

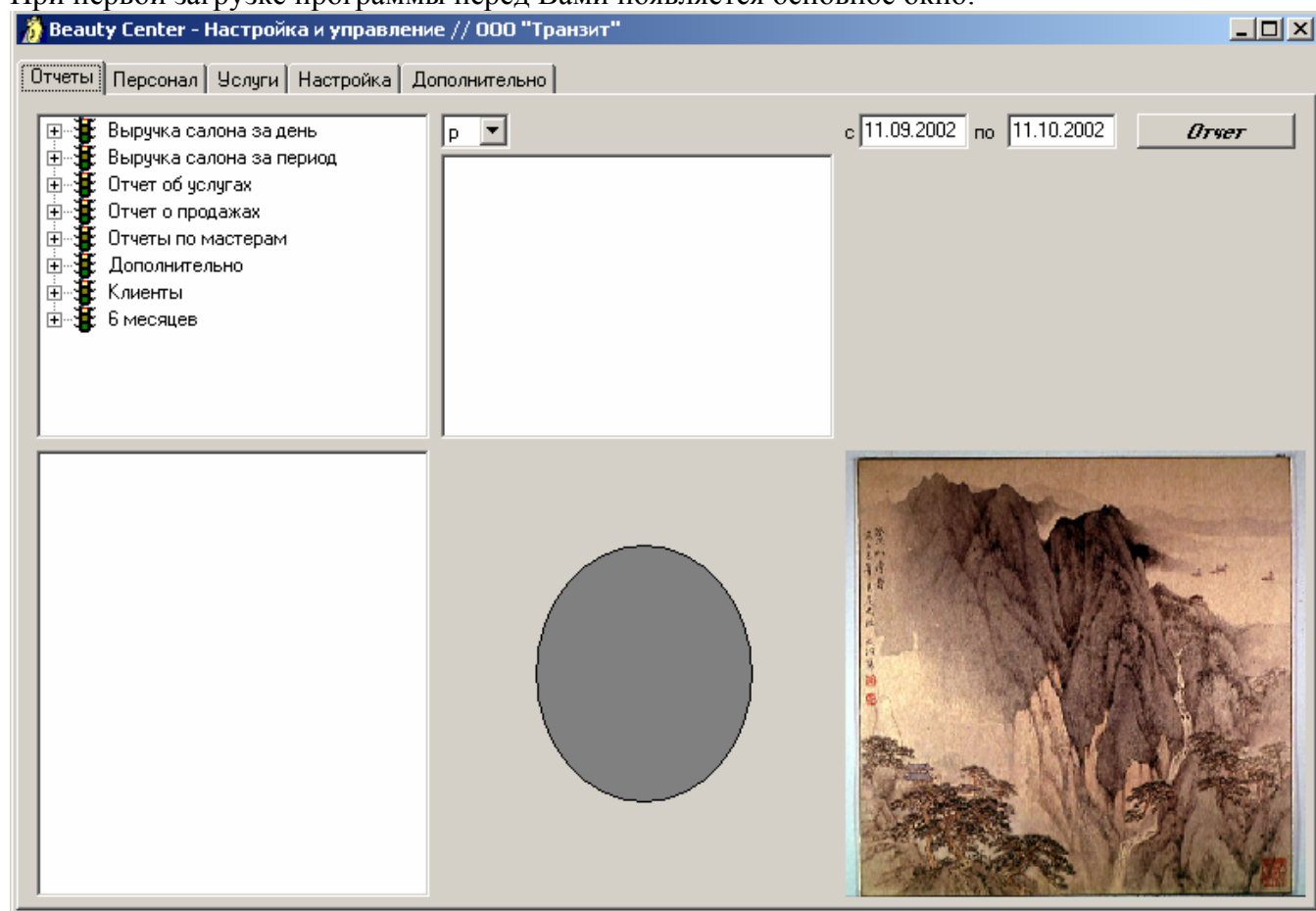
# ОЦ «Салон-Менджмент»

## Программный комплекс «Центр Красоты»

Руководство пользователя к модулю «Менеджер»

Модуль «Менеджер» предназначен для первоначальной настройки системы, ввода базовых данных, основных справочников, получения отчетов.

При первой загрузке программы перед Вами появляется основное окно:



Окно содержит 5 закладок:

- «Отчеты» - на этой закладке вы можете получить доступ к отчетам по работе салона за конкретную дату или период.
- «Персонал» - здесь задается перечень всех работников салона (включая административных работников).
- «Услуги» - здесь формируется прейскурант для работы салона.
- «Настройка» - здесь забиваются основные справочники для работы программы и другие настройки.
- «Дополнительно» - здесь задаются абонементы для клиентов салона и настраивается внутренний «План счетов».

## **«Персонал»**



с клиентом, в расчетах и т.д., поэтому рекомендуется для уволенных сотрудников в дополнительной информации ставить галку напротив графы **«уволен»**. После этого отображаться в финансовых отчетах он не будет. Также существует возможность хранить информацию о долгах и авансах сотрудников в соответствующем поле дополнительной информации.

После изменения каких-либо данных в дополнительной информации не забывайте нажимать клавишу **«Сохранить»**.

## **«Услуги»**

Код	Услуга	Кр.назв.	Время	Цена расч.
1199	Стрижка волос М	Стриж.М	60	10.00
1200	Стрижка усов	С ус.		5.00
1200	Стрижка усов.			5.00
1201	Стрижка бороды	С. б.		5.00
1201	Стрижка бороды.			5.00
1202	Стрижка волос с укладкой М	СУм	90	12.00
1203	Изменение цвета волос М	ИЦм	90	19.00
1204	Пигментирование М	Пигм.М		9.00
1205	Мелирование волос М	МВм	90	15.00
1206	Колорирование мелированных прядей М	Колор.М		9.00
1207	Тонирование волос М	ТВм	90	19.00
1208	Блондирование волос М	БВм	90	18.00
1209	Стрижка волос маленького Джентельмена	Джент.	60	8.00
1210	Лечебная маска М	М.лечеб		4.00
1211	SP Стрижка волос М	SP См	60	14.00
1212	SP Укладка М	SP Ум	45	12.00
1213	SP Стрижка волос с укладкой М	SP СУм	90	16.00
1214	SP Изменение цвета волос М	SP ИЦм	90	24.00
1215	SP Мелирование волос М	SP Мм	90	24.00
1216	SP Тонирование волос М	SP Тм	90	24.00
1217	SP Блондирование волос М	SP Бм	90	22.00
1218	SP Мягкий уход для нормальных волос М	Ух.мяг.	20	6.00

Здесь формируются все прейскуранты в салоне.

В выпадающем списке **«Выборка»** вы можете выбрать нужный прайс (как создавать новый прайс или изменить название существующего будет описано ниже). В следующем списке можно выбрать специализацию прайса.

Дальше заполнение таблицы прайса аналогично описанному выше заполнению справочнику по персоналу.

В поле **«код»** указывается код услуги. Следует заметить, что для удобства навигации по прайсу в дальнейшем, желательно заранее продумать систему задания кодов прайса (например прайс для парикмахерских услуг начинается с 100, для косметологических с 200 и т.д. ).

В поле **«услуга»** - название услуги.

В поле **«кр.назв.»** - краткое наименование услуги (его тоже рекомендуется делать осмысленным, поскольку именно оно будет прописано в назначении клиента в графике модуля **«Предварительная запись»**).

В поле «время» - приблизительное время необходимое мастеру для выполнения этой работы (его тоже следует задавать не «от балды», т.к. оно будет потом также использовано в модуле «Предварительная запись» для расчета необходимого на обслуживание клиента времени).

В поле «Цена расч.» - указывается стоимость услуги.

В справа от таблички аналогично закладке «Персонал» отображается дополнительная информация. В зависимости от выбранной строки в табличке «услуги» ее содержимое меняется. Здесь указывается половая принадлежность услуги (если это необходимо). «Тип услуги по профессии» - задает специализацию услуги для данного прејскуранта (список дублирует содержание списка «Выборка»). «Тип услуги» - дополнительный классификатор для услуги – может заполняться для дальнейшего удобства формирования отчетов.

«Базовые услуги» - еще ряд классификаторов – оставлены для совместимости со старыми версиями базы данных.

«Коэффициент увеличения зарплаты» - (смотри формулу (1)) – поправочный коэффициент используется для корректировки начисления зарплаты по отдельным услугам.

«Показывать в предварительной записи» - если галка отмечена – в назначении клиента к какому-либо мастеру в списке планируемых услуг будет отмечено краткое название (см. Услуги) и этой услуги.

«Показывать при расчете с клиентом» - если галка отмечена – при создании квитанции на оплату клиенту (см. руководство пользователя к модулю «Расчет с клиентом») эта услуга будет отображаться в перечне услуг оказываемых этим мастером; при отсутствии галки – не будет.

«Данные в досье клиента» - если выбрано – «Автозаметки не нужны» - при расчете клиента (см. руководство пользователя к модулю «Расчет с клиентом») никакого запроса не будет. Если выбрано «Только текст» - при нажатии кнопки «Расчет» в модуле «Расчет с клиентом» - появится окно где будет предложено ввести заметки по этой услуге, которые будут сохранены в «истории взаимоотношений» с клиентом. Это удобно, например, для такой услуги, как «Окрашивание волос» - для пометки какого цвета краской был окрашен клиент и т.п.

После ввода всех необходимых дополнительных данных по услуге не забывайте нажимать на кнопку «Сохранить».

## **«Настройка»**

Beauty Center - Настройка и управление // ООО "Транзит"

Отчеты | Персонал | Услуги | **Настройка** | Дополнительно

**Профессии**  
**Прейскуранты**  
**Типы услуг**  
**Базовые услуги**  
**Скидки**  
**Кредитные карты**

**Порядок расчета реальных цен на услуги и товары**

Курс пересчета цен услуг 31.50  
Курс пересчета цен товаров 31.50  
Округление до 4 дробных знаков (-2...2)  
 Автомат. пересчет при изменении базовых цен

**Применить и сохранить**

Год 2002  
Октябрь  
Доллар США

Дата	Салон	Ц. Банк
01.10	31.0000	1.0000
02.10	31.0000	1.0000
03.10	31.0000	1.0000
04.10	31.0000	1.0000
05.10	31.0000	1.0000

**Сохранить**

**Реквизиты Вашего предприятия**  
**Идентификация пользователей**

Налог на продажи (%) 5.00  
НДС (%) 20.00

**Сохранить**

**Скидка, подарок и т.п.**

- Клубная карта
- DUMB
- Скидка
- Суперскидка
- Суперподарок

**Сохранить**

Срок действия с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_  
Размер скидки (%) с \_\_\_\_\_ до \_\_\_\_\_

Автопредложение  
 Не предлагать никогда  
 Общее накопление  
 Периодическое накопление

Услуг на сумму 0  
Продаж на сумму 0  
Общая сумма 0  
Визитов 0

Обнулять период накопления

Эта закладка предназначена для ввода базовых справочников.

«Профессии» - нажав эту кнопку Вы вызовете перечень специализаций сотрудников:

**Профессии**

Профессии
Парикмахер
Маникюр - Педикюр
Массаж
Эстетист косметолог
Косметолог-лицо
Администратор
Уборщица ночная
Солярий
САЛОН

Ctrl+Delete - Удалить запись  
Insert - Добавить новую

Обслуживание клиентов

**OK**

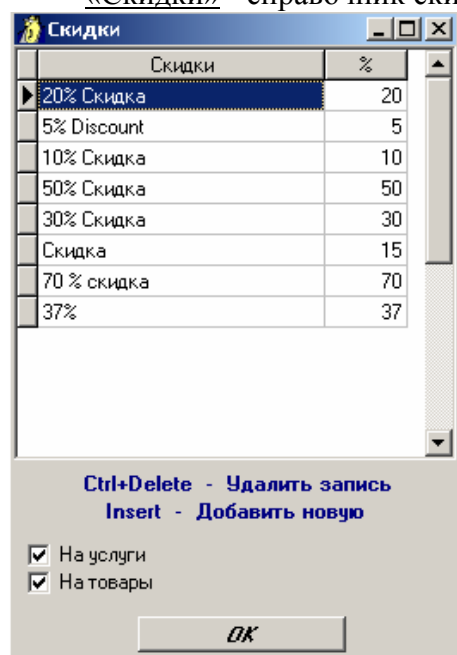
Чтобы добавить новую запись необходимо нажать клавишу Insert (предварительно необходимо кликнуть мышью на таблицу-список). Чтобы удалить запись – наводим на нужную запись курсор и нажимаем клавишу Delete. На вопрос «Delete Record?» отвечаем «Yes». Галка обслуживание клиентов ставится только для специализаций, для которых будут введены конкретные услуги.

«Прейскуранты» - в этот справочник необходимо занести перечень всех прейскурантов, которые будут использоваться в вашем салоне. Делается это аналогично справочнику «Профессии».

«Типы услуг» - справочник для дополнительной классификации услуг (см. выше закладку «Услуги»).

«Базовые услуги» - справочник для дополнительной классификации услуг (см. выше закладку «Услуги»).

«Скидки» - справочник скидок предоставляемых клиенту произвольно или по программе «Накопительная скидка» или «Клубная карта».



Если стоит галка «На услуги» - скидка распространяется на услуги. Если стоит галка «На товары» - скидка распространяется на продажи товаров из магазина.

«Кредитные карты» - справочник кредитных карт используемых клиентами при расчетах (см. руководство пользователя к модулю «Расчет с клиентом»).

«Порядок расчета реальных цен на услуги и товары» - поскольку цены на услуги в прайсе и на продажную цену материалов (см. руководство пользователя к модулю «Склад») указаны в абстрактных единицах, можно задать курс пересчета этих единиц в ту валюту, в которой вы рассчитываетесь с клиентом и поставщиками. Например если в преискуранте цена на «Стрижку с укладкой» стоит – 20, а курс пересчета цен услуг – 31,5 то при расчете с клиентом ему будет начислено 630. Для услуг и товаров этот курс можно задавать по отдельности.

Если стоит галка "Автоматический пересчет при изменении базовых цен" - то модуль "Расчёт с клиентом" при каждом своём запуске будет проверять и пересчитывать продажные цены на услуги и товары.

Также имеется возможность задать курс Доллара и Немецкой марки на каждый день – для этого просто выбираете год, месяц и нужный день, валюту и проставляете курс салона (используется при расчете с клиентом) и курс ЦБ (печатается в официальной документации (накладные, квитанции и т.п.)).

«Реквизиты нашего предприятия» - здесь вы задаете информацию, которая будет отображаться в шапке накладных.

Налог на продажи (%) и НДС (%) – здесь Вы можете вручную задать значения этих налогов на случай если наше государство их изменит – они изменятся в отчетной документации.

«Скидка, подарок и т.п.» - здесь вы можете создавать программы накопительных скидок. Чтобы добавить новую программу кликните мышью на таблицу «Скидка, подарок и т.п.» и нажмите клавишу Insert. Чтобы удалить запись – клавишу Delete. Создав новую или выбрав существующую, вы можете настроить параметры этой программы:

Выбрать, что будет предложено при выполнении условий программы: скидка (см. справочник «Скидки», подарок или клубная карта). Далее вы можете задать срок действия программы, диапазон скидки (если выбрана скидка) и условия предложения скидки:

Автопредложение:

не предлагать никогда – используется для закрытия скидочных программ (когда часть клиентов обслужилось по этой программе, но по каким-то причинам было решено прекратить предоставлять скидки по этой программе);

общее накопление – при выполнении нижеописанных условий автопредложение будет срабатывать при каждом очередном посещении клиентом салона;

периодическое накопление – при выполнении условий первый раз – счетчик обнуляется и накопление начинается заново.

Дальше идет описание условий накопления:

Услуг на сумму – скидка или подарок предлагаются при условии, что клиент обслужился на указанную в этой графе сумму;

Продаж на сумму - скидка или подарок предлагаются при условии, что клиент купил товары на указанную в этой графе сумму;

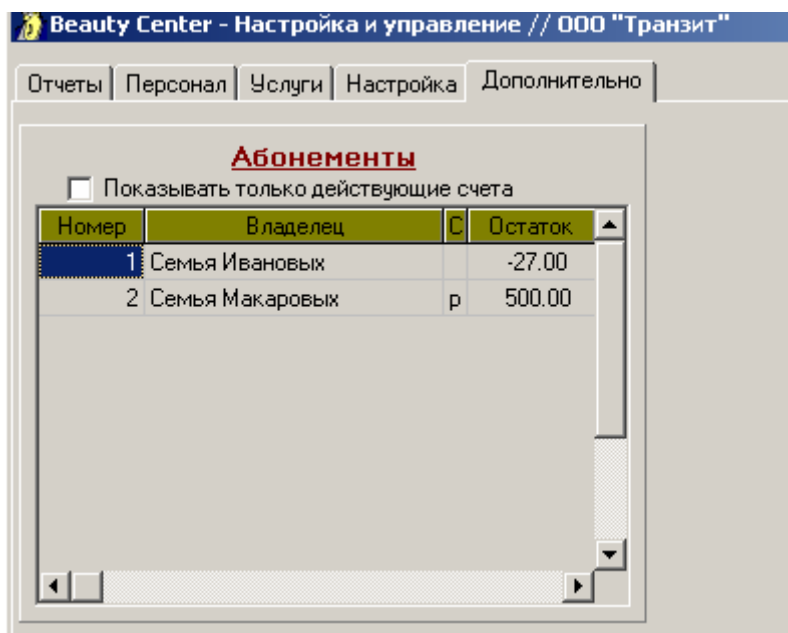
Общая сумма - скидка или подарок предлагаются при условии, что клиент купил товары и обслужился на указанную в этой графе сумму;

Визитов - скидка или подарок предлагаются при условии, что клиент посетил салон указанное в этой графе число раз.

Автопредложение срабатывает только при выполнении всех условий. Выглядит это так: при нажатии кнопки «Расчет» в модуле «Расчет с клиентом» (см. руководство пользователя к модулю «Расчет с клиентом»), при условии соблюдении всех условий скидочной программы, выдается окно предлагающее скидку, подарок или клубную карту (в зависимости от сработавшей программы).

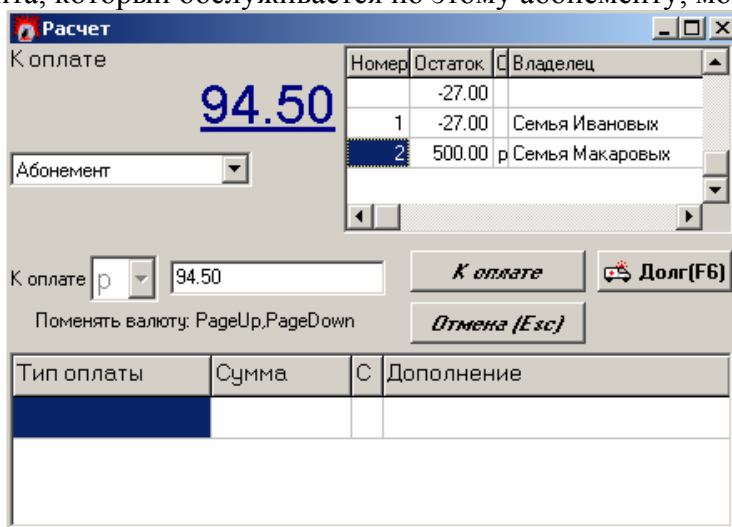


## «Дополнительно»



Здесь вы можете создавать абонементы на конкретных клиентов или группу клиентов. Работает это наподобие лицевого счета в банке.

Клавишей Insert добавляется новый владелец абонемента. В графу «Остаток» заносится сумма, которую он внес. Далее администратор в модуле «Расчет с клиентом» в окне расчет для клиента, который обслуживается по этому абонементу, может выбрать его абонемент:



И сумма, указанная в графе «К оплате», спишется с этого абонемента.

Также есть возможность создания своего собственного плана счетов для ведения складских операций. Допустим, создадим такой план счетов:

Счет	Название	для
00	Забалансовый	Товар
10	Расходные материалы	Расх.м.
12	МБП	МБП
41	Товары на скл	Товар
60	Расчеты с поставщиками	Бчх.

*Добав. счет*      *Удалить*

Теперь мы можем отследить обороты по каждому из этих счетов в отдельности при ведении склада. Посмотреть отчеты по различным счетам можно в модуле «Склад» в закладке «Отчеты». Отчет под названием «Расход в производство».