

УДК 004

## ПОДСИСТЕМА УЧЕТА БОНУСОВ ДЛЯ КОНФИГУРАЦИИ «1С: УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ 10»

О.И. Тищенко, студент гр. ПИб-111, IV курс

Научный руководитель: М.П. Лазеева, ст. преподаватель

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева  
г. Кемерово

Многие торговые компании в настоящее время сталкиваются с проблемой привлечения клиентов. Для решения данной проблемы устраивают всевозможные акции, распродажи, а также дисконтные карты, которые представляют скидку непосредственно в момент покупки товара.

Особо предпримчивые компании в своей деятельности используют бонусные программы лояльности, поскольку бонусные программы обладают существенными преимуществами по сравнению с простыми скидками. Основным преимуществом использования бонусных программ является то, что клиенты, в той или иной степени, видят ценность в накопленных бонусах. Если клиент знает, что у него «на счету» в организации есть накопления, ему будет труднее отказаться от услуг компании в пользу другой.

К организациям, пользующимися бонусными программами лояльности относятся такие крупные торговые компании, как:

- сеть магазинов бытовой техники и электроники «Эльдорадо»;
- сеть АЗС «Газпромнефть»;
- сеть спортивных магазинов «Спортмастер»;
- и многие другие.

Если говорить в общем, то бонусные программы лояльности предполагают начисление бонусных баллов, которые могут быть использованы для оплаты покупок. Бонусные баллы начисляются на карту лояльности клиента. При оплате покупки бонусные баллы пересчитываются в определенную сумму в соответствии с указанным для них курсом конвертации. Так же, при начислении и оплате бонусными баллами могут применяться различные ограничения: оплатить можно только определенные товары, сумма оплаты бонусами не должна превышать определенный процент от всей покупки, оплата покупки бонусами ограничена определенным сроком и т.д.

С проблемой привлечения клиентов столкнулась и сеть торговых центров «Н» (далее заказчик), решением данной проблемы компания видела внедрение в свою торговую систему учета подсистему учета бонусов. Проанализировав бонусные программы таких организаций как: «Эльдорадо», «Газпромнефть», «Спортмастер», стало понятно, что для каждой компании программа лояльности строго индивидуальна.

Заказчик пользуется программой учета «1С: Предприятие», которая является универсальной системой автоматизации деятельности предприятия. За счет своей универсальности система «1С: Предприятие» может быть использована для автоматизации самых разных участков экономической деятельности предприятия: учета товарных и материальных средств, взаиморасчетов с контрагентами, расчета заработной платы, расчета амортизации основных средств, бухгалтерского учета по любым разделам и т.д.

Основной особенностью системы «1С: Предприятие» является ее конфигурируемость. Собственно система «1С: Предприятие» представляет собой совокупность механизмов, предназначенных для манипулирования различными типами объектов предметной области. Конкретный набор объектов, структуры информационных массивов, алгоритмы обработки информации определяет конкретная конфигурация. Вместе с конфигурацией система «1С: Предприятие» выступает в качестве уже готового к использованию программного продукта, ориентированного на определенные типы предприятий и классы решаемых задач.

Система программ «1С: Предприятие» включает в себя платформу и прикладные решения, разработанные на ее основе, для автоматизации деятельности организаций и частных лиц. При разработке платформы «1С: Предприятие» ее создатели сразу ориентировались на получение целостной базовой платформы, которая будет использоваться для построения разнообразных бизнес-приложений. При этом данные бизнес-приложения могут создаваться не только специалистами фирмы «1С», но и другими разработчиками [1].

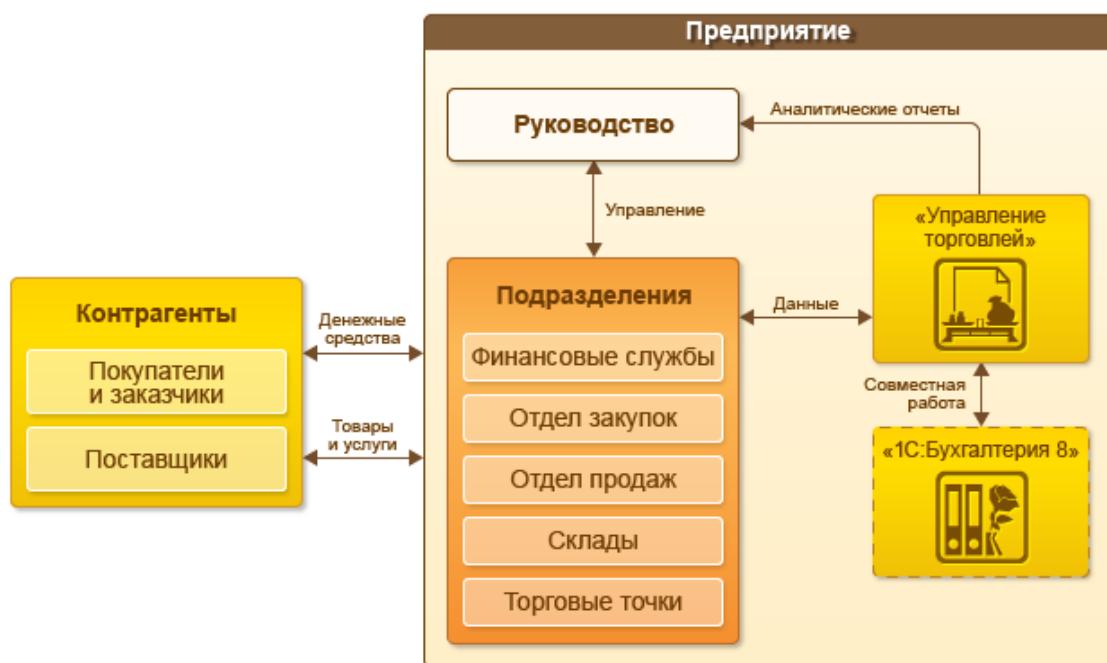
Разработка подсистему учета бонусов на конфигурации «1С: Управление торговлей 10» было требованием Заказчика, т.к. именно ее используют торговая компания.

«1С: Управление торговлей» – это современный инструмент для повышения эффективности бизнеса торгового предприятия. Позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управлческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием (рис. 1). «1С: Управление торговлей» автоматизирует следующие направления хозяйственной деятельности:

- управление отношениями с клиентами,
- управление правилами продаж,
- управление процессами продаж,
- управление торговыми представителями,
- управление запасами,
- управление закупками,
- управление складом,
- управление доставкой товаров,

- управление финансами,
- контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия.

В программе могут регистрироваться как уже совершенные, так и еще только планируемые хозяйственные операции. «1С: Управление торговлей» автоматизирует оформление практически всех первичных документов торгового и складского учета, а также документов движения денежных средств. Рассчитана на любые виды торговых операций. Реализованы функции учета – от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов [2].



*Рисунок 1 – предметная область, автоматизируемая с помощью  
«1С: Управление торговлей»*

Решением поставленной задачи будет:

- создание дополнительных справочников,
- создание регистра сведений,
- создание регистра накопления,
- изменение документа.

Создаем следующие справочники: справочник «Бонусные программы лояльности», где будут указаны особенности бонусной программы заказчика (рис.2).

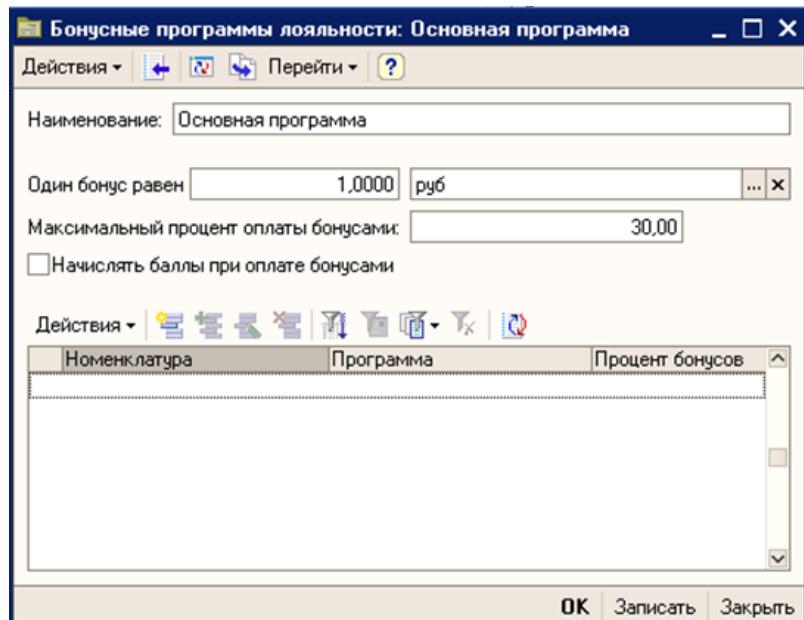


Рисунок 2 – справочник «Бонусные программы лояльности»

Справочник «Скидки (наценки)», где Заказчик будет указывать, по какой номенклатуре какой процент накопления начисляется клиенту на карту (рис.3).

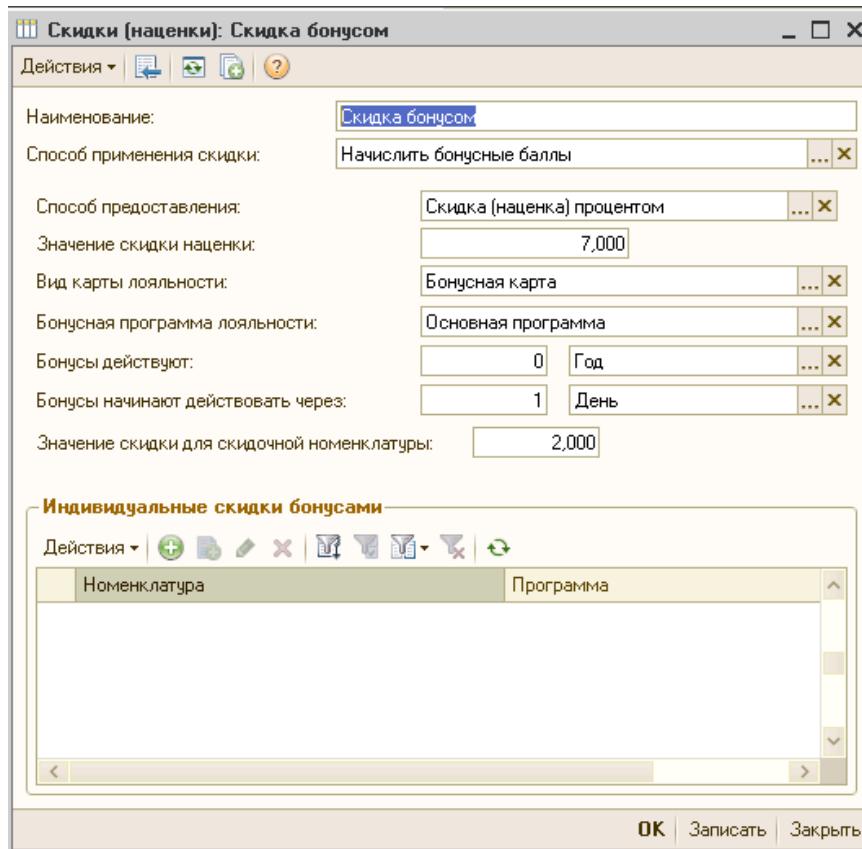


Рисунок 3 – справочник «Скидки (наценки)»

Для справочника «Скидки (наценки)» создаем соответствующий регистр сведений, в котором будут храниться сведения табличной части спра-

вочника, после каждого нового заполнения справочки сведения будут занесены в регистр.

Создаем регистр накопления «Бонусные баллы». В данном регистре будет храниться количество бонусных баллов по картам клиентов. После каждой совершенной операции по карте в регистр накопления будут внесены соответствующие изменения – списание или накопление бонусных баллов.

Изменяем документ «Чек ККМ». Добавляем дополнительные реквизиты для возможности оплаты покупки бонусными баллами (рис.4).

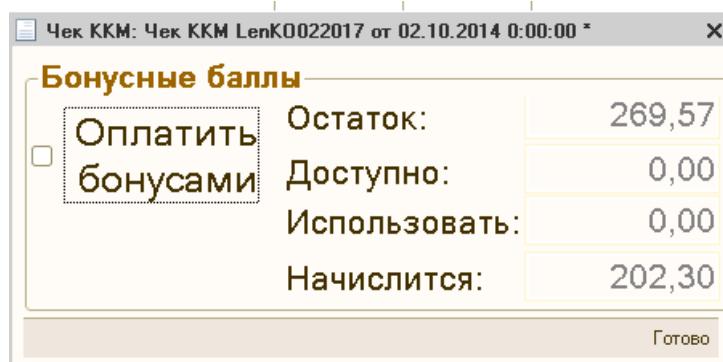


Рисунок 4 – дополнительные реквизиты документа «Чек ККМ»

Результатом проделанной работы будет подсистема учета для торговых центров «Н» для конфигурации «1С: Управление торговлей 10». Разработанная подсистема учета служит для обеспечения следующих процессов:

- Выдача бонусных карт клиентам;
- Начисление бонусных баллов;
- Списание бонусных баллов;
- Сгорание бонусных баллов.

#### Список литературы:

1. Радченко М.Г. 1С:Предприятие 8.2. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы./ М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М: ООО «1С-Паблишинг», 2009. – 964 с.
2. Управление торговлей [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://v8.1c.ru/trade/> – свободный.