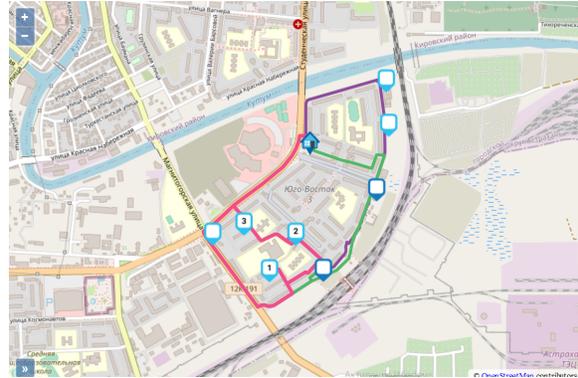


6. Посещение торговых точек

i В статье описывается организация системы посещения торговых точек в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

Для производителей (поставщиков) товаров такой огромной страны, как Россия, достаточно трудно контролировать процесс продаж в торговых точках, особенно если продукция реализуется через посредников. Как правило, сведения о состоянии товаров заканчиваются получением подтверждения количества и качества. Но что происходит с товаром до момента покупки клиентом торговой точки, производителю неизвестно, и влиять на ситуацию с плохой выкладкой, неверным информированием клиентов о продукте продавцом либо завышенной стоимостью относительно конкурентов, не получается.



С помощью автоматизированной системы можно организовать необходимый уровень контроля продаж в торговых точках, с применением различного инструментария: от фотоотчетов выкладки товаров и проведения опросов клиентов магазина до сбора задолженности по оплате.

Специализированное решение «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» предлагает обширный функционал для контроля продаж в торговых точках при помощи мобильных сотрудников, которые во время посещения, могут выполнять самые различные задачи, чтобы стимулировать сбыт продукции производителя:

- **планирование посещений** с учетом различных параметров детализации на основе анализа данных о продажах за предыдущий период;
- применение разнообразных **сценариев планирования посещений** с учетом структуры компании и системы сбыта продукции;
- иерархическое планирование по всей компании и филиальной сети в соответствии с процедурой согласования, которая принята в компании;
- сведения о передвижениях мобильных сотрудников и автоматическое определение координат созданных ими документов продаж;
- ограничение оформления заказов, не соответствующих минимальным требованиям, и установка для торговой точки **минимального количества товаров в заказе**;
- создание **сообщений** и **заданий агентам** для выполнения определенных действий как в конкретной точке продаж, так и во всех торговых точках, включая дистрибьюторов;
- персональный **доступ** к данным, чтобы пользователь мог просматривать и вносить изменения только по разрешенным подразделениям.
- **мерчандайзинг в торговых точках**;
- интеллектуальное назначение **статусов** точек продаж и формирование **плана по минимальному заказу** в соответствии с **типом торговой точки** либо ее **форматом**;
- автоматизированный процесс обработки результатов при проведении **опросов** и **акций** для клиентов;
- гибкая **настройка KPI** для мотивации **сотрудников** отдела продаж и торговых представителей;
- контроль выполнения плана посещений и других значимых процессов с помощью мощного **аналитического арсенала**.

Полный перечень функциональных возможностей смотрите в разделе «Внешний вид и описание функций».

Связанные страницы

[Планирование посещений](#)

[Настройки для планирования посещений](#)

[Сценарии планирования посещений](#)

[Документ «План посещений»](#)

[План посещений \(создание\)](#)

[Планы продаж на торговые точки](#)

[Синхронизация данных по Т-Обмену](#)

[Общие настройки обмена с мобильными устройствами \(МУ\)](#)

[Настройка блокировок данных по Т-Обмену](#)

Разграничение прав доступа в «Агент Плюс: Управление дистрибуцией»