

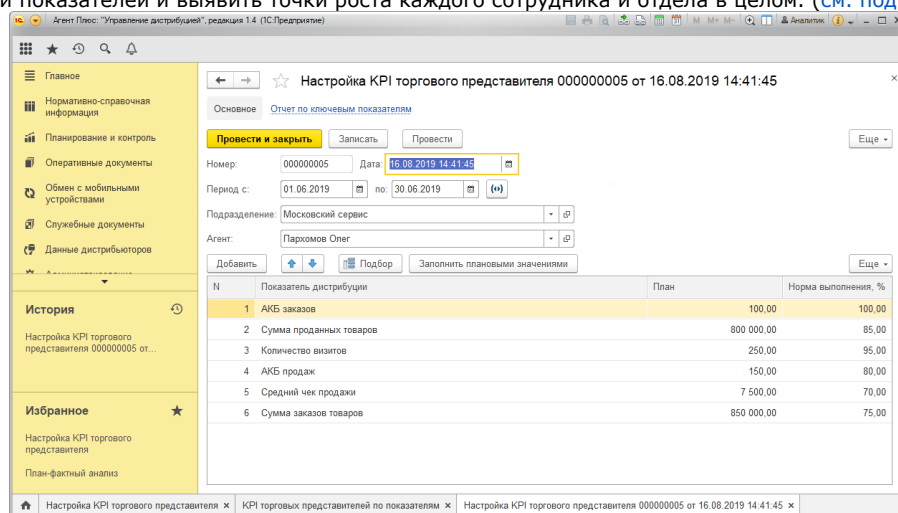
# Релиз 1.5.0.0. от 24.09.2019г.

## Основные изменения версии

### Изменения в основной конфигурации "Лайт"

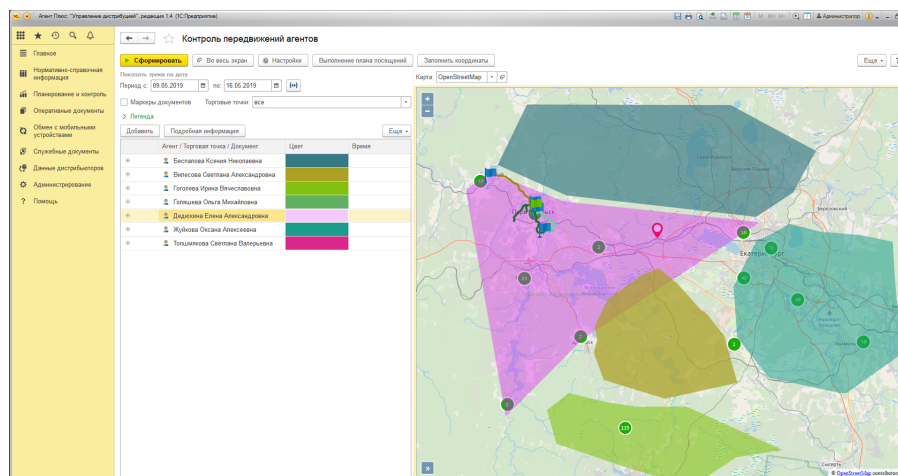
#### Новое в версии

- Добавлена возможность гибкой настройки системы показателей мотивации торговых агентов (KPI). Теперь супервайзер или руководитель отдела продаж сможет более качественно оценить работу торговых агентов по совокупности показателей и выявить точки роста каждого сотрудника и отдела в целом. ([см. подробнее](#));



#### Улучшение

- Отчет **"Контроль передвижений агентов"** теперь показывает треки торговых агентов сразу за период, а также выводит плановые зоны на карте для контроля покрытия территории;



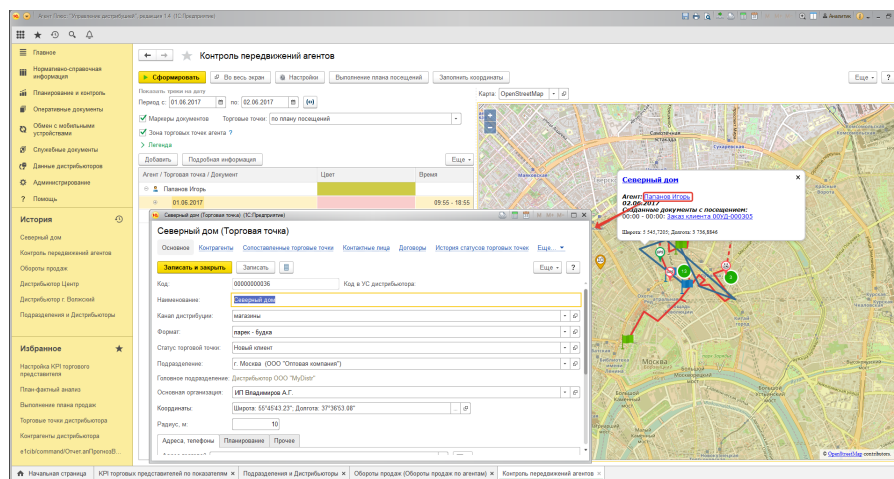
### Для чего это было сделано?

Отображение треков торгового агента за период позволяет увидеть на карте, как изменялась территория обхода торговых точек, к примеру, за неделю, является ли распределение визитов оптимальным, с точки зрения последовательности на каждый день? (см. подробнее)

- В онлайн картах добавлена интерактивная работа со справочными данными.



Теперь при клике по метке на карте можно открыть карточку торговой точки, торгового агента и даже документ для более быстрого и удобного перехода к интересующей информации.



- В число возможных способов нахождения координат торговых точек добавлен сервис геокодирования "Спутник".
- Добавлена возможность ввода ключа API Yandex согласно [условиям использования](#).
- Вывод в форму списка планов продаж информации об итоговой сумме плана.
- Добавлен новый вариант отчета "KPI торговых представителей" по показателям дистрибуции.

КРІ торговых представителей по показателям дистрибуции

Быстрые настройки

Период: 01.06.2017 - 30.06.2017

Агент: Папанов Игорь

Подразделение:

Параметры: Период: 01.06.2017 - 30.06.2017  
Факт посещения (по треку/по документу): По трекам и координатам документов  
По дате: создания в МУ  
Только проведенные документы: Нет  
Список документов: Реализация; Приходный кассовый ордер; Расходный кассовый ордер; Заказ; Мерчендайзинг; Посещение; Задание; Возврат; Заявка на возврат  
План продаж: Исползовать данные, полученные по мобильным сетям: Нет

| Подразделение          | Агент         | Показатель планирования       | План      | Факт   | Норма выполнения | Процент выполнения |
|------------------------|---------------|-------------------------------|-----------|--------|------------------|--------------------|
| Дистрибутор ИП Иванова | Папанов Игорь | Показатель планирования       |           |        |                  | 1,46               |
|                        |               | Количество визитов            | 149,00    | 1      | 80,00            | 0,97               |
|                        |               | Количество проданных товаров  | 67 437,00 | 15     | 70,00            | 0,02               |
|                        |               | Средний чек продаж            | 10 000,00 | 486,25 | 45,00            | 4,86               |
|                        |               | Сумма проданных товаров       | 29 150,00 | 972,5  | 80,00            | 3,34               |
|                        |               | АКБ заказов                   | 45,00     |        | 98,00            |                    |
|                        |               | АКБ продаж                    | 45,00     | 2      | 120,00           | 4,44               |
|                        |               | Ассортимент в торговой точке  | 125,00    |        | 78,00            |                    |
|                        |               | Ассортимент заказов           | 25,00     |        | 60,00            |                    |
|                        |               | Ассортимент продаж            | 534,00    | 2,5    | 45,00            | 0,47               |
|                        |               | Вес нетто продаж              | 45,00     |        | 43,00            |                    |
|                        |               | Количество документов продаж  | 53,00     | 2      | 4,00             | 3,77               |
|                        |               | Количество заказанных товаров | 453,00    |        | 80,00            |                    |
| Московский сервис      |               | Итого                         |           |        |                  | 0,70               |

## Исправление

- При ограничении доступа к данным (RLS) по подразделениям в отчете "Обороты заказов" ранее отображался весь список агентов;
- В документе "План посещения" исправлена ошибка: при подборе торговой точки не устанавливалась автоматически галочка для визита из графика торговой точки;
- При создании нового документа "План продаж" не срабатывал подбор структуры товаров автоматически;
- Не устанавливались координаты торговой точки при работе с картами на платформе 8.3.14;

- В отчете "Выполнение плана продаж" итоговая сумма продаж по каналам была некорректной.

## Изменения в версии "Стандарт"

---

### Исправление

- В выгрузке данных по вторичным продажам из учетных систем "1С: Управление торговлей", ред. 11.4 и 10.3 возникала ошибка проверки данных XDTO.

## Изменения в обработке синхронизации данных "Т-Обмен"

---

### Исправление

- Исправлена ошибка, связанная с загрузкой фотографий, наблюдаемая в версиях Т-Обмена 1.2.0.0 - 1.4.0.0;