## 6.1. Планирование посещений

(ii)

В статье описывается планирование посещений точек продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» для мобильных сотрудников.

Одно из самых частых заблуждений, встречающихся в организации процесса продаж, это желание оптимизировать деятельность путем не посещения торговыми представителями магазинов, а обзвоном их из офиса. В конечном итоге, если не посещать торговую точку, нельзя проконтролировать как уровень рекомендованной наценки, так и уровень минимального запаса, а так же нельзя добиться постоянного наилучшего присутствия на полке магазина. Все вышеизложенные обстоятельства в конечном итоге ведут к снижению продаж. Основными вопросами при планировании посещений для Производителей (поставщиков) товаров являются:



- Какое количество сотрудников требуется для достижения плановых показателей продаж в торговых точках?
- Какое количество времени необходимо на обслуживание одного клиента, то есть то время, которое тратит торговый представитель на посещение одной торговой точки?
- Как регламентировать работу торговых агентов при посещении торговых точек?
- Как замотивировать торговых агентов выполнять плановые показатели продаж в торговых точках?
- Что мешает торговым агентам оформлять заказы на поставку продукции в торговых точках?
- Как оперативно получать сведения о сбоях, помехах и ошибках в процессе продаж и поставок?

Специализированное решение **«Агент Плюс: Управление дистрибуцией»** предлагает обширный функционал для решения проблем контроля посещений торговыми представителями точек продаж и выполнения ими требований производителей продукции и торговых компаний, позволяющий распределять планы по дивизионам, филиалам, отделам и так далее до индивидуального плана агента, с учетом различных сегментов рынка и категорий торговых точек. Руководители компаний имеют возможность реализовывать различные сценарии планирования посещений, контролировать процесс выполнения плана посещений точек продаж, анализировать результаты и использовать статистику для планирования на будущий период.

В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) можно планировать посещения:

- По произвольным периодам без ограничений по стандартной периодичности (день, неделя, год и т.д.);
- По типам торговых точек для точек продаж, которые разделены на типы торговых точек в соответствии с ассортиментом продаваемой продукции либо условиями обслуживания.
- По статусам торговых точек для точек продаж, которым присваивается определенный статус активности потребления.
- По каналам сбыта для определенного канала дистрибуции, по которому реализуются товары;
- По форматам для торговых точек определенного формата.
- По субъектам планирования для определенного сотрудника собственной торговой сети, либо для сотрудника дистрибьютора, или для конкретного подразделения.
- По бизнес-регионам для торговых точек определенного бизнес-региона.
- По торговым точкам для планов на торговые точки собственной торговой сети и Дистрибьютора.

В конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» можно на основании планов посещений создавать планы продаж на торговые точки для Агентов, у которых установлено приложение «Агент Плюс: Мобильная торговля» (МТ) на мобильных устройствах и отслеживать выполнение показателей в торговых точках за выбранных период.

В зависимости от выбранного сценария планирования посещений документ «План посещений» может одновременно редактироваться разными пользователями на всех уровнях иерархии подразделений компании. Это позволяет мгновенно вносить и отслеживать изменения при согласовании с другими пользователями в даты и порядок визитов, а также действия агентов при посещении. После утверждения плана посещений плановые показатели могут выгружаться в МТ в виде маршрут ов (чтобы мобильные сотрудники могли, к примеру, соблюдать определенный порядок) и заданий агентам, которые они должны выполнять при посещении торговых точек. Таким образом можно полностью регламентировать работу мобильных сотрудников в точках продаж: от количества и видов создаваемых документов до напоминаний о выполнении определенных действий.

## Последовательность действий при планировании посещений в УД

- 1. Определить пользователей, которые будут работать с документом «План посещений», их роли и ограничения доступа.
- 2. Произвести настройки в соответствии с выбранным сценарием планирования посещений.

**3.** Создать и утвердить документ «План посещений» в соответствии с процедурой согласования, которая принята в компании

## Контроль выполнении плана посещений

В разделе «Планирование и контроль» можно сформировать отчеты, где отображаются различные сведения о работе Агента при посещении торговых точек:

- Монитор супервайзера
- КРІ торговых представителей
- Контроль передвижений агентов
- Выполнение матриц MML
- Выполнение плана посещений
- Выполнение плана по заданиям
- Зоны охвата передвижений агентов
- Пройденные расстояния агентов
- Отчет по результатам посещений
- Реестр мерчандайзинга
- Фотоотчеты агентов
- Результаты анкетирования
- Отчет по мерчандайзингу
- Выполнение плана продаж по торговым точкам
- Статусы торговых точек
- Отчет по координатам торговых точек
- Уровень сервиса (SL)

## Выгрузка планов посещений в МТ

1. Произвести настройки в соответствии с выбранным сценарием планирования посещений.

2. Создать документ «План посещений» для каждого агента, где в табличной части указаны закрепленные за ним торговые точки, и установить статус «Утвержден».

**3.** Настроить обмен данными с МТ:

- для отдельной конфигурации (без других учетных систем 1С) в разделе «Обмен с мобильными устройствами»;
- для консолидации данных при использовании сервиса «Т-Обмен» произвести активацию канала «Т-Обмен» в «Личном кабинете» и синхронизацию данных по Т-Обмену.