

4.3.6.6. Выполнение плана продаж

 В статье описывается назначение и перечень данных в отчете «Выполнение плана продаж».

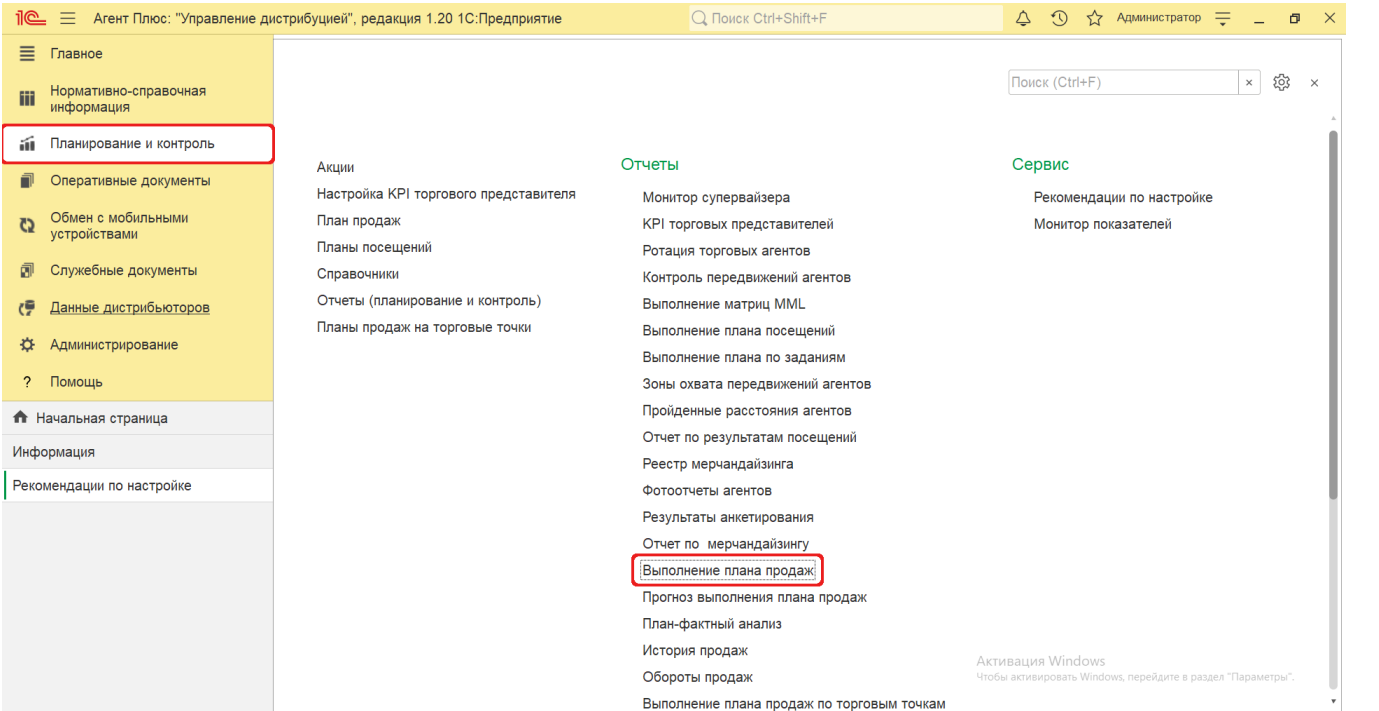
Применение отчета «Выполнение плана продаж»

В отчете формируются данные по целевым значениям объемов продаж мобильных сотрудников, которые были определены в документах «План продаж». Данные образуются в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» (УД) по документам продаж, которые были созданы в приложении «Агент Плюс: Мобильная торговля» (МТ).

Назначение отчета «Выполнение плана продаж»

- Анализ достижения целевых показателей установленного объема продаж мобильными сотрудниками в точках продаж всей торговой и дистрибьюторской сети.
- Анализ продаж определенного [Агента](#).
- Анализ продаж определенной позиции [номенклатуры](#) в торговых точках.
- Анализ продаж определенного [подразделения](#) или [Дистрибьютора](#).
- Анализ продаж по [каналам сбыта](#).
- Анализ продаж определенных [категорий товаров](#).
- Анализ продаж определенных [сегментов номенклатуры](#).
- Анализ продаж товаров, учет которых ведется по весу.
- Применение данных для других аналитических отчетов и справок.
 - «Субъект/объект планирования»
 - «Количество»
 - «План»
 - «Факт»
 - «Факт, Вес»
 - «Выполнения по сумме (%)»
 - «Сумма»
 - «План»
 - «Факт»
 - «Выполнения по сумме (%)»

Чтобы сформировать отчет, откройте в разделе «Планирование и контроль» «Отчеты» и выберите «Выполнение плана продаж».



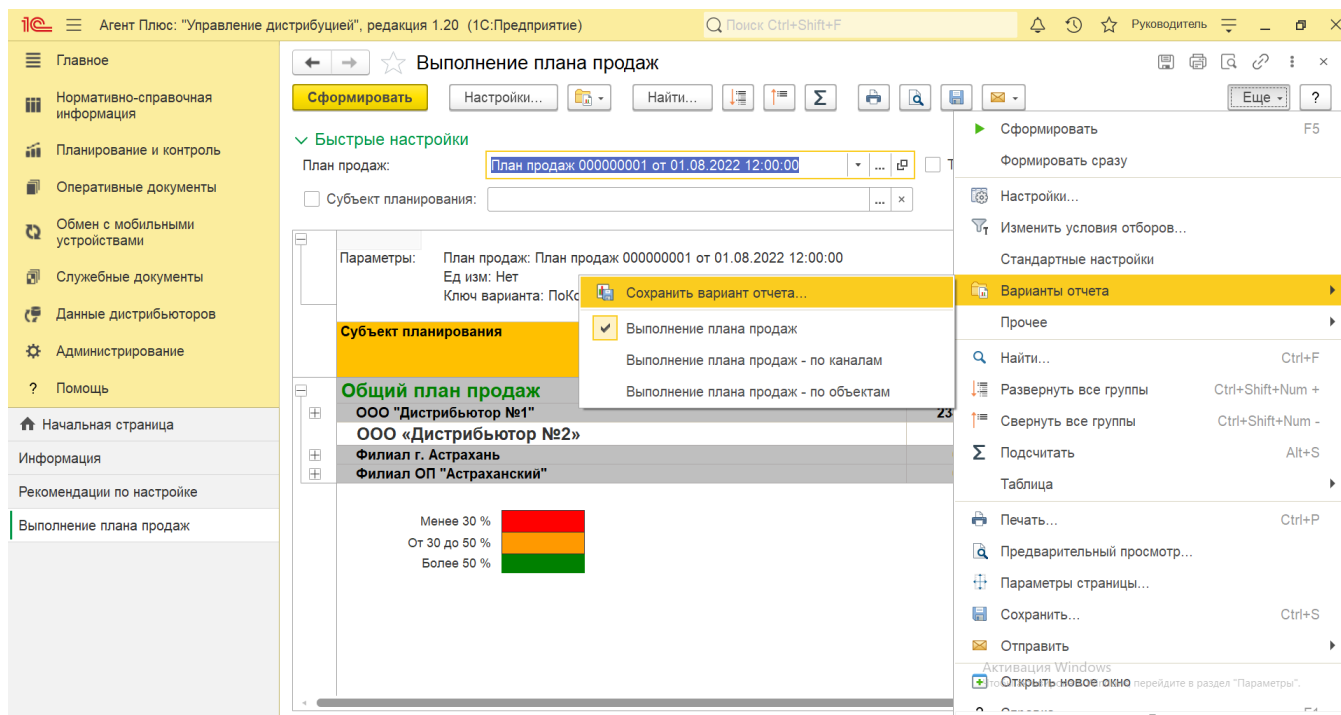
Внешний вид

В верхней части окна отчета «Выполнение плана продаж» находятся [системные кнопки управления](#) и поле настроек, ниже отображается информация в колонках табличной части в зависимости от настроек.



На верхней панели нажмите кнопку  либо **«Еще» «Варианты отчета»** и в списке включите флажок рядом с наименованием формы отчета, которая должна отображаться:

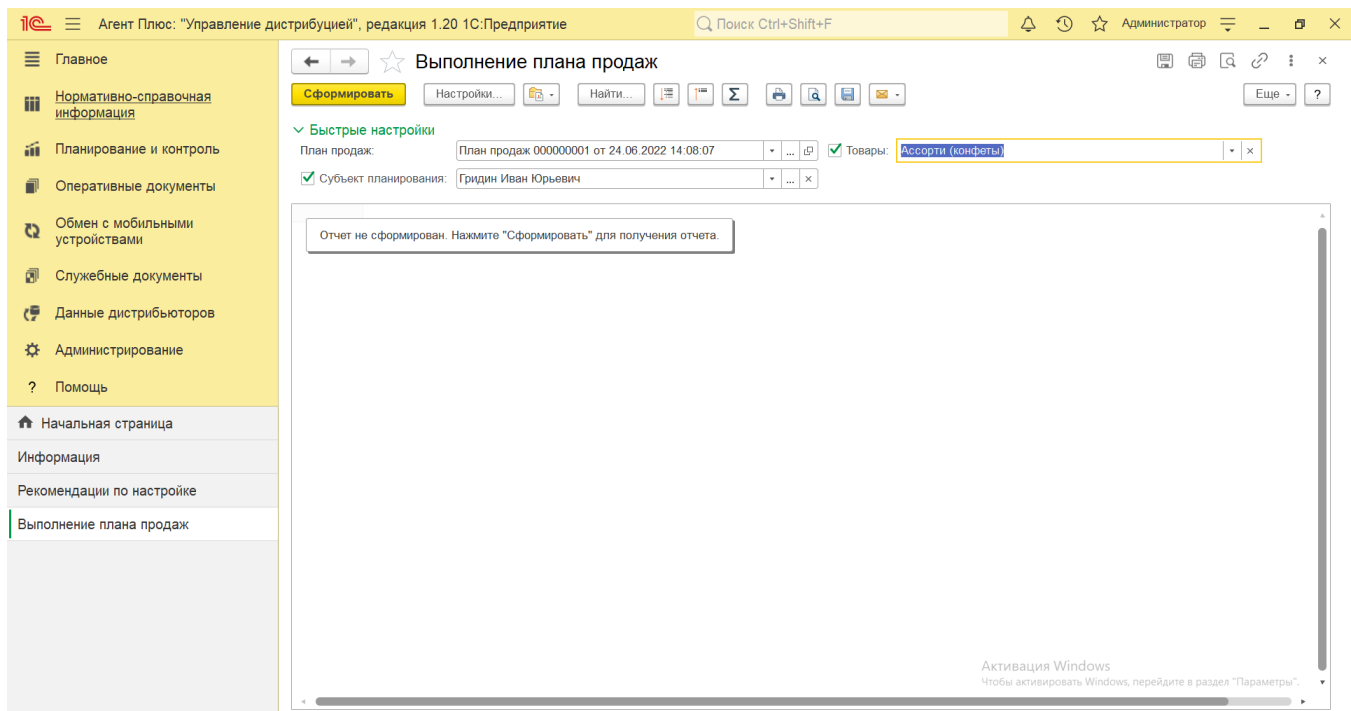
- **«Выполнение плана продаж»**
- **«Выполнение плана продаж - по каналам»**
- **«Выполнение плана продаж - по объектам»**



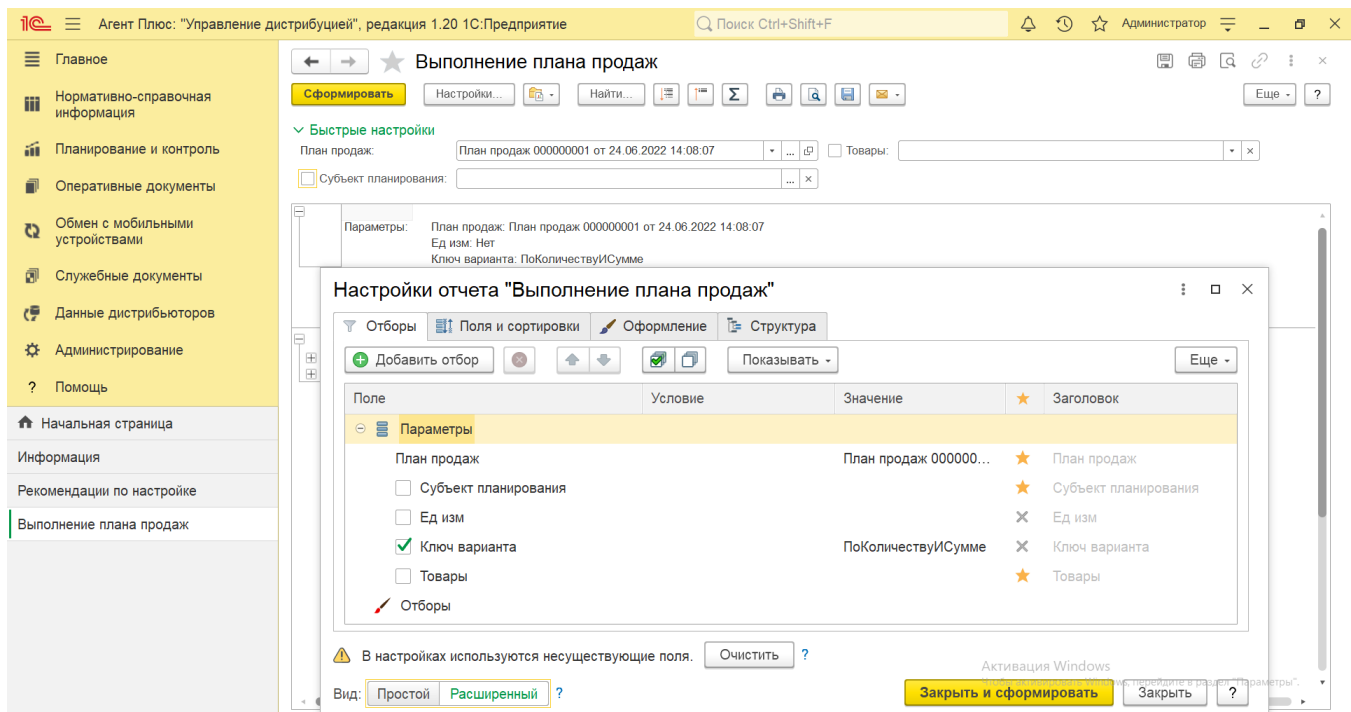
Настройки

Заполните необходимые параметры на панели **«Быстрые настройки»** для формирования нужных сведений в отчете «Выполнение плана продаж»:

- **«План продаж»** – укажите утвержденный документ **«План продаж»**, по которому будет производиться расчет показателей по выполнению плана продаж. Для этого нажмите кнопку выбора и в окне **«Выбор типа данных»** укажите основной либо служебный вариант плана продаж, затем нажмите кнопку **«ОК»**. После выбора **«План продаж»** откроется журнал **«План продаж»**, где можно указать один документ и нажать кнопку **«Выбрать»**. После выбора **«Служебный документ»** откроется справочник **«Служебный документ (план продаж)»**, где можно указать один документ и нажать кнопку **«Выбрать»**.
- **«Товары»** – для отбора по определенной позиции нажмите кнопку выбора укажите нужное значение в справочнике. Наименование справочника, который можно открыть, зависит от выбранного типа планирования в документе **«План продаж»**:
 - **«По номенклатуре»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Номенклатура»**;
 - **«По категориям»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Категории товаров»**;
 - **«По сегментам»** – выбор значений будет производиться из справочника **«Сегменты номенклатуры»**.
- **«Субъект планирования»** – для отбора по определенному подразделению или сотруднику нажмите кнопку выбора и в окне **«Выбор типа данных»** укажите нужное значение. После выбора **«Подразделения и дистрибьюторы»** откроется справочник **«Подразделения и дистрибьюторы»**, где можно указать одно подразделение и нажать кнопку **«Выбрать»**. После выбора **«Сотрудники»** откроется справочник **«Сотрудники»**, где можно указать одного мобильного сотрудника и нажать кнопку **«Выбрать»**.



Нажав кнопку **«Настройки»** на панели в верхней части окна отчета **«Выполнение плана продаж»** и выбрав вид **«Расширенный»**, можно указать другие параметры для формирования сведений в табличной части и сохранить свой вариант отчета.



Просмотр сведений и актуализация данных

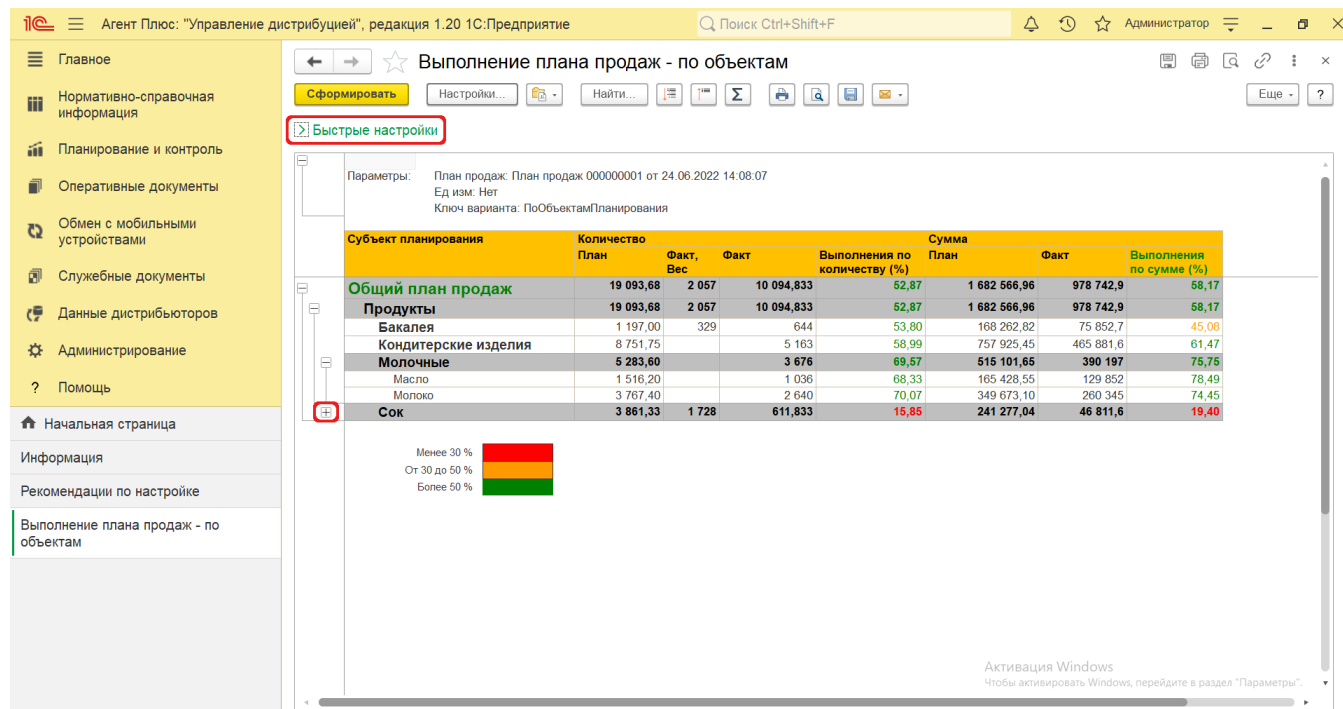
Чтобы сведения отображались в выбранном варианте отчета **«Выполнение плана продаж»** нажмите кнопку **«Сформировать»**. В утвержденном документе **«План продаж»** в верхней панели навигации размещена ссылка **«Отчет о выполнении»** для быстрого перехода в отчет **«Выполнение плана продаж»**.

В табличной части формируются данные в колонках с наименованием в зависимости от выбранного варианта отчета и показателей планирования, которые были указаны в документе **«План продаж»** при создании. Подробнее о показателях планирования продаж читайте в статье **«План продаж (создание)»**.

Значения отображаются в ячейках, которые образуют строки.

Для удобства просмотра отчета можно скрыть панель быстрых настроек, нажав активную кнопку  рядом с наименованием панели «**Быстрые настройки**».

По умолчанию сведения в табличной части отображаются в скрытом виде – все строки закрыты. При необходимости их можно открыть, нажав значок в виде плюса «+». Строки откроются, а символ заменится на значок в виде минуса «-».



В правом нижнем углу отчета размещена расшифровка цвета, которым окрашиваются значения в ячейках. Определенный цвет выделения ячейки зависит от статуса выполнения плана продаж:

- **Менее 30%;**
- **От 30 до 50%;**
- **Более 50%.**

Продажи товаров, которые не были указаны в документе «План продаж» за период, выбранный в отчете, выделены в колонке «Субъект планирования» оповещением красного цвета – «**Не распределено**».


При двойном клике мыши в ячейке с наименованием доступна возможность быстрого перехода в источники – справочники, документы и отчеты:

- в колонке с ФИО Супервайзера/Агента открывается карточка сотрудника из справочника «Сотрудники».
- в колонке с наименованием подразделения открывается карточка из справочника «Подразделения и дистрибьюторы».
- в колонках «Факт, Вес», «Количество, факт» и «Сумма, факт» открывается форма отчета «Обороты продаж» с установленным отбором по выбранному в поле «Агент» сотруднику и по указанному в настройках отчета периоду.

Чтобы найти определенный текст в отчете, нажмите кнопку «Найти». Откроется окно «Поиск». Командная панель в окне поиска – стандартная, системная.

Чтобы открыть сразу все строки отчета, нажмите кнопку «Развернуть все группы» .

Чтобы закрыть сразу все строки отчета, нажмите кнопку «Свернуть все группы» .

Чтобы отправить отчет на печать, нажмите кнопку «Печать результата отчета» . Откроется установленное по умолчанию в операционной системе приложение для печати.

Для предварительного просмотра нажмите кнопку  «Предварительный просмотр документа перед печатью». Откроется установленное по умолчанию в операционной системе приложение просмотра.



Для сохранения отчета в формате документов MSOffice нажмите кнопку «Сохранить результат отчета в файл». Откроется окно проводника для выбора нужного типа файла и места хранения.



Для отправки отчета по электронной почте, нажмите кнопку «Отправить отчет по электронной почте». Доступно три варианта:

- «Отправить сейчас»
- «Создать рассылку отчетов»
- «Включить в существующую рассылку отчетов»

Для актуализации данных в отчете «**Выполнение плана продаж**» необходимо произвести:

- Настройки в разделе «Администрирование» [«Настройка дистрибуции»](#).
- [Настройки для планирования продаж](#).
- Настройки обмена данными:
 - 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](#).

Формулы расчета

Для расчета берутся сведения за указанный период из документов, созданных мобильными сотрудниками в МТ.

Наименование	Расчет
Вариант отчета «Выполнение плана продаж»	
«Субъект планирования»	В группе отображаются указанные в документе « План продаж », по которому формируется отчет, подразделения и сотрудники.
«Количество»	В группе отображаются расчеты документов « Реализация » и количественные показатели, указанные в документе « План продаж », по которому формируется отчет.
• «План»	Сложение всех товаров, запланированных в документе « План продаж » за период, выбранный в отчете.
• «Факт»	Сложение всех товаров из документов « Реализация товаров » за период, выбранный в отчете.
• «Факт, Вес»	Сложение веса всех товаров из документов « Реализация товаров » за период, выбранный в отчете.
• «Выполнения по количеству (%)»	Процентное соотношение = доля значений «Факт» по отношению к значению «План».
«Сумма»	В группе отображаются расчеты документов « Реализация » и плановые суммы, указанные в документе « План продаж », по которому формируется отчет.
• «План»	Сложение сумм товаров, запланированных в документе « План продаж » за период, выбранный в отчете.
• «Факт»	Сложение всех сумм товаров в документах « Реализация товаров », запланированных в документе « План продаж ».
• «Выполнения по сумме (%)»	Процентное соотношение = доля значений «Факт» по отношению к значению «План».
Вариант отчета «Выполнение плана продаж - по каналам» дополняется колонками	

Наименование канала сбыта	В группе отображаются данные по каналу дистрибуции , указанному в документе «План продаж», по которому формируется отчет.
<ul style="list-style-type: none"> «Количество, план» 	Сложение всех товаров из документов « Реализация товаров », запланированных в документе «План продаж».
<ul style="list-style-type: none"> «Количество, факт» 	Сложение всех товаров из документов « Реализация товаров », запланированных в документе «План продаж», и вычитание из этого количества товаров из документов « Возврат товаров от клиента ».
<ul style="list-style-type: none"> «Сумма, план» 	Сложение сумм всех товаров, запланированных в документе «План продаж».
<ul style="list-style-type: none"> «Сумма, факт» 	Сложение всех сумм в документах « Реализация товаров », запланированных в документе «План продаж».
Вариант отчета «Выполнение плана продаж - по объектам» изменяется: субъект планирования на объект планирования	
«Субъект планирования»	В группе отображаются объекты, указанные в документе «План продаж», по которому формируется отчет: номенклатура , категории товаров , сегменты номенклатуры .
«Количество»	В группе отображаются расчеты документов « Реализация » и указанные в документе «План продаж», по которому формируется отчет, количественные показатели объектов.
<ul style="list-style-type: none"> «План» 	Сложение всех товаров, запланированных в документе «План продаж» за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"> «Факт» 	Сложение всех товаров из документов « Реализация товаров » за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"> «Факт, Вес» 	Сложение веса всех товаров из документов « Реализация товаров » за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"> «Выполнения по количеству (%)» 	Процентное соотношение = доля значений «Факт» по отношению к значению «План».
«Сумма»	В группе отображаются расчеты документов « Реализация » и указанные плановые суммы в документе «План продаж», по которому формируется отчет.
<ul style="list-style-type: none"> «План» 	Сложение сумм товаров, запланированных в документе «План продаж» за период, выбранный в отчете.
<ul style="list-style-type: none"> «Факт» 	Сложение всех сумм товаров в документах « Реализация товаров », запланированных в документе «План продаж».
<ul style="list-style-type: none"> «Выполнения по сумме (%)» 	Процентное соотношение = доля значений «Факт» по отношению к значению «План».

Связанные страницы

[«План продаж»](#)

[Прямые продажи](#)

[Планирование продаж](#)

Управление продажами дистрибьюторов

Планирование и контроль