

Henkel Glue RU

Краткая инструкция ЭТП

Версия 2.4

СОДЕРЖАНИЕ

1 Начало работы	3
2 Аутентификация пользователя.....	4
3 Главное меню	5
4 Меню визит	7
5 Визит в Торговую точку	11
6 Редактирование визита/заказа	28
7 Синхронизация визита	29
8 Настройка отображения ТТ.....	31

1 НАЧАЛО РАБОТЫ

Запуск программы производится из раздела **Все приложения** или с главного экрана мобильного устройства с помощью выбора соответствующего значка SalesWorks в меню ОС Android (**Рисунок 1**).

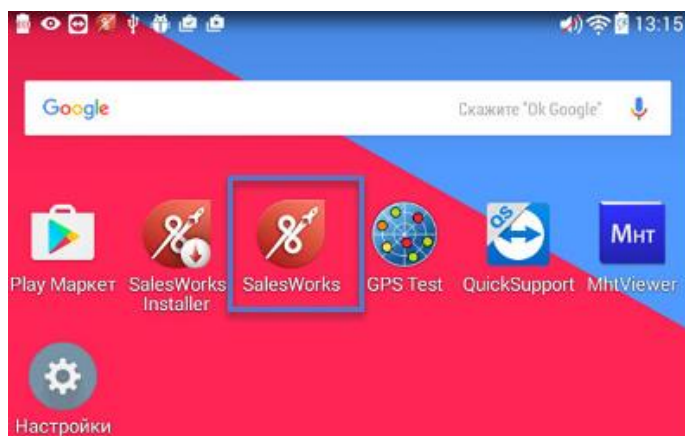


Рисунок 1

2 АУТЕНТИФИКАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

При запуске программы система отображает экранную форму **Аутентификации пользователя** (Рисунок 2).

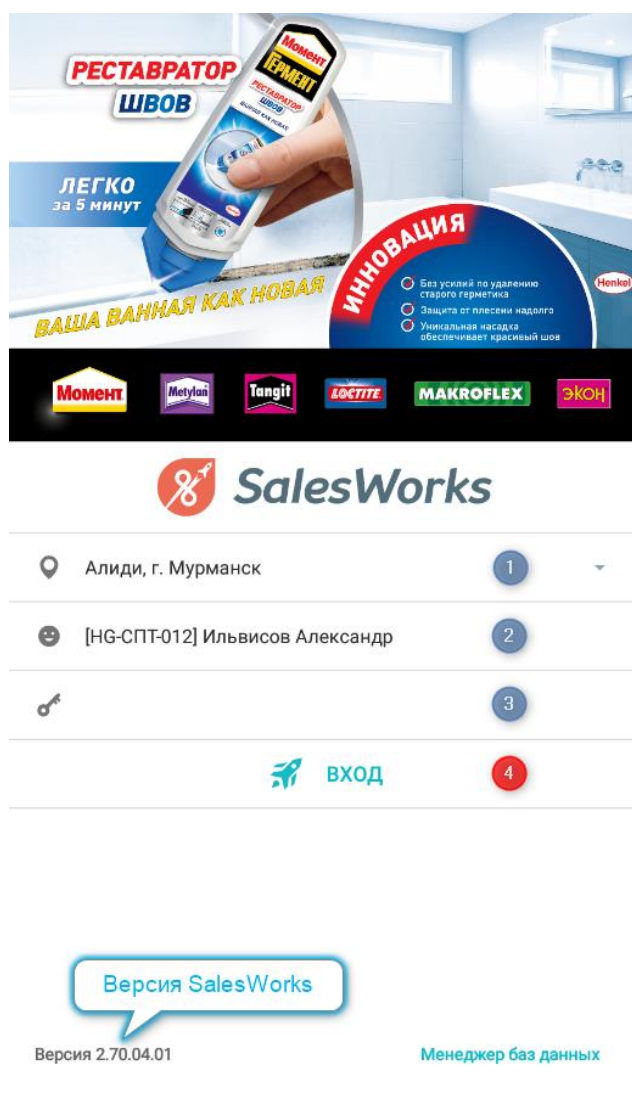


Рисунок 2

Экранная форма отображает:

1 – список баз данных (название дистрибьютора), доступных пользователю мобильного устройства. В случае отсутствия базы данных (поле пустое) - кнопка **Вход** будет неактивна. Для создания базы данных пользователю нужно перейти в окно **Менеджера баз данных**, нажав кнопку вызова менеджера БД, расположенную в нижнем правом углу формы Аутентификации пользователя.

2 – имя авторизованного пользователя (торгового представителя). Поле доступно только для просмотра – оно отображает имя того пользователя, который сопоставлен с выбранной БД на уровне Центрального модуля.

3 – поле для ввода пароля (не обязательное для заполнения). Позволяет войти в систему после корректного введения пароля.

Вход в программу осуществляется по нажатию кнопки **Вход (4)** (Рисунок 2).

3 ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Экранная форма представляет **Главное меню системы** и обеспечивает доступ к ее основным подсистемам. Список пиктограмм с подписями, с помощью которых осуществляется быстрый доступ к основным подсистемам (**Рисунок 3**).

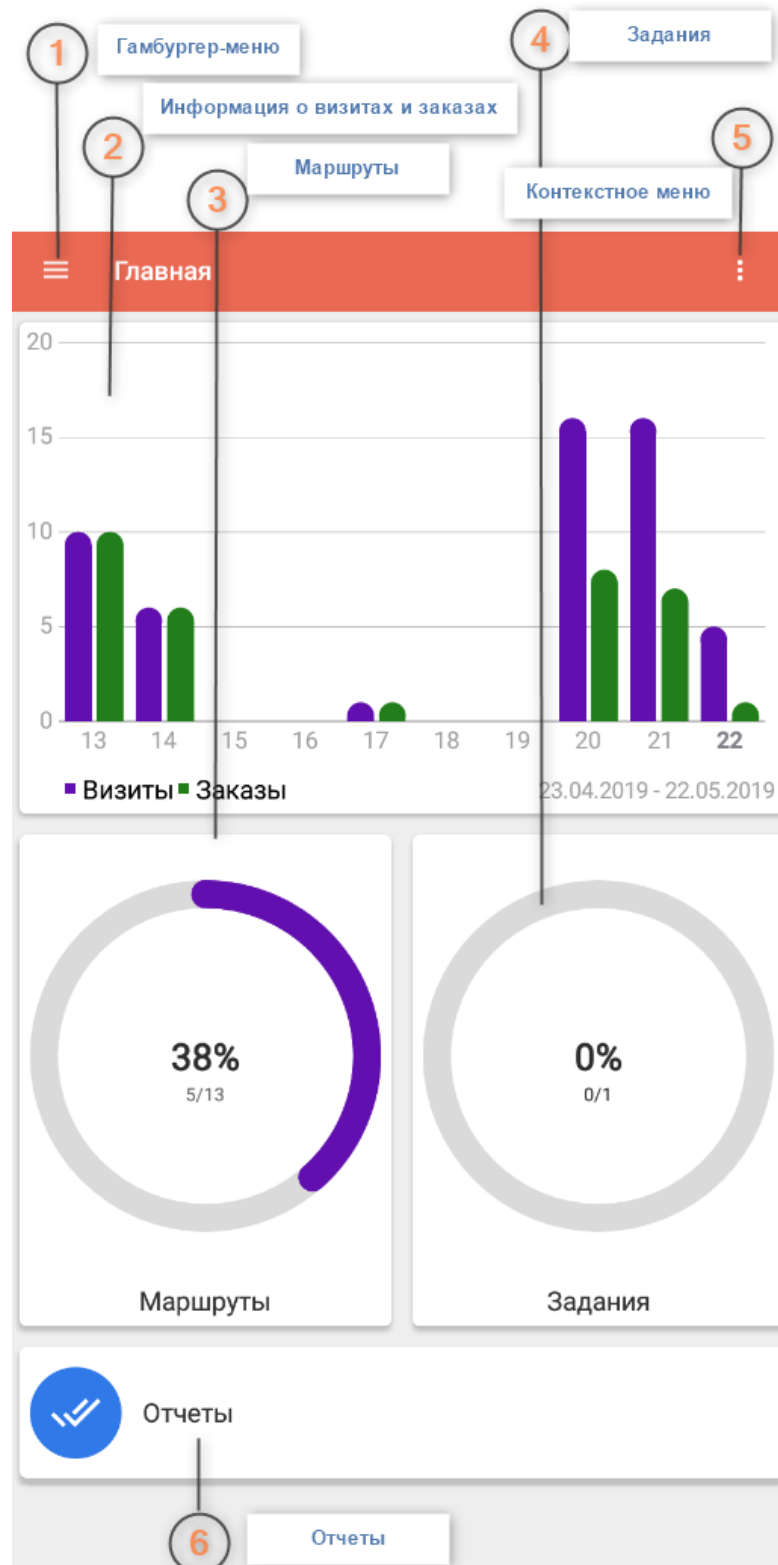


Рисунок 3

1. Гамбургер-меню содержит пункты меню и справочники системы:

Маршруты позволяет перейти в справочник Маршруты.

Задания – позволяет просмотреть задания для ТТ, которые действуют в текущий день и привязаны к той торговой точке, в которую пользователь мобильного устройства осуществляет визит. Задание может быть выполнено как в Мастере выполнения визита, так и в качестве отдельной активности.

Отчеты – отображаются отчеты, доступные для формирования пользователем мобильного устройства.

Справочники – обеспечивает доступ к справочникам, которые поддерживаются системой. На форме отображается список пиктограмм с подписями, с помощью которых осуществляется быстрый доступ к справочникам мобильного модуля:

- Прайс-листы
- Приоритетные списки
- Планы продаж (не используются на проекте)
- Маршруты
- Торговые точки
- Задолженность
- Склады
- Дневные планы ТП (не используются на проекте)

Анкеты ТП – форма содержит перечень актуальных анкет для сбора информации от торговых представителей.

Информация – данная экранная форма предназначена для просмотра обязательных сообщений, адресуемых головным офисом Хенкеля. Вспомогательные файлы в виде презентаций, инструкций, видеороликов, которые могут идти вместе с этой информацией – загружаются исключительно через Wi-Fi.

2. В диаграмме **Информация о визитах и заказах** отображается оперативная информация о количестве визитов и заказов за определённый временной период. Информация предоставлена в разрезе дней.

3. Диаграмма на кнопке **Маршруты** отображает следующие данные по маршруту сегодняшнего дня:

- Количество пройденных торговых точек
- Общее количество торговых точек на маршруте
- Процентное соотношение количества пройденных торговых точек к общему количеству торговых точек

4. Интерактивная кнопка **Задания** предназначена для доступа в справочник заданий. Диаграмма на кнопке Задания отображает следующие данные:

- Количество выполненных заданий
- Общее количество актуальных заданий
- Процентное соотношение количества заданий к общему количеству заданий

5. Контекстное меню формы Главная содержит пункты:

- Синхронизация
- Настройки
- О SalesWorks

6. Кнопка **Отчеты** предназначена для доступа пользователя в справочник Отчеты.

4 ВИЗИТ

Рабочий день торгового представителя состоит из последовательного посещения клиентов – торговых точек, объединенных в маршрут. Разработанные руководителем маршруты загружаются из Центральной базы SalesWorks на мобильное устройство торгового представителя.

Выбрав пиктограмму **Маршруты** в Главном меню системы, либо из Гамбургер-меню пользователь переходит к форме со списком своих маршрутов. (**Рисунок 4.1**)

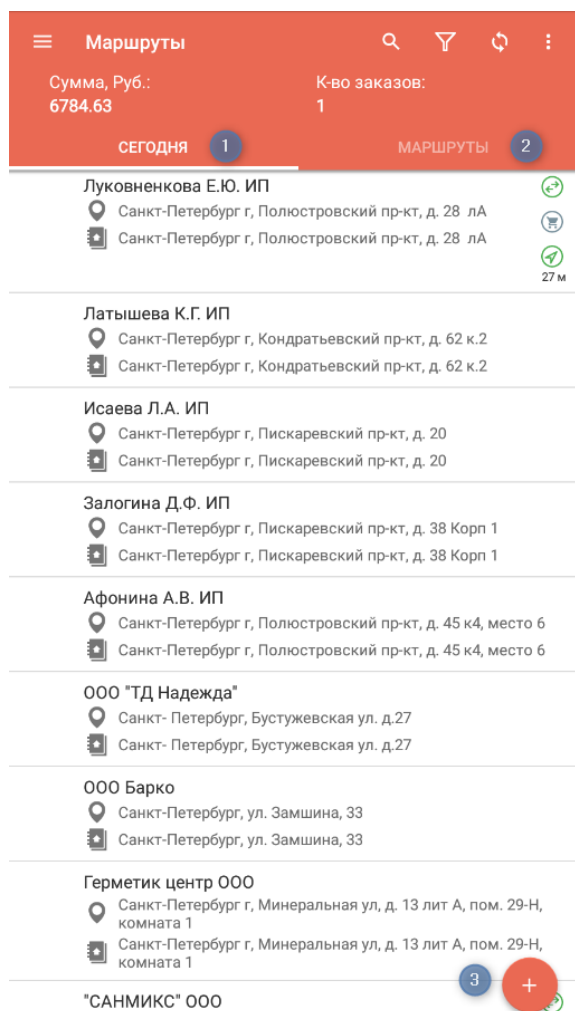


Рисунок 4.1

Закладка **Сегодня (1)** содержит торговые точки маршрута текущего дня.

На закладке **Маршруты (2)** открывается список маршрутов (**Рисунок 4.2**). Маршрут на сегодня подсвечивается бирюзовым цветом.

По умолчанию система отображает маршруты в свернутом виде. Система отображает название маршрута, дату следующего визита, а также количество торговых точек, входящих в маршрут.

Перечень **Другие ТТ** и **Все ТТ** – информативные. При необходимости совершить визит вне текущего маршрута возможно, добавив торговую точку в текущий маршрут (**3, Рисунок 4.1**)

Маршруты			🔍	≡	↻
2 ВТ 4 нед. 2019-06-11	Маршрут текущего дня	🏠	14	▼	
3 СР 1 нед. 2019-05-22		🏠	13	▼	
3 СР 2 нед. 2019-05-29		🏠	12	▼	
3 СР 3 нед. 2019-06-05		🏠	12	▼	
3 СР 4 нед. 2019-06-12		🏠	13	▼	
4 ЧТ 1 нед. 2019-05-23	Маршрут текущего дня	🏠	13	▼	
4 ЧТ 2 нед. 2019-05-30		🏠	14	▼	
4 ЧТ 3 нед. 2019-06-06		🏠	13	▼	
4 ЧТ 4 нед. 2019-06-13		🏠	13	▼	
5 ПТ 1 нед. 2019-05-24		🏠	14	▼	
5 ПТ 2 нед. 2019-05-31	ТТ, которые не попали в маршрут, но ТП за них отвечает	🏠	15	▼	
5 ПТ 3 нед. 2019-06-07		🏠	14	▼	
5 ПТ 4 нед. 2019-06-14		🏠	15	▼	
Другие ТТ	ТТ со всех маршрутов + Другие ТТ	🏠	22	▼	
Все ТТ		🏠	117	▼	

Рисунок 4.2

После выбора торговой точки из вкладки Сегодня в **Торговую точку (3)** в которую планируется осуществить визит (**Рисунок 4.3**).

☰

Маршруты

🔍

🏠

↺

⋮

Сумма, Руб.:

6784.63

К-во заказов:

1

СЕГОДНЯ

МАРШРУТЫ

Латышева К.Г. ИП

📍

Санкт-Петербург г, Кондратьевский пр-кт, д. 62 к.2

🏠

Санкт-Петербург г, Кондратьевский пр-кт, д. 62 к.2

1

Исаева Л.А. ИП

📍

Санкт-Петербург г, Пискаревский пр-кт, д. 20

🏠

Санкт-Петербург г, Пискаревский пр-кт, д. 20

Рисунок 4.3

Панель управления содержит кнопки **Поиск**, **Фильтр**, **Синхронизация**, **Сортировка**. Часть кнопок может отображаться в контекстном меню при низких разрешениях экрана.

После нажатия на Торговую точку мы попадаем в экранную форму, которая содержит подробную информацию о данной ТТ (**Рисунок 4.4**).

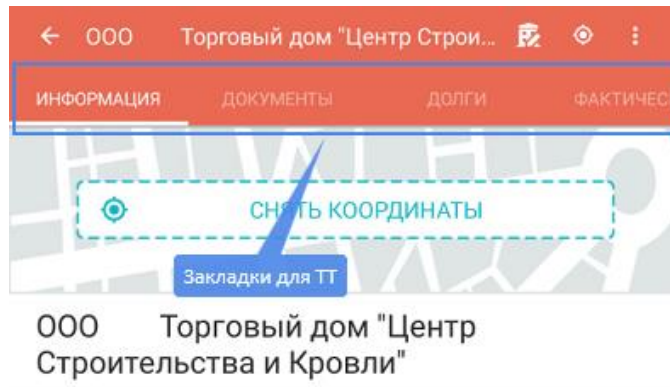


Рисунок 4.4

Закладка Информация – отображает набор доступных реквизитов ТТ.

Закладка Документы – дает возможность пользователю просматривать, редактировать и удалять созданные в ТТ документы. При этом стоит учесть, что возможность редактировать и удалять документы (заказы) доступна лишь до момента синхронизации Визита с ЦБД.

Закладка Анкеты – предназначена для перехода к доступным анкетам.

Закладка Долги – предназначена для просмотра информации о долгах ТТ и внесения оплат.

Закладка Фактические отгрузки – дает возможность торговому представителю в отдельной форме просматривать информацию о выставленных торговой точке счетах из учетной системы и вносить данные о полной или частичной их оплате.

Закладка Оплаты – дает возможность торговому представителю в отдельной форме просматривать информацию о произведенных торговой точкой оплатах, принимать оплаты от торговых точек и редактировать несинхронизированные документы оплат.

Также экранная форма Торговой точки позволяет воспользоваться дополнительным меню (**Рисунок 4.5**).

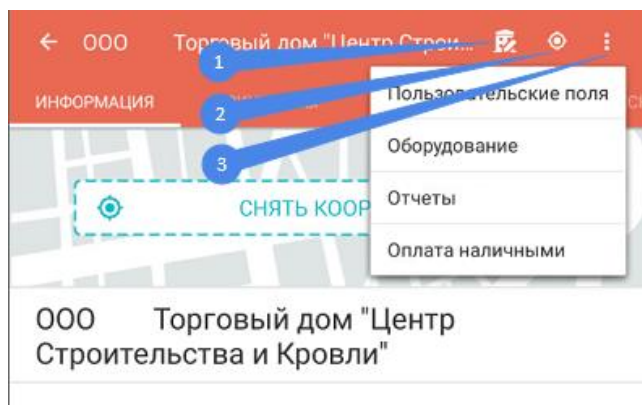


Рисунок 4.5

- 1** – Вызывает меню редактирования свойств ТТ (в большинстве случаев редактирование свойств ТТ запрещено на уровне Центральной базы)
- 2** – Позволяет запустить процесс фиксации эталонных координат ТТ (аналогично кнопке «Снять координаты»). После фиксации эталонных координат данная кнопка исчезает из меню.
- 3** – Дополнительное меню ТТ

После выбора ТТ **необходимо зафиксировать ее эталонные координаты** путем нажатия на кнопку «Снять координаты» (4). Рисунок 4.6.

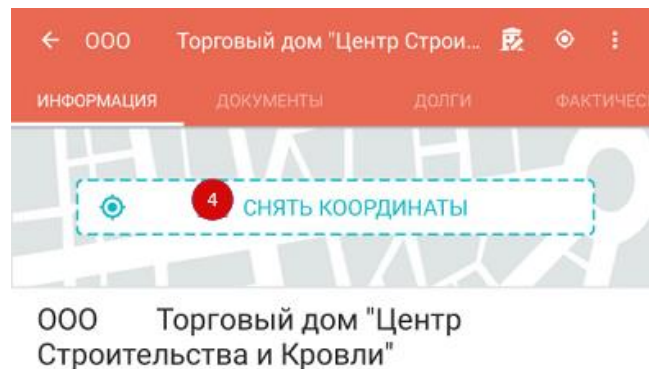


Рисунок 4.6

Фиксация эталонных координат – это разовая операция. Как только эталонные координаты будут зафиксированы для ТТ, то кнопка «Снять координаты» исчезнет с формы, а вместо нее будет отображено местоположение на карте. **Рисунок 4.7**

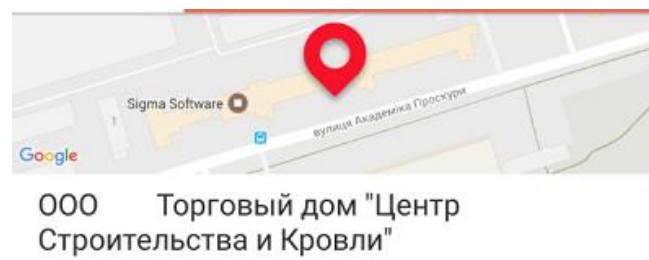


Рисунок 4.7

ВАЖНО ! В случае если эталонные координаты сняты не корректно (положение «капли» на карте не соответствует реальному местоположению ТТ), необходимо сообщить об этом функциональному руководителю. Координаты будут сброшены с возможностью повторного снятия координат.

5 ВИЗИТ В ТОРГОВУЮ ТОЧКУ

Визит в Торговую точку начинается с нажатия на кнопку **«НАЧАТЬ ВИЗИТ» (1)** на экранной форме Торговая точка. **(Рисунок 5.1)**

Морозов И.В. ИП

Последний визит 24.04 в 11:12

КОНТЕНТ

Дебиторская задолженность	
Задолженность	0,00 Руб.
Отгрузка	Отгружать разрешено

Общее	
Юридическое название	Морозов И.В. ИП
Юридический адрес	Санкт-Петербург г, Пискаревский пр-кт, д. 25
Фактическое название	Морозов И.В. ИП
Фактический адрес	Санкт-Петербург г, Пискаревский пр-кт, д. 25
Ответственное лицо	[HG-СПТ-012] Ильвисов Александр

Не могу совершить визит

ЗАКАЗ ВНЕ ВИЗИТА

НАЧАТЬ ВИЗИТ

Рисунок 5.1

Кнопка **«ЗАКАЗ ВНЕ ВИЗИТА» (2)** позволяет создать быстрый заказ (заказ без отметки наличия/отсутствия продукции, без отметки условий акций, без заполнения обязательных Анкет - к примеру, может использоваться при формировании заявки по телефону) непосредственно из формы Торговая точка. Пользователю доступна только одна активность - Заказ/Продажа. После выбора кнопки **(2)** система выводит форму Параметры документа **(Рисунок 5.6)**. Дальнейшая работа с заказом осуществляется аналогично активности внутри визита. В связи с этим дальнейшие действия будут рассмотрены на примере работы с Визитом.

Кнопка **«Не могу совершить визит» (3)** позволяет указать причины недоступности торговой точки **(Рисунок 5.2)**. Выбор любого значения блокирует дальнейшее выполнение визита. Пользователь может только сохранить результаты визита.

После нажатия на кнопку **«НАЧАТЬ ВИЗИТ»** открывается **Мастер создания визита**, и первой страницей мастера является **Параметры визита**, где необходимо определить в первую очередь **Доступность ТТ (1, 2)**

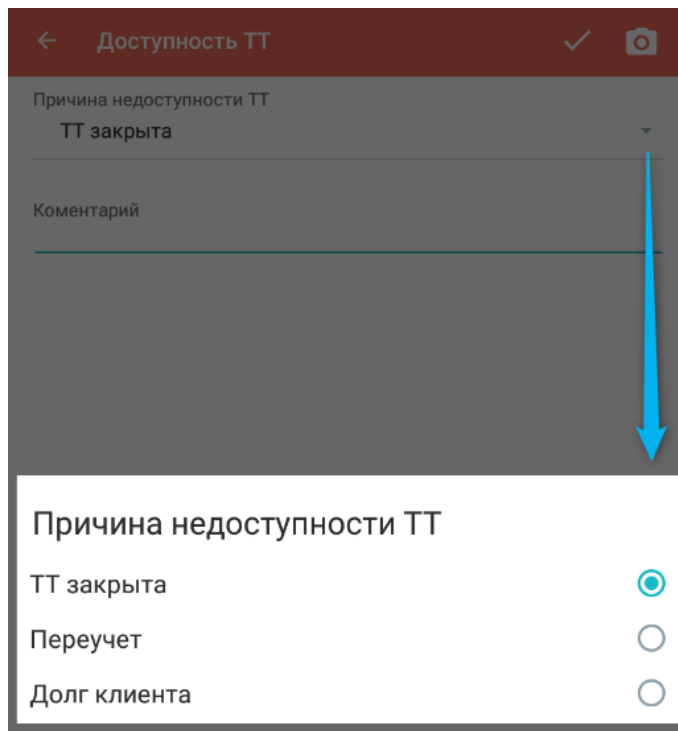


Рисунок 5.2

К причине недоступности дополнительно есть возможность указать комментарий, а так же сделать фотографии (пиктограмма «фотоаппарат»)

После заполнения и сохранения параметров визита пользователь переходит на форму **Визит** со списком доступных активностей (Рисунок 5.4).

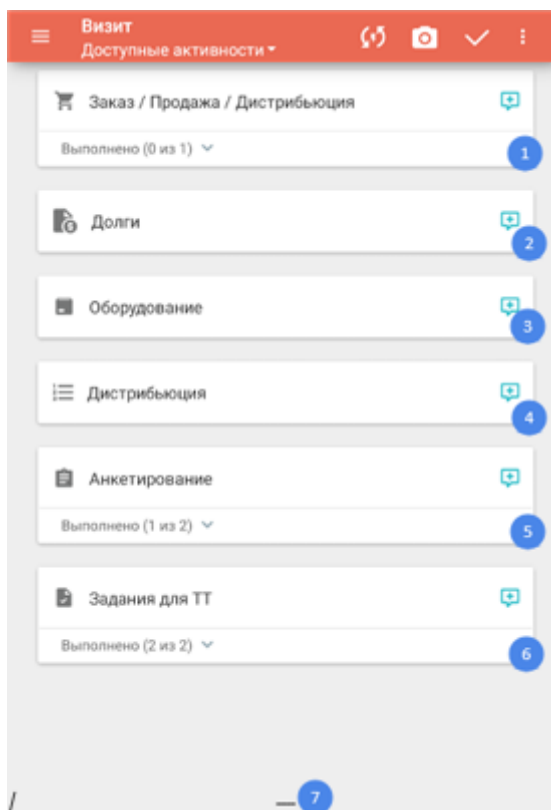


Рисунок 5.4

Список доступных активностей:

1. **"Заказ/Продажа/Дистрибуция"** – данная активность позволяет формировать заказ, а также отмечать наличие/отсутствие продукции в ТТ.

2. **"Долги"** – данная активность позволяет просмотреть детали дебиторской задолженности по клиенту, а также принять оплату, если данный функционал используется на дистрибьюторе.

3. **"Оборудование"** – данная активность позволяет произвести отметку установленного оборудования Хенкеля в ТТ

4. – **"Дистрибуция"** – данная активность позволяет отмечать наличие/отсутствие продукции Хенкель, а также выполнить срез цен конкурентов.

5.– **"Анкетирование"** – данная активность позволяет выполнить анкетирование в ТТ

6. – **"Задания для ТТ"** – данная активность позволяет просматривать все созданные для торговой точки задания, выполнять их и создавать новые.

7 – информация о состоянии снятия координат, которая передает информативные пиктограммы или числовое значение в нижней части экранной формы:

-  Координаты визита установлены, но координаты торговой точки отсутствуют в базе данных
-  Координаты визита не установлены
- 1м**  Координаты визита установлены и рассчитана удаленность визита от торговой точки

Дальше переходим непосредственно к формированию заказа путем нажатия на активность **«Заказ/Продажа/Дистрибуция»**

По нажатию на активность **«Заказ/Продажа/Дистрибуция»** попадаем в форму **Параметры документа (Рисунок 5.5)**, где требуется проверка и установка параметров.

←

Параметры документа

Документы (1/1) ▾

📄

✓ 5

Дистрибьютор,
Юридическое лицо:

Алиди ▾

Документ:

Заказ ▾

Склад:

Алиди, г. Санкт-Петербург 1 ▾

Оплата (Прайс-лист):

255_122 2 ▾

Операция:

(Б14) Кр Банк 14 дней ▾

Комментарий к документу:

3

Доставка:

Санкт-Петербург г, Пискаревский пр-кт, д. 25

Выполнить до:

ср, 22 мая 2019 г. 5 ▾

Единицы заказа:

штука ▾

Заказал:

- ▾

Доверенность Серия:

Доверенность №:

Рисунок 5.5

Важные параметры документа:

- **Склад (1)** – содержит перечень доступных складов
- **Прайс-лист (2)** – содержит перечень доступных для данной ТТ категорий цен.
- **Комментарий к документу (3)** – предназначено для указания комментария оператору учетной системы дистрибьютора
- **Выполнить до (4)** – предназначено для указания даты доставки собранного заказа
- **Сохранение параметров документа (5)** – предназначено для сохранения выбранных параметров документа и перехода к следующей экранной форме

После определения необходимых параметров документа переходим к экранной форме **Ассортимент (Рисунок 5.6)**.

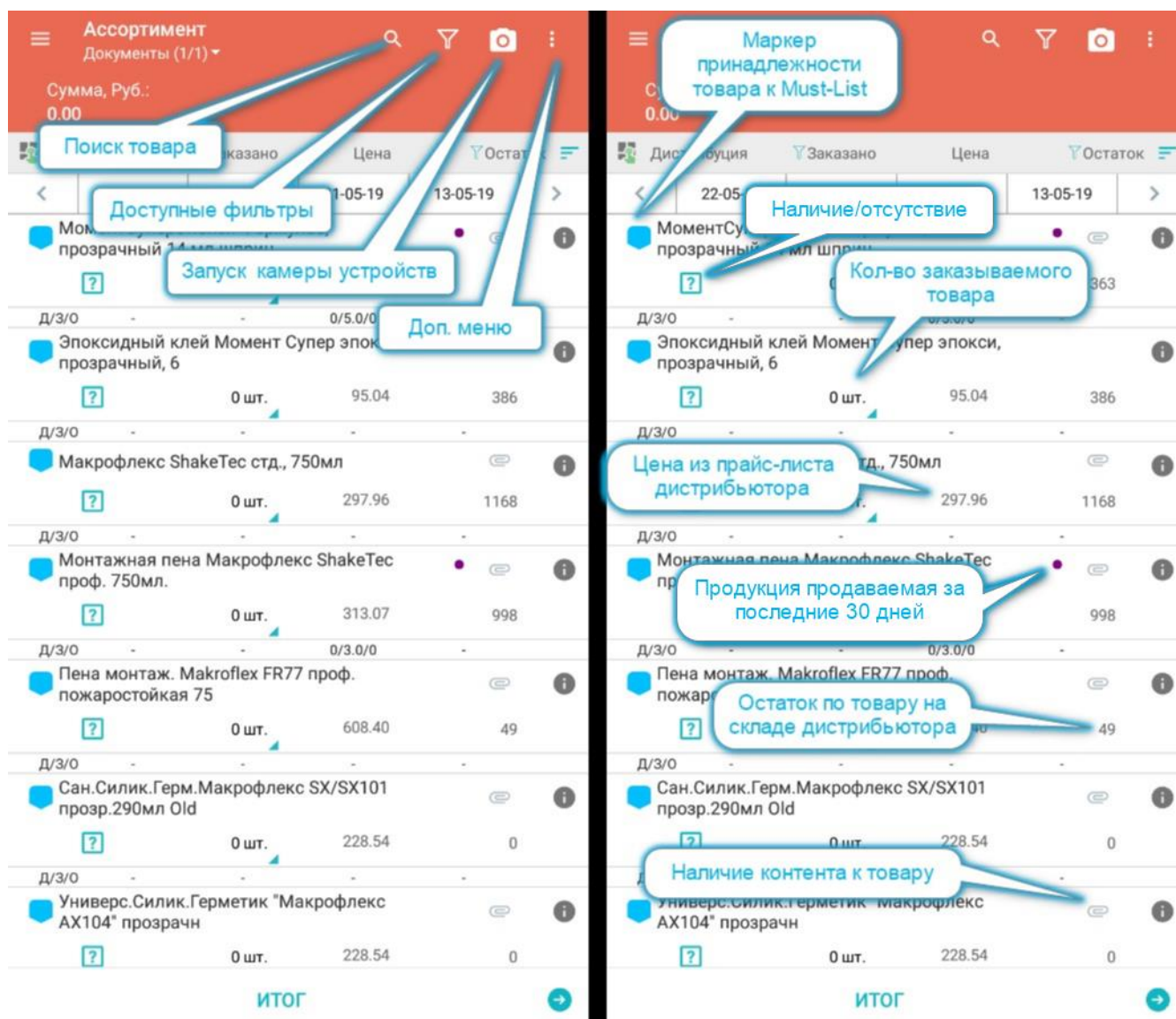


Рисунок 5.6

Форма **Ассортимент** дополнительно отображает **Карту клиента** в виде строки с датами «результативных» визитов (**Рисунок 5.7**). Визит считается «результативным», если во время посещения торговой точки было отмечено наличие продукции (**Д**), сделан заказ (**З**) или имеются фактические отгрузки (**О**). Дополнительно каждая позиция ассортимента содержит строку, в которой перечислены результаты предыдущих визитов через дробь. В поле позиций, которые не участвовали при проведении активностей при предыдущих визитах, система отображает прочерк. Параметры отображаются в следующей последовательности: дистрибуция/заказы/отгрузки.

Ассортимент		Документы (1/1)		Сумма, Руб.: 0.00	
Дистрибуция	Заказано	Цена	Остаток		
<	22-05-19	22-05-19	21-05-19	13-05-19	>
МоментСуперЭпокси Формула5, прозрачный 14 мл шприц	0 шт.	122.98	363		
Д/3/0	-	-	0/5.0/0		
Эпоксидный клей Момент Супер эпоксидный, прозрачный, 6	0 шт.	95.04	386		
Д/3/0	-	-	-		
Макрофлекс ShakeTec	0 шт.	297.96	1168		
Д/3/0	-	-	-		
Монтажная пена Макрофлекс ShakeTec проф. 750мл.	0 шт.	313.07	998		

Рисунок 5.7

В данном случае **Карта клиента** показывает, что предыдущий «результативный» визит в эту ТТ был осуществлен 13.05.2019 и он не был «результативным». Результативным визит был 21.05.2019 где, к примеру, для товара «МоментСуперЭпокси Формула5» не было отмечено «наличия» продукции, этот товар клиент заказал 5 шт и отгрузки в эту ТТ еще не было, либо этот товар не был включен в накладную во время отгрузки.

Карту клиента также можно увидеть внутри карточки товара на форме Ассортимент (**Рисунок 5.8**). Для этого необходимо нажать на значек  напротив товара.

 МоментСуперЭпокси Формула5,
прозрачный 14 мл шприц

Код товара	1405797
Код артикула	-
Локальный код товара	1015091139
Категория	OWN
Группа	ЭПОКСИДКА
Тип	ЭПОКСИДКА
Вес	0.037кг
Объем	0.000дал
Альтернативные единицы	шт.: 1.0 Упаковка: 24.0
Рекомендованная цена	47.59
Количество в кванте	

Карта клиента			
Дата	Дистрибуция	Заказано	Продажи
22.05.2019 0		0	0
22.05.2019 0		0	0
21.05.2019 100000086400554		5	0

Рисунок 5.8

На форме **Ассортимент (Рисунок 5.9)** начинаем выполнять следующие действия:

- Вызываем клавиатуру выбора **количества товара к заказу (2)**
- Выбираем доступные для данного товара **альтернативные единицы заказа** (по умолчанию выбраны штуки) **(3)**
- Указываем **количество штук данного товара к заказу (4)**
- Подтверждаем выбранные действия по заказу товара **(5)**
- Переходим на страницу **Итог (6)** после окончания фиксации дистрибьюции и формирования заказа

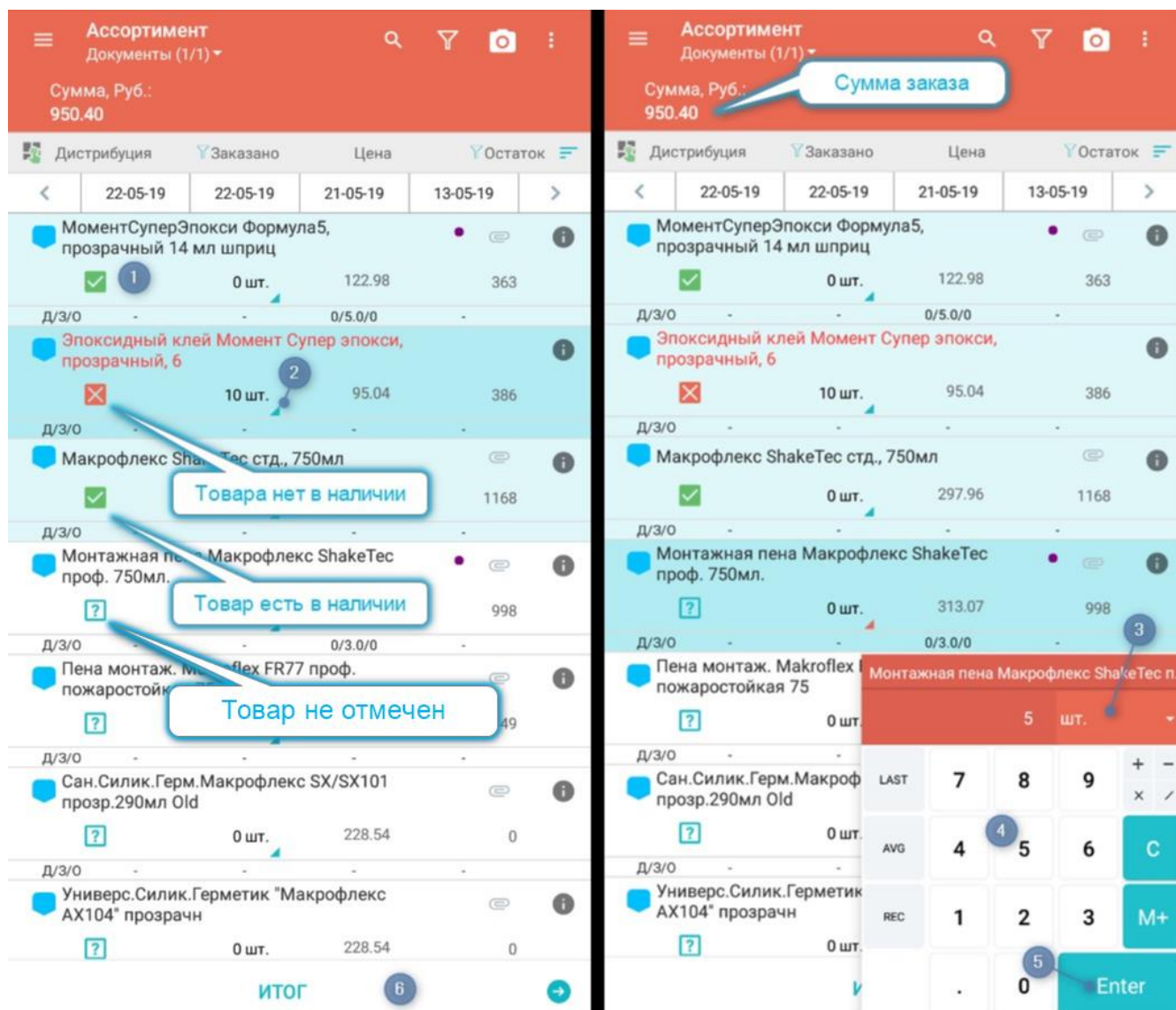


Рисунок 5.9

Проверяем детали своего заказа на форме **Итог** (Рисунок 5.10) и, в случае его корректности, переходим к следующей активности через гамбургер-меню визита.

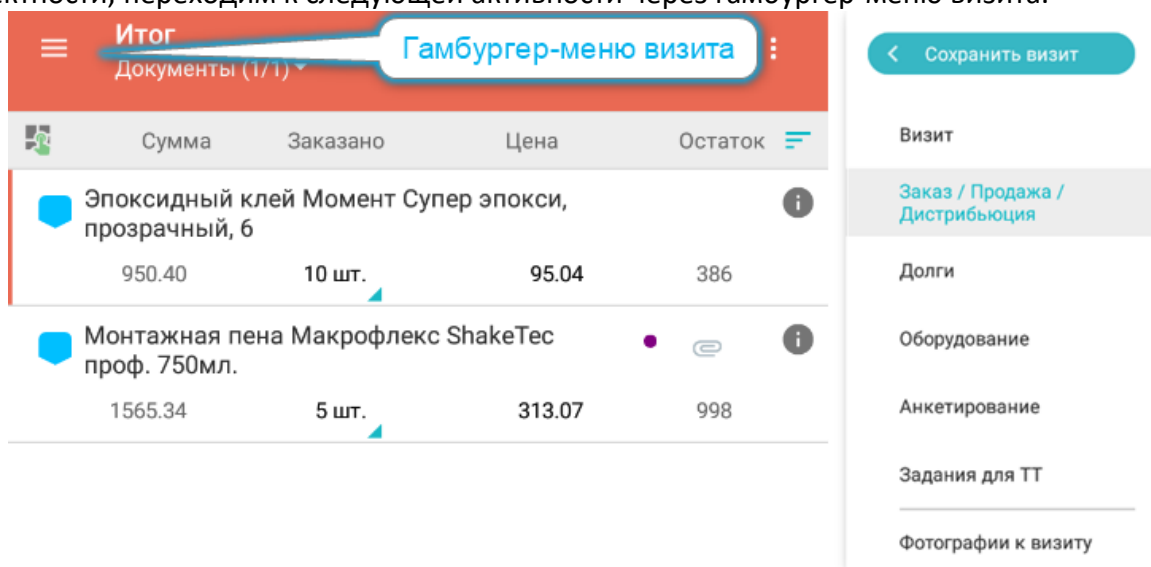
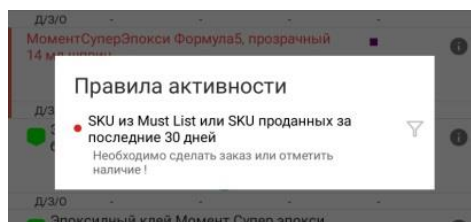


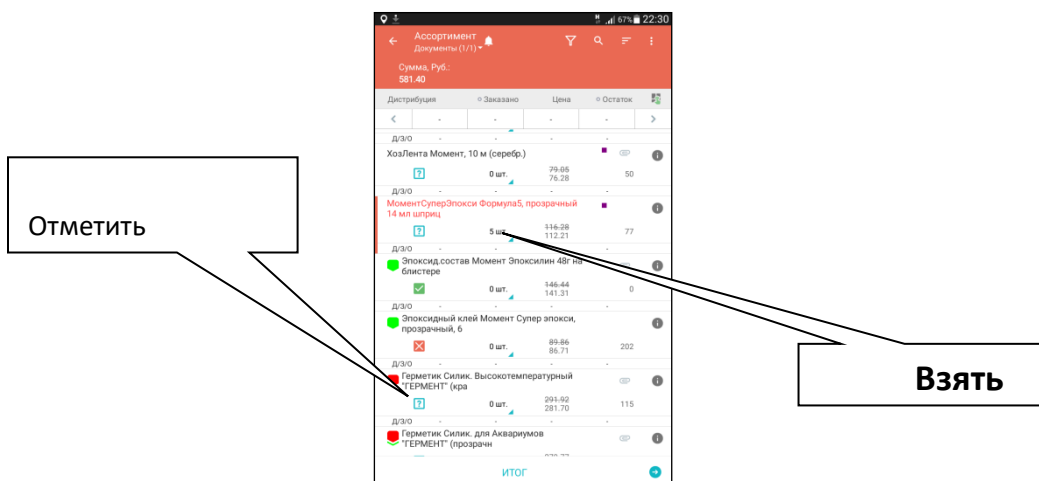
Рисунок 5.10

В случае, если при попытке перехода, перехода не произошло и на КПК появилось сообщение:



ПРИЧИНА: не взят заказ на продукцию из ML (подсветка слева – ) для данного типа ТТ и продукцию, которая отгружалась в течении последних 30 дней (подсветка справа – )

НЕОБХОДИМО: либо взять заказ на указанные позиции, либо отметить «наличие» или «отсутствие» на странице «Заказ/Продажа/Дистрибуция».



После того, как будет взят заказ или отмечено «наличие» /«отсутствие» по всей продукции из Must List и продукции, которая отгружалась в течении последних 30 дней – вы сможете перейти к другой активности через гамбургер-меню визита..

На экранной форме Визит после формирования заказа переходим к активности **Дистрибуция**, которая помимо фиксации дистрибуции позволяет выполнить еще и срез цен конкурентов.

Для того, чтобы выполнить срез цен конкурентов необходимо пролистать список товаров в самый низ и найти товары, выделенные бирюзовым цветом. Далее **отмечаем товар конкурента**, который присутствует в ТТ и **выставляем его цену**. После проделывания данной манипуляции **возвращаемся к списку всех активностей**, Посредством вызова Гамбургер-меню.

Следующей обязательной активностью на экранной форме Визит является **Анкетирование**.

По открытию активности **Анкетирование** предстоит выполнить анкетирование для всех имеющихся анкет в выбранной ТТ (**Рисунок 5.11**). Кол-во анкет может меняться с каждым визитом в зависимости от условий акции.

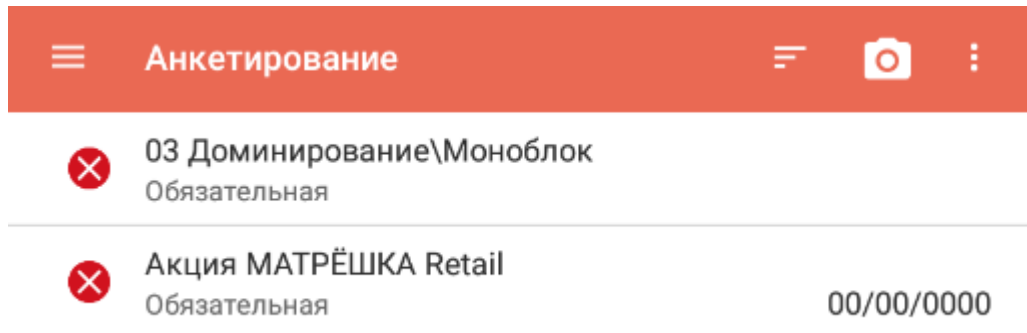


Рисунок 5.11

Анкета считается выполненной, если ее значок сменил цвет с красного на бирюзовый (**Рисунок 5.12**). После прохождения всех анкет возвращаемся снова в основную экранную форму **Визит** через Гамбургер-меню, либо непосредственно к следующей активности, там же.

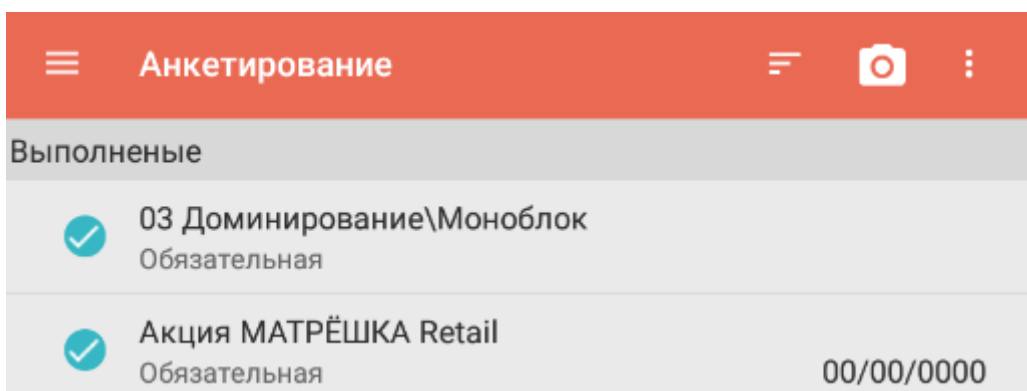
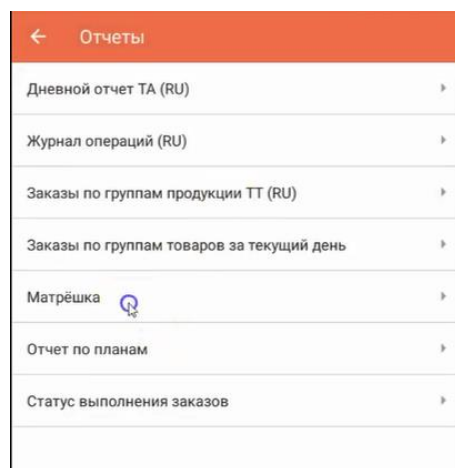


Рисунок 5.12

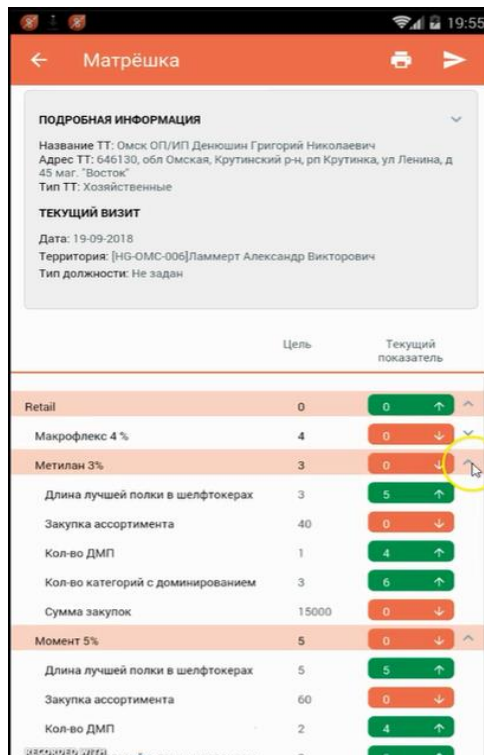
Работа по Активности «Марешка»

Чтобы открыть отчет, зайдите в меню отчеты и выберите «Матрешка»:



В развернутом окне вы увидите текущее выполнение условий. При заполнении анкеты меняется статус выполнения условий, относящихся к анкете. Показатели сумма закупок и закупка ассортимента меняются после проведения синхронизации.

В первом столбце напротив каждого KPI указывается цель для достижения каждой Матрешки, а во втором – текущая ситуация у клиента. Основываясь на этих данных, Вы можете сделать выводы, какие действия необходимо предпринять для достижения наилучшего результата.



	Цель	Текущий показатель
POДPOБHAЯ ИHФOPMACИЯ		
Название ТТ: Омск: ОП/ИП Денюшин Григорий Николаевич Адрес ТТ: 646130, обл Омская, Крутинский р-н, рп Крутинка, ул Ленина, д 45 мал. "Восток" Тип ТТ: Хозяйственные		
ТЕКУЩИЙ ВИЗИТ		
Дата: 19-09-2018 Территория: [HГ-OMC-006]Ламмерт Александр Викторович Тип должности: Не задан		
	Цель	Текущий показатель
Retail	0	0
Макрофлекс 4 %	4	0
Метилан 3%	3	0
Длина лучшей полки в шelfтокерах	3	5
Закупка ассортимента	40	0
Кол-во ДМП	1	4
Кол-во категорий с доминированием	3	6
Сумма закупок	15000	0
Момент 5%	5	0
Длина лучшей полки в шelfтокерах	5	5
Закупка ассортимента	60	0
Кол-во ДМП	2	4

Следующей обязательной активностью на экранной форме **Визит** является **Задания для ТТ** (Рисунок 5.13)

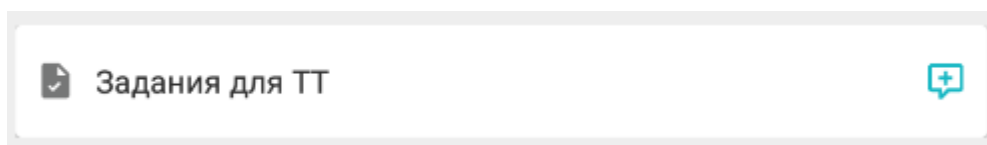


Рисунок 5.13

По открытию активности **Задания для ТТ** предстоит выполнить имеющиеся задания (Рисунок 5.14) либо создать свое новое при необходимости (Рисунок 5.20).

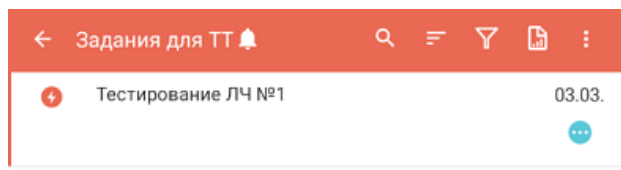


Рисунок 5.14

Для того, чтобы выполнить имеющееся задание для ТТ необходимо нажать на название самого задания.

На примере выполнения задания для Лиги чемпионов необходимо сперва выполнить фото. Для этого следует нажать на **Контент** (Рисунок 5.15).

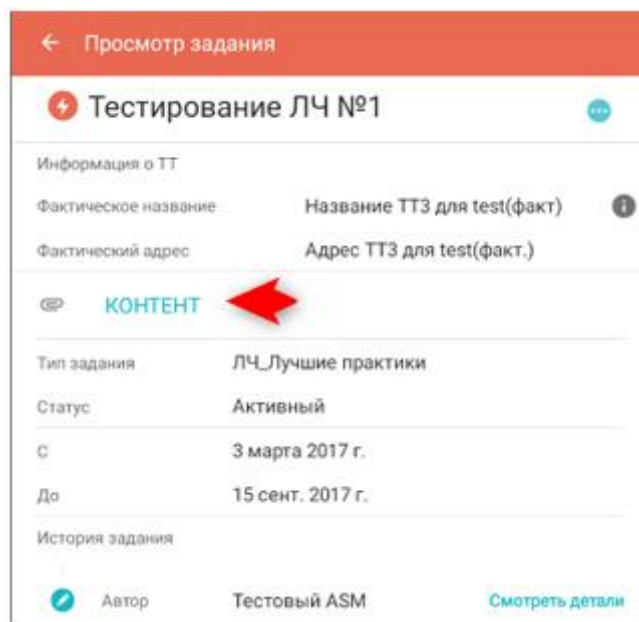


Рисунок 5.15

После этого следует перейти во вкладку **Выполнение задания** и нажать на значок фотоаппарата.

Далее необходимо выполнить запланированные фото и сохранить их. После того, как все фото будут сделаны возвращаемся обратно в основное окно задания для Лиги чемпионов (Рисунок 5.16).

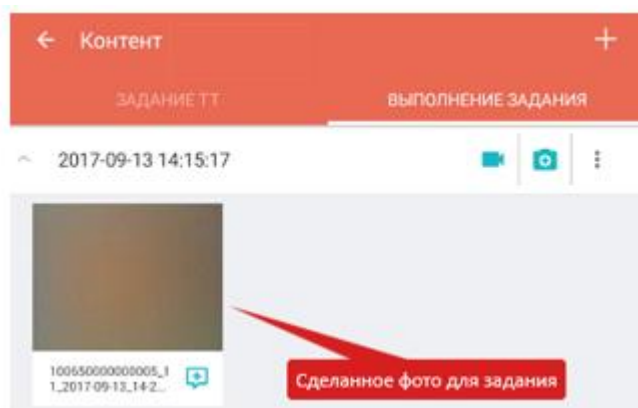


Рисунок 5.16

После создания фото остается обозначить выполнение задания. Для этого необходимо нажать на значок троеточия (1) и выбрать пункт **Обозначить как выполненное** (2) (Рисунок 5.17).

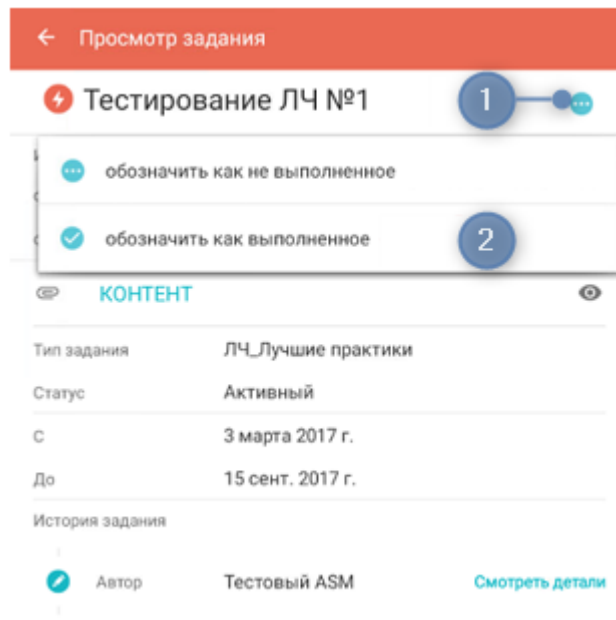


Рисунок 5.17

При сохранении задания можно внести комментарий по поводу выполнения этого задания и после нажать на кнопку **Сохранить**.

Задание считается выполненным, если в **Истории задания** появится запись об исполнителе (**Рисунок 5.18**). После прохождения задания возвращаемся снова в активность **Задания для ТТ (1)** (**Рисунок 5.19**).

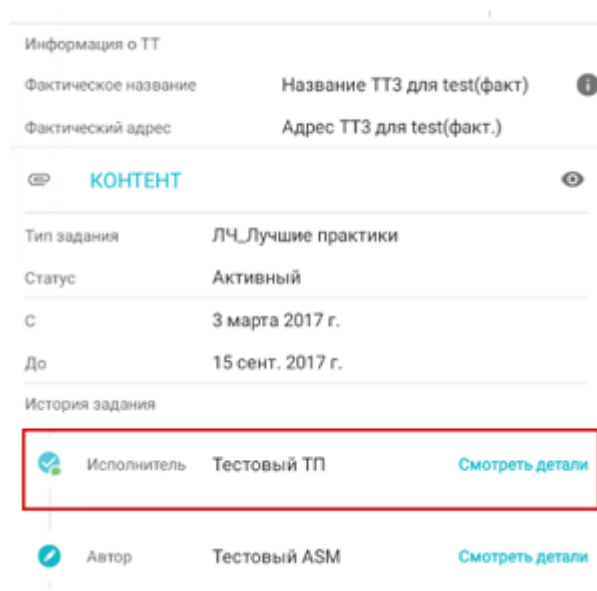


Рисунок 5.18



Рисунок 5.19

После прохождения имеющихся заданий существует возможность создать свое собственное задание к ТТ. Для этого необходимо нажать на кнопку «+»

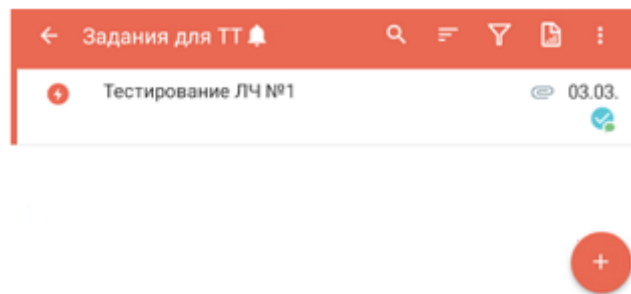


Рисунок 5.20

Форма создания нового задания содержит две закладки: **Реквизиты** и **Пользователи** (Рисунок 5.21).

Рисунок 5.21

Закладка **Реквизиты** позволяет указать детальную информацию о создаваемом задании, установить его временные рамки и при необходимости прикрепить к нему контент (фото).

Поле **Название задания** содержит название задания для торговой точки.

Поле **Описание задания** содержит детальное описание задания для торговой точки.

Выпадающий список **Дата создания задания** доступен только для просмотра и по умолчанию содержит текущую дату.

Поля **С** и **До** позволяют установить начальную и конечную дату выполнения задания.

При установленном значении флажка **Задание на день** поле **До** доступно только для просмотра и его значение равно значению поля **С**.

Поле **Плановый показатель** позволяет установить числовое значение планового показателя для выполнения задания.

Выпадающий список **Тип задания** предназначен для необязательной классификации заданий и содержит доступный набор значений из справочника типизации событий Центрального модуля.

Поле **Уровень источника задания** содержит доступное для просмотра значение, указывающее на уровень создания задания.

Поле **Автор задания** содержит имя пользователя мобильного устройства, который является автором задания.

Поле **Уровень оргструктуры** содержит уровень оргструктуры автора задания.

На закладке **Пользователи** автор задания может определить типы пользователей для выполнения задания (**Рисунок 5.22**).

Тип пользователя	Выпол.
Супервайзер торговых представителей	☐
Торговый представитель	☐
Дистрибьютор	☐
Региональный менеджер	☐
Территориальный менеджер	☐
Национальный менеджер	☐
Администратор	☐
Прямые продажи	☐
Консультант	☐
Менеджер по работе с нац. ключевыми клиентами	☐
Менеджер по работе с полевым персоналом	☐

Рисунок 5.22

Если ни один тип пользователя автором не указан, задание доступно для выполнения в ТТ всем типам пользователя.

Сохранение задания и отображение его в списке заданий происходит после нажатия на кнопку **Готово (33)** и при статусе задания, отличном от Неактивный (**Рисунок 5.23**).

Рисунок 5.23

После прохождения активности **Задания для ТТ**, в принципе, визит считается выполненным и его можно уже сохранить, но при условии, что обязательные правила были выполнены для активности «**Заказ/Продажа/Дистрибуция**», **Анкетирование** и **Задания для ТТ** :

1 – правило «**Взят заказ или отмечено наличие/отсутствие**» на продукцию, которая находится в Must List для данного типа ТТ или на продукцию, которая продавалась за последние 30 дней

2 – правило «**Обязательные анкеты**» проверяет, что все доступные анкеты для данной ТТ были пройдены. Данное правило считается выполненным, если оно горит зеленым (правило срабатывает спустя 1-2 секунды после выхода из активности, а не сразу)

3 – правило «**Обязательные задания**» проверяет, что все доступные задания для данной ТТ были пройдены. Данное правило считается выполненным, если оно горит зеленым (правило срабатывает спустя 1-2 секунды после выхода из активности, а не сразу)

Чтобы сохранить визит необходимо нажать на значок в виде птички сверху экранной формы **Визит**.

На экранной форме **Визит** доступно 2 режима сохранения визита (**Рисунок 5.24**), а именно:

- 1. Сохранение визита и немедленная синхронизация визита (быстрая синхронизация с отправкой заказа)** – сохраняет визит и тут же его синхронизирует. Особенность данной опции заключается в том, что после ее использования у ЭТП нет возможности сразу же внести какие-либо корректировки в этот заказ, а также при данной синхронизации не передаются, к примеру, такие важные детали, как оплата клиента, фото к визиту, а также не обновляется важная информация в виде остатков, дебиторской задолженности, цен на товары и прочее.
- 2. Сохранение визита** – только сохраняет визит со всеми его выполненными задачами (заказ, дистрибуция, анкетирование, принятые оплаты, фото к визиту). Синхронизация этого визита со всеми его деталями выполняется при Синхронизации.

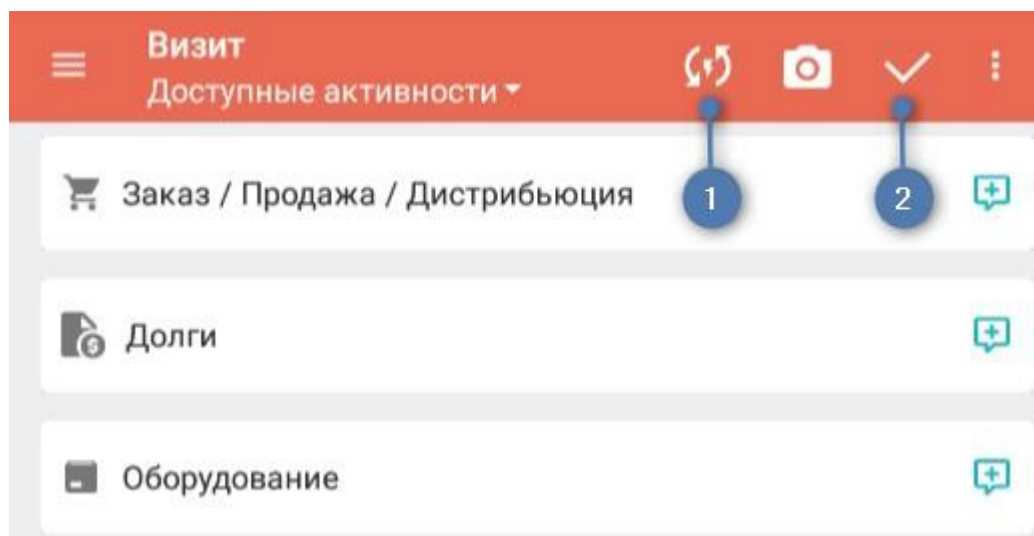


Рисунок 5.24

РЕДАКТИРОВАНИЕ ВИЗИТА/ЗАКАЗА

Редактирование последнего визита/заказа возможно из экранной формы **Торговая точка – подробно (Рисунок 6.1)** в случае если визит был сохранен и не синхронизирован!

На экране будет отображен последний визит, и, если он не был синхронизирован, справа от него будет находиться пиктограмма «Карандаша» (Рисунок 6.1). По нажатию на значок «Карандаша» (1) вы будете перемещены в стандартный мастер визита, где сможете внести любые изменения в свой визит/заказ.

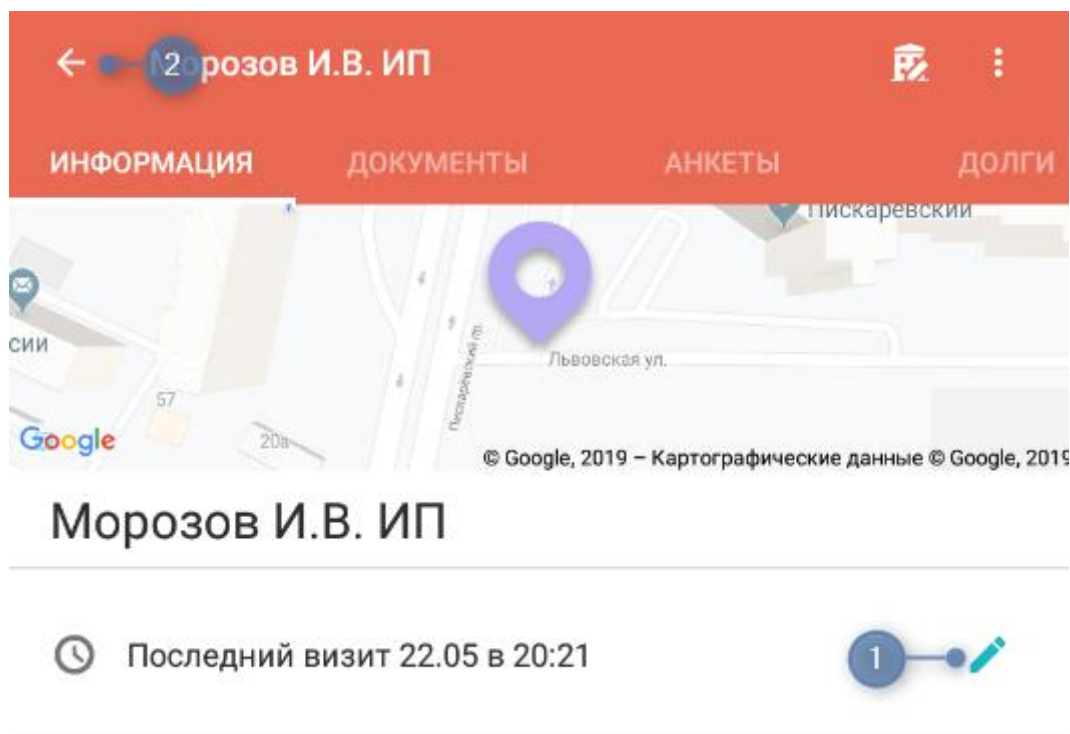


Рисунок 6.1

После редактирования визита нажимаем на кнопку назад (2) на экранной форме «Торговая точка – подробно», тем самым возвращаясь к списку ТТ внутри маршрута.

После сохранения визита в списке торговых точек маршрута отображаются пиктограммы состояния визита, а именно:

-  - Сохраненный визит не прошел синхронизацию, заказ не отправлен
-  - Сохраненный визит прошел синхронизацию, заказ отправлен
-  - Координаты визита не были установлены
-  - Координаты визита установлены, но эталонные координаты торговой точки отсутствуют в базе данных
-  - Координаты визита установлены и рассчитана удаленность визита от торговой точки
131 м

7 СИНХРОНИЗАЦИЯ ВИЗИТА

После выполнения сохранения визита его необходимо просинхронизировать с Центральным модулем SalesWorks, чтобы в последствии заказ оперативно попал в учетную систему дистрибьютора.

Для того, чтобы перейти к синхронизации необходимо выбрать пиктограмму **Синхронизация (1)** в **Контекстном меню (5)** (**Рисунок 3**) из Главной страницы (**Рисунок 7.1**)

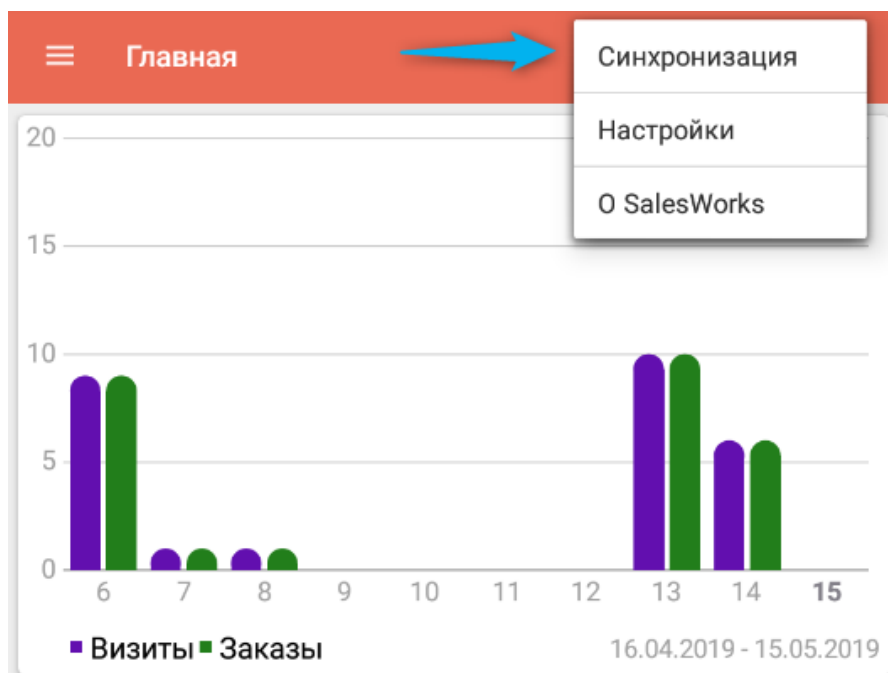


Рисунок 7.1

Окно **Синхронизация** содержит элементы для настройки и выполнения синхронизации (**Рисунок 7.2**).

- 1 – Закладка Настройки – основная закладка на окне Синхронизации.
- 2 – Закладка Задачи – в ней будет отображаться процесс синхронизации.
- 3 – Название вашей точки синхронизации.
- 4 – Тип соединения (не редактируется)
- 5 – Адрес сервера синхронизации (Центральной базы SalesWorks) (не редактируется)
- 6 – Командная кнопка «**Синхронизировать**» запускает процесс синхронизации
- 7 – Командная кнопка «**Импортировать**» по умолчанию не подсвечивается и становится активной после того, как завершился процесс синхронизации.
- 8 – Установленный флажок «**Загрузить историю**» позволяет загрузить историческую информацию (визиты, документы к визитам) на мобильное устройство. Глубина исторической информации, загружаемой на мобильное устройство, определяется настройкой SalesWorks и по умолчанию составляет 60 дней.
- 9 – Установленный флажок «**Загрузить фактические продажи**» позволяет загрузить информацию по фактическим продажам на мобильное устройство, чтобы в последующем эти данные могли использоваться в отчете по Планам продаж.
- 10 – Установленный флажок «**Загрузить изображения**» позволяет загрузить изображения с Центрального модуля SalesWorks на Мобильный.

11 – установленный флажок «**Выгрузить изображения**» позволяет выгрузить изображения, которые создавались во время визита с Мобильного модуля в Центральный модуль SalesWorks. **При этом крайне важно наличие активного подключения к Wi-Fi на КПК, чтобы выгрузить изображения в Центральный модуль SalesWorks.** Эта опция установлена на уровне Центральной базы данных для профиля пользователя мобильного устройства и не активна на мобильном уровне.

12 – Кнопка «**Настройки синхронизации**» (не редактируется)

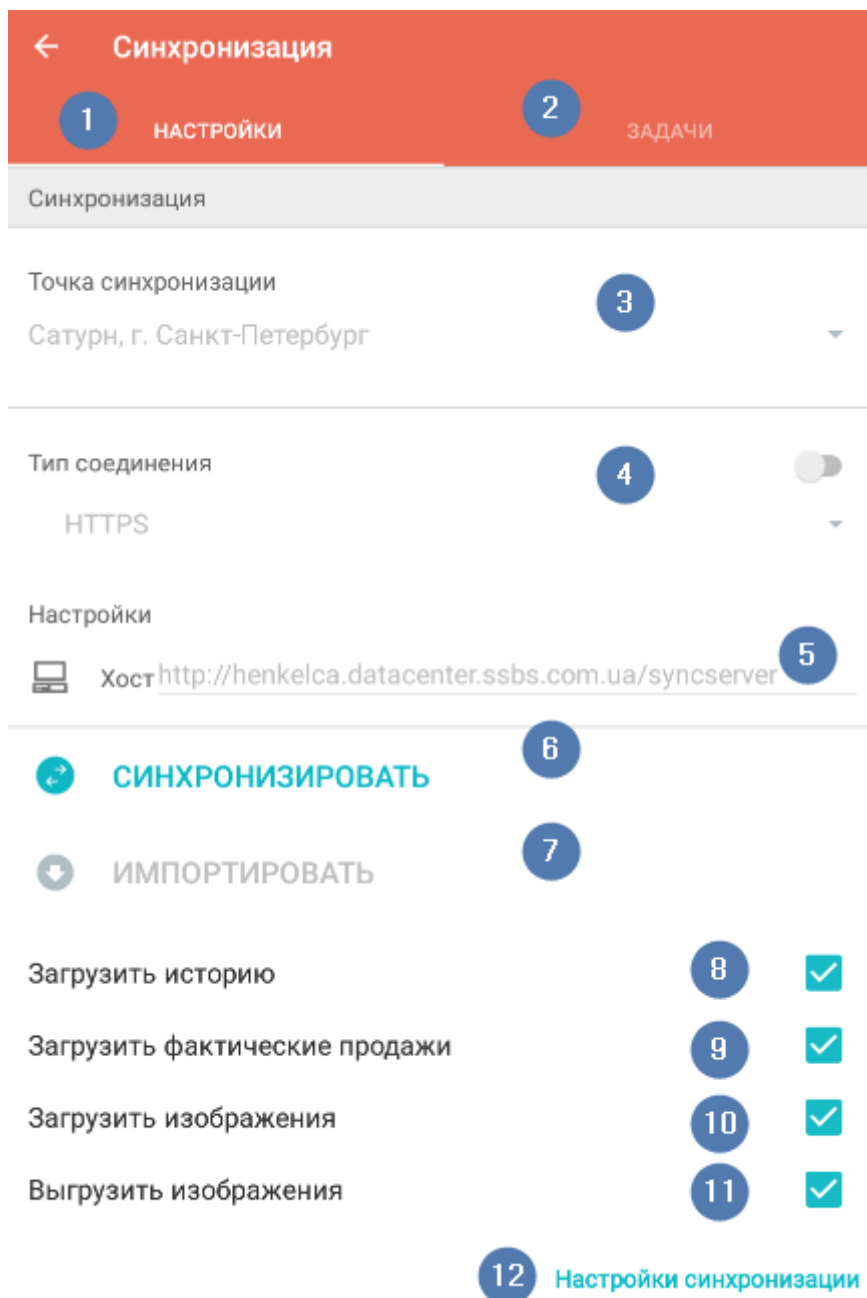


Рисунок 7.2

ВАЖНО: После того, как процесс синхронизации завершится, кнопка ИМПОРТИРОВАТЬ станет активной, нажмите на эту кнопку и дождитесь всплывающего сообщения.

8 НАСТРОЙКА ОТОБРАЖЕНИЯ ТТ

Все настройки мобильного модуля могут изменить как отображение данных, так и их корректность, поэтому изменение настроек без необходимости не рекомендуется.

Для входа в настройки Мобильного модуля необходимо на **Главной странице** нажать **три точки (5) (Рисунок 3)** в верхнем правом углу и затем во всплывающем меню выбрать «Настройки» (1) (Рисунок 8.1).

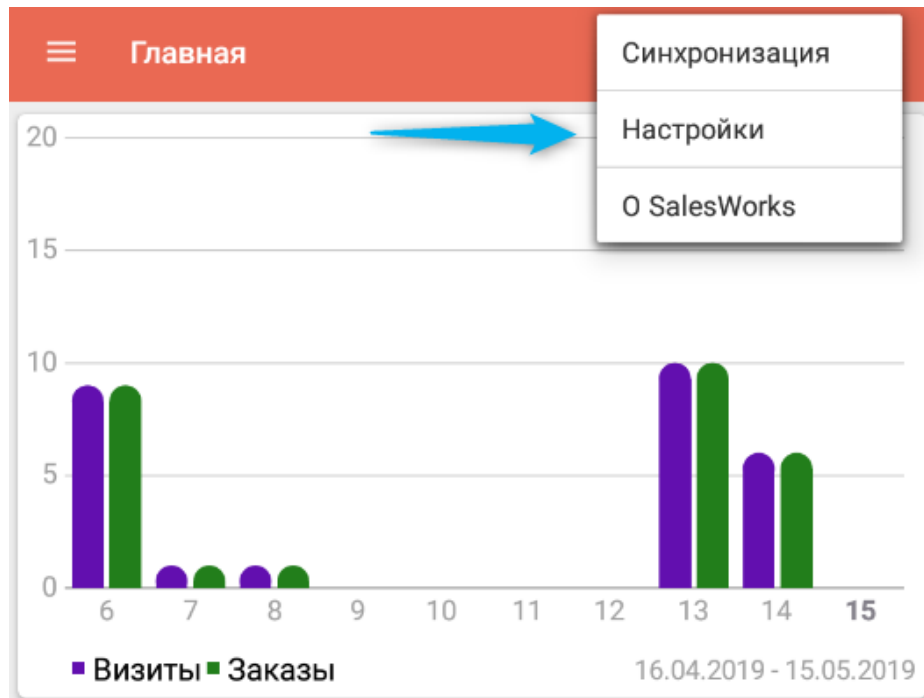


Рисунок 8.1

После перехода в **Основное меню настроек** выбираем параметр **Торговые точки (3)**, который позволяет изменять отображения торговых точек, а именно «**Название ТТ**» и «**Адрес ТТ**» (Рисунок 8.2).

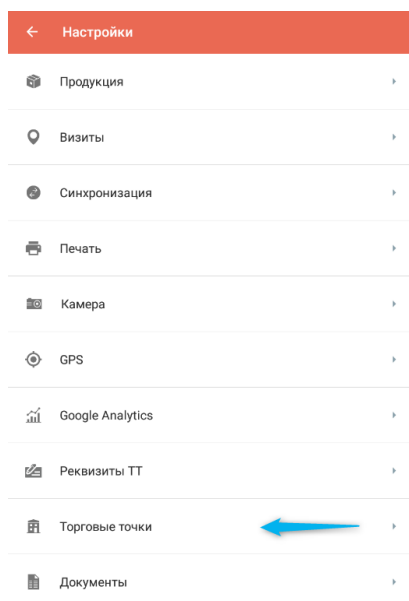


Рисунок 8.2

Для изменения данных необходимо нажать строку с параметром, а затем установить нужное значение (**Рисунок 8.3**).

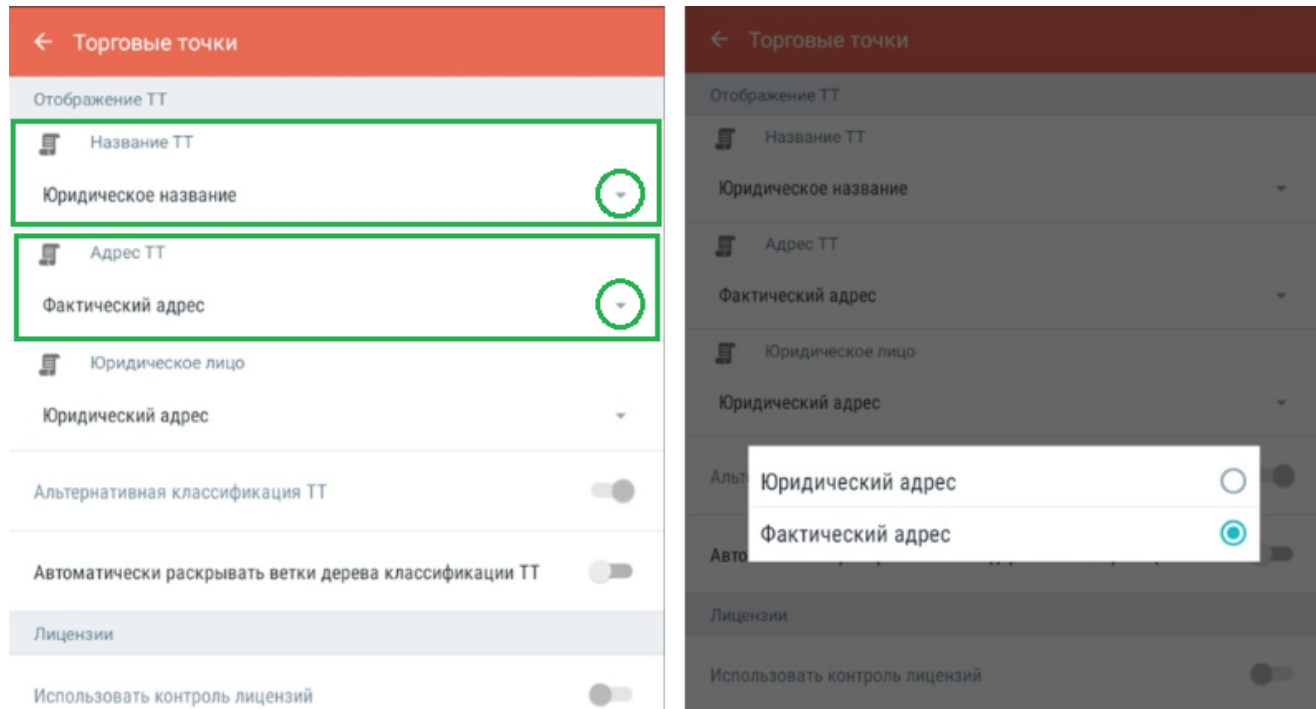


Рисунок 8.3

Остальные параметры изменять не рекомендуется, для корректной передачи данных мобильного устройства.