

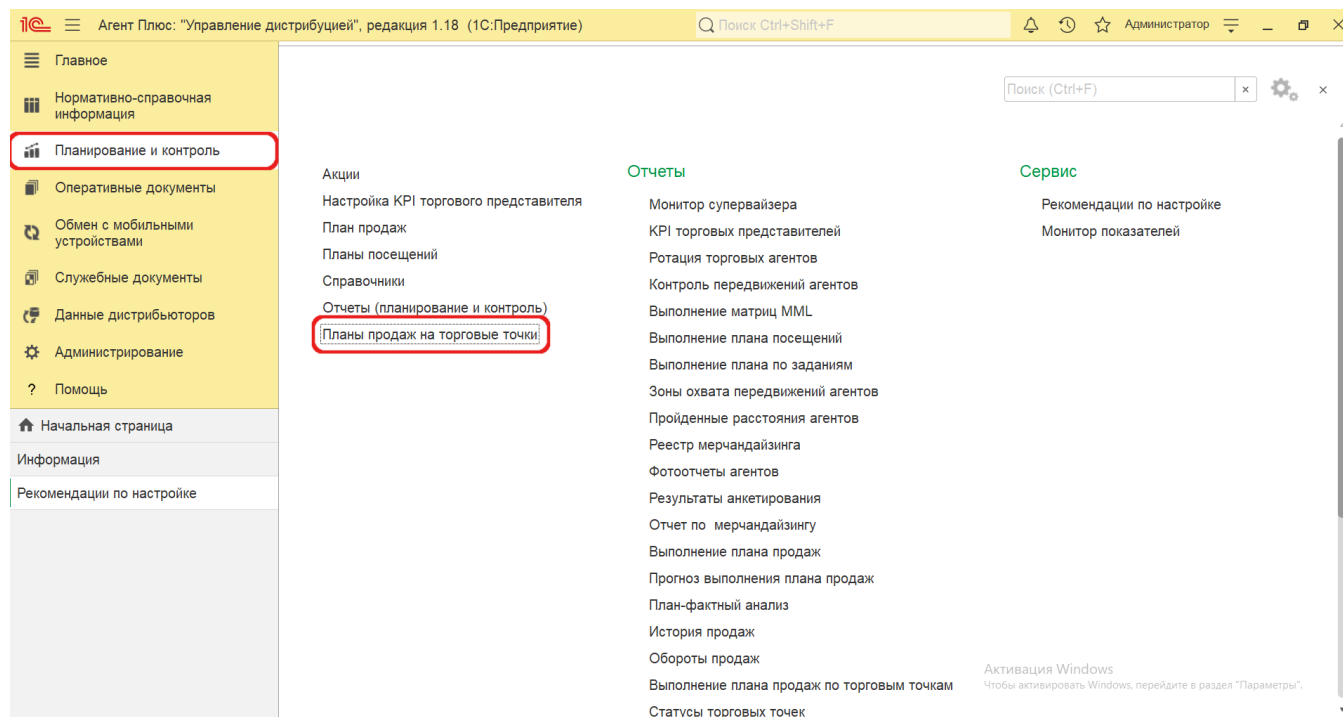
4.3.7. Планы продаж на торговые точки

В статье описывается документ «План продаж на торговые точки» в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» для планирования и контроля выполнения продаж товаров в торговых точках.

В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» можно на основании планов посещений создавать планы продаж в торговых точках для Агентов, у которых установлено приложение **«Агент Плюс: Мобильная торговля»** на мобильных устройствах, и отслеживать их выполнение за выбранных период. Также можно создать план продаж на торговые точки вне зависимости от [плана посещений](#).

В журнале **«Планы продаж на торговые точки»** хранятся все планы, где отображаются даты посещения Агентом торговой точки и плановые суммы продаж.

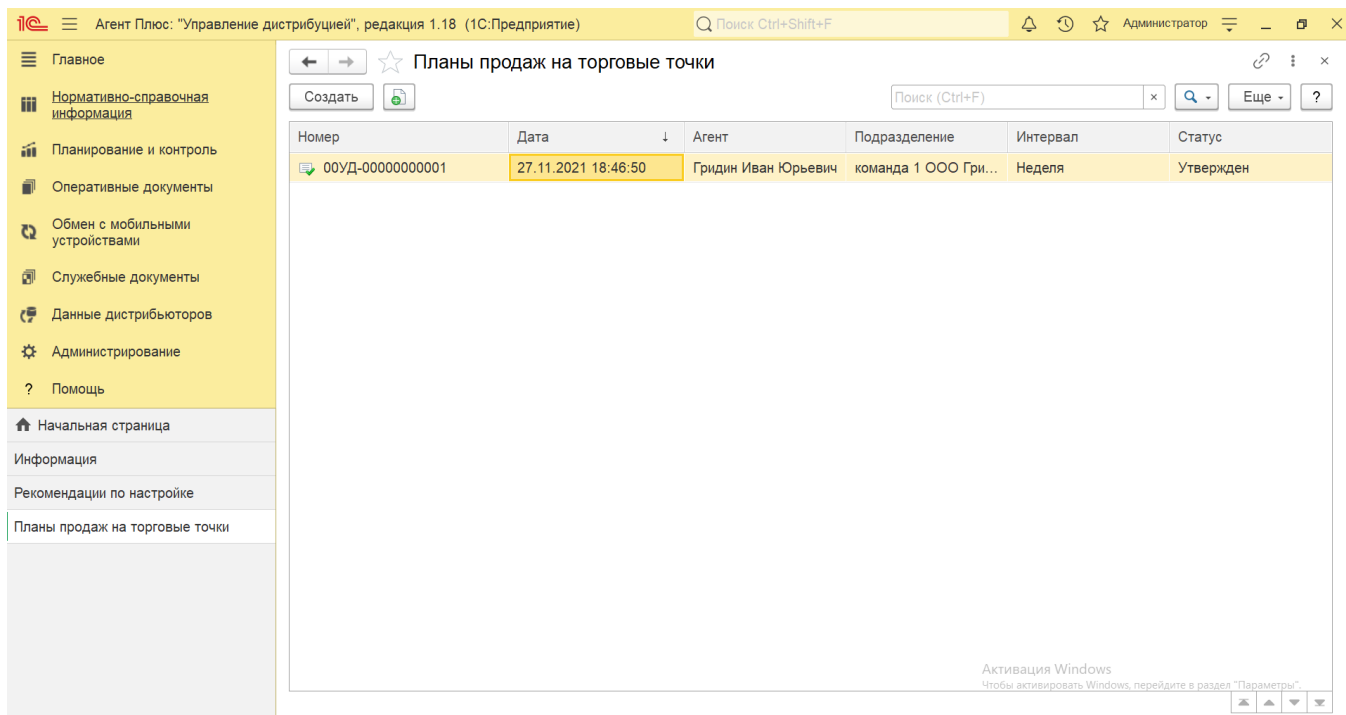
Чтобы открыть журнал **«Планы продаж на торговые точки»**, нажмите в правой панели меню раздел **«Планирование и контроль» «Планы продаж на торговые точки»**.



Внешний вид

В верхней части окна журнала **«Планы продаж на торговые точки»** находятся [системные кнопки управления](#), ниже отображается табличная часть с шестью колонками:

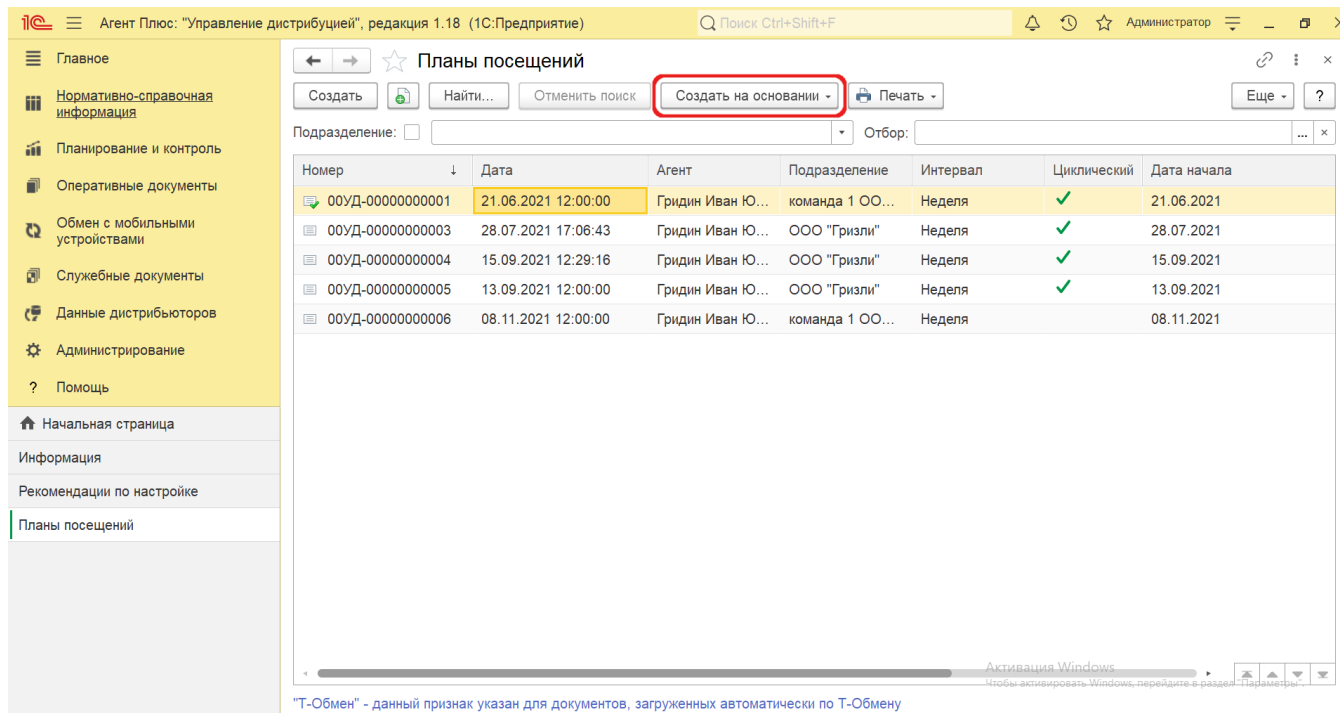
- **«Номер»** – поле заполняется автоматически при записи документа, доступно редактирование.
- **«Дата»** – поле заполняется автоматически при записи документа, доступно редактирование.
- **«Агент»** – в поле отображается имя мобильного сотрудника, для которого был оформлен документ.
- **«Подразделение»** – в поле отображается подразделение организации, для которого был оформлен документ.
- **«Интервал»** – в поле отображается период действия плана.
- **«Статус»** – в поле отображается статус оформления документа. Для нового документа по умолчанию устанавливается статус «В подготовке». Далее статус может быть изменен, в зависимости от того, на каком этапе находится оформление документа - «На утверждении», «Утвержден», «Отменен».



Создание плана продаж на торговые точки

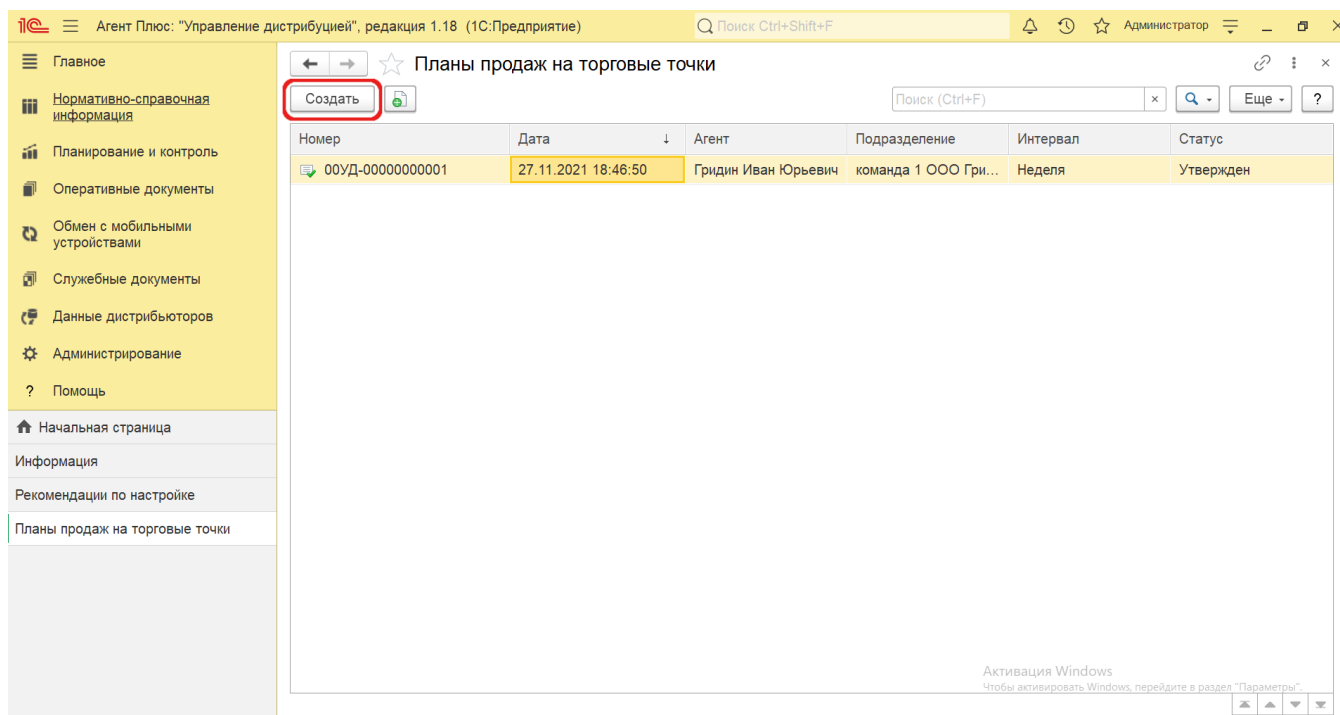
Создать план продаж на торговые точки доступно двумя способами:

Нажмите в правой панели меню раздел **«Планирование и контроль» «Планы посещений»**. Откройте журнал **«Планы посещений»**. Выберите план посещений нужного Агента и в верхней части окна нажмите **«Создать на основании»**. Откроется окно **«План продаж на торговые точки (создание)»** с уже заполненными параметрами.



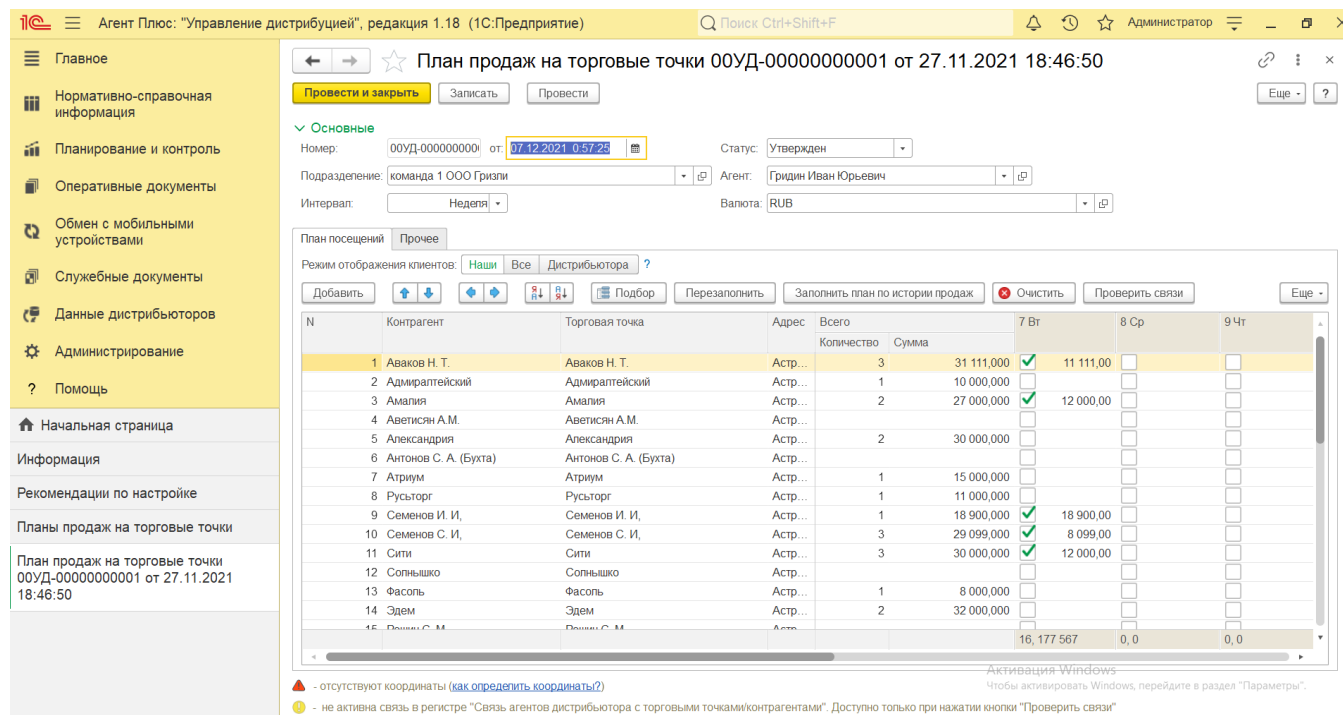
Кнопка с такими же функциями находится внутри документа **«План посещений»**.

В верхней части окна журнала **«Планы продаж на торговые точки»** нажмите кнопку **«Создать»**. Откроется окно **«Планы продаж на торговые точки (создание)»**. Тогда все параметры заполняются вручную.



Заполнение параметров

В верхней части окна находится вкладка «Основное», где отображаются поля основных настроек и системные кнопки управления. Первоначально, по умолчанию, ниже открывается вкладка «Планы посещения», где в табличной части отображаются данные по торговым точкам, а для внесения служебных записей можно открыть вкладку «Прочее».



На вкладке отображаются параметры:

- **«Номер... от...».** В поле указывается номер и дата создания документа. Поля заполняются автоматически при записи документа. В случае если дата вводится вручную, в табличной части происходит автоматический перерасчет дат и дней недели. Отображение первой даты устанавливается в соответствии с введенным значением даты документа. Если план продаж на торговые точки создается на основании документа «План посещения», то даты в табличной части дублируются из него.

- **«Статус»**. Для нового документа по умолчанию устанавливается статус **«В подготовке»**. Далее статус может быть изменен, в зависимости от того, на каком этапе находится оформление документа: **«На утверждении»**, **«Отменен»**, в МТ сотрудники выгружаются планы продаж со статусом **«Утвержден»**.
- **«Подразделение»**. В поле указывается подразделение организации, от имени которого оформляется документ. Значение выбирается из справочника **«Подразделения и дистрибьюторы»**. Если план продаж на торговые точки создается на основании документа **«План посещения»**, то наименование подразделения дублируется из него.
- **«Агент»**. В поле указывается мобильный сотрудник, для которого оформляется документ. Значение выбирается из справочника **«Сотрудники»**, в карточке которого указано нужное подразделение. В случае если подразделение не указано, выбрать сотрудника становится не доступным. При выборе подразделения список его сотрудников формируется автоматически. Если план продаж на торговые точки создается на основании документа **«План посещения»**, то данные агента дублируются из него.
- **«Интервал»**. В поле указывается период действия плана. На вкладке «Планы посещения» в табличной части отобразятся даты в соответствии с указанным интервалом. Если указан интервал планирования «Месяц», то в табличной части документа отобразятся даты, начиная с первого числа месяца. Если выбрано значение «2 недели» или «Неделя», то в табличной части отобразятся даты с начала текущей недели. Если план продаж на торговые точки создается на основании документа **«План посещения»**, то даты в табличной части дублируются из него.
- **«Валюта»**. В поле указывается денежная валюта, которая используется в учетной системе, либо открывается справочник «Валюты», для выбора нужного значения.

✓ Для удобства работы в табличной части вкладку «Основные» можно закрыть, если кликнуть левой клавишей мыши наименование зеленого цвета.

В верхней части вкладки отображаются системные кнопки, параметры настроек и кнопки управления данными в табличной части:

- **«Режим отображения клиентов»**. Доступно три режима. Чтобы переключить, нажмите соответствующую кнопку:
 - **«Наши» (установлено по умолчанию)**. Для отображения колонок «Контрагенты» и «Торговые точки». Данные заполняются из соответствующих справочников.
 - **«Все»**. Для отображения всех торговых точек и контрагентов.
 - **«Дистрибьютора»**. Для отображения колонок «Контрагенты дистрибьютора» и «Торговые точки дистрибьютора», а также элементов, в карточках которых включен флажок «Дистрибьютор».
- **«Добавить»**. Для добавления одной торговой точки нажмите кнопку выбора в колонке и откроется окно справочника «Торговые точки». Если используется справочник «Контрагенты», при выборе торговой точки данные автоматически заполняются и в колонке «Контрагенты». Если у выбранного контрагента несколько торговых точек, то в колонке «Торговая точка» можно выбрать нужную.
- **«Подбор»**. Для добавления множества торговых точек по выбранному агенту нажмите кнопку и откроется окно справочника **«Связь агентов дистрибьютора с торговыми точками»**, где можно выделить нужную строку, после чего следует нажать кнопку «Выбрать». Если необходимо выбрать сразу несколько, нажмите кнопку «Shift» и одновременно выделите нужные элементы курсором мыши. Тогда каждый элемент отображается в рамке, и затем, для добавления выделенных элементов в табличную часть, нажмите кнопку «Выбрать».



При использовании сервиса «Т-Обмен» рекомендуется использовать кнопку «Подбор» для заполнения табличной части.

- **«Перезаполнить».** В случае изменения сопоставлений с уже утвержденным планом посещений Агента, нажмите кнопку. Откроется окно **«Форма обновления табличной части Плана посещений»**.
- **«Заполнить план по истории продаж».** Для автоматического заполнения данных по продажам в торговых точках Агента нажмите кнопку. Откроется окно **«Заполнение плана продаж по истории продаж»**. Укажите период, к примеру, «Аналогичный период прошлого года» и значение по увеличению сумм, например, «Увеличить в 2 раза». Тогда будет произведен расчет и данные появятся в табличной части текущего плана.
- **«Очистить».** Для удаления всех данных в табличной части вкладки нажмите эту кнопку. Откроется системное окно, в котором нужно подтвердить выбор, нажав кнопку «Да».
- **«Проверить связи».** Нажмите кнопку, и откроется служебное сообщение в нижней части окна, в котором отобразится подтверждение связи между торговыми точками и контрагентами, закрепленными за Агентом в программе, либо предупреждение об отсутствии.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.18 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F Администратор

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов

Администрирование

Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

Планы продаж на торговые точки

План продаж на торговые точки 00УД-00000000001 от 27.11.2021 18:46:50

План продаж на торговые точки (создание) *

План продаж на торговые точки (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести

Еще - ?

Основные

Номер: от: 06.12.2021 0:00:00 Статус: В подготовке

Подразделение: команда 1 ООО Грзли Агент: Гридин Иван Юрьевич

Интервал: 2 недели Валюта: RUB

План посещений Прочее

Режим отображения клиентов: Наши Все Дистрибьютора ?

Добавить Подбор Перезаполнить Заполнить план по истории продаж Очистить Проверить связи

N	Контрагент дистрибьютора	Торговая точка дистрибьютора	Адрес	Всего Количество Сумма	6 Пн	7 Вт	8 Ср	9 Чт
1	Амалия	Амалия	Астр...	2 40 000,00	20 000,00			
2	Аваков Н. Т.	Аваков Н. Т.		2 40 000,00		20 000,00		

1,20 000 1,20 000 1,20 000 1,20

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- отсутствуют координаты (как определить координаты?)
- не активна связь в регистре "Связь агентов дистрибьютора с торговыми точками/контрагентами". Доступно только при нажатии кнопки "Проверить связи"

В табличной части вкладки «Планы посещений» отображаются колонки в зависимости от выбранного режима:

- **«N»** – автоматически заполняемый порядковый номер строки. Можно ранжировать порядок строк, перемещая выше или ниже, с помощью кнопок в виде стрелок на рабочей панели.
- **«Контрагент»** – в поле указывается значение из справочника **«Контрагенты»**. Колонка отображается, если включен параметр «Использовать контрагентов» в разделе «Администрирование» **«Настройка дистрибуции»**.
- **«Контрагент дистрибьютора»** – в поле указывается значение из справочника **«Контрагенты дистрибьютора»**.
- **«Торговая точка»** – в поле указывается значение из справочника **«Торговые точки»**.
- **«Торговая точка дистрибьютора»** – в поле указывается значение из справочника **«Торговые точки дистрибьютора»**.
- **«Адрес»** – в поле отображается адрес, который автоматически заполняется из справочника «Торговые точки», и редактирование недоступно. Если адрес отсутствует, то необходимо заполнить его в карточке торговой точки.
- **«Всего»** – в поле отображается итоговое количество дней, которые были отмечены флажком в колонках с наименованием дней недели в текущей строке, и общая сумма.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.18 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов

Администрирование

Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

Планы продаж на торговые точки

План продаж на торговые точки 00УД-000000000001 от 27.11.2021 18:46:50

План продаж на торговые точки (создание) *

План продаж на торговые точки (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести

Еще ?

Основные

Номер: от: 06.12.2021 0:00:00 Статус: В подготовке

Подразделение: команда 1 ООО Грзли Агент: Гридин Иван Юрьевич

Интервал: 2 недели Валюта: RUB

План посещений Прочее

Режим отображения клиентов: Наши Все Дистрибьютора ?

Добавить Подбор Перезаполнить Заполнить план по истории продаж Очистить Проверить связи

N	Контрагент	Контрагент дистрибьютора	Торговая точка	Торговая точка дистрибьютора	Адрес	9 Чт
1	Амалия	Амалия	Амалия	Амалия	Астр...	20 000,00
2	Аваков Н. Т.	Аваков Н. Т.	Аваков Н. Т.	Аваков Н. Т.		20 000,00

1,20 000

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- отсутствуют координаты (как определить координаты?)
- не активна связь в регистре "Связь агентов дистрибьютора с торговыми точками/контрагентами". Доступно только при нажатии кнопки "Проверить связи"

Далее в табличной части включите флажок в строке с нужным наименованием торговой точки рядом с датой в колонке с наименованием дней недели.



Если план продаж на торговые точки создается на основании документа «План посещений», то даты в табличной части дублируются из него, и флажки уже включены.

Затем введите значение плановой суммы, кликнув один раз левой клавишей мыши в ячейке с наименованием нужного дня. Итоговые значения сразу отображаются в колонке «Всего».

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.18 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов

Администрирование

Помощь

Начальная страница

Информация

Рекомендации по настройке

Планы продаж на торговые точки

План продаж на торговые точки (создание) *

План продаж на торговые точки (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести

Еще ?

Основные

Номер: от: 06.12.2021 0:00:00 Статус: В подготовке

Подразделение: команда 1 ООО Грзли Агент: Гридин Иван Юрьевич

Интервал: Неделя Валюта: RUB

План посещений Прочее

Режим отображения клиентов: Наши Все Дистрибьютора ?

Добавить Подбор Перезаполнить Заполнить план по истории продаж Очистить Проверить связи

N	Контрагент	Торговая точка	Адрес	зо	Сумма	6 Пн	7 Вт	8 Ср	9 Чт	10 Пт
1	Александрия	Александрия		3		✓ 2000		✓		✓

1,0 0,0 1,0 0,0 1,0

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

- отсутствуют координаты (как определить координаты?)
- не активна связь в регистре "Связь агентов дистрибьютора с торговыми точками/контрагентами". Доступно только при нажатии кнопки "Проверить связи"

Для сохранения промежуточных настроек параметров или при переходе на другую вкладку нажмите кнопку «Записать». Чтобы сохранить и закрыть документ, нажмите кнопку «Провести и закрыть».

В верхней части вкладки отображаются параметры:

- **«Менеджер»**. В поле указывается пользователь, во время сеанса которого был проведен документ.
- **«Использовать сумму как минимальный заказ на торговую точку»**. Для установки обязательного минимального заказа на торговую точку по сумме следует включить флажок. Тогда в МТ Агента суммы продаж на день будут отображаться в соответствии с указанными в табличной части суммами на вкладке **«План посещения»** – как **сумма минимального заказа**. И если Агент сформирует в МТ заказ на меньшую сумму, то документ не будет проведен. Для установки минимального заказа по количеству товаров на торговую точку используется обработка **«Установка минимальных заказов»**.
- **«Комментарий»**. В поле отображается произвольный текст, относящийся ко всему документу.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 1С:Предприятие Поиск Ctrl+Shift+F Администратор

План продаж на торговые точки (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести Еще ?

☒ **Основные**

Номер: от: 06.12.2021 0:00:00 Статус: В подготовке

Подразделение: команда 1 ООО Грizzly Агент: Гринин Иван Юрьевич

Интервал: Месяц Валюта: RUB

План посещения Прочее

Менеджер: Соколов Максим Игоревич

Использовать сумму как минимальный заказ на день на торговую точку: ☒

Комментарий:

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

⚠ - отсутствуют координаты ([как определить координаты?](#))

⚠ - не активна связь в регистре "Связь агентов дистрибьютора с торговыми точками/контрагентами". Доступно только при нажатии кнопки "Проверить связи"

После заполнения и сохранения всех параметров новый план продаж на торговые точки сразу отобразится в списке журнала **«Планы продаж на торговые точки»**.

Связанные страницы

[Документ «План посещения»](#)