Кейс о реальной автоматизации в ООО ТД «КАМИПОРТГРУПП» (г.Набережные Челны)

О нашей компании:

Основное направление компании ООО ТД «КАМИМПОРТГРУПП» реализация деталей импортного производства для грузовых автомобилей КАМАЗ, МАЗ, и автобусов ПАЗ, НЕФАЗ.

Мы являемся официальным дилером STARCO и HÖTTECKE в Татарстане, SACHS, а так же JOST (седельно-сцепные устройства), Rockinger (фаркопы), Edbro (гидроцилиндры и гидравлическое оборудование), Variobloc, Borg Warner Schwitzer (турбокомпрессоры), CZ Strakonice.

Как было:

На предприятии использовался программный продукт «1С:Бухгалтерия предприятия ред.3» для ведения бухгалтерского и налогового учета. Однако со временем стало понятно, что данная типовая программа не автоматизируют ряд контуров учета, необходимых на нашем предприятии, а именно:

- Недостаточно отчетов управленческого характера, по продажам и закупкам товаров. Часть информации нам приходилось собирать и консолидировать в документах MS Word, MS Excel.
- Не было возможности оформлять заказы клиентов и отслеживать их выполнение, а именно:
  - Оперативно видеть текущие остатки товаров.
  - Резервирование товаров под конкретного клиента.
  - Оформлять заказы поставщикам под конкретный заказ клиента.
  - Отслеживать полноценный цикл процессов продаж.
- Видеть оборачиваемость товаров на складе
- Получать информацию о наиболее продаваемых товаров для постоянного поддержания их на складе
- Получать информацию о прибыли в разрезе менеджеров и о доходах предприятия в целом

Поиск решения:

За помощью по автоматизации нашего предприятия и решению вышеперечисленных проблем мы обратились в ООО "Фирма ЛИСТ" - крупнейшей фирме-франчайзи 1С в Закамском регионе, имеющей большой опыт успешных внедрений автоматизированных систем на базе программ 1С.

Совместно со специалистами ООО «Фирма ЛИСТ» был проведен анализ вариантов решения на базе типовых решений «1С». По критерию «эффективность/стоимость» было принято решение перейти на ведение учета в «1С:Управление торговлей ред.11».

Как стало:

- Теперь нам стало доступно большое количество отчетов по продажам, закупкам и по кладу. Отпала необходимость вручную собирать информацию в документах MS Word, MS Excel.
- Появилась возможность оперативно получать информацию о прибыли и расходах предприятия в различных разрезах.
- Появилась возможность делать анализ товаров на предмет оборачиваемости и ликвидности.
- Появилась возможность оперативно принимать взвешенные решения, опираясь на данные, полученные из программы.

На данный момент можно выделить следующие **ключевые результаты автоматизации**:

1. Значительно уменьшилось время на оформление заказов от клиентов и заказов поставщикам, а также стало проще контролировать весь процесс закупок и продаж.
2. Появилась возможность осуществлять полный анализ по товарам (ликвидность, оборачиваемость, потребность) и как следствие принимать обоснованные управленческие решения, что привело к улучшению показателей предприятия.
3. Увеличилась эффективность работы менеджеров, складских сотрудников и руководителей предприятия

Все это принесло реальную пользу, повысило эффективность работы нашего предприятия, в целом позитивно сказалось на результатах.

Директор ООО ТД «КАМИПОРТГРУПП»
_____ /Амехина А.А./
М.П.
28.04.2020г