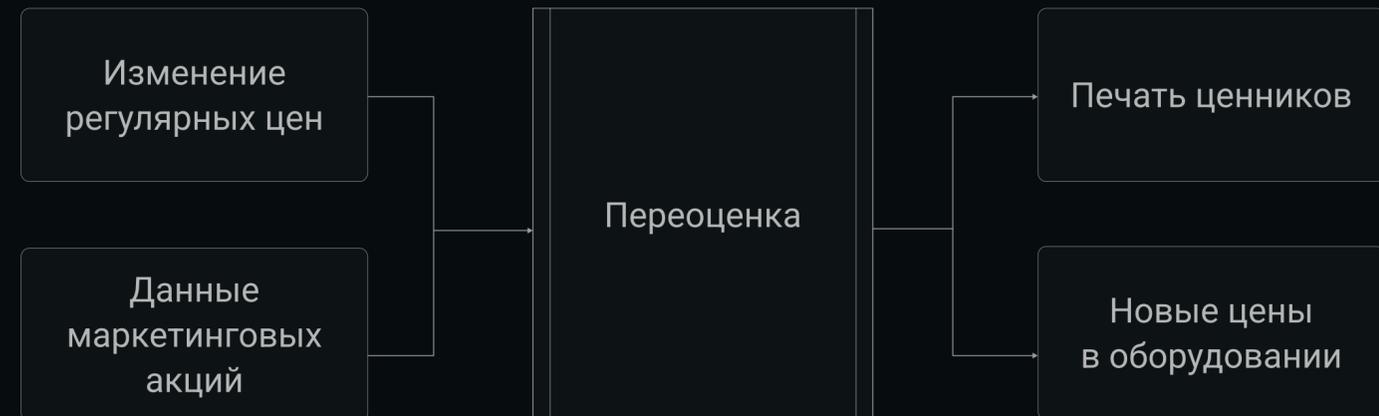


СИСТЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ДОСТАВКИ ЦЕН НА ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

ОПИСАНИЕ ТИПОВОГО ПРОЦЕССА

Система изменения розничных цен в торговых сетях зачастую построена по следующему принципу:



Сотрудники отдела ценообразования планируют изменения цен, включая условия маркетинговых акций. После составляются соответствующие документы по изменениям и отправляются на все торговые точки.

→ 01

Учетная система предприятия по расписанию (в ночное время) на основании введенных данных формирует документы переоценки. Затем автоматически происходит печать новых ценников на торговых точках и выгрузка новых цен в торговое оборудование (весы и кассы).

→ 02

Сотрудники торговой точки должны успеть до открытия расставить новые ценники по полкам.

→ 03

НЕДОСТАТКИ ТИПОВОГО ПРОЦЕССА

- 01** При использовании такого процесса на круглосуточной торговой точке возникает существенный временной лаг между выгрузкой новых цен в оборудование и расстановкой ценников по полкам. Это приводит к конфликтным ситуациям с покупателями.
- 02** Возрастает нагрузка на персонал торговой точки, что ведет к повышению уровня стресса сотрудников.
- 03** Возникает необходимость ограничивать объем переоцениваемой номенклатуры.
- 04** Сбой в работе принтера становится достаточно узким местом системы.

ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ

МЕЖДУ СОБЫТИЕМ ПЕРЕОЦЕНКИ И ПЕЧАТЬЮ НОВЫХ ЦЕННИКОВ С ИХ ВЫГРУЗКОЙ В ТОРГОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ БЫЛА ВВЕДЕНА НОВАЯ СУЩНОСТЬ «ЗАДАНИЕ НА ПЕЧАТЬ», ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ РАСПЕЧАТЫВАТЬ АКТУАЛЬНЫЕ ЦЕННИКИ ПО ТРЕБОВАНИЮ ПЕРСОНАЛА ТОРГОВОЙ ТОЧКИ.

Схема актуализации ценников на полках стала выглядеть следующим образом:



После формирования документов переоценки по каждой торговой точке весь объем номенклатуры распределяется по «Заданиям на печать».

Сотрудник торговой точки выбирает и распечатывает ценники конкретного задания, и после этого расставляет их на полки.

Новые цены из отработанного задания поступают в торговое оборудование.

→ 01

→ 02

→ 03

ПРЕДЛАГАЕМОЕ РЕШЕНИЕ

Весь объем номенклатуры распределяется по «Заданиям на печать» со следующей группировкой:

Переоценка регулярной цены
или маркетинговая акция

Раздел товарного
классификатора, в который
входит данная номенклатура

Таким образом, появилась возможность отправлять цены маркетинговых акций на выделенный лоток принтера с бумагой особого цвета.

Кроме этого, удалось распечатывать такой объем номенклатуры в «Заданиях на печать», при котором временной лаг между расстановкой ценников на полках и появлением цен в торговом оборудовании сократился до минимума.



ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Реализация выполнена на платформе 1С:Предприятие 8.3, так как зачастую она используется для автоматизации учетных процессов организаций.

Нами была разработана отдельная подсистема, включающая в себя документ «Задание на печать» и ряд программных модулей для обеспечения интеграции с другими подсистемами конфигурации.

В подсистеме учитывается классификация номенклатуры организации, настроено взаимодействие учетных механизмов по переоценке с документом «Задание на печать» с последующей выгрузкой данных в оборудование (принтеры, кассы, весы).

Наша подсистема выполнена полностью в автономном виде и может быть интегрирована практически в любую товароучетную систему компании, использующую платформу 1С.

БИТ ДВ

info@bitdv.ru

+7 914 715-73-91