

## 4.3.6.23. Прогноз выполнения плана продаж

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

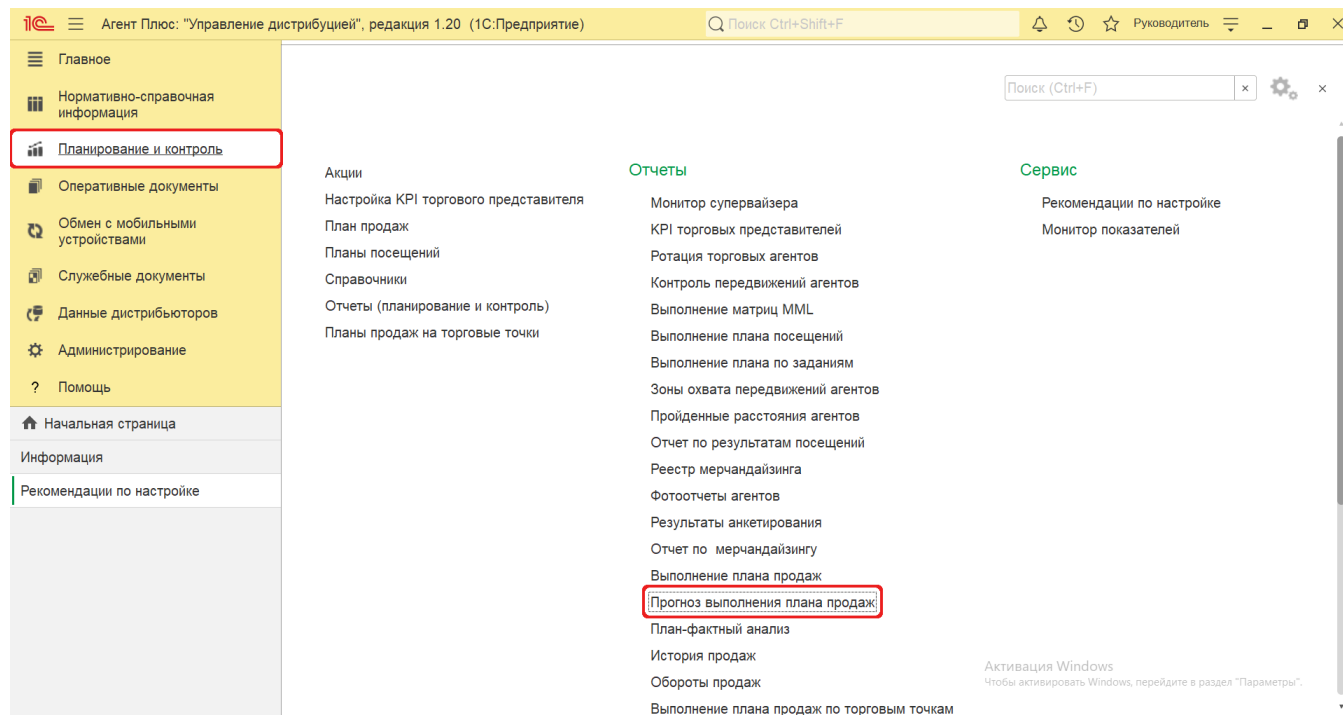
### Применение отчета «Прогноз выполнения плана продаж»

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»

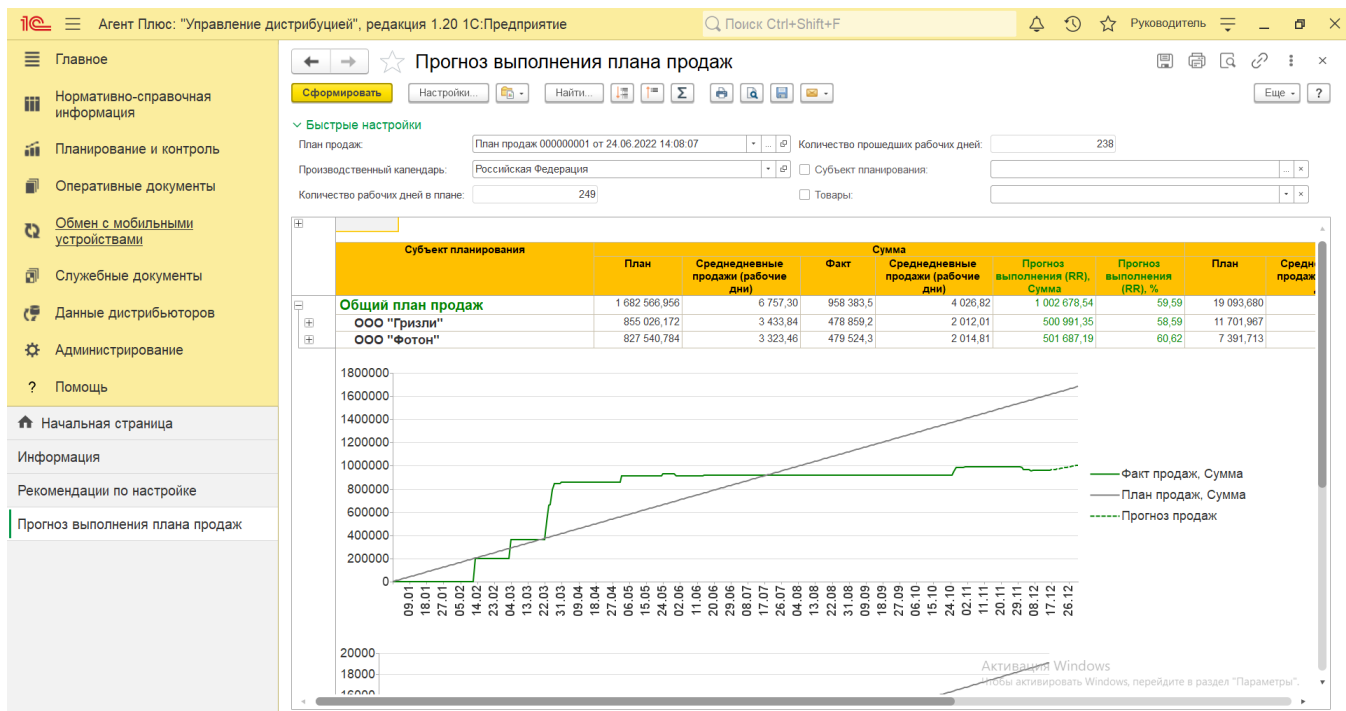
- Анализ результативности работы мобильных сотрудников в торговых точках всей торговой и дистрибьюторской сети.
- Применение данных для других аналитических отчетов и справок.
  - «**Субъект/объект планирования**»
  - «**Количество**»
    - «**План**»
    - «**Факт**»
    - «**Факт, Вес**»
    - «**Прогноз 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

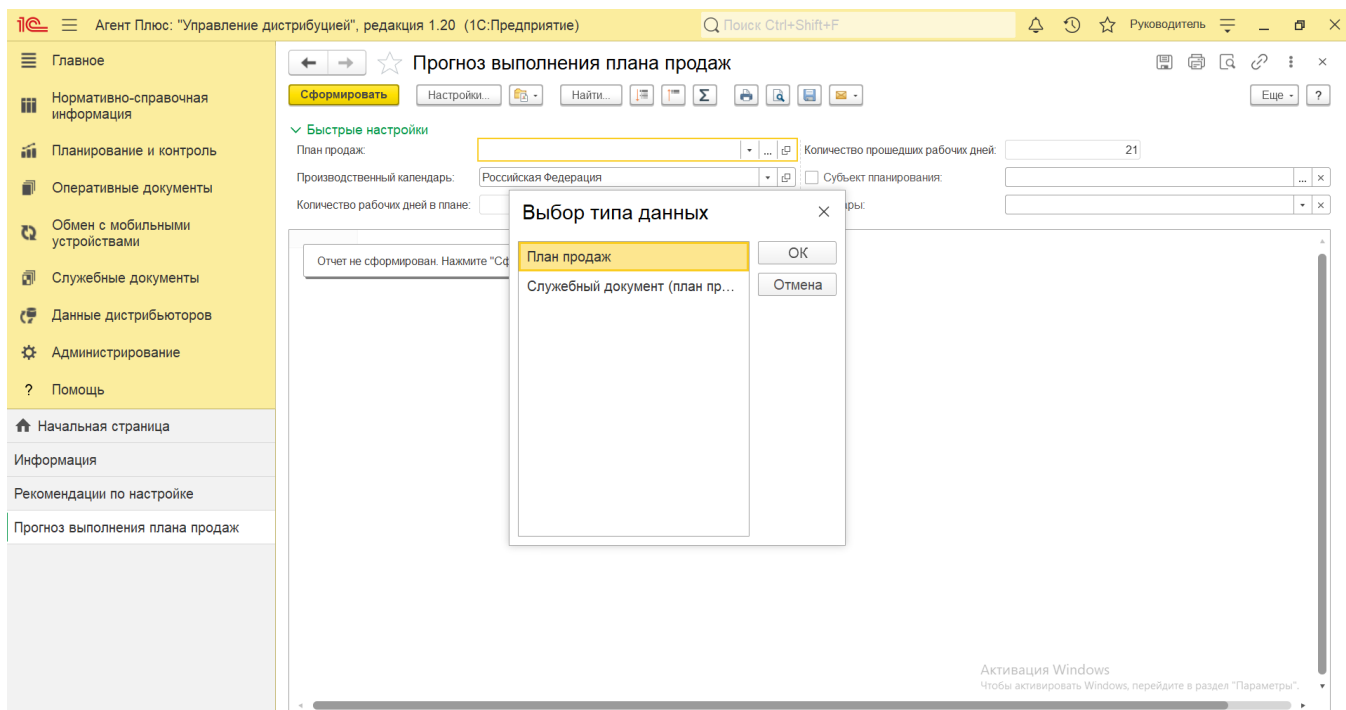
В верхней части окна отчета «Прогноз выполнения плана продаж» находятся **системные кнопки управления** и поле настроек, ниже отображается информация в колонках табличной части и графическая диаграмма.



## Настройки

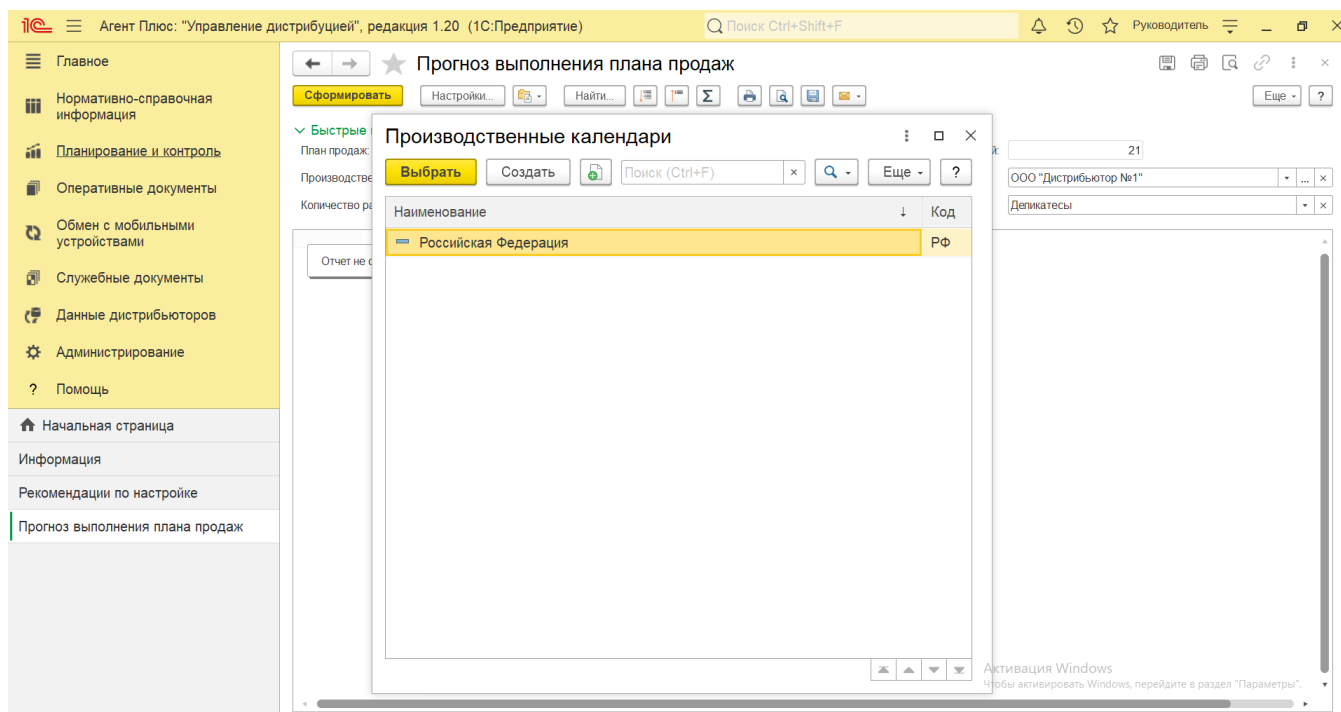
Заполните необходимые параметры на панели «**Быстрые настройки**» для формирования нужных сведений в отчете «Прогноз выполнения плана продаж»:

- «**План продаж**» – укажите утвержденный документ «**План продаж**», по которому будет производиться 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**».

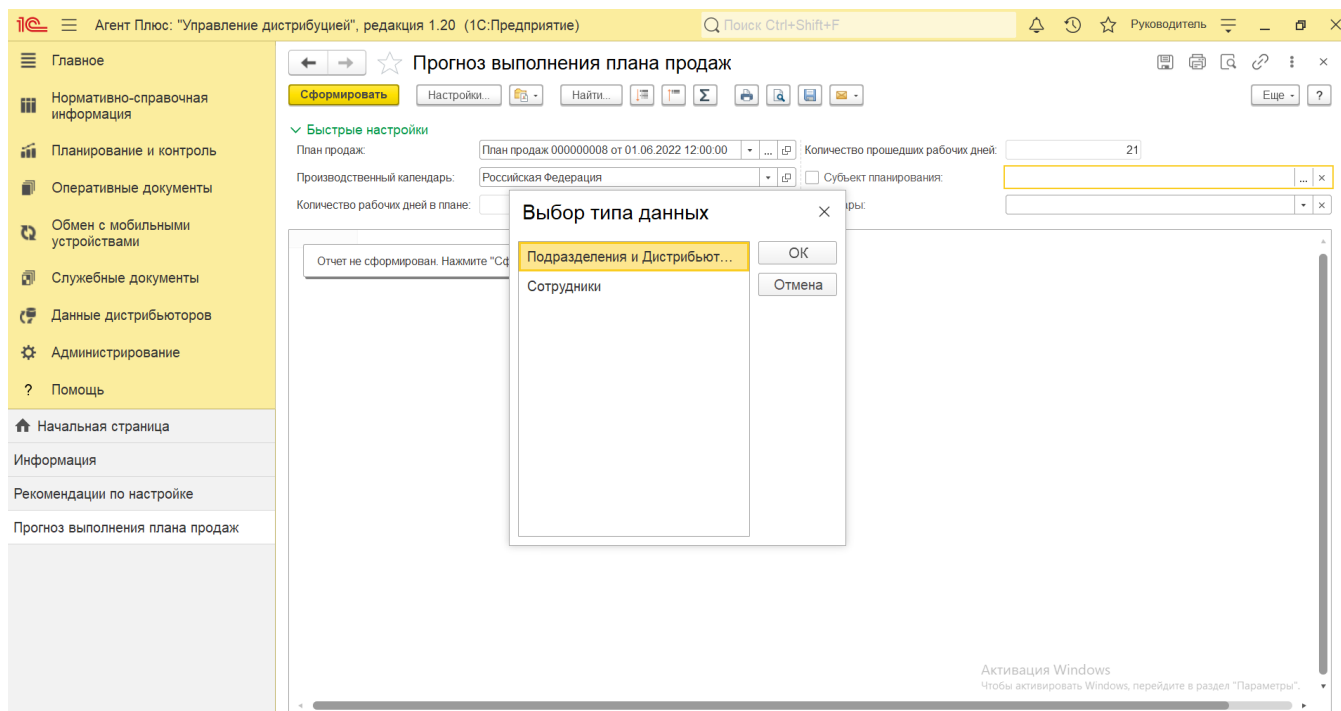


- «**Производственный календарь**» – укажите актуальный производственный календарь, в котором указаны рабочие и выходные дни, чтобы рассчитать значение плана и факта по рабочим дням торговой команды. Для этого нажмите кнопку

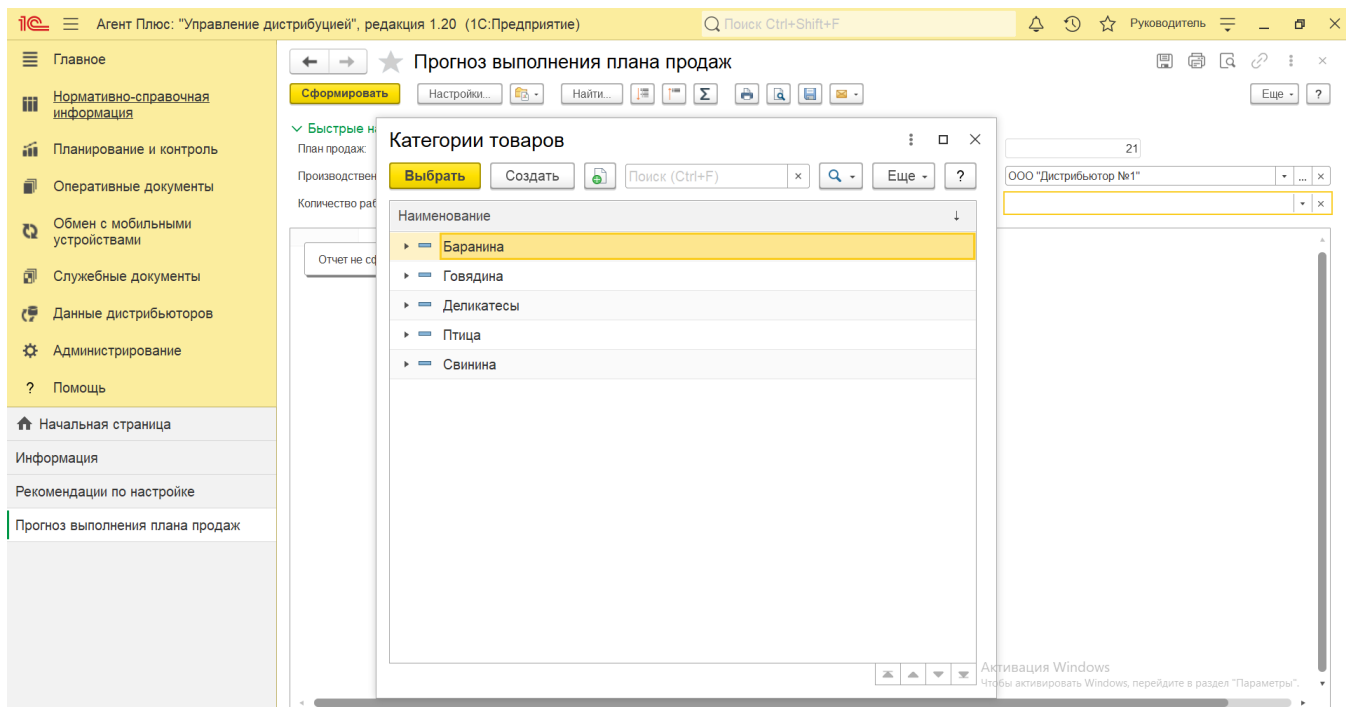
выбора и в окне **«Производственные календари»** укажите основной либо специальный вариант календаря, затем нажмите кнопку **«ОК»**. Настройки производственного календаря производятся в разделе «Администрирование» **«Настройка дистрибуции»** на вкладке **«Планирование»**.



- **«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»** откроется 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»**.

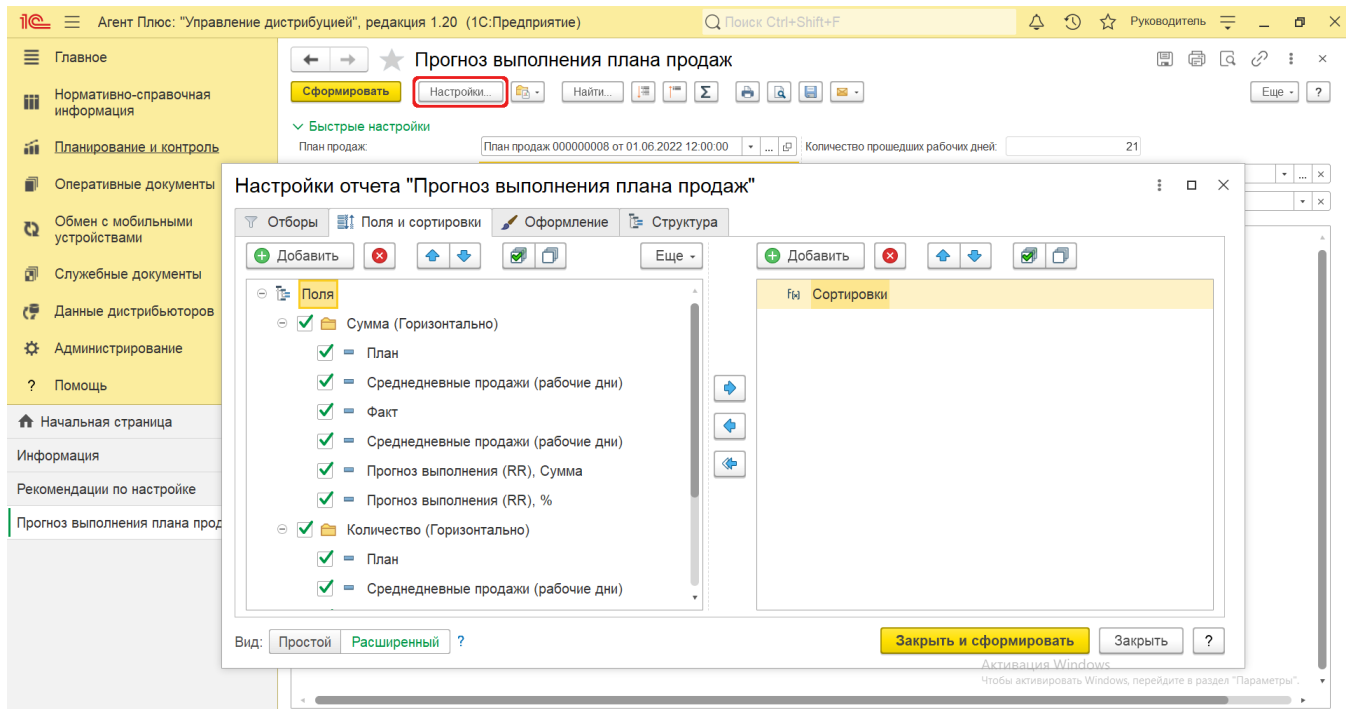


- **«Товары»** – для отбора по определенной категории товаров нажмите кнопку выбора и укажите нужное значение в справочнике **«Категории товаров»**.



- **«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 отображались 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 панели **«Быстрые настройки»**.

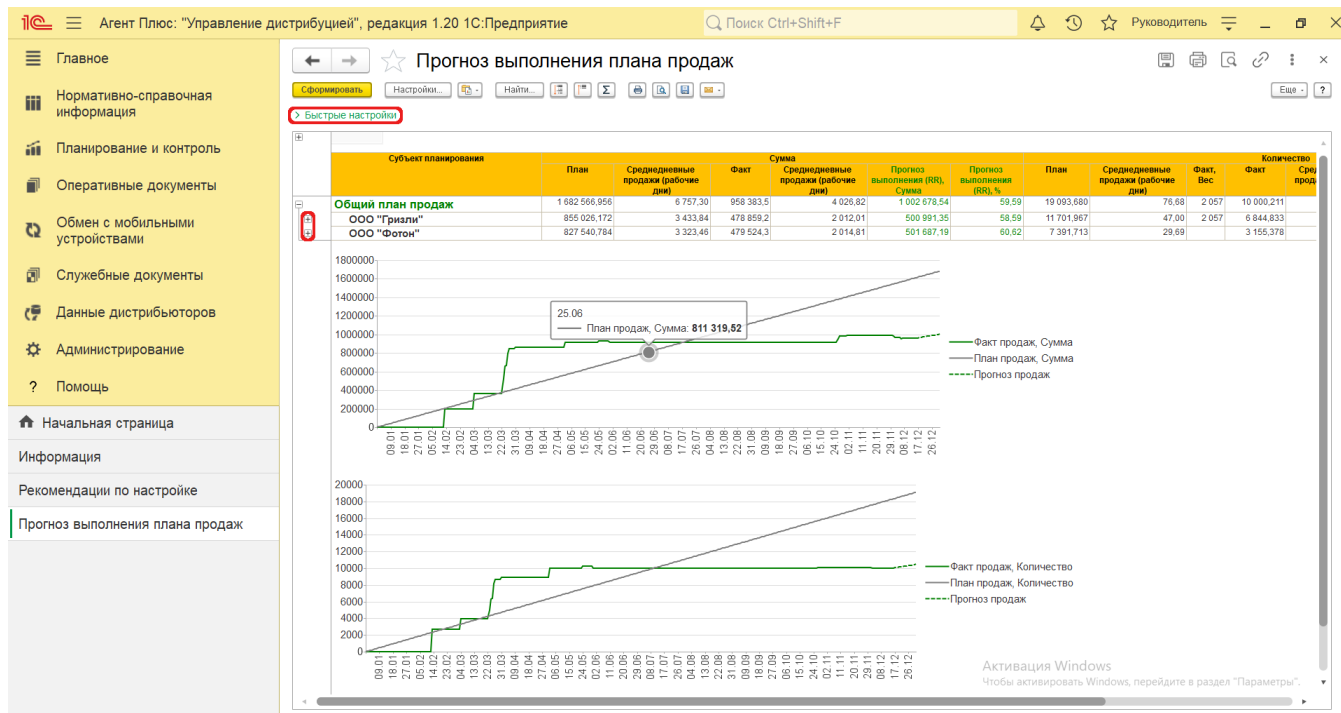


График функции отчета отображает следующие данные:

- 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
<b>«Субъект планирования»</b>	В группе отображаются указанные в документе <a href="#">«План продаж»</a> , по которому формируется отчет, подразделения и сотрудники.
<b>«Количество»</b>	В группе отображаются расчеты документов <a href="#">«Реализация»</a> и количественные показатели, указанные в документе <a href="#">«План продаж»</a> , по которому формируется отчет.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>«План»</b></li></ul>	Сложение количества всех товаров, запланированных в документе <a href="#">«План продаж»</a> за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>«Среднедневные продажи (рабочие дни)»</b></li></ul>	Среднее значение = общее количество запланированных продаж за месяц в документе <a href="#">«План продаж»</a> / количество прошедших рабочих дней за период действия плана.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>«Факт»</b></li></ul>	Сложение всех товаров из документов <a href="#">«Реализация товаров»</a> за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>«Факт, Вес»</b></li></ul>	Сложение веса всех товаров из документов <a href="#">«Реализация товаров»</a> за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>«Среднедневные продажи (рабочие дни)»</b></li></ul>	Среднее значение = общее количество фактических продаж за месяц / количество прошедших рабочих дней за период, выбранный в отчете.

<b>«Сумма»</b>	В группе отображаются расчеты документов <a href="#">«Реализация»</a> и плановые суммы, указанные в документе <a href="#">«План продаж»</a> , по которому формируется отчет.
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>«План»</b></li> </ul>	Сложение сумм товаров, запланированных в документе <a href="#">«План продаж»</a> за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"> <li>«Среднедневные продажи (рабочие дни)»</li> </ul>	Среднее значение = общая сумма запланированных продаж за месяц в документе <a href="#">«План продаж»</a> разделенная на количество прошедших рабочих дней за период действия плана.
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>«Факт»</b></li> </ul>	Сложение всех сумм товаров в документах <a href="#">«Реализация товаров»</a> , запланированных в документе <a href="#">«План продаж»</a> .
<ul style="list-style-type: none"> <li>«Среднедневные продажи (рабочие дни)»</li> </ul>	Среднее значение = общая сумма фактических продаж за месяц разделенная на количество прошедших рабочих дней за период, выбранный в отчете.
<b>«Прогноз выполнения (RR*), Количество»</b>	Сложение количества всех товаров из документов <a href="#">«Реализация товаров»</a> за период, выбранный в отчете, деление на количество прошедших рабочих дней и умножение на количество рабочих дней за весь период.
<b>«Прогноз выполнения (RR*), Сумма»</b>	Сложение сумм всех товаров из документов <a href="#">«Реализация товаров»</a> за период, выбранный в отчете, деление на количество прошедших рабочих дней и умножение на количество рабочих дней за весь период.
<b>«Прогноз выполнения (RR*), %»</b>	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](#)