5.2. Сценарии планирования продаж

В статье описываются возможные сценарии планирования продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

Планирование продаж для нижестоящего подразделения

Шаг 1. Пользователь вышестоящего подразделения (к примеру, Руководитель отдела продаж Центрального офиса) создал в конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** документ «План продаж» для Филиала (к примеру, в г. Волгоград), в котором указал плановые значения по количеству и суммам продаж на все подразделение.

Шаг 2. Пользователь нижестоящего подразделения (к примеру, Руководитель отдела продаж в Филиале г. Волгоград) в Служебном документе «План продаж» указал плановые значения по количеству и суммам продаж для каждого сотрудника подразделения.

Шаг 3. Руководитель отдела продаж Центрального офиса после проверки принял все указанные плановые значения продаж в Филиале г. Волгоград и установил в документе «План продаж» статус **«Утвержден»**.

Руководитель отдела продаж в Филиале г. Волгоград производит настройки KPI для сотрудников отдела в соответствии с утвержденным планом продаж. Супервайзеры создают в УД задания агентам в соответствии с утвержденным планом продаж. Плановые показатели выгружены в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля», чтобы Агенты могли при посещении торговых точек ориентироваться на нужное количество и суммы в заказах.

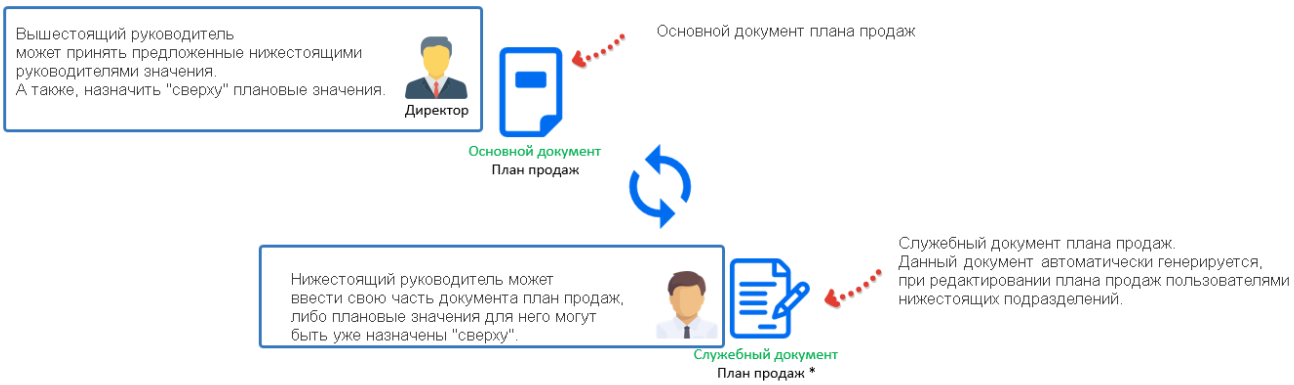
Руководитель отдела продаж в Филиале г. Волгоград ежедневно контролирует процесс выполнения плана с помощью отчетов:

- «Отчет о выполнении»
- «План-фактный анализ»
- «Прогноз выполнения»
- «Выполнение плана по заданиям»
- «Выполнение плана посещений»

Руководитель отдела продаж Центрального офиса еженедельно контролирует процесс выполнения плана с помощью отчетов:

- «Выполнение плана продаж»
- «Выполнение плана продаж по торговым точкам»
- «Обороты продаж»
- «План-фактный анализ продаж»
- «Прогноз выполнения плана продаж»
- «Обороты заказов»
- «Расчеты с клиентами»
- «Средний чек заказов»

Руководитель отдела продаж Центрального офиса ежемесячно проводит оценку работы Филиала г. Волгоград с помощью отчета KPI торговых представителей.



Планирование продаж для торговых точек

Шаг 1. Пользователь вышестоящего подразделения (к примеру, Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса) создал в конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** документ «План продаж» для Торговых представителей в регионах РФ и странах СНГ, в котором указал плановые значения по количеству и по суммам продаж на всех.

Шаг 2. Пользователь нижестоящего подразделения (к примеру, Торговый представитель в г. Волгоград) в Служебном документе «План продаж на торговые точки» указал плановые значения по количеству и по суммам продаж для каждой торговой точки. Аналогичные действия выполнили в УД другие торговые представители.

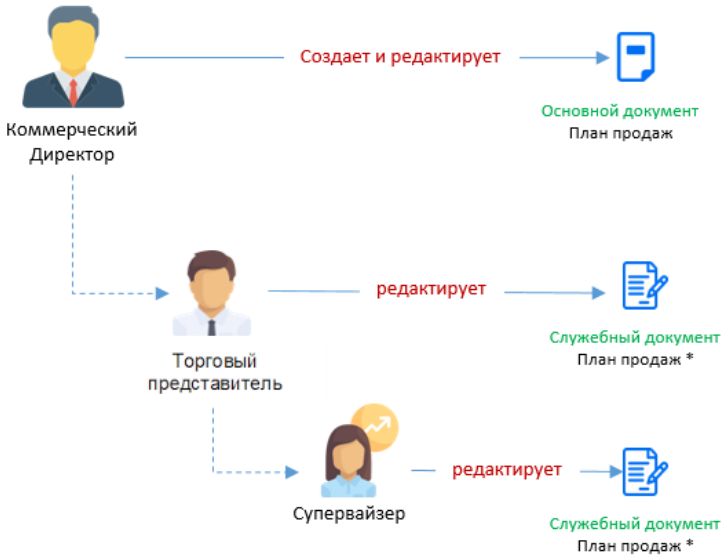
Шаг 3. Руководитель отдела продаж Центрального офиса, после проверки документа «План продаж на торговые точки», принял все плановые значения продаж и установил в документе «План продаж» статус **«Утвержден»**.

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса произвел настройки KPI для торговых представителей в соответствии с утвержденным планом продаж. Торговые представители создают в УД задания агентам в соответствии с утвержденным планом продаж. Плановые показатели выгружены в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля», чтобы Агенты могли при посещении торговых точек ориентироваться на нужное количество и суммы в заказах.

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса еженедельно контролирует процесс выполнения плана с помощью отчетов:

- «Выполнение плана продаж»
- «Выполнение плана продаж по торговым точкам»
- «Обороты продаж»
- «План-фактный анализ продаж»
- «Прогноз выполнения плана продаж»
- «Обороты заказов»
- «Расчеты с клиентами»
- «Средний чек заказов»

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса ежемесячно проводит оценку работы с помощью отчета KPI торговых представителей.



Планирование продаж для дистрибьюторов

Шаг 1. Пользователь (к примеру, Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса) создал в конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** документ «План продаж», в котором указал плановые значения по количеству и суммам продаж для дистрибьюторов в регионах РФ и странах СНГ.

Шаг 2. Пользователь, с ограниченным доступом (к примеру, Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса, который работает с ООО "Дистрибьютор №1") в Служебном документе «План продаж» указал плановые значения по количеству и по суммам продаж, к примеру, для каждой категории товаров. Аналогичные действия выполнили в УД другие Менеджеры Коммерческого отдела Центрального офиса, которые работают с дистрибьюторами.

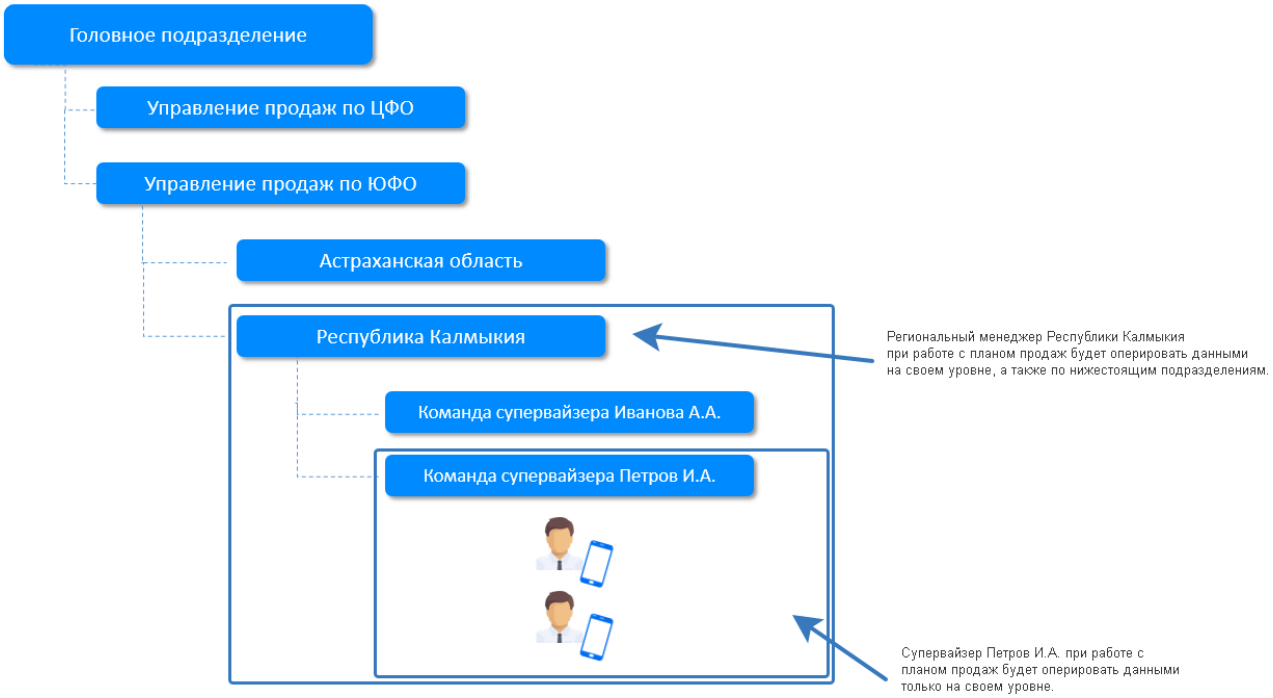
Шаг 3. Руководитель отдела продаж Центрального офиса после проверки принял все указанные плановые значения продаж и установил в документе «План продаж» статус **«Утвержден»**.

Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса произвел настройки KPI для мобильных сотрудников ООО "Дистрибьютор №1", в соответствии с утвержденным планом продаж. Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса создает в УД задания агентам ООО "Дистрибьютор №1" в соответствии с утвержденным планом продаж. Плановые показатели выгружены в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля», чтобы Агенты ООО "Дистрибьютор №1" могли при посещении торговых точек ориентироваться на нужное количество и суммы в заказах.

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса еженедельно контролирует процесс выполнения плана с помощью отчетов:

- «Выполнение плана продаж»
- «Выполнение плана продаж по торговым точкам»
- «Обороты продаж»
- «План-фактный анализ продаж»
- «Прогноз выполнения плана продаж»
- «Обороты заказов»
- «Расчеты с клиентами»
- «Средний чек заказов»

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса ежемесячно проводит оценку работы с помощью отчета KPI торговых представителей.



Планирование продаж по весу

Шаг 1. Пользователь (к примеру, Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса) создал в конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** документ «План продаж», в котором указал плановые значения по весу товаров, к примеру, 160 тонн, которые должны быть проданы в регионах РФ и странах СНГ.

Шаг 2. Пользователь, с ограниченным доступом (к примеру, Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса, который работает с закрепленным за ним регионом) в Служебном документе «План продаж» указал плановые значения по весу, количеству и по суммам продаж, к примеру, для каждого сегмента номенклатуры. Аналогичные действия выполнили в УД другие Менеджеры Коммерческого отдела Центрального офиса, которые работают с другими бизнес-регионами.

Шаг 3. Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса после проверки принял все указанные плановые значения продаж и установил в документе «План продаж» статус **«Утвержден»**.

Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса произвел настройки KPI для мобильных сотрудников, работающих в закрепленном за ним регионе в соответствии с утвержденным планом продаж. Менеджер Коммерческого отдела Центрального офиса создает в УД задания агентам, которые работают в закрепленном за ним регионе, в соответствии с утвержденным планом продаж. Плановые показатели выгружены в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля», чтобы Агенты работающие в закрепленном регионе могли при посещении торговых точек ориентироваться на нужный вес, количество и суммы в заказах.

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса еженедельно контролирует процесс выполнения плана с помощью отчетов:

- «Выполнение плана продаж»
- «Выполнение плана продаж по торговым точкам»
- «Обороты продаж»
- «План-фактный анализ продаж»
- «Прогноз выполнения плана продаж»
- «Обороты заказов»
- «Расчеты с клиентами»
- «Средний чек заказов»

Руководитель Коммерческого отдела Центрального офиса ежемесячно проводит оценку работы с помощью отчета KPI торговых представителей.

Связанные страницы

Разграничение прав доступа в «Агент Плюс: Управление дистрибуцией»

Настройка дистрибуции

Планирование продаж

Настройки для планирования продаж

Документ «План продаж»

План продаж (создание)

Вторичные продажи

Управление продажами дистрибьюторов