

Постановка задачи
по блоку Управление продажами

Оглавление

1. ПЗ на документ «Заказ покупателя»	3
2. ПЗ на Регистрацию претензий клиентов	5
3. ПЗ «Регистрация корректности документов»	6
4. ПЗ Отчет «Анализ причин закрытия заказов»	7
5. ПЗ на справочник «Контрагенты»	8
6. ПЗ на отчет «Степень использования потенциала клиентов за период»	8
7. ПЗ на отчет «Степень использования потенциала клиентов аналитика»	9
8. ПЗ на отчеты «Средний объем продаж на клиента», «Средняя сумма заказа покупателя», «Средний объем продаж на менеджера»	9
9. ПЗ на отчет «Несоответствие предоставленных клиенту условий оплаты»	11
10. ПЗ на отчет «Средние условия оплаты»	12
11. ПЗ на отчет «Выплата комиссионных за период»	12
12. ПЗ на отчет «Выплата комиссионных аналитика»	13
13. ПЗ на отчет «Рентабельность товарного запаса за период»	13
14. ПЗ на отчет «Рентабельность товарного запаса аналитика»	14
15. ПЗ на отчет «Продажа неликвидов по менеджерам за период»	15
16. ПЗ на отчет «Продажа неликвидов аналитика»	15

1. ПЗ на документ «Заказ покупателя»

Добавить два новых вида операции: «Заявка покупателя» и «Заявка на склад» и возможность ввода на основании «Заказа покупателя».

Документ «Заказ покупателя» с видом операции «Заявка покупателя» (это будет один документ «Заказ покупателя», различные виды операции нужны, чтобы реализовать процесс работы, который у вас существует на сегодняшний день. Раньше предполагалось использовать ордерную систему, но она не подходит, в связи с этим вводится это изменение) предназначен для менеджеров по продажам, а с видом операции «Заявка на склад» предназначен, для того чтобы дать команду складу на отгрузку.

Порядок заведения документов:

Заявка покупателя (заводит менеджер по продажам, с таким видом операции документ «Заказ покупателя» будет работать как типовой) -> Заявка на склад (заводят помощники на основании Заявки покупателя) -> Реализация товаров и услуг (заводит склад на основании Заявки на склад)

Заказ покупателя делает движения по следующим регистрам:

- РН «Заказы покупателей»
- РН «Расчеты с контрагентами»
- РН «Размещение заказов»
- РН «Товары в резерве на складах»

Документ «Реализация товаров и услуг» будет закрывать документ «Заявка покупателя» (снимать с резерва позиции отгруженной номенклатуры). По документу «Заявка на склад» будем вводить реализацию и отслеживать отгрузку, т.е. если на основании одной заявки ввести вторую реализацию, то она автоматически заполнится неотгруженными позициями номенклатуры.

Заявка на склад:

- если номенклатура отличается от номенклатуры в Заявке покупателя, то «Ошибка»,

- если количество больше, чем в Заявке покупателя, то «Ошибка»

Заявка на склад вводится на основании Заявки покупателя, но с возможностью корректировки позиций номенклатур и их количества.

Реализация товаров и услуг:

- если номенклатура отличается от номенклатуры в Заявке на склад, то «Ошибка»,

- если количество больше, чем в Заявке на склад, то «Ошибка».

Реализация товаров и услуг вводится на основании Заявки на склад, но с возможностью корректировки позиций номенклатур и их количества.

В дальнейшем необходимо отслеживать сделку в рамках «Заявки покупателя», т.е. видеть все отгрузки и оплаты по ней. Но также должна быть возможность отслеживать и в рамках Заявки на склад (сколько должны были отгрузить и сколько реально отгрузили).

Пункт 18 приложения 7.

Добавить новую закладку «Инструкции по отгрузке» в документ «Заказ покупателя» (Данная закладка будет видна только для операции вида Заявка на склад).

Шаблон закладки:

Документы	Печать	Количество	Наличие
ТН			
Счет-фактура			
Сертификат			
Опись			
Прочие документы			

Транспортные данные

Компания перевозчик:

Дата:

Оплата:

Условия отгрузки:

Документы – всегда перечень из 5 документов

Печать – выпадающий список, состоящий из двух значений: Склад и Офис

Количество – числовое поле, которое заполняется вручную

Наличие –

2. ПЗ на Регистрацию претензий клиентов

Пункт 19 приложения 7.

1. Создать новый документ «Регистрация претензий клиентов», предусмотреть возможность создания данного документа на основании документа «Реализация товаров и услуг».

Шаблон документа:

№ ... от ...

Организация:

По документу:

Ответственный:

Дата отгрузки:

Контрагент:

Менеджер:

Ответственный за отгрузку:

Удалить лишнее

Номенклатура	Выбрано	Цена, руб	Должно быть отгружено, шт	Отгружено, шт	Недостача, руб	Способ исправления	Причина ошибки	Вид упаковки	Дата исполнения	Комментарий к исполнению

Текстовые поля «Способ исправления», «Причина ошибки», «Комментарий к исполнению» вводятся в связанную таблицу.

Заполняться автоматически документ будет всеми позициями номенклатуры, перечисленными в Реализации, затем в столбец «Выбрано» проставить галочки напротив тех позиций, по которым создана претензия, и нажать на кнопку «Удалить лишнее», при этом удалятся все позиции, напротив которых не проставлены галочки.

Кнопка «Удалить лишнее» - удаляет все позиции номенклатуры, напротив которых не проставлена галочка в столбце «Выбрано»

По документу – выбирается вручную из журнала документов «Реализация товаров и услуг»

Дата отгрузки – дата документа «Реализация товаров и услуг»

Менеджер – основной менеджер для данного клиента

Контрагент – поле «Контрагент» в документе «Реализация товаров и услуг»

Номенклатура –

2. Создать новый отчет «Регистрация претензий клиентов»

Отчет формируется на основе данных документа «Регистрация претензий клиентов». Формирование за период.

Предусмотреть возможность отбора по столбцам:

- «Контрагент»
- «Номенклатура»

- «Ответственный за отгрузку»
- «Вид упаковки»

Заполняет менеджер отдела продаж								Заполняет зав. Складом					
Документ	Дата отгрузки	Контрагент	Номенклатура	Цены, руб	Должно быть отгружено, шт	Отгружено, шт	Недостача, руб	Способ исправления	Ответственный за отгрузку	Принятая опись	Вид упаковки	Дата исполнения	Комментарий

Документ – документ «Реализация товаров и услуг», на основании которого заполнен документ «Регистрация претензий клиентов»

3. ПЗ «Регистрация корректности документов»

Пункт 23 приложения 7.

1. Создать новый документ «Регистрация корректности документов», предусмотреть возможность создания данного документа на основании документа «Реализация товаров и услуг».

Шаблон документа.

№... от дата...

Организация: ...

Контрагент: ...

По документу: ... - документ основание

Менеджер: ...

Сумма:...

Дата закрытия записи:...

Комментарий:....

Ответственный:....

Контрагент - поле «Контрагент» в документе основании «Реализация товаров и услуг»

Менеджер – основной менеджер для данного клиента

Сумма –

2. Создать отчет «Регистрация корректности документов»

Для формирования задается период и отбор:

- По контрагенту (справочник «Контрагенты»), по умолчанию для всех Контрагентов,
- По менеджеру (справочник «Пользователи»), по умолчанию для всех.

Документ	Менеджер	Контрагент	Сумма	Автор	Комментарий	Дата закрытия записи

Документ – документ «Реализация товаров и услуг», на основании которого заполнен документ «Регистрация корректности документов»

Столбцы «Менеджер», «Контрагент», «Сумма», «Дата закрытия записи» - на основе документа «Регистрация корректности документов»

Автор –

4. ПЗ Отчет «Анализ причин закрытия заказов»

Пункт 24 приложения 7.

Изменить типовой отчет «Анализ причин закрытия заказов», добавив возможность отбора по аналитике клиента (закладка «Свойства» справочника «Контрагенты»).

Анализ причин закрытия заказов
 Период: Период не установлен
 Показатели: Сумма закрытия заказа(Сумма взаиморасчетов); Сумма заказа;
 Группировки строк: Причина закрытия заказа (Элементы); Заказ (Элементы);
 Группировки колонок: Вид заказа (Элементы);
 Дополнительные поля:
 Ответственный за заказ (Вместе с измерениями, После группировки);
 Ответственный за закрытие заказа (Вместе с измерениями, После группировки);

Причина закрытия заказа Заказ, Ответственный за заказ	Заказ покупателя	
	Сумма закрытия заказа	Сумма заказа
	Сумма взаиморасчетов	
Изменение цен поставки	13 734,05	27 340,96
Заказ покупателя ТК000000036 от 09.03.2006 12:00:00, Бильданов Алексей Николаевич	225,00	3 910,00
Заказ покупателя ТК000000010 от 20.03.2006 12:00:01, Бильданов Алексей Николаевич	13 509,05	23 430,96
Недоставка товаров	23 324,90	204 659,06
Заказ покупателя ТК000000034 от 04.01.2006 12:00:00, Бильданов Алексей Николаевич		108 090,00
Заказ покупателя ТК000000027 от 20.01.2006 0:00:00, Бильданов Алексей Николаевич	3 003,05	3 003,05
Заказ покупателя ТК000000028 от 11.02.2006 12:00:00, Бильданов Алексей Николаевич	2 665,94	75 910,10
Заказ покупателя ТК000000019 от 20.03.2006 12:00:02, Бильданов Алексей Николаевич	17 655,91	17 655,91

5. ПЗ на справочник «Контрагенты»

Пункт 27 приложения 7.

Изменить справочник «Контрагенты», добавив два новых поля на закладку «Общие», поле «Потенциал» и поле «Комиссионные».

Поле «Потенциал» - числовое поле, вводится вручную, при его изменении историю не хранить (сумма вводится на год, в дальнейшем нормируется по дням независимо от отчета, если отчет за период то нормируется в соответствии с количеством дней в периоде, если по месяцам, то в зависимости от количества дней в периоде).

Потенциал

Поле «Комиссионные» - числовое поле, вводится вручную, при его изменении историю не хранить.

Комиссионные:

Проверять на корректность введенных данных, не может быть отрицательным.

6. ПЗ на отчет «Степень использования потенциала клиентов за период»

Пункт 27 приложения 7.

Для формирования отчета необходимо задать период формирования.

Возможность отбора:

- По клиентам (справочник «Контрагенты»), по умолчанию для всех клиентов;
- По менеджерам (справочник «Пользователи»), по умолчанию для всех менеджеров.

Шаблон отчета:

Период:

Отбор:

Клиент	Менеджер	Потенциал, руб.	Продажи, руб.	Степень использования потенциала, %
.....
Итого				

Клиент – все контрагенты, у которых за указанный период были продажи (документ «Реализация товаров и услуг») справочник «Контрагенты»

Менеджер – основной менеджер для данного контрагента, закладка «Общие»->закладка «Как покупатель»->закладка «Менеджеры» с установленным признаком основной.

Потенциал – поле «Потенциал» справочника «Контрагенты» на закладке «Общие» с нормировкой по дням в соответствии с указанным периодом

Продажи –

7. ПЗ на отчет «Степень использования потенциала клиентов аналитика»

Пункт 27 приложения 7.

Отчет формируется за период с периодичностью в месяц. Возможность отбора:

- По клиентам, по умолчанию для всех клиентов;
- По аналитике клиента (свойства справочника «Контрагенты»);
- По менеджерам (справочник «Пользователи»), по умолчанию для всех менеджеров.
- Показатель = «План % использования потенциала» из справочника «Показатели менеджера по продажам», необходимо указать для формирования столбца «План». (иметь возможность сохранения этой настройки).

Если в отборе не будет задан менеджер (ы), то в столбец «План» будет попадать значение, которое введено в документ «План продаж» для этого показателя, но не для менеджера, а по предприятию в целом.

Показатели будут вводиться в документ «План продаж» на закладку показатели, но при этом в шапке документа заполнять поле «Менеджер» не надо.

Шаблон отчета:

Период:

Отбор:

Период	Потенциал, руб.	Продажи, руб.	Степень использования потенциала, %	План, %	Факт/план, %

Период – периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

Потенциал – поле «Потенциал» справочника «Контрагенты» на закладке «Общие» с нормировкой по дням

Продажи –

8. ПЗ на отчеты «Средний объем продаж на клиента», «Средняя сумма заказа покупателя», «Средний объем продаж на менеджера»

Пункт 28-30 приложения 7.

Будет единый отчет, в котором в зависимости от выбранного показателя («Средний объем продаж на клиента», «Средняя сумма заказа», «Средний объем продаж на менеджера») будет формироваться:

- либо отчет «Средний объем продаж на клиента»,
- либо отчет «Средняя сумма заказа покупателя»,
- либо отчет «Средний объем продаж на менеджера».

Выбор показателя обязателен для формирования отчета.

Отчет формируется за период с периодичностью по месяцам. Предусмотреть возможность дополнительного отбора:

- По менеджерам (справочник «Пользователи»), по умолчанию для всех;
- По контрагентам (справочник «Контрагенты»), по умолчанию для всех;
- По аналитике клиентов (Свойства справочника «Контрагенты»), по умолчанию для всех Контрагентов.

Если в отборе не будет задан менеджер (ы), то в столбец «План» будет попадать значение, которое введено в документ «План продаж» для этого показателя, но не для менеджера, а по предприятию в целом.

Показатели будут вводиться в документ «План продаж» на закладку показатели, но при этом в шапке документа заполнять поле «Менеджер» не надо.

Шаблон отчета 1:

Период:

Показатель: «Средний объем продаж на клиента» (иметь возможность сохранения этой настройки).

Отбор:

Период	Объём продаж, руб.	Количество клиентов	Средний объём продаж на клиента, руб.	План, руб.	Факт/план, %

Период – периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

Объём продаж – сумма по документам «Реализация товаров и услуг»

Количество клиентов –

Шаблон отчета 2:

Период:

Показатель: «Средняя сумма заказа» (иметь возможность сохранения этой настройки).

Отбор:

Период	Объём продаж, руб.	Количество заказов	Средняя сумма заказа, руб.	План, руб.	Факт/план, %

Период – периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)
Объем продаж – сумма по документам «Заявка покупателя»
Количество заказов

Шаблон отчета 3:

Период:
Показатель: «Средний объем продаж на менеджера» (иметь возможность сохранения этой настройки).
Отбор:

Период	Объем продаж, руб.	Количество менеджеров	Средний объем продаж на менеджера, руб.	План, руб.	Факт/план, %

Период – периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)
Объем продаж – сумма по документам «Реализация товаров и услуг»
Количество менеджеров –

9. ПЗ на отчет «Несоответствие предоставленных клиенту условий оплаты»

Пункт 32 приложения 7.

Отчет формируется за период. Возможность отбора:

- По клиенту (справочник «Контрагенты»),
- По менеджеру (справочник «Пользователи»)
- Тип цен (справочник «Тип цен номенклатуры») – для того чтобы корректно узнать цену номенклатуры (иметь возможность сохранения этой настройки).

N за ка за	Контр агент	Мене джер	Скид ка по дого вору	Фак т ски дка	Дополнит ельная скидка	Отср очка по догов ору, дни	План овая отсро чка, дни	Дополнит ельная отсрочка, дни	Факт отсро чка, дни
.....
.....
Итог									
о									

В документе «Заявка покупателя» заблокировать столбец «Цена» для изменения. Если клиенту предоставлена дополнительная скидка к скидке по договору, то необходимо ввести значение этой скидки в процентах в столбец «Ручная скидка».

№ заказа – документ «Заявка покупателя»
Контрагент – поле «Контрагент» в документе «Заявка покупателя»
Менеджер –

10. ПЗ на отчет «Средние условия оплаты»

Пункт 32 приложения 7.

Отчет формируется за период с периодичностью в месяц. Возможность отбора:

- По клиенту (справочник «Контрагенты»),
- По аналитике клиента (закладка «Свойства» справочника «Контрагенты»),
- По менеджеру (справочник «Пользователи»),
- По номенклатурной группе (справочник «Номенклатурные группы»),
- По уровню поддержки (поле «Уровень поддержки» справочника «Номенклатура»),
- По ответственному за покупки (поле «Ответственный за покупки» справочника «Номенклатура»).
- Тип цен (справочник «Тип цен номенклатуры») – для того чтобы корректно узнать цену номенклатуры (возможность сохранения этой настройки).

Период	% скидки и от прайс-листа, %	Средняя плановая отсрочка	Средняя фактическая отсрочка	Продажи, руб.	% скидки	% плановых отсрочек	% фактических отсрочек

Период - периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

% скидки от прайс-листа – сумма измерений «Процент скидки или наценки» и «Процент автоматической скидки» в регистре накопления «Заказы покупателей» для всех документов «Заявка покупателя» введенных в указанный период времени.

Пример расчета для одного заказа, пусть в заказе 10 номенклатур по цене 100р., а для одной номенклатуры установлена ручная скидка 5% и автоматическая скидка 5%, значит скидкой заказа, будет считаться $(5р. + 5р.)/1000 * 100\% = 1\%$.

Средняя плановая отсрочка

11. ПЗ на отчет «Выплата комиссионных за период»

Пункт 35 приложения 7.

Отчет формируется за период

Документ	Клиент	Менеджер	Дата отгрузки	Дата оплаты	Сумма	Плановый % комиссионных	Плановая сумма комиссионных	Выплатить, руб	Факт сумма комиссионных, руб.	Факт % комиссионных, %	Дата выплаты

Документ – документ «Реализация товаров и услуг»

Клиент – поле «Контрагент» документа «Заявка на склад»

Менеджер – основной менеджер для данного клиента

Дата отгрузки – дата последнего документа «Реализация товаров и услуг», введенного на основании указанного документа «Заявка на склад»

Дата оплаты

12. ПЗ на отчет «Выплата комиссионных аналитика»

Пункт 35 приложения 7.

Отчет формируется за период с периодичностью в месяц.

Возможность отбора:

- По менеджерам,
- По контрагентам.

Период	Объем продаж, руб.	Плановый % комиссионных	Плановая сумма комиссионных	Фактическая сумма комиссионных, руб.	Факт % комиссионных, %	Показатель	План, %	Факт/План, %

Период – периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

Объем продаж – сумма документов «Реализация товаров и услуг» за указанный период

Плановый % комиссионных – поле «Комиссионные» на закладке «Общие» справочника «Контрагенты»

По менеджерам % средневзвешенный = $\sum \text{Реализация} * \text{Комиссионные}$ для этого клиента / \sum столбец «Объем продаж»

Плановая сумма комиссионных

13. ПЗ на отчет «Рентабельность товарного запаса за период»

Пункт 38 приложения 7. Пункт 50 форма 20.

Создать новый отчет «Рентабельность товарного запаса за период».

Отчет формируется за период. По иерархии номенклатуры, от номенклатурных групп до позиций номенклатуры. Предусмотреть возможность группировки строк по уровням иерархии, по умолчанию выводить 1-й уровень группировки.

Шаблон отчета:

Порог неликвидности:

% премии:

Для того чтобы сохранить на конец периода:

1. рентабельность ТО для номенклатур, у которых в столбце «Рентабельность хуже средней» стоит «Да», (для того чтобы считать % **товара с рентабельностью хуже средней**)
2. % премии и позиции номенклатуры, для которых % премии отличен от 0,
3. Продажи для тех номенклатур и позиции номенклатуры, у которых % премии отличен от 0. (для того чтобы рассчитать **Объем продаж неликвидов**)

необходимо после формирования отчета нажать на кнопку «Сохранить».

Наименование	Товарный остаток, руб	Продажи, руб	Маржинальная прибыль, руб	Средний ТО, руб	Оборачиваемость, дни	Рентабельность ТО, %	Рентабельность хуже средней	% премии
Ном. Группа								
- Номенклатура1								
- Номенклатура2								
.....								
.....								

Порог неликвидности – числовое значение, вводится вручную

% премии – числовое значение, вводится вручную

Номенклатура – позиции номенклатуры, по которым были продажи за указанный период

Ном. Группа –

14. ПЗ на отчет «Рентабельность товарного запаса аналитика»

Пункт 38 приложения 7. Пункт 50 форма 20а.

Отчет формируется за период с периодичностью в месяц.

Период	Продажи, руб	Маржинальная прибыль, руб	Средний ТО, руб	Оборачиваемость, дни	Рентабельность ТО, %	% товара с рентабельностью хуже средней
--------	--------------	---------------------------	-----------------	----------------------	----------------------	---

Период - периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

Продажи – сумма документов «Реализация товаров и услуг» за указанной период

Маржинальная прибыль =

15. ПЗ на отчет «Продажа неликвидов по менеджерам за период»

Пункт 38 приложения 7.

Отчет формируется за период. Возможность отбора:

- По контрагенту (справочник «Контрагенты»),
- По менеджеру (справочник «Пользователи»).

№ записи об отгрузке	Контрагент	Менеджер	Номенклатура	Сумма	Дата отгрузки	Дата оплаты клиентом	% премии	Сумма премии	Дата выплаты премии

№ записи об отгрузке – документ «Реализация товаров и услуг»

Контрагент – поле «Контрагент» документа «Реализация товаров и услуг»

Менеджер - поле «Ответственный» на закладке дополнительно документа «Реализация товаров и услуг»

Номенклатура –

16. ПЗ на отчет «Продажа неликвидов аналитика»

Пункт 38 приложения 7.

Отчет формируется за период. Возможность отбора:

- По клиенту (справочник «Контрагенты»),
- По аналитике клиента (свойства справочника «Контрагенты»),
- По менеджеру (справочник «Пользователи»).

Период	Объём продаж, руб.	Объём продаж неликвидов, руб.	Начисленная премия, руб.	Начисленный %

Период - периодичность по месяцам (январь,..., декабрь)

Объём продаж – сумма документов «Реализация товаров и услуг» за указанный период

Объём продаж неликвидов –