

# ООО "ЛИДЕР"

г. Череповец, ул. Архангельская, 45

КОМПАНИЯ ЛИДЕР – ЭТО Динамично развивающаяся компания на рынке автозапчастей города Череповца.

Наша специализация - продажа автозапчастей по доступным ценам на любые легковые автомобили и легкий коммерческий транспорт.

Приоритетом нашей компании является трепетное и профессиональное отношение к клиентам.

Наши преимущества - более 45000 запчастей для иномарок в наличии на нашем складе.

Возможность оперативной доставки до клиента + консультации опытных экспертов, регулярно проходящих стажировки у производителей автозапчастей. Несмотря на то, что ЛИДЕР относительно молодая компания, мы уже имеем обширный круг партнеров, которые постоянно приобретают у нас автозапчасти для иномарок

Конкурентные преимущества:

- Наличие на складе более 45000 позиций. Только проверенные поставщики.
- Удобное расположение. Доставка товара до клиента.
- Качественный сервис. Квалифицированные специалисты.
- Наличный и безналичный расчет.

## Как мы пришли к автоматизации:

### Что имели:

Ранее работали в конфигурации «Альфа-Авто: Автосалон+Автосервис+Автозапчасти, редакция 5». Отсутствовала возможность учета товаров для передачи между организациями (интеркомпани). Постоянные ошибки обмена с 1С: Бухгалтерия. Не был правильно поставлен управленческий учет, отсутствовала возможность получения правильной себестоимости товаров и финансового результата компании. Много рутинной работы, которая делалась вручную.

### А что же нам нужно:

Найти компанию, которая поможет решить все текущие проблемы, поставить на предприятии управленческий учет, автоматизировать имеющиеся процессы на предприятии.

### Была определена проблема:

Отказаться от имеющейся конфигурации с минимальными рисками для компании. Было принято решение перехода на новую конфигурацию «1С: Управление Торговлей, редакция 11.4».

### Как происходила автоматизация

Наши партнеры уже имели опыт автоматизации на своем предприятии и рекомендовали выбрать 1С Франчайзи: МДК. Связались с менеджером компании, обрисовали суть проблемы, устроили конференц-звонок с руководителем отдела разработки, наметили план действий. После приезда специалиста к нам в офис составили план-график работ и утвердили бюджет. Приступили к выполнению работ....

Приобрели новый программный продукт 1С: Управление Торговлей, редакция 11.4». В новой системе уже были выполнены все необходимые первоначальные настройки и доработки конфигурации. Адаптация программы происходила без внесения изменений в основную конфигурацию. Также был выполнен перенос НСИ и всех документов из текущей программы «Альфа-Авто: Автосалон+Автосервис+Автозапчасти, редакция 5» в новую конфигурацию «1С: Управление Торговлей, редакция 11.4». Подключено торговое оборудование, написаны инструкции для каждого рабочего места, проведено обучение. Для обмена с бухгалтерской программой выполнена настройка синхронизации данных через универсальный формат обмена.

#### **Ожидаемый результат от автоматизации:**

- автоматизирован управленческий учет;
- автоматизировали процессы закупки и продажи товаров, в том числе передачи товаров между организациями;
- увеличена эффективность работы сотрудников, за счет уменьшения количества вводимой информации вручную.

#### **Показатели эффективности:**

Полнота учета, уменьшение времени на получение управленческой отчетности и отражение хозяйственных операций в регламентированной учете, снижение объемов неликвидов на складах, рост производительности труда, ускорение обработки заказов.

**Спасибо фирме «1С» и Франчайзи: МДК !!!**