



АЛЬФА-АВТО

На платформе «1С:Предприятие 8»



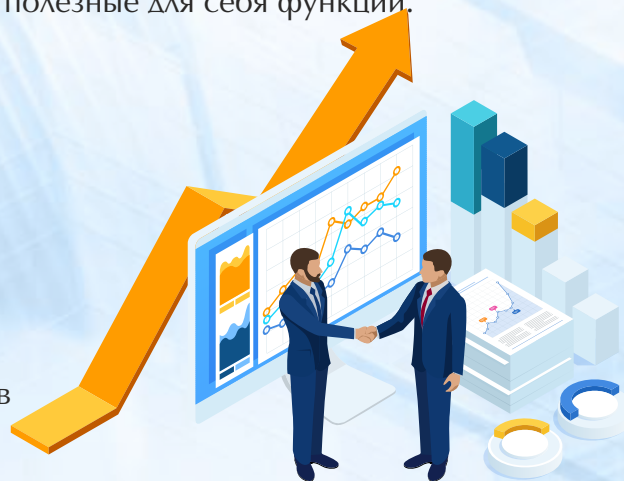


Решение «Альфа-Авто: Автосалон + Автосервис + Автозапчасти КОРП, редакция 6»

поможет автоматизировать все рабочие процессы предприятий автобизнеса. Новая шестая редакция предназначена прежде всего для корпоративного сегмента автобизнеса: сетевых автосервисов и автосалонов. Однако и другие участники рынка, например, магазины автозапчастей и небольшие СТО, найдут в программе полезные для себя функции.

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО:

- ✓ **Расширенный функционал** с учетом специфики деятельности крупных автодилеров и сервисов.
- ✓ **Производительность** благодаря современной платформе «1С:Предприятие 8.3».
- ✓ **Работа онлайн** для контроля всех бизнес-процессов в режиме реального времени.



ПРОГРАММА ПОМОГАЕТ РЕШИТЬ ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ:

- ✓ заказ автомобиля
- ✓ оформление прихода
- ✓ комплектация и дооборудование автомобилей
- ✓ оформление продажи
- ✓ комиссионная торговля
- ✓ прием заявок на ремонт и планирование работ
- ✓ проведение авторабот

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕШЕНИЯ:

АВТОСАЛОН

- Клиентские и складские заказы
- Покупка и продажа автомобилей
- Предпродажная подготовка и дооборудование автомобилей
- Сделки Trade-in и комиссионная торговля
- Ответственное хранение автомобилей и консигнация

ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Планирование загрузки ресурсов
- Оформление ремонтов
- Автоматизированное рабочее место сотрудника автосервиса

ФИНАНСЫ

- Оплаты покупателей и поставщикам
- Ведение взаиморасчетов с подотчетными лицами
- Бюджетирование

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ И АКСЕССУАРЫ

- Оптовая и розничная продажа запчастей
- Работа по заказам запчастей
- Закупки запчастей
- Внутрикorporативные продажи запчастей, аксессуаров и материалов (интеркампани)

CRM И МАРКЕТИНГ

- Ведение клиентской базы
- Учет и хранение персональных данных
- Взаимоотношения с клиентами
- Интеграция с телефонией
- Маркетинговые мероприятия
- Бонусные и дисконтные программы
- Опросы и анкетирование

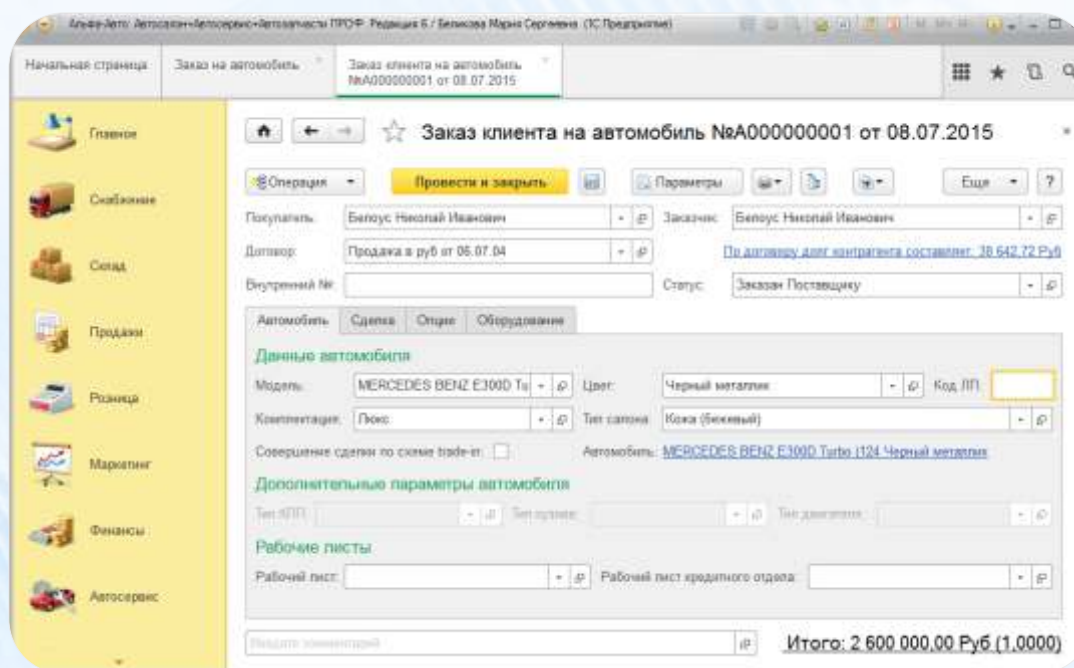
ОБМЕН ДАННЫМИ

- Обмен данными с бухгалтерскими системами
- Обмен данными с каталогами производителей

АВТОСАЛОН

Заказы клиентов на покупку автомобиля

Подбор автомобиля осуществляется по параметрам, опциям и установленному оборудованию. Все это автоматически учитывается при расчете цены, а возможность применить бонусные и скидочные программы повышает гибкость ценообразования. Также автоматически формируется договор купли-продажи.



Закупки автомобилей

Заказы поставщику на автомобиль формируются под заказ клиента или для тест-драйва. В процессе заказ можно скорректировать. Сроки поставки также контролируются в программе.

Покупка и поступление автомобилей

В программе оформляются поступление автомобиля и его оприходование на склад, возвраты и корректировки поставок новых автомобилей.

Автомобили поступают по нескольким схемам:

- по схеме консигнации
- на комиссию
- на ответственное хранение

Ведется учет по импортным поставкам и дополнительным затратам при поставке автомобиля.

Дополнительно в программе реализованы следующие функции:

- ✓ **Поддержка** модельного ряда различных производителей автомобилей
- ✓ **Учет сведений** о комплектациях и опциях
- ✓ Хранение оригинального VIN-номера
- ✓ Сделки по схеме **Trade-in**
- ✓ **Предпродажная подготовка** автомобилей, комплектация и установка дополнительного оборудования
- ✓ **Тест-драйв**
- ✓ **Планирование, бюджетирование** продаж новых автомобилей
- ✓ **Складские операции** с автомобилями из наличия
- ✓ **Отчеты по анализу** эффективности работы отдела продаж

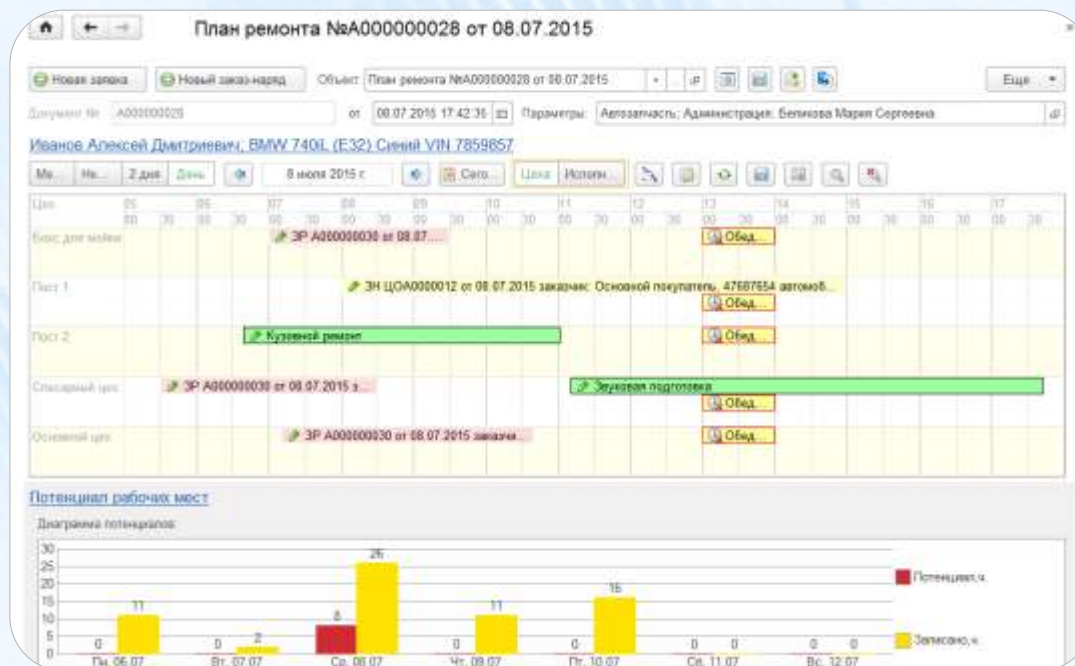


ПОСЛЕПРОДАЖНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

В решении охвачен весь процесс работы автосервиса: от записи клиента на ремонт, проведения первичной оценки и калькуляции ремонта до оформления заказа-наряда, выставления счета за ремонт и учета оплат.

Планирование загрузки

В программе хранится вся история клиента и автомобиля, ведется учет заявок на ремонт. Запись на ремонт проводится по цехам и мастерам, реализована предварительная запись. Планирование загрузки может осуществляться как в автоматическом, так и в ручном режиме. Автоматизированы подбор авторабот, запчастей, материалов и калькуляция стоимости.



Автоматизация всего цикла работ автосервиса позволит увеличить эффективность его работы, рационально использовать ресурсы, повысить качество обслуживания, сократить очереди на ремонт и тем самым добиться лояльности клиентов.

Расчет стоимости ремонта

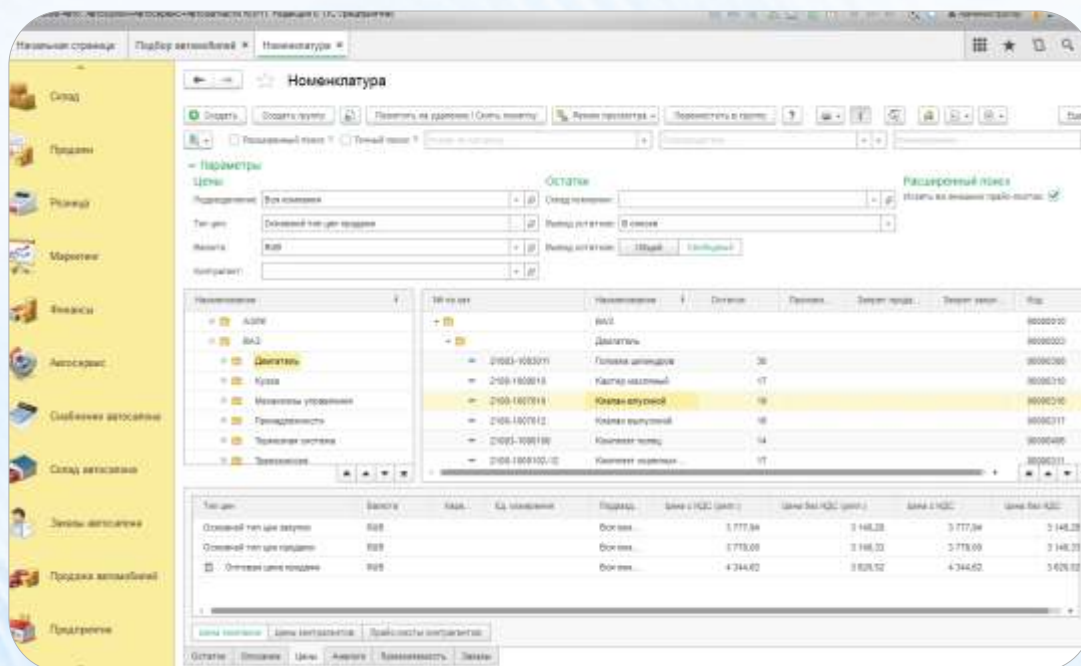
Расчет стоимости проводится по стандартным спецификациям, по собственным алгоритмам, например, по нормо-часам, или рекомендованным ценам производителей. Загрузка калькуляции производится из каталогов Silver-dat II, Audatex, Autodata, Autodata online, AutoSoft, АвтоДилер: Автономы. Рассчитанные калькуляции могут быть использованы для записи клиента на ремонт.

Дополнительные возможности:

- ✓ **Оформление нескольких заказов-нарядов** с разными плательщиками и видами ремонта за один машино-заезд
- ✓ **Нормирование времени** ремонта по моделям и комплектациям автомобилей
- ✓ **Поэтапное выполнение ремонта** с отслеживанием статусов заказ-наряда
- ✓ **Подбор запчастей** со склада или под заказ
- ✓ **Учет незавершенного производства**
- ✓ **Мониторинг** хода выполнения ремонта
- ✓ **Формирование необходимого пакета документов** на выполнение ремонта
- ✓ **Учет рабочего времени** сотрудников
- ✓ **Работа с сервисными компаниями**
- ✓ **Техобслуживание автомобилей.** Отслеживание периодов прохождения ТО
- ✓ **Оформление разногласий** по страховым и гарантийным ремонтам
- ✓ **Анализ** выполненных ремонтов и потерянных клиентов
- ✓ **Учет субподрядных работ**
- ✓ **Начисление выработки** по исполнителям работ.

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ И АКССУАРЫ

В программе реализован учет запчастей и деталей, с указанием взаимозаменяемости и количеством остатков по замененным позициям. Эта функция позволяет при оформлении клиентского заказа быстро получить картину наличия на складе и максимально эффективно удовлетворить потребность покупателя.



Розничная продажа запчастей

Продажа запчастей в розницу проводится с использованием онлайн-кассы с передачей информации оператору фискальных данных.

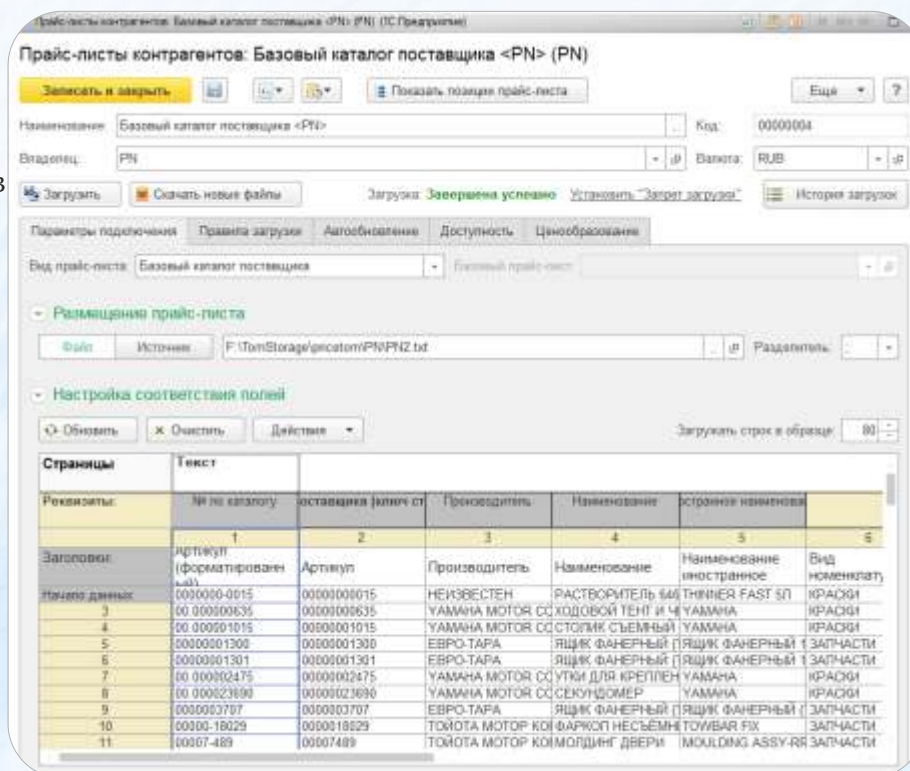
Автоматизированы следующие функции кассира:

- Открытие смены на ККТ
- Регистрация розничных продаж (продажи, возвраты по чекам в день продажи или на следующий)
- Инкассация
- Предоставление скидок на покупку и по дисконтным картам клиентов
- Возможность принимать наличную и безналичную оплату
- Печать X-отчета и Z-отчета

Закупки запчастей

План закупок формируется автоматически с анализом текущих остатков и спроса на деталь, с учетом клиентских заказов и предыдущих заказов поставщику. Прайс-листы поставщика автоматически загружаются в систему и позволяют судить о наличии, цене и сроках поставки требуемой запчасти. Статус заказа поставщику всегда доступен.

Хранится история закупок, продаж и изменения цен на деталь. Цены рассчитываются автоматически и корректируются вручную.



Учет и комиссионная торговля запчастями:

- **Формирование** необходимых для сделок закупки и продажи **документов**
- **Регистрация** упущенного спроса на запчасти
- **Уведомление менеджера** о поступлении номенклатуры по заказам покупателей
- **Учет расходов**, связанных с приобретением и поставкой деталей
- **Ведение ячеистого** и ордерного склада
- **Взаимодействие с каталогами** производителей
- **Интеграция со складским оборудованием**

CRM И МАРКЕТИНГ

Управление клиентской базой и взаимоотношениями с клиентами

Подсистема CRM поможет выстроить с клиентами долгосрочные и прибыльные отношения. Вся контактная информация клиентов: телефоны, e-mail, адрес, договоры, банковские счета – хранится в карточке клиента, всегда в доступе у менеджера и легко выводится на печать.

В программе можно запланировать и отразить этапы и результаты следующих событий:

- телефонного звонка
- электронного или почтового письма
- СМС-сообщения
- личной встречи
- анкетирования

Управление бонусными и дисконтными программами

Решение позволяет хранить список всех бонусных программ предприятия, а также настраивать и корректировать бонусный процессинг.

Доступно назначение скидок нескольких видов:

- общих
- строчных
- по прайс-листам

Специальные отчеты помогут проанализировать активность по скидочным картам, остатки и обороты бонусных баллов.



СофтФон

Интеграция с телефонией поможет управлять телефонными звонками в системе – внешними и внутренними. Управление звонками с помощью компьютера: автоматический набор, регистрация пропущенных звонков, запись разговоров – станет отличным подспорьем для диспетчеров, менеджеров и маркетологов.

Опросы покупателей

Специально разработанная подсистема анкетирования поможет выяснить уровень удовлетворенности клиентов. В программе создается шаблон опросника, в помощь составителю предлагаются готовые элементарные вопросы, которые могут быть использованы как часть более сложных вопросов.

Респонденты прямо в программе заполняют анкету; сотрудник, ответственный за

анкетирование, контролирует ход опроса в онлайн-режиме. Программа сама обработает анкеты и представит отчет в разрезе ответов и ответивших.

Решение предоставляет возможность оценивать эффективность маркетинга с помощью анализа цен и наценок, проводимых бонусных программ, результатов рассылок и общения с клиентами, жалоб клиентов.

ФИНАНСЫ

С помощью решения можно повысить эффективность управления финансами автосалонов и автотехцентров. Финансовый модуль регистрирует денежные операции, проводимые через кассу и банк: оплату от покупателей, взаиморасчеты с поставщиками, выдачу в подотчет, авансовые отчеты. Кроме того в программе можно начислять и выплачивать заработную плату сотрудникам с учетом всех удержаний.

В распоряжении бухгалтера предприятия:

- Платежный календарь
- Переоценка товаров в рознице и валютных средств
- Закрытие периода
- Работа с ценными бумагами
- Клиент-банк



Система содержит следующие отчеты:

Отчет Остатки и обороты денежных средств компании

служит для анализа остатков и движений денежных средств в кассах компании, банковских счетах, кассах ККМ, а также для получения информации о денежных средствах, вложенных в ценные бумаги.

Отчет Доходы и расходы

служит для анализа полученных доходов и понесенных расходов в ходе хозяйственной деятельности, в разрезе статей доходов и расходов.

Отчет Управленческий баланс (вертикальная форма)

служит для построения управленческого баланса в вертикальной форме: по компании в целом, по организации или подразделениям.

Отчет Активы и пассивы

служит для построения оборотно-сальдовой ведомости по активам и пассивам управленческого баланса компании в целом, организации или подразделениям.

А также отчеты по задолженности и кассовые отчеты.

ОБМЕН ДАННЫМИ

«Альфа-Авто» имеет механизм экспорта данных в конфигурацию «1С:Бухгалтерия», а также обмен данными с различными каталогами.

В программе предусмотрена загрузка запчастей из каталогов АвтоДилер: Каталог, AutoSoft и Microcat. Калькуляции ремонтов могут быть экспортированы из следующих каталогов: Silverdat II, Audatex, Autodata, Autodata online, AutoSoft, АвтоДилер: Автономы.

АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Разработка «Альфы-Авто» на платформе «1С:Предприятие 8.3» дает широкие возможности для доработки решения под любые бизнес-потребности клиента и индивидуальные требования сотрудников заказчика.


Администрирование программы предполагает настройку прав пользователей. Все действия пользователей: ввод, коррекция, удаление информации – контролируются и протоколируются. Все совершенные операции доступны для просмотра пользователю, обладающему правами на просмотр этой информации.

Лицензирование

Программу **«Альфа-Авто:Автосалон+Автосервис+Автозапчасти КОРП, редакция 6»** можно установить при наличии установленной платформы «1С:Предприятие 8», версия не ниже 8.3.14.

Основная поставка содержит лицензию для использования продукта на двадцати рабочих местах. Для работы большего количества сотрудников необходимо наличие дополнительных лицензий на конфигурацию «Альфа-Авто 6» и клиентских лицензий «1С:Предприятие 8» на соответствующее количество рабочих мест.





**Москва: Дмитровское ш., д. 9Б.
Тел./факс: +7 (495) 241-61-01
Email: alfa@rarus.ru • www.rarus.ru**