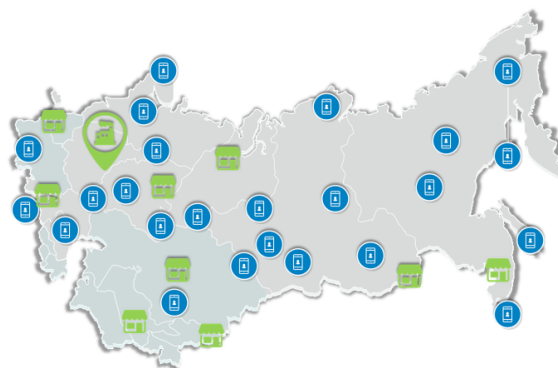


## 5.1. Планирование продаж

 В статье описывается планирование продаж в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией».

Ответ на вопрос – сколько производитель (поставщик) должен продать товаров (услуг), напрямую влияет на производственные циклы и стабильную работу компании, зависит от множества факторов и поэтому является одним из главных. Осложняет ситуацию то, что у каждого участника системы продаж может быть свое понимание, что такое правильный план продаж, и как он определяется. К примеру, отдел продаж пытается заказать больше, по позициям, которые сейчас популярны, но производство не может их предоставить. При забитом складе, нужные товары не производятся, например, из-за отсутствия средств на покупку материалов. Для производителя работать на основе реального потребления достаточно сложно. И когда товары реализуются в масштабах РФ или стран СНГ, управлять продажами в соответствии с производственным циклом производители даже не пытаются.



Специализированное решение «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» предлагает обширный функционал для решения проблем планирования деятельности производителей продукции и торговых компаний, позволяющий распределять планы по дивизионам, филиалам, отделам и так далее до индивидуального плана агента, с учетом различных параметров детализации. Руководители компаний имеют возможность реализовывать различные сценарии планирования продаж, контролировать процесс выполнения плана продаж, анализировать результаты и использовать статистику ключевых показателей для планирования на будущий период. Функционал «Рассылки отчетов» позволяет автоматизировать процесс формирования отчетов и доставки их руководству и коллегам, которые могут, не открывая программу, получать в заданное время готовый отчет на электронную почту или в определенный сетевой каталог в виде файла. Сформированные отчеты могут отображать данные, загруженные из учетных систем, из мобильного приложения «Агент Плюс: Мобильная торговля», а также [данные дистрибьюторов](#).

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

- **По произвольным периодам** – без ограничений по стандартной периодичности (день, неделя, год и т.д.);
- **По товарам** – для всех товаров либо выборочно для каждой позиции [номенклатуры](#);
- **По категориям** – для определенного ассортимента, который разделен на отдельные [категории товаров](#) в соответствии с потребностями, вкусами и предпочтениями целевой аудитории;
- **По сегментам** – для определенной целевой аудитории, которой реализуются товары обусловленного [сегмента номенклатуры](#);
- **По каналам сбыта** – для определенного [канала дистрибуции](#), по которому реализуются товары;
- **По весу** – для [номенклатуры](#), которая учитывается по параметру «Вес»;
- **По количеству и сумме** – с помощью разных режимов, используя только количественные показатели продаж, только суммы продаж или одновременный учет по количеству и по суммам;
- **По субъектам планирования** – для определенного [сотрудника](#) собственной торговой сети либо для [сотрудника дистрибьютора](#) или для конкретного [подразделения](#).
- **По валютам** – для ассортимента, который реализуется в разной [валюте](#);
- **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](#) 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 продаж](#) документ «План продаж» может одновременно редактироваться разными пользователями на всех уровнях иерархии подразделений компании. Это позволяет вносить плановые значения реализации товаров и услуг и мгновенно отслеживать изменения при согласовании с другими пользователями. После утверждения плана продаж [плановые показатели](#) могут выгружаться в виде отчета по выполнению плана продаж в МТ, чтобы мобильные сотрудники могли при посещении торговых точек ориентироваться на нужное количество и(или) суммы в заказах.

### Последовательность действий при планировании продаж в УД

1. Определить пользователей, которые будут работать с документом «План продаж», их роли и ограничения [доступа](#).
2. Произвести [настройки](#) в соответствии с выбранным [сценарием планирования продаж](#).
3. Создать и утвердить документ «План продаж» в соответствии с процедурой согласования, которая принята в компании.

## Контроль выполнении плана продаж

В верхней части каждого документа «План продаж» содержатся ссылки для быстрого перехода в отчеты:

- [«Отчет о выполнении»](#) – отображает данные план/факт о выполнении плана продаж по структуре предприятия с учетом плановых значений;
- [«План-фактный анализ»](#) – отображает расширенную информацию по фактическим продажам не только с учетом структуры плана продаж, но и, к примеру, новых товаров, которые не были указаны в плане продаж изначально.
- [«Прогноз выполнения»](#) – отображает информацию о динамике выполнения плана продаж с учетом изменения данных по оборотам продаж.

## Выгрузка планов продаж в МТ

1. Произвести [настройки](#) в соответствии с выбранным [сценарием планирования продаж](#).
2. Создать документ [«План продаж»](#), где в табличной части указаны соответствующие подразделения и мобильные сотрудники (в МТ выгружаются данные, если установлен 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](#).

Какие проблемы решает инструмент планирования продаж:

Проблема:	Решение:
❌ <b>Сложность согласования.</b> Нет единого интерфейса для одновременного редактирования плана продаж разными пользователями и контроля истории всех изменений.	✅ <b>Простота согласования.</b> Благодаря разграничению доступа к данным, каждый пользователь корректирует значения только на своем уровне. Руководитель контролирует все изменения, предложенные нижестоящими подразделениями.
❌ <b>Сложность свода итоговых значений плана продаж.</b> Если план продаж хранится в отдельных файлах, то в ходе согласования накапливается очень много разных версий файлов, в которых легко запутаться.	✅ <b>Простота ввода.</b> План продаж можно создать на любом уровне структуры организации, все значения автоматически суммируются в общий план продаж компании.
❌ <b>Сложность в аккумуляции итогов по плановым значениям в различных разрезах.</b> Приходится отдельно суммировать план по каналам сбыта, группам товаров и SKU, дистрибьюторам и торговым агентам. Возникают ошибки и расхождения по отдельным показателям и общая картина искажается.	✅ <b>План продаж можно одновременно вводить в различных разрезах:</b> по каналам дистрибуции, по группам товаров и SKU, по структуре дистрибьюторской сети, в том числе до конкретного агента.
❌ <b>Сложность формирования данных для отчета план/факт.</b> При планировании в различных разрезах факт продаж приходится собирать отдельно из учетной системы и вносить в отчет вручную.	✅ <b>План-фактный анализ продаж формируется в один клик.</b> При этом, предусмотрена гибкая система аналитики плана продаж по всем разрезам.

## Связанные страницы

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

[Настройка дистрибуции](#)

[Сценарии планирования продаж](#)

[Настройки для планирования продаж](#)

[Документ «План продаж»](#)

[План продаж \(создание\)](#)