

Модуль 1: Как правильно начать вести учет в программе. Создание дерева видов товаров, дерева производителей. Приход товара

1. Рассматриваем Торговую сеть:

- 1.1. Количество магазинов, формирование их названий.
- 1.2. Настройка валюты. Указываем вид торговли, синхронизацию цен.
- 1.3. Как вывести нужную информацию для шаблонов печати этикеток и чеков.

2. Приход товара

- 2.1. Дерево видов товара. Производители.
- 2.2. Взаиморасчеты с поставщиками: по факту и под реализацию. Разберем фильтр оплаты под реализацию.
- 2.3. Товароведение. Заполнения дерева видов товара и производителей. Уделяем отдельное внимание учету размерного ряда.
- 2.4. Изучаем прихода товара: самые важные функции и кнопки.
- 2.5. Печатаем накладные и этикетки.
- 2.6. Распределение товара. Рассмотрим внутреннюю передачу, распределение товара в торговой сети.
- 2.7. Товар в пути.
- 2.8. Ассортимент моделей (при необходимости).
- 2.9. Проверка накладных.

Модуль 2: Складские документы

3. Реализация: способы выбора клиента и добавления товара:

- 3.1.1. по штрихкоду;
- 3.1.2. артикулу;
- 3.1.3. из состояния склада;
- 3.1.4. из склада по видам товара;
- 3.1.5. выбор клиента вручную или по ШК.
- 3.2. Безналичная. Выбираем расчетный счет по умолчанию.
- 3.3. VIP клиент. Создаем клиента в реализации и в маркетинге.
- 3.4. Взаиморасчеты с VIP клиентами, подбор и настройка для клиента.
- 3.5. Рассмотрим бонусную систему и подарочные сертификаты. Изучим как делается оплата бонусами, продажа и оплата сертификатом.
- 3.6. Инкассация, сдача выручки, внесение/изъятие денег в кассу / с кассы.
- 3.7. Товарный отчет за период и отчет по кассе. Показываем и объясняем разницу.
- 3.8. Для тех, кто работает с заказами - рассказываем про прием заказов.

4. Возврат товара от клиента:

- 4.1. по чеку;
- 4.2. по выбору чека;
- 4.3. создание нового возврата, выбор реализации;
- 4.4. возврат вручную от именного клиента;

- 4.5. возврат от VIP клиента;
- 4.6. расскажем про возврат бонусов и уцененного товара.
5. **Торговля с выпиской счета.** Рассмотрим возможности работы в интернет-магазине, работу с Новой Почтой, опт для размерных рядов и прочее.
6. **Возврат товара поставщику, возврат брака**
7. **Списание товара:** недочет, кража, бой, для нужд бизнеса, хозяина бизнеса или родственников.
8. **Состояние склада:**
 - 8.1. Как работают фильтры и для чего они нужны.
 - 8.2. Инвентаризация.
 - 8.3. Движение товара. Объясняем для чего нужно контролировать движение товара и как пользоваться полученными данными.
 - 8.4. Как просто и быстро провести переоценку.
 - 8.5. Учимся печатать прайсы, этикетки, экспорт товара. Настраиваем внешний вид этикетки.

Модуль 3: Финансовый учет предпринимателя и взаиморасчеты с контрагентами

9. Финансовый документ: кассовый ордер, инкассация, сдача выручки.
10. Как делегировать проверку оплат за товар: Банковские выписки по счетам Приват24.
11. Как учесть кто кому должен: баланс с партнерами, поставщиками и VIP клиентами.
12. Как посмотреть, куда уходят деньги: баланс по статьям финансового анализа.

Модуль 4: Маркетинг и анализ прибыльности бизнеса в программе

13. **Маркетинг:**
 - 13.1. как создать карточку клиента;
 - 13.2. опрос клиентов, печать анкет;
 - 13.3. рассматриваем политику скидок.
14. **Бизнес на ладони:** Анализ - Период.
15. **Дополнительные опции** Массовая рассылка SMS и e-mail, CRM, Клубная система скидок, промо-акция "Приведи Друга", Верификация дисконтной карты через смс, Бонусная система со сроком действия.