

# Активные продажи (планирование доставки)

## Видеоролик "планирование доставки"

Помимо приема заказа по звонку от клиента, можно звонить по графику доставки (индивидуальному для каждого клиента), и 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.

Включать в планирование:

☐ В день недели Понедельник Каждая

или раз в :  дня(ей)

## Частота заказов клиентов

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

Основные Реквизиты Печать Особые реквизиты Св-ва Особые цены

Договоры Расч.счета **Доставка** Оборуд. Контакты

Улица Дом Кор. Кв./оф. Кв. Подъезд. Код под. Этаж Остановил

|                            |    |     |    |  |  |   |  |
|----------------------------|----|-----|----|--|--|---|--|
| Правовая ул Ростов-на-Дону | 32 | кв. | 33 |  |  | 0 |  |
|----------------------------|----|-----|----|--|--|---|--|

Св-ва (Доставка) Доп. **Даты** Ведомость Стоп Карта Грузопол.

Сред. 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.

В остальных случаях целесообразнее использовать частоту доставки

| День    | Нед.       | С | по | Маршрут | Смена |
|---------|------------|---|----|---------|-------|
| Вторник | в 2 недели |   |    |         |       |

По умолчанию предполагается, что контакт с клиентом (или доставка без звонка) должен происходить каждую неделю, но можно сделать доставку реже (четность номера недели в году можно увидеть в правом нижнем углу основного окна программы, под рабочей датой). Если график контактов скрыт в форме списка клиентов, задайте значение «да» константе «Показывать таблицу «график контактов» в справочнике контрагентов».

### Планирование доставки

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).

### Отборы документа

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 сегменты, в том числе для отгрузки **по графику (без звонка)**, по которому нет необходимости вручную создавать планирование (оно будет создано при формировании ведомостей).\\ В зависимости от настроек в справочнике структура компании – значения по умолчанию может быть применен фильтр по диспетчеру (персональному менеджеру).

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)

| IV | Результат звонка | Контрагент           | Адрес            | Товар          | Цена | Количество | Сумма | Перенос | с | по | Зв. | Р.н. №     | Д.н.с | Цвет | Нов. стат | Статус | Торговый дом | Сидоров и сынов |
|----|------------------|----------------------|------------------|----------------|------|------------|-------|---------|---|----|-----|------------|-------|------|-----------|--------|--------------|-----------------|
| 1  |                  | Торговый дом 'Сит    | 1-й Аграрный пер | Вода 19 литров | 150  | 2          | 300   |         | 0 | 0  |     | ТН09050032 |       |      | Сопрово   | Сопров |              | 79282794399     |
| 2  |                  | ПТ ЛФЛН-Н 9 ЭНСК 1-й | Березовый пер    | Вода 19 литров | 150  | 1          | 150   |         | 0 | 0  |     | ТН09050032 |       |      | Сопрово   | Сопров |              |                 |

### 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.


Итак, клиент может попасть в сегодняшний список по нескольким причинам:

- 1) в адресе доставки клиента задан график, в который входит сегодняшний день недели;
- 2) с момента либо последней доставки клиенту, либо последнего звонка ему прошло не меньше дней, чем указано в поле «частота доставки» адреса клиента
- 3) в предыдущем планировании доставки указан перенос звонка на сегодняшнюю дату (либо на более раннюю, но звонок не был выполнен)
- 4) в ведомости доставки, в таблице недоставленных заказов клиенту запланирован звонок на сегодня.

## 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 3.п. Заполнить по графику РН Сформировать накладные Мастер По терр.

| N | Результат звонка | Контрагент        | Адрес            | Товар          | Цена | Количество | Сумма | Перенос | с | по | Зв. | Р.м. №   | Дн.с/Цвет | Нов. стат | Статус   |
|---|------------------|-------------------|------------------|----------------|------|------------|-------|---------|---|----|-----|----------|-----------|-----------|----------|
| 1 |                  | Торговый дом 'Сид | 1-й Аграрный пер | Вода 19 литров | 150  | 2          | 300   | 18.05   | 0 | 0  |     | ТН090500 | 32        | Сопровож  | Сопровож |

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.

Если клиенту дозвониться не удалось, никакие поля не заполняем, он попадет в ближайший (завтрашний) документ планирования.

В документ можно добавлять строки для сопутствующего товара, который клиент решил разово закупить. Можно использовать кнопку копирования (их в планировании 2, обычно удобнее та, что правее).

## 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://vodasoft.ru/wiki/> - Водяной

Permanent link:

<https://vodasoft.ru/wiki/doku.php?id=%D0%BF%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%80&rev=1591618669>

Last update: **2020/06/08 15:17**

