4.3.6.23. Прогноз выполнения плана продаж

В статье описывается назначение и перечень данных в отчете «Прогноз выполнения плана продаж».

Применение отчета «Прогноз выполнения плана продаж»

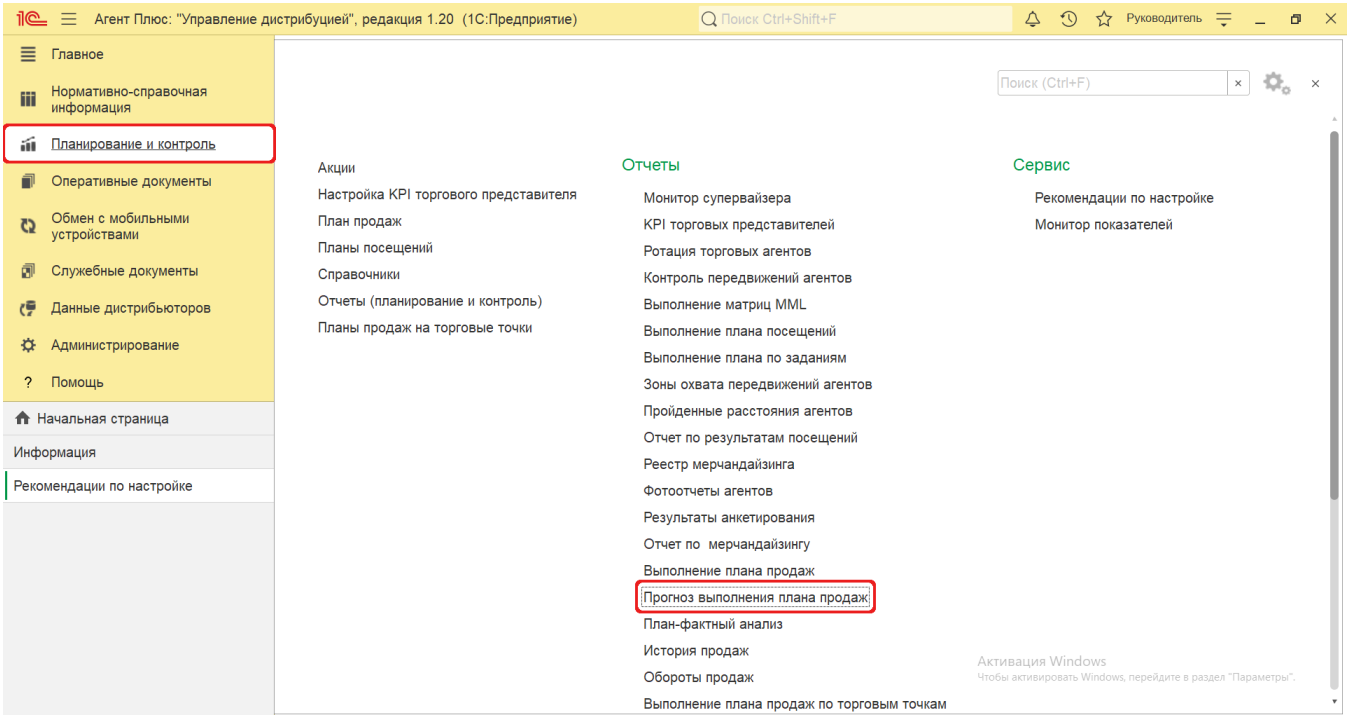
В отчете формируются данные по динамике выполнения плана продаж с учетом изменения данных по оборотам продаж. Данные образуются в конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** по документам «Реализация товаров», которые были оформлены в приложении **«Агент Плюс: Мобильная торговля» (МТ)**.

Назначение отчета «Прогноз выполнения плана продаж»

- Анализ результативности работы мобильных сотрудников в торговых точках всей торговой и дистрибьюторской сети.
- Применение данных для других аналитических отчетов и справок.

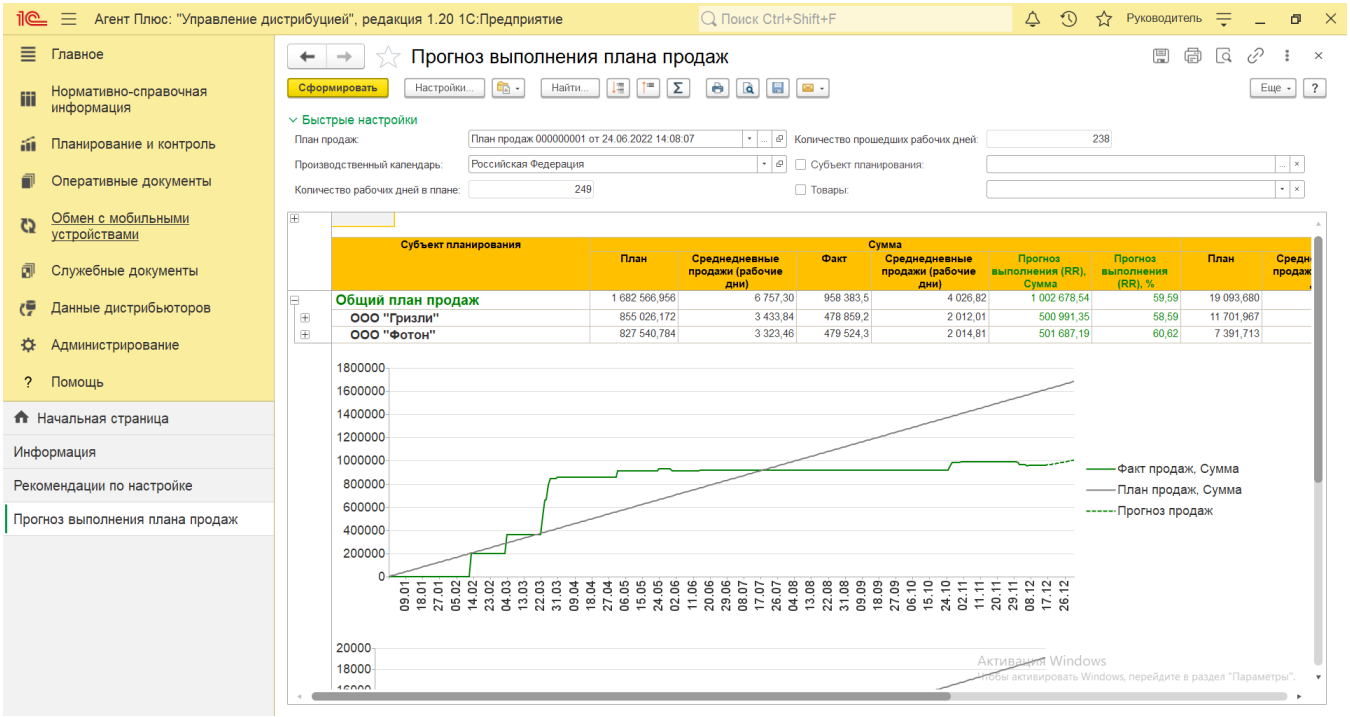
  - **«Субъект/объект планирования»**
  - **«Количество»**
    - **«План»**
    - **«Факт»**
    - **«Факт, Вес»**
    - **«Прогноз выполнения (RR), Количество»**
    - **«Прогноз выполнения (RR), %»**
  - **«Сумма»**
    - **«План»**
    - **«Факт»**
    - **«Прогноз выполнения (RR), Сумма»**
    - **«Прогноз выполнения (RR), %»**

Чтобы сформировать отчет, откройте в разделе **«Планирование и контроль»** **«Отчеты»** и выберите **«Прогноз выполнения плана продаж»**.



Внешний вид

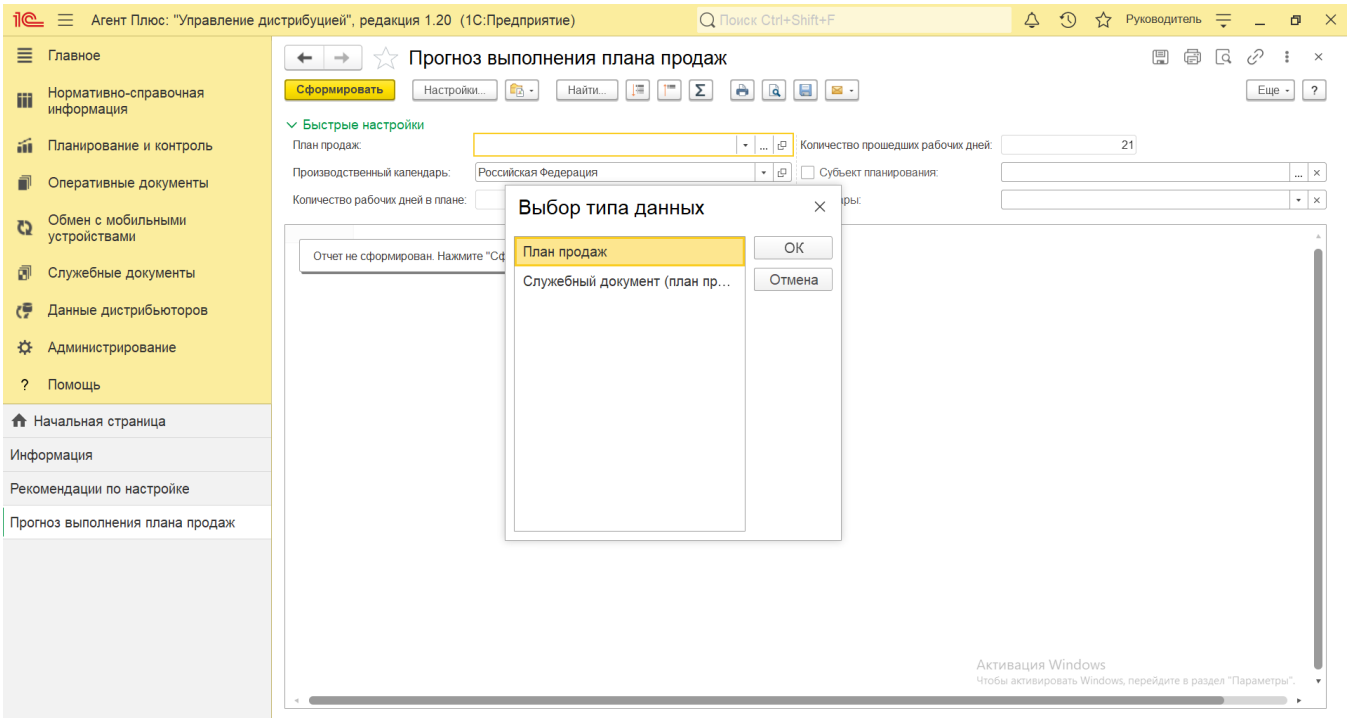
В верхней части окна отчета «Прогноз выполнения плана продаж» находятся системные кнопки управления и поле настроек, ниже отображается информация в колонках табличной части и графическая диаграмма.



Настройки

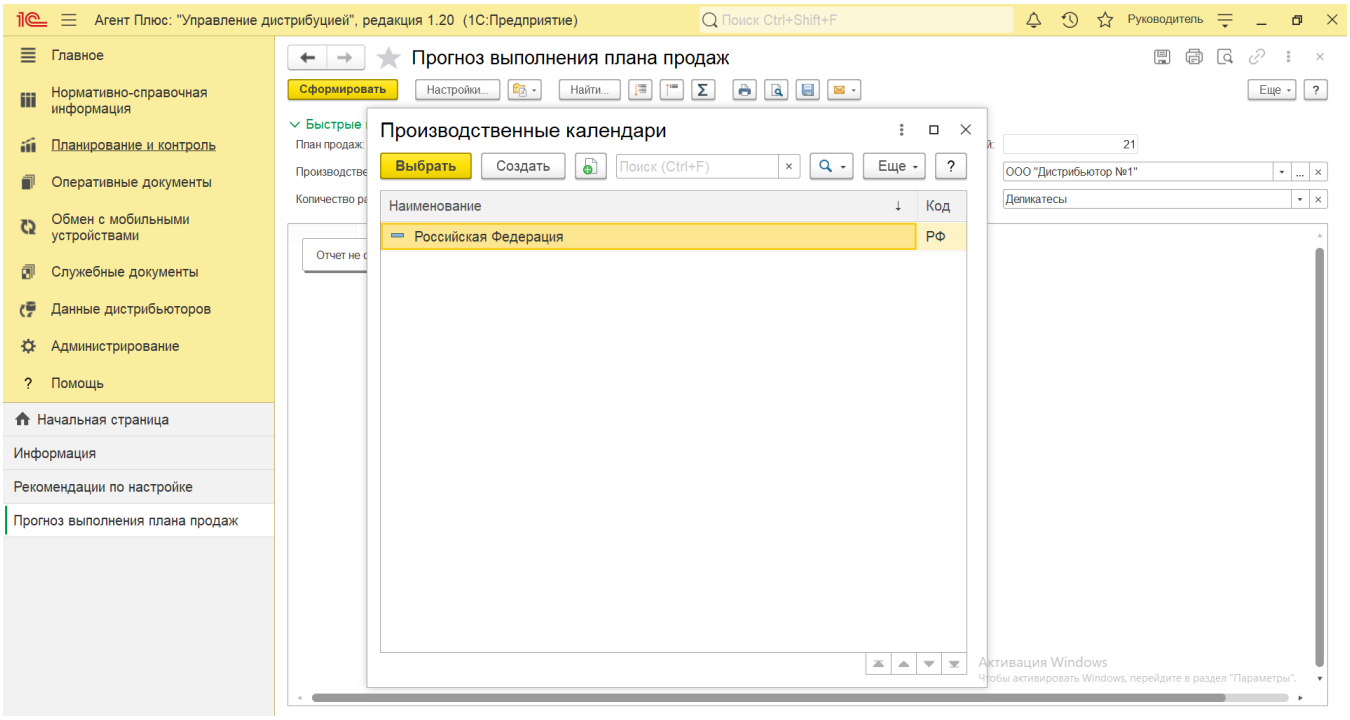
Заполните необходимые параметры на панели **«Быстрые настройки»** для формирования нужных сведений в отчете «Прогноз выполнения плана продаж»:

- **«План продаж»** – укажите утвержденный документ «План продаж», по которому будет производится расчет показателей по выполнению. Для этого нажмите кнопку выбора и в окне **«Выбор типа данных»** укажите основной либо служебный вариант плана продаж, затем нажмите кнопку **«ОК»**. После выбора **«План продаж»** откроется журнал «План продаж», где можно указать один документ, после чего следует нажать кнопку **«Выбрать»**. После выбора **«Служебный документ»** откроется справочник «**Служебный документ (план продаж)**», где можно указать один документ, после чего следует нажать кнопку **«Выбрать»**.

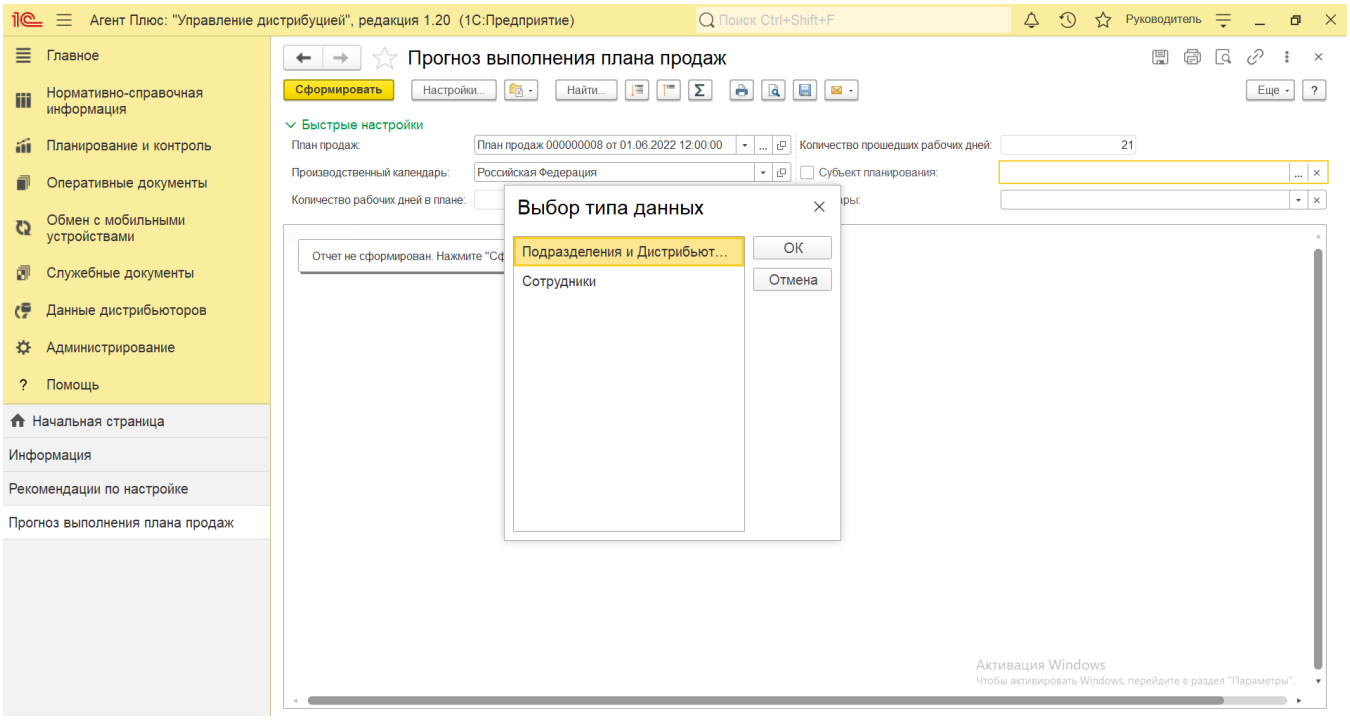


- **«Производственный календарь»** – укажите актуальный производственный календарь, в котором указаны рабочие и выходные дни, чтобы рассчитать значение плана и факта по рабочим дням торговой команды. Для этого нажмите кнопку

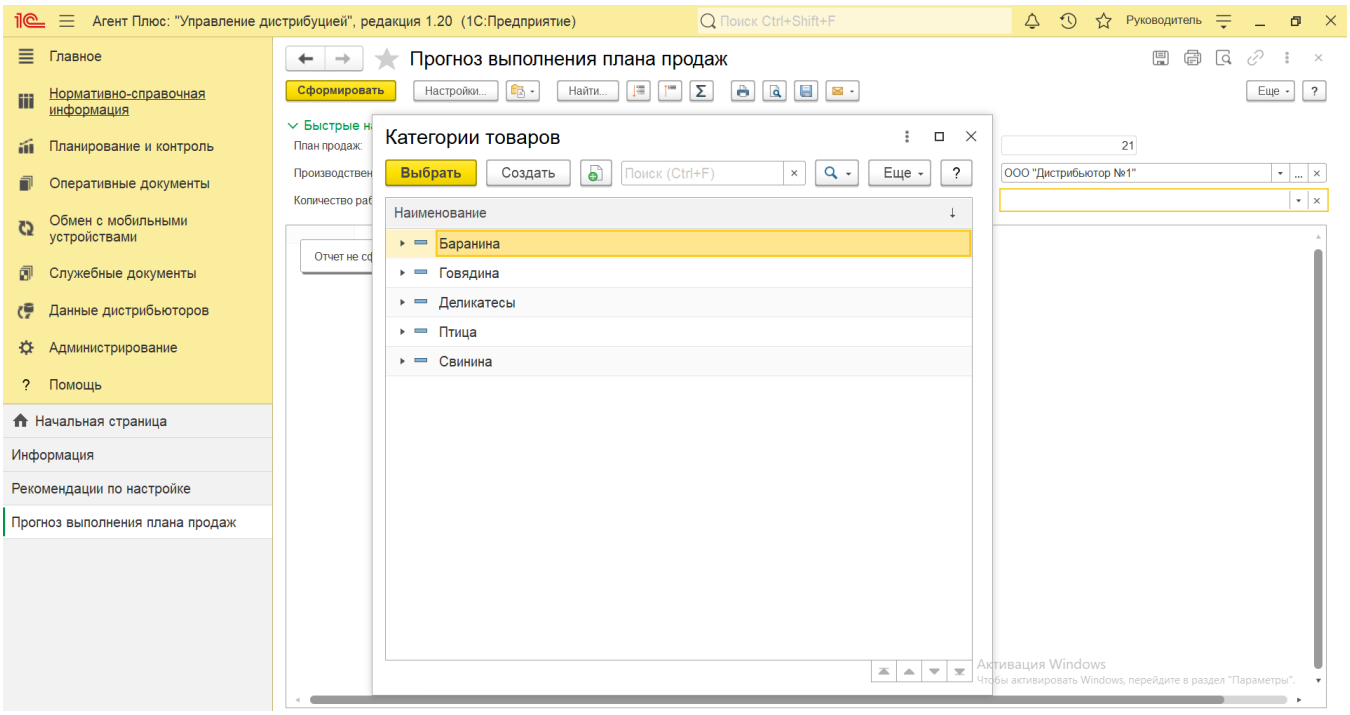
выбора и в окне **«Производственные календари»** укажите основной либо специальный вариант календаря, затем наж мите кнопку **«ОК»**. Настройки производственного календаря производятся в разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции» на вкладке **«Планирование»**.



- **«Субъект планирования»** – для отбора по определенному подразделению или сотруднику нажмите кнопку выбора и в окне **«Выбор типа данных»** укажите нужное значение. После выбора **«Подразделения и дистрибьюторы»** откроетс я справочник «Подразделения и дистрибьюторы», где можно указать одно подразделение, после чего следует нажать кнопку **«Выбрать»**. После выбора **«Сотрудники»** откроется справочник «Сотрудники», где можно указать одного мобильного сотрудника и нажать кнопку **«Выбрать»**.

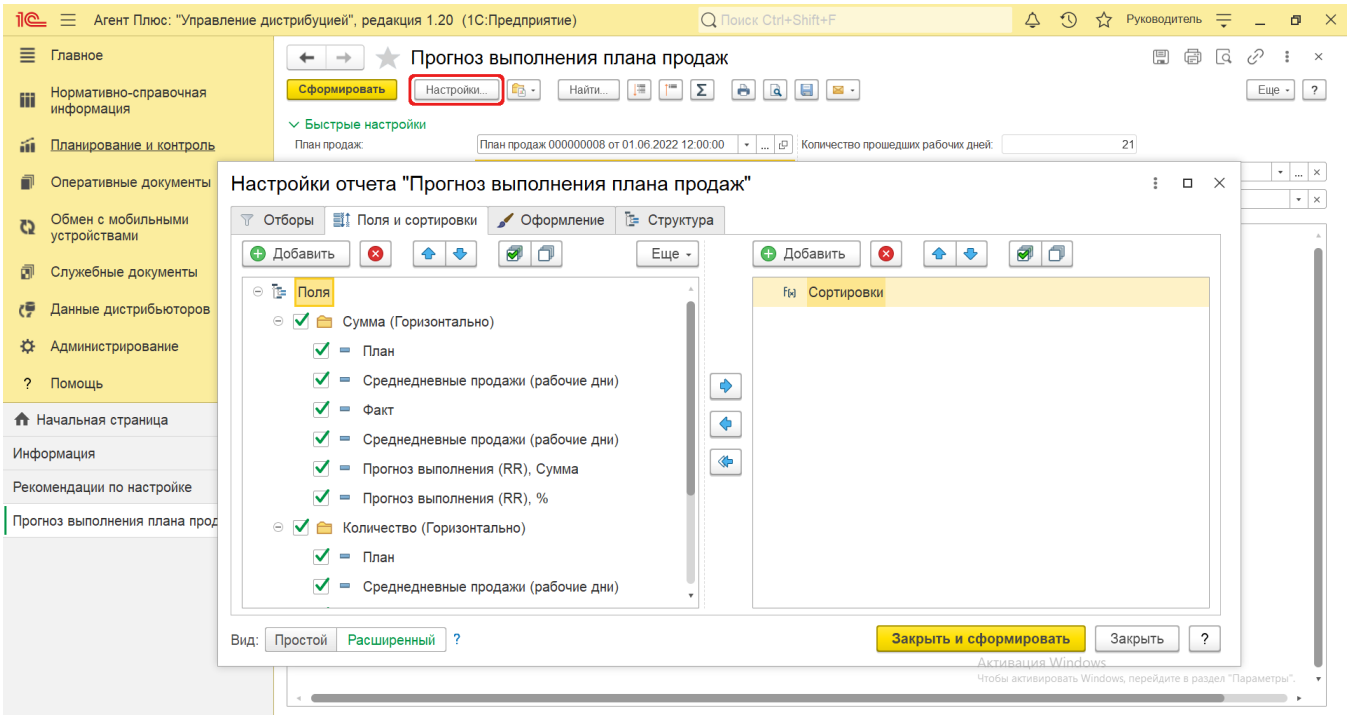


- **«Товары»** – для отбора по определенной категории товаров нажмите кнопку выбора и укажите нужное значение в спра вочнике «Категории товаров».



- **«Количество рабочих дней в плане»** – значение заполняется автоматически исходя из расчета количества рабочих дней в производственном календаре за период в документе, выбранном в поле **«План продаж»**.
- **«Количество прошедших рабочих дней»** – значение заполняется автоматически исходя из расчета рабочих дней, которые уже прошли на момент формирования отчета.

Нажав кнопку **«Настройки»** на панели в верхней части окна отчета «Прогноз выполнения плана продаж» и выбрав вид **«Расширенный»**, можно указать другие параметры для формирования сведений в табличной части и сохранить свой вариант отчета.



Просмотр сведений и актуализация данных

Чтобы сведения отобразились в выбранном варианте отчета «Прогноз выполнения плана продаж», нажмите кнопку **«Сформировать»**.

В табличной части формируются данные в колонках с наименованием в зависимости от показателей планирования, которые были указаны в документе «План продаж» при создании, и полностью повторяет его структуру и иерархию. Подробнее о показателях планирования продаж читайте в статье «План продаж (создание)».

Значения отображаются в ячейках, которые образуют строки.

Для удобства просмотра отчета можно скрыть панель быстрых настроек, нажав активную кнопку рядом с наименованием пан ели **«Быстрые настройки»**.

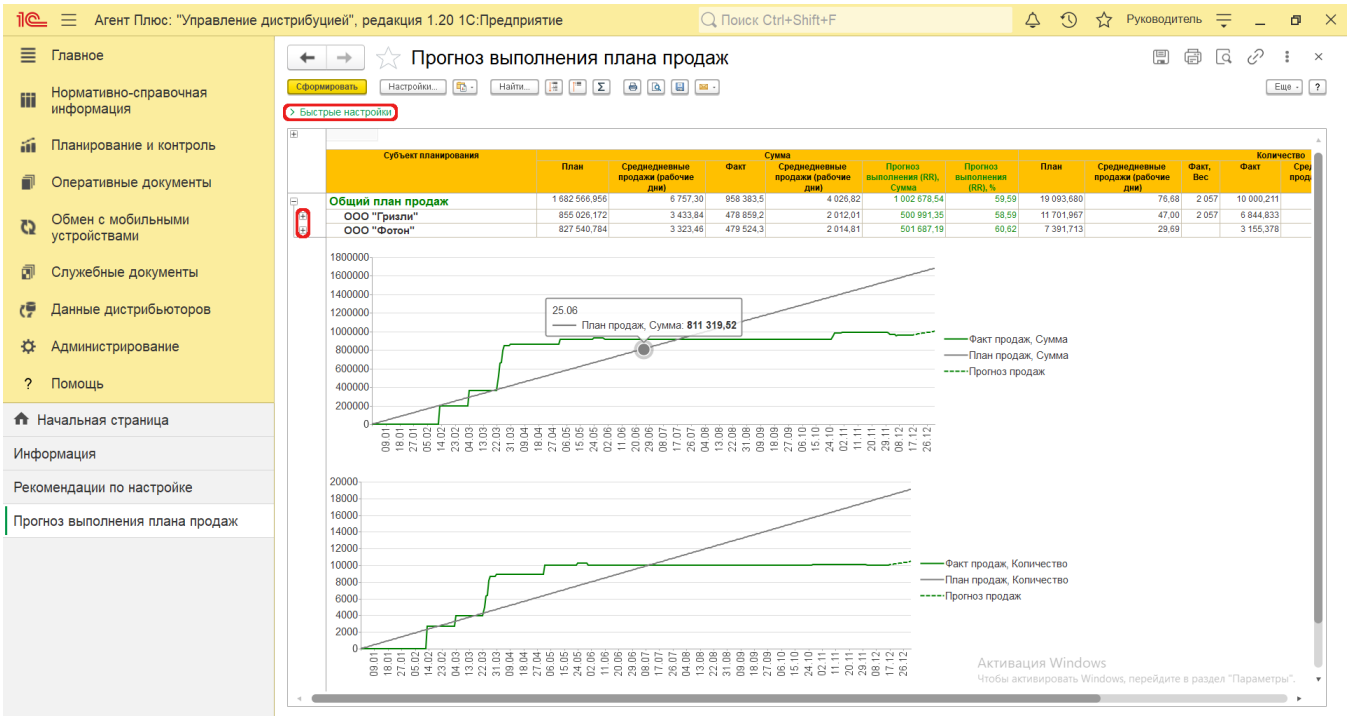


График функции отчета отображает следующие данные:

- Серая прямая линия - фактическое значение плана.
- Сплошная ломанная линия - значение факта продаж:
  - менее 30% - красный цвет линии;
  - от 30% до 50% - желтый цвет линии;
  - более 50% - зеленый цвет линии;
- Пунктирная ломанная линия - прогноз значения плана продаж.

Если в документе «План продаж» указаны значения по количеству и сумме одновременно, то в отчете отображается два графика.

Для удобства просмотра данных в табличной части при наведении указателем мыши на точку на графике можно открыть окно с краткими сведениями .

В колонке **«Субъект планирования»** текст выделяется цветом в случаях:

- если продажи товаров произведены мобильными сотрудниками дистрибьюторов, то выделены синим цветом – **«Агент»**;
- если в документе «План продаж» отсутствуют плановые показатели подразделения, то они выделены оповещением красного цвета – **«Не распределено»**;
- если продажи товаров не были запланированы в документе «План продаж», но фактически были проданы, то они отображаются в отдельных строках и подразделение выделено оповещением красного цвета – **«Не распределено»**.

При двойном клике мыши в ячейке с наименованием доступна возможность быстрого перехода в справочники и документы:

- в колонке с ФИО Агента открывается карточка сотрудника из справочника «Сотрудники»;
- в колонке с наименованием подразделения открывается карточка из справочника «Подразделения и дистрибьюторы»;
- в колонках **«Факт, Вес»**, **«Количество/Факт»** открывается форма отчета «Обороты продаж» с установленным отбором по сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду.

Чтобы найти определенный текст в отчете, нажмите кнопку **«Найти»**. Откроется окно «Поиск». Командная панель в окне поиска – стандартная, системная.

Чтобы открыть сразу все строки отчета, нажмите кнопку «Развернуть все группы» .

Чтобы закрыть сразу все строки отчета, нажмите кнопку «Свернуть все группы» .

Чтобы отправить отчет на печать, нажмите кнопку «Печать результата отчета» . Откроется установленное по умолчанию в операционной системе приложение для печати.

Для предварительного просмотра нажмите кнопку «Предварительный просмотр документа перед печатью». Откроется установленное по умолчанию в операционной системе приложение просмотра.

Для сохранения отчета в формате документов MSOffice нажмите кнопку «Сохранить результат отчета в файл». Откроется окно проводника для выбора нужного типа файла и места хранения.

Для отправки отчета по электронной почте, нажмите кнопку «Отправить отчет по электронной почте». Доступно три варианта:

- **«Отправить сейчас»**
- **«Создать рассылку отчетов»**
- **«Включить в существующую рассылку отчетов»**

Для актуализации данных в отчете **«Прогноз выполнения плана продаж»** необходимо произвести:

- Настройки в разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции».
- Настройки для планирования продаж.
- Настройки обмена данными:
  - для отдельной конфигурации (без других учетных систем 1С) в разделе «Обмен с мобильными устройствами».
  - для консолидации данных при использовании сервиса «Т-Обмен» произвести активацию канала «Т-Обмен» в «Личном кабинете» и синхронизацию данных по Т-Обмену.

Формулы расчета

Для расчета берутся сведения за указанный период из документов, созданных мобильными сотрудниками в МТ.

Наименование	Расчет
«Субъект планирования»	В группе отображаются указанные в документе «План продаж», по которому формируется отчет, подразделения и сотрудники.
«Количество»	В группе отображаются расчеты документов «Реализация» и количественные показатели, указанные в документе «План продаж», по которому формируется отчет.
• **«План»**	Сложение количества всех товаров, запланированных в документе «План продаж» за период, выбранный в отчете.
• «Среднедневные продажи (рабочие дни)»	Среднее значение = общее количество запланированных продаж за месяц в документе «План продаж» / количество прошедших рабочих дней за период действия плана.
• **«Факт»**	Сложение всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
• **«Факт, Вес»**	Сложение веса всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
• «Среднедневные продажи (рабочие дни)»	Среднее значение = общее количество фактических продаж за месяц / количество прошедших рабочих дней за период, выбранный в отчете.

«Сумма»	В группе отображаются расчеты документов «Реализация» и плановые суммы, указанные в документе «План продаж», по которому формируется отчет.
• **«План»**	Сложение сумм товаров, запланированных в документе «План продаж» за период, выбранный в отчете.
• «Среднедневные продажи (рабочие дни)»	Среднее значение = общая сумма запланированных продаж за месяц в документе «План продаж» разделенная на количество прошедших рабочих дней за период действия плана.
• **«Факт»**	Сложение всех сумм товаров в документах «Реализация товаров», запланированных в документе «План продаж».
• «Среднедневные продажи (рабочие дни)»	Среднее значение = общая сумма фактических продаж за месяц разделенная на количество прошедших рабочих дней за период, выбранный в отчете.
«Прогноз выполнения (RR*), Количество»	Сложение количества всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете, разделение на количество прошедших рабочих дней и умножение на количество рабочих дней за весь период.
«Прогноз выполнения (RR*), Сумма»	Сложение сумм всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете, разделение на количество прошедших рабочих дней и умножение на количество рабочих дней за весь период.
«Прогноз выполнения (RR*), %»	Процентное соотношение = доля значений «Прогноз выполнения (RR)» (сумма и/или количество) по отношению к значению «План».

***RR (Run Rate)** - термин, обозначающий прогноз выполнения плана продаж.

Связанные страницы

Документ «План продаж»

Прямые продажи

Планирование продаж

Управление продажами дистрибьюторов

Планирование и контроль