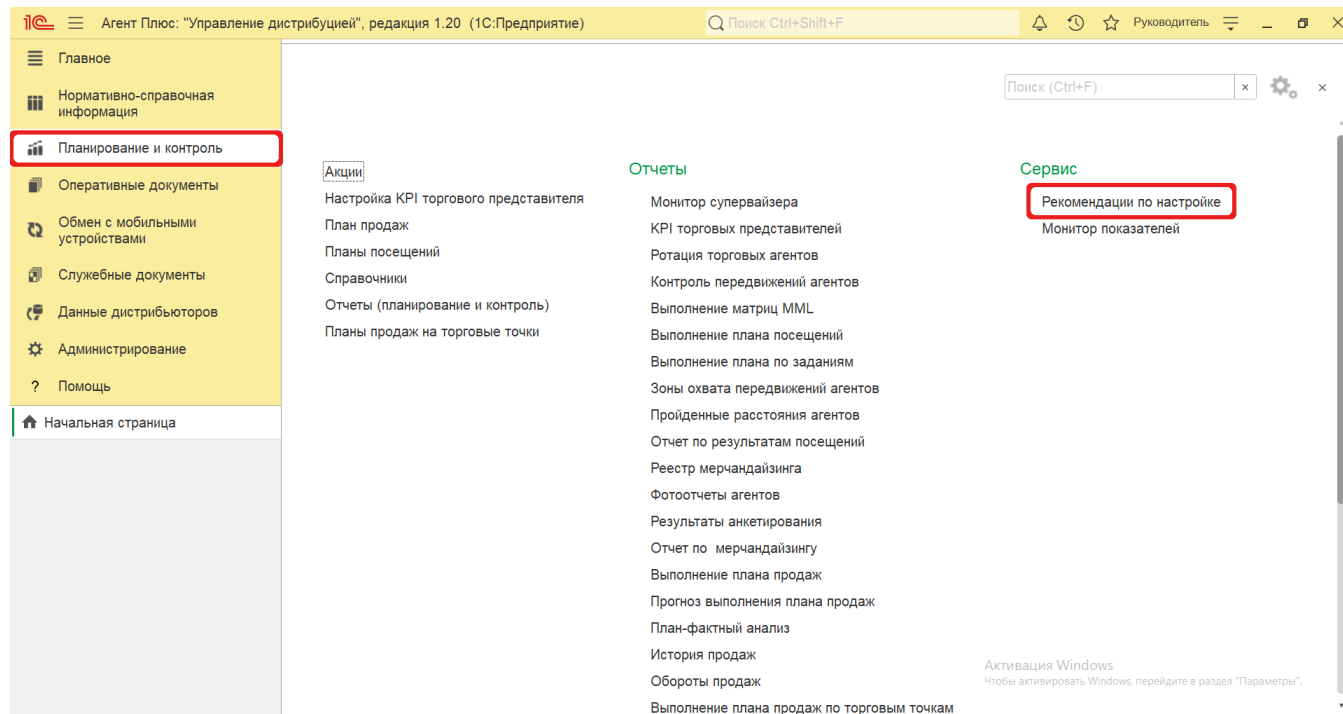


4.3.8.2. Рекомендации по настройке

В статье описывается сервис «Рекомендации по настройке» в конфигурации «Агент Плюс: Управление дистрибуцией» для супервайзеров и руководителей отделов продаж.

В конфигурации «**Агент Плюс: Управление дистрибуцией**» (УД) формируются консолидированные данные о динамике продаж всей торговой и дистрибьюторской сети. Для контроля справочных данных и организации рабочего процесса используется сервис «**Рекомендации по настройке**», с помощью которого можно заранее исключить несоответствия в аналитических отчетах, связанные с отсутствием данных в справочниках, а также оперативно реагировать на проблемы в работе торговых агентов по маршруту.

Актуальные данные по разделам формируются при запуске конфигурации и отображаются на начальной странице «**Рекомендации по настройке**», а также могут быть открыты в разделе «**Планирование и контроль**» «**Сервис**».



Внешний вид

В сервисе представлены четыре раздела с данными, которые необходимо изменить для отображения нужных сведений в отчетах:

- «Получение данных от дистрибьюторов»
- «Планирование дистрибуции товаров»
- «Контроль работы агентов по карте»
- «Проблемы в работе агентов»

В разделе «**Получение данных от дистрибьюторов**» отображается количество дистрибьюторов, по которым имеются не сопоставленные элементы в [справочниках дистрибьютора](#). Нажав ссылку «**Выбрать дистрибьютора для сопоставления**», можно открыть окно, где после выбора одного наименования открывается обработка «**Сопоставление и исправление объектов**» с отбором по выбранному дистрибьютору.

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F Руководитель

← → ☆ Рекомендации по настройке

Получение данных от дистрибьюторов

Допустим, у вас есть товар «Сок вишнёвый 1 л», а дистрибьютор назвал этот товар «Вишневый сок 1000 мл». Чтобы получать достоверную статистику продаж, сопоставьте справочники дистрибьюторов с вашими.

0 дистрибьютор(-ов) имеют несопоставленные элементы.
[Выбрать дистрибьютора для сопоставления](#)

Планирование дистрибуции товаров

Продажи **+ 34%**

Сравните цели: «Увеличить продажи», «Увеличить годовой объем продаж на 34 % к декабрю текущего года». План продаж это конкретная цель, которая увеличивает мотивацию, и помогает генерировать идеи для достижения цели.

[Создать план продаж](#)

Составлять матрицу товаров и запускать акции для каждой торговой точки неудобно, особенно когда их сотни. Чтобы вести укрупнённое планирование продаж, заполните канал дистрибуции и формат у торговых точек.

9 торговых точек без канала дистрибуции 9 торговых точек без формата

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".



При наличии не сопоставленных данных затрудняется **планирование и контроль** продаж в торговых точках при помощи мобильных сотрудников, а также снижается достоверность **аналитики** в УД.

В разделе «**Планирование дистрибуции товаров**» отображаются основные показатели и подсказки для организации эффективной работы мобильных сотрудников. Раздел содержит три блока:

- «**Создать/изменить/утвердить план продаж**» – если на текущий период нет плана продаж (или в программе имеется план продаж со статусом «отменен»), то в первом блоке данного раздела появится ссылка «Создать план продаж». При переходе по ссылке открывается новый документ «**План продаж**». Если на текущий период есть неутвержденный план продаж (в подготовке/на утверждении), то в первом блоке данного раздела появится ссылка «Изменить/утвердить текущий план продаж». При переходе по ссылке открывается список текущих планов продаж со статусами в «подготовке» и «на утверждении». Если на текущий период есть утвержденный план продаж, то первый блок данного раздела не отображается.
- **Контроль заполненности справочных данных ТТ** – если в справочнике «**Торговые точки**» имеются карточки, где не заполнены поля «**Канал дистрибуции**» и «**Формат**», то при переходе по ссылкам «**Заполнить каналы дистрибуции**» и «**Заполнить форматы**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и присвоить значение из справочника. Количество торговых точек без указания канала дистрибуции и количество торговых точек без указания формата отображается в виде цифрового значения.
- «**Количество агентов без КРІ**» – если на текущий период не создана «**Настройка КРІ торгового представителя**» для мобильного [сотрудника](#) или нескольких, то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов без КРІ**» открывается список, где можно перейти в карточку и настроить индивидуальные показатели агента. Количество таких сотрудников отображается в виде цифрового значения.

1С Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное
Нормативно-справочная информация
Планирование и контроль
Оперативные документы
Обмен с мобильными устройствами
Служебные документы
Данные дистрибьюторов
Администрирование
Помощь

Начальная страница
Рекомендации по настройке

Рекомендации по настройке

Планирование дистрибуции товаров

Продажи **+ 34%**

Сравните цели: «Увеличить продажи», «Увеличить годовой объем продаж на 34 % к декабрю текущего года». План продаж это конкретная цель, которая увеличивает мотивацию, и помогает генерировать идеи для достижения цели.

[Создать план продаж](#)

Составлять матрицу товаров и запускать акции для каждой торговой точки неудобно, особенно когда их сотни. Чтобы вести укрупнённое планирование продаж, заполните канал дистрибуции и формат у торговых точек.

9 торговых точек без канала дистрибуции [Заполнить каналы дистрибуции](#) **9** торговых точек без формата [Заполнить форматы](#)

Чтобы управлять работой агентов, поставьте перед ними конкретные цели в форме KPI. Например, если агент увеличил активную клиентскую базу на 100 торговых точек, и поддерживает её, он получает премию.

2 агента(-ов) без KPI [Открыть список агентов без KPI](#)

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

В разделе «**Контроль работы агентов по карте**» отображаются основные показатели и подсказки для планирования и контроля работы торговых агентов по маршруту. Раздел состоит из двух блоков:

- **Контроль заполненности справочных данных ТТ** – если в справочнике «**Торговые точки**» имеются карточки, где не заполнены адреса или координаты, то при переходе по ссылке «**Открыть список торговых точек**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и присвоить значение. При переходе по ссылке «**Количество торговых точек без координат**» открывается обработка «**Установка координат торговых точек**», где можно присвоить значения. Количество торговых точек без указания адреса и количество торговых точек без указания координат отображается в виде цифрового значения.
- **Планирование посещений ТТ (маршруты)** – если для мобильного **сотрудника** или нескольких отсутствует действующий план посещений, то при переходе по ссылке «**Открыть список агентов**» открывается список, где можно перейти в карточку **сотрудника** с настроенным обменом данных и нажать ссылку «**Планы посещений**». В открывшемся окне можно посмотреть список планов посещений сотрудника (на другие периоды и/или не утвержденные) и составить актуальный маршрут. При переходе по ссылке «**Открыть список торговых точек**» открывается список, где можно перейти в карточку торговой точки и создать график посещений. Количество мобильных сотрудников без указания маршрута и количество торговых точек вне плана посещений отображается в виде цифрового значения.

1С

Агент Плюс: "Управление дистрибуцией", редакция 1.20 (1С:Предприятие)

Поиск Ctrl+Shift+F

🔔 ⌚ ☆ Руководитель

Главное

Нормативно-справочная информация

Планирование и контроль

Оперативные документы

Обмен с мобильными устройствами

Служебные документы

Данные дистрибьюторов


Администрирование

Помощь

Начальная страница

Рекомендации по настройке

← → ☆ Рекомендации по настройке



Заполните адреса, а затем координаты у торговых точек, чтобы видеть их на карте, контролировать место оформления документов и оптимизировать маршрут торгового агента. [Способы определения координат](#)

7 торговых точек без адреса Открыть список торговых точек	11 торговых точек без координат Проставить координаты
Планируйте рабочий день торгового агента с помощью маршрутов, чтобы уделить внимание каждому клиенту. Как составить маршрут?	
2 агента(-ов) без маршрута Открыть список агентов	29 торговых точки вне плана посещений Открыть список торговых точек

Проблемы в работе агентов

0 агента(-ов) с документами без GPS-координат Открыть список агентов Возможные причины и как их исправить	2 агента(-ов) без треков Открыть список агентов Почему нет треков?
0 агента(-ов) отклонялись от маршрута Отчёт «Пройденные расстояния агентов»	

Активация Windows
Чтобы активировать Windows, перейдите в раздел "Параметры".

Связанные страницы

[Прямые продажи](#)

[Данные дистрибьюторов](#)

[Вторичные продажи](#)

[Планирование и контроль](#)

[Сотрудники](#)