Компания ООО “Кофе в офис”

# Портрет компании

Компания ООО “Кофе в офис” занимаемся продажей рожковых кофемашин. В ассортименте несколько моделей от базовых до профессиональных. Помимо кофе-машин компания продает кофе в зернах.

Компания выбрала систему “1С:Управление нашей фирмой” для автоматизации своей торговой деятельности и управленческого учета.

## Бизнес-проблема

Дела у компании идут хорошо, но иногда возникают “кассовые разрывы” (не хватает денег на оплату постоянных расходов) из-за нерегулярности продаж.

Для решения этой проблемы руководитель придумал новое направление - регулярное обслуживание проданных кофемашин:

* месячный тариф стоит 10 000 рублей
* договор заключается на год
* в месячный тариф закладывается 4 сервисных вызова
* подключение дополнительной кофе-машины стоит 8 000 рублей.
* документы по обслуживанию выставляются клиентам ежемесячно и рассылаются по электронной почте

Планируется минимум 40 клиентов, которые готовы на обслуживание.

Для обслуживания кофемашин клиентов руководитель планирует нанять компанию по обслуживанию и будет платить им раз в месяц исходя из объемов выполненных работ по каждому клиенту. Все организационные работы подрядчик берет на себя.

Руководителю необходимо отслеживать стоимость обслуживания каждого клиента

# Основные бизнес-процессы

С учетом нового направления у компании получается два основных процесса:

## Продажа кофемашин, зернового кофе

* обзвон клиентской базы
* формирование заказа / выставление счета на оплату
* отгрузка товара
* получение оплаты

## Регулярное обслуживание

* выставление счетов и актов на ежемесячное обслуживание
* отправка документов на электронную почту
* получение товаров
* разнесение затрат (акта от поставщика) с учетом затрат на каждого клиента

# Основные задачи управленческого учета

В связи с вводом новой системы лояльности управленческий учет компании должен ответить на следующие вопросы:

1. Повысилась ли прибыль компании
2. Правильно ли выбрана тарифная линейка на обслуживание
3. Необходимо понять прибыльность 3-х направлений деятельности (продажа кофемашин, продажа кофе, регулярное обслуживание)

# Основные данные для решения задачи

**Нормативно-справочная информация:**

* Пример можно организовать при помощи двух товаров
  + “Кофемашина стандартная”
    - продажная стоимость 100 000 рублей
    - закупочная стоимость 80 000 рублей
  + “Кофе в зернах”
    - закупается в мешках, в одном мешке 30 кг.
    - продается по кг, стоимость одного кг 1 000 рублей
    - закупочная стоимость 1 мешка 15 000 рублей

**Подготовка**

1. Закупили 3 мешка кофе у поставщика
2. Закупили 4 кофемашины

**Бизнес-процесс***Все операции отражаем в феврале 2023 года*

*Клиент 1*

1. “Клиент 1” сделал заказ №1 на 2 кофемашины и 25 кг кофе
2. Отгрузили заказ
3. Получили оплату от “Клиента 1” за весь заказ
4. “Клиент 1” заключил договор на регулярное обслуживание с 1-го февраля на 2 кофемашины
5. Стоимость обслуживания подрядчиком клиента составила 7 000 рублей

*Клиент 2*

1. “Клиент 2” сделал заказ №2 на одну кофемашину
2. “Клиент 2” заключил договор на регулярное обслуживание с 1-го февраля на 1 кофемашину
3. Стоимость обслуживания подрядчиком клиента составила 10 000 рублей

Оплатили подрядчику стоимость работ.

Затраты на рекламу нового направления составили 5 000 рублей.

Документы, организующие процессы вводите на свое усмотрение.

# Задание

Необходимо реализовать в программе УНФ основные бизнес-процессы компании, решить основные задачи управленческого учета, оформить кейс.  
В кейсе необходимо описать инструменты, которые позволят организовать процессы, систему лояльности и ответить на вопросы руководителя.

## Оформление решения

**В УНФ**

1. Необходимо отразить бизнес-процессы
2. Выполнить все необходимые регламентные операции
3. Выгрузите информацию в формате data\_dump (Настройки - Работа в облаке - Перейти в облачный сервис - Получите файл выгрузки для ручного перехода)

**Описание кейса**

1. Кратко перечислите настройки, которые включили в “Еще больше возможностей”
2. Опишите решение бизнес кейса. Описание кейса должно быть понятно руководителю, грамотно, структурировано. Должны быть приложены скриншоты и пояснения к ним.
3. Приложите к решению отчеты за февраль 2023 (в формате Excel):
   1. Валовая прибыль (с аналитикой по заказам и направлениям деятельности)
   2. Финансовый результат (с аналитикой по заказам и направлениям деятельности, статьям расходов)
4. Ссылки на сформированные отчеты с нужными настройками приведите в описании кейса.

*Важно!  
Выбранные решения должны быть удобны конечным пользователям (менеджеру, директору).*

*Указанные в задании элементы НСИ должны быть заведены самостоятельно.*

*Если иное не указано в задании - все суммы указаны в рублях, ставка НДС – без НДС (организация не плательщик НДС).*

*Учет доходов / расходов ведется по методу начисления.*

*Настройки используемых отчетов должны быть сохранены.*