

Руководство пользователя

MacTrader FCB
Система контроля и мониторинга деловой активности предприятия
(Finance, Clients, Business)

Версия 3.1

PowerLine Group
1996-2011

PowerLine Group - все права защищены.

Ни один раздел документации не может быть изменен, адаптирован или переведен на другие языки без предварительного письменного согласия PowerLine Group. Не разрешается создавать производные документы, основанные на оригинальных материалах. MacTrader, MacTrader Pro, MacTrader FCB - торговые марки PowerLine Group. Macintosh, MacOS - зарегистрированные торговые марки фирмы Apple Computer Inc. Прочие названия программ и оборудования являются торговыми марками соответствующих фирм.

Программный комплекс MacTrader, описанный в настоящей книге, распространяется в соответствии с условиями, изложенными в Лицензионном Соглашении и не может использоваться, передаваться или продаваться ни при каких иных условиях, кроме явно оговоренных в этом соглашении.

Содержание

О системе MacTrader FCB

- Общие сведения
- Возможности системы
- Печатные документы
- Сетевые возможности
- Аппаратные и программные требования
- Установка и запуск
- Инициализация системы
- Обмен данными с внешними приложениями (1С: Бухгалтерия)

Структура интерфейса

- Основные компоненты
- Структура окон
- Перемещение между модулями
- Записи
- Формы и списки
- О видимых записях и поиске
- Команды меню

Основные принципы работы

- Структура
- Клиенты
- Счета и отгрузки
- Проекты/предложения
- Закупка и приема
- Идентификация товара и товародвижение
- Финансы

Начало работы

- Настройка системы
- Заведение контрагентов
- Закупка товара
- Приход товара
- Оплата закупок
- Создание проекта/коммерческого предложения
- Формирование счетов
- Проведение оплаты заказов
- Выдача товара
- Печать документов
- Подведение итогов
- Формы отчетности

Общие сведения

MacTrader FCB (Finance, Clients, Business)

Система мониторинга деловой активности предприятия

Полнофункциональный комплект программного обеспечения обеспечивающий полный мониторинг всех аспектов вашего бизнеса.

Система включает в себя несколько взаимосвязанных между собой частей:

Finance - инструментарий Финансового учета (Приход и уход денег, Финансовый отчет, Баланс, Функция закрытия финансового периода).

Clients (CRM Client Relationship Management - взаимоотношение с клиентами) раздел системы сфокусирован на ваших взаимоотношениях с клиентом и ведении продаж.

Business (Enterprise Resource Planning) модули включают в себя все функции операционной деятельности предприятия от закупки товара и согласования с поставщиком, до получения товара на склад, от момента продажи и выписки счетов и до списания товара со склада и выписки всех необходимых первичных документов. счет, счет-фактура, накладная), планирования остатков и формирования прогноза на закупку.



Система имеет следующие функциональные модули

Контакты

Товары (каталог, склад, передвижение товара)

Финансы

Предложения проекты

Счета-выдачи накладные

Закупки поступления

Сотрудники

Сервис

С системой MacTrader FCB Вы сможете

Исключить введение двойных данных и уменьшить влияние человеческого фактора

Консолидировать данные для получения необходимого отчета

Делегировать ввод данных пользователям и стандартизовать вводимые данные

Автоматизировать общие бизнес процессы и увеличить эффективность

Регламентировать правила работы с информацией и предотвратить проблемы еще до того как они наступили

, а также получить в свое распоряжение систему бизнес администрирования удовлетворяющую вашим деловым потребностям

Профессиональный дизайн пользовательского интерфейса

Постоянство. Интерфейс это один из важнейших компонентов восприятия пользователя.

Окно каждого модуля в системе MacTrader FCB разработан в соответствии с остальными разделами системы, элегантно и эффективно.

Пользователь достаточно быстро адаптируется к навигации, сокращая время на обучение.

Интерфейс каждого модуля системы разработан используя общие правила.

Выделение цветом. Усиливая чувствительность пользователя делает программный продукт еще более дружелюбным - ключевой компонент восприятия.

Эффективность. Весь интерфейс разработан для удовлетворения основному требованию:

Минимум возможного введения данных.

Система MacTrader FCB предназначена для обеспечения полного учета торговой-хозяйственной деятельности предприятия, как торгового, так и производственно-торгового предприятия.

Система построена по принципу исключения двойного ввода информации. И в любой момент вы можете получить срез информации о состоянии вашего бизнеса и активов.

Складов, заказов, платежей, обязательств по поставкам и ожидаемых приходах.

Система MacTrader FCB предлагает Вам максимально увеличить эффективность работы вашей организации по максимуму исключив фактор человеческой ошибки, а высокая степень автоматизации позволит вам контролировать бизнес при минимальных затратах времени. Система разработана с учетом специфики человеческого восприятия. Каждый функциональный раздел системы выделен своим цветом. А унифицированность навигации по системе позволит обучиться персоналу в кратчайшие сроки.

MacTrader FCB удобное решение управления операциями, как для сервисных компаний, так и для товарно-ориентированных организаций.

Базовый функционал системы может быть доработан под ваши специфичные деловые потребности.

Возможности и функциональные особенности системы

Финансы

Отслеживание ожидаемые платежи и поступления

Оформление финансовых проводок

Закрытие финансовых периодов (функция период менеджмент)

Сводные отчеты по формам платежа, по плательщикам, по датам

Клиенты

Ведение базы данных клиентов и поставщиков

Контакт менеджмент

Баланс клиентов, по счетам, периоду

Ведение проектов, follow-up.

Выставление коммерческих предложений и формирование счетов на основе предложений.

Бизнес

Проекты
Сотрудники и временные затраты
Заказы и закупки
Склад и поставки
Перемещение товара между складами
Мониторинг продаж и закупок

Сетевые возможности

Система MacTrader FCB доступна в двух вариантах.

Однопользовательская версия. Устанавливается на один компьютер. При приобретении компьютера однопользовательская версия устанавливается на компьютер бесплатно (по желанию клиента)

Многопользовательская версия. Построенная по принципу архитектуры «клиент -сервер». Для реализации сетевого варианта системы требуется программа FileMaker Server (приобретается отдельно).

Дополнительные возможности сетевой версии

гетерогенные сети Mac-PC

доступ к базе данных с мобильного устройства iPad или iPhone

Безопасность и Защита доступа.

Возможность авторизации пользователей на сетевых каталогах компании.

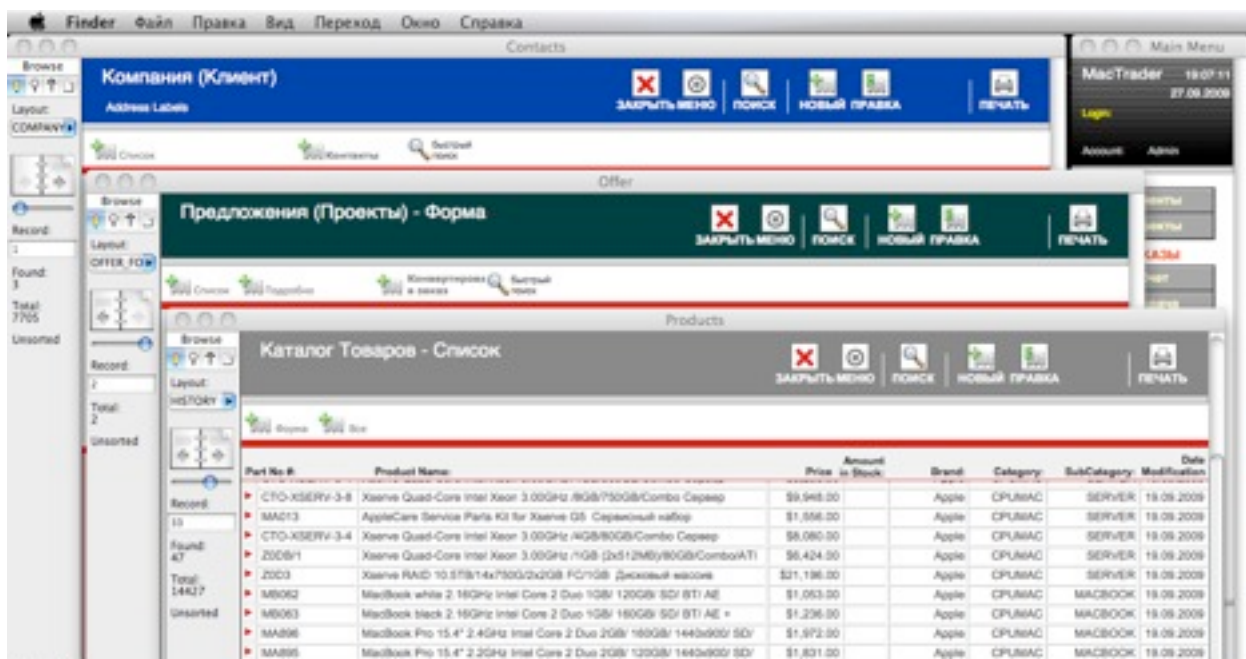
Active Directory или Open Directory.

Для работы с программой вам потребуется любой компьютер Mac на процессоре Intel и 20 MB дискового пространства. В процессе работы объем дискового пространства постепенно увеличивается а счет вводимой информации.

Структура интерфейса системы

Основные компоненты

Интерфейс системы MacTrader FCB является стандартным оконным интерфейсом приложения MacOS. Соответственно можно выделить два основных компонента - меню программы и меню окна.



В каждом модуле системы есть кнопки навигации, находящиеся всегда на одном и том же месте, справа вверху на цветном фоне и кнопки управления, которые уникальны в зависимости от модуля и окна в котором вы находитесь, и смещены к левому краю окна.

В навигационных кнопка всегда присутствуют команды «Меню» , для возврата в основное навигационную панель , и «Закрыть» - закрывающая текущее окно.

Ниже панели команд располагается информационное поле. Сюда выводится информация, относящаяся к конкретной записи. Например, информация о заказе, или информационная карточка клиента.

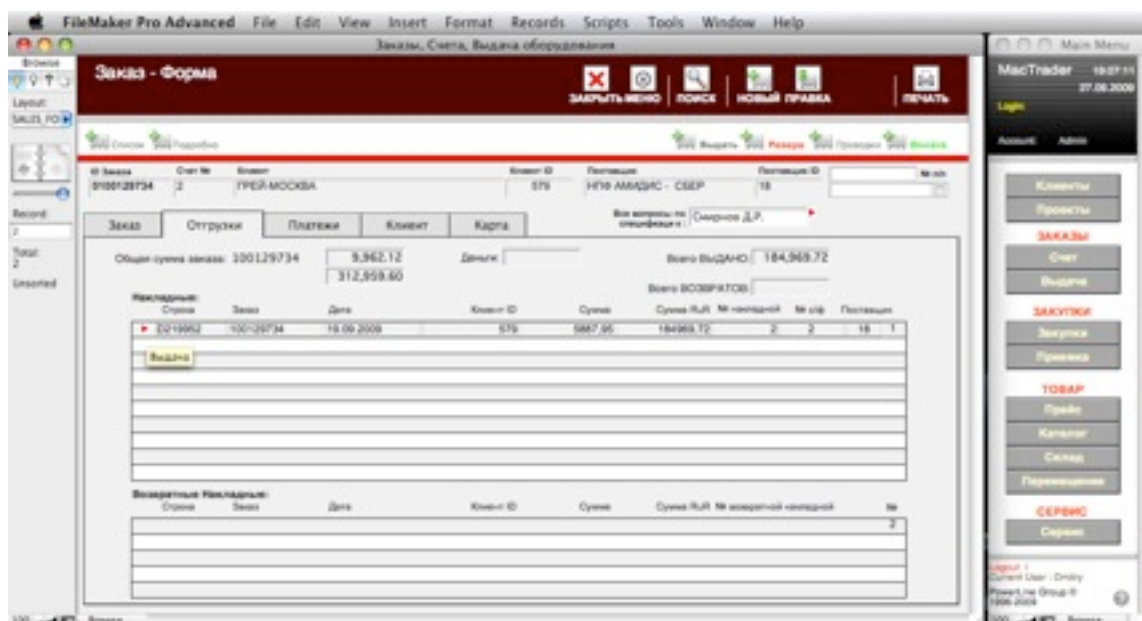
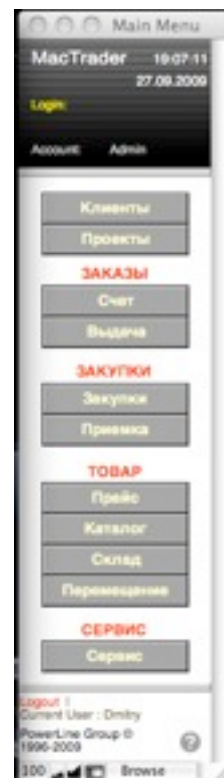
Перемещение между модулями

В системе MacTrader предусмотрено несколько способов перемещения между модулями. Основным способом является вариант использования основного навигационного окна или «Main Menu». Из любого места или модуля системы вы можете вернуться в Основное меню нажав кнопку «меню» в верхней строке команд.

Кроме этого способа вы можете переходить между связанными между собой записями непосредственно из модуля. Например, заказу соответствует определенная запись о выдаче оборудования. В данном случае нет необходимости идти длинным путем, через основное меню, затем через поиск искать выдачу по номеру заказа.

Находясь в разделе счета/заказы вы можете переключиться в информационную закладку «Отгрузки» и нажав на соответствующую стрелку перейти непосредственно к связанной отгрузке товара.

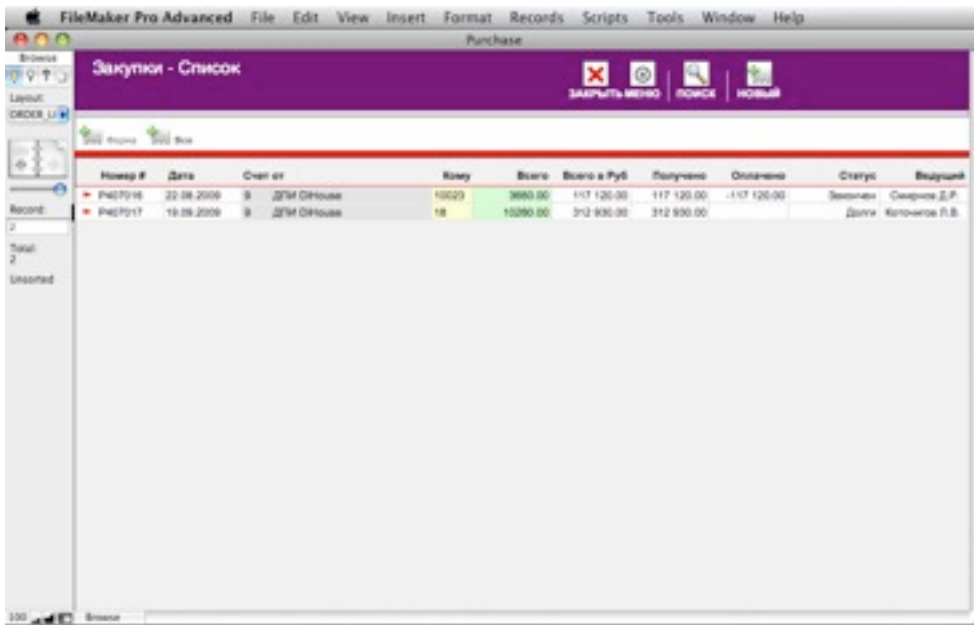
Аналогичным образом реализована связь между другими логически связанными компонентами системы.



Представление записей: Формы и списки

Большая часть моделей системы поддерживает два способа отображения данных - в виде списка и в виде формы.

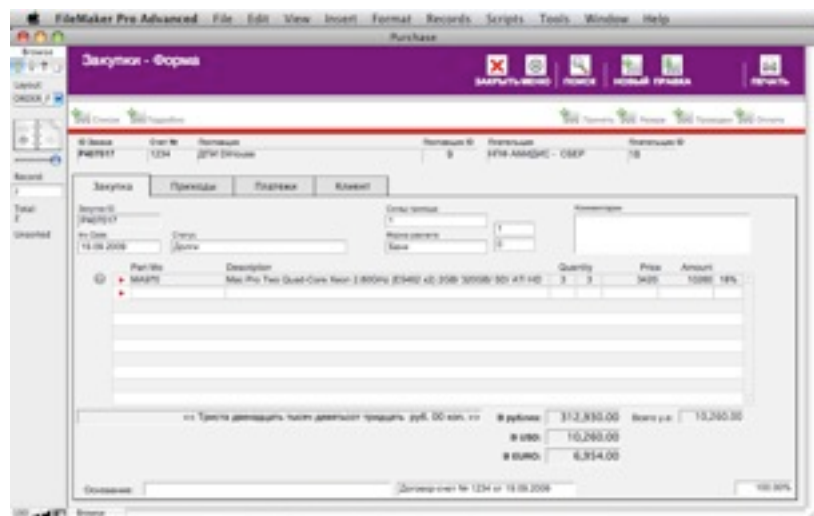
Первый вид - список. Исходя из названия данный вид представляет построчный вывод на экран всех, или выбранной части всего списка записей представленных на данный момент в конкретном модуле.



Второй вид - форма. В ней представлена детальная информация относящаяся к выбранной записи. Информация о заказе, о товарах в данном заказе, клиенте, сумме,

и т.д.

Переключение между формой представления записи всегда находится в левой части окна на белом фоне ниже цветной части.



Видимые записи, поиск.

Система MacTrader предлагает Вам широкие возможности для нахождения необходимой информации в рамках текущего модуля. Чтобы воспользоваться ими нажмите

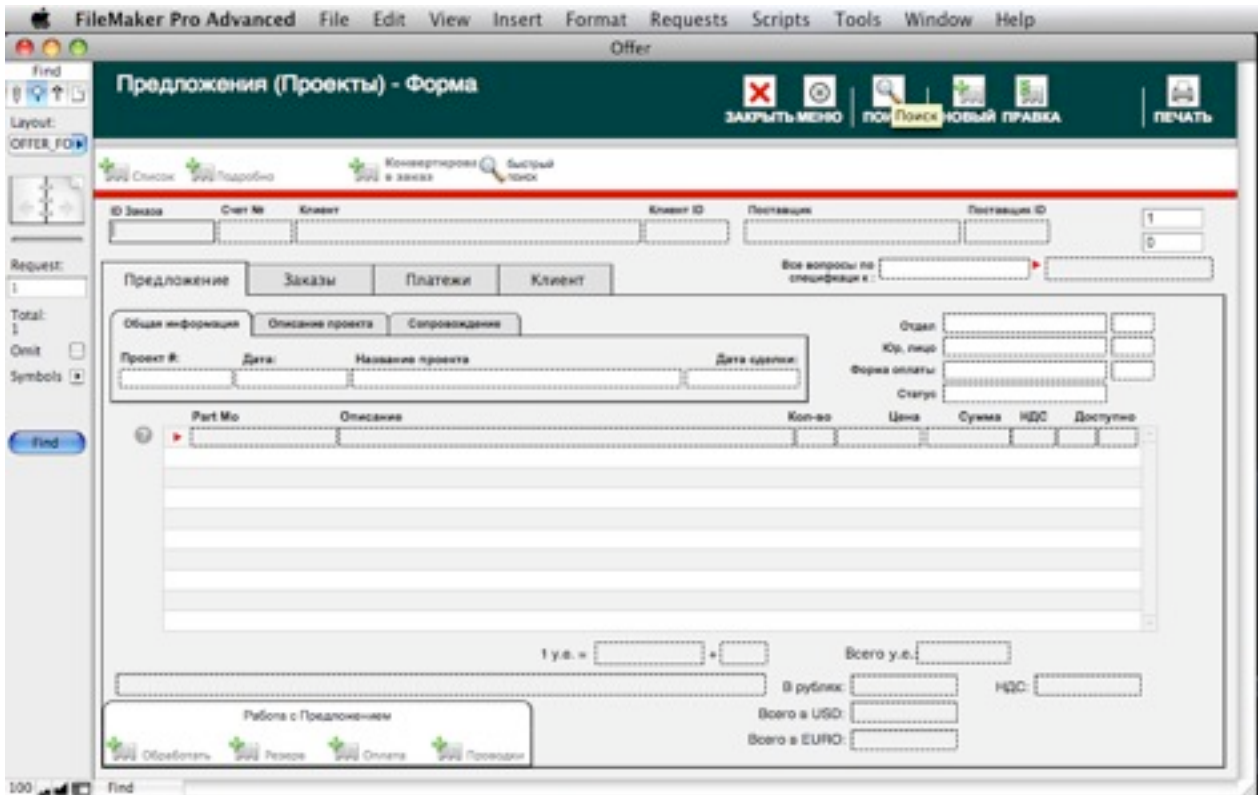
кнопку поиск. В появившейся форме спецификации запроса введите нужные критерии поиска в соответствующие поля. Данными для поиска могут быть ключевые слова или фразы, даты заказ, конкретная сумма или диапазон «от» и «до».

Введя необходимые параметры нажмите кнопку поиск. завершив поиск системы выведет на экран Все подходящие записи и спрячет остальные

Если запрос построен неправильно и записи удовлетворяющей критерию поиска не обнаружено система выдаст запись о неправильных критериях поиска. Данная запись системная и поэтому выводиться на английском языке. Вы можете прервать поиск, нажав Cancel, или продолжь поиск нажав Find.

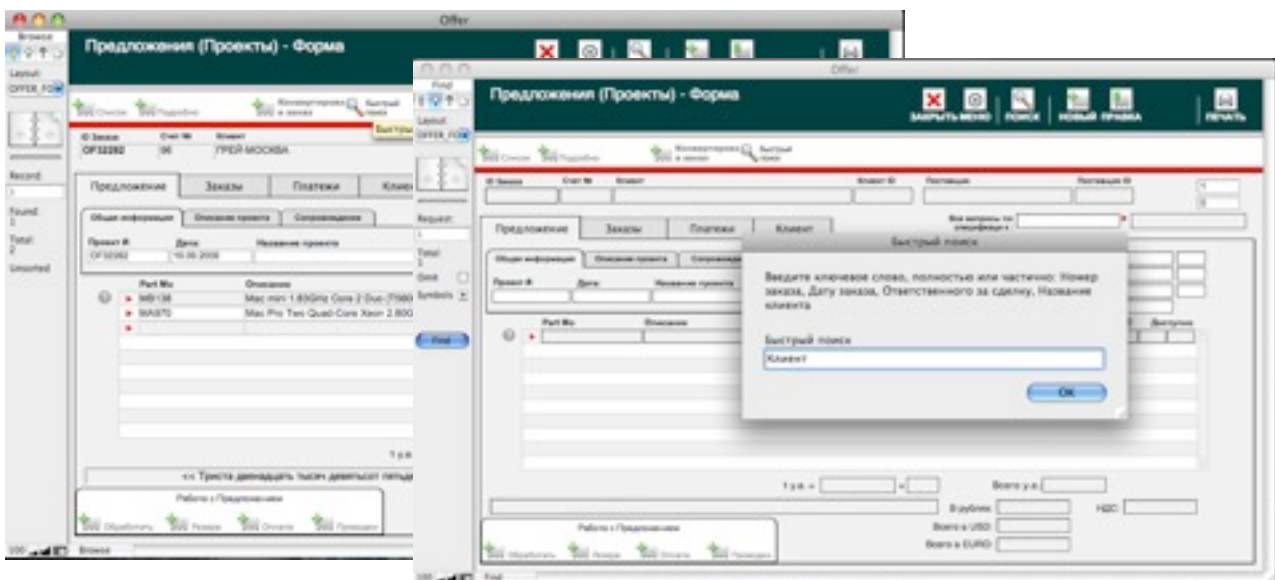
Как было упомянуто, при проведении поиска или при переходе к связанным записям, MacTrader прячет часть записей, чтобы не засорять экран лишней информацией. Например, при переходе от заказа к связанным платежам, видимыми остаются только лишь

проводки, относящиеся к заказу. Остальные записи, естественно, не стираются из модуля, а лишь становятся временно скрытыми.



Есть еще возможность «быстрого поиска».

Круг поиска немного сужен. Вы не сможете искать по товарам, однако все остальные критерии поиска можете вводить в одном поле.



Основные принципы работы. Логическая структура системы.

Система MacTrader FCB является системой учета торгово-хозяйственной деятельности предприятия. При этом подразумевается, что все действия, производимые сотрудниками

так или иначе регистрируются в системе, а с другой стороны предполагается, что все ваши решения принимаются с учетом информации, сообщаемой этой системой.

При регистрации операций, MacTrader предполагает, что каждая из них связана с некоторым конкретным лицом - физическим или юридическим.

Это может быть Ваш клиент, поставщик, дилер, Вы сами, наконец. В терминах системы такое лицо называется клиентом, и чтобы учитывать связанные с ним деловые операции, вы должны этого клиента зарегистрировать. Процесс регистрации подразумевает заведение на этого клиента карточки с уникальным номером (ID). В карточке клиента должны присутствовать данные необходимые для печатных документов, а также возможно занесение любой необходимой для вас информации, От маркетинговой до персональной. Более того, с каждым клиентом связана история ваших с ним взаимоотношений. Деловой переписка, архив счетов и отгрузок.

Также как вы создаете карточки клиентов Вам необходимо создать и карточку своей компании. Для своих и «служебных» компаний мы специально оставили свободными первые десять (10) номеров.

Следующим важным моментом является денежный учет. Система предполагает, что практически любая деловая операция вызывает изменение баланса Компании, и поэтому может быть учтена в форме некоторого платежа, в каких-то случаях соответствующему реальной выплате, в других являющейся просто записью регистрации связанной финансовой транзакции (например, списание товара)

Таким образом, вся денежная сторона деятельности Вашего предприятия учитывается в форме платежных записей, или, сокращенно, платежей. В этих записях хранятся сведения не только о сумме, но и форме платежа, контрагентах. При этом указанная в платеже сумма денег имеет положительный знак, если ее можно отнести к доходам вашей компании, и отрицательный знак, если ее можно отнести к расходам. Так же отметим, что реальные платежи фиксируете Вы, а виртуальными платежами управляет сама система MacTrader FCB.

Разумеется, кроме учета финансовой деятельности требуется отслеживать операции, связанные с товарами. При этом товаром считается все виды производимых работ или оказываемых услуг, наряду с закупкой и продажами оборудования. Чтобы учитывать операции с участием товара, вы должны его зарегистрировать, создать карточку товара со своим Item ID. После того, как вы зарегистрировали товар в системе, вы можете использовать его в различных операциях.

В процессе выполнения заказов и закупок необходимо отслеживать изменение цен и ассортимента товара. Для этого предназначены два компонента системы - прайс-лист и каталог.

Каталог это список товаров с описаниями и ценами, которые когда либо представляла или продавала компания. Каталог может только пополняться информацией. Всю информацию о товарах система берет из каталога.

Прайс-лист это текущий ассортимент товаров и услуг которые компания предлагает на рынке сейчас. Количество позиций в прайс листе может изменяться как в большую так и меньшую сторону, в зависимости от бизнеса вашей компании.

Как вы догадались, все товары которые есть в прайс-листе обязательно присутствуют в каталоге. Создавая товар в прайс-листе вам обязательно нужно сделать update каталога.

Создавая закупку товара вы формируете запись в системе, которая характеризуется уникальным номером. Указывается поставщик и получатель оборудования, номенклатура и форма взаиморасчетов. Осуществляя приемку, вы оформляете приход товара на склад

компании. По умолчанию система предлагает принять товар на склад готовой продукции., однако нет никаких принципиальных ограничений, что бы принять на любой другой склад. Каждому складу в системе присвоен свой уникальный номер (Stock ID).

Выдавая товар клиенту система проверяет наличие товара на складе. Проверка происходит по уникальному номеру товара и по количеству и производя выдачу товара по накладной, система автоматически уменьшает количество на складе. Списание происходит по принципу FIFO (First In- First Out. Раньше вошел - раньше вышел).

В заказах предусмотрена возможность резервирования товара, блокировка товара на определенный срок. Образно говоря, без клиентов и товаров система работать не будет. Значит, шаг номер один: заведение каталога товаров и шаг номер два, карточка Вашей компании (компания продавца, владельца системы) и карточки клиентов. Как вы уже поняли из вышеперечисленного, для системы нет разницы, компания поставщик или компания покупатель. Только вы их отличаете, присваиваете различные параметры или ограничения.

Если разделить условно разделить систему на две части и на разделительной линией поместить клиентов, склад и финансы, то относительно этой условной «линии» система симметрична в плане закупок и продаж.

Работая с клиентом как с поставщиком мы :

- 1) Согласовываем с ним товар
- 2) Оплачиваем товар
- 3) Принимаем товар на склад

Работая с клиентом как с покупателем мы:

- 1) Согласовываем с ним товар
- 2) Получаем от клиента деньги
- 3) Списываем и отгружаем товар со склада

Для удобства работы пользователей модули заказов и закупок имеют схожий интерфейс, так как операции, с точки зрения взаимоотношения пользователя с системы, происходят одинаково.

В результате проведенных двух сделок на балансе системы остается разница в виде выплаченных за товар и полученных от клиента денег.

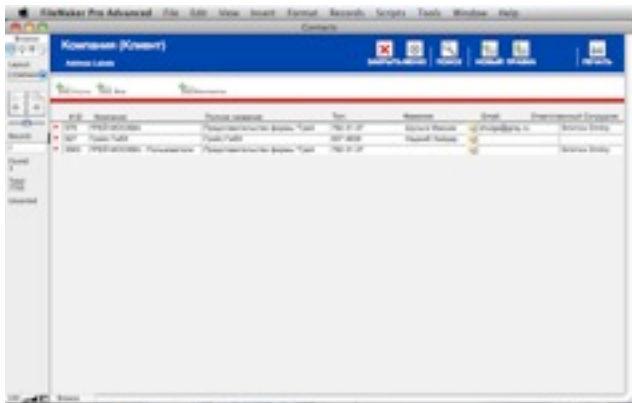
Клиенты

Как уже упоминалось, все физические и юридические лица, с кем ваша компания вступает в коммерческие взаимоотношения, должны быть зарегистрированы в системе и на них должна быть заведена учетная карточка клиента.

Каждому клиенту при заведении карточки автоматически присваиваются уникальные порядковые номера. В новой системе нумерация начинается по умолчанию с 10 номера. Первые 10 номеров зарезервированы для ваших «служебных» компаний. Это сделано для вашего удобства. Первые клиенты которых вы заведете, будут ваши компании, от которых вы будете выставять счета Вашим клиентам.

Формы представления информации две.

Первая - список. В этом режиме клиенты выводятся на экран в виде списка и отображается краткая информация о клиенте.



Второй вид - форма. Данный вид отображает полную информацию о клиенте. В нижней части окна есть поле с закладками, переходя по которым вы видите, соответствующую закладке, информацию о клиенте.

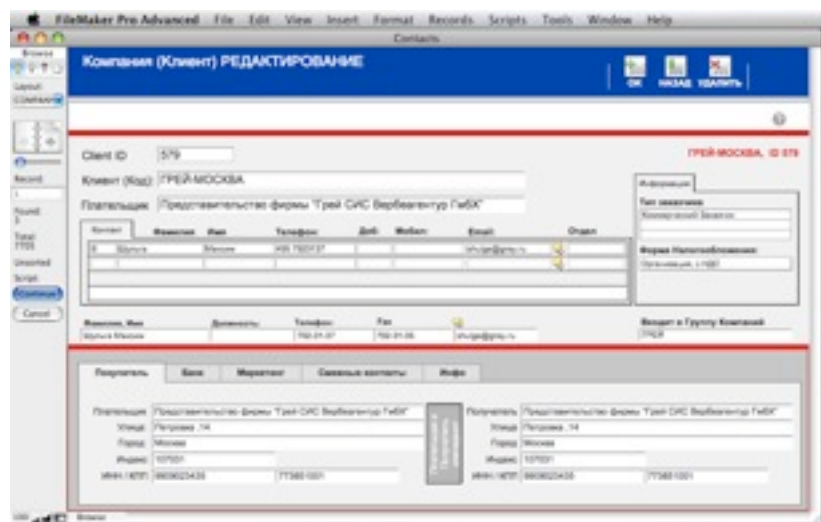
Для дальнейшего удобства вам предлагается заполнить определенные поля, такие как

тип заказчика, форма компании, электронная почта.

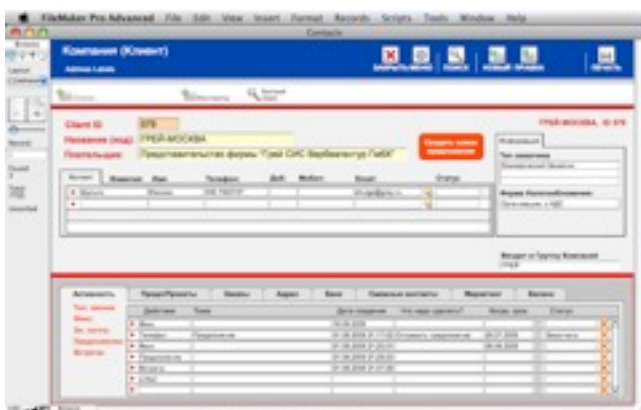
Контактное лицо со стороны клиента, телефон,

Далее, для правильного оформления документов Вам необходимо будет заполнить информацию относящуюся к банковским реквизитам. В процессе взаимоотношений с клиентом в соответствующих закладках отображаются начатые проекты и заказы, со статусом выполнения и завершения.

Также раздел связанный с CRM позволяет Вам держать под рукой всю связанную с клиентом деловую переписку.



В форму, позволяющую вносить изменения в карточку можно попасть, нажав в верхнем навигационном меню кнопку **Правка**.



При заведении новой сделки для данного клиента Вам нужно нажать кнопку «Создать новое предложение».

Проекты и предложения.

Текущий модуль используется системой на этапе согласования спецификаций и услуг. В разделе проекты вы фиксируете все спецификации, которые формируются и обсуждаются с заказчиком. Распечатав спецификацию вы можете отправить клиенту коммерческое предложение, нажав кнопку «Печать»

Спецификация сформированная в данной форме, не является заказом и может и не перейти в разряд счета на оплату (например, если клиент отказался). Спецификация может меняться в процессе согласования и что бы избежать лишних записей в разделе заказы, мы предлагаем предварительный конфигуратор в заделе предложения/проекты.

В предложении присутствует информация о клиенте, отделе, товаре, способах доставки, формах оплаты, налогах и т. д.

В закладках вы можете увидеть дополнительную информацию о клиенте, посмотреть есть ли к данному предложению сформированные счета.

Для того что бы создать новую запись нужно нажать кнопку «Новый». Так как любая спецификация не имеет смысла без клиента, система предлагает вам на первом же этапе выбрать контрагента, для которого вы будете формировать предложение, и выбрать опцию «Создать новое предложение»

Если клиент новый, Вы сразу же можете завести на него новую карточку.

Если коммерческая операция производится впервые, например утром, то система предложит вам ввести курсы валют на сегодня. (В разделе настройка системы мы еще вернемся к этому вопросу)

В форме «Предложения-Новый» Вы указываете название отдела и сотрудника, который ответственен за работу по этой спецификации (Информация о сотрудниках и отделах берется из модуля «Сотрудники», который вы заполняете при первоначальном запуске системы в эксплуатацию)

Информация о форме платежа и форме

налогообложения у клиента может быть введена позднее. Если вы укажете доставку, то сумма затрат на доставку в выходных документах будет учтена в стоимости товара.

Для добавления товарных позиций или услуг в спецификацию вам необходимо нажать «кнопку с вопросиком» поиск в каталоге. Для сужения поиска вы можете предварительно указать ключевые

параметры поиска. (Номер товара в каталоге или часть описания)

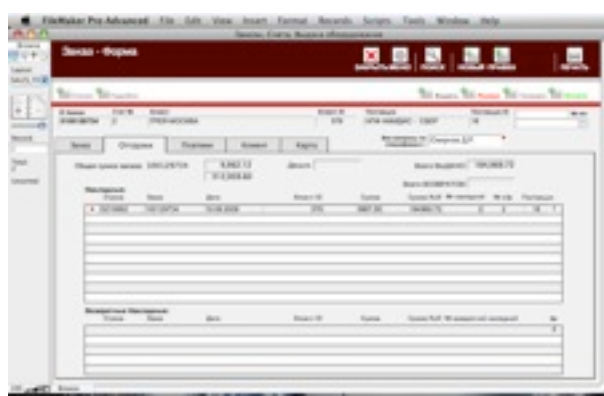
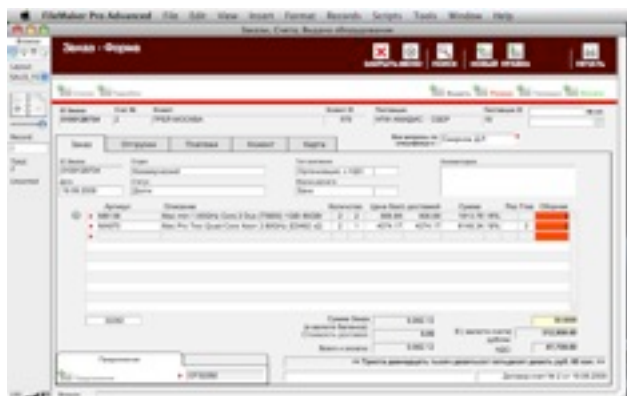
Для завершения формирования спецификации нажмите кнопку «ОК».

Если в процессе переговоров придется внести изменения в спецификацию, то в форму внесения изменений вы можете войти нажав кнопку «Правка».

Если в системе выбрана опция, при которой требуется ввести пароль, то введите его в соответствующее поле. Это сделано для того, что бы изменить спецификацию мог только менеджер ее сформировавший, или в крайнем случае администратор.

Заказы и счета

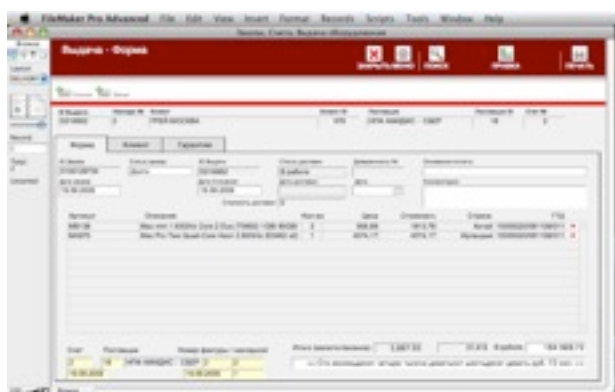
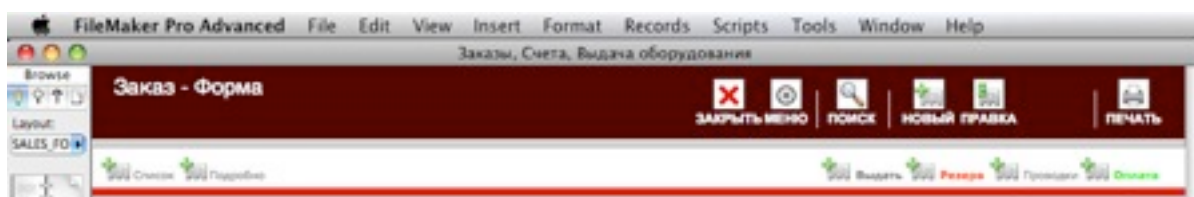
Как мы уже говорили, вы сформировали предложение со спецификацией, отправив коммерческое предложение клиенту, обозначили общую стоимость мы воспользуемся раз уже введенными данными и сформируем счет на оплату, сформировав его в специальном



модуле. Модуль называется Sales - Заказы.

Для этого требуется нажать кнопку «Конвертировать в Заказ». Система открывает Вам форму **Редактирования Заказа**, с уже введенными данными (*очень напоминающую Предложения*).

Вам нужно только все проверить, выбрать кто имеет право подписывать документ, и нажать **ОК**.



Чуть ниже основного меню, вы можете видеть несколько кнопок с командами

«Выдать» - осуществляет выдачу товара, списание товара со склада и возможность распечатать накладную и счет фактуру

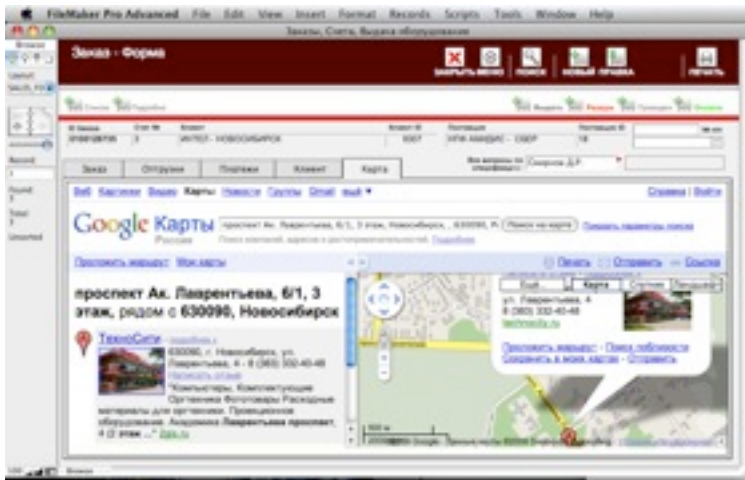
«Резерв» - Резервирует товар для выдачи или для того что бы убрать его из свободного обращения.

«Проводки» - используется для перехода к

модулю ожидаемые платежи в случае частичной оплаты клиентом спецификации. и «Оплата» - при выборе этой команды система информирует, что произойдет занесение всей суммы по счету Вам на баланс (при работе с модулем закупки при выборе опции «Оплата» происходит списание все суммы по счету в оплату.

После осуществления выдачи статус заказа измениться с «Не начат» на «Долги», а после полной оплаты счета на «Закончен».

Также в отображении «Форма» вы найдете много вспомогательной информации по Заказу. Переключишись в закладку «Отгрузки» вы увидите, какие накладные и когда выписывались клиенту по

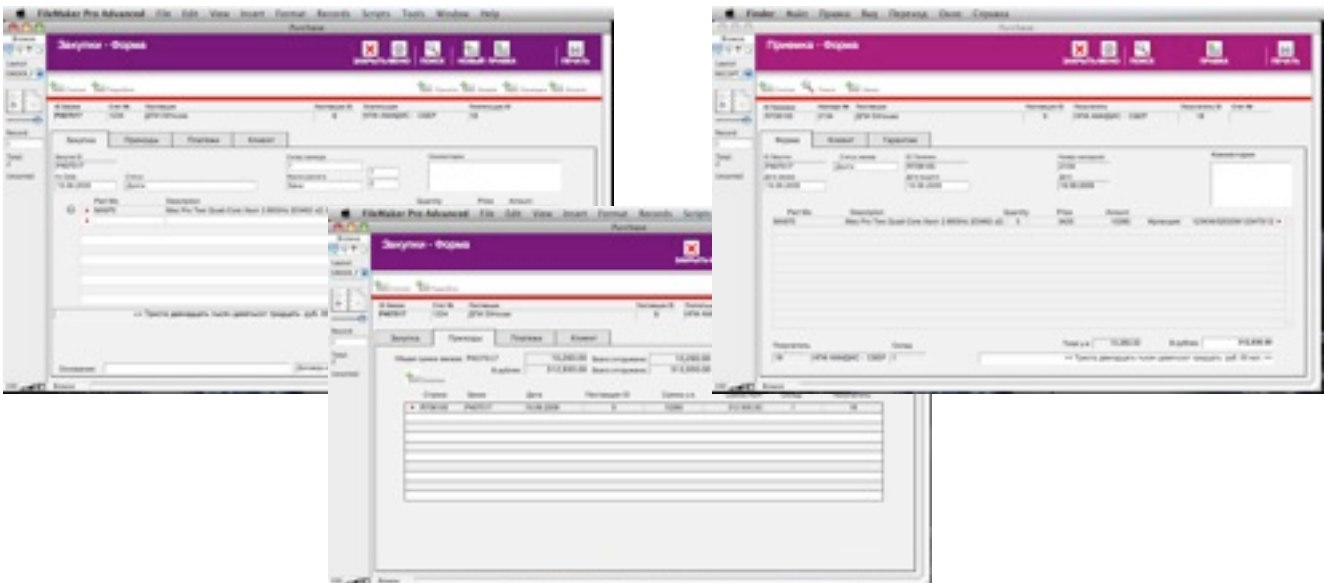


текущему заказу. В закладке «Платежи» приходи деньги от клиента по счету. В закладке «Клиент» выводится информация о клиенте с его адресом для доставки, телефонами, электронной почтой.

Если вы подключены к интернету, то в закладке «Карта» автоматически отобразится месторасположение клиента и нажав Печать вы распечатаете карту для водителя. (Примечание:

Это работает, если у клиента заполнены все поля с адресом)

Работа с разделом «закупки» производится аналогичным образом.



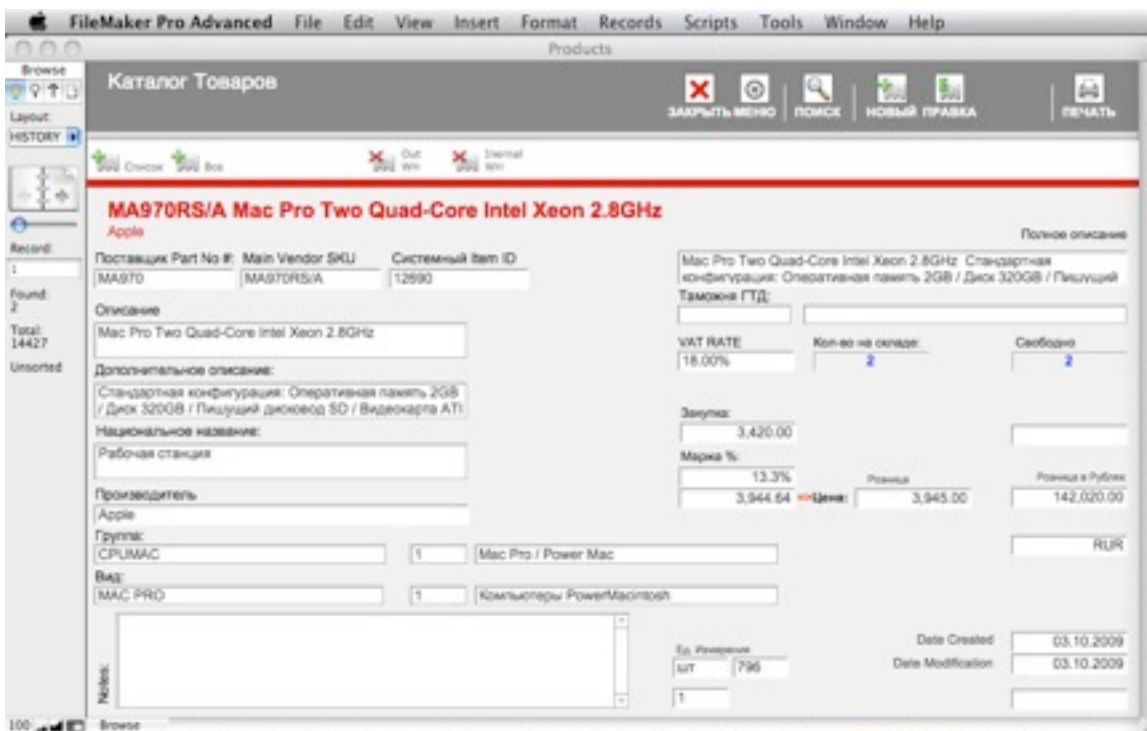
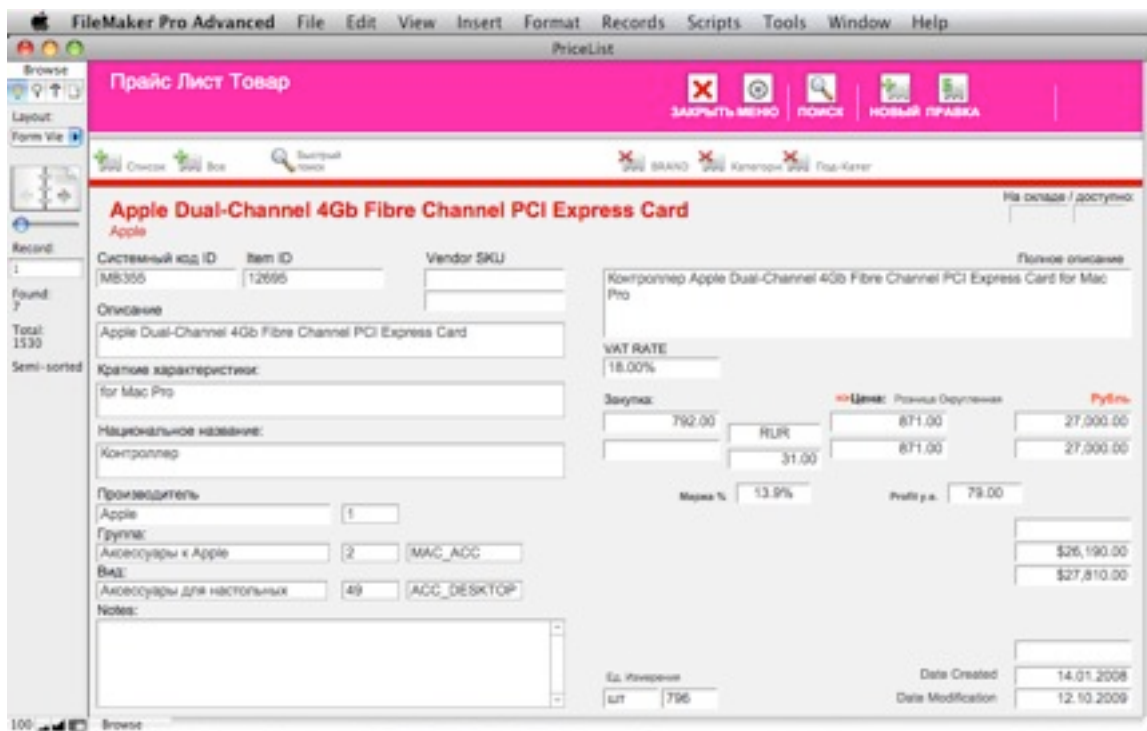
Идентификация товара и движение товара по складам.

Как уже отмечалось, прежде чем Вы сможете работать с товаром, необходимо его внести в Прайс-листе и/или «Каталоге». При этом товару присваивается уникальный

идентификационный номер (Item ID). В регистрационную запись заноситься наименование товара или услуги, цена, классификатор (тип и подтип), другие необходимые сведения.

Отметим, что система MacTrader FCB предусматривает возможность редактирования прайслиста вне системы, например, в Microsoft Excel, Numbers или любом другом табличном редакторе с последующим импортом.

Для импорта прайс-листа, вам необходимо сначала, подготовить прайс-лист в формате удобном для импорта.



Если вы посмотрите на прайс лист, то обратите внимание , что поля почти полностью повторяют поля присутствующие в модуле каталог. Зачем , вы спросите два одинаковых файла в системе? Вы правы, для корректного функционирования системы достаточно раздела каталог. И, если вы считаете лишним использование отдельного модуля прайслист, то пожалуйста, можете его не использовать.

Однако, устанавливая системы в торговых организациях, у которых прайс-лист часто меняется в зависимости от представленной номенклатуры и ситуации на рынке, мы пришли к пониманию, что присутствие отдельного раздела текущий «прайс лист» является полезным и удобным, в основном для пользователей системы.

Попробуем объяснить идею, и может вы сочтете ее полезной;

Каталог, это полный перечень номенклатуры, которая когда-либо проходила через систему.

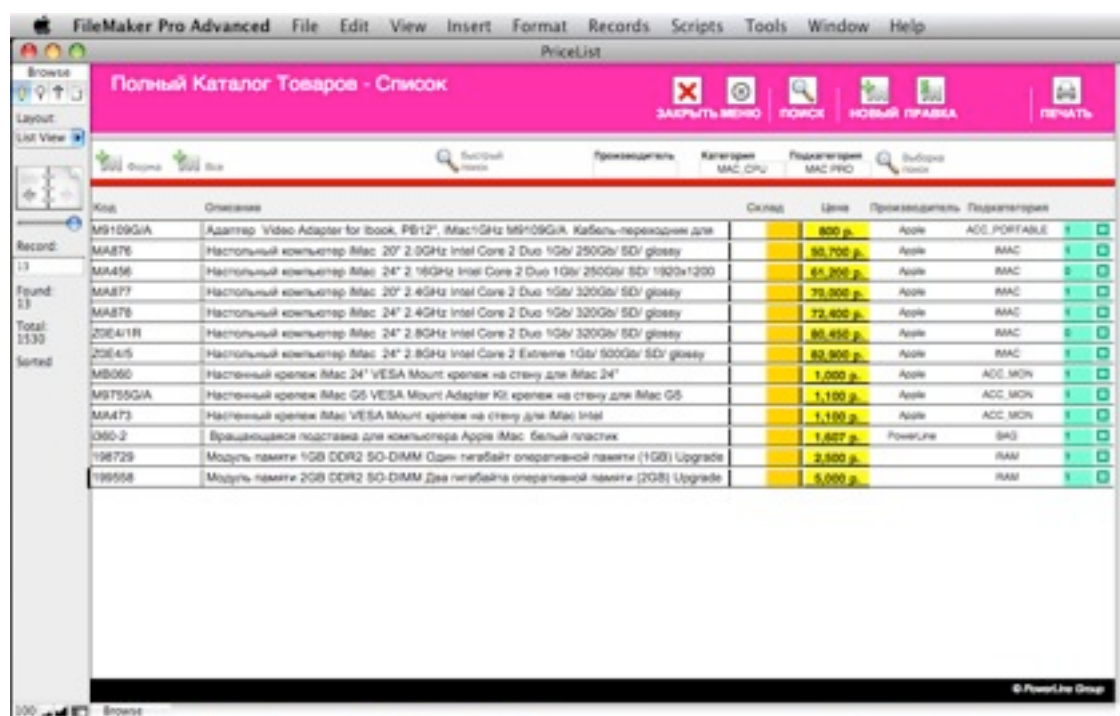
Прайс-лист, список товаров и услуг, которые представлены компанией на рынке сейчас.

Когда список товаров и услуг небольшой или меняется и пополняется не часто, то необходимости в отдельном прайс-листе действительно нет. При большом товарном ассортименте, и регулярной смене продуктовой линейки бывает удобным держать под рукой только действующие на текущий момент позиции, да и поиск осуществлять среди 3000 позиций проще и быстрее, чем по каталогу с 30000 позициями.

Поддерживать в актуальном состоянии короткий прайс лист проще, чем полный каталог. Тем более со временем модели устаревают, часть уже не продается и держать их в оперативном доступе - нет необходимости.

Создав новый товар в **Прайслисте**, необходимо обновить и провести синхронизацию с **Каталогом**. Система автоматически внесет изменения в уже существующие товары в каталоге и создаст новые записи.

Однако, как я уже отмечал, вы можете создавать записи в каталоге, и не используя Прайслист. Это бывает нужно, если вы совершаете какую-нибудь разовую сделку с товаром и не планируете вносить этот товар в регулярный прайс лист.



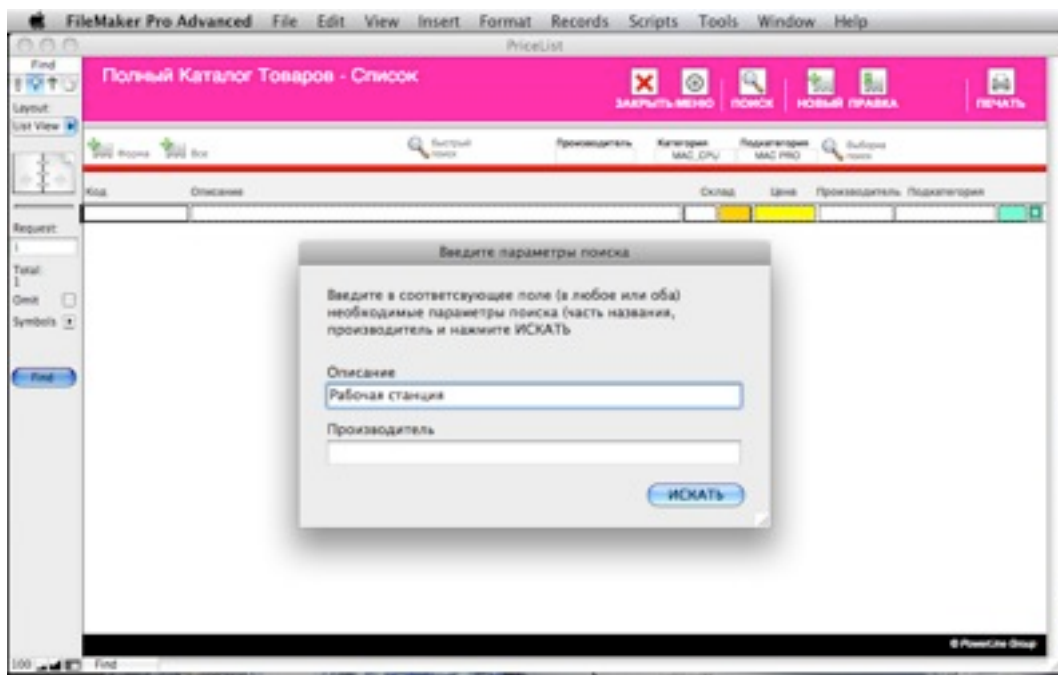
The screenshot shows the FileMaker Pro Advanced interface with a window titled "PriceList". The window has a pink header with the text "Полный Каталог Товаров - Список" and several icons. Below the header is a search bar and filter options. The main area contains a table with the following columns: "Код", "Описание", "Склад", "Цена", "Производитель", and "Подкатегория". The table lists various computer components and their prices.

Код	Описание	Склад	Цена	Производитель	Подкатегория
MS109G/A	Адаптер Video Adapter for Book PE12", Mac®GHz MS109G/A Кабель-переходник для		800 р.	Apple	ACC MON
MA876	Настольный компьютер Mac 20" 2.8GHz Intel Core 2 Duo 1Gb/ 250Gb/ SD/ glossy		86,700 р.	Apple	MAC
MA456	Настольный компьютер Mac 24" 2.8GHz Intel Core 2 Duo 1Gb/ 250Gb/ SD/ 1920x1200		85,200 р.	Apple	MAC
MA877	Настольный компьютер Mac 20" 2.4GHz Intel Core 2 Duo 1Gb/ 320Gb/ SD/ glossy		79,300 р.	Apple	MAC
MA878	Настольный компьютер Mac 24" 2.4GHz Intel Core 2 Duo 1Gb/ 320Gb/ SD/ glossy		79,400 р.	Apple	MAC
ZDE41R	Настольный компьютер Mac 24" 2.8GHz Intel Core 2 Duo 1Gb/ 320Gb/ SD/ glossy		86,450 р.	Apple	MAC
ZDE41S	Настольный компьютер Mac 24" 2.8GHz Intel Core 2 Extreme 1Gb/ 500Gb/ SD/ glossy		82,800 р.	Apple	MAC
MB060	Настольный крепеж Mac 24" VESA Mount крепеж на стену для Mac 24"		1,000 р.	Apple	ACC MON
MB759G/A	Настольный крепеж Mac G5 VESA Mount Adapter Kit крепеж на стену для Mac G5		1,100 р.	Apple	ACC MON
MM173	Настольный крепеж Mac VESA Mount крепеж на стену для Mac Intel		1,100 р.	Apple	ACC MON
060-2	Вращающаяся подставка для компьютера Apple iMac Белый пластик		1,607 р.	PowerLine	SAS
198729	Модуль памяти 1GB DDR2 SO-DIMM Один гигабайт оперативной памяти (1GB) Upgrade		2,500 р.		RAM
199558	Модуль памяти 2GB DDR2 SO-DIMM Два гигабайта оперативной памяти (2GB) Upgrade		5,000 р.		RAM

Создать новую запись в прайс листе или в каталоге, можно выбрав опцию «Новый» и заполнив все требуемые поля.

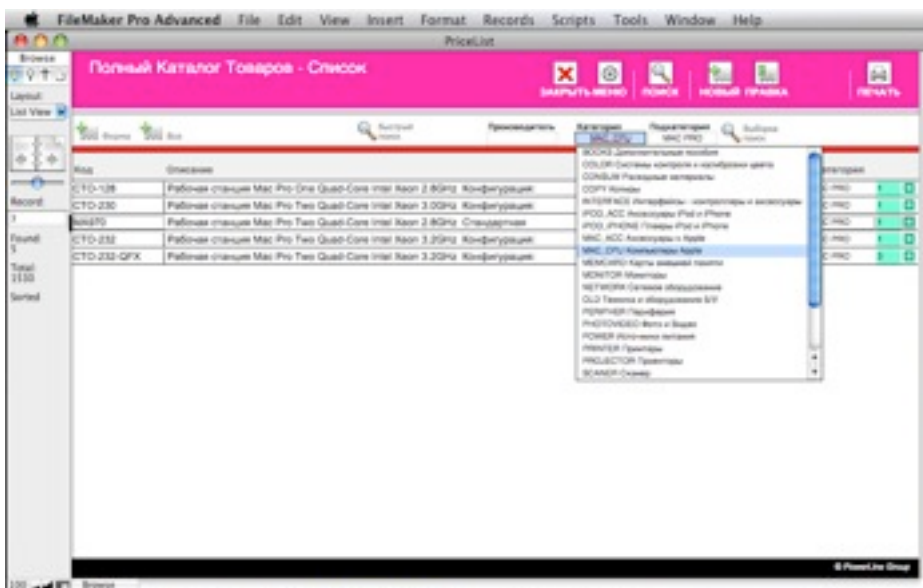
Также как и в других разделах в прайс листе есть форма представления информации в виде списка.

Кроме основных кнопок меню вы можете увидеть расширенные варианты поиска. Первый вариант - «Быстрый поиск».



Открывается интерактивное окно, куда Вы вводите необходимые для поиска параметры. в результате поиска отобразиться список с записями где присутствует ключевое слово.

Второй вариант - «Поиск по категориям». Из контекстного меню вы выбираете нужную категорию товара, производителя и нажимаете кнопку «Поиск по категориям», в результате выводиться информация с записями удовлетворяющая выбранным критериям.



В нашей системе для заведения товара необходимо заполнить ряд обязательных полей (поля обязательные для заполнения отмечены (*)).

Также, по умолчанию реализован следующий принцип и допущения при

The screenshot shows a FileMaker Pro Advanced window titled 'PriceList'. The main form is for a 'Mac mini 1.83GHz Intel Core 2 Duo MB138'. The pricing section is as follows:

ПРАЙС ПОСТАВЩИКА (*)		RRP (Валюта) (*)	
USD		RUR	
Закупка (*)	800.00	⇒ Цена:	908.00
Курс USD	32.00	Розница Рубль	30,000.00
Курс EURO	44.00	Прибыль	4,400.00 (14.67%)
Цена закупки	25,600.00	Маржа %	15.0%
Цена расчетная		Цена расчетная	30,117.00

формировании конечной стоимости товара.

- Поставщик при формировании прайс листа может передовать Вам цены в любой валюте. В поле **ПРАЙС ПОСТАВЩИКА в (*)** вам необходимо указать валюту, в которой поставщик вам формирует прайс лист.

- В полях **Курс USD** и **Курс EURO** вам нужно указать курсы валют, которые вы будете использовать при расчете конечной стоимости товара.

ПРАЙС ПОСТАВЩИКА (*)		RRP (Валюта) (*)	
USD		RUR	
Закупка (*)	800.00	⇒ Цена:	813.00
Курс USD	32.00	Розница Рубль	26,000.00
Курс EURO	44.00	Прибыль	400.00 (1.54%)
Цена закупки	25,600.00	Маржа %	15.0%
Цена расчетная		Цена расчетная	30,117.00

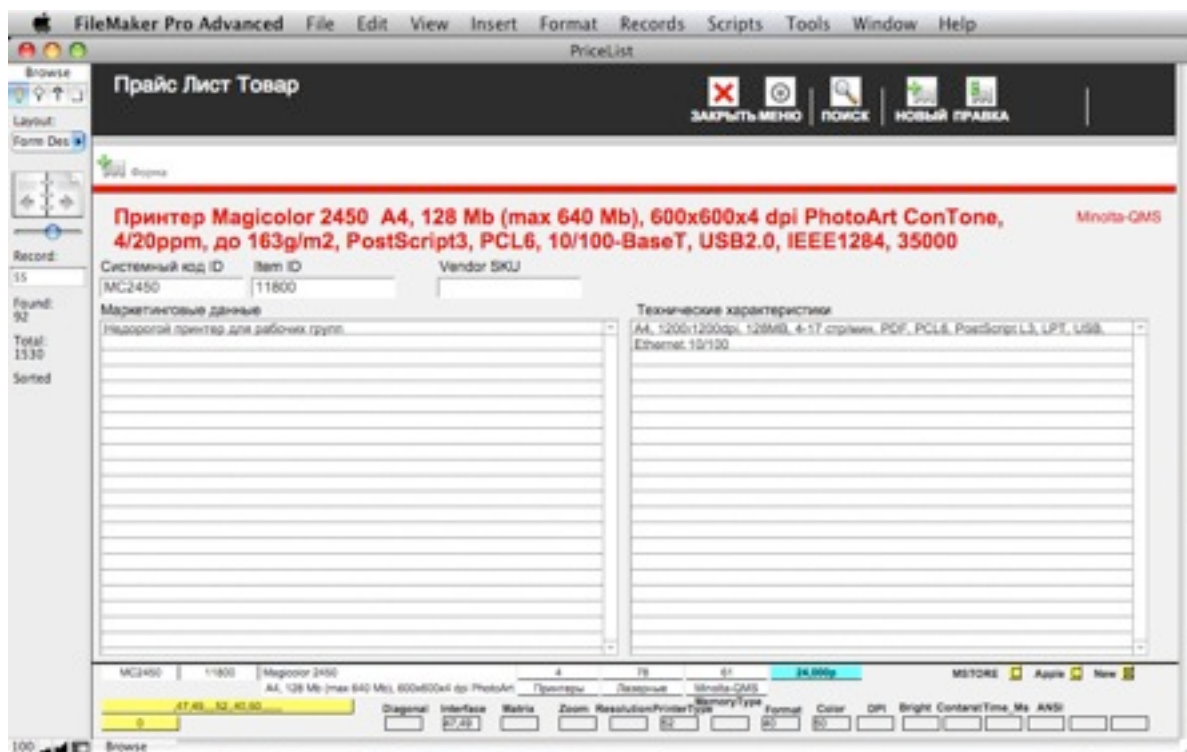
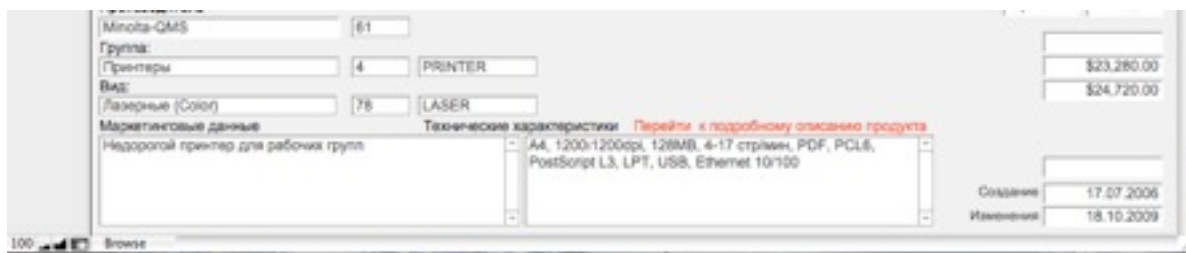
- Цена расчетная равна цене закупки умноженной на курс (если закупка в рублях, то равна закупочной) плюс стандартный процент прибыли. По умолчанию процент прибыли закладывается равным 15%. Вы его можете изменить в настройках системы. Для каждого товара вы можете изменить его вручную.

- Вы можете указать конечную цену ручную, заполнив поле «Розница Рубль». Или же нажмите на слова «Рубль» и система проапдейтит это поле самостоятельно. По умолчанию система выставляет валюту расчетов и счетов - Российские рубли

- Если Вы указали в этом поле «Розница Рубль» цену, которая отличается от закупочной менее, чем на минимальную прибыль, то система покажет предупреждение в виде изменившегося цвета в графе с процентами.

Выбрав опцию «Перейти к подробному описанию товара» вы переходите в форму, в которой вы можете заполнить маркетинговые характеристики товара. Это полезно как для

внутреннего использования, так и для случая, если из прайс листа вы планируете экспорт данных в сторонние базы данных, например на вебсайт компании или партнерам.



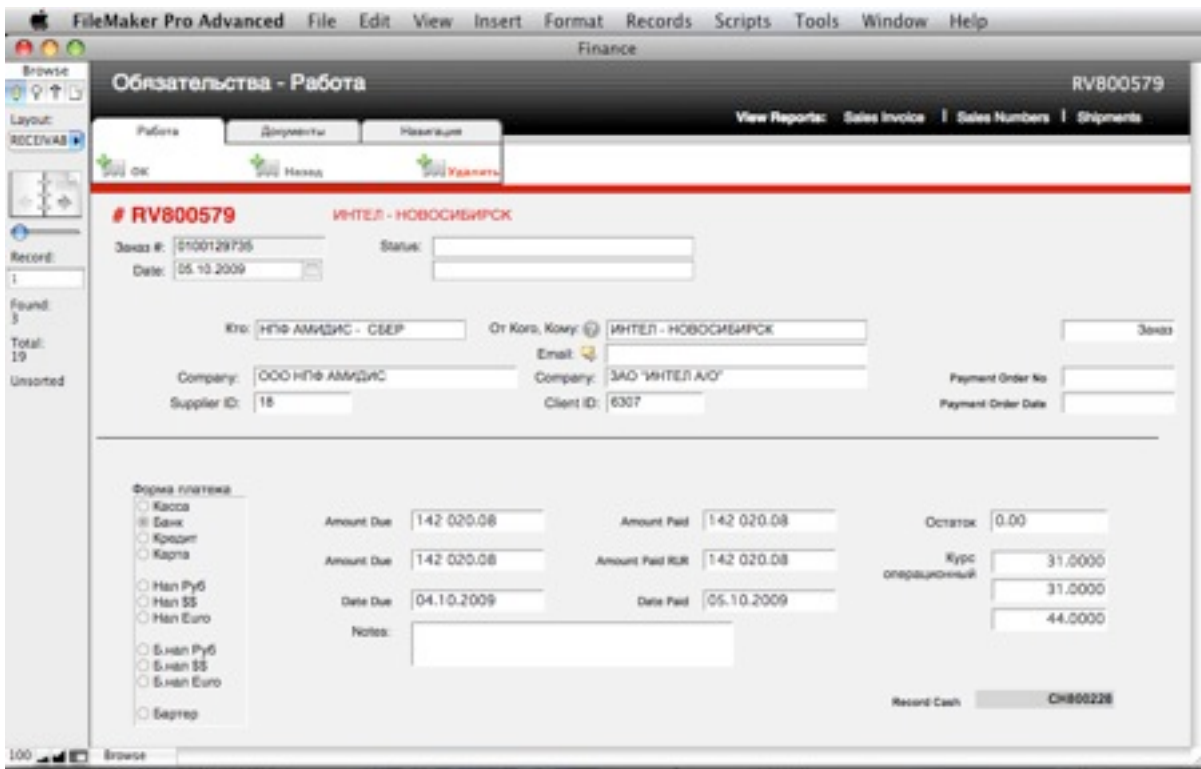
Финансы

Финансовому учету в системе выделен отдельный модуль. В стандартном режиме торговых операций, для того чтобы произвести отметку о приходе или списании денежных средств, менеджеру у которого есть права доступа не нужно специально открывать соответствующие разделы. Система выполнит данные процедуры автоматически непосредственно из формы заказа или закупки. Нужно только выбрать опцию «**Оплата**», если вы хотите отметить приход полной суммы по спецификации. Если прошла частичная оплата вы выбираете «**Проводки**».

Система откроет Вам форму ожидаемых платежей от(к) клиента по данному заказу и Вы производите следующие действия

1. Войти в Форму **Работа**
2. В поле «Сумма Оплачена» (**Amount Paid**) ввести пришедшую (или списанную) сумму
3. Нажать «**ОК**»

При выдаче товара со склада или прихода товара на склад, система автоматически производит запись в системе на сумму равную сумме заказа с данным клиентом.



Начало работы

Сейчас мы в сжатом виде проведем все операции от ввода первых параметров до завершения первой сделки и получения отчета.

1) Настройка системы



В короткой форме меню нажмите «Настройка системы».

Заполняете поля во вкладках.

Валюта баланса - в чем ведется учет у вас или для удобства, в чем ведет учет поставщик оборудования, вокруг товара которого строится основной бизнес компании. *Валюта счета* - у нас в стране, кроме рублей ничего нет. Если при выставлении счета вы прибавляете процент на

банковские расходы или риски на конвертацию, укажите его в соответствующей графе. Если Вы работает по курсу отличному от курса ЦБ РФ, также введите его в соответствующее поле.

В закладке корпоративные данные можно указать адрес и логотипы. Эти параметры будут выводиться в ряде документов при печати.

Нажмите «Применить и закрыть» окно.



Разделы каталога BRAND, Категория, Подкатегория.

Из прайс листа и каталога вы также можете попасть в соответствующие разделы. Прежде чем заполнять прайс лист и каталог вам необходимо продумать структуру.

Категории и подкатегории товаров.

Сначала вы в таблице «Категория» формируете список категорий, затем в разделе «Подкатегория», выбрав категорию, Вы заполняете записи с подкатегориями. Одной категории может соответствовать несколько подкатегорий.

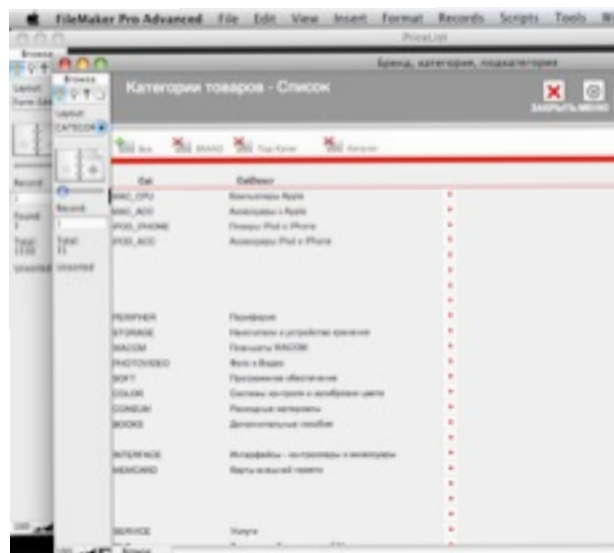
Например:

КАТЕГОРИИ -

Основной товар

Аксессуары

Расходные материалы



ПОДКАТЕГОРИИ -

Компьютер (категория Основной товар),

Монитор (категория Основной товар)

Принтер (категория Основной товар)

Клавиатура (категория Аксессуары)

Картриджи (категория Расходные материалы)

Сформировав товарную структуру вы можете каждый товар в прайс листе прикрепить к определенной категории и подкатегории.

Заведите список производителей с товарами которых работает ваша компания.

Таким образом Вы в дальнейшем

структурируете каталог, расширите возможности поиска по всей номенклатуре и прайс листу.

Нажмите «Закреть».

Создание карточки товара. Выберите «Прайс лист». В прайс листе нажмите создать «Новую» запись. Заполните все поля помеченные звездочкой (*). Нажмите **ОК**.

Система при этом автоматически создаст аналогичную карточку товара в **Каталоге**.

Переходим к модулю «Клиенты»

Первые 10 записей начинаем заполнять своими компаниями. Эти записи уже (возможно) зарезервированы, но пока пусты. В режим редактирования можно войти нажав кнопку «Правка». Для заведения карточек для компаний клиентов и поставщиков нужно выбрать опцию «Новый». Остальные действия совпадают. Заполняем необходимые поля. Для

компаний, от которых будут выставляться счета, в обязательном порядке нужно заполнить поля в закладках «Покупатель» и «Банк».

Итак, у нас есть как минимум три активные записи в клиентах. Карточка поставщика, карточка покупателя и ваша карточка, как продавца. Есть прайс лист и каталог товаров с несколькими записями.

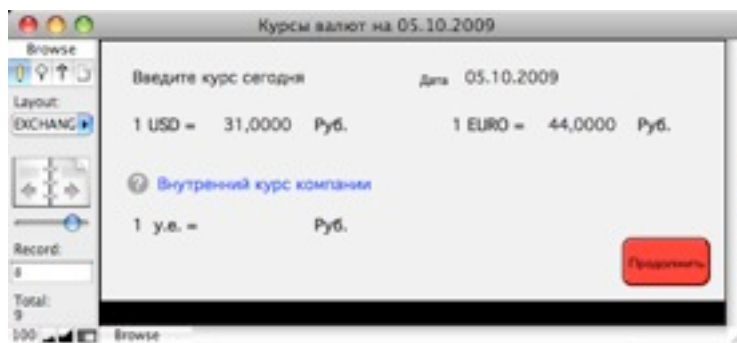
Можно переходить к более активным действиям.

Если вы работаете со склада с оплатой по факту выполненных работ, то сначала надо наполнить склад. Если сначала счета оплачиваются, а потом вы собираете нужное оборудование, то можно начать и с выставления счетов и предложений.

В клиентах выбираем карточку покупателя. Входим в режим форма. Нажимаем «Создать новое предложение».

Если система открывается сегодня впервые откроется окно Курсы валют. Вам нужно ввести текщий курс валют. Десятичные знаки отделяются запятой.

Далее «Продолжить».



Открывается окно нового предложения, куда уже внесены начальные данные касающиеся клиента. В поле артикул нужно ввести артикул товара (или в поле описание ключевое слово) и нажать на вопросительный знак слева от строки.

Внимание. Важная особенность.

Стоимость товара представленная в прайс листе и сформированная в предложении может на несколько копеек не сойтись. Например, в прайс листе указано, что товар стоит 28500 рублей. А когда вы формируете предложение система выдаст значение 28500 рублей 54 коп. Это связано с тем что в настройках системы вы указали, что 1) Валюта баланса - USD. 2) Валюта счетов - RuR. 3) Цена в прайс листе представлена в Рублях. 4) НДС учтен в стоимости товара.

И для того, чтобы в последствии не ошибиться в сумме НДС, система вычитает одну шестую часть стоимости, округляет до целого, а только потом получает 18% налога на добавленную стоимость. Округление при обратной операции иногда приводит к расхождению в несколько копеек, зато никогда не будет проблем с копейками в сумме НДС, как однозначно бы получилось, если бы мы не задумываясь высчитывали сумму НДС от общей стоимости товара.

Далее, желательно указать какой отдел и кто именно, ответственный за работу по предложению. Название отделов и имена торговых представителей берутся из модуля **Сотрудники**.

А также форма налогообложения организации и планируемая форма оплаты.

Естественно, это можно сделать и в дальнейшем. Вы ряде случаев это может быть полезным. Например, если одна из Ваших компаний работает только с предприятиями бюджетной сферы (которые не являются плательщиком НДС) и вы можете немного сэкономить на налогах. В дальнейшем систему можно настроить так, что введя несколько ключевых параметров на этапе заведения заказа, относящиеся к клиенту и форме платежа,

система автоматически будет выбирать, кто будет поставлять оборудование или оказывать услуги, и как это оборудование нужно покупать.

«**Доставка**». По умолчанию учитываются некоторые базовые цифры по стоимости доставок по Москве и регионы. При расчете общей стоимости, стоимость доставки учитывается в стоимости товара. Нажимаем ОК. Далее с предложением можно работать. Общаться с клиентом, уточнять спецификацию.

Наконец клиент созрел до **Заказа**.

Нажимаем в верхней полосе «**Конвертировать в Заказ**». Создается почти точная копия предложения, однако в этой части вам необходимо выбрать, кто же будет поставщиком оборудования и получателем денег по счету. (т.е. заполнить поля «**Поставщик**»). Заказ сформирован, ответственные указаны.

Нажимаем «**ОК**». Далее выбирая опцию печать у вас есть выбор: сохранить как PDF, отправить на принтер или же просто просмотреть счет на экране компьютера.

Приход денег по счету:

Отмечаете «**Оплата**», если сумма оплачена полностью. Система сама сделает все необходимые проводки. Также отмечаете номер платежного поручение и дату платежа. Эти данные будет выводиться на закрывающих документах.

Если оплата произведена тольк частично. Надо выбрать «**Проводки**» и в форме долги, зайдя в форму Работа, отметить ту сумму, которая получена по данному счету. Второй , третий платеж отмечается аналогичным образом.

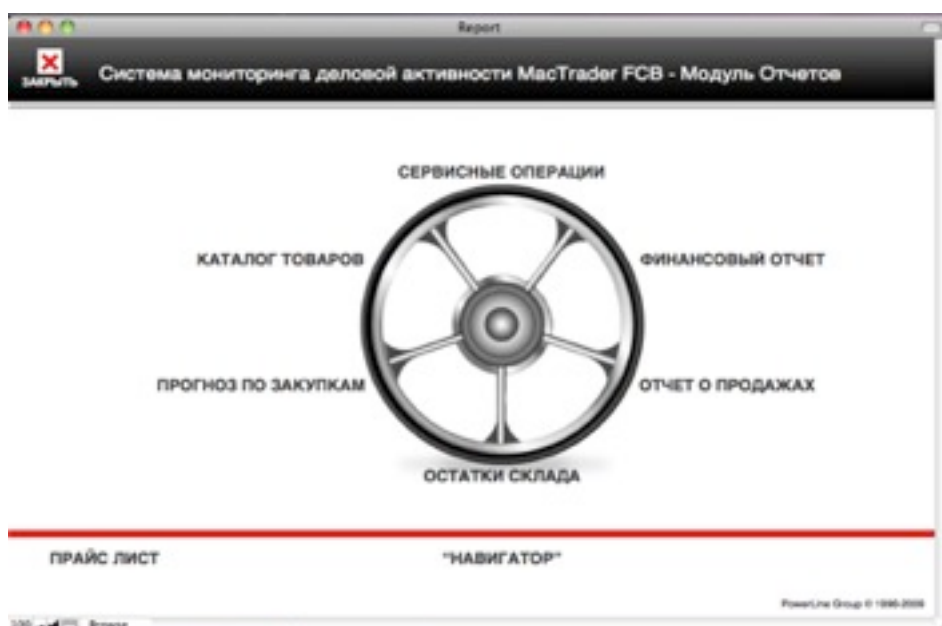
Выдача товара / услуг.

Нажимаете на кнопку «**Выдать**».

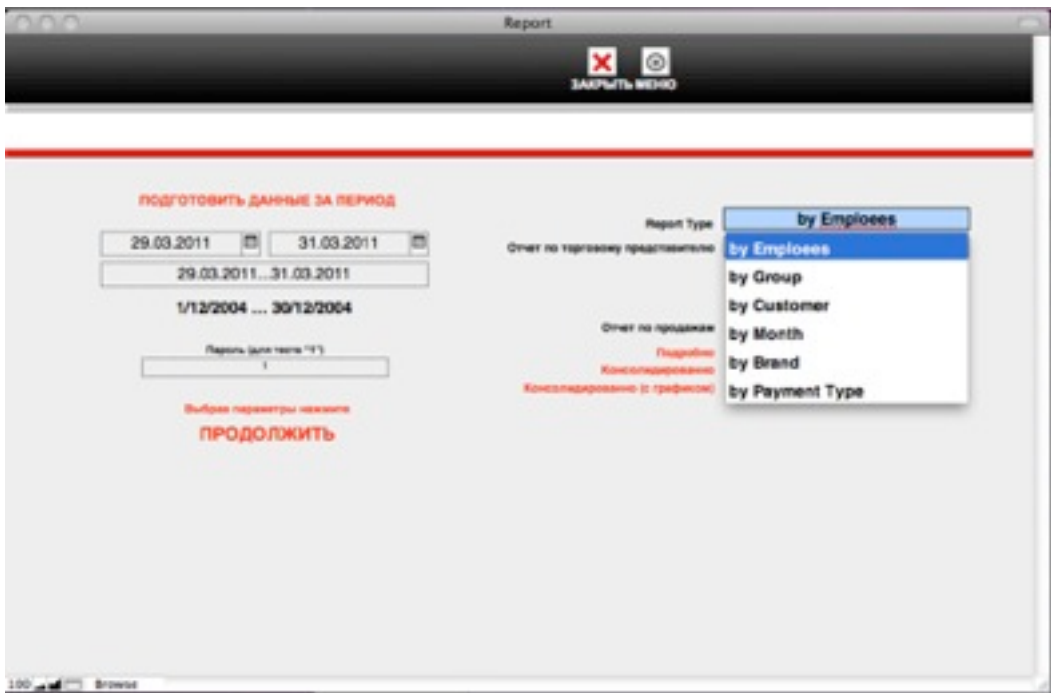
Система проверяет наличие на складе. Если вопросов нет и товара достаточно, формируется форма выдачи, где вы указываете то количество товара, которое необходимо выдать клиенту, и склад с которого будет осуществлено списание товара.

«**Печать**» документов. В зависимости от формы сделки вы выбираете: печать **накладной** или **акт** о выполненных работах.

Модуль отчеты:



«Отчет о продажах»:



«Отчет о платежах»:



Прогноз по закупкам / продажам:



Мы разрабатываем, и сопровождаем информационные системы.

Мы создаем решения в точности соответствующие требованиям Вашего бизнеса.

Мы горды тем что создаем нашим клиентам более эффективную рабочую среду.

Мы помогаем нашим клиентам:

- 1 Упростить, систематизировать и автоматизировать бизнес процессы
- 2 Сократить высокие накладные расходы
- 3 Увеличиваем возможности бизнеса через анализ данных
- 4 Придавать большую наглядность бизнес процессам

MacTrader FCB дорабатывается и настраивается под Ваши специфичные нужды и задачи.

Наше мощное и удобное в использовании решение включает:

- Contact Relationship Management (CRM)
- Estimating (Прогнозирование/Оценка)
- Point of Sale / Order Placing (Решение для точек продаж и приема заказов)
- Invoicing (Выписку счетов и документов)
- Project Management (Модуль ведения проектов)
- Inventory (Склад и товародвижение)
- Product / Service Lists (Каталог товаров и модуль сервисного обслуживания)
- Distribution (Распределение товаров)
- Scheduling (Планирование)
- Management Dashboards (ERP) Управление
- Asset Management (Управление материальными ресурсами)
- 1C Integration (Алгоритм синхронизации данных с 1С)

Успехов в бизнесе.

PowerLine Group