4.3.2. Настройка KPI торгового представителя

В статье описывается порядок действий для настройки в «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» индивидуальных параметров ключевых показателей эффективности, из которых складывается мотивация для сотрудника.

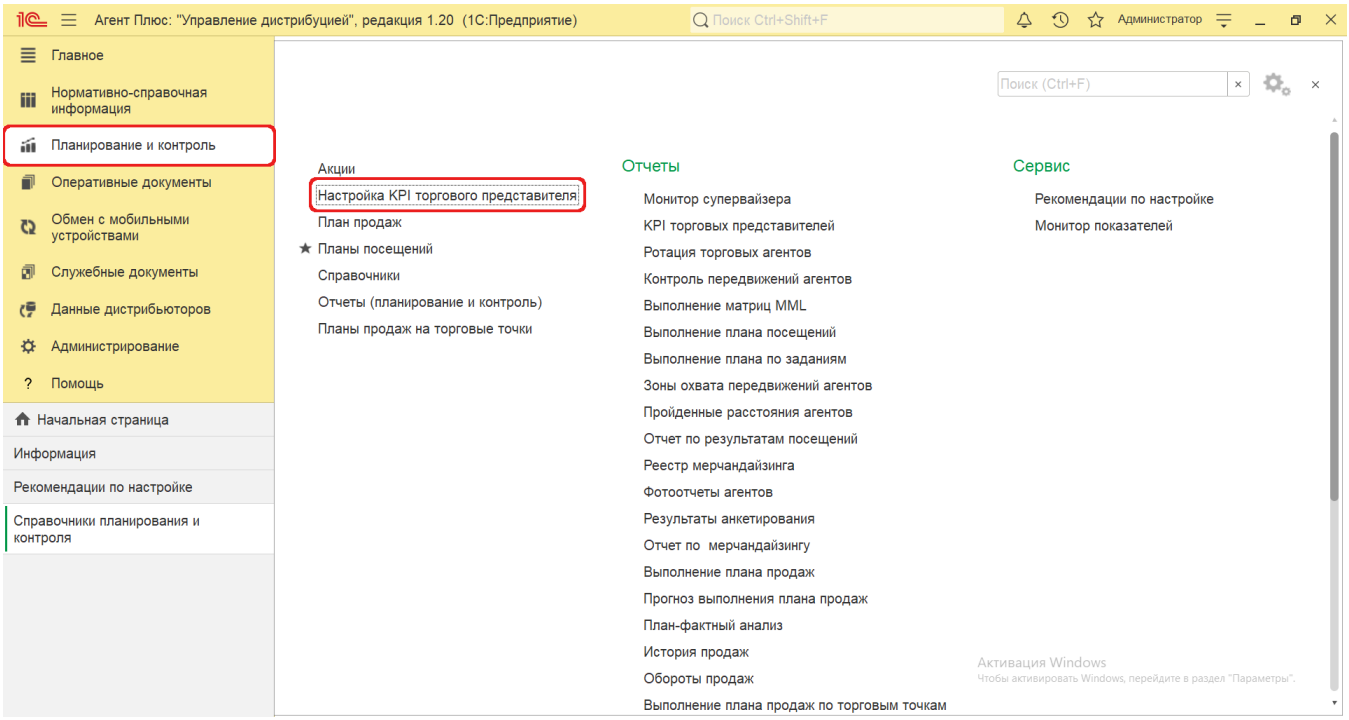
В конфигурации **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД)** можно оценивать результаты работы торгового представителя, агента и других мобильных сотрудников независимо от расстояния и времени суток.

Для одновременного контроля системы важных показателей, из которых складывается общая мотивация для сотрудника по всем интересующим показателям, используется **«Настройка KPI торгового представителя»**.

Пример

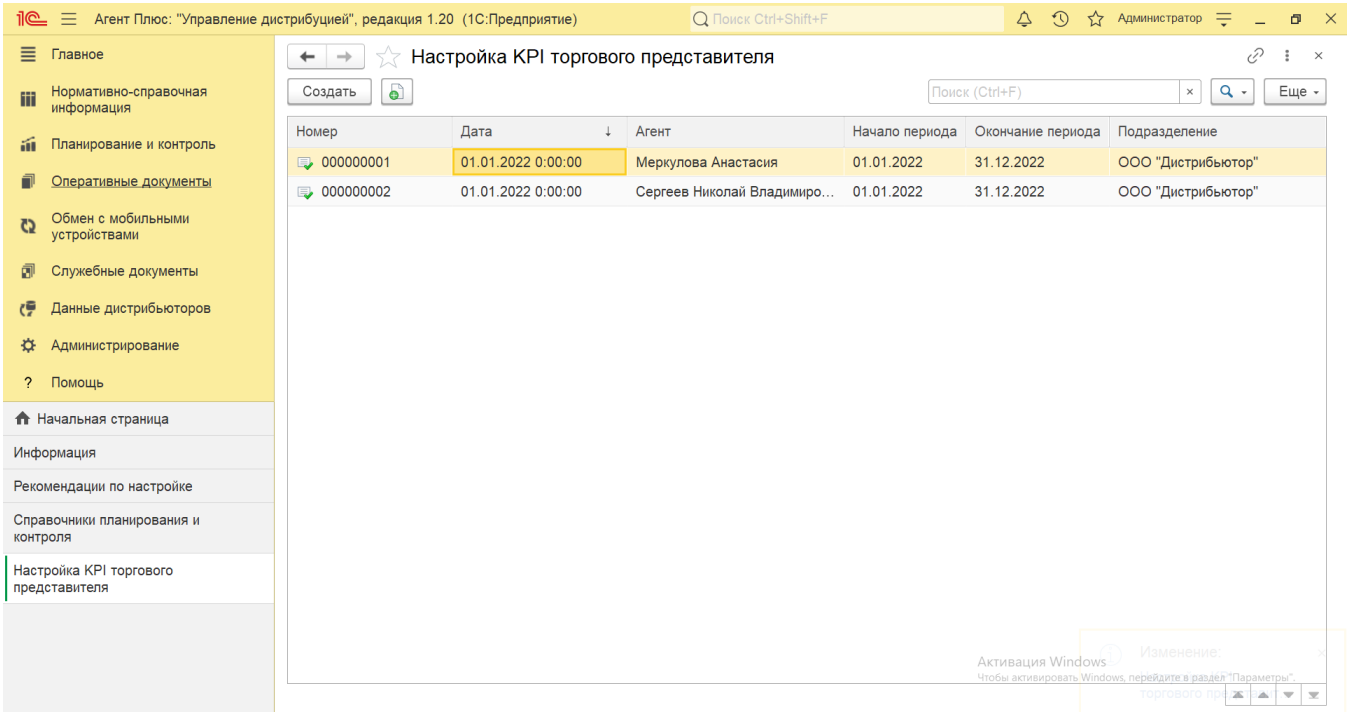
Торговый агент за август выполнил план продаж на 106%, однако план по посещениям торговых точек выполнил всего лишь на 47%, а АКБ (активная клиентская база) составляет 32%. Таким образом, торговый агент отработал по совокупности показателей только на 61,6 %.

Чтобы настроить индивидуальные показатели для мобильного сотрудника, выберите в левой панели меню раздел **«Планирование и контроль» «Настройка KPI торгового представителя»**.



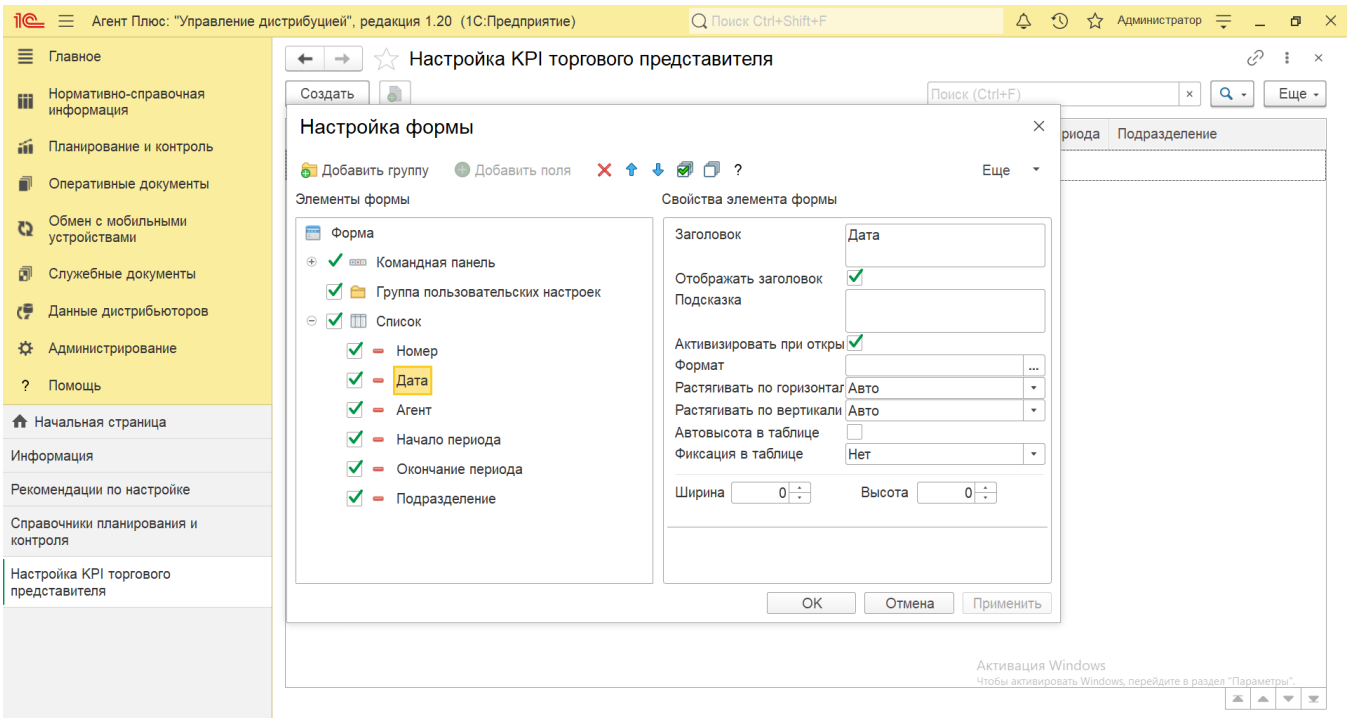
Внешний вид

В верхней части окна «Настройка KPI торгового представителя» находятся системные кнопки управления. Ниже отображается информация в колонках табличной части в зависимости от настроек.



На верхней панели нажмите кнопку **«Еще»** **«Изменить форму»** и в списке включите флажок ✓ рядом с наименованием элемента формы, которое должно отображаться в табличной части документа:

- **«Номер»**
- **«Дата»**
- **«Агент»**
- **«Начало периода»**
- **«Окончание периода»**
- **«Подразделение»**



Создание и редактирование

В документе **«Настройка KPI торгового представителя»** регистрируются ключевые показатели эффективности для Агентов собственной торговой сети и сотрудников, которые работают у Дистрибьюторов.

Чтобы открыть документ **«Настройка KPI торгового представителя»** для редактирования, дважды кликните мышью нужное наименование в списке.

Чтобы создать новый документ **«Настройка KPI торгового представителя»**, нажмите на верхней панели кнопку **«Создать»**. Откроется окно «Настройка KPI торгового представителя (создание)».

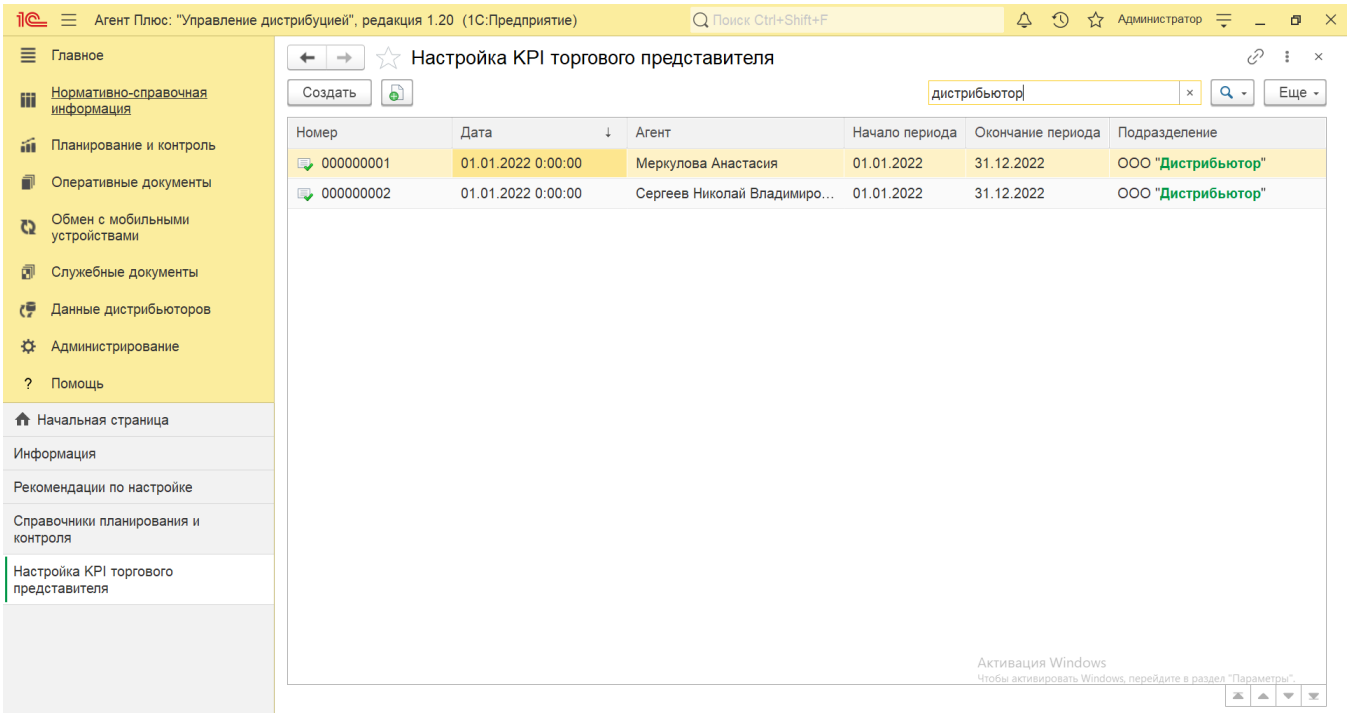
Новый документ **«Настройка KPI торгового представителя»** можно создать, скопировав ранее созданный в УД. Для этого выберите в списке нужный документ и нажмите кнопку **«Создать копированием текущего»**. Все реквизиты из выбранного документа будут скопированы в новый.

После заполнения и сохранения всех параметров новый документ **«Настройка KPI торгового представителя»** сразу отображается в журнале «**Настройка KPI торгового представителя**».

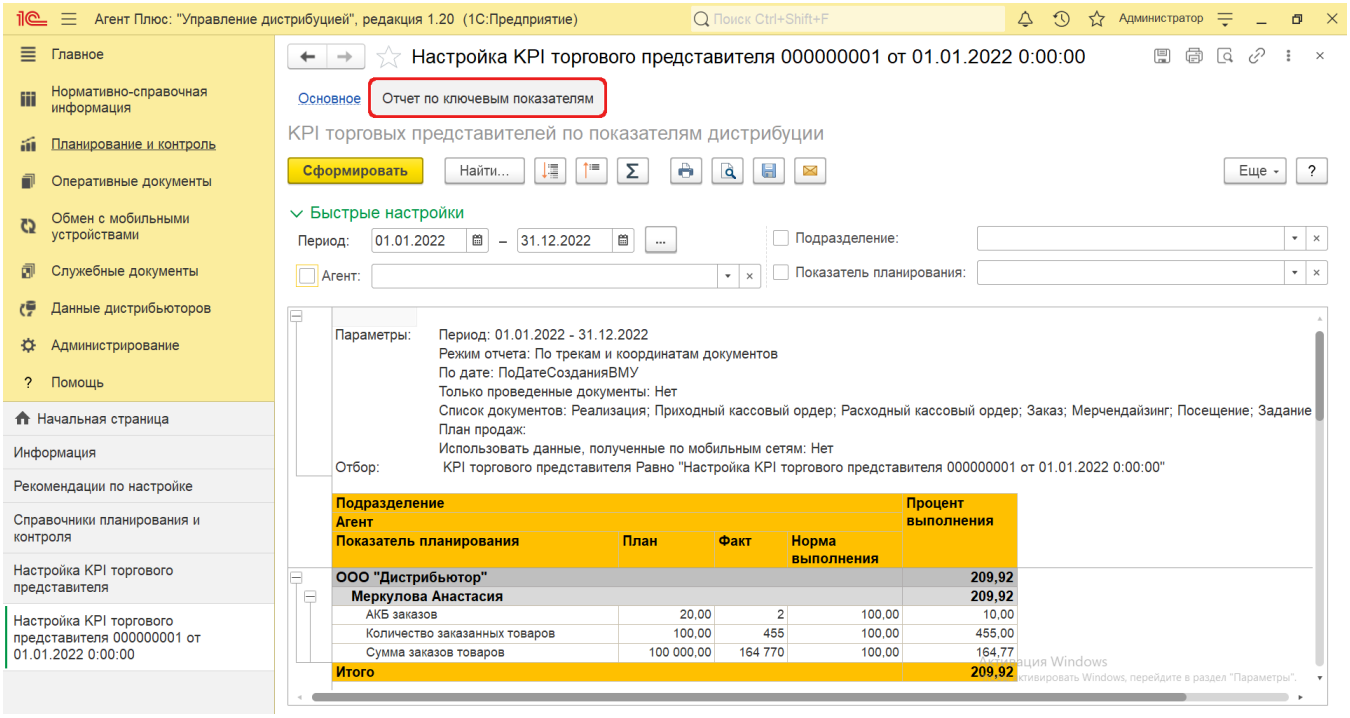
Просмотр сведений и актуализация данных

В журнале **«Настройка KPI торгового представителя»** доступно:

- ранжировать информацию, кликнув мышью на заголовке в нужной колонке;
- выбрать (отфильтровать) для просмотра документ «Настройка KPI торгового представителя» с помощью кнопки в виде значка лупы, набрав ключевое слово в поисковой строке на верхней панели.



В верхней части документа «**Настройка KPI торгового представителя**» содержится ссылка для перехода в отчет «KPI торговых представителей».



Подробное описание полей в документе **«Настройка KPI торгового представителя»** находится в статье «Настройка KPI торгового представителя (создание)».

Для актуализации данных в **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией»** по сотрудникам дистрибьюторов должны быть произведены настройки в разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции» и настроен обмен данными:

- для отдельной конфигурации (без других учетных систем 1С) в разделе «Обмен с мобильными устройствами»;
- для консолидации данных при использовании сервиса «Т-Обмен» произведена активация канала «Т-Обмен» в «Личном кабинете» и синхронизация данных по Т-Обмену.

Связанные страницы

Показатели дистрибуции

Настройка KPI торгового представителя (создание)