**Техническое задание по автоматизации интернет магазина** [**baseusrussia.ru**](https://baseusrussia.ru) **на платформе 1С.**

1. **Общая информация. Организация**.

1.2. Компания представляет из себя 2 юридических лица (ИП на усн 6% и ООО с НДС на общей системе налогообложения. Штат компании 4 человека (ген дир, фин дир, и 2 менеджера).

1.3. У компании есть 1 склад и 2 магазина розницы. 2 интернет-сайта.

1.4. В настоящий момент закупки и продажи осуществляются только с ИП для физиков.

1.4 План на 2022 год – продажи на юридические лица мелкого опта с НДС (первая закупка уже произведена).

1. **Закупки**.

2.1. Закупается однородная продукция, с одинаковыми артикулами. Ежемесячно производитель добавляет новые товары = новые артикулы.

2.2. Для ИП канал закупок и поставок разный и гибридный, имеет меньшую стоимость, чем для ООО.

2.3. Для ООО, сейчас, канал поставки – закупка через поставщика в РФ под заказ (логистическая компания оказывает такие услуги). Следующий шаг – самостоятельная закупка у производителя с организацией логистики, таможни, сертификации и тд.

2.4. Товар закупается за рубежом в иностранной валюте(Юани).

1. **Продажи**.

3.1. Продажи для физ лиц(розница) проходят от одного юр лица (ИП, усн 6%), каналы продаж для ИП – сайт на Битрикс, магазин, маркетплейс Я, другие маркетплейсы (пока не подключены).

3.2. Продажи для юридических лиц проходят от второго юр лица ООО с НДС. Канал продаж – интернет-сайт. Цена для юридических лиц дороже чем для розницы.

1. **Товар**.

Компания торгует Китайскими брендами телефонных аксессуаров (кабели, зарядки, чехлы и тд.). Некоторый товар требует сертификации, это делается. Товар ввозится с официальной растаможкой и накладными расходами.

**Общие Требования**.

1. Платформа должна быть настроена в соответствии с бизнес-процессами организации (приложение 1), а также учитывать лучшую практику из шаблонных настроек 1С.
2. Желательна реализация требований на одной базе для обоих юр лиц c общей управленческой отчетностью, но разной бухгалтерской отчетностью.
3. Учёт закупок и продаж должны быть логически разделены по юридическим лицам, чтобы управленческая отчетность могла строиться как общая, так и раздельно для каждого из юридических лиц.
4. Платформа должна уметь работать с несколькими каналами продаж:

онлайн – (через наши сайты на битрикс, через маркетплейсы(Я, валберис, Озон)), собственный офлайн магазин, партнерские магазины(товар на реализацию). Далее подробней.

1. В учёте должны быть настроены переодические и все постоянные **расходы организации** на ведение хоз. деятельности – аренда, зарплаты, прочее, реклама (4 кабинета Яндекса -ADV, FBS) и тд.
2. Платформа должна формировать **первичную документацию** при всех операциях по используемым процессам.
3. Всей базе товаров, вводимых в систему, должен быть **присвоен уникальный артикул** закупаемого производителя (берём артикул производителя). Также данный артикул должен использоваться во всех каналах продаж. Маркетплейсы тоже должны использовать эти артикулы (сейчас с Яндексом есть проблемы, они сохраняют артикул в карточке товара, но в поле артикля присваивают свой SKU).
4. Необходимо учитывать **возврат товара** покупателем.
5. Платформа **должна загружать прайс-листы поставщиков и импортировать их** из максимально большого количества форматов (csv и xls - как минимум).
6. **Система** **должна уметь работать с возвратом, в том числе, частичным**. Программа должна видеть, что зависло в курьерских службах, ТК или в пунктах выдачи. Все это должно отражаться в общей карте движения товаров, желательно с сопроводительными документами.
7. **Система должна отображать себестоимость товара по сегментам:** стоимость товара, наценки, акции, скидки, курьерская служба и так далее.
8. **Система** ведёт общую базу всех товаров, мы должны понимать, какие товары и куда ушли(какие маркетплейсы).
9. Система должна сохранять историю продаж и вести клиентскую базу(crm) на основе корзин с Битрикса, а также маркет-плейсов(опционально, если это возможно).
10. Система должна предусматривать Электронное взаимодействия с гос. органами. И подготовку налоговых и бухгалтерских отчетов.
11. **Отчётность**.
	1. Необходимо настроить всю базовую отчетность, позволяющую отследить все основные показатели бизнеса, финансов, товаров.
	2. Для каждого канала продаж должна формироваться отдельная отчетность
	3. **Настроить модель P&L.** Модель должна показывать все стандартные экономические показатели по состоянию компании в заданной точке времени, от затрат до прибыли, учитывая складские остатки и товар в пути. Те мы должны понимать, сколько каждый месяц тратим на компанию и на каки строки, сколько получаем выручки, сколько чистой прибыли и сколько из этих средств мы отправляем обратно в бизнес и на какие затраты.
	4. **Настроить учет денежного потока** – при получении чистой прибыли, администратор должен иметь возможность настраивать распределение денег. Например – Х% обратно в закупку, Y%-возврат инвестору, N%-получение прибыли для 2х владельцев бизнеса.
12. **Учёт продаж.**
	1. Система должна учитывать все каналы продаж:
		1. Два сайта на Битрикс (онлайн касса),
		2. Розничный магазин (онлайн касса),
		3. Маркетплейсы (формируют отчетность для выгрухки-загрузки),
		4. Продажи за наличные (заказ через сайт, отдельная служба доставки, оплата наличными),
		5. Продажи юридическим лицам (договор, счета),
		6. Предоставление товара на реализацию по договору(пока не знаем схему).
13. **Складской учёт. Автоматизация склада.**
	1. Цели и задачи:
* автоматизация процессов управления и контроля запасов ТМЦ Общества(пока нету);
* автоматизация процессов детального оперативного учета ТМЦ на складах;
* достоверность представления данных о складских запасах Общества.
* автоматизация операций поступления, реализации, списания, резервирования ТМЦ;
* централизованное хранение информации о складах, поставщиках, МОЛ, ТМЦ в соответствующих справочниках Системы;
* учет номенклатурных/серийных номеров ТМЦ;
* детализация расположения ТМЦ на складе по местам хранения(адресное хранение);
* учет ГТД и страны происхождения ТМЦ;
* автоматическая обработка результатов инвентаризации ТМЦ;
* получение отчетов.
	1. Система должна обеспечивать достоверный и своевременный учет ТМЦ на складах вводом следующих документов:
* Поступление ТМЦ;
* Реализация ТМЦ;
* Перемещение ТМЦ;
* Внутреннее перемещение ТМЦ;
* Возврат;
* Списание ТМЦ;
* Резервирование ТМЦ;
* Инвентаризация ТМЦ.
	+ - 1. В базе данных Системы должны быть организованы следующие справочники:
* Склады (места хранения);
* Контрагенты (поставщики);
* Номенклатура;
	+ - 1. Система должна позволять вести следующие классификаторы, содержащие заранее определенную информацию, которая принята в РФ для заполнения тех или иных справочников и документов Системы:
* Валюты;
* Единицы измерения;
* Страны мира.
	+ - 1. Система должна обеспечивать возможность резервирования ТМЦ.
			2. Система должна обеспечивать Обновление баз в онлайн-режиме. Система должна моментально убрать проданные или отгруженные со склада позиции, а не делать это спустя какое-то время.
			3. Системой должен быть предусмотрен механизм поиска документов и товара (по дате, номеру документа, названию товара или его артиклу), элементов справочников по ключевым характеристикам (код, наименование).
			4. Система должна обеспечивать автоматическое формирование следующих унифицированных печатных форм документов:
* 1-Т (ТТН);
* М-4 (Приходный ордер);
* М-11 (Требование-накладная);
* ТОРГ-12 (Товарная накладная);
	+ - 1. Система должна позволять на основе введенных данных об операциях складского учета формировать в автоматическом режиме следующие отчеты и печатные формы, дающие детальную информацию о состоянии ТМЦ на складах в различных разрезах (количественном, суммовом, по характеристикам ТМЦ):
* Месячный отчет по приходу и расходу ТМЦ;
* Ведомость по остаткам ТМЦ;
* Инвентаризация товаров на складе.
	+ - 1. На основе ранее введенных данных о складских операциях Система должна обеспечивать автоматическое формирование инвентаризационной описи для возможности:
* проведения сверки между фактическими и документально подтвержденными остатками ТМЦ;
* выявления неликвидов;
	+ - 1. В Систему должны быть загружены остатки ТМЦ на складах компании из системы «Мой Склад».
1. **Требования к интеграции.**
2. **Загрузить** базовые исходные данные:

1.1 закупленные товары (ведём закупку в таблицах, подготовим таблицы в необходимом формате).

1.2 проданные товары (первые 2-3 месяца ведём продажи в таблицах, подготовим таблицы в необходимом формате, остальные 3-4 месяца можно сделать выгрузками с маркетплейса и битрикс).

* 1. Система должна быть интегрирована с 2мя существующими интернет магазинами на базе платформы 1С Битрикс . Платформа должна забирать данные о продажах с маркетплейсов (Яндекс, валберис, озон). Для образца есть выгрузки с Яндекса. Необходимые настройки интеграции с Битрикс: складской остаток, движение товара, возврат товара, вся информация о продажах – кому когда каким каналам, какая оплата, возможность через 1С редактировать цены и параметров товара(рассматривается опционально, если это возможно).
	2. Платформа должна забирать данные о продажах с 2х сайтов на Битриксе. При этом на Битрексе требуется настроить отчет о продажах, он есть но не изучался.
	3. Загруженные данные должны разделяться по категориям: дата продажи, сумма за товар, отдельно должны отображаться затраты маркетплейса(логистика, продажа, реклама). У них есть это в отчетах и в закрывающих документах.
	4. Интеграция с онлайн-кассой – Яндекс касса, касса в точке продаж.
	5. Платформа **должна загружать прайс-листы поставщиков и импортировать их** из форматов (csv и xls - как минимум).

**Приложение 1 – Бизнес процесс организации.**

Схема бизнес процесса интернет торговли Маркетплейс и Яндекс Маркет.

1.Предпродажа.

1.1 Аренда грузового транспорта для доставки товаров на склад.

1.2 Заезд на грузовом транспорте на территорию ТК оплата въезда.

1.3 Получение товаров со склада ТК проверка количества мест.

1.4 Разгрузка товара оплата грузчикам за распаковку грузовых мест и загрузку товаров арендованный транспорт.

1.5 Доставка и разгрузка товаров на нашем складе.

1.6 Распаковка и пересчет с оприходованием товаров.

1.7 Списание товаров по розничным магазинам и их доставка.

1.8 Создание карточек товаров(новинок) на витрине Маркетплейса и активирование старых карточек, при условии, что товар этой категории был недоступен для заказа. Добавление количества товаров к каждой карточке из нового прихода для корректной работы с остатками.

2.Продажи

2.1 Получение заказов Яндекс Маркетплейс

2.1.1 Получение заказа менеджерами и его обработка до статуса «готов к отгрузке»

2.1.2 Сборка заказа в упаковку и внесение габаритов и веса товара в статус заказа.

2.1.3 Доставка заказанных товаров на склад Яндекс.

2.1.4 Обработка менеджерами отгруженных заказов до статуса «заказа отгружен»

2.1.5 Получение денежных средств за отгруженные заказы за вычетом комиссий Маркетплейса на расчетный счет.

2.2 Получение заказов Яндекс Маркет

2.2.1 Пополнение счета Яндекс Маркет для размещения товаров на витрине.

2.2.2 Получение заказов менеджерами и их обработка.

2.3 Доставка заказанных товаров.

2.3.1 Товары, заказанные по Москве, доставляются курьерами нашей компании.

2.3.2 Товары, заказанные пункт самовывоза, забирают покупатели самостоятельно.

2.3.3 Товары, заказанные по РФ передаться ТК СДЭК для отправки покупателям.

2.2.3 Получение денежных средст за проданные товары через Яндекс Маркет за вычетом комиссий на расчетный счет.

2.2.4 Оплата услуг по доставке ТК СДЭК

3.Гарантия на проданный товар,

работа с браком и отказными товарами.

3.1 Получение и обработка менеджерами писем о бракованных товарах, товарах, вышедших из строя и товаров, которые не смог доставить Маркетплейс.

3.2 Принятие решения о замене или возврате денежных средств.

3.3 Получение товаров ненадлежащего качества на пункте возвратов невостребованных заказов или в отделениях ТК

3.4 Осмотр менеджерами и ответ о принятом решении возврат денежных средств или обмен товаров ненадлежащего качества и гарантийного периода.

4. Покупка товаров

4.1 Сбор денежных средств для отправки поставщику.

4.1 Отправка