



Полное описание возможностей программы 1С:SPA-салон

(возможно «дописать» конфигурацию для добавления дополнительного функционала)

Содержание:

Управление помещениями	2
Взаимоотношения с клиентами	4
Справочник: клиенты	4
Статус клиента	5
Сегменты клиентов	5
Карты	6
Рабочий стол администратора	6
Аналитические отчеты по клиентам	7
Отчеты по продажам	7
Система повышения лояльности клиентов	8
Сертификаты	8
Лицевой счет клиента (депозит)	8
Установка скидок	8
Учет финансов	10
Отчеты по денежным средствам	10
Отчеты по прибыли	11
Ведение склада	12
Справочник: Номенклатура	12
Поступление	13
Списание	13
Документ "Перемещение"	13
Остатки товаров на складах	14
Управление персоналом	15
Сотрудники	15
График работы сотрудников	15
Начисление зарплаты	16
Табель учета рабочего времени	17
Анализ работы сотрудников	17
SMS-рассылка	19

Управление помещениями

Журнал записи предоставляет визуальное представление всех запланированных, осуществляемых и прошедших событий салона, как правило, посещений клиентов. Позволяет просмотреть прошедшие события, запланировать новые, а также изменить или отменить запланированные события.

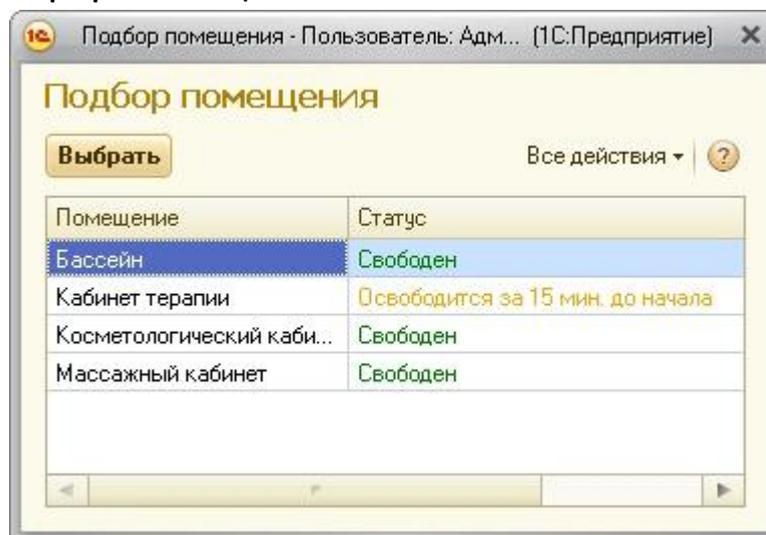
Журнал записи

Рабочий стол | Предварительная запись

День | Неделя

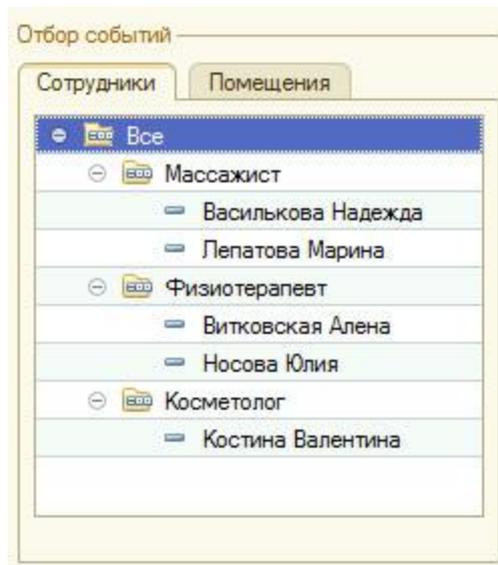
	1 Кабинет талассотерапии	Кабинет гидротерапии	Кабинет мезотерапии
9:00			
9:30		Демидова Анна Сергеевна +7 (926) 4386543: Гидромассаж	
10:00	Иванова Анна Александровна +7 (903) 4559988: Обертывание "Яблочная свежесть"		
10:30			
11:00			Кравцова Анна Васильевна +7 (927) 2348765: СПА-пакет "Анти-акне"
11:30			
12:00			
12:30			
13:00	Федосенко Татьяна Ивановна +7 (926) 6478283: СПА-пакет		

Для удобства ведения записей клиентов на обслуживание в SPA- салоне Вы можете использовать **предварительную запись в разрезе помещений.**



Это поможет Вам контролировать загруженность помещений и исключить дублирование записей на одно и то же время. Сделанные записи можно легко корректировать, копировать и переносить на другой день в случае необходимости.

Ведение предварительной записи также возможно к определенным мастерам.



С помощью отбора событий по сотрудникам Вы легко сможете выбрать нужного сотрудника, оценить его загруженность и сделать запись на незанятое время.

Журнал записи

Рабочий стол | Предварительная запись

День | Неделя

	Василькова Надежда Массажист	Лепатова Марина Массажист	Витковская Алена Физиотерапевт
9 30			
10 00	Иванова Анна Александровна +7 (903) 4559988: Обертывание "Яблочная свежесть"		
30			
11 00		Пискаренко Иван Данилович +7 (923) 5842211: СПА-пакет для мужчин "Экспресс Детокс"	
30			Конкина Анастасия Викторовна +7 (903) 5106544: СПА-пакет "Обертывание в лепестках роз"

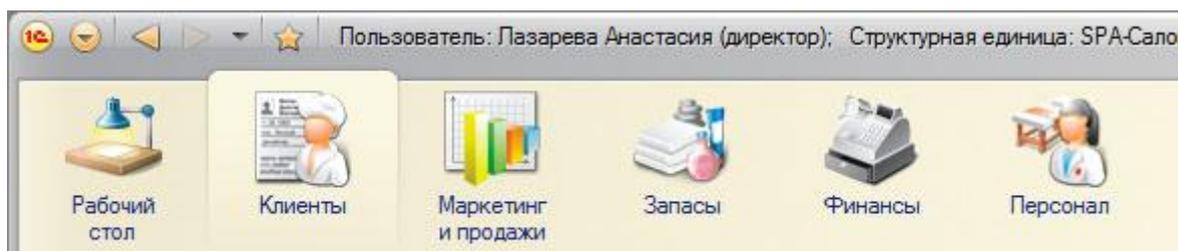
Каждое событие выделяется определенным цветом, который определяет его статус (Активно, Обслуживается, Оплачено, Просрочено).



Журнал записи может быть представлен в нескольких вариантах: **День** и **Неделя**.

Переключение вариантов отображения производится при помощи соответствующих кнопок, расположенных над самим журналом.

Взаимоотношения с клиентами



В разделе **Клиенты** осуществляются все действия, связанные с обслуживанием клиентов. Ниже приведено описание некоторых возможностей, предусмотренных в данном разделе.

Справочник: клиенты

Клиенты

Создать | Найти... | Расширенный поиск:

Наименование	Дата регистрации	Телефон
Клиенты салона		
Демидова Анна Сергеевна	09.05.2011	+7 (926) 4386543
Иванова Анна Александровна	19.05.2011	+7 (903) 4559988
Ковальчук Анастасия Викторовна	19.05.2011	+7 (945) 2438484
Конкина Анастасия Викторовна	16.05.2011	+7 (903) 5106544
Кравцова Анна Васильевна	19.05.2011	+7 (927) 2348765
Петрова Инна Георгиевна	18.05.2011	+7 (926) 6774338
Пискаренко Иван Данилович	20.05.2011	+7 (923) 5842211
Погорелова Наталья Николаевна	20.05.2011	+7 (903) 8764312
Савенкова Светлана Игоревна	20.05.2011	+7 (906) 5549232
Федосенко Татьяна Ивановна	20.05.2011	+7 (926) 6478293

Данный справочник содержит список клиентов Вашего салона с подробной информацией о каждом. Вся необходимую информацию о клиентах Вашего салона Вы можете вести в **Карточке клиента**.

Федосенко Татьяна Ивановна (Контрагент) * (IC.Предприятие)

Федосенко Татьяна Ивановна (Контрагент) *

Записать и закрыть | Оформить чек ККМ | Добавить фото + | Все действия + ?

Группа клиентов: Клиенты салона | Код: 000000016

Фамилия И.О.: Федосенко | Татьяна | Ивановна

Представление: Федосенко Татьяна Ивановна

Основная информация

Дата рождения: 15.08.1976 | Пол: Женский | Статус: Постоянный

Телефон: +7 (926) 6478293

Адрес: Москва, Ильфа и Петрова, дом № 8, кв. 36

Email: fedosenko@mail.ru

Маркетинг

Источник информации: Другой клиент салона

Клиент: Демидова Анна Сергеевна

Дополнительная информация

Возрастная группа: от 25 до 35

Комментарий

Предпочтения: Аэробные нагрузки

Здесь хранится подробная информация о клиенте: ФИО, Фотография, Дата рождения, Адрес проживания, Контактная информация, Источник рекламы по которому клиент пришел, а также информация о наличии Абонементов на посещение и выданных картах.

В карте клиента не обязательно заполнять все поля. Вы заполняете только те, которые будут Вам необходимы для работы с Вашими клиентами. Информация в карте клиента легко корректируется, изменяется и дополняется.

Статус клиента

Программа автоматически определяет СТАТУС клиента:

- **Потенциальный** - когда клиента внесли в базу, но посещения еще не было
- **Постоянный** - со второго посещения
- **Невернувшийся** - статус определяется в случае невозвращения клиента

На основании определения статуса клиента можно сформировать отчет, который поможет Вам анализировать приток и отток клиентов в количественном выражении за определенный период.

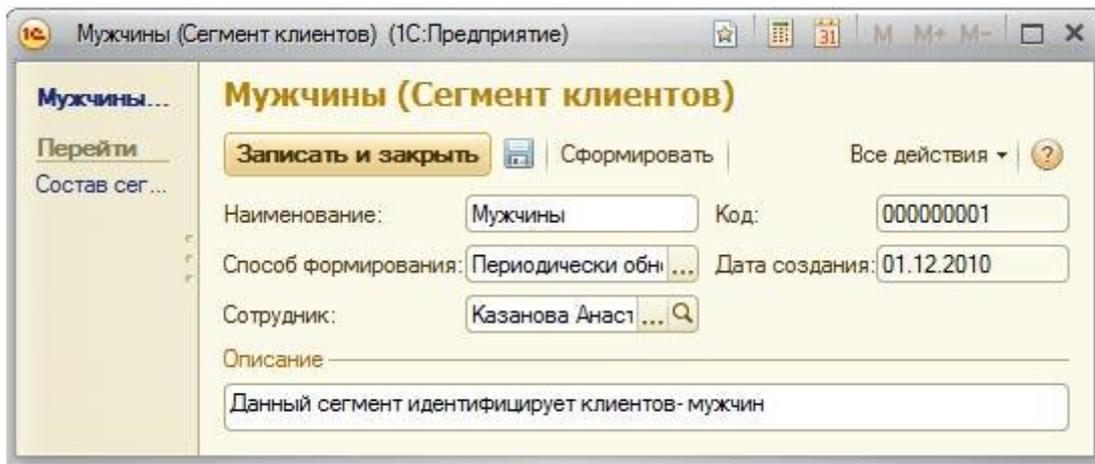
Вариант отчета: Соотношение притока и оттока клиентов

Сформировать Настройка... Все действия ?

Структурная единица	Приток	Отток	Коэффициент
Сотрудник			
SPA-Салон "Шоколад"	8		8,00
Василькова Надежда	3		3,00
Витковская Алена	5		5,00
Костина Валентина	5		5,00
Лазарева Анастасия Сергеевна	6		6,00
Лепатова Марина	5		5,00
Носова Юлия	2		2,00
Федина Валерия	1		1,00
Итого	8		8,00

Сегменты клиентов

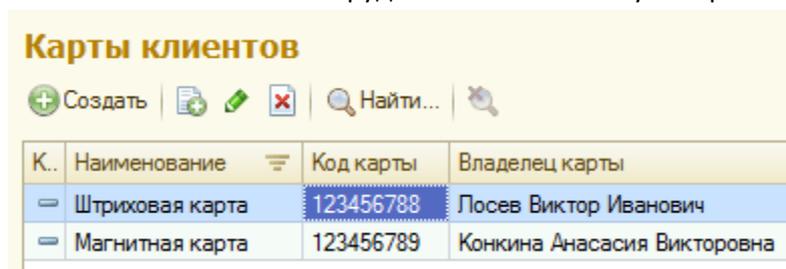
Клиенты Вашего салона могут делиться по сегментам, например: по возрасту (от 30 до 50), по полу (мужчины, женщины), студенты, пенсионеры и т.д.



Подобное разделение позволит Вам проводить более подробную аналитику клиентов и использовать эту информацию для проведения маркетинговых мероприятий (рассылки, акции, скидки и т.д.).

Карты

В программе фиксируются все операции по выданным пластиковым картам. Виды выдаваемых карт могут быть различными, в зависимости от того какое оборудование Вы используете при сканировании.



Рабочий стол администратора

Здесь расположены инструменты, которые необходимы Администратору в работе с клиентом. С рабочего можно быстро добавить нового клиента, выдать ему карту, сделать взнос на лицевой счет (депозит), быстро ввести и оформить посещение клиента и др

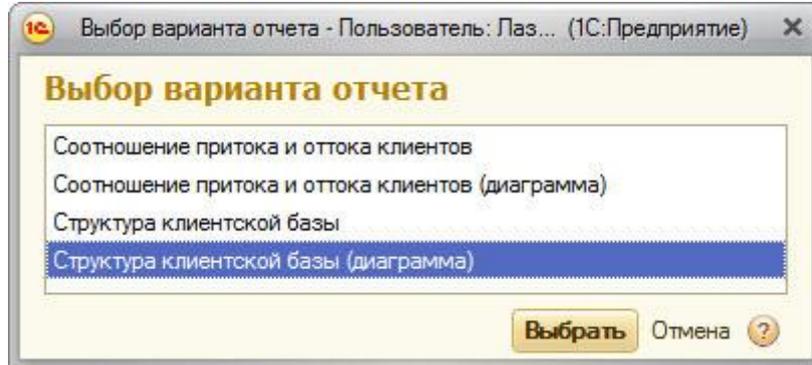


При необходимости прямо из рабочего стола администратора можно быстро найти клиента через строку быстрого поиска по имени или телефону и получить подробную информацию о нем:

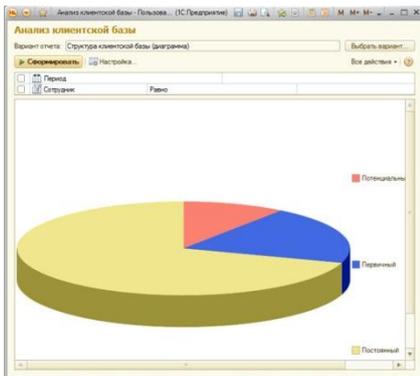
- Фотографию

- Контактные данные
- История посещений и взаимодействий
- Наличие денег на лицевом счете
- Предпочтения по мастерам
- Предпочтения по услугам
- Место в ТОПе и др.

Аналитические отчеты по клиентам



Используя Отчеты по клиентам Вы сможете проанализировать состояние клиентской базы, получить информацию о именинниках, провести аналитику по новым клиентам за выбранный период и по выбранному специалисту, получить другую, нужную Вам информацию.



Запись клиентов

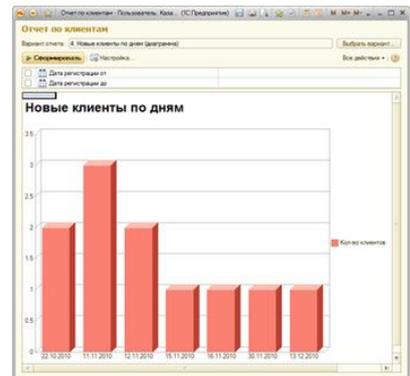
Вариант отчета: 1. Причины отмены записи

Сформировать Настройка...

Причина отмены записи

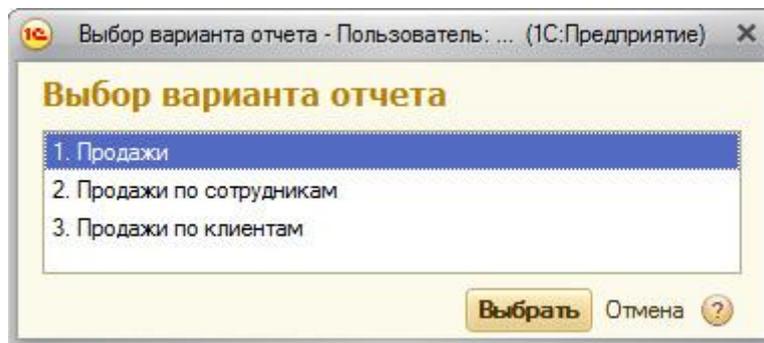
Отбор: Статус Равно "Отменено"

Причина отмены	Количество событий
Клиент отказ - нашел дешевле	1
Савенкова Светлана Игоревна	1
перенос на другую дату	2
Мясникова Александра	1
Погорелова Наталья Николаевна	1
Итого	3



Отчеты по продажам

Отчеты по продажам помогут Вам получать достоверную информацию по оказанным услугам и продажам в салоне.



По умолчанию заданы три основные формы отчетов: общие Продажи по салону, Продажи по сотрудникам, Продажи по клиентам. Используя Настройки Вы можете дополнять отчеты различными данными (например добавлять периоды и т.п.).

Система повышения лояльности клиентов

Для повышения лояльности клиентов в SPA-центре могут применяться:

- Абонементы
- Подарочные сертификаты
- Скидки
- Лицевые счета (депозиты)
- Дисконтные карты

С помощью программы **1С: SPA-Салон** Вы можете использовать вышеперечисленные возможности в полной мере, настраивая их под специфику Вашего бизнеса.

Ниже мы рассмотрим некоторые из них...

Сертификаты

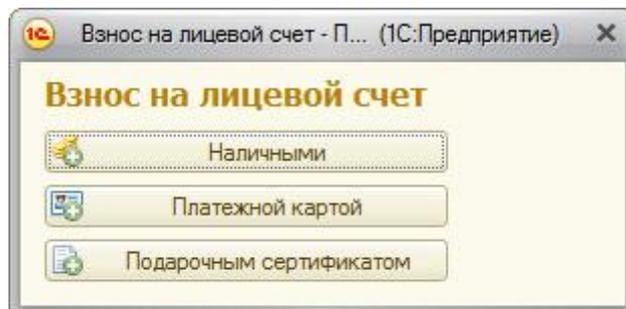
Для привлечения новых Клиентов в SPA-салоне могут использоваться **Подарочные сертификаты**. Номинал сертификатов может быть разным, например **1000, 2500, 5000** руб. и т.д.

Наименование	Код	Тип номенклатуры
Подарочные сертификаты	00000000019	Подарочный сертификат
Сертификат номиналом в 2 500 руб.	00000000024	Подарочный сертификат
Сертификат номиналом в 5 000 руб.	00000000028	Подарочный сертификат
Сертификат номиналом в 7 500 руб.	00000000029	Подарочный сертификат

Программа позволяет вести учет и фиксировать все операции по сертификатам: Продажа, Оплата услуг с помощью сертификата, Погашение, Отчеты по операциям с сертификатами и др.

Лицевой счет клиента (депозит)

В программе **1С: SPA-Салон** предусмотрена возможность ведения лицевых счетов клиента для внесения депозитов и учета долгов. Взнос на лицевой счет может быть сделан *наличными, платежной картой или подарочным сертификатом*.



Установка скидок

Используя систему скидок Вы можете настроить:

- Персональную скидку выбранному клиенту
- Скидку определенной группе клиента
- Скидку по предъявлению карты
- Накопительную скидку
- Бонусную скидку с начислением на лицевой счет

Вариант установки скидок по предъявлению дисконтной карты

Установка скидок 00... (1С:Предприятие)

Установка скидок 000000001 от 21.04.2011 12:55:26

Провести и закрыть | Провести | Печать | Все действия

Дата: 21.04.2011 12:55:26 | Номер: 000000001

Наименование акции: При наличии золотой или серебрянной карты СКИДКА

Структурная единица: SPA-Салон "Шоколад"

Скидка наценка: + Добавить | Все действия

N	Скидка наценка	Дата начала	Дата окончания
1	5% - наличие серебрянной карты	21.04.2011	
2	15% - наличие золотой карты	21.04.2011	

Комментарий: При наличии золотой или серебрянной карты СКИДКА

Пример скидок в SPA-салоне

Установка скидок

Создать | Найти... | Печать

Номер	Структурная единица	Автор	Наименование акции
000000001	SPA-Салон "Шоколад"	Лазарева Анастасия (директор)	При наличии золотой или серебрянной карты СКИДКА
000000002	SPA-Салон "Шоколад"	Лазарева Анастасия (директор)	При покупке 2 увлажняющих геля (Oxygen Botanicals) и третий в подарок
000000003	SPA-Салон "Шоколад"	Лазарева Анастасия (директор)	Купив в мае Косметики на сумму свыше 5 тыс руб - 10% на лиц счет

Скидки могут начисляться различными способами:

- процентом
- суммой
- подарком

Способ применения

Область применения

Подарком

Процентом

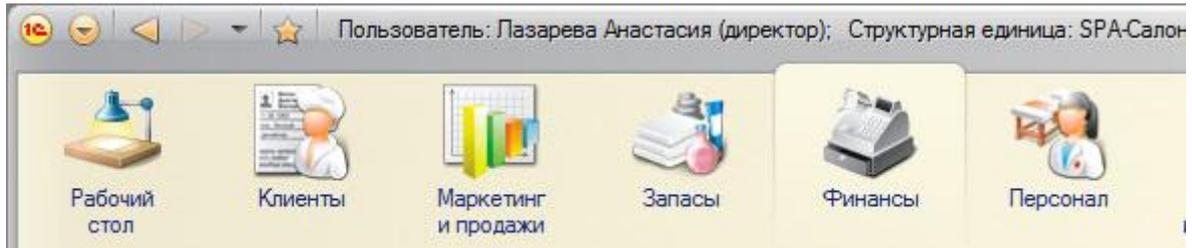
Суммой

Подарком

Распространение скидок для клиентов Вы можете установить:

- на определенное количество услуг или товаров
- определенным клиентам
- в определенное время дня (например с 10 до 15)
- в определенные дни (например только в выходные)
- и др.

Учет финансов

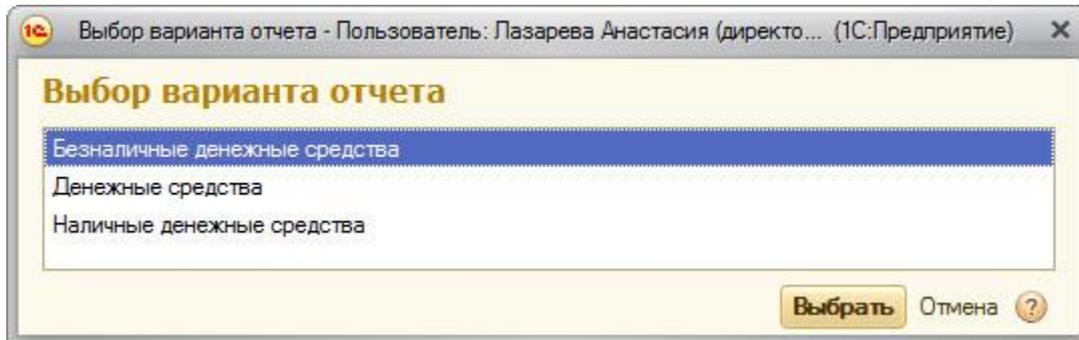


В разделе **Финансы** можно:

- Регистрировать, используемые в SPA-центре Кассы и Эквайринговые терминалы
- Проводить внесение, перемещение и выемку денежных средств
- Проводить операции по безналичному расчету (Банк) поступление на счет, списание со счета
- Регистрировать договоры эквайринга и операции с платежными картами
- Формировать отчеты по остаткам и движению денежных средств, отчет по прибыли

Отчеты по денежным средствам

Выбор варианта отчета по финансам

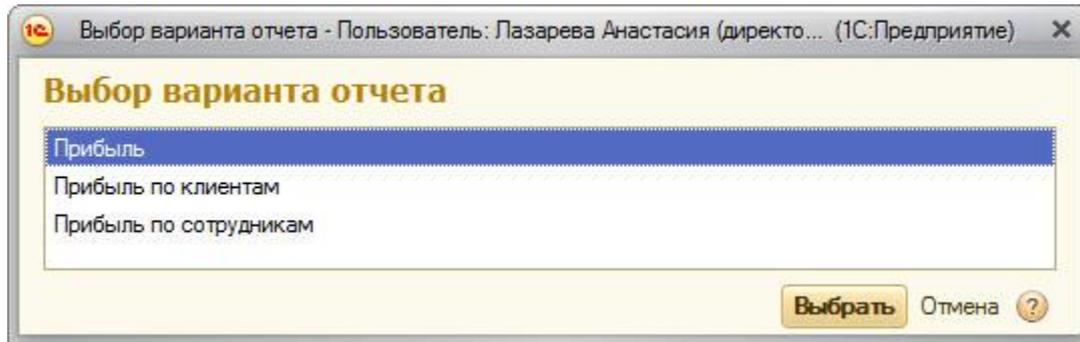


Отчет "Остатки денежных средств"

Структурная единица	Вид денежных средств	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток
Касса					
SPA-Салон "Шоколад"		113 700,00	143 710,00	112 975,00	144 435,00
	Наличные	500,00	141 710,00	112 975,00	29 235,00
	Касса салона		103 890,00	84 085,00	19 805,00
	Фискальный регистратор (Витрина)	500,00	37 820,00	28 890,00	9 430,00
Безналичные					
		113 200,00	2 000,00		115 200,00
	40702810738290109132, в Банк Москвы	113 200,00			113 200,00
	456600000033330002, в ВТБ24		2 000,00		2 000,00
Итого		113 700,00	143 710,00	112 975,00	144 435,00

Отчеты по прибыли

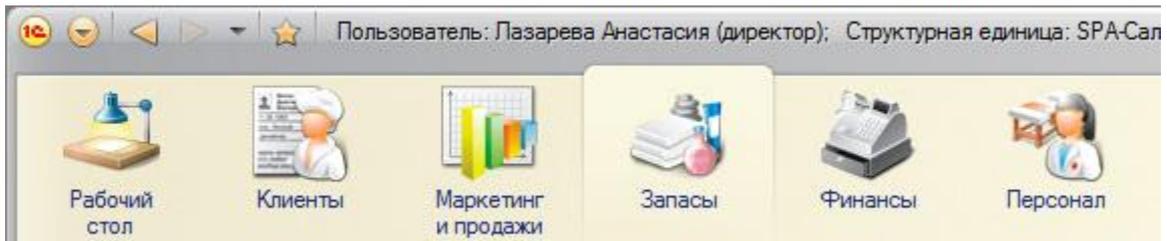
Выбор варианта отчета по прибыли



Отчет по прибыли может формироваться по нескольким вариантам:

- Прибыль
- Прибыль по сотрудникам
- Прибыль по клиентам

Ведение склада



В разделе "Запасы" можно получить доступ ко всем справочникам и документам, связанным с учетом товаров и материалов на складе салона.

Функции программы позволяют:

- Вести список товаров, материалов и услуг
- Оформлять заказы поставщикам
- Оформлять поступление материалов на склад
- Оформлять возвраты поставщикам
- Проводить инвентаризацию
- Оформлять списание материалов и товаров
- Оформлять перемещение между складами
- Оформлять выдачу материалов сотрудникам под отчет
- Вести аналитику по складу
- Контролировать критические остатки товаров на складе
- Формировать для печати этикетки и ценники

Ниже приведено описание некоторых возможностей, предусмотренных в разделе "Запасы".

Справочник: Номенклатура

Данный справочник содержит:

- виды абонементов
- список товаров и материалов,
- список услуг
- виды сертификатов



Список услуг может разделяться по группам для удобства поиска. Для примера это может быть группировка по помещениям салона. Например: услуги SPA, услуги парикмахерского зала, услуги косметологии, услуги маникюр-педикюр и т.д.

Наименование
Услуги
Талассотерапия
Обертывание "Бурыми водорослями и голубой глиной"
Обертывание "Яблочная свежесть"
СПА-пакет "Антицеллюлит"
СПА-пакет "Восточные пряности"
СПА-пакет "Императорская ванна"

В карточке услуги можно задать **нормы списания материалов**, которые используются в процессе оказания данной услуги. Нормы списания могут быть в граммах, миллилитрах и штуках.

Товары и материалы тоже могут разделяться по группам, например по брендам: Косметика - Tego - список товаров, входящих в эту группу - карточка с подробной информацией о товаре

Наименование
Косметика
Tego
Масло "Золотая орхидея" (Tego) 100 мл.
Кофейный пилинг (Tego) 200 мл.
Крем восстанавливающий кожу (Tego) 200 мл.
Шоколадный пилинг (Tego) 200 мл.

Поступление

С помощью данного документа производится прием товаров и материалов от поставщиков

№	Номенклатура	Характеристика, с.	Количество	Упак.	Цена	Сумма	НДС	Сумма Н
1	Кофейный пилинг (Tego) 2...	не используется	11,000		300,00	3 300,00	Без НДС	
2	Шоколадный пилинг (Tego)...	не используется	12,000		450,00	5 400,00	Без НДС	
3	Крем восстанавливающий...	не используется	10,000		250,00	2 500,00	Без НДС	
4	Масло "Золотая орхидея"	не используется	9,000		1 120,00	10 080,00	Без НДС	
			42,000			21 280,00		

Списание

Документ позволяет проводить списание использованных товаров и материалов при оказании услуг или на основании проведенной инвентаризации.

N	Номенклатура	Количество	Услуга	Сотрудник
1	Гидрогель "Виталь Эссанс" для жирной кожи (Maya Cosn) 30 ...	5,000	СПА-пакет "Ванна Клеопатры"	Витковская Елена
		5,000		

Документ "Перемещение"

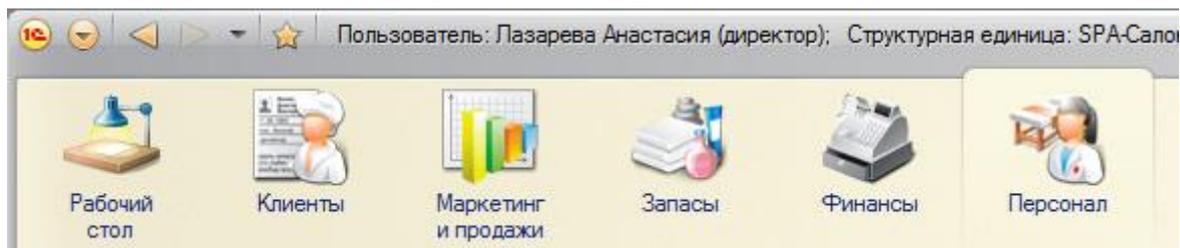
Документ позволяет производить перемещение товаров и материалов внутри салона, например с основного склада на витрину салона или в работу сотрудникам. В данном случае учет будет вестись по каждому складу.

Остатки товаров на складах

С помощью данного отчета можно наглядно оценить остатки товаров и материалов на Вашем складе

Остатки на складе				
Номенклатура	SPA-Салон "Шоколад"	SPA-Салон "Шоколад"	SPA-Салон "Шоколад"	Итого
	Василькова Надежда	Витрина	Основной склад	
	Количество	Количество	Количество	
Косметика	402,000	-18,000	1 298,000	1 682,000
Mary Cohr	400,000	-25,000	1 220,000	1 595,000
Активизирующий крем-основа для тела (Mary Cohr) 200 мл.	200,000	1,000	599,000	800,000
Бальзам-блеск с мгновенным эффектом лифтинга (Mary Cohr) 50 мл.		1,000	249,000	250,000
Восстанавливающий крем от растяжек (Mary Cohr) 200 мл.	200,000	1,000	199,000	400,000
Гель "Новая молодость" для шеи и декольте (Mary Cohr) 30 мл.		1,000	59,000	60,000
Гидрогель "Виталь Эссанс" для жирной кожи (Mary Cohr) 30 мл.		-29,000	114,000	85,000
Oxugen Botanicals		4,000	40,000	44,000
Гиалуроновый увлажняющий гель (Oxugen Botanicals) 150 мл.			8,000	8,000
Крем с фруктовыми кислотами для всех типов кожи (Oxugen Botanicals) 60 мл.		2,000	7,000	9,000
Липосомальный комплекс (Oxugen Botanicals) 15 мл.			8,000	8,000
Сыворотка корректор морщин (Oxugen Botanicals) 30 мл.		1,000	6,000	7,000
Сыворотка с витамином С для нормальной и сухой кожи (Oxugen Botanicals) 30 мл.		1,000	11,000	12,000
Tegor	2,000	3,000	38,000	43,000
Масло "Золотая орхидея" (Tegor) 100 мл.	1,000	1,000	8,000	10,000
Кофейный пилинг (Tegor) 200 мл.			10,000	10,000
Крем восстанавливающий кожу (Tegor) 200 мл.	1,000	1,000	9,000	11,000
Шоколадный пилинг (Tegor) 200 мл.		1,000	11,000	12,000
Итого	402,000	-18,000	1 298,000	1 682,000

Управление персоналом



В разделе "Персонал" пользователь программы, обладающий необходимыми полномочиями, может получить доступ ко всем функциональным возможностям программы, связанным с управлением персоналом организации.

Ниже приведено описание некоторых возможностей, предусмотренных в разделе "Персонал".

Сотрудники

Справочник предназначен для хранения информации о сотрудниках салона. В справочнике можно объединять сотрудников в произвольные группы и подгруппы, например, руководство, мастера, обслуживающий персонал и т.д.

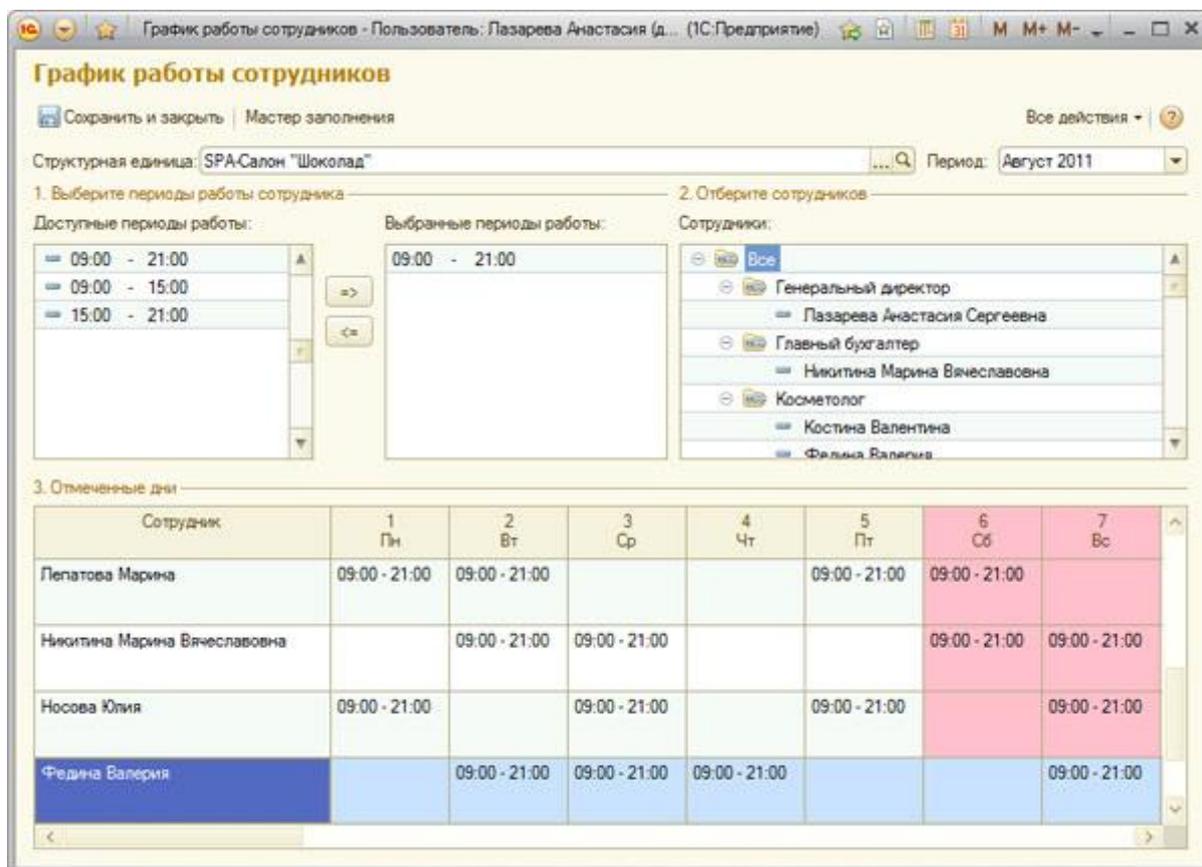
Ввод новой информации о сотруднике и редактирование производится в специальной карточке сотрудника:

The screenshot shows a detailed view of an employee card for 'Василькова Надежда (Сотрудник) *'. The card includes fields for 'Фамилия И. О.', 'Код', 'Представление', 'Дата рождения', and 'Должность'. Below these fields is a table with two tabs: 'Основная информация' and 'Контактная информация'. The 'Основная информация' tab is active, showing a table with columns 'Настройка' and 'Значение'.

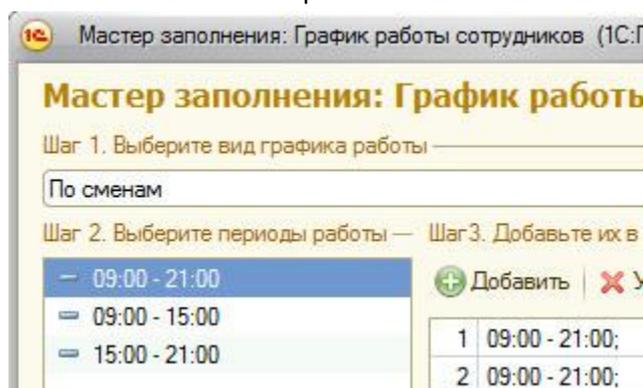
Настройка	Значение
Сегменты номенклатуры	Услуги массажа
Вид цен	Розничная цена
Дата приема	15.10.2009
Дата увольнения	
Использовать предварительную зап...	Да
Списывать материалы	По сотруднику

График работы сотрудников

Предназначен для планирования и координации рабочего времени сотрудников салона.



Для удобства заполнения можно использовать Мастер заполнения.



Начисление зарплаты

С помощью документа "Начисление зарплаты" производится расчет заработной платы сотрудникам.

Начисление зарплаты 000000002 от 21.04.2011 16:02:27

Провести и закрыть Провести Создать на основании Печать Все

Номер: 000000002 Дата: 21.04.2011 16:02 SPA-C

Организация: Шоколад Период начисления с: 01.05.2011 по: 31

Таблица расчета заработной платы (12)

Заполнить Рассчитать

N	Сотрудник	Начисление (удержание)	Период с		База	Размер
			Период по	Ч. Д.		
1	Василькова Надежда	Процент от продаж сотрудника	01.04.2011		9 500,00	15,00
2	Василькова Надежда	Тариф за выход	01.04.2011		500,00	
3	Витковская Алена	Тариф за час	01.04.2011		100,00	
4	Витковская Алена	Удержание в размере 500 руб.	01.04.2011			500,00

Варианты начисления могут быть различными:

- Оклад по дням
- Оклад по часам
- % от оказания услуг
- % от продажи товаров
- % от общей выручки салона
- другие варианты в различном сочетании, которые задаются в "Карточке сотрудника".

При расчете зарплаты документ заполняется автоматически при нажатии клавиш "Заполнить" и "Рассчитать".

Табель учета рабочего времени

Позволяет вести учет отработанного времени сотрудников салона

Табель учета рабочего времени 000000002 от 21.04.2011 11:41:06

Провести и закрыть Провести Заполнить таблицу Все действия

Номер: 000000002 Дата: 21.04.2011 По плану По факту

Структурная единица: SPA-Салон "Шоколад" Месяц: Апрель 2011

N	Сотрудник	Всего дней	Всего часов	Дни						
				1 Пт	2 Сб	3 Вс	4 Пн	5 Вт	6 Ср	7 Чт
1	Василькова Надежда	26	180,00	12,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
2	Витковская Алена	17	180,00	12,00		6,00	12,00			
3	Костина Валентина	30	180,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
4	Пелатова Марина	25	174,00		6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	12,00
5	Носова Юлия	17	180,00		12,00	6,00		12,00		12,00
6	Федина Валерия	30	180,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00

Сотрудник: Все, Генеральный директор, Лазарева Анастасия Се..., Главный бухгалтер, Никитина Марина Вячес..., Косметолог, Костина Валентина, Федина Валерия

Комментарий:

Анализ работы сотрудников

С помощью отчетов по сотрудникам Вы сможете оценивать результаты работы сотрудников и соответствие планов фактическому выполнению.

Рейтинг сотр... (1С:Предприятие)

Рейтинг сотрудников по продажам

Вариант отчета: Рейтинг сотрудников по среднему чеку

Сортировка: По среднему чеку

Структурная единица: Равно

Сотрудник: Равно

По среднему чеку

Структурная единица	Сотрудник	Количество чеков	Сумма по чекам	Средний чек
БРА-Салон "Шоколад"		9	35 568,00	3 952,00
	Василькова Надежда	2	9 500,00	4 750,00
	Витковская Алена	1	4 690,00	4 690,00
	Лазарева Анастасия Сергеевна	1	4 248,00	4 248,00
	Лелатова Марина	3	10 430,00	3 476,67
	Носова Юлия	1	5 100,00	5 100,00
	Федина Валерия	1	1 600,00	1 600,00
Итого		9	35 568,00	3 952,00

Расчеты с персоналом

Расчеты с персоналом

Вариант отчета: Расчеты с персоналом

Сортировка: По среднему чеку

Структурная единица: Равно

Расчеты с персоналом

Структурная единица	Сотрудник	Апрель 2011 г.		Итого	
		Начислено	Выплачено/ удержано	Начислено	Выплачено/ удержано
БРА-Салон "Шоколад"		23 956,50	81 585,00	23 956,50	81 585,00
	Василькова Надежда	1 425,00	14 290,00	1 425,00	14 290,00
	Витковская Алена	-500,00	17 500,00	-500,00	17 500,00
	Костина Валентина	10 000,00	10 740,00	10 000,00	10 740,00
	Лелатова Марина	521,50	12 765,00	521,50	12 765,00
	Носова Юлия	12 510,00	12 540,00	12 510,00	12 540,00
	Федина Валерия	13 750,00	13 750,00	13 750,00	13 750,00
Итого		23 956,50	81 585,00	23 956,50	81 585,00

План-фактный анализ отработанного времени... (1С:Предприятие)

План-фактный анализ отработанного времени (диаграмма)

Вариант отчета: План-фактный анализ отработанного времени (диаграмма)

Сортировка: По среднему чеку

Структурная единица: Равно

Тип диаграммы: Гистограмма с группировкой

План-фактный анализ отработанного времени (диаграмма)

Legend: План (Plan), Факт (Actual)

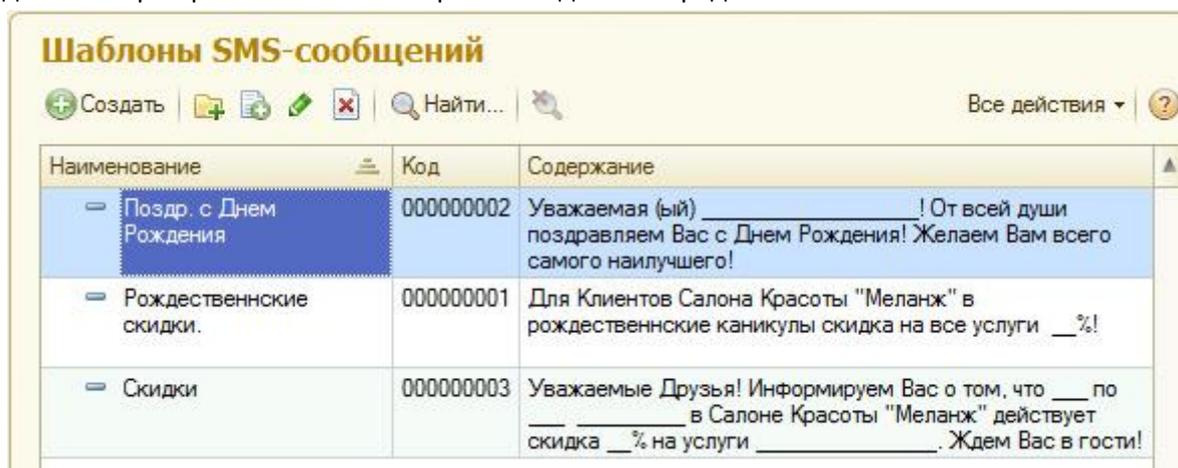
SMS-рассылка

В программе 1С: SPA-Салон предусмотрена удобная возможность рассылки SMS для Клиентов салона. Модуль SMS-рассылки уже ВКЛЮЧЕН В СТОИМОСТЬ продукта. Дополнительное оборудование приобретать не нужно. Необходимо лишь подключение к сети интернет. Мы не ограничиваем наших пользователей в выборе оператора рассылки. В программе уже имеется возможность выбрать одного из 3 операторов, кроме того существует интерфейс при помощи которого любой программист 1С сможет добавить настройку подключения выбранного вами поставщика услуг.

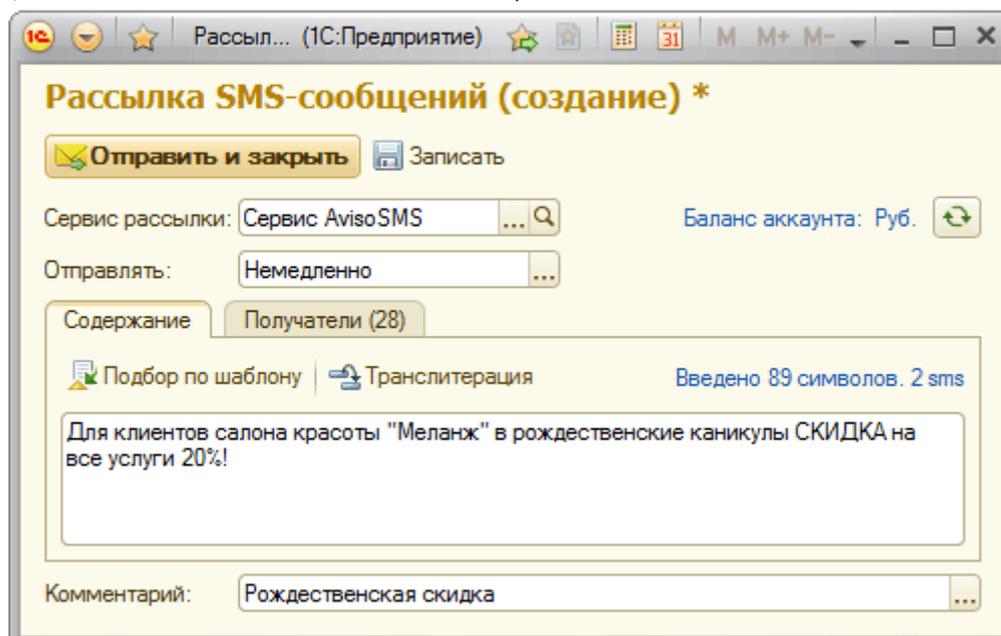
С помощью SMS-рассылки Вы можете информировать Клиентов салона:

- о предстоящем посещении
- скидках на определенные услуги
- специальных предложениях
- новостях
- поздравлять с Днем Рождения или другими праздниками

Для каждой категории рассылки можно заранее создавать определенные ШАБЛОНЫ ТЕКСТОВ.



При рассылке SMS, Вы можете выбрать подходящий ШАБЛОН и заполнить им поле текста сообщения. Для создания сообщения Вам останется только заполнить пустые поля в тексте.



ПОЛУЧАТЕЛИ СООБЩЕНИЯ автоматически заполняются при помощи клавиши "Заполнить получателей". Критерии заполнения можно настроить для всех или для определенного круга Клиентов (например: только для женщин, только для мужчин, для определенного возраста и т.д.).

Содержание		Получатели	
+ Добавить ✗ ↑ ↓ 👤 Заполнить получателей ↻ Обновить статусы			
N	Получатель	Номер телефона	Статус
1	Фомичева Светлана Николаевна	+7 (926) 7423512	
2	Светлана	+7 (916) 6543217	
3	Мясникова Александра	+7 (495) 5436287	
4	Демидова Анна Сергеевна	+7 (926) 4386543	
5	Федосенко Татьяна Ивановна	+7 (926) 6478293	

В программе можно планировать отправку SMS-сообщения в ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ, например для поздравления Клиента с Днем Рождения.

Содержание		Получатели	
📄 Подбор по шаблону 🗨️ Транслитерация			
Уважаемая Светлана! От всей души поздравляем Вас с Днем Рождения! Желаем Вам всего самого наилучшего! Коллектив Салона Красоты "Меланж"			

Для этого можно заранее составить текст и установить "ОТПРАВЛЯТЬ В УКАЗАННОЕ ВРЕМЯ"

Отправлять: ... Дата:

Время и дата устанавливаются те, когда необходимо произвести отправку. По наступлению этого времени программа сама отправит SMS.

Дата:

Декабрь 2010						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
29	30	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6	7	8	9
23 декабря 2010 г. ⌵						

Время:
09:45
10:00
10:15
10:30
10:45
11:00
11:15
11:30
11:45
12:00