

Henkel Glue RU

Обязанности ключевого пользователя

Версия 1.8.4

СОДЕРЖАНИЕ

1 Общие положения.....	3
2 Обязанности ключевого пользователя.....	4
3 Краткая инструкция по работе с системой SalesWorks	5
3.1 Контроль регулярности и корректности выгрузки данных из УС в SWE	5
3.2 Контроль полноты выгрузки данных из УС в SWE	6
3.3 Ведение справочника Торговые точки в SWE.....	9
3.4 Поддержка базы торговых представителей.....	12
3.5 Ведение и поддержка маршрутов ТП.....	22
3.6 Внесение планов продаж для торговых представителей	28
3.7 Сопоставление локальной продукции.....	30
3.8 Проверки.....	38
3.9 Валидация.....	41
3.10 Работа со службой поддержки	47
3.11 Подготовка КПК к работе.....	48
4 Глоссарий.....	57

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Данный документ описывает обязанности и задачи ключевого пользователя по работе с системой SalesWorks. Также данное пособие является еще и краткой инструкцией по работе с системой SalesWorks.

2 ОБЯЗАННОСТИ КЛЮЧЕВОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

В обязанности ключевого пользователя входит:

1. Ежедневно контролировать регулярность и корректность выгрузки данных в SalesWorks из учетной системы дистрибьютора (**стр. 5**).
2. Еженедельно контролировать полноту выгрузки данных в SalesWorks из учетной системы дистрибьютора (**стр. 6-8**):
 - Контрагенты/Торговые точки;
 - Локальная продукция;
 - Прайс-листы;
 - Скидки;
 - Дебиторская задолженность;
 - Архивные и текущие остатки товаров;
 - Приходы;
 - Продажи.
3. Своевременно привязывать новые торговые точки к (**стр. 9-11**):
 - Каналу сбыта (подтип);
 - Объекту географии;
 - Сети;
 - Ответственному торговому представителю;
 - Статусу 2.
4. Поддерживать справочник торговых представителей в актуальном состоянии:
 - Создавать новых ТП (**стр. 12-19**);
 - Деактивировать уволенных ТП (**стр. 19-21**);
5. Поддерживать справочник маршрутов торговых представителей в актуальном состоянии:
 - Создавать новые маршруты (**стр. 22-23**);
 - Наполнять маршруты торговыми точками (**стр. 23-25**);
 - Деактивировать устаревшие маршруты (**стр. 25-26**).
6. Своевременно вносить планы продаж для торговых представителей (**стр. 27-29**).
7. Регулярно следить за качественным сопоставлением локальной продукции дистрибьютора с глобальными кодами производителя (**стр. 30-36**).
8. Своевременно реагировать на результаты работы пакетов проверок:
 - Проверки справочников (**стр. 37-38**);
 - Проверки качества данных (**стр. 39-40**).
9. Еженедельно проверять и подтверждать, что ключевые показатели отчетов SalesWorks совпадают с данными из учетной системы дистрибьютора (процесс валидации данных) (**стр. 40-45**).
10. Обращаться в службу поддержки компании SoftServe при возникновении ошибок в системе SalesWorks либо за консультацией по работе с системой (**стр. 46**).
11. Своевременно подготавливать КПК к работе (**стр. 47-54**).

3 КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ SALESWORKS

3.1 Контроль регулярности и корректности выгрузки данных из УС в SWE

Контроль регулярности и корректности выгрузки отслеживается с помощью рассылки результатов работы проверок либо с помощью стандартных отчетов в ЦБД SalesWorks.

Проверки, которые отображают регулярность и корректность выгрузки:

- **Список дат без архивных остатков** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить была ли полная выгрузка из учетной системы дистрибьютора, т.к. архивные остатки должны выгружаться на каждый день;
- **Список дат без продаж за вычетом выходных дней** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить были ли выгружены все продажи за будние дни из учетной системы дистрибьютора;
- **Проверка качества транзакционных данных** – отвечает за корректность выгрузки данных и позволяет определить корректные ли данные выгружаются из учетной системы дистрибьютора.

Отчеты, которые отображают регулярность и корректность выгрузки:

- **Остатки по складам** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить была ли полная выгрузка из учетной системы дистрибьютора, т.к. архивные остатки должны выгружаться на каждый день;
- **Продажи исходный / распределённый** – отвечает за регулярность выгрузки данных и позволяет выявить были ли выгружены все продажи из учетной системы дистрибьютора;
- **Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьютора** – отвечает за корректность выгрузки данных и позволяет определить корректные ли данные выгружаются из учетной системы дистрибьютора.

3.2 Контроль полноты выгрузки данных из УС в SWE

Контроль полноты выгрузки данных из учетной системы дистрибьютора в ЦБД SalesWorks осуществляется путем сравнения данных в справочниках и отчетах с данными из учетной системы дистрибьютора.

Справочники, которые отображают полноту данных:

- **Юридические лица** – позволяет определить все ли юридические лица были выгружены из учетной системы дистрибьютора и представлены в SalesWorks;
- **Торговые точки** – позволяет определить все ли клиенты (магазины, адреса доставки) были выгружены из учетной системы дистрибьютора и представлены в SalesWorks;
- **Локальная продукция** – позволяет определить все ли товары, которыми торгует дистрибьютор были выгружены из его учетной системы и представлены в SalesWorks;
- **Формы оплаты** – позволяет определить все ли прайс-листы, доступные в учетной системе дистрибьютора представлены в SalesWorks; какие ТТ работают с каким прайс-листом (при использовании опции «Базовая форма оплаты» у прайс-листа все ТТ будут автоматически привязаны к этой форме оплаты и при этом ТТ не будут отображены во вкладке «Торговые точки»); цены на товары внутри прайс-листа, а также доступные скидки/надбавки.

№	Форма оплаты	Тип	Тип документа	Филиал	Дней креди	Внешний код	Точнс цен	Точка синхронизации	Для преда заказа	Статус	Изменен	Поль
3500001	Оптовая	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Оптовая	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:29	11 - Igor Galiney
3500002	Прайсовая	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Прайсовая	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:37	11 - Igor Galiney
3500000	Розничная	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Розничная	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:43	11 - Igor Galiney

Страница 1 из 1 (3 элемента) 1 Записей на странице: 20

✓ [CustomerName] = 'МСК, г. Севастополь' Очистить

Рисунок 3.2.1 – Формы оплаты

Прайс-лист / Прайс-лист / Прайс-листы / Обязовая / Формы оплаты

Формы оплаты

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

№	Форма оплаты	Тип	Тип документа	Филиал	Дней креди	Внешний код	Точность цен	Точка синхронизации	Для пред заказа	Статус	Изменен	Поль
3500001	Оптовая	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Оптовая	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:29	11 - Igor Galney
3500002	Прайсовая	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Прайсовая	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:37	11 - Igor Galney
3500000	Розничная	Заказ	Заказ	МСК ООО	0	Розничная	5	МСК, г. Севастополь		2 - Активная	27.04.2016 16:53:43	11 - Igor Galney

Страница 1 из 1 (3 элемента) < 1 > Записей на странице: 20

[CustomerName] = 'МСК, г. Севастополь' Очистить

Рисунок 3.2.2 – Прайс-лист «Розничная»

Форма оплаты - Розничная

Общее Опции

№: 3500000

Внешний код: Розничная

Тип: Заказ

Форма оплаты: Розничная

Статус: 2 - Активная

Изменено: 27.04.2016 16:53:43

Точка синхронизации: МСК, г. Севастополь

Тип документа: Заказ

Дней кредита: 0

Режим учета НДС: 1 - Цены с НДС

Точность цен: 5

☐ Для предварительного заказа

Определяет цены с НДС или без

Определяет в каких ТТ будет доступен этот прайс-лист

Представлены доступные скидки/надбавки, которые имеются в УС

Перечислены цены на товары для выбранного прайс-листа

Торговые точки Печатные формы Скидки/Надбавки Цены Типы форм оплаты

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

№	Внешний код	Фактическое название	Фактический адрес	Юридическое название	Юридический адрес
1003500000000000	КЦ-00000189	(Песков) Титов Алексей Петрович	ул. Героев Севастополя 29	Титов Алексей Петрович	ул. Героев Севастополя 29
1003500000000001	КЦ-00000190	Петрикина ЧП	маг.Все для дома, ул.Меньжинского 1А	Петрикина ЧП	маг.Все для дома, ул.Меньжинского 1А
1003500000000002	КЦ-00000127	Аверьянова Галина	Силаевский рынок	Аверьянова Галина	Силаевский рынок
1003500000000003	КЦ-00000149	Бокатова Валентина Михайловна	м-н "Хозяюшка" ул. Острякова 227 6	Бокатова Валентина Михайловна	м-н "Хозяюшка" ул. Острякова 227 6
		Бурханов Вячеслав		Бурханов Вячеслав	

Рисунок 3.2.3 – Детали прайс-листа

- **Долги торговых точек** – позволяет определить вся ли дебиторская задолженность по клиентам была выгружена из учетной системы дистрибьютора и представлена в SalesWorks.

Отчеты, которые отображают полноту данных:

- **Остатки по складам** – позволяет определить все ли архивные остатки по всем складам были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks. Архивные остатки должны быть представлены на каждый день;

- **Продажи исходный / распределённый** – позволяет определить все ли продажи были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks;
- **Приходы** – позволяет определить все ли приходы были выгружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks.

3.3 Ведение справочника Торговые точки в SWE

В задачи ключевого пользователя входит поддержка базы торговых точек в актуальном и рабочем состоянии. Для этого необходимо проставлять для каждой ТТ следующие обязательные свойства:

- Канал сбыта (подтип);
- Объект географии;
- Сеть;
- Ответственного торгового представителя;
- Статус 2.

Чтобы успешно выполнять данную задачу необходимо перейти в справочник «Торговые точки» **(1)**, открыть раздел «Торговые точки» **(2)**, найти нужную ТТ и перейти в детали данной ТТ **(3)**. **Рисунок 3.3.1.**

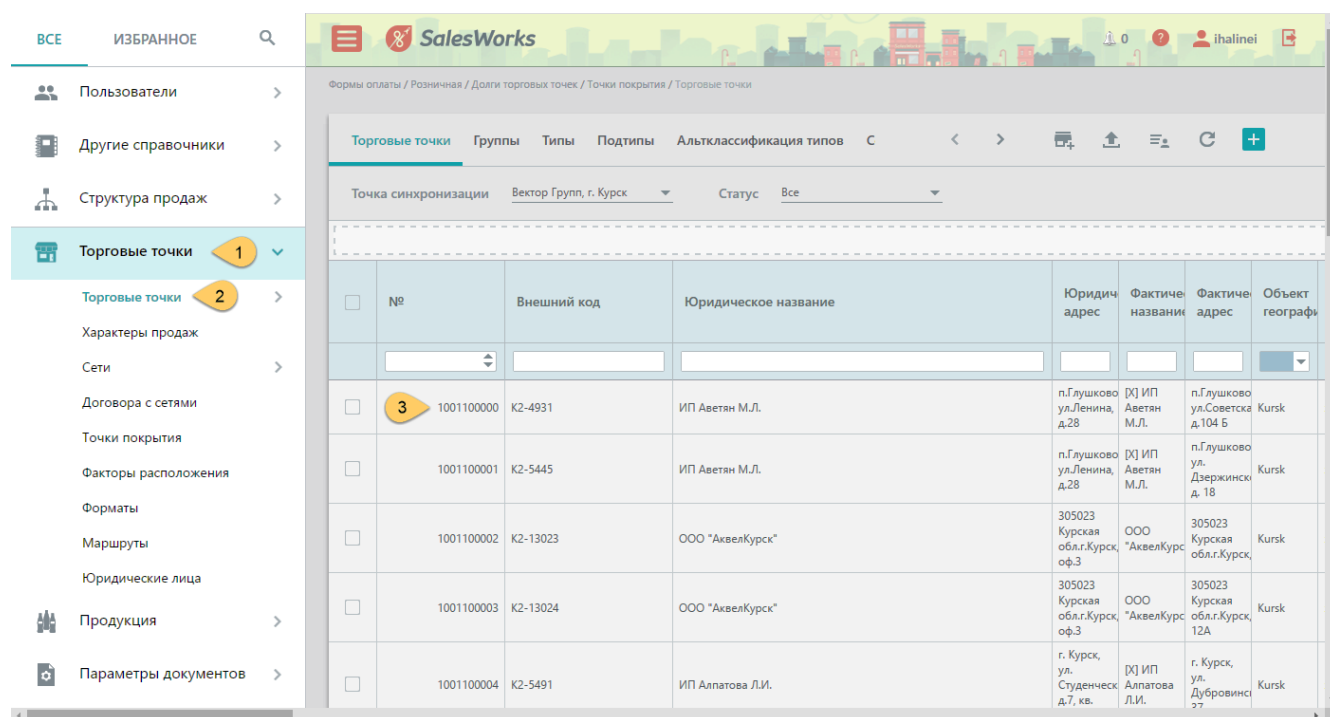


Рисунок 3.3.1 – Справочник Торговые точки

После перехода в детали ТТ, необходимо проверить полноту и корректность сведений и в случае необходимости перейти в режим редактирования **(4)**, чтобы проставить требуемые свойства. **Рисунок 3.3.2.**

← Торговые точки - ИП Аветян М.Л.

Общее Контакты Реквизиты Характеристики Приоритетные категории Принадлежность Карта Пользовате.

Точка синхронизации:	Вектор Групп, г. Курск	Юридическое название:	ИП Аветян М.Л.
№:	1001100000	Фактическое название:	[X] ИП Аветян М.Л.
Внешний код:	K2-4931	Юридический адрес:	п.Глушково, ул.Ленина, д.28
Код ГО:		Фактический адрес:	п.Глушково, ул.Советская, д.104 Б
Подтип:	Хозяйственные	Юридическое лицо:	Аветян М.Л. ИП
Объект географии:	Kursk [Район]	Точка покрытия:	Пусто
Сеть:	Пусто	Ответственное лицо:	Уколов Денис [Торговый представитель]
Внешний формат:	Пусто	Тип продаж:	0 - Обычные продажи
Шаблон активности:	Стандартный	Причина закрытия:	Пусто
Статус:	2 - Активная	Комментарий:	
Изменено:	13.06.2016 10:01:00		
Пользователем:			

Рисунок 3.3.2 – Детали торговой точки

В появившемся окне в режиме редактирования необходимо выставить корректные свойства для полей и нажать сохранить (5). Рисунок 3.3.3.

← Торговые точки - ИП Аветян М.Л.

Общее Контакты Реквизиты Характеристики Приоритетные категории Принадлежность Карта Пользовате.

Точка синхронизации:	Вектор Групп, г. Курск	Юридическое название:	ИП Аветян М.Л.
№:	1001100000	Фактическое название:	[X] ИП Аветян М.Л.
Внешний код:	K2-4931	Юридический адрес:	п.Глушково, ул.Ленина, д.28
Код ГО:		Фактический адрес:	п.Глушково, ул.Советская, д.104 Б
Подтип:	Хозяйственные   A	Юридическое лицо:	Аветян М.Л. ИП  
Объект географии:	Kursk [Район]   B	Точка покрытия:	Пусто  
Сеть:	Пусто   C	Ответственное лицо:	Уколов Денис [Торговый п   E
Внешний формат:	Пусто	Тип продаж:	0 - Обычные продажи  
Шаблон активности:	Стандартный  	Причина закрытия:	Пусто  
Статус:	2 - Активная   D	Комментарий:	
Изменено:	13.06.2016 10:01:00 		
Пользователем:			

ОТМЕНА  СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.3.3 – Режим редактирования ТТ

- A** – подтип ТТ;
- B** – объект географии;
- C** – сеть;
- D** – статус «2 – Активный»;
- E** – ответственный торговый представитель за данную ТТ.

3.4 Поддержка базы торговых представителей

Поддержка базы торговых представителей состоит из:

- Создания ТП – только аналитик ГО Henkel;
- Деактивации уволенных ТП - только аналитик ГО Henkel;
- Редактирование ТП – ключевой пользователь (ASM).

Для редактирования ТП необходимо перейти в справочник «Структура продаж» **(1)**, открыть раздел «Оргструктура» **(2)**, найти супервайзера в подчинении, у которого находится ТП и открыть карточку СВ путем нажатия на ФИО СВ **(3)**. **Рисунок 3.4.1.**

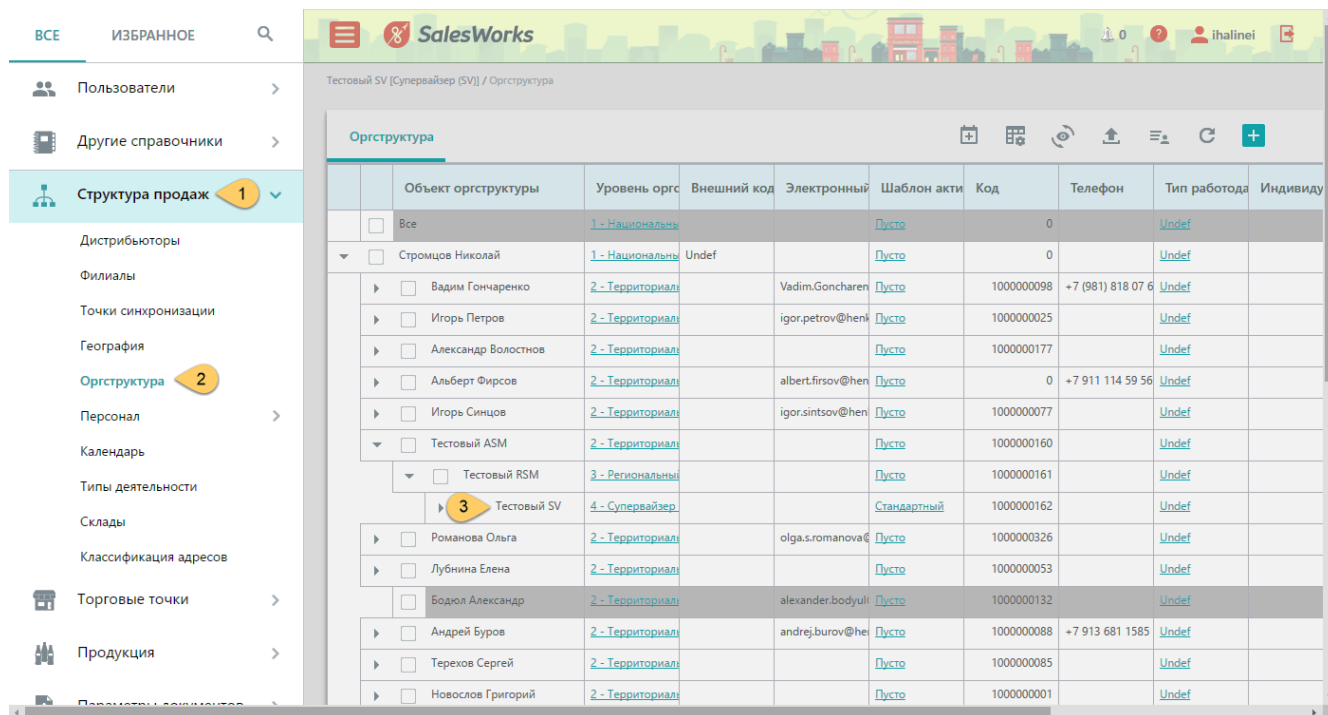


Рисунок 3.4.1 – Раздел Оргструктура

После открытия карточки супервайзера необходимо на вкладке «Дочерние объекты» выделить ТП, кликнуть правой кнопкой мыши и выбрать пункт «Редактировать» **(4)**. **Рисунок 3.4.2.**

← Объект оргструктуры - Тестовый SV

Общее Пользовательские поля

№: 6c5e9e2f-2445-4062-af82-ed2530e3e813 Шаблон активности: [Модуль руководителя](#)

Код: 1000000162 Телефон:

Внешний код: Электронный адрес:

Родительский объект: [Тестовый RSM](#) Индивидуальный HH:

Объект оргструктуры: Тестовый SV Тип работодателя: [Undef](#)

Уровень оргструктуры: [4 - Супервайзер \(SV\)](#) Пользователь MM: [Пусто](#)

Статус: [2 - Активный](#) ☐ Сброс пароля

Изменено: 06.09.2017 11:54:18

Пользователем: 10 - Коробкина Евгения

Дочерние объекты Типы работодателей Типы пользователей дочерних объектов Объект

Объект	Внешний код	Телефон	Электронный	Код	Шаблон активности	Тип работодателя	Индивидуальный	Пользователь	Статус
☐ Волга2	13246			1000000550	Стандартный	Undef		Пусто	2 - Активный
☐ ДВ тест	КодТПвУС			1000000555	Стандартный	Undef		Пусто	2 - Активный
☐ ДВ Тест	КодТП в УС			1000000545	Стандартный	Undef		Пусто	2 - Активный
☐ Демо CNT				1000001409	Стандартный	Undef		Демо CNT	2 - Активный

Рисунок 3.4.2 – Карточка СВ

В появившемся окне можно редактировать следующие поля (**Рисунок 3.4.3**):

- Внешний код (5) – код ТП в учетной системе дистрибьютора (задается только на 32 протоколе обмена, а для 28 протокола – код ТП сообщается напротив дистрибьютору для сопоставления в его учетной системе (данный код можно получить после создания пользователя КПК)). **Без указания данного кода обмен между системами не будут производиться в отношении данного ТП;**
- Объект оргструктуры (6) – ФИО создаваемого ТП;
- Шаблон активности (7) – выбрать «Стандартный»;
- Тип работодателя (8) – выбрать «Undef».

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (9). **Рисунок 3.4.4.**

← Объект оргструктуры - [Торговый представитель]

Общее

№: 00000000-0000-0000-0000-000000000000 Шаблон активности: Стандартный 7

Код: 0 Телефон: _____

Внешний код: 000101 5 Электронный адрес: _____

Родительский объект: Тестовый SV [Супервайзер (SV)] Q X Индивидуальный ИНН: _____

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 3 6 Тип работодателя: Undef 8

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Статус: 2 - Активный

Изменено: _____

Пользователем: _____

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ 9

Рисунок 3.4.4 – Форма редактирования ТП

После создания ТП необходимо выполнить его привязку к типам пользователей и типам деятельности. Для этого необходимо перейти в карточку ТП путем нажатия на его ФИО (11). **Рисунок 3.4.5.**

Дочерние объекты Типы пользователей Типы пользователей дочерних объектов Объект < >   +											
	Объект оргст	Уровень оргс	Внешний код	Телефон	Электронный	Код	Шаблон акти	Тип работода	Индивидуаль	Статус	
☐	ТП (демо)	5 - Торговый пре				1000000107	Стандартный	Undef		2 - Активный	
☐	Тестовый ТП	5 - Торговый пре				1000000163	Стандартный	Undef		2 - Активный	
☐	Тестовый ТП 2	5 - Торговый пре				1000000176	Стандартный	Undef		2 - Активный	
11	Тестовый ТП 3	5 - Торговый пре	000101			1000000502	Стандартный	Undef		2 - Активный	

Рисунок 3.4.5 – Карточка ТП

После необходимо открыть вкладку «Типы пользователей» (12) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (13). **Рисунок 3.4.6.**

← Объект оргструктуры - Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]

Общее

№:	c39c18aa-87ea-4473-903b-e18d7f20e286	Шаблон активности:	Стандартный
Код:	1000000502	Телефон:	
Внешний код:	000101	Электронный адрес:	
Родительский объект:	Тестовый SV [Супервайзер (SV)]	Индивидуальный ИНН:	
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП 3	Тип работодателя:	Undef
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель		
Статус:	2 - Активный		
Изменено:	17.06.2016 14:36:12		
Пользователем:	11 - Igor Galiney		

Типы пользователей Типы пользователей дочерних объектов Объекты географии

13

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

№	Тип пользователя

Нет данных для отображения

Рисунок 3.4.6 – Вкладка Типы пользователей

В появившемся окне необходимо выбрать «Торговый представитель» (14) и нажать на кнопку «ОК» (15). Рисунок 3.4.7.

ТИПЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Поиск... Ограничение

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

	№	Тип пользователя
☐	10	Прямые продажи
☒	2	Торговый представитель

Страница 1 из 1 (2 элемента) 1 Записей на странице: 20

ОТМЕНА 15 ОК

Рисунок 3.4.7 – Список типов пользователей

После необходимо перейти ко вкладке «Типы деятельности» (16) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (17). **Рисунок 3.4.8.**

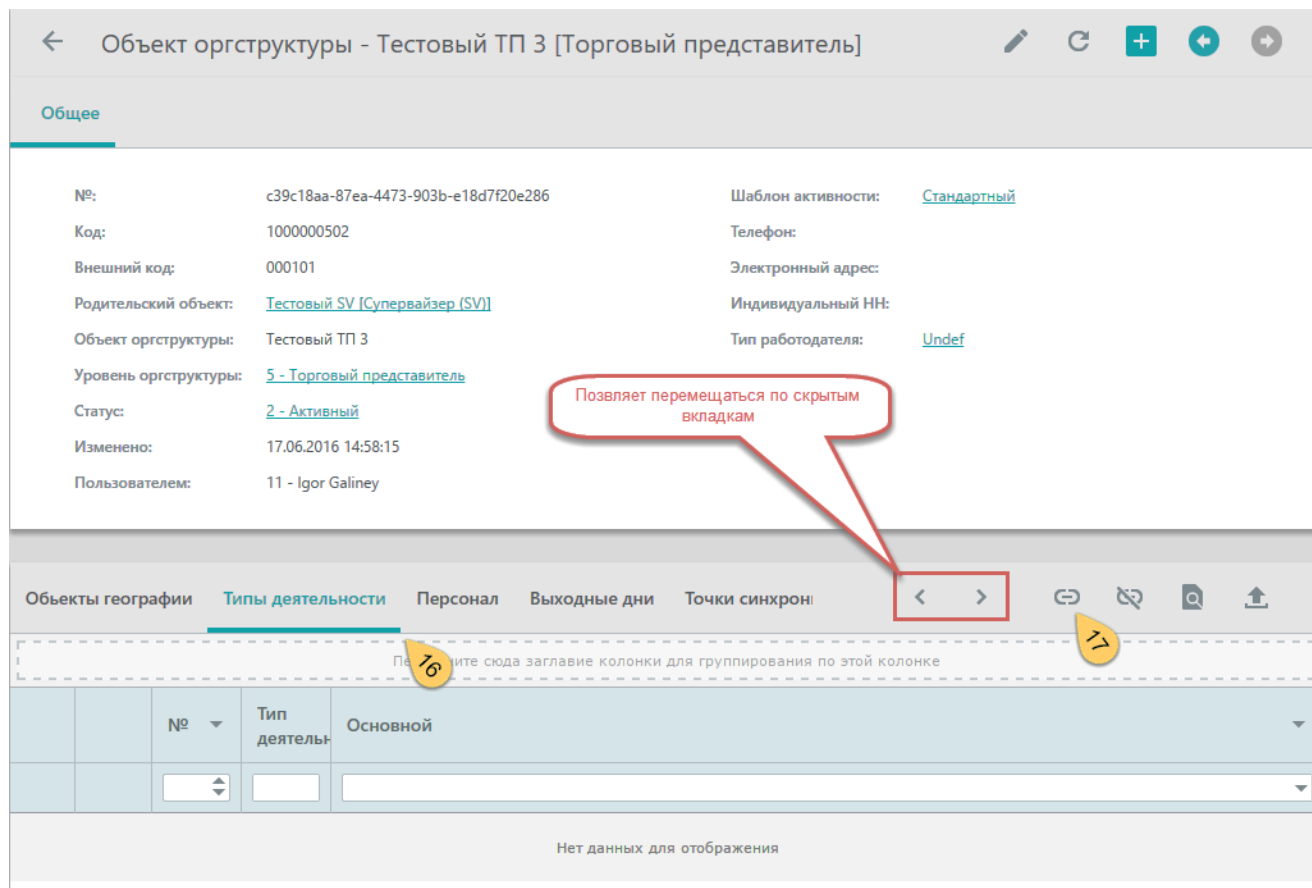


Рисунок 3.4.8 – Вкладка Типы деятельности

В появившемся окне необходимо выбрать «Все товары» (18) и нажать на кнопку «ОК» (19). **Рисунок 3.4.9.**

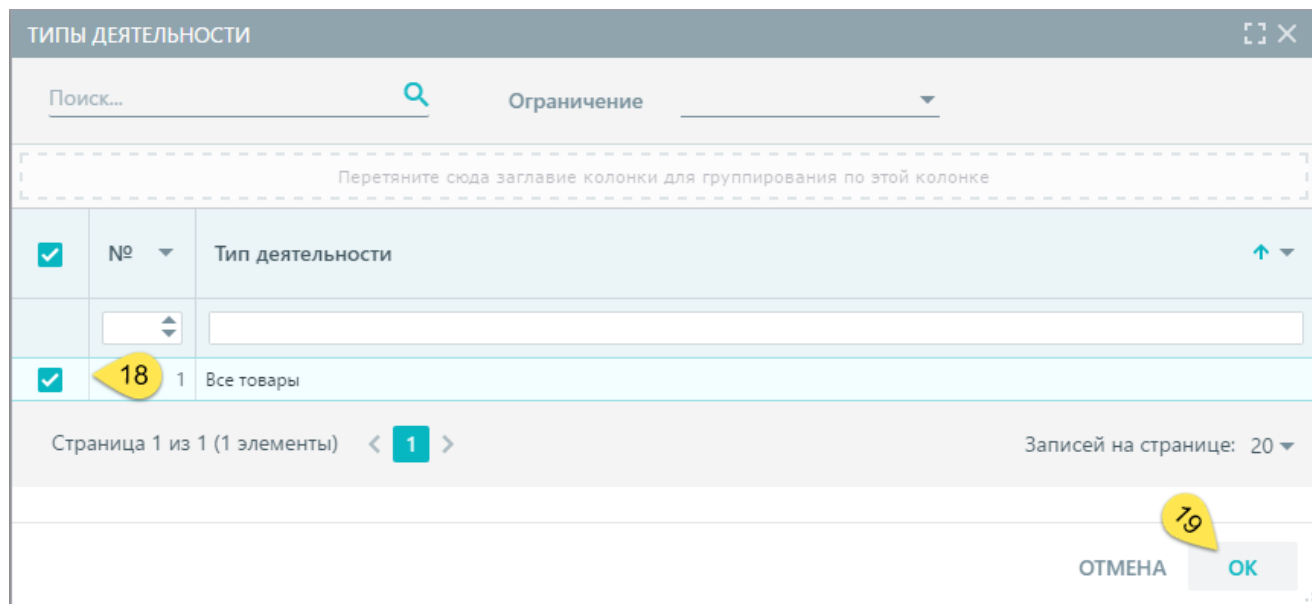


Рисунок 3.4.9 – Список типов деятельности

После полного создания объекта оргструктуры (торгового агента) необходимо выполнить создание пользователя ММ. Для это следует перейти в справочник «Пользователи» (20), развернуть раздел «Пользователи», открыть справочник «Пользователи ММ» (21) и на панели инструментов нажать на кнопку «Создать» (22). **Рисунок 3.4.10.**

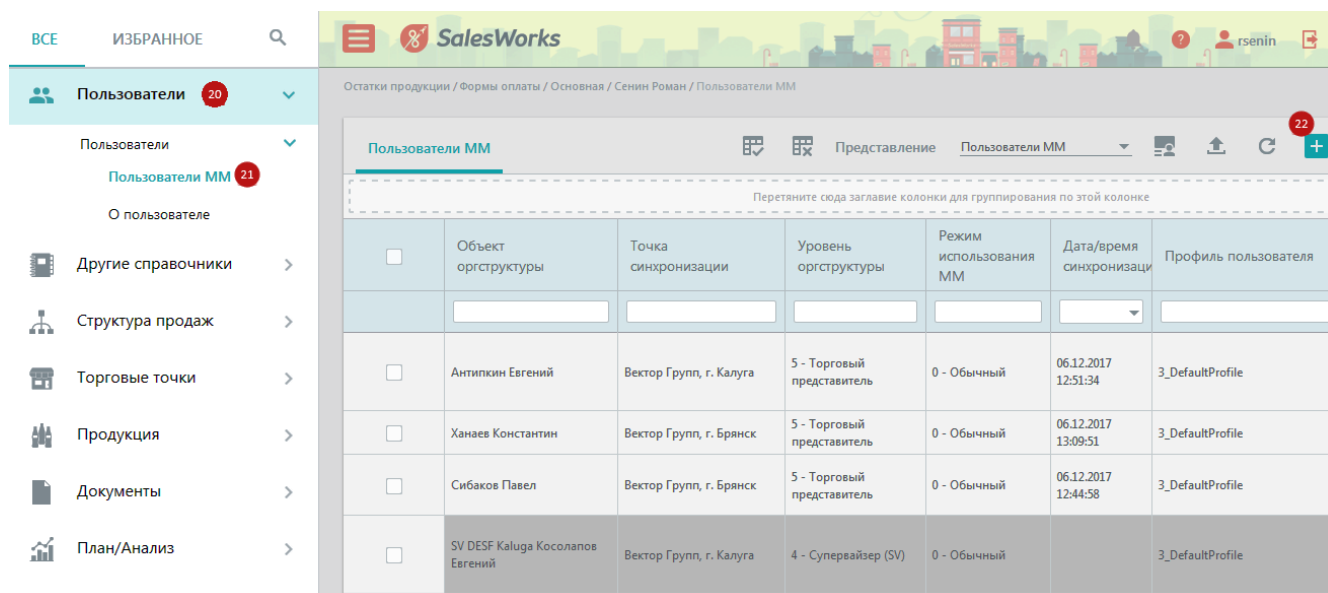


Рисунок 3.4.10 – Пользователи ММ

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (**Рисунок 3.4.11**):

- Объект оргструктуры (23) – найти и выбрать только что созданного объекта оргструктуры (нового ТП «Тестовый ТП 3»);
- Серийный номер мобильного устройства (24) – указать серийный номер КПК (один серийный номер КПК может принадлежать только одному ТП; в противном случае, если серийный номер пока что неизвестен, то можно указать символ «-», а затем с помощью PIN-кода автоматически привязать серийный номер (описано в разделе 3.11));
- Точка синхронизации (25) – выбрать дистрибьютора за которым созданный ТП будет закреплен;
- Профиль пользователя (26) – выбрать стандартный профиль «DefaultProfile»;
- Статус (27) – выставить статус «2 – Активный».

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (28). **Рисунок 3.4.11.**

← Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП 3

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки

№: d949d9a3-caf7-4d82-8607-2de30f01cb6e

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]   23

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Серийный номер мобильного устройства: -  24

Точка синхронизации: Test, SoftServe   25

PIN код:

☐ Принудительная смена пароля ОО

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 0

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный   27

Изменено: 08.12.2016 20:07:27

Пользователем: 11 - Igor Galiney

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile   26

Режим использования ММ: 0 - Обычный

Описание: Профиль для снятия координат только

ОТМЕНА  28 СОХРАНИТЬ

3.4.11 – Форма создания пользователя ММ

После создания пользователя ММ осталось только привязать торгового агента к складу, чтобы у него на КПК появились остатки. Для это следует перейти в справочник «Структура продаж» (29), открыть раздел «Склады» (30) и выбрать склад по которому ТП должен видеть остатки (31). **Рисунок 3.4.12.**

ВСЕ ИЗБРАННОЕ

Пользователи >

Другие справочники >

Структура продаж  29

Дистрибьюторы

Филиалы

Точки синхронизации

Типы классификации географии

География

Оргструктура

Персонал >

Календарь

Типы деятельности

Склады  30

Для теста / Профили пользователей ММ / Тестовый ТП 3 / Пользователи ММ / Склады

Склады

Представление Склады

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

	Внешний код	Склад	Краткое название	Адрес	Автоматическое отслеживание остатков	Разрешить О модифицировать остатков	Разрешить ОО формировать заказы на пополнение остатков	Количество дней отсрочки	Учет номеров партий продукции
☐		Тестовый склад  31	Тестовый склад		☐	☐	☐	0	☐

Страница 1 из 1 (Всего элементов: 1) < 1 >

☒ Сохранить(Склад, Тестовый) [Очистить](#)

Рисунок 3.4.12 – Справочник Склады

После открытия нужного склада необходимо на вкладке «Типы документов, объекты оргструктуры» (32) нажать на панели инструментов на кнопку «Привязать» (33). **Рисунок 3.4.13.**

← Склад - Тестовый склад

Общее Оpciones Пользовательские поля

№: 22ea7189-ce1a-404e-aa1c-e1a607066286 Адрес: Точка синхронизации: [Test SoftServe](#)

Внешний код: Статус: [2 - Активный](#)

Тип: [Основной](#) Изменено: 10.06.2016 15:11:50

Склад: Тестовый склад Пользователем: 11 - Igor Galiney

Краткое название: Тестовый склад

Типы документов, объекты оргструктуры Объекты географии

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

☐	Объект оргструктуры	Тип документа	Уровень оргструктуры
☐	ТП1406	Заказ	5 - Торговый представитель
☐	Пермь	Заказ	5 - Торговый представитель
☐	Тесто0202	Заказ	5 - Торговый представитель
☐	Тест0802	Заказ	5 - Торговый представитель

Рисунок 3.4.13 – Карточка склада

В появившемся окне необходимо выбрать «Заказ» (34), указать нового ТП «Тестовый ТП 3» (35) и нажать на кнопку «ОК» (36). Рисунок 3.4.14.

СКЛАД - ТИПЫ ДОКУМЕНТОВ, ОБЪЕКТЫ ОРГСТРУКТУРЫ

Общее

Склад: Тестовый склад Объект оргструктуры: Тестовый ТП 3 [Торговый представител] 🔍

Тип документа: Заказ ▼ + ✕

ОТМЕНА ОК

Рисунок 3.4.14 – Типы деятельности, объекты оргструктуры

Для того, чтобы уволить ТП необходимо выполнить все проделанные действия в обратном порядке:

1. Отвязать ТП от склада. В справочнике «Склады» на вкладке «Типы документов, объекты оргструктуры» выделить необходимого ТП (1), нажать правой кнопкой мыши по нему и выбрать «Отвязать» (2). Рисунок 3.4.15.

Типы документов, объекты оргструктуры

Объекты географии

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

	Объект оргструк	Тип докумен	Уровень оргструктуры
	Тестовый ТП [Торговый представит	Заказ	5 - Торговый представитель
	Тестовый ТП 2 [Торговый представит	Заказ	5 - Торговый представитель
1	Тестовый ТП 3 [Торговый представит	Заказ	Торговый представитель

2

Отвязать

Рисунок 3.4.15 – Отвязывание ТП от склада

2. Деактивировать пользователя ММ. В справочнике «Пользователи ММ» найти увольняемого ТП, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» (3) и нажать на кнопку «Сохранить» (4). **Рисунок 3.4.16.**

←

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП 3

📅

🔒

🗑️

✉️

🔄

+

↶

↷

Общее

GPS

Визит

Печать

Продукция

Рекомендованный заказ

Синхронизация и контент

Торговые точки

№:

d949d9a3-caf7-4d82-8607-2de30f01cb6e

Префикс счетчика НН:

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП 3 [Торговый представитель] 🔍 ✕

Счетчик НН:

0

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель ▾

☐ Использовать внешний номер документа

Серийный номер мобильного устройства:

-

Значение внешнего номера документа:

0

Точка синхронизации:

Test, SoftServe 🔍 ✕

Статус:

9 - Неактивный 🔍 ✕ 3

PIN код:

Изменено:

06.12.2017 13:27:46 ▾

☐ Принудительная смена пароля ОО

Пользователем:

11 - Igor Galiney

Параметры профиля

Профиль пользователя:

DefaultProfile 🔍 ✕

Описание:

Профиль для снятия координат только

Режим использования ММ:

0 - Обычный ▾

ОТМЕНА

4

СОХРАНИТЬ ▾

Рисунок 3.4.16 – Деактивация пользователя ММ

3. Деактивировать объекта оргструктуры. В справочнике «Структура продаж» в разделе «Оргструктура» найти увольняемого ТП, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» (5) и нажать на кнопку «Сохранить» (6). **Рисунок 3.4.17.**

←

Объект оргструктуры - Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]

✓

↺

+

↶

↷

Общее

№:

c39c18aa-87ea-4473-903b-e18d7f20e286

Шаблон активности:

Стандартный

▼ ×

Код:

1000000502

▲ ▼

Телефон:

Внешний код:

000101

Электронный адрес:

Родительский объект:

Тестовый SV [Супервайзер (SV)]

Индивидуальный ИНН:

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП 3

Тип работодателя:

Undef

▼ + ×

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель

Статус:

9 - Неактивный

▼ ×

Изменено:

17.06.2016 16:46:15

▼

Пользователем:

11 - Igor Galiney

5

6

ОТМЕНА

СОХРАНИТЬ ▼

Рисунок 3.4.17 – Деактивация оргструктуры

3.5 Ведение и поддержка маршрутов ТП

Создание маршрутов состоит из 2-х этапов:

- 1) Создание «шапки» маршрута (название, день недели, цикличность, ответственный ТП);
- 2) Наполнение маршрута торговыми точками, которые надо будет посещать согласно маршруту.

Для создания «шапки» маршрута необходимо перейти в справочник «Торговые точки» **(1)**, открыть раздел «Маршруты» **(2)** и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» **(3)**.
Рисунок 3.5.1.

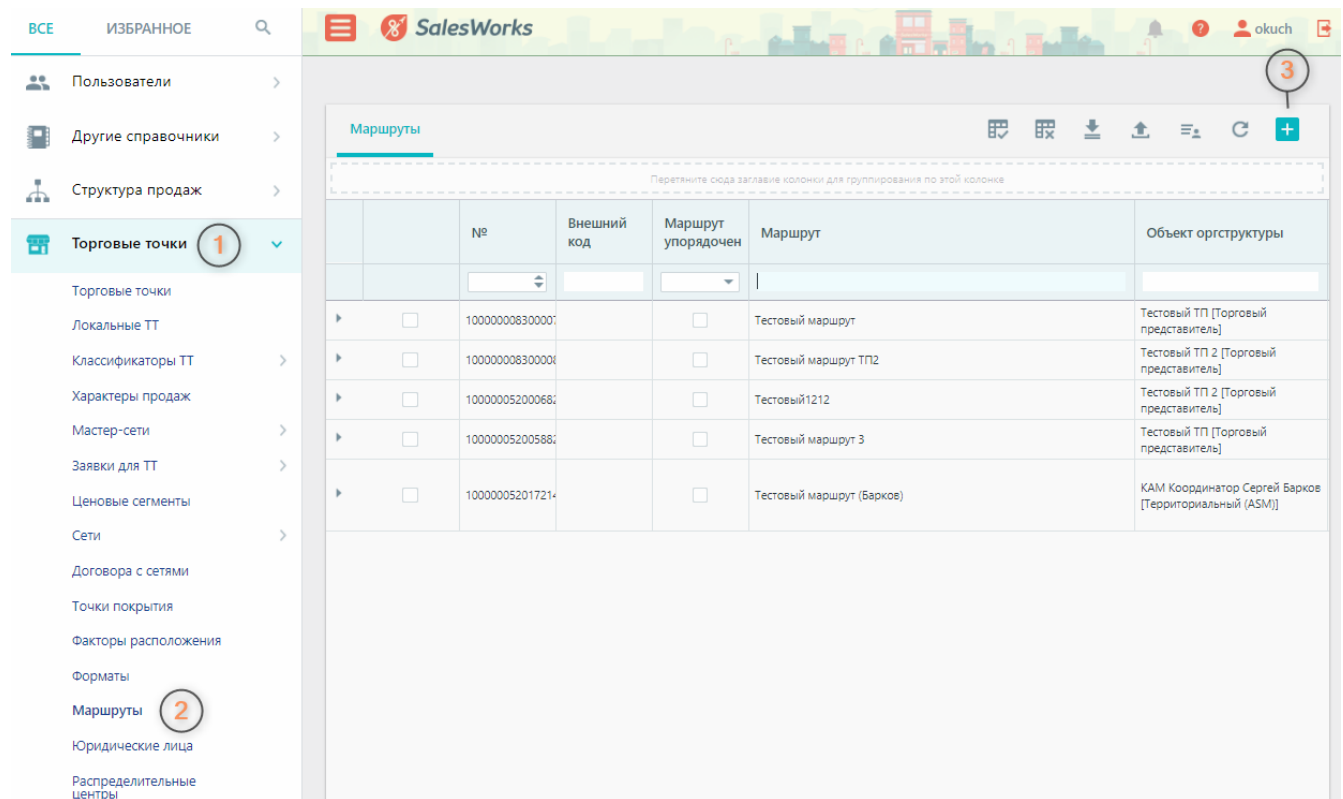


Рисунок 3.5.1 – Маршруты

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля **(Рисунок 3.5.2)**:

- Маршрут (4) – указать название маршрута;
- Точка синхронизации (5) – выбрать дистрибьютора для которого создается этот маршрут;
- Объект оргструктуры (6) – выбрать ТП, который будет отвечать за этот маршрут (в дальнейшем с помощью этого поля в режиме редактирования карточки маршрута можно менять ответственного за данный маршрут);
- Статус (7) – выставить статус «2 – Активный»;
- Объект географии (8) – выбрать объект географии для данного маршрута (стоит учесть, что список доступных ТТ для привязки к данному маршруту будет ограничиваться его выбранной географией, то есть, к примеру, если для маршрута

была указана География Москва (уровень город), то к этому маршруту могут быть привязаны ТТ только с географией Москва (уровень район));

- Цикличность (9) – указать цикличность выполнения маршрута;
- Номер дня недели (10) – задать день недели для посещения этого маршрута.

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (11). Рисунок 3.5.2.

← Маршрут - 5. Пятница

Общее Карта

№: 0

Внешний код:

Маршрут: 5. Пятница

Точка синхронизации: Test, SoftServe

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 3

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Статус: 2 - Активный

Изменено:

Пользователем:

Объект географии: Moscow [Город]

Уровень географии: 4 - Город

Цикличность: 0 - Ежедневный

Номер дня недели: 5 - Пятница

Начальная дата:

Конечная дата:

Дата следующего визита:

☐ Маршрут упорядочен

ОТМЕНА 11 СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.5.2 – Шапка маршрута

Установленное значение флажка **Маршрут упорядочен** указывает на то, визит в следующую торговую точку по данному маршруту возможен, если были выполнены визиты во все предыдущие торговые точки.

После создания «шапки» маршрута необходимо наполнить его ТТ, которые следует посещать согласно данного маршрута. Для этого необходимо в карточке маршрута во вкладке «Торговые точки» на панели инструментов нажать на кнопку «Привязать» (12). Рисунок 3.5.3.

← Маршрут - 5. Пятница

Общее Карта

№: 100000052006001

Внешний код:

Маршрут: 5. Пятница

Точка синхронизации: Test, SoftServe

Объект оргструктуры: Тестовый ТП 3

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель

Статус: 2 - Активный

Изменено: 06.12.2017 15:04:48

Пользователем: 11 - Igor Galiney

Объект географии: Moscow [Город]

Уровень географии: 4 - Город

Цикличность: 0 - Ежедневный

Номер дня недели: 5 - Пятница

Начальная дата:

Конечная дата:

Дата следующего визита: 08.12.2017

☐ Маршрут упорядочен

Торговые точки

Порядок	№	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещения

Нет данных для отображения

Рисунок 3.5.3 – Карточка маршрута

В появившемся окне необходимо выбрать нужные Торговые точки и нажать на кнопку «ОК» (13). Рисунок 3.5.4.

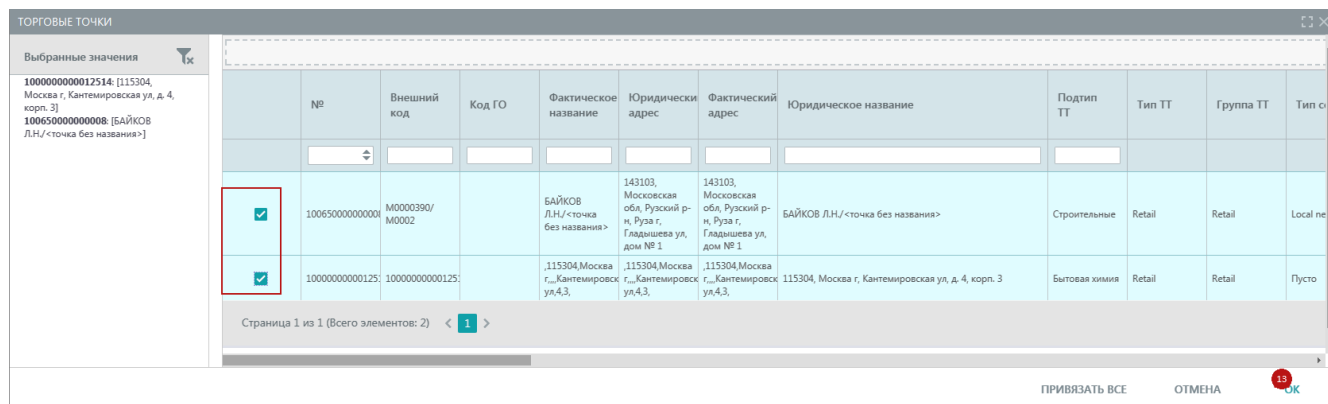


Рисунок 3.5.4 – Привязка ТТ к маршруту

Привязка торговых точек к маршрутам (2) Рисунок 3.5.4.1 так же возможна непосредственно из справочника Маршруты. По умолчанию система отображает табличный список маршрутов свернутым. В левой части списка содержатся маркеры, позволяющие развернуть маршрут для работы с набором торговых точек (1) Рисунок 3.5.4.1

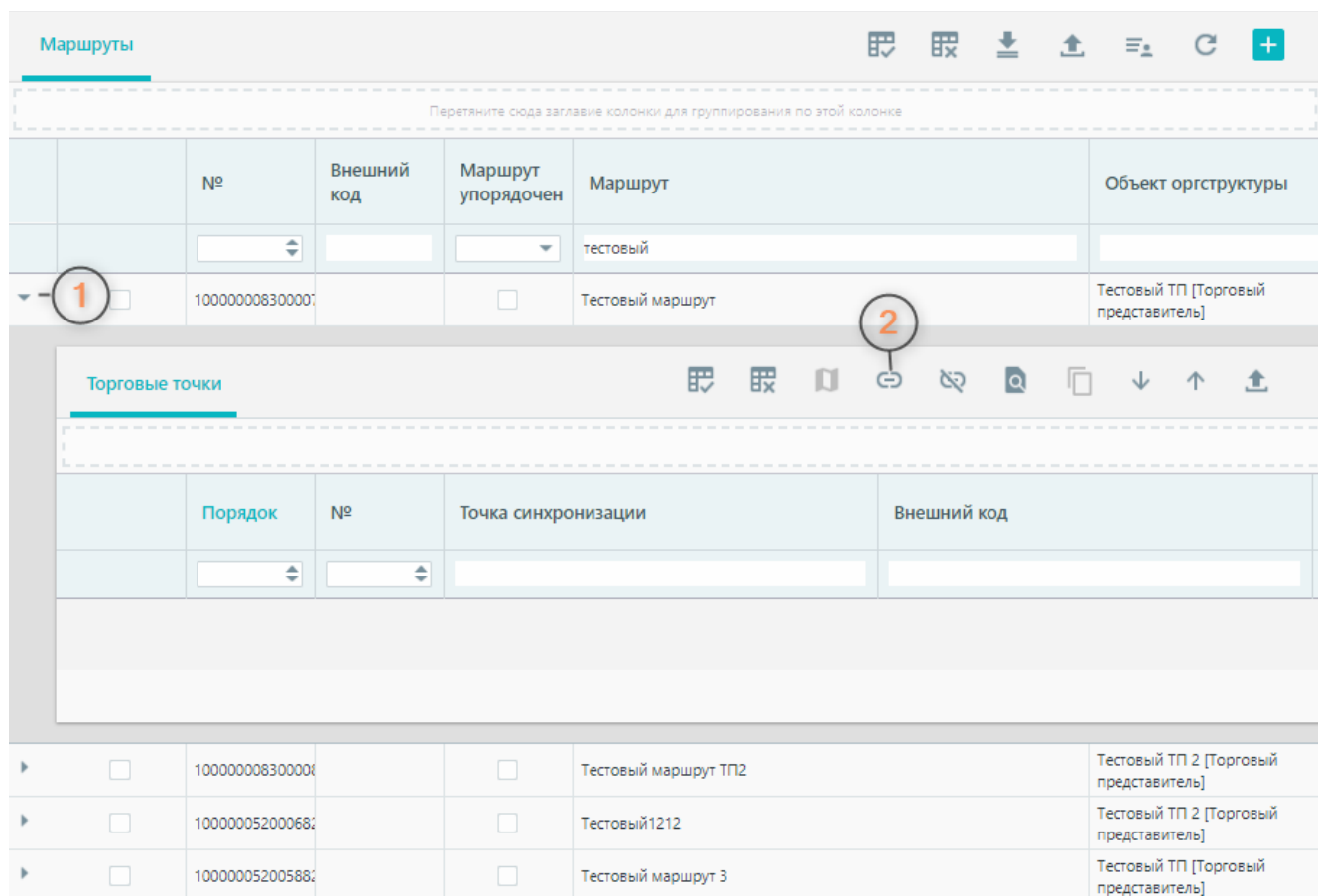


Рисунок 3.5.4.1 – Редактирование привязки ТТ

Для того, чтобы отредактировать порядок ТТ на маршруте необходимо отметить необходимую торговую точку и указать нужный порядок, с помощью кнопок управления «Подвинуть вниз» или «Подвинуть вверх». **Рисунок 3.5.5.** После редактирования порядка торговых точек необходимо подтвердить изменения, нажав на кнопку «Сохранить» внизу списка с торговыми точками

Торговые точки										
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке										
	Порядок	№	Точка синхронизац	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещения
☐										
☐	1	10309000000001	TOO "ADM Machinery & Services"	000001846	ИП Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	-	-	2 - Активная	
☒	2	10309000000002	TOO "ADM Machinery & Services"	000001916	маг."Телеспутник Алашахана 27	маг."Телеспутник Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	2 - Активная	
☐	3	10309000000003	TOO "ADM Machinery & Services"	100000025	Биковский Б. ИП "Сантехник"	Биковский Б. ИП	Республика Казахстан, Карагандинская обл., г.сатпаев, улабая 73А	Республика Казахстан, Карагандинская обл., г.сатпаев, улабая 73А	2 - Активная	

Рисунок 3.5.5 – Изменение порядка ТТ в маршруте

Указать порядок так же возможно по двойному щелчку левой кнопки мыши в поле Порядок напротив необходимой торговой точки. Опять таки, изменения подтверждаются по щелчку на кнопке «Сохранить» внизу списка с торговыми точками. **Рисунок 3.5.6.**

Торговые точки									
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке									
☐	Порядок	№	Точка синхронизац	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	
☐									
☐	1	03090000000019	TOO "ADM Machinery & Services"	000001846	ИП Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	-	-	
☐	2	10309000000002	TOO "ADM Machinery & Services"	000001916	маг."Телеспутник Алашахана 27	маг."Телеспутник Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	

Рисунок 3.5.6 – Изменение порядка ТТ в маршруте

Для того, чтобы в дальнейшем поддерживать маршруты в актуальном состоянии необходимо добавлять новые ТТ в маршрут (показано на рисунке 3.5.3 и 3.5.4) либо удалять (отвязывать) старые ТТ из маршрута.

Для того, чтобы отвязать одну или несколько ТТ от конкретного маршрута необходимо в карточке маршрута на вкладке «Торговые точки» выделить необходимую (удаляемую) ТТ (1), нажать правой кнопкой мыши по ней и выбрать «Отвязать» (2). **Рисунок 3.5.7.**

Торговые точки										
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке										
	Порядок	№	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещения
☐										
☐	1	030900000000019	TOO "ADM Machinery & Services"	000001846	ИП Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	Бекбаева "Ерден" Грубы96 г Сатпаева	-	-	2 - Активная	
☒	2	103090000000002	TOO "ADM Machinery & Services"	000001916	маг."Телеспутник" Алашахана 27	маг."Телеспутник" Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	Республика Казахстан, Карагандинская область, г. Жезказган, Алашахана 27	2 - Активная	
☒	3	103090000000003	TOO "ADM Machinery & Services"	100000025	Бикевский Б. ИП "Сантехник"	Бикевский Б. ИП	Республика Казахстан, Карагандинская обл., г.Сатпаев, ул.Абая 73А	Республика Казахстан, Карагандинская обл., г.Сатпаев, ул.Абая 73А	2 - Активная	

Рисунок 3.5.7 – Отвязывание ТТ от маршрута

Чтобы удалить полностью маршрут с его ТТ необходимо выполнить деактивацию шапки маршрута. Для этого необходимо в карточке маршрута на панели инструментов нажать значок «Карандаша» (3) и перейти в режим редактирования маршрута. **Рисунок 3.5.8.**

← Маршрут - 5. Пятница			
Общее Карта			
№:	10000052006001	Объект географии:	Moscow [Город]
Внешний код:		Уровень географии:	4 - Город
Маршрут:	5. Пятница	Цикличность:	0 - Ежедневный
Точка синхронизации:	Test_SoftServe	Номер дня недели:	5 - Пятница
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП 3	Начальная дата:	
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	Конечная дата:	
Статус:	2 - Активный	Дата следующего визита:	08.12.2017
Изменено:	06.12.2017 16:00:01	☐ Маршрут упорядочен	
Пользователем:	11 - Igor Galiney		

Рисунок 3.5.8 – Редактирование шапки маршрута

В появившемся окне в поле «Статус» необходимо указать «9 - Неактивный» (4) и нажать на кнопку «Сохранить» (5). **Рисунок 3.5.9.**

←

Маршрут - 5. Пятница

📅

📄

📧

🔄

+

+

+

Общее

Карта

№:

100000052006001

↕

Внешний код:

Маршрут:

5. Пятница

Точка синхронизации:

Test, SoftServe

Объект оргструктуры:

Тестовый ТП 3

🔍 ✕

Уровень оргструктуры:

5 - Торговый представитель

Статус:

9 - Неактивный

▼ ✕ 4

Изменено:

06.12.2017 16:00:01

▼

Пользователем:

11 - Igor Galiney

Объект географии:

Moscow [Город]

Уровень географии:

4 - Город

Цикличность:

0 - Ежедневный

▼ ✕

Номер дня недели:

5 - Пятница

▼ ✕

Начальная дата:

▼

Конечная дата:

▼

Дата следующего визита:

08.12.2017

▼

☐ Маршрут упорядочен

ОТМЕНА

5

СОХРАНИТЬ

▼

Рисунок 3.5.9 – Деактивация маршрута

3.6 Внесение планов продаж для торговых представителей

Для внесения планов продаж по торговым представителям необходимо перейти в справочник «План/Анализ» **(1)** и открыть раздел «Параметры планов продаж» **(2)**. **Рисунок 3.6.1.**

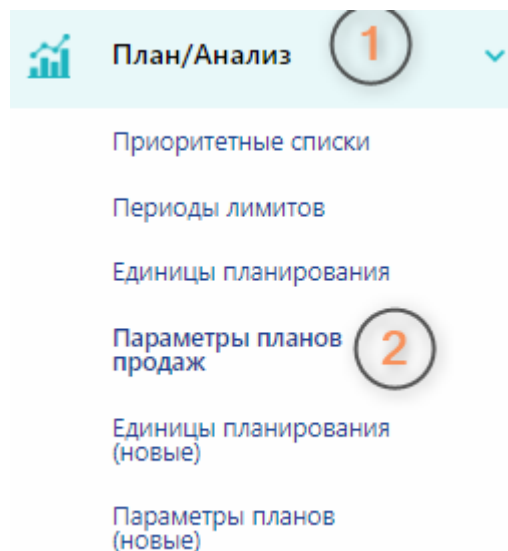


Рисунок 3.6.1 – Раздел «Параметры планов продаж»

В открывшейся форме параметров планов продаж необходимо установить фильтр по дате **(1)** и затем выбрать необходимый план **(2)**. **Рисунок 3.6.2.**

Параметры планов продаж									
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке									
☐	Параметр планов продаж	Краткое название	Тип субъекта	Тип объекта	Период планирования	Дата начала (1)	Дата окончания	Синхронизация	Синхронизировано в НБД
☐						01.04.2019			
☐	04-2019 KPI CЦН81 ESF	04-2019 KPI CЦН81 ESF	Оргструктура	8 - Альтернативная классификация продукции	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒
☐	04-2019 KPI CЦН81 PRO-VIP (2)	04-2019 KPI CЦН81 PRO-VIP	Оргструктура	8 - Альтернативная классификация продукции	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒
☐	04-2019 KPI CЦН82 ESF	04-2019 KPI CЦН82 ESF	Оргструктура	8 - Альтернативная классификация продукции	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒
☐	04-2019 KPI CЦН82 PRO	04-2019 KPI CЦН82 PRO	Оргструктура	8 - Альтернативная классификация продукции	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒
☐	04-2019 KPI CЦН82 VIP	04-2019 KPI CЦН82 VIP	Оргструктура	8 - Альтернативная классификация продукции	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒
☐	04-2019 OrderCount ESF	04-2019 OrderCount ESF	Группы	1 - Общий	3 - Месяц	01.04.2019	30.04.2019	3 - В обоих направлениях	☒

Рисунок 3.6.2 –Планы продаж за июнь 2016

После открытия карточки плана продаж необходимо перейти на вкладку «Значение планов продаж» **(3)** и нажать на панели инструментов на кнопку «Привязать субъект» **(4)**. **Рисунок 3.6.3.**

← Параметр планов продаж - JUN2016 Sales Out TOTAL

Общее

Параметр планов продаж: JUN2016 Sales Out TOTAL
 Краткое название: JUN2016 Sales Out TOTAL
 Тип субъекта: [Оргструктура](#)
 Тип объекта: [1 - Общий](#)
 Период планирования: [3 - Месяц](#)
 Статус: [2 - Утвержденный](#)
 Изменено: 17.06.2016 14:04:40
 Пользователем: 10 - Коробкина Евгения

Дата начала: 6/1/2016
 Дата окончания: 6/30/2016
 Синхронизация: [1 - В направлении от ЦБД к НБД](#)
☒ Синхронизировать в НБД

Точки синхронизации Единицы планирования **Значение планов продаж** 3

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

☐	№ субъекта	Название субъекта	№ объекта	Название объекта	№ точки синхр	Точка синхр	Изменено	Сумма
☐	320a591a-734c-4a5b-a31a-18bf5c8640	ТП прямые продажи Лишутин Абакан [Торговый представитель]	0		-5	Undef	14.06.2016 07:14:01	200000.0

Рисунок 3.6.3 – Значение планов продаж

В открывшемся окне необходимо выбрать своих ТП. Для этого можно воспользоваться значком «Развернуть» (5) на панели инструментов, затем отметить галочками необходимых ТП (6) по которым требуется установить планы продаж и после нажать на кнопку «ОК» (7). **Рисунок 3.6.4.**

ОБЪЕКТ ОРГСТРУКТУРЫ

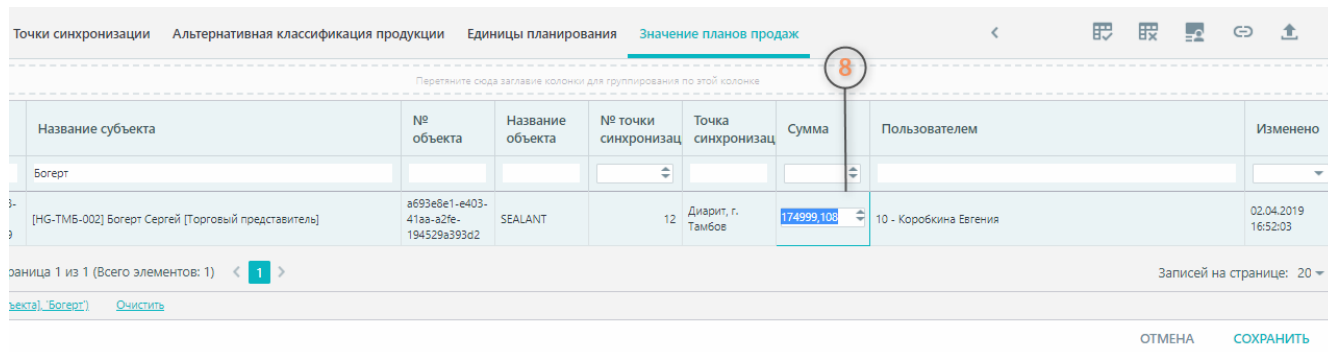
Поиск...

☐	Объект оргструктуры	Внешний код	Объект оргструктуры	Уровень оргструктуры
☐	Тестовый ASM [Территориальный менеджер]		Тестовый ASM	2 - Территориальный мене
☐	Тестовый RSM [Региональный менедже		Тестовый RSM	3 - Региональный менедже
☐	Тестовый SV [Супервайзер (SV)]		Тестовый SV	4 - Супервайзер (SV)
☒	Тестовый ТП [Торговый пр		Тестовый ТП	5 - Торговый представител
☒	Тестовый ТП 2 [Торговый п		Тестовый ТП 2	5 - Торговый представител
☒	Тестовый ТП 3 [Торговый п	000101	Тестовый ТП 3	5 - Торговый представител
☐	ТП (демо) [Торговый предс		ТП (демо)	5 - Торговый представител

ОТМЕНА ОК

Рисунок 3.6.4 – Выбор ТП

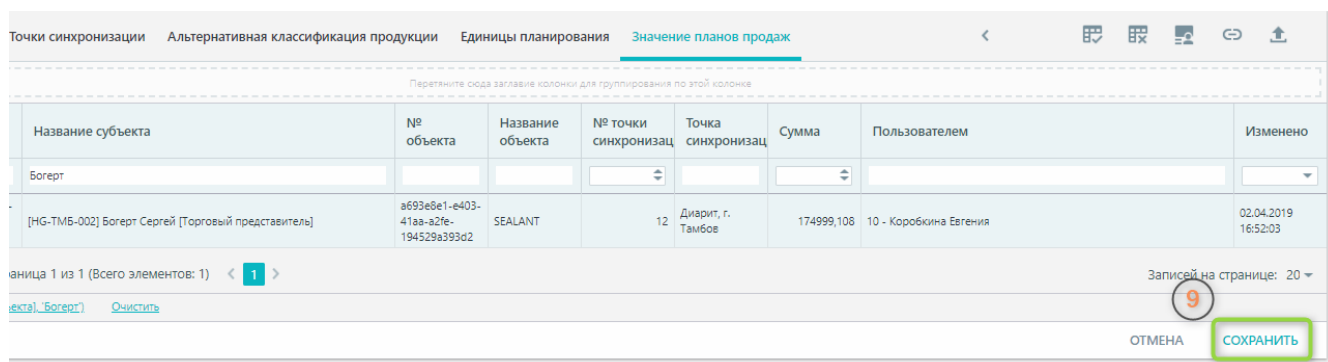
После того, как были выбраны ТП необходимо выставить планы продаж для каждого ТП в соответствии с единицами планирования (Кол-во ТТ, Сумма, Штуки) конкретно выбранного плана. В данном случае в качестве единиц планирования выступает «Сумма». Для того, чтобы выставить план продаж для ТП необходимо провести двойной щелчок на поле Сумма **(8)** напротив ФИО ТП. **Рисунок 3.6.5**



Название субъекта	№ объекта	Название объекта	№ точки синхронизац	Точка синхронизац	Сумма	Пользователем	Изменено
Богерт							
[HG-TMB-002] Богерт Сергей [Торговый представитель]	a693e6e1-e403-41aa-a2fe-194529a393d2	SEALANT	12	Дизарит, г. Тамбов	174999,108	10 - Коробкина Евгения	02.04.2019 16:52:03

Рисунок 3.6.5 – Редактирование плана ТП

После того, как сумма выставлена, изменения необходимо подтвердить - нажать на кнопку «Сохранить» **(9)**. **Рисунок 3.6.6.**



Название субъекта	№ объекта	Название объекта	№ точки синхронизац	Точка синхронизац	Сумма	Пользователем	Изменено
Богерт							
[HG-TMB-002] Богерт Сергей [Торговый представитель]	a693e6e1-e403-41aa-a2fe-194529a393d2	SEALANT	12	Дизарит, г. Тамбов	174999,108	10 - Коробкина Евгения	02.04.2019 16:52:03

Рисунок 3.6.6 – Сохранение плана продаж для ТП

После выставления планов продаж ТП должен выполнить синхронизацию КПК с ЦБД, чтобы выставленные планы у него появились в отчете на КПК.

3.7 Сопоставление локальной продукции

Локальная продукция – это перечень товаров Хенкель, которыми торгует дистрибьютор и выгружает из своей учетной системы. Данный перечень товаров представлен в справочнике «Продукция» **(1)**, раздел «Продукция» **(2)**, вкладка «Локальная продукция» **(3)**. **Рисунок 3.7.1.**

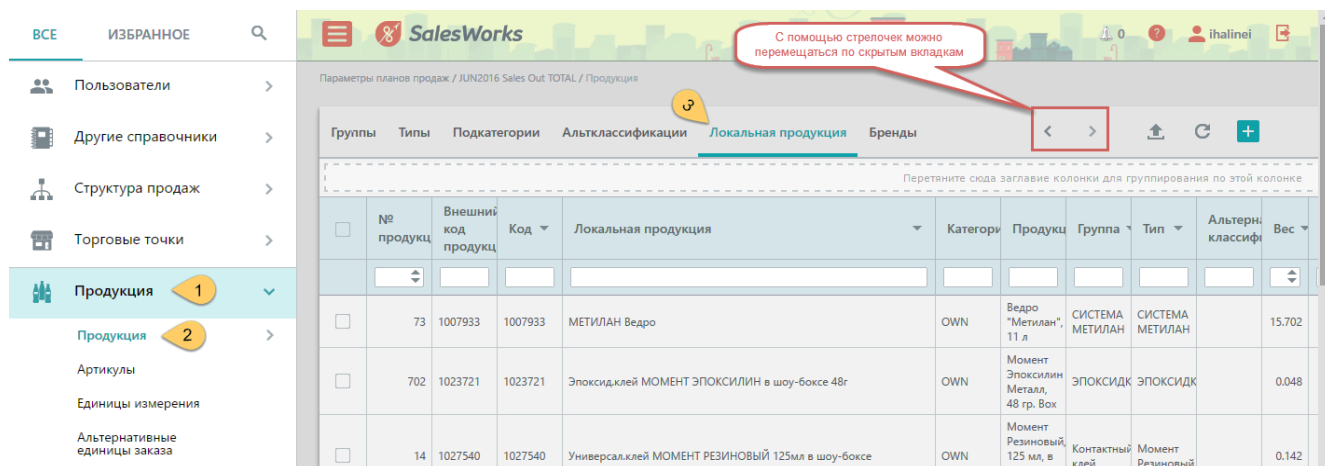


Рисунок 3.7.1 – Справочник локальной продукции

Глобальная продукция – это перечень товаров Хенкель, которые производит и продает производитель Хенкель. Ведет и поддерживает данный справочник на уровне ЦБД SalesWorks – головной офис Хенкеля. Данный перечень товаров представлен в справочнике «Продукция» (4), раздел «Продукция» (5), вкладка «Продукция» (6). **Рисунок 3.7.2.**

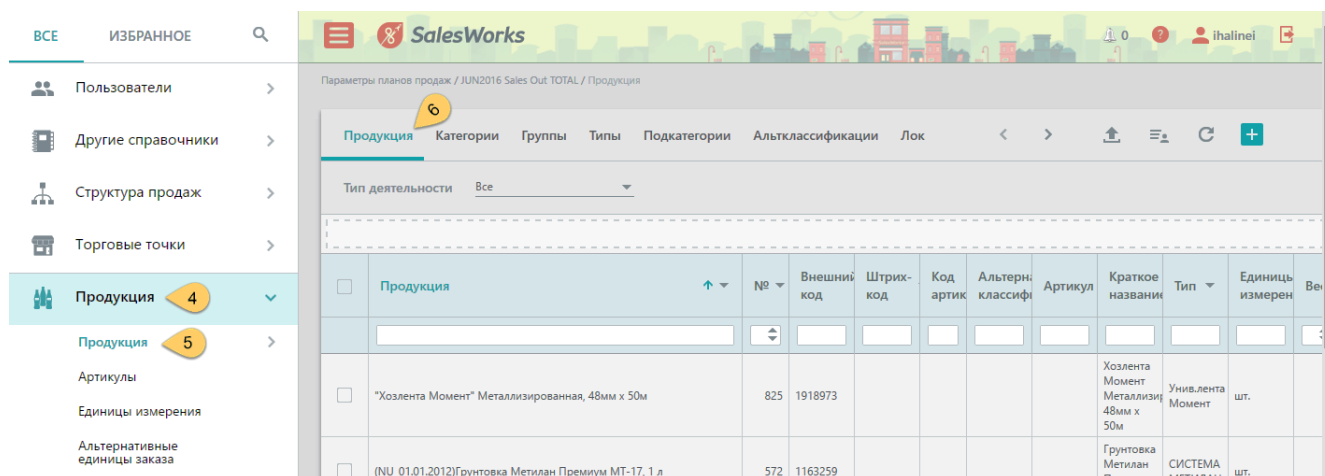


Рисунок 3.7.2 – Справочник глобальной продукции

Сопоставление локальной продукции – это процесс связывания (сопоставления) локальных кодов товаров дистрибьютора с глобальными кодами товаров производителя. **Сопоставление может быть выполнено только «1 к 1», т.е. один локальный товаров дистрибьютора может быть сопоставлен только с 1 товаром производителя!**

Только сопоставленные локальные товары попадают на КПК ЭТП, а также отображаются в отчетах на ЦБД!!!

Локальные сопоставленные товары должны выгружаться из учетной системы дистрибьютора, т.е. первичное сопоставление должно происходить в учетной системе дистрибьютора. Однако, как показывает практика, дистрибьютор не всегда оперативно и корректно следит за сопоставлением своих локальных товаров, по этой причине ключевой пользователь обязан регулярно следить за качеством сопоставления локальных товаров дистрибьютора.

Сопоставление локальных товаров можно контролировать с помощью:

- стандартного отчета «Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной»;
- проверки «Наличие непривязанных товаров»;
- справочника **Локальной продукции**.

Для контроля качества сопоставления локальной продукции с помощью отчета «Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной» необходимо запустить отчет со следующими параметрами:

- Дистрибьютор **(1)** – выбрать дистрибьютора по которому будет проводиться анализ сопоставления
- Точка синхронизации **(2)** – выбрать филиал дистрибьютора.

После этого необходимо нажать на кнопку «Генерировать» **(3)**. **Рисунок 3.7.3.**

Параметры отчета: Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной

Рисунок 3.7.3 – Параметры генерации отчета

После того как был сгенерирован отчет необходимо в поле «Продукт: код» **(4)** выбрать в фильтре пустые значения **(5)** либо значения с прочерком, а затем нажать на кнопку «Готово» **(6)**. **Рисунок 3.7.4.**

Страна_Geography Code	Страна_Geography ID	Страна	Регион_Geography Code	Регион_Geography ID	Регион	Область_Geography Code	Область_Geography ID	Область	Город_Geography Code	Город	Продукт: код	Продукт: назв
												Момент клей водно-дисперсионный Столяр Супер ПВА Клей-Крем (белый) 300 г 1869965
												Момент лента клеящая Хозлента Серпанка 50мм x 45м 1918970
												Момент пена монтажная PRO 65 PS 850 мл 1934323 (3)
												Момент клей полимерный Монтаж 250 мл 1814202/1897367
												Metylan Creativ Детская Веселые фрукты М 33.5*47 см наклейка декоративная 1792005
												Момент Гермент герметик силиконовый для Окон и стекол Белый 280 мл 2049009
												Metylan Creativ Новогодняя Дед Мороз М 33.5*47 см наклейка декоративная 1798667
												Metylan Creativ Дисней Самолеты: Летучие Мониторинги М 33.5*47 см наклейка декоративная 18...

Рисунок 3.7.4 – Выбор несопоставленной локальной продукции в отчете

В результате применения фильтра будет получен список локальных товаров дистрибьютора, которые сейчас либо некорректно сопоставлены, либо для них вообще не указан код производителя. **Рисунок 3.7.5.**

Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной

Экспортировать в: Pdf Отчет Данные Сохранить вид Восстановить вид Строк на Стр: 100

Страна_Geography Code	Страна_Geography ID	Страна	Регион_Geography Code	Регион_Geography ID	Регион	Область_Geography Code	Город	Район_Geography
-----------------------	---------------------	--------	-----------------------	---------------------	--------	------------------------	-------	-----------------

Ставьте поля данных сюда

Точка синхронизации: код	Точка синхронизации	Локальный продукт: код	Локальный продукт: назв	Продукт: код
68	Торговый Посад, г. Минск	bfc81ebf-20cc-11e6-8	Момент состав двухкомп. эпокс. 2*50 г эпоксилин DUO шоу-бокс 1029611	
		f39d3a7b-2250-11e6-8	Супер Момент клей секундный Стилист 3 г блистер-карта, шоу-бокс универсальный 1890564	

Рисунок 3.7.5 – Список несопоставленной локальной продукции в отчете

- A** – Код локального товара дистрибьютора;
B – Название товара в учетной системе дистрибьютора;
C – указывает на то, что данная позиция несопоставлена.

Контроль качества сопоставления локальной продукции с помощью результатов проверки «Наличие непривязанных товаров» осуществляется путем ежедневной рассылки результатов на почту ключевого пользователя. Если в результате анализа качества сопоставления были найдены не сопоставленные товары, то перечень этих товаров будет помещен в архив во вложении к письму.

Для контроля качества сопоставления локальной продукции с помощью справочника **Локальной продукции** необходимо открыть список локальных товаров дистрибьютора, применить фильтр на поле «№ продукции» (1) и выбрать «Пустые» (2). Рисунок 3.7.6.

Категории

Группы

Типы

Подкатегории

Альтернативная классификация

Локальная продукция

Бр

<

>

↑

↺

+

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой

№ продукции	Внешний код	Код	Локальная продукция	Категория	Продукт	Группа	Тип
	(Все)						
2	(Пустые)						
	(Без пробелов)						
	2	7933	МЕТИЛАН Ведро	OWN	Ведро "Метилан", 11 л	СИСТЕМА МЕТИЛАН	СИСТЕМА МЕТИЛАН
	3						
	4	3721	Эпоксид.клей МОМЕНТ ЭПОКСИЛИН в шоу-боксе 48г	OWN	Момент Эпоксидлин Металл, 48 гр. Вых	ЭПОКСИДК	ЭПОКСИДК
	5						
	14	1027540	Универсал.клей МОМЕНТ РЕЗИНОВЫЙ 125мл в шоу-боксе	OWN	Момент Резиновый, 125 мл, в шоу-боксе	Контактный клей	Момент Резиновый
	16	1027577	Обувной клей МОМЕНТ МАРАФОН 125мл в шоу-боксе	OWN	Момент Марафон, 125 мл шоу-бокс	Контактный клей	Момент Марафон

Рисунок 3.7.6 – Выбор несопоставленной локальной продукции в справочнике

В результате применения фильтра будет получен список не сопоставленных товаров в справочнике локальной продукции. Рисунок 3.7.7.

Категории	Группы	Типы	Подкатегории	Альтернативные классификации	Локальная продукция	Бр	<	>	↑	↺	+
Перетяните сюда заглавие колонки для группирования											
☐	№ продукции	Внешний код продукции	Код	Локальная продукция	Категори	Продукц	Группа	Тип			
☐			Ac037871	Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ"							
☐			Ac079787	Клей секундный "Супер Момент Специальный", 3 г на							

Страница 1 из 1 (2 элемента) < 1 >

Рисунок 3.7.7 – Список несопоставленной продукции в справочнике

Дальнейшие действия ключевого пользователя в отношении не сопоставленных товаров:

1. Попросить дистрибьютора проверить данные товары и корректно их сопоставить. Если указанная продукция больше не участвует в продажах, то исключить ее из обмена путем деактивации в файле выгрузки. После этого на следующий день проверить исправления сопоставления по указанным товарам в ЦБД, т.к. данные после исправления выгрузятся от дистрибьютора только на следующий день;

2. Сопоставить вручную товары в ЦБД. Для этого необходимо открыть карточку товара, щелкнув по ней левой кнопкой мыши, а затем перейти в режим редактирования путем нажатия на панели инструментов на значок «Карандаша» (3). **Рисунок 3.7.8.**

←
Локальная продукция - Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ"
3
✎
↺
+
↻
➔

Редактировать

Общее

Точка синхронизации:
Айсор. г. Пятигорск
Внешний код продукции:
Продукция:
Пусто
Код:
Ac037871
Локальная продукция:
Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ"
Краткое название:
Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ"
Статус:
2 - Активный
Изменено:
21.06.2016 00:05:00
Пользователем:

Единицы измерения:
Пусто
Вес:
0.0
Кол-во в уп.:
12.0
☐ Конкурент
Весовая продукция:
Нет
☐ Микс
Тип:
Пусто

Рисунок 3.7.8 – Карточка локального товара

После перехода в режим редактирования необходимо в поле «Продукция» найти корректный глобальный товар для данного локального товара. Для этого необходимо нажать на значок «Лупы» (4) напротив поля «Продукция». **Рисунок 3.7.9.**

← Локальная продукция - Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ

Общее

Точка синхронизации:	Айсор, г. Пятигорск	Единицы измерения:	Пусто
Внешний код продукции:		Вес:	0.0
Продукция:	Пусто	Кол-во в уп.:	12.0
Код:	Ac037871	☐ Конкурент	
Локальная продукция:	Герметик Силиконовый Нейтральный Универс.	Весовая продукция:	Нет
Краткое название:	Герметик Силиконовый Нейтральный Универс.	☐ Микс	
Статус:	2 - Активный	Тип:	Пусто
Изменено:	21.06.2016 00:05:00		
Пользователем:			

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.7.9 – Поиск глобальной позиции

В появившемся окне необходимо найти глобальный товар производителя, с которым будет выполнено сопоставление, отметить его галочкой (5) и нажать на кнопку «ОК» (6). Рисунок 3.7.10.

ПРОДУКЦИЯ

Поиск...

Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке

	№	Продукция	Альтернативный класс	Тип	Группа	Категория	Бренд	Код артикула	Артикул	Штрих код	Внешний код	Акционная продукция	Тара
☐	4685	KRASS Универсальный		МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ	МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ KRASS	КОНКУРЕНТ	KRASS				C4685	☐	
☐	4688	Quelyd Мастификс Универсальный		МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ	МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ Quelyd	КОНКУРЕНТ	QUELYD				C4688	☐	
☐	4691	Soudal УНИВЕРСАЛЬНЫЙ 49A		МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ	МОНТАЖНЫЙ КЛЕЙ Soudal	КОНКУРЕНТ	Soudal				C4691	☐	
☐	539	Герметик Акриловый Универсальный "ЭКОН" (белый), 280мл		Герметик	Герметик	OWN	Экон				1292965	☐	
☐	763	Герметик Силиконовый Универсальный "ЭКОН" (белый), 280 мл		Герметик	Герметик	OWN	Экон				1292918	☐	
☒	764	Герметик Силиконовый Универсальный "ЭКОН" (прозрачный), 280 мл		Герметик	Герметик	OWN	Экон				1292919	☐	
☐	178	Клей "ЭКОН универсальный"(ex.Экспресс), 15 мл.		Контактный клей	Контактный клей	OWN	Экон				1533299	☐	
☐	141	Поглотитель влаги Универсальный STOP ВЛАЖНОСТЬ		АБсорбент	АБсорбент	OWN	Метилан				1158652	☐	

Страница 1 из 1 (8 элементы) 1 Записей на странице: 20

ОТМЕНА ОК

Рисунок 3.7.10 – Сопоставление с глобальным товаром

Если через поиск не был найден глобальный товар для сопоставления с локальным, то необходимо выполнить предварительно следующие действия:

- а. Убедиться, что в глобальном справочнике Продукции производителя данный товар присутствует. Если его нет, то обратиться в головной офис Хенкеля за разъяснениями (возможно этот товар еще не успели внести в SalesWorks), если присутствует, то перейти к следующему шагу;
- б. Убедиться, что искомый глобальный код товара не сопоставлен в справочнике Локальной продукции дистрибьютора с другим локальным кодом, т.е. искомый вами глобальный товар не занят другим локальным кодом (основное правило сопоставления – один локальный товар может быть сопоставлен только с одним глобальным). Для этого можно применить возможности поиска в столбце «Внешний код продукции», где задать код SKU производителя. Если будут найдены совпадения по коду SKU и к этому товару будет привязан успешно другой локальный код, то скорее всего необходимо перейти к следующему шагу;
- с. Обратиться к программисту дистрибьютора с целью реализации выгрузки так называемых миксов (этот функционал позволяет выгружать новые локальные коды дистрибьютора, которые будут опосредованно сопоставлены с глобальным кодом через первичный локальный код (локальный код, который был найден на предыдущем шаге)). Если у программиста дистрибьютора возникнут вопросы по реализации, то он может обратиться в службу поддержки.

3. Если выбранный локальный товар больше не участвует в продажах, то его необходимо деактивировать. Для этого необходимо перейти в режим редактирования карточки локального товара и в поле «Статус» выбрать значение «9 - Неактивный» **(7)**, после этого нажать на кнопку «Сохранить» **(8)**. **Рисунок 3.7.11.**

← Локальная продукция - Герметик Силиконовый Нейтральный Универсальный "ГЕ" [Иконки: флажок, перезагрузка, плюс, минус, стрелка]

Общее

Точка синхронизации:	Айсор, г. Пятигорск	Единицы измерения:	Пусто
Внешний код продукции:		Вес:	0.0
Продукция:	Пусто	Кол-во в уп.:	12.0
Код:	As037871	☐ Конкурент	
Локальная продукция:	Герметик Силиконовый Нейтральный Универс.	Весовая продукция:	Нет
Краткое название:	Герметик Силиконовый Нейтральный Универс.	☐ Микс	
Статус:	9 - Неактивный	Тип:	Пусто
Изменено:	21.06.2016 00:05:00		
Пользователем:			

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ

Рисунок 3.7.11 – Деактивация локального товара

Если планируется поддерживать справочник локальной продукции на уровне ЦБД SalesWorks, т.е. вносить изменения (деактивировать, корректировать качество сопоставления) в ЦБД, а не в учетной системе дистрибьютора, то необходимо обратиться в службу поддержки SoftServe и попросить настроить соответствующие параметры для вашего дистрибьютора по работе со справочник локальной продукции, иначе все ваши изменения будут возвращаться к исходным на следующий день!!!

3.8 Проверки

Для обеспечения контроля за надлежащим качеством данных в ЦБД реализован **механизм проверок**, который запускается раз в сутки для проверки определенных условий в отношении данных.

Результаты работы проверок разбиты на 2 категории:

1. **Проверки справочников** – отвечают за корректность данных в справочниках системы SalesWorks;
2. **Проверки качества данных** – отвечают за проверку данных, которые выгружаются из учетной системы дистрибьютора и влияют на качество данных.

Ежедневно на электронный ящик ключевого пользователя должны приходить письма с результатами проверки, которые в теле письма будут содержать информацию по количеству замечаний по каждой проверке, а во вложении будут прикрепляться архивы с excel-файлами, где будут содержаться детальные сведения о проблемных данных.

Ключевой пользователь обязан своевременно реагировать на результаты этих проверок и оперативно устранять замечания по справочникам или данным.

Краткое описание проверок для справочников:

1. **Неактивные ТТ в маршрутах** – отображает список деактивированных ТТ в активных маршрутах ТП. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике маршрутов отвязать (**Рисунок 3.5.8**) указанные ТТ с маршрута торгового агента.

2. **ТП без привязки к типам деятельности** – отображает список ТП, которые не привязаны к типам деятельности. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике Оргструктура привязать (**Рисунок 3.4.9**) тип деятельности для указанных ТП.

3. **ТП без привязки к типам пользователей** – отображает список ТП, которые не привязаны к типу пользователя. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике Оргструктура привязать (**Рисунок 3.4.7**) тип пользователя для указанных ТП.

4. **Наличие непривязанных товаров** – отображает список локальных товаров дистрибьютора, которые некорректно сопоставлены с глобальными кодами производителя. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо устранить проблемы сопоставления продукции (**Раздел 3.7**).

5. **Наличие некорректных миксов** – отображает список смоток/акционных товаров дистрибьютора, которые некорректно наполнены (сопоставлены). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо устранить проблемы наполнения (сопоставления) продукции.

6. **Отсутствие подтипа ТТ** – отображает список ТТ для которых не проставлен подтип (канал сбыта). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике торговых точек для указанных ТТ проставить соответствующий подтип (**Рисунок 3.3.3**).

7. **Неактивные ТП с активными ТТ** – отображает список активных ТТ за которыми закреплены деактивированные (уволенные) ТП. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сменить (**Рисунок 3.3.3**) ответственного торгового представителя для указанных ТТ.

8. **Активные ТТ с неактивными Сетями** – отображает список активных ТТ, которые привязаны к деактивированным Сетям. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сменить (**Рисунок 3.3.3**) Сеть для указанных ТТ либо отвязать Сеть.

9. **Точки с непроставленным ответственным** – отображает список активных ТТ за которыми не закреплён никакой торговый агент. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо закрепить (**Рисунок 3.3.3**) соответствующего торгового представителя за указанными ТТ.

10. **Неактивные подтипы ТТ** – отображает список активных ТТ, которые закреплены за деактивированными подтипами (каналами сбыта). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике торговых точек для указанных ТТ проставить корректный активный подтип (**Рисунок 3.3.3**).

11. **Наличие ТТ со статусом новая** – отображает список ТТ, которые недавно были загружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо для указанных ТТ проставить обязательные свойства (**Раздел 3.3**).

12. **Не проставлена география ТТ** – отображает список активных ТТ, которые не привязаны к корректной географии. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо привязать (**Рисунок 3.3.3**) указанные ТТ к соответствующей географии.

13. **ТТ без единой привязки к Форме оплаты** – отображает список ТТ, которые не имеют ни одной активной привязки к Форме оплаты (прайс-листу). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо привязать (**Рисунок 3.8.1**) указанные ТТ к требуемой форме оплаты через справочник Торговые точки либо сообщить дистрибьютору, чтобы он осуществил привязку в своей учетной системе указанных ТТ к требуемой форме оплаты. В противном случае у торгового представителя на КПК будет отсутствовать ассортимент продукции при визите в ТТ.

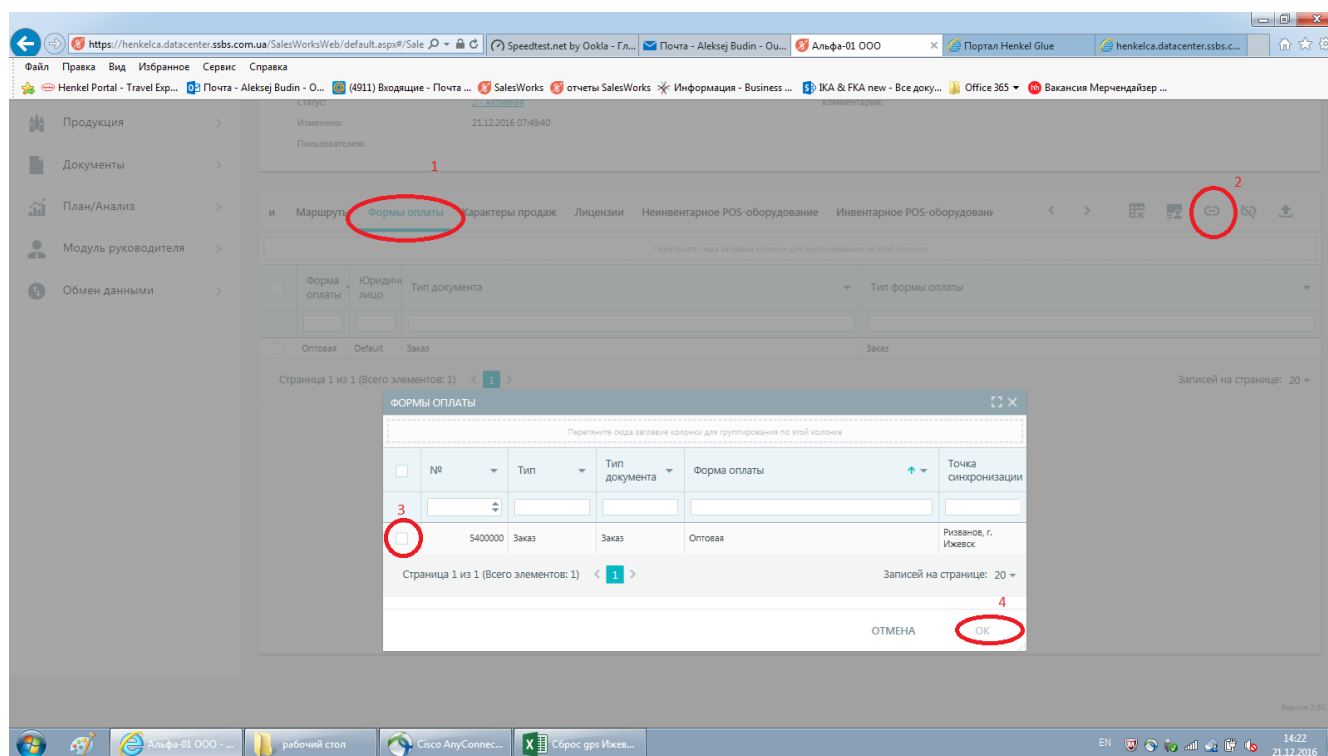


Рисунок 3.8.1 – Привязка ТТ к Форме оплаты (ФО)

Краткое описание проверок качества данных:

1. **Накладные без ТТ** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых была указана некорректная ТТ либо несуществующая ТТ. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и выяснить в какие ТТ (кода ТТ) были отгружены товары согласно этих накладных. После определения ТТ по указанным накладным необходимо выяснить существуют ли эти торговые точки (определять по внешним кодам) в справочнике Торговых точек системы SalesWorks. Если ТТ существуют, то попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы. Если ТТ отсутствуют, то выяснить у дистрибьютора почему он их не выгружает в систему SalesWorks из своей учетной системы.

2. **Накладные без ТП** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых был указан неизвестный ответственный торговый представитель (код торгового агента). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и выяснить за каким ТП (код ТП) были закреплены эти накладные. После определения кодов ТП по указанным накладным необходимо выяснить существуют ли торговые представители с указанными кодами (определять по внешним кодам) в справочнике Оргструктура системы SalesWorks. Если ТП существуют, то попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы. Если ТП с такими кодами отсутствуют, то завести недостающих ТП (**Раздел 3.4**).

3. **Проверка корректности типов документов** – отображает список выгруженных накладных из учетной системы дистрибьютора в открытом периоде для которых был указан некорректный тип движения документа. В системе SalesWorks на сегодня существуют следующие типы движений документов:

Таблица 3.8.1 – Типы движений документов

Типы движений документов	Описание
1	Приход от производителя
2	Продажа
3	Промоакции
4	Возврат
5	Списание
6	Корректировка
7	Встречная покупка
8	Перемещение на филиал или между складами
9	Акции N+1

При получении уведомления по работе данной проверки необходимо обратиться к дистрибьютору со списком указанных накладных и сообщить, что выгруженные типы документов не существуют в системе SalesWorks и необходимо исправить типы на корректные. После исправления типов движений документов по указанным накладным необходимо повторно запустить выгрузку данных из учетной системы дистрибьютора.

4. **Деактивированные товары с ненулевыми остатками** – отображает список деактивированных товаров в открытом периоде, по которым были выгружены последний раз из учетной системы дистрибьютора ненулевые остатки. При получении уведомления по работе

данной проверки необходимо выяснить есть ли на складах дистрибьютора еще остатки по данному товару. Если есть, то необходимо перевести в статус 2 указанный локальный товар, чтобы ТП увидели данную позицию на своем КПК.

5. Список дат без архивных остатков – отображает список дат в открытом периоде по которым не были выгружены архивные остатки из учетной системы дистрибьютора. Архивные остатки должны быть в системе на каждый день независимо от того были ли выходные, праздники и т.д. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сообщить дистрибьютору о том, что из его учетной системы не были выгружены архивные остатки на указанный день и, следовательно, необходимо запустить полную выгрузку, которая будет включать указанную дату.

6. Список дат без продаж за вычетом выходных дней – отображает список дат (проверяет только будние дни) в открытом периоде по которым не были выгружены продажи из учетной системы дистрибьютора. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо уточнить у дистрибьютора была ли хотя бы одна продажа в указанный проверкой день. Если продажи не было, то значит не стоит ни чего предпринимать, а если была – необходимо попросить дистрибьютора повторно запустить выгрузку данных из своей учетной системы.

7. Проверка качества транзакционных данных – отображает список дат в открытом периоде с качеством данных ниже допустимого, а именно ниже 98% (этот показатель рассчитывается в процентном выражении на основании полученных данных по формуле «Остаток на конец периода» (выгруженный остаток) – «Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое» (расчетный остаток)). Данная проверка позволяет выявить проблемы расхождения в данных по дням, которые предоставляет дистрибьютор посредством написанного интерфейса обмена (через DBF-файлы). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сперва обратиться к дистрибьютору с просьбой выполнить повторную полную выгрузку данных из учетной системы дистрибьютора, чтобы актуализировать в SalesWorks все сведения о продажах и остатках. Затем на следующий день снова обратить внимание на результаты работы проверки и, если присутствуют по-прежнему расхождения по дням, то перейти к этапу валидации, который описан в разделе 3.9.

3.9 Валидация

Валидация данных – это процесс сверки данных между учетной системой дистрибьютора и системой SalesWorks.

В задачи ключевого пользователя входит процесс сверки ключевых показателей отчетов SalesWorks с данными из учетной системы дистрибьютора (процесс валидации).

Ключевые отчеты для сверки данных:

- Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов;
- Продажи;

Отчет «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**» предназначен для просмотра результатов движения продукции в штуках на дистрибьюторе. Данный отчет позволяет выявить проблемы расхождения в данных по товарам (бьются ли остатки), которые предоставляет дистрибьютор посредством написанного интерфейса обмена (через DBF/XML-файлы).

Задача анализа данного отчета заключается в выявлении отклонений от нуля в столбце «Разница в остатках». Если значения в этом столбце не равны нулю (расчетный остаток не соответствует выгруженному), – необходимо проверить выгрузку архивных остатков в отчете «Остатки по складам» (возможно остатки в SWE выгружаются не по всем складам, на которых есть товар Хенкеля либо архивных остатков вообще нет на указанную дату) и выгрузку документов в отчете «Продажи» (возможно какие-то документы не выгружаются в SWE из учетной системы дистрибьютора).

Значение в столбце «Разница в остатках» рассчитывается по формуле «Остаток на конец периода» (выгруженный остаток) – «Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое» (расчетный остаток).

Отчет «Продажи» предназначен для отображения информации о продажах и возвратах товаров производителя на дистрибьюторе.

Задача анализа данного отчета заключается в выявлении расхождений по движению продукции производителя на дистрибьюторе, сверки ключевых показателей продаж в штуках и суммах.

В случае расхождения ключевых показателей КП инициирует запуск процесса валидации с привлечением 3-х сторон, а именно: Дистрибьютора, Хенкель (в лице АСМ-менеджера) и службу поддержки SoftServe.

Схематично процесс валидации выглядит следующим образом:

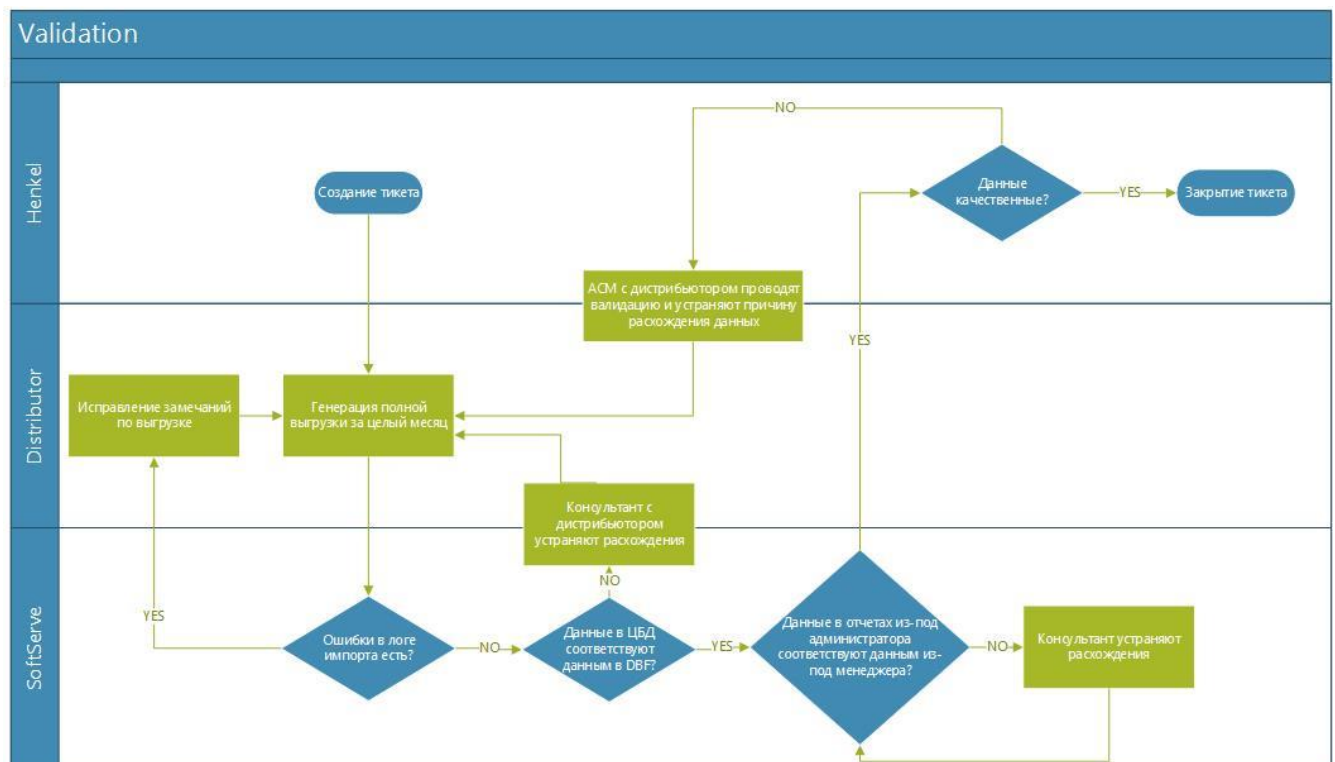


Рисунок 3.9.1 – Валидация

Описание процесса валидации

1. **Ключевой пользователь обращается в службу поддержки (создает тикет)** с просьбой проанализировать (выявить наличие возможных пропусков или ошибок) качество импорта выгрузки из учетной системы дистрибьютора в систему SalesWorks, при этом параллельно обращается к дистрибьютору с просьбой сгенерировать **полную выгрузку за период валидации + 1 день и выложить ее на ftp-сервер компании Хенкель**. К примеру, если данные сверяются за период с 01.05.2016 по 31.05.2016, то выгрузка должна включать в себя данные за период с 01.05.2016 по 01.06.2016.

2. Как только дистрибьютор сформируют полную выгрузку за требуемый период и разместит ее на ftp-сервере, **то он либо АСМ-менеджер должны в рамках ранее созданного запроса уведомить службу поддержки об этом**. В противном случае, если этого уведомления не будет, то служба поддержки не приступит к анализу качества импорта данных из учетной системы дистрибьютора в систему SalesWorks. После получения уведомления о размещении полной выгрузки на ftp-сервере служба поддержки приступает к анализу результатов импорта данных между системами.

3. **В случае наличия ошибок или пропусков в данных** служба поддержки оповещает об этом дистрибьютора с целью устранения с его стороны этих замечаний. Дистрибьютор, получив замечания по выгрузке приступает к их анализу и последующему исправлению. Как только дистрибьютор устраняет эти замечания, то он повторно генерирует полную выгрузку за тот же самый период и оповещает об этом службу поддержки с целью контроля результатов исправлений. Этот процесс продолжается до тех пор, пока дистрибьютор полностью не исправит все замечания, т.е. выгруженные данные будут импортироваться без единой ошибки или пропуска.

4. **В случае отсутствия ошибок и пропусков в данных** служба поддержки проводит анализ на соответствие выгруженным данным из учетной системы дистрибьютора данным, отображаемыми в системе SalesWorks (анализ проводится исключительно по общему Итогу ключевых показателей за период).

5. Если **выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора не соответствуют данным** в системе SalesWorks, то служба поддержки совместно с дистрибьютором находят причину этих расхождений и устраняют их. Как только расхождения будут исправлены, то со стороны дистрибьютора генерируется повторно полная выгрузка за требуемый период и затем после импорта сверяется с данными в SalesWorks. Этот процесс продолжается до тех пор, пока выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора не будут соответствовать данным в SalesWorks.

6. Если **выгруженные данные из учетной системы дистрибьютора соответствуют данным** в системе SalesWorks, то служба поддержки дополнительно перепроверяет результаты отображения продаж в отчетах между учетной записью ключевого пользователя и административной записью (анализ проводится исключительно по общему Итогу ключевых показателей за период).

7. Если **данные в отчетах по продажам расходятся между учетной записью ключевого пользователя и административной записью**, то служба поддержки устраняет эти расхождения и после сообщает ключевому пользователю, что предоставленные данные дистрибьютором за требуемый период полностью соответствуют отображаемым данным в отчетах по продажам.

8. Как только ключевой пользователь получает от службы поддержки сообщение, что предоставленные данные дистрибьютором прошли полную проверку на соответствие данным в системе SalesWorks, т.е. со стороны SoftServe обеспечен качественный транспорт данных между системами, то он повторно выполняет сверку качества данных.

9. В случае, если данные по ключевым показателям по-прежнему расходятся между учетной системой дистрибьютора и системой SalesWorks, то ключевой пользователь совместно с дистрибьютором приступает к самостоятельно поиску причин расхождений и их последующему исправлению в учетной системе дистрибьютора.

- Оптимально производить поиск расхождений между системами с отчета «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**», чтобы добиться в первую очередь схождения фактических и расчетных остатков.
- После выравнивания транзакционных данных оптимально производить поиск расхождений между системами с помощью отчета «**Продажи**» в разрезе накладных, или в разрезе торговых точек, или в разрезе продукции, или в разрезе дня.

10. Как только ключевой пользователь совместно с дистрибьютором найдут причину расхождений между системами, дистрибьютор исправит эти расхождения в своей учетной системе, то процесс начинается повторно с пункта 2 и продолжается так до тех пор, пока ключевой пользователь не подтвердит, что ключевые показатели в системе SalesWorks стали качественными.

11. После подтверждения со стороны ключевого пользователя о том, что данные в системе SalesWorks стали качественными, он закрывает запрос.

Важной особенностью работы системы SalesWorks является то, что **заккрытие периода (месяца) происходит с 4 на 5 число следующего месяца**. Другими словами, данные за предыдущий месяц могут меняться в системе еще в течении первых 4 дней следующего месяца. Также данная особенность еще говорит о том, что после закрытия периода ключевой пользователь должен обратиться в Головной офис Хенкеля с просьбой об открытии периода, если требуется перезагрузка данных за месяц для устранения расхождений в ключевых показателях отчетов.

Пример работы с отчетом «Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов»

1. Построим отчет «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**» по дистрибьютору «Торговый Посад» за период с 01.05.2016 по 31.05.2016 и выявим расхождения.
Рисунок 3.9.2.

Параметры отчета: Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов

The screenshot shows a web-based form for configuring a report. The parameters are as follows:

География ТС:	Все
Дистрибьютор:	Торговый Посад:
Точка синхронизации:	Торговый Посад ООО (г. Минск):-
Тип деятельности:	Все
Дата от:	01.05.2016
Дата до:	31.05.2016
Пользователь:	11; Igor Galiney:11
Вид	Default

At the bottom right of the form is a button labeled "Генерировать" (Generate).

Рисунок 3.9.2 – Параметры запуска отчета по качеству транзакционных данных

2. После отображения результатов отчета, фильтруем все ненулевые значения в столбце «Разница в остатках» и получим следующий результат. **Рисунок 3.9.3.**

Экспортировать в: Pdf		Отчет	Данные	Сохранить вид	Восстановить вид	Строк на Стр: 100	
Дистрибьютор	Точка синхронизации	Продукт: код	Продукт: категория	Продукт: название артикула	Продукт: код артикула	Продукт: группа	Продукт: тип
Остаток на начало периода	Приход	Продажа, возврат	Перемещение	Списание, корректировки	Другое	Остаток на конец периода	Разница в остатках
Точка синхронизации	Продукт: название	Продукт: глобальный код	Продукт: локальный код	Общий итог			
				Остаток на начало периода	Приход	Продажа, возврат	Перемещение
							Списание, корректировки
							Другое
				Остаток на конец периода	Разница в остатках	Ставка поля колонок сюда	
Торговый Поезд ООО (г. Минск)	Undef	0	Без локального кода	0,000	0,000	0,000	0,000
	Герметик Силиконовый Санитарный "ЖКОН" (прозрачный), 75 мл на БК	1535442	60019b9b-29cc-11e4-b	535,000	216,000	597,000	0,000
	Клей Момент для лодок и ПВХ-изделий, 30 мл шу-бокс	1940943	eb1da0be-5b4b-11e4-b	1282,000	1440,000	2138,000	0,000
	Клей обойный «Метилан Флизелин Экспресс Премиум» 200 г	1959108	199839f-a51d-11e4-b	1621,000	1152,000	1591,000	0,000
	Момент 88 30 мл шу-бокс	1139012	21e7852a-3ef8-11e2-b	7373,000	14400,000	8760,000	0,000
	Момент Викил, 250 г	728131	21e7852a-3ef8-11e2-b	1325,000	1152,000	1076,000	0,000
	Момент Викил, 500 г	756740	21e78534-3ef8-11e2-b	1406,000	0,000	107,000	0,000
	Момент ГЕЛЬ, 30 мл в шу-бокс	997778	21e78539-3ef8-11e2-b	7555,000	14400,000	6783,000	0,000
	Момент Монтаж Особопрочный МР-55, 423 г	1626847	aee13583-22b0-11e4-b	2522,000	1260,000	1857,000	0,000
	Момент Резиновый, 30 мл в шу-бокс	873074	20913152-3ef8-11e2-b	6398,000	7200,000	4774,000	0,000
	Момент Столяр Клей-Экспресс, 250 г	422981	17b77e5d-3ef8-11e2-b	1119,000	1764,000	1684,000	0,000
	Момент Флизелин, 270г	1234787	20913175-3ef8-11e2-b	497,000	0,000	192,000	0,000
	Момент Флизелин, 500г	1234786	2091317a-3ef8-11e2-b	521,000	216,000	288,000	0,000
	Нить Момент Герметик, 15м шу-бокс	1319575	44dfac04-3ef8-11e2-b	629,000	0,000	331,000	0,000
	Обойный клей ЖКОН Викил, 200 г	1312333	21e784d0-3ef8-11e2-b	3162,000	3168,000	2745,000	0,000
	Обойный клей ЖКОН Универсальный, 200 г	1312332	21e784ee-3ef8-11e2-b	3261,000	3168,000	2959,000	0,000
	Обойный клей ЖКОН Флизелиновый, 200 г	2077903	6b3b2593-dfff-11e5-b	68,000	2880,000	1268,000	0,000
	Пена монтажная ЖКОН стандартная, 450мл	1294669	36507593-3ef8-11e2-b	17433,000	0,000	4424,000	0,000
	Средство для снятия обоев/Меланж, 500 мл	694531	271e241e-3ef8-11e2-b	176,000	240,000	131,000	0,000
	Супер Момент EOS герметик 1,5 л	604847	21e784b6-3ef8-11e2-b	4705,000	6680,000	6127,000	0,000
	Супер Момент гель, 3 г шу-карта	422917	271e236d-3ef8-11e2-b	7290,000	8094,000	8566,000	0,000
	Супер Момент гель, 3 г на единичном блистере в шу-бокс	874569	21e78552-3ef8-11e2-b	4601,000	5400,000	3520,000	0,000
	Супер Момент, 3 г блистер	874565	17b77e67-3ef8-11e2-b	9238,000	21600,000	14502,000	0,000
	Супер Момент, 3 г шу-карта	608976	365075ab-3ef8-11e2-b	13598,000	18144,000	11263,000	0,000
	Универсальный Сепарный клей ЖКОН Экспресс 3 г, ед.блнст-карта в шу-бокс	1559882	365075b7-3ef8-11e2-b	4324,000	18120,000	7437,000	0,000
	Козленит Момент Сепарная, 50мл x 20г	1918971	0c4e97ef-a527-11e4-b	222,000	0,000	162,000	0,000
	ЖКОН Монтаж Интерьерный, картридж 400г	1378381	21e784d5-3ef8-11e2-b	769,000	1200,000	1404,000	0,000
	ЖКОН Монтаж Интерьерный, туба 200г	1378330	21e784da-3ef8-11e2-b	614,000	1620,000	996,000	0,000
	Эпоксид. состав Момент Эпоксидный DUO, 100 г в бок	1029611	2091318e-3ef8-11e2-b	677,000	1680,000	1116,000	0,000
Торговый Поезд ООО (г. Минск) итог				102891,000	136164,000	96798,000	0,000

Рисунок 3.9.3 – Отчет по качеству транзакционных данных

3. Рассмотрим, к примеру, движение по товару с кодом **604847**, где разница в остатках составила «**-120 шт.**».

4. Рассчитаем откуда вышло значение «**-120**». Для этого воспользуемся формулой «**Остаток на конец периода**» (выгруженный остаток) – «**Остаток на начало периода + Приход – Продажа, возврат – Перемещения – Списания, корректировки - Другое**» (расчетный остаток).

Выгруженный остаток (остаток на конец периода, т.е. на 31.05.2016) = 6104

Расчетный остаток = 4705 + 7680 – 6127 – 0 – 34 – 0 = 6224

Разница в остатках = 6104 – 6224 = -120

Данный расчет говорит о том, что дистрибьютор по факту выгрузил нам движения по данному товару на сумму 6224 шт, а в архивных остатках по всем своим складам указал значение 6104 шт на 31.05.2016. Следовательно, дистрибьютор недогрузил нам информацию по архивным остаткам на 31.05.2016 и нам требуется проверить информацию по остаткам в отчете «**Остатки по складам**» для данного товара.

5. Строим отчет «Остатки по складам» за 01.06.2016 и фильтруем по товару с кодом **604847**. **Рисунок 3.9.4.**

Параметры отчета: Остатки по складам

География ТС:	Все
Дистрибьютор:	Торговый Посад:
Точка синхронизации:	Торговый Посад ООО (г. Минск):-
Тип прайса:	Undef
Категория продукта:	Все
Группа продукта:	Все
Тип продукта:	Все
Продукт:	Все
Тип склада:	Все
Склад:	Все
Дата от:	01.06.2016 0:00:00
Дата до:	01.06.2016 0:00:00
Пользователь:	11; Igor Galiney:11
Вид	Default

Генерировать

Рисунок 3.9.4 – Параметры запуска отчета по остаткам

Так как **система SalesWorks хранит архивные остатки на начало дня**, то, следовательно, остатки на конец рабочего дня 31.05.2016 будут храниться в системе за 01.06.2016 (остатки на начало 01.06.2016 = остаткам на конец 31.05.2016).

6. Получаем следующий результат. **Рисунок 3.9.5.**

Остатки по складам

Экспортировать в: Pdf Отчет Данные Сохранить вид Восстановить вид Строк на Стр: 15

Склад: код	Продукт: бренд	Продукт: группа	Продукт: категория	Продукт: подкатегория	Продукт: тип	Продукт: код SKU	Дистрибьютор
Ост: вес нетто	Ост: объем	Ост: кол-во	Ставьте поля колонок сюда				
Точка синхронизации	Ост: дата	Склад: назв	Продукт: назв	Продукт: код	Общий итог		
					Ост: вес нетто	Ост: объем	Ост: кол-во
☺ Торговый Посад ООО (г. Минск)	☺ 01.06.2016	☺ КД Барановичи	☺ Супер Момент S.O.S. ремонт, 1,5 г	604847	0,000	0,000	24,000
		☺ Озерцо склад	☺ Супер Момент S.O.S. ремонт, 1,5 г	604847	0,000	0,000	6080,000
	01.06.2016 итог				0,000	0,000	6104,000

Рисунок 3.9.5 – Отчет по остаткам

Как видно на рисунке 4, данные по остаткам для товара с кодом **604847** соответствуют тем значениям, что мы видели в отчете «**Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов**», поэтому с этими значениями идем к дистрибьютору и сверяем данные из системы SalesWorks с данными по остаткам в его учетной системе (в 1С смотрим данные по остаткам на конец дня 31.05.2016) с целью определения причины недостачи. Возможно у дистрибьютора добавился новый склад, а в систему SalesWorks его не занесли, поэтому данные по остаткам не попадают.

3.10 Работа со службой поддержки

На стороне компании SoftServe работает **Служба Поддержки** (Служба Сопровождения системы SalesWorks).

Для получения консультации по работе системы SalesWorks, а также при возникновении ошибок в работе системы следует обратиться в службу поддержки. Каждому обращению присваивается уникальный номер и ответственный консультант, который свяжется с вами и поможет решить проблему или получить ответ на вопрос.

В службу поддержки может обратиться:

- Координатор проекта со стороны дистрибьютора;
- Программист дистрибьютора;
- Ключевой пользователь;
- Супервайзер;
- РСМ-менеджер;
- АСМ-менеджер.

При обращении необходимо указать название проекта, название дистрибьютора, подробно описать проблему/вопрос и оставить свои контактные данные для связи. **Также следует обратить свое внимание на то, что в обращении может содержаться вопрос только по одной проблеме, т.е. одна проблема – один запрос, несколько проблем – несколько запросов.**

Для коммуникации со службой поддержки используются следующие методы:

1. Веб-доступ по адресу <https://helpdesk.datacenter.ssbs.com.ua/otrs/customer.pl>. Веб-доступ предоставляет возможность круглосуточного обращения ключевых пользователей в службу поддержки и оперативного отслеживания состояния запросов.
2. Телефонный звонок. Связь со службой поддержки посредством выделенной телефонной линии по номеру +7 (499) 638 39 79 с 8:00 до 20:00 в рабочие дни и с 9:00 до 13:00 в субботу за исключением официальных выходных. При обращении по телефону ключевой пользователь должен предоставить информацию, которая отвечает общим требованиям оформления запроса. После телефонного звонка запрос будет зарегистрирован от имени ключевого пользователя, обратившегося в техподдержку.
3. E-mail. Ключевые пользователи могут направлять запрос в службу поддержки с использованием электронной почты. Запрос направляется по адресу support@softservebs.com в виде письма, которое отвечает необходимым требованиям.

3.11 Подготовка КПК к работе

Подготовка КПК к работе – это процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК и последующая установка Мобильной базы данных.

Процесс установки мобильного приложения SalesWorks на КПК:

1. Регистрируем google-аккаунт (указываем электронный ящик google в настройках) на КПК;
2. Запускаем Google Play Market на КПК. **Рисунок 3.11.1.**

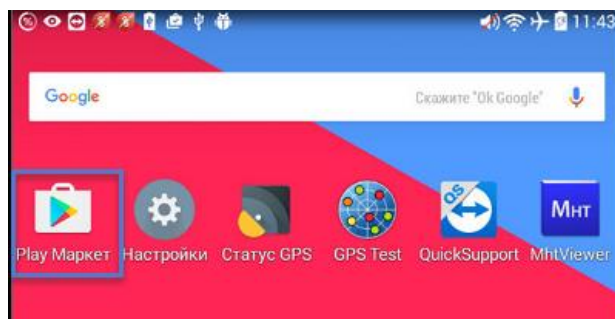


Рисунок 3.11.1 – Запуск Play Market

3. В строке поиска пишем SalesWorks (1) и нажимаем значок поиска (2). **Рисунок 3.11.2.**

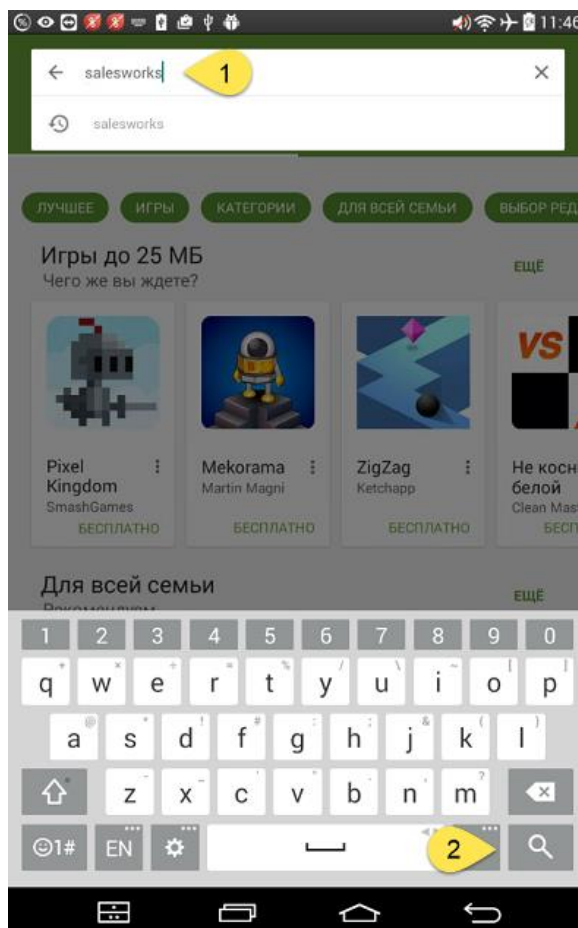


Рисунок 3.11.2 – Поиск SalesWorks в Play Market

4. В результатах поиска выбираем приложение «SalesWorks Installer» (3). **Рисунок 3.11.3.**

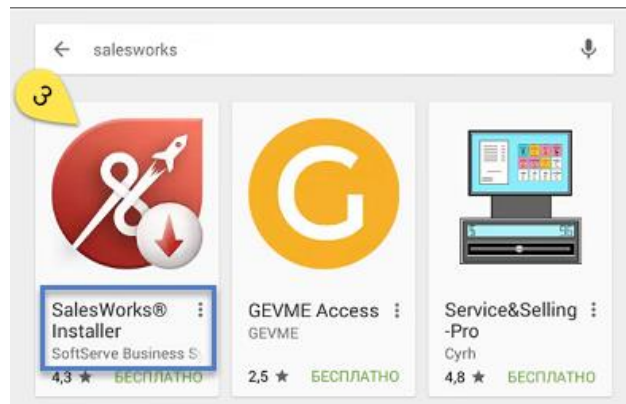


Рисунок 3.11.3 – Выбор SalesWorks Installer

5. Нажимаем кнопку «Установить» (4), а затем «Принять» (5). **Рисунок 3.11.4**

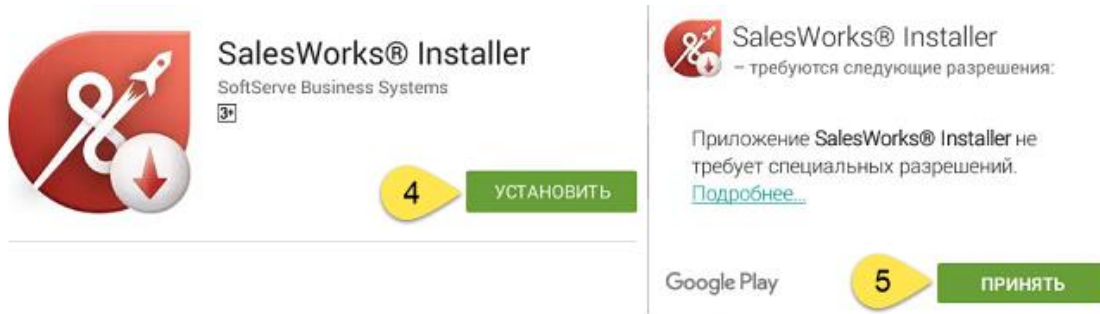


Рисунок 3.11.4 – Установка SalesWorks Installer

6. После установки SalesWorks Installer необходимо перейти к установке непосредственно самого мобильного приложения SalesWorks с которым будет работать ТП в полях. Для этого необходимо запустить только что установленный SalesWorks Installer (6). **Рисунок 3.11.5.**

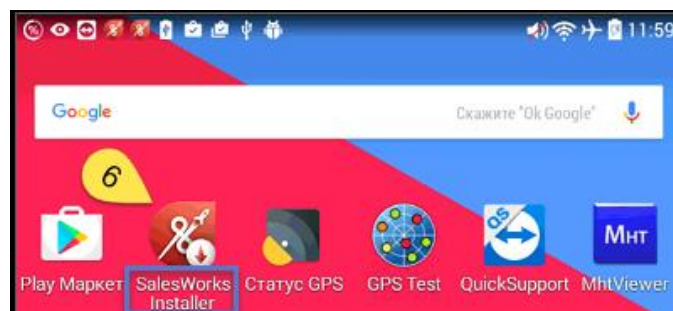


Рисунок 3.11.5 – Запуск SalesWorks Installer

7. После запуска приложения необходимо указать следующие параметры:
- **Тип подключения:** HTTP
 - **Хост:** <http://henkelca.datacenter.ssbs.com.ua/syncserver>

После чего нажать кнопку «Установить» (7). **Рисунок 3.11.6.**

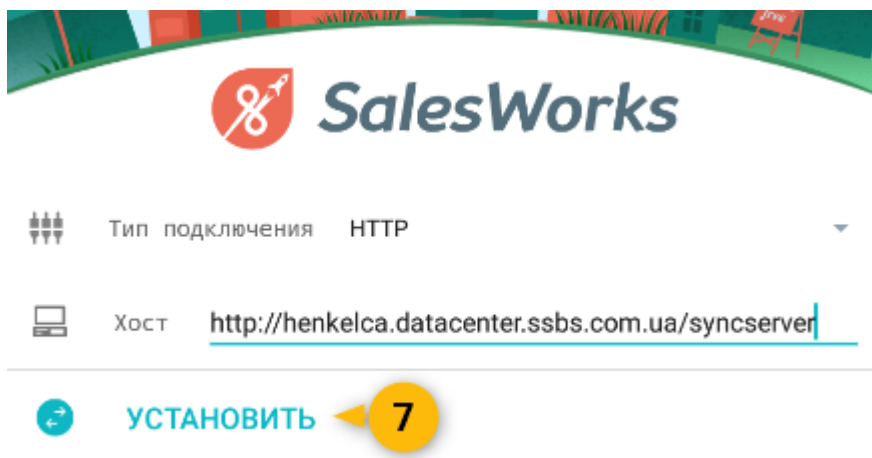


Рисунок 3.11.6 – Запуск установки SalesWorks

8. После нажатия на кнопку «Установить» запускается процесс скачивания последней рабочей версии мобильного приложения SalesWorks с сервера Henkel, а затем появляется диалоговое окно, где необходимо нажать сперва на кнопку «Далее» **(8)**, а затем «Установить» **(9)**. **Рисунок 3.11.7.**

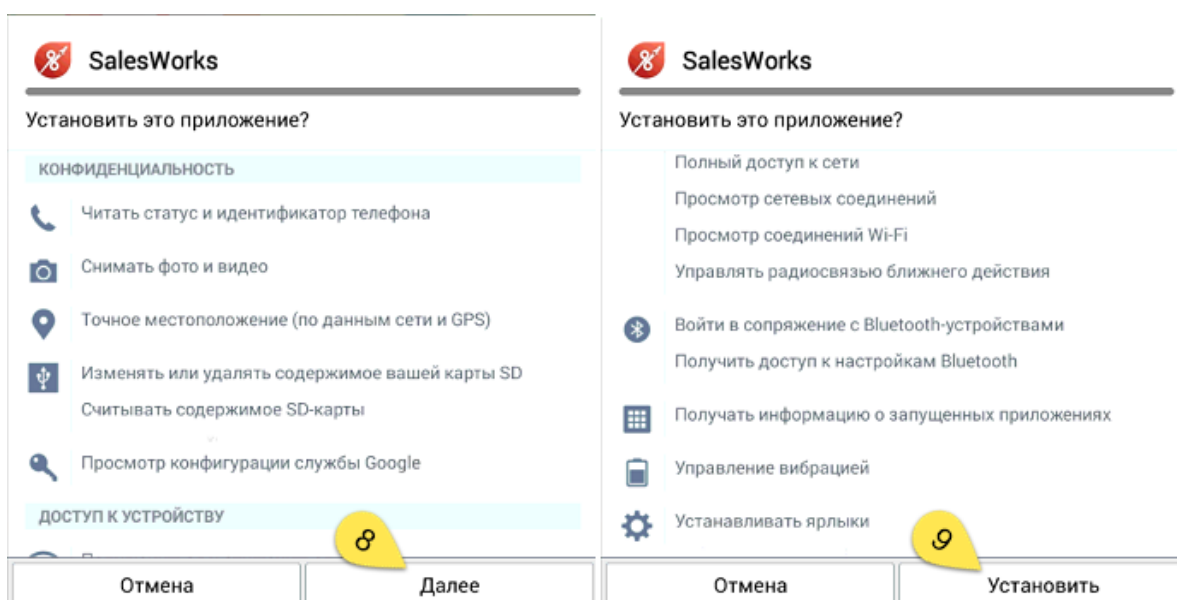


Рисунок 3.11.7 – Соглашение об установке SalesWorks

Примечание: С помощью п.7 и п.8 производится также и обновление SalesWorks до последней версии, которая используется на проекте Henkel. Для этого предварительно нужно удалить старое приложение.

Процесс загрузки мобильной базы ТП на КПК:

1. Открываем в WEBTOOL справочник «Пользователи ММ» **(1)**. **Рисунок 3.11.8.**

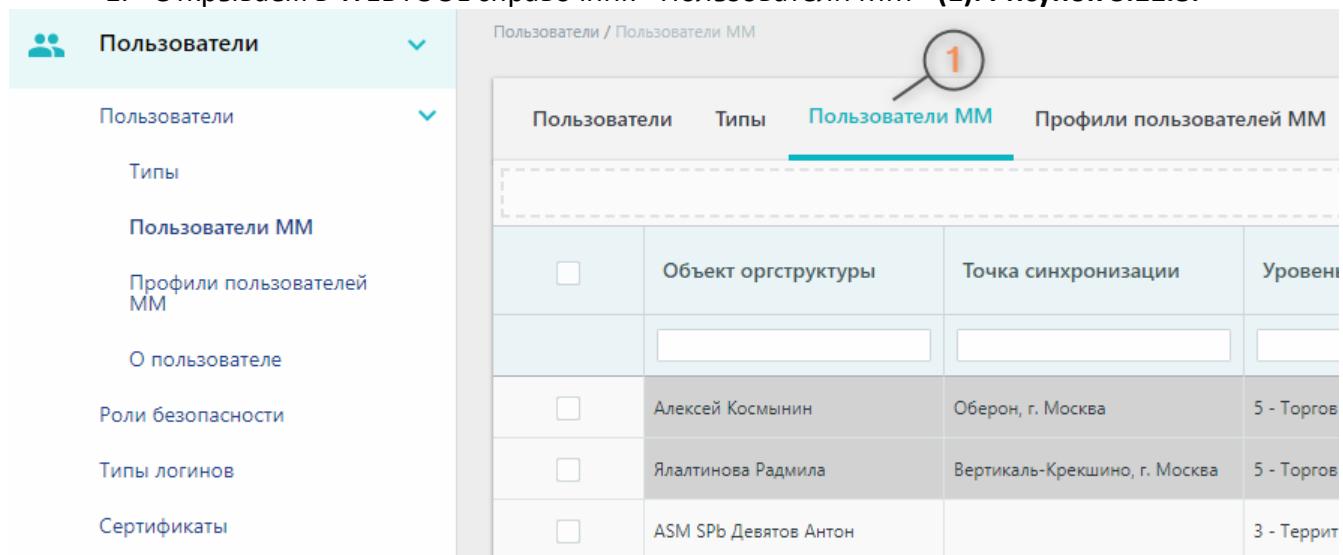


Рисунок 3.11.8 – Пользователи ММ

2. Находим торгового представителя **(2)**, для которого необходимо подготовить КПК, нажимаем правой кнопкой на искомого ТП **(3)** и выбираем редактировать **(4)**. **Рисунок 3.11.9**

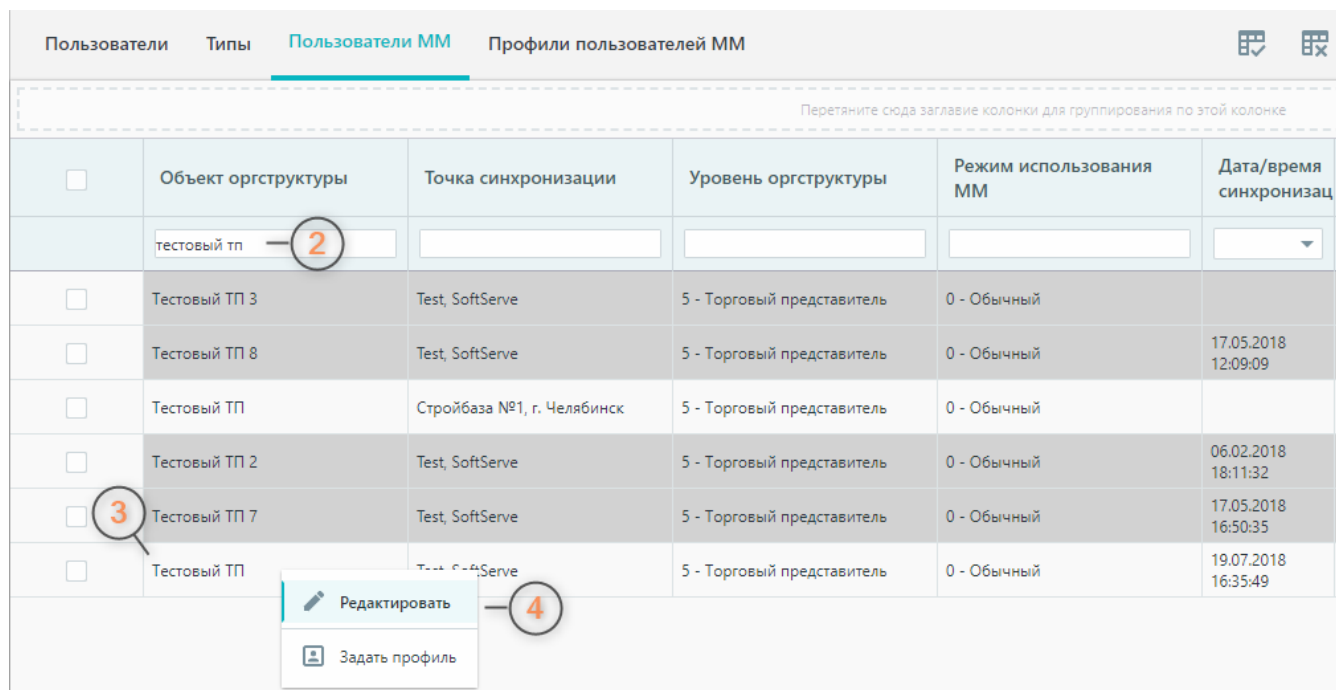


Рисунок 3.11.9 – Редактирование пользователя ММ

3. В появившемся окне нажимаем на панели инструментов на кнопку «Сгенерировать PIN-код» (5). Рисунок 3.11.10.

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общие GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

Сгенерировать PIN-код

№: 43198d42-8c74-44eb-bb2f-ad8e889d4d0b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель] 🔍 ✕

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель ▼

Точка синхронизации: Test, SoftServe 🔍 ✕

PIN код:

Серийный номер мобильного устройства: ---

☐ Принудительная смена пароля ОО

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный ▼ ✕

Изменено: 03.07.2019 00:00:00

Пользователем: 395 - Олег Кучма

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile 🔍 ✕

Режим использования ММ: 0 - Обычный ▼

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

ОТМЕНА СОХРАНИТЬ ▼

Рисунок 3.11.10 – Генерация PIN-кода

4. В результате в поле «PIN код» (6) генерируется уникальный цифровой код:

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общие GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент

№: 43198d42-8c74-44eb-bb2f-ad8e889d4d0b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель] 🔍 ✕

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель ▼

Точка синхронизации: Test, SoftServe 🔍 ✕

PIN код: 1656002301

Серийный номер мобильного устройства: -

☐ Принудительная смена пароля ОО

Рисунок 3.11.11 – PIN-код

5. После генерации PIN-кода необходимо сохранить внесенные настройки **(7)**. **Рисунок 3.11.12.**

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№: 43198d42-8c74-44eb-bb2f-adae889d4d0b

Объект оргструктуры: Тестовый ТП [Торговый представитель] 🔍 ✕

Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель ▼

Точка синхронизации: Test, SoftServe 🔍 ✕

PIN код: 1656002301

Серийный номер мобильного устройства: -

☐ Принудительная смена пароля ОО

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: 2 - Активный ▼ ✕

Изменено: 03.07.2019 00:00:00 ▼

Пользователем: 395 - Олег Кучма

Параметры профиля

Профиль пользователя: DefaultProfile 🔍 ✕

Режим использования ММ: 0 - Обычный ▼

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

7 ОТМЕНА СОХРАНИТЬ ▼

3.11.12 - Сохранение PIN-кода в карточке пользователя ММ

6. После того, как мобильное приложение SalesWorks для работы ТП было установлено на КПК, а также уникальный PIN-код был сгенерирован для ТП в справочнике «Пользователи ММ» необходимо запустить установленное мобильное приложение SalesWorks на КПК. **Рисунок 3.11.13.**

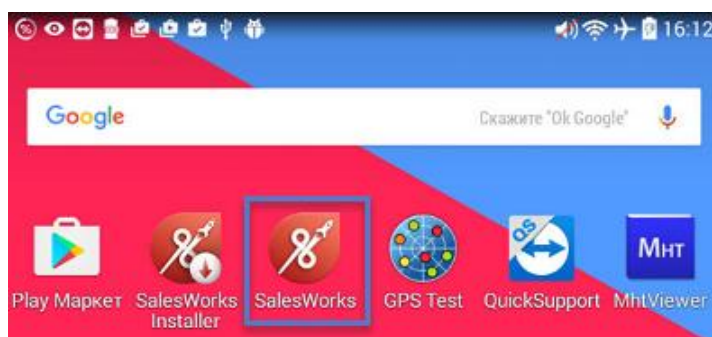


Рисунок 3.11.13 – Запуск SalesWorks

7. В появившемся окне переходим в «Менеджер баз данных» (8), где на вопрос «**Использовать новый SyncServer**» отвечаем «**ОК**» и после этого нажимаем на кнопку «Новая» (9). **Рисунок 3.11.14.**

На окне ввода пароля ничего вводить не нужно, нажимаем «ОК».

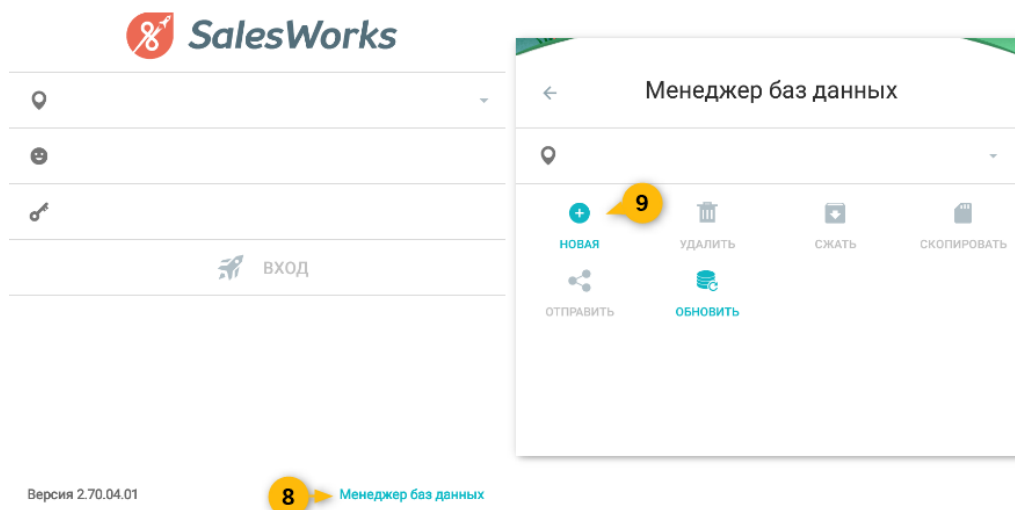


Рисунок 3.11.14 – Менеджер баз данных

8. В следующем окне указываем адрес синхронизации с ЦБД:
- **Тип соединения: HTTPS**
 - **Хост: <http://henkelca.datacenter.ssbs.com.ua/syncserver>**

После этого нажимаем на кнопку «Синхронизировать» (10). **Рисунок 3.11.15.**

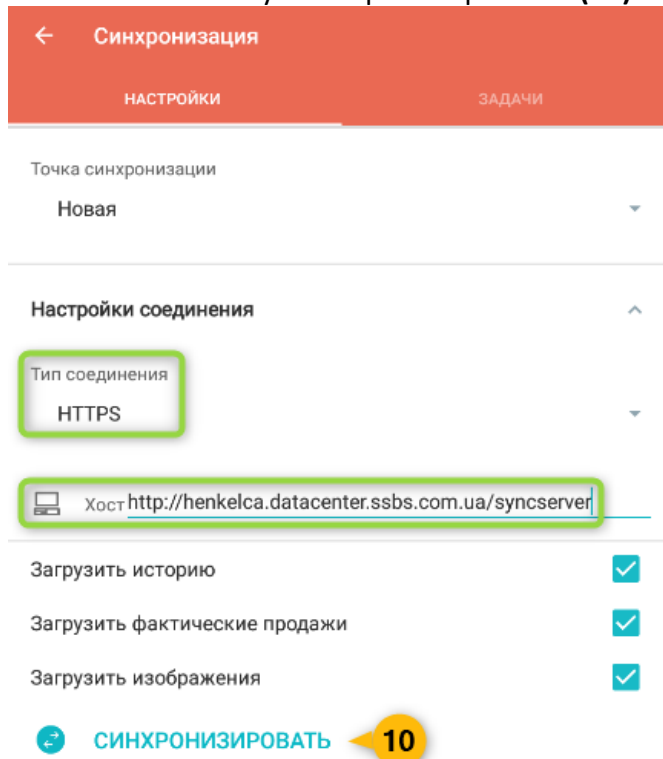


Рисунок 3.11.15 – Запуск синхронизации

9. Выбираем настольную базу путем нажатия на название «HenkelCa» (11). **Рисунок 3.11.16.**

Загрузка списка доступных баз данных

HenkelCA ← 11

ОТМЕНА

Рисунок 3.11.16 –Выбор настольной базы

10. В следующем окне вводим PIN-код, который был получен на шаге 4 (Рисунок 3.11) (12). **Рисунок 3.11.17.**

Введите ПИН-код для аутентификации

.....

ОТМЕНИТЬ ДА

Рисунок 3.11.17 – Ввод PIN-кода

11. После успешного ввода ПИН-кода процесс синхронизации запустится, а за ходом его выполнения можно следить из вкладки ЗАДАЧИ. Сигналом к окончанию синхронизации служит надпись в этой вкладке «Нет данных для отображения», а во вкладке НАСТРОЙКИ появилось название вашей точки синхронизации. При этом кнопка Синхронизировать больше не активна. Можно возвращаться из окна синхронизации и совершать вход в программу. **Рисунок 3.11.18**

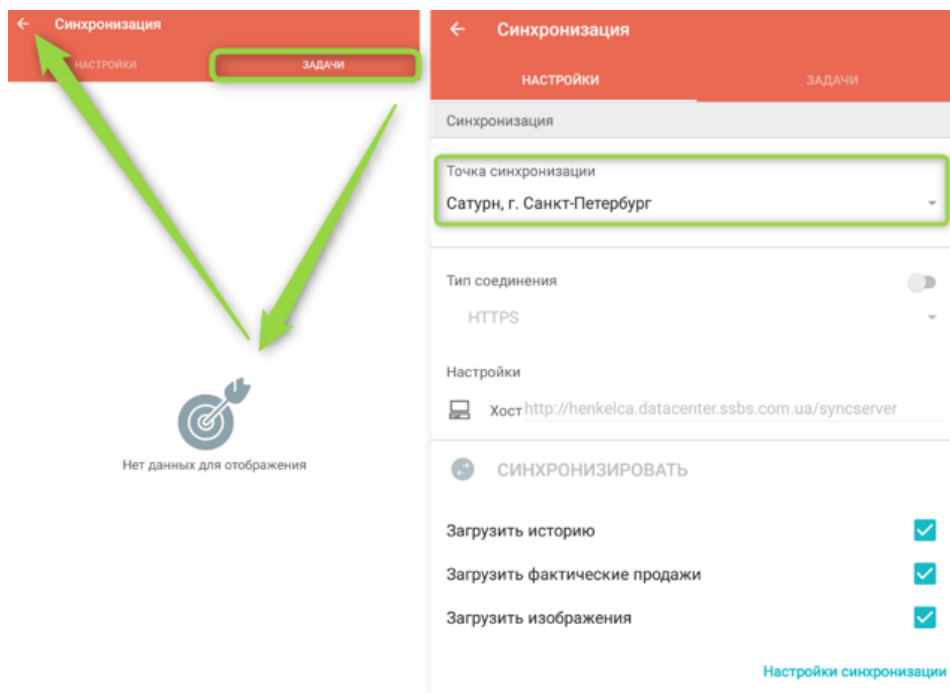


Рисунок 3.11.18 – Успешное завершение синхронизации.

12. В справочнике «Пользователи ММ» пользователю присвоится уникальный серийный номер мобильного устройства. **Рисунок 3.11.19.**

Пользователь мобильного модуля - Тестовый ТП

Общее GPS Визит Печать Продукция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торговые точки Фото-камера

№: 43198d42-8c74-44eb-bb2f-adae889d4d0b

Объект оргструктуры: [Тестовый ТП \(Торговый представитель\)](#)

Уровень оргструктуры: [5 - Торговый представитель](#)

Точка синхронизации: [Test_SoftSense](#)

PIN код:

Серийный номер мобильного устройства: F27D6633445FCB5E9E8EDE427698A3352EDABA742DD8395A766F4E0F0514038

☐ Принудительная смена пароля ОО

Префикс счетчика НН:

Счетчик НН: 1

☐ Использовать внешний номер документа

Значение внешнего номера документа: 0

Статус: [2 - Активный](#)

Изменено: 03.07.2019 14:59:20

Пользователем: 395 - Олег Кучма

Параметры профиля

Профиль пользователя: [DefaultProfile](#)

Режим использования ММ: [0 - Обычный](#)

☐ Просмотр календарей подчиненных

Описание: Профиль для снятия координат только

Рисунок 3.11.19 – привязка уникального серийного номера КПК

4 ГЛОССАРИЙ

Перечень наиболее распространенных терминов, понятий и сокращений в контексте использования системы SalesWorks Enterprise.

Таблица 4.1 – Глоссарий

Термин	Определение
Android	Операционная система для мобильных телефонов и планшетных компьютеров
ASM (Area Sales Manager)	Территориальный менеджер по продажам
GPS (англ. Global Positioning System)	Глобальная система позиционирования – спутниковая система навигации, обеспечивающая измерение расстояния, времени и определяющая местоположения.
GPS-трекинг	Функция системы SalesWorks, позволяющая отслеживать перемещения торговых представителей с помощью GPS навигации
KPI (англ. Key Performance Indicators)	Ключевые показатели эффективности – система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. KPI позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени. KPI – это инструмент измерения поставленных целей.
Must List (стандарт присутствия)	Ассортимент продукции, который должен быть в наличии в торговых точках сети определенного формата.
OLAP (англ. Online Analytical Processing)	Аналитическая обработка в реальном времени – технология обработки информации, включающая составление и динамическую публикацию отчетов и документов.
POS-материалы (POSM)	Аббревиатура с английского «points of sales», обозначающая в переводе «места продаж». Это материалы, способствующие продвижению бренда или товара на местах продаж (шелфтокеры, воблеры, ценники, стопперы, промостойки, диспенсеры, пластиковые лотки, флажки, упаковка, выкраска, наклейки, декоративные магниты, подставки под кружки, чашки, стаканы, постеры, пластиковые папки, портфели, бирки, календарики, открытки, блокноты, линейки, брелоки, закладки и иные сувенирные изделия, распространяемые в местах продаж). Служат для дополнительного привлечения внимания и эффективного продвижения товаров.
RSM (Regional Sales Manager)	Региональный менеджер по работе с профессиональным клиентом
SKU (англ. Store Keep Unit)	Единица складского учета – ассортиментная позиция. Одна марка одного типа в одном типе упаковки (одного объема).
SW, SWE	Сокращенное название информационной системы SalesWorks, SalesWorks Enterprise
SWRA (SalesWorks Report Analyzer)	Технология сводных отчетов (Pivot Report) для многомерного анализа данных. Интерфейс SWRA-отчета предоставляет пользователю возможности создать желаемую структуру, используя доступные поля

Термин	Определение
	данных, группирование, сортировку и фильтрацию. Создание аналитических выборок и изменение расположения данных выполняется с помощью приема Drag&Drop. Обновление отчета производится средствами пользовательского интерфейса, итоговые значения формируются автоматически.
Авторизационный ключ	Это файл, который хранит список всех серийных номеров КПК и тем самым контролирует безопасность подключений с неизвестных устройств
Архивные остатки	Остатки товара на складах дистрибьютора на начало рабочего дня
БД	База данных
Деактивация	Процесс перевода записи в статус «9 – Неактивный»
Дистрибуция	Процесс снятия остатков товаров в торговой точке (ТТ) на начало визита
Импорт в SWE	Совокупность процессов выгрузки данных из учетной системы дистрибьютора и последующим импортом данных в SWE
Ключевой пользователь (КП)	Человек, который прошел обучение по работе с центральной БД SalesWorks и отвечает за функционирование системы SalesWorks, своевременности обмена данными, а также поддержания данных в актуальном состоянии.
КПК	Карманный персональный компьютер. В мобильной торговле используется при автоматизации выездной работы торговых представителей(ТП) для обеспечения удаленного доступа агента к системе SWE
Маршрут	Перечень торговых точек (ТТ) в которые осуществляет визиты торговый представитель (ТП); (упорядоченный- порядок посещения ТТ упорядочен и обязателен к выполнению, неупорядоченный - произвольный порядок посещения ТТ)
МБД	Мобильная база данных, БД мобильного модуля SalesWorks Enterprise
Микс	Несколько продуктов, которые объединены в один, т.е микс состоит из деталей, где детали, это отдельные продукты. Также в качестве микса может быть представлен акционный товар дистрибьютора.
Приоритетный список	Перечень продукции или POS-оборудования с установленными производителем приоритетами присутствия для определенных сегментов рынка.
Серийный номер КПК	Уникальный номер КПК, который определяется программно через SalesWorks™ Sync Manager.
Синхронизация	Двусторонний обмен данными по интернету (мобильный интернет, Wi-Fi) между мобильным устройством и центральной БД с помощью SalesWorks™ Sync Manager
Супервайзер (СВ)	Руководитель группы торговых представителей (ТП) по продажам. Основная его задача заключается в координации и контроле работы торговых агентов, торговых представителей и мерчендайзеров - тех специалистов, которые занимаются поставками товаров в торговые точки, следят за их выкладкой, контролируют объемы дистрибуции и продаж. Осуществляют проверочные визиты в торговые точки (ТТ).

Термин	Определение
	Обучение, коучинг, составление маршрутов для ТП, заключение эксклюзивных контрактов.
Текущие остатки	Остатки товара на складах дистрибьютора, которые оперативно в течении дня передаются из учетной системы дистрибьютора в SWE. Данные остатки попадают на КПК торговых представителей
Торговая точка (ТТ)	Магазин, который заказывает продукцию и продает ее конечным потребителям
Торговый представитель (ТП)	Это посредник между компанией-поставщиком и торговыми точками, либо между предприятиями оптовой торговли и розничной сетью. Его работа заключается в продвижении продукции компании на вверенной ему территории, развитии существующей клиентской базы и поиске новых клиентов, приеме и обработке заказов, отслеживании сроков и сумм оплаты.
Точка синхронизации (ТС)	Подразделении дистрибьютора, имеющее свою базу ТТ в системе SalesWorks, которое взаимодействует с учетной системой (УС) дистрибьютора и синхронизирует информацию с центральной базой данных (ЦБД) системы мобильных продаж SalesWorks
Учетная система (УС)	Внешняя система, в которой дистрибьютор хранит информацию по своему бизнесу
Фактические продажи	Документы, получаемые системой SW из учетной системы дистрибьютора (накладные на отгрузку, возвраты, перемещения, списания)
ЦБД	Центральная база данных, БД центрального модуля SalesWorks Enterprise
Экспорт из SWE	Совокупность процессов выгрузки данных из SWE и последующим импортом данных в учетную систему дистрибьютора
Юридическое лицо	Юридическое лицо, которому могут принадлежать несколько торговых точек (ТТ)