

## Учёт продаж товаров и услуг в программе «1С: Салон красоты 8»

### Введение

Продолжаем освещать возможности программы «1С: Салон красоты». Сегодня мы поговорим о предоставляемых программой возможностях по выполнению и учёту продаж товаров и услуг салона. В программе «1С:Салон красоты» Вы можете выполнять продажи товаров и услуг как физическим лицам, так и контрагентам в виде юридического лица (оптовые продажи).

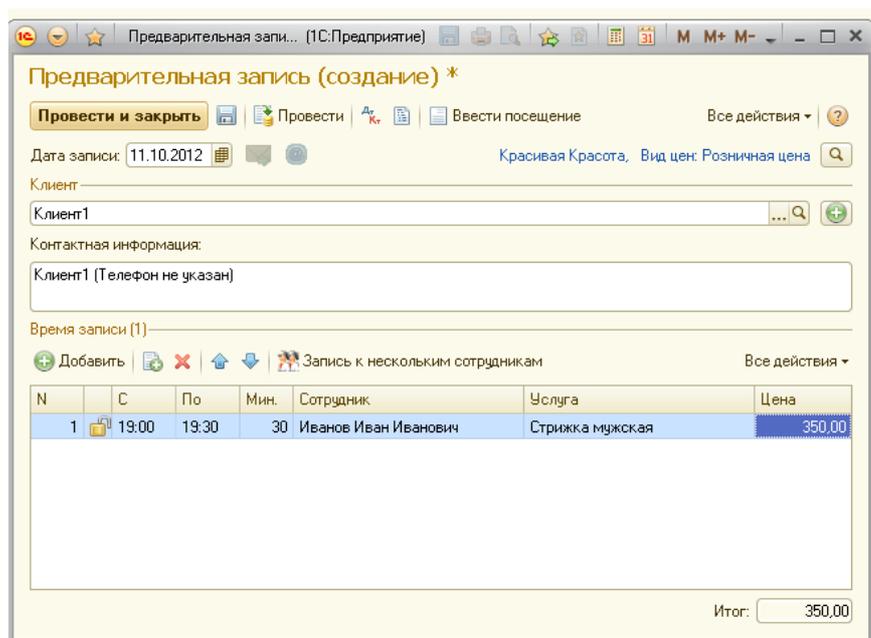
### Продажа физическому лицу

Непосредственно продажа может быть оформлена двумя способами:

1. На основании сделанной в программе предварительной записи клиента, когда он звонит по телефону или в свой предыдущий визит записался заранее.
2. В случае визита клиента в салон без предварительной записи.

Предварительная запись клиента к мастеру на определенное время выполняется в программе «1С:Салон красоты» буквально двумя нажатиями мышкой. В результате открывается следующее окно программы

Поля «Клиент», «Сотрудник» и «Время» заполняются автоматически. Вам необходимо



только указать услугу и цена тоже будет проставлена автоматически.

В результате в программе будет зафиксирована предварительная запись. Время оказания услуги можно скорректировать.

Когда клиент приходит в салон, Вы на основании сделанной предварительной

записи создаете «Посещение», которое представляет собой обычный «ЧекККМ». При этом, обратите внимание, Вам вовсе не обязательно подключать кассовый аппарат к

компьютеру. В данном случае «ЧекККМ» это удобный термин, который отражает суть происходящего.

| N | Номенклатура     | Характеристика, серия | Кол-во | Упак. | Цена   | % ручн. ск. | Сумма авт. ск. | Сумма  | Ставка НДС | Сумма Н |
|---|------------------|-----------------------|--------|-------|--------|-------------|----------------|--------|------------|---------|
| 1 | Охлаждающий гель | <не используются>     | 1,000  |       | 750,00 |             |                | 750,00 | Без НДС    |         |
| 2 | Лак для ногтей   | <не используются>     | 2,000  |       | 400,00 |             |                | 800,00 | Без НДС    |         |

Сумма чека: 1 550,00      Внесено: 0,00      Сумма сдачи: 0,00

После окончания ввода, нужно произвести расчет с покупателем и пробить чек.

Расчет делается на вкладке «Оплата», где необходимо двойным щелчком мыши выбрать

| Сумма чека: | Внесено: | Сумма сдачи: |
|-------------|----------|--------------|
| 1 550,00    | 2 000,00 | 450,00       |

одну из доступных нам форм оплаты («наличные» или «платежная карта»).

Если это необходимо, то программа рассчитает сумму необходимой сдачи.

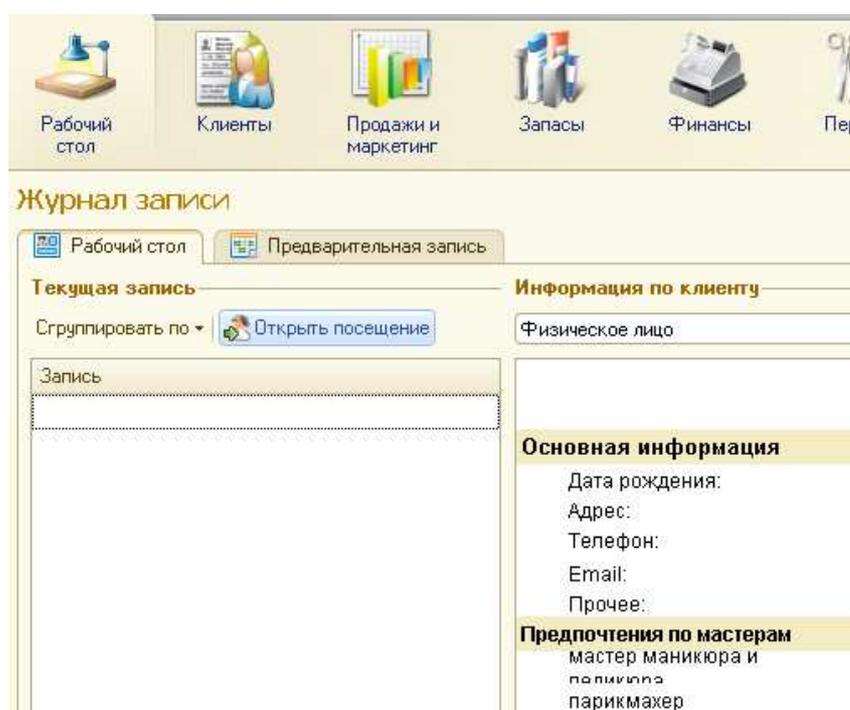
Собственно пробитие чека производится

кнопкой «Пробить».

До момента пробития чека доступна функция «Отложить», которая позволяет сохранить не полностью введенный чек (если, например, требуется произвести оплату чуть позже, а до этого рассчитаться с другим клиентом).

После завершения продажи и пробития чека, текущее окно будет закрыто, чек сохранен и проведен, а дальнейший его просмотр возможен уже в разделе «Продажи и маркетинг» - «Продажи и оказание услуг» - Чеки ККМ.

Во втором случае (продажа без предварительной записи), в разделе «Рабочий стол» мы, предварительно указав Клиента, открываем для него новое посещение (кнопка «Открыть посещение»):

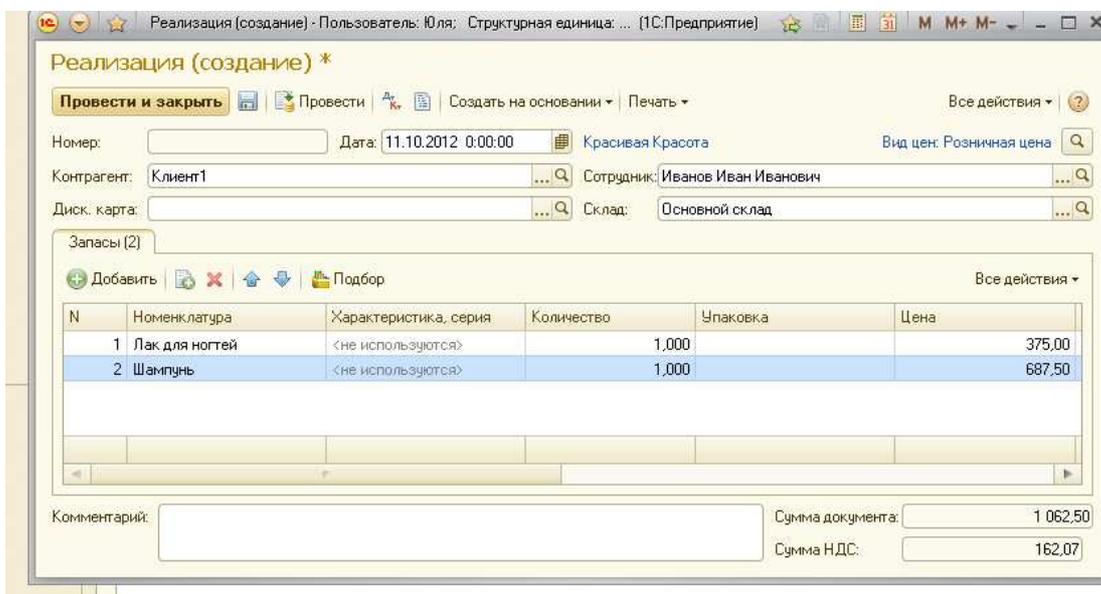


Затем, в открывшемся окне «Чек ККМ (создание)» мы вводим перечень приобретаемых товаров или оказываемых клиенту услуг (форма чека показана ранее). Кстати, в этом же окне можно оформить и возврат ранее приобретенного товара, путем выбора вида операции «Возврат».

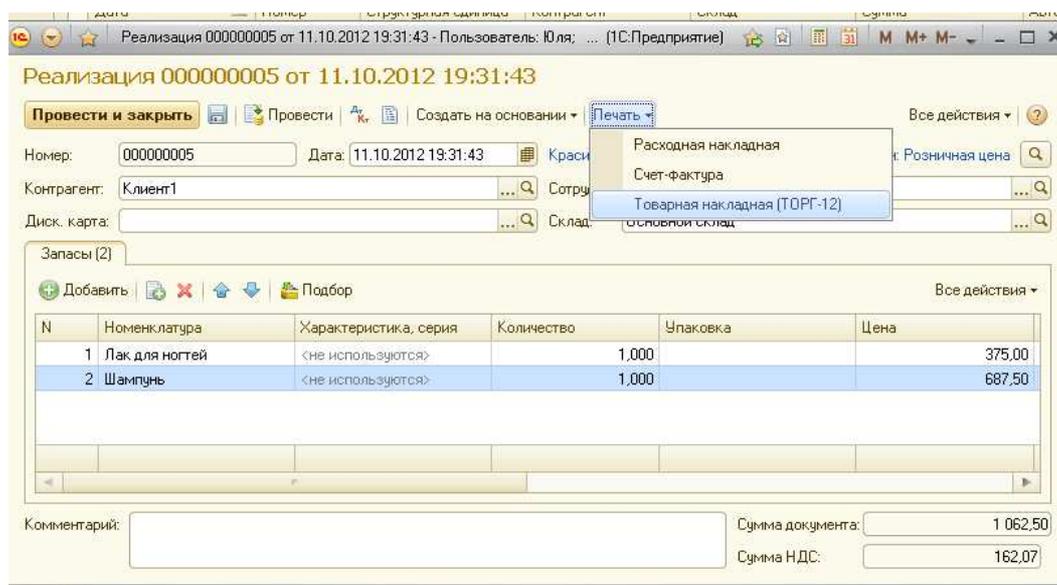
Остальной порядок по выполнению взаиморасчетов с клиентом будет аналогичен вышеприведенному.

## Продажа контрагенту

Продажа может быть оформлена также и контрагенту - Юридическому лицу. Для этого перейдем в раздел «Продажи и маркетинг» - «Продажи и оказание услуг» - «Реализация». Будет открыт список документов «Реализация». В этом списке нажимаем кнопку «Создать» и открывается форма документа «Реализация»



В окне «Реализация (создание)» после ввода требуемых данных и сохранения документа становится возможна печать документов «Расходная накладная», «Счет-фактура» и «Товарная накладная (ТОРГ12)».



### Закрытие смены.

Как это и предусмотрено в порядке работы с ККМ, в программе «1С:Салон красоты» предусмотрены функции открытия и закрытия смены. При выполнении закрытия смены осуществляется выполнение процедуры списания проданных товаров и использованных в работе материалов, а так же процедуры выемки денежных средств. Это позволяет контролировать наличные денежные средства в кассе и вести детальный учет доходов и расходов.

В отчетах о продажах существует несколько показательных отчетов, отражающих важные аспекты состояния дел. Например, "отчет продаж по клиентам", а также "отчет о продажах по сотрудникам".

| Структурная единица              | Количество    | Стоимость        | Стоимость без скидки |
|----------------------------------|---------------|------------------|----------------------|
| Контрагент                       |               |                  |                      |
| Номенклатура                     |               |                  |                      |
| Основа под маникюр               | 2,000         | 500,00           | 500,00               |
| Клиент1                          | 2,000         | 1 062,50         | 1 062,50             |
| Лак для ногтей                   | 1,000         | 375,00           | 375,00               |
| Шампунь                          | 1,000         | 687,50           | 687,50               |
| Мичина Юлия Сергеевна            | 20,000        | 2 600,00         | 2 600,00             |
| Вертикальный Турбо Солярий       | 15,000        | 250,00           | 250,00               |
| Воротник одноразовый             | 1,000         | 150,00           | 150,00               |
| Основа под маникюр               | 1,000         | 250,00           | 250,00               |
| Средство для снятия лака         | 1,000         | 300,00           | 300,00               |
| Стрижка женская модельная        | 1,000         | 1 400,00         | 1 400,00             |
| Финиш покрытие - уход для ногтей | 1,000         | 250,00           | 250,00               |
| Трофимова Анастасия Олеговна     | 3,000         | 870,00           | 870,00               |
| Средство для снятия лака         | 1,000         | 240,00           | 240,00               |
| Финиш покрытие - уход для ногтей | 1,000         | 180,00           | 180,00               |
| Шампунь                          | 1,000         | 450,00           | 450,00               |
| Физическое лицо                  | 15,000        | 4 650,00         | 4 650,00             |
| Вертикальный Турбо Солярий       | 10,000        | 150,00           | 150,00               |
| Дизайн ногтей                    | 2,000         | 3 000,00         | 3 000,00             |
| Лак для ногтей                   | 2,000         | 750,00           | 750,00               |
| Стрижка женская модельная        | 1,000         | 750,00           | 750,00               |
| Шротик Ирина Ивановна            | 5,000         | 3 150,00         | 3 150,00             |
| Воротник одноразовый             | 1,000         | 150,00           | 150,00               |
| Дизайн ногтей                    | 1,000         | 1 500,00         | 1 500,00             |
| Массаж Общий                     | 1,000         | 1 000,00         | 1 000,00             |
| Основа под маникюр               | 1,000         | 250,00           | 250,00               |
| Финиш покрытие - уход для ногтей | 1,000         | 250,00           | 250,00               |
| <b>Итого</b>                     | <b>47,000</b> | <b>12 832,50</b> | <b>12 832,50</b>     |

В программе «1С:Салон красоты» существует большое число простых и сложных аналитических отчетов, которые позволяют Вам анализировать финансово-хозяйственную деятельность.

## Заключение

Мы наглядно убедились в том, что конфигурация «1С: Салон красоты» не «перегружена» в плане интерфейса, имея при этом достаточный функционал, в том числе и для учёта продаж товаров и услуг. Это, несомненно, сказывается как на скорости освоения программы персоналом, так и на общей эффективности его использования. Гибкость же самой платформы 1С позволяет, в случае необходимости, произвести доработку системы и настройку его для конкретного случая.