

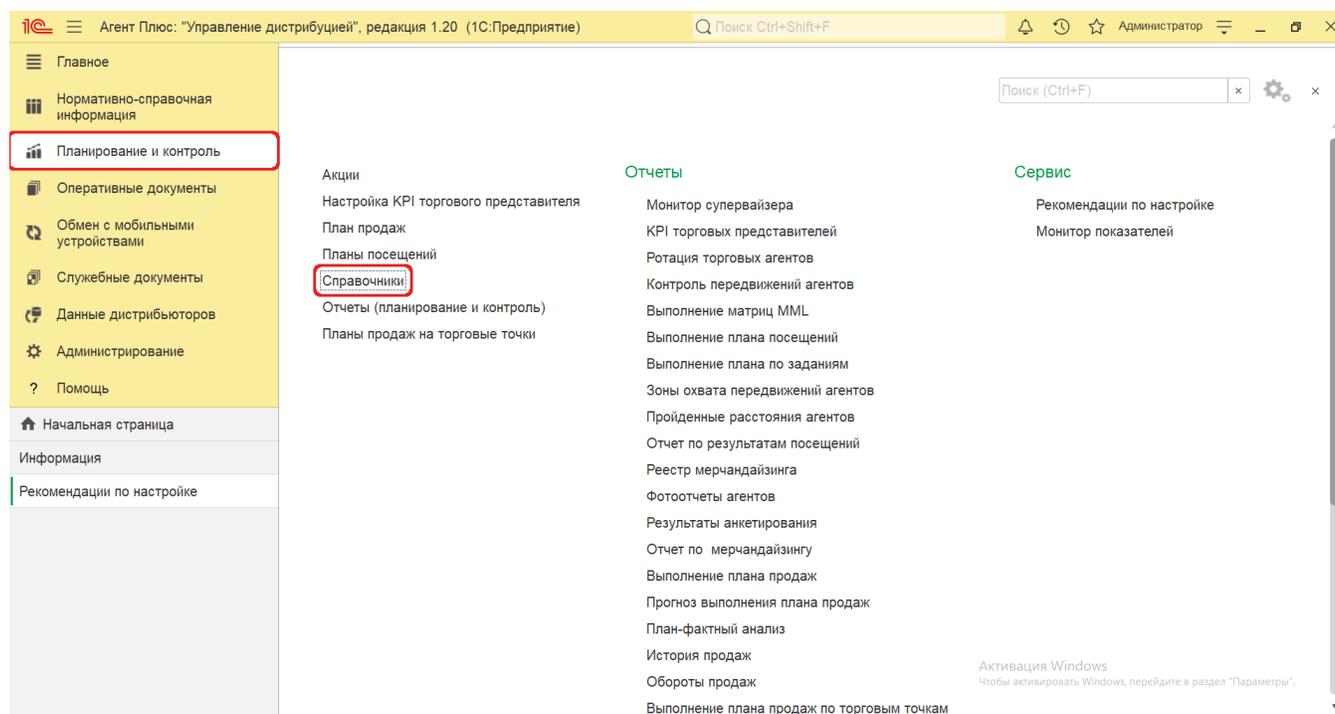
## 4.3.5.1. Показатели дистрибуции

**i** В статье описывается справочник «Показатели дистрибуции» для хранения наименований возможных показателей планирования (KPI), которые используются при планировании продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

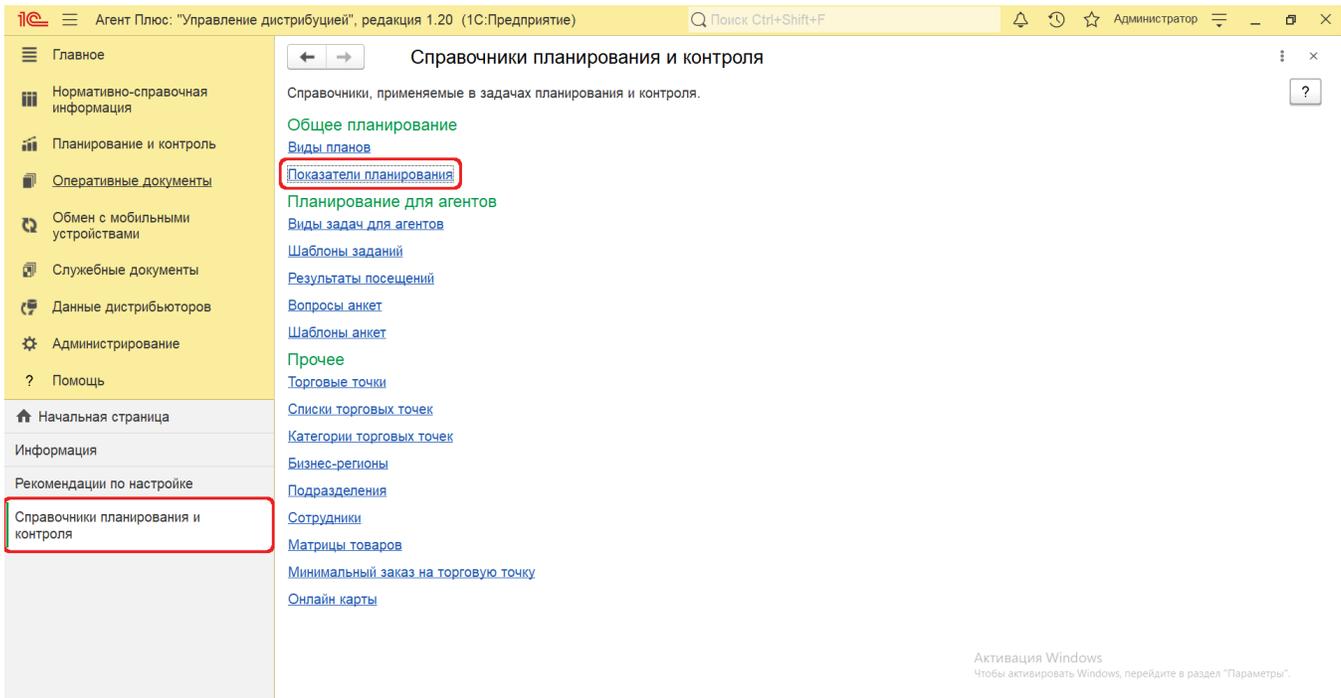
В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) можно оценивать результаты работы торгового представителя, агента и других мобильных сотрудников независимо от расстояния и времени суток. При планировании продаж производится [настройка KPI торговых представителей по показателям дистрибуции](#), чтобы по итогам определенного периода можно формировать [отчеты](#).

Для настройки ключевых показателей эффективности используется справочник «Показатели дистрибуции», в котором имеется список преопределенных показателей планирования, недоступных для редактирования. В ряде случаев предустановленных показателей оказывается недостаточно для осуществления требуемой настройки KPI. В таких случаях ответственный пользователь, которому предоставлен [доступ](#), имеет возможность добавить новые показатели планирования. Для настройки рекомендуется создавать новые показатели, скопировав один из преопределенных, который подходит по смыслу и назначению, например, из «Количество проданных товаров» можно быстро и легко создать «Количество проданных товаров по весу».

Чтобы открыть справочник «Показатели дистрибуции», выберите в левой панели меню раздел «Планирование и контроль» «Справочники».

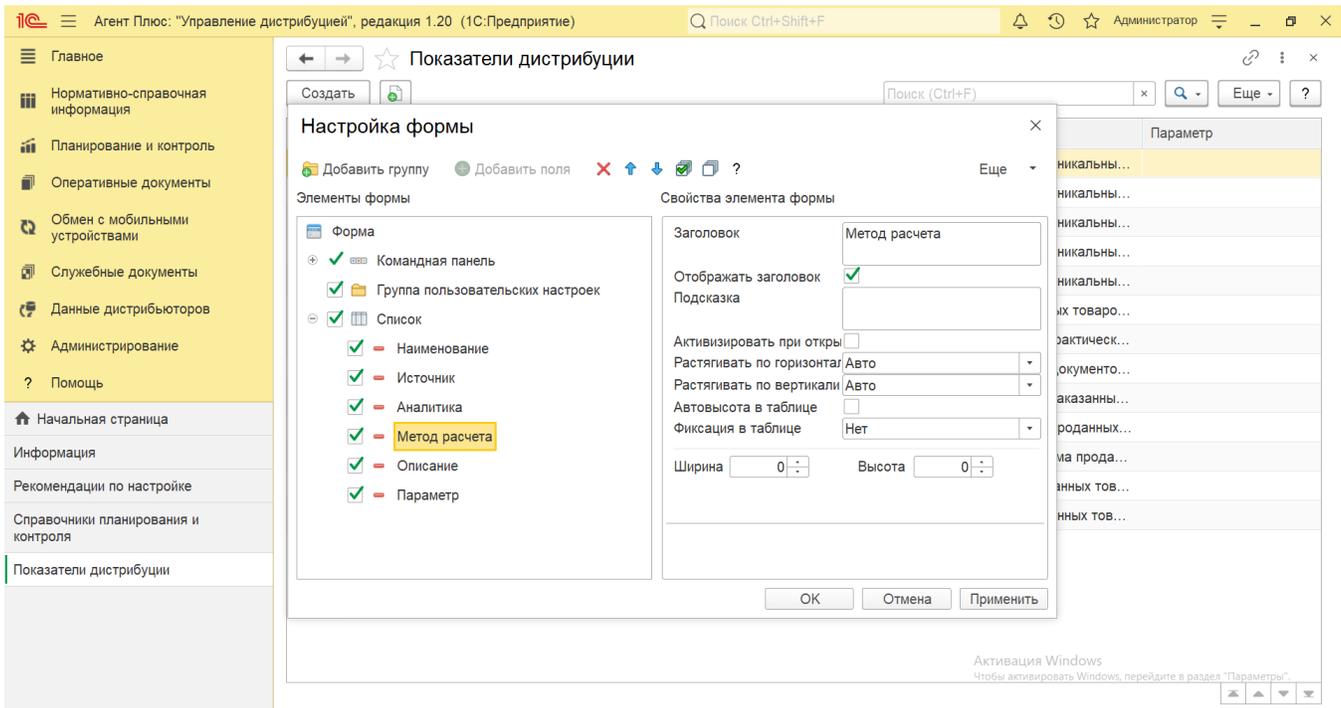


В списке справочников нажмите ссылку «Показатели планирования». Откроется окно «Показатели дистрибуции».



## Внешний вид

В верхней части окна справочника «Показатели дистрибуции» находятся **системные кнопки управления** и поле для поиска. Ниже, в колонках табличной части, отображается информация в зависимости от настроек:



- На верхней панели нажмите кнопку «Еще» «Изменить форму» и включите флажок ✔ рядом с наименованием элемента формы, которое должно отображаться в табличной части справочника:
  - «**Наименование**» – название показателя.
  - «**Источник**» – источник для расчета показателя планирования.
  - «**Аналитика**» – режима планирования.
  - «**Метод расчета**» – способ расчета плановых значений.
  - «**Описание**» – краткое описание режима показателя планирования в УД.

В справочнике «Показатели дистрибуции» содержатся предустановленные элементы:

№	Наименование	Источник	Аналитика	Метод расчета	Описание
1	АКБ заказов	Заказы	По вхождению в документ	Сумма значений	Количество уникальных торговых точек, в которых сделаны заказы.
2	АКБ продаж	Продажи	По вхождению в документ	Сумма значений	Количество уникальных торговых точек, в которые сделаны отгрузки.
3	Ассортимент в торговой точке	Мерчандайзинг	По вхождению в документ	Среднее значение	Количество уникальных товарных позиций, представленных в торговых точках.
4	Ассортимент заказов	Заказы	По вхождению в документ	Среднее значение	Количество уникальных товарных позиций, представленных в заказах.
5	Ассортимент продаж	Продажи	По вхождению в документ	Среднее значение	Количество уникальных товарных позиций, представленных в продажах.
6	Вес нетто продажи	Продажи	Вес нетто	Сумма значений	Вес проданных товаров, указанных для каждой номенклатуры
7	Количество визитов	Планы посещения	По количеству	Сумма значений	Количество фактических визитов из тех, что были запланированы по плану посещения.
8	Количество документов в продаж	Продажи	По вхождению в документ	Сумма значений	Количество документов продаж, в которых есть товарные позиции.
9	Количество заказанных товаров	Заказы	По количеству	Сумма значений	Количество заказанных товаров.
10	Количество проданных товаров	Продажи	По количеству	Сумма значений	Количество проданных товаров.
11	Средний чек продажи	Продажи	По сумме	Среднее значение	Средняя сумма проданных товаров по документам продаж.
12	Сумма заказов товаров	Заказы	По сумме	Сумма значений	Сумма заказанных товаров.
13	Сумма проданных товаров	Продажи	По сумме	Сумма значений	Сумма проданных товаров.



АКБ (Активная клиентская база) – все клиенты, регулярно покупающие товар и/или услуги.

## Создание и редактирование показателей дистрибуции

- В окне справочника «Показатели дистрибуции» нажмите кнопку «Создать». Откроется окно «Показатели дистрибуции (создание)».

Наименование	Источник	Аналитика	Метод расчета	Описание	Параметр
АКБ заказов	Заказы	По вхождению ...	Сумма значений	Количество уни...	
АКБ продаж	Продажи	По вхождению ...	Сумма значений	Количество уни...	
Ассортимент в торговой точке	Мерчендайзинг	По вхождению ...	Среднее значе...	Количество уни...	
Ассортимент заказов	Заказы	По вхождению ...	Среднее значе...	Количество уни...	
Ассортимент продаж	Продажи	По вхождению ...	Среднее значе...	Количество уни...	
Вес нетто продаж	Продажи	Вес нетто	Сумма значений	Вес проданных ...	
Количество визитов	Планы посещения	По количеству	Сумма значений	Количество фа...	
Количество документов продаж	Продажи	По вхождению ...	Сумма значений	Количество док...	
Количество заказанных товаров	Заказы	По количеству	Сумма значений	Количество зак...	
Количество проданных товаров	Продажи	По количеству	Сумма значений	Количество про...	
Средний чек продаж	Продажи	По сумме	Среднее значе...	Средняя сумма...	
Сумма заказов товаров	Заказы	По сумме	Сумма значений	Сумма заказан...	
Сумма проданных товаров	Продажи	По сумме	Сумма значений	Сумма проданн...	

- В поле «Наименование» укажите название показателя, которое будет использоваться для **настройки KPI** в УД.

Показатели дистрибуции (создание)

Наименование: Средний чек заказов

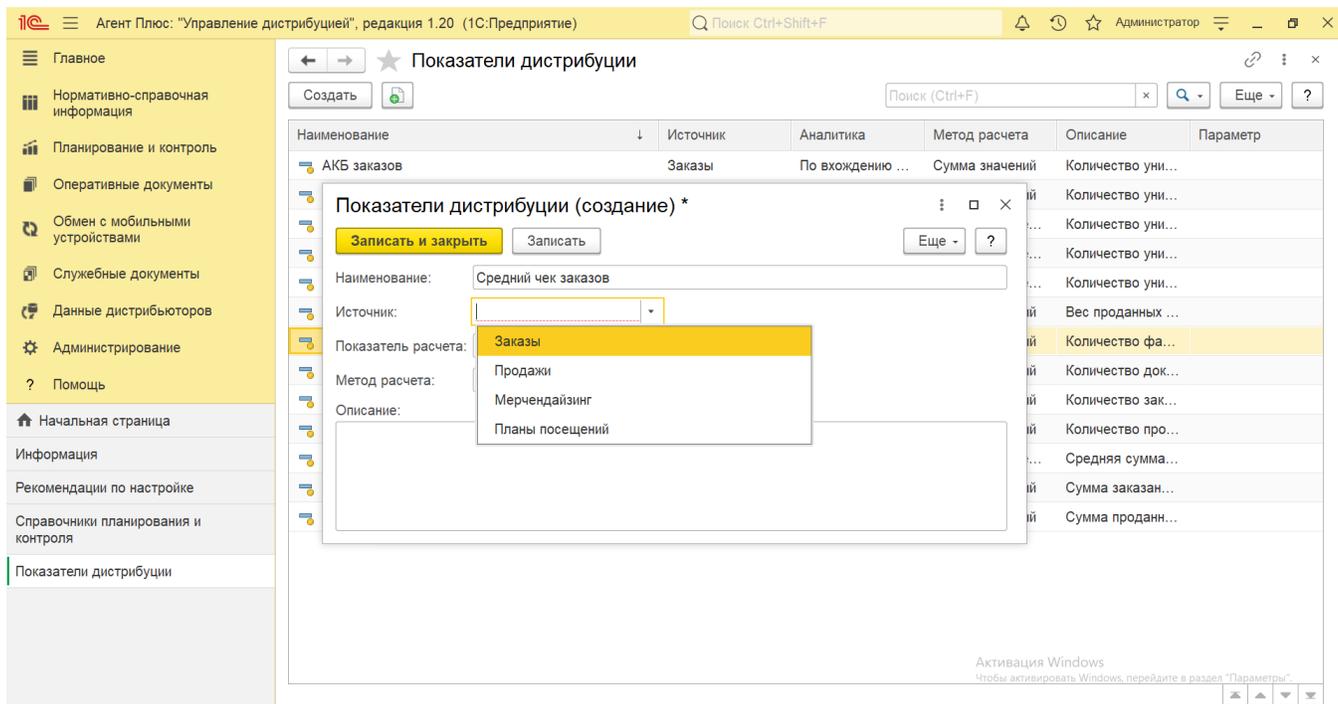
Источник: [Выбор]

Показатель расчета: [Выбор]

Метод расчета: [Выбор]

Описание: [Текстовое поле]

- В поле «Источник» нажмите кнопку выбора и укажите в списке нужный параметр для расчета показателя планирования:
  - «Заказы» – фактические значения будут получены и сверены с плановыми значениями из документов «Заказы клиентов».
  - «Продажи» – фактические значения будут получены и сверены с плановыми значениями из документов «Реализации товаров», «Приходный кассовый ордер», «Расходный кассовый ордер», «Возвраты товаров от клиентов», «Заявки на возврат товаров от клиентов».
  - «Мерчендайзинг» – фактические значения будут получены и сверены с плановыми значениями из документов «Мерчендайзинг».
  - «Планы посещения» – фактические значения будут получены и сверены с плановыми значениями из документов «Задания агентам», «Посещения».



- В поле «**Показатель расчета**» нажмите кнопку выбора и укажите в списке нужный параметр для расчета показателя планирования:
  - «**По количеству**» – указанный объект в параметре «**Источник**» будет анализироваться только по количеству выполнения. Например, если выбрано «*Заказы*», то будет учитываться количество заказов, которые должны быть созданы за указанный в **плане продаж** период планирования.
  - «**По сумме**» – указанный объект в параметре «**Источник**» будет анализироваться только по суммам выполнения. Например, если выбрано «*Продажи*», то будет учитываться сумма проданных товаров, за указанный в **плане продаж** период планирования.
  - «**По количеству и сумме**» – указанный объект в параметре «**Источник**» будет анализироваться и по количеству, и по суммам выполнения. Например, если выбрано «*Заказы*», то будет учитываться количество заказов, которые должны быть созданы, и сумма заказанных товаров за указанный в **плане продаж** период планирования.
  - «**По вхождению в документ**» – указанный объект в параметре «**Источник**» будет анализироваться по уникальным позициям. Например, если выбрано «*Заказы*», то будет учитываться количество уникальных товарных позиций, представленных в заказах, за указанный в **плане продаж** период планирования.
  - «**Вес нетто**» – параметр отображается, если используется режим **планирования по весу**. Например, если выбрано «*Продажи*», то будет учитываться вес проданных товаров, указанных для каждой номенклатуры, за указанный в **плане продаж** период планирования.



