

## 6.1. Планирование посещений

**И** 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 обзвона 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 **маршрутов** (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](#)
- [KPI 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](#).