

# Sales Works

## LAB Industries

Работа с потенциальными торговыми  
точками в системе SalesWorks

### Содержание

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....	2
2 ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ТТ .....	2

# 1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Данный документ описывает принцип работы с торговыми точками (ТТ), которые еще не заведены (не подписан договор) в учетной системе (УС) дистрибьютора, но при этом являются потенциальными клиентами в будущем и торговые агенты должны выполнять порученные руководителем активности в данных ТТ.

## 2 ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ТТ

Рассмотрим подробно действия, которые необходимо предпринять для того, чтобы начать работу с потенциальными ТТ в системе SalesWorks.

1. Ключевой пользователь создает вручную потенциальную ТТ в справочнике «Торговые точки» системы SalesWorks. Для этого он заполняет все обязательные поля (система сама контролирует обязательные поля и в случае отсутствия данных в них сделает подсказку) и задает активный (2) статус для данной ТТ.
2. Ключевой пользователь выполняет привязку созданной потенциальной ТТ к форме оплаты (прайс-листу). **Рисунок 1.**

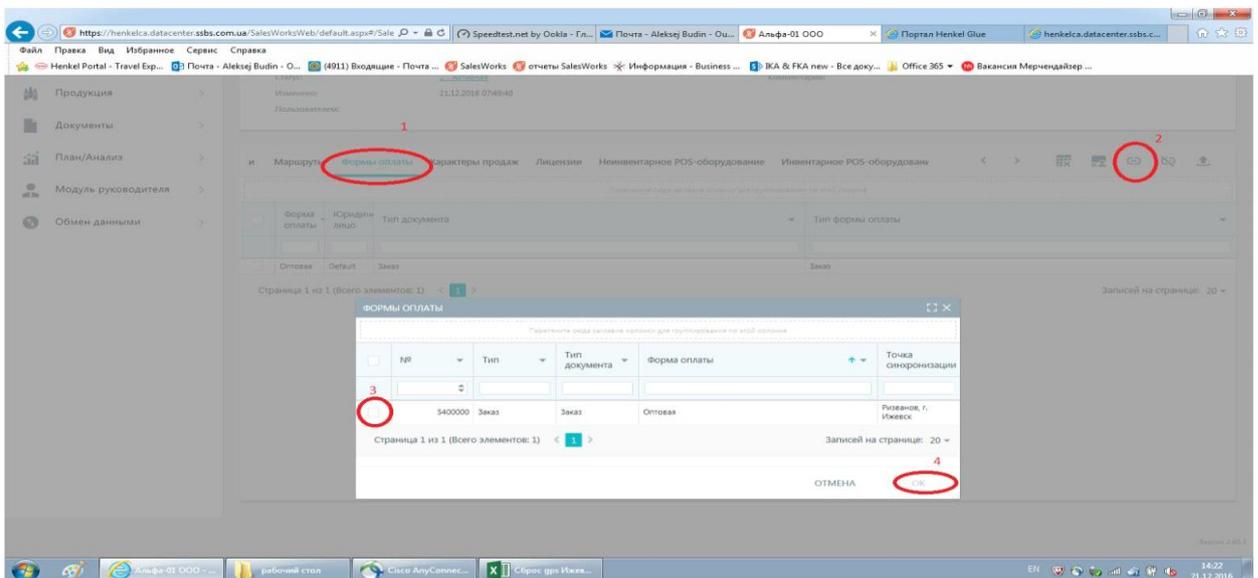


Рисунок 1 – Привязка ТТ к форме оплаты

3. Ключевой пользователь определяет ответственного ЭТП за данную ТТ
4. Ключевой пользователь добавляет созданную потенциальную ТТ в маршрут ЭТП
5. ЭТП синхронизирует свой КПК с ЦБД SalesWorks, чтобы потенциальная ТТ появилась у него в маршруте.

6. После появления потенциальной ТТ на КПК торговый агент начинает посещать данную ТТ согласно маршруту и **выполнять в мобильном приложении SalesWorks любые доступные активности кроме формирования заказа.**

7. Как только клиент (потенциальная ТТ) подписывает официальный договор с дистрибьютором и второй в свою очередь заводит карточку данной ТТ в своей учетной системе, то ключевой пользователь (РСМ-менеджер) или ЭТП должны в обязательном порядке **выяснить присвоенный внешний код для данной ТТ в УС.**

Где и как узнать внешний код торговой точки в учетной системе дистрибьютора?

- спросить у ответственного сотрудника дистрибьютора, который создал карточку клиента в учетной системе дистрибьютора
- спросить у программиста дистрибьютора
- найти любой другой способ, так как доступность внешнего кода торговой точки зависит от индивидуальных настроек УС дистрибьютора

8. После получения внешнего кода созданной ТТ в УС дистрибьютора ключевой пользователь должен в справочнике «Торговые точки» системы SalesWorks найти им же созданную ранее эту же ТТ и заменить в ней внешний код (Рисунок 2) на полученный от дистрибьютора

← Торговые точки - ИП Осыка Н.В.

Общее | Контакты | Реквизиты | Характеристики | Приоритетные категории | Принадлежность

Точка синхронизации:	Вектор Групп (г. Курск)
№:	100110000000078
Внешний код:	100110000000078
Код ГО:	
Подтип:	Метизы
Объект географии:	Kursk [Район]
Сеть:	Пусто
Внешний формат:	Пусто
Шаблон активности:	Стандартный
Статус:	2 - Активная
Изменено:	01.04.2016 17:58:17
Пользователем:	

Рисунок 2

**Примечание:** Если оперативно не выполнить данный пункт, то после выгрузки информации о данной ТТ из учетной системы дистрибьютора она будет создана, как дубликат созданной ранее вручную ключевым пользователем!!!