

- После перехода на "1С:Управление торговлей 8" пользователь получит не только более мощное решение для учета торговых операций, но также и необходимые средства для повышения эффективности управления предприятием на современном уровне.
- Реализованы новые возможности, повышающие эффективность использования ресурсов торгового предприятия:
 - планирование продаж, закупок, денежных платежей;
 - оптимизация запаса на предприятии с учетом ожидаемых товаров от поставщика;
 - контроль соблюдения планов, доступности денежных средств, дисциплины поставок и платежей;
 - анализ эффективности работы менеджеров; автоматическое формирование "репорта руководителю";
 - гибкая схема ценообразования, включая возможности по предоставлению разнообразных скидок с целью удержания покупателей;
 - мощная система отчетов, позволяющая получать все необходимые данные с нужными, настраиваемыми пользователем, группировками и фильтрацией.
- В прикладном решении "Управление торговлей" реализованы современные методы управления взаимоотношения с клиентами (CRM), обеспечивающие высокую скорость и качество работы менеджеров в сочетании с индивидуальным подходом к каждому клиенту:
 - календарь пользователя;
 - рабочее место менеджера;
 - регистрация событий с клиентом и хранение историй взаимоотношений;
 - система напоминаний;
 - встроенная электронная почта;
 - АВС-анализ и классификация клиентов по стадиям взаимоотношений;
 - проведение различных маркетинговых акций для привлечения клиентов;
 - проведение опросов клиентов.

Современная платформа "1С:Предприятие 8" существенно расширяет возможности масштабирования и работы в распределенной информационной базе, в том числе через Интернет, что будет востребовано крупными предприятиями с территориально разнесенными подразделениями.

Современный эргономичный интерфейс прикладного решения делает доступными сервисные возможности платформы "1С:Предприятия 8".