

1.9. Управление акциями для клиентов

И В статье описываются возможности в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» контролировать эффективность проведения акций для клиентов.

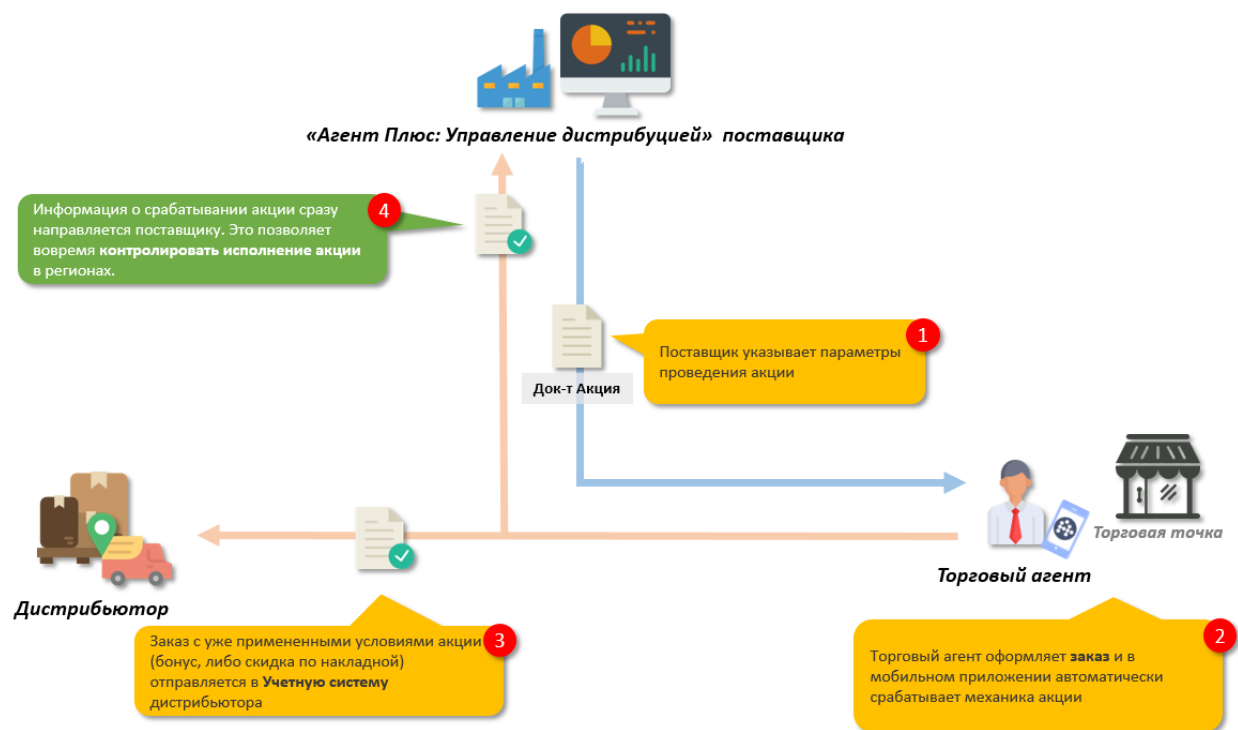
Многие производители скептически относятся к акциям, видя в них угрозу маржинальности и невозможность контролировать процесс. В попытках управлять спросом поставщики и производители в основном ограничиваются рассылками и договоренностью с продавцами. При этом такая информация редко доходит до лиц, принимающих решение о закупках. В ситуации, когда производители оповещают о множестве акций, когда их количество может достигать до сотни в месяц, управление ими в разы усложняется. И если в Excel специалисты, ответственные за акции, манипулируют цифрами, делают ложные отчеты, которые в свою очередь показывают, что эти акции были эффективными, то в следующий раз при планировании акций, поставщики опираются уже на ложную информацию, впоследствии выливающуюся в убытки по этим акциям. Нередко из-за проведения акции спрос на продукцию резко растет и оказывается, что производство эти объемы не учитывало в своих планах и нужный объем при этом не произвели.

Тем не менее к скидкам и подаркам все клиенты привыкли, и на сегодняшний день Акция – это мощный инструмент развития продаж и захвата новых территорий. А от того, как считать акции, анализировать статистику и предлагать акции, которые выгодны, зависит возможность повышения спроса и роста продаж продукции производителей.

Автоматизация проведения акций в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» решает проблему и предоставляет следующие возможности:

- **Возможность полностью контролировать процесс проведения акции.** Как только условия акции регистрируются, производятся настройки, данные сразу могут выгружаться в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля», установленное на устройствах мобильных сотрудников. В момент создания [Заказа](#) применяется механика акции на выбранные товарные позиции. Готовый заказ отправляется в торговые точки и дистрибьютору в соответствии с условиями акции. Таким образом, Поставщик (производитель) может управлять акциями и контролировать применение на каждую позицию номенклатуры в заказах, созданных мобильными сотрудниками при посещении торговых точек. В автоматизированной информационной системе есть единый реестр акций, где указано в какой период времени, кому и что будет продаваться.
- **Достоверные данные о применении условий акции.** Механика акции на выбранные товарные позиции при оформлении заказов исключает возможность изменения или неприменения условий акции. Сведения в заказе формируются автоматически, и редактирование недоступно.
- **Оперативные сведения об эффективности акции.** С помощью сервиса «Т-Обмен» можно загружать заказы клиентов с применением условий акции, созданные мобильными сотрудниками собственной торговой сети и [Дистрибьютора](#). Информация в виде [готовых отчетов](#) сразу попадает в компьютер руководителя, и ждать, пока сотрудники вернутся в офис, а данные из бумажного документа будут внесены в базу данных, не нужно.
- **Проведение акций на больших территориях и в разных городах.** Независимо от расстояния и времени суток, с помощью сервиса «Т-Обмен» акции для клиентов можно выгружать мобильным сотрудникам по всей территории РФ и ряда стран ближнего зарубежья. При этом условия акции для клиентов различных регионов, форматов торговых точек и каналов сбыта продукции могут настраиваться по-разному.
- **Обширный функционал проведения акций:**
 - используется механизм применения условий акции для различных типов клиентов. Т.е. для клиентов в супермаркете и в небольшом магазине могут создаваться разные условия получения бонусов.
 - возможность создавать неограниченное количество акций с привязкой к торговым точкам, каналам продаж или форматам магазинов;
 - возможность фиксировать результаты применения условий акции в конкретной торговой точке, закрепленной за сотрудником;
 - возможность применять различные способы расчета при проведении акций;
 - возможность реализовывать товары в качестве бонуса, который будет условием для сохранения [Заказа](#) с применением акции в МТ.
 - возможность устанавливать период действия акции в рамках продаж определенного ассортимента и вводить ограничения на количество бонусов.





В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) можно проводить акции для привлечения клиентов и спроса на продукцию, полностью контролируя их применение и эффективность.

Связанные страницы

[Акции](#)

[Акция \(создание\)](#)

[Функционал акций](#)