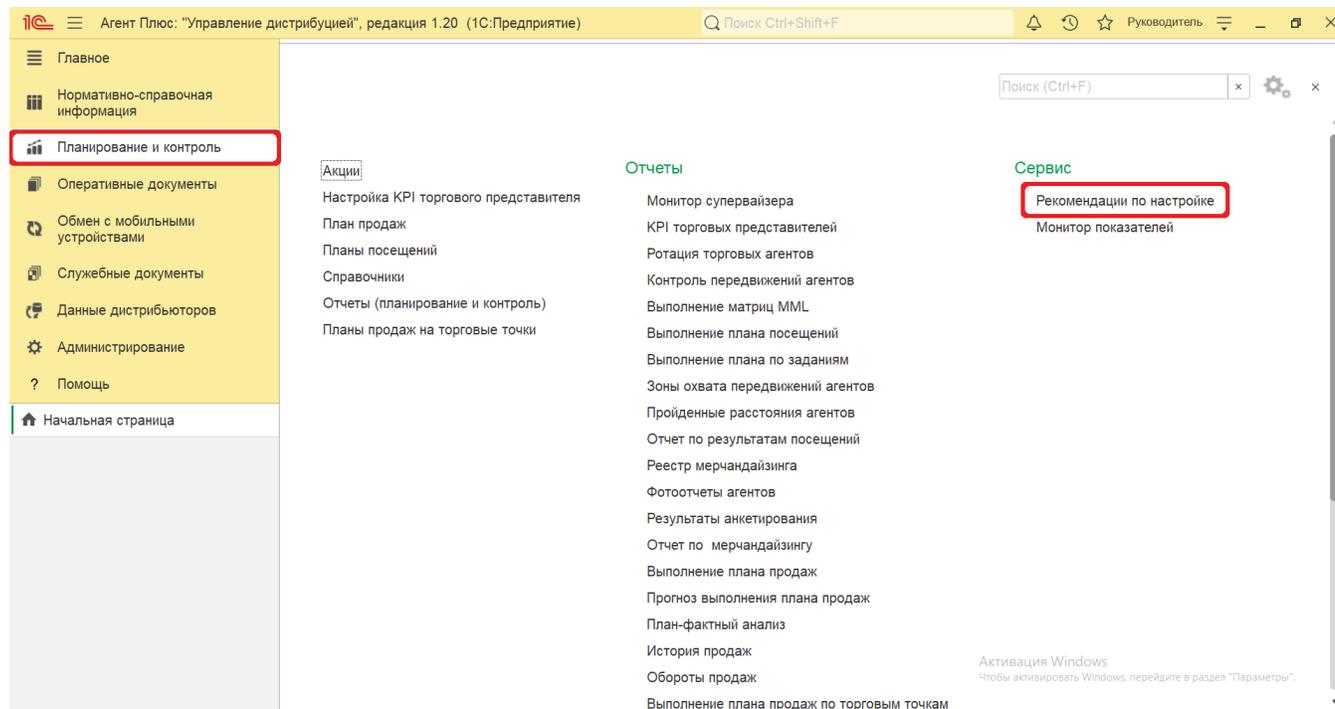


4.3.8.2. Рекомендации по настройке

И В статье описывается сервис «Рекомендации по настройке» в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» для супервайзеров и руководителей отделов продаж.

В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) формируются консолидированные данные о динамике продаж всей торговой и дистрибьюторской сети. Для контроля справочных данных и организации рабочего процесса используется сервис «Рекомендации по настройке», с помощью которого можно заранее исключить несоответствия в аналитических отчетах, связанные с отсутствием данных в справочниках, а также оперативно реагировать на проблемы в работе торговых агентов по маршруту.

Актуальные данные по разделам формируются при запуске конфигурации и отображаются на начальной странице «Рекомендации по настройке», а также могут быть открыты в разделе «Планирование и контроль» «Сервис».



Внешний вид

В сервисе представлены четыре раздела с данными, которые необходимо изменить для отображения нужных сведений в отчетах:

- «Получение данных от дистрибьюторов»
- «Планирование дистрибуции товаров»
- «Контроль работы агентов по карте»
- «Проблемы в работе агентов»

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

Главное
 Нормативно-справочная информация
 Планирование и контроль
 Оперативные документы
 Обмен с мобильными устройствами
 Служебные документы
 Данные дистрибьюторов
 Администрирование
 Помощь

Начальная страница
 Рекомендации по настройке

Рекомендации по настройке

Получение данных от дистрибьюторов

Допустим, у вас есть товар «Сок вишнёвый 1 л», а дистрибьютор назвал этот товар «Вишневый сок 1000 мл». Чтобы получать достоверную статистику продаж, сопоставьте справочники дистрибьюторов с вашими.

0 дистрибьютор(-ов) имеют несопоставленные элементы.
[Выбрать дистрибьютора для сопоставления](#)

Планирование дистрибуции товаров

Продажи + 34%

Сравните цели: «Увеличить продажи», «Увеличить годовой объём продаж на 34 % к декабрю текущего года». План продаж это конкретная цель, которая увеличивает мотивацию, и помогает генерировать идеи для достижения цели.

[Создать план продаж](#)

Составлять матрицу товаров и запускать акции для каждой торговой точки неудобно, особенно когда их сотни. Чтобы вести укрупнённое планирование продаж, заполните канал дистрибуции и формат у

Просмотр сведений и актуализация данных

Интерактивный сервис «**Рекомендации по настройке**» содержит подсказки для работы с возможностью исправить ошибки, сопоставить данные, просмотра значений показателей и расшифровки, а также создать новые документы. Все ссылки, выделенные синим цветом с подчеркиванием, открывают нужные формы для просмотра и редактирования.

При наведении курсора мыши на значение показателя появляется окно с информацией о дате расчета показателя (некоторые показатели рассчитываются за текущий день, другие - за вчерашний день).

Чтобы заново сформировать данные в окне «Рекомендации по настройке», нажмите кнопку «Обновить»  в верхнем правом углу окна.

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

Главное
 Нормативно-справочная информация
 Планирование и контроль
 Оперативные документы
 Обмен с мобильными устройствами
 Служебные документы
 Данные дистрибьюторов
 Администрирование
 Помощь

Начальная страница
 Рекомендации по настройке

Рекомендации по настройке

[Заполнить каналы дистрибуции](#) [Заполнить форматы](#)

Чтобы управлять работой агентов, поставьте перед ними конкретные цели в форме KPI. Например, если агент увеличил активную клиентскую базу на 100 торговых точек, и поддерживает её, он получает премию.

2 агента(-ов) без KPI
[За 30.01.2023](#) [Срок агентов без KPI](#)

Контроль работы агентов по карте



Заполните адреса, а затем координаты у торговых точек, чтобы видеть их на карте, контролировать место оформления документов и оптимизировать маршрут торгового агента. [Способы определения координат](#)

В разделе «**Получение данных от дистрибьюторов**» отображается количество дистрибьюторов, по которым имеются не сопоставленные элементы в [справочниках дистрибьютора](#). Нажав ссылку «**Выбрать дистрибьютора для сопоставления**», можно открыть окно, где после выбора одного наименования открывается обработка «**Сопоставление и исправление объектов**» с отбором по выбранному дистрибьютору.

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

Рекомендации по настройке

Получение данных от дистрибьюторов

Допустим, у вас есть товар «Сок вишнёвый 1 л», а дистрибьютор назвал этот товар «Вишневый сок 1000 мл». Чтобы получать достоверную статистику продаж, сопоставьте справочники дистрибьюторов с вашими.

0 дистрибьютор(-ов) имеют несопоставленные элементы.
[Выбрать дистрибьютора для сопоставления](#)

Планирование дистрибуции товаров

Продажи + 34%

Сравните цели: «Увеличить продажи», «Увеличить годовой объём продаж на 34 % к декабрю текущего года». План продаж это конкретная цель, которая увеличивает мотивацию, и помогает генерировать идеи для достижения цели.

[Создать план продаж](#)

Составлять матрицу товаров и запускать акции для каждой торговой точки неудобно, особенно когда их сотни. Чтобы вести укрупнённое планирование продаж, заполните канал дистрибуции и формат у торговых точек.

9 торговых точек без канала дистрибуции 9 торговых точек без формата

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

При наличии не сопоставленных данных затрудняется **планирование и контроль** продаж в торговых точках при помощи мобильных сотрудников, а также снижается достоверность **аналитики** в УД.

В разделе «**Планирование дистрибуции товаров**» отображаются основные показатели и подсказки для организации эффективной работы мобильных сотрудников. Раздел содержит три блока:

- «**Создать/изменить/утвердить план продаж**» – если на текущий период нет плана продаж (или в программе имеется план продаж со статусом «отменен»), то в первом блоке данного раздела появится ссылка «Создать план продаж». При переходе по ссылке открывается новый документ «**План продаж**». Если на текущий период есть неутвержденный план продаж (в подготовке/на утверждении), то в первом блоке данного раздела появится ссылка «Изменить/утвердить текущий план продаж». При переходе по ссылке открывается список текущих планов продаж со статусами в «подготовке» и «на утверждении». Если на текущий период есть утвержденный план продаж, то первый блок данного раздела не отображается.
- **Контроль заполненности справочных данных ТТ** – если в справочнике «**Торговые точки**» имеются карточки, где не заполнены поля «**Канал дистрибуции**» и «**Формат**», то при переходе по ссылкам «**Заполнить каналы дистрибуции**» и «**Заполнить форматы**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и присвоить значение из справочника. Количество торговых точек без указания канала дистрибуции и количество торговых точек без указания формата отображается в виде цифрового значения.
- «**Количество агентов без КРІ**» – если на текущий период не создана «**Настройка КРІ торгового представителя**» для мобильного **сотрудника** или нескольких, то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов без КРІ**» открывается список, где можно перейти в карточку и настроить индивидуальные показатели агента. Количество таких сотрудников отображается в виде цифрового значения.

1@ Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F Руководитель

Главное
 Нормативно-справочная информация
 Планирование и контроль
 Оперативные документы
 Обмен с мобильными устройствами
 Служебные документы
 Данные дистрибьюторов
 Администрирование
 Помощь

Начальная страница
 Рекомендации по настройке

← → ☆ Рекомендации по настройке

Планирование дистрибуции товаров

Продажи + 34%

Сравните цели: «Увеличить продажи», «Увеличить годовой объем продаж на 34 % к декабрю текущего года». План продаж это конкретная цель, которая увеличивает мотивацию, и помогает генерировать идеи для достижения цели.

[Создать план продаж](#)

Составлять матрицу товаров и запускать акции для каждой торговой точки неудобно, особенно когда их сотни. Чтобы вести укрупнённое планирование продаж, заполните канал дистрибуции и формат у торговых точек.

9 торговых точек без канала дистрибуции [Заполнить каналы дистрибуции](#) **9** торговых точек без формата [Заполнить форматы](#)

Чтобы управлять работой агентов, поставьте перед ними конкретные цели в форме KPI. Например, если агент увеличил активную клиентскую базу на 100 торговых точек, и поддерживает её, он получает премию.

2 агента(-ов) без KPI [Открыть список агентов без KPI](#)

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

В разделе «**Контроль работы агентов по карте**» отображаются основные показатели и подсказки для планирования и контроля работы торговых агентов по маршруту. Раздел состоит из двух блоков:

- **Контроль заполненности справочных данных ТТ** – если в справочнике «**Торговые точки**» имеются карточки, где не заполнены адреса или координаты, то при переходе по ссылке «**Открыть список торговых точек**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и присвоить значение. При переходе по ссылке «**Количество торговых точек без координат**» открывается обработка «**Установка координат торговых точек**», где можно присвоить значения. Количество торговых точек без указания адреса и количество торговых точек без указания координат отображается в виде цифрового значения.
- **Планирование посещений ТТ (маршруты)** – если для мобильного **сотрудника** или нескольких отсутствует действующий план посещений, то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов**» открывается список, где можно перейти в карточку **сотрудника** с настроенным обменом данных и нажать ссылку «**Планы посещений**». В открывшемся окне можно посмотреть список планов посещений сотрудника (на другие периоды и/или не утвержденные) и составить актуальный маршрут. При переходе по ссылке «**Открыть список торговых точек**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и создать график посещений. Количество мобильных сотрудников без указания маршрута и количество торговых точек вне плана посещений отображается в виде цифрового значения.

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

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов

Администрирование

Помощь

Начальная страница

Рекомендации по настройке

Рекомендации по настройке

Контроль работы агентов по карте



Заполните адреса, а затем координаты у торговых точек, чтобы видеть их на карте, контролировать место оформления документов и оптимизировать маршрут торгового агента. [Способы определения координат](#)

7 торговых точек без адреса [Открыть список торговых точек](#)

11 торговых точек без координат [Проставить координаты](#)

Планируйте рабочий день торгового агента с помощью маршрутов, чтобы уделить внимание каждому клиенту. [Как составить маршрут?](#)

2 агента(-ов) без маршрута [Открыть список агентов](#)

29 торговых точки вне плана посещений [Открыть список торговых точек](#)

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

В разделе «**Проблемы в работе агентов**» отображаются текущие сбои в работе мобильных сотрудников на маршруте за вчерашний день. Раздел состоит из трех блоков:

- **Количество агентов с документами без GPS координат** – если в УД поступили **оперативные документы**, в которых отсутствуют GPS координаты, то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов**» открывается список, где можно перейти в карточку **сотрудника** с настроенным обменом данных.
- **Количество агентов без треков** – если в УД поступили **оперативные документы** от сотрудников с настроенным **обменом данных с мобильным устройством**, по которым отсутствуют **треки передвижений** (за вчерашний день), то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов**» открывается список, где можно перейти в карточку **сотрудника** и нажав ссылку «**Треки передвижений**» просмотреть сведения.
- **Количество агентов, которые отклонились от маршрута** – если в УД поступили данные, по которым фактическое и плановое расстояние различается более, чем на 10% (за вчерашний день) для мобильных сотрудников, указанных в «**Плане посещений**», то при переходе по ссылке «**Отчет «Пройденные расстояния агентов»**» открывается отчет «**Пройденные расстояния агентов**», где в колонке «Отклонение» можно увидеть, кто из агентов отклонялся от маршрута и на сколько.

Количество проблем в каждом блоке отображается в виде цифрового значения.

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

Главное

- Нормативно-справочная информация
- Планирование и контроль
- Оперативные документы
- Обмен с мобильными устройствами
- Служебные документы
- Данные дистрибьюторов
- Администрирование
- Помощь

Начальная страница

Рекомендации по настройке



Заполните адреса, а затем координаты у торговых точек, чтобы видеть их на карте, контролировать место оформления документов и оптимизировать маршрут торгового агента. [Способы определения координат](#)

7 торговых точек без адреса [Открыть список торговых точек](#)

11 торговых точек без координат [Проставить координаты](#)

Планируйте рабочий день торгового агента с помощью маршрутов, чтобы уделить внимание каждому клиенту. [Как составить маршрут?](#)

2 агента(-ов) без маршрута [Открыть список агентов](#)

29 торговых точек вне плана посещений [Открыть список торговых точек](#)

Проблемы в работе агентов

0 агента(-ов) с документами без GPS-координат [Открыть список агентов](#)
[Возможные причины и как их исправить](#)

2 агента(-ов) без треков [Открыть список агентов](#)
[Почему нет треков?](#)

0 агента(-ов) отклонялись от маршрута [Отчёт «Пройденные расстояния агентов»](#)

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

Связанные страницы

[Прямые продажи](#)

[Данные дистрибьюторов](#)

[Вторичные продажи](#)

[Планирование и контроль](#)

[Сотрудники](#)