# **Sales Works**

# LAB Industries

## Обязанности ключевого пользователя

#### Оглавление

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	
2 ОБЯЗАННОСТИ КЛЮЧЕВОГО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ	3
З КРАТКАЯ ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ С СИСТЕМОЙ SALESWORKS	4
3.1 Контроль регулярности и корректности выгрузки данных из УС в SWE	4
3.2 Контроль полноты выгрузки данных из УС в SWE	
3.3 Ведение справочника Торговые точки в SWE	7
3.4 Поддержка базы торговых представителей	
3.5 Поддержка базы Мерчандайзеров	
3.6 Ведение и поддержка маршрутов ТП	
3.6.1 Создание складов	
3.7 Сопоставление локальной продукции	
3.8 Проверки	
3.9 Валидация	
3.10 Контроль заявок с КПК: отчет «Статус заказов»	
3.11 Работа со службой поддержки	
3.12 Подготовка КПК к работе	
3.13 Создание матриц в ЦБД	
4 ГЛОССАРИЙ	66

## 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. 4).

2. Еженедельно контролировать полноту выгрузки данных в SalesWorks из учетной системы дистрибьютора (стр. 5-6):

•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. 7-15):

•Каналу сбыта (подтип);

- •Объекту географии;
- •Сети;
- •Ответственному торговому представителю;
- •Статусу 2.

4. Поддерживать справочник торговых представителей в актуальном состоянии:

- •Создавать новых ТП (стр. 19-22);
- •Деактивировать уволенных ТП (стр. 21-22);
- 5. Поддержка базы Мерчандайзеров (стр. 23-28).

6. Поддерживать справочник маршрутов торговых представителей в актуальном состоянии:

- •Создавать новые маршруты (стр. 29-30);
- •Наполнять маршруты торговыми точками (стр. 30-32);
- Деактивировать устаревшие маршруты (стр. 31-32).

7. Создание складов (стр. 33).

8. Регулярно следить за качественным сопоставлением локальной продукции дистрибьютора с глобальными кодами производителя (стр. 34-38).

9. Своевременно реагировать на результаты работы пакетов проверок:

- •Проверки справочников (стр. 39-41);
- •Проверки качества данных (стр. 41-42).

10. Еженедельно проверять и подтверждать, что ключевые показатели отчетов SalesWorks совпадают с данными из учетной системы дистрибьютора (процесс валидации данных) (стр. 43-50).

11. Обращаться в службу поддержки компании Sales Works при возникновении ошибок в системе SalesWorks либо за консультацией по работе с системой (стр. 50).

12. Своевременно подготавливать КПК к работе (стр. 51-58).

## З 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.

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 TT работают с каким прайс- листом (при использовании опции «Базовая форма оплаты» у прайс-листа все TT будут автоматически привязаны к этой форме оплаты и при этом TT не будут отображены во вкладке «Торговые точки»); цены на товары внутри прайс-листа, а также доступные скидки/надбавки.

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWor	К Версия 2.73.27	.H.a.						
*	Пользователи	>	Точки синхронизац	ии / Test SalesWorks ормы оплаты	/ Формы оплаты Типы	Список испо	ользуемых пр	айс-листов	>		F	
	Другие справочники	>				Перетяните	цена)	я группирования по	этой калонке			
4	Структура продаж	>		Nº	Форма оплаты	Тип	Тип документа	Дней кредита	Дистрибьютс	Точность цен	Точка синхронизац	Внешний код
Ŧ	Торговые точки	>		\$				\$		\$	test	
ġŧģ	Продукция	>		6500000	BasicPriceList	Заказ	Заказ	0	Демо	5	Test SalesWorks	Д0002
ô	Параметры документов	>										
	Документы 1	~										
	Фактические продажи продукции											
	Заказы	>										
	Оплаты торговых точек											
	Остатки продукции	>										
	Долги торговых точек											
	Фотографии мобильного уровня											
	Формы оплаты 2	>										
	Печатные формы дистрибьютора											

Рисунок 3.2.1 – Формы оплаты

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWor	<b>rks</b> Версия 2.73.27	H.a.						
	Пользователи	>	Точки синхрониза	ции / Test SalesWorks	/ Формы оплаты						THE OWNER OF THE OWNER	
	Другие справочники	>										
*	Структура продаж	>		Nº	Форма оплаты	Тип	Тип документа	Дней кредита	Дистрибьютс	Точность цен	Точка синхронизац	Внешний код
Ŧ	Торговые точки	>		\$				\$		\$	test	
ģģģ	Продукция	>		6500000	BasicPriceList 3	Заказ	Заказ	0	Демо	5	Test SalesWorks	Д0002
¢	Параметры документов	>										
	Документы 1	~										
	Фактические продажи продукции											
	Заказы	>										
	Оплаты торговых точек											
	Остатки продукции	>										
	Долги торговых точек											
	мобильного уровня											
	Формы оплаты 2	>										
	Печатные формы дистрибьютора											

Рисунок 3.2.2 – Прайс-лист «BasicPriceList»



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 TT 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.

BCE	ИЗБРАННОЕ	Q	8	SalesWorks	ерсия 2.73.27								
	Пользователи	>	BasicPriceList / Test	t SalesWorks / Торговые точки									
 	Другие справочники	>	< ia	орговые точки				V B	ВХ Предо	ставление То	рговые точки	<u> </u>	
4	Структура продаж	>	Точка синх	кронизации Все	•	Статус	Все 💌	заглавие колонки д	ля группирования г	по этой колонке			
Ŧ	Торговые точки	<b>_</b> ~		Nº	Код ГО	Внешний	Фактическое название	Фактический	Объект	Уровень	Подтип	Ответственное лицо	Шаблон
	Торговые точки 2				код			адрес теографі		географии			активности
	Локальные TT			\$			Test SalesWorks		v			v	
	Обработка ЛТТ	>		10065000000736	8 3	1	Test SalesWorks	-	Abhaziya	5 - Район	Food	Тестовый ТП	Для новых TT
	Классификаторы ТТ	>											
	Характеры продаж												
	Мастер-сети	>											
	Заявки для ТТ	>											
	Ценовые сегменты												
	Сети	>											

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.

← Торговая точка - Test S	alesWorks		Q 🗊 🖻 C 🧪 🛨 O O
Общее Контакты Реквизиты Х	Сарактеристики Принадлежность Пользовательские поля		4
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Юридическое название:	Test SalesWorks
№≃: Внешний код;	10065000007368	Фактическое название: Юридический адрес:	lest SalesWorks
Код ГО: Подтил:	1 Food	Фактический адрес: Юридическое лицо:	- Пусто
Объект географии: Сеть:	Аbhaziya [Район] Пусто	Точка покрытия: Ответственное лицо:	Пусто Тестовый ТП (Торговый представитель)
Внешний формат: Шаблон активности:	Пусто Для новых ТТ	Тип продаж: Причина закрытия:	0 - Обычные продажи Пусто
Только заказ на возврат Сквозной код:		Комментарий: Статус:	2 - Актиеная
коатуу:		Изменено: Пользователем:	10.04.2024 16:40:32 1 - Administrator

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.

← Тор	говая точка - Те	st SalesWo	ks						۹ 🖽	C	v 🛨	0	0
Общее К	онтакты Реквизиты	Характерии	тики Принадлежность Пользовательские поля										
Точка син	юронизации:	Test SalesW	oris				Юридическое название:	Test SalesWorks					
Nº:		100650000	107368		÷		Фактическое название:	Test SalesWorks					
Внешний	код:	1					Юридический адрес:	<u>.</u>					
Код ГО:		1					Фактический адрес:						
Подтип:		Food			٩X		Юридическое лицо:	Πγετο					٩X
Объект ге	юграфии:	Abhaziya (P	айон]		a	A	Точка покрытия:	Пусто					٩x
Сеть:		Пусто			$\sim$	В	Ответственное лицо:	Тестовый ТП (Торговый представитель)				<	D
Внешний	формат:	Пусто			_		Тип продаж:	0 - Обычные продажи					+ ×
Шаблон а	эктивности:	Для новых	π		- ×		Причина закрытия:	Пусто					- ×
Ton	ько заказ на возврат						Комментарий:						
Сквозной	і код:												
KOATYY:							Статус:	2 - Активная С					<b>-</b> ×
							Изменено:	10.04.2024 16:40:32					Ŧ
							Пользователем:	1 - Administrator					
Попозицион	нные скидки Склад	ы Форматы	Типы альтернативной классификации Маршру	ты Формы оплаты Характеры про	цаж Лице	нзии Н	еинвентарное POS-оборудование	Инвентарное POS-оборудование Склады POS-оборуд		₩ .	Θ	Ş	£
	Попозиционная скидка, %	№ продукции	Продукция										
	\$	\$											
					Her,	цанных для о	пображения						5
											OTMEH	A CC	ХРАНИТЬ

Рисунок 3.3.3 – Режим редактирования ТТ

#### А – объект географии;

**В**- сеть;

**С**– статус «2 – Активный»;

**D**- ответственный торговый представитель за данную TT.

#### Порядок изменения подтипа торговой точки.

#### 1. Сделать фотографию торговой точки (ЭТП, ASM)

Перед началом визита на странице с общей информации торговой точки нажмите на скрепку с подписью контент, сделайте фотографии торговой точки.

<ul> <li>Mopcaus H.B. HT1</li> </ul>	
Морозов И.В. ИП	P Geogle, 2019 - Kapter peldewinner gannen B Google
Dochegowei serzen 24.04	n 11:12
KOHTEHT	
Дебиторская задолженност	
Ладинининстр.	0.00 Py6
Опрума	Отгружать разрешено
Odagee	10
Represent represent	Moposow W.B. WT
Reprint apec	Санкії Петербург г. Пискаревский пр-кт. д. 25
disinteración i assurare	Moposce H.B. H/1
disetaneckiel stpet	Санкт Литербург т, Пискаревский пр.хт, д. 25
Orsen Tresser Seys	BIG-CRT-012] Minusecos, Aneccauge
The ARCTY	consponts avant
BARAN ING BROUTA	BARMATE BARDER

ASM, RSM, SV в справочнике торговой точки на закладке Контенты доступно создание, просмотр и редактирование изображений к торговой точке.

← Торговая точн	ka - Test SalesWorks				Q	₩		G	/	+	0	0
Общее Контакты Ре	квизиты Характеристики Принадлежность	Пользовательские поля										
Точка синхронизации:	Test SalesWorks		Юридическое название:	Test SalesWorks								
Nº:	10065000007368		Фактическое название:	Test SalesWorks								
Внешний код:	1		Юридический адрес:	-								
Код ГО:	1		Фактический адрес:	-								
Подтип:	Food		Юридическое лицо:	Пусто								
Объект географии:	Abhaziya [Район]		Точка покрытия:	Пусто								
Сеть:	Пусто		Ответственное лицо:	Тестовый ТП [То	орговый і	представи	тель]					
Внешний формат:	Пусто		Тип продаж:	0 - Обычные пр	родажи							
Шаблон активности:	Для новых TT		Причина закрытия:	Пусто								
Только заказ на возе	зрат		Комментарий:									
Сквозной код:			Статус:	2 - Активная								
КОАТУУ:			Изменено:	10.04.2024 16:40	0:32							
			Пользователем:	1 - Administrato	or							
Склады POS-оборудовани	ия Сегменты TT Территория по оргструктуре	Контенты Распределит	ельные центры	<	₽	₽x	-0	Θ	62	Q	<b>±</b>	+
		Перетяните сюда заглав	ие колонки для группирования по этой колонке									
Контент	Изменено											

Подробнее о возможности функционала Контент можно прочитать по ссылке контент

#### 2. Запросить изменение типа торговой точки (ASM,SV)

Для этого ASM или SV должен

- 2.1 Открыть карточку TT
- 2.2 Выбрать вкладку пользовательские поля<sup>1</sup>
- 2.3 Нажать на кнопку карандаш на панели справа вверху



2.4 В поле [Запрос на обновление подтипа] нажать лупу и выбрать подтип ТТ из списка<sup>2</sup>

2.5 В поле **[Комментарий к изменению подтипа]**<sup>3</sup> описать причину запроса на замену подтипа ТТ

2.6. Сохранить внесённые изменения следующим образом:

• Для нескольких торговых точек выбрать опцию [ПРИМЕНИТЬ] 4 и для перехода к следующей записи нажать стрелку вперёд на панели справа вверху

Q 🖽	1	C		+	0	0	
-----	---	---	--	---	---	---	--

• Для одной торговой точки выбрать опцию [СОХРАНИТЬ] 4

← Торговая точка - Test SalesWorks	a 🖽 🖻 c R 🕇 💿 💿
Общее Контакты Реквизиты Характеристики Принадлежность Пользовательские поля	
Подтверждение на изменение подтипа         Приязка к издил           HS OutletD:	9/1/ 
Контенты Распределительные центры	< 17 冊 冊 📰 🖘 🐼 🛓 🛨
Перетните одда заглавне колони для группирования по згой колони	e
Контент Изменено	•]
Нет данных для стображения	
	отмена сохранить 💌
	4 сохоанить
	Грименить Сохранить и создать

#### 3. Подтвердить изменение типа торговой точки (RSM)

#### 3.1 Сформировать отчёт в BI Tool

BITOOL Administrator ru										
О Ис	О Искать Создать Сортировать									
	Название Категория									
	Отчет по заданиям	Категория 1								
	UpdateTypeOutlets	Категория 1								

3.2. Экспортировать отчёт в \*.xlsx, предварительно установив фильтр по дистрибьютору и ответственному менеджеру.

Список торговых точек на изменение подтипа								
Дистрибьютор	ASM	RSM	Статус	Экспорт в				
выбрать	Выбрать	Выбрать	Выбрать	🔎 🎦 其				
Список торговых точек								

- 3.3. Выбрать список ТТ в справочнике для подтверждения следующим образом:
  - Для одной TT скопировать код TT  $^1$ и с помощью стандартных фильтров справочника найти её  $_2$

Φā	йл Главная	Вставка	Разметка страниць	і Формулы	Данные	Рецензирование	Вид 🛛 У Что вы хотит	е сделать	?		
	🐂 🔏 Вырезать		Calibri 🔹 1	1 · A A	= _   >>	- Перенести	текст	(все фо	рматы) -		
Вста	ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ ВИТЬ	образцу	ж к <u>ч</u> - 🖂 -	- <u>A</u> -	===	🚈 🗄 Объединит	ь и поместить в центре 👻	S - 9	% 000 <b>%</b> 0 300 300	Условное форматирование	Форматировать
	Буфер обмена	G	Шрифт	Fa		Выравнивание			нисло Б	<i>wopmanipobalitie</i>	Kuk tuoming
A2	<b>-</b>	× ✓	<i>f</i> <sub>x</sub> 100650000	007368							
	А			В		с	D			E	
1	Nº		👻 Код ГО		<ul> <li>Внешний код</li> </ul>	ų 🔽	Фактическое названи	e 🔻	Фактический	адрес 💌	Объект геогра
2	100650000007368		1	$\sim$	1		Test SalesWorks		-		Abhaziya
3				(1)							
4				$\mathbf{\mathbf{U}}$							
•							1				



#### • Для нескольких ТТ

1) В файле, который экспортировали в любом свободном столбце добавьте формулу для всего списка TT CONCATENATE или СЦЕПИТЬ (см. скриншот)

38	A	8	c		3 C		F	G		н		1		К		M	N	
1 0	Lid	OLName	OLAddress	Cust_N	AME Geograph	yNan Отво	тственны	ASM	Curr	entChanne	CurrentTypeOu	NewTypeC	lutle При	чинаОбн	овления	1.		
2	10021007	8 ИП Пакова Т	a1-	Копытя	w r. Ca Moskowsk	wr.n.146.	CUT-0061	A CALLON DO	era Tead	itional Trail	Клавйственный	an Traditio	mal 1	-1	=CONCA1	ENATE(""	;A2;',)	
3	100300014	7 ЦУКАНОВА В	. + 601440, Влад	ана Верти	Function Arguments							7	$\times$			1		
4	1E+1	4 ИП Волынце	814 -	Рыгал	CONCATINATE													
5	1E+1	4 AKBA- MAKC	, C -	Сатур	CONCRETENCE				1000									
6	1E+1	4 000, 5BT	+	Сатурі	7	ext1				a (111								
7	1E+1	14 Камин70, то	pr -	Сатурі		Test2 A2			+	= 1002100	97.181							
8	1E+1	4 АкваКомфор	9Tx -	Сатурі		Teutil 1			+									
9	1E+3	14 АкваМир, О	00-	Сатурі														
10	16+1	4 Алыннс СДСК	l <sub>a</sub> € −	Сатурі		(EC)¢			X	- 19)(T								
11	1E+1	4 Сибирские ч	a+-	Сатурі														
12	1,0003E+1	4 ИП Базаева	М.п.Ровеньки,	ул Вектор														
13	1,003E+1	4 ПРОФИОТЕЛ	lb/.	Верти	Joins several text string	s into one tex	t string.											
14	1,003E+1	4 АРИУС: пром	141196, Mod	ско Верти			1.1.1			20.000.000	an an an an Arrist	0.000		8				
15	1,0039E+1	14 Кацевич Лю,	ал 683024, Кам	на АЮСС			Text3	strings, numbers	1 to 255 tes	a strings to be	joined into a single	ted string and	can be test	N				
16	1,0042E+1	14 г. Буйнанск,	ул -	000+					1.00					-				
17	1,0068E+1	14 ЗападХимТо	рг г. Минсн, ул	. 9 Topro														
18	1,0114E+1	4 000 Ди	M 634000, Tom	ск. Сатур	Formula result =													
19	1,0114E+1	4 Компания Ка	on -	Сатурі							17040		anner i	етарий				
20	1,0114E+1	4 000 Can	or 634061, Tom	ск Сатур	Help on this function						OK		Cancel					
21	1.0115E+1	A AO Humeron	0/603950 r H	Hofston	F. Haw NithowNo.	unner filt.	HWC-0071	ASM N NOW	AT INCOME	19	CTRONTEGUINI	30 Traditio	Call.					

2) Открыть справочник торговых точек и выбрать любой код TT, так чтоб был доступен редактор фильтра слева внизу

Точка синх	ронизации Все	*	Статус	Bce 💌				
				Перетяните сюда заглав	ие колонки для груп	пирования по этой	колонке	
	Nº	Код ГО	Внешний код	Фактическое название	Фактический адрес	Объект географии	Уровень географии	Подтип
	\$		1	Test SalesWorks		-		
	100650000007368	1	1	Test SalesWorks	-	Abhaziya	5 - Район	Food
		_						
Страница 1	из 1 (Всего элементов: 1)	< 1 >						
Содержит	([Фактическое название], 'Test	SalesWorks') И Сод	цержит([Внешний )	<u>код], '1') Очистить</u>				

3) Открыть редактор фильтра нажатием левой кнопки мыши и поменять условие [содержит] на [любой из]

\$			РЕДАКТОР ФИЛ	otpa		×	
68 1		Test Sales	Works Внешний ко	е название Содержит д Содержит 1 😒	Test SalesWorks ☺	Fo	
			Визуальный	. >= Больше или	и равно		
				< Меньше <= Меньше ил	и равно ОТМЕ	ЕНА	
				🕂 Между			
				👪 Не между н	олми		
				💽 Содержит			
				О, Не содержи	ит		
				• + Начинается	ic i		
				⇒● Заканчивае	тся		
				🙆 Как			
				🔌 Не как			
				О Пустое			
	-			• Не пустое	_		
1) <				👶 Любой из			
est Sale				оо Ни один	_		

4) Скопировать список торговых точек из столбца с формулой

ť.	A	B	c	D	E	F	G	н	1	1	к	EL.	M	1
ol	id	OLName	OLAddress	Cust_NAME	GeographyNar	ответственни	ASM	CurrentChann	e CurrentType	OcNewTypeOutle N	оичинаОбн	овления		
	1002100718	ИП Панова Т	a1-	Копытин, г. С	a Moskovskiy r-i	h[HG-CIT-006]	#ASM SPb Pyr	Ta Traditional Tra	а Хозяйственн	нык 30 Traditional 1		'10021007	18',	
	1003000147	ЦУКАНОВА В	. Н 601440, Влади	ил Вертикаль-То	N Vladimir	[HG-B/IM-005	ASM Vladim	ir FTraditional Tra	а Хозяйственн	нын 30 Traditional 1		10030001	47',	
	1E+14	ИП Волынце	82-	Рыгалов, г. П	ei Penza	[HG-IIHA-007	ASM Penza	Bna Traditional Tra	а Хозяйственн	нык 30 Traditional 1		10000008	5300006',	
	1E+14	AKBA- MAKC	, C-	Сатурн, г. Но	arTomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	usp 30 Traditional 1		10000011	2600087',	
	1E+14	000, 6BT	8	Сатурн, г. Но	Tomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	кр 30 Traditional 1		10000011	2600088',	
	1E+14	Камин70, то	pr -	Сатурн, г. Но	arTomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	kp 30 Traditional 1		10000011	2600089',	
	1E+14	АкваКомфор	от, -	Сатурн, г. Но	Tomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	kp 30 Traditional 1		10000011	2600090',	
	1E+14	АкваМир, О	DC-	Сатурн, г. Но	Tomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	kp 30 Traditional 1		10000011	2600091',	
	1E+14	Альянс СДСК	l <sub>2</sub> C+	Сатурн, г. Но	BrTomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	kp 30 Traditional 1		'10000011	2600092',	
	1E+14	Сибирские ч	ан-	Сатурн, г. Но	arTomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Бассейны, А	kp 30 Traditional 1		'10000011	2600093',	
	1,0003E+14	ИП Базаева І	М.п.Ровеньки,	ул Вектор Групп	, Voronezh	[HG-BPH-007]	1ASM Vorone	zh Traditional Tra	а Обойные	30 Traditional 1		10003000	0001707',	
	1,003E+14	профиотел	њ/.	Вертикаль-То	A Moscow regio	F [HG-MOB-001	] ASM Mosco	w r PRO	Столярные и	Ma 30 Traditional 1		10030000	0020893',	
	1,003E+14	АРИУС: пром	Aax 141196, Moci	ко Вертикаль-То	A Moscow regio	r[HG-MOB-001	] ASM Mosco	w r PRO	Снабжение	Cr 30 Traditional 1		10030000	0030502',	
	1,0039E+14	Кацевич Лю,	gv 683024, Kam	a AKOCC-BCTK,	. Kamchatka	[HG-KAM-001	] ASM Kamch	atk Traditional Tra	а Сантехника	30 Traditional 1		'10039000	0000973',	
	1,0042E+14	г. Буйнанск,	γл-	000 HCT (ex.	<b>Mahachkala</b>	[HG-МХЛ-001	] ASM Dagest	an Traditional Tra	а Хозяйственн	ны 30 Traditional 1		10042000	0001082',	
	1,0068E+14	ЗападХимТо	ргг. Минск, ул.	Я Торговый По	ci Minsk	[HG-БЛА-022]	JASM Belarus	CILKA	Бытовая хил	ми: 30 Traditional 1		10068000	0017477',	
	1,0114E+14	000 Диа	M 634000, Tomo	ск Сатурн, г. Но	BrTomsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Снабжение	CT 30 Traditional 1		10114000	0000847',	
	1,0114E+14	Компания Ко	- n.c	Сатурн, г. Но	Novosibirsk	[HG-OBE-MOD	ASM Novosi	bir LKA	Строительн	ый 100 LKA Канце. ко	мметарий	10114000	0035923',	
6	1,0114E+14	000 Can	ю 634061, Тома	ск. Сатурн, г. Но	Bromsk	[HG-TCK-012]	FASM Tomsk	Bo PRO	Ремонтные,	of 30 Traditional 1		10114000	0069384',	

5) Вставить скопированный текст в редакторе фильтра на вкладке текстовый между скобками, предварительно удалив имеющийся текст, затем удалите запятую перед закрывающейся скобкой и нажмите [ок]

Test SalesWorks				-		
Test SalesWorks	РЕДАКТОР ФИЛ	ьтра			×	Food
Test Sales Works	Contains([Trading	gName], 'Test Sale	sWorks') And [E	xternalCode]	n ('1')	1000
	Визуальный	Текстовый				
			ок	OTME	на	

3.4 Открыть первую карточку ТТ из выбранного списка

3.5 В карточке ТТ перейдите на закладку пользовательские поля. Найдите поле [Комментарий к изменению подтипа] и проверьте причину запроса замены подтипа ТТ

← Торговая точка - Test SalesWorks		Q	Βx	1	G	+	O	0
Общее Контакты Реквизиты Характеристики Принадлежность Пользовательские поля								
<ul> <li>Подтерждение на изменение подтипа</li> <li>HS OutletID:</li> </ul>	<ul> <li>Привязка к маршруту</li> <li>Прямой контракт</li> </ul>							
Закупка ассортимента с УТТ:	Запрос на обновление подтипа: Пусто							
Сумма закупок:	Количество заказов:							
Веб-сайт:	Сумма продаж:							
КодУчастникаАкцииМатрёшка:	QR-CodeTT-УчастникаМатрёшка:							
Комментарий к изменению подтила:								

3.6. В карточке TT откройте закладку «Контенты» и проверьте фотографии к TT

цее Контакты Реквизиты Характеристики Принадлежность Пользовательские	поля									
Подтверждение на изменение подтила	Привязка к маршруту									
HS Outlet/D:	Прамой контракт									
Закупка ассортимента с УТТ:	Запрос на обновление подтипа:	Пусто								
Сумма закупок:	Количество заказов:									
	-									
Веб-сайт:	Сумма продаж									
Веб-сайт: КодучастникайнцинМатріники: Коммонтарий в измененного подтипа:	Сумма продаж: QR-CodeTT-УчастнякаМатрёшка:									
Виб-сайт Кад/чистичка/кадииблаграбика: Комментарий к изменению подлика: тенгты Распределительные центры	Сумма продаж: QR-CodeTT-УчастникаМатрРинка: :	×	₽	R	12	0	52	۵	±	
Вей-сай: Кауйастикайциийстранае: Кауманентрой к изменению подгола: Пертор Распределительные центры	сулма продаж: QR-CodeTT-9частичкаМегрійцка:	<	₽	R	-2	Ø	Q	۵	±	
Виб-сай: КадучастикаАкцииМатрівика: КадучастикаАкцииМатрівика: Каланстария е измененно подляла: пенты Распределительные центры Контент Изменено Изменено	сулма продав: QR-CodeTT-УчастникаМатрінана:	K	₽	R	-2	Θ	R	D	£	

3.7. Для подтверждения замены подтипа, через редактирование



(кнопка карандаш) карточки ТТ, проставьте галочку в поле [Подтверждение на изменение подтипа]

← Торговая точка - Test Sa	llesWorks				
Общее Контакты Реквизиты Ха	рактеристики	Принадлежность	Пользовательские поля		
Подтверждение на изменение подти	na			Привязка к маршруту	
HS OutletID:				\$ Прямой контракт	
Закупка ассортимента с УТТ:				\$ Запрос на обновление подтипа:	усто
Сумма закупок:				\$ Количество заказов:	
Веб-сайт:				Сумма продаж:	
				QR-CodeTT-УчастникаМатрёшка:	
КодУчастникаАкцииМатрёшка:					
Комментарий к изменению подтипа:					

BITO	<b>OL</b> Administrate	or <b>ru</b>		
РИс	кать	Создать	Сортировать	
	Название			Категория
	Отчет по задания	м	8	Категория 1
<b>V</b>	UpdateTypeOutle	ts	8	Категория 1

3.8. Алгоритм работы с неподтверждёнными точками.

#### 1) Сформировать отчёт

2) Экспортировать отчёт в \*.xlsx, предварительно установив фильтр по дистрибьютору и ответственному менеджеру

	Список торговых точе	к на изменение подтипа		@ 🖞
Дистрибьютор	ASM	RSM	Статус	Экспорт в
выбрать 👻	выбрать	выбрать	Выбрать	🔎 🎦 🎽

#### 3) Отправить ASM на вторичную проверку

#### 4. Обновление подтипов подтверждённого списка

Ежедневно Аналитики будут обновлять подтипы подтверждённых ТТ. Результаты изменений будут зафиксированы в ежедневных проверках на почте всех ответственных лиц

support@datacenter.ssbs.com.ua	5 Reply	S Reply All	→ Forward	•••
👩 To 🧕 Igor Petrov: 🗆 Igor I Kolomin; 🗣 Olga S Romanova: 🗢 Evgeniya Korobkina; 🤨 Anastasiya Shumilova			Cp 14.10.2	020 9:5
This message was sent with High Importance. We removed extra line breaks from this message.				
299_14-10-2020-09-55-47 zip ~ 5 KB				
message is from an EXTERNAL SENDER – be CAUTIOUS, particularly with links and attachments				

#### Особенность при работе со справочником Торговые точки:

Начиная с версии SalesWorks 2.73.15 привязки в справочнике торговые точки (маршрут, альтернативная классификация, форма оплаты и т.д.) работают в форме редактирования. То есть, для проведения привязки к

торговой точке вначале необходимо зайти в режим редактирования (1) карточки торговой точки и затем произвести необходимые привязки (2) и нажать сохранить (3). Рисунок 3.3.4.

🗲 Торговая точн	ka - Test Sal	lesWorks						Q	₽×	2	C 🖌	1 🗄 🖸	0
Общее Контакты Ре	квизиты Хар	рактеристики	Принадлежнос	ть Пользов	ательские поля						:	ı)	
Точка синхронизации:	Te	est SalesWorks					Юр	идическое название:	Test Sa	alesWorks	L		
Nº:	1	00650000007368					Фа	тическое название:	Test Sa	alesWorks			
Внешний код:	1						Юр	идический адрес:	-				
Код ГО:	1						Φa	стический адрес:	-				
Подтип:	Fe	bod					Юр	идическое лицо:	Пусто				
Объект географии:	A	bhaziya [Район]					Точ	ка покрытия:	Пусто				
Сеть:	п	усто					Оте	етственное лицо:	Тестов	вый ТП (То	орговый пре,	дставитель]	
Внешний формат:	п	усто					Тиг	продаж:	0 - 06	ычные пр	одажи		
Шаблон активности:	д	ля новых TT					Пр	ичина закрытия:	Пусто				
Только заказ на возв	рат						Ког	иментарий:					
Сквозной код:							Ста	тус:	2 - Akt	гивная			
КОАТУУ:							Изг	ленено:	10.04.2	2024 16:40	:32		
							По	пьзователем:	1 - Adr	ministrato	r		
Попозиционные скидки	Склады Ф	орматы Типь	альтернативно	й классифика	ции Маршруты Форм	иы оплаты Хара	ктеры продая	. Лицензии	>	Ð	R G		
										uv			
					Пер	етяните сюда заглавие і	солонки для групп	ирования по этой колонке					
Nº	Внешний код	Маршрут упорядочен	Маршрут	Время завершения	Объект оргструктуры	Уровень оргструктурь	Цикличност	ь Объект географии	Уров	ень геог	рафии	Номер дня недели	Началь дата
\$		¥									3		
								OTMEHA	ι	CO	XPA	нить	-

Рисунок 3.3.4 – Режим редактирования 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 находиться ТП и открыть карточку СВ путем нажатия на ФИО СВ (3). Рисунок 3.4.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ Q	E		SalesWorks Bepcum 2	2.73.27								A 0 .	Administrator 📑
*	Пользователи >	Тесто	овый SV /	Тестовый ASM / Тестовый RSM / OTHER / О	бъект оргструктуры									
-	0		←	Оргструктура				۹ 🗈	Вх Представл	ение Дерево	*	12 H 🕀	₩ ±	≡ <u>+</u> C <mark>+</mark>
	другие справочники у			Объект оргструктуры 🗸 🗸	Уровень	Внешний код	Электронный	Шаблон	Код	Телефон	Индивидуальный	Статус	Изменено	Пользователем
4	Структура продаж 🔪 1				оргструктуры		адрес	активности			nn			
	Дистрибьюторы			OTHER	1 - Национальный менеджер (NSM)			Пусто	1000002756			2 - Активный	22.05.2023 16:59:35	713 - a.isakov
	Филиалы		*	Тестовый RSM	2 - Региональный менеджер (RSM)			Пусто	1000000160			2 - Активный	14.11.2023 09:32:19	632 - Ещенко Мария
	Точки синхронизации			🔻 🗌 Тестовый ASM	3 - Территориальный (ASM)			Модуль руководителя	1000000161			2 - Активный	16.11.2023 12:13:36	632 - Ещенко Мария
	Офисы			3 Тестовый SV	4 - Супервайзер (SV)			МР Фон	1000000162			2 - Активный	23.01.2024 11:23:59	1 - Administrator
	Типы классификации географии													
	География													
	Оргструктура 2													
	Календарь													
	Формирование территории и маршрутов													
	Управление маршрутами													
	Персонал >													
	Типы деятельности													



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	э поля											
Nº.	6-5-0a2f-2445-4062-af82-ad2530a3a81	2			Телефон:							
Кол:	1000000162				Электронный адре	c:						
Внешний код:	100000102				Индивидуальный Н							
Родительский объект:	Тестовый ASM				Тип работодателя:	Undef						
Объект оргструктуры:	Тестовый SV				Пользователь ММ:	Пусто						
Уровень оргструктуры:	Уровень оргструктуры: <u>4- Супервайзер (SV)</u> 🖉 Сброс пароля											
Шаблон активности: <u>МР Фон</u>												
Изменено: 23.01.2024 11:23:59												
Статус:	<u>2 - Активный</u>											
Пользователем:	1 - Administrator											
Дочерние объекты Типы	пользователей Типы пользоват	гелей дочерних объ	ектов Объекты	географии Типы	деятельности Г	Іерсонал Точки	син)	> 毘	臤			
		-										
Объект оргструкт У	ровень оргструг Внешний код	Телефон	Электронный ад	Код	Шаблон активно	Пользователь М	Индивидуальныі	Статус				
[HG-XX 001] 5	тый предста Н16052018			1000001615	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный				
[HG-MC Редактиро	.вать 4 га доососососососоого			1000001379	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный				
ТЕST Развернут	ый предста			1000002093	Пусто	Πνετο						
	1.11.1							9 - Неактивный				
	a manager Rooman and			1000001637	Durane	Dura		9 - Неактивный				
Виртуал Свернуть	ый предста Виртуальный			1000001627	Пусто	Пусто		9 - Неактивный 2 - Активный				
Виртуа. Свернуть Волга2 Развернут	ый предста Виртуальный ь все ый предста 13246			1000001627	Пусто Стандартный	Пусто Пусто		9 - Неактивный 2 - Активный 9 - Неактивный				

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; Важно! Не используйте букву «ё» в ФИО
- Шаблон активности (7) выбрать «Стандартный»;
- Тип работодателя (8) выбрать «Undef».

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

<	Объект оргстру	ктуры - Тестовый ТП				Βx	æ	C		+	0	0	
0	бщее Пользовательские	поля											
	Nº:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc		Телефон:									
	Код:	1000000163	\$	Электронный адрес:									
	Внешний код:	Тестовый ЭТП 5		Индивидуальный НН:									
	Родительский объект:	Тестовый SV		Тип работодателя:	Undef 8							+ ×	
	Объект оргструктуры:	Тестовый ТЛ 6		Пользователь ММ:	Тестовый ТП								
	Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	•	Сброс пароля									
	Шаблон активности:	Стандартный 7	×										
	Изменено:	02.04.2024 15:35:22	•										
	Статус:	2 - Активный 👻	×										
	Пользователем:	1 - Administrator									Г	1	
											9	J	
									OTM	EHA	сохра	нить	•

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.

	Доч	ерние объекты Ти	пы пользователей	Типы пользоват	елей дочерних объ	ектов Объекты	географии Типь	і деятельности Г	Іерсонал Точки	син	> 🗈 🛍	<b>1</b> 2 🛱 3	<u>t.</u> 🕂
		Объект оргструк	Уровень оргстру	Внешний код	Телефон	Электронный ад	Код	Шаблон активно	Пользователь MI	Индивидуальны	Статус	Изменено	Пользователем
Ľ	7	Тестовый ТП	5 - Торговый предста	Тестовый ЭТП			100000163	Стандартный	Тестовый ТП		2 - Активный	02.04.2024 15:35:22	1 - Administrator

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 оргстру	ктуры - Тестовый ТП	₩	C	/	•	0	0
Общее Пользовательские	поля						
№: Кол:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc Телефон: 1000000163 Электоонный адоес:						
Внешний код: Родительский объект:	Тестовый З/П Индинидуальный ИН: Тестовый SV Гип работодателя: Undef						
Объект оргструктуры: Уровень оргструктуры:	Тестовый ПП Пользователь ММ: Тестовый П 5 Торговый представитель 2010 сброс пароля						
Шаблон активности: Изменено:	CTaNAROTTINIÄ 02.04.2024 15.35.22						
Статус: Пользователем:	2 - Artificial 1 - Administrator		[	42			
12 Типы пользователей Обь	кты географии 🛛 Типы деятельности Персонал Точки синхронизации Выходные дни Рабочие дни Классифика > 🔛	<b>II</b> X	₽	13 ©	62	Q	±
	Перетаните сода заглаване колонки для группирования по этой колонке						
Nº	Йип пользователя						
<b>\$</b>							

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.

ГИПЫ ПОЛЬЗО	ОВАТЕЛЕЙ							
Поиск		٩	Ограничение			•	Ð	
		Перетяните	сюда заглавие колонки д	џля группирова	ния по этой ко	лонке		
	Nº	Тип пользова	ателя					
	2 × \$	Торговый предс	тавитель					
14	2	Торговый предст	авитель					
Страница 1	из 1 (Всего элег	ментов: 1) 🔍	1 >				Записей н	на странице: 20 🔻
Содержит	([№] <u>, '2') И Содер</u> »	<u>жит([Тип пользова</u>	<u>теля], 'Торговый предс</u>	<u>тавитель')</u>	<u>Очистить</u>			
							OTMEHA	OK OK
							STILLIA	ÖK

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.

← Объект оргстр	уктуры - Тестовый	ТП						₩.	C	/	•	0	0
Общее Пользовательски	е поля												
№: Код: Внешний код: Ролитольский объект:	625d8d19-а3e5-4298-b848 1000000163 Тестовый ЭПП Тестовый ЭП	-7756b6f742dc			Телефон: Электронный адрес: Индивидуальный НН:	Undef							
Объект оргструктуры: Уровень оргструктуры:	Тестовый ТП 5 - Торговый представите.	<u>Ab</u>			Пользователь ММ:	<u>Тестовый ТП</u>	Позво	оляет переме	цаться г	10	$\overline{}$		
Шаблон активности: Изменено: Статус: Пользователем:	<u>Стандартный</u> 02.04.2024 15:35:22 <u>2 - Активный</u> <u>1 - Administrator</u>						скрыт	ым вкладкам		_			
Объекты географии Тип	16 деятельности Персо	нал Точки синхронизации	Выходные дни	Рабочие дни	Классификация адресов	Квант	< >			17 ©	62	م	£
			Перетяните сюда за	главие колонки для гр	уппирования по этой колонке								
	№ Тип деяте	ельности	Основной										
	<b>\$</b>												¥

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.

типы деятель	ности						::×
Поиск		٩	Ограничение		•	₽	
		Перетяните	сюда заглавие колонки	і для группирования по этой	колонке		
	Nº	Тип деятельн	юсти				
	1X‡	Все товары					
18	1	Все товары					
Страница 1 и	13 1 (Всего эле	ментов: 1) 🔍	1 >			Записей на стра	нице: 20 🔻
Содержит([	<u>№], '1') И Содер</u>	<u>жит([Тип деятельн</u>	<u>ости], 'Все товары')</u>	Очистить			
							19
						OTMEHA	<b>ок</b> .::

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.

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWor	ks Bepars	2.73.27		a state of				Admini	strator
**	Пользователи 20	~	Тестовый ТП / По	њарватели / ИП Кисел	енко / Тестовый	TTI / Пользователя MM							
	Пользователи	~	¢ I	Іользователи	Типы По	профили	пользователей ММ		В⊽ ВХ Представлени	е Пользовател	a MM 👻 🛃 📔	* ± (	
	Типы	_					Перетаните ро	та засаздна котонки тих цальшноования	па этой колония				22
	Пользователи ММ	21		Серийный номер мобильного	N <sup>9</sup>	Объект оргструктуры	Точка синхронизации	Уровень оргструктуры	Режим использования MM	Дата/время синхронизац	Профиль пользователя	Статус	Изменен
	MM			устройства									
	О пользователе					тест	Test SalesWorks			¥		4	
	Роли безопасности			CA65A4D68F6428	e2210588- 8ede-4dff- be48-	Тестовый ТП	Test SalesWorks	5 - Торговый представитель	0 - Обычный	02.04.2024	DefaultProfile	2 - Активный	11.04.2024
	Типы логинов				306be7f3427b								
	Сертификаты												
	Роли пользователей												

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) можно указать символ «-», а затем с помощью PIN-кода автоматически привязать серийный номер (описано в разделе 3.11)). (один серийный номер КПК может принадлежать только одному МЧ;
- 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 м	иодуля - Тестовый ТП		🗄 🖶 C 🗹 🛨 O O	
Общее GPS Визит Печать Продук	ция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Т	орговые точки Фото-камера		
№: Объект оргструктуры: Уровень оргструктуры: Точка сигоронизации: РIN код:	e2210588-8ede-4dff-be48-3066e78427b Тестовый представитель) 23 9- Торговый представитель тест SalesWorks 25 0/12786527	Префикс счетчика НН: Счетчик НН: Использовать внешний номер документа Значение внешнего номера документа: Статус:	1	
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C981C00FEE5D8048815A736EC1 4DC17EDE	Изменено:	11.04.2024 18:56:51	
Принудительная смена пароля ОО Верскя MM для установки и автообновления:	27330.11776			
Параметры профиля				
Профиль пользователя: Рехома использования ММ: Просмотр календарей подчиненных	DefaultProfile 26 Q X 0 - Ofskrenski w	Описание:	Профиль для снятия координат только	
		*	ОТМЕНА 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.

BCE	ИЗБРАННОЕ Q		SalesWo	rks Bepoin 2.73.27	8.1.								Administra	tor 📑
**	Пользователи >	Тестовый ТП / Пол	ьзователи / Пользо	ватели MM / Тестовый TП / Склады			_	_			_			_
	Другие справочники >	÷ •	клады				₽	Предста	вление Скл	ды	=2	.  † ₫	. ≡₁ C	
	Структура продаж 29				Перетяните сюда з	главие колонки для		этой колонке	Разращить	VUUTLIBATL				
m	Дистрибьюторы		Внешний	Склад	Краткое	Адрес	Автоматическ отслеживать	Разрешить О модифициро	ОО формироваті заказы на	выходные дни в	Количество дней	Учет номеров партий	Разрешить отрицательны	Приорит для выбора и
	Филиалы		NO <sub>24</sub>		nussanne		остатки	остатки	пополнение остатков	Даты доставки	отсрочки	продукции	остатки	заказе
	Точки синхронизации		J0001	Тестовый склад			-	-	-	-	\$	-	•	
	Офисы		Д0001	Тестовый склад 31	Тестовый склад						0			
	Типы классификации reorpaфии													
	География													
	Оргструктура													
	Календарь													
	Формирование территории и маршрутов													
	Управление маршрутами													
	Персонал >													
	Типы деятельности													
	Склады 🖌 30													
	Классификация адресов							_						

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.

← Скл	🗧 Склад - Тестовый склад 🕎 С 🎤 🚹											
Общее (	Общее Опции Пользовательские поля											
№: Внешний Тип:	22еа7189-се1а-44 й код: Д0001 <u>Основной</u>	226	Адрес: Точка синхронизации: Статус:	<u>Test SalesWorks</u> 2 - Активный								
Склад: Краткое	Тестовый склад название: Тестовый склад 32		Изменено: Пользователем:	07.02.2020 12:01:09 394 - Игорь Козак				33				
Типы докум	ментов, объекты оргструктуры Объе	кты географии				₽	₽	-2	G	82	£	
	Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке											
	Объект оргструктуры	Тип документа	Уровень оргструктуры									

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 ДОК	ументов, объекты оргструктуры			[] ×
Общее				
Склад:	Тестовый склад	Объект оргструктуры:	Пусто	٩ 35
Тип документа:	Заказ ▼ + Х			
				36
			OTMEHA	<mark>ок</mark>

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 доку	иентов, объекты оргструктуры Объе	кты географии		₽	₩	2	Θ	60	£			
	Перетэните сюда заглавие колонки для труппирования по этой колонке											
	Объект оргструктуры	Тип документа	Уровень оргструктуры									
	Тестовый ТП											
<b>~</b>	Тестовый ТП	Заказ	5 - Торговый представитель									
	Тестовый Т 🖏 Отвязать 🛛 2	Заказ	5 - Торговый представитель									
	Тестовый ТІТ 2	Заказ	5 - Торговый представитель									

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.

<ul> <li>Пользователь мобильного м</li> </ul>	юдуля - Тестовый ТП			₩.			c 🗹	Ŧ	G	0
Общее GPS Визит Печать Продуки	ция Рекомендованный заказ Син	хронизация и контент	Торговые точки Фото-камера							
Nº:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b		Префикс счетчика НН:							
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП [Торговый представитель]	۹.X	Счетчик НН:	1						\$
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	•	Использовать внешний номер документа							
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Q X	Значение внешнего номера документа:	0						\$
РIN код:	1712786527		Статус:	9 - Неактивны	ій 3					<del>-</del> ×
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C	00FEE5D804B815A736EC1	Изменено:	11.04.2024 18:	56:51					*
			Пользователем:	1 - Administrat	tor					
Принудительная смена пароля ОО										
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776	•								
Параметры профиля										
Профиль пользователя:	DefaultProfile	٩×	Описание:	Профиль для о	снятия коо	рдинат то	олько			
Режим использования ММ:	0 - Обычный									
Просмотр календарей подчиненных										I
									_ (⁴)	
							OTM	EHA	СОХРАН	ить 👻

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). Рисуок 3.4.17.

🔶 Объект оргстру	Ę	ф	G		+	0	0						
Общее Пользовательские поля													
Nº:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc		Телефон:										
Код:	100000163	\$	Электронный адрес:										
Внешний код:	Тестовый ЭТП		Индивидуальный НН:										
Родительский объект:	Тестовый SV		Тип работодателя:	Undef							• +×		
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП		Пользователь ММ:	Тестовый ТП									
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	*	Сброс пароля										
Шаблон активности:	Стандартный	<del>~</del> ×											
Изменено:	02.04.2024 15:35:22	*											
Статус:	9 - Неактивный	- 5											
Пользователем:	1 - Administrator									6	]		
								OTM	ЛЕНА	COXPA	нить 👻		

Рисунок 3.4.17 – Деактивация оргструктуры

Поддержка базы мерчандайзеров состоит из:

- 1) Создания МЧ только аналитик ГО Henkel;
- 2) Деактивации уволенных МЧ только аналитик ГО Henkel;
- 3) Редактирование МЧ ключевой пользователь (ASM).

Для редактирования МЧ необходимо перейти в справочник «Структура продаж» (1), открыть раздел «Оргструктура» (2), найти супервайзера в подчинении, у которого находиться МЧ и открыть карточку СВ путем нажатия на ФИО СВ (3). Рисунок 3.5.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWorks Bepart	2.73.27								A 0 1	Administrator 📑
	Пользователи	>	естовый SV	/ Тестовый ASM / Тестовый RSM / OTHER /										
_			$\leftarrow$	Оргструктура				۹ 🖽	Представ.	пение Дерево	*	12  ÷ 🕀	17 🕄	≡ <u>.</u> C <mark>+</mark>
	Другие справочники	>			Уровень		Электронный	Шаблон			Индивидуальный	ā		
4	Структура продаж 🚺 1			Объект оргструктуры 🗸 🗸	оргструктуры	Внешний код	адрес	активности	Код	Телефон	нн	Статус	Изменено	Пользователем
	Querrar 6. 1999	-1	•	OTHER	<ol> <li>Национальный менеджер (NSM)</li> </ol>			Пусто	1000002756			2 - Активный	22.05.2023 16:59:35	713 - a.isakov
	Дистриовюторы		-	Тестовый RSM	2 - Региональный менеджер (RSM)			Пусто	1000000160			2 - Активный	14.11.2023 09:32:19	632 - Ещенко Мария
	Точки синхронизации			💌 🗌 Тестовый ASM	3 - Территориальный (ASM)			Модуль руководителя	1000000161			2 - Активный	16.11.2023 12:13:36	632 - Ещенко Мария
	Офисы			3 Пестовый SV	4 - Супервайзер (SV)			МР Фон	1000000162			2 - Активный	23.01.2024 11:23:59	1 - Administrator
	Типы классификации		_											
	География													
	Календарь													
	Формирование территории и маршрутов													
	Управление маршрутами													
	Персонал	>												
	Типы деятельности													



После открытия карточки супервайзера необходимо на вкладке «Дочерние объекты» выделить МЧ, кликнуть правой кнопкой мыши и выбрать пункт «Редактировать» (4). Рисунок 3.5.2.

← Объект оргструктуры - Тестовый SV									C		
Общее Пользовательские поля											
Nº:	<sup>р</sup> : 6с5е9е2f-2445-4062-sf82-ed2530e3e813 Телефон:										
Код:	1000000162				Электронный адрес						
Внешний код:		Индивидуальный НН:									
Родительский объект:	Тестовый ASM	<u>естовый ASM</u> Тип работодателя: <u>Undef</u>									
Объект оргструктуры:	Тестовый SV				Пользователь ММ:	Пусто					
Уровень оргструктуры:	<u>4 - Супервайзер (SV)</u>				Сброс пароля						
Шаблон активности:	МР Фон										
Изменено:	23.01.2024 11:23:59										
Статус:	<u>2 - Активный</u>										
Пользователем:	1 - Administrator										
Лонерние объекты Тиры г	альзарателей Типы пользарател			еографии Типы	леятельности	ерсонал Тонки		> m	æ		
дочерние объекты типыт		си дочерних объеки	OD CODERTDIT	сографии инны	делтельности	среонал точки с			<sup>ox</sup>		
Объект оргструкт Ур	овень оргстру Внешний код	Телефон Эл	лектронный ад	Код	Шаблон активно	Пользователь Мі	Индивидуальныі	Статус			
[HG-XX ^^*] 5 7	и предста Н16052018			1000001615	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный	1		
[HG-MC Редактиров	ать 4 доосососососососо -	-		1000001379	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный	1		
🗌 ТЕSТ 💽 Развернуть	ый предста			1000002093	Пусто	Пусто		9 - Неактивный	1		
Виртуал 🖪 Свернуть	ый предста Виртуальный			1000001627	Пусто	Пусто		2 - Активный			
Волга2 Развернуть	все ый предста 13246			1000000550	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный	1		
ДВ тест 🔄 Свернуть во	е ый предста КодТПвУС			1000000555	Стандартный	Пусто		9 - Неактивный	1		

Рисунок 3.5.2 – Карточка СВ

В появившемся окне можно редактировать следующие поля (Рисунок 3.5.3):

- Объект оргструктуры (5) ФИО создаваемого МЧ; Важно! Не используйте букву «ё» в ФИО
- Шаблон активности (6) выбрать «Мерчандайзер»;
- Тип работодателя (7) выбрать «Undef».

- Объект оргструктуры - Тестовый ТП									+	0	0
Общее Пользовательски	ие поля										
Nº:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc		Телефон:								
Код:	1000000163	\$	Электронный адрес:								
Внешний код:	Тестовый ЭТП		Индивидуальный НН:								
Родительский объект:	Тестовый SV		Тип работодателя:	Undef 7							+×
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП 5		Пользователь ММ:	Тестовый ТП							
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	*	Сброс пароля								
Шаблон активности:	Стандартный 6	<del>.</del> ×									
Изменено:	02.04.2024 15:35:22	-									
Статус:	2 - Активный	• ×									
Пользователем:	1 - Administrator									8	
								OT	IEHA	СОХРА	нить

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (8). Рисунок 3.5.4 – Форма редактирования МЧ

После создания МЧ необходимо выполнить привязку к типам пользователей и типам деятельности. Для этого необходимо перейти в карточку МЧ путем нажатия на его ФИО (10). Рисунок 3.5.5.

	Доч	ерние объекты Ти	пы пользователей	Типы пользоват	елей дочерних объ	ектов Объекты	географии Типь	і деятельности Г	Терсонал Точки	син	> 🗊 🖽	<b>1</b> 2 🐺 1	£ 🛨
		Объект оргструкт	Уровень оргстру	Внешний код	Телефон	Электронный ад	Код	Шаблон активно	Пользователь М	Индивидуальны	Статус	Изменено	Пользователем
1	0	▶ Тестовый ТП	5 - Торговый предста	Тестовый ЭТП			1000000163	Стандартный	Тестовый ТП		2 - Активный	02.04.2024 15:35:22	1 - Administrator

Рисунок 3.5.5 – Карточка МЧ

• Объект оргстру	ктуры - Тестовый ТП	₩	G	/	+	0	0
Общее Пользовательски	поля						
№: Код: Внешний код: Родительский объект: Объект оргструктуры: Уровень оргструктуры: Шаблон активности: Изменено: Статус:	625d8d19-за65-4298-b848-7756b6f742dc         Телефон:           1000000163         Электронный адрес:           Тестовый ЭТП         Индивидуальный НН:           Тестовый БУ         Тип работодателя: <u>Undef</u> Тестовый ЛП         Пользователь ММ:         Тестовый П1           5 Тортовый представитель         ©         Сброс пароля           Ставидативий         Сорос пароля         Серос пароля           20.42024 13:5322         2 Астивный         С           2 Астивный         С         С						
По елем:	1 - Administrator			12			
Типы пользователей Обы	акты географии Типы деятельности Персонал Точки синхронизации Выходные дни Рабочие дни Классифика > 💬	₽	-2		82	٩	£
Nº ◆	Тип пользователя						

Рисунок 3.5.6 – Вкладка Типы пользователей

В появившемся окне необходимо выбрать «Мерчандайзер» (13) и нажать на кнопку «ОК» (14). Рисунок 3.5.7.

ТИПЫ ПОЛЬЗ	ОВАТЕЛЕЙ		::×
Поиск		Q Ограничение 😴 🔛	
		Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке	
	Nº	Тип пользователя	
	\$		
13	20	Мерчандайзер	
	10	Прямые продажи	
	2	Торговый представитель	
Страница 1	из 1 (Всего эле	ментов: 3) < 1 > Записей на странице:	20 🕶
		OTMEHA OK	

Рисунок 3.5.7 – Список типов пользователей

После необходимо перейти ко вкладке «Типы деятельности» (15) и нажать на панели инструментов на значок «Привязать» (16). Рисунок 3.5.8.

← Объект оргстр	ктуры - Тестовый ТП	ER C 🌶 🕇 O O
Общее Пользовательски	2 поля	
№: Код: Внешний код: Родительсойй объект: Объект оргструктуры: Шаблон активности: Изменено: Статус: Пользователем:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc 1000000163 Тестовий ЭТП <u>Тестовий SV</u> Тестовий ПП <u>5 - Торговий преаставитель</u> <u>Ставнаютний</u> 02:04.0224 15:35:22 <u>2 - Астивний</u> 1 - Administrator	Телефон: Электроиный адрес: Индивидуальный НН: Гип рабогодателя: <u>Undef</u> Пользователь ММ: <u>Тектовый III</u> 20 Сброс пароля Горос пароля
Объекты географии Тип	15         деятельности         Персонал         Точки синхронизации         Выходные дни         Рабочие д           Перстичие окразалаете колонии         Перстичие окразалаете колонии         Перстичие окразалаете колонии           NB         Тип деятельности         Основной	ни Классификация адресов Квант <> III III СО 🗞 💽 🗈 🥸 💽 🏦
	◆	•

Рисунок 3.5.8 – Вкладка Типы деятельности

#### В появившемся окне необходимо выбрать «Все товары» (17) и ИерархияРоссия - Мерчандайзер

(18) и нажать на кнопку «ОК»(19). Рисунок 3.5.9.

ТИПЫ ДЕЯТЕЛ	ьности					13
Поиск		۹	Ограничение	•	ŧ	
		Перетяните ск	да заглавие колонки для группирования по	этой колонке		
	Nº	Тип деятельно	ости			
	\$					
17	1	Все товары				
18	24	ИерархияРоссия -	Мерчандайзер			
					OTHER	19
					OTMEHA	OK

Рисунок 3.5.9 - Список типов деятельности

После полного создания объекта оргструктуры (Мерчандайзеров) 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.

Пользователи 20	Tecrosuit TTI /	Пользователя / ИП Кисе	ленко / Тестовый 1								
Пользователи	~ <del>(</del>	Пользователи	Типы По	льзователи ММ Профили	пользователей ММ		🐺 🎛 Представлен	ние Пользовател	ne MM 👻 📃	÷ ± (	e 📑
Типы					Перетаните сю,	а засявена колонки тих флицирования	па этой колонка				22
Пользователи ММ 21 Профили пользователей ММ		Серийный номер мобильного устройства	Nº	Объект оргструктуры	Точка синхронизации	Уровень оргструктуры	Режим использования MM	Дата/время синхрониза.	Профиль пользователя	Статус	Измен
О пользователе				тест	Test SalesWorks			) ( · · · )		4	
Роли безопасности Типы логинов		CA65A4D68F6428	e2210588- 8ede-4dff- be48- 306be7/3427b	Тестовый ТП	Test SalesWorks	5 - Торговый представитель	0 - Обычный	02.04.2024 15:35:46	DefaultProfile	2 - Активный	11.04.202 1856:51

Рисунок 3.5.10 – Пользователи ММ

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.5.11):

• Объект оргструктуры (23) — найти и выбрать только что созданного объекта оргструктуры (нового МЧ «Тестовый МЧ 3»);

- Точка синхронизации (24) выбрать дистрибьютора за которым закреплен МЧ или оставить пустым если мерчандайзер не закреплен ни за каким дистрибьютором;
- Серийный номер мобильного устройства (25) можно указать символ «-», а затем с помощью PIN-кода автоматически привязать серийный номер (описано в разделе 3.11)).
- Версия ММ для установки и автообновления (26) выбирать наследуется. Для кпк версии Android 4.4 необходимо выбрать версию 2.72.9.1
- Профиль пользователя (27) выбрать стандартный профиль «Мерчандайзер (Новый)»;
- Статус (28) выставить статус «2 Активный». После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (29). Рисунок 3.5.11.

- Пользователь мобильного	модуля - Тестовый ТП	🖽 🔒 🕵 C 🗹	+ 0 0	
Общее GPS Визит Печать Продук	кция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент Торго	овые точки Фото-камера		
№2:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:		
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП [Торговый представитель] Q 23	Счетчик НН:	1	\$
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель 💌	Использовать внешний номер документа		
Точка синхронизации:	Test SalesWorks Q 24	Значение внешнего номера документа:	0	*
PIN код:	1712786527	Статус:	2 - Активный 28	<del>~</del> ×
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC1	Изменено:	11.04.2024 18:56:51	<b>•</b>
	40011202	Пользователем:	1 - Administrator	
Принудительная смена пароля ОО				
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776 26			
Параметры профиля				
Профиль пользователя:	DefaultProfile	Описание:	Профиль для снятия координат только	
Режим использования ММ:	0 - Обычный 👻			
Просмотр календарей подчиненных				29
		*	OTMEH	А СОХРАНИТЬ -

3.5.11 – Форма создания пользователя ММ

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

1. Деактивировать пользователя ММ. В справочнике «Пользователи ММ» найти увольняемого МЧ, перейти в его карточку и режим редактирования, сменить статус на «9 – Неактивный» (3) и нажать на кнопку «Сохранить» (4). Рисунок 3.5.16.

- Пользователь мобильного м	юдуля - Тестовый ТП		R 🔒	🕵 C		+ (	0 0	
Общее GPS Визит Печать Продукц	ция Рекомендованный заказ Синхронизация и контент	Торговые точки Фото-камера						
Nº:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:						
Объект оргструктуры:	Тестовый ПП [Торговый представитель] Q 🗙	Счетчик НН:	1				\$	
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	Использовать внешний номер документа						
Точка синхронизации:	Test SalesWorks Q X	Значение внешнего номера документа:	0				*	
РIN код:	1712786527	Статус:	9 - Неактивный	3			- ×	
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC1 4DC17EDE	Изменено:	11.04.2024 18:56:51					
		Пользователем:	1 - Administrator					
Принудительная смена пароля ОО								
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776							
Параметры профиля								
Destaura esta esta esta esta esta esta esta est		0						
профиль пользователя:	DefaultProfile	Описание:	Профиль для снятия	координат только				
Режим использования MM:	0 - Обычный 💌							
Просмотр календарей подчиненных						[	4	
					OTMEH	а сох	СРАНИТЬ	•

Рисунок 3.5.16 – Деактивация пользователя ММ

**2.** 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). Рисуок 3.5.17.** 

<ul> <li>Объект оргструктуры - Тестовый ТП</li> <li>В 🚠 С 🗹 🗄 О С</li> </ul>														
Общее Пользовательски	Общее Пользовательские поля													
Nº:	625d8d19-a3e5-4298-b848-7756b6f742dc		Телефон:											
Код:	1000000163	÷	Электронный адрес:											
Внешний код:	Тестовый ЭТП		Индивидуальный НН:											
Родительский объект:	Тестовый SV		Тип работодателя:	Undef							<b>→</b> +×			
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП		Пользователь ММ:	Тестовый ТП										
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	<b>*</b>	🗸 Сброс пароля											
Шаблон активности:	Стандартный 👻	×												
Изменено:	02.04.2024 15:35:22	<b>•</b>												
Статус:	9 - Неактивный 5	×												
Пользователем:	1 - Administrator									Γ				
										('	<u>ال</u>			
								OTM	<b>JEHA</b>	COXPA	анить 👻			

Рисунок 3.5.17 – Деактивация оргструктуры

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 3.6.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ С	2	E	<i>8 Sal</i>	esWorks Bepoins 2.73.27							2 Administrator
Ħ	Торговые точки 1	}	~	Маршру	ты					<b>P R</b>	le ±	± = C +
	Торговые точки							Перетяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колон	Ke			3
	Локальные TT				Nº	Внешний код	Маршрут упорядочен	Маршрут	Объект оргструктуры	Уровень оргструктурь	Цикличность	Объект географии
	Классификаторы ТТ	5			\$		-		Тестовый ТП			
	Характеры продаж		•		10000008300008			Тестовый маршрут ТП2	Тестовый ТП 2 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	0 - Еженедельный	MSC CNT
	Мастер-сети	>	•		10000036300064			1. Понедельник	Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	0 - Еженедельный	MSC CNT
	Заявки для TT	>	•		100000052000682			Тестовый1212	Тестовый ТП 2 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	0 - Еженедельный	MSC CNT
	Ценовые сегменты		•		100000052006001			5. Пятница	Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	0 - Еженедельный	Moscow West
	Сети	>	•		100000052006960			5. ПТ чет.нед.	Тестовый ТП 7 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	4 - По четным неделям	Moscow region West
	Договора с сетями		•		100000052007757			3 СР чети ди	Тестовый ТП 8 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	2 - По четным дням	CENTRAL-EAST
	Факторы расположения		•		100000052009039			5 ПТ 1 нед.	Тестовый ТП9 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	21 - Один раз в 4-ре недели начиная с 1-ой недели года	MSC CNT
	Маршруты 2		÷		100000123903666			Test	Тестовый ТП 3 [Торговый представитель]	5 - Торговый представитель	22 - Один раз в 4-ре недели начиная со 2- ой недели года	Россия
	маршрутов				100000124703448			UT Terr	Тестовый ТП [Торговый	5 - Торговый	22 · Один раз в 4-ре недели	Porrue

Рисунок 3.5.1 – Маршруты

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.6.2):

- 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 3.6.2.

÷	- Маршрут - 3 С	Р четн дн			Ex.	C		+ (	0	0	
0	бщее Карта										
	N <sup>2</sup> :	10000052007757	÷	Объект географии:	CENTRAL-EAST [Регион] 8						
	Внешний код:			Уровень географии:	2 - Регион						
	Маршрут:	3 СР чети ди 4		Цикличность:	2 - По четным дням 9					<del>-</del> ×	
	Точка синхронизации:	Test SalesWorks 5		Номер дня недели:	3 - Среда 10					<del>.</del> ×	
	Объект оргструктуры:	Тестовый ТП 8 6	×	Начальная дата:	Пусто					•	
	Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель		Конечная дата:	Пусто					-	
	Статус:	2 - Активный 7	×	Дата следующего визита:	Пусто					*	
	Изменено:	03.09.2018 16:45:05	<b>*</b>	Маршрут упорядочен							
	Пользователем:	421 - test							11	1	
									$\Box$		
							OTME	HA (	COXPAH	ИТЬ	•

Рисунок 3.6.2 – 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 TT, 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 3.6.3.

← Ma	ршрут - 3 С	СР четн дн							₩ 0	C	/ 🛨	0
Общее Н	Карта											
Nº:		10000052007757				Объект географии:	CENTRAL-EAST [Per	ион]				
Внешний	й код:					Уровень географии:	2 - Регион					
Маршру	т:	3 СР четн дн				Цикличность:	2 - По четным дняя	<u>u</u>				
Точка си	нхронизации:	Test SalesWorks				Номер дня недели:	<u>3 - Среда</u>					
Объект о	оргструктуры:	<u>Тестовый ТП 8</u>				Начальная дата:						
Уровень оргструктуры: 5 - Торговый представитель Конечная дата:												
Статус:		<u>2 - Активный</u>				Дата следующего виз	ита:					
Изменен	10:	03.09.2018 16:45:05				Маршрут упоря	дочен					
Пользов	ателем:	421 - test										
								12				
Торговые т	очки						E E	Ø © Ø	0	$\downarrow$	<u>↑</u> 1	
[				Перетянит	е сюда заглавие колонки для	группирования по этой колон	Ke					
	Порядок	Nº	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус		Время посещени	Вреи я заве

Рисунок 3.6.3 – Карточка маршрута

В появившемся окне необходимо выбрать нужные Торговые точки и нажать на кнопку «ОК» (13). Рисунок 3.6.4.

ТОРГОВЫЕ ТОЧКИ													:::>
Выбранные значения	Tx												
1002300007:		Nº		Внешний код	Код ГО	Фактическое название	Юридически адрес	Фактический адрес	Юридическое название	Подтип TT	Тип TT	Группа ТТ	Сеть
			1002300007										
					_								13
									A	ПРИВЯЗАТЬ ВС	E OTME	на	ок

Рисунок 3.6.4 – Привязка ТТ к маршруту

Привязка торговых точек к маршрутам (2) Рисунок 3.6.4.1 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) Рисунок3.6.4.1

<	-	Маршру	/ты									₽	<b>I</b> X	÷	<u>+</u>	±	₽ <u>1</u>	G 🕇
							Перетяните сюда заг	лавие колонки для группиров	ания по этой колонке									
			Nº		Внешний код	Маршрут упорядочен	Маршрут			Объект	г оргструктуры	Уро орго	вень структур	цикл	ичності	. Объе	ект геогр	афии
				\$		-				тестовый	ітл 8							
- <	1			10000052007757			3 СР четн дн			Тестовый представ	і ТП 8 [Торговый итель]	5 - То предо	2	2 - По дням	етным	CENTRA	AL-EAST	
	Тс	орговые то	очки									D	X	<b>8</b> 2 Ne	•	сода загла	↓ ↑	1 ки для группирова
			Порядок	Nº	Точ син	ка кронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическо название	e	Юридический адрес	Ф; ад	актическ црес	ий	Ста	ітус		Время посещени
			\$		\$													
			1	10065000	0000006 Test S	alesWorks	-10065000000006	СТРОЙОПТТОРГ	СТРОЙОПТТОР	r					9 - H	еактивна	ыя	
	C	траница 1	из 1 (Bcero эле	ментов: 1) 🛛 < 📘	>													

Рисунок 3.6.4.1 – Редактирование привязки ТТ

Для того, чтобы отредактировать порядок TT на маршруте необходимо отметить необходимую торговую точку и указать нужный порядок, с помощью кнопок управления «Подвинуть вниз» или «Подвинуть вверх». **Рисунок 3.6.5.** После редактирования порядка торговых точек необходимо подтвердить изменения, нажав на кнопку «Сохранить» внизу списка с торговыми точками

	Торговые то	чки					G & G	) □ ↓ ↑	£					
Į.	Перетаните сода заглавие колонки для групти													
		Порядок	Nº	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещени			
		\$	\$											
		1	10065000000006	Test SalesWorks	-10065000000006	СТРОЙОПТТОРГ	СТРОЙОПТТОРГ			9 - Неактивная				
	Страница 1 г	из 1 (Bcero эле)	ментов: 1) < <mark>1</mark> >											

Рисунок 3.6.5 – Изменение порядка TT 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 3.6.6.** 

Торгов	ые то	чки					₽	₩.	IJ	Θ	62	٩		$\checkmark$	↑	±	
	Перетачите одда заглавие колични для трутичуров																
	Порядок №		Nº	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридиче адрес	ский	1	Фактиче адрес	ский		Статус			Время посещени
		\$	\$														
		1 \$	100650000000006	Test SalesWorks	-10065000000006	СТРОЙОПТТОРГ	СТРОЙОПТТОРГ							9 - Неакти	вная		
Страни	Страница 1 из 1 (Всего элементов: 1) < 🚹 >																

Рисунок 3.6.6 – Изменение порядка TT в маршруте

Для того, чтобы в дальнейшем поддерживать маршруты в актуальном состоянии необходимо добавлять новые TT в маршрут (**показано на рисунке 3.6.3 и 3.6.4**) либо удалять (отвязывать) старые TT из маршрута.

Для того, чтобы отвязать одну или несколько TT от конкретного маршрута необходимо в карточке маршрута на вкладке «Торговые точки» выделить необходимую (удаляемую) TT **(1)**, нажать правой кнопкой мыши по ней и выбрать «Отвязать» **(2). Рисунок 3.6.7.** 

Торговые	точки							ø e Ø	Q [] V	↑ <u>1</u>	
				Перетяни	те сюда заглавие колонки для	группирования по этой колон	«ce				
	Порядок	Nº	Точка синхронизации	Внешний код	Юридическое название	Фактическое название	Юридический адрес	Фактический адрес	Статус	Время посещения	Врем: завер
	\$	\$									
	1 1	10065000000000	Test SalesWorks	-10065000000006	СТРОЙОПТТОРГ	СТРОЙОПТТОРГ			9 - Неактивная		
Страница	1 из 1 (Всего эле	менто Просмотр	2							Записей на стра	анице: 2

Рисунок 3.6.7 – 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 3.6.8.

🗧 Маршрут - 3 СР четн дн								÷	0	0
Общее Карта							3			
№: Внешний кол:	10000052007757	Объект географии: Уровень географии:	CENTRAL-EAST [Peruon]							
Маршрут:	З СР четн дн	Цикличность:	<u>2 - По четным дням</u>							
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Номер дня недели:	<u>3 - Среда</u>							
Объект оргструктуры:	<u>Тестовый ПП 8</u>	Начальная дата:								
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	Конечная дата:								
Статус:	<u>2 - Активный</u>	Дата следующего визита:								
Изменено:	03.09.2018 16:45:05	Маршрут упорядочен	1							
Пользователем:	421 - test									

Рисунок 3.6.8 – Редактирование шапки маршрута

В появившемся окне в поле «Статус» необходимо указать «9 - Неактивный» (4) и нажать на кнопку «Сохранить» (5). Рисунок 3.6.9.

<	- Маршрут - 3 СР	Р четн дн				X	C		+	0	0	
0	бщее Карта											
	Nº:	100000052007757	÷	Объект географии:	CENTRAL-EAST [Регион]							
	Внешний код:			Уровень географии:	2 - Регион							
	Маршрут:	3 СР четн дн		Цикличность:	2 - По четным дням						<del>-</del> ×	
	Точка синхронизации:	Test SalesWorks		Номер дня недели:	3 - Среда						<del>v</del> ×	
	Объект оргструктуры:	Тестовый ТП 8	٩x	Начальная дата:	Пусто						-	
	Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель		Конечная дата:	Пусто						*	
	Статус:	9-Неактияный 4	<del>~</del> ×	Дата следующего визита:	Пусто						~	
	Изменено:	03.09.2018 16:45:05	*	Маршрут упорядочен								
	Пользователем:	421 - test								5		
								OTME	HA (		ить	-

Рисунок 3.6.9 – Деактивация маршрута

## 3.6.1 Создание складов

Для создания склада необходимо перейти в справочник «Структура продаж» (1), открыть раздел «Склады» (2) и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» (3). Рисунок 3.6.10

BCE	избранное Q	8	SalesWo	rks Bepowa 2.73.27	8.1.				l.sl				Administrat	tor 📑
	Пользователи >	Тестовый ТП / Пол	ьзователи / Пользов	ватели MM / Тестовый TП / Склады				-						
	Другие справочники >	~ ·	клады				100 H	Предста	вление Скла	ды		. I† .I	. ≡± C	
					Перетяните сюда за	главие колонки для		этой колонке	Daamauum	V				3
-			Виршиий		Краткое		Автоматичес	Разрешить О	ОО формировать	выходные	Количество	Учет	Разрешить	Приорип
	Дистрибьюторы		код	Склад	название	Адрес	отслеживать остатки	модифициро остатки	заказы на	расчет Даты	дней отсрочки	партий	отрицательні остатки	выбора і заказе
	Филиалы								остатков	доставки				
	Офисы		g0001	Тестовый склад			-	-	-	-	\$	•	-	
	Типы классификации		Д0001	Тестовый склад	Тестовый склад					<b>2</b>	0			
	географии													
	География													
	Оргструктура													
	Календарь													
	Формирование территории и маршрутов													
	Управление маршрутами													
	Персонал >													
	Типы деятельности													
	Склады 🧲 2													
	Классификация адресов	_												

Рисунок 3.6.10-Создание склада

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.6.12):

- Внешний код (1) внешний код склада из УС дистрибьютора;
- Тип (2) тип склада, выбрать «Основной»;
- Склад (3) название склада, которое будет отображаться на КПК ТП;
- Склад (4) краткое название склада;
- Точка синхронизации (5) выбрать дистрибьютора, для которого создаётся склад;
- Статус (6) выставить статус «2 Активный»;

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (7).

🔶 Склад - Тестов	ый склад				₽x	G		÷	0	0
Общее Опции Польз	овательские поля									
Nº:	22ea7189-ce1a-404e-aa1c-e1a607066286		Адрес:							
Внешний код:	дооо 1		Точка синхронизации:	Test SalesWorks 5						
Тип:	Основной 2	<b>→</b> +×	Статус:	2 - Активный 6						- ×
Склад:	Тестовый склад 3		Изменено:	07.02.2020 12:01:09						*
Краткое название:	Тестовый склад 4		Пользователем:						7	
							OTMEH	A CC	XPAH	4ть 👻

Рисунок 3.6.12 - «Шапка» склада

**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 3.9.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWo	<b>гks</b> Версия 2.	73.27					Позволя	яет перемещ м вклалкам	аться по	5	
dê:	Продукция 1	~	3 СР четн дн / Скл	ады / Тестовый скла,	д / Продукция / Лока				3		2				
	Продукция 2	>	← r	Тродукция K	(атегории Гр	уппы Типы	Подкатегории	Альтклассификации	Локальная п	родукция		х Предста	вление Лока	пьная продукция	<b>P</b>
	Артикулы							Перетяните ск	да заглавие колонки	и для группирования	по этой колонке				
	Единицы измерения Альтернативные			№ продукции	Внешний код продукции	Код	Локальная продук	ция		Категория	Продукция	Группа	Тип	Bec	Кол-во в уп.
	единицы заказа			\$										\$	\$

Рисунок 3.9.1 – 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 3.9.2.

BCE	ИЗБРАННОЕ	Q		SalesWorks Bepo	сия 2.73.27			8.3.						
<u>ê</u> êê	Продукция 4	~	3 СР четн дн / Скла,	дь 6 товый склад / Локальная п	продукция / Продукция	Полиотогори								
	Продукция 5 Артикулы Единицы измерения	>	Тип деятель	ьности Все	труппы типы	Подкатегор	ии Альткла	ассификации		<b>U</b> 87	Ex Tipedo	авление	дукция	•
	Альтернативные единицы заказа			Продукция			Nº	Внешний	Штрих-	Код	Артикул	Краткое	Тип	Един
¢	Параметры документов	>					\$	код	КОД	артикула		название		изме

Рисунок 3.9.2 – Справочник глобальной продукции

**Сопоставление локальной продукции** — это процесс связывания (сопоставления) локальных кодов товаров дистрибьютора с глобальными кодами товаров производителя.

#### <u>Сопоставление может быть выполнено только «1 к 1», т.е. один локальный товаров дистрибьютора может</u> быть сопоставлен только с 1 товаром производителя!

#### <u>Только сопоставленные локальные товары попадают на КПК ЭТП, а также отображаются в отчетах на ЦБД!!!</u>

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 сопоставление 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 3.9.3.

География ТС:	Bce	-
Дистрибьютор:	Демо: 1	-
Точка синхронизации:	Test SalesWorks:- 2	-
Пользователь:	Administrator:1	•
Вид отчета	Default	•

Рисунок 3.9.3 – 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 «ОК» (6). Рисунок 3.9.4.

			контроле качества привизки локале	ной продукции к поразоной	
Экспортировать в: Excel 2007	• Отчет Данные	Сохранить вид В	осстановить вид Строк на Стр: 15 🛟		
( <u>1</u> 2 3 4	5 6 7 8 9	() Страница 1 из 9 (Всего	элементов: 820)		
Страна_Geography Code 💡 Стр	ана_Geography ID 💡 Страна	9 Регион_Geography Code 9	Регион_Geography ID 9 Регион 9 Область_Geography Code 9	Область_Geog 4 О 9 Область 9 Го	род_Geography Code  🕅 Город_Geography
Перетащите сюда заголовки полей	данных			$\sim$	
Точка синхронизации: код 🔺 🖣	Точка синхронизации 🔺 🖗	Локальный продукт: код 🔺 🖣	Локальный продукт: назв	Продукт: код 🖌 🖗 Продукт: назв	
		③ 10451	Э КЛЕЙ МОМЕНТ СУПЕР ГЕЛЬ 3 Г ЗАПАЙКА (12/144) ХЕНКЕ	Введите текст для фильтрации	ка мульти-карте 12 шт х 3 г
		③ 11147	Э ГЕРМЕТИК МОМЕНТ СИЛИКОН. УНИВЕРСАЛ. БЕЛЫЙ 8 5	<ul> <li>Показать все)</li> </ul>	т(белый), 85 мл
		③ 11148	ГЕРМЕТИК МОМЕНТ СИЛИКОН. УНИВЕРСАЛ. ПРОЗРАЧ.	<u>⊻</u> -	т(прозрачный), 85 мл
		③ 12337	Э КЛЕЙ ОБОЙНЫЙ МЕТИЛАН ФЛИЗЕЛИН УЛЬТРА ПРЕМИУМ 250 Г	1027540	Премиум, 250 г
		③ 12640	Э КЛЕЙ МОМЕНТ 30 МЛ В ШОУ-БОКСЕ (10/120) ХЕНКЕЛЬ	2 1027577	жсе
		③ 12653	Э КЛЕЙ ОБОЙНЫЙ МОМЕНТ ЭКСТРА 250 Г (1/24) ХЕНКЕЛЬ	1029510	
		③ 12832	Э КЛЕЙ МОМЕНТ МАРАФОН 30 МЛ В ШОУ-БОКСЕ (10/120) X	1029611	иоу-бокс
		③ 13080	Э КЛЕЙ МОМЕНТ СУПЕР 3 Г ЕД. БЛИСТЕР В ШОУ-БОКСЕ (10)	1035098	иничном блистере в шоу-боксе
		③ 13081	Э КЛЕЙ МОМЕНТ КРИСТАЛЛ 30 МЛ В ШОУ-БОКСЕ (10/120)	L 1035161	шоу-боксе
		③ 13082	Э КЛЕЙ МОМЕНТ СУПЕР ГЕЛЬ 3 Г ЕД. БЛИСТЕР В ШОУ-БОКС	1025162	единичном блистере в шоу-боксе
		③ 13157	КЛЕЙ МОМЕНТ 50 МЛ В ШОУ-БОКСЕ (8/96) ХЕНКЕЛЬ	1033102	же
		③ 13166	Э КЛЕЙ МОМЕНТ 125 МЛ В ШОУ-БОКСЕ (6/48) ХЕНКЕЛЬ	ОК Отмена	оксе
			· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	≌

Рисунок 3.9.4 – Выбор не сопоставленной 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 3.9.5.** 

		Контроль качества привязки локальной продукции к глобальной	
Экспортировать в: Excel 2007 - Отчет Данные	Сохранить вид Восстановить вид	Строк на Стр: 15 🗘	
Страна_Geography Code 🏾 Страна_Geography ID 🖓 Страна 🦓 Регион	4_Geography А	ну ID 📍 Регион 📍 Оставру Code 📍 Область_Geography ID 📍	Обла О Бод_Geog
Точка синхронизации: код 🔹 🖓	Локальный продукт: код 🔒 🕈	Локальный продукт: назв	Продукт: код 🔒 📍
	(2) 135265	Э ТАНГИТ УНИЛОК 5 М	۵ -
	(9) 135352	Э СТИКЕР "ТАНГИТ" 5 М	(3) -
	(9) 135353	Э ФУТБОЛКА ПОЛО "МЕТИЛАН"	S -
	(2) 135425	Элак-краска "PANZER" ДЛЯ МЕТАЛЛА ГЛАДКАЯ ГЛЯНЦЕВ	(2) -
	③ 135592	Э демо-тул "момент монтаж" один для всего	9 -
	(a) 135697	⊗ ДЕМО-ТУЛ "РЕСТАВРАТОР ШВОВ"	9 -

Рисунок 3.9.5 – Список не сопоставленной локальной продукции в отчете

- А Код локального товара дистрибьютора;
- В Название товара в учетной системе дистрибьютора;
- С указывает на то, что данная позиция не сопоставлена.

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 3.9.6.** 



Рисунок 3.9.6 – Выбор не сопоставленной локальной продукции в справочнике

В результате применения фильтра будет получен список не сопоставленных товаров в справочнике локальной продукции. **Рисунок 3.9.7.** 

← п	родукция I	Категории Гр	улпы Типы	Подкатегории Альтклассификации Локальн	ая продукция	₽
				Перетяните сюда заглавие ко	лонки для группировани	я по этой колонке
	№ продукции	Внешний код продукции	Код	Локальная продукция	Категория	Продукция
	\$					
			135265	ТАНГИТ УНИЛОК 5 М		
			135352	СТИКЕР "ТАНГИТ" 5 М		

Рисунок 3.9.7 – Список не сопоставленной 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 3.9.8.

÷	- Локальная про	рдукция - BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"			₽	C	$\left\langle \right\rangle$	+	C	0
0	бщее						3			
	Точка синхронизации:	Test SalesWorks	Единицы измерения:	Пусто						
	Внешний код продукции:		Bec:	0,0						
	Продукция:	<u>Dycto</u>	Кол-во в уп.:	1,0						
	Код:	51050	Конкурент							
	Локальная продукция:	ВОХ ТЕЅТ ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"	Весовая продукция:	Нет						
	Краткое название:	BOX TEST ПЕНЫ "XEHKEЛЬ"	Микс							
	Статус:	<u>2 - Активный</u>	Тип:	Пусто						
	Изменено:	03.03.2020 16:13:23								

Рисунок 3.9.8 – 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 3.9.9.** 

<	Локальная про	одукция - BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"				₩.	G		+	0	0	
o	Общее											
	Точка синхронизации:	Test SalesWorks		Единицы измерения:	Пусто						Ŧ	
	Внешний код продукции:			Bec:	0,0						\$	
	Продукция:	Пусто	م 4	Кол-во в уп.:	1,0						¢	
	Код:	51050		Конкурент								
	Локальная продукция:	вох тезт пены "хенкель"		Весовая продукция:	Нет							
	Краткое название:	ВОХ ТЕST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"		Микс								
	Статус:	2 - Активный	• ×	Тип:	Пусто							
	Изменено:	03.03.2020 16:13:23	*									
	Пользователем:											
								оті	MEHA	COXP	анить	•

Рисунок 3.9.9 – 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 3.9.10.

ПРОДУКЦИЯ											∷×:			
Поиск														
	Перетаните сода заглавие колонки для труппирования по этой колонке													
	Nº		Продукция	Тип	Группа	Категория	Бренд	Код артикула	Артикул	Штрих-код	Внешний код			
		¢	test											
	5	18013	BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"	Other	POS-оборудование	POS-оборудование					H51050			
Страница	1 из 1 (В	сего эле	иентов: 1) < 1 >											
Содержи														
											6			
4											$\sim$ $\rightarrow$			
										0	тмена ок			

Рисунок 3.9.10 – Сопоставление с глобальным товаром

<u>Если через поиск не был найден глобальный товар для сопоставления с локальным, то необходимо</u> 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;

**b.** 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 одни 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 кода дистрибьютора, которые будут опосредовано 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 после «Статус» выбрать значение «9 - Неактивный» (7), после этого нажать на кнопку «Сохранить» (8). Рисунок 3.9.11.

🔶 Локальная пр	← Локальная продукция - BOX TEST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"										
Общее											
Точка синхронизации:	Test SalesWorks		Единицы измерения:	Пусто					Ţ		
Внешний код продукции:			Bec:	0,0					+	Ł	
Продукция:	Пусто	۹X	Кол-во в уп.:	1,0					÷	ż	
Код:	51050		Конкурент								
Локальная продукция:	ВОХ ТЕST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"		Весовая продукция:	Нет						-	
Краткое название:	ВОХ ТЕST ПЕНЫ "ХЕНКЕЛЬ"		Микс								
Статус:	9 - Неактивный 7	<del>~</del> ×	Тип:	Пусто							
Изменено:	03.03.2020 16:13:23	-									
Пользователем:								۶ ا	8		
						от	MEHA	COXP	анить	•	

Рисунок 3.9.11 – 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 So Serve 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.
- 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.
- 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.
- 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 TT отображает список активных TT за которыми закреплены деактивированные (уволенные) ТП. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо сменить (Рисунок 3.3.3) ответственного торгового представителя для указанных TT.
- Активные ТТ с неактивными Сетями отображает список активных ТТ, которые привязаны к деактивированным Сетям. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо с менить (Рисунок 3.3.3) Сеть для указанных ТТ либо отвязать Сеть.

- Точки с не проставленным 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 TT.
- Неактивные подтипы TT отображает список активных TT, которые закреплены за деактивированными подтипами (каналами сбыта). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо в справочнике торговых точек для указанных TT проставить корректный активный подтип (Рисунок 3.3.3).
- 11. Наличие TT со статусом новая отображает список TT, которые недавно были загружены из учетной системы дистрибьютора в SalesWorks. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо для указанных TT проставить обязательные свойства (Раздел 3.3).
- 12. Не проставлена география TT отображает список активных TT, которые не привязаны к корректной географии. При получении уведомления по работе данной проверки необходимо привязать (Рисунок 3.3.3) указанные TT к соответствующей географии.
  - 13. ТТ без единой привязки к Форме оплаты отображает список TT, которые не имеют ни одной активной привязки к Форме оплаты (прайс-листу). При получении уведомления по работе данной проверки необходимо привязать (Рисунок 3.11.1) указанные TT к требуемой форме оплаты через справочник Формы оплаты либо сообщить дистрибьютору, чтобы он осуществил привязку в своей учетной системе указанных TT к требуемой форме оплаты. В противном случае у торгового представителя на КПК будет отсутствовать ассортимент продукции при визите в TT.

← Φο <sub>1</sub>	рма оплаты - BasicPriceList								🔣 C 🌶 🛨	0 0
Общее С	Опции									
№2: Внешний Тип:	6500000 й код: Д0002 Заказ					Точка синхрони Тип документа: Дней кредита:	взации: <u>Test</u> <u>Зака</u> О	SalesWorks 1		
Форма ог Статус: Изменен Пользов;	Статус: <u>2Астянная</u> Измленно: 10.04.2024 16.41:01 Пользователяни: 1 - Administrator					Режим учета Н, Точность цен: Для преди	eesser HAC			
Торговые то	очки Печатные формы Печатные формы	а дистрибьютора Скидки	1/Надбавки Цены	Типы форм оплат	ъ				F R R 🖸	89 <b>±</b>
	N <sup>2</sup>	Внешний код		Перетя Фактическое на	вните сюда заглавие колонки взвание	для группирования по этой Фактическ	колонке кий адрес	Юридическое название	Юридический адрес	
				test						
Страница 1	I из 1 (Всего элементов: 1) 🧹 🥇 >								Записей н	а странице: 20
ТОРГОВЬ	ЫЕ ТОЧКИ									[]>
	Nō		Внешний код	Код ГО	Фактическое название	Юридически адрес	Фактический адрес	Юридическое название	Подтип ТТ	Тин ТТ
					Test					
		100650000007368	1	1	Test SalesWorks	-	-	Test SalesWorks	Food	IFKA(KZ)
	ица 1 из 1 (Всего элементов: 1) 🔇	1 >								
Страни										
Страни Соде	<u>ержит([Фактическое название]. 'Test')</u>	<u>Очистить</u>								•

Рисунок 3.11.1 – Привязка ТТ к Форме оплаты (ФО)

14. Заказы без продаж – отображает список с заказами, созданными ЭТП Хенкель на планшетах,

номера которых не выгружены в накладных продаж дистрибьютором. Рекомендуется обратиться с этим списком к дистрибьютору за комментарием, почему заказы не реализованы в связке с продажами. В связи со спецификой и бизнес-процессами работы дистрибьюторов показатель бывает разный, например д-ор может объединять заказы в одну накладную с формированием внутреннего номера заказа из УС. Или заказ проходит несколько бизнес процессов, например проходить через дебиторскую задолженность, быть отмененным либо скорректированным Или доставка товара может проходить несколько дней, в этом случае показатель привязки более достоверный ближе к концу месяца.

- 15. ТТ с некорректным ИНН отображает список ТТ, выгруженных дистрибьютором, либо потенциальных ТТ, у которых записан некорректный ИНН. Корректность рассчитывается по формуле, согласно законодательству РФ, то есть проверяется контрольная сумма. Проверкой принимается либо корректный ИНН либо значение «Нет».
- 16. **ТТ без точки покрытия** отображает список ТТ, которые попали под дедупликацию, но для которых не проставлен код точки покрытия.

#### Краткое описание проверок качества данных:

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

Типы движений документов	Описание					
1	Приход от производителя					
2	Продажа					

Таблица 3.11.1 — Т	ипы движений	документов
--------------------	--------------	------------

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.
- 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 3.12.** 

#### 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 ACM-менеджера) и службу поддержки Sales Works.

Схематично процесс валидации выглядит следующим образом:



Рисунок 3.12.1 – Валидация

#### Описание процесса валидации

- 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 <u>полную выгрузку за период валидации</u> + <u>1 день и выложить ее на фтп-сервер компании Хенкель</u>. К примеру, если данные сверяются за период с 01.01.2024 по 31.01.2024, то выгрузка должна включать в себя данные за период с 01.01.2024 по 01.02.2024.
- 2. Как только дистрибьютор сформируют полную выгрузку за требуемый период и разместит ее на фтп-сервере, то он либо ACM-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 фтп-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 з а 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.
- 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 системы SalesWorks, т.е. со стороны SalesWorks 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. <u>После подтверждения со стороны ключевого пользователя о том, что данные в системе</u> SalesWorks стали качественными, он закрывает запрос.

Важной особенность работы системы SalesWorks является то, что **закрытие периода (месяца) происходит с 3 на 4 число следующего месяца.** Другими словами, данные за предыдущий месяц могут меняться в системе еще в течении первых 3 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 3.12.2.

<ul> <li>Параметры отчета</li> <li>Качество выгрузки транзакционных данных для дистрибьюторов</li> </ul>											
География ТС:	Все	•									
Дистрибьютор:	Демо:	<b>*</b>									
Точка синхронизации:	Test SalesWorks:-	•									
Тип деятельности:	Bce	•									
Дата от:	01.03.2024	•									
Дата до:	31.03.2024										
Пользователь:	Administrator:1	•									
Вид отчета	Default	•									
Сохранить значения	параметров										
		Генерировать									

Рисунок 3.12.2 – 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. Русинок 3.11.3.

Экотортировать в Pdf	• Отчет Данные Сохранить вид Востановить вид	Строк на Стр. 100 💲									
Дистрибьютор 🦞 Точка он	аронизации код (9) Реобис <u>т</u> (6) Продукт категория (9) Продукт на	вание артикула 🤤 Продукт ко	д артикула 🤗 🛛 Продукт труппа	Р Продукт нип							
Остаток на начало периода	Приход   Продажа, возврат   Перемещения   Слисание, корректировки	Другое Остаток на конец пер	огода Разница в остатках	Ставите пола колонок скода							
							C6ia	will wron			
Точка онноронизации +	Продукт название     •      •	Продукт, глобальный код 🔹 Ϋ	Продукт локальный код + 9	Остаток на начало периода	Принод	Продажа, возерат	Перемещения	Списание, сорректиравки	Другое	Остаток на конец периода	Разница в остатках
	(S) Undef	18:0	Бех гозального кода	0,000	0.000	0,000	0,000	-771,000	0.000	0,000	-771,00
	Перметки Силиконовый Санитарный "ЭКСН" (прозрачный), 75 мл на БК	(≥ 1535442)	60019e96-29cp-11#3-8	535,000	216,000	597,000	0.000	0,000	0,000	152,000	-2.000
	(5) Клей Момент для ходок и ПВХ-изделий, 30 мл шоу-бокс	③ 1940943	eb1dd0be-5b4b-11e4-8	1282,000	1440,000	2138,000	0,000	12,000	0.000	552,000	-20,000
	Эклей обойный «Метилан Флизелин Экспресс Презинум» 200 г.	③ 1959108	19f9839f-a51d-11e4-b	1621,000	1152,000	1591,000	0,000	6.000	0,000	1171,000	-5.000
	Э Монент 68.30 нл шау-банс	③ 1139012	2fe7852a-3ef8-11e2-b	7373.000	14400,000	8760.000	0.050	14,000	0.000	12989.000	-10,000
	S Moseert Barnett, 250 r	③ 728131	2fe7E52f-3ef8-11e2-b	1325,000	1152,000	1076.000	0,000	15,000	0,000	1381,000	-5,000
	(E) Mosephyr Benned, 500 r	(E) 756740	2fe76534-3ef6-11e2-b	1405,000	0,000	107,000	0.000	0,000	0,000	1296,000	-3,00
	C Mowever FE/5, 30 w/r e woy-boxce	(9) 997778	2fe78339-3ef9-11e2-b	7555,000	14400:000	6783.000	0,000	2,000	0.000	15130,000	-40,000
	Э Момент Монтаж Особопрочный МР-55, 423 г.	③ 1626847	aae13583-22b0-11e4-8	2522.000	1260.000	1957,000	0,000	1,000	0.000	1922,000	-2,000
	🛞 Момент Резиновый, 30 ил. в шоу-боксе	@ 873074	20913152-3e/6-11e2-b	6398,000	7290,000	4774,000	0,000	7,000	0,000	8797,000	-20,000
	(3) Момент Стопер Клей-Экспресс, 250 г.	③ 422981	17b77e5d-3ef8-11e2-b	1119,000	1764,000	1684,000	0.000	5,000	0,000	1193,000	-1,000
	(E) Moseert Envirence, 270r.	@ 1234787	20913175-3ef8-11e2-b	497,000	0.000	192,000	0,000	0.000	0.000	300,000	~5,000
	C Moveer Onizense, 500r	@ 1234786	2091317a-3et8-11e2-b	521,000	216,000	288,000	0,000	2,000	0.000	444,000	-3,000
and a street of the street street of	<ul> <li>Нать Мамент Гермент, 15и шау-бонс</li> </ul>	③ 1319575	44dfcac4-3ef8-11e2-b	629.000	0.000	331,000	0,000	0,000	0.000	297,000	-1,000
<ol> <li>Торговый Посед ВОО (г. Минго)</li> </ol>	(i) Обойный клей ЭКОН Биниловый, 200 г.	G 1312333	2fe784d0-3ef8-11e2-6	3162,000	3168,000	2745,000	0.000	34,000	0.000	9539,000	12,000
	В Обойный клей ЭКОН Универсальный, 200 г.	③ 1312332	2fe784ee-3ef8-11e2-b	3261,000	3168,000	2959,000	0.000	86,000	0.000	3372,000	-12,000
	(i) Обойный клей ЭКОН Флизелиновый, 200 г.	@ 2077963	663625F3-df05-11e5-8	68,000	2880,000	1268,900	0,000	24,030	0.000	1654,000	-2,000
	Пена монтажная ЭКОН стандартная, 450мг	③ 1294669	365075f3-3ef8+11e2-b	17433,000	0.000	4424,000	0,000	11,000	0.000	12996,000	-2,000
	Э Средство для онития обревМетихан, 500 мл.	8 684531	27dc241e-3ef8-11e2-b	176,000	240,000	131,000	0,000	1,000	0.000	283,000	-1,000
	W Synep Moseent 5.0.5, pescent, 3.5 r	604847	37dc23ab-3et8-11e2-b	47/05-000	7680,000	7127-000	1.000	34,000	21000	6104 000	12(1)(00)
	(5) Супер Момент гель, 3 г мульти карта	@ \$22917	27dc2360+3ef8+11e2-b	7260,000	8064,000	8566,000	0,000	138,000	0.000	6536,000	-84,000
	🛞 Супер Момент гель, 3 г на единичном блистере в шоу-боксе	(8) 874569	2fe78552-3ef8-11e2-b	-4601,000	5400,000	3520,000	0.000	1,000	0.000	6470,000	-10.000
	(9) Cynep Mowewr, 3 r 6/wcrep	③ £74565	17b77e67+3ef0+11e2-b	9235,000	21600,000	14502,000	0,000	7,000	0,000	16319,000	+10,000
	③ Супер Момент, 3 г мулили кодпа.	(6) 608976	365075a8-3#f8-11e2-ta	13598,000	18144,000	31263,000	0,000	44,000	0.000	20411,000	-24,000
	Э Универсальный Секундный клей ЭКОН Экспресс 3 г. едблист-карта в ш/б	(S) 1559882	365075b7-3effl-11e2-b	4324,000	18120,000	7437,000	0,000	4,000	0.000	14993,000	-10,000
	🛞 Хоалента Момент Серпянка, 50ки х. 20м	@ 1918971	0c4e97e6-a527-11e4-b	222,000	0,000	162,000	0,000	1,000	0.000	57,000	-2,000
	ЭКОН Монтаж Интерьерный картридж 400г	(8 1378381	2fe784d5-3ef8-11e2-b	769,000	1200,000	1404,000	0.000	1,000	0.000	562,000	-2,000
	ЭКОН Монтак Интерьерный, туба 200г	(ii) 1378330	21e784da-3ef8-11e2-0	614,000	1620,000	996,000	0,000	0,000	0.000	1236,000	-2,000
	(© Эприсид состав Момент Эприсилон DUO, 100 r box	· 1029611	2091319e-3ef8-11e2-b	677,000	1680,000	1116.000	0,000	72,000	0.000	1167,000	-2.000
Tooromail Tlocas OOO ir, Mencel	wror			102891.000	136164.000	96798.000	0.000	249.000	0.000	141323.000	1183.000

Рисунок 3.12.3 – 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 3.12.4.** 

Параметры о Остатки по склада	отчета	
География ТС:	Bce	•
Дистрибьютор:	Демо:	•
Точка синхронизации:	Test SalesWorks:-	-
Тип прайса:	Цена производителя на начало дня	•
Категория продукта:	Bce	•
Группа продукта:	Bce	•
Тип продукта:	Bce	•
Продукт:	Все	•
Тип склада:	Bce	•
Склад:	Bce	
Дата от:	01.03.2024 0:00:23	•
Дата до:	31.03.2024 23:59:23	•
Пользователь:	Administrator:1	•
Вид отчета	Default	*
Сохранить значения па	раметров	
		Генерировать

Рисунок 3.12.4 – 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 3.12.5.

Экспортировать в: Pdf	Отчет Да	нные	охранить вид	Восстановить вид	Строк на Стр:	15 ‡		Остатки	по складам
Склад: код 🖗 Продукт: бренд 🖗	Продукт: груп	па 🌱 Продукт: кат	гегория 9	Продукт: подкатегори:	я 🎙 🗌 Продукт:	тип 9	Продукт: код SKI	Ј 9 Дистр	ибьютор 9
Ост: вес нетто Ост: объем Ост	т кол-во						Ставьте поля ко	олонок сюда	
Taura a	0	Common P	Deenverture		P Decruit		1	Общий итог	
Точка синхронизации	ous gala 🔺 1	Склад назв 🔺 1	продукта		продука к	од 🔺 Г	Ост: вес нетто	Ост: объем	Ост: кол-во
	S. 01.00.0010	🛞 КД Барановичи	🗵 Супер Ма	омент S.O.S. ремонт, 1	,5 r 604847		0,000	0,000	24,000
Э Торговый Посад ООО (г. Минск)	@ 01.06.2016	🗵 Озерцо склад	🕑 Супер Ма	,5 r 604847	r 604847		0,000	6080,000	
	01.06.2016 итог	di -	h		91). 		0,000	0,000	6104,000

Рисунок 3.12.5 – 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 Контроль заявок с КПК: отчет «Статус заказов»

Данный отчет позволяет отследить жизненный цикл заявки вплоть до выгрузки заявки в файл обмена, на FTP сервер, куда подключается дистрибьютор и импортирует заявку в учетную систему.

Визит: Дата 🔺 9	п; Дата 🔔 🌱 Торговый представитель: ФИО 🔔 🖓		Номер 🛓 🎙	Визит: Номер 🔺 🌳	Заказ: Статус эк	спорта 🛓 🌳	ТТ: Юридическое название			
01.06.2021	SF Аслан Нуриев	(9) 100 000	094 300 534	(3) 100 000 094 300 616	<ul><li>Экспортиров</li></ul>	ан	Э Дархан ИП р.Жетысу боковой контр 4 707 7482616			
TT: Фактичес	кий адрес	۹ م	Заказ: Да	та синхронизаци	4 (MSK) 🛓 🖗	Заказ: В	ремя первого экспорта (MSK) 🔺 🎙			
Э Республика Казахстан, г.Алматы			⊚ 01.06.2	2021 11:16:17		01.06.2021 11:23:07				

Визит: Дата – выводит значение даты, когда был осуществлен визит.

Торговый представитель: ФИО – выводит название оргструктуры, совершившего визит

Заказ: Номер – выводит уникальный номер заказа из SWE

Визит: Номер – выводит информацию о номере визита ЭТП в торговую точку, в рамках которого был создан заказ.

Заказ: Статус экспорта – статус экспортирован означает что заказ сформирован в файл обмена и экспортирован на FTP (готов к загрузке дистрибьютором)

TT: Юридическое название – содержит информацию о Юридическом названии торговой точки

ТТ: Фактический адрес - содержит информацию о Фактическом адресе доставки торговой точки Заказ: Дата синхронизации (MSK) - дата и время отправки синхронизации заказа с мобильного устройства в центральную базу SalesWorks (время сервера:МСК).

Заказ: Время первого Экспорта (MSK) – дата и время первого экспорта заявки на FTP, после того как заказ был синхронизировал с мобильного устройства.

Отчет так же содержит ряд скрытых полей, которые можно выводить на конструктор отчетов:

	Список полей	
	Визит: Время окончания	9
	Визит: Режим визита	9
	Дистрибьютор: Код	9
бновить данные	Дистрибьютор: Название	Ŷ
фыть список полей 🛛	Заказ: Адрес доставки	9
ации	Заказ: Режим синхронизации	Ŷ
згруппирование	Синхронизация: Статус	9
	Торговый представитель: GUID	Ŷ
	Торговый представитель: Код	9
	Точка синхронизации: Код	9
	Точка синхронизации: Название	9
	TT: Внешний код	9
	TT: Код в Sales Works	9
	TT: Фактическое название	9

49

Описание процесса импорта и экспорта:

- 1. Выгрузка заказов из системы SWE на FTP для учетной системы дистрибьютора проходит каждый день, независимо от дня недели или праздничных дней.
- Выгрузка заказов со стороны SWE производится в зависимости от часового пояса, в котором расположен дистрибьютор с частотой каждые 15 минут (максимальная задержка появления заказа на FTP после синхронизации заказа)
- 3. Выгрузка включает заказы за последние 3 дня независимо от того, были ли ранее выгружены заказ или нет. Этого периода достаточно для того, чтобы заказы были точно загружены в УС, если со стороны дистрибьютора или Sales Works возникли непредвиденные технические обстоятельства.

## 3.11 Работа со службой поддержки

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

После первого вашего обращения на адрес поддержки вам будет направлен ответ:

Добрый день!

Ваша заявка поступила в техническую поддержку ArkTech.

Спасибо за предоставленную информацию, запрос принят в работу и анализируется.

Просьба дальнейшую коммуникацию вести в текущей ветки или с текущей темой письма, где присвоен уникальный номер обращения.

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.

Запросы, отправленные на адрес поддержки <u>support@salesystems.ru</u> регистрируются в очереди:

Очередь технической поддержки пользователей SalesWorks (Support)

#### 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. <u>Также следует обратить свое внимание на то,</u> <u>что в обращении может содержаться вопрос только по одной проблеме, т.е. одна проблема – один запрос,</u> <u>несколько проблем – несколько запросов.</u>

#### **Для коммуникации со службой поддержки используются следующие методы:**

E-mail. Ключевые пользователи могут направлять запрос в службу поддержки Sales Works с использованием электронной почты. Запрос направляется по адресу <u>support@salesystems.ru</u> в виде письма, которое отвечает необходимым требованиям.

#### 3.12 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. Перейти на портал <u>https://henkelca.salesystems.ru/</u> и скачать установочный файл "Инсталлятор мобильной версии SW" в разделе "Инструкции для ЭТП". **(4). Рисунок 3.11.1** 

M	05 октября, 2021
инструкции для ЭТТ	На сервере Хенкель обновлена <u>инструкция по обязанностям КП (ASM)</u> , добавлены разделы 3.6.1
Инструкция ЭТП по работе с КПК	Создание складов, 3.13 Создание матриц в ЦБД
<u>Видео-инструкция для установки SW на КПК</u>	
<u>Отправка МБД с КПК</u>	
Создание/Пересоздание МБД на КПК	
Сброс КПК до заводских настроек	
Инсталлятор мобильной версии SW2.73.30.11776	
FAQ no Gamification	

#### (4). Рисунок 3.11.1

- 2. Запустить скачанный SWEMobileAndroid\_2.73.30.11776.apk и установить.
- 3. После установки перейти в настройки устройства приложения найти SW и выдать все разрешения на примере камеры. (5). Рисунок 3.11.2



(5). Рисунок 3.11.2

4. После установки SalesWorks необходимо перейти к установке непосредственно самого мобильного приложения SalesWorks с которым будет работать ТП в полях. Для этого необходимо запустить только что установленный SalesWorks . **(6). Рисунок 3.15.5.** 



Рисунок 3.15.5 – Запуск SalesWorks Installer

- 5. После запуска приложения необходимо указать следующие параметры: Для мобильных устройств с версией Android ниже 8-ой версии:
  - Тип подключения: HTTP
  - Хост: http://henkelca.salesystems.ru/syncserver Для мобильных устройств с версией Android 8 и выше:
  - Тип подключения: HTTP
  - Xocr: https://henkelca.salesystems.ru/syncserver

После чего нажать кнопку «Установить» (7). Рисунок 3.15.6.



Рисунок 3.15.6 – Запуск установки SalesWorks (Android выше 7 версии)

6. 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 3.15.7.

8 SalesWorks	SalesWorks
Установить это приложение?	Установить это приложение?
конфиденциальность	Полный доступ к сети
Читать статус и идентификатор телефона	Просмотр сетевых соединений Просмотр соединений Wi-Fi
Снимать фото и видео	Управлять радиосвязью ближнего действия
О Точное местоположение (по данным сети и	PS) 🚱 Войти в сопряжение с Bluetooth-устройствами
👰 Изменять или удалять содержимое вашей к	рты SD
Считывать содержимое SD-карты	Получать информацию о запущенных приложениях
Просмотр конфигурации службы Google	Управление вибрацией
доступ к устройству	Устанавливать ярлыки
Отмена Дал	е Отмена Установить

Рисунок 3.15.7 – Соглашение об установке SalesWorks

**Примечание:** С помощью **п.5 и п.6** производиться также и обновление SalesWorks <u>до</u> 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 MM» (1). Рисунок 3.15.8.

BCE	ИЗБРАННОЕ	۹		SalesWo	<b>rks</b> Версия 2.	73.27		
••	Пользователи		Торговые точки /	Test SalesWorks / Гене	ерация отчетов / По	иль: 1 или / Пользователи ММ		
	Пользователи	Ť	<u></u>	Іользователи	Типы Пол	ьзователи MM Профили по	ользователей ММ	
	Пользователи	~	`			· · ·		
	Типы						Перетяните сюда з	аглавие колонки для группирования по
	Пользователи ММ			Серийный номер				
	Профили пользователей MM			мобильного устройства	Nº	Объект оргструктуры	Точка синхронизации	Уровень оргструктуры
	О пользователе					Тестовый ТП		
	Роли безопасности			CA65A4D68F6428	e2210588- 8ede-4dff-	Тестовый ТП	Test SalesWorks	5 - Торговый представитель
	Типы логинов				be48- 306be7f3427b			

Рисунок 3.15.8 – Пользователи ММ

2. Находим торгового представителя (2), для которого необходимо подготовить КПК, нажимаем правой кнопкой на искомого ТП (3) и выбираем редактировать (4). Рисунок 3.15.9

торговые точк	N / TEST 30/ESWORKS / TEN	ерация отчетов / ти	ивзователи / пользова																	
÷	Пользователи	Типы Пол	ьзователи ММ	Профили п	ользова	ателей ММ					x	Представлени	е Пользовател	и ММ	-	=2	÷	£	C	+
						Перетяните сюда	заглавие кол	лонки для группиров	ания по :		ĸe									
	Серийный номер мобильного устройства	N <sup>2</sup>	Объект оргстру	ктуры	Точк	а синхронизации	Урове	нь оргструктурь	ı	Режим ММ	испол	пьзования	Дата/время синхронизац	Профил	ь польз	ователя		Статус	V	1змене
			Тестовый ТП	2									•					2		
	CA65A4D68F642	e2210588- 8ede-4dff- be48- 306be7f3427b	Тестовый ТП	3	Test Sa	Редактировать	<u>5 - Tonre</u> 4	звый представител	5	0 - Обычн	ный		02.04.2024 15:35:46	DefaultProf	ile		1	2 - Активный	11 18	.04.2024 1:56:51
						🔳 Задать профиль		-												

Рисунок 3.15.9 – Редактирование пользователя ММ

3. В появившемся окне нажимаем на панели инструментов на кнопку «Сгенерировать PINкод» (5). Рисунок 3.15.10.

← Пользователь мобильного м		0 0		
Общее GPS Визит Печать Продукц	ия Рекомендованный заказ Синхронизация и контент	Торговые точки Фото-камера	5	
N <sup>2</sup> :	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:		
Объект оргструктуры: Уровень оргструктуры:	Тестовый ПП [Торговый представитель] Q X 5 - Торговый представитель Ф	Счетчик НН:	1	÷
Точка синхронизации:	Test SalesWorks Q X	Значение внешнего номера документа:	0	*
PIN код: Серийный номер мобильного устройства:	1712786527 CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC1	Статус: Изменено:	2 - Активный 11.04.2024 18:56:51	* X *
	4DC17EDE	Пользователем:	1 - Administrator	
Принудительная смена пароля ОО Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776			
Параметры профиля				
Профиль пользователя:	DefaultProfile Q X	Описание:	Профиль для снятия координат только	
Режим использования ММ:	0 - Обычный 💌			
Просмотр календарей подчиненных				
			OTMEHA	сохранить 👻

Рисунок 3.15.10 – Генерация PIN-кода

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

бщее GPS Визит Печать Прод	укция Рекомендованный заказ Синхрониза	ция и контент
Nº:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	
Объект оргструктуры:	Тестовый ТП [Торговый представитель]	<i>۹</i> ×
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель	~
Точка синхронизации:	Test SalesWorks	٩×
РІN код:	1712786527 6	
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D80 4DC17EDE	04B815A736EC1

Рисунок 3.15.11 – PIN-код

5. После генерации PIN-кода необходимо сохранить внесенные настройки (7). Рисунок 3.15.12.

← Пользователь мобильного м	H×.		C	$\square$	+	0	0		
Общее GPS Визит Печать Продукц	ия Рекомендованный заказ Синхронизация и контент	Торговые точки Фото-камера							
N <sup>2</sup> :	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:							
Объект оргструктуры:	Тестовый ПП [Торговый представитель] Q 🗙	Счетчик НН:	1						\$
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель 💌	Использовать внешний номер документа							
Точка синхронизации:	Test SalesWorks Q 🗙	Значение внешнего номера документа:	0						\$
РІN код:	1712786527	Статус:	2 - Активны	ий					<del>~</del> ×
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC1 4DC17EDE	Изменено:	11.04.2024 1	18:56:51					-
		Пользователем:	1 - Administ	trator					
Принудительная смена пароля ОО									
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776								
Параметры профиля									
Docture non-constant		07040204402	Destury						
профила полазователя.		Unitanne.	профиль др	ня снятия коор	динат тол	bk0			
Режим использования ММ:	0 - Обычный 👻							_	<b>-</b>
Просмотр календарей подчиненных								5	J
						OTM			-

3.15.12 - 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 MM» необходимо запустить установленное мобильное приложение SalesWorks на КПК. Рисунок 3.14.13.



Рисунок 3.15.13 – Запуск SalesWorks

 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 3.15.14.

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

<b>10</b> Saleswo	Orks				-
2	÷		Менеджер (	баз данны	х
9	0				
P		0 🔸	9 10		<b>a</b>
🚿 вход	н	RABO	удалить	CHATE	CRONNPOBAT
	отп	РАВИТЬ	ОБНОВИТЬ		

#### Рисунок 3.15.14 – Менеджер баз данных

8. В следующем окне указываем адрес синхронизации с ЦБД: Для мобильных устройств с версией Android ниже 8-ой версии:

• Тип подключения: HTTPS

• Xoct: http://henkelca.salesystems.ru/syncserver Для мобильных устройств с версией Android 8 и выше:

- Тип подключения: HTTPS
- Xoct: https://henkelca.salesystems.ru/syncserver

После этого нажимаем на кнопку «Синхронизировать» (10). Рисунок 3.15.15.

🗧 Синхронизация	
настнойки	Shankeen.
Точка синхронизации	
Новая	-
Настройки соединения	^
Тип соединения HTTPS	*
Xocr https://henkelca.salesys	tems.ru/syncserver
Загрузить историю	
Загрузить фактические продажи	
Загрузить изображения	
СИНХРОНИЗИРОВАТЬ	10

Рисунок 3.15.15 – Запуск синхронизации (Android выше 7 версии)

9. Выбираем настольную базу путем нажатия на название «HenkelCa» (11). Рисунок 3.15.16.



Рисунок 3.15.17 – 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 3.15.18

Синхронизация	<ul> <li>Синхронизация</li> </ul>	
iutrolior addres	настройки	
	Синхронизация	
	Точка синхронизации Сатурн, г. Санкт-Петербург	
	тип соединения HTTPS	(8) 14
(C) <sup>4</sup>	Настройки 💂 хост https://henkelca.salesys	tems.ru/syncserver
Нет данных для отображения	СИНХРОНИЗИРОВАТЬ	
	Загрузить историю	
	Загрузить фактические продажи	
	Загрузить изображения	
		Настройки синхронизации

Рисунок 3.15.18 – Успешное завершение синхронизации.

12. В справочнике «Пользователи MM» пользователю присвоится уникальный серийный номер мобильного устройства. Рисунок 3.15.19.

<ul> <li>Пользователь мобильного м</li> </ul>	иодуля - Тестовый ТП			C	☑ +	0	0
Общее GPS Визит Печать Продукц	ия Рекомендованный заказ Синхронизация и контент	Торговые точки Фото-камера					
Nº:	e2210588-8ede-4dff-be48-306be7f3427b	Префикс счетчика НН:					
Объект оргструктуры:	Тестовый TП [Торговый представитель] Q 🗙	Счетчик НН:	1				\$
Уровень оргструктуры:	5 - Торговый представитель 💌	Использовать внешний номер документа					
Точка синхронизации:	Test SalesWorks Q 🗙	Значение внешнего номера документа:	0				\$
PIN код:	1712786527	Статус:	2 - Активный				<del>.</del> ×
Серийный номер мобильного устройства:	CA65A4D68F64281EEE357722654667C9B1C00FEE5D804B815A736EC1	Изменено:	11.04.2024 18:56:51				T
	40CT/EDE	Пользователем:	1 - Administrator				
Принудительная смена пароля ОО		$\searrow$					
Версия ММ для установки и автообновления:	2.73.30.11776	•					
Параметры профиля							
Профиль пользователя:	DefaultProfile Q 🗙	Описание:	Профиль для снятия і	координат толі	ько		
Режим использования ММ:	0 - Обычный 👻						
Просмотр календарей подчиненных							
					OTMEHA	cox	АНИТЬ 👻

Рисунок 3.15.19 – привязка уникального серийного номера КПК

## 3.13 Создание матриц в ЦБД

Матрицы в ЦБД создаются по сетям и по дистрибьюторам.

- 1. Создание матрицы в ЦБД по сетям состоит из:
- Создания «шапки» матрицы;
- Загрузки матрицы для выбранной сети.

Для создания «шапки» матрицы необходимо перейти в справочник «План/Анализ» (1), открыть раздел «Приоритетные списки» (2) и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» (3). Рисунок 3.10.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ Q		SalesWo	rks Версия 2.73.27									Administr	ator 📑
		Генерация отчетов	/ Пользователи / П	ользователи ММ / Тестовый ТП / Приоритетные списки										
аí	План/Анализ 1 🗸	<i>с</i> п	риоритетные с	писки		₽	😨 Предс	тавление Пр	иоритетные списки	-	19 T		<u>±</u> (	; 🕂
	Приоритетные списки 2				Перетяните сюда за	главие колонки для	группирования по	р этой колонке						
	Периоды лимитов										Использоват			
	Единицы планирования		Nº	Приоритетный список	Краткое	Тип	Тип	Дата	Дата	Отображать на	минимально допустимое	Комментариі	Статус	Изменен
	Параметры планов продаж				название		OUBERTA	начала	окончания	модуле	количество для заказа			
	Единицы планирования		\$	test				-	-	-	-			
	Параметры планов		39	TestCategory	TestCategory	0 - Must list	4 - Группы продукции	01.03.2018	31.03.2018				1 - Черновой	13.03.2018 16:50:38

Рисунок 3.10.1 – Создание матрицы

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.10.2):

Тип (1) – выбрать тип "2 – Contract list";

Дата начала (2) и Дата окончания (3) — обозначить период на протяжении которого будет видна матрицу в анкете. На обновление матрицы — это не влияет;

Тип объекта (4) – "1-Продукция";

Приоритетный список (5) и Краткое название (6) – указать например: "Название сети (Матрица)";

После заполнения полей необходимо нажать на кнопку «Сохранить» (7).

← Приоритетн	ый список						HX.			C	-	$\square$	+	0	0
Общее															
Nº:	0		÷		Использовать ми	нимально допустимо	е количес	тво для з	аказа						
Тип:	2 - Contract list 1		- ×		🗹 Отображать на ме	обильном модуле									
Цикличность:	0		\$		Комментарий:										
Дата начала:	Пусто 2		-												
Дата окончания:	Пусто 3	 	-												
Тип объекта:	1 - Продукция 4		<del>.</del> ×	5	Статус:	1 - Черновой									<b>→</b> ×
Приоритетный список:	5				Изменено:	Пусто									-
Краткое название:	6				Пользователем:										
Внешний код:														Г	7
														7	)
												OTM	AEHA	COXPA	нить 👻

Рисунок 3.10.2 – «Шапка» матрицы

После создания «шапки» необходимо привязать матрицу к необходимой сети и привязать соответствующие значения SKU.

Для этого необходимо в карточке матрицы во вкладке «Типы субъектов» выбрать «Сети» (1), поставить галочку (2) и нажать кнопку "Сохранить". Рисунок 3.10.3

Точки синхронизации	Типы субъектов	Выделение цветом	Группы продукции		₽	₩.	<u>e</u> 1
				іеретяните сюда заглавие колонки для группирования по этой колонке			
Тип субъе	екта		Использоват	Пользовательское поле			
сети	1		- ·				
Сети			2 🗹	Пусто			
Страница 1 из 1 (Всего	элементов: 1) <	1 >				Запис	ей на странице: 20 🔻
Содержит([Тип субъект	а], 'сети') Очистить						[3]
						OTME	на сохранить

Рисунок 3.10.3 – Выбор типа субъекта для привязки

Во вкладке "Сети" (1) через кнопку "Привязать" (2) добавить сеть, для которой будет сформирована матрица. Рисунок 3.10.3

Точки синх	ронизации	Типы субъектов	Выделение цветом	Продукция	Сети	География	Внешние форматы	ОО.Типы деятельно	> 毘	₽	-2	-		60	Q	£
					1	Перетяните сюда за	аглавие колонки для группир	ования по этой колонке					2			
	Nº	Сеть														

Рисунок 3.10.3 – Выбор сети для привязки к матрице

Далее необходимо добавить SKU продуктов в карточке матрицы. Во вкладке "Продукция" (1) нажать кнопку "Привязать" (2). Рисунок 3.10.4

Точки синх;	оонизации	Гипы субъектов	Выделение цветом	Продукция С	Сети География	Внешние фо	орматы ОО.	Гипы де	> 1		x _2	9 KQ	Q 1	<u>*</u>
Тип деятель	ности Все		<b>*</b>	1								2		
							Перетяните сю,	да заглавие колонки	1 для группирования	по этой колонке				
	Nº	Внешний код	Продукция			Код артикула	Артикул	Штрих- код	Категория	Статус	Группа	Тип	Приори	тет Бренд

Рисунок 3.10.4 – Привязка SKU к матрице

Для фильтрации всего списка SKU в матрице в поле "Внешний код" необходимо открыть "Редактор фильтра". Для этого нажмите правой кнопкой мыши на поле "Внешний код" (Рисунок 3.10.5).

Дата начала:	01.10.2023						
Дата окончания:	31.10.2023	†≞.	Сортировать по возрастанию				
Тип объекта:	<u>1 - Продукц</u>	1F	Сортировать по убыванию				
Приоритетный список:	ОКЕЙ 10.202 ОКЕЙ 10.202	<del>с</del> ь	Группировать по этой колонке				
Внешний код:	01201 10.202	٤	Область группировки				
		Θ	Скрыть колонку				
		ΧΞ	Редактор настроек формы				
Точки синхронизации	Типы субъе	F#	Выбор колонок	одукция	Сети	География	Br
Turn anorran uncerta Rea	2	T	Редактор фильтра				
тип деятельности			Строка авто-фильтра				
		T	Меню авто-фильтра				
1	Внешникод	÷	Строка итогов				Ko, apt

Рисунок 3.10.5 - Вызов «Редактора фильтра»

В "Редакторе фильтра" установить "Любой из". Рисунок 3.10.6.1

РЕДАКТОР ФИЛ	ьтра		×
И O Внешний ко	д Любой из <emp< th=""><th>ty&gt; 🛛 🖓</th><th></th></emp<>	ty> 🛛 🖓	
Визуальный	Текстовый		
		ок	OTMEHA

Рисунок 3.10.6.1 – Редактор фильтра

В "Редакторе фильтра" выбрать "Текстовый" (Рисунок 3.10.6.2).



Рисунок 3.10.6.2 – Редактор фильтра

Далее необходимо открыть расположенный на портале Henkel файл "Массовый фильтр".



Microsoft Excel

Worksheet

В колонку «А» вставить IDH матрицы и перенести Значения из колонки «В» файла Массовый фильтр" в "Редактор фильтра" (Рисунок 3.10.6.2). Важно удалить знак запятой "," в конце.

IDH матрицы	Значение	Ì
422,974	'422974',	
1,792,946	'1792946',	
1,273,052	'1273052',	

Рисунок 3.10.7 – Массовый фильтр

После добавления SKU в "Редактор фильтра" нажать «ОК».

РЕДАКТОР ФИЛ	ЬТРА		×
[Code] In ('42297 '1792946', '1273052')	4',		<b>^</b>
Визуальный	Текстовый	ŧ	
		ок	OTMEHA

Рисунок 3.10.8 – Редактор фильтра

#### В итоге будет создана матрица с тремя позициями SKU

qee .																			
_																			
N2:		43					Использовать м	инимально допус	тимое количество /	ля заказа									
WHIT:		7 - Контракт				10	Отображать на	мобильном модул	e:										
нялича	чность:	0				Kow	ментарий:												
ата на	анала:	01.01.2019				Стат	nye:	1 - Черновой											
ата ою	кончания:	31.01.2020				Изы	енено:	19.07.2019 13	54:28										
ип объ	іъевта:	1 - Продукция				Пол	ьзователем:	270 - Cepreй	Барков										
риори	итетный список	Тест (матрица)																	
раткое и сино веятел	те название: пхронизации плыности Все	Типы субъекто	ия Выделение цветом Продукция. Сети								Y	₽	HX I	R	Θ	82	۵	±.	
краткое ки сино деятел	ихронизации пхронизации пльности <u>Все</u>	Типы субъекто	ов Выделение цветом Продукция Сети	Tagata	VIE DOGLE SECRET	кшленки для группир	οκειμα το τοῦ κρι	10-se			Y	P	₩.	12	Θ	23	۵	<u>*</u>	
(раткое си син) деятел	название: нхронизации вльности <u>Все</u> N2	Типы субъекто Внешний	ра Выделение цветом Продукция Сети	Парели	пе сода заглавне Артикул	каленка дая группер Категория	овения по экой кал Группа	статус	Тип	Бренд	Приор	Е	Порядо	X	СЭ	бор	Перио,	<u></u>	
и сино	название: наронизации альности <u>Все</u> №	Типы субъекто Виешний код	ра Выделение цветом Продукция Сети	Перетин Код артикула	Артикул	сантно для группе Категория	совления по эколі кра Группа	оне Стотус	Тип	Бренд	Приор	Ш	Порядо	х	(с) Количе	62	Перию,	<u></u> А оринга	3
а син) деятел	ихронизации пльности <u>Все</u> NE	Типы субъекто Внешний код	ов Выделение цветом Продукция Сети	Портин Код артинула	Артикул	Категория	сарына по этой кра Группа	Статус	Тип	Бренд	Приор	е	Порядо	П Эк ÷	сэ Количе	С ество Ф	Перию,	<b>1</b> А оринга	3
ки сино деятел	нхронизации сльности <u>Все</u> N <sup>2</sup> 10	Типы субъекто Внешний код 422974	ра Выделение цветом Продукция Сети  Продукция Продукция Момент Кристала, 30 мл. блистар	Перено Код артисула	Артикул	санбна дая группир Категория ОWN	савних по этой кри Группа Контактный коей	Статус Статус 2 - Астивный	Тип	бренд.	Приор 1 - Стану	ertet lapt 1	Порядс	рк ф	Количе	б2 ество с	Перию,	14 оринга	a
(раткое деятел ]	якронизации лкронизации слыности <u>Все</u> N2 10 344	Типы субъекто Внешний код 422974 1273052	ра Выделение цветом Продукция Сети  Продукция Продукция Продукция Монент Кристали, 30 мл. блистер Монент Кристали, 30 мл. блистер Монент Кристали, 30 мл. блистер	Код артикула	Артикул	Kateropus OWN OWN	Группа Контастный Контастный Контастный Контастный Контастный	Статус Статус 2 - Астявный 2 - Астявный	Тип Момент Кристалл Момент 88	Бренд Момент Момент	Приор 1 - Стану 1 - Стану	врт 1 арт 1	Порядо	рк () () () () () () () () () ()	Количе	ество Ф 0 0	Перию,	14 оринга	a

Рисунок 3.10.8 – Итоговая карточка матрицы

#### 2. Создание матриц в ЦБД по дистрибьютерам

- Создания «шапки» матрицы;
- Загрузки матрицы для необходимого дистрибьютора.

Для создания «шапки» матрицы необходимо перейти в справочник «План/Анализ» (1), открыть раздел «Приоритетные списки» (2) и нажать на панели инструментов на кнопку «Создать» (3). Рисунок 3.10.1.

BCE	ИЗБРАННОЕ Q		8	SalesWoi	К Версия 2.73.27	.8.1								Administra	ator 📑
		Fe	енерация отчетов	/ Пользователи / По	ользователи MM / Тестовый ТП / Приоритетные списки										
аí	План/Анализ 1 ~		< п,	риоритетные сг	иски		₽	😨 Предо	тавление Пр	юритетные списки	-	10 IF T	n c	<u>د</u> د	; 🕂
	Приоритетные списки 2					Перетяните сюда з	аглавие колонки дл	я группирования п	о этой колонке						$\triangle$
	Периоды лимитов											Menoni popor			
	Единицы планирования			Nº	Приоритетный список	Краткое	Тип	Тип	Дата	Дата	Отображать на	минимально допустимое	Комментари	Статус	Изменен
	Параметры планов продаж					название		ооъекта	начала	окончания	модуле	количество для заказа			
	Единицы планирования			\$	test				-	¥	×	•			
	Параметры планов			39	TestCategory	TestCategory	0 - Must list	4 - Группы продукции	01.03.2018	31.03.2018				1 - Черновой	13.03.2018 16:50:38

Рисунок 3.10.9 – Создание матрицы

В появившемся окне необходимо заполнить следующие поля (Рисунок 3.10.2):

- Тип (1) выбрать тип "7 Контракт";
- Дата начала (2) и Дата окончания (3) ВАЖНО! обозначить начало и конец срока действия матрицы.
- Тип объекта (4) "1-Продукция";
- Приоритетный список (5) и Краткое название (6) указать например: "Точка синхронизации (Матрица)";
- Убрать галочку «Отображать на мобильном модуле» (7);
- Статус выбрать "2-Утвержденный" (8);

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

Приоритетн	ый список							Βx			C	Ð	$\square$	+	O	0
цее																
Nº:	0				4	Использовать ми	чимально допустимое	количес	тво для з	аказа						
Тип:	7 - Контракт	1			+>	Отображать на ма	обильном модуле		$\overline{}$	7						
Цикличность:	0				4	Комментарий:										
Дата начала:	Пусто	2			-											
lата окончания:	Пусто	3	]		-											
ип объекта:	1 - Продукция	4	1		* >	Статус:	2 - Утвержденный		$\langle \cdot \rangle$	8						* >
Іриоритетный список:		5	1			Изменено:	Пусто									
Краткое название:		6	1			Пользователем:										
внешний код:			_													

Рисунок 3.10.10 - «Шапка» матрицы

Во вкладке "Точки синхронизации" (1) через кнопку "Привязать" (2) добавить дистрибьютора, для которой будет сформирована матрица. **Рисунок 3.10.3** 

Точки синхр	ронизации Типы субъектов Выделение цветом	Продукция	Сети География ОО.Типы деятельности	E	Ţ	₽	-2	8	60	٩	±
1			Перетяните сюда заглавие колонки для группирования п	о этой колонке				2			
	Nº	Точка синхронизац	Объект географии	Уровень географии		Ста	атус				
	\$										

Рисунок 3.10.11 – Выбор дистрибьютора для привязки к матрице

Далее необходимо добавить SKU продуктов в карточке матрицы. Во вкладке "Продукция" (1) нажать кнопку "Привязать" (2). **Рисунок 3.10.12** 

То	очки синхр	онизации	Типы субъектов	Выделение цветом	Продукция	Сети	География	Внешние фо	рматы ОО.Т	ипы де	> 7	7 🖽	x 2		52	<u>a</u> <u>+</u>	<u>+</u>
Τν	ип деятель	ности Все		•	1									2			
									Перетяните сюд	а заглавие колонки	для группирования	по этой колонке					
		Nº	Внешний код	Продукция				Код артикула	Артикул	Штрих- код	Категория	Статус	Группа	Тип		Приорите	т Бренд

Рисунок 3.10.12 – Привязка SKU к матрице

Для фильтрации всего списка SKU в матрице в поле "Внешний код" необходимо открыть "Редактор фильтра". Для этого нажмите правой кнопкой мыши на поле "Внешний код" (Рисунок 3.10.13).

Дата начала: Дата окончания: Тип объекта: Приоритетный список: Краткое название: Внешний код:	01.10.2023 31.10.2023 <u>1 - Пррауки</u> ОКЕЙ 10.202 ОКЕЙ 10.202		Сортировать по возрастанию Сортировать по убыванию Группировать по этой колонке Область группировать Схрыть колонку	-			
Точки синхронизации	Типы субъе	₩ XII	Редактор настроек формы Выбор колонок	одукция	Сети	География	В
Тип деятельности Все	2	▼ □ ▼	Редактор фильтра Строка авто-фильтра Меню авто-фильтра				
1	Внешникод	÷	Строка итогов				Ko

Рисунок 3.10.13 – Вызов «Редактора фильтра»

В "Редакторе фильтра" установить "Любой из". Рисунок 3.10.13.1

РЕДАКТОР ФИЛЬТРА Х									
И O Внешний ко	од Любой из <empt< th=""><th>y&gt; 🖸 😳</th><th></th></empt<>	y> 🖸 😳							
Визуальный	Текстовый								
		ОК	OTMEHA						

Рисунок 3.10.13.1 – Редактор фильтра

В "Редакторе фильтра" выбрать "Текстовый" (Рисунок 3.10.13.2).

РЕДАКТОР ФИЛ	ьтра		×
[Code] ln ('42297 '1792946', '1273052')	4',		<u>`</u>
Визуальный	Текстовый		
		ок	OTMEHA

Рисунок 3.10.13.2 – Редактор фильтра

Далее необходимо открыть расположенный на портале Henkel файл "<u>Массовый фильтр</u>" (Рисунок 3.10.14).



Worksheet

В колонку «А» вставить IDH матрицы и перенести Значения из колонки «В» файла Массовый фильтр" в "Редактор фильтра" (Рисунок 3.10.13.2). Важно удалить знак запятой "," в конце.

IDH матрицы	Значение
422,974	'422974',
1,792,946	'1792946',
1,273,052	'1273052',

Рисунок 3.10.14 – Массовый фильтр

После добавления SKU в "Редактор фильтра" нажать «OK».

РЕДАКТОР ФИЛ	ЬТРА		×
[Code] In ('42297 '1792946', '1273052')	4',		~ ~
Визуальный	Текстовый	+	
		ОК	OTMEHA

Рисунок 3.10.15 – Редактор фильтра

При правильном выполнении получится фильтр по 3-м SKU:

			rpyima	категория	Бренд	артикула	Артикул	Штрих-код	Внешний код	продукция	Тара
										-	
1	0 Момент Кристалл, 30 мл блистер	Момент Кристалл	Контактный клей	OWN	Момент		Пусто		422974		
84	4 Момент 88 125 мл шоу-бокс	Момент 88	Контактный клей	OWN	Момент		Пусто		1273052		
45	0 Наклейки Metylan Дизайнерская полка, L	Наклейки Metylan Стильная (Style)	Наклейки	OWN	Метилан		Пусто		1792946		

Рисунок 3.10.16 – Результат поиска SKU по «Массовому фильтру»

В итоге будет создана матрица без заливки:

N₽	Приоритетный список	Краткое название	Тип	Тип объекта	Дата начала	Дата окончания	Отображать на мобильном модуле	Использовать минимально допустимое количество для заказа	Комментарий	і Статус	Изменено
•	касторама				01.06.2( × 👻			( · · · )			-
176	Касторама(матрица июня)	Касторама (матрица июня)	2 - Contract list	1 - Продукция	01.06.2020	30.06.2020				2 - Утвержденный	10.06.2020 16:10:48

Рисунок 3.10.17 – Корректная матрица по Дистрибьютору

#### Внимание!

Если заливка красная, то вы допустили ошибку:

Nº	Приоритетный список	Краткое название	Тип	Тип объекта	Дата начала	Дата окончания	Отображать на мобильном модуле	Использовать минимально допустимое количество для заказа	Комментарий	Статус
\$	Виктория				*		*	•		
103	Виктория (матрица апрель 2020)	Виктория матрица 04.2020	2 - Contract list	1 - Продукция	01.04.2020	30.04.2020				1 - Черновой

Рисунок 3.10.18 – Матрица загруженная с ошибкой

#### 3. Как скопировать/продлить приоритетный список:

Необходимо нажать правой кнопкой мыши на приоритетный список и в открывшемся меню нажать кнопку "Копировать"



Рисунок 3.10.19 – Продление приоритетного списка

Далее необходимо поменять дату начала и дату окончания на следующий период и скорректировать название приоритетного списка. Например, убрать "-(Copy)"

Для сохранения изменений нажать кнопку «Сохранить». Рисунок 3.10.20

🗲 Приор	ритетнь	ій список - Новинки - (Сору)				₽	-		C	Ļ		+	0	0	
Общее															
Nº:		0	¢	Использовать мин	имально допустим	ое количес	тво для з	заказа							
Тип:		0 - Must list	•	🗹 Отображать на мо	бильном модуле										
Цикличность		0	¢	Комментарий:											
Дата начала:		02.09.2013	•												
Дата окончан	ния:	31.10.2013	•												
Тип объекта:		1 - Продукция	v	Статус:	9 - Удаленный									* ×	
Приоритетны	ый список:	Новинки - (Сору)		Изменено:	08.10.2015 13:45:	:17								•	
Краткое назв	ание:	Новинки		Пользователем:	1 - Administrator										
Внешний код	v														
											OTI	MEHA	COXP	анить	-

Рисунок 3.10.20 – Редактирование приоритетного списка

## 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 Posi oning 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
КРІ (англ. Кеу Performance Indicators)	Ключевые показатели эффективности – система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. КРІ позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени. КРІ – это инструмент измерения поставленных
	целей.
Must List (стандарт	Ассортимент продукции, который должен быть в наличии в торговых
присутствия)	точках сети определенного формата.
OLAP (англ. Online Analy cal	Аналитическая обработка в реальном времени — технология обработки
Processing)	информации, включающая составление и динамическую публикацию
	отчётов и документов.
POS-материалы	Аббревиатура с английского «points of sales», обозначающая в
(POSM)	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)	Региональный менеджер по работе с профессиональным клиентом
SKU (англ. Store Keep	Единица складского учета – ассортиментная позиция. Одна марка

Unit)	одного типа в одном типе упаковки (одного объема).
SW, SWE	Сокращенное название информационной системы SalesWorks,
	SalesWorks Enterprise
SWRA (SalesWorks	Технология сводных отчетов (Pivot Report) для многомерного анализа
Report Analyzer)	данных. Интерфейс SWRA-отчета предоставляет пользователю возможности создать желаемую структуру, используя доступные поля

	Термин Определение
	данных, группирование, сортировку и фильтрование. Создание аналитических выборок и изменение расположения данных выполняется с помощью приема Drag&Drop. Обновление отчета производится средствами пользовательского интерфейса, итоговые значения формируются автоматически.
Авторизационный	Это файл, который хранит список всех серийных номеров КПК и тем
ключ	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»
Дистрибьюция	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 системы SWE
Маршрут	Перечень торговых точек (TT) в которые осуществляет визиты торговый
	представитель (ТП); (упорядоченный- порядок посещения ТТ
	упорядочен и обязателен к выполнению, неупорядоченный -
	произвольный порядок посещения TT)
МБД	Мобильная база данных, БД мобильного модуля SalesWorks Enterpise
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	Перечень продукции или POS-оборудования с установленными
список	производителем приоритетами присутствия для определенных сегментов рынка.
Серийный номер	Уникальный номер КПК, который определяется программно через
кпк	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 мерчандайзеров - тех специалистов, которые занимаются поставками товаров в торговые точки, следят за их выкладкой, контролируют объемы дистрибьюции

	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 (TT)	Магазин, который заказывает продукцию и продает ее конечным
	потребителям
Торговый	Это посредник между компанией-поставщиком и торговыми точками,
представитель (ТП)	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	Подразделении дистрибьютора, имеющее свою базу ТТ в системе
синхронизации (ТС)	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	Документы, получаемые системой SW из учетной системы
продажи	дистрибьютора (накладные на отгрузку, возвраты, перемещения,

	списания)
ЦБД	Центральная база данных, БД центрального модуля SalesWorks Enterpise
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)