



ГРУППА КОМПАНИЙ
ЭФФЕКТ ИНФОРМ

САЛОН КРАСОТЫ

для 1С:Предприятие 8





Сегодня перед предприятиями индустрии красоты стоят вопросы не только качественного выполнения непосредственного обслуживания клиентов, но и задачи квалифицированного управления расписанием и ведение предварительной записи, учета реализации услуг и товаров, складского учета материалов, учет расчетов с персоналом и клиентами. Кроме этого, требуют внимания вопросы работы с клиентской базой, с привлечением новых и удержанием старых клиентов, анализа доходов и расходов салона красоты.

Группа компаний ЭФФЕКТ ИНФОРМ разработала и предлагает на рынке программное обеспечения ЭФФЕКТ ИНФОРМ:САЛОН КРАСОТЫ 5.0, помогающее современным предприятиям решать эти задачи.

Программа «Салон красоты 5.0» - это усовершенствованное решение программы «Салон красоты 3» реализованное на широко распространенной платформе 1С:Предприятие 8.1. и в котором учтены все пожелания, высказанные пользователями за 5 лет.

С применением программного обеспечения ЭФФЕКТ ИНФОРМ Вы можете создать эффективную систему управления и учета Вашего бизнеса.

Программа "САЛОН КРАСОТЫ" предназначена для автоматизации рабочих мест:

- [Администратора;](#)
- [Кладовщика;](#)
- [Бухгалтера;](#)
- [Руководителя;](#)

Возможности программы "САЛОН КРАСОТЫ":

- [ведение графика работы мастеров;](#)
- [ведение журнала предварительной записи клиентов;](#)
- [автоматизация рабочего места администратора;](#)
- [расчет заработной платы сотрудников;](#)
- [ведение складского учета;](#)
- [получение итоговых отчетов;](#)
- [выгрузка в 1С:Бухгалтерия 8.1;](#)
- [использование пластиковых карт и учет скидок;](#)
- [управление распределенной сетью салонов красоты;](#)
- [использование торгового оборудования и пластиковых карт;](#)
- [проведение рекламных акций \(рассылка SMS или по e-mail и др.\);](#)

АРМ Администратора

Схему работы администратора можно условно представить ниже в виде 3-х составляющих. Универсальная сопряженность процессов позволяет использовать их как все вместе, так и по отдельности.

График работы мастеров

Журнал предварительной записи

Оказание услуг

График работы мастеров

Журнал предназначен для составления индивидуального графика работы мастеров в любом диапазоне времени (рис.1.).

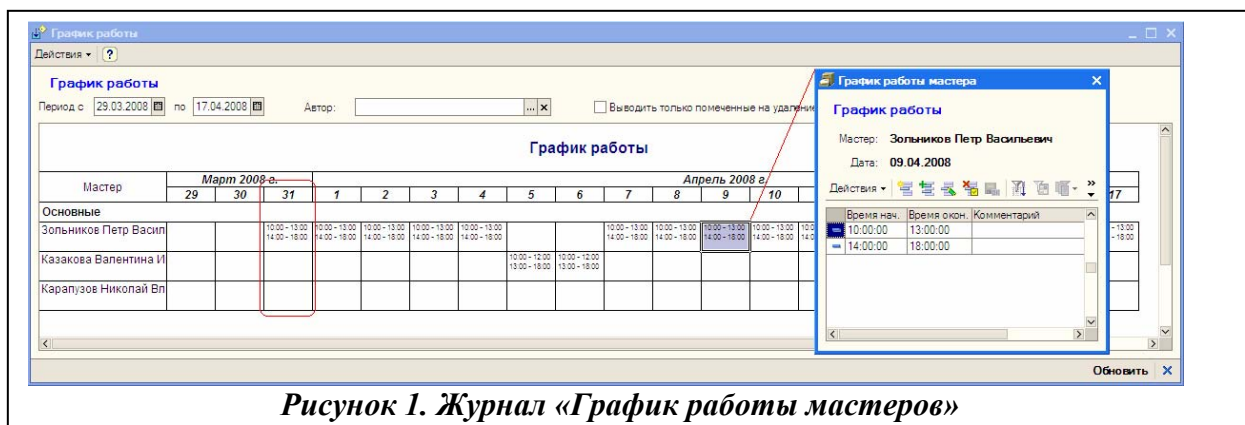


Рисунок 1. Журнал «График работы мастеров»

График работы можно заполнить как вручную, так и автоматически для каждого мастера в отдельности, используя определенные правила (рис. 2.):

На основе данных из составленного «Графика работы мастеров» белым цветом окрашиваются поля в [«Журнале предварительной записи»](#) (нерабочее время мастера окрашено в серый цвет), что позволяет администратору по свободным (белым) полям легко посмотреть в какое время мастер занят, а в какое не работает.

Так же на основе данных графика работы мастеров можно рассчитывать заработную плату сотрудников в отчете [«Расчет зарплаты»](#)

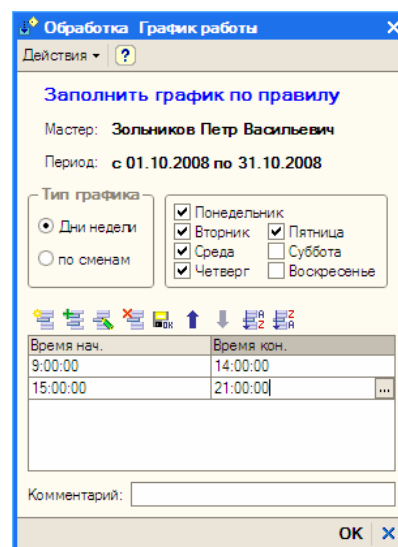


Рисунок 2. Автоматическое заполнение «Графика работы мастера»



Журнал предварительной записи

Журнал предварительной записи – это основное рабочее место администратора, если в салоне красоты используется предварительная запись. Перед его работой необходимо указать время работы салона красоты, заполнить «[График работы мастеров](#)» и в настройках указать список мастеров, для которых ведется журнал предварительной записи (рис. 3.). (Заметим, что оказывать услуги можно и без предварительной записи)

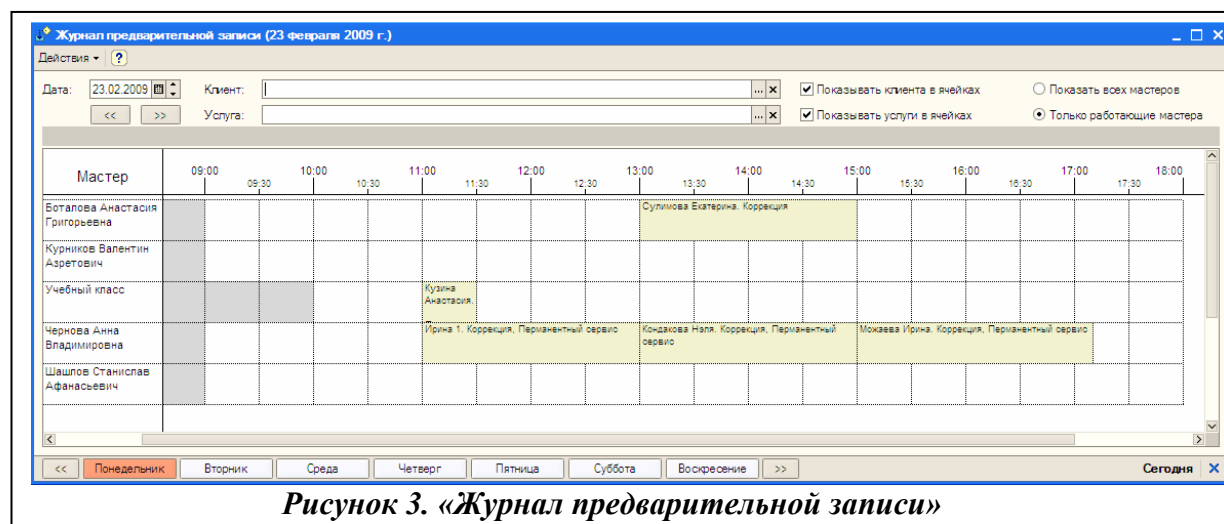


Рисунок 3. «Журнал предварительной записи»

На рис. 3. «Журнал предварительной записи» нерабочие дни мастеров отображаются серым цветом. Если установить переключатель в положение «только работающие», то они вообще отображаться не будут.

По звонку клиента администратор может быстрым переходом на нужный день посмотреть, работает ли мастер в этот день и в какое время, при этом данные для этого заполняются из журнала «[График работы мастеров](#)»

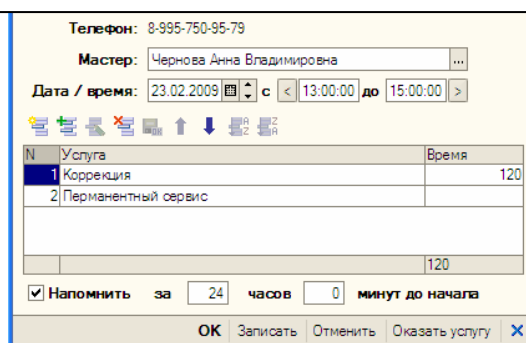


Рисунок 4. «Запись»

После согласования с клиентом оформляется запись (рис. 4.):

Время услуг подставляется автоматически на основании данных из справочника услуги (возможна ручная корректировка). Заметим, что администратор салона красоты может установить напоминание о записи за определенное время до начала

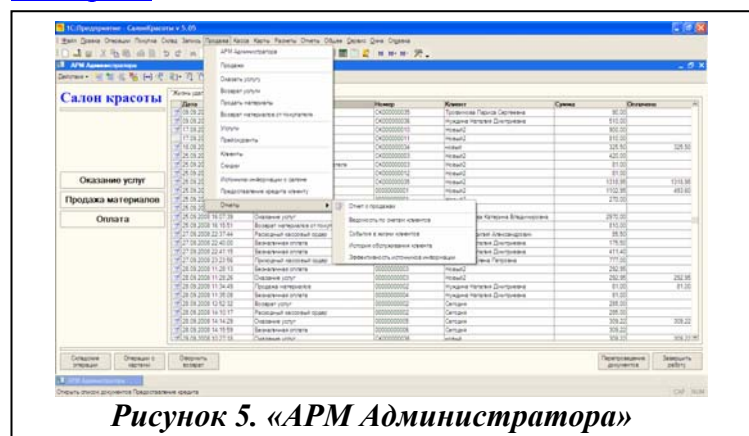


Рисунок 5. «АРМ Администратора»

прихода клиента.



Так же для упрощения работы мастеров и осуществления контроля за администраторами в программе есть отчеты: «Рабочий график мастеров» и «Отмененные записи».

Оказание услуг

Автоматизированное рабочее место администратора – основное рабочее окно для обслуживания клиентов салона красоты (рис. 5), если используется система обслуживания клиентов без предварительной записи, а так же, если запись ведется вручную на бумаге.

При обслуживании клиента используется документ «Оказание услуг» (рис. 6).

В самом простом варианте администратор вводит всего три вещи: клиента, мастера и оказанные им услуги. Все остальные данные заполняются автоматически: прејскурант, цены, скидки, автоматически списываемые материалы и пр. В салонах экспресс-обслуживания, где нет необходимости вести учет по клиентам, можно выбрать основного клиента, которой будет автоматически подставляться при создании нового документа см.

(рис. 6):

Все данные в документе «Оказание услуг» можно подкорректировать вручную, к примеру, установить не автоматическую скидку, а фиксированную для всех услуг и товаров или ручной корректировкой. В документе всегда

Услуги	Материалы	Продажа материалов
Мастер: Побыкина Елена Валерьевна		
Услуги	Кол.	Цена
Косметический маникюр	1.00	750.00
		750.00
		750.00

Рисунок 6. Документ «Оказание услуг»

можно просмотреть текущее состояние счета клиента, знаменательные события: день рождения или свадьба или сформировать отчет «История обслуживания», для того чтобы мгновенно оценить его посещаемость.

На закладке «Материалы» (рис. 7) можно быстро подкорректировать автоматически списываемые материалы выбором из группы или с использованием вариантов материалов замены. При этом материалы можно как списывать с включением их в стоимость услуг,

Материал	Кол.	Ед.	Козф.	Себест.	На услугу	списать с:
1 Крем для загара	0.05	тюбик	1.000	15.00	Солярий	Дополнительный
				15.00		

Рисунок 7. Вкладка «Материалы»

так и оплачивать отдельно. После проведения документа в колонке себестоимость программа рассчитывает реальную себестоимость списанного материала (метод FIFO, LIFO или «по среднему») на основе закупочной цены материалов из документов, поставляемых в салон красоты. Более подробную информацию о списанных материалах можно посмотреть в отчете «Расход материалов на услуги» или «Материальная ведомость».



На закладке «Продажа материалов» (рис. 8.) вводятся товары, которые клиент покупает в салоне красоты.

Быстрое заполнение товаров можно производить с использованием сканера штрих-кода.

N	Материал	Кол.	Ед.	Козф.	Цена	Сумма	% ск.	Скидка	Всего	% НДС	НДС	Списать с:	Мастер
1	Восстанавливающий шампунь для волос с хим. завивкой	1,00	шт.	150,000	796,00	796,00	10,00	79,60	716,40	18%	109,28	Основной	Казакова Вал...
2	Ополаскиватель Фюораванти	1,00	шт.	250,000	1213,00	1213,00	10,00	121,30	1091,70	18%	166,53	Основной	Казакова Вал...
						2009,00		200,90	1808,10		275,81		

Рисунок 8. Вкладка «Продажа материалов»

Если для оказанных услуг и продаваемых материалов указывать мастера, то можно в отчете «[Расчет зарплаты](#)» производить расчет.

Списание материалов и товаров можно производить с разных складов.

Заметим, что прямо из документа «Оказание услуг» можно осуществить оплату или оформить возврат.

Оплата в программе «Салон красоты 5» принимается тремя документами:

1. «Приходный кассовый ордер»;
2. «Чек» (если используется фискальный регистратор);
3. «Безналичная оплата»;

При оплате сумма документа, введенного на основании, а так же все необходимые реквизиты заполняются автоматически (рис.9.). Так же поддерживается возможность фискализации чеков по разным отделам.

Рисунок 9. Документ «Чек»



Автоматизированное рабочее место кладовщика

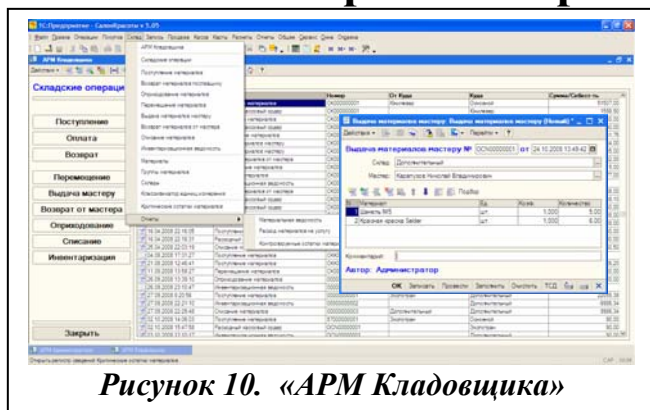


Рисунок 10. «АРМ Кладовщика»

АРМ Кладовщика - основное рабочее окно для ввода складских документов (рис. 10).

В программе салон красоты наряду со складами в качестве мест хранения могут учитываться и мастера, при этом материалы можно им выдавать, списывать с них, делать инвентаризацию и пр.

Все складские документы максимально упрощены (рис. 10), что позволяет пользоваться ими не только

бухгалтерам, но и обычным пользователям. Они не учитывают счета учета материалов, на которых числятся – данная информация занесена в справочнике «Материалы» как вид ТМЦ и редактируется один раз – на этапе ввода в программу, а так же в последующем используется при выгрузке в бухгалтерию. Заметим, есть возможность в настройках указать «контроль вида ТМЦ», что запретит пользователю использовать операции противоречащие бухгалтерским. К примеру, в документе «Списание материалов» с установленным флагом «Выгружать в документ Требование накладная» нельзя будет списать материал, у которого установлен вид ТМЦ «Товар».

Так как перечень материалов, используемых в салонах красоты очень широк, то в программе салон красоты используется полный спектр автоматизации ввода материалов в складские документы:

Ручной ввод. Используется кнопка «Добавить»

Ввод на основании. Любой документ можно ввести на основании другого, после чего табличная часть заполнится автоматически.

Заполнить из группы. В каждом документе есть специальная кнопка «Заполнить», по которой пользователь может автоматически заполнить табличную часть документа всеми материалами из выбранной группы. При этом помимо материала в табличную часть так же подставляется фактическое количество данного материала на выбранном складе, что очень облегчает работу при вводе документов «Списания материалов» или «Инвентаризационная ведомость».

Множественный подбор. В этом случае открывается форма списка, не выходя из которой пользователь выбирает материал и корректирует его количество.

Сканер штрих-кода. Использование сканера штрих-кода заметно сокращает ошибки ввода в складских документах, а так же при продаже товаров администраторами.

Терминал сбора данных. К программе можно подключить терминалы сбора данных Opticon PHL-1300. При помощи него можно сократить время инвентаризации на складе.

Склад (Материал/Партия)	Начальный Остаток	Приход	Расход	Конечный Остаток
Роселлин	194,00	8,00	80,00	132,00
Пылесос	2 199,36руб	7 732руб	1 289,36руб	8 642руб
Пылесос "Акула"	60,00		50,00	10,00
Оприходование материалов 00000000017 от 29.12.2008 19:43:33	11,50	0руб	1 289,36руб	0руб
Поступление материалов 00000000009 от 30.12.2008 16:04:56	50,00	0руб	41,00	9,00
Пылесос песочный	7,00	0руб	7,00	0руб
Поступление материалов 00000000008 от 29.12.2008 16:28:00	2,50	0руб	2,50	0руб
Оприходование материалов 00000000016 от 29.12.2008 16:31:19	1,00	0руб	0руб	1,00
Цветная полиграфия 100 шт	0руб	1 800руб	0руб	1 800руб
Поступление материалов 00000000028 от 16.02.2009 21:53:47	1,00	1 800руб	0руб	1 801руб
Картиджин	0руб	4 320руб	0руб	4 320руб
Поступление материалов 00000000034 от 19.02.2009 12:02:53	4,00	4 320руб	0руб	4 324руб
Бальзам Жожоба 50 мл.	1,00	0руб	0руб	1,00
Оприходование материалов 00000000003 от 25.12.2008 21:27:46	1,00	0руб	0руб	1,00

Рис. 11. Материальная ведомость

В программе «Салон красоты» можно так же настроить критические остатки материалов, автоматически пересчитать цены всех товаров при помощи специальной обработки, производить копирование целых групп материалов, загрузить перечень товаров из Excel-документа, проводить поиск по артикулу, контролировать вид ТМЦ при проведении документов и пр.

Более подробную информацию о движении материалов по складам можно посмотреть в отчете «Материальная ведомость» (рис. 11).



Расчет заработной платы сотрудников

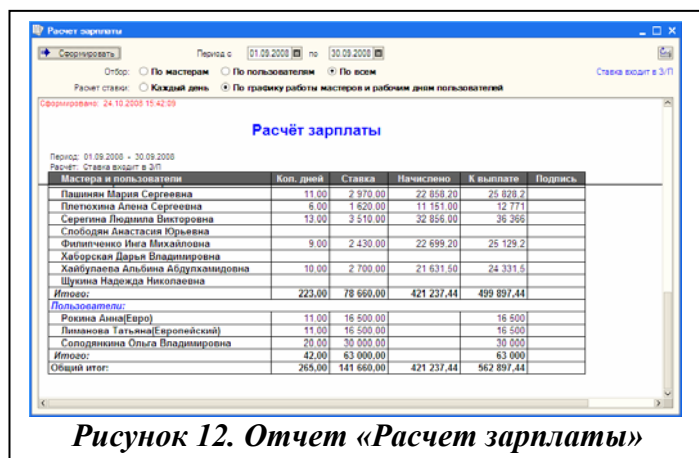


Рисунок 12. Отчет «Расчет зарплаты»

Для расчета заработной платы сотрудников салона красоты используется отчет «Расчет зарплаты» (рис. 12):

Программа «Салон красоты» поддерживает разные схемы начисления заработной платы, а так же в различном сочетании. Любому из сотрудников в его настройках можно указать любую ставку, причем с возможностью её изменения хоть каждый день. Помимо ставки большое значение имеет и настройка выработки от услуг. В этом случае

есть специальный справочник «Тарифы выработки», в котором руководитель может назначать любой процент за определенные услуги или товары.

К примеру, на рис. 13 приведен простейший вариант, когда сотрудник получает 6% от продажи любого товара и 30% от оказанной им услуги.

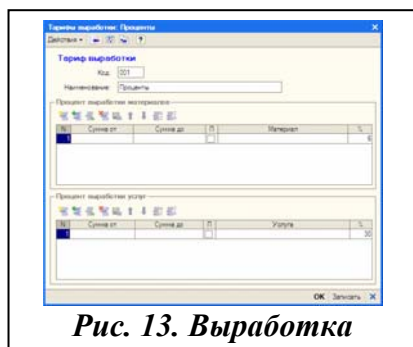


Рис. 13. Выработка

Помимо указания процента для услуг (товаров) или для группы услуг (товаров) есть возможность указать суммовый диапазон действия процента.

Для более детальной настройки выбираются группы услуг или группы материалов. Иногда приходится вводить и конкретные услуги, а так же конкретные услуги с разбиением по суммам для стимуляции мастеров в наиболее загруженные периоды.

Ставка сотрудника салона красоты может входить в заработную плату, когда между выработкой и ставкой выбирается максимальная величина, так и приплюсовываться сверху.

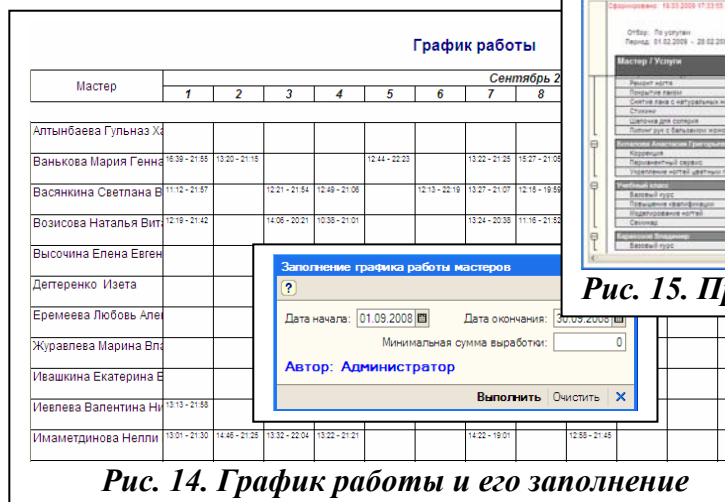


Рис. 14. График работы и его заполнение

мастер в этот день оказывал услугу, то в графике работы появится запись с суммой выработки и периодом проведения первой и последней услуги.

Если для руководителя важно посмотреть какую именно сумму и за какие услуги (товары) получил мастер, то используется отчет «Отчет о прибыли» с группировками по услугам и мастерам (рис. 15).

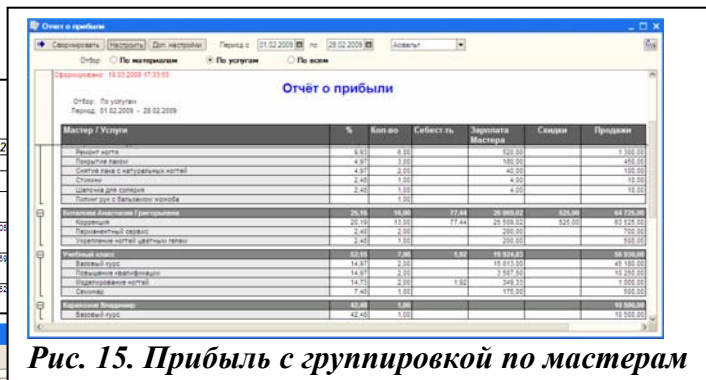


Рис. 15. Прибыль с группировкой по мастерам

Отчет «Расчет зарплаты» берёт из «Графика работы мастеров» (рис. 14):

При этом помимо ручного заполнения графика работы, есть возможность заполнять его автоматически специальной обработкой, которая просматривает все документы реализации и, если

Руководитель

Одна из главных задач руководителя - контроль финансовых средств.

Время идет вперед и выдвигает новые требования. Конкуренция ужесточается. Сейчас уже мало просто представлять, что лежит на складе и у какого мастера больше продаж. Нужно рассчитывать эффективность отдельных товаров или услуг, нужно следить за динамикой изменения прибыли и нужно сравнивать все эти показатели с показателями в предыдущем периоде.

Все это можно получить из отчетов «[Диаграмма прибыли](#)» и «[Отчет о прибыли](#)».

Как известно, для всех оказанных услуг и проданных материалов можно сформировать себестоимость. С начислением заработной платы мастерам и администраторам салона красоты все понятно, ведь эти расходы в явном виде формируют себестоимость, как и покупная стоимость товаров.

Но не стоит забывать о том, что помимо этих расходов есть еще аренда, налоги, заработная плата управленческого и обслуживающего персонала и многие др.

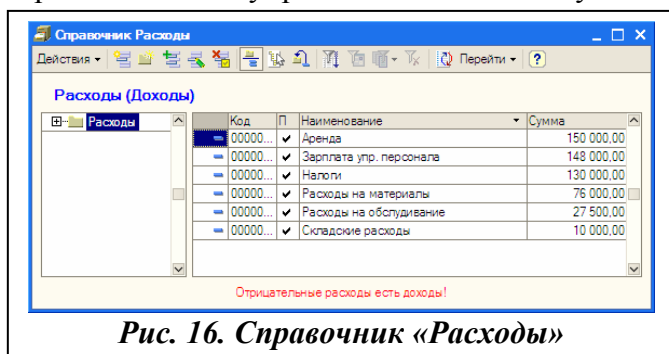


Рис. 16. Справочник «Расходы»

В программе салон красоты данные расходы заносятся в справочник «Расходы» (рис. 16):

На основании данного справочника раз в месяц руководитель может заполнить регистр «Распределяемые расходы» (рис. 17) при этом постоянные расходы заполняются нажатием на кнопку

«Заполнить постоянными» и подкорректировать некоторые значения, как это сделано в данном примере для расхода «Налоги»:

Заметим, что различные расходы следует распределять соответствующим образом. К

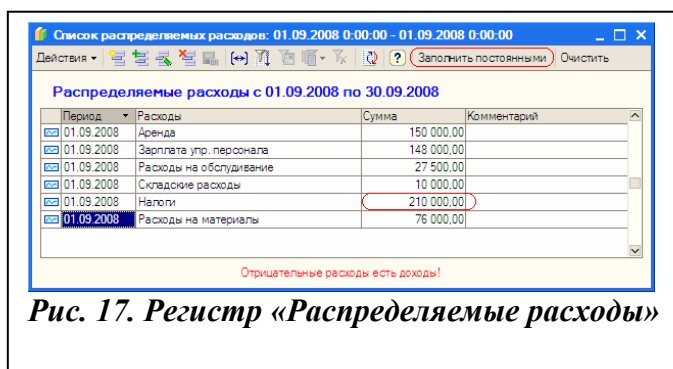


Рис. 17. Регистр «Распределяемые расходы»

примеру, зарплата управленческого персонала распределяется пропорционально на услуги и товары в целом (рис. 18.), а складские расходы, связанные с продажей товаров, необходимо распределять только на товары.

Нет четких правил, какие расходы вводить и как их распределять. Мы лишь можем высказать некоторые рекомендации по этому вопросу. И для руководителя салона красоты в первую очередь важно определить не прибыль, получаемую им от продажи товара или оказанной услуги, а не допустить работу салона в убыток по определенным статьям (товарам, услугам).

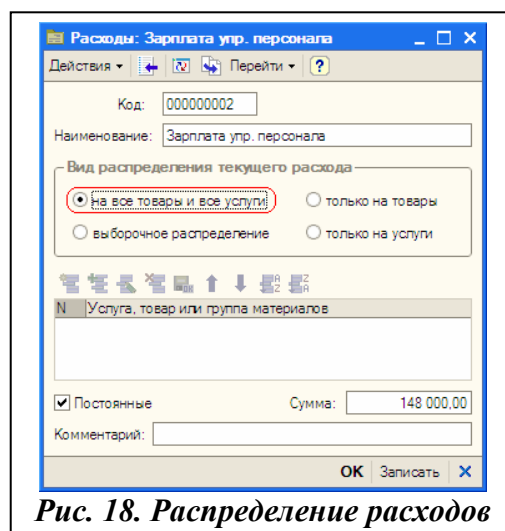


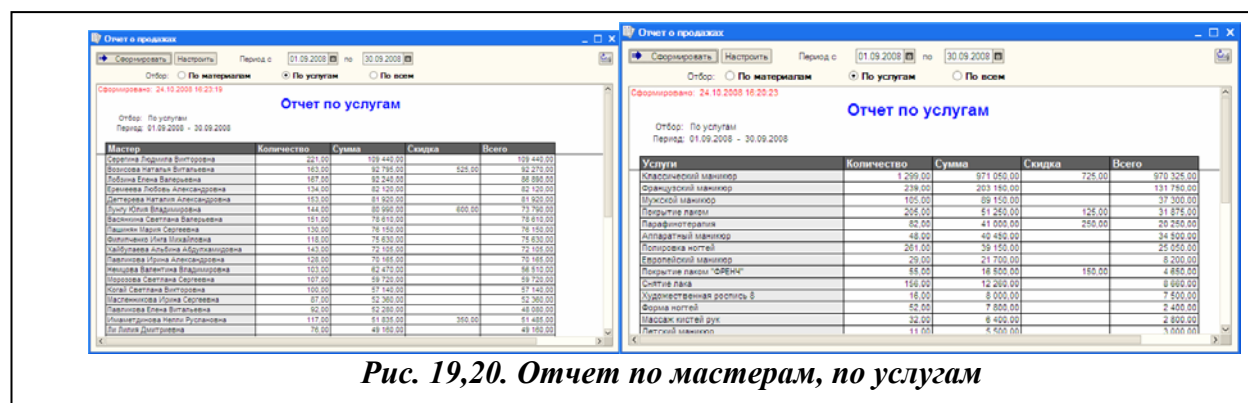
Рис. 18. Распределение расходов



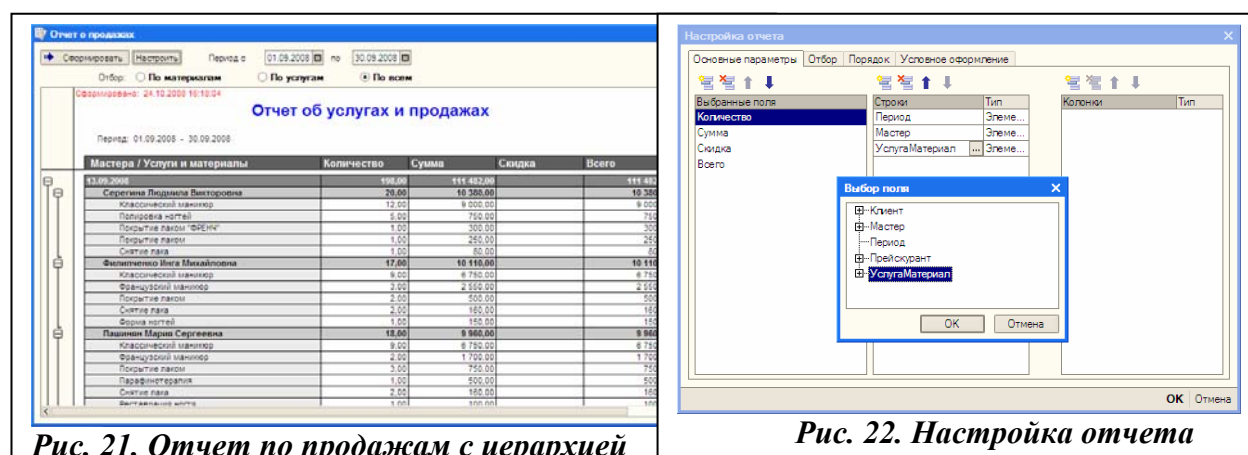
Отчет о продажах

Это наиболее часто используемый отчет в салонах красоты. На его примере мы рассмотрим универсальную систему настроек, которая используется **практически во всех отчетах программы**, где в этом есть необходимость.

На рис. 19 сформирован отчет только по мастерам с отбором по услугам:



На рис. 20 этот же самый отчет, но уже только по услугам. При этом можно заметить, что вывод информации мы сортируем по убыванию в поле «Всего»:



А на рис. 21 этот же самый отчет, но уже без отбора по услугам и с иерархией: «День>Мастер>Услуга и материал». То есть в нем мы можем посмотреть в какой день, какой мастер оказывал услуги или продавал материалы в каком количестве и на какую сумму.

Данные манипуляции возможны благодаря универсальной системе настроек. К примеру, на рис. 22 показано окно с настройками для отчета, сформированного на рис. 21.

В таблице «Выбранные поля» мы указываем какие поля необходимо выводить в отчет, а в таблице «Строки» - иерархию:

На вкладке «Отбор» мы можем выбрать любое поле и наложить на него условие. К примеру, если Вы захотите вывести в отчет информацию только по тем мастерам, которые находятся в определенной группе или у которых выработка составила более 50000 руб. то потребуются всего лишь ввести два условия.

На вкладке «Порядок» и «Условное оформление» мы указываем поле для сортировки при выводе информации в отчет и оформление представления информации ячеек.

Использование данной системы настроек в программе «Салон красоты» полностью исключило потребности клиентов в каких-либо доработках отчетов, а возникающие по этому поводу вопросы легко решаются линией консультаций

Отчет о прибыли

По данному отчету можно определить финансовое состояние салона красоты. Отчет о прибыли применяется для:

- контроля за распределением финансовых средств;
- анализа ценовой политики;
- определения убыточных товаров или услуг;

На рис. 23 сформирован отчет о прибыли в самом простом варианте (возможности

настроек мы подробно рассмотрели в [«Отчете по продажам»](#)).

Если отсортировать отчет по коэффициенту эффективности (см. рис. 24), то можно увидеть, как внизу списка оказались товары, продажа которых не только не приносит прибыль, но даже формирует убыток для салона красоты:

Рассмотрим на примере товара «Средство для слоящихся ногтей Nail Defense 18 ml»

Отчёт о прибыли

Период: 01.09.2008 - 30.09.2008

Услуги и материалы	%	Кол-во	Зарплата Мастера	Распределенные расходы	Полная Себест-ть	Продажи	Прибыль
Классический маникюр	31,30	360,00	81 000,00	104 476,68	185 476,68	270 000,00	84 523,32
Французский маникюр	31,30	180,00	45 900,00	59 203,44	105 103,44	163 000,00	47 896,56
Классический маникюр	31,91	93,00	20 475,00	26 951,11	47 426,11	69 850,00	22 223,89
Классический маникюр	32,24	90,00	19 575,00	26 961,13	46 536,13	67 350,00	21 713,87
Шуточный маникюр	31,30	70,00	17 010,00	23 023,56	40 033,56	59 800,00	19 766,44
Классический маникюр	32,80	75,00	15 975,00	21 988,58	37 963,58	56 050,00	18 086,42
Классический маникюр	32,48	72,00	15 480,00	20 759,90	36 239,90	53 650,00	17 410,10
Классический маникюр	34,48	62,00	12 376,00	17 857,77	30 233,77	46 150,00	15 916,23
Классический маникюр	31,30	66,00	14 790,00	19 076,67	33 866,67	49 300,00	15 433,33
Классический маникюр	33,24	58,00	12 150,00	16 754,96	28 904,96	43 300,00	14 395,04
Классический маникюр	34,33	56,00	11 256,00	16 135,84	27 391,84	41 700,00	14 308,16
Классический маникюр	37,56	51,00	9 000,00	14 866,43	23 866,43	37 900,00	14 033,57
Классический маникюр	31,30	61,00	13 612,50	17 557,89	31 170,39	45 375,00	14 204,61
Классический маникюр	32,81	56,00	11 925,00	16 193,88	28 118,88	41 850,00	13 731,12
Классический маникюр	33,35	55,00	11 475,00	15 884,32	27 359,32	41 050,00	13 690,68
Классический маникюр	32,34	54,00	11 700,00	15 832,81	27 532,81	40 400,00	12 867,19
Парфитотерия	31,30	156,00	11 662,50	15 042,76	26 705,26	38 075,00	11 369,74
Классический маникюр	34,29	43,00	8 550,00	12 382,42	20 932,42	32 000,00	11 067,58
Классический маникюр	34,32	40,00	8 055,00	11 550,48	19 605,48	29 850,00	10 244,52
Парафинотерия	31,31	64,00	8 600,00	12 382,40	20 982,40	32 000,00	11 017,60
Попирова нотей	31,30	204,00	9 180,00	11 840,77	21 020,77	30 600,00	9 579,23
Французский маникюр	31,30	35,00	8 925,00	11 511,78	20 436,78	29 750,00	9 313,22

Рис. 23. Отчет о прибыли

(предпоследнее в списке).

Услуги и материалы	Единица	%	Кол-во	Себест-ть	Зарплата Мастера	Распределенные расходы	Полная Себест-ть	Продажи	Прибыль
Маникюрный набор 9 предметов msfe-601-g	шт.	-3,75	4,00	2 699,12	360,00	3 165,60	6 224,72	6 000,00	-224,72
Лосьон для рук и тела Honeysuckle & Pink Grapefruit 245 мл	шт.	-7,12	1,00	314,31	39,00	342,94	696,25	650,00	-46,25
Лосьон для рук и тела Mango & Cocolnut 245 мл	шт.	-7,12	1,00	314,31	39,00	342,94	696,25	650,00	-46,25
Лосьон для рук и тела Tangarine&Lemongrass 245 мл	шт.	-7,12	2,00	628,62	78,00	685,88	1 392,50	1 300,00	-92,50
Верхнее покрытие с эффектом быстрой сушки лака Air Dry 15 мл *	шт.	-7,95	1,00	196,77	24,00	211,04	431,81	400,00	-31,81
Масло Solar Oil 3,7 мл	шт.	-9,02	1,00	85,44	10,20	95,64	185,33	170,00	-15,33
Мыло для рук и тела Mango & Cocolnut 245 мл	шт.	-13,19	1,00	299,39	33,00	332,39	622,57	550,00	-72,57
Средство для слоящихся ногтей "Nail Defense" 18 мл	шт.	-43,32	3,00	545,40	38,70	340,30	924,40	645,00	-279,40
Кальциевое укрепление ногтей "Calcium Shield" 18 мл	шт.	-43,32	2,00	363,60	25,80	226,87	616,27	430,00	-186,27
Итого			2 926,00	13 735,78	445 813,44	621 500,72	1 081 049,94	1 587 037,00	505 987,06

Рис. 24. Отчет о прибыли

На первый взгляд оценить легко:

Продажи – 645,0 руб.

Закупочная себестоимость – 545,4 руб.

Процент мастеру – 38,7 руб.

Предполагаемая прибыль = 645,0 – (545,4 + 38,7) = 60,9 руб.

Но в действительности существует еще масса расходов салона красоты, которые иногда просто забывают учитывать, а их величина может оказаться значительной. В нашем случае они составили - 226,67 руб. Сюда включены налоги, аренда склада, часть заработной платы бухгалтера, курьера и администратора.

Убыточность тех или иных товаров – это информация к размышлению о правильности установленной цены, о выбранном поставщике или величине накладных расходов.



Диаграмма прибыли

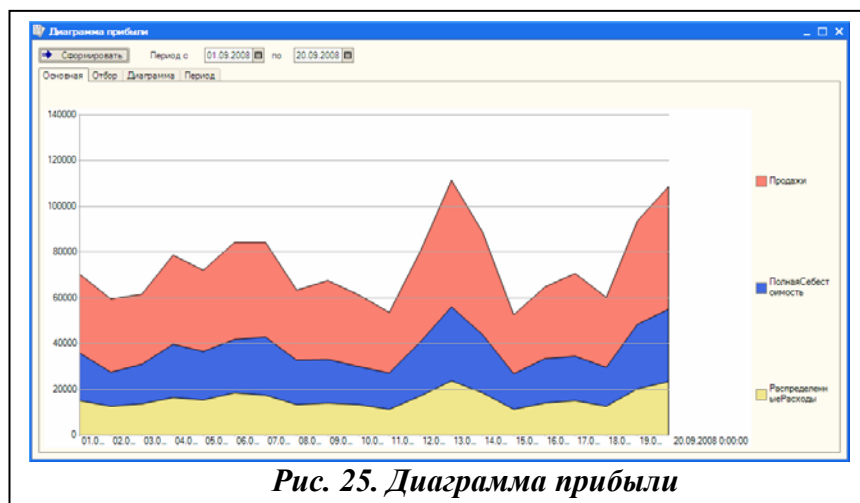


Рис. 25. Диаграмма прибыли

- общую динамику роста (падения) показателей салона;
 - соотношение показателей с предыдущими периодами;
- На вкладке «Отбор» настраивается любой отбор для диаграммы.

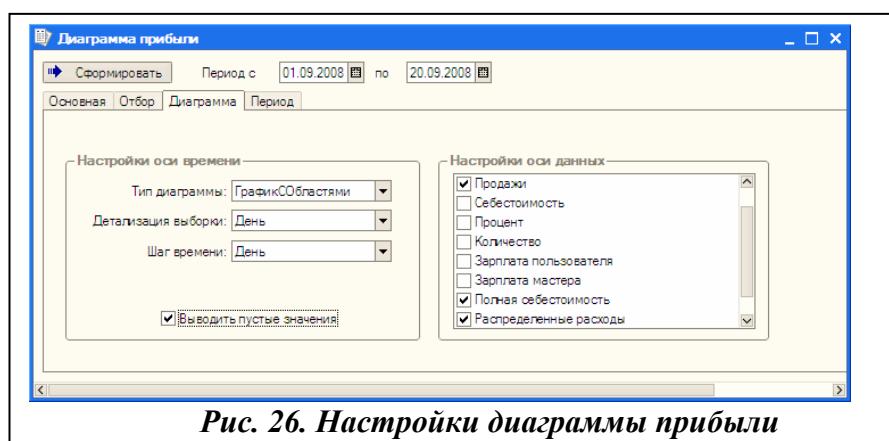


Рис. 26. Настройки диаграммы прибыли

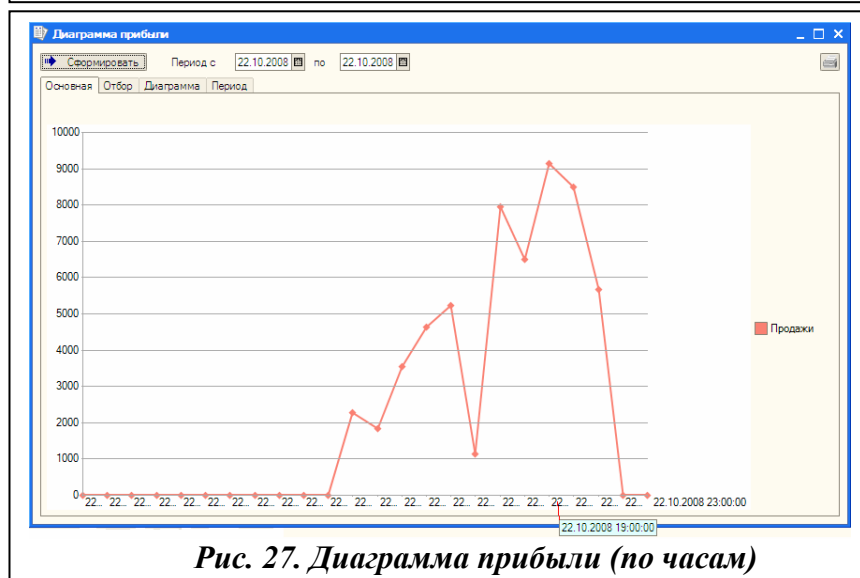


Рис. 27. Диаграмма прибыли (по часам)

Это самый красивый отчет. Фактически это визуализированный «Отчет о прибыли» или «Отчет о продажах».

По нему можно легко определить:

- в какие дни недели максимальная посещаемость салона красоты, (при детализации по дням (см. рис. 25));
- часы пик, (при детализации по часам);

На рис. 26. представлены основные настройки диаграммы, показанной на рис. 1.:

Вкладка «Период» применяется в тех случаях, когда необходимо сравнить два периода. К примеру, сравнить показатели продаж за текущий и предыдущий месяцы (годы).

Или, например, формируя «Диаграмму прибыли» на каждый день, можно легко заметить часы пик посещаемости салона красоты клиентами, и скорректировать графики работы персонала (рис. 27), а может быть и ценовую политику.



CRM средства САЛОНА КРАСОТЫ.

Рекламная акция – это комплекс различных коммуникативных средств, взаимодействующих между собой, которые направлены на достижение желаемых результатов для рекламодателя.

Каждая рекламная акция имеет собственную последовательность:

Определить предмет акции > Определить целевую группу > Оповестить об акции> Проанализировать эффективность акции.

Определение предмета акции целиком зависит от таланта менеджера, но отчет о продажах поможет выявить неходовые товары или услуги.

Для определения целевой группы в программе имеется несколько средств:

1. Отчет «События в жизни клиентов» выводит все знаменательные события в жизни клиента в заданном периоде (дни рождения, свадьбы и др.). Так же есть возможность установить данный отчет в виде напоминаний при первоначальном запуске программы (рис.28).

Знаменательные события в жизни клиентов

Период: 12.01.2009 - 26.01.2009

Дата	Клиент	Телефон	E-mail	Событие
25 января 1982 г.	Житенко Татьяна	8-995-074-09-04		День рождения
22 января 1986 г.	Феруза Гучева	8-995-979-57-59		День рождения
22 января 1986 г.	Петухова Анастасия	8-995-949-49-85		День рождения
12 января 2009 г.	Овчинникова Анастасия	89959000749		День рождения
21 января 1985 г.	Полякова Анна	9977750		День рождения
22 января 2009 г.	Турбина Евгения	89859999054		День рождения
26 января 1974 г.	Занкишев Алим	89859707487		День рождения
23 января 2009 г.	Ермакова Евгения	8 995 559 94 79		Свадьба

Рис. 28. «Знаменательные события в жизни клиентов»

2. Вывод списка всех клиентов на печать с телефонами или e-mail из справочника с необходимым отбором, например, пришедшим в салон в определенном периоде или у которых в комментарии

указанно определенное слово;

3. Сформировать отчет по всем клиентам на основе «Ведомости по счетам клиентов», у которых есть отрицательные остатки. Так как в большинстве случаев эти остатки составляют небольшие суммы, а из-за них клиент порой проходит мимо салона, не желая доплачивать эту сумму. В случае же, если Вы простите ему долг, то он с радостью согласится прийти ☺.

Салон Красоты имеет широкие возможности оповещения клиентов:

1. SMS-рассылка (дополнительный модуль*+GSM модем);
2. Рассылка по электронной почте (дополнительный модуль*+подключение к Интернет);



3. Телефонный звонок. – звоните Вашему клиенту, нажав кнопку в программе!

(* - так как перечень информации для отправки по SMS или по e-mail очень широк, то данный модуль представлен в виде дополнительной обработки, настраиваемой под заказчика.)

Результативность рекламной акции можно оценить по

отчету о продажах, или списку новых клиентов пришедших за определенный период.



Дисконтные и депозитные карты, подарочные сертификаты

АРМ Карты

Операции с картами

Дата	Документ	Номер	Клиент	Карта	Сумма
21.03.2008 17:28:57	Разблокировка карты	СК0000000002	Куркина Елена Петровна	00000000000000000002	
20.08.2008 12:57:55	Изъятие карты	СК0000000003	Куркина Елена Петровна	00000000000000000003	
20.08.2008 12:49:18	Выдача карты	СК0000000004	Новый2	00000000000000000004	750.00
20.08.2008 12:58:51	Блокировка карты	СК0000000005	Новый2	00000000000000000005	
20.08.2008 12:59:03	Выдача карты	СК0000000006	Новый2	00000000000000000006	90.00
20.08.2008 12:59:54	Изъятие карты	СК0000000006	Новый2	00000000000000000006	
08.09.2008 12:23:39	Выдача карты	СК0000000006	Мехвирова Елена	96431002000000000016	90.00
08.09.2008 14:26:42	Изъятие карты	СК0000000006	Мехвирова Елена	96431002000000000016	
08.09.2008 14:36:52	Выдача карты	СК0000000007	Тулупов Василий Александрович	96431002000000000015	90.00
08.09.2008 12:46:27	Выдача карты	СК0000000008	Хорошова Татьяна	290000007978861	90.00
09.09.2008 13:08:21	Выдача карты	СК0000000009	Новый	290000007978861	90.00
09.09.2008 13:59:49	Выдача карты	СК0000000010	Толычкова Елена Сергеевна	03822630 6346032511	90.00
09.09.2008 14:08:32	Выдача карты	СК0000000011	Нуждина Наталья Дмитриевна	4601546010148	610.00
10.09.2008 21:42:56	Выдача карты	СК0000000012	Толычкова Елена Сергеевна	00000000000000000004	
11.09.2008 11:47:06	Выдача карты	СК0000000013	Мехвирова Елена	4601546031198	
11.09.2008 13:29:03	Изъятие карты	СК0000000007	Нуждина Наталья Дмитриевна	4601546010148	
02.10.2008 14:06:48	Выдача карты	870000000001	Куркина Елена Петровна	129000007978861	90.00
21.01.2009 18:20:31	Выдача карты	500000000001	50000000000000000000	00000000000000000002	25.00
21.01.2009 18:20:44	Выдача карты	500000000002	Анна	00000000000000000005	3.00
21.01.2009 18:20:49	Блокировка карты	500000000001	50000000000000000000	00000000000000000000	

Рис. 29. «АРМ Карты»

Дисконтные и депозитные карты, а так же подарочные сертификаты позволяют привязать клиента к Вашему салону.

АРМ Карты - рабочее окно для выдачи (продажи), изъятия, блокировки и разблокировки пластиковых карт и карт

со штрих-кодом (рис. 29).

Главным образом подсистема карт реализована для быстрой идентификации клиентов салона красоты и назначения разного процента скидок.

Более подробную информацию о выдаче (продаже) карт можно посмотреть в отчете «Выданные карты», а основной спектр правильности действий с картами (изъятие, блокировка, разблокировка) программа отслеживает автоматически.

Подсистема депозита, реализованная в дополнительном модуле, позволяет внести клиенту предоплату, и рассчитываться депозитной картой. Это особенно удобно, в крупных салонах и SPA-центрах, где оздоровительные мероприятия могут продолжаться несколько дней.

Подарочные сертификаты позволяют при грамотном применении привлечь в салон новых посетителей. Особенно хорошо данная система работает в SPA-центрах, массажных салонах и в преддверии праздников (1 января, 23 февраля, 8 марта). Покупатель вносит деньги за сертификат, а его владелец может в обмен на него позднее получить услуги. В дополнительном модуле Подарочные сертификаты реализована функция эмиссии, продажи и зачета оплаты подарочным сертификатом.



Управление распределенной сетью салонов красоты

В программе «Салон красоты» есть возможность создания распределенной сети салонов красоты с единым центром контроля и управления. Механизм распределенной информационной базы позволяет объединить удаленные филиалы через Интернет, через электронную почту или даже просто через переносные носители информации – флешки, либо компакт-диски. В рамках настройки (рис. 30) обмена администратор системы задает:

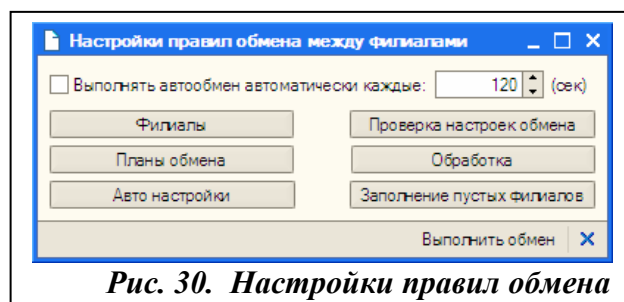


Рис. 30. Настройки правил обмена

наименование филиала, префикс кодов и номеров, а так же способ обмена между базами:

С созданием базы в журналах и формах списка документов появляются

соответствующие вкладки с названиями филиалов (см. рис. 31):

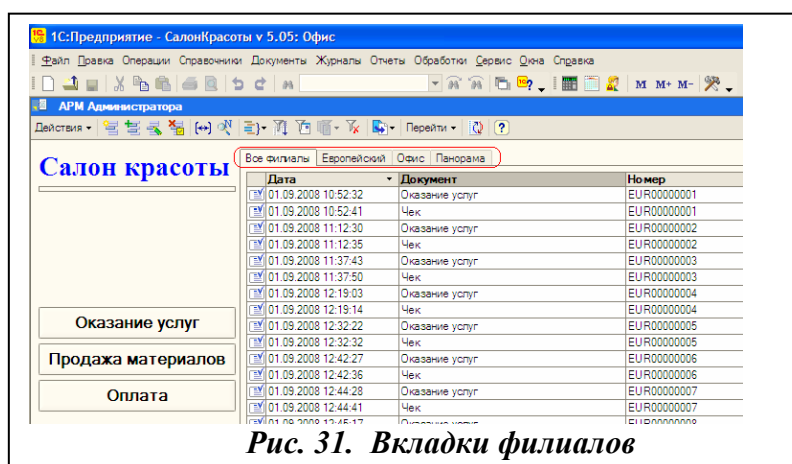


Рис. 31. Вкладки филиалов

Находясь в центральном офисе можно легко просматривать картину работы, как по определенному салону красоты, так и по всем салонам красоты в целом.

При этом из центрального офиса может осуществляться управление ценовой и ассортиментной политикой, проведение

рекламных акций и оценка удовлетворенности клиента. Так же на уровне центральной базы данных может быть осуществлен бухгалтерский и финансовый учет.

САЛОН КРАСОТЫ и бухгалтерский учет

Для бухгалтерского учета в салоне красоты предлагается использовать типовую конфигурацию **1С:Бухгалтерия предприятия 8**. Для выгрузки данных из программы салон красоты в 1С:Бухгалтерию 8.1 ред. 1.6 предназначена универсальная обработка «Выгрузка в бухгалтерию» (рис. 32). В ней можно указать какие именно объекты необходимо выгружать и в каком диапазоне дат для документов. Так же доступен отбор по любому из реквизитов.

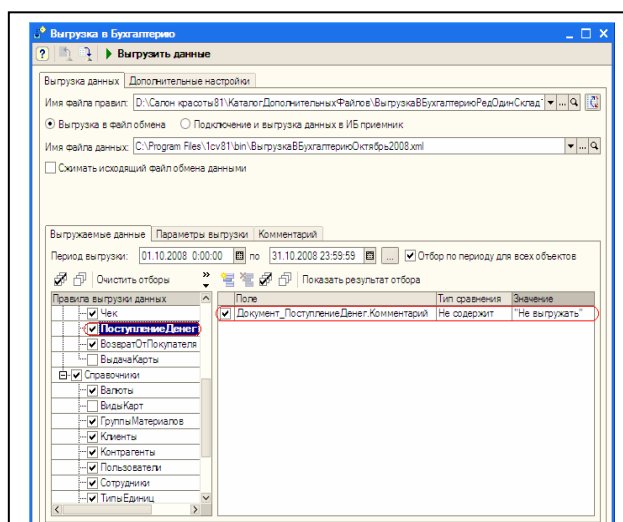


Рис. 32. Выгрузка в бухгалтерию



Оборудование и дополнительное программное обеспечение

ЭФФЕКТ ИНФОРМ:САЛОН КРАСОТЫ работает с широким спектром торгового оборудования. В зависимости от уровня салона Вам может быть предложено как стандартное оборудование, так и решения класса HiEnd. Считыватели карт с магнитной полосой KDE и в разрыв клавиатуры при наличии у клиентов пластиковых карт с магнитной полосой.

Сканеры штрих-кода для быстрого ввода материалов или использования клубных карт клиентов со штрих-кодом.

Бесконтактные карты являются самым современным средством идентификации. Кроме того, на них возможно физически организовать «электронный кошелек».

ЭФФЕКТ ИНФОРМ является официальным партнером группы компаний CardHall и выполняет все виды работ по поставке карт для Вашего салона, от разработки дизайна до персонализации.

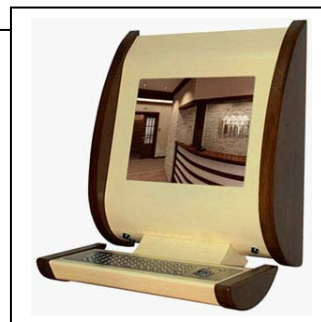
Для выпуска именных карт применяются карточные принтеры. Ваш клиент получает именную карту сразу после обращения, а не через несколько дней!!!

Для учета большого количества материалов программа позволяет использовать терминалы сбора данных Opticon PHL-1300. Кладовщик фиксирует выдачу материалов на терминале непосредственно на складе, и переносит автоматически информацию в систему.

Для регистрации продаж применяются фискальные регистраторы (Штрих ФР-К, Элвес ФР-К, FPrint-03K, FPrint-5200K, FPrint-02K, FPrint-88K, Феликс - 3СК, Феликс - Р К, еликс - 02К, Феликс - Р Ф, ТОРНАДО-К, Меркурий MS-K, ТОРНАДО (Меркурий -114.1Ф версия 04), Триум-Ф, МЕРКУРИЙ-140Ф.

POS объединяют в себе компьютер и фискальный регистратор. САЛОН КРАСОТЫ имеет расширение позволяющие работать с сенсорными экранами POS-терминала

Информационный терминал DIANA позволяет скрасить время ожидания обслуживания в салоне. Ваш клиент может получить информацию о косметических средствах, о новых услугах и т.п.



Группа компаний ЭФФЕКТ ИНФОРМ

121096, Москва, ул. Баркляя 7/1

www.effinf.ru effinf@effinf.ru

Тел. (495)9213726 (499)1455060

Факс (499)1453666