

7.1. Управление продажами дистрибьюторов

i В статье описывается управление продажами дистрибьюторов в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

Для производителей товаров такой огромной страны, как Россия, становится важным контролировать продажи дистрибьюторов, чтобы максимально использовать собственные преимущества получения прибыли по задачам:

- запускать новые продукты раньше конкурентов, не испытывая необходимости расчистки воронки продаж по старым продуктам и не рискуя претерпеть обесценивание/полное списывание со счетов старой технологии;
- ликвидировать дефицит своих товаров в точках продаж;
- повысить оборачиваемость за счет устранения излишков запасов;
- регулярно осваивать новые каналы сбыта и сокращать товарооборот в малоэффективных;
- стабилизировать производственный график для снижения затрат на сверхурочную работу и ускоренную поставку;
- расширение ассортимента продукции через уже существующие каналы сбыта, или же через новые;
- производить товары по мере получения заказов от клиентов за определенный период для сокращения товарных запасов.

В схеме **Производитель Дистрибьютор Клиент** возможность получать обычными средствами достоверную информацию о востребованности товаров существенно снижается, либо вообще недоступна для производителя.

С помощью автоматизированной системы можно проанализировать и спрогнозировать спрос и каналы розничных продаж в торговых точках дистрибьютора, выявить перспективные направления, разработать критерии ключевых клиентов дистрибьютора, расширить список ключевых клиентов с учетом прогнозов сезонного увеличения спроса и прочих подходов оптимизации процесса продаж. Возможность полностью контролировать посещение и выкладку в точках продаж товаров производителя (поставщика), оформление заказов (включая координаты создания документов продаж), и затем выстраивать справедливую систему мотивации торговых представителей на основании фактического выполнения планов продаж является актуальным требованием такой системы.

Специализированное решение «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» предлагает обширный функционал для управления продажами в дистрибьюторской сети:



- **планирование продаж** с учетом различных параметров детализации на основе анализа данных о продажах **Дистрибьютора** за предыдущий период;
- разнообразные **настройки для планирования продаж** с применением различных **сценариев**, с учетом структуры компании и системы сбыта продукции в дистрибьюторской сети;
- контроль соответствия **планов продаж** различных уровней и сценариев;
- автоматизированный сбор **заказов** покупателей с использованием мобильного приложения;
- интеллектуальное назначение **статусов** для торговых точек;
- **мерчандайзинг в торговых точках**;
- персональный **доступ** к данным, чтобы пользователь мог просматривать и вносить изменения только по разрешенным подразделениям и дистрибьюторам;
- создание значимых **показателей** для оценки эффективности всей организации и каждого **подразделения** дистрибьютора;
- автоматизированный процесс обработки результатов при проведении **опросов** и **акций** для клиентов **Дистрибьютора**;
- гибкая **настройка KPI** для мотивации мобильных **сотрудников** и торговых представителей **Дистрибьютора**;
- контроль выполнения плана продаж **Дистрибьютора** и других значимых процессов с помощью мощного **аналитического о арсенала**.

Полный перечень функциональных возможностей УД смотрите в разделе «Внешний вид и описание функций».

Описание справочников и документов, которые загружаются из учетных систем дистрибьюторов и создаются в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» для формирования отчетов по вторичным продажам, смотрите в разделе «**Данные дистрибьюторов**».

Связанные страницы

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

[Настройка дистрибуции](#)

[Вторичные продажи](#)

[Данные дистрибьюторов](#)

[Планирование продаж](#)

[Сценарии планирования продаж](#)

[Настройки для планирования продаж](#)