



**Отличия двух вариантов поставки.  
Назначение конфигурации**

# Отличия двух вариантов поставки:

- 1 ценовая политика** (базовая – 4600 руб, ПРОФверсия – 14500 руб);
- 2 ограничение функционала базовой версии:**

- в одной информационной базе можно вести учет только по одному юридическому лицу, т.е. автоматизирует учет только одной организации;
- редактирование и доработка базовой конфигурации невозможна, т.е. открыть конфигуратор и доработать базовую версию конфигурации не получится (нет такой возможности);
- для базовой версии отсутствует многопользовательский режим работы, т.е. одновременно и с базой может работать только один пользователь;
- отсутствует механизм комсоединения, т.е. соединение с другими базами данных для обмена или получения информации (например, при переходе с версии 7.7. на версию 8 Мастер перехода предлагает два варианта переноса данных из старой версии в новую: вариант непосредственного подключения к базе 7.7.; вариант переноса через файл (промежуточный файл с данными));
- нет возможности в базовой версии использования механизма распределенных баз данных. Этот механизм используется для автоматического обмена данных между фирмами или удаленными офисами и центральной базой. Соответственно в организациях у которых есть филиалы или удаленные офисы механизм помогает синхронизировать документы между различными информационными базами в различных филиалах удаленных офисов.

Многие типовые конфигурации имеют локализованные версии, они переведены на национальные языки других государств и приведены в соответствии с законодательством этих государств:

Украина

Беларусь

Казахстан

Молдова

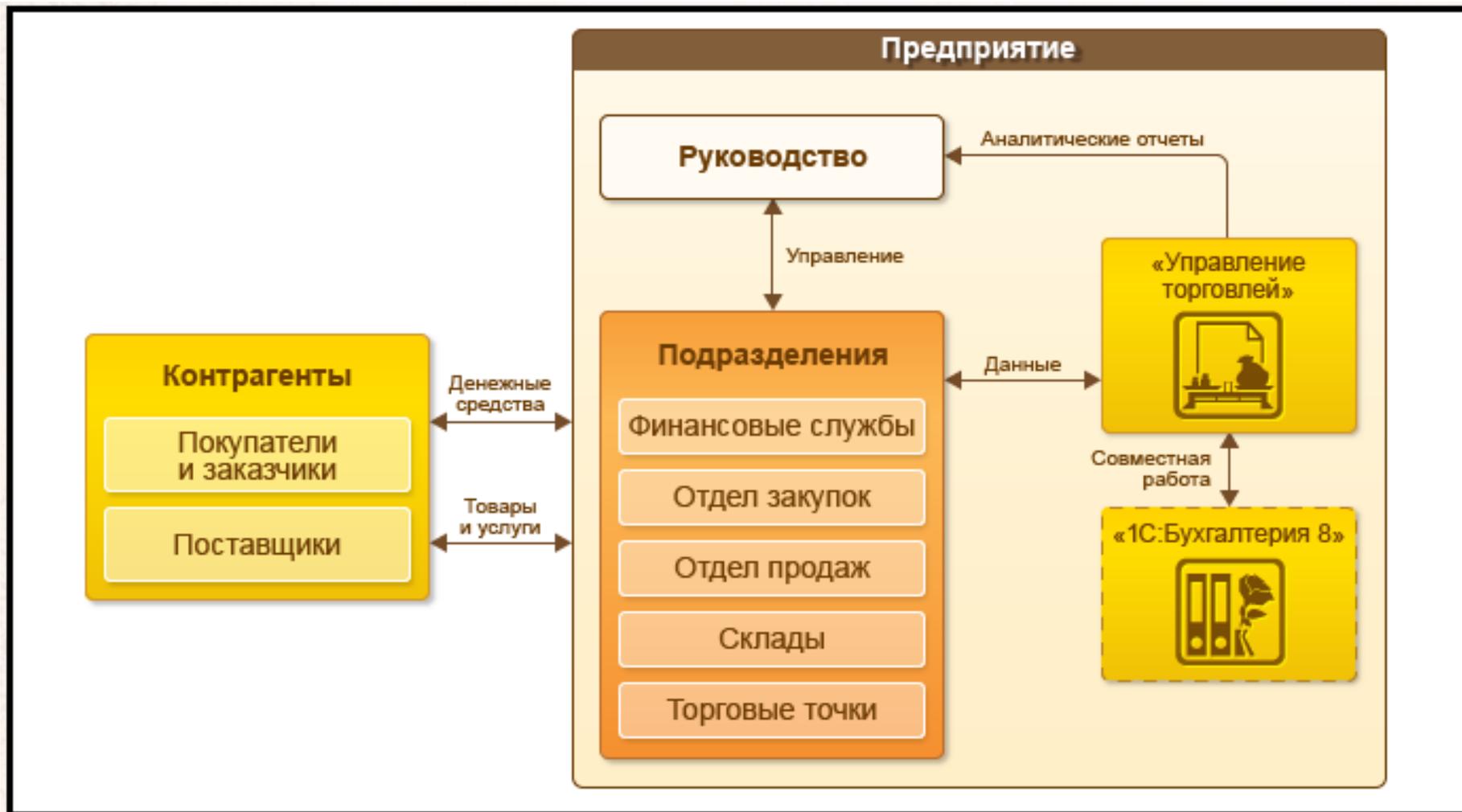
Кыргызстан

Узбекистан

Латвия

Литва

# Предметная область, автоматизируемая прикладным решением «1С:Управление торговлей 8.3»



# **Конфигурация автоматизирует следующие направления торговой деятельности:**

- управление отношениями с клиентами CRM,
- управление продажами,
- управление торговыми представителями,
- управление запасами,
- управление закупками,
- управление складом,
- управление финансами,
- контроль и анализ целевых показателей деятельности предприятия.

## «1С:Управление торговлей 8.3»

дает руководителям торговых предприятий инструменты, позволяющие:

- оперативно получать полную и достоверную информацию о состоянии дел;
- принимать на основе анализа данных обоснованные решения;
- планировать свои дальнейшие действия;
- «на ходу» вмешиваться в процесс управления предприятием.

# Назначение конфигурации

Прикладное решение «1С: Управление торговлей 8.3» предназначено для автоматизации основных процессов торговой деятельности предприятий, занимающихся следующими видами торговли:

**Дистрибьюция** - продажа товара покупателям, занимающимся их дальнейшей реализацией. Как правило, работа с такими покупателями ведется на постоянной основе. Важную роль играют задачи контроля соблюдения условий продаж, четкая отработка большого объема заказов, эффективная организация снабжения, точная ценовая политика.

**Продажа товаров предприятиям**, являющимся конечными потребителями, - мелким оптом и штучно. При этом важным является решение задач подготовки и поддержки продаж, выработка привлекательных и выгодных коммерческих предложений, повышение лояльности клиентов и расширение клиентской базы, организация работы «под заказ».

**Оптово-розничная торговля**, продажа товаров оптом и в розницу может вестись с одних и тех же складов предприятия. Если розничная торговля является основным направлением бизнеса предприятия и предприятие имеет сеть магазинов, то для автоматизации магазинов розничной торговли фирма «1С» рекомендует использовать прикладное решение «1С: Розница 8», а конфигурацию «1С:Управление торговлей 8» использовать для решения задач их снабжения и управления.