

1С:ERP Управление предприятием 2



Рабочий стол заказов



Цели проекта

- Расширить возможности помощника продаж.
- Реализовать пожелания по доработке помощника продаж.
- Упростить интерфейс помощника продаж.
- Реализовать возможность создания заявки на возврат товаров через помощник продаж.
- Реализовать возможность быстрого заполнения товаров по сегменту номенклатуры.
- Реализовать возможность прогнозирования продажи клиенту.
- Добавить контроль минимальной суммы заказа в механизм отклонений от условий продажи.



Упрощение интерфейса

- Уменьшено количество колонок в табличной части по умолчанию, дополнительные колонки можно добавить через меню Изменить форму...
- Информация из отчета «Досье партнера» выводится прямо на форму в сокращенном виде. Подробная информация доступна также в отчете. Отчет можно открыть по гиперссылке «Подробнее».
- Добавлена возможность указать один вариант обеспечения для всех товаров. Это позволит упростить ввод заказов клиента через помощник продаж. Настроить заполнение варианта обеспечения возможно в меню «Настройка» помощника продаж. При данной настройке возможно указать дату отгрузки только на весь заказ в целом, без разделения строк на разные даты отгрузки. Также, если в соглашении стоит признак, что товар должен обеспечиваться обособленно, то будет задаваться вопрос с предложением переключиться к множественному указанию вариантов обеспечения.

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Помощник продаж *

Новая продажа > Основное > Корзина

Подобрано позиций (3) Заказ (18 290,00 RUB)

Добавить [Иконки]

N	Номенклатура
1	Чайник BINATONE EWK...
2	Чайник BINATONE AEJ...
3	Чайник MOULINEX L 1,3

Настройка (1С:Предприятие)

Оформить: **Заказ**

Заполнение

Обеспечение:

- Расширенное
- Один вариант обеспечения **Отгрузить**
- Не задавать вопрос при упрощенном обеспечении ?

Предзаполнять список товаров ?

Прогнозировать продажу клиенту

Способ прогнозирования продаж: По статистике продаж

Период сбора статистики: 30 дн.

Оформление

Статус заказ клиента: На согласовании Печатать

Создавать заявку на возврат Печатать

В статусе: К возврату

Создавать приходный кассовый ордер Печатать

Создавать счет на оплату Печатать

Создавать доверенность

OK Отмена

	Цена	Ставок...
льная>	1 500,00	18%
льная>	2 500,00	18%
льная>	3 000,00	18%

Дата отгрузки: 10.02.2017

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

← → ☆ Помощник продаж * x

▶ Новая продажа > Основное > Корзина > Дополнительно > Доставка Документы Еще ▾ ?

[Подобрано позиций \(3\)](#) Заказ (11 800,00 RUB)

Клиент: Организация:
Контрагент: Договор:
Соглашение: Склад:

[Досье партнера](#)
Телефон: +7 (495) 123-45-50 Долг клиента: 13 039 RUB
Адрес электронной почты: 1@1.ru Просроченная задолженность: 13 039 RUB
[Список заказов \(5\)](#) Мин. сумма заказа: 100 RUB
[Подробнее...](#) [Отгрузка запрещена](#)

Желаемая дата отгрузки: Дата следующей отгрузки:

Подобрано позиций (3) Заказ (17 110,00 RUB)

N	<input type="button" value="🗑️"/>	Номенклатура	Характер...	<input type="button" value="№"/> Серия	Количество	Ед. изм.	Вид цены	Цена	Ставка НДС
1		Чайник BINATONE EWK-3000, 2л	<характе...	<серия не...	1,000	шт	<произволь...	2 000,00	18%
2		Чайник BINATONE AEJ-1001, 2,2л	<характе...	<серия не...	2,000	шт	<произволь...	2 500,00	18%
3		Чайник MOULINEX L 1,3	<характе...	<серия не...	5,000	шт	<произволь...	1 500,00	18%

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование



Создание заявки на возврат

- Совместно с оформлением документов продажи можно оформить заявку на возврат.
- Создание заявки на возврат включается в меню «Настройка» помощника продаж. Данная настройка доступна, если выбран вариант оформления «Заказ», «Заказ + Реализация».
- При включенной настройке появляется дополнительная колонка в табличной части Товары «Количество (возврат)». В колонке можно указать количество товаров к возврату.
- Механизм предназначен для следующего сценария использования: Клиент заказывает товар, и заодно говорит, какой товар хочет вернуть. Посылаем машину, которая отвозит новый заказ и забирает возврат.
- Ограничение: Оформить только одну заявку на возврат без остальных документов продажи невозможно.
- Для заявки на возврат добавлена возможность печати комплекта документов.

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Помощник продаж *

Новая продажа > Основное > Корзина > Дополнительно > Доставка Документы

Подобрано позиций (3) Заказ (11 800,00 RUB), Заявка на возврат (5 080,00 RUB)

Добавить Заполнить ▾ Обеспечение ▾ Цены и скидки ▾

N	Номенклатура	Характери...	Серия	Количество	Ед. изм.	Количество (возвр...)	Вид цены	Цена	Ставка
1	Чайник BINATONE E...	<характер...	<серия ...	3,000	шт	2,000	<произв...	2 000,00	18%
2	Чайник BINATONE A...	<характер...	<серия ...	2,000	шт		<произв...	1 500,00	18%
3	Чайник MOULINEX L 1,3	<характер...	<серия ...	1,000	шт		<произв...	1 000,00	18%

Дата отгрузки: 02.02.2017

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Помощник продаж *

Новая продажа > Основное

Подобрано позиций (3) Заказ (11 80

Добавить

N	Номенклатура
1	Чайник BINATONE
2	Чайник BINATONE
3	Чайник MOULINEX

Настройка (1С:Предприятие)

Оформить: **Заказ**

Заполнение

Обеспечение:

- Расширенное
- Один вариант обеспечения **Отгрузить**
- Не задавать вопрос при упрощенном обеспечении ?
- Предзаполнять список товаров ?
- Прогнозировать продажу клиенту

Способ прогнозирования продаж: **По статистике продаж**

Период сбора статистики: **30** дн.

Оформление

Создавать заказ клиента в **На согласовании** Печатать статусе:

Создавать заявку на возврат Печатать

В статусе: **К возврату**

Создавать приходный кассовый ордер Печатать

Создавать счет на оплату Печатать

Создавать доверенность

OK **Отмена**

Еще ?

Еще ?

Вид цены	Цена	Ставка
<произв...	2 000,00	18%
<произв...	1 500,00	18%
<произв...	1 000,00	18%



Быстрое заполнения товаров по сегменту номенклатуры

- Добавлена возможность заполнить табличную часть Товары помощника продаж всей доступной для продажи клиенту номенклатурой.
- Доступная для продажи клиенту номенклатура указывается в соглашении с клиентом в поле Сегмент номенклатуры.
- Если включена настройка «Предзаполнять список» в настройках помощника продаж, то после выбора соглашения табличная часть Товары автоматически заполняется доступной для продажи клиенту номенклатурой. При этом в составе сегмента не должно быть больше 300 позиций номенклатуры.

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Помощник продаж *

Новая продажа > Основное

Подобрано позиций (3) Заказ (11 80)

Добавить

N	Номенклатура
1	Чайник BINATONE
2	Чайник BINATONE
3	Чайник MOULINEX

Настройка (1С:Предприятие)

Оформить: **Заказ**

Заполнение

Обеспечение:

- Расширенное
- Один вариант обеспечения **Отгрузить**

Не задавать вопрос при упрощенном обеспечении ?

Предзаполнять список товаров ?

Прогнозировать продажу клиенту

Способ прогнозирования продаж: **По статистике продаж**

Период сбора статистики: **30** дн.

Оформление

Создавать заказ клиента в статусе: **На согласовании** Печатать

Создавать заявку на возврат Печатать

В статусе: **К возврату**

Создавать приходный кассовый ордер Печатать

Создавать счет на оплату Печатать

Создавать доверенность

OK **Отмена**

ать серии **Еще** ?

Вид цены	Цена	Ставок...
<произвольная>	2 000,00	18%
<произвольная>	1 500,00	18%
<произвольная>	1 000,00	18%



- Добавлена возможность расчета прогнозируемого количества товара, которое рекомендуется клиенту к закупке. Для расчета прогноза необходимо включить настройку Прогнозировать продажу клиенту.
- Заполнить прогноз продаж возможно двумя способами. По плану продаж данному клиенту, либо по статистике предыдущих продаж клиенту.
- Статистика продаж рассчитывается по товарам, доступного для продажи клиенту сегмента номенклатуры, выбранного в соглашении.
- На основании данных о продажах клиенту, рассчитывается статистика по продажам конкретного товара, вычисляется примерная скорость продажи в день каждой номенклатурной позиции клиентом, а также примерный остаток товара у клиента на складе на сегодня. Исходя из этих данных, а также информации, о дате следующего заказа клиента, рассчитывается примерное количество товара, которое можно порекомендовать клиенту к заказу. Также есть возможность заполнить количество из предыдущего заказа.



Прогнозирование продажи

- Если прогноз продаж заполняется по плану продаж, то план продаж берется за период до даты следующего заказа, указанной на основной вкладке помощника продаж.
- Дата следующего заказа может заполняться автоматически, если в соглашении заполнен реквизит Частота заказа. Если заказы клиент оформляет регулярно, например, раз в неделю, достаточно в данном реквизите указать 7 дн.
- При включенной опции появляется колонка Прогноз, в которой указано прогнозируемое количество. С помощью кликов по колонке Прогноз можно быстро заполнить колонку Количество.
- При первом клике на колонку добавляется прогнозируемое количество в колонку Количество. После первого клика в колонке Прогноз появится кол-во из прошлого заказа, такая информация нужна, если клиент заказывает одинаковое количество каждый раз. При втором клике это количество добавится в колонку Количество, при третьем и последующих кликах количество увеличится на значение, указанное в колонке Прогноз.



Прогнозирование продажи

- Также можно настроить период, за который собирается статистика по продажам. По умолчанию период 30 дней.
- Реализован механизм быстрого заполнения количества у выделенных строк по прогнозу, с помощью команды Заполнить – По прогнозу

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Новая продажа > Основное

Подобрано позиций (3) Заказ (11 80

Добавить

N	Номенклатура
1	Чайник BINATONE
2	Чайник BINATONE
3	Чайник MOULINEX

Настройка (1С:Предприятие)

Оформить: **Заказ**

Заполнение

Обеспечение:

Расширенное

Один вариант обеспечения **Отгрузить**

Не задавать вопрос при упрощенном обеспечении ?

Предзаполнять список товаров ?

Прогнозировать продажу клиенту

Способ прогнозирования продаж: **По статистике продаж**

Период сбора статистики:

По статистике продаж **Выбрать из списка**

По планам продаж

Оформление

Создавать заказ клиента в статусе: **На согласовании** Печатать

Создавать заявку на возврат Печатать

В статусе: **К возврату**

Создавать приходный кассовый ордер Печатать

Создавать счет на оплату Печатать

Создавать доверенность

OK **Отмена**

ать серии **Еще**

Вид цены	Цена	Ставок...
<произвольная>	2 000,00	18%
<произвольная>	1 500,00	18%
<произвольная>	1 000,00	18%

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Подобрано позиций (3) Заказ (112 100,00 RUB)

Добавить

Номенклатура	Характери...	Действия	Дата отгрузки	№	Количество	Прогноз	Ед. изм.	Вид цены	Цена
Чайник BINATONE EW...	<характе...	Обеспечива...	27.01.2017	<...	↶ 5,000	шт		1 500,00
Чайник BINATONE AEJ...	<характе...	Обеспечива...	27.01.2017	<...	10,000	↶ 10,000	шт	<произв...	2 000,00
Чайник MOULINEX L 1,3	<характе...	Обеспечива...	27.01.2017	<...	30,000	↷ 15,000	шт	<произв...	2 500,00

Заполнит прогнозируемое КОЛ-ВО

Заполнит кол-во из предыдущего заказа

Увеличит кол-во на кол-во из предыдущего заказа

Выводится информация о показателях расчета прогноза.

В предыдущем заказе от 17.01.2017 было 15 шт. Среднедневная продажа 1,5 шт в день.

Отгружать одной датой



Изменения в соглашении об условиях продаж

- Добавлен контроль по минимальной сумме заказа в механизм отклонений от условий продаж. Если клиент заказал на сумму, меньше минимальной, то система попросит согласование такого документа.
- Добавлен реквизит «Частота заказа», для быстрого заполнения даты следующего заказа в механизмах прогнозирования. В реквизите указывается, через сколько дней будет следующий заказ.

- Главное
- Бюджетирование и планирование
- CRM и маркетинг
- Продажи
- Закупки
- Склад и доставка
- Производство
- Кадры
- Зарплата
- Казначейство
- Финансовый результат и контроллинг
- Регламентированный учет
- Международный финансовый учет
- НСИ и администрирование

Типовое соглашение об условиях продаж Опт-2 от 01.10.2014 0:00:00 *

Главное
Согласование
Файлы
Задачи
Мои заметки

Записать и закрыть
Записать
Отчеты
Еще
?

Основное
Условия продаж
Прочие условия
Уточнение цен по ценовым группам
Уточнение цен по товарам

Условия оплаты

Требуется указание договора, порядок расчетов определяется в договоре
 Договоры не используются, порядок расчетов:

Валюта взаиморасчетов:

Детализация расчетов:

Оплата:

График оплаты:

Минимальная сумма заказа: RUB

Ценообразование

Валюта цен:
 Цена включает НДС

Вид цен:

Минимальная сумма заказа

Обеспечение и отгрузка

Склад:

Срок поставки: дн

Частота заказа: дн

Обеспечивать заказы обособленно
 Возможна отгрузка без перехода права собственности

Создавать расходные ордера на товары:

с разбиением по заказам и накладным
 с группировкой по партнерам и заданиям на перевозку

Режим налогообложения

определяется указанным значением:

в соответствии с режимом налогообложения организации, указанной в документе

Частота заказа