

# Особенности выгрузки и загрузки данных

## Разделы:

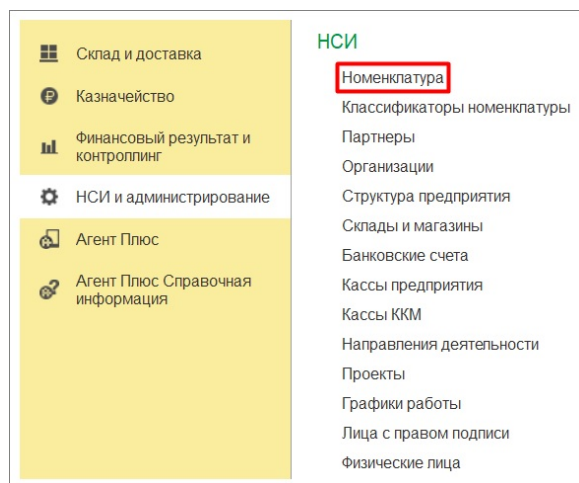
- [Выгрузка организаций](#)
- [Выгрузка номенклатуры](#)
- [Выгрузка партнеров \(клиентов\)](#)
- [Выгрузка контрагентов](#)
- [Выгрузка соглашений](#)
- [Выгрузка персональных скидок и цен](#)
  - [Установка персональных цен для партнера](#)
  - [Установка персональных скидок для партнера](#)
- [Выгрузка взаиморасчетов](#)
- [Выгрузка заказов](#)
- [Выгрузка истории продаж](#)
- [Загрузка документов](#)
- [Выгрузка онлайн-карт и шрифта для принтера](#)
- [Выгрузка планов продаж](#)

## Выгрузка организаций

Выгрузка в МУ данных об организациях, от имени которых оформляются документы, производится из справочника **«Организации»** конфигурации «1С:Управление торговлей 8». Организации выгружаются из списка организаций, закрепленных за торговым агентом. Список организаций для торгового агента указывается в окне справочника **«Настройки агентов»**. Если же для торгового агента не указан список организаций, то выгружаются все организации из справочника «Организации».

## Выгрузка номенклатуры

Выгрузка в МУ номенклатуры производится по данным из справочника **«Номенклатура»** конфигурации «1С:Управление торговлей 8». Для перехода к справочнику необходимо в подсистеме **«НСИ и администрирование»** выбрать **«НСИ Номенклатура»**.



Данные о товарах из справочника **«Номенклатура»** могут выгружаться с учетом характеристик или без учета характеристик. Выгрузка с учетом характеристик устанавливается при помощи настройки **«Режим выгрузки остатков»** в окне **«Настройка обмена»**.

На выгрузку данных о товарах влияют:

1. Ассортимент товаров, закрепленный за торговым агентом.
2. Список складов, закрепленный за торговым агентом.

Закрепление ассортимента товаров и списка складов за торговыми агентами производится в справочнике **«Настройки агентов»**.

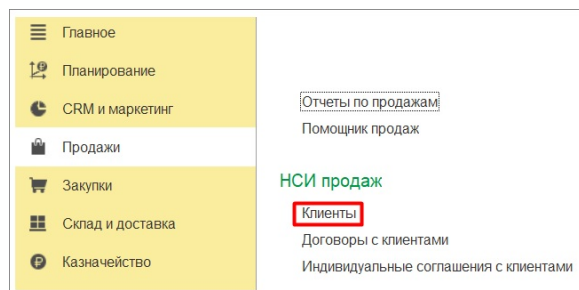
На выгрузку данных о товарах влияют также следующие настройки в обработке **«Обмен данными с мобильными устройствами»**:

- **«Выгружать товары без остатков»**.

- «Учитывать резервы».
- «Выгружать картинки товаров».

## Выгрузка партнеров (клиентов)

Выгрузка в МУ данных о партнерах производится из справочника «**Клиенты**» конфигурации «1С:Управление торговлей 8». Для перехода к справочнику необходимо в подсистеме «**Продажи**» на панели навигации выбрать пункты «**НСИ продаж Клиенты**».



Список партнеров при выгрузке в мобильное приложение группируется в соответствии с группами, указанными в реквизите «**Группа доступа**» для каждого партнера.

 Скриншот карточки партнера «Розничный магазин (Партнер)». Вкладки: «Основное», «Взаимодействия», «Взаимосвязи», «Договоры», «Документы», «История классификации», «Карты лояльности», «Контактные лица», «Еще...». Кнопки: «Записать и закрыть», «Записать», «Начать интервью», «Отчеты». Вкладки информации: «Общая информация», «Дополнительно», «Адреса, телефоны», «Прочая информация». Поля: «Юр/Физлицо: Компания», «Код: Ю00000041», «Дата регистрации: 07.06.2010», «Публичное наименование: АОЗТ "Розница"», «Рабочее наименование: Розничный магазин». Чекбоксы: «Клиент» (активно), «Поставщик», «Конкурент», «Прочие отношения», «Обслуживается торговыми представителями», «Перевозчик». Поля: «Дата рождения: ..», «Пол: ..», «Головное предприятие: ..», «Основной менеджер: Иванов Петр Федорович», «Шаблон этикетки: ..», «Группа доступа: Оптовые покупатели» (выпадающий список открыт, варианты: Комиссионеры, Комитенты, Оптовые покупатели, Поставщики, Прочие), «Бизнес-регион: ..», «Электронный чек: ..», «Первичный интерес: Канал: ..», «Источник: ..». Внизу: «Клиенту разрешена отгрузка».

На выгрузку данных о партнерах влияет настройка «**Режим выгрузки партнеров**» в окне «**Настройка обмена**».

За каждым партнером может быть закреплен статус, в зависимости от которого наименование партнера выделяется цветом в МУ. Подробнее о статусах партнеров читайте в статье «**Статусы партнеров**».

## Выгрузка контрагентов

При выгрузке в МУ данные о контрагентах выгружаются из списка контрагентов (юридических и физических лиц), заданных для каждого клиента, выгружаемого из справочника «Партнеры».

Данные о контрагентах (юридических лицах) выгружаются только в случае установленной настройки «Выгружать контрагентов (юр. лица)» в окне «**Настройка обмена**».

Для перехода к списку контрагентов для клиента используется пункт **«Контрагенты»** в панели навигации окна элемента справочника «Партнеры».

← → ☆ Розничный магазин (Партнер)

Основное [Взаимодействия](#) [Взаимосвязи](#) [Договоры](#) [Документы](#) [История классификации](#) [Карты лояльности](#) [Контактные лица](#) **Контрагенты** [Подписки](#)

**Записать и закрыть** Записать Начать интервью Отчеты

Общая информация Дополнительно Адреса, телефоны Прочая информация

Юр/Физлицо: Компания Код: Ю000000041 Дата регистрации: 07.06.2010

Публичное наименование: АОЗТ "Розница"

Рабочее наименование: Розничный магазин

## Выгрузка соглашений

При выгрузке в МУ данные о соглашениях выгружаются из списка соглашений, указанных для каждого партнера, выгружаемого из справочника **«Партнеры»**.

Данные о соглашениях (договорах) выгружаются только в случае установленной настройки **«Использовать соглашения»** в окне **«Настройка обмена»**.

Для перехода к списку договоров для клиента используется пункт **«Соглашения с клиентом»** в панели навигации окна элемента справочника «Партнеры».

При выгрузке в МУ данные о соглашениях выгружаются из списка соглашений, указанных для каждого партнера, выгружаемого из справочника «Партнеры».

Для партнеров, закрепленных за сегментом клиентов, также выгружаются типовые соглашения сегмента. Для того чтобы закрепить партнера за сегментом, следует выбрать пункт **«Сегменты»** на панели навигации окна элемента справочника «Партнеры». В открывшемся списке сегментов следует выбрать один или несколько сегментов и нажать кнопку «Включить в сегмент».

[Контрагенты](#) [Подписки](#) [Прайс-лист](#) **Еще**

- Претензии клиентов
- Соглашения с клиентом
- Точки маршрутов
- Участие в сделках
- Файлы
- Сведения по партнеру
- Задачи
- Мои заметки
- Сегменты**

←

→

☆

Розничный магазин (Партнер) \*

🔗

⋮

✕

Основное

Взаимодействия

Взаимосвязи

Договоры

Документы

История классификации

Еще ▾

Сегменты партнера (Розничный магазин)

Формируемые вручную

Формируемые автоматически

+

Включить в сегмент

✕

Исключить из сегмента

↻

Еще ▾

	Сегмент	Ответственный
✓	Продажи запрещены (нарушение условий договора)	
	Оптовые клиенты	Толчеева Екатерина Васильевна
	Дилеры (мебель)	Ковальков Николай Федорович
	Дилеры (Бытовая техника)	Соловьева Лидия Борисовна
	Дистрибьюторы (обувь)	Толчеева Екатерина Васильевна
	Дистрибьюторы (мебель)	Ковальков Николай Федорович
	Дистрибьюторы (бытовая техника)	Соловьева Лидия Борисовна
	VIP-клиенты	Ковальков Николай Федорович
	Розничные клиенты	Федоров Борис Михайлович

## Выгрузка персональных скидок и цен

Выгрузка в МУ данных о персональных скидках и ценах производится из соглашений с клиентом для каждого партнера, выгружаемого из справочника **«Партнеры»**. Для перехода к справочнику необходимо в подсистеме **«Продажи»** на панели навигации выбрать пункт **«НСИ продаж Клиенты»**.

Чтобы выгрузить данные о персональных ценах и скидках, необходимо включить следующие настройки в окне **«Настройка обмена»**.

- Использовать соглашения.
- Использовать персональные цены.

Для перехода к списку соглашений с клиентами для партнера используется пункт **«Соглашения с клиентом»** в панели навигации окна элемента справочника **«Партнеры»**.

Особенности выгрузки цен и скидок для типового и индивидуального соглашений при выгрузке в МУ читайте ниже.

## Установка персональных цен для партнера

Цены партнера для выгрузки в МУ можно установить как в типовом, так и в индивидуальном соглашении.

Например, в результате создания индивидуального соглашения открывается форма, показанная на рисунке ниже.

В соответствующих вкладках соглашения цены устанавливаются для ценовых групп и для конкретного товара. Вкладки для установки цен в типовых и индивидуальных соглашениях одинаковые.

После выгрузки в МУ для документов **«Заказ»** и **«Реализация»** в поле **«Соглашение»** выбирается соглашение и установленные в нем цены действительны для ценовых групп или наименований номенклатуры.

☆ Типовое соглашение об условиях продаж

**Главное**   Согласование   Файлы   Задачи   История изменений

**Записать и закрыть**   [Записать]   [Иконка документа]   [Иконка документа]   [Отчеты]   [Еще]   ?

Основное   Условия продаж   Прочие условия   Уточнение цен по ценовым гру...   Уточнение цен по товарам   Скидки (наценки) по этому согл...

Показать: ☐ Все   ☒ Действующие   на дату: 04.08.2016   [Календарь]   [Установить статус]   [История...]   [Еще]

Скидка (наценка)	Статус	Интервал применения
⊖ 📁 Максимум		
⊖ 📁 Скидки оптовым клиентам		
% 5% на номенклатуру сегмента Кофеварки (Первая продажа номенклатуры ...	Действует	01.01.1980, <бессрочно>
\$ 200 RUB на номенклатуру сегмента Продукты (Сумма в документе не мене...	Действует	01.01.1980, <бессрочно>
👤 Ручная: Вид цены Дилерская на номенклатуру сегмента Спортивная обувь...	Действует	01.01.1980, <бессрочно>

[Настроить скидки \(наценки\)](#)

## Установка персональных скидок для партнера

В форме соглашения скидки устанавливаются на вкладке **«Скидки (наценки) по этому соглашению»**.

Типовое соглашение об условиях продаж

Главное | Согласование | Файлы | Задачи | История изменений

Записать и закрыть | Записать | Отчеты

Основное | Условия продаж | Прочие условия | Уточнение цен по ценовым группам | Уточнение цен по товарам | Скидки (наценки) по этому соглашению

Показывать: ☐ Все ☒ Действующие на дату: 04.08.2016 Установить статус История... Еще

Скидка (наценка)	Статус	Интервал применения
Максимум		
Скидки оптовым клиентам		
5% на номенклатуру сегмента Кофеварки (Первая продажа номенклатуры ...)	Действует	01.01.1980, <бессрочно>
200 RUB на номенклатуру сегмента Продукты (Сумма в документе не мене...)	Действует	01.01.1980, <бессрочно>
Ручная: Вид цены Дилерская на номенклатуру сегмента Спортивная обувь...	Действует	01.01.1980, <бессрочно>

[Настроить скидки \(наценки\)](#)

Для установки скидки или наценки нажмите на гиперссылку в нижней части окна «Настроить скидки/наценки». При подборе скидок используется форма, показанная на ниже.

Скидки (наценки)

Показывать: ☒ Все ☐ Действующие на дату: 25.07.2022

+ Создать | Еще | ?

Наименование	Статус
Максимум	
Скидки оптовым ...	
Накопительны...	
Карты лояльн...	
5% на номенк...	Действует с оп
200 RUB на н...	Действует в со
0% (Сумма в ...)	Действует с оп
Назначается ...	Действует в со
Процент за сп...	Действует в со
Скидки дилерам ...	
Скидки дилерам ...	

На складах (0 из 18) | В видах карт лояльно... | В индивидуальных сог... | В типовых соглашениях...

☐ Все ☒ Где действует | Установить статус | История... | Поиск (Ctrl+F) | Еще

Соглашение	Статус скидки
Статус соглашения	Интервал применения
Оптовое (кредит)	Действует
Закрывать	01.01.2015 <бессрочно>
Оптовое (кредит)- упр	Действует
Закрывать	01.01.2015 <бессрочно>
Оптовые продажи (без договора)	Действует
Закрывать	01.01.2015 <бессрочно>
Оптовые продажи (наличная оплата сразу)	Действует
Закрывать	01.01.2015 <бессрочно>
Оптовые продажи (отгрузка без резерва)	Действует

Предоставляется участникам типовых соглашений (7), участникам индивидуальных соглашений (2)

Чтобы установить скидки для выгрузки в МУ, необходимо при формировании скидки учитывать следующие особенности заполнения формы:

- Для скидки или наценки должен быть установлен статус «**Действует**» (кнопка «Установить статус»).
- При создании скидки или наценки должен быть выбран тип «**Скидка (наценка) процентом**».



←

→

★ Скидки (наценки)

Показывать:

☒ Все

☐ Действующие

на дату:

25.07.2022

📅

+

Создать

Еще

?

Скидка (наценка) процентом

Скидка (наценка) суммой на документ

Скидка (наценка) суммой для каждой строки

Скидка количеством

Подарок

Специальная цена

Выдача сообщения

Округление суммы документа

Выдача карты лояльности

Процент за способ доставки

Бонус процентом

Бонус суммой

- Скидки могут быть установлены только для ценовых групп.

После выгрузки в МУ для документов **«Заказ»** и **«Реализация»** в поле **«Соглашение»** выбирается соглашение, и установленные в нем скидки с вышеуказанными условиями действительны для ценовых групп.

## Выгрузка взаиморасчетов

На выгрузку данных о взаиморасчетах влияют следующие настройки в окне «Настройка параметров обмена с "Агент Плюс"»:

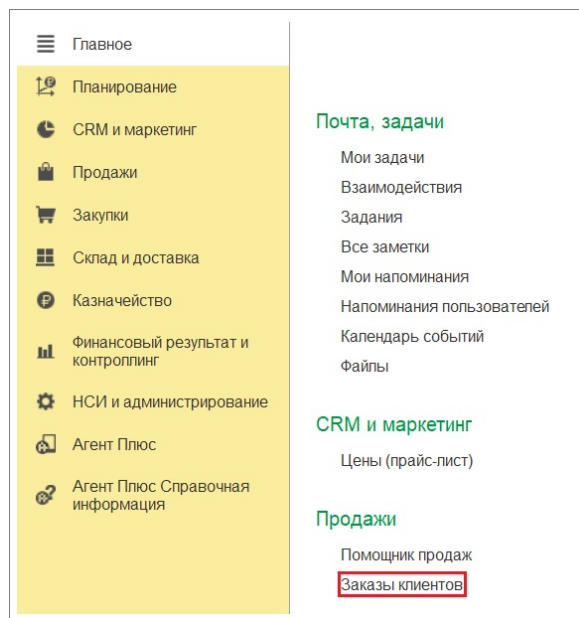
- «Выгружать только просроченные долги».
- «Выгружать долги, которые были просрочены более ... дней».

На выгрузку данных о взаиморасчетах также влияет настройка «Валюта учета» в справочнике «Настройки агентов» на вкладке [«Дополнительные настройки»](#).

## Выгрузка заказов

При выгрузке в МУ данные о заказах выгружаются из документов **«Заказы клиентов»** для торгового агента.

Для перехода к документам используется пункт **«Заказы клиентов»** в разделе **«Продажи»**.



## Выгрузка истории продаж

При выгрузке истории продаж товаров по каждой торговой точке учитываются следующие настройки в окне «[Настройка обмена](#)».

- **«Анализировать историю продаж за предыдущие»** — указывается период, в течение которого производится анализ истории продаж при выгрузке данных торговым агентам.
- **«И разбивать на ... интервалов»** — указывается число интервалов, на которое разбивается период в указанное количество дней.

За каждый интервал подводится итог по оборотам продаж. В итоге информация об истории продаж представляет собой последовательность чисел, каждое из которых характеризует оборот продаж за соответствующий интервал. Подробнее читайте в статье «[История продаж](#)».

## Загрузка документов

На загрузку документов влияют настройки в окне «[Настройка обмена](#)»:

- **«Использовать нумерацию информационной базы»** — указывается, будет ли использоваться автонумерация для документов в ЦБД.

При ответной выгрузке документов после их загрузки из МУ используется следующая настройка:

- **«Интервал выгрузки подтверждений»** — период в днях, за который выгружаются подтверждения на созданные в МУ документы. Рекомендуемое значение 7 дней.

## Выгрузка онлайн-карт и шрифта для принтера

Файл скриптов онлайн-карты, который должен выгружаться в МУ, указывается при помощи настройки «Основная онлайн-карта для МУ» в окне «[Настройка обмена](#)».

## Выгрузка планов продаж

Для создания планов продаж для агентов используются типовые документы «**Планы продаж**». Для открытия документа в подсистеме «**Планирование**» выберите «**Создать**» «**План продаж**».



Начальная страница

Информация

Главное

Планирование

CRM и маркетинг

Продажи

Закупки

Склад и доставка

Казначейство

Финансовый результат и контроллинг

НСИ и администрирование

Агент Плюс

Агент Плюс Справочная информация

Отчеты по планированию

Настройки и справочники

Планирование запасов

Планы продаж по категориям

★ Планы продаж по номенклатуре

Планы сборки (разборки)

Планы закупок

Создать

План закупок

План продаж по категориям

План продаж

План сборки (разборки)

Откроется окно создания плана продаж.

← →

План продаж (создание)

Основное

Файлы

Задачи

Мои заметки

Провести и закрыть

Отчеты

План продаж

Еще

?

Статус:

Утвержден

Основное

Товары

Номер:

от: 25.07.2022 12:03:12

Период с:

01.01.2022

по: 31.12.2025

Сценарий:

Годовой план продаж бытовой техники

Вид плана:

Годовой план продаж бытовой техники (пс)

Периодичность:

Год

Ответственный:

Федоров Борис Михайлович

Комментарий:

Для выгрузки планов необходимо соблюдение следующих условий:

«**Статус**» — должно быть установлено значение «**Утвержден**».

«**Период с**» — текущая дата выгрузки данных продаж должна попадать в указанный период планирования.

«**Ответственный**» — в качестве ответственного указывается агент, для которого создается план.

Для планирования продаж по конкретному партнеру необходимо выбрать детализацию вида плана продаж «**По клиенту**».



## Вид плана (создание) \*

Записать и закрыть

Записать

Сценарий:

Годовой план продаж бытовой техники



Наименование:

Годовой план продаж бытовой техники (по брендам)

Описание:

Использовать для:

Плана продаж



☒ Простой вариант заполнения (по формуле) ☐ Расширенный вариант заполнения (по источникам)

Простой вариант заполнения предназначен для "тянущей" схемы планирования, когда целевым является "План продаж", а остальные планы обеспечивают его исполнение.

Необходимо указать источники данных и схему их взаимодействия в правиле заполнения. Позволяет настраивать произвольные отборы, получать данные с различной детализацией.

☐ Замещающий ☒ Суммирующий

Замещающий план заменяет предыдущий, возможно использовать для Скользящего планирования. Суммирующий план суммирует план с предыдущим.

Количество периодов по умолчанию:

Количество периодов планирования по умолчанию при создании документа.

Детализировать план по:

☐ Подразделению

☐ Назначению

Детализация по назначению определяется в сценарии

☒ Клиенту

☐ Соглашению

☐ Менеджеру

☐ Складу ☐ Формату магазина ☒ Не детализировать