



## «1С:Предприятие 8. Салон красоты»

Презентация отраслевого решения



## О продукте

- **Отраслевое решение «1С: Салон красоты 8» - автоматизация управления и учета в современных салонах красоты любых форматов и концепций.**
  - Салоны Красоты
  - Салоны Парикмахерские
  - Студии Маникюра
  - Студии Загара
  - Массажные Салоны
  - Салоны, объединенные в сеть
- **Совместный продукт фирмы «1С» и ООО «Лаборатория программного обеспечения» (Хеликс).**

### Наши клиенты



**Сеть салонов красоты  
«DESSANGE», Москва**





## Основные преимущества

- **Повышение эффективности управления салоном красоты или сетью салонов: вся деятельность от записи клиента до оплаты счета, как «на ладони».**
- **Встроенные функции управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).**
- **Контроль работы салона или сети из любой точки земного шара через Интернет, в том числе и с помощью планшетных компьютеров или коммуникаторов.**
- **Красивый и удобный интерфейс сокращает время освоения программы и облегчает работу в дальнейшем.**

### Наши клиенты



**Сеть салонов красоты  
«Camille Albane», Москва**





## Основные преимущества

- **Управление персоналом:** планирование и учет рабочего времени, управленческий расчет заработной платы, анализ работы персонала.
- **Управление лояльностью клиентов:** дисконтные карты, подарочные сертификаты, накопительные скидки, бонусные лицевые счета.
- **Интеграция:**
  - **«1С:Бухгалтерия 8»** - задачи бухгалтерского и налогового учета
  - **«1С:Отель 8»** - единое место расчетов с гостями отеля на стойке регистрации по всем оказанным услугам.

### Наши клиенты



**Салон красоты  
«Paul Mitchell», Москва**





## Мы поможем Вам



- Сделать удобной работу с Клиентами Вашего салона от предварительной записи до оплаты чека.
- Вести точный финансовый учет, благодаря которому Вы будете видеть какую прибыль получаете и рациональность тех или иных расходов.
- Еще лучше организовать работу персонала за счет возможности планирования и учета проделанной работы каждого сотрудника.

- Контролировать расход материалов.
- Проводить маркетинговые мероприятия для удержания/привлечения клиентов, а также повышения уровня сервиса и качества предоставляемых услуг.
- Анализировать общее состояние дел в Салоне или его подразделениях при помощи набора специализированных отчетов.





## Подсистемы





# Схема работы

- **Хозяйственные операции регистрируются в системе. Информация о ежедневной работе Салона накапливается и становится доступной для анализа и подготовки бухгалтерско**
- **Работайте с у**





# Рабочие места

- Программу можно установить на одном компьютере или на нескольких, используя одну базу данных.
- Количество рабочих мест неограниченно и зависит от количества выбранных Вами лицензий.



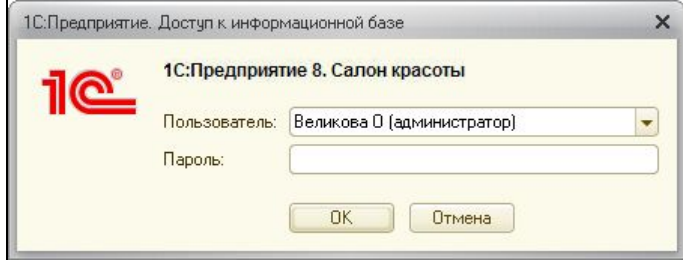
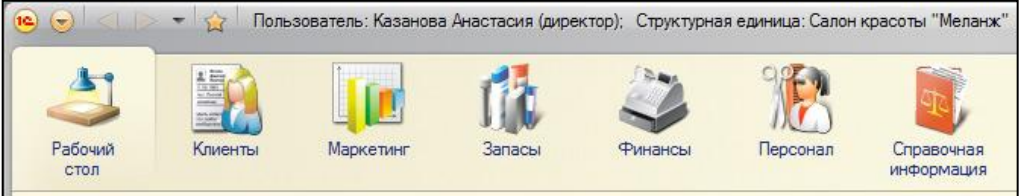
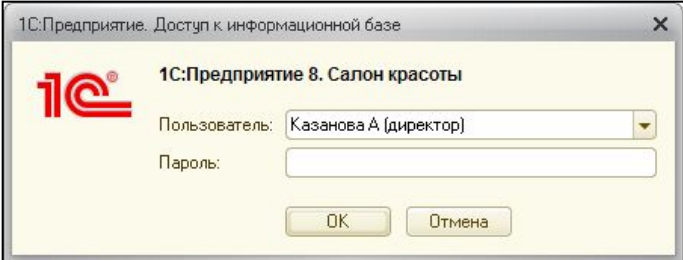




# Рабочие места

- **Пользователи:**
  - ❖ Владелец салона
  - ❖ Управляющий и администратор
  - ❖ Сотрудник, ответственный за склад

• Для каждого пользователя можно настроить свой рабочий стол со своим набором функций и инструментов.





## Рабочий стол

- Все что вам нужно, у вас «под рукой».

**Рабочий стол менеджера**  
эффективная работа администратора салона. Вся необходимая информация в одном окне - текущая запись, обслуживаемые клиенты, информация по текущему клиенту, список дел.

**Предварительная запись**  
переключение в один клик, ведение регистрации клиентов + данные о текущем статусе работ в салоне.

**Панель разделов**  
перемещение между разделами программы для решения определенного фиксированного круга задач.

Дата	Событие	Исполнитель	Сумма
15 февраля 2010 г.	Зарегистрирован в базе		
29 октября 2010 г.	Телефонный звонок входящий	Интересовалась стрижками. Записалась.	
12 ноября 2010 г.	Посещение		
	Плацентарный пилинг	Василькова Надежда	1 800.00
	Струйный массаж	Василькова Надежда	2 500.00
	Обесцвечивание	Носова Юлия	1 400.00
	Окрашивание волос	Носова Юлия	1 400.00



# Рабочий стол

- Предварительная запись клиентов.

The screenshot displays the 1C software interface for a beauty salon. The main window is titled 'Журнал записи' (Journal of Records) and shows a calendar view for 'Витковская Алена' (Vitikovskaya Alena). A red box highlights the 'Предварительная запись' (Appointment) button in the calendar, with a red arrow pointing to a detailed 'Предварительная запись (создание)' (Appointment Creation) window.

The 'Предварительная запись (создание)' window contains the following information:

- Event Date:** 20.04.2011
- Location:** Салон красоты "Меланж"
- Client:** Афанасьева Валентина Сергеевна
- Contact Information:** Афанасьева Валентина Сергеевна +7 (926) 4386543
- Appointment Time:** 13:30 - 14:00 (30 minutes)
- Employee:** Василькова Надежда
- Service:** Тонирование
- Price:** 1 500,00

The 'Журнал записи' window also shows a list of employees under 'Сотрудники' (Employees):

- Маникюрист: Василькова Надежда
- Парикмахер: Витковская Алена, Носова Юлия
- Косметолог: Костина Валентина





## Рабочий стол

- В процессе работы салона предварительные записи окрашиваются в разные цвета в зависимости от статуса их выполнения.



Пользователь: Казанова Анастасия (директор); Структурная единица: Салон красоты "Мел..." (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Клиенты | Продажи и маркетинг | Запасы | Финансы | Персонал | Справочная информация | Администрирование

### Журнал записи

Рабочий стол | Предварительная запись

День | Неделя

Активно | Обслуживается | Оплачено | Просрочено

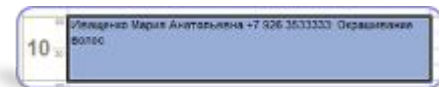
Время	Василькова Надежда Маникюрист	Витковская Алена Парикмахер	Носова Юлия Парикмахер	Костина Валентина Косметолог
9:00	Петрова Инна Георгиевна +7 (926) 67743388: Покрытие Французское			
10:00	Петрова Инна Георгиевна +7 (926) 67743388: Маникюр классический с покрытием			Иванова Анна Александровна Иванова Анна Александровна +7 (903) 4559988: Маникюр
11:00	Иванова Анна Александровна +7 (903) 4559988: Педикюр классический	Коикина Анастасия Викторовна +7 (903) 5106544: Солярий	Федосенко Татьяна Ивановна +7 (926) 6478293: Маникюр	
12:00				
13:00	Пискаренко Иван Данилович +7 (923) 5842211: Педикюр классический			Демидова Анна Сергеевна +7 (926) 4396543: Пилинг с фитострогенами
14:00		Коикина Анастасия Викторовна +7 (903) 5106544: Стрижка женская		
15:00	Петрова Инна Георгиевна +7 (926) 67743388: Педикюр классический		Петрова Инна Георгиевна +7 (926) 6774338: Тонирование	

История... | Фискальный регистратор (Витрина) | Предварительная запись: 00000001... | Предварительная запись: 00000001... | Витковская Алена | Парикмахер

### Запись АКТИВНА



### Клиент ОБСЛУЖИВАЕТСЯ



### Клиент ОПЛАТИЛ



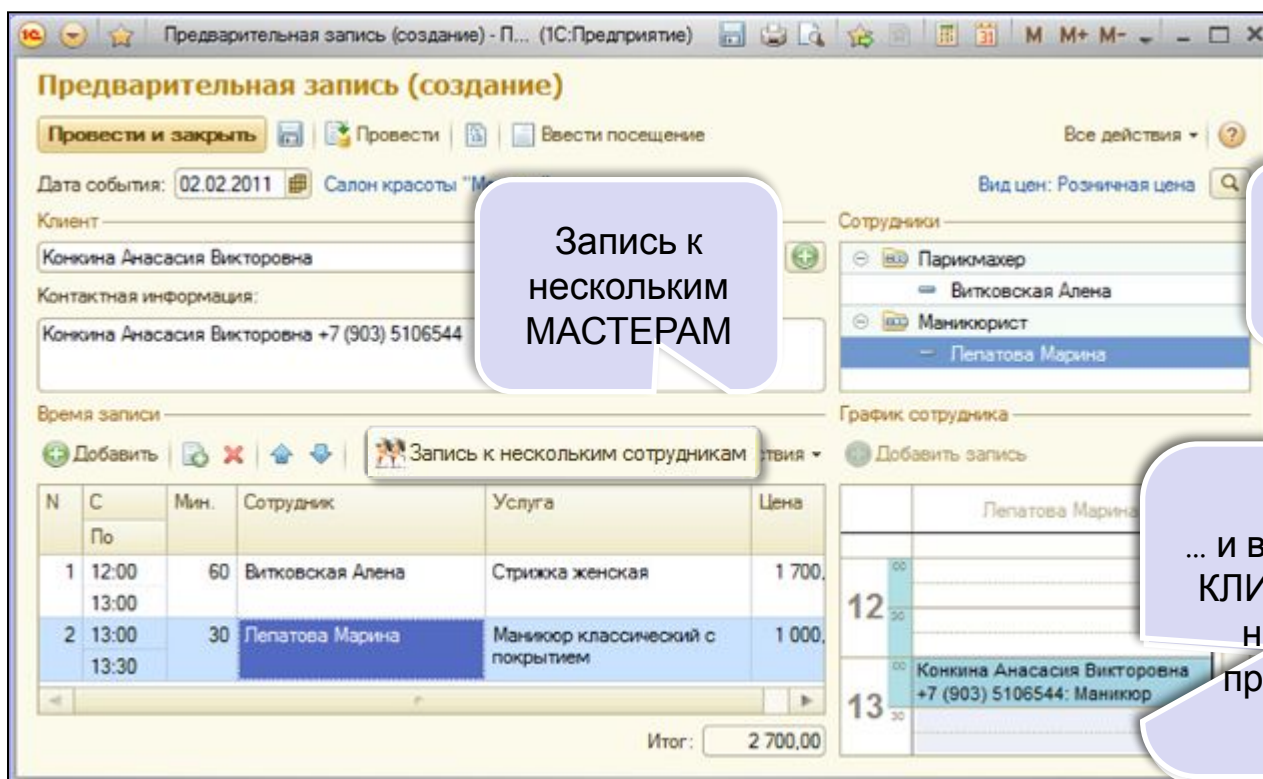
### Запись ПРОПУЩЕНА





## Предварительная запись

- Предусмотрена одновременная запись сразу к нескольким мастерам. Например, если клиент хочет записаться к парикмахеру, а сразу после этого на маникюр – не нужно оформлять две записи. Всё оформляется одним документом!



Предварительная запись (создание)

Провести и закрыть Провести Ввести посещение Все действия

Дата события: 02.02.2011 Салон красоты "М"

Клиент: Конкина Анастасия Викторовна

Контактная информация: Конкина Анастасия Викторовна +7 (903) 5106544

Время записи

Добавить Запись к нескольким сотрудникам

N	С По	Мин.	Сотрудник	Услуга	Цена
1	12:00 13:00	60	Витковская Алена	Стрижка женская	1 700.
2	13:00 13:30	30	Лепатова Марина	Маникюр классический с покрытием	1 000.

Итого: 2 700,00

Сотрудники: Парикмахер (Витковская Алена), Маникюрист (Лепатова Марина)

График сотрудника: Лепатова Марина

... и время, когда КЛИЕНТ занят на других процедурах





## Предварительная запись

- Зачем клиенту ждать на телефоне?  
Оформите предварительную запись быстро.

Контрагент (создание) \*

Контрагент (создание) \*

Записать и закрыть

Все действия

Группа клиентов: Клиенты салона Код:

Фамилия И.О.: Мария

Представление: Мария

Основная информация

Дата рождения: Пол:

Телефон: +7 (926) 777-77-77

Адрес:

Email:

Маркетинг

Источник информации:

Комментарий:

Дополнительная информация

Возрастная группа:

Клиент хочет записаться – но его еще нет в базе данных...

Просто запишите имя и телефон при оформлении записи. На это уйдет не более 10 сек.

Всё остальное - при посещении!



Анкета клиента  
Салона Красоты

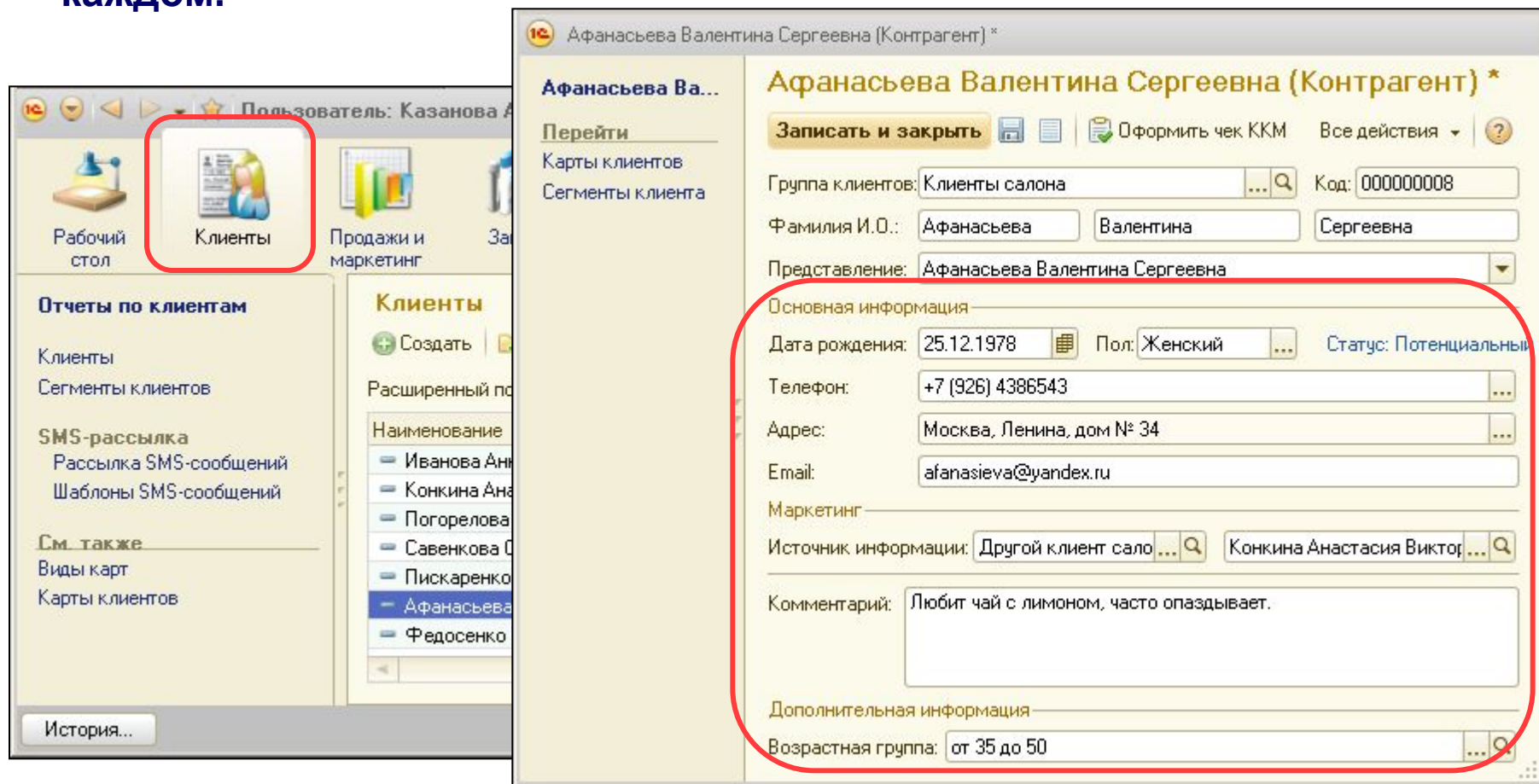
Фамилия	Иванова
Имя	Мария
Отчество	Сергеевна
Телефон домашний	
Телефон мобильный	+7 (926) 777-77-77
Время звонка	с 10-19
Электронная почта	ivanova@mail.ru
Дата рождения	23.11.83
Адрес:	
Улица	
Дом	
Как Вы о нас узнали	<input checked="" type="checkbox"/>
От знакомых	<input type="checkbox"/>
В интернете	<input type="checkbox"/>
Рекламный банер	<input type="checkbox"/>
Предпочтения	

10:30 Мария +7 (926) 777-77-77: Стрижка горячими ножницами



## Взаимоотношения с клиентами

- База данных по всем клиентам салона с подробной информацией о каждом.



The screenshot displays the 1C software interface. On the left, the 'Клиенты' (Clients) module is highlighted with a red box. The main window shows the record for 'Афанасьева Валентина Сергеевна (Контрагент)'. The 'Основная информация' (Main information) section is also highlighted with a red box and contains the following data:

Дата рождения:	25.12.1978	Пол:	Женский	Статус:	Потенциальный
Телефон:	+7 (926) 4386543				
Адрес:	Москва, Ленина, дом № 34				
Email:	afanasieva@yandex.ru				
Источник информации:	Другой клиент сало...		Конкина Анастасия Виктор...		
Комментарий:	Любит чай с лимоном, часто опаздывает.				
Возрастная группа:	от 35 до 50				



## Взаимоотношения с клиентами

- Непосредственно на Рабочем столе можно получить подробную информацию о Клиенте:

**Информация по клиенту**  
Иванова Анна Александровна

**Иванова Анна Александровна** место в ТОР: **1**

**Основная информация**

Дата рождения:	1 февраля 1978 г.	Статус:	Первичный
Адрес:	Москва, Вавилова, дом № 4, кв.123	Остаток лицевого счета:	0.00 руб.
Телефон:	+7 (903) 4559988	Оборот клиента:	17 760.00 руб.
Email:	ivanova@yandex.ru	Первое посещение:	12 ноября 2010 г.
Прочее:	Любит черный кофе!	Последнее посещение:	12 апреля 2011 г.

**Дополнительная информация**

Источник информации	Случайный клиент
---------------------	------------------

**Предпочтения по мастерам**

Парикмахер	Носова Юлия
Маникюрист	Василькова Надежда

**Предпочтения по услугам**

Стрижка детская	
Педикюр классический	
Струйный массаж	

**История взаимодействий**

15 февраля 2010 г. Зарегистрирован в базе	
29 октября 2010 г. Телефонный звонок входящий	Интересовалась стрижками. Записалась.
12 ноября 2010 г. Посещение	
Плацентарный пилинг	Василькова Надежда 1 800.00
Струйный массаж	Василькова Надежда 2 500.00
Обесцвечивание	Носова Юлия 1 400.00
Окрашивание волос	Носова Юлия 1 400.00

- Контактные данные
- Предпочтения по мастерам
- Предпочтения по услугам
- История посещений и взаимодействий
- Остаток денег на депозите
- Место в TOP клиентов





## Взаимоотношения с клиентами

- При входящем звонке, с помощью строки поиска, можно **быстро** найти Клиента в базе данных по фамилии, телефону, e-mail и дате рождения.

Информация по клиенту

438

Афанасьева Валентина Сергеевна, +7 (926) 4386543, д.р. 25 декабря 1978 г.

- Сегменты клиентов – группировка по различным признакам. Например, для сегмента «Постоянные клиенты» предоставлять скидку 5%.

Сегменты клиентов

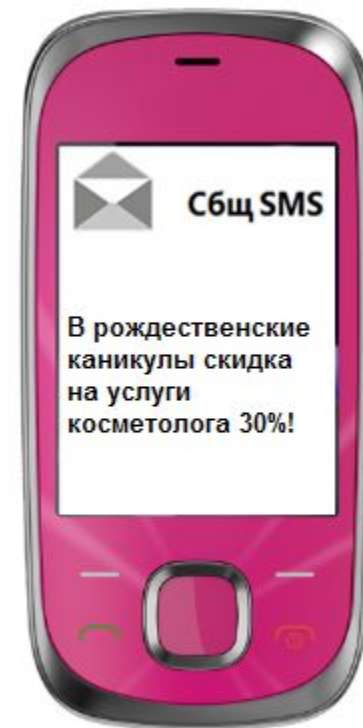
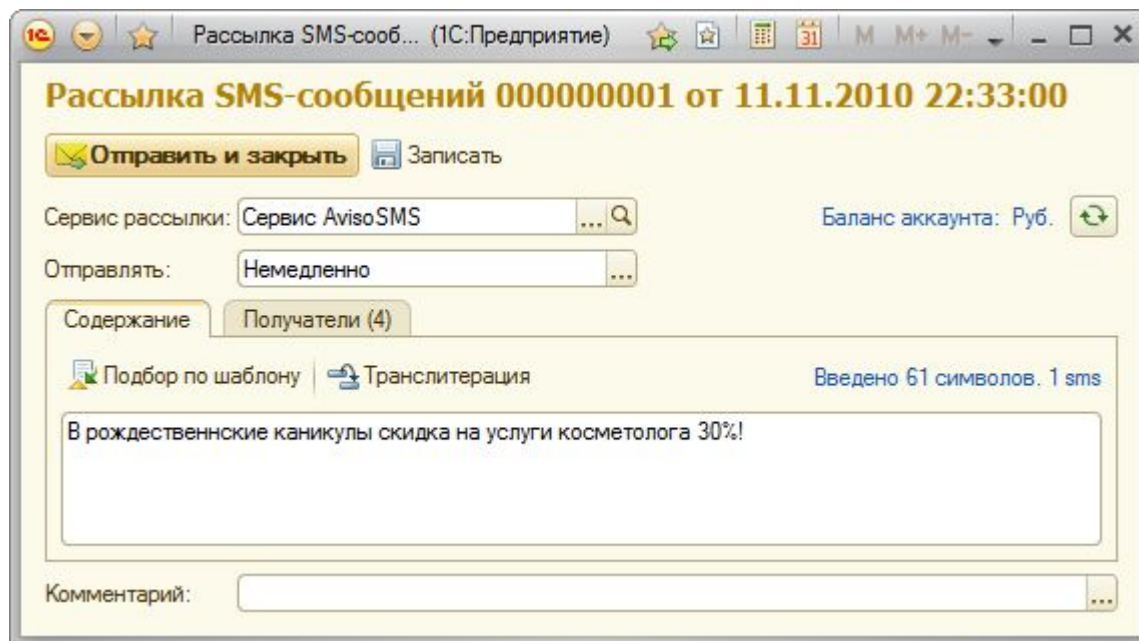
+ Создать | [Иконки] | Найти... | Все действия ▾ | ?

Код	Наименование	Дата создания	Описание	Способ формирования	Сотрудник
000000001	Постоянные клиенты	21.04.2011		Периодически обновлять	Казанова Анастасия Сергеевна
000000002	Женщины	21.04.2011		Периодически обновлять	Казанова Анастасия Сергеевна



## Взаимоотношения с клиентами

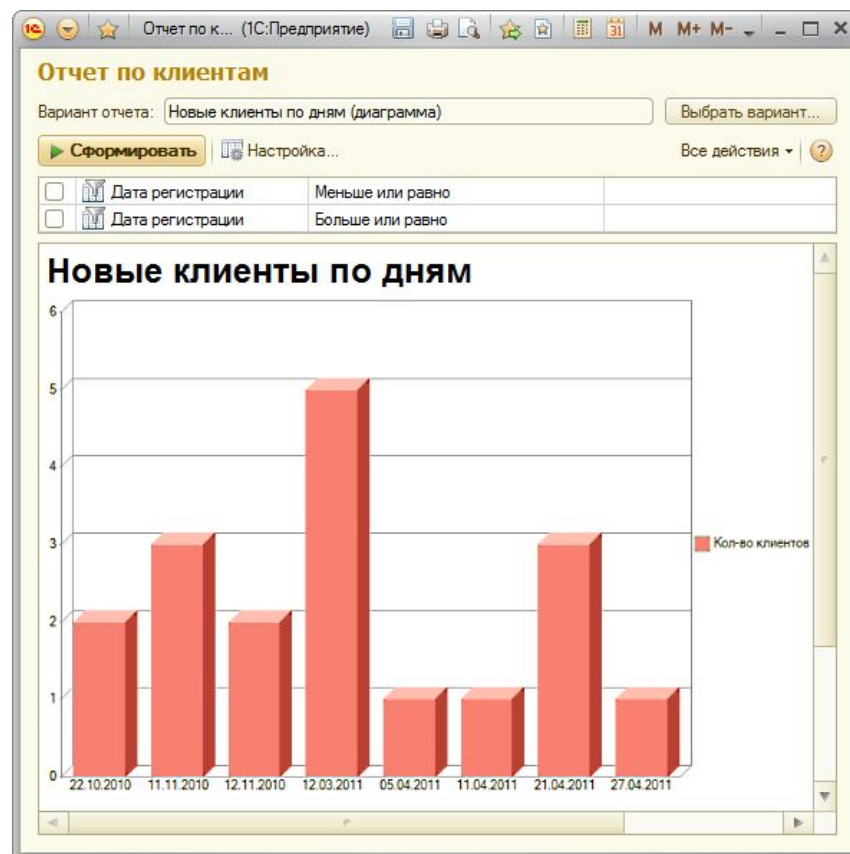
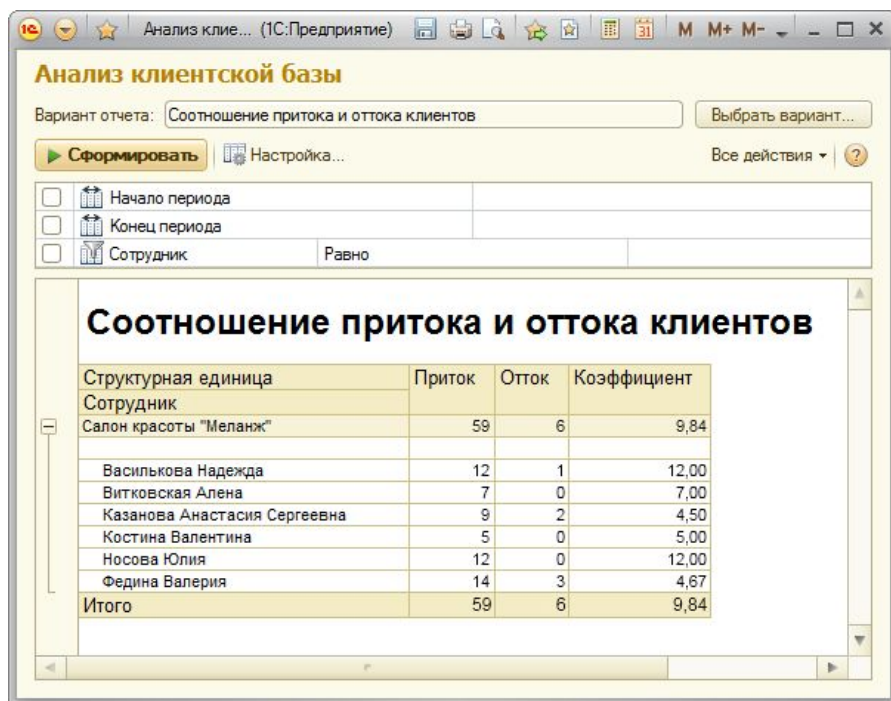
- С помощью SMS- рассылки можно информировать Клиентов:
  - Напоминать о предстоящем посещении.
  - Сообщать о специальных предложениях и скидках.
  - Поздравлять с Днем Рождения .





## Взаимоотношения с клиентами

- Отчет «Соотношение притока и оттока клиентов»
- Отчет «Новые клиенты»





# Взаимоотношения с клиентами

## Рейтинги клиентов

Рейтинг клиентов по отменам записей

Вариант отчета: Рейтинг клиентов по отменам записи

Сформировать Настройка... Все действия ?

Отбор: Статус Равно "Отменено"

Клиент	Причина отмены	Количество событий
Иванова Анна Александровна	перенос на другую дату	1
Погорелова Наталья Николаевна	перенос на другую дату	1
<b>Итого</b>		<b>2</b>

Рейтинг клиентов по отменам записей

Вариант отчета: Рейтинг причин отмены записи

Сформировать Настройка... Все действия ?

Причина отмены записи

Причина отмены	Количество событий
перенос на другую дату	2
Иванова Анна Александровна	1
Погорелова Наталья Николаевна	1
Семейные обстоятельства	1
Бикельмеер Григорий Германович	1
<b>Итого</b>	<b>3</b>

Рейтинг клиентов по отменам записей

Вариант отчета: Рейтинг неявившихся клиентов

Сформировать Настройка...

Начало периода

Конец периода

Рейтинг неявившихся клиентов

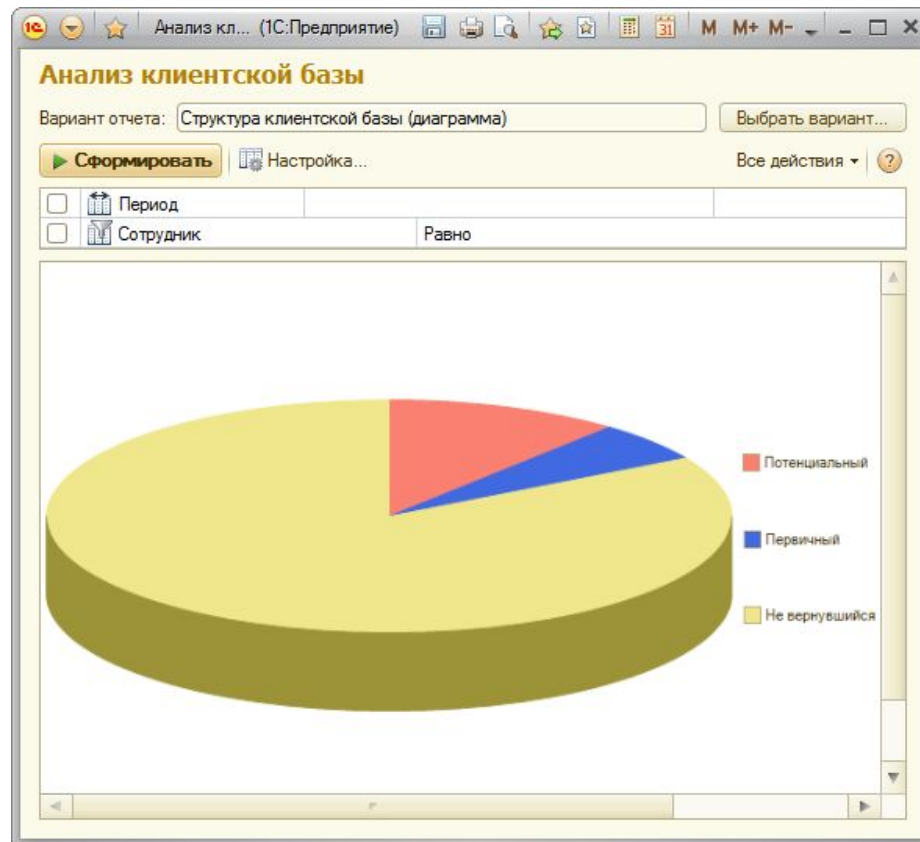
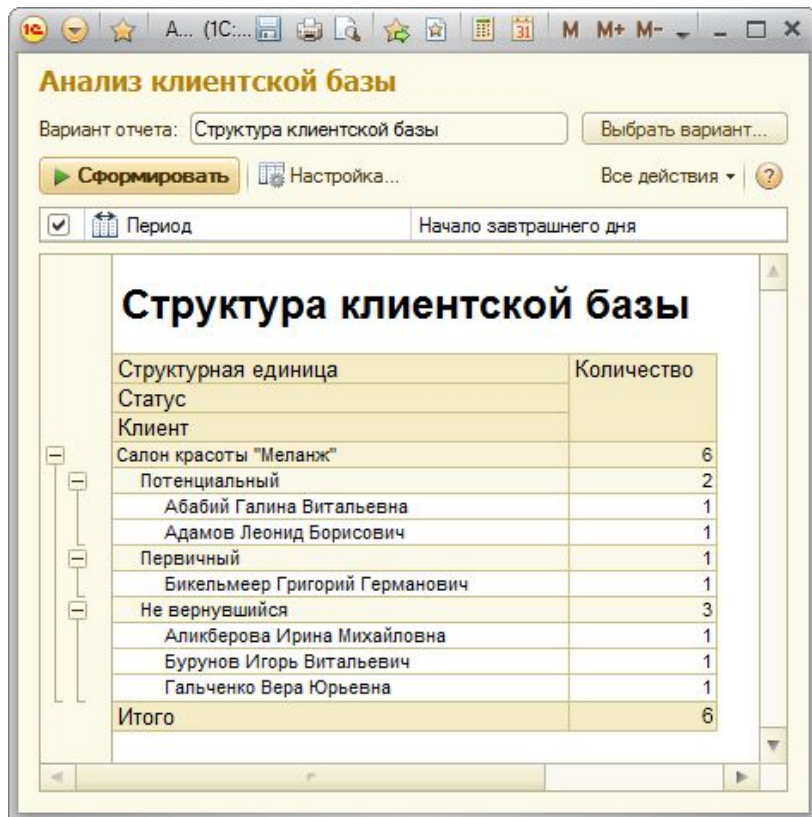
Клиент	Количество событий
Петрова Инна Георгиевна	2
Погорелова Наталья Николаевна	2
Савенкова Светлана Игоревна	2
Демидова Анна Сергеевна	1
Конкина Анастасия Викторовна	1
Пискаренко Иван Данилович	1
<b>Итого</b>	<b>9</b>





## Взаимоотношения с клиентами

- Отчет «Структура клиентской базы»





## Взаимоотношения с клиентами

- **Взаиморасчеты с клиентами, состояние лицевых счетов клиентов**

Денежные средства на лицевых счетах

Вариант отчета: Денежные средства на лицевых счетах

Сформировать Настройка...

Начало периода  
 Конец периода  
 Клиент Равно

### Денежные средства на лицевых счетах

Структурная единица	Сумма	Приход	Расход	Конечный остаток
Клиент	Начальный остаток			
Документ движения				
Салон красоты "Меланж"		17 500,00	8 700,00	8 800,00
Демидова Анна Сергеевна		5 000,00	2 600,00	2 400,00
Приходный кассовый ордер 000000005 от 25.03.2011 11:07:04		5 000,00		5 000,00
Чек ККМ 000000051 от 17.05.2011 12:41:29	5 000,00		600,00	4 400,00
Чек ККМ 000000053 от 17.05.2011 14:59:33	4 400,00		2 000,00	2 400,00
Погорелова Наталья Николаевна		7 500,00	1 850,00	5 650,00
Приходный кассовый ордер 000000008 от 21.04.2011 10:57:24		3 000,00		3 000,00
Итого		17 500,00	8 700,00	8 800,00

Взаиморасчеты... (1С:Предприятие)

### Взаиморасчеты

Вариант отчета: Взаиморасчеты с клиентами

Сформировать Настройка... Все действия

Начало периода 01.01.2008 0:00:00  
 Конец периода Начало следующего месяца  
 Контрагент Равно

### Взаиморасчеты с клиентами

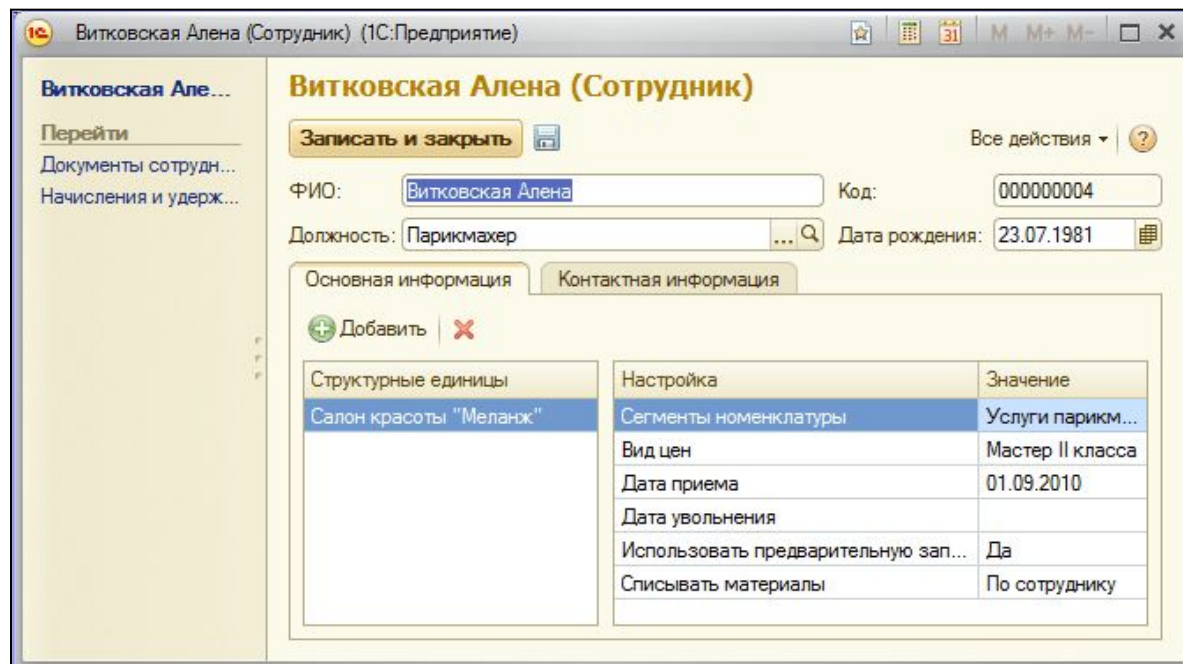
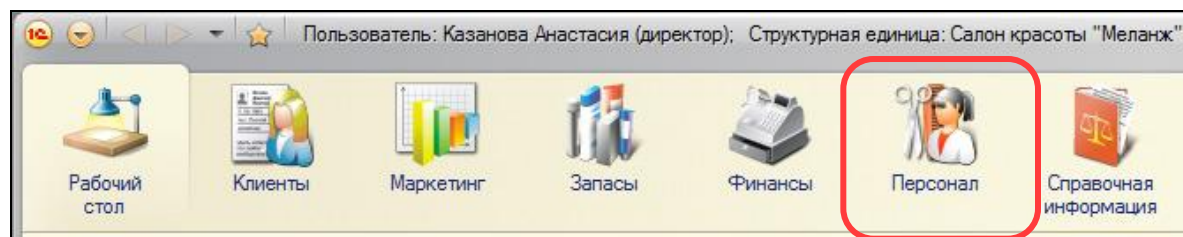
Контрагент	Сумма Начальный остаток	Сумма Приход	Сумма Расход	Сумма Конечный остаток
Аликберова Ирина Михайловна			5 000,00	-5 000,00
Бурунов Игорь Витальевич			3 625,00	-3 625,00
Демидова Анна Сергеевна		7 523,50	1 000,00	6 523,50
Конкина Анастасия Викторовна		3 130,00		3 130,00
Итого		10 653,50	9 625,00	1 028,50





## Управление персоналом

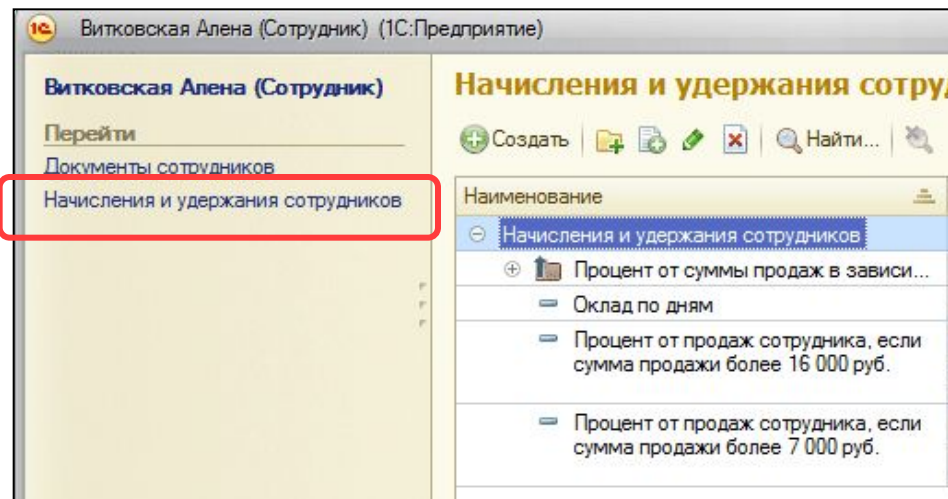
- Персонал является визитной карточкой Салона. Клиенты приходят именно к мастерам.
- Управляйте персоналом Вашего Салона эффективно.
- Вся информация о персонале вашего Салона хранится в специальном справочнике. У каждого сотрудника своя учетная карточка.





## Управление персоналом

- Для расчета зарплаты поддерживаются несколько алгоритмов в различном сочетании:
  - оклад – фиксированный оклад. К окладу могут прибавляться проценты от оказанных услуг и продажи товаров.
  - процент от оказанных услуг;
  - процент от продажи товара;
  - процент от оказания услуг без материалов - начисляется процент от суммы оказанных сотрудником услуг за вычетом стоимости израсходованных материалов.
  - прочие начисления и удержания - начисление штрафов, премий, компенсаций и т.д.



### Карточка сотрудника

Для каждого сотрудника создается свой алгоритм в зависимости от условий работы и индивидуальных условий начисления.





## Управление персоналом

- Воспользуйтесь «Графиком работы сотрудников» для планирования, анализа и координации работы персонала.



График работы сотрудников - Пользователь: Казанов... (1С:Предприятие)

Получить ссылку... (Ctrl+F11)

Сохранить и закрыть | Мастер заполнения | Все действия ?

Структурная единица:  | Период:

1. Выберите периоды работы сотрудника

Доступные периоды работы:

- 09:00 - 12:00
= 09:00 - 21:00
= 10:00 - 14:00
= 13:00 - 21:00
= 15:00 - 22:00

2. Отберите сотрудников

Выбранные периоды работы:

Сотрудники:

- Все
- Администратор
  - Великова Ольга Васильевна
  - Молодцова Вероника
- Генеральный директор

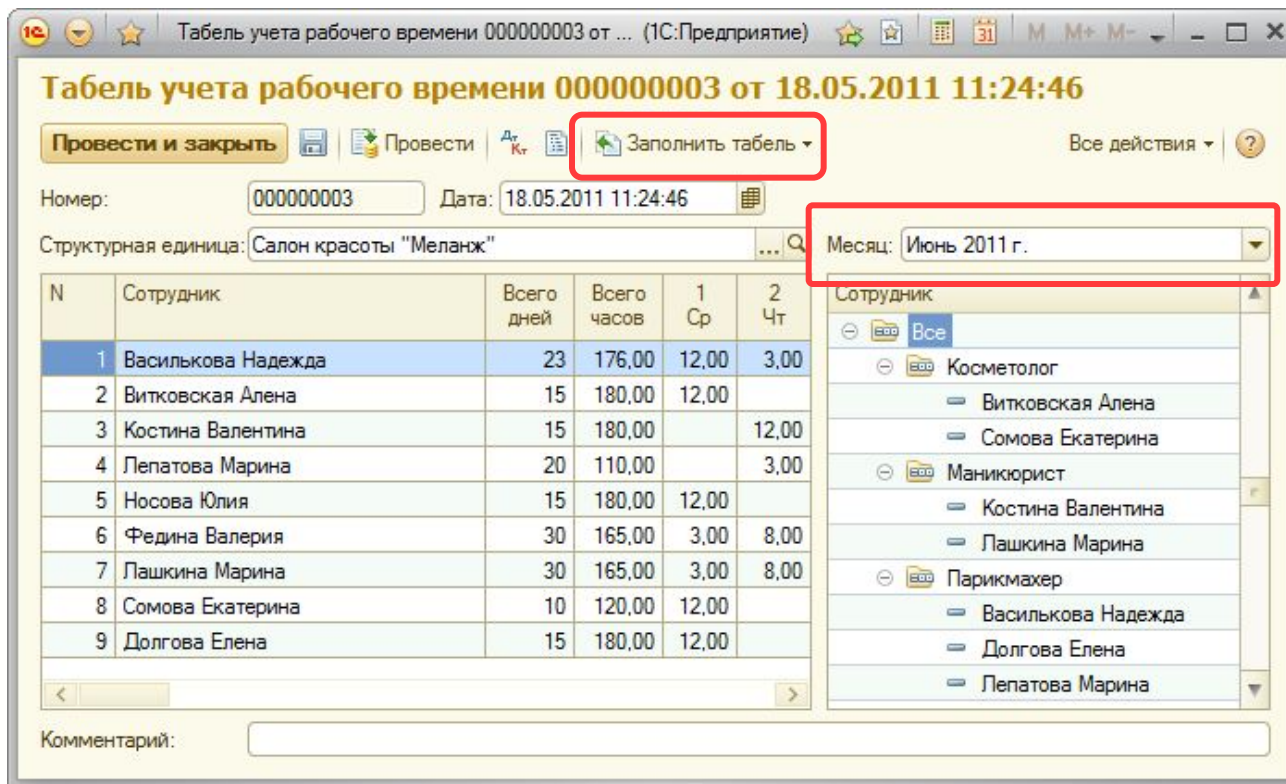
3. Отмеченные дни

Сотрудник	1 Вт	2 Ср	3 Чт	4 Пт	5 Сб	6 Вс
Великова Ольга Васильевна	09:00 - 21:00			09:00 - 21:00		
Василькова Надежда	09:00 - 21:00		09:00 - 21:00	09:00 - 21:00		
Витковская Алена		09:00 - 21:00				
Костина Валентина	09:00 - 21:00		09:00 - 21:00			
Лепатова Марина		09:00 - 21:00				



## Управление персоналом

- С помощью «Табеля учета рабочего времени» отразите в системе фактическое отработанное сотрудниками время.
- Документ заполняется автоматически по данным ежедневных отчетов сотрудников об отработанном времени.



Табель учета рабочего времени 000000003 от 18.05.2011 11:24:46

Провести и закрыть Провести Заполнить таблицу Все действия

Номер: 000000003 Дата: 18.05.2011 11:24:46

Структурная единица: Салон красоты "Меланж" Месяц: Июнь 2011 г.

N	Сотрудник	Всего дней	Всего часов	1 Ср	2 Чт
1	Василькова Надежда	23	176,00	12,00	3,00
2	Витковская Алена	15	180,00	12,00	
3	Костина Валентина	15	180,00		12,00
4	Лепатова Марина	20	110,00		3,00
5	Носова Юлия	15	180,00	12,00	
6	Федина Валерия	30	165,00	3,00	8,00
7	Лашкина Марина	30	165,00	3,00	8,00
8	Сомова Екатерина	10	120,00	12,00	
9	Долгова Елена	15	180,00	12,00	

Сотрудник

- Все
- Косметолог
  - Витковская Алена
  - Сомова Екатерина
- Маникюрист
  - Костина Валентина
  - Лашкина Марина
- Парикмахер
  - Василькова Надежда
  - Долгова Елена
  - Лепатова Марина

Комментарий:





## Управление персоналом

- Для расчета зарплаты достаточно нажать кнопки **Заполнить** и **Рассчитать**.

Начисление зарплаты 000000001 от 30.11.2010 0:00:00 - Пользователь: Казанова Анастасия (ди... (1С:Предприя

### Начисление зарплаты 000000001 от 30.11.2010 0:00:00

Провести и закрыть | Провести | Создать на основании | Печать

Номер: 000000001    Дата: 30.11.2010 0:00:00    Салон красоты "Мела

Организация: Меланж    Период начисления с: 01.11.2010 по: 30.11.2010

Таблица расчета заработной платы

**Заполнить** | **Рассчитать**

N	Сотрудник	Начисление (удержание)	Период с	Ч..	Ч..	База	Размер	Сумма
			Период по	Д.	Д.			
1	Витковская Алена	Процент от продаж сотрудника, если сумма	01.11.2010 30.11.2010			15 800,00	7,00	1 106,00
2	Витковская Алена	Процент от продаж сотрудника, если сумма	01.11.2010 30.11.2010				20,00	
3	Витковская Алена	Процент от продаж сотрудника, если сумма	01.11.2010 30.11.2010			15 800,00	5,00	790,00
4	Великова Ольга Васильевна	Оклад	01.11.2010 30.11.2010				15 000,00	15 000,00





## Управление персоналом

- Отчет «План-фактный анализ отработанного времени»



План-фактный анализ отработанного времени

Вариант отчета: План-фактный анализ отработанного времени

Сформировать | Настройка... | Все действия

Начало периода: Начало этого месяца

Конечный период:

Структурная единица: Равно

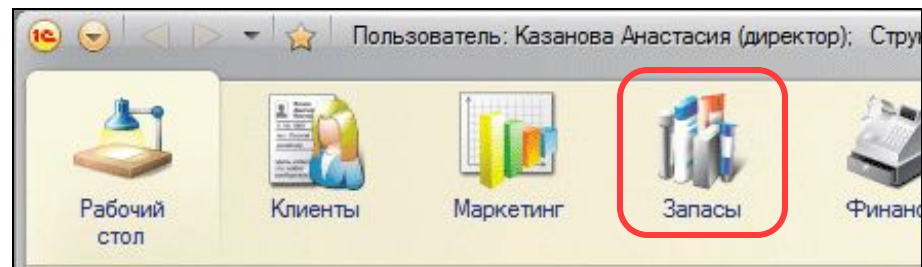
### План-фактный анализ отработанного времени

Структурная единица	Сотрудник	Год	Месяц	День	План		Факт		% выполнения плана	
					Время прихода	Время ухода	Время прихода	Время ухода		
					Часов	Часов	Часов	Часов		
Салон красоты "Меланж"					1347,00	1294,36	1294,36	96,09		
Василькова Надежда					1347,00	1294,36	1294,36	96,09		
2010					1347,00	1294,36	1294,36	96,09		
Октябрь 2010					33,00	30,25	30,25	91,67		
19 октября 2010 г.					11,00	11,33	11,33	103,00		
				09:00	12:00	09:00	12:15	3,00	3,25	108,33
				13:00	21:00	13:05	21:10	8,00	8,08	101,00
21 октября 2010 г.					11,00	11,17	11,17	101,55		
				09:00	12:00	08:50	12:00	3,00	3,17	105,67
				13:00	21:00	13:00	21:00	8,00	8,00	100,00
23 октября 2010 г.					11,00	7,75	7,75	70,45		
				09:00	12:00	08:55	12:10	3,00	3,25	108,33
				13:00	21:00	13:00	17:30	8,00	4,50	56,25



## Складской учет

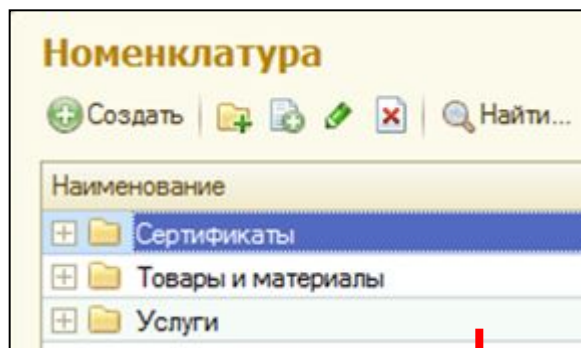
- **Для тех, кто любит порядок:**
  - Ведение списка товаров, материалов и услуг;
  - Планирование потребностей и оформление заказов поставщикам;
  - Контроль критических остатков, как у мастера, так и на складе;
  - Полный цикл складских операций по товарам и материалам (поступление, возврат, реализация, перемещение, списание и инвентаризация);
  - Передача материалов мастеру под отчет;
  - Списание материалов по нормам при оказании услуг;
  - Розничная продажа товара клиентам;
  - Оценка запасов в закупочных и розничных ценах.





## Складской учет

- Справочник «Номенклатура» содержит список товаров и материалов, список услуг и виды используемых сертификатов в Салоне.



Наименование	Код
Товары и материалы	00000000002
Dikson	00000000035
Укладка и Стайлинг	00000000039
CRISTALLI FLUIDI	00000000056
FOLLY MOUSS	00000000057
OIL GEL con PROVITAMINA B5	00000000058
STYLE DS	00000000059

Наименование	Код
Услуги	00000000001
Парикмахерский зал	00000000005
Мелирование	00000000023
Обесцвечивание	00000000024
Окрашивание волос	00000000025
Стрижка горячими ножницами	00000000026
Стрижка детская	00000000027
Стрижка женская	00000000028
Стрижка мужская	00000000029
Тонирование	00000000030

Товары и материалы могут разделяться по группам для удобства работы со справочниками (например Dikson - Укладка и Стайлинг - список материалов, входящих в эту группу )





## Складской учет

- В карточке номенклатуры указываются: для услуги – описание услуги, ее продолжительность и нормы списания материалов; для товаров – информация о товаре, критических остатках, сертификатах и штриховых кодах.

1С Стрижка женская (Номенклатура)

**Стрижка женская (Номенклатура)**

Записать и закрыть ☰ ☰ Все действия ▾ ?

Группа номенклатуры: Парикмахерский зал ... 🔍 Тип: Услуга ...

Наименование: Стрижка женская Код: 00000000028

Единица измерения: шт ... 🔍 Норма времени: 60 ▾

Нормы списания материалов

+ Добавить ☰ ✖ ⬆ ⬇ Все действия ▾

N	Номенклатура	Количество	Упаковка
1	Воротнички парикмахерские бумажные	1,000	

**Карточка  
услуги**  
Список  
материалов  
и нормы  
списания





## Складской учет

- Отчет «Остатки на складе» отражает текущие остатки товаров и материалов на складах. Отчет «Критические остатки» - количество товаров и материалов, которое необходимо заказать у поставщика.

Ведомость по товарам на складах

Вариант отчета: Остатки запасов на складах

Сформировать Настройка...

Начало периода: Начало этого месяца  
 Конец периода: Начало следующего месяца  
 Структурная единица: Равно  
 Склад: В списке  
 Номенклатура: Равно

Склад материалов; Витрина

### Остатки на складе

Номенклатура	Итого		
	Витрина Количество	Склад материалов Количество	Количество
Товары и материалы	1 188,000	1 848,000	3 036,000
Dikson	764,000	145,000	909,000
Окрашивание волос	304,000	59,000	363,000
Классические красители	202,000	36,000	238,000
COLOR EVOLUTION	51,000	9,000	60,000
COLOR EXECUTIVE TA'AL	50,000	9,000	59,000
COLOR EXTRA CHART	51,000	9,000	60,000
NATUR COLOR	50,000	9,000	59,000
Средства для декапирования	102,000	23,000	125,000
EMULSIONDOR EUROTYPE Мягкий универсальный оксикрем	51,000	9,000	60,000
REMOVER	51,000	14,000	65,000

Критические остатки

Вариант отчета: Критические остатки

Сформировать Настройка...

Период:

### Критические остатки

Склад Номенклатура	Итого		
	Критический остаток	Текущий остаток	Необходимо обеспечить
Витрина	5,000	7,000	
Бигуди одноразовые	5,000	7,000	
Склад материалов	70,000	132,000	28
COLOR EVOLUTION	20,000	9,000	11
COLOR EXTRA CHART	20,000	9,000	11
SILVER FLASH SHAMPOOING	10,000	4,000	6
Бигуди одноразовые	20,000	110,000	
<b>Итого</b>	<b>75,000</b>	<b>139,000</b>	<b>28</b>







## Складской учет

- Отчет отображает ведомость по расходным материалам, которые находятся у сотрудников, с указанием себестоимости.



Материалы в работе у сотрудников - Пользователь: Каз... (1С:Предприятие)

### Материалы в работе у сотрудников

Вариант отчета: Ведомость материалов с себестоимостью

**Сформировать** Настройка...

Начало периода  
 Конец периода  
 Номенклатура  
 Сотрудник

#### Ведомость

Сотрудник	Номенклатура	Витковская Алена	Носова Юлия	Итого
		Количество	Стоимость	Количество
Витковская Алена	Кисть с деревянной ручкой	4,000	12,00	6,000
	Лак для волос Dikson 200	2,000	80,00	2,000
	Перчатки латексные	4,000	120,00	4,000
Носова Юлия	Кисть с деревянной ручкой			1,000
	Перчатки латексные			2,000
	Полотенца для парикмахера			2,000
	Шампунь Dikson 500 ml			1,000
	Шпатели деревянные			2,000
<b>Итого</b>		<b>10,000</b>	<b>212,00</b>	<b>13,000</b>

Материалы в работе у сотруднико... (1С:Предприятие)

### Материалы в работе у сотрудников

Вариант отчета: Остатки материалов с себестоимостью

**Сформировать** Настройка...

Номенклатура  
 Сотрудник

#### Остатки материалов с себестоимостью

Номенклатура	Витковская Алена		Носова Юлия		Итого	
	Количество	Стоимость	Количество	Стоимость	Количество	Стоимость
Воротнички парикмахерские бумажные	4,000	12,00	6,000	18,00	10,000	30,00
Кисть с деревянной ручкой 1,5 см	2,000	80,00			2,000	80,00
Перчатки латексные	4,000	120,00	4,000	120,00	8,000	240,00
Шампунь Dikson 500 ml			1,000	500,00	1,000	500,00
Шпатели деревянные			2,000	50,00	2,000	50,00
<b>Итого</b>	<b>10,000</b>	<b>212,00</b>	<b>13,000</b>	<b>688,00</b>	<b>23,000</b>	<b>900,00</b>



# Маркетинг и продажи

- Регистрация розничных продаж производится при помощи документа «Чек ККМ». Скидки рассчитываются автоматически. При наличии соответствующих прав, скидка может быть предоставлена вручную.

Чек ККМ (создание) - Пользователь: Казанова Анастасия (директор); Структурная единица: Салон красоты "Меланж" \* (1С:Предприятие)

### Чек ККМ (создание) \*

**Пробить** | Отложить | Создать на основании

Номер: \_\_\_\_\_ Дата: 18.05.2011 11:45:14 Вид операции: Продажа

Клиент: Конкина Анастасия Викторовна Салон красоты "Меланж" Вид цен: Розничная цена

Карта: \_\_\_\_\_ Склад: Витрина

Сотрудник: Казанова Анастасия Сергеевна Основание: Предварительная запись 000000036 от 18.05.2011 11:45:11

Услуги и товары (4) | Материалы (5) | Скидки и наценки | Подарки | Оплата (1) | Дополнительно

Добавить | Подбор | Серийные

N	Номенклатура	Партия	Кол-во	Упак.	Цена	% ручн. ск.	Сумма авт. ск.	Сумма	Ставка НДС	Сумма НДС
1	Стрижка женская		1,000		1 850,00			1 850,00	Без НДС	
2	Укладка		1,000		700,00			700,00	Без НДС	
3	Гидромассаж		1,000		2 300,00			2 300,00	Без НДС	
4	Пилинг с фитострогенами		1,000		1 500,00			1 500,00	Без НДС	

Сумма чека: **6 350,00** | Внесено: **6 500,00** | Сумма сдачи: **150,00**





## Маркетинг и продажи

- Отчет «Продажи» (анализ продаж по клиентам/сотрудникам)

Продажи

Вариант отчета: Продажи по сотрудникам

Сформировать Настройка... Все действия

Начало периода  
Конец периода  
Структурная единица Равно  
Сотрудник Равно  
Номенклатура Равно

### Продажи по сотрудникам

Структурная единица Сотрудник Номенклатура	Количество	Стоимость	Стоимость без скидки
Салон красоты "Меланж"	211,000	245 845,00	215 305,00
Василькова Надежда	9,000	11 100,00	5 450,00
Маникюр классический с покрытием	1,000	1 000,00	
Мелирование	2,000	2 700,00	2 700,00
Окрашивание волос	1,000	800,00	800,00
Плацентарный пилинг	1,000	1 800,00	
Покрытие Французское	1,000	350,00	
Стрижка горячими ножницами	1,000	450,00	450,00
Струйный массаж	1,000	2 500,00	
Тонирование	1,000	1 500,00	1 500,00
Витковская Алена	21,000	34 580,00	18 780,00
COLOR EXECUTIVE TA'AL	1,000	875,00	
NATUR COLOR	1,000	1 125,00	
Гидромассаж	4,000	9 200,00	9 200,00
Мезотерапия	1,000	1 100,00	1 100,00

Продажи

Вариант отчета: Продажи по клиентам

Сформировать Настройка... Все действия

Начало периода  
Конец периода  
Структурная единица Равно  
Контрагент Равно  
Номенклатура Равно

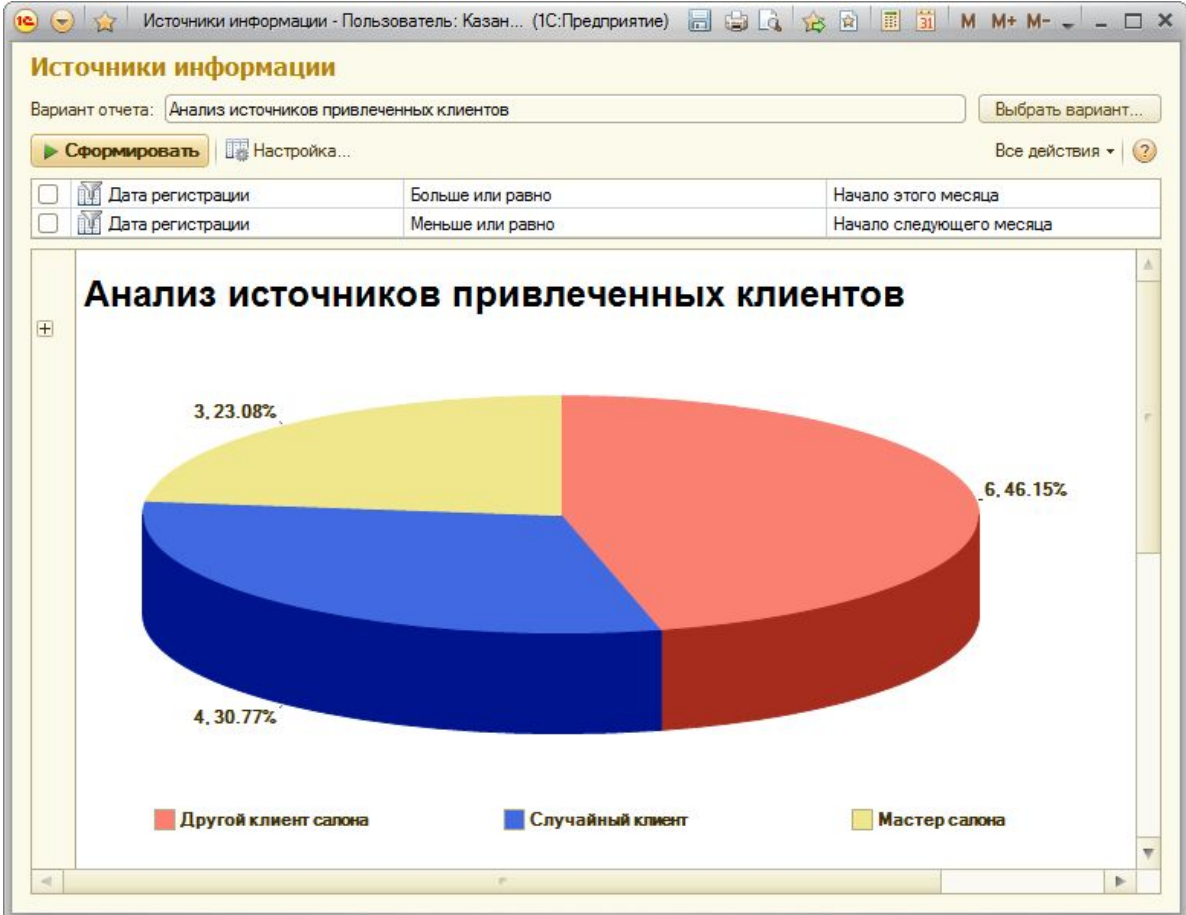
### Продажи по клиентам

Структурная единица Контрагент Номенклатура	Количество	Стоимость	Стоимость без скидки
Салон красоты "Меланж"	211,000	245 845,00	215 305,00
Аликберова Ирина Михайловна	5,000	10 720,00	10 720,00
Обесцвечивание	1,000	1 680,00	1 680,00
Сертификат номиналом 5000 рублей	1,000	5 000,00	5 000,00
Стрижка детская	1,000	840,00	840,00
Тонирование	2,000	3 200,00	3 200,00
Бикельмеер Григорий Германович	4,000	4 400,00	4 400,00
Мезотерапия	1,000	1 100,00	1 100,00
Плацентарный пилинг	1,000	1 800,00	1 800,00
Фотозпиляция	1,000	900,00	900,00
Эпиляция	1,000	600,00	600,00
Бурунов Игорь Витальевич	7,000	11 805,00	11 805,00
FOLLY MOUSS	1,000	937,50	937,50
OIL GEL con PROVITAMINA B5	1,000	1 062,50	1 062,50
STYLE DS	1,000	1 625,00	1 625,00



# Маркетинг и продажи

- Отчет «Анализ источников информации»





## Управление лояльностью

- Система повышения лояльности клиентов:
  - дисконтные карты;
  - накопительные скидки;
  - бонусная система с начислением на лицевой счет клиента;
  - подарочные сертификаты.



1C Подарки покупателям товаров L'Oreal (Скидки, н... (1С:Предприятие) [Home] [Calendar] [31] [M] [M+] [M-] [Close]

### Подарки покупателям товаров L'Oreal (Скидки, наценки)

**Записать и закрыть** [Save] Все действия ▾ [Help]

Условия применения

Сумма [Dropdown] Продаж [Dropdown] За: Весь период [Dropdown]  
 Не менее [Dropdown] 2 000,000 [Calendar] Руб.  
 По сегменту номенкла... Товары L'Oreal [Search]

Способ применения

Подарком [Dropdown]  Подарок на набор покупки  
 По сегменту номенкла... [Search]

Область применения

Получатели | **Время действия** | Набор подарков

Тип получателей ▾ + Добавить [Refresh] [Close] [Up] [Down] Все действия ▾

N	Получатель

Наименование: Подарки покупателям товаров L'Oreal

Если клиент купил ранее номенклатуру на сумму не менее 2 000 руб. по сегменту "Товары L'Oreal", и клиент совершит покупку в указанное время, то клиент получит подарок

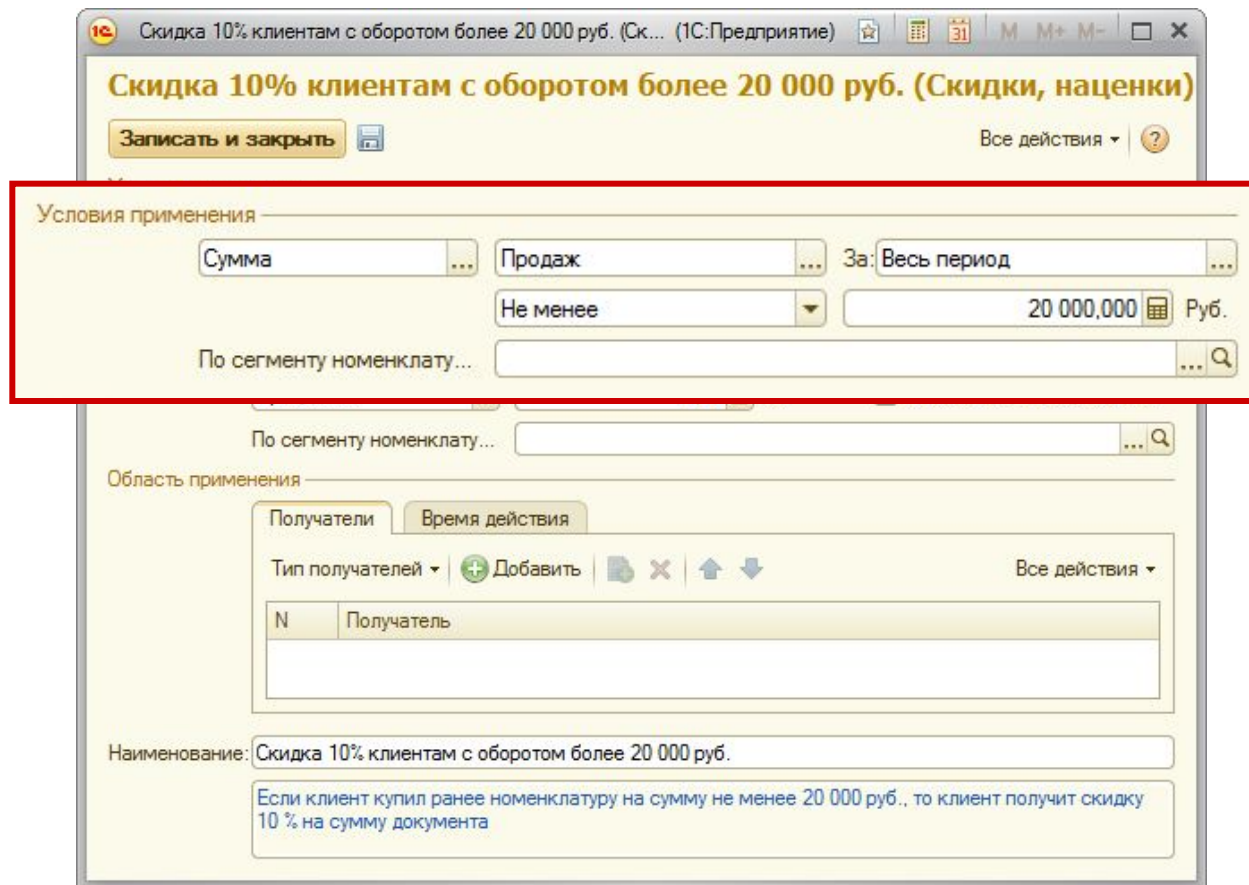


## Управление лояльностью

- Широкие возможности настройки скидок:

- Условия применения :

- ◆ Исходя из суммы продаж или количества товара
- ◆ По данному документу или по продажам за выбранный период
- ◆ Можно распространять скидку на продажи определённых товаров
- ◆ Специальные скидки в день рождения клиента!



Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Ск... (1С:Предприятие)

### Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Скидки, наценки)

Записать и закрыть

Все действия

**Условия применения**

Сумма ... Продаж ... За: Весь период ...

Не менее 20 000,000 Руб.

По сегменту номенклату...

**Область применения**

Получатели | Время действия

Тип получателей + Добавить

N	Получатель

Наименование: Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб.

Если клиент купил ранее номенклатуру на сумму не менее 20 000 руб., то клиент получит скидку 10 % на сумму документа

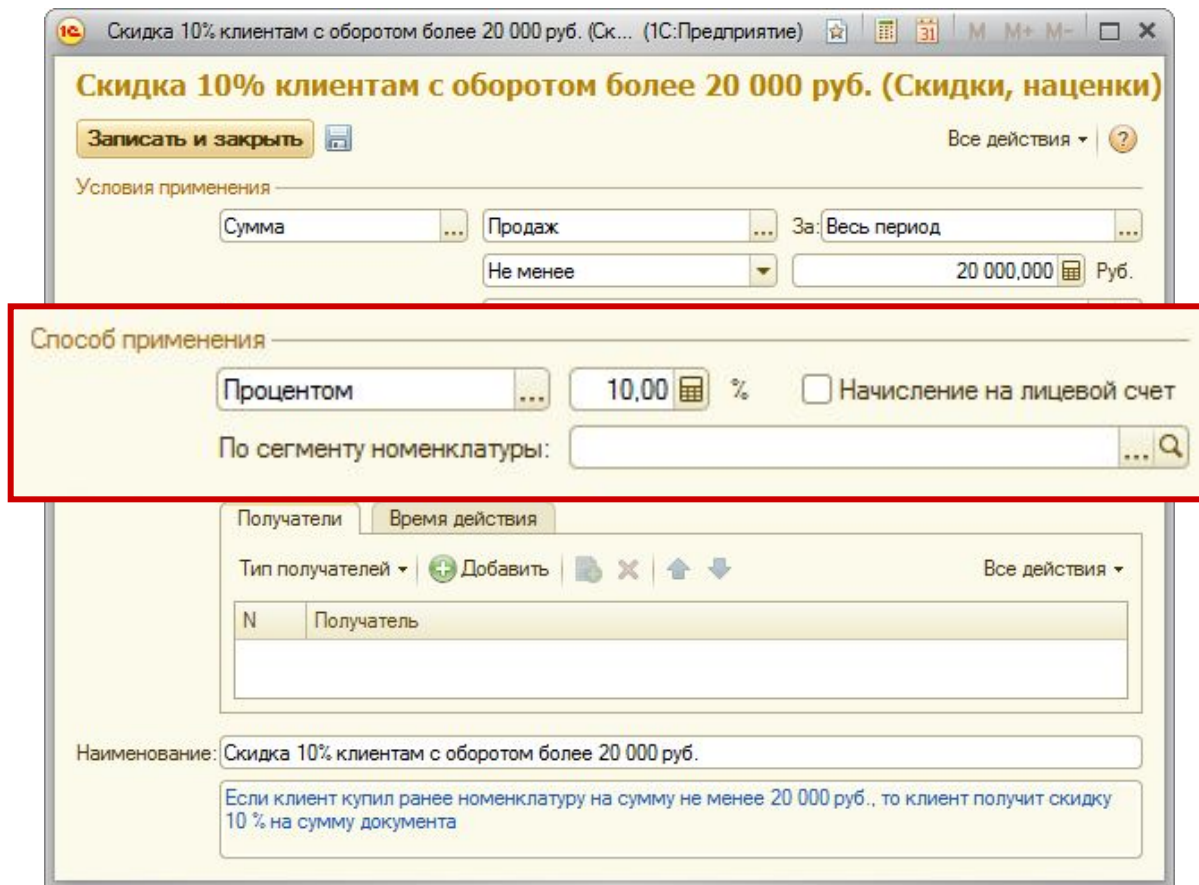


## Управление лояльностью

- Широкие возможности настройки скидок:

- Способ применения :

- ◆ В виде процента скидки на покупку
- ◆ Фиксированной суммой
- ◆ Подарком клиенту
- ◆ Можно ограничить применение скидки покупкой определённых товаров
- ◆ Сумма скидки может быть зачислена на лицевой счет клиента



Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Ск... (1С:Предприятие)

### Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Скидки, наценки)

Записать и закрыть Все действия

Условия применения

Сумма  Продаж  За: Весь период

Не менее  Руб.

Способ применения

%  Начисление на лицевой счет

По сегменту номенклатуры:

Получатели Время действия

Тип получателей      Все действия

N	Получатель

Наименование: Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб.

Если клиент купил ранее номенклатуру на сумму не менее 20 000 руб., то клиент получит скидку 10 % на сумму документа



## Управление лояльностью

- Широкие возможности настройки скидок:

- Способ применения :

- ◆ Для определённых клиентов или групп клиентов
- ◆ Для определённых дисконтных карт, либо карт указанного вида
- ◆ В определённые дни и часы



Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Ск... (1С:Предприятие)

### Скидка 10% клиентам с оборотом более 20 000 руб. (Скидки, наценки)

Записать и закрыть Все действия

Условия применения

Сумма ... Продаж ... За: Весь период ...

Не менее  Руб.

По сегменту номенклату...

Область применения

Получатели **Время действия**

с: 09:00 по: 12:00

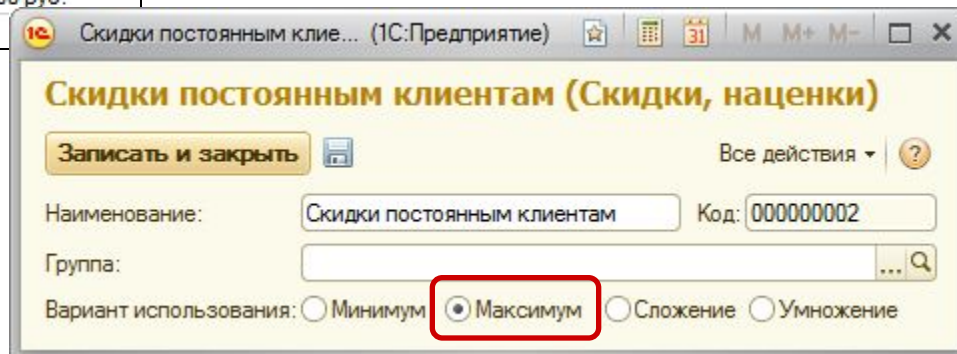
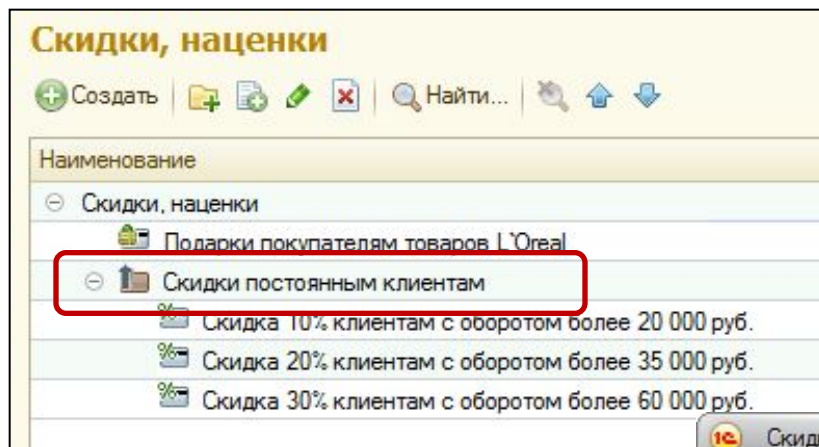
N		День недели	Время начала	Время окончания
1	<input type="checkbox"/>	понедельник		
2	<input type="checkbox"/>	вторник		
3	<input type="checkbox"/>	среда		
4	<input type="checkbox"/>	четверг		
5	<input type="checkbox"/>	пятница		
6	<input checked="" type="checkbox"/>	суббота	09:00	12:00
7	<input checked="" type="checkbox"/>	воскресенье	09:00	12:00





## Управление лояльностью

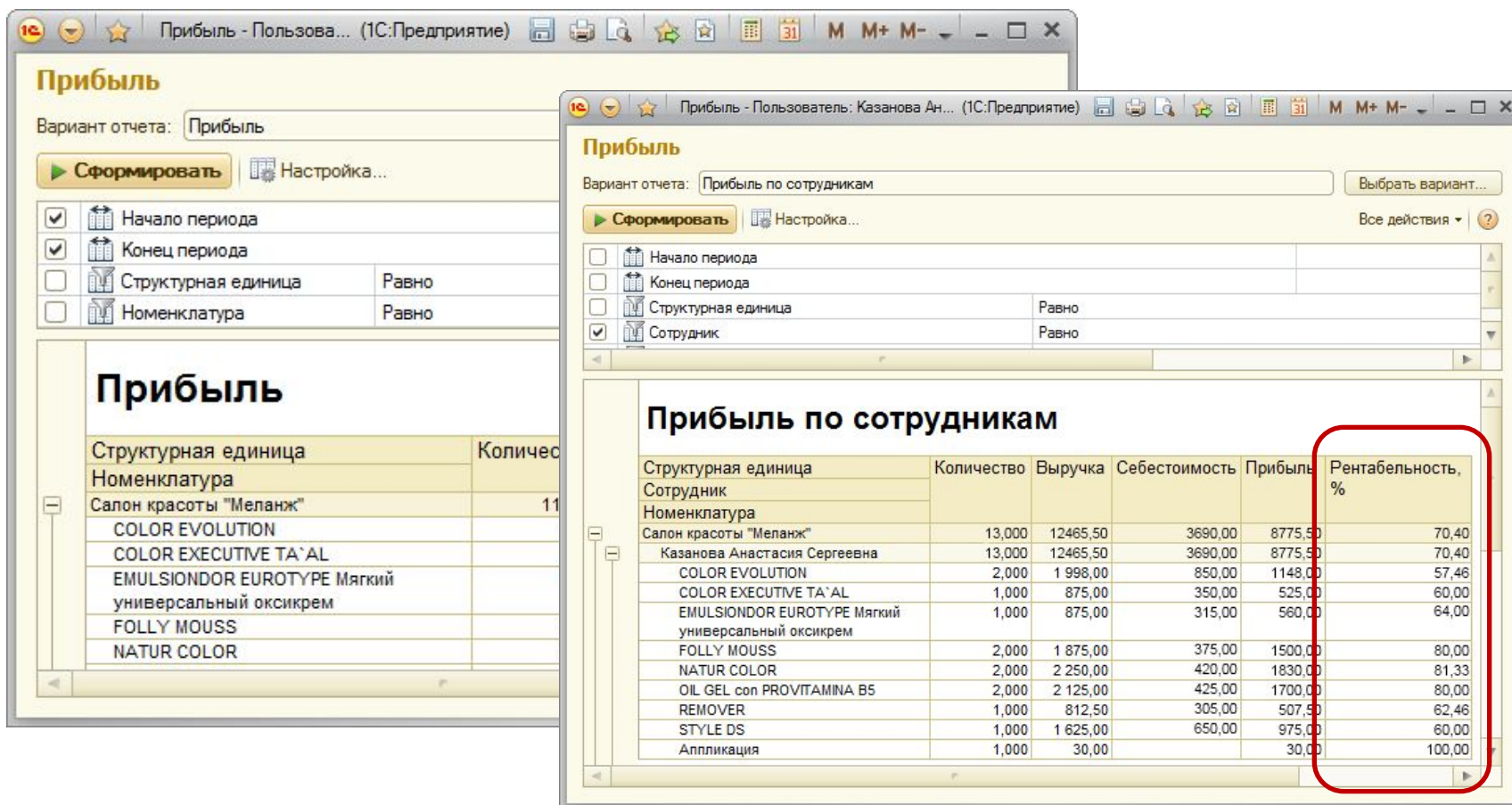
- **Организовать систему накопительных скидок очень просто!**
  - Достаточно создать в группе несколько последовательных скидок и установить для группы выбор максимальной возможной скидки.





## Анализ деятельности салона

- Отчет «Прибыль» позволяет анализировать рентабельность Салона и продажи по сотрудникам/клиентам.



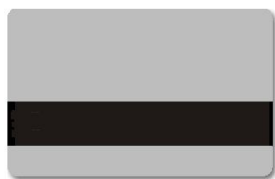
The screenshot displays two overlapping windows from the 1C software. The background window is titled 'Прибыль' and shows a report configuration screen with options for 'Начало периода', 'Конец периода', 'Структурная единица', and 'Номенклатура'. The foreground window is titled 'Прибыль по сотрудникам' and displays a detailed table of profit data.

Структурная единица	Количество	Выручка	Себестоимость	Прибыль	Рентабельность, %
<b>Сотрудник</b>					
<b>Номенклатура</b>					
Салон красоты "Меланж"	13,000	12465,50	3690,00	8775,50	70,40
Казанова Анастасия Сергеевна	13,000	12465,50	3690,00	8775,50	70,40
COLOR EVOLUTION	2,000	1 998,00	850,00	1148,00	57,46
COLOR EXECUTIVE TA`AL	1,000	875,00	350,00	525,00	60,00
EMULSIONDOR EUROTYPЕ Мягкий универсальный оксикрем	1,000	875,00	315,00	560,00	64,00
FOLLY MOUSS	2,000	1 875,00	375,00	1500,00	80,00
NATUR COLOR	2,000	2 250,00	420,00	1830,00	81,33
OIL GEL con PROVITAMINA B5	2,000	2 125,00	425,00	1700,00	80,00
REMOVER	1,000	812,50	305,00	507,50	62,46
STYLE DS	1,000	1 625,00	650,00	975,00	60,00
Апликация	1,000	30,00		30,00	100,00



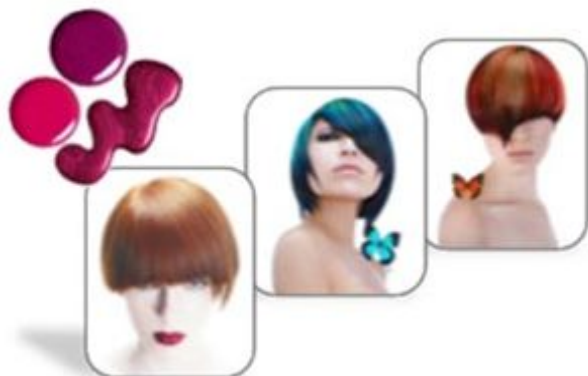
## Подключение оборудования

- При необходимости к системе может быть подключено следующее торговое оборудование:
  - Фискальные регистраторы;
  - Сканеры штриховых кодов;
  - Эквайринговые терминалы;
  - Считыватели магнитных карт
  - Считыватели бесконтактных карт;





## Функциональные возможности



Более подробно  
с возможностями  
**«1С:Салон красоты 8»**  
Вы можете ознакомиться  
при помощи  
**On-Line демонстрации**  
на сайте [www.salon1c.ru](http://www.salon1c.ru)



## Ценовая политика

- **Варианты поставки:**

- 1С:Предприятие 8. Салон красоты – **25 000** руб.
- 1С:Салон красоты, клиентская лицензия на 1 рабочее место – **5 000** руб.
- 1С:Салон красоты, клиентская лицензия на 5 рабочих мест – **22 000** руб.
- 1С:Салон красоты, клиентская лицензия на 10 рабочих мест – **45 000** руб.
- 1С:Салон красоты, клиентская лицензия на 20 рабочих мест – **80 000** руб.
- 1С:Предприятие 8. Салон красоты NFR – **3 000** руб.

- **Расширение количества рабочих мест осуществляется приобретением клиентских лицензий:**

- на конфигурацию «Салон красоты» (на 1, 5, 10 и 20 рабочих мест).
- на платформу "1С:Предприятие 8" (на 1, 5, 10 и более рабочих мест).



# Спасибо за внимание!

Компания «Хеликс»

Тел. (495) 943-19-55

Internet: [www.salon1c.ru](http://www.salon1c.ru)

E-mail: [support@salon1c.ru](mailto:support@salon1c.ru)