6. Посещение торговых точек

В статье описывается организация системы посещений 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 неведомо, 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 сотрудниках и автоматическое определение координат созданных ими документов продаж;
- ограничение оформления заказов, не соответствующих минимальным требованиям, и установка для торговой точки м инимального 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»