

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА В КОМПАНИЯХ САЛОННОГО БИЗНЕСА НА ПЛАТФОРМЕ «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ»

Львова Галина Николаевна,
старший преподаватель кафедры экономики и финансов,
e-mail: gallvova@yandex.ru,
Московский университет имени С.Ю. Витте,
филиал в г. Рязани

В статье определено значение автоматизации учета для компаний салонного бизнеса. Проводимый аналитическими агентствами анализ рынка компаний салонного бизнеса показывает тенденцию к росту, в рынке все больше начинают лидировать компании, имеющие многолетний опыт работы и более чем успешную практику. Современный бизнес требует постоянного развития. Реальность подсказывает, что в течение следующих 5 лет, трудно будет представить любую сферу деятельности без внедренной в нее онлайн-записи. Будущее салонов красоты также связано с программами, имеющими онлайн-запись. Благодаря автоматизации процесса записи к мастеру и разгрузки администратора салона не только уменьшаются трудозатраты сотрудников, но и увеличивается конверсия – от визита на ресурс, связанный с салоном, в непосредственно запись на прием. Автоматизация салона красоты позволяет систематизировать большую часть важной информации, облегчить анализ результатов работы сотрудников, повысить конкурентоспособность и рентабельность предприятия. Автоматизация салона красоты так же позволяет получить информацию по указанным запросам всего за несколько минут. Вся необходимая статистика уже будет содержаться в специальной компьютерной программе, и будет требоваться время только на то, чтобы поставить задачу и вывести данные на экран. Кроме того, автоматизация салона красоты значительно упрощает процесс записи клиентов и порядок учета используемых в процессе их обслуживания косметических средств. Автоматизация салона красоты также помогает упорядочить процесс использования товарно-материальных запасов. Настройка системы определенным образом позволяет осуществлять контроль над применением косметических средств и расходных материалов.

Ключевые слова: автоматизация учета, оперативный учет, салонный бизнес, онлайн-запись, регистры, информационная система

AUTOMATION OF ACCOUNTING IN COMPANIES SALON BUSINESS ON THE PLATFORM «1С: ENTERPRISE»

Lvova G.N.,
senior lecturer, department of economics and finance,
e-mail: gallvova@yandex.ru,
Ryazan branch of Moscow Witte University, Ryazan

The article defined the value of automation for company's salon business. By analytical agencies market analysis company's salon business shows an upward trend in the market more and more leading companies with years of experience and more than successful practices. Modern business requires constant development. Reality suggests that within the next 5 years, it would be difficult to imagine any sphere of activity without embedded in her online writing. Future beauty salons also linked to programs with online record. By automating the recording process to the wizard and administrator offload not only reduced labor costs but also increases conversion, from a visit to the resource associated with the salon, directly to make an appointment.

Automation of beauty salon allows you to organize a large part of the important information to facilitate analysis of the results of the work of employees, increase the competitiveness and profitability of the company. Automation

of beauty salon just allows you to get information on the queries in just a few minutes. All necessary statistics would be in a special computer program, and only time will be required to put the task and output the data to the screen. In addition, automation of beauty salon greatly simplifies the process of customer records and the accounting treatment used in the course of their care cosmetic means. Automation of beauty salon also helps streamline the process of use of inventories. Configuring the system in a certain manner enables you to exercise control over the use of cosmetic products and consumables.

Keywords: automation of accounting, operational accounting, salon business, online record, registers, information system

DOI 10.21777/2587-554X-2019-2-45-51

Введение

Согласно исследованиям официального сегмента, в России работает порядка 75 тысяч отраслевых организаций, так или иначе связанных с индустрией внешнего вида.

В настоящее время во многих небольших компаниях салонного бизнеса и других учреждениях сферы обслуживания отсутствует какая-либо автоматизация процессов оперативного учета. Все операции по записи на прием, учету материалов зачастую происходят вручную, обычно, при помощи журналов, что сильно сказывается на времени обслуживания. При предварительной записи клиента на прием приходится учитывать дни работы и наличие свободного времени у мастера. Также не всегда понятно наличие необходимых материалов в салоне.

Неправильная организация бизнес-процесса сокращает количество визитов, а также выручку и, как следствие, прибыль. Даже если услуги оказаны качественно, некорректная организация процесса записи может иметь негативные последствия.

Автоматизация бизнеса в настоящее время – это самый оптимальный и эффективный инструмент, позволяющий любой компании снизить трудовые издержки и временные траты на выполнение операций. Тем более это актуально для компании, чьи бизнес-процессы предполагают повторяемость. Основное назначение автоматизации – управляемость бизнеса.

Задачи исследования

Автоматизация салона красоты обеспечивает развитие и рост прибыли заведения за счёт повышения эффективности работы организации:

- формируется единая структурированная база данных клиентов, контрагентов и даже конкурентов;
- выстраивается вся история взаимоотношений с клиентами с контролем переговоров и договорённостей, как с потребителями, так и контрагентами;
- появляются инструменты для проведения результативных маркетинговых мероприятий с целью привлечения и удержания потребителей услуг и товаров;
- экономится время руководителей для решения ключевых задач, сроки исполнения договоров находятся под постоянным контролем;
- у руководителя (владельца) бизнеса имеется управленческая отчётность и доступная статистика оборотов и прибыльности в реальном режиме времени.

Проблемы, которые решает автоматизация салона красоты:

1. Контроль и учет:

- 100 % учёт каждого звонка и каждого клиента;
- удалённый контроль работников и их показателей;
- учёт продаж по всем позициям;
- контроль доходов и расходов по каждой отдельной статье.

2. Повышение эффективности:

- увеличение скорости обслуживания и продаж;
- создание «воронки продаж»;
- определение наиболее результативных работников.

3. Снижение потерь:

- предотвращение потери клиентов;
- выявление неэффективных работников;
- сокращение количества работников за счёт оптимизации процессов.

4. Аналитика и статистика бизнеса:

- анализ динамики продаж по товарам или услугам за любой период времени;
- доступная статистика оборотов, рентабельности, прибыльности компании;
- прогнозирование и формирование бизнес-показателей, необходимых для роста бизнеса.

Описание методов исследования

Методологической основой настоящего исследования являются следующие методы: наблюдение, сравнение, абстрактно-логический, монографический, аналитический, экономико-статистический методы.

Прикладная интерпретация полученных результатов

Автоматизация бизнеса – полный либо частичный переход с ручного выполнения задач на автоматическое, благодаря использованию специальных IT-инструментов. Обычно это многочисленные программные сервисы либо комплексы, которые салон красоты внедряет в свои бизнес-процессы.

Современный рынок программного обеспечения предлагает множество решений в области оперативного учета для компаний салонного бизнеса. Наиболее известны такие программы, как:

1. Арника - программа для управления салоном красоты. Работает по технологии SAAS. Это значит, что никакой установки на компьютер не требуется. Чтобы начать работать, достаточно просто зарегистрироваться. В системе могут одновременно работать несколько человек с нескольких устройств. Количество устройств и пользователей не ограничено. Каждому пользователю можно настроить доступ к определенной информации. Это значит, что владелец сможет видеть и контролировать работу салона, администратор – вести запись клиентов и прием денег, бухгалтер – вводить информацию о товаре. Права и доступ регламентируются компанией самостоятельно и зависят от бизнес-процессов. Предоставляет собственное мобильное приложение [4].

2. X3Soft: Салон красоты – программа для автоматизации салонов красоты, парикмахерских, спа-салонов, соляриев и косметологических клиник. Не является конфигурацией к платформе 1С, но реализовано сопряжение с 1С: Бухгалтерия 8.1, т.е. дает возможность загрузить данные из 1С в программу «X3Soft: Салон красоты» и наоборот.

3. GBooking – это система онлайн-записи на приём и оптимизации ресурсов, разработанная специально как для предприятий сферы обслуживания, так и для компаний салонного бизнеса. Система позволяет записывать клиентов круглосуточно. Позволяет настраивать sms-напоминание для клиентов, записавшихся на запись. Предоставляет собственное мобильное приложение.

4. 1С:Предприятие 8. Салон красоты – отраслевое решение, предназначенное для автоматизации управления и учета в сетевых салонах красоты, парикмахерских, маникюрных и массажных салонах. Конфигурация совместима с 1С:Бухгалтерия 8 и 1С:Отель 8. Объединяет сети салонов в единое информационное пространство при помощи сети Интернет.

Выделим базовые преимущества автоматизации бизнес-процессов в салоне красоты: такие программы для компаний салонного бизнеса, как Арника, и ее аналоги позволяют добиться прозрачности бизнес-процессов. За процессами в салоне могут одновременно наблюдать несколько сотрудников – и сам директор, и управляющий, и мастера, и администраторы. При этом каждый из них имеет доступ к тому объему информации, который требуется для исполнения их трудовых функций. Автоматизация бизнес-процессов позволяет работать с большими объемами информации и снизить риск возникновения ошибок. Сотрудники могут одновременно выполнять в программе задачи, не связанные между собой, или работать в одних и тех же блоках параллельно. Все отчеты по всем

направлениям можно получить в формате «здесь и сейчас». Как следствие – своевременность получаемых отчетов позволит принимать оперативные решения и корректировать и план, и задачи в процессе их выполнения [5].

Несмотря на то, что существует немало программных продуктов, способных автоматизировать оперативный учет в компаниях салонного бизнеса, возникает необходимость разработки решения, которое будет ориентировано на небольшие салоны красоты и парикмахерские.

Конфигурация «1С: Салон красоты», обладает излишними возможностями, которые на практике часто бывают не востребованы небольшими компаниями. Данная система довольно дорогостоящая и не многие небольшие салоны могут позволить себе ее приобретение. Поэтому возникает необходимость нового решения, которое потребует меньших затрат ресурсов для освоения и использования программы персоналом по сравнению с аналогами.

Для автоматизации оперативного учета в небольших компаниях салонного бизнеса возможно использование упрощенного прикладного решения «Салонный бизнес» на платформе «1С: Предприятие 8.3», с использованием основных объектов конфигурации.

При создании и изменении конфигураций на платформе «1С» можно использовать различные встроенные инструменты.

К ним относятся:

1. Встроенный язык 1С.
2. Язык запросов 1С.
3. Управляемое приложение.
4. Встроенные механизмы конфигурирования [6].

В конфигурации «Салонный бизнес» рекомендуется использование следующих разработанных документов:

1. Документ «Оказание Услуги» предназначен для фиксирования факта оказания услуги клиенту салона. Структура документа представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура документа «Оказание Услуги»

Реквизит	Тип	Краткая информация
Склад	Справочник Ссылка. Склады	Указывается с какого склада будут списываться расходуемые при оказании услуги материалы
Клиент	Справочник Ссылка. Клиенты	Указывается клиент, которому оказывается услуга (заполнение необязательно)
Мастер	Справочник Ссылка. Сотрудники	Указывается мастер, который оказывал данную услугу

Источник: составлено автором

2. Документ «Ввод начальных остатков номенклатуры» – предназначен для ввода начальных остатков материалов, чтобы пользователи могли начать работу с информационной базой не с чистого листа, а с некоторого исходного состояния. Документ можно провести не оперативно. Все вводимые данные формируются в форме документа. Структура формы документ представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Структура формы документа «Ввод начальных остатков номенклатуры»

Поле ввода	Путь к данным	Краткая информация
Дата	Объект. Дата	Дата проводимого документа
Табличная часть «Движения Остатки Материалов»		
Период	Объект. Движения. Остатки материалов. Период	Указывается дата данного движения в регистре
Вид движения	Объект. Движения. Остатки материалов. Вид движения	Указывается вид движения в регистре (приход или расход)
Материал	Объект. Движения. Остатки материалов. Материал	Указывается материал
Склад	Объект. Движения. Остатки материалов. Склад	Указывается склад
Количество	Объект. Движения. Остатки материалов. Количество	Количество материала

Источник: составлено автором

Документ осуществляет движение, указанное в табличной части, по регистру накопления «Остатки материалов».

3. Документ «Предварительная запись» предназначен для записи на прием к мастеру. При этом сам клиент может быть не указан в документе. Записаться можно сразу к нескольким сотрудникам салона. Структура документа представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура документа «Предварительная запись»

Реквизит	Тип	Краткая информация
Клиент	Справочник Ссылка. Клиенты	Указывается клиент (необязательно)
Табличная часть «Запись»		
С	Дата, Время	Указывается время начала оказания услуги
По	Дата, Время	Указывается время окончания оказания услуги
Сотрудник	Справочник Ссылка. Сотрудники	Выбирается сотрудник
Услуга	Справочник Ссылка. Номенклатура	Выбирается желаемая клиентом услуга
<i>Источник: составлено автором</i>		

Документ осуществляет движение по регистру сведений «Записи». В регистр записываются следующие параметры документа: Дата, Услуга, С, По, Клиент.

4. Документ «Начисление сотрудникам» предназначен для выполнения различных видов начислений сотрудникам салона, таких как оклад, премия или невыход на работу. Структура документа представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Структура документа «Начисление сотрудникам»

Реквизит	Тип	Краткая информация
Табличная часть «Начисления»		
Сотрудник	Справочник ссылка. Сотрудник	Выбирается сотрудник салона
График работы	Справочник Ссылка. Виды графиков работы	Указывается вид графика работы этого сотрудника
Дата начала	Дата	Указывается начало действия выбранного вида расчета
Дата окончания	Дата	Указывается конец действия выбранного вида расчета
Вид расчета	План видов расчета Ссылка. Основные начисления	Выбирается вид расчета (оклад, премия или невыход)
Начислено	Число, 15, 2	Если вид расчета – оклад, указывается размер оклада
<i>Источник: составлено автором</i>		

Документ осуществляет движение по регистру расчета «Начисления», в котором будут рассчитаны размеры заработной платы сотрудников салона, с учётом размера оклада, наличия премии и количеством пропущенных рабочих дней.

По накопленным в информационной базе данным можно получить отчёты для анализа деятельности салона красоты. Отчёты находятся в соответствующей группе в разделах системы: «Оказание услуги», «Учёт материалов», «Бухгалтерия», «Расчет зарплат».

В конфигурации «Салонный бизнес» рекомендуется использовать следующие разработанные отчеты:

1. «Материалы» – отчет, позволяющий отслеживать движение материалов на складе.
2. «Выручка мастеров» – отчет, который показывает итоговую выручку сотрудника за определенный период и выручку за отдельные дни.
3. «Рейтинг клиентов» – диаграмма, отображающая доход с каждого клиента. Круговая объемная диаграмма наиболее подходит для этой задачи, но пользователю дано выбрать другой тип диаграммы.

Конфигурацию «Салонный бизнес» можно развивать и наполнять всё более новыми функциональными возможностями, например:

- добавление системы SMS-оповещения клиентов;
- возможность присоединения филиалов салонов красоты в единое информационное пространство;

- добавление программы лояльность к клиентам;
- создание веб-сайта и приложения для мобильных устройств, где клиенты сами могут записываться на прием;
- создать конфигурации для доступа к системе с мобильных устройств для сотрудников салона.

Заключение

В настоящее время недостаточно автоматизирован электронный документооборот и оперативный учет во многих небольших учреждениях сферы обслуживания и компаниях салонного бизнеса.

С внедрением информационной системы многие действия, которые требовали внимания и значительного времени у персонала будут автоматизированы. Записи к мастеру будут отображаться графически, что упростит выбор наиболее подходящего времени для приема. Движение материалов можно будет проще отследить. Также генерация отчетов и диаграмм поможет менеджерам вести анализ деятельности салона и в принятии соответствующих управленческих решений.

Список литературы

1. Антоненкова А.В., Шайтура С.В. Анализ информационных систем в логистике // Транспортное дело России. – 2015. – № 5. – С. 105–106.
2. Голкина Г.Е., Киров А.Д. Организация защиты корпоративной информации от несанкционированного доступа в системе электронного документооборота // Славянский форум. – 2016. – № 2 (12). – С. 95–102.
3. Данелян Т.Я. Экономические информационные системы (ЭИС) предприятий и организаций: монография. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 284 с.
4. Емельянов С.В. Информационные технологии и вычислительные системы: Вычислительные системы. Математическое моделирование. Прикладные аспекты информатики. – М.: Ленанд, 2015. – 96 с.
5. Замятина О.М. Вычислительные системы, сети и телекоммуникации. моделирование сетей: учебное пособие для магистратуры. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 159 с.
6. Мелехин В.Ф. Вычислительные машины, системы и сети. – М.: Academia, 2017. – 304 с.
7. Неделькин А.А. Интегрированная система управления предприятием / А.А. Неделькин, М.Г. Степанова, С.В. Шайтура // Славянский форум. – 2016. – № 2 (12). – С. 180–187.
8. Романова Ю.Д., Шайтура С.В. Технологии поиска информации // Славянский форум. – 2015. – № 2 (8). – С. 283–292.
9. Шайтура А.С. Формирование финансовых ресурсов в инновационных компаниях // Славянский форум. – 2015. – № 2 (8). – С. 336–340.
10. Шайтура С.В. Интеллектуальные информационные системы. Место в современной организации. В книге: Интеллектуальные системы и технологии. – Бургас: Институт гуманитарных наук, экономики и информационных технологий, – 2016. – С. 7–18.

References

1. Antonenkova A.V., Shaitura S.V. Analysis of Information Systems in Logistics // Transport Business of Russia. – 2015. – № 5. – С. 105–106.
2. Golkina G.E., Kirov A.D. Organization of protection of corporate information from unauthorized access in the electronic document management system // Slavic Forum. – 2016. – № 2 (12). – with. 95–102.
3. Danelyan T.Ya. Economic Information Systems (EIS) of enterprises and organizations: monograph. – M.: UNITI, 2015. – 284 p.
4. Emelyanov S.V. Information technology and computing systems: Computing systems. Math modeling. Applied Aspects of Computer Science. – M.: Lenand, 2015. – 96 p.
5. Zamyatin O.M. Computer systems, networks and telecommunications. network modeling .: A manual for magistracy. – Lyubertsy: Yurayt, 2016. – 159 с.
6. Melekhin V.F. Computers, systems and networks. – M.: Academia, 2017. – 304 с.

7. *Nedelkin A.A.* Integrated Enterprise Management System / A.A. Nedelkin, M.G. Stepanova, S.V. Shaitura // Slavic Forum. – 2016. – № 2 (12). – with. 180–187.
8. *Romanova Yu.D., Shaitura S.V.* Information search technologies // Slavic forum. – 2015. – № 2 (8). – with. 283–292.
9. *Shaytura A.S.* Formation of financial resources in innovative companies // Slavic Forum. – 2015. – № 2 (8). – with. 336–340.
10. *Shaytura S.V.* Intellectual information systems. Place in a modern organization. In the book: Intellectual Systems and Technologies. – Burgas: Institute of the Humanities, Economics and Information Technologies, – 2016. – p. 7–18.