Маркетинг и CRM

Докладчик: Лохтин Т.О.



Новое в УТ 11.0.8

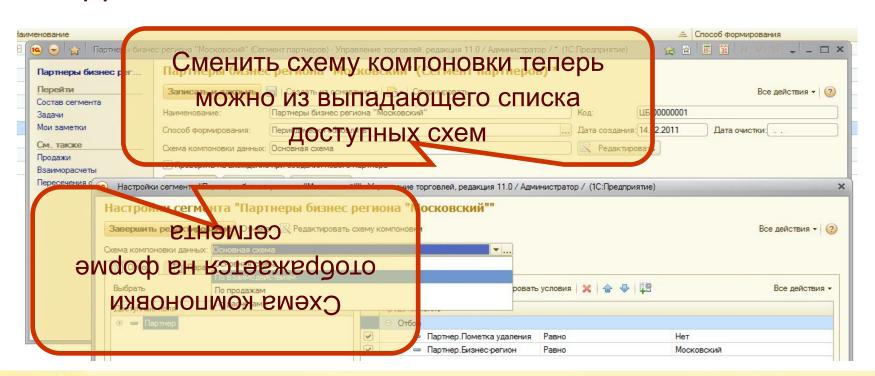
- Развитие функционала сегментов партнеров и номенклатуры
- Развитие функционала партнеров, контрагентов и физических ЛИЦ
- Отчеты по контактной информации
- Отчет «Календарь событий»



Выполнена оптимизация типовых шаблонов сегментов:

- Были изменены правила, согласно которым создаются схемы компоновки данных для сегментов.
- Формироваться сегменты стали значительно быстрее.
- Создавать свои схемы компоновки данных для сегментов стало проще.
- При этом ранее созданные схемы компоновки данных поддерживаются.

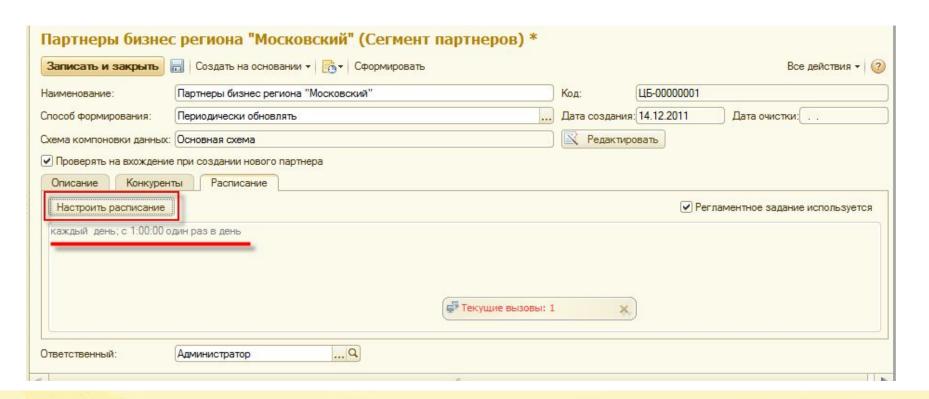
Интерфейсные изменения





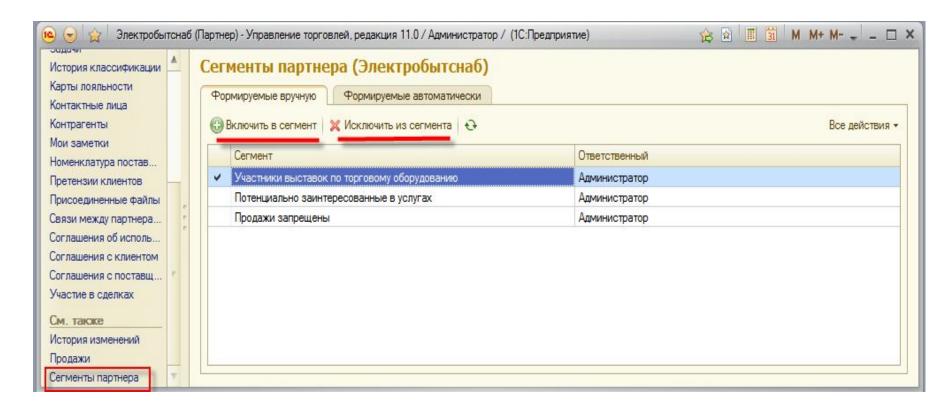
Изменен механизм регламентных заданий, формирующих сегменты:

- Для каждого задания, имеющего способ формирования «Периодически обновлять» создается отдельное регламентное задание.
- Данный механизм позволяет оптимизировать нагрузку на систему, так как у сегментов может быть разный период формирования.
- Настроить расписание регламентного задания можно в форме элемента сегмента.





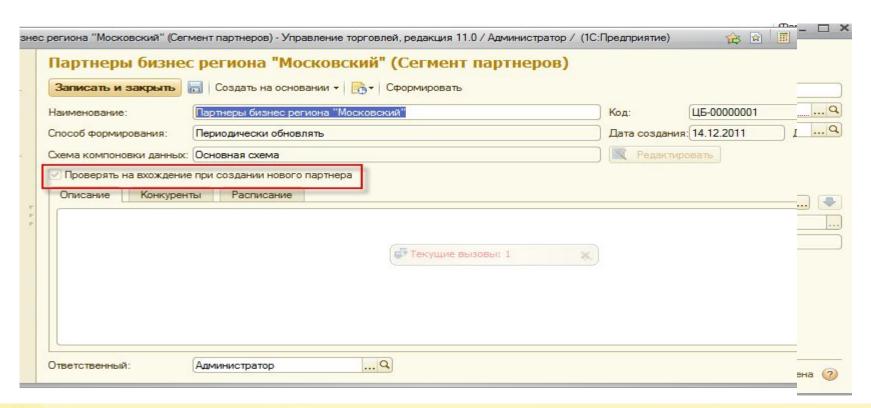
- Новые формы «Сегменты партнера» и «Сегменты номенклатуры».
- Просмотр сегментов в которые включен, и в которые не включен партнер или номенклатура.
- Возможность быстро включить или удалить партнера или номенклатуру в сегменты со способом формирования «Формировать вручную».





Появилась возможность включения партнера в сегмент при создании:

- Можно включить партнера в сегмент с типом формирования «Формировать вручную» в помощнике ввода нового партнера.
- А для сегментов с типом формирования «Периодически обновлять» можно указать, что необходимо проверять вновь созданного партнера на включение в данный сегмент сразу после создания.

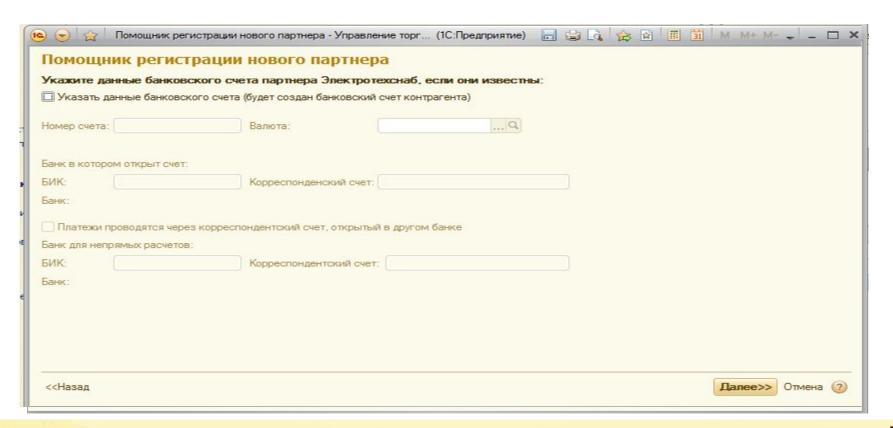




Развитие функционала партнеров, контрагентов, контактных лиц партнеров

Доработки помощника ввода нового партнера:

- •Возможность указания банковского счета контрагента,
- •Ввод нового партнера на основании контрагента,
- ■Упрощенный ввод партнера розничного покупателя.





Развитие функционала партнеров, контрагентов, контактных лиц партнеров

- Реализована возможность заполнения КПП контрагента на основании ИНН.
- У контактных лиц партнеров появился новый реквизит «Должность по визитке».
- Основного менеджера можно указать и для бизнес-региона. Система будет предлагать установить данного менеджера основным для партнера при указании бизнес-региона партнера.
- Решены проблемы с необходимостью указания групп доступа партерам и физическим лицам. Система будет требовать указания групп доступа только в том случае если в программе действительно настроены ограничения доступа по данным группам доступа.
 При этом пользователь сможет выбрать только доступные ему для изменения группы доступа.
- Отчеты по партнеру теперь доступны и из формы списка.

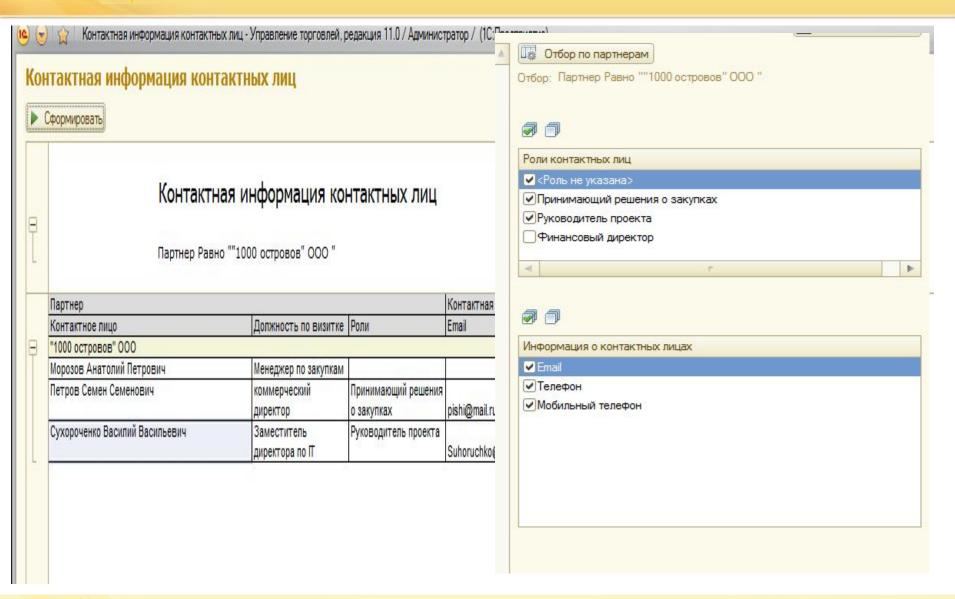


Отчеты по контактной информации

- Два новых отчета по контактной информации:
- и «Контактная информация по партнерам».
- 2. «Контактная информация по контактным лицам»:
 - Могут вызываться как самостоятельно, так и из форм списков справочников «Партнеры», «Сегменты партнеров», «Бизнес-регионы».

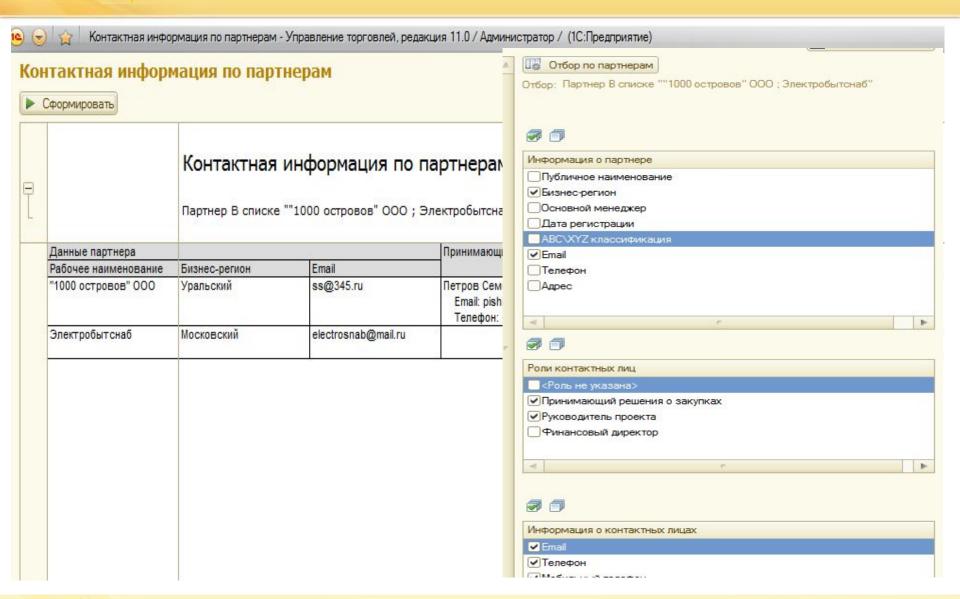


Отчеты по контактной информации





Отчеты по контактной информации





Календарь событий

Новый отчет «Календарь событий»

Выводится информация по всем текущим, просроченным и предстоящим событиям

Что классифицируется системой как событие?

Например:

- Предстоящая отгрузка или оплата по заказу клиента.
- Предстоящее поступление товаров или оплата по заказу поставщику.
- Назначенная встреча.
- Необходимость отработать результаты телефонного звонка.
- Предстоящие дни рождения контактных лиц клиентов.
- Окончание сроков действия соглашений и договоров.
- Необходимость согласования документов.
- Выполнение очередного этапа сделки.
- И так далее...



Календарь событий

- Пользователь может настроить по каким предметам его интересуют события.
- Можно указать на какой период необходимо выводить предстоящие события.

