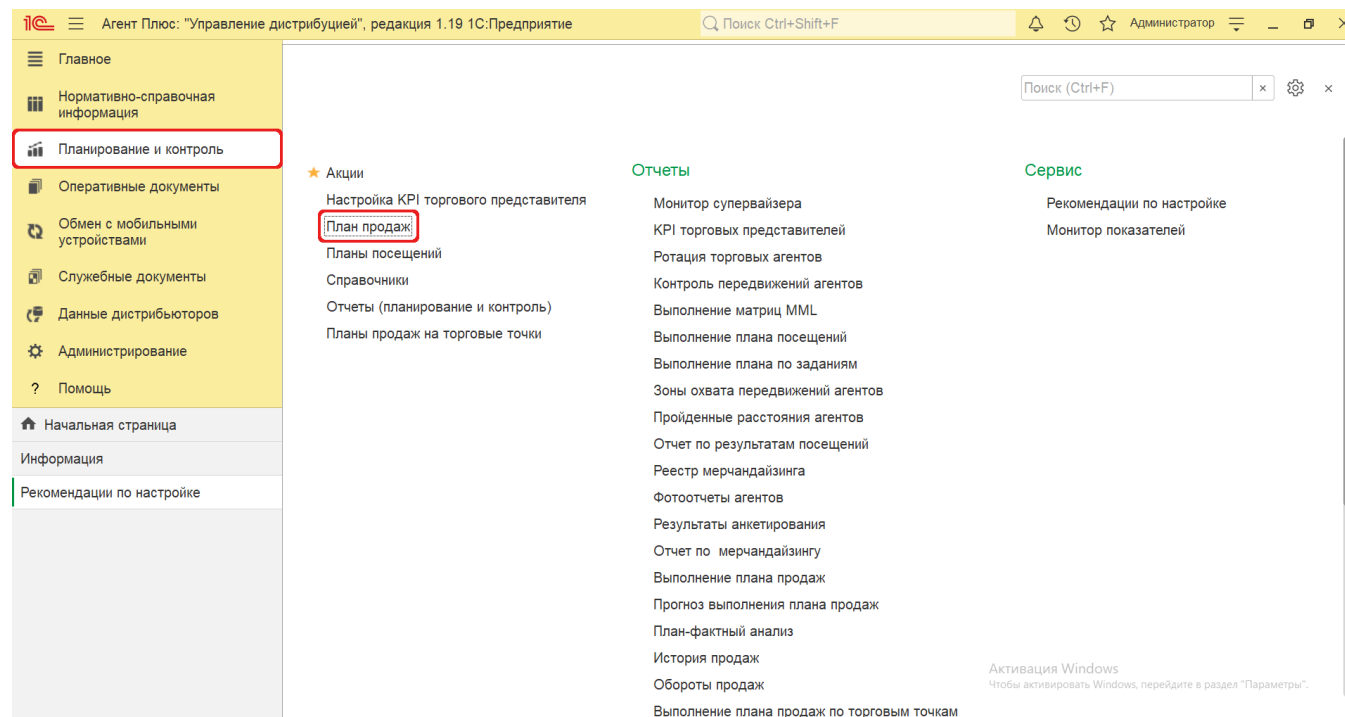


4.3.3.1. План продаж (создание)

И В статье описывается форма создания документа «План продаж» в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

! До начала работы в документе «План продаж» требуется произвести [настройки](#) в соответствии с выбранным [сценарием планирования продаж](#).

Чтобы создать документ «План продаж» в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией», нажмите в разделе «Планирование и контроль» ссылку «План продаж».



В журнале «План продаж» нажмите на верхней панели кнопку «Создать». Откроется окно «План продаж» (создание)».

Внешний вид

В верхней части окна «План продаж» (создание)» находятся системные кнопки управления и ссылки для перехода после сохранения в отчеты:

- «Отчет о выполнении»
- «План-фактный анализ»
- «Прогноз выполнения»

1С Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов

Администрирование

Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

План продаж

План продаж (создание) *

План продаж (создание) *

Основное Отчет о выполнении План-фактный анализ Прогноз выполнения

Провести и закрыть Записать Провести Заполнить -

Еще - ?

✓ Основные

Номер: от: 19.08.2022 0:00:00

С: по: (+)

Статус: В подготовке

Тип планирования:

Наименование:

Валюта: RUB

Планирование по каналам: ☐

Планирование по весу: ☐

Вариант заполнения: По количеству

Подбор -

Еще -

Добавить

Подбор

Принять

Принять все

Во весь экран

Еще -

Структура предприятия	Колич...	Колич...
Общий план продаж		

Товары	Количество	Количество "предложено"
Активация Windows Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".		

Ниже отображаются поля настроек и табличная часть для заполнения параметров, необходимых для оформления документа.

В табличной части информация в колонках меняется в зависимости от настроек и выбранных параметров. В постоянном режиме отображаются:

- «Структура предприятия»
- «Товары»

Создание и редактирование плана продаж

Значения и параметры в документе «План продаж» могут быть заполнены автоматически, если нажать на верхней панели кнопку «Заполнить» и выбрать источник данных:

- Для подбора плана продаж предыдущего периода нажмите кнопку выбора в поле «План продаж», укажите в списке документ и нажмите кнопку «Выбрать». Все реквизиты из выбранного документа будут скопированы в новый.
- Для увеличения показателей из выбранного плана продаж в нужное количество раз нажмите кнопку в виде калькулятора и укажите нужное значение в поле «Увеличить в ... раз/а».
- Для переноса плановых значений из выбранного плана продаж предыдущего периода в новый нажмите кнопку «Заполнить документ».

Все реквизиты из выбранного документа будут скопированы в новый.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

- Нормативно-справочная информация
- Планирование и контроль
- Оперативные документы
- Обмен с мобильными устройствами
- Служебные документы
- Данные дистрибьюторов
- Администрирование
- Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

План продаж

План продаж (создание) *

Заполнение плана по плану продаж

Заполнение плана по плану продаж

План продаж:

Увеличить в: раз/а

Заполнить документ

Еще ?

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- В поле **«Заполнение по:»** укажите нужный режим: агентам или по подразделениям будут скопированы данные в новый документ.
- В строке для выбора периода по умолчанию установлен параметр **«Аналогичный период прошлого года»**. Для выбора другого параметра включите кнопку в виде круга рядом с наименованием (появляется зеленая точка). При выборе параметра **«Произвольный период»** появляется окно для выбора дат.
- Для увеличения показателей из выбранного плана продаж в нужное количество раз нажмите кнопку в виде калькулятора и укажите нужное значение в поле **«Увеличить в ... раз/а»**.
- Для просмотра показателей из выбранного плана продаж нажмите кнопку **«Просмотреть историю продаж»**.
- Для переноса плановых значений из выбранного плана продаж предыдущего периода в новый нажмите кнопку **«Заполнить документ»**.

Все реквизиты из выбранного документа будут скопированы в новый.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

- Нормативно-справочная информация
- Планирование и контроль
- Оперативные документы
- Обмен с мобильными устройствами
- Служебные документы
- Данные дистрибьюторов
- Администрирование
- Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

План продаж

План продаж (создание) *

Заполнение плана по истории продаж

Заполнение плана по истории продаж

Заполнение по:

☐ Предыдущий период ☒ Аналогичный период прошлого года ☐ Произвольный период

С: 01.09.2021 по: 30.09.2021

Увеличить в: раз/а

Просмотреть историю продаж **Заполнить документ**

История продаж:

Еще ?

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

1С Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

- Нормативно-справочная информация
- Планирование и контроль
- Оперативные документы
- Обмен с мобильными устройствами
- Служебные документы
- Данные дистрибьюторов
- Администрирование
- Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

План продаж

План продаж (создание) *

План продаж (создание) *

Основное Отчет о выполнении План-фактный анализ Прогноз выполнения

Провести и закрыть Записать Провести Заполнить

Еще ?

✓ Основные

Номер: от: 25.08.2022 0:00:00 на основании плана продаж по истории продаж

С: 01.09.2022 по: 30.09.2022

Статус: В подготовке

Тип планирования: по категориям

Валюта: RUB

Планирование по каналам: ☐

Планирование по весу: ☐

Вариант заполнения: По количеству и сумме

Подбор Еще Добавить Подбор Принять Принять все Во весь экран Еще

Структура предприятия	Колич...	Колич...	Товары	Количество	Количество "предложено"	Сумма	Сумма "предложено"
Общий план продаж			Все товары				
ООО "Дистрибьютор №1"							
ООО "Дистрибьютор №2"							
Отдел продаж							
Филиал г. Астрахань							
Филиал г. Волгоград							
Петрова Анастасия Олег...							

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Для создания нового документа «План продаж» заполните необходимые параметры:

- Поля «Номер... от...» заполняются автоматически при записи документа. При необходимости номер и дата создания документа указываются вручную.
- В полях «С... по...» указывается период действия плана продаж. Нажмите кнопку в виде календарика для выбора даты начала, затем укажите дату окончания. Либо установите период с помощью кнопки «Выбор периода». Год устанавливается по умолчанию текущий. Период может быть произвольным, без ограничений по стандартной периодичности (день, неделя, год и т.д.).
- В поле «Статус» для нового документа по умолчанию устанавливается статус «В подготовке». Далее статус может быть изменен, в зависимости от того, на каком этапе находится оформление документа: «На утверждении», «Отменен», в МТ сотрудников выгружаются планы продаж со статусом «Утвержден».

1С Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

- Нормативно-справочная информация
- Планирование и контроль
- Оперативные документы
- Обмен с мобильными устройствами
- Служебные документы
- Данные дистрибьюторов
- Администрирование
- Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

План продаж

План продаж (создание) *

План продаж (создание) *

Основное Отчет о выполнении План-фактный анализ Прогноз выполнения

Провести и закрыть Записать Провести Заполнить

Еще ?

✓ Основные

Номер: от: 01.08.2022 0:00:00

С: 01.08.2022 по: 31.08.2022

Статус: В подготовке

Тип планирования: Отменен В подготовке На утверждении Утвержден

Наименование:

Валюта: RUB

Планирование по каналам: ☐

Планирование по весу: ☐

Вариант заполнения: По количеству

Подбор Еще Добавить Подбор Принять Принять все Во весь экран Еще

Структура предприятия	Количество	Количество "предложено"
Общий план продаж		

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- В поле **«Тип планирования»** нажмите кнопку выбора и укажите нужное значение в списке, которое повлияет на отображение сведений в колонке **«Товары»** табличной части:
 - «По номенклатуре»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Номенклатура»**;
 - «По категориям»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Категории товаров»**;
 - «По сегментам»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Сегменты номенклатуры»**.

- Поле **«Наименование»** заполните близким по смыслу к назначению плана продаж названием (необязательно для заполнения), например, *План продаж для дистрибьюторов*.
- В поле **«Валюта»** по умолчанию устанавливается значение указанное в настройках «Администрирование» **«Настройки дистрибуции»** «Валюта учета». Для указания другой валюты нажмите кнопку выбора, и откроется справочник **«Валюты»**.
- В поле **«Планирование по каналам»** устанавливается режим планирования продаж по каналам дистрибуции. Если включить флажок, то в табличной части появятся колонки с наименованиями из справочника **«Канал дистрибуции»**, где можно будет указать значение плана продаж.



Чтобы быстро заполнить каналы дистрибуции для торговых точек можно воспользоваться встроенной обработкой «Групповое изменение реквизитов».

- В поле **«Планирование по весу»** устанавливается режим планирования продаж по весу, если в разделе «Администрирование» «Настройки дистрибуции» указано значение весовой единицы измерения в поле «Единица измерения веса», и для номенклатуры, которая будет выбрана в табличной части используется (включен флажок) параметра **«Вес»**. Тогда будут учитываться данные не только по количеству, но и по весу проданных товаров. При включении флажка отображается установленная по умолчанию единица измерения в виде ссылки. Для изменения кликните мышью по наименованию. Откроется окно, в котором можно выбрать другую весовую единицу измерения, к примеру, килограммы (кг) заменить на тонны (т).
- В поле **«Вариант заполнения»** нажмите кнопку выбора и укажите в списке нужное значение, которое повлияет на отображение сведений в табличной части:
 - «По количеству»** – в табличной части отображаются колонки, в которых указываются количественные показатели продаж: «Количество», «Количество "предложено"». При выборе этого варианта выполнение будет анализироваться только по количеству. Например, будет учитываться количество заказов, которые должны быть созданы за указанный в плане продаж период планирования.
 - «По сумме»** – в табличной части отображаются колонки, в которых указываются суммы продаж: «Сумма», «Сумма "предложено"». При выборе этого варианта выполнение будет анализироваться только по суммам. Например, будет учитываться сумма проданных товаров за указанный в плане продаж период планирования.
 - «По количеству и сумме»** – в табличной части отображаются колонки, в которых указываются количественные показатели продаж и суммы. Например, будет учитываться количество заказов, которые должны быть созданы, и сумма заказанных товаров за указанный в плане продаж период планирования.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

План продаж 000000001 от 01.08.2022 12:00:00 *

Основное Отчет о выполнении План-фактный анализ Прогноз выполнения

Провести и закрыть Записать Провести Заполнить

Еще ?

✓ Основные

Номер: 000000001 от: 01.08.2022 12:00:00 Наименование: План продаж для дистрибьюторов

С: 01.08.2022 по: 31.08.2022 Валюта: RUB

Статус: В подготовке Планирование по каналам: ✓

Тип планирования: по категориям Планирование по весу: ✓ Ед. измерения веса: кг

Вариант заполнения: По количеству и сумме

Подбор Еще Добавить Подбор Принять Принять все Во весь экран

Структура предприятия	Количество	Количество "предложено"	Сумма	Сумма "предложено"
Общий план продаж				
ООО "Дистрибьютор №1"				
ООО "Дистрибьютор №2"				
Филиал г. Астрахань				
Филиал г. Волгоград				

Товары	Количество	Количество "предложено"	Сумма	Сумма "предложено"
Все товары				
Говядина				
Птица				
Свинина				
Свинина без костей				
Свинина на кости				

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- Для выбора субъекта планирования в табличной части слева нажмите кнопку «Подбор» и укажите нужное значение:
 - «сотрудники»
 - «подразделение»



По умолчанию в колонке «Структура предприятия» табличной части слева отображаются все субъекты, которые имеются в базе данных УД – все подразделения и все сотрудники этих подразделений. Чтобы выбрать удобный режим отображения информации, нажмите кнопку «Еще» «Режим просмотра» и укажите в списке нужное значение:

- «Иерархический список»
- «Список»
- «Дерево»

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

План продаж 000000001 от 01.08.2022 12:00:00 *

Основное Отчет о выполнении План-фактный анализ Прогноз выполнения

Провести и закрыть Записать Провести Заполнить

Еще ?

✓ Основные

Номер: 000000001 от: 01.08.2022 12:00:00 Наименование: План продаж для дистрибьюторов

С: 01.08.2022 по: 31.08.2022 Валюта: RUB

Статус: В подготовке Планирование по каналам: ✓

Тип планирования: по номенклатуре Планирование по весу: ✓ Ед. измерения веса: кг

Вариант заполнения: По сумме

Подбор Еще Добавить Подбор Принять Принять все Во весь экран

Структура предприятия	Сумма	Сумма "предложено"	Хорек	Сумма
сотрудника				
подразделение				
ООО "Дистрибьютор №1"				
ООО "Дистрибьютор №2"				
Филиал г. Астрахань				
Филиал г. Волгоград				

Товары	Сумма	Сумма "предложено"	Хорек	Сумма
Все товары				
Мясная продукция				
Мясо				
Птица				

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- По умолчанию в колонке «Товары» табличной части справа отображаются все товары, которые имеются в базе данных УД, в зависимости от выбранных параметров в поле **«Тип планирования»**. Чтобы выбрать удобный режим отображения информации, нажмите кнопку **«Еще»** **«Режим просмотра»** и укажите в списке нужное значение:
- **«Иерархический список»**
 - **«Список»**
 - **«Дерево»**
- Ненужные сведения можно удалить из списка, а для удобства просмотра нужных сведений можно открыть таблицу по ширине экрана, нажав кнопку **«Во весь экран»**.

Связанные страницы

Настройка дистрибуции

Планирование продаж

Сценарии планирования продаж

Настройки для планирования продаж

Вторичные продажи

Управление продажами дистрибьюторов