

4.3.6.1. KPI торговых представителей

 В статье описывается назначение и перечень данных в отчете «KPI торговых представителей».

Применение отчета «KPI торговых представителей»

В отчете формируются данные по ключевым показателям эффективности мобильных сотрудников, которые были определены в документах «План продаж», «План посещения», «Настройка KPI торгового представителя», «Планы продаж на торговые точки». Данные образуются в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) по документам продаж, которые были созданы в приложении «Агент Плюс: Мобильная торговля» (МТ).

Назначение отчета «KPI торговых представителей»

- Анализ результативности работы мобильных сотрудников в точках продаж всей торговой и дистрибьюторской сети.
- Анализ результативности работы в точках продаж определенного [Агента](#).
- Анализ результативности работы в точках продаж руководителя команды мобильных сотрудников и его [Агентов](#).
- Применение данных для других аналитических отчетов и справок.

- **Вариант отчета «KPI торговых представителей по дате»**

- «Агент»
- «Дата посещения»
- «Продажи, факт»
 - «Количество»
 - «Вес»
 - «Сумма»
- «Визиты»
 - «Плановые»
 - «План, факт»
 - «% выполненных по плану»
 - «Незапланированные (в день посещения)»
 - «Отсутствующие в плане на период»
 - «Всего фактических»
 - «Посещения новых точек»
- «Результативность»
 - «Сумма заказов»
 - «Количество заказов»
 - «Результативность (% заказов по запланированным посещениям)»

- **Вариант отчета «KPI торговых представителей по показателям дистрибуции»**

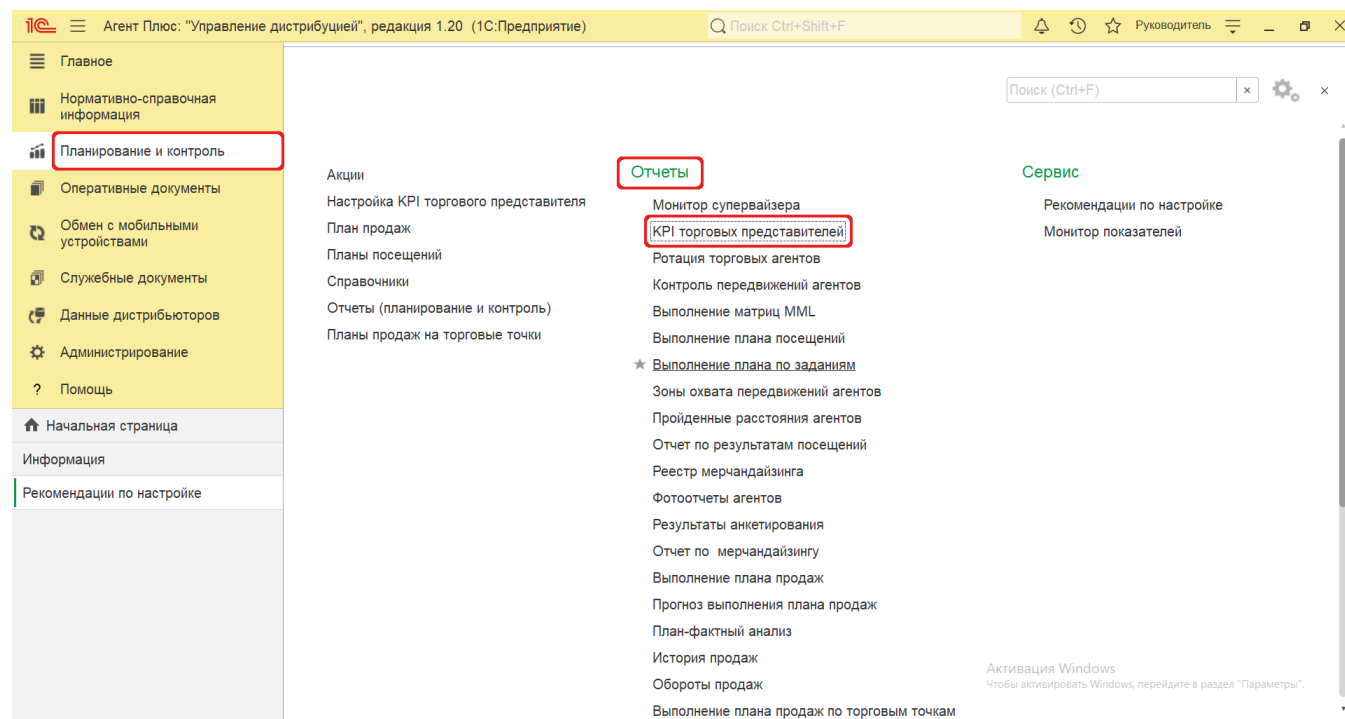
- «Подразделение»
- «Процент выполнения»
- «Агент»
- «Показатель планирования»
- «План»
- «Факт»
- «Норма выполнения»
- «Итого»

- **Вариант отчета «KPI торговых представителей по руководителю»**

- «Супервайзер»
- «Агент»
- «Клиентская база»
 - «Общая клиентская база (ОКБ)»
 - «АКБ продаж»
 - «АКБ продаж/ОКБ, %»
 - «АКБ заказов»
 - «АКБ заказов/ОКБ, %»
- «Продажи, факт»
 - «Количество»
 - «Сумма»
- «Визиты»
 - «Плановые»
 - «План, факт»
 - «% выполненных по плану»
 - «Всего фактических»
- «Результативность»
 - «Сумма заказов не по плану»
 - «Сумма заказов по запланированным посещениям»
 - «Сумма заказов»
 - «Количество заказов»
 - «Средний заказ (от фактических)»

- «**Результативность (% заказов по запланированным посещениям)**» **Результативный визит** – это выполненный по плану визит, в результате которого был создан документ «Заказ».
- «**Результативность (% заказов по фактическим посещениям)**»
- «**План продаж**»
 - «**Количество, план**»
 - «**Количество, факт**»
 - «**Сумма, план**»
 - «**Сумма, факт**»
 - «**Процент выполнения**»
- «**Итого**»

Чтобы сформировать отчет, откройте в разделе «**Планирование и контроль**» «**Отчеты**» и выберите «**KPI торговых представителей**».



Внешний вид

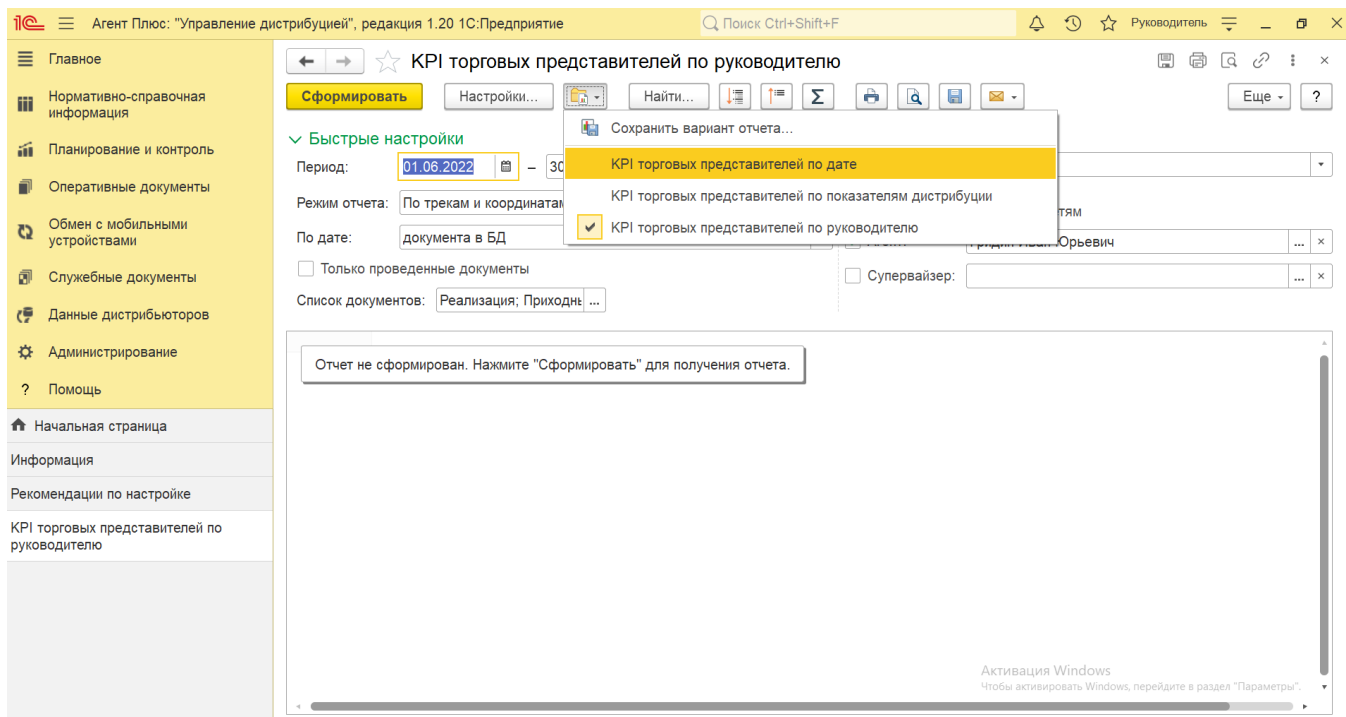
В верхней части окна отчета «KPI торговых представителей» находятся **системные кнопки управления** и поле настроек, ниже отображается информация в колонках табличной части в зависимости от настроек.

На верхней панели нажмите кнопку



«**Варианты отчета**» и в списке включите флажок рядом с наименованием формы отчета, которая должна отображаться:

- «**KPI торговых представителей по дате**»
- «**KPI торговых представителей по показателям дистрибуции**»
- «**KPI торговых представителей по руководителю**»



Настройки

В зависимости от выбранной формы отчета отображаются различные настройки:

Этот вариант отчета отображает итоги работы команды мобильных сотрудников за указанный в настройках отчета период времени.

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

Агент	Продажи, факт	Визиты	План, факт	% выполненных по плану	Незапланированные (в день посещения)	Отсутствующий план на пер
Дата посещения	Количество	Вес	Сумма	Плановые		
24.03.2022	2	367	21 603	7		1
25.03.2022	3		5 817,8	16		
26.03.2022	1	1 080	129 428	10		
27.03.2022	1		55 500	12		
28.03.2022				16		
29.03.2022				10		
30.03.2022				31		
31.03.2022	1		10 800	7		

- **«Период»** – укажите даты, по которым будет сформирован отчет. Нажмите кнопку в виде календарика  для выбора даты начала. Затем, с помощью аналогичной кнопки, 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.). Максимальное значение временного периода не ограничено.

- **«Режим отчета»** – укажите параметры, по которым будут формироваться сведения в табличной части отчета. Нажмите кнопку выбора и укажите один из параметров:
 - **«По трекам и координатам документов»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по данным треков передвижения [Агента](#) и по координатам документов за указанный в отчете период.
 - **«По документам»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по наличию документ(а/ов), созданных [Агентом](#) за указанный в отчете период. При этом координаты места создания документов не учитываются.
 - **«По координатам документов»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по данным координат документов, созданных за указанный в отчете период.



Выбранный режим отчета не влияет на расчет расстояния по факту в отчете.

- **«По дате»** – укажите параметры времени создания документов продаж, по которым будут формироваться сведения в табличной части отчета. Нажмите кнопку выбора и укажите один из параметров:
 - **«документа в БД»** – расчеты будут производиться по датам загрузки документов в [ЦБД](#).
 - **«создания в МУ»** – расчеты будут производиться по датам создания документов сотрудником в мобильном устройстве.
- **«Только проведенные документы»** – в поле устанавливается режим, при котором в отчете формируются сведения только по проведенным документам. Если необходимо сформировать отчет по всем документам, то флажок  устанавливать не нужно.
- **«Список документов»** – укажите виды документов, которые будут учитываться в отчете при подсчете количества визитов. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне включите флажок  рядом с наименованием документа. Если во время визита [Агентом](#) был создан документ вида, который не указан в списке, то такой визит не будет включен в отчет.
- **«Использовать данные, полученные по мобильным сетям»** – в поле устанавливается режим, при котором в отчете формируются сведения по данным, полученным с помощью вышек сотовой связи и точек Wi-Fi. Данный режим применяется, если используется мобильное приложение ниже версии 1.0.23.0. В актуальной версии установлен автоматический выбор источника и флажок  устанавливать не нужно (подробнее читайте в статье [«Описание формата обмена данными»](#)).
- **«Агент»** – укажите для отбора значение из справочника [«Сотрудники»](#), если требуется сформировать отчет по документам определенного [Агента](#) или нескольких. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне нажмите кнопку «Подбор». После выбора сотрудник(а/ов) необходимо в окне **«Агент»** включить флажок  в строке рядом с именем и нажать кнопку «ОК».

Этот вариант отчета отображает итоги работы команды мобильных сотрудников в разрезе различных [показателей дистрибуции](#) за указанный в настройках отчета период времени.

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

- **«Период»** – укажите даты, по которым будет сформирован отчет. Нажмите кнопку в виде календаря  для выбора даты начала. Затем, с помощью аналогичной кнопки, 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.). Максимальное значение временного периода не ограничено.
- **«Агент»** – укажите значение из справочника [«Сотрудники»](#), если требуется сформировать отчет по документам определенного [Агента](#) или нескольких. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне нажмите кнопку **«Подбор»**. После выбора сотрудник(а/ов) необходимо в окне **«Агент»** включить флажок  в строке рядом с его именем и нажать кнопку «ОК».
- **«Подразделение»** – укажите значение из справочника [«Подразделения и дистрибьюторы»](#), если требуется сформировать отчет по документам, созданным сотрудниками определенного подразделения.
- **«КРІ торгового представителя»** – укажите значение из проведенного документа [«Настройка КРІ торгового представителя»](#), если требуется сформировать отчет по ключевым показателям эффективности [Агентов](#) собственной торговой сети или [сотрудников](#), которые работают у [Дистрибьюторов](#).
- **«Показатели планирования»** – укажите значение из справочника [«Показатели дистрибуции»](#), если требуется сформировать отчет по определенному показателю планирования. Для этого нажмите кнопку выбора, указав одно значение в окне **«Показатели дистрибуции»**, нажмите кнопку **«Выбрать»**.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 1С:Предприятие

Поиск Ctrl+Shift+F

Администратор

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

KPI торговых представителей по показателям дистрибуции

KPI торговых представителей по показателям дистрибуции

Сформировать Настройки... Найти...

Быстрые настройки

Период: 01.06.2021 - 10.11.2021

✓ KPI торгового представителя: Настройка KPI торгового представителя

✓ Агент: Гридин Иван Юрьевич

✓ Показатель планирования: АКБ заказов

✓ Подразделение: ООО "Гризли"

Параметры: Период: 01.06.2021 - 10.11.2021
 Режим отчета: По трекам и координатам документов
 По дате: По Дате Создания ВМУ
 Только проведенные документы: Нет
 Список документов: Реализация; Приходный кассовый ордер; Расходный кассовый ордер; Заказ; Мерчендайзинг; Посещение; Задание
 План продаж:
 Использовать данные, полученные по мобильным сетям: Нет

Отбор: Агент Равно "Гридин Иван Юрьевич" И
 Подразделение Равно "ООО "Гризли"" И
 KPI торгового представителя Равно "Настройка KPI торгового представителя 000000001 от 31.08.2021 10:46:59" И
 Показатель планирования Равно "АКБ заказов"

Подразделение	Агент	Показатель планирования	План	Факт	Норма выполнения	Процент выполнения
ООО "Гризли"	Гридин Иван Юрьевич	АКБ заказов	35,00	10	70,00	28,57
Итого						28,57

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

Этот вариант отчета отображает итоги работы руководителя и его команды мобильных сотрудников за указанный в настройках отчета период времени.

Заполните необходимые параметры на панели «Быстрые настройки» для формирования нужных сведений в отчете:

- **«Период»** – укажите даты, по которым будет сформирован отчет. Нажмите кнопку в виде календаря  для выбора даты начала. Затем, с помощью аналогичной кнопки, 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.). Максимальное значение временного периода не ограничено.
- **«Режим отчета»** – укажите параметры, по которым будут формироваться сведения в табличной части отчета. Нажмите кнопку выбора и укажите один из параметров:
 - **«По трекам и координатам документов»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по данным треков передвижения **Агента** и по координатам документов за указанный в отчете период.
 - **«По документам»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по наличию документ(а/ов), созданных **Агентом** за указанный в отчете период. При этом координаты места создания документов не учитываются.
 - **«По координатам документов»** – факт посещения торговой точки будет рассчитан по данным координат документов, созданных за указанный в отчете период.
- **«По дате»** – укажите для отбора параметры времени создания документов продаж, по которым будут формироваться сведения в табличной части отчета. Нажмите кнопку выбора и укажите один из параметров:
 - **«документа в БД»** – расчеты будут производиться по датам загрузки документов в **ЦБД**.
 - **«создания в МУ»** – расчеты будут производиться по датам создания документов сотрудником в мобильном устройстве.
- **«Только проведенные документы»** – в поле устанавливается режим, при котором в отчете формируются сведения только по проведенным документам. Если необходимо сформировать отчет по всем документам, то флажок  устанавливать не нужно.
- **«Список документов»** – укажите виды документов, которые будут учитываться в отчете при подсчете количества визитов. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне включите флажок  рядом с наименованием документа. Если во время визита **Агентом** был создан документ вида, который не указан в списке, то такой визит не будет включен в отчет.
- **«План продаж»** – укажите утвержденный документ **«План продаж»**, по которому будет производиться расчет показателей по выполнению плана продаж.
- **«Использовать данные, полученные по мобильным сетям»** – в поле устанавливается режим, при котором в отчете формируются сведения по данным, полученным с помощью вышек сотовой связи и точек Wi-Fi. Данный режим применяется, если используется мобильное приложение ниже версии 1.0.23.0. В актуальной версии установлен автоматический выбор источника и флажок  устанавливать не нужно (подробнее читайте в статье **«Описание формата обмена данными»**).
- **«Агент»** – укажите значение из справочника **«Сотрудники»**, если требуется сформировать отчет по документам определенного **Агента** или нескольких. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне нажмите кнопку **«Поиск»**. После выбора сотрудник(а/ов) необходимо в окне **«Агент»** включить флажок  в строке рядом с его именем и нажать кнопку **«ОК»**.

- **«Супервайзер»** – укажите значение из справочника **«Сотрудники»** руководителя команды мобильных сотрудников, и отчет будет сформирован по документам **Агентов**, в карточках которых указан выбранный руководитель. Для этого нажмите кнопку выбора и в открывшемся окне нажмите кнопку **«Подбор»**. После выбора руководителя необходимо в окне **«Супервайзер»** включить флажок ☒ в строке рядом с его именем и нажать кнопку **«ОК»**.

 В случае, если отбор по параметрам «Агент» и «Супервайзер» не установлен, то отчет будет сформирован по всем **Агентам** и супервайзерам.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 1С:Предприятие

Поиск Ctrl+Shift+F

Администратор

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

KPI торговых представителей по руководителю

KPI торговых представителей по руководителю

Быстрые настройки

Период: 01.01.2022 - 31.12.2022

Режим отчета: По трекам и координатам документов

По дате: создания в МУ

☒ Только проведенные документы

Список документов: Реализация; Приходные

План продаж: План продаж 000000001 от 24.06.2022 14:08:07

☒ Использовать данные, полученные по мобильным сетям

Агент: Гридин Иван Юрьевич; Иванов Петр Федорович; ...

Супервайзер: Федоров Борис Михайлович

Параметры: Период: 01.01.2022 - 31.12.2022
Режим отчета: По трекам и координатам документов
По дате: создания в МУ
Только проведенные документы: Да
Список документов: Реализация; Приходный кассовый ордер; Расходный кассовый ордер; Заказ; Мерчендайзинг; Посещение; Задание; Е
План продаж: План продаж 000000001 от 24.06.2022 14:08:07
Использовать данные, полученные по мобильным сетям: Да
Агент В списке: Гридин Иван Юрьевич; Иванов Петр Федорович; Лазуренко Илья Николаевич; Петров Станислав Игоревич; Орлов Алекс
Супервайзер В списке: "Федоров Борис Михайлович"

Супервайзер	Клиентская база	Общая клиентская база (ОКБ)	АКБ продаж	АКБ продаж/ОКБ, %	АКБ заказов	АКБ заказов/ОКБ, %	Продажи, факт	Количество	Сумма
Федоров Борис Михайлович		38	18	0,47	10	0,26	24	981 370	
Гладилина Вера Михайловна			1				1	8 221	
Гридин Иван Юрьевич		38	12	0,32	10	0,26	17	476 356	
Орлов Александр Владимирович			1				2	6 311	
Соколов Максим Игоревич			2				2	227 222	

Нажав кнопку **«Настройки»** в верхней части окна отчета «KPI торговых представителей» и выбрав вид **«Расширенный»**, можно указать другие параметры для формирования сведений в табличной части и сохранить свой вариант отчета.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 1С:Предприятие

Поиск Ctrl+Shift+F

Администратор

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

KPI торговых представителей по руководителю

KPI торговых представителей по руководителю

Быстрые настройки

Период: 01.01.2022 - 31.12.2022

Режим отчета: По трекам и координатам документов

По дате: создания в МУ

☒ Только проведенные документы

Список документов: Реализация; Приходные

План продаж: План продаж 000000001 от 24.06.2022 14:08:07

☒ Использовать данные, полученные по мобильным сетям

Агент: Гридин Иван Юрьевич; Иванов Петр Федорович; ...

Супервайзер: Федоров Борис Михайлович

Настройки отчета "KPI торговых представителей по руководителю"

Отборы

Поля и сортировки

Оформление

Структура

Добавить отбор

Показывать

Поле	Условие	Значение	Заголовок
Период	Год	01.01.2022 - 31.12.2022	Период
Режим отчета		По трекам и координатам документов	Режим отчета
По дате		создания в МУ	По дате
Только проведенные документы		Да	Только проведенные до...
Список документов		Реализация; Приходные	Список документов
План продаж		План продаж 000000001 от 24.06.2022 14:08:07	План продаж

Вид: Простой **Расширенный** ?

Закрывать и сформировать

Закрывать

?

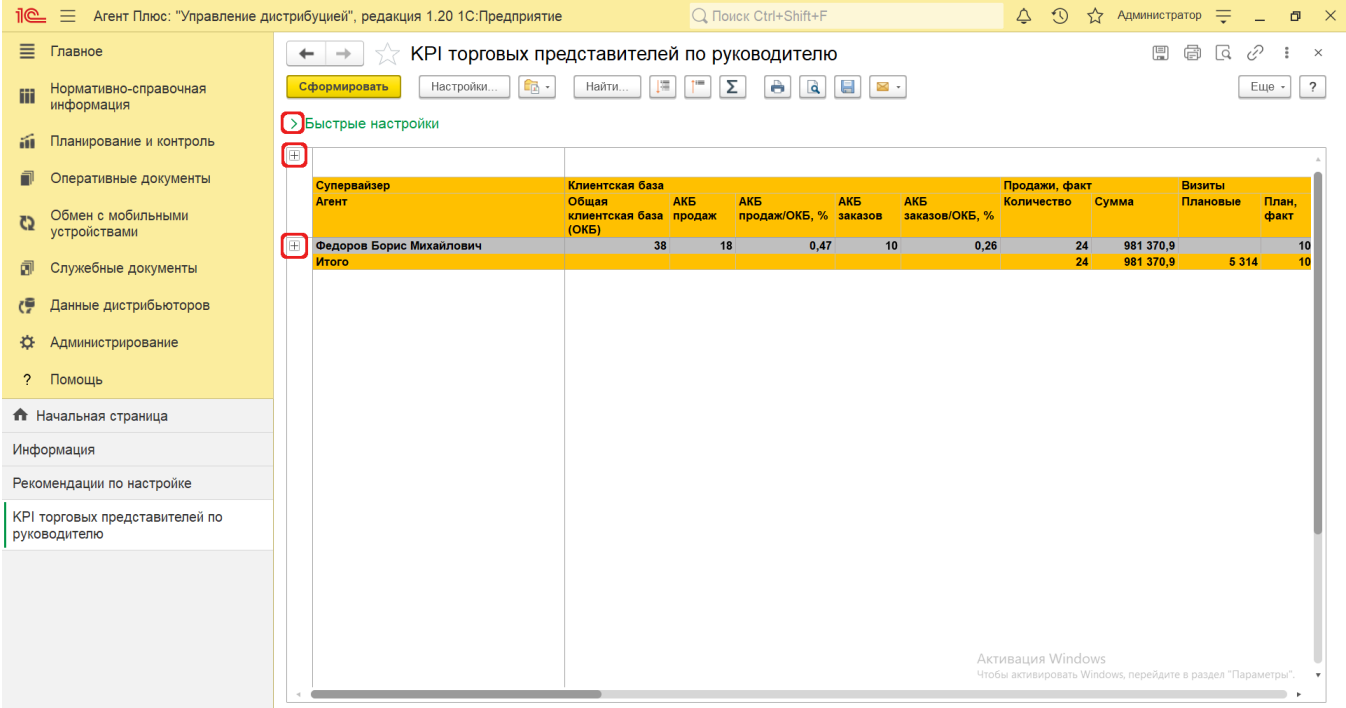
Супервайзер	Клиентская база	Общая клиентская база (ОКБ)	АКБ продаж	АКБ продаж/ОКБ, %	АКБ заказов	АКБ заказов/ОКБ, %	Продажи, факт	Количество	Сумма
Федоров Борис Михайлович		38	18	0,47	10	0,26	24	981 370	
Гладилина Вера Михайловна			1				1	8 221	
Гридин Иван Юрьевич		38	12	0,32	10	0,26	17	476 356	
Орлов Александр Владимирович			1				2	6 311	
Соколов Максим Игоревич			2				2	227 222	

Просмотр сведений и актуализация данных

Чтобы сведения отобразились в выбранном варианте отчета **«KPI торговых представителей»**, нажмите кнопку **«Сформировать»**. В табличной части формируются данные в колонках с наименованием в зависимости от выбранного варианта отчета. 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»**.

По умолчанию сведения в табличной части отображаются в подробном виде – все строки открыты. При необходимости их также можно скрыть, нажав значок в виде минуса «-». Строки закроются, а символ заменится на значок в виде плюса «+».



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

- во всех вариантах в колонке с ФИО Супервайзера/Агента открывается карточка сотрудника из справочника **«Сотрудники»**.

В варианте отчета «KPI торговых представителей по дате»:

- в колонке **«Продажи, факт» «Количество/Сумма»** открывается **Общий журнал документов**, где отображаются документы **«Реализация товаров»** с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке **«Продажи, факт» «Вес»** открывается форма отчета **«Обороты продаж»** с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке **«Визиты»** открывается форма отчета **«Выполнение плана посещений»** с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке **«Результативность» «Сумма заказов/Количество заказов»** открывается журнал документов **«Заказы клиентов»** с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду.

В варианте отчета «KPI торговых представителей по показателям дистрибуции»:

- в колонке с наименованием подразделения открывается карточка из справочника **«Подразделения и дистрибьюторы»**;
- в колонке **«Показатель планирования»** открывается карточка из справочника **«Показатели дистрибуции»** с описанием показателя;
- в колонке **«Факт»** осуществляется переход на отчеты или документы (в зависимости от вида показателя) с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду. Для каждого показателя в отчете отображается своя единица измерения. Подробное описание значений показателей находятся в статье **«Показатели дистрибуции»**. В таблице ниже указаны фактические показатели и отчеты/документы, на которые происходит переход при двойном клике на значение в ячейке:

Показатель	Отчет/Документ, на который происходит переход
«АКБ заказов»	«Обороты заказов (Обороты заказов по клиентам)»
	«Обороты заказов (Обороты заказов по клиентам)»

«АКБ продаж»	
«Количество визитов»	«Выполнение плана посещений»
«Ассортимент в торговой точке»	«Реестр мерчандайзинга»
«Ассортимент заказов»	«Обороты заказов (Обороты заказов по агентам)»
«Ассортимент продаж»	«Обороты продаж (Обороты продаж по агентам)»
«Вес нетто продажи»	«Обороты продаж (Обороты продаж по агентам)»
«Количество документов продаж»	«Обороты продаж (Обороты продаж по клиентам)»
«Количество заказанных товаров»	«Обороты заказов (Обороты заказов по агентам)»
«Количество проданных товаров»	«Обороты продаж (Обороты продаж по агентам)»
«Средний чек продажи»	«Обороты продаж (Обороты продаж по агентам)»
«Сумма заказов товаров»	«Обороты заказов (Обороты заказов по агентам)»
«Сумма проданных товаров»	«Обороты продаж (Обороты продаж по агентам)»

В варианте отчета «KPI торговых представителей по руководителю»:

- в колонке «**Продажи, факт**» «**Количество/Сумма**» открывается [Общий журнал документов](#), где отображаются документ(ы) «[Реализация товаров](#)» и «[Возврат товаров от клиента](#)» с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке «**Визиты**» открывается по выбору: форма отчета «[Выполнение плана посещений](#)» либо форма отчета «[Зоны передвижений агентов](#)» с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке «**Результативность**» «**Сумма заказов/Количество заказов/Сумма заказов не по плану/Сумма заказов по запланированным посещениям**» открывается журнал документов «[Заказы клиентов](#)» с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду;
- в колонке «**План продаж**» «**Количество, факт/Процент выполнения/«Сумма, факт/Процент выполнения**» открывается форма отчета «[Обороты продаж](#)» с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду.



Колонки по выполнению плана продаж формируются в отчете только в случае, если в поле «**План продаж**» на панели «**Быстрые настройки**» выбран утвержденный «**План продаж**».

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 «**KPI торговых представителей**» необходимо произвести нужное:

- Настройки в разделе «Администрирование» [«Настройка дистрибуции»](#).
- [Настройки для планирования продаж](#).
- [Настройки для планирования посещений](#).
- 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 мобильным сотрудником в МТ, который выбран в настройках отчета в поле «Агент».

Наименование	Расчет
Вариант отчета «KPI торговых представителей по дате»	
«Продажи, факт»	В группе отображаются расчеты документов «Реализация» .
• «Количество»	Сложение всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
• «Вес»	Сложение веса всех товаров из документов «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
• «Сумма»	Сложение всех сумм в документах «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
«Визиты»	В группе отображаются расчеты документов «Заказ» .
• «Плановые»	Сложение количества посещений сотрудником торговых точек, запланированных в утвержденном документе «План продаж на торговые точки» , за период, выбранный в отчете.
• «План, факт»	Сложение количества фактического посещения торговых точек сотрудником, запланированных в документе «План продаж на торговые точки» . Данные для расчетов выбираются в поле «Режим отчета»: по данным треков передвижения, по координатам документов, по наличию документ(а/ов) в УД.
• «% выполненных по плану»	Процентное соотношение = доля значений «План, факт» по отношению к значению «Плановые».
• «Незапланированные (в день посещения)»	Сложение количества фактического посещения торговых точек сотрудником, не запланированных в документе «План продаж на торговые точки» , за период, выбранный в отчете. Данные для расчетов выбираются в поле «Режим отчета»: по данным треков передвижения, по координатам документов, по наличию документ(а/ов) в УД.
• «Отсутствующие в плане на период»	Сложение количества не посещенных сотрудником торговых точек по уважительной причине, запланированных в документе «План продаж на торговые точки» . Подробнее о ротации агентов читайте в статье «Настройки для планирования посещений» .
• «Всего фактических»	Сложение количества фактического посещения торговых точек сотрудником, запланированных в документе «План продаж на торговые точки» , и количества фактического посещения торговых точек, не запланированных в документе «План продаж на торговые точки» за период, выбранный в отчете.
	Сложение количества новых торговых точек, которые были созданы в документе «Реализация товаров» сотрудником при посещении за период, выбранный в отчете.

«Посещения новых точек»	
«Результативность»	В группе отображаются расчеты документов «Заказ клиента» .
«Сумма заказов»	Сложение всех сумм в документах «Заказ клиента» за период, выбранный в отчете.
«Количество заказов»	Сложение всех документов «Заказ клиента» , созданных во время визитов сотрудника за период, выбранный в отчете.
«Результативность (% заказов по запланированным посещениям)»	Процентное соотношение = доля значений «Количество заказов» по отношению к значению «Плановые», % заказов от запланированных посещений.

Вариант отчета «KPI торговых представителей по показателям дистрибуции»

«План»	Сложение всех плановых показателей, указанных для сотрудника в документе «Настройка KPI торгового представителя» за период, выбранный в отчете.
«Факт»	Сложение всех фактически выполненных показателей, указанных для сотрудника в документе «Настройка KPI торгового представителя» за период, выбранный в отчете. Для расчета каждого показателя в отчете берется соответствующая единица измерения.
«Процент выполнения»	Процентное соотношение = доля значений «Факт» по отношению к значению «План».

Вариант отчета «KPI торговых представителей по руководителю»

«Клиентская база»	В группе отображаются расчеты сведений из документов по клиентам.
«Общая клиентская база (ОКБ)»	Сложение всех закрепленных за сотрудником клиентов в справочнике «Торговые точки» .
«АКБ продаж»	Сложение закрепленных за сотрудником клиентов, по которым созданы документы «Реализация товаров» за период, выбранный в отчете.
«АКБ продаж /ОКБ, %»	Процентное соотношение = доля значений «АКБ продаж» по отношению к значению «Общая клиентская база (ОКБ)».
«АКБ заказов»	Сложение всех документов «Заказ клиента» , созданных во время визитов сотрудника за период, выбранный в отчете.
«АКБ заказов /ОКБ, %»	Процентное соотношение = доля значений «АКБ заказов» по отношению к значению «Общая клиентская база (ОКБ)».
«Продажи, факт»	В группе отображаются расчеты из документов «Реализация» .
«Количество»	Сложение всех товаров из документов «Реализация товаров» и вычитание из этого количества товаров из документов «Возврат товаров от клиента» .
«Сумма»	Сложение сумм всех проданных товаров из документов «Реализация товаров» и вычитание сумм из документов «Возврат товаров от клиента» .

«Визиты»	В группе отображаются расчеты документов «Заказ» .
«Плановые»	Сложение количества посещений сотрудником торговых точек, запланированных в утвержденном документе «План посещений» , за период, выбранный в отчете.
«План, факт»	Сложение количества фактического посещения торговых точек сотрудником, запланированных в документе «План посещений» , за период, выбранный в отчете. Данные для расчетов выбираются в поле «Режим отчета»: по данным треков передвижения, по координатам документов, по наличию документ(а/ов) в УД.
«% выполненных по плану»	Процентное соотношение = доля значений «План, факт» по отношению к значению «Плановые».
«Всего фактических»	Сложение количества фактического посещения торговых точек сотрудником, запланированных в документе «План посещений» , и количества фактического посещения торговых точек, не запланированных в документе «План посещений» , за период, выбранный в отчете.
«Результативность»	В группе отображаются расчеты документов «Заказ клиента» .
«Сумма заказов не по плану»	Сложение всех сумм в документах «Заказ клиента» , не запланированных в документе «План посещений» , за период, выбранный в отчете.
«Сумма заказов по запланированным посещениям»	Сложение всех сумм в документах «Заказ клиента» , запланированных в документе «План посещений» , за период, выбранный в отчете.
«Сумма заказов»	Сложение всех сумм в документах «Заказ клиента» за период, выбранный в отчете.
«Количество заказов»	Сложение всех документов «Заказ клиента» , созданных во время визитов сотрудника за период, выбранный в отчете.
«Средний заказ (от фактических)»	Среднее значение суммы всех документов «Заказ клиента» , созданных во время визитов сотрудника за период, выбранный в отчете.
«Результативность (% заказов по запланированным посещениям)»	Процентное соотношение = доля значений «Количество заказов» по отношению к значению «Плановые», % заказов от запланированных посещений.
«Результативность (% заказов по фактическим посещениям)»	Процентное соотношение = доля значений «Количество заказов» по отношению к значению «Всего фактических».
«План продаж»	В группе отображаются расчеты документов «Реализация» .
«Количество, план»	Сложение всех товаров из документов «Реализация товаров» , запланированных в документе «План продаж» .
«Количество, факт»	Сложение всех товаров из документов «Реализация товаров» , запланированных в документе «План продаж» , и вычитание из этого количества товаров из документов «Возврат товаров от клиента» .

• «Сумма, план»	Сложение сумм всех товаров, запланированных в документе «План продаж» .
• «Сумма, факт»	Сложение всех сумм в документах «Реализация товаров» , запланированных в документе «План продаж» .
• «Процент выполнения»	Процентное соотношение = доля значений «Количество, факт» по отношению к значению «Количество, план».
«Итого»	Итоговая сумма всех значений в колонке.

Связанные страницы

[«Настройка KPI торгового представителя»](#)

[«Заказы клиентов»](#)

[«План продаж»](#)

[«План посещений»](#)

[«План продаж на торговые точки»](#)

[Справочники планирования и контроля](#)