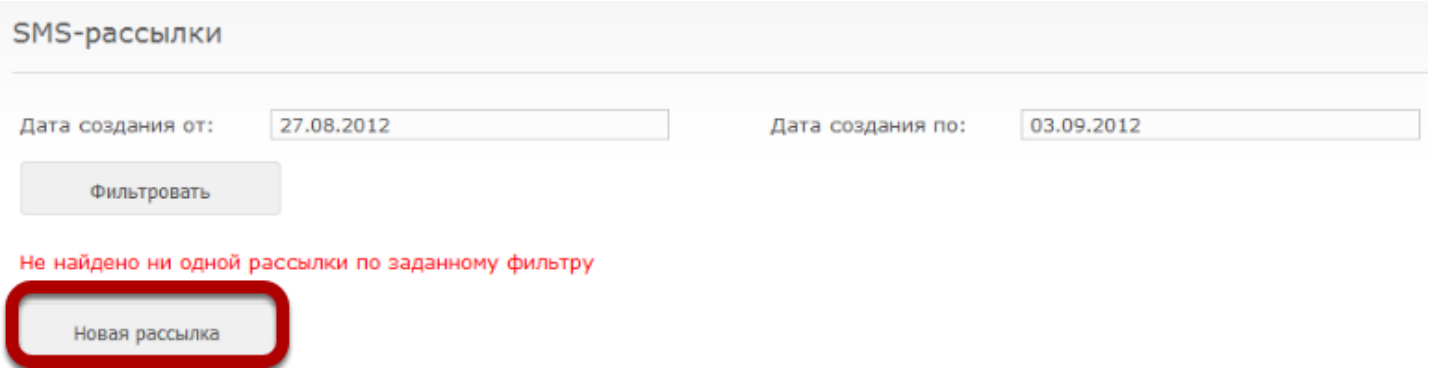
Также у вас должна быть настроена возможность отправлять SMS непосредственно из программы ИТигрис Оптима. Подробнее об этом вы можете узнать пройдя по этой ссылке:

[Как настроить возможность отправки SMS клиентам?]

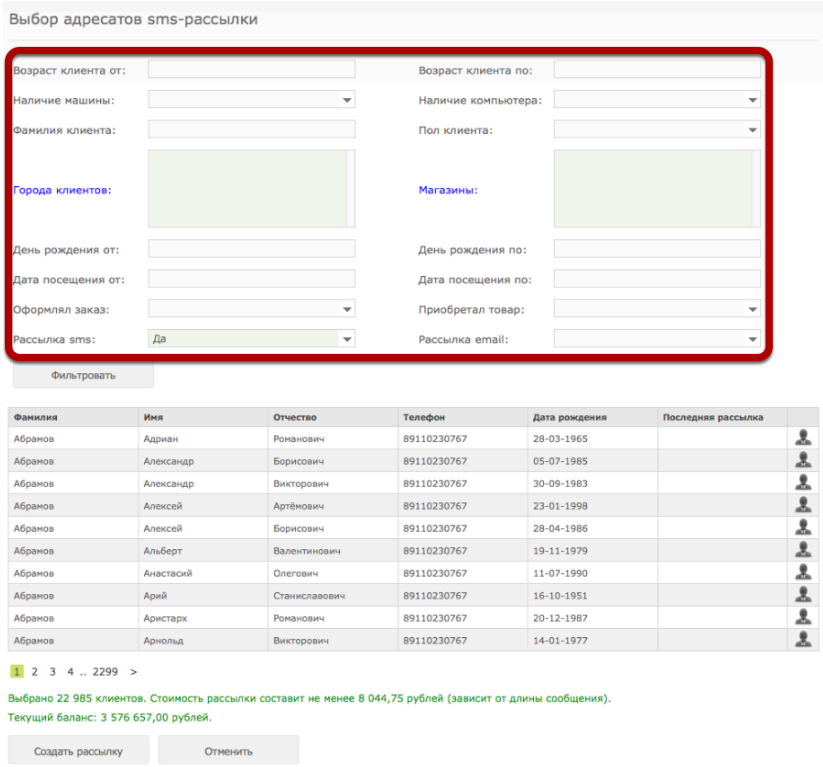
## Выберите в меню пункт "Рассылки SMS"



# Нажмите на кнопку "Новая рассылка"




# Задайте фильтр по клиентской базе




Можно указать:

**Возраст клиента** - позволяет создать рассылку по клиентам определенного возраста.

**Пол клиента** - позволяет создать рассылку только мужчинам или только женщинам .

**Город** - город клиента, который был указан при создании клиента.

**Название магазина** - магазин в котором был сделан последний заказ.

**Наличие машины, наличие компьютера** - позволяют выбрать только клиентов, для которых были проставлены соответствующие галочки.

**Фамилия клиента** - позволяет отфильтровать клиентов по началу фамилии (например, если ввести букву А, то будут показаны все клиенты, фамилия которых начинается на А).

**День рождения** - позволяет выбрать клиентов с днем рождения в определенный период, например, чтобы предложить клиентам, у которых день рождения на этой неделе, специальную скидку.

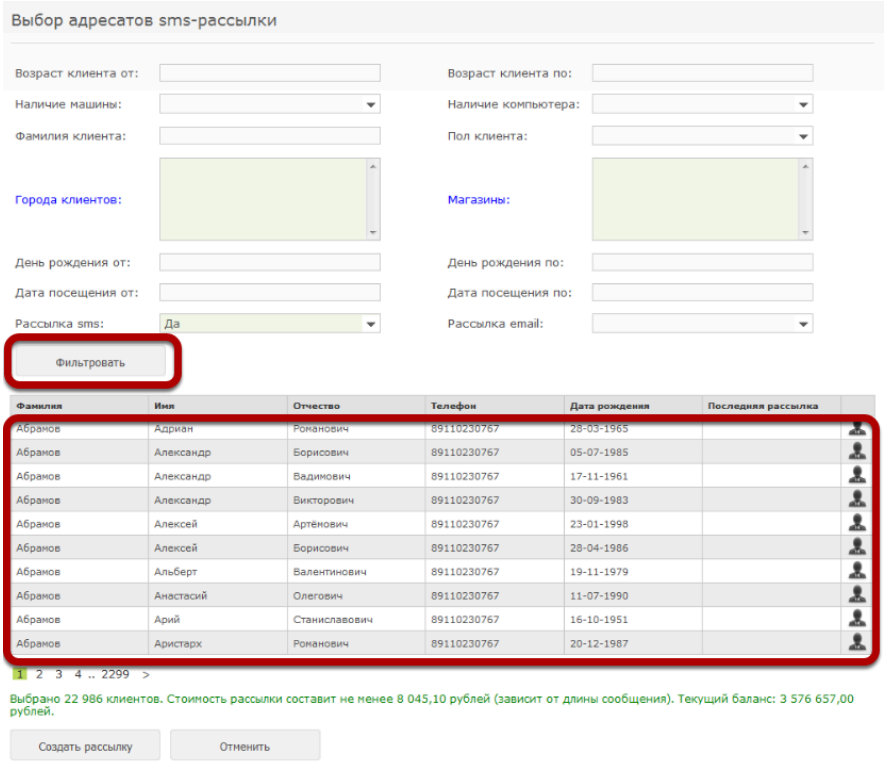
**Дата посещения** - дата последнего заказа, оформленного на данного клиента, позволяет выбрать клиентов, которые недавно были в салонах сети, либо наоборот, клиентов, которые уже давно не посещали магазины компании.

**Оформлял заказ** - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, оформлявших заказ определенного типа.

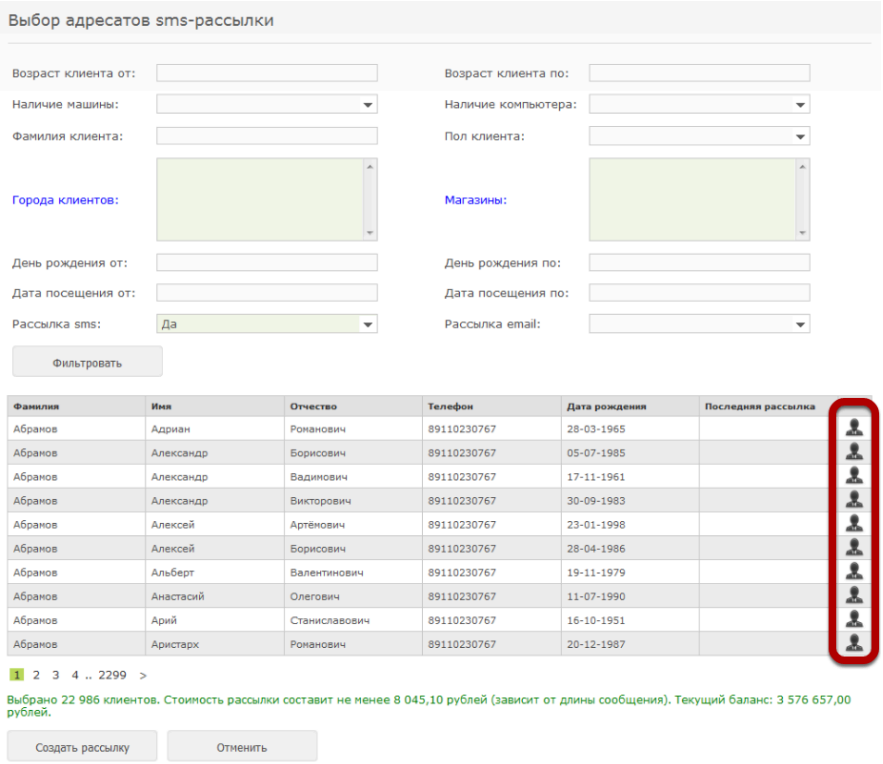
**Приобретал товар** - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, приобретавших в компании определенный товар.

**Рассылка смс и рассылка email** - позволяет выбрать только тех клиентов, которые согласились на рассылку смс или email (при создании которых, были проставлены соответствующие галочки)

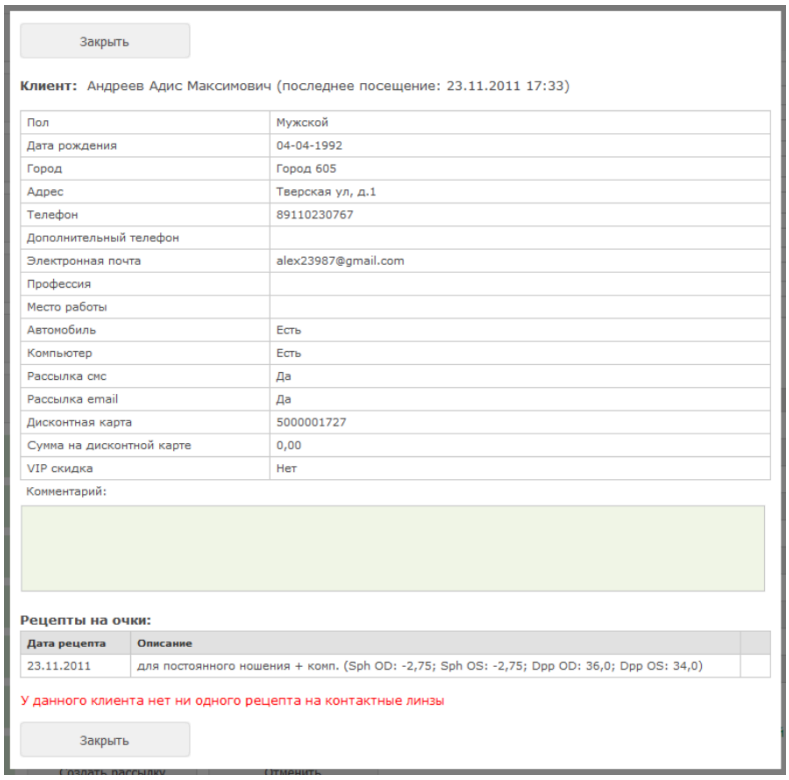
## После того, как данные фильтра были заполнены, нажмите на кнопку "Фильтровать". Будет отображен список клиентов, соответствующих фильтру



# Чтобы посмотреть дополнительную информацию о клиенте, нажмите на иконку в соответствующей строке



# В появившемся окне будет отображена более полная информация о клиенте



Закрыть

**Клиент:** Андреев Адис Максимович (последнее посещение: 23.11.2011 17:33)

| | |
|---|---|
| Пол | Мужской |
| Дата рождения | 04-04-1992 |
| Город | Город 605 |
| Адрес | Тверская ул, д.1 |
| Телефон | 89110230767 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | alex23987@gmail.com |
| Профессия | |
| Место работы | |
| Автомобиль | Есть |
| Компьютер | Есть |
| Рассылка смс | Да |
| Рассылка email | Да |
| Дисконтная карта | 5000001727 |
| Сумма на дисконтной карте | 0,00 |
| VIP скидка | Нет |

Комментарий:

**Рецепты на очки:**

| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 23.11.2011 | для постоянного ношения + комп. (Sph OD: -2,75; Sph OS: -2,75; Dpp OD: 36,0; Dpp OS: 34,0) | |

У данного клиента нет ни одного рецепта на контактные линзы

Закрыть

# Внизу страницы будет указано общее выбранное количество клиентов и стоимость рассылки

Выбор адресатов sms-рассылки

Возраст клиента от: | Возраст клиента по:

Наличие машины: | Наличие компьютера:

Фамилия клиента: | Пол клиента:

Города клиентов: | Магазины:

День рождения от: | День рождения по:

Дата посещения от: | Дата посещения по:

Рассылка sms: Да | Рассылка email:

Фильтровать

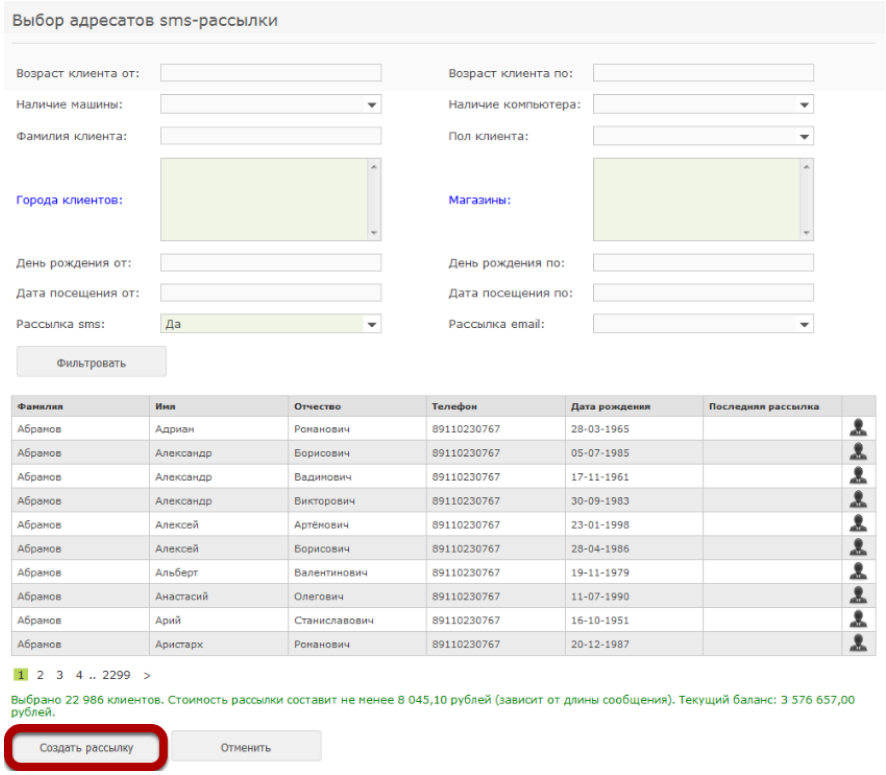
| Фамилия | Имя | Отчество | Телефон | Дата рождения | Последняя рассылка | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Абранов | Адриан | Романович | 89110230767 | 28-03-1965 | | |
| Абранов | Александр | Борисович | 89110230767 | 05-07-1985 | | |
| Абранов | Александр | Вадимович | 89110230767 | 17-11-1961 | | |
| Абранов | Александр | Викторович | 89110230767 | 30-09-1983 | | |
| Абранов | Алексей | Артёнович | 89110230767 | 23-01-1998 | | |
| Абранов | Алексей | Борисович | 89110230767 | 28-04-1986 | | |
| Абранов | Альберт | Валентинович | 89110230767 | 19-11-1979 | | |
| Абранов | Анастасий | Олегович | 89110230767 | 11-07-1990 | | |
| Абранов | Арий | Станиславович | 89110230767 | 16-10-1951 | | |
| Абранов | Аристарх | Романович | 89110230767 | 20-12-1987 | | |

1 2 3 4 .. 2299 >

Выбрано 22 986 клиентов. Стоимость рассылки составит не менее 8 045,10 рублей (зависит от длины сообщения). Текущий баланс: 3 576 657,00 рублей.

Создать рассылку | Отменить

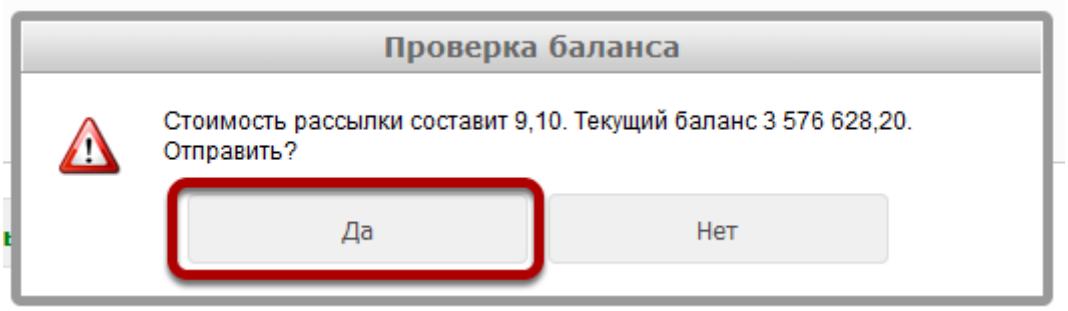
# Нажмите на кнопку "Создать рассылку"



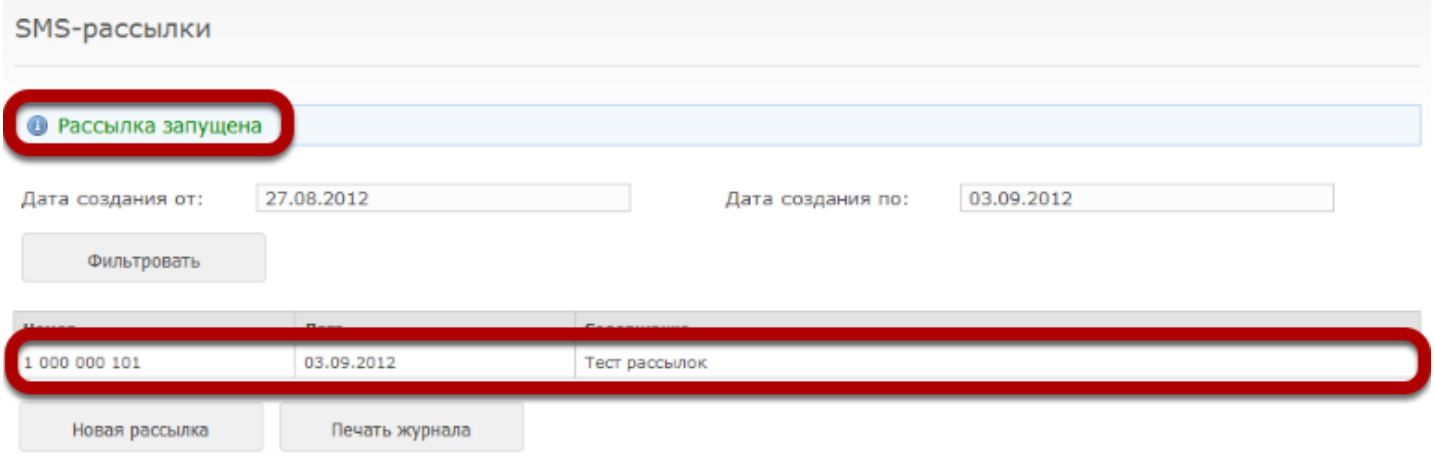

# Укажите содержание рассылки и нажмите на кнопку "Отправить"

По мере написания сообщения, будут изменяться счетчики знаков и количества смс, необходимых для отправки этого сообщения

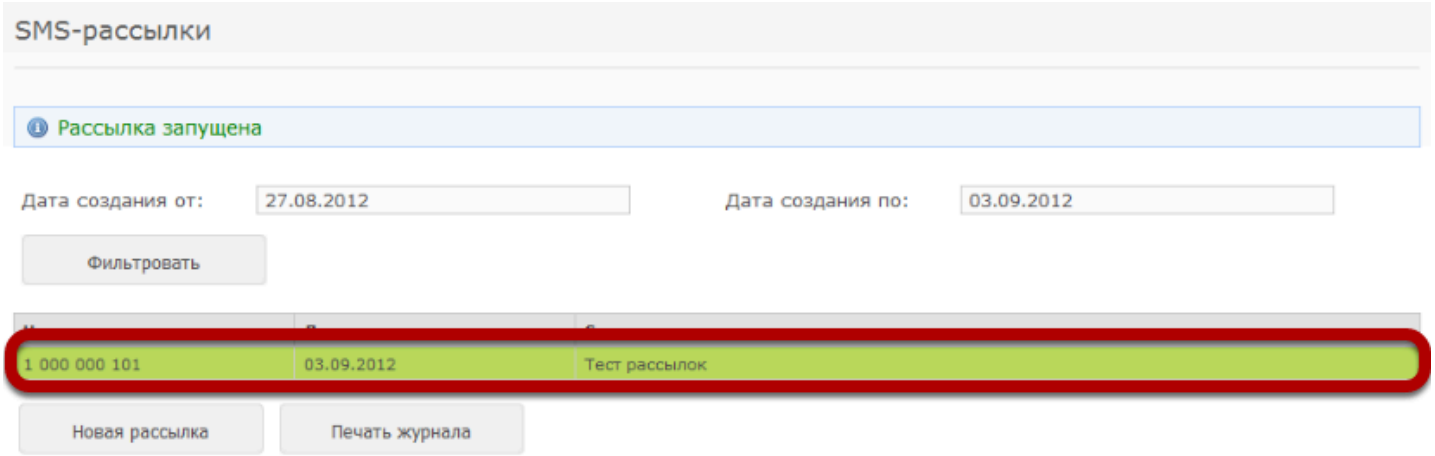
## В появившемся диалоговом окне нажмите "Да"



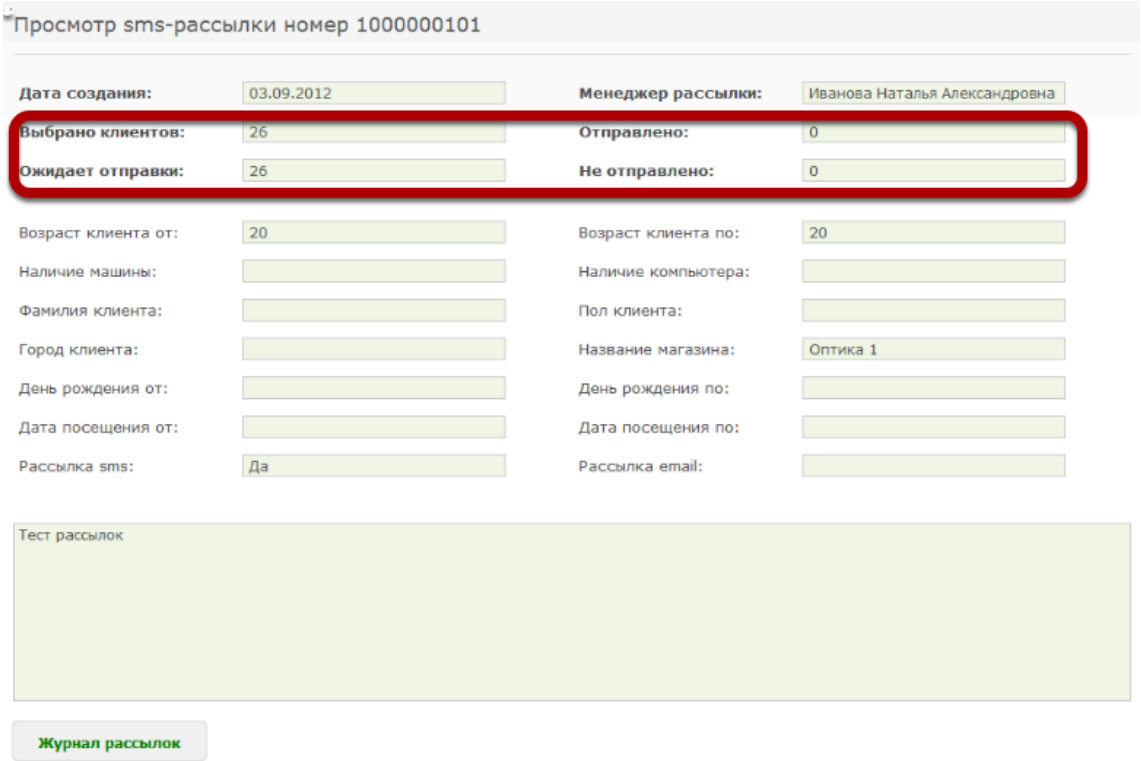

## Рассылка sms будет запущена. Информация о рассылке отобразится в журнале рассылок




## Нажмите на рассылку, чтобы просмотреть детальную информацию по ней



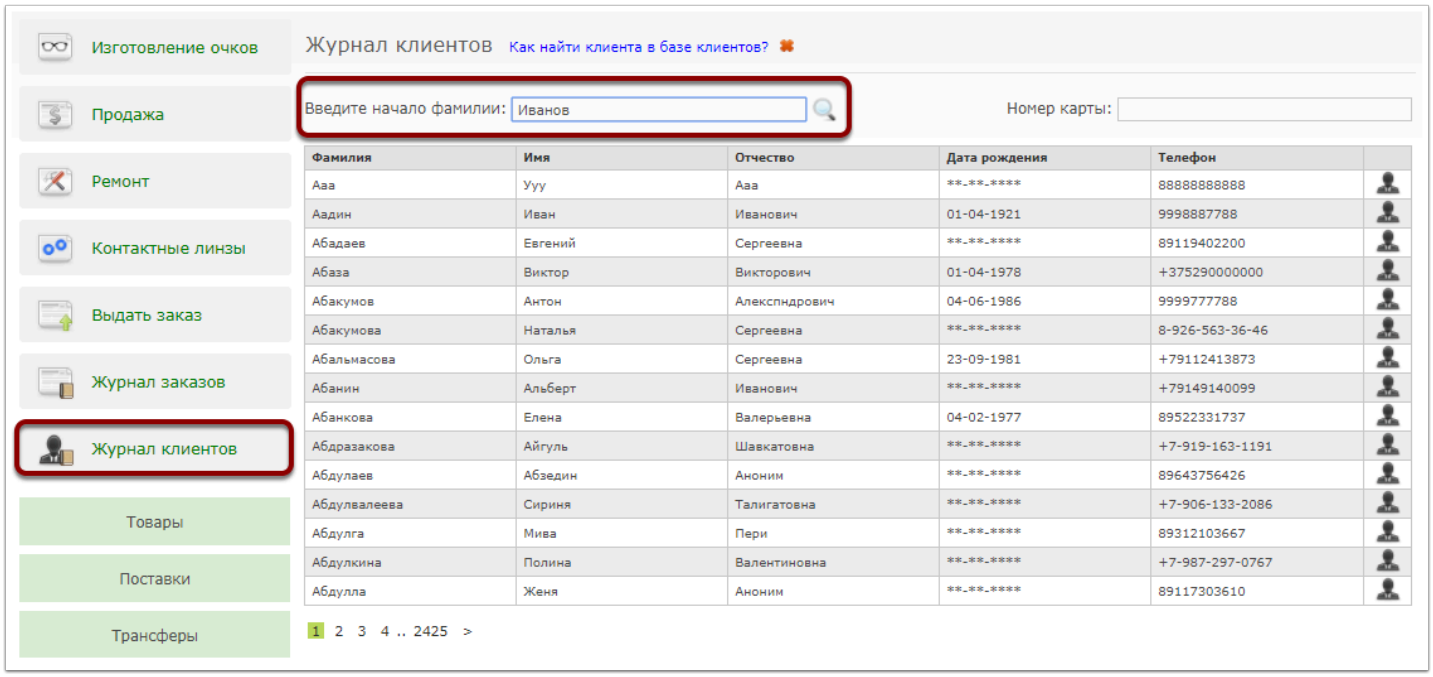
## По рассылке можно посмотреть статус отправки sms - сколько было отправлено, сколько ожидает отправки и сколько не получилось отправить



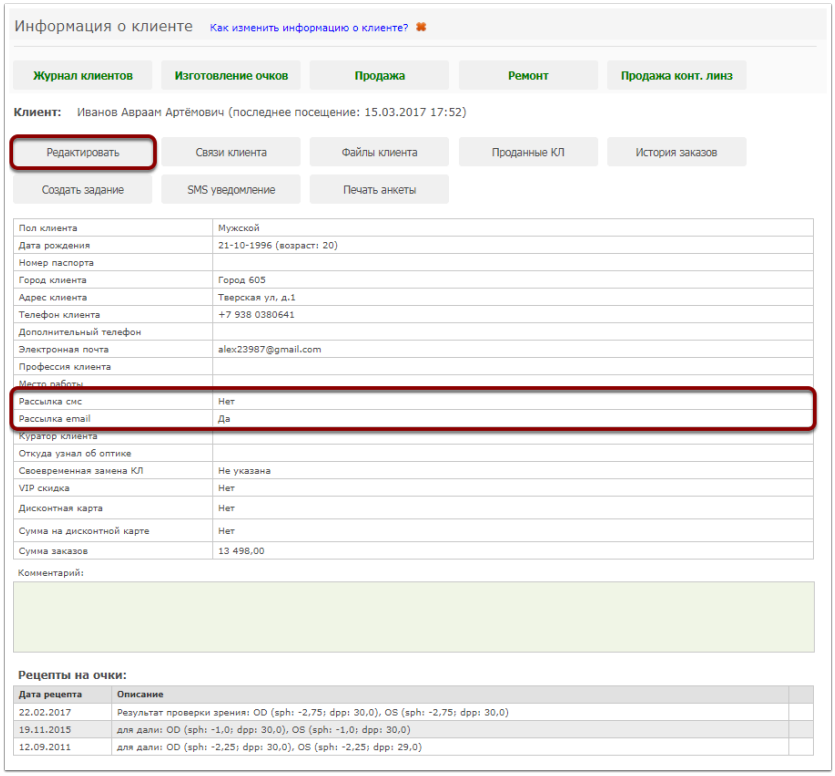

Внимание! Рассылка смс-сообщений будет осуществляться только тем клиентам, у кого стоит согласие на получение таковой. Как отметить для клиента согласие на СМС-рассылку, смотрите по ссылке ниже

## Как проставить согласие на sms-рассылку

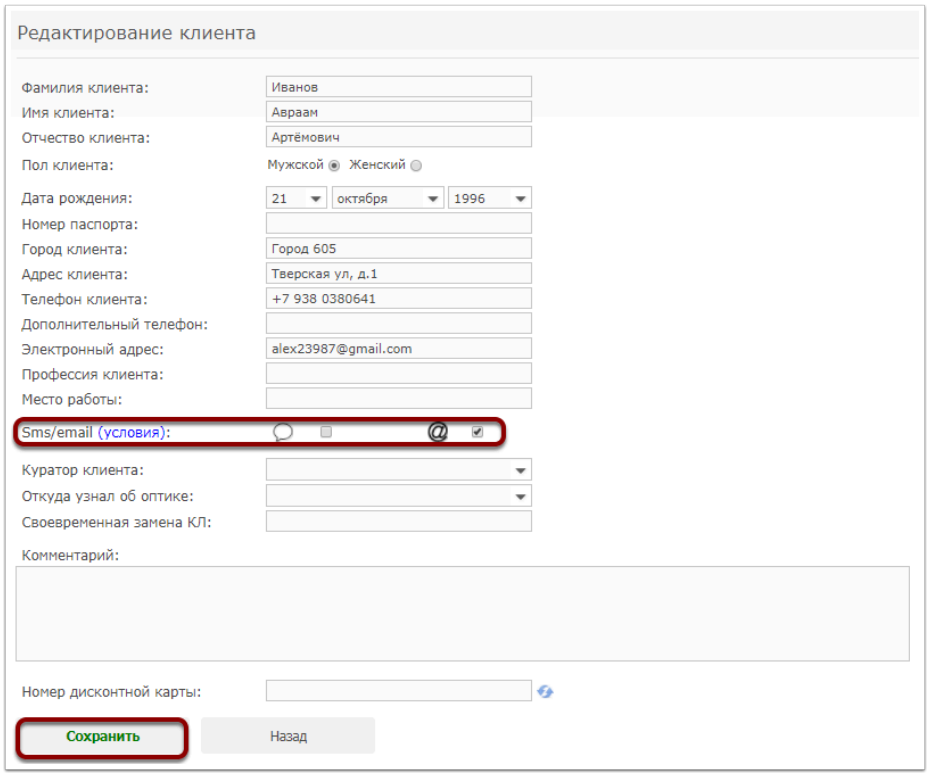
Согласие на смс-рассылку проставляется в карточке клиетов. Для того, чтобы проверить проставлено или нет согласие на получение информационных сообщений, необходимо в журнале клиентов выбрать нужного, введя его инициалы (фамилию, имя) или номер карты, а затем нажать кнопку "Поиск" (Лупа)




В открывшемся окне в графе "Согласие на получение sms-рассылки" должно стоять "Да"




В случае, если при повтором посещении оптики клиент поменяет свое мнение и согласится на получение sms-рассылки, информацию клиента можно отредактировать, нажав на кнопку "Редактировать".



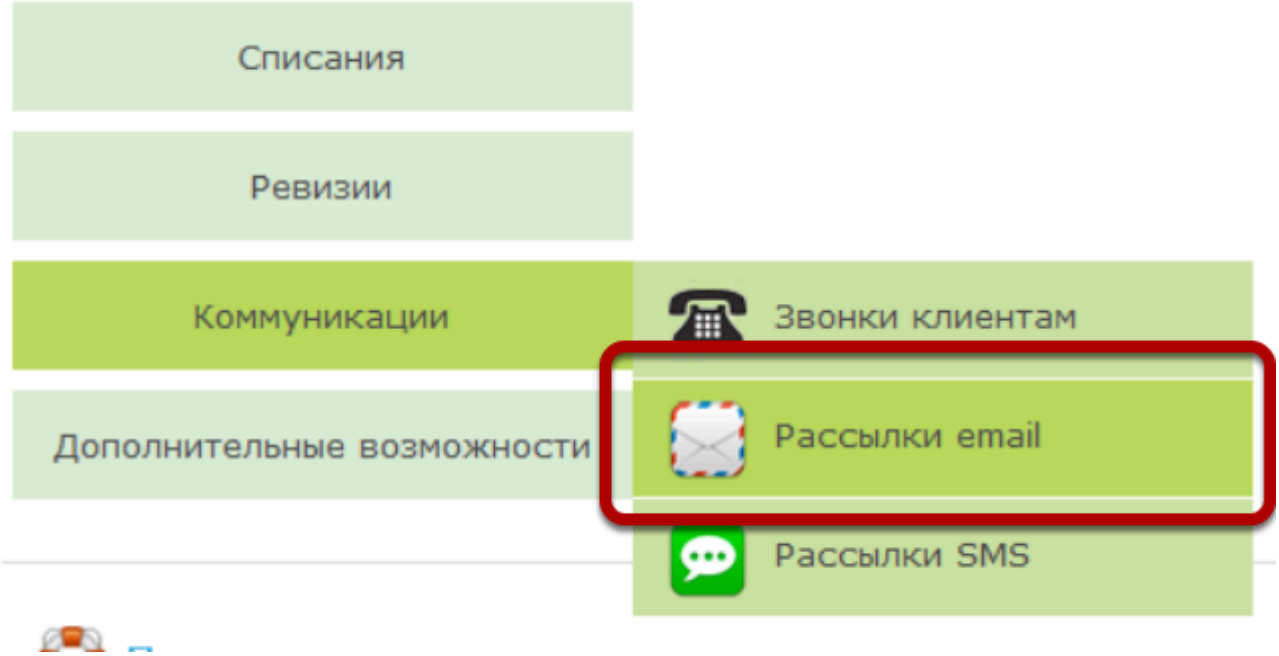

В поле для редактирования необходимо проставить галочку на согласие на sms-рассылку, после чего нажать кнопку "Сохранить".

# Как провести e-mail рассылку по клиентской базе?

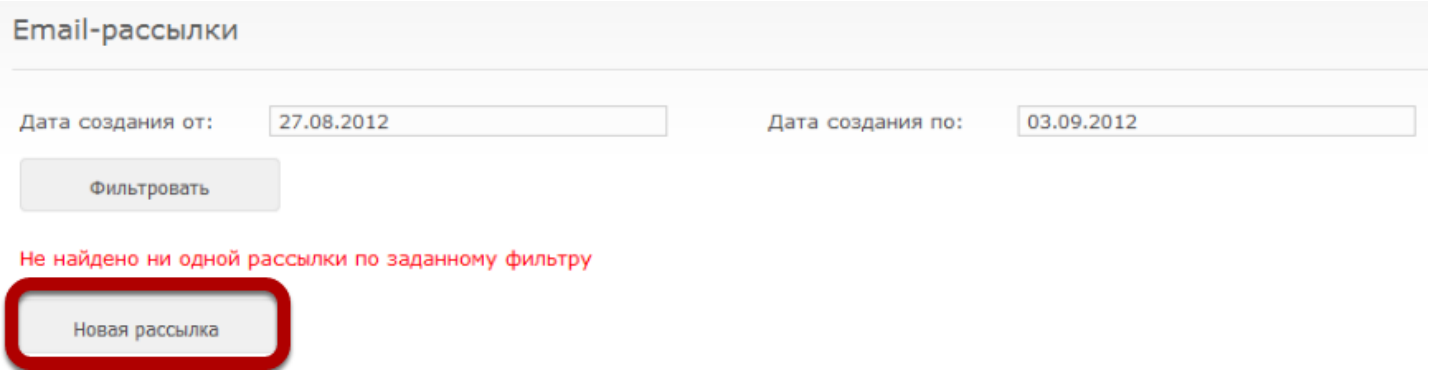
Создавать e-mail рассылки по клиентской базе, в зависимости от настроек системы, могут пользователи с уровнем доступа "Менеджмент", "Секретарь", "Продавец-консультант", "Врач-офтальмолог".

Рассылка email сообщений является платной и возможна только в случае наличия нужной суммы на вашем счете. Чтобы пополнить баланс для email-рассылок, обратитесь в техническую поддержку компании ИТигрис.

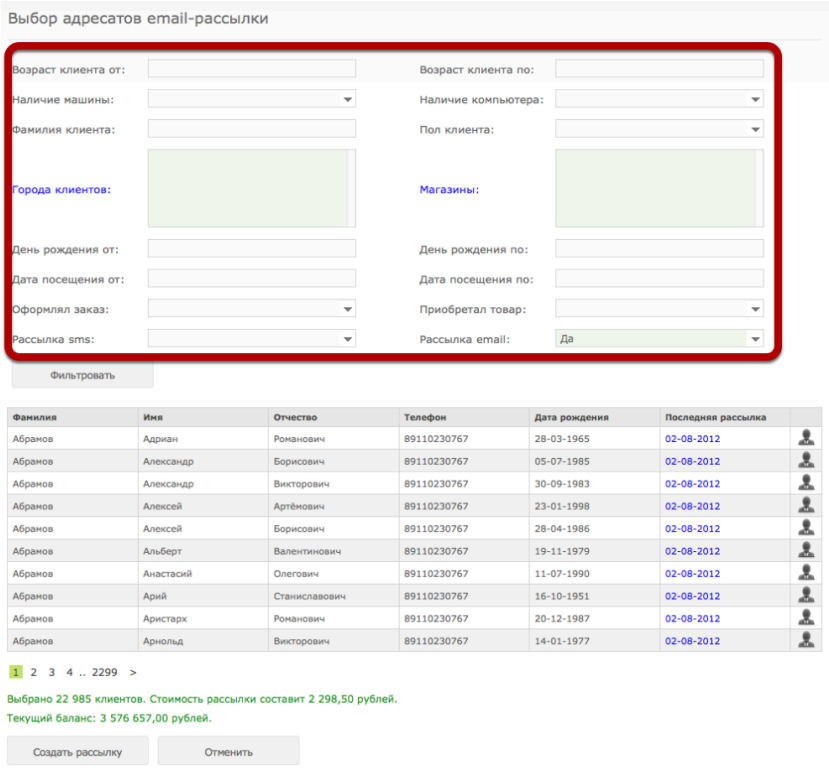
## Выберите в меню пункт "Рассылки email"



# Нажмите на кнопку "Новая рассылка"




# Задайте фильтр по клиентской базе



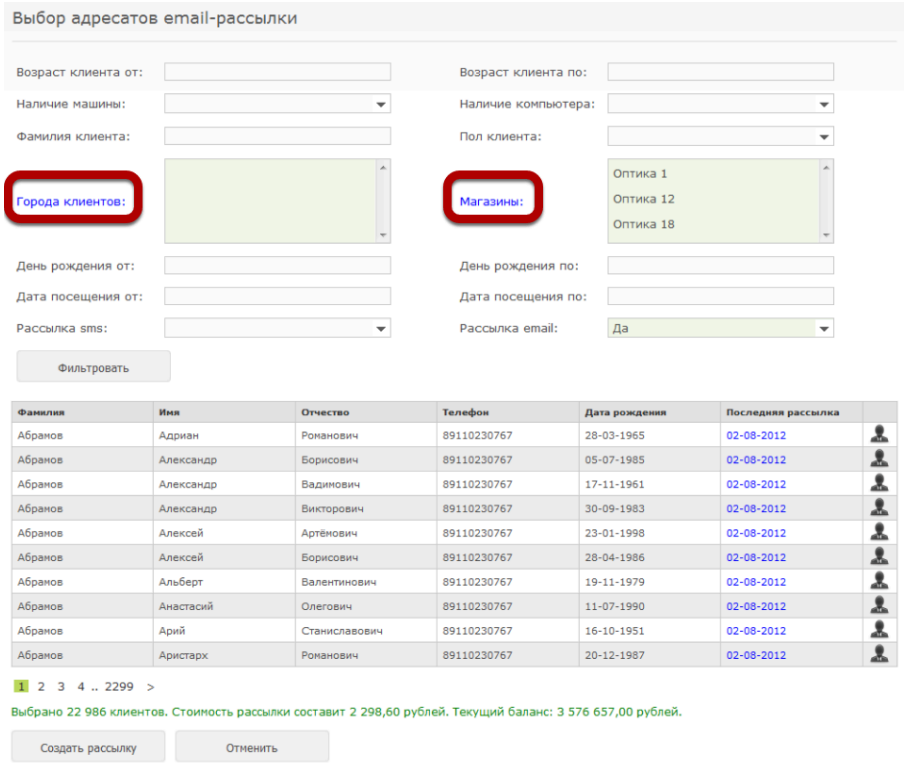

Можно указать:

**Возраст клиента** - позволяет создать рассылку по клиентам определенного возраста;
**Пол клиента** - позволяет создать рассылку только мужчинам или только женщинам;
**Город** - город клиента, который был указан при создании клиента;
**Название магазина** - магазин в котором был сделан последний заказ;
**Наличие машины, наличие компьютера** - позволяют выбрать только клиентов, для которых были проставлены соответствующие галочки;
**Фамилия клиента** - позволяет отфильтровать клиентов по началу фамилии (например, если ввести букву А, то будут показаны все клиенты, фамилия которых начинается на А);

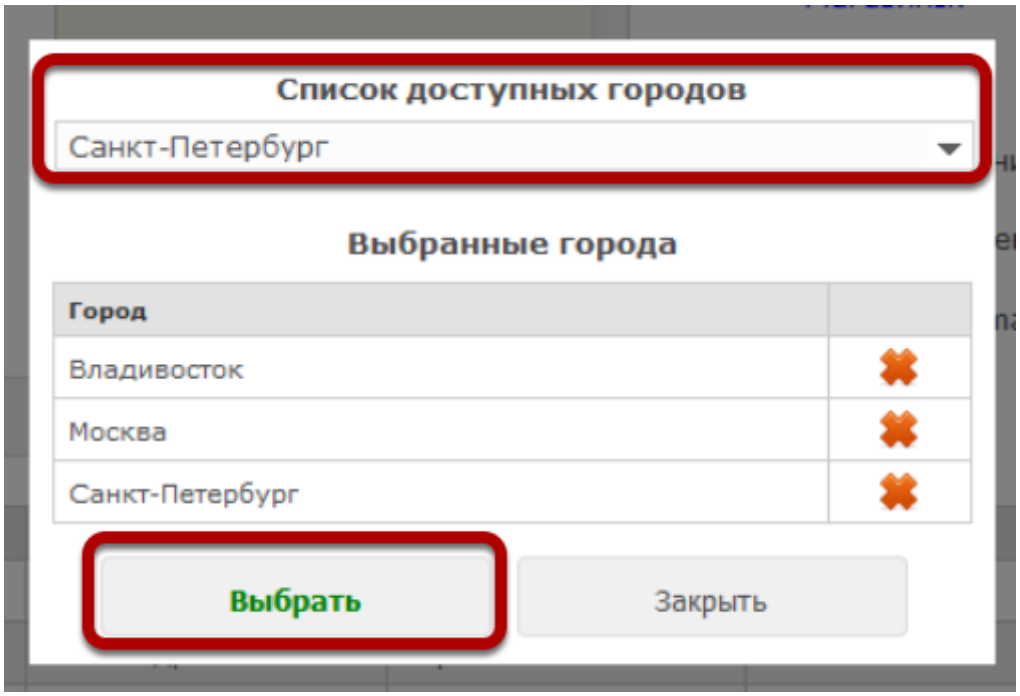
**День рождения** - позволяет выбрать клиентов с днем рождения в определенный период, например, чтобы предложить клиентам, у которых день рождения на этой неделе, специальную скидку;
**Дата посещения** - дата последнего заказа, оформленного на данного клиента, позволяет выбрать клиентов, которые недавно были в салонах сети, либо наоборот, клиентов, которые уже давно не посещали магазины компании;
**Оформлял заказ** - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, оформлявших заказ определенного тип;
**Приобретал товар** - позволяет выбрать только клиентов, хотя бы раз, приобретавших в компании определенный товар;
**Рассылка смс и рассылка email** - позволяет выбрать только тех клиентов, которые согласились на рассылку смс или email (при создании которых, были проставлены соответствующие галочки).

# ПРИМЕР РАССЫЛКИ:

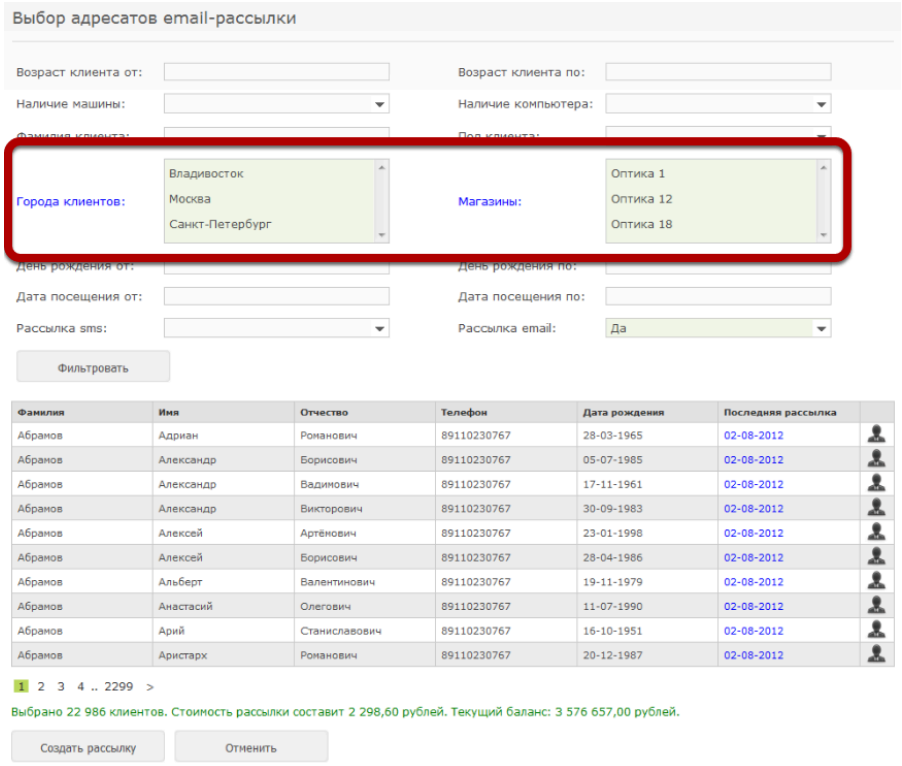
## Чтобы сделать рассылку по клиентам определенных городов или магазинов, нажмите на пункт "Города клиентов" или "Магазины"



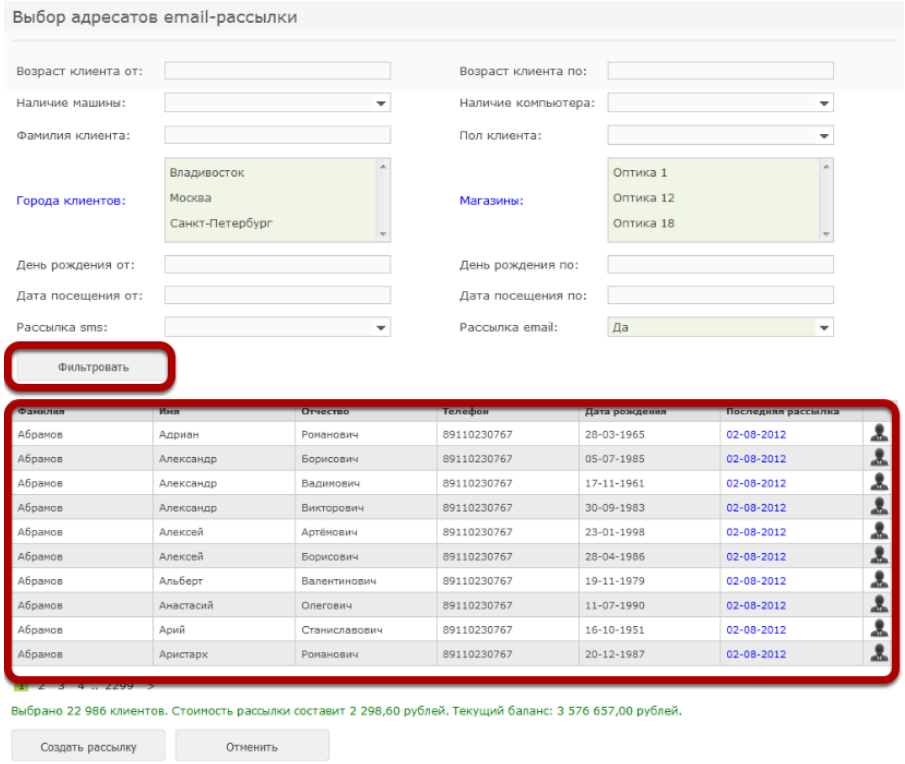
## В появившемся окне выберите нужные города или магазины и нажмите на кнопку "Выбрать"



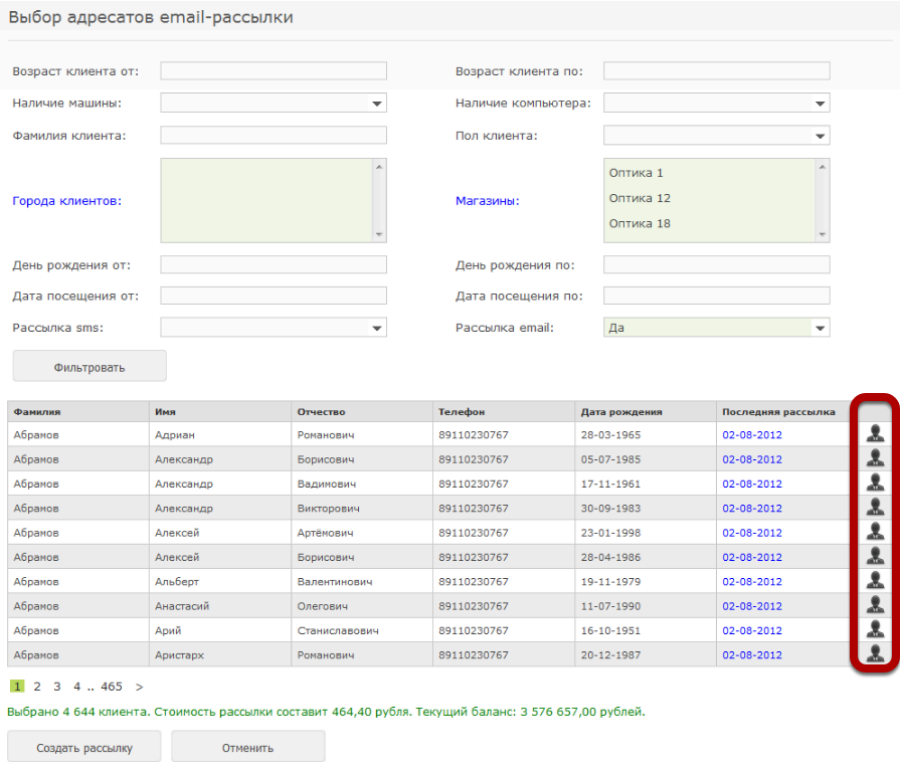

## Выбранные города и магазины будут указаны в соответствующих списках



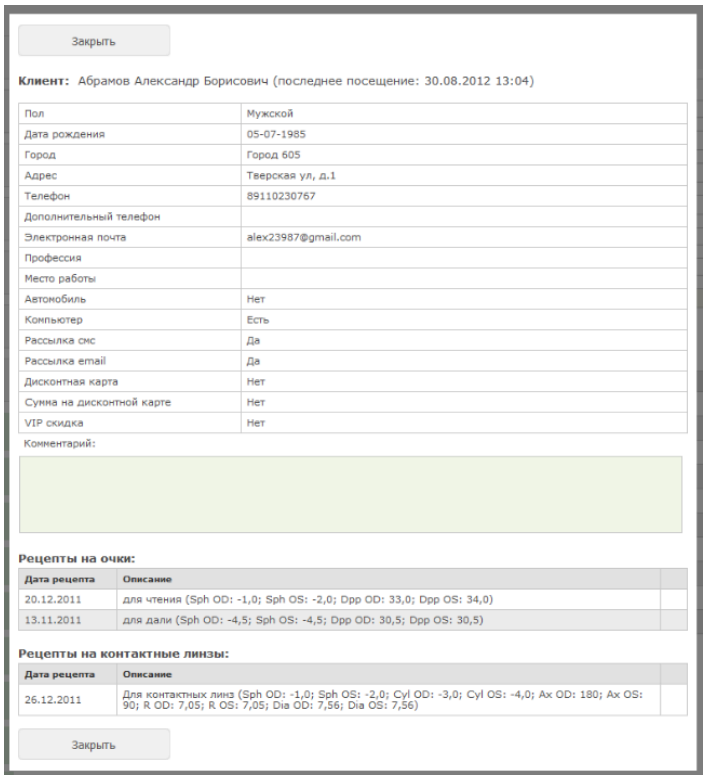
# После того, как данные фильтра были заполнены, нажмите на кнопку "Фильтровать". Будет отображен список клиентов, соответствующих фильтру



# Чтобы посмотреть дополнительную информацию о клиенте, нажмите на иконку в соответствующей строке



# В появившемся окне будет отображена более полная информация о клиенте



Закрыть

**Клиент:** Абрамов Александр Борисович (последнее посещение: 30.08.2012 13:04)

| | |
|---|---|
| Пол | Мужской |
| Дата рождения | 05-07-1985 |
| Город | Город 605 |
| Адрес | Тверская ул, д.1 |
| Телефон | 89110230767 |
| Дополнительный телефон | |
| Электронная почта | alex23987@gmail.com |
| Профессия | |
| Место работы | |
| Автомобиль | Нет |
| Компьютер | Есть |
| Рассылка смс | Да |
| Рассылка email | Да |
| Дисконтная карта | Нет |
| Сумма на дисконтной карте | Нет |
| VIP скидка | Нет |

Комментарий:

**Рецепты на очки:**

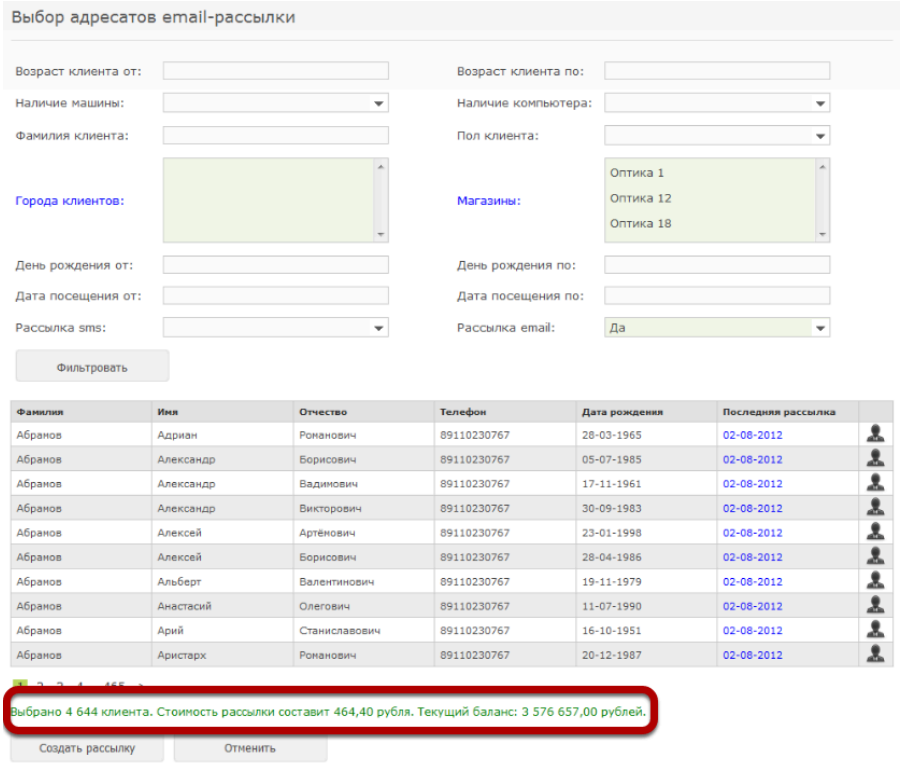
| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 20.12.2011 | для чтения (Sph OD: -1,0; Sph OS: -2,0; Dpp OD: 33,0; Dpp OS: 34,0) | |
| 13.11.2011 | для дали (Sph OD: -4,5; Sph OS: -4,5; Dpp OD: 30,5; Dpp OS: 30,5) | |

**Рецепты на контактные линзы:**

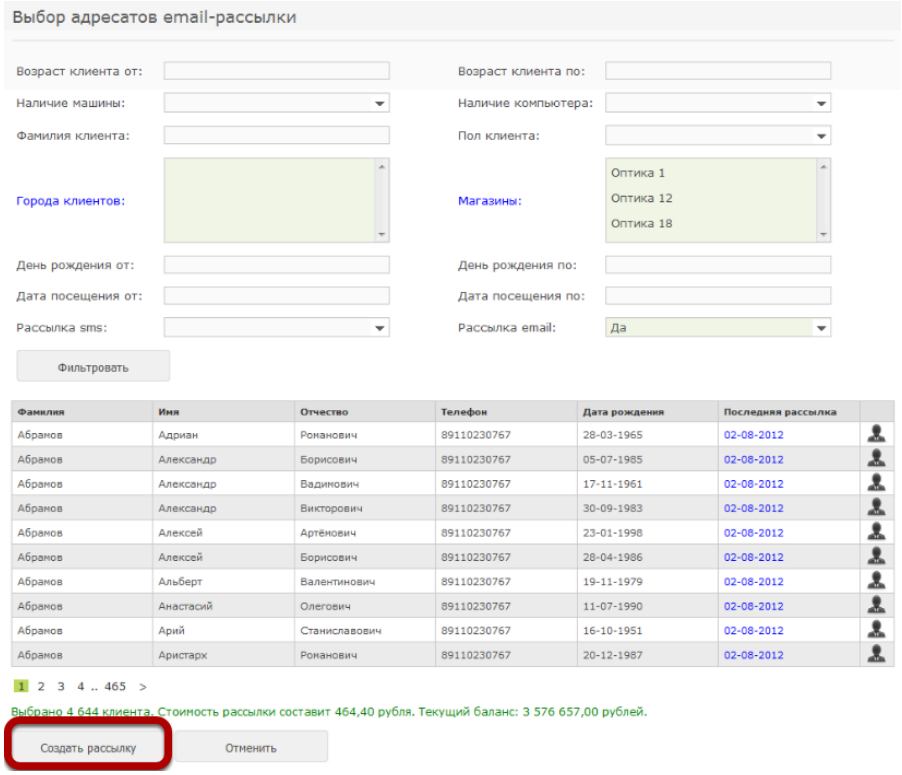
| Дата рецепта | Описание | |
|---|---|---|
| 26.12.2011 | Для контактных линз (Sph OD: -1,0; Sph OS: -2,0; Cyl OD: -3,0; Cyl OS: -4,0; Ax OD: 180; Ax OS: 90; R OD: 7,05; R OS: 7,05; Dia OD: 7,56; Dia OS: 7,56) | |

Закрыть

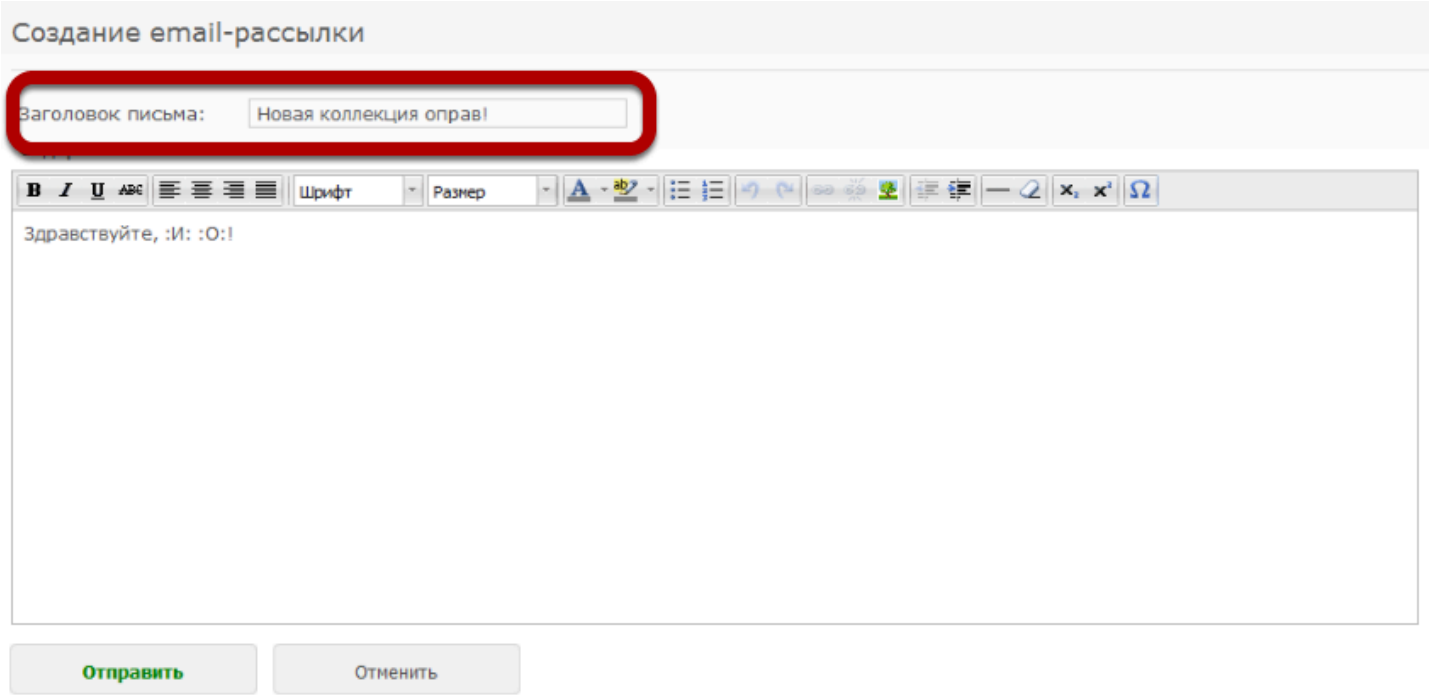
# Внизу страницы будет указано общее выбранное количество клиентов и стоимость рассылки



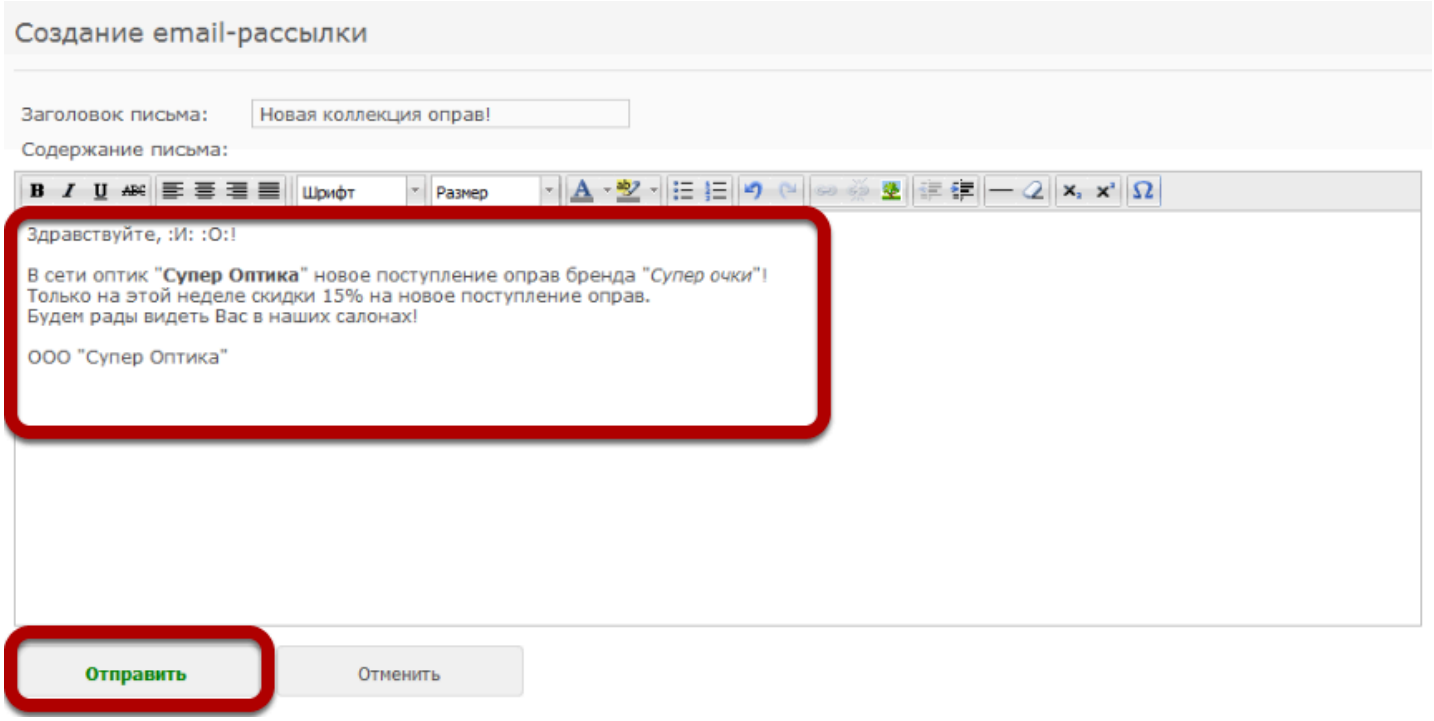
# Нажмите на кнопку "Создать рассылку"




# Укажите тему письма

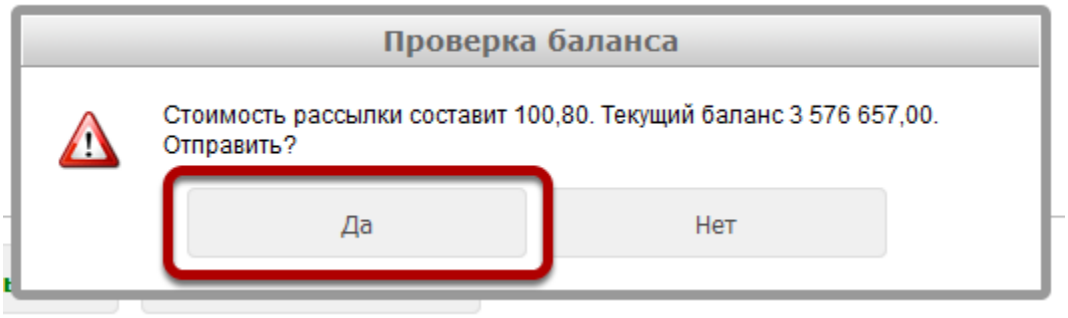


## Введите текст письма и нажмите на кнопку "Отправить"

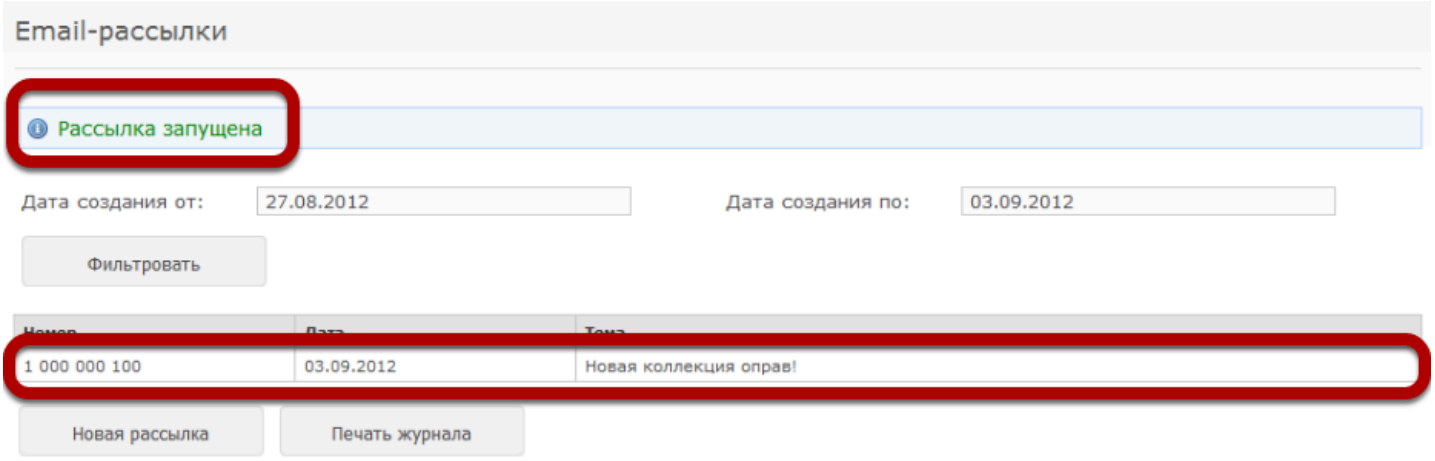



В письме можно использовать специальные символы :Ф: :И: :О:, которые будут автоматически заменены на фамилию, имя и отчество клиента, которому адресуется письмо.

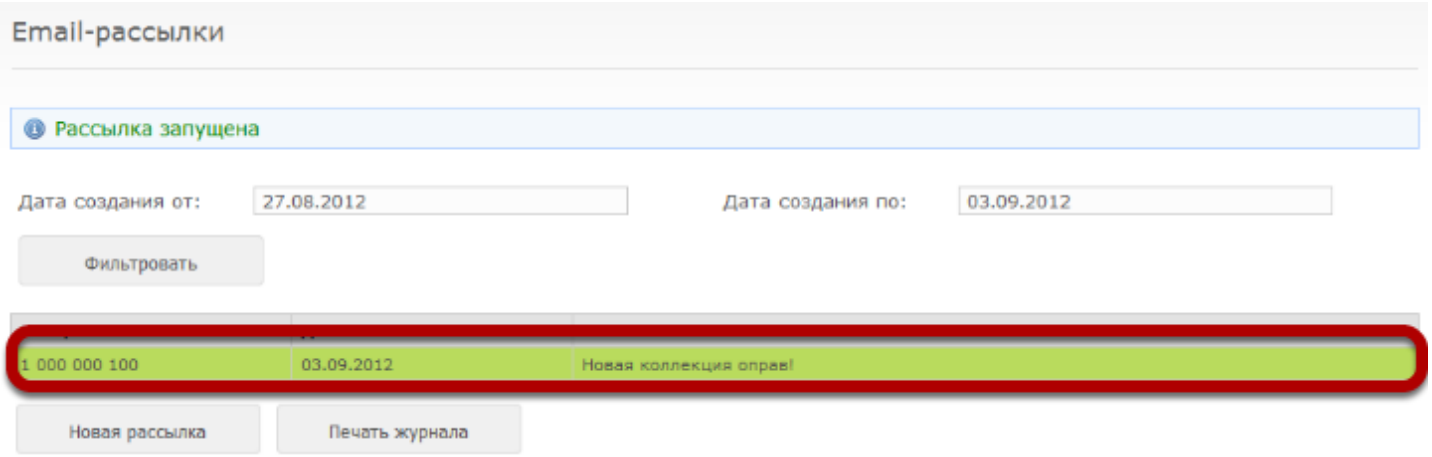
## В появившемся диалоговом окне нажмите "Да"



## Рассылка писем будет запущена. Информация о рассылке отобразится в журнале рассылок




## Нажмите на рассылку, чтобы просмотреть детальную информацию по ней



## По рассылке можно посмотреть статус отправки писем - сколько было отправлено, сколько ожидает отправки и сколько невозможно отправить

Просмотр email-рассылки номер 1000000012

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Дата создания:** | 02.08.2012 | **Менеджер рассылки:** | Иванова Наталья Александровна |
| **Выбрано клиентов:** | 22 988 | **Отправлено:** | 3 481 |
| **Ожидает отправки:** | 0 | **Не отправлено:** | 19 507 |
| Возраст клиента от: | | Возраст клиента по: | |
| Наличие машины: | | Наличие компьютера: | |
| Фамилия клиента: | | Пол клиента: | |
| Города клиентов: | | Магазины: | |
| День рождения от: | | День рождения по: | |
| Дата посещения от: | | Дата посещения по: | |
| Рассылка sms: | | Рассылка email: | Да |
| Тема сообщения: | Тестирование | | |

Здравствуйте, :И: :О:!

Журнал рассылок

## Получателю на почту придет письмо вот в таком виде (из примера выше):

Поместить во входящие | Ещё | 6 из 16 782

Новая коллекция оправ!

optima@itigris.ru через amazonses.com 11:30 (41 мин. назад)
кому: мне

Здравствуйте, Вадим Михайлович!

В сети оптик "Супер-Оптика" новое поступление оправ бренда "Супер Очки"!
Только на этой неделе скидки 15% на новое поступление оправ.
Будем рабы видеть Вас в наших салонах!

ООО "Супер Оптика"

Нажмите здесь, чтобы Ответить или Переслать

Использовано 10%
Используется 1,61 ГБ из 15 ГБ

Правила программы
Технологии Google

Последние действия в аккаунте: 0 мин. назад
Дополнительная информация

Отправителем письма будет всегда адрес **optima@itigris.ru**

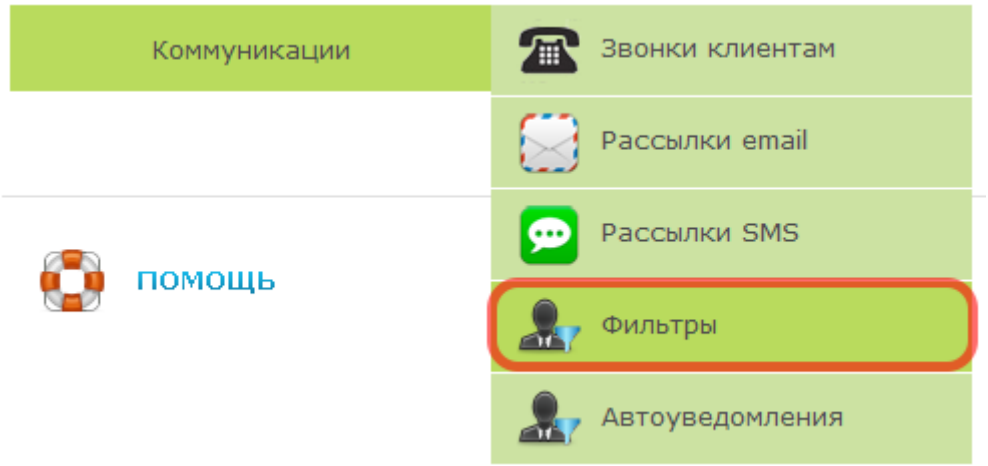
# Фильтры и автоуведомления

# Как настроить нужный фильтр?

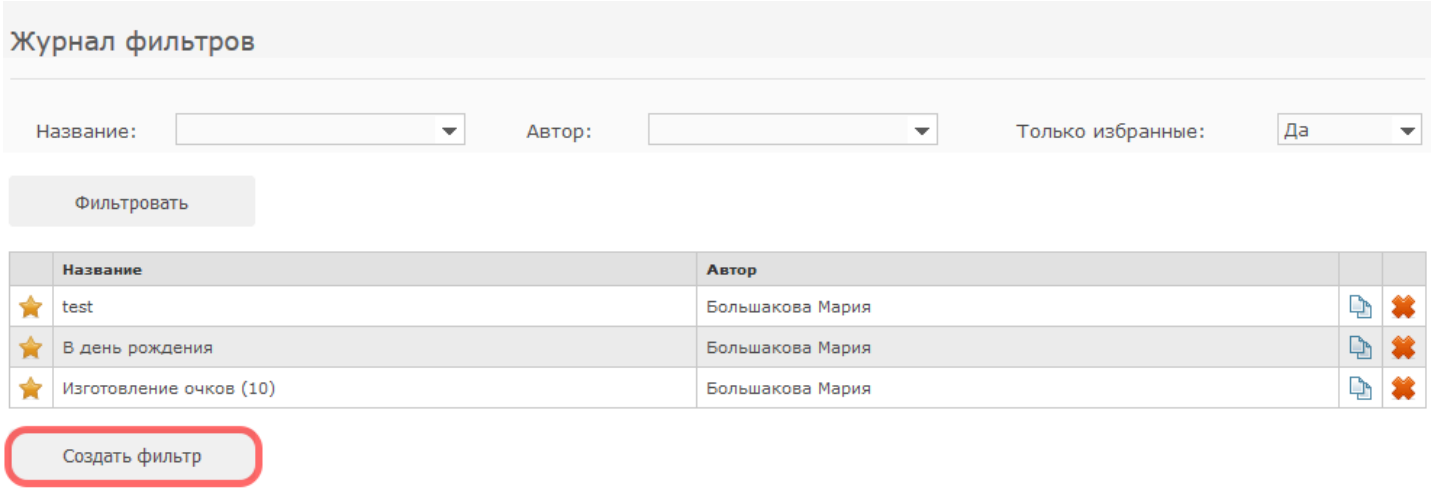
Система "ИТигрис Оптима" предоставляет много инструментов для эффективной работы с клиентской базой. Одним из таких инструментов является возможность делать выборки по клиентам по различным признакам (фильтры по клиентам). Вы можете создать и сохранить нужный вам в работе список фильров клиентов с различными настройками отбора.

Данный функционал доступен всем уровням пользователей, у которых подключен функционал коммуникаций. Если такого функционала у вас нет, обратитесь к менеджерам компании ИТигрис.

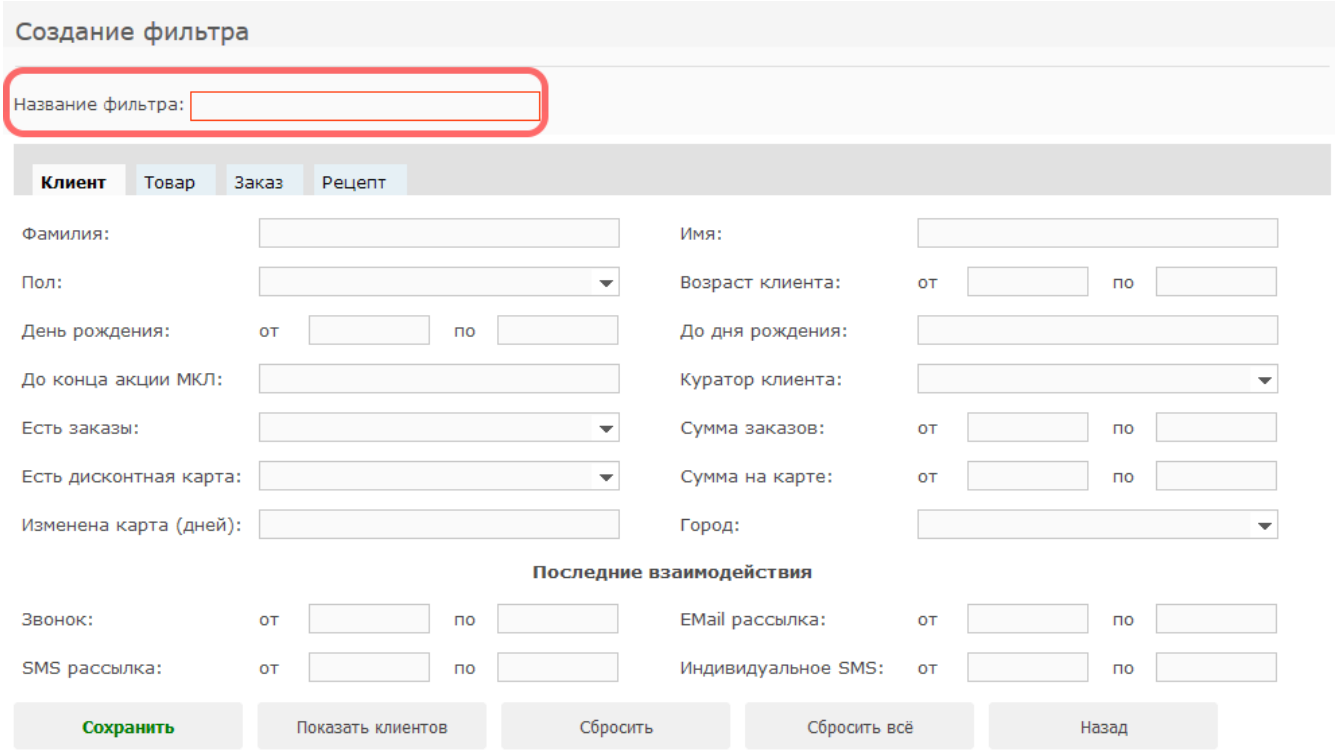
## Выберите в главном меню "Коммуникации" - "Фильтры"




## Нажмите "Создать фильтр"



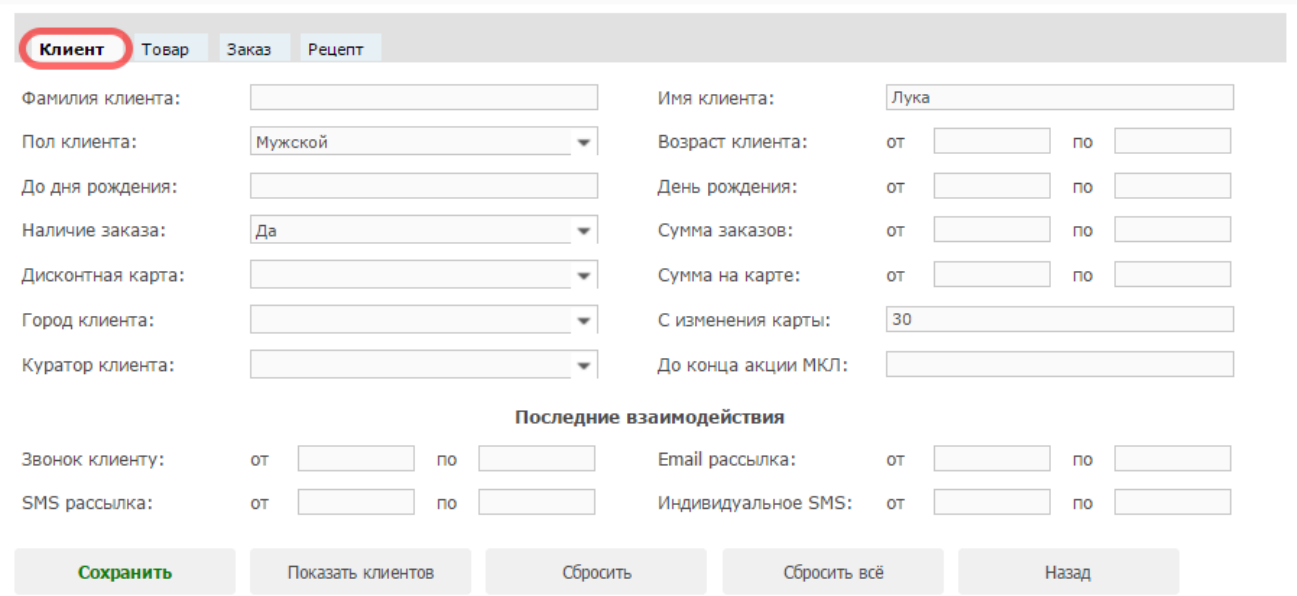
# Введите название фильтра




# Выберите нужную вкладку ("Клиент", "Товар", "Заказ" или "Рецепт") и настройте фильтры

Вы можете задавать нужные условия отбора сразу на нескольких вкладках. Система будет делать отбор по всем условиям, заданным на всех вкладках

# Вкладка "Клиент"

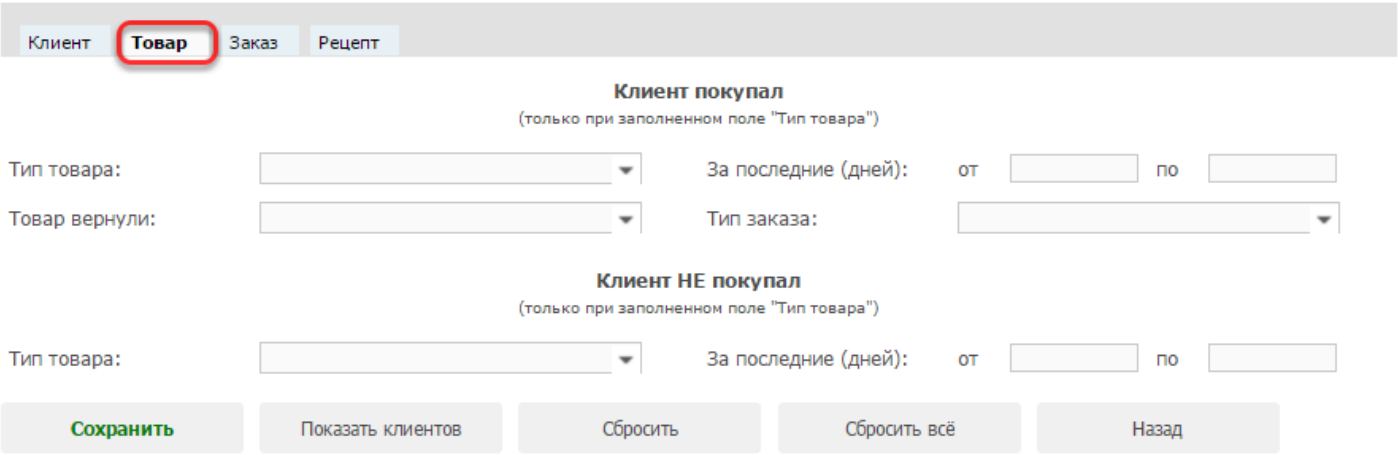



На этой вкладке вы можете настроить отбор клиентов по параметрам клиента.

Описание фильтров:
**Фамилия клиента** - отбор по фамилии клиента
**Имя клиента** - отбор по имени клиента
**Пол клиента** - отбор по полу клиента
**Возраст клиента**- отбор по возрасту клиента
**До дня рождения** - отбирает клиентов у которых День рождения наступит через указанное в данном поле количество дней
**День рождения** - позволяет отобрать клиентов, у которых День рождения наступит в интервал времени от N1 до N2 дней от сегодняшней даты.
**Наличие заказа** - позволяет оторать клиентов, которые уже оформляли какой-нибудь заказ в ваших салонах
**Сумма заказов** - позволяет отобрать клиентов с общей суммой оформленных ранее заказов на сумму от N1 до N2.
**Дисконтная карта** - отбор по наличию у клиента дисконтной карты. Клиент считается владельцем карты, если в карточке клиента в поле "Номер дисконтной карты" указан номер.
**Сумма на карте** - позволяет отобрать клиентов с суммами заказов на накопительной карте от N1 до N2. Это не то же самое, что отбор по Сумме заказов, так как по дисконтной карте данного клиента могли оформляться заказы и других клиентов (например членов его семьи).
**Город клиента** - отбор по городу клиент (Город должен быть указан в карточке клиента)
**С изменения карты** - измеряется в днях. Позволяет отобрать клиентов, укоторых новый порого скидок по дисконтным картам был преодолен за полседние N дней
**Куратор клиента** - позволяет отобрать клиентов по закрепленным за ними менеджером (для этого менеджер должен быть указан в карточке клиента)

**Звонок клиенту** - отбирает клиентов, которым был совершен последний звонок за период от N1 до N2 дней назад
**SMS рассылка** - отбирает клиентов, которым была отправлена СМС-рассылка за период от N1 до N2 дней. Индивидуальные СМС, например о готовности заказа в этом фильтре не учитываются
**Индивидуальные СМС** - отбирает клиентов, которым было отправлено последнее индивидуальное СМС в период от N1 до N2 дней назад. Например, СМС о готовности заказа

## Вкладка "Товар"



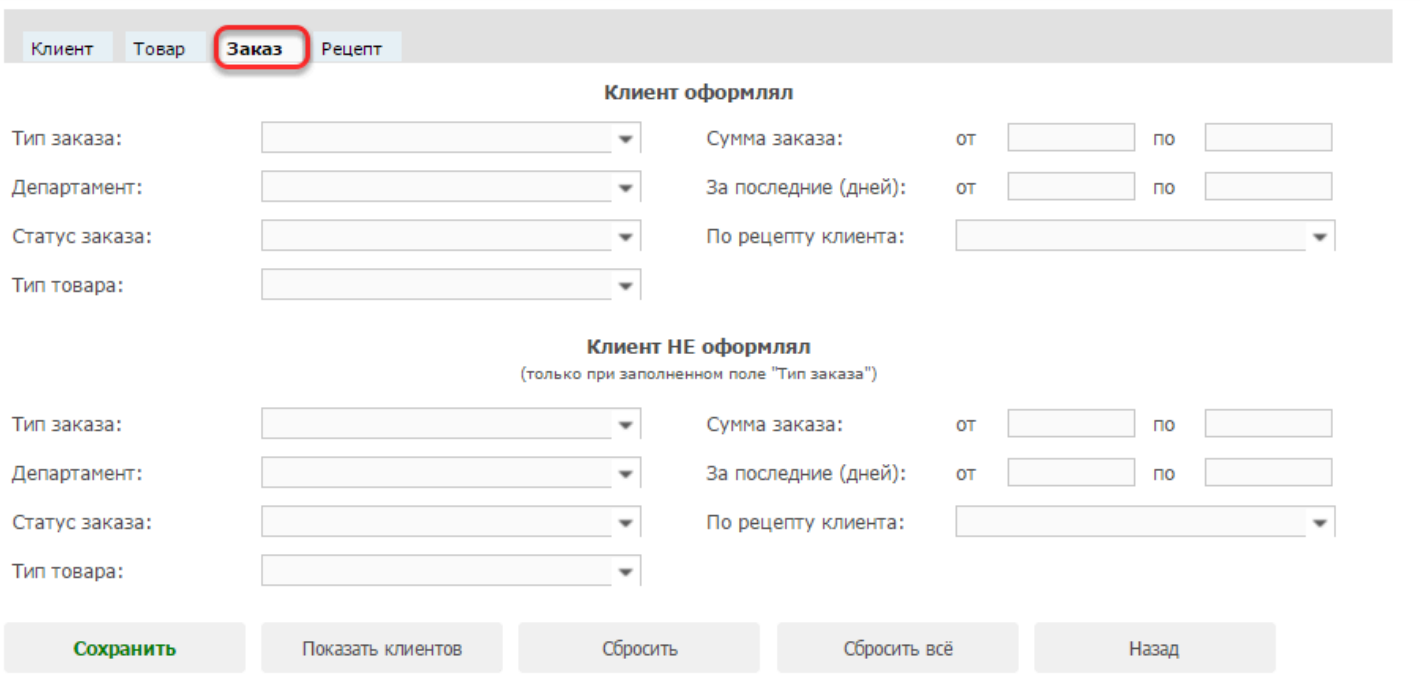

На этой вкладке вы можете настроить отбор клиентов по параметрам товаров, который они покапали или не покупали

Обязательным условием для отбора является указание товара в поле "Тип товара". Для каждого типа товара будет добавленно несколько фильтров по свойственным только им параметрам.

Описание фильтров  (Клиент покупал):
**Тип товара** - отбор клиентов, которые приобретали указанный тип товар
**За последние (дней)** - отбор клиентов, которые приобретали (или вернули в случае установленного фильтра "Товар вернули" со значением "Да") указанный тип товара за период от N1 до N2 дней назад.
**Товар вернули** - отбор клиентов, которые оформили возврат указанного типа товара
**Тип заказа** - применяет указанные фильтры только к выбранному типу заказа.

Описание фильтров (Клиент НЕ покупал):
**Тип товара** - отбор клиентов, которые не покапали указанный тип товара
**За последние (дней)** - отбор клиентов, которые не приобретали указанный тип товара за период от N1 до N2 дней назад.

# Вкладка "Заказ"



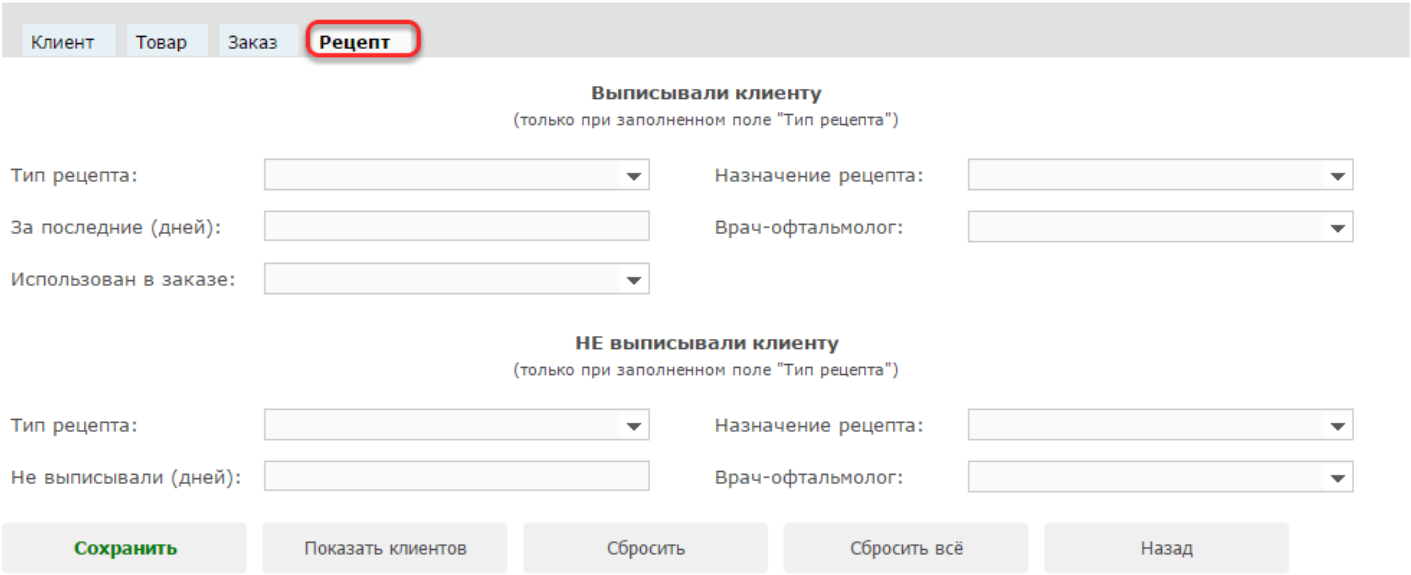

На этой вкладке вы можете настроить отбор клиентов по параметрам заказов, которые они оформляли или не оформляли

Обязательным условием для отбора является указание значения в поле "Тип заказа". При этом в поле "Тип заказа" вы можете отметить несколько типов заказов.

Описание фильтров  (Клиент оформлял):
**Тип заказа** - отбор клиентов, которые оформляли тот или иной тип заказа
**Сумма закза** - отбор клиентов, которые оформляли указанные типы заказов на сумму от N1 до N2 руб. (Имеется в виду сумма каждого конкретного заказа а не общая сумма заказов)
**Департамент** - отбор клиентов, которые оформляли указанные типы заказов в конкретном депаратменте или департаментах
**За последние (дней)** - отбор клиентов, которые оформляли указанные типы заказов за период от N1 до N2 дней назад
**Статус заказа** - отбор клиентов по статусу заказа. Имеются в виду заказы, которые получили тот или иной статус в указанный промежуток времени, а не тот статус, который у них в настоящее время

Описание фильтров (Клиент НЕ оформлял) - работают аналогично фильтрам описанным выше, только в отношении заказов, которые клиенты НЕ оформляли

# Вкладка "Рецепт"




На этой вкладке вы можете настроить отбор клиентов по параметрам рецептов, которые выписывались или НЕ выписывались клиенту

Описание фильтров  (Выписывали клиенту):
**Тип рецепта** - отбор клиентов, имеющих рецепты на очки или контактные линзы
**Назначение рецепта** - отбор клиентов по назначению рецепта
**За последние (дней)** - отбор клиентов, по которым были занесены рецепты за период от N1 до N2 дней назад
**Врач-отальмолог** - отбор клиентов по врачам, которые выписывали рецепты
**Использован в заказе** - отбор клиентов, которые оформляли или не оформляли заказы по указанным рецептам

Описание фильтров (Не выписывали клиенту) - работают аналогично фильтрам, описанным выше, только в отношении НЕ выписанных рецептов

# Заполните нужные поля

Создание фильтра

Название фильтра: тактные линзы по дисконтным картам

Клиент | Товар | Заказ | Рецепт

Фамилия:
Имя:
Пол:
Возраст клиента: от по
День рождения: от по
До дня рождения:
До конца акции МКЛ:
Куратор клиента:
Есть заказы:
Сумма заказов: от по
Есть дисконтная карта: Да
Сумма на карте: от 5000 по 15000
Изменена карта (дней):
Город: Город 670

**Последние взаимодействия**

Звонок: от по
EMail рассылка: от по
SMS рассылка: от по
Индивидуальное SMS: от по

Сохранить | Показать клиентов | Сбросить | Сбросить всё | Назад

# При необходимости выберите следующую вкладку и заполните ее

Создание фильтра

Название фильтра: тактные линзы по дисконтным картам

Клиент | Товар | Заказ | Рецепт

**Выписывали клиенту**

Тип рецепта: Рецепт на очки
Назначение рецепта:
За последние (дней):
Врач:
Использован в заказе:

**НЕ выписывали клиенту**

Тип рецепта: Рецепт на контактные линзы
Назначение рецепта:
Не выписывали (дней):
Врач:

Сохранить | Показать клиентов | Сбросить | Сбросить всё | Назад

# Можете посмотреть клиентов по выбранным параметрам. Для этого нажмите "Показать клиентов"

**Предварительный список клиентов**

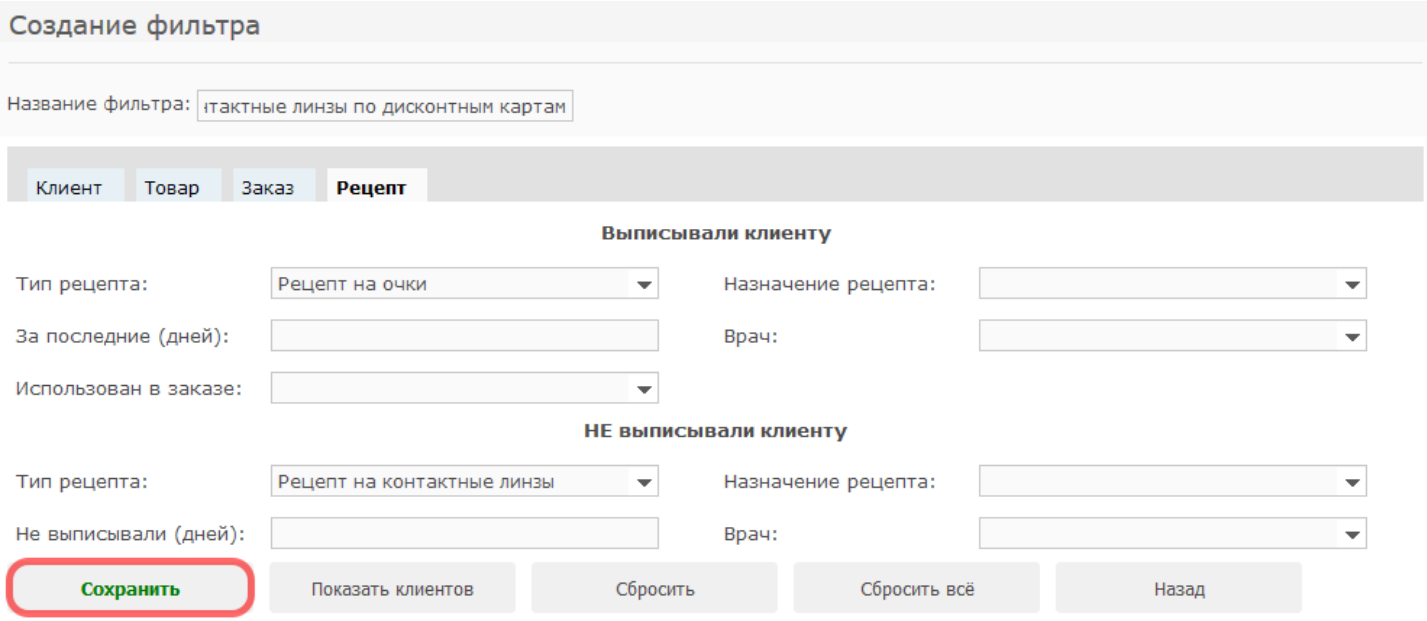
(общее количество клиентов: **479**)

| Фамилия | Имя | Отчество | Дата рождения | Телефон |
|---|---|---|---|---|
| Garvey | Edward | * | | +7 921 99 11 239 |
| Gulmaliyev | Samir | Burcali | | 0553590000 |
| Kalampoukas | Nektarios | - | | 545454545 |
| Love | Любовь | Amur | | 8-926-381-49-87 |
| Memmedov | Kamil | Привет | | 231062156615 |
| Memmedov | Samir | Gggg | | +5659589659580 |
| Vsdvwssdv | Ascfwsf | Hjghjgghgh | 1920-01-01 | 8931966478 |
| Аадин | Иван | Иванович | 1921-04-01 | +79319664785 |
| Аадин | Иван | Иванович | 1921-04-01 | +79113213 |
| Абаза | Алла | Максимовна | | 89213202292 |
| Абанаров | Абдул | - | | 89616107121 |
| Абдулаев | Абзедин | Аноним | | 89643756426 |
| Абдулга | Мива | Пери | | 89312103667 |
| Абдулов | Николай | Иванович | | 11 |
| Аблямитова | Евгения | Евгеньевна | | 89500096516 |
| Абрамов | Адольф | Олегович | 1968-03-18 | +7 477 0983106 |
| Абрамов | Александр | Вадимович | 1961-11-17 | +7 567 6799698 |
| Абрамов | Александр | Викторович | 1983-09-30 | +7 264 4141964 |
| Абрамов | Алексей | Артёмович | 1998-01-23 | 89319664785 |
| Абрамов | Альберт | Валентинович | 1979-11-19 | +7 347 2152762 |
| Абрамов | Ашот | Борисович | 1976-09-23 | +7 789 2499727 |
| Абрамов | Евстафий | Валентинович | 1983-10-30 | +7 806 2376137 |
| Абрамов | Никита | Артёмович | 1993-02-01 | +7 893 7124628 |
| Абрамов | Орест | Геннадиевич | 1953-01-02 | +7 466 7812127 |
| Абрамов | Юрий | Анатольевич | | 7387714 |
| Агафонов | Агап | Иванов | 1983-10-10 | +7 044 8676468 |
| Агафонов | Артем | Львович | 1991-01-13 | +7 465 0537548 |
| Агафонов | Витольд | Егорович | 1978-02-11 | +7 584 6410573 |
| Агафонов | Жорж | Романович | 1987-01-10 | +7 642 3344484 |
| Агафонов | Назарий | Борисович | | +7 960 0056987 |

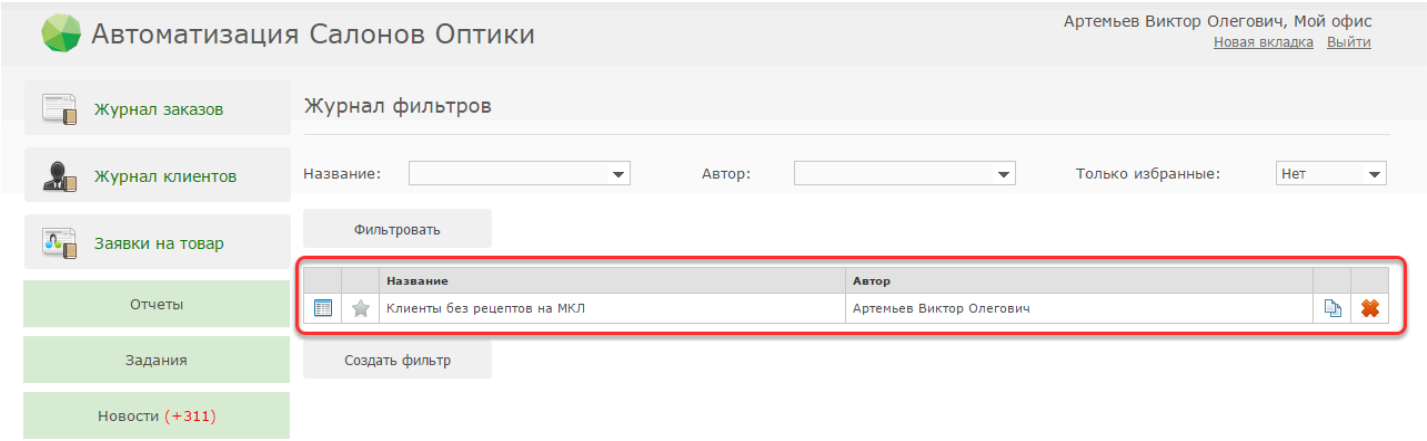
Закрыть

Программа выведет на экран лишь часть отобранных клиентов. Общее число отобранных клиентов указано в верхней части окна

# Когда закончите создание фильтра, нажмите "Сохранить"




# Созданный фильтр появится в Журнале фильтров



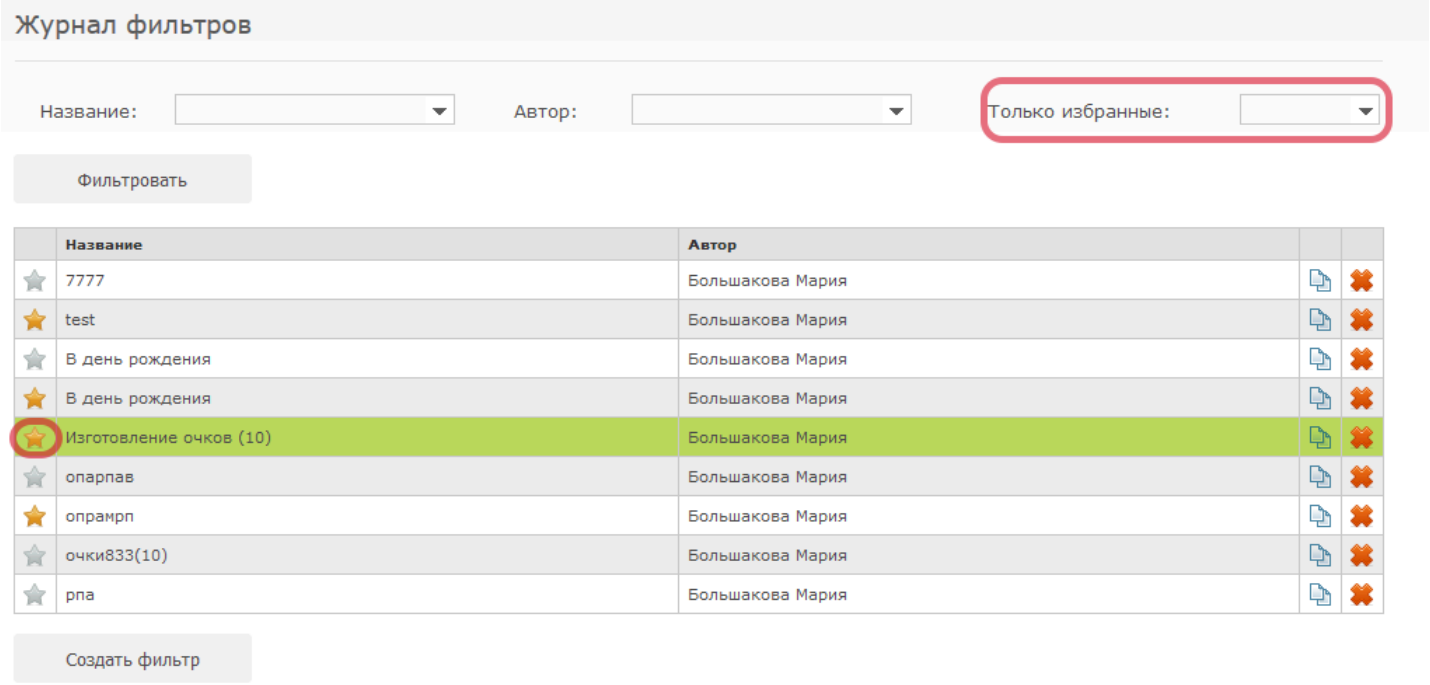

В дальнейшем вы сможете использовать данный фильтр для отбора клиентов в любое время

# Как настроить автоуведомления по выбранному фильтру?

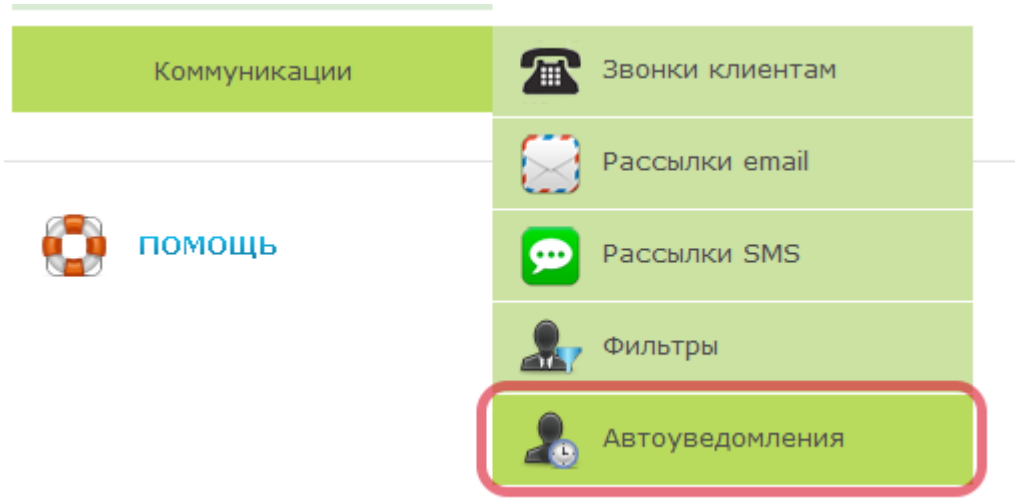
Автоуведомления - это автоматическое оповещение сотрудников вашей организации о необходимости выполнить то или иное задание или автоматическое уведомление ваших клиентов через СМС или e-mail рассылку. Настроить автоуведомления может пользователь с уровнем доступа топ-менеджер.

Есть три варианта автоуведомлений: "Задание на обзвон", "Задание на SMS рассылку", "Задание на Email рассылку".

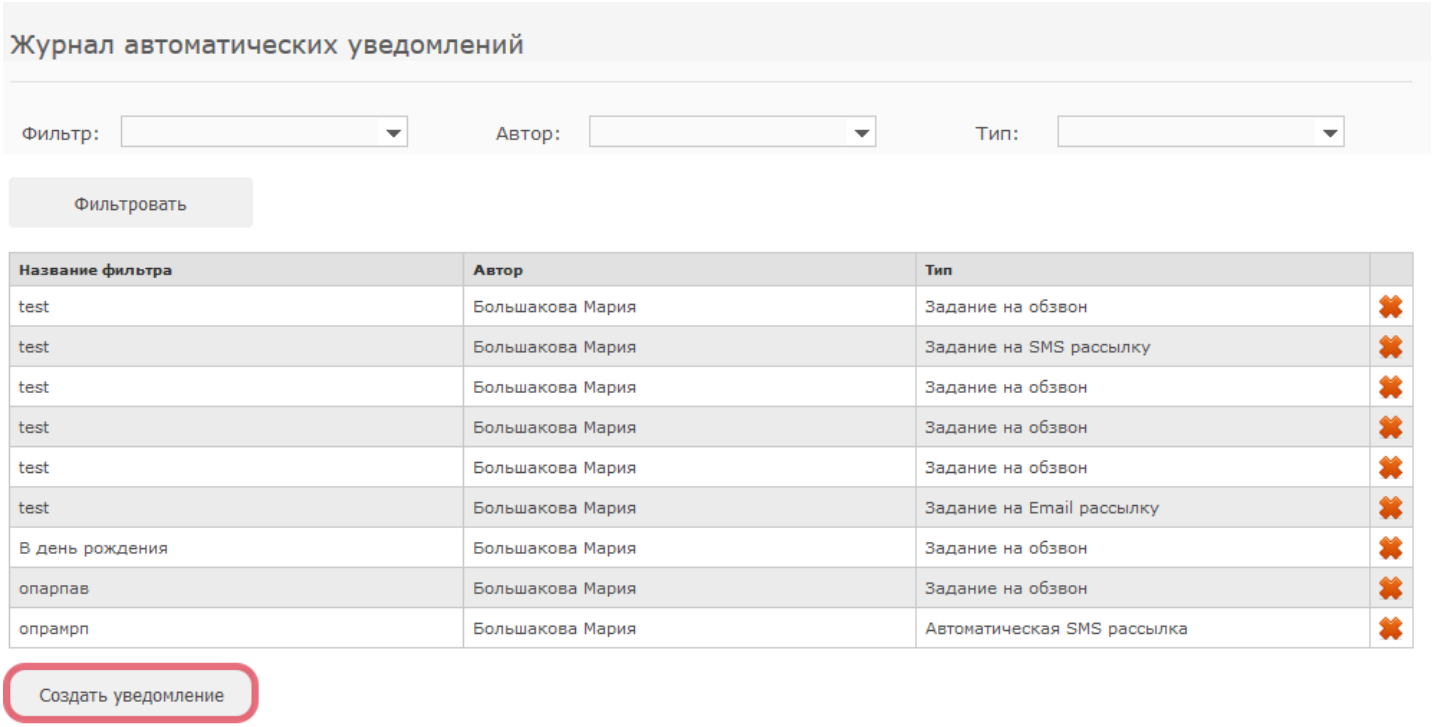
## Для того чтобы создать автоуведомление по выбранному фильтру, этот фильтр нужно добавить в избранные. Для этого перейдите в список фильтров, выберите все и отметьте нужный фильтр.



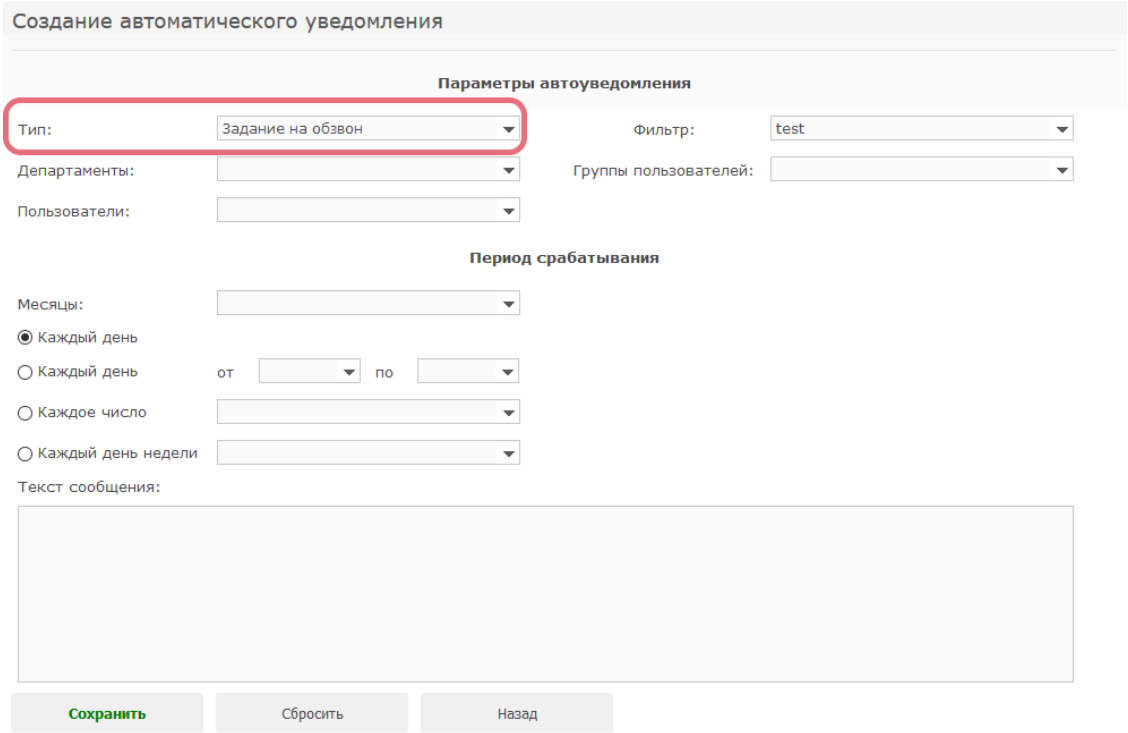
## Далее переходите к настройке автоуведомлений. Выберите в главном меню "Коммуникации" - "Автоуведомления"




## Нажмите "Создать уведомление"

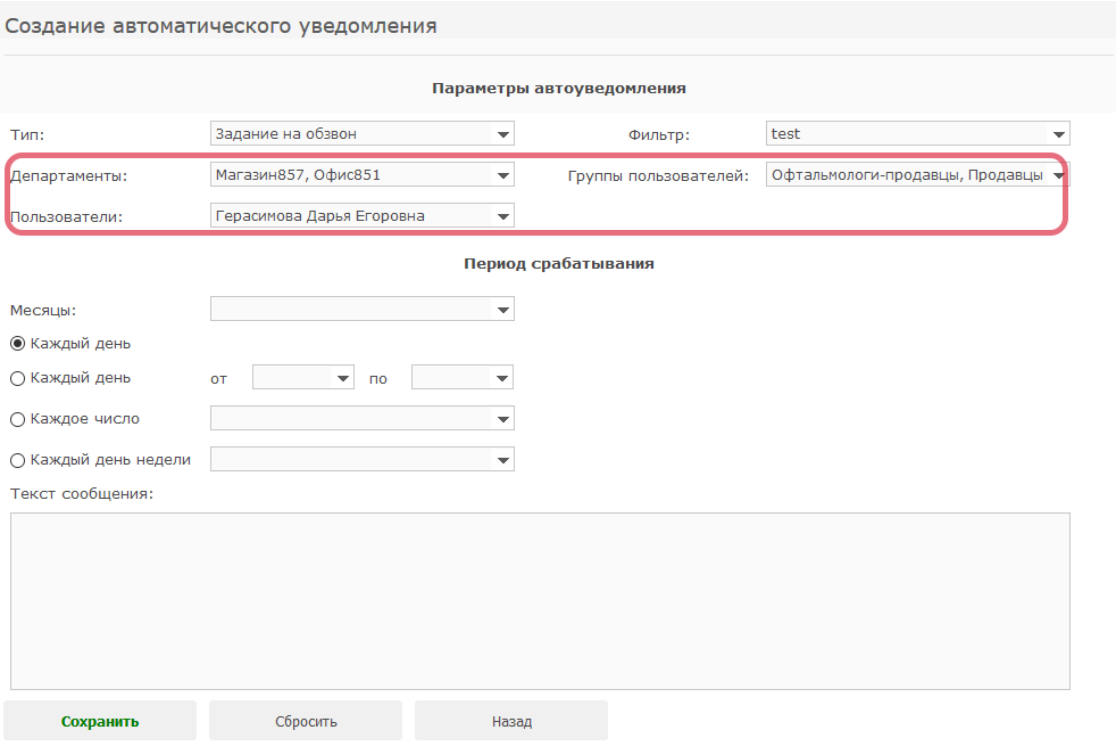


# Выберите тип автоуведомления




Типы автоуведомлений:
Задание на обзвон - позволяет поручить вашим сотрудникам обзвонить указанный список клиентов
Задание на SMS-рассылку - позволят поручить вашим сотрудникам произвести СМС-рассылку среди указанного списка клиентов
Задание на e-mail-рассылку - позволяет поручить вашим сотрудникам произвести рассылку по электронной почте среди указанного списка  клиентов
Автоматическая SMS-рассылка
Автоматическая e-mail рассылка

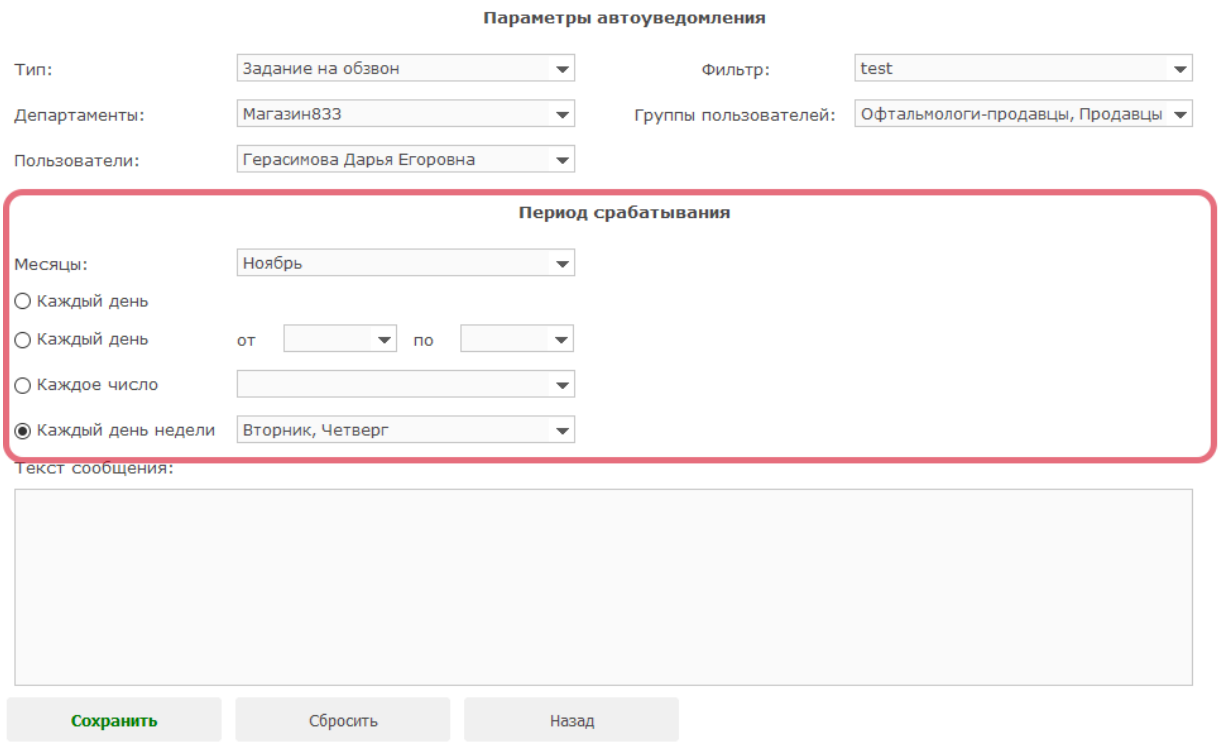
# Выберите кому придет автоуведомление




Вы можете выбрать конкретных пользователей или группу пользоватлей.

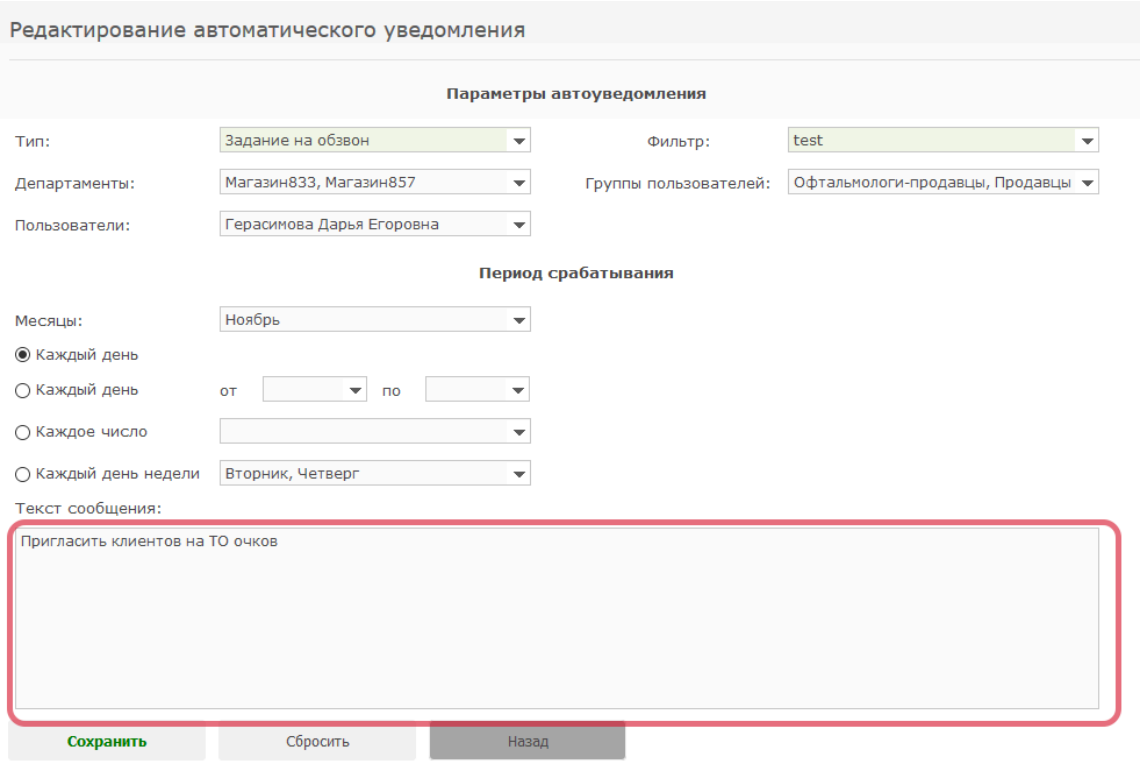
Если Вы выбираерте группу пользоватлей, то обязательно нужно выбрать департамент. Также если вы хотите отправить автоуведомление для всего департамента. нужно выбрать группу пользователей.

# Настройте период отправки автоуведомлений

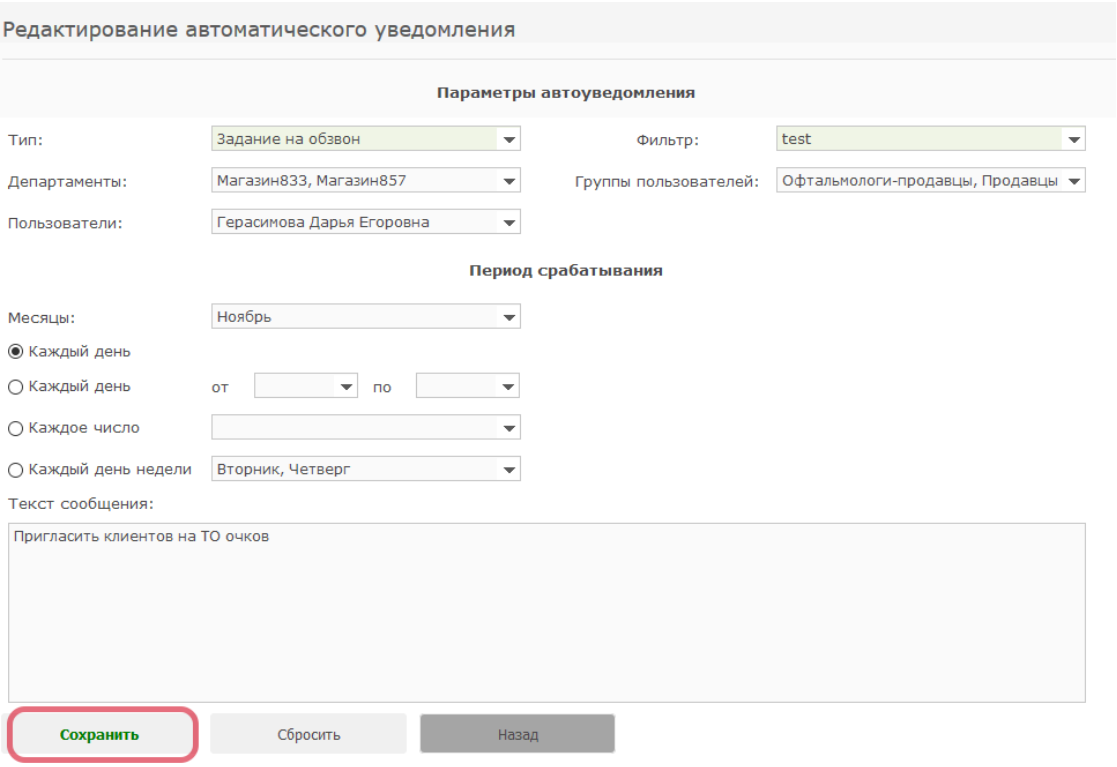



Вы можете настроить различные периоды срабавтывания. Например, каждый вторник и четверг ноября.

# Напишите сообщение к автоуведомлению



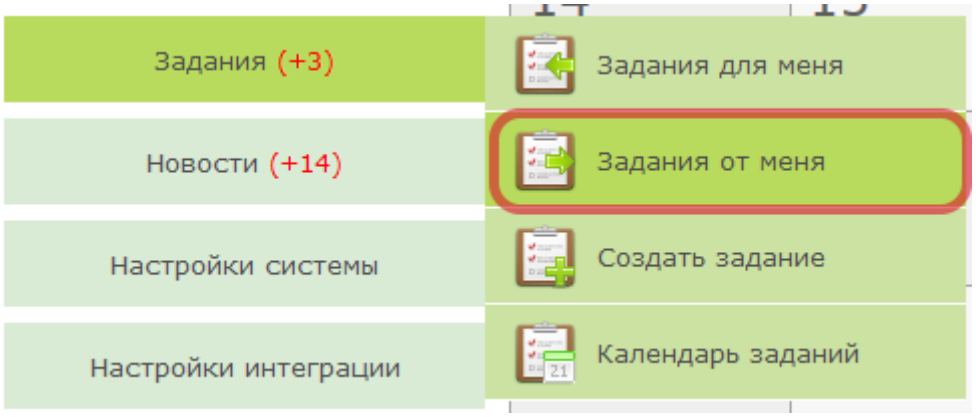

# Нажмите "Сохранить"



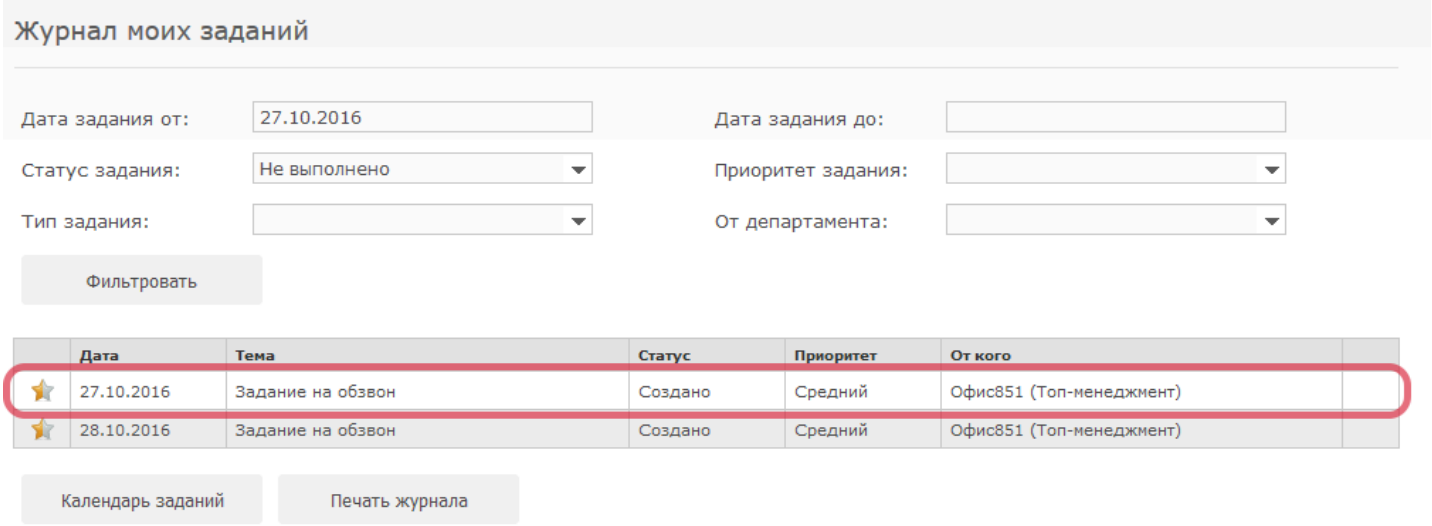
# Как перейти к коммуникациям из автоматических уведомлений?

После того как Вы получили автоуведомление, Вы можете перейти в нужный вид коммуникаций и выполнить задание.

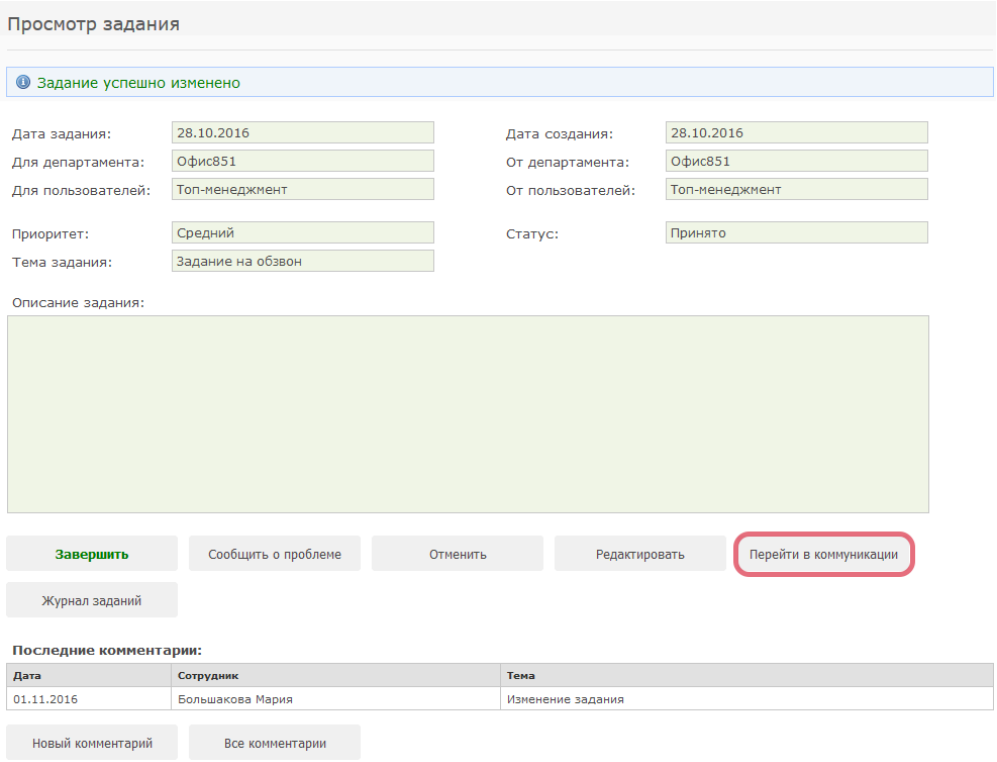
## Выберите в меню "Задания" - "Задания для меня"



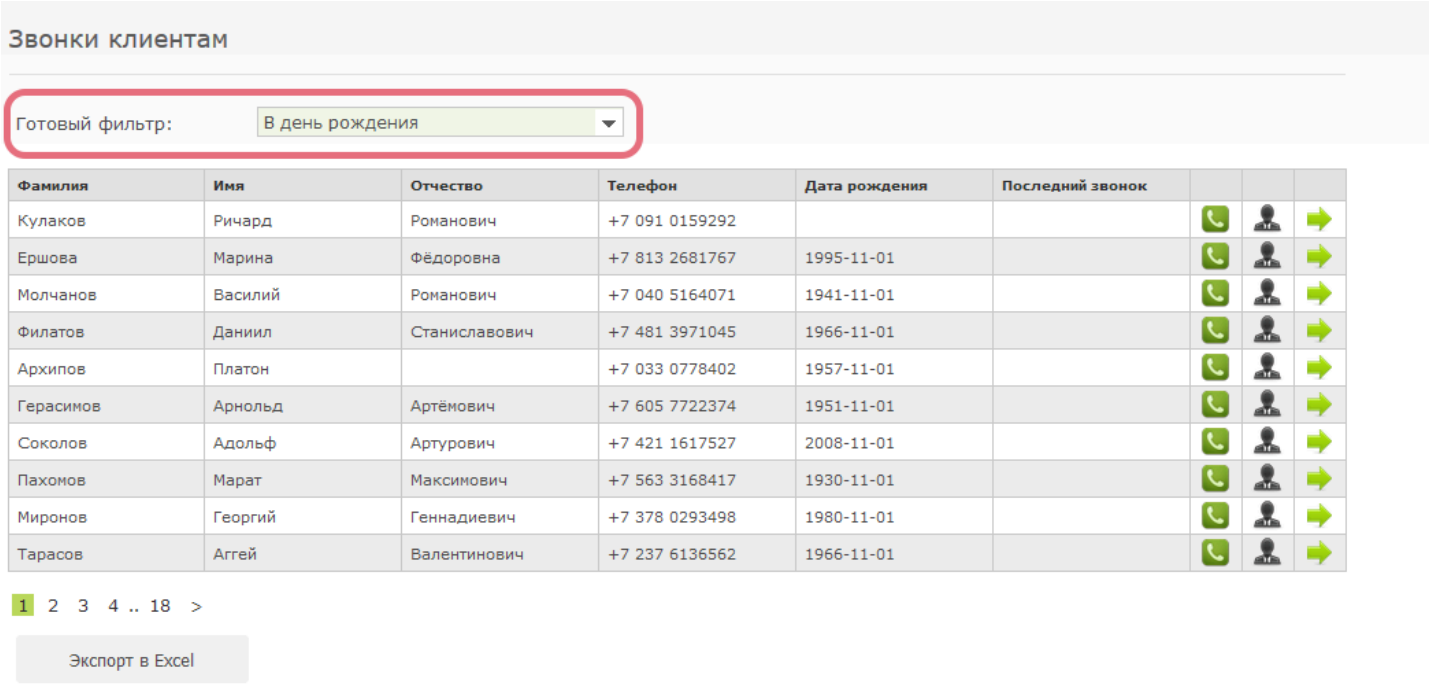

## Выберите в журнале нужное задание



# Нажмите "Принять" , затем нажмите "Перейти в коммуникации"



# Вы перейдете в нужный вид коммуникаций и клиенты будут отсортированы в соответствии с выбранным фильтром.



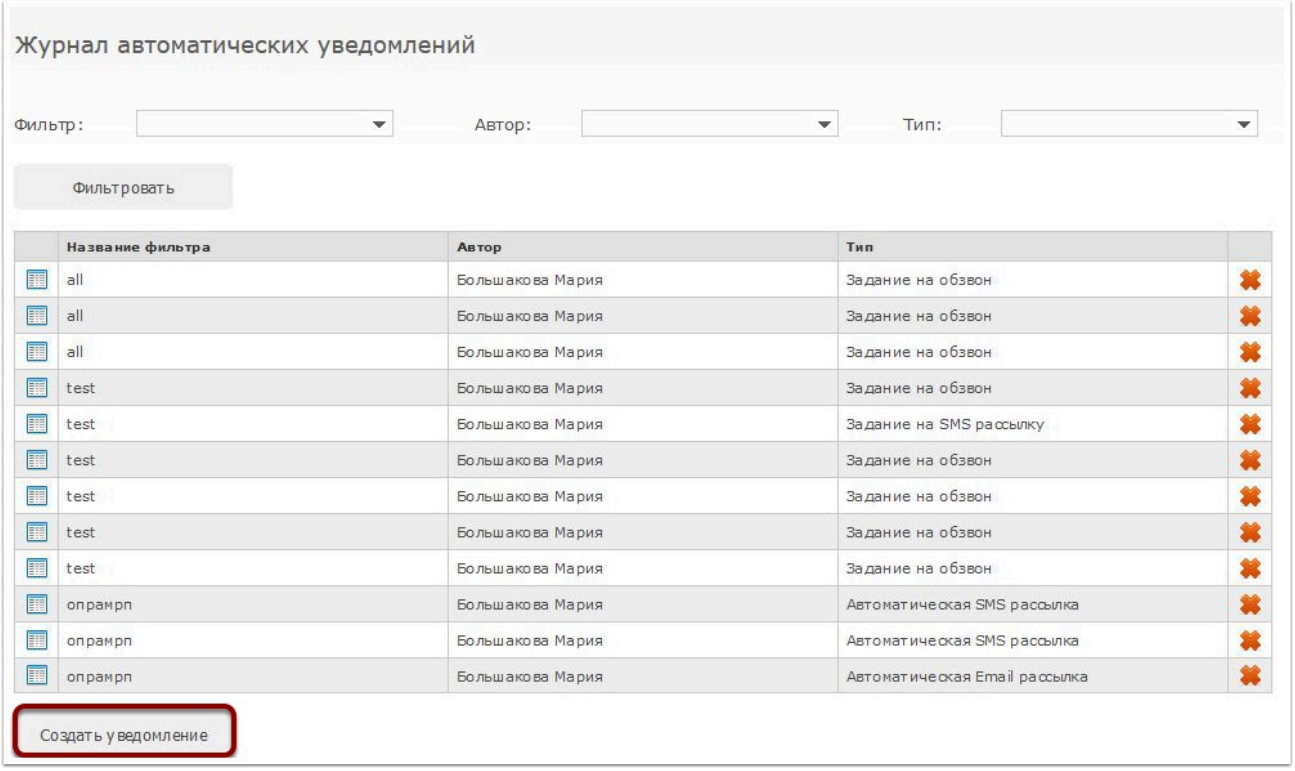

| Фамилия | Имя | Отчество | Телефон | Дата рождения | Последний звонок |
|---|---|---|---|---|---|
| Кулаков | Ричард | Романович | +7 091 0159292 | | |
| Ершова | Марина | Фёдоровна | +7 813 2681767 | 1995-11-01 | |
| Молчанов | Василий | Романович | +7 040 5164071 | 1941-11-01 | |
| Филатов | Даниил | Станиславович | +7 481 3971045 | 1966-11-01 | |
| Архипов | Платон | | +7 033 0778402 | 1957-11-01 | |
| Герасимов | Арнольд | Артёмович | +7 605 7722374 | 1951-11-01 | |
| Соколов | Адольф | Артурович | +7 421 1617527 | 2008-11-01 | |
| Пахомов | Марат | Максимович | +7 563 3168417 | 1930-11-01 | |
| Миронов | Георгий | Геннадиевич | +7 378 0293498 | 1980-11-01 | |
| Тарасов | Аггей | Валентинович | +7 237 6136562 | 1966-11-01 | |

Выполните задание. Затем вернитесь к заданию и отметь его как завершенное.

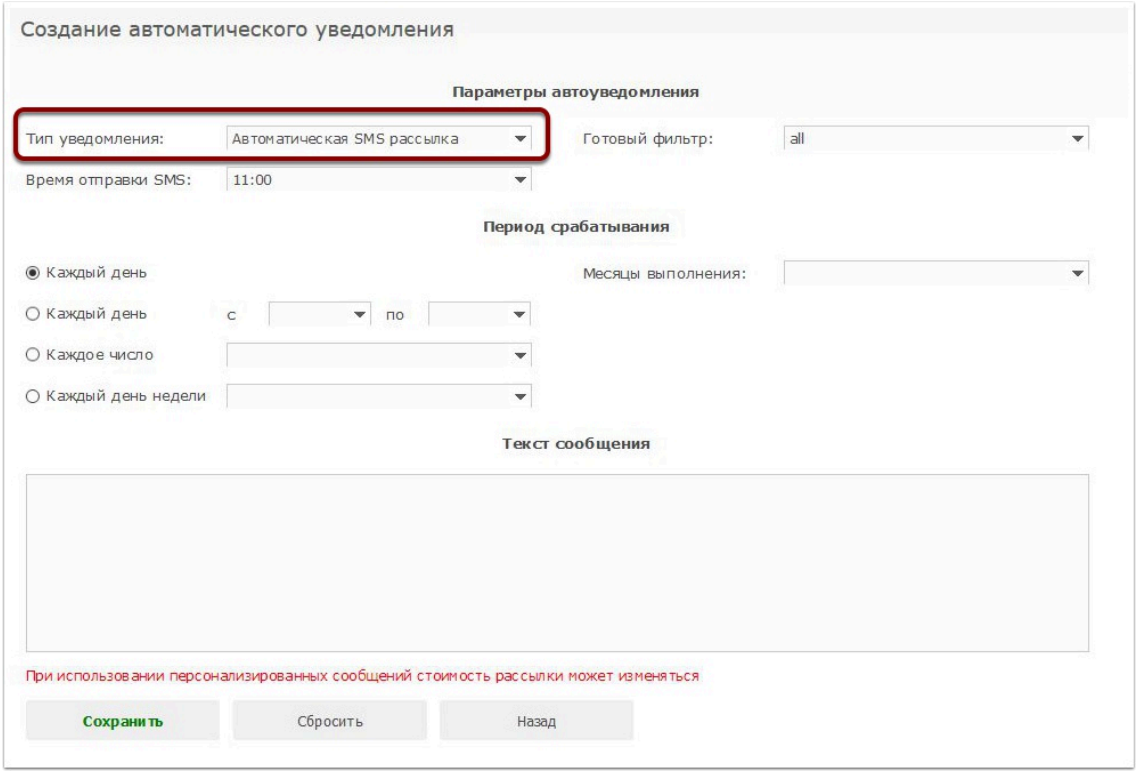
# Как настроить автоматическую смс-рассылку или email -рассылку?

## Выберите в меню пункт "Коммуникации" - "Автоуведомления"

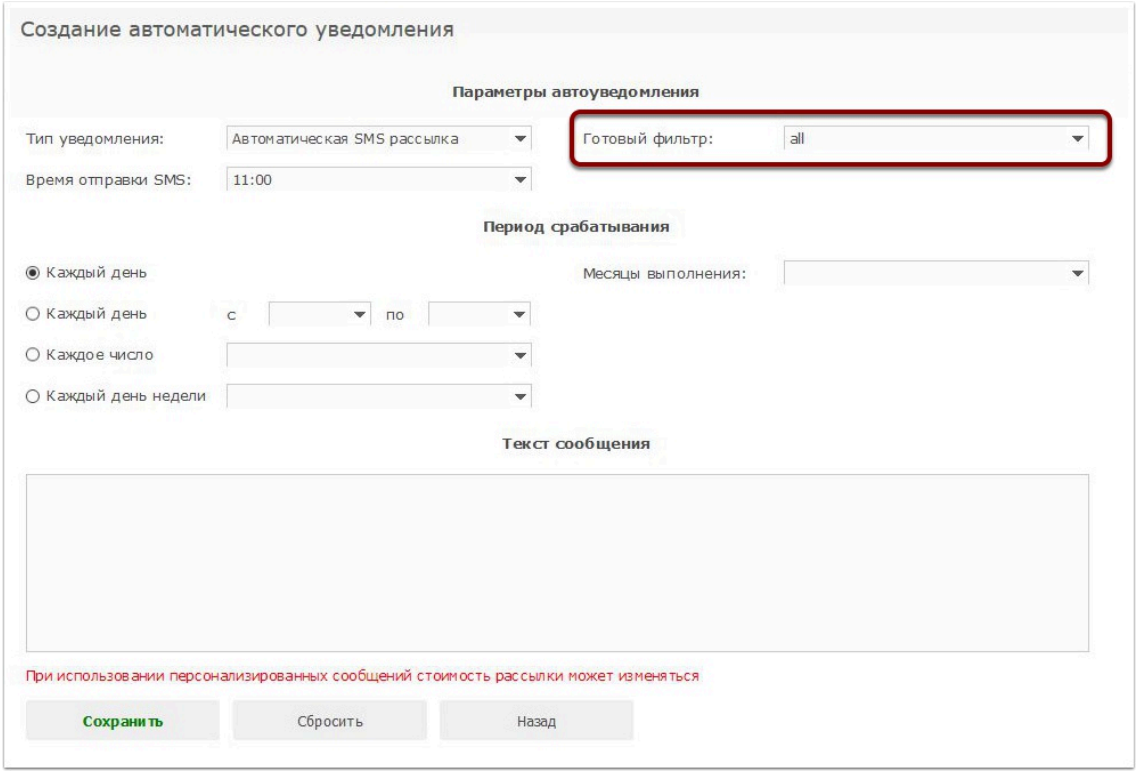
## Нажмите "Создать уведомления"



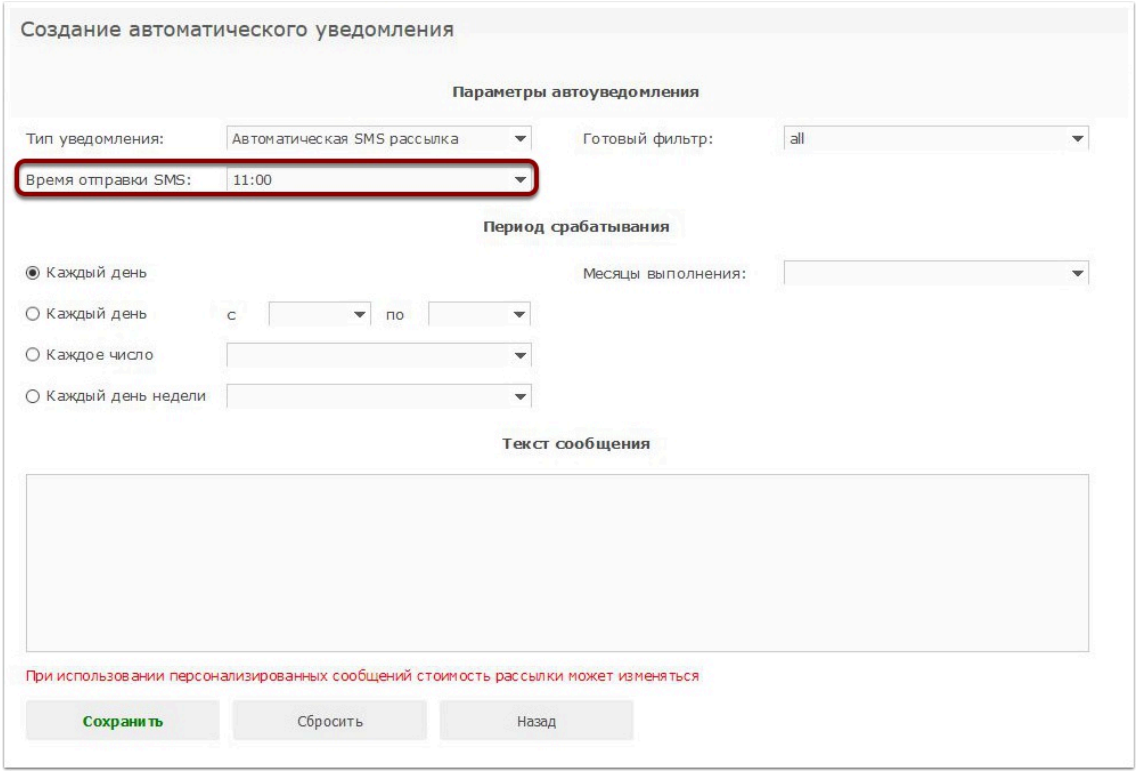
# Выберите тип "Автоматическая SMS рассылка " или "автоматическая Email рассылка"



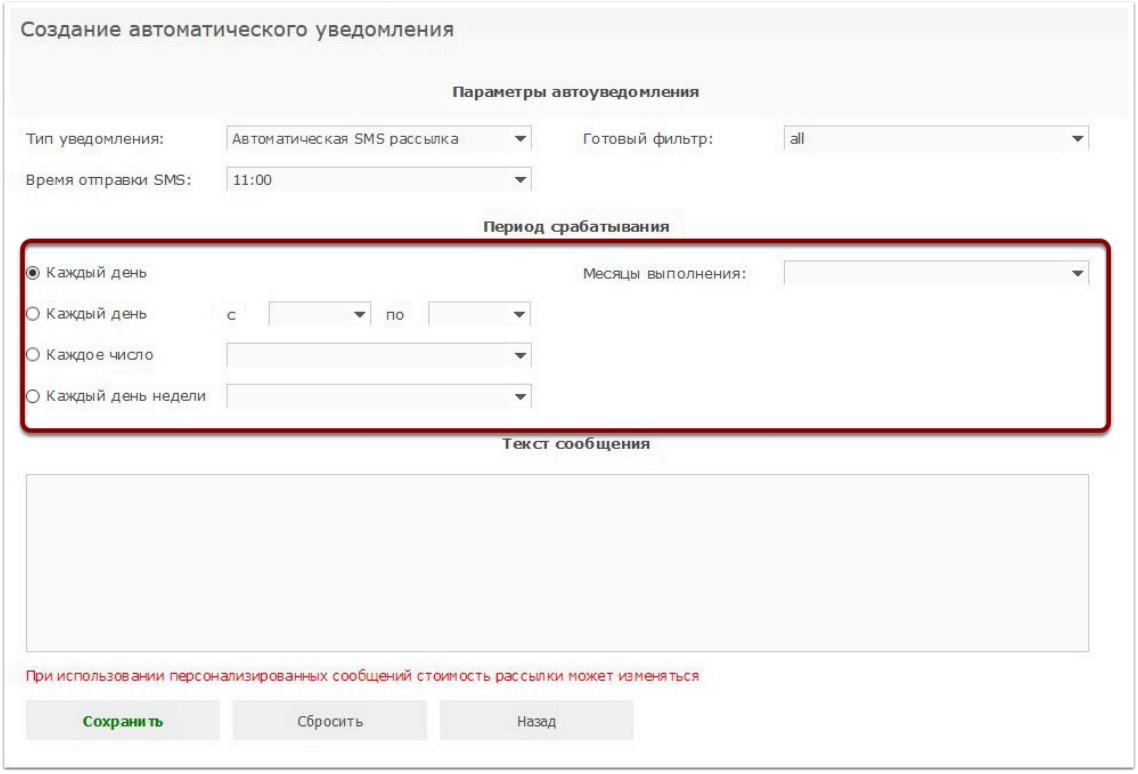
# Выберите фильтр, по которому будет создана автоматическая рассылка



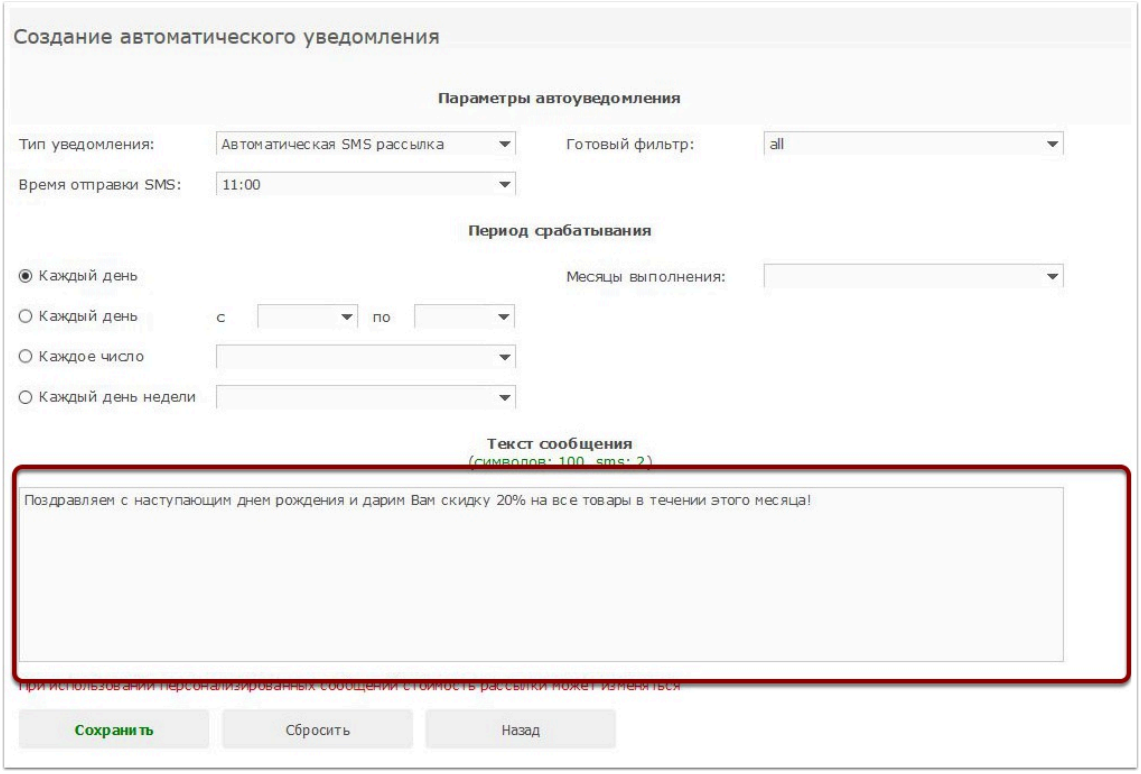
# Настройте время, с которого начнется рассылка



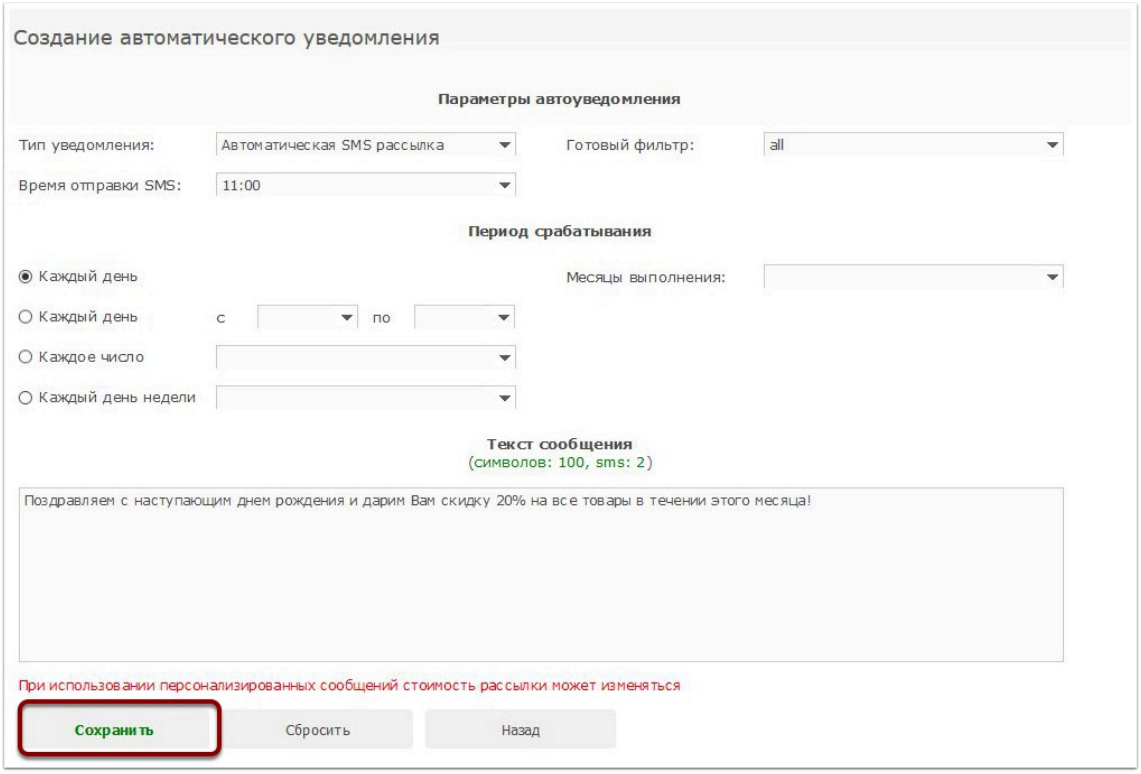
# Укажите с какой периодичностью будет срабатывать автоматическая рассылка



# Напишите текст собщения



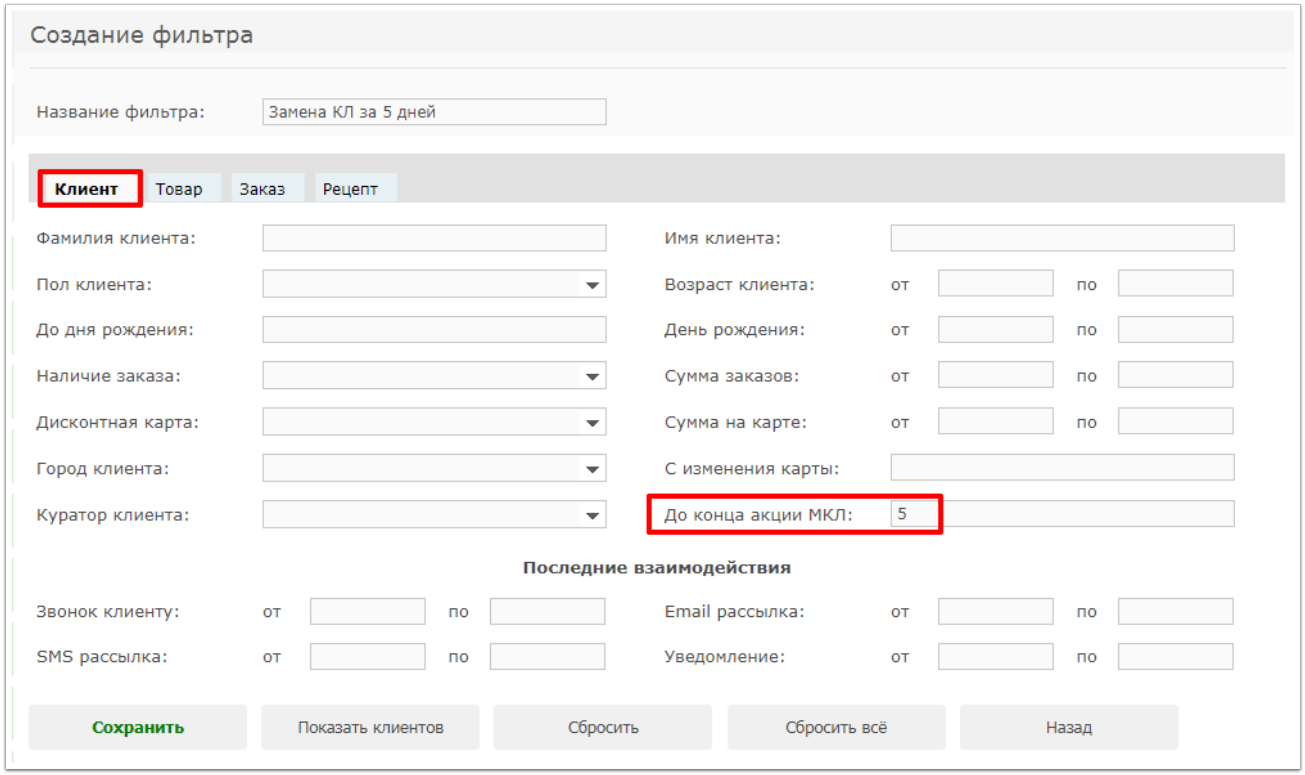

# Нажмите "Сохранить"



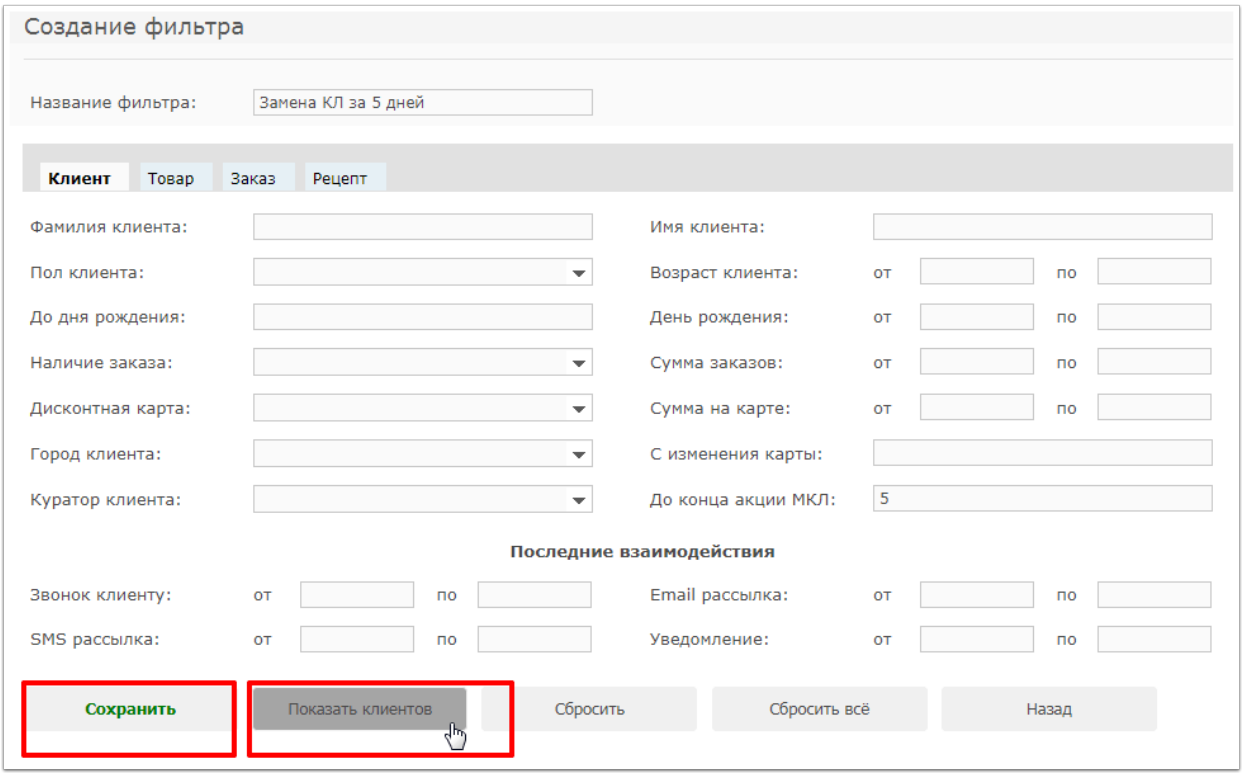
# Как создать автоматическую СМС рассылку для клиентов, у которых заканчивается срок действия скидки по своевременной замене контактных линз.

Если вы пользуетесь скидками по своевременной замене контактных линз, у вас может возникнуть желание предупреждать своих клиентов о том, что срок действия данной скидки подходит к концу. Сделать это можно, прибегнув к функционалу СМС рассылок. В данном примере рассмотрим как можно автоматизировать этот процесс с помощью функционала автоуведомлений.

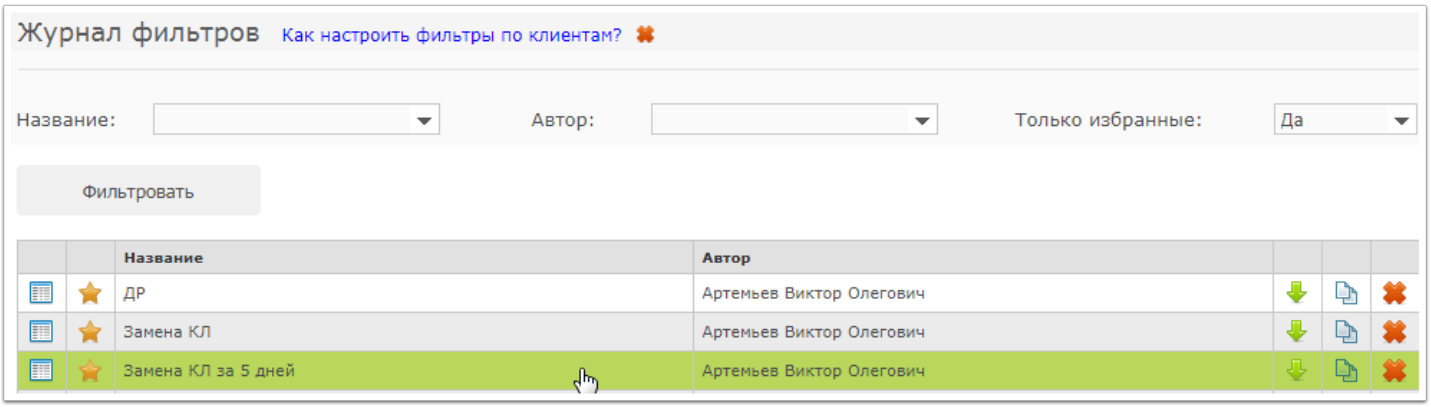
Зайдем в программу ИТигрис Оптима с правами Топ-менеджера в меню "**Коммуникации > Фильтры**" и создадим новый фильтр с названием "**Замена КЛ за 5 дней**". Этот фильтр отберет всех клиентов из клиентской базы, у которых ровно через 5 дней прекратит действовать скидка на "Своевременную замену КЛ". Самый упрощенный фильтр будет выглядеть так:



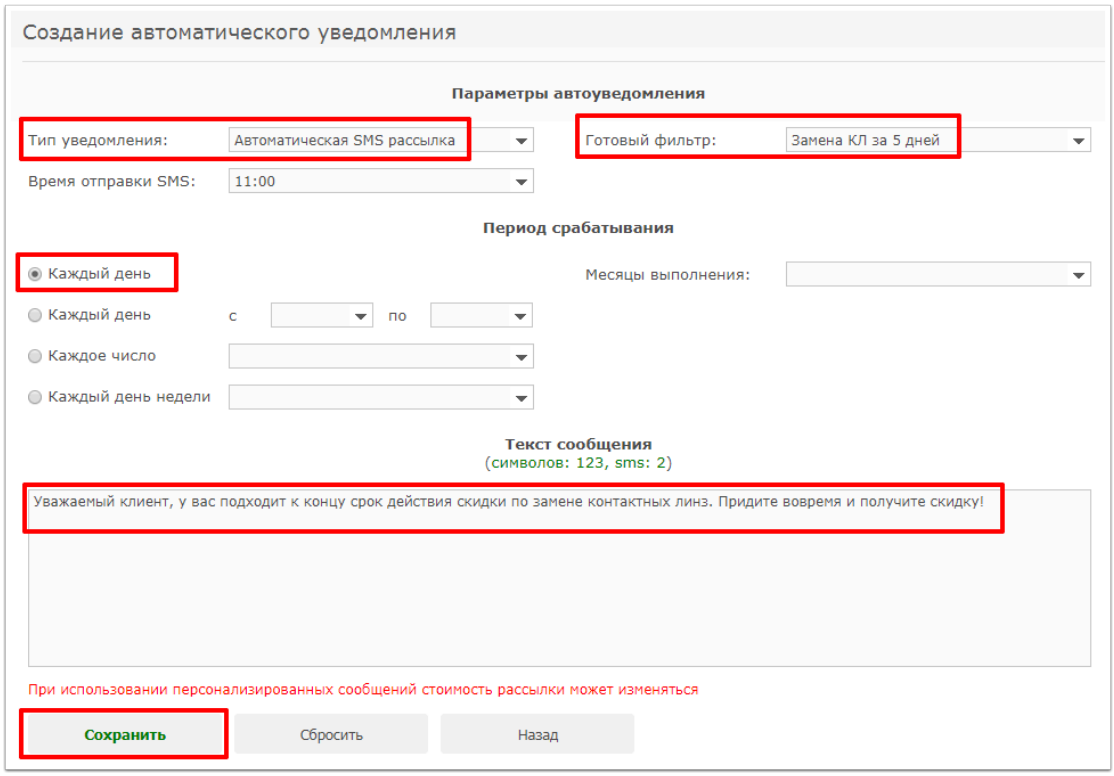

Нажмем кнопку "**Показать клиентов**", чтобы увидеть количество клиентов, которых отберет данный фильтр (при этом будет учитываться текущая дата). Затем нажмем кнопку "**Сохранить**".




Сохраненный фильтр отобразится в "**Журнале фильтров**".




Теперь создадим автоуведомление, которое будет автоматически отправлять СМС клиентам с предупреждением о том, что у них подходит к концу срок действия скидки по своевременной замене контактных линз. Для этого зайдем в меню "**Коммуникации > Автоуведомления**" и нажмем кнопку "**Создать уведомление**". В окне создания автоматического уведомления выставим нужные настройки. Например, минимальный набор настроек может выглядеть так:

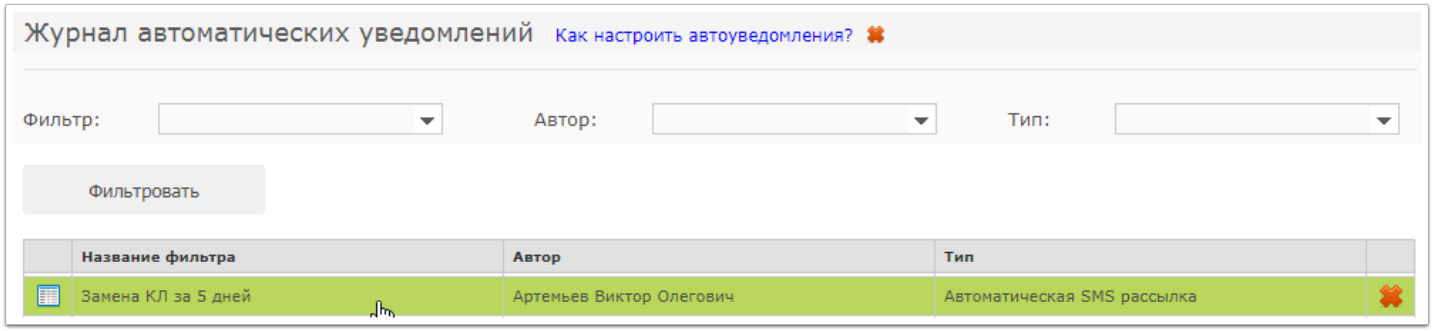



- В выпадающем списке "**Тип уведомления**" выберем "**Автоматическая SMS рассылка**". В этом случае программа ИТигрис Оптима будет сама отправлять СМС клиентам.
- В выпадающем списке "**Готовый фильтр**" укажем, созданный нами ранее, фильтр, который будет отбирать нужных клиентов перед тем как произвести СМС рассылку.
- Укажем нужный "**период срабатывания"** - частота, с которой программа ИТигрис Оптима должна отправлять СМС рассылку. В данном случае имеет смысл выбрать значение "**Каждый день**".

**ВНИМАНИЕ!** Указывать "**Период срабатывания**" нужно обдуманно, т.к., если отправлять СМС рассылку каждый день, и созданный фильтр будет отбирать много клиентов, то баланс денег для СМС рассылок быстро иссякнет!

- В поле "**Текст сообщения**" впишите текст, который нужно отправлять вашим клиентам.
- Нажмите кнопу "**Сохранить**", чтобы сохранить данное автоуведомление в системе.

Сохраненное автоуведомление отобразится в журнале автоматических уведомлений.



# Интеграция со счетчиками посетителей

# Какую модель счетчика выбрать для интеграции с Итигрис Оптима?

Система ИТигрис Оптима поддерживает интеграцию только со счетчиками посетителей производителя Megacount. Приобрести счетчикb вы можете в том числе и в нашей организации по цене поставщика. При покупке счетчиков в компании Итигрис наши специалисты настроют взаимодействие счетчиков с системой Итигрис Оптима без дополнительной оплаты.

Интеграция возможна со следующими моделями счетчиков посетителей:

## 2D и 3D видеосчетчик посетителей

**Ориентировочная стоимость:**
2D-счетчик: 25000 руб. за 1 комплект
3D-счетчик: 35000 руб. за 1 комплект

**Комплектность поставки:**
1. Видеосчетчик посетителей MegaCount
2. Кронштейн для крепления к потолку
3. Набор винтов для крепления кронштейна
4. PoE инжектор
5. Блок питания 48 вольт

## Характеристики 2D-счетчика:

- Крепление на потолок над входной группой
- Используется одна цветная камера
- Применяется цветной датчик изображения CMOS с поддержкой HDR
- Алгоритм исходной обработки данных Viirtual 3DASSIS
- Одноядерный DSP процессор
- Операционная система DSP BIOS
- Встроенная FLASH память 8 Гб.
- Автоматическая адаптация к внешнему освещению - темно, яркое солнце, блики
- Сбор и фиксирование данных с интервалом до 1 минуты
- Фильтрация по объему
- 6 детекторов подсчета треков в различных комбинациях
- Поддержка PoE 48 V

- Ударопрочный корпус из ABS пластика, цвет белый/черный - 95x65x25мм IP60
- Автоматический контроль выгружаемых данных
- Поддержка FTP, SNTP, DNS, HTML, TFTP
- Выгрузка TXT, CSV, XML, JSON, JPG – треки, тепловая карта
- Автоматическое обновление микропрограммы TFTP
- Отсутствие лицензионных ограничений
- Установка под углом до 45°
- Автоматическое определение движения посетителей
- Автоматическое позиционирование относительно пола
- Пассивное безвентиляторное охлаждение
- После установки и настройки не требует дополнительного обслуживания

**Принцип работы:**

2D счетчик посетителей использует функцию распознавания перемещения относительно статичного фона. DSP процессор, получая изображение с сенсора, вычисляет все изменения движения относительно статичного фона и по встроенному алгоритму выделяет посетителей сопровождая их в пределах рабочей области исключая при этом ложные объекты, тени и блики. Все полученные данные о подсчете процессор счетчика сохраняет в своей памяти и в дальнейшем их передает в систему обработки данных.

## Характеристики 3D-счетчика:

**Крепление:** на потолок над входной руппой
**Высота установки** От 2,4 до 7 метров
**Точность** До 100%
**Производительность** 25 FPS
**Операционная система** DSP BIOS
**Память** 8 Гб энергонезависимая
**Сенсоры** CMOS с поддержкой HDR
**Фильтры** По росту человека
**Исключение персонала из подсчета** Да
**Установка под углом** До 20°
**Видеоаналитика** Маршруты посетителей, время пребывания, тепловые карты
**Протоколы** FTP, SNTP, DNS, HTML, TFTP
**Выгрузка** TXT, CSV, XML, JSON, JPG
**Интерфейс** 10/100 Мбит Ethernet PoE
**Обновление ПО** Автоматическое TFTP, HTTP
**Охлаждение** Безвентиляторное
**Пылезащита** IP60, герметичный корпус без щелей
**Питание** Встроенный PoE 48 V
**Корпус** Ударопрочный ABS пластик белый, черный, серый
**Размеры** 138x65x25мм
**Срок службы** Более 20 лет

**Принцип работы:**

3D счетчик посетителей использует алгоритм стереовидения, позволяющий с большой точностью считать плотный поток посетителей.

DSP процессор, получает изображение с двух графических сенсоров, вычисляет объемную картину, преобразует ее в математическую 3D модель, находит головы проходящих посетителей и по встроенному алгоритму выделяет посетителей сопровождая их в пределах рабочей области исключая при этом ложные объекты, тени и блики. Все полученные данные о подсчете процессор счетчика сохраняет в своей памяти и в дальнейшем их передает в систему обработки данных.Подсчет проходящих под счетчиком людей происходит по определению головы каждого из проходящих, что позволяет точно вести подсчет с исключением из подсчета детей, теней, солнечных бликов, продуктовых тележек, детских колясок, сумок.

## Беспроводной счетчик RC-WiFi

**Ориентировочная стоимость:** 25000 руб. за 1 комплект

## Характеристики:

**Крепление:** 2 датчика крепятся друг напротив друга по бокам входной группы (например на антикражные ворота)

**Потребление в режиме детекции:** 150 микроампер

**Потребление в режиме сна:** 4 микроампер

**Режимы подсчета:** Двусторонний Вход-Выход

**Индикация:** Да, Синий-Красны в зависимости от направления

**Выгрузка:** TXT, XML

**Время работы от батареек:** До 6 лет

**Настройка времени работы:** Да

**Ширина детекции:** До 6 метров, в зависимости от объекта

**Радиоканал:** 430 Мгц

**Способы передачи данных:** Автоматическая FTP - Ethernet или WiFi

**Типы шифрования:** WPA, WPA2, WEB64, WEB128

**Передача данных:** Автоматически FTP WAN-LAN

**Удаление датчиков от модема:** До 100 метров, в зависимости от объекта

**Количество датчиков на модеме:** до 6

**Крепление:** Клейкая поверхность, кронштейны

**Отображение цифр на счетчике:** Нет

**Шифрованный канал передачи:** Да

**Размеры:** 50x80x16мм

**Встроенная память:** 4 Гб

**Восстановление пропущенных данных:** Да

**Элементы питания:** Тип AA 10800 мАч

**Замена батареек:** Для самостоятельной замены

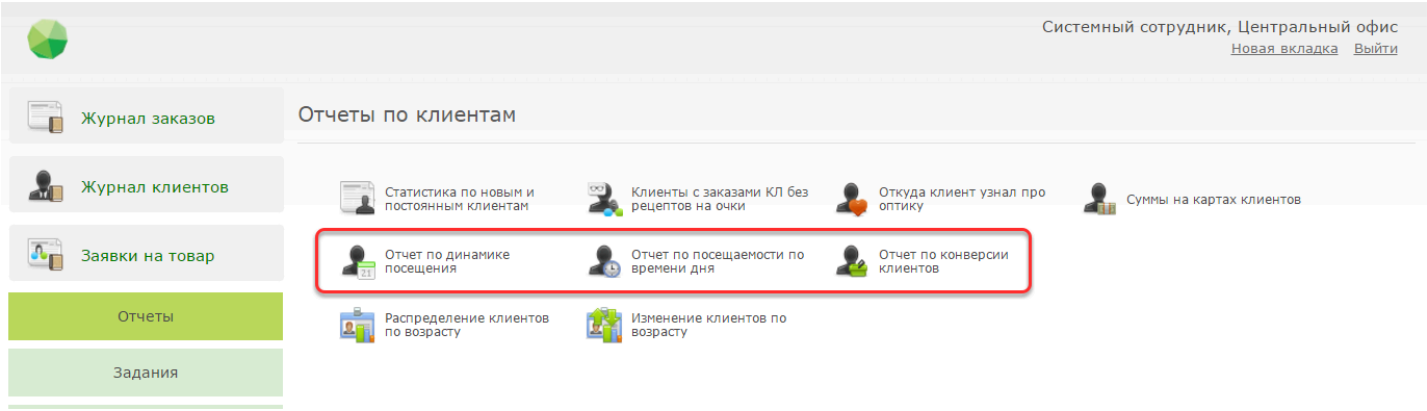
**Производитель:** MegaCount

## Видеообзор счетчика RC-WiFi

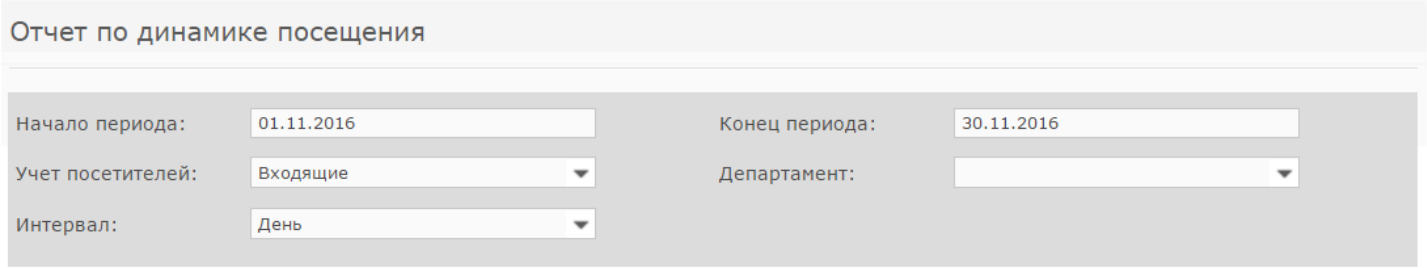
По вопросам приобретения счетчиков Вы можете обращаться по тел. **8-800-222-0-228 доб.0** или по электронному адресу **v.alexandrov@itigis.ru**

# Анализ данных со счетчиков посетителей в ИТигрис Оптима

Система ИТигрис Оптима позволяет получать и анализировать данные со счетчиков посетителей, если таковые установлены у вас в магазинах. Данные со счетчиков в режиме онлайн передаются в Оптиму и могут быть проанализированы с помощью нескольких специализированных отчетов в разделе "Отчеты" - "Отчеты по клиентам" у пользователя с правами доступа "Топ-менеджер"




## Отчет по динамике посещения




Данный отчет позволяет отслеживать количество посетителей (входящие\выходящие) салона за определенный период времени. Отчет можно построить как по всем департаментам, так и по конкретному департаменту. Фильтр "Интервал" позволяет установить уровень группировки данных. Например, при выбранном варианте "День" данные будут выводиться за каждый день отдельно.

В отчете будут представлены как числовые данные, так и графические (график зависимости количества посетителей от даты)

Отчет по динамике посещения

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016** Конец периода: **30.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие** Департамент: *
Интервал: **День**

| Период | 01.11.2016 - 01.11.2016 | 02.11.2016 - 02.11.2016 | 03.11.2016 - 03.11.2016 | 04.11.2016 - 04.11.2016 | 05.11.2016 - 05.11.2016 | 06.11.2016 - 06.11.2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 92 | 89 | 83 | 120 | 105 | 119 |

| Период | 07.11.2016 - 07.11.2016 | 08.11.2016 - 08.11.2016 | 09.11.2016 - 09.11.2016 | 10.11.2016 - 10.11.2016 | 11.11.2016 - 11.11.2016 | 12.11.2016 - 12.11.2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 74 | 83 | 64 | 71 | 101 | 112 |

| Период | 13.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 14.11.2016 | 15.11.2016 - 15.11.2016 | 16.11.2016 - 16.11.2016 | 17.11.2016 - 17.11.2016 | 18.11.2016 - 18.11.2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 79 | 86 | 115 | 112 | 101 | 49 |

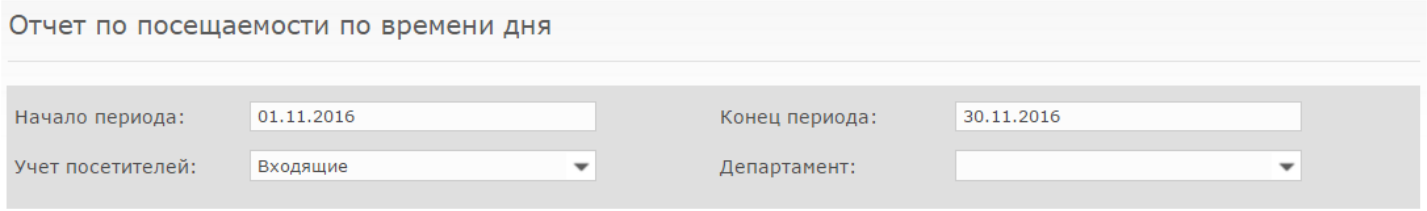
| Период | 19.11.2016 - 19.11.2016 | 20.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 21.11.2016 | 22.11.2016 - 22.11.2016 | 23.11.2016 - 23.11.2016 | 24.11.2016 - 24.11.2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 87 | 92 | 118 | 197 | 187 | 199 |

| Период | 25.11.2016 - 25.11.2016 | 26.11.2016 - 26.11.2016 | 27.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 28.11.2016 | 29.11.2016 - 29.11.2016 | 30.11.2016 - 30.11.2016 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Показатель | 173 | 249 | 199 | 154 | 123 | 205 |

| Итого | Среднее значение |
|---|---|
| 3 638,00 | 121,27 |



# Отчет по посещаемости в течение дня

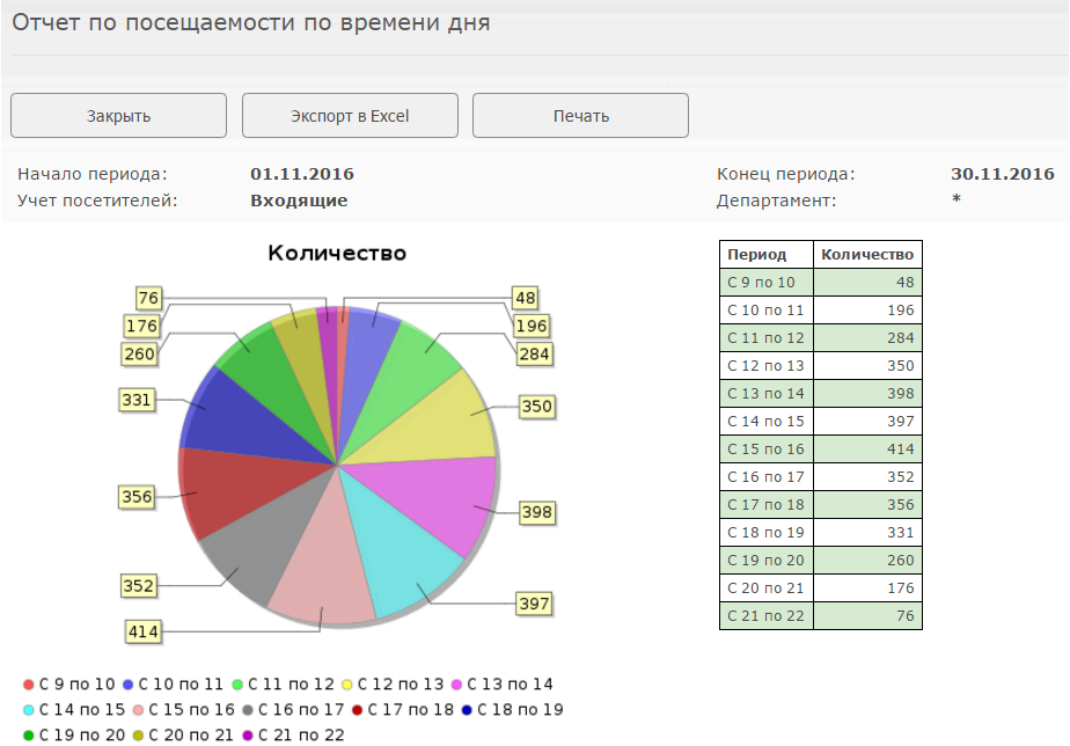


Отчет по посещаемости по времени дня

Начало периода: 01.11.2016 Конец периода: 30.11.2016
Учет посетителей: Входящие Департамент:

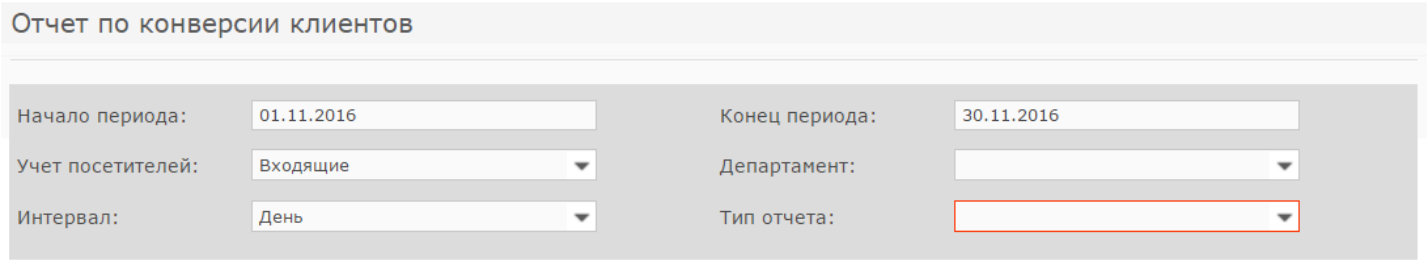
Данный отчет позволяет анализировать количество и структуру посетителей по времени дня за определенный период. Отчет можно построить как по всем департаментам, так и по конкретному департаменту.

В отчете будут представлены как числовые данные, так и графические (диаграмма распределения количества посетителей по времени дня)




| Период | Количество |
|---|---|
| С 9 по 10 | 48 |
| С 10 по 11 | 196 |
| С 11 по 12 | 284 |
| С 12 по 13 | 350 |
| С 13 по 14 | 398 |
| С 14 по 15 | 397 |
| С 15 по 16 | 414 |
| С 16 по 17 | 352 |
| С 17 по 18 | 356 |
| С 18 по 19 | 331 |
| С 19 по 20 | 260 |
| С 20 по 21 | 176 |
| С 21 по 22 | 76 |

# Отчет по конверсии клиентов




Данный отчет позволяет оценить конверсию посетителей (то есть кто из посетителей совершил то или иное действие). Отчет можно построить как по всем департаментам, так и по конкретному департаменту. Фильтр "Интервал" позволяет установить уровень группировки данных. Например, при выбранном варианте "День" данные будут выводиться за каждый день отдельно.

В отчете будут представлены как числовые данные, так и графические (график зависимости выбранного признака от даты)

Фильтр "Тип отчета" позволяет оценить конверсию клиентов по следующим критериям:
1. Клиенты, оформившие заказ
2. Клиенты, оформившие заказ на очки
3. Количество заказов
4. Количество заказов на очки
5. Сумма заказов
6. Сумма заказов на очки

# Клиенты, оформившие заказ

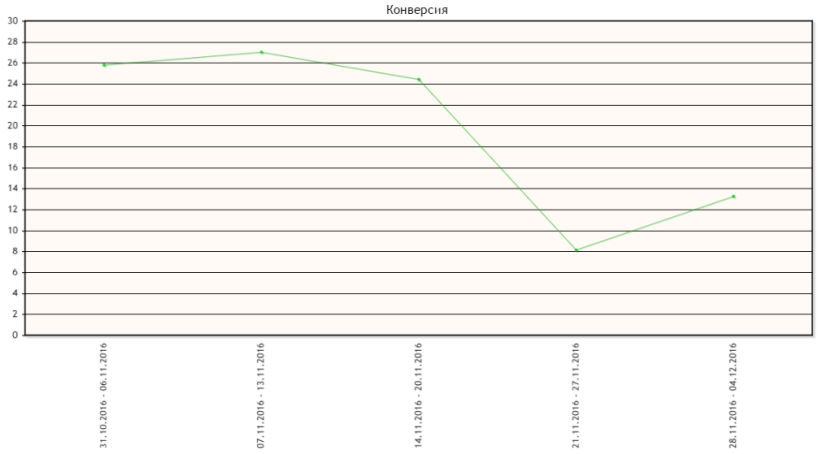
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *
Тип отчета: **Клиенты, оформившие заказ**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 157 | 158 | 157 | 108 | 64 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 25,82 | 27,05 | 24,45 | 8,17 | 13,28 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 644 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 17,70 |




Данный вариант отчета показывает, сколько посетителей оформили какой-либо заказ и какую долю от всех посетителей они составляют. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 салоны посетило всего 608 клиентов. 157 человек (25,85% от всех посетителей) сделали како-либо заказ.

# Клиенты, оформившие заказ на очки

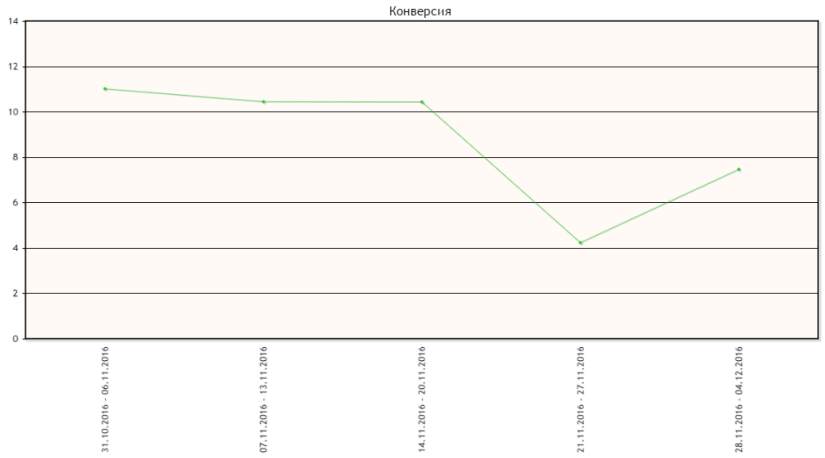
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *****
Тип отчета: **Клиенты, оформившие заказ на очки**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 67 | 61 | 67 | 56 | 36 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 11,02 | 10,45 | 10,44 | 4,24 | 7,47 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 287 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 7,89 |




Данный вариант отчета показывает, сколько посетителей оформили заказ "Изготовление очков" и какую долю от всех посетителей они составляют. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 салоны посетило всего 608 клиентов. 67 человек (11,02% от всех посетителей) оформили заказ "Изготовление очков" .

# Количество заказов

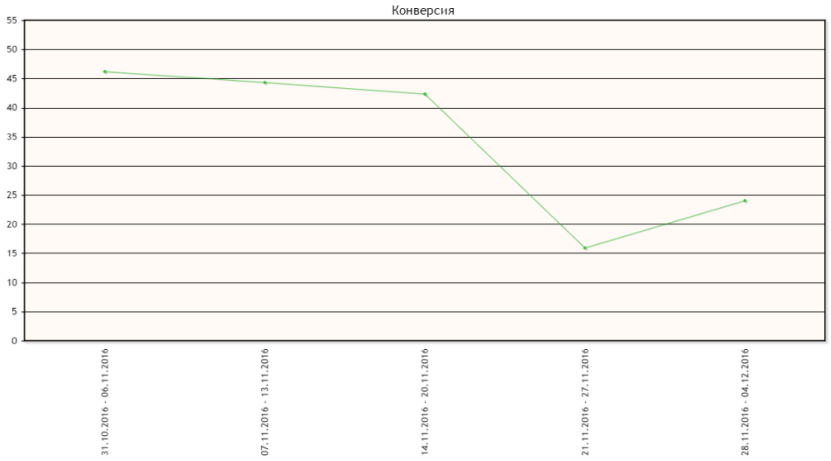
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *
Тип отчета: **Количество заказов**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 281 | 259 | 272 | 211 | 116 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 46,22 | 44,35 | 42,37 | 15,96 | 24,07 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 1 139 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 31,31 |




Данный вариант отчета показывает, сколько заказов оформили посетители. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 в салонах было всего 608 клиентов и оформлен 281 заказ. Данные в таком варианте отчета отличаются от конверсии по клиентам, совершившим заказ, так как один клиент может совершить в оптике несколько заказов. Например "Проверку зрения" и "Изготовление очков".

# Количество заказов на очки

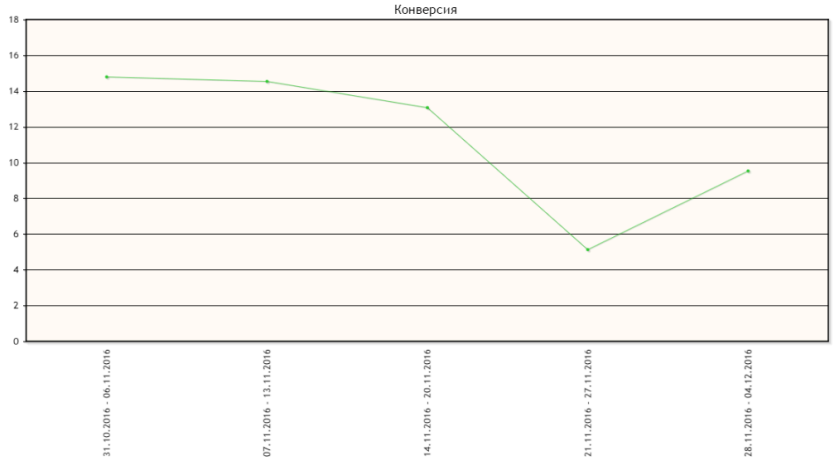
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *****
Тип отчета: **Количество заказов на очки**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 90 | 85 | 84 | 68 | 46 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 14,80 | 14,55 | 13,08 | 5,14 | 9,54 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 373 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 10,25 |




Данный вариант отчета показывает, сколько заказов "Изготовление очков" оформили посетители. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 в салонах было всего 608 клиентов и оформлено 90 заказов "Изготовление очков". Данные в таком варианте отчета отличаются от конверсии по клиентам, оформившим заказ "Изготовление очков", так как один клиент может совершить в оптике несколько заказов "Изготовление очков" сразу.

# Сумма заказов

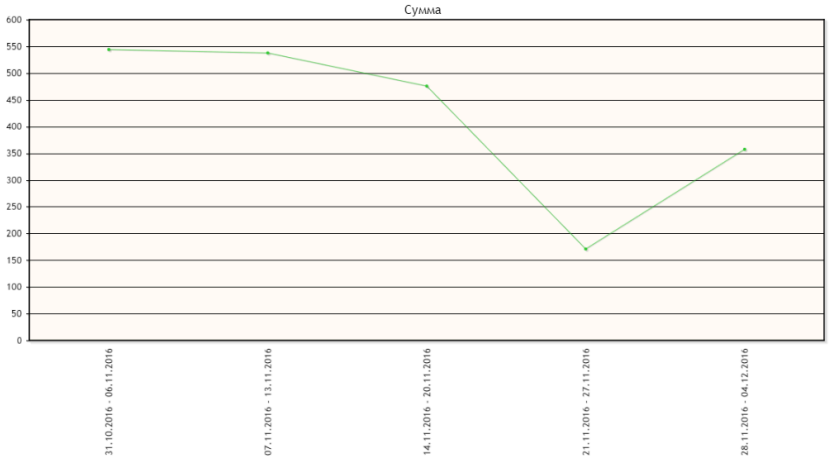
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *
Тип отчета: **Сумма заказов**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 331 020,00 | 314 227,00 | 305 661,00 | 226 681,00 | 172 508,00 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 544,44 | 538,06 | 476,11 | 171,47 | 357,90 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 1 350 097,00 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 371,11 |




Данный вариант отчета показывает, сколько было в салонах посетителей за период, на кукую сумму они оформили заказов и какая средняя сумма денег приходится на каждого посетителя. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 в салонах было всего 608 клиентов, оформлено заказов на 331020 руб., то есть в среднем 544 руб. 44 коп. на посетителя.

# Сумма заказов на очки

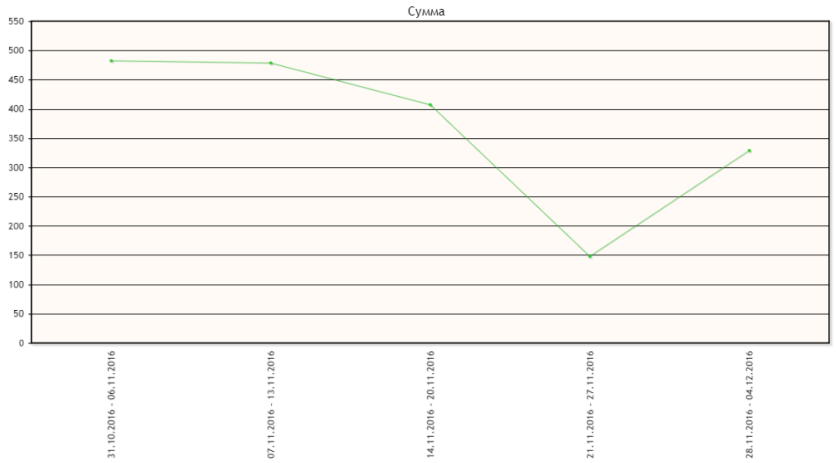
Отчет по конверсии клиентов

Закрыть | Экспорт в Excel | Печать

Начало периода: **01.11.2016**
Учет посетителей: **Входящие**
Интервал: **Неделя**
Конец периода: **30.11.2016**
Департамент: *
Тип отчета: **Сумма заказов на очки**

| Период | 31.10.2016 - 06.11.2016 | 07.11.2016 - 13.11.2016 | 14.11.2016 - 20.11.2016 | 21.11.2016 - 27.11.2016 | 28.11.2016 - 04.12.2016 |
|---|---|---|---|---|---|
| Значение | 293 499,00 | 279 658,00 | 261 616,00 | 196 170,00 | 158 716,00 |
| Посетители | 608 | 584 | 642 | 1 322 | 482 |
| Конверсия | 482,73 | 478,87 | 407,50 | 148,39 | 329,29 |

| Итого | |
|---|---|
| Значение | 1 189 659,00 |
| Посетители | 3 638 |
| Конверсия | 327,01 |




Данный вариант отчета показывает, сколько было в салонах посетителей за период, на кукую сумму они оформили заказов "Изготовление очков" и какая средняя сумма денег приходится на каждого посетителя. На примере выше видно, что за неделю с 31.10.16 по 06.11.16 в салонах было всего 608 клиентов, оформлено заказов "Изготовление очков" на 293499 руб., то есть в среднем 482 руб. 73 коп. на посетителя.

# Вебинары Академии Итигрис

# Расписание вебинаров Академии ИТигрис

Дорогие друзья!
Приглашаем Вас принять участие в очередных вебинарах "Академии ИТигрис", которые состоятся по следующему расписанию:

**19.01.2017 в 11:00 (Мск)** "Разбор наиболее часто поступающих вопросов от продавцов-консультантов"

**26.01.2017 в 11:00 (Мск)** "Обзор новых возможностей системы ИТигрис Оптима"

**02.02.2017 в 11:00 (Мск)** "Продацы: Основы работы в программе"

Приглашения на предстоящие вебинары будут рассылаться примерно за неделю до указанных дат по электронной почте и в раздел "Новости" программы.

# Как принять участие в вебинаре Академии ИТигрис?

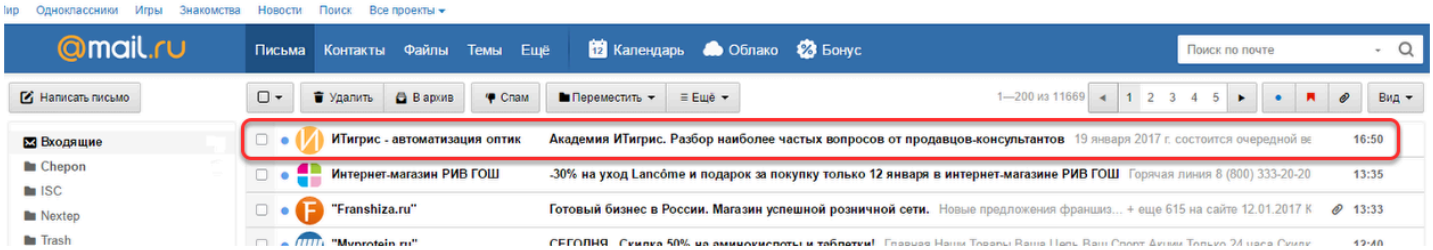
Принять участие в любом вебинаре Академии Итигрис может каждый пользователь системы Итигрис Оптима совершенно бесплатно. Для участие в вебинаре вам понадобится только компьютер (или планшет) с возможностью воспроизведения звука.

Приглашения на вебинар рассылаются примерно за неделю до мероприятия на электронную почту, а также дублируются в разделе "Новости" системы ИТигрис Оптима. Если вы хотите, чтобы мы добавили Ваш электронный адрес в список рассылок по вебинарам, пожалуйста, сообщите нам об этом по адресу support@itigris.ru

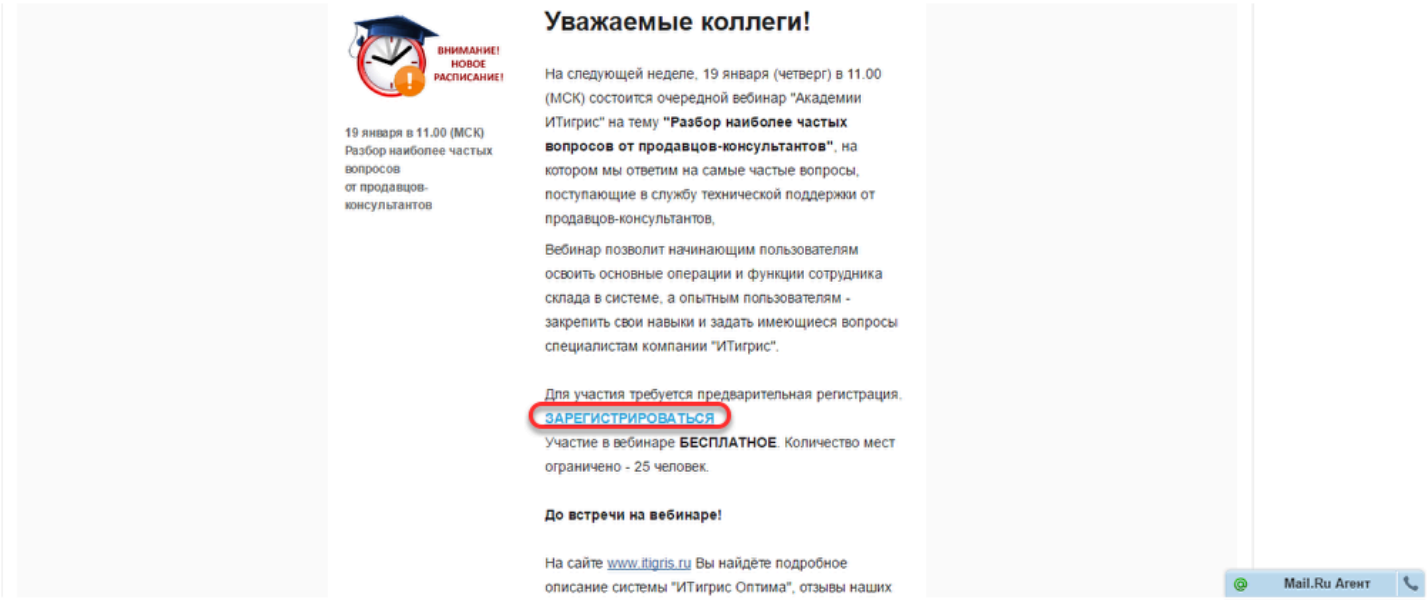
**ВАЖНО:** для участия в вебинаре обязательна предварительная регистрация

## Для того, чтобы принять участие в вебинаре, выполните следующие действия:

### 1. Откройте электронное письмо с приглашением на вебинар

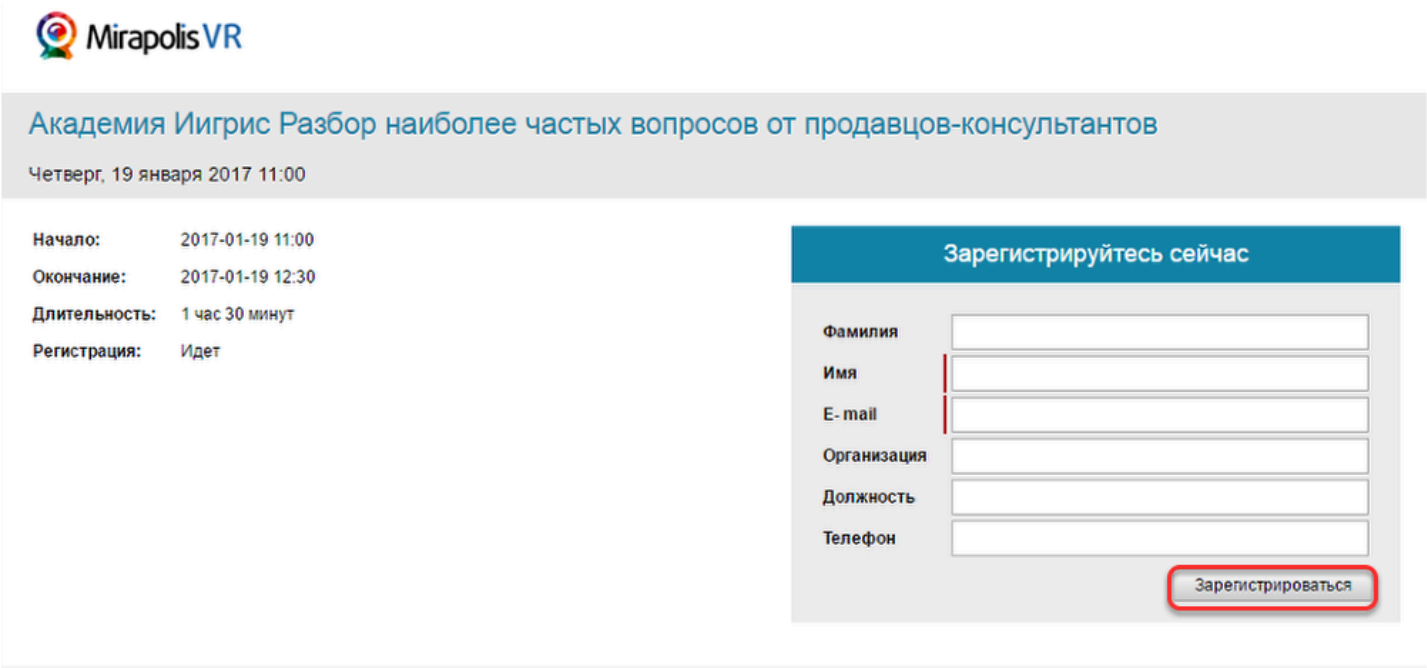


## 2. Нажмите на кнопку регистрации на вебинар



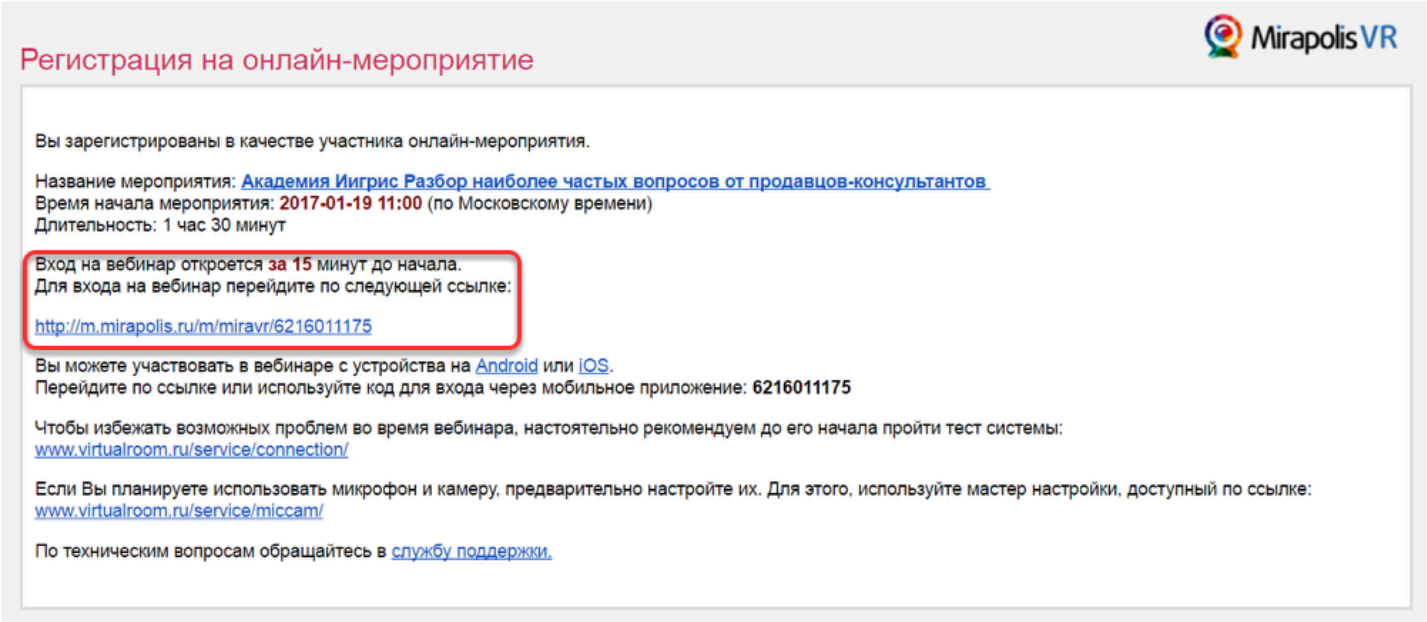

Зарегистрироваться на вебинар вы также можете из раздела "Новости" системы "Итигрис Оптима" из соответствующей новостной рассылки

## 3. Заполните форму регистрации




Укажите Ваше Имя, электронный адрес и название организации и нажмите кнопку "Зарегистрироваться"

## 4. На указанный вами при регистрации адрес будет отправлено письмо об успешной регистрации и ссылкой на подключение к вебинару



Регистрация на онлайн-мероприятие

MirapolisVR

Вы зарегистрированы в качестве участника онлайн-мероприятия.

Название мероприятия: Академия Иигрис Разбор наиболее частых вопросов от продавцов-консультантов
Время начала мероприятия: **2017-01-19 11:00** (по Московскому времени)
Длительность: 1 час 30 минут

Вход на вебинар откроется **за 15** минут до начала.
Для входа на вебинар перейдите по следующей ссылке:

http://m.mirapolis.ru/m/miravr/6216011175

Вы можете участвовать в вебинаре с устройства на Android или iOS.
Перейдите по ссылке или используйте код для входа через мобильное приложение: **6216011175**

Чтобы избежать возможных проблем во время вебинара, настоятельно рекомендуем до его начала пройти тест системы:
www.virtualroom.ru/service/connection/

Если Вы планируете использовать микрофон и камеру, предварительно настройте их. Для этого, используйте мастер настройки, доступный по ссылке:
www.virtualroom.ru/service/miccam/

По техническим вопросам обращайтесь в службу поддержки.

## 5. В указанное в письме время просто перейдите по ссылке для подключения к вебинару и вы присоеденитесь к мероприятию

# Академия ИТигрис: Обзор новых возможностей системы ИТигрис Оптима

На вебинаре мы прокомментируем и продемонстрируем самые важные и полезные нововведения в программе за последнее время:

1. Запись на прием к врачу
2. Автоуведомления и фильтры по клиентской базе
3. Планирование рассылки новостей
4. Скидка за своевременную замену контактных линз
5. Прейскурант на услугу "Изготовление очков" с переменной стоимостью
6. Разделение услуг в зависимости от квалификации врачей
7. Матрицы по уценкам
8. Редактирование параметров товара в подтвержденной поставке

К сожалению, на видеозаписи отсутствует звук приблизительно с 15 по 45 минуту. Приносим свои извинения.

# Академия Итигрис: Разбор наиболее частых вопросов от продавцов-консультантов

В вебинаре рассмотрены следующие вопросы:

1. Пробили чек на продажу наличными, а клиент оплатил банковской картой. Что делать?
2. Что делать, если распечатали лишний или ошибочный чек продажи?
3. Как распечатать чек продажи, отмены заказа или возврата, если не сделали это сразу?
4. Заказ был частично оплачен наличными, а частично банковской картой. Как правильно оформить отмену заказа или возврат?
5. Как отменить заказ, если отсутствует кнопка «Отменить заказ»?
6. Как отменить заказ, когда в кассе недостаточно денег?
7. Как изменить заявку на линзы?
8. У клиента есть собственная линза, как учесть ее в заказе «Изготовление очков»?
9. Как обработать в магазине заявки на линзы из другого департамента?
10. Как правильно делать скидки на заказные линзы?
11. Как оформить списание товара, чтобы можно было распечатать возвратную накладную поставщику?
12. Как выдать зарплату продавцу из кассы магазина?
13. Проблемы с печатью на принтере
14. Как сделать ИТигрис Оптима стартовой страницей браузера?
15. Как распечатать новый штрихкод на возвращенные товар?
16. Как провести инкассацию в магазине?
17. Как правильно закрыть отчеты за смену?

# Николаев Н.Ю. "Автоматизация салонов оптики. Как выбрать подходящую программу для своего бизнеса?" (MIOF-2016 )

Видеозапись семинара «Автоматизация салонов оптики. Как выбрать подходящую программу для своего бизнеса», состоявшегося в рамках образовательного форума на 19-й Московской международной оптической выставке. На семинаре заместитель директора по продажам компании «ИТигрис» Николаев Н.Ю. обсудил со слушателями актуальные вопросы автоматизации бизнес-процессов в оптиках и продемонстрировал эффективные методы управления ими в системе «ИТигрис Оптима».

# Академия Итигрис: Профессиональный стандарт работы продавца

В очередном вебинаре Академии Итигрис речь пойдет о том, как организовать работу продавца и как продавцу эффективно и правильно работать в программе (оформлять возвраты, закрывать смену и т.д.)

## Часть 1

## Часть 2

# Академия Итигрис: Закупки

Из вебинара вы узнаете, как в программе Итигрис Оптима организовать эффективную работу с поставщиками и как оптимизировать процесс закупок товара

# Академия Итигрис: Мотивация персонала

Вебинар посвящен такой важной теме как мотивации персонала. Из вебинара вы узнаете как с помощью функционала Итигрис Оптима управлять и добиваться нужного результата в данном вопросе.

# Академия Итигрис: Скидки и сертификаты

В вебинаре вы сможете узнать, как привлечь покупателей с помощью акций, подарочных сертификатов и скидок; как работать с данным функционалом в Оптиме; как организовать эффективную e-mail рассылку и обзвон клиентов.

# Академия Итигрис: Управление персоналом

Очередной вебинар академии Итигрис посвящен вопросам расчета заработной платы сотрудников, а также ведения табеля работы персонала в программе Итигрис Оптима

# Академия Итигрис: Оценка прибыльности

Вебинар посвящен вопросам настройки управленческого учета, учета денежных операций, учету взаиморасчетов с поставщиками и расчету прибыльности в программе Итигрис Оптима

# Академия Итигрис: Отчеты менеджмента

Очередной вебинар Академии Итигрис посвящен отчетам менеджмента, а именно как с помощью отчетов проанализировать заказы, оценить ассортимент, оптимизировать складские запасы и т.д.Очередной вебинар Академии Итигрис посвящен отчетам менеджмента, а именно как с помощью отчетов проанализировать заказы, оценить ассортимент, оптимизировать складские запасы и т.д.

# Академия Итигрис: Основы работы продавца в программе

Из очередного вебинара Академии Итигрис вы узнаете как правильно оформлять заказы и принимать за них оплату, как отменять заказы и оформлять возвраты, какими отчетами должен пользоваться ежедневно продавец, как соблюдать кассовую дисциплину и т.д

# Видеозапись вебинара "Складские операции" (29.09.16)

Очередной вебинар Академии Итигрис посвящен складским операциям. Из него вы узнаете, как работнику склада правильно оформлять основные и наиболее частые операции в программе:

Прием поставок товара;

Работа с заказными товарами;

Обработка заявок от департаментов на складские линзы;

Управление запасами: матрицы по остаткам;

Электронный документооборот с поставщиками.

## Видеозапись вебинара "Складские операции" от 08.12.16 г.

# Академия ИТигрис: Управленческий учет и контроль операций

В очередном вебинаре Академии Итигрис мы расскажем, как руководителю и менеджерам правильно оформлять основные и наиболее частые операции в программе:

Управление счетами;
Контроль и утверждение операций;
Учет взаиморасчетов с поставщиками;
Отчеты по движению денежных средств;