

## 5.1.1. Настройки для планирования продаж

 В статье описываются настройки для различных сценариев планирования продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

Специализированное решение «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» предлагает обширный функционал для планирования продаж производителей продукции и торговых компаний.

До начала планирования продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) требуется произвести настройки в зависимости от выбранного сценария планирования продаж:

### Общие настройки

Для создания планов продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) необходимы права ответственного пользователя, которому предоставлен доступ.

### Специальные настройки

1. В разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции» установить необходимые параметры на вкладке «Планирование».
2. В справочнике «Подразделения и дистрибьюторы» выбрать подразделение, которому будут подчиняться нижестоящие подразделения (головное). Головным подразделением может выступать управляющее подразделение, включающее в себя несколько юридических лиц или дочерних подразделений (например, головным подразделением может быть филиал организации, а дочерними в этом случае будут отделы, подчиненные этому филиалу – отдел закупок, отдел продаж, бухгалтерия и т.д.).
3. Открыть карточку головного подразделения и включить флажок в параметре «Уровень планирования».
4. Создать или переместить нижестоящее подразделение в группу головного подразделения, нажав кнопку «Еще» «Переместить в группу». Тогда в режимах отображения «Иерархический список» и «Дерево» нижестоящие подразделения смещаются по уровню под головное, что подтверждает создания иерархии подчинения.
5. Предоставить доступ сотруднику нижестоящего подразделения для работы с документами планирования:
  - a. документ «План продаж на торговые точки», на основании документа «План посещений»;
  - b. документ «План продаж».
1. В разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции» установить на вкладке «Планирование» параметры «Основной календарь» и «Привязывать торговые точки к агентам».
2. Закрепить торговую точку за Агентом в справочнике «Торговые точки». Возможности автоматического закрепления точек продаж смотрите здесь, в разделе «Настройки для планирования продаж мобильных сотрудников».
3. Создать документ «План продаж на торговые точки», на основании документа «План посещений», либо используя плановые значения общего плана продаж.
1. В разделе «Администрирование» «Настройка дистрибуции» установить на вкладке «Обмен данными» флажок параметра «Загрузка данных от дистрибьютора» для запуска и отображения подсистемы «Данные дистрибьюторов».
2. Настроить обмен данными для загрузки сведений о вторичных продажах.
3. Предоставить доступ сотруднику подразделения для работы с документами планирования дистрибьюторов (к примеру, Территориальный представитель):
  - a. документ «План продаж» дистрибьюторов;
  - b. документ «План продаж на торговые точки» дистрибьюторов (на основании документа «План посещений» торговых точек дистрибьюторов).

Для того чтобы новый план продаж выгрузился в приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля» (МТ) необходимо:

1. В общих настройках обмена с мобильными устройствами на вкладке «Выгрузка данных (документы)» включить флажок в поле «Использовать планы продаж» и сохранить изменения, нажав кнопку «Записать и закрыть».
2. Произвести настройки блокировки данных в МТ при использовании сервиса «Т-Обмен». При использовании других каналов обмена переходите к пункту 3.
3. Произвести настройку мобильного приложения на устройстве для мобильных сотрудников своей организации и торговой сети. Для загрузки данных сотрудников дистрибьютора переходите к пункту 4. В УД сведения заполняются автоматически и затем можно перейти к процессу настройки МТ данных сотрудников.
4. Настроить обмен данными:
  - a. для отдельной конфигурации (без других учетных систем 1С) в разделе «Обмен с мобильными устройствами».
  - b. для консолидации данных при использовании сервиса «Т-Обмен» произвести активацию канала «Т-Обмен» в «Личном кабинете» и синхронизацию данных по Т-Обмену.
5. Установить в документе «План продаж» в поле «Статус» параметр «Утвержден».
6. Для выгрузки истории продаж товаров по каждой торговой точке в общих настройках обмена с мобильными устройствами на вкладке «Выгрузка данных (справочники)» установить параметры:
  - a. «Анализировать историю продаж за предыдущие» – укажите период, в течение которого производится анализ истории продаж при выгрузке данных в МТ.
  - b. «И разбивать на ... интервалов» – укажите число интервалов, на которое разбивается период в указанное количество дней.



При включении данной настройки 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. Например, если глубина истории продаж два месяца, а количество интервалов разбиения – восемь, то информацию об истории продаж каждого товара можно представить в виде списка из восьми чисел, например: «12 0 10 2 5 0 12 6», что расшифровывается так: недельный оборот продаж данного товара два месяца назад составил 12 штук (1/8 от двух месяцев – это примерно неделя). Недельный оборот продаж товара 7 недель назад составил 0 штук (товар не продавался). Недельный оборот продаж товара 6 недель назад составил 10 штук и т.д. .... Оборот продаж за последнюю неделю составил 6 штук.

Таким образом, в мобильное приложение выгружается строка в виде последовательности чисел, разделенных пробелами. Эта последовательность и характеризует историю продаж.

1. В разделе «Администрирование» [«Настройка дистрибуции»](#) установить на вкладке **«Учет»** в параметре **«Единица измерения веса»** значение, в котором ведется учет товаров по весу.
2. В справочнике [«Номенклатура»](#) ввести коэффициент пересчета единицы хранения в весовую единицу для позиций номенклатуры, учет которой ведется по весу.
3. В документе [«План продаж»](#) в поле **«Планирование по весу»** включить флажок.

## Связанные страницы

[Разграничение прав доступа в «Агент Плюс: Управление дистрибуцией»](#)

[Настройка дистрибуции](#)

[Планирование продаж](#)

[Сценарии планирования продаж](#)