

## Активные продажи

Помимо приема заказа по звонку от клиента, можно проводить обзвон клиентов по графику доставки (индивидуальному для каждого клиента), т.е. предлагать сделать заказ тем клиентам, у которых должна скоро закончиться вода.

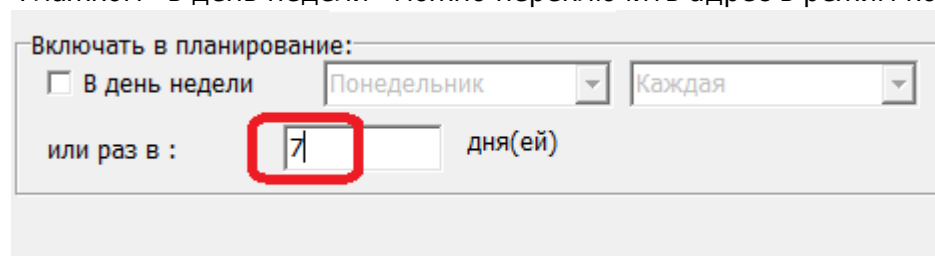
Чтобы получить список клиентов, которым пора предложить воду, используйте документ "планирование доставки".

Для правильного заполнения требуется, чтобы у всех адресов была указана частота доставки либо день доставки. Для новых клиентов она указывается при создании, в дальнейшем может быть скорректирована автоматически или вручную.

### Частота или день доставки адреса

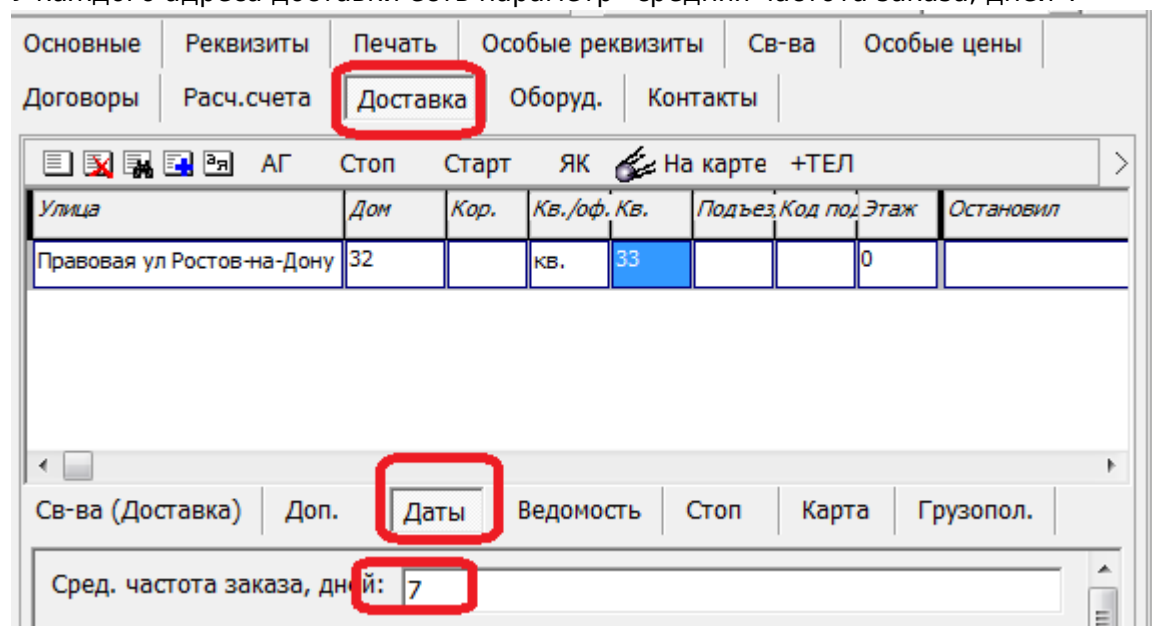
В форме ввода нового клиента (внизу правой части окна) по умолчанию устанавливается 7 дней (можно изменить этот период через администрирование – константы – частота звонка (дней) для новых клиентов).

Флажком «в день недели» можно переключить адрес в режим контактов по дням недели.



### Частота заказов клиентов

У каждого адреса доставки есть параметр "средняя частота заказа, дней".



У нового адреса он, как было сказано ранее, по умолчанию составляет 7 дней.

Чтобы частота заказов соответствовала реальной (по мере накопления истории заказов), необходимо раз в неделю-две вызывать обработку "установка средней частоты заказа" (меню обработки – групповые обработки объектов). В обработке следует заполнить список, после

чего нажать “выполнить” (при желании можно автоматизировать запуск обработки, создав регламентное задание и обеспечив его запуск через планировщик задач).

### График (предложение в определенные дни недели)

Привязка дня доставки к адресу целесообразна для районов, в которые машины едут не каждый день. Кроме того, доставка без звонка также требует указания дня недели.

День	Нед.	С	по	Маршрут	Смена
Вторник	Раз в 2 недели				

В остальных случаях целесообразнее использовать частоту доставки

Если график контактов скрыт в форме списка клиентов, задайте значение «да» константе «Показывать таблицу «график контактов» в справочнике контрагентов».

### Планирование доставки - отборы

Создав новый документ «планирование доставки», меняем дату на ту, на которую планируется доставка (завтрашнюю дату можно сразу установить как рабочую при запуске программы в правом нижнем углу окна).

В шапке документа можно выбрать маршрут, категорию, сегмент потребления клиента, которыми хотим ограничиться. При желании оба этих поля можно оставить пустыми (или очистить, стерев текст в них). В зависимости от настроек категория и сегмент могут быть заполнены сразу.

Фирма:	ИП Тимофеев Г.С.	Диспетчер:	Тимофеев Геннадий Серафимович
Маршрут:		Категория потребления:	Основная
Сегмент:	Основной	Смена доставки:	08-10
Статус клиента:		или вид статуса:	
Вид контрагента:		Вид графика контактов:	

Сегмент потребления, если он выбран в шапке документа, влияет не только на отбор клиентов, но и на то, будет ли заполнено количество заказа. Существуют predetermined segments, in particular for unloading **по графику (без звонка)**, by which there is no need to manually create planning (it will be created when forming the register). In dependence on settings in the reference book the company structure - values by default may be applied the filter by dispatcher (personal manager).

Если применяются смены доставки и сделан соответствующий отбор, клиенты с другой сменой будут исключены из списка. Эта же смена будет назначена всем создаваемым накладным, кроме тех адресов, для которых прямо укажем иную смену в таблице.

Для заполнения списка нажмите кнопку «Заполнить по графику».

Заказы(8)														
Подбор Очистить З.п. Заполнить по графику РН Сформировать накладные Мастер По терр. Дисп. SMS SMS предл.														
N	Результат звонка	Контрагент	Адрес	Товар	Цена	Количество	Сумма	Перенос	с	по	Зв.	Р.н. №	Дн.с/Цвет	Нов. стат
1		Торговый дом 'Сия	1-й Аграрный пер	Вода 19 литров	150	2	300		0	0		ТН090500	32	Сопровожд
2		ОТДЕЛЕНИЕ ЭНЕРГ	1-й Беседный пер	Вода 19 литров	150	1	150		0	0		ТН090500	32	Сопровожд

## Алгоритм заполнения

Документ заполняется по следующему правилу: если с момента последней поставки или последнего успешного контакта с клиентом прошло дней больше его частоты заказа, то адрес включается в документ планирования.

Примечание: успешным контактом считается документ планирования с заполненным столбцом «результат» (также можно включить режим, при котором успешным считается контакт, по которому сделан исходящий звонок). Если клиент сделал заказ, столбец «результат» попадет в комментарий накладной и, соответственно, в ведомость доставки.

Если в графике контактов адреса есть сегодняшний день недели, он также добавляется к списку

Кроме того, в документ попадут те адреса, для которых в прошлом планировании в столбце «перенос» указана дата, которой мы заполняем документ (но не сделан заказ), недоставленные заказы (из соответствующих табличных частей ведомостей).


Естественно, исключаются все адреса, не соответствующие отбору в шапке документа.

## Планирование доставки - работа со списком

В левой части таблицы «Заказы» перечисляются адреса, в правой — выводится дополнительная информация о текущем адресе.


Двигаясь по списку, звоним клиентам при помощи кнопки 

В поле «**Результат звонка**» вносится краткое содержание разговора, например, время, когда сегодня клиент готов принять воду. Содержимое графы будет перенесено в расходную накладную (поле комментария) и ведомость доставки, а также в карточку клиента. Поле надо **обязательно** заполнять, если разговор с покупателем состоялся, иначе он попадет в завтрашний список (кроме клиентов, которые заказывают в определенный день недели).

Если клиент согласен сделать заказ, нажимаем на верхней панели кнопку подтверждения заказа . Если количество отличается от обычного — корректируем его в таблице.

Дополнительный товар можно внести кнопкой 

Если поле «перенос» не заполнено, накладная будет оформлена датой документа «планирование доставки». В случае, когда покупатель просит доставить воду не в этот день, а в более поздний, в поле «перенос» надо поставить дату доставки.

Удобно заполнять поле «Перенос» кнопкой  (число дней переноса по ней настраивается в справочнике значений по умолчанию).

Заказы(8)														
Подбор Очистить З.п. Заполнить по графику РН Сформировать накладные Мастер По терр. Дисп. SMS SMS предл.														
N	Результат звонка	Контрагент	Адрес	Товар	Цена	Количество	Сумма	Перенос	с	по	Зв.	Р.н. №	Дн.с/Цвет	Нов. стат
1		Торговый дом 'Сия	1-й Аграрный пер	Вода 19 литров	150	2	300	18.05	0	0		ТН090500	32	Сопровожд

Дату надо указывать в формате «число.месяц.год», допустимы сокращения вида «1.2.16» и

«1.2»

«Перенос» можно заполнить и когда заказ не сделан, но договорились созвониться в другой день.

## Формирование накладных

Когда весь список будет обработан, нажмите «Сформировать накладные».

Если используются смены доставки, то в шапке планирования до формирования надо указать смену доставки по умолчанию. При этом отдельному адресу можно указать иную смену в его строке.

По строкам с ненулевым количеством будут созданы расходные накладные, номера которых станут видны в таблице документа, а в шапке установится флаг «Накладные сформированы».

Затем нажмите «ОК» для проведения планирования доставки и закрытия окна документа.

Накладные, сформированные из планирования, имеют признак активной продажи и могут быть выделены в анализе продаж. Кроме того, в справочник видов начислений можно внести доплату операторам по таким продажам.

В остальном такие расходные накладные ничем не отличаются от введенных кнопкой «отгрузить» в справочнике контрагентов.

From:  
<https://vodosoft.ru/wiki/> - Водяной

Permanent link:  
<https://vodosoft.ru/wiki/doku.php?id=%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80&rev=1589529123>

Last update: 2020/05/15 10:52

