- После перехода на "1С:Управление торговлей 8" пользователь получит не только более мощное решение для учета торговых операций, но также и необходимые средства для повышения эффективности управления предприятием на современном уровне.

- Реализованы новые возможности, повышающие эффективность использования ресурсов торгового предприятия:
- планирование продаж, закупок, денежных платежей;
- оптимизация запаса на предприятии с учетом ожидаемых товаров от поставщика;
- контроль соблюдения планов, доступности денежных средств, дисциплины поставок и платежей;
- анализ эффективности работы менеджеров; автоматическое формирование "рапорта руководителю";
- гибкая схема ценообразования, включая возможности по предоставлению разнообразных скидок с целью удержания покупателей;
- мощная система отчетов, позволяющая получать все необходимые данные с нужными, настраиваемыми пользователем, группировками и фильтрацией.
- В прикладном решении "Управление торговлей" реализованы современные методы управления взаимоотношения с клиентами (CRM), обеспечивающие высокую скорость и качество работы менеджеров в сочетании с индивидуальным подходом к каждому клиенту:
- календарь пользователя;
- рабочее место менеджера;
- регистрация событий с клиентом и хранение историй взаимоотношений;
- система напоминаний;
- встроенная электронная почта;
- ABC-анализ и классификация клиентов по стадиям взаимоотношений;
- проведение различных маркетинговых акций для привлечения клиентов;
- проведение опросов клиентов.

Современная платформа "1С:Предприятие 8" существенно расширяет возможности масштабирования и работы в распределенной информационной базе, в том числе через Интернет, что будет востребовано крупными предприятиями с территориально разнесенными подразделениями.

Современный эргономичный интерфейс прикладного решения делает доступными сервисные возможности платформы "1С:Предприятия 8".