

Отзыв

Наша организация: ИП Гожа Дмитрий Олегович (Магазин молодежной одежды DAVI)

Отрасль: Розничная и оптовая торговля

Компания-Консультант: "Олитон» (ИП Могильников В.В)

Система введена в промышленную эксплуатацию: 01.04.2019

Наша компания – сеть магазинов мужской и женской одежды DAVI. За 12 лет мы открыли 8 магазинов в крупнейших торговых центрах Иркутска, а также магазины в Братске и Улан-Удэ.

Сегодня DAVI – это:

1. Это популярный бренд молодежной одежды;
2. Постоянно обновляемые коллекции с эксклюзивным штампом;
3. Собственная мануфактура по производству джинсов;
4. Фабрики по пошиву одежды, расположенные в Турции и Китае;
5. Лояльная ценовая политика.

Сотрудники DAVI – это молодая и амбициозная команда единомышленников. Мы ведем здоровый, спортивный и насыщенный образ жизни. Пусть каждый из нас обладает своим характером, но всех нас объединяют общие ценности: саморазвитие, верность своему слову, позитивное мышление и ориентация на поиск решений. Хороших сотрудников нужно ценить и «говорить» о своих чувствах достойным образом. Поэтому нам потребовалась бонусная система оплаты труда продавцов. Понимая сложность создания данной системы, мы приняли решение найти профессионалов, которые смогли бы нам помочь. Мы ценим креативных и находчивых людей, которые смогли бы автоматизировать этот бизнес-процесс, поэтому выбор пал на компанию Олитон, как компанию с высоким уровнем профессионализма в сфере работы с продуктами 1С.

Организация системы оплаты труда является важнейшим элементом системы управления персоналом. В особенности, это проявляется в сфере

активных продаж, т.е. правильное стимулирование труда продавцов может оказать существенное влияние на объем продаж, а следовательно, на прибыль компании. Одним из основных способов организации такой системы является установление плана продаж и системы поощрений сотрудников.

В ходе совместной работы с компанией Олитон, была реализована следующая система оплаты труда персонала:

В начале каждого месяца продавцы распределяются по торговым точкам.

Существует два плана продаж:

1) План продаж на месяц в одном магазине (при выполнении которого сумма плана делится на количество сотрудников магазина и процент бонусом «зачисляется» к зарплате продавца).

2) Ежедневный план продаж магазина (при выполнении которого, происходит начисление 1% к зарплате от суммы плана).

Если оба вида продаж выполняются, тогда сотрудник получает премию за проделанную работу.

Задача, которая стояла перед программистами, реализована на платформе «1С:Предприятие. Управление торговлей 11» и данный бизнес-процесс был полностью автоматизирован. Сейчас он выглядит следующим образом:

1) создается документ «Ведомость начисления зарплаты», который за определенный период по определенному магазину отражает суммы ежедневных продаж и продаж за месяц;

2) по полученным суммам видна работа каждого сотрудника;

3) исходя из полученных данных, начисляется зарплата сотрудникам согласно планам продаж.

Данное решение позволяет ускорить процесс начисления вознаграждений сотрудникам, снижаются риски появления ошибок учета, а также предоставляет необходимую аналитическую информацию по качеству работы продавцов.

Благодарны компании Олитон за проделанную работу, уверены, что это не последний проект автоматизации, по которому мы будем сотрудничать в дальнейшем. Впереди у нас большие планы!

Лев

