



Инструкция для торгового представителя по работе с SalesWorks

ДЛЯ КОМПАНИИ

Kimberly-Clark KZ

Оглавление

1. Общая информация	3
2. Первоначальные настройки.....	3
4. Главное меню	5
5. Синхронизация	6
6. Визиты	7
6.1 Маршруты	8
6.2 Список ТТ на маршруте.....	8
6.3 Начало визита в ТТ	9
6.4 Доступные активности.....	11
6.4.1 Заказ/Продажа	11
6.4.2 Срез цен	16
6.4.3 Анкетирование	18
6.4.4 Задания для ТТ	19
6.5 Фотографии к визиту.....	20
6.6 Завершения визита	22
6.7 Мобильные отчёты	23
6.6.1 Стандартные отчёты ММ.....	24
6.6.2 Отправка отчётов.....	25
6.8 Незаконченный визит	26

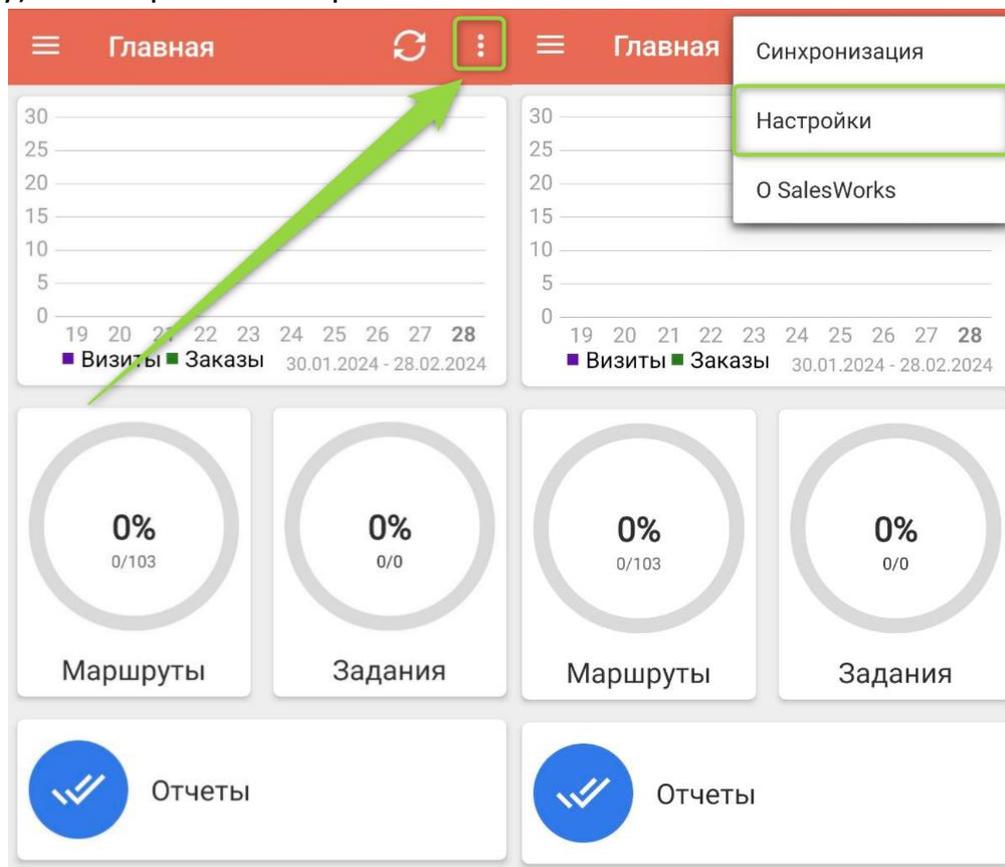
1. Общая информация

Данный документ описывает последовательность и принцип работы торгового представителя с программой SalesWorks на мобильных устройствах. Также, данный документ является краткой инструкцией по работе с системой SalesWorks. Документ включает ежедневную работу торгового представителя и набор проверок, которые необходимо выполнить для правильной работы системы.

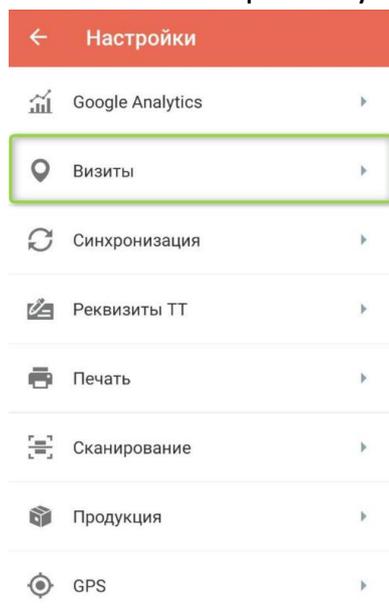
2. Первоначальные настройки.

При первом запуске SalesWorks, необходимо провести первоначальные настройки (данную процедуру необходимо проводить и после переустановки программы, и после перезагрузки базы).

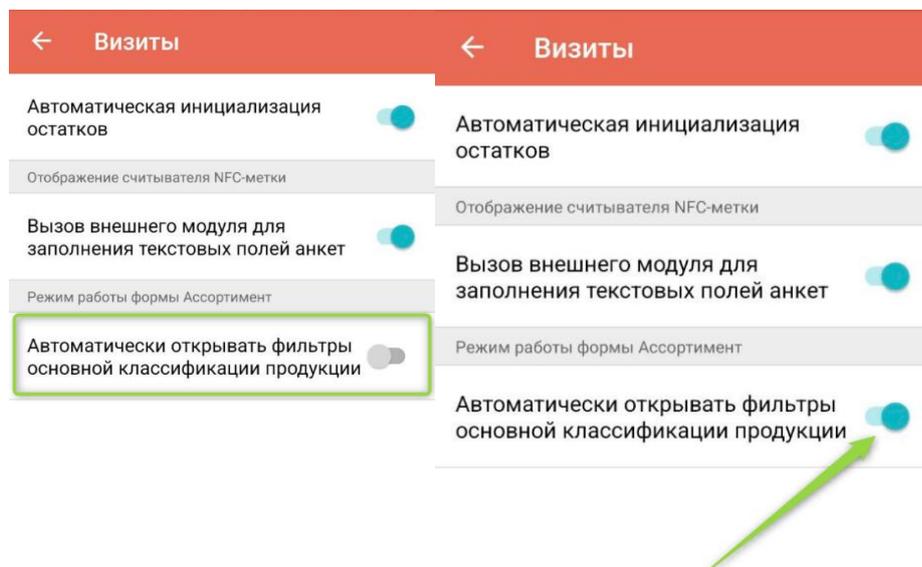
Для того, чтобы корректно отображалась продукция при заказе необходимо - в главном меню нажимаем на вертикальные троеточия (в правом верхнем углу) и выбираем «Настройки»:



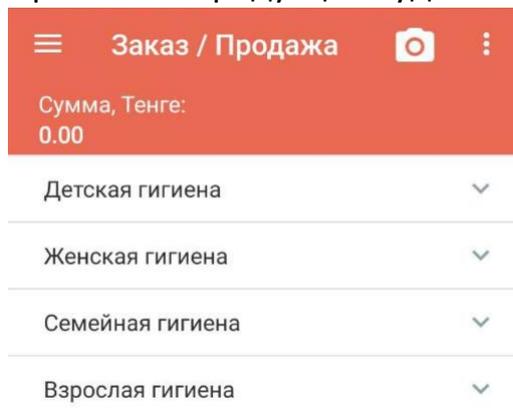
В появившемся окне выбираем пункт «Визиты»:



Далее меняем «Автоматически открывать фильтры основной классификации продукции»:



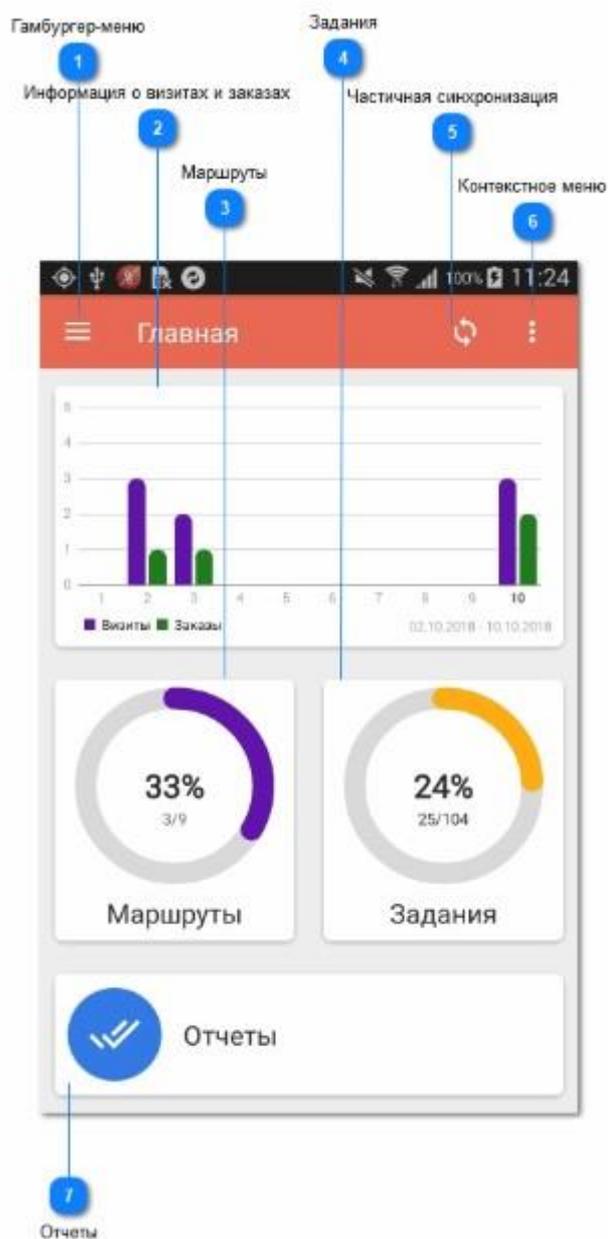
После данных настроек при заказе продукция будет иметь такой вид:



4. Главное меню

Экранная форма представляет главное меню системы и обеспечивает доступ к ее основным подсистемам. Список пиктограмм с названием основных активностей:

- Справочники
- Визиты
- Задания
- Анкета ТП
- Информационные каталоги
- Информация
- Синхронизация
- Отчёты
- Маршруты



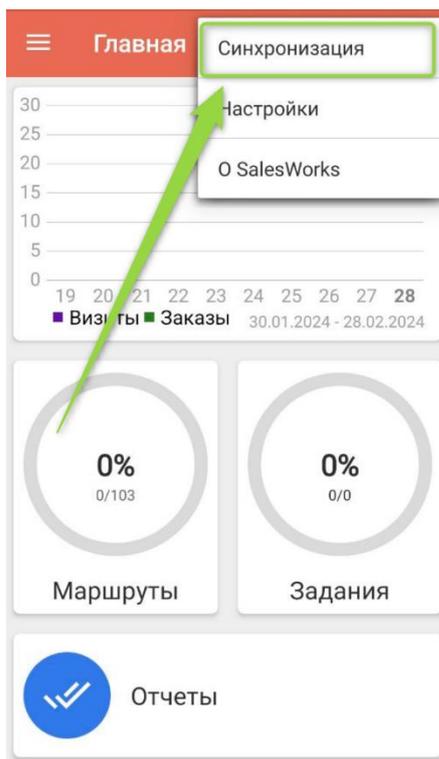
5. Синхронизация

ВАЖНО: если по какой-то причине КПК был выключен, либо перезагружен, необходимо перед визитом в обязательном порядке провести синхронизацию.

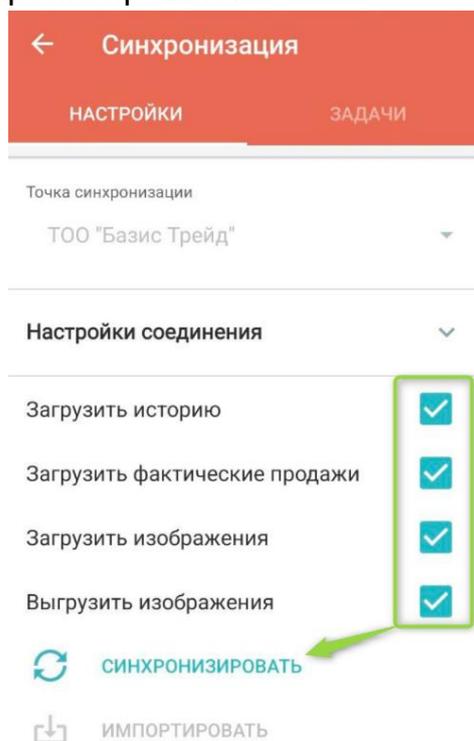
В начале и завершении рабочего дня, необходимо произвести синхронизацию приложения с центральной базой данной. Эта процедура является обязательной. Без этой процедуры, в приложении может не отобразиться актуальная информация, а также результаты работы не попадут в головной офис.

По возможности необходимо выполнять синхронизацию после каждого визита в ТТ с включенным интернет-соединением. В случае отсутствия мобильного интернета в ТТ проводить синхронизацию при посещении следующей ТТ. В случае отсутствия мобильного соединения с Интернетом проводить синхронизацию 1 раз в день по Wi-Fi.

- 1) На главной странице нажмите кнопку-троеточие, выберете Синхронизация:



2) Нажмите кнопку Синхронизировать:



3) **ВАЖНО:** после того, как процесс синхронизации завершиться, кнопка ИМПОРТИРОВАТЬ станет активной, нажмите на эту кнопку и дождитесь всплывающего сообщения

6. Визиты

Рабочий день торгового представителя состоит из последовательного посещения торговых точек, объединенных в маршрут. Одно- или двухнедельные циклические маршруты разрабатываются супервайзером и загружаются на мобильное устройство торгового представителя супервайзером.

Выбрав пиктограмму «Маршруты» в Главном меню системы, торговый представитель переходит к форме со списком своих маршрутов.

6.1 Маршруты

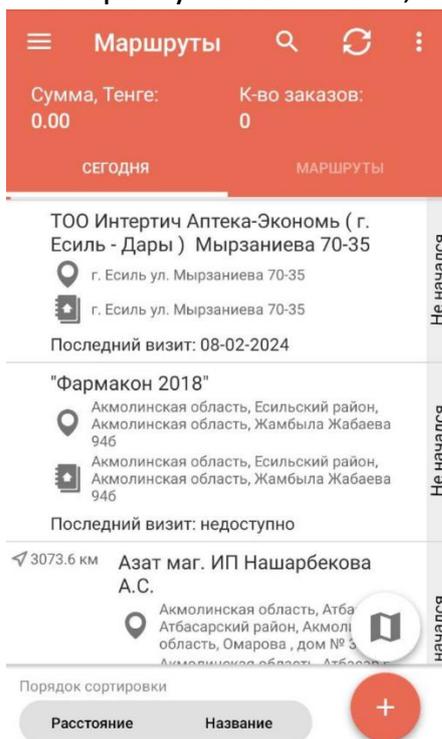
Торговый представитель на мобильном устройстве имеет загруженный набор дневных маршрутов, которые имеют привязку к дням недели и определенный перечень ТТ. При необходимости одна ТТ может быть в нескольких маршрутах.



Выбрав необходимый дневной маршрут торговый представитель переходит к списку ТТ.

6.2 Список ТТ на маршруте

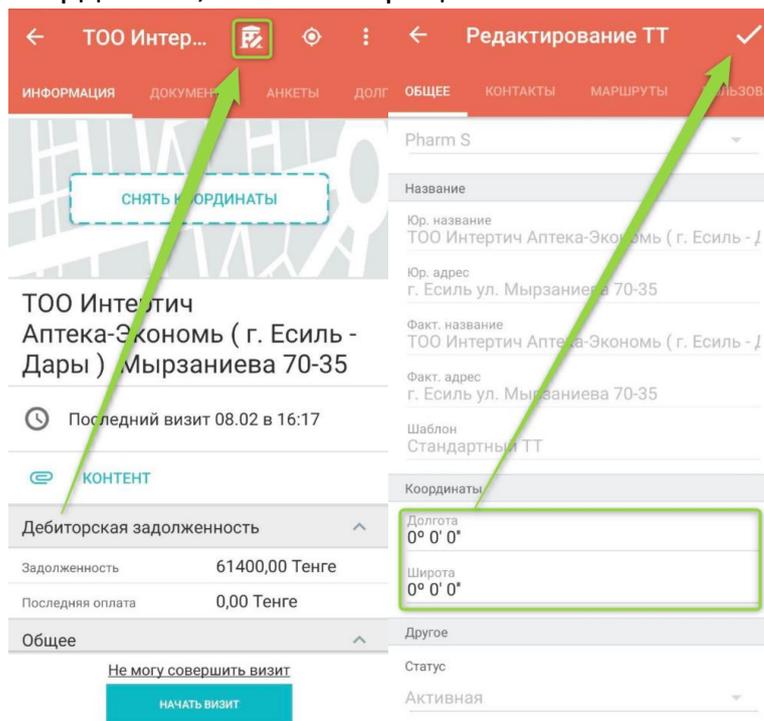
При посещении ТТ торговый представитель выбирает ее из списка, в маршруте соответствующего дня. ТТ, в которых уже был визит, обозначаются иконкой.



6.3 Начало визита в ТТ

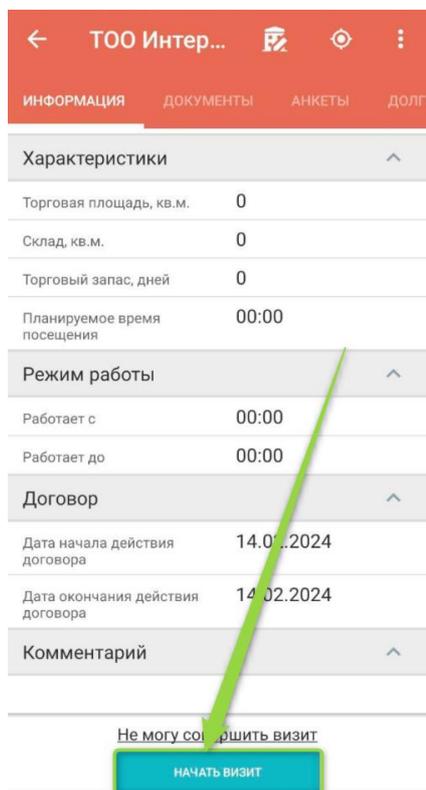
Торговый представитель, начиная визит в ТТ, на экране «Торговая точка» видит общую информацию и реквизиты по ТТ. На закладках Документы, Долги, Фактические отгрузки и Оплаты у торгового представителя есть возможность просмотреть соответствующую информацию.

В случае, если это первое посещение ТТ, для которой ещё не снимались GPS-координаты, торговый представитель должен снять Эталонные координаты ТТ. Для этого необходимо зайти в редактирование реквизитов ТТ, где при нажатии на поле Координаты, начнётся процесс снятия Эталонных координат ТТ.

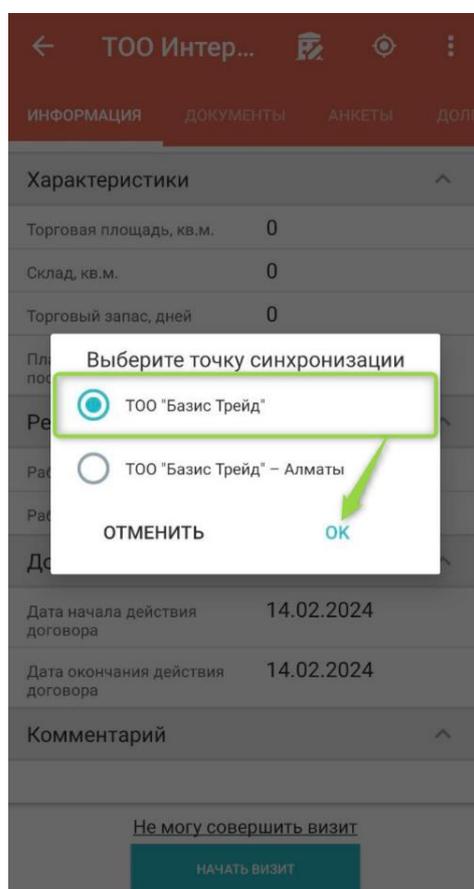


После успешного завершения этой процедуры нужно сохранить результат нажав на птичку в верхней части экрана.

Для начала визита нужно нажать соответствующую кнопку «Начать визит»).



После нажатия на кнопку «Начать визит» в случае, если на КПК спускается ТТ с разных ТС, то появится выбор, по какой ТС вы хотите начать визит.



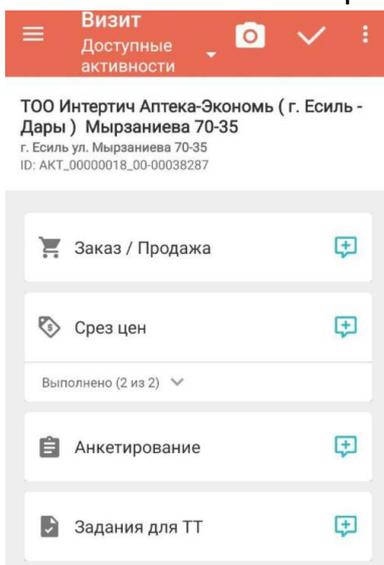
После выбора нажмите «Ок». Начнется визит.

6.4 Доступные активности

В следующем окне будет отображаться список всех активностей («шагов») визита. Для покрытия основных обязанностей торгового представителя при посещении ТТ в системе SW предусмотрены стандартные шаги:

- Заказ/Продажа
- Срез цен
- Анкетирование
- Задание для ТТ

Торговый представитель выполняет шаги в строгой последовательности.



6.4.1 Заказ/Продажа

Активность заказ/продажа начинается с формы - «Параметры документа» Экранный форма позволяет определить параметры документа заказа или создать новый документ на основании существующего. На данном экране предоставляется возможность выбрать следующие реквизиты:

1. Документ (Заказ);
2. Склад, с которого осуществляется заказ товара (Склад Дистрибьютора);
3. Прайс-лист, по которому осуществляется заказ товара.

При необходимости торговый представитель может добавить комментарий к заказу и уточнить адрес и дату доставки заказанного товара.

← Параметры док... ✓ ← Параметры док... ✓

Дистрибьютор, Юридическое лицо:
ТОО "Базис Трейд"

Документ: 1
Заказ

Склад: 2
Кокшетау

Оплата (Прайс-лист): 3
Астана Прайс КАМ

Операция:

Комментарий к документу:

Доставка:
г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

Выполнить до:

Доставка:
г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

Выполнить до:

Доставка:
г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

Выполнить до:

Единицы заказа:
штука

Заказал:
-

Доверенность Серия:

Доверенность №:

Дата доверенности:

Рекомендованный заказ

Оплата по факту доставки

< Документ (1/1) > + Сумма: 0.00

< Документ (1/1) > + Сумма: 0.00

Также, торговый представитель может указать, если необходимо забрать оплату по при доставке. Для этого необходимо выбрать «Оплата по факту доставки».

После того, как все заполнено нужно нажать на «Галочку» в правом углу экрана.

← Параметры док... ✓

Доставка:
г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

Выполнить до:
2024-03-03

Единицы заказа:
штука

Заказал:
-

Доверенность Серия:

Доверенность №:

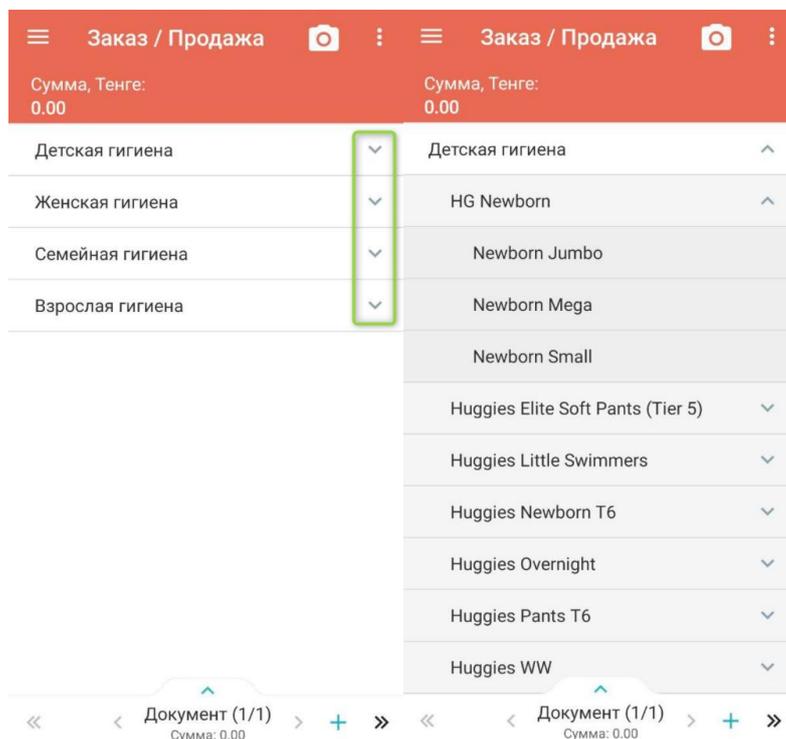
Дата доверенности:

Рекомендованный заказ

Оплата по факту доставки

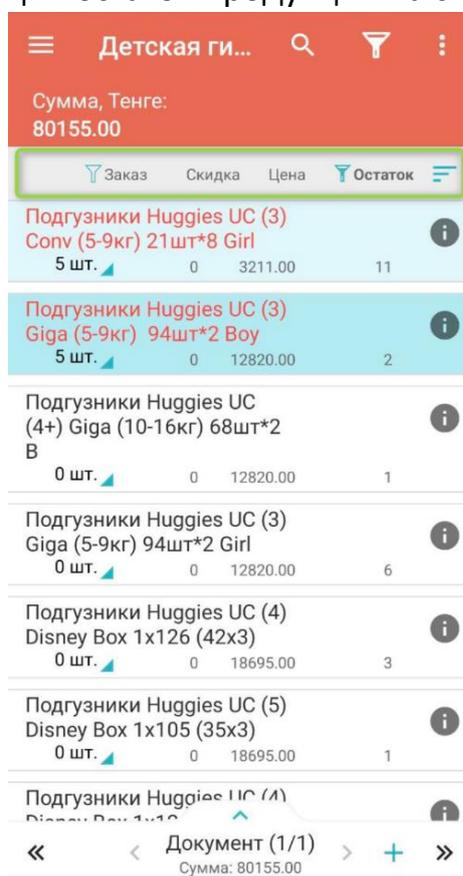
< Документ (1/1) > + Сумма: 0.00

Подбор ассортимента для заказа осуществляется на экране Ассортимент.



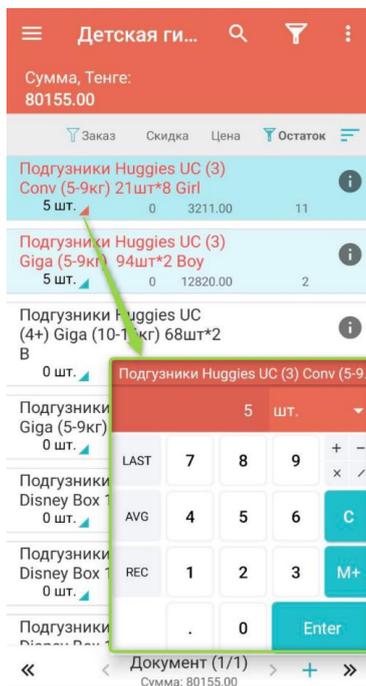
Табличная форма SKU состоит из следующих колонок:

4. Название продукции
5. Заказ (поле для внесения заказа)
6. Цена (значение цены соответственно выбранной формы оплаты)
7. Остаток (текущий остаток продукции на складе дистрибьютора)



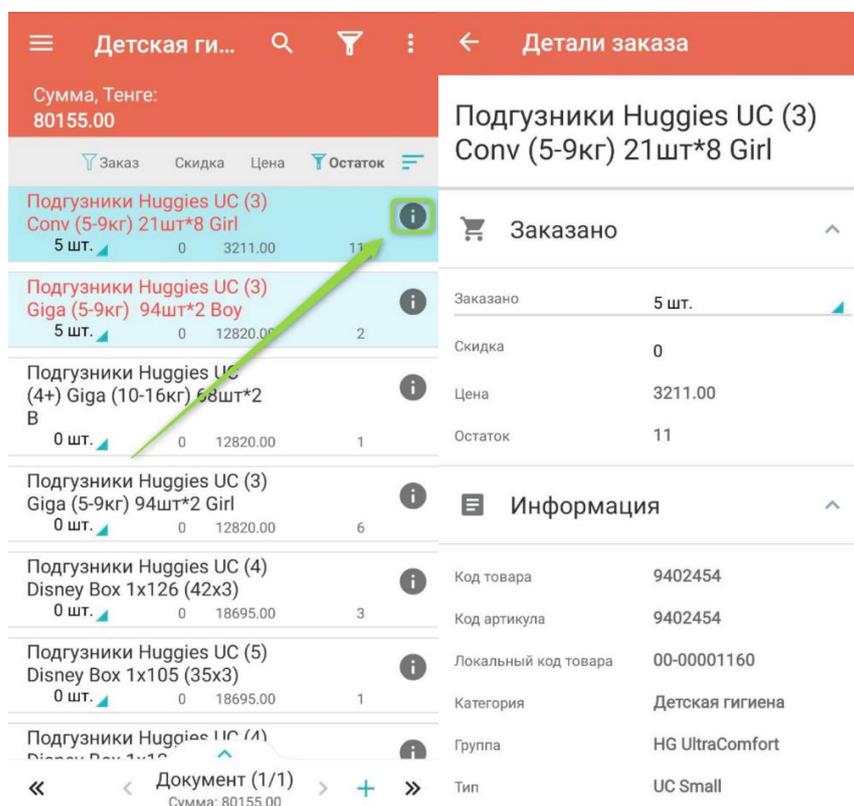
Под наименованием продукции содержится информации о заказах и скидках (если они есть).

Для заказа продукта, нужно в пределах выбранного продукта нажать в зоне колонки «Кол-во». Откроется дополнительное окно-калькулятор, с помощью которого можно указать кол-во заказанного товара. После ввода нужного количества нажмите «Enter».



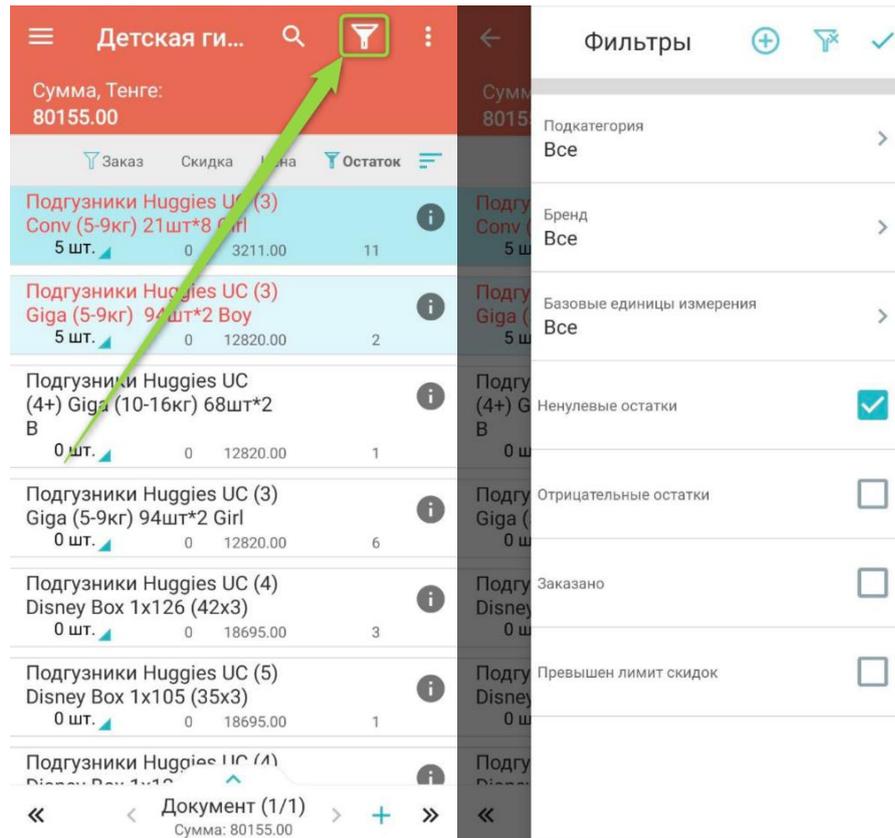
Возле названия продукции будет цветная отметка, которая будет определять, что продукция относится к приоритетному списку SKU.

Для просмотра подробной информации о продукте нажмите «i» напротив названия.

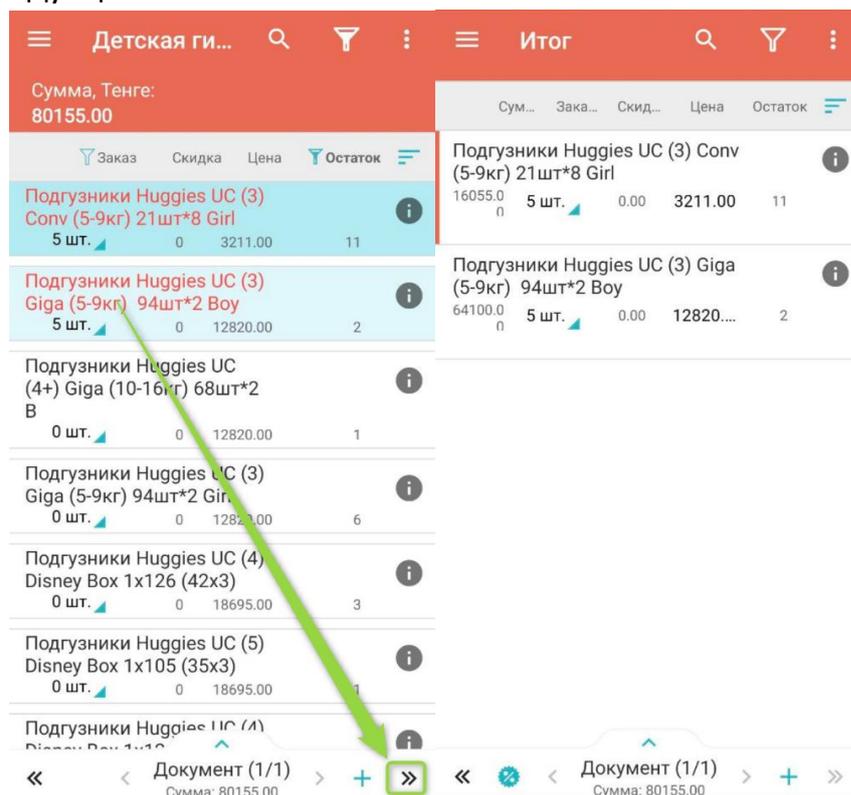


Для быстрого выбора нужного продукта можно воспользоваться фильтром «Продукция». Этот фильтр откроет древовидную иерархию продукции, в

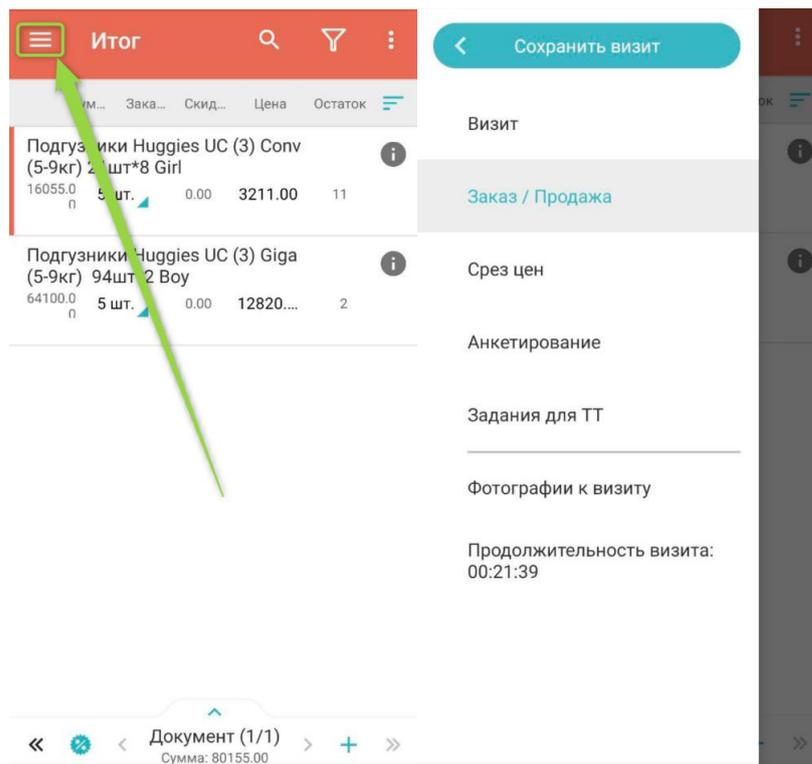
которой можно выбрать любую «ветку», чтобы отразить продукцию с соответствующей Группы\Типа.



После завершения заказа продукции внизу экрана есть возможность перейти на следующую экранную форму «Итог». На экране отображается список позиций, по которым был осуществлен заказ, и общая сумма по заказу. На данном экране присутствует возможность откорректировать количество и цену заказанной продукции.



После того, как торговый агент проверил корректность заказа, нужно нажать на гамбургер-меню в левом верхнем углу экрана и перейти к следующей активности.

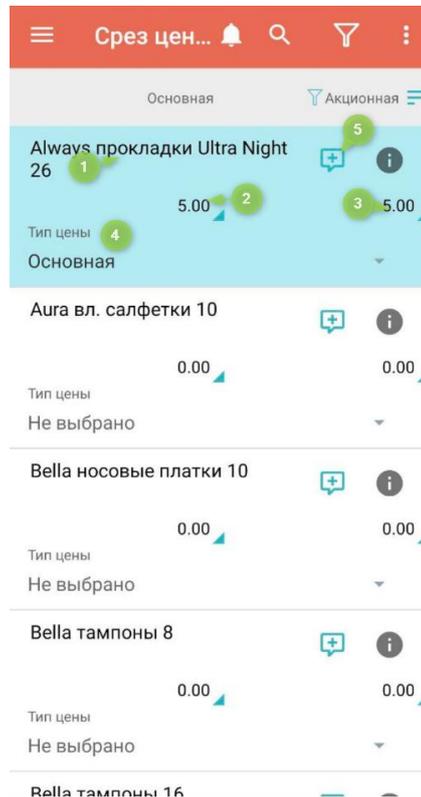


6.4.2 Срез цен

Активность Срез цен предназначена для фиксации входной цены и количества проданного товара торговой точкой за определенный период.

Список элементов формы состоит из следующих полей:

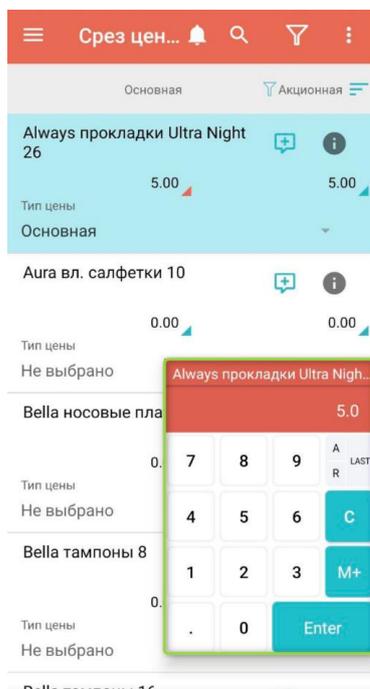
1. Название продукции
2. Входная цена
3. Выходная цена
4. Тип цены
5. Комментарий



Содержание списка продукции на форме Срез цен определяется существующими приоритетными списками продукции. Приоритетные списки типа Срез цен могут содержать как собственную продукцию, так и продукцию конкурентов, и действуют определенный период времени. Приоритетный список типа Срез цен задается на уровне Центрального модуля для следующих объектов:

- Артикулы
- Продукция
- Типы продукции

Для ввода входной или выходной цены появляется калькулятор. После ввода значения нажмите «Enter»

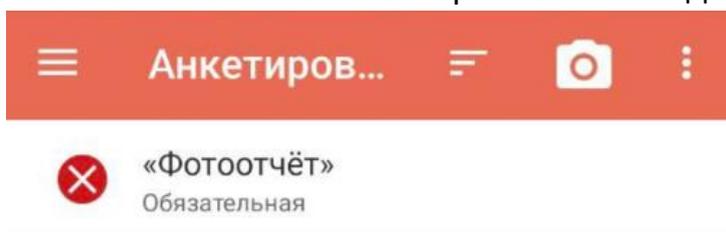


После того активность завершена, нужно нажать на гамбургер-меню в левом верхнем углу экрана и перейти к следующей активности.

6.4.3 Анкетирование

Активность Анкетирование реализует сбор дополнительной информации во время визита в торговую точку.

Для каждой торговой точки предусмотрен свой набор анкет. Все анкеты, помеченные как обязательные, должны быть выполнены в обязательном порядке, иначе система не позволит завершить Визит в данной ТТ.



Анкета действует определенный период времени и для нее может быть установлен признак обязательного заполнения. При наличии обязательных к заполнению анкет торгового представителя или анкет, для которых с учетом их цикличности в текущий день должны быть предоставлены ответы, система отображает диалоговое окно с сообщением. Выполнение визита будет возможно только после заполнения анкет торговым представителем.



При наличии рекомендованных к заполнению анкет система отображает диалоговое окно с сообщением, в этом случае торговый представитель может продолжить выполнение визита.

6.4.4 Задания для ТТ

При наличии заданий для ТТ торговый представитель обязательно увидит в окне «Задачи для ТТ». В том же окне торговый представитель имеет возможность просмотреть Задания, сделать фото, внести комментарий и сделать отметку о выполнении задания. Также, торговый представитель может самостоятельно создать новое задание в качестве напоминания на следующий визит.



Для создания задания заполните все необходимые поля. После этого нажмите галочку для сохранения.

Для выполнения задания нужно отметить «Выполнено».

Информация о ТТ	
Название	ТОО Интертич Аптека-Экономь (г. Есиль - Дары) Мырзаниева 70-35
Адрес	г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

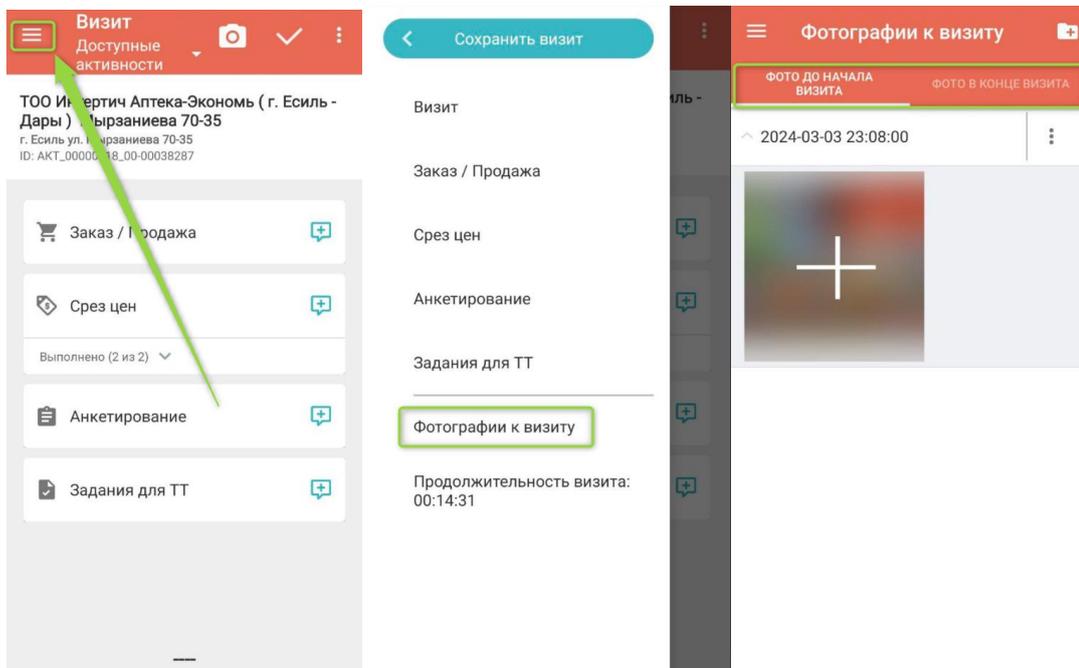
Информация о ТТ	
Название	ТОО Интертич Аптека-Экономь (г. Есиль - Дары) Мырзаниева 70-35
Адрес	г. Есиль ул. Мырзаниева 70-35

СТАТУС	
Статус	Активный
с	3 мар. 2024 г.
До	29 мар. 2024 г.

6.5 Фотографии к визиту

Фотографии к визиту можно сделать из любого окна и на любом шаге визита.

Вызвать функцию «Фотографии к визиту» можно с помощью кнопки Фотографии к визиту из гамбургер-меню. Нажатие на кнопку откроет список доступных пунктов меню, одним из которых будет «Фотографии к визиту». При выборе которого откроется новое окно, в котором будут присутствовать две кнопки: «Начало визита» и «Конец визита».



Фотографии нужно делать уже после выполнения всех активностей в ТТ (выкладка, мерчендайзинг), поэтому для того, чтобы сделать фотографию, нужно нажать на кнопку «Конец визита».

В результате включится стандартная фотокамера, с помощью которой и нужно выполнить фотографирование. После сохранения фотографии будет возможность типизировать фотографию и указать текстовый комментарий к ней.

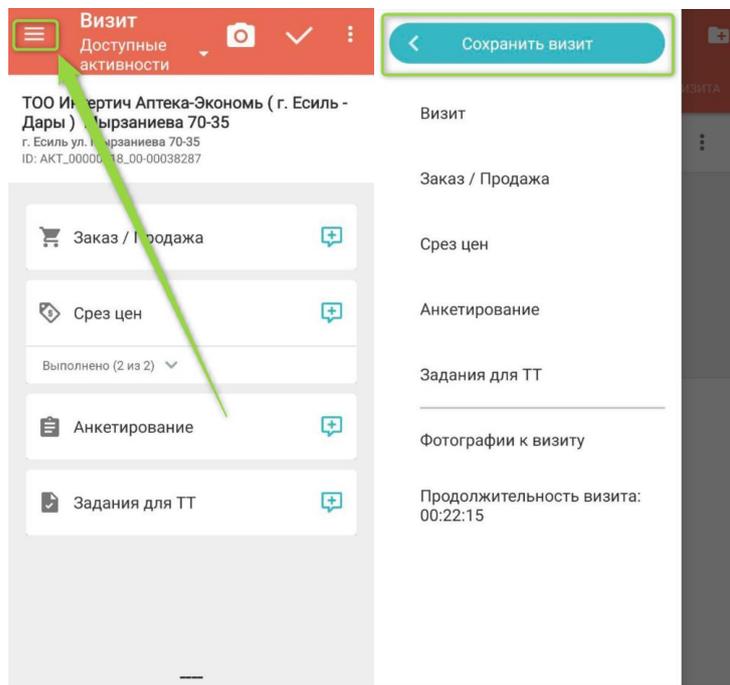


Количество фотографий ограничено только количеством памяти на устройстве и за один визит ТП может сделать нужное количество снимков (фото витрины, фото выкладки, фотооборудования, фото доп. мест и т. д.). Все сделанные фотографии к визиту будут отображаться в том же меню «Фотографии к визиту».

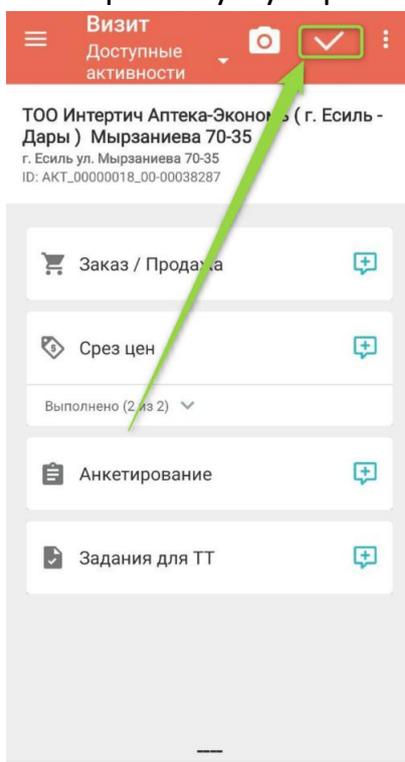
6.6 Завершения визита

После того, как все активности в визите были выполнены вам нужно нажать «Сохранить визит».

Для сохранения визита необходимо нажать на гамбургер-меню в левом углу экрана



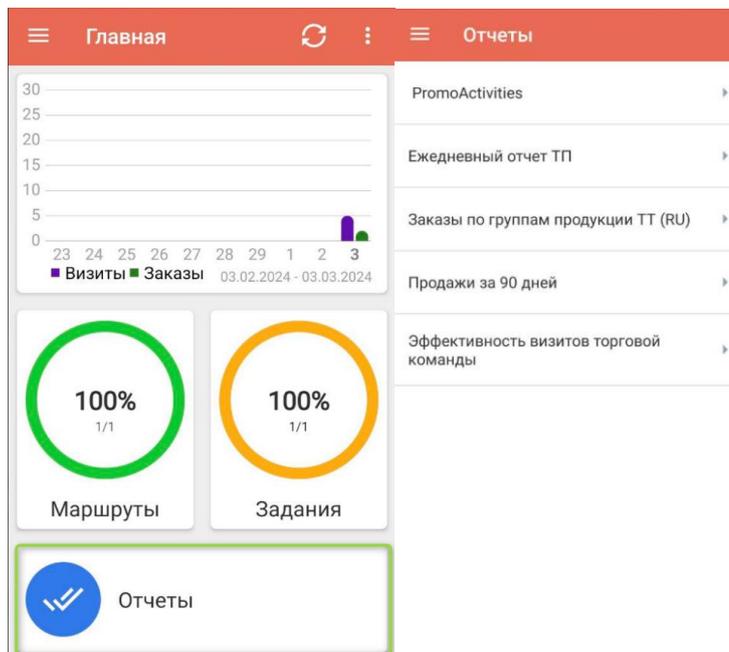
или нажать на галочку верхнем правом углу экрана.



6.7 Мобильные отчёты

Доступ к мобильным отчетам можно получить на главном экране приложения.

Каждый отчет привязывается к определенной активности. Отчет может использовать данные, которые были предварительно рассчитаны на уровне Центрального модуля, а также информацию из текущего визита. Отчеты без привязки к отдельной активности и торговой точке (общие отчеты) доступны из Главного меню системы.



6.6.1 Стандартные отчёты ММ

6.6.1.1 Дневной отчёт ТП

Отчет отображает результаты работы агента за выбранный день.



Ежедневный отчет ТП	Дата	2024-03-03
	День недели	7
	Торговый представитель	Пекуш Ирина Сергеевна

Операция:-

№	Форма оплаты	Номер документа	Дата	Тип документа	ТТ	Скидка	Сумма заказа с НДС
1	Астана Прайс КАМ	100000092401832	03.03.2024	Заказ	ТОО Интертич Аптека-Экономь (г. Есиль - Дары) Мырзаниева 70-35	0	16 055.00
2	Астана Прайс КАМ	100000092401833	03.03.2024	Заказ	ТОО Интертич Аптека-Экономь (г. Есиль - Дары) Мырзаниева 70-35	0	80 155.00
Всего						0	96 210.00

Итоговые данные:

Итоговые данные	Общая сумма заказов с НДС
Общий объём заказов	96 210.00
Общее количество визитов	5
Количество эффективных визитов	2
Показатель эффективности	40.00

Выполнение дневного плана:

Цель	Дневной план	Факт без НДС	Выполнение дн. плана	Выполнение мес. плана
------	--------------	--------------	----------------------	-----------------------

6.6.1.2 Отчёт «Заказы по группам продукции»

Отчет отображает продажи до уровня SKU в зависимости от выбранных параметров.

← Отчеты
→

Заказы по группам продукции ТТ (RU)

Начальная дата:

Конечная дата:

Маршрут:

Торговые точки:

Категории продукции:

Группы продукции:

Типы продукции:

Для активации фильтра по продукции необходимо ограничить выборку предыдущими фильтрами

Продукция:

Документы:

Тип отчета:

Отображать колонку "Код"

Заказы по группам продукции ТТ (RU)

2016-03-23 14:30:37

ЗАКАЗЫ ПО ГРУППАМ ПРОДУКЦИИ
за 2016-03-23

№	Название продукции	Ед. изм.	Кол-во	Вес, кг	Сумма
Всего			-	-	-

6.6.2 Отправка отчётов

Пункт контекстного меню дает возможность отправить созданный отчет с помощью почтового клиента.



← Отчеты
→

Дневной отчет ТА (RU) Отправить

2015-07-03 17:59:26

ДНЕВНОЙ ОТЧЕТ ТА
за 2015-07-03

День недели: 5
Торг. агент: Роман Лесников

Операция: -

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Шкала	Статус	Скид
1	30000500027	03.07.2015	ООО "АвтоКинг"	Price List LKA	-	0
Всего						0

Выписанные налоговые накладные:

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Шкала	Скидка	Сумма заказа без НДС	Сумма заказа с НДС
Всего						0	0

Принятые оплаты:

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Сумма оплаты с НДС	
Всего					0

← Написать
→
⋮

От

Кому

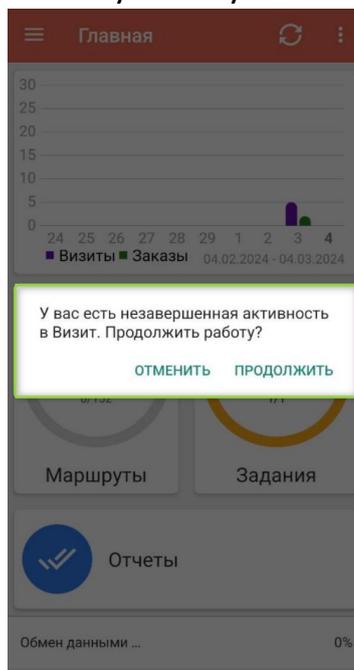
Тема

Текст сообщения

📎
DayReportTA_ru.html
7 КБ
×

6.8 Незаконченный визит

Система отслеживает наличие незаконченных визитов. В случае некорректной остановки работы мобильного модуля (программный сбой, разрядка батареи) во время создания документа к визиту, т. е. торговый представитель вводит количественные показатели (заказ, срез цен) при следующем входе в SW система через специальное диалоговое окно предложит продолжить работу по незаконченному визиту.



В случае отказа незаконченный визит удаляется. Документы незаконченных визитов не принимают участия в синхронизации.