ПЕРСПЕКТИВА

ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПО РАБОТЕ С ПРОГРАММОЙ SalesWorks НА МОБИЛЬНОМ УСТРОЙСТВЕ

Работа в программе SalesWorks.

2024

1. НАЧАЛО РАБОТЫ

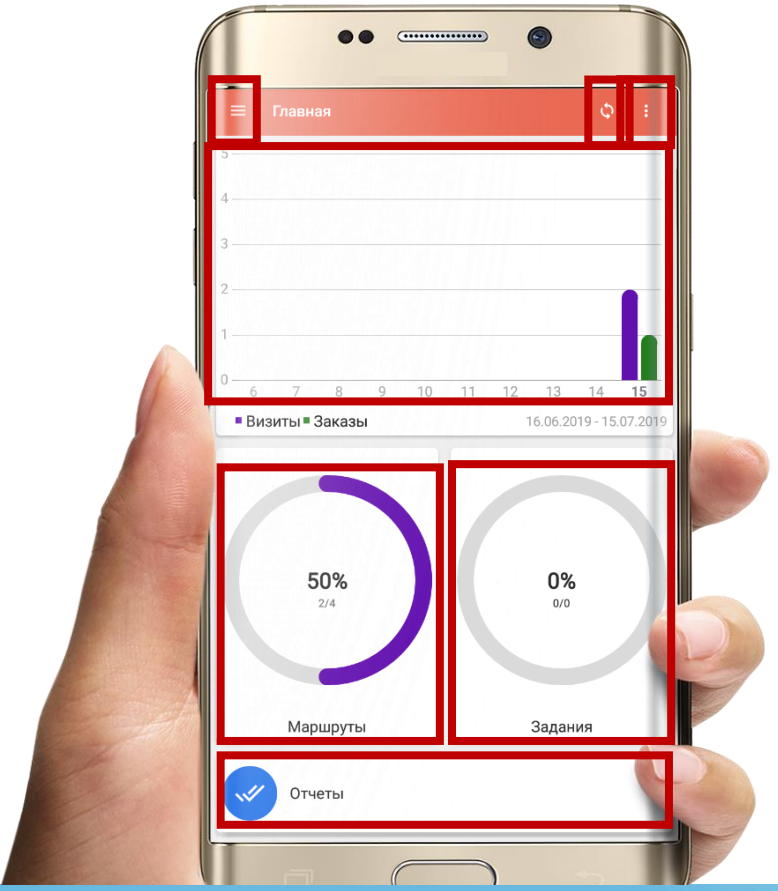
Запуск программы производится из раздела **«Все приложения» или с главного экрана мобильного устройства,** с помощью выбора соответствующего значка **«SalesWorks»** в меню ОС Android

2. АУТЕНТИФИКАЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

ПЕРСПЕКТИВА

3. ГЛАВНОЕ МЕНЮ (ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ)

ПЕРСПЕКТИВА



ПОСЛЕ НАЖАТИЯ НА КНОПКУ «ВХОД» ОТКРОЕТСЯ ГЛАВНОЕ МЕНЮ ПРОГРАММЫ:

- **«Гамбургер-меню»** - содержит пункты меню и справочники системы, которые не отображены на форме Главная (Информация, Информационные каталоги)
- **«Синхронизация»** - кнопка, активирующая обмен данными между мобильной и центральной базой данных
- **«Контекстное меню»** формы главная содержит пункты:

  Синхронизация – открывает окно синхронизации

  Настройки – содержит меню с настройками параметров

  О SalesWorks
- **«Информация о визитах»** - диаграмма, отображающая информацию о визитах и заказах за прошлый период. Представление в разрезе дней
- **«Маршруты»** - кнопка перехода в справочник и дальнейшего выполнения активностей в ТТ (заказ товара, дистрибьюция, анкетирование..). Диаграмма на кнопке отображает кол-во пройденных торговых точек, общее кол-во торговых точек на маршруте, процентное соотношение кол-ва пройденных торговых точек к общему их кол-ву
- **«Задания»** - кнопка перехода в справочник, в котором отображаются задания на ТТ, поставленные руководителями Диаграмма на кнопке отображает информацию по схожему принципу, как на диаграмме Маршруты.
- **«Отчеты» -** кнопка предназначена для доступа в справочник.

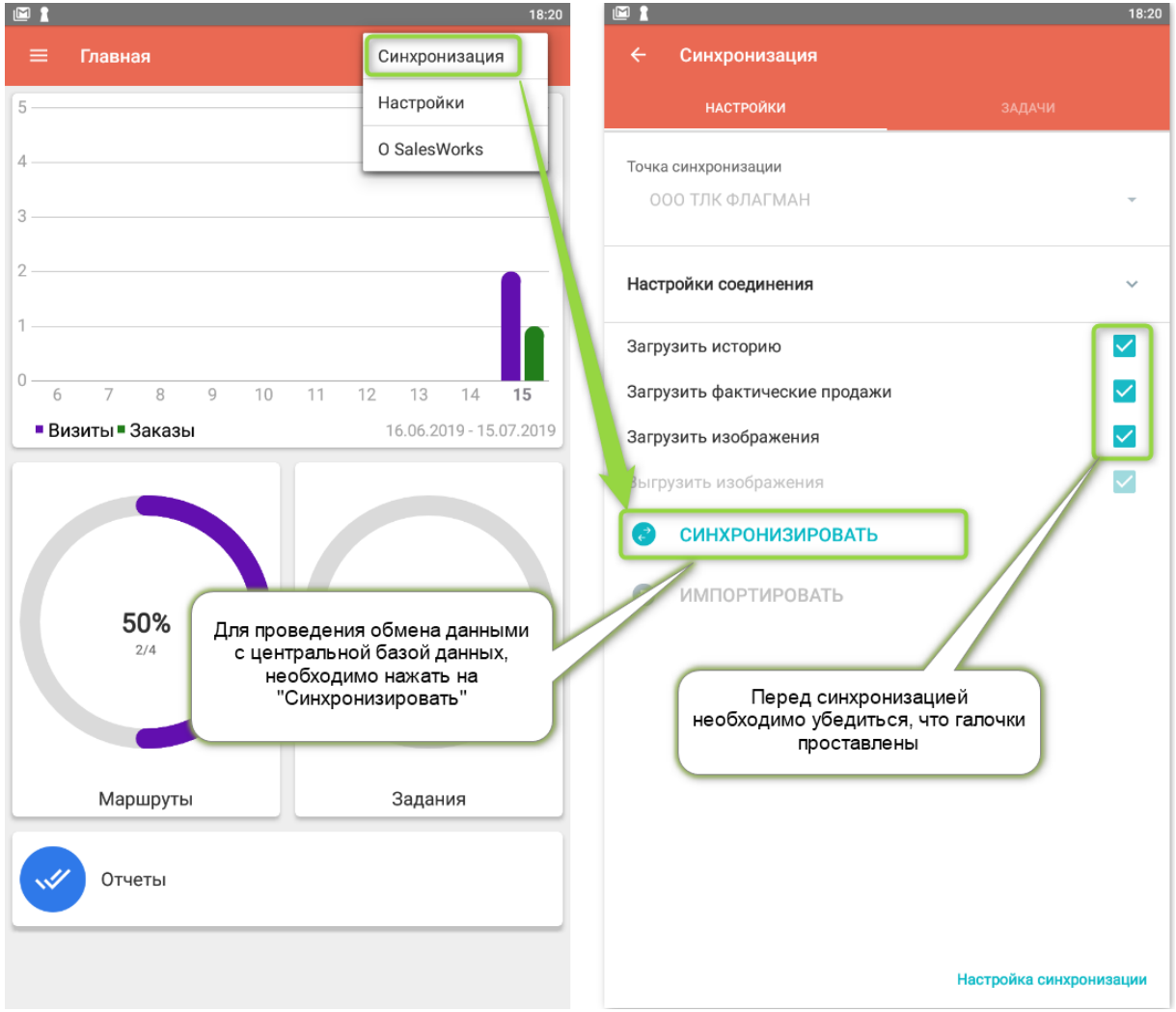
4. СИНХРОНИЗАЦИЯ

ОБЯЗАТЕЛЬНО: каждый раз в начале и завершении рабочего дня, произвести синхронизацию приложения (без этой процедуры, в приложении может не отобразиться актуальная информация, а также результаты работы ТП/МЧ не попадут в учетную систему дистрибьютора, а также в головной офис)

РЕКОМЕНДУЕМ: выполнять синхронизацию после каждого визита в ТТ с включенным интернет соединением. После завершения и сохранения визита окно синхронизации будет открываться автоматически.

ИСКЛЮЧЕНИЕ: в случае отсутствия мобильного интернета в торговой точке проводить синхронизацию в следующей ТТ (в случае отключения связи проводить синхронизацию по Wi-Fi)

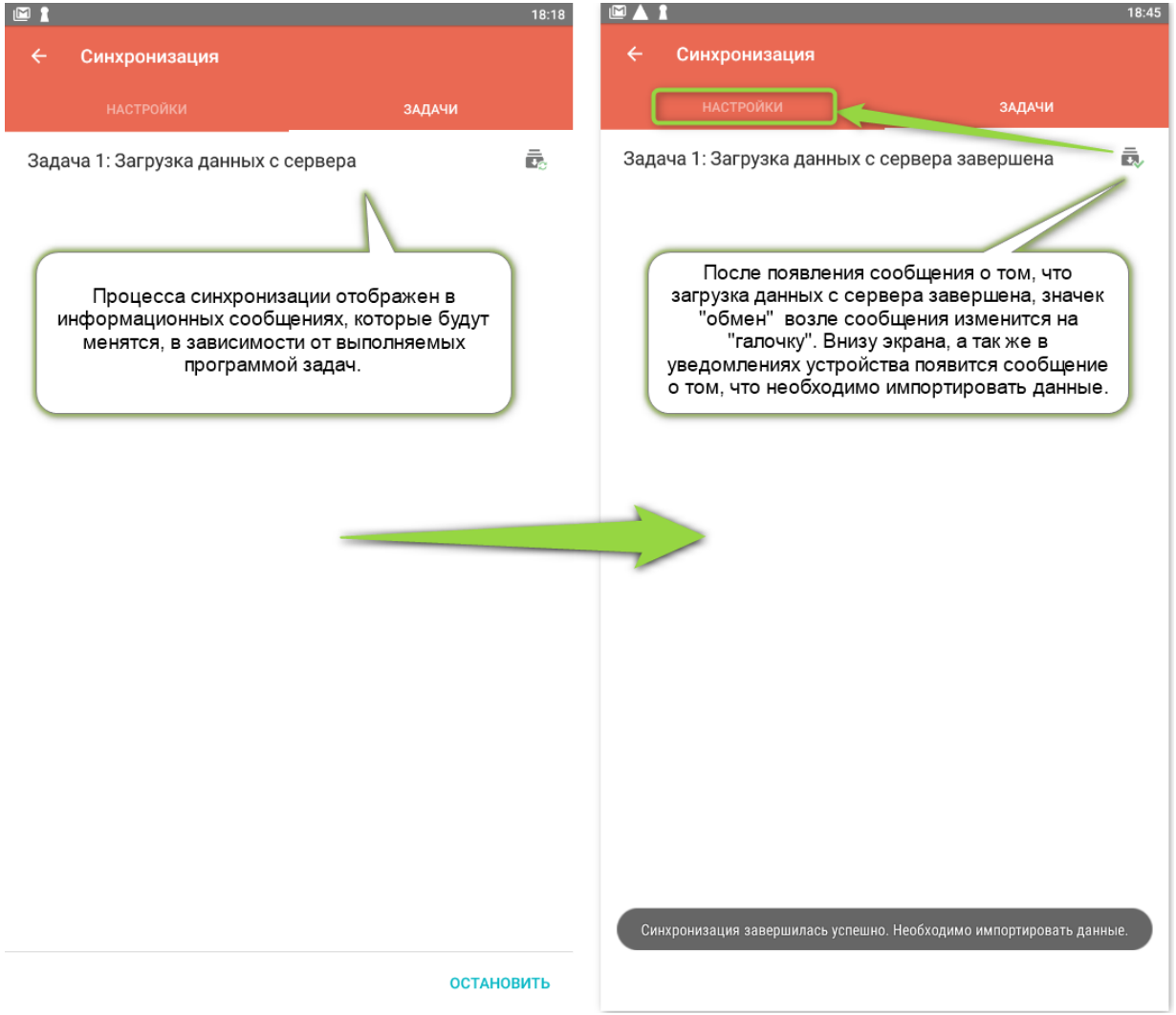
4. СИНХРОНИЗАЦИЯ



Для того, чтобы произвести синхронизацию, необходимо из контекстного меню главной страницы нажать кнопку «синхронизация»

1. **В открывшемся окне, необходимо нажать кнопку «СИНХРОНИЗИРОВАТЬ»** (в случае неудачной синхронизации, необходимо проверить наличие интернет соединения и повторно нажать кнопку «СИНХРОНИЗИРОВАТЬ»)
2. **Процесс проведения синхронизации можно отслеживать во вкладке Задачи, где будет отображен ход синхронизации:**

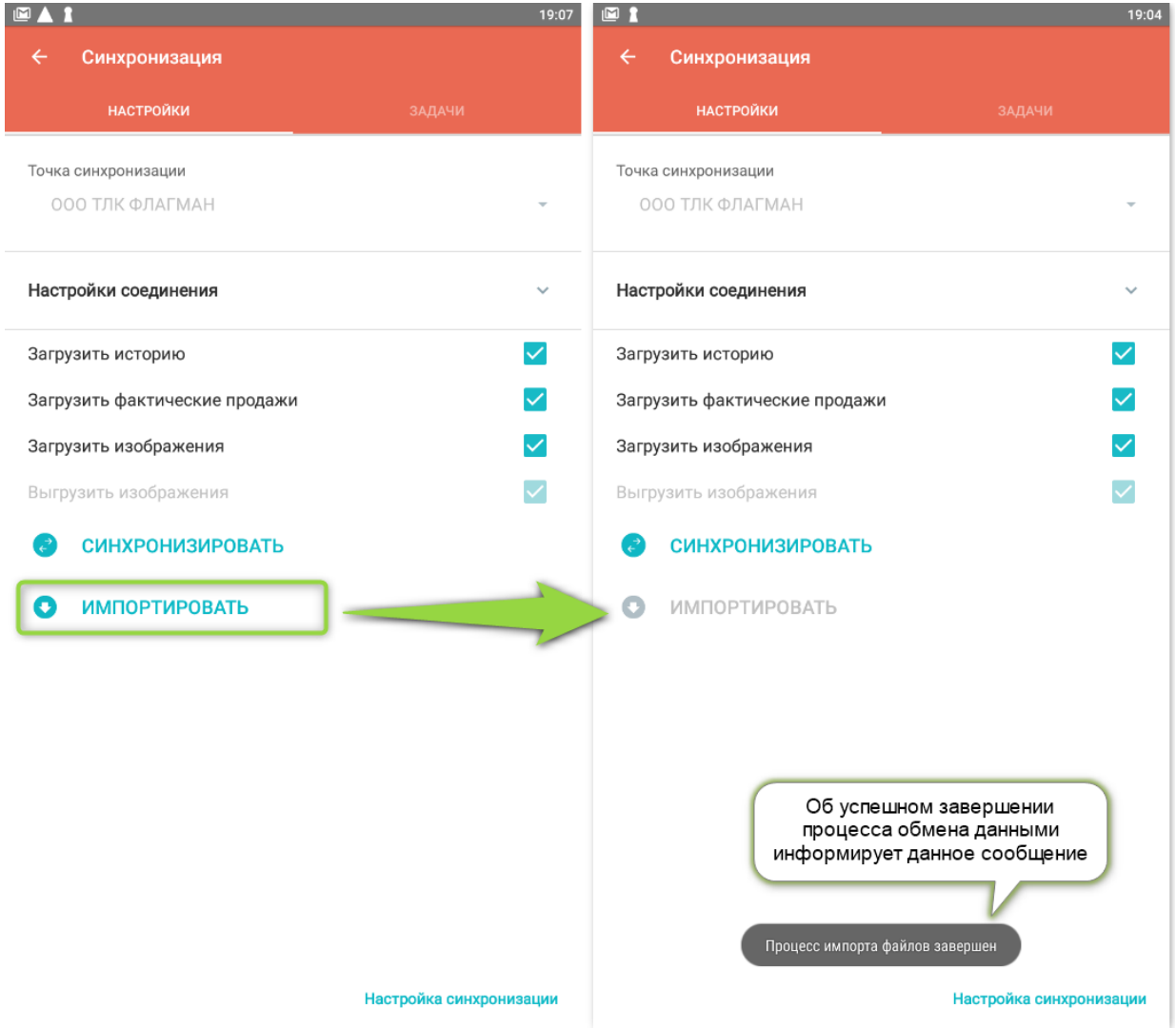
4. СИНХРОНИЗАЦИЯ



На вкладке задачи отображается ход синхронизации посредством информационных сообщений.

1. **Не покидайте окно с синхронизацией.**
2. **Дождитесь всплывающего сообщения о том, что синхронизация прошла успешно и необходимо импортировать данные.**
3. **Вернитесь на вкладку «Настройки».**

4. СИНХРОНИЗАЦИЯ



На вкладке настройки:

1. Нажмите кнопку **«Импортировать»**

2. Откроется окно, отображающее ход импорта:

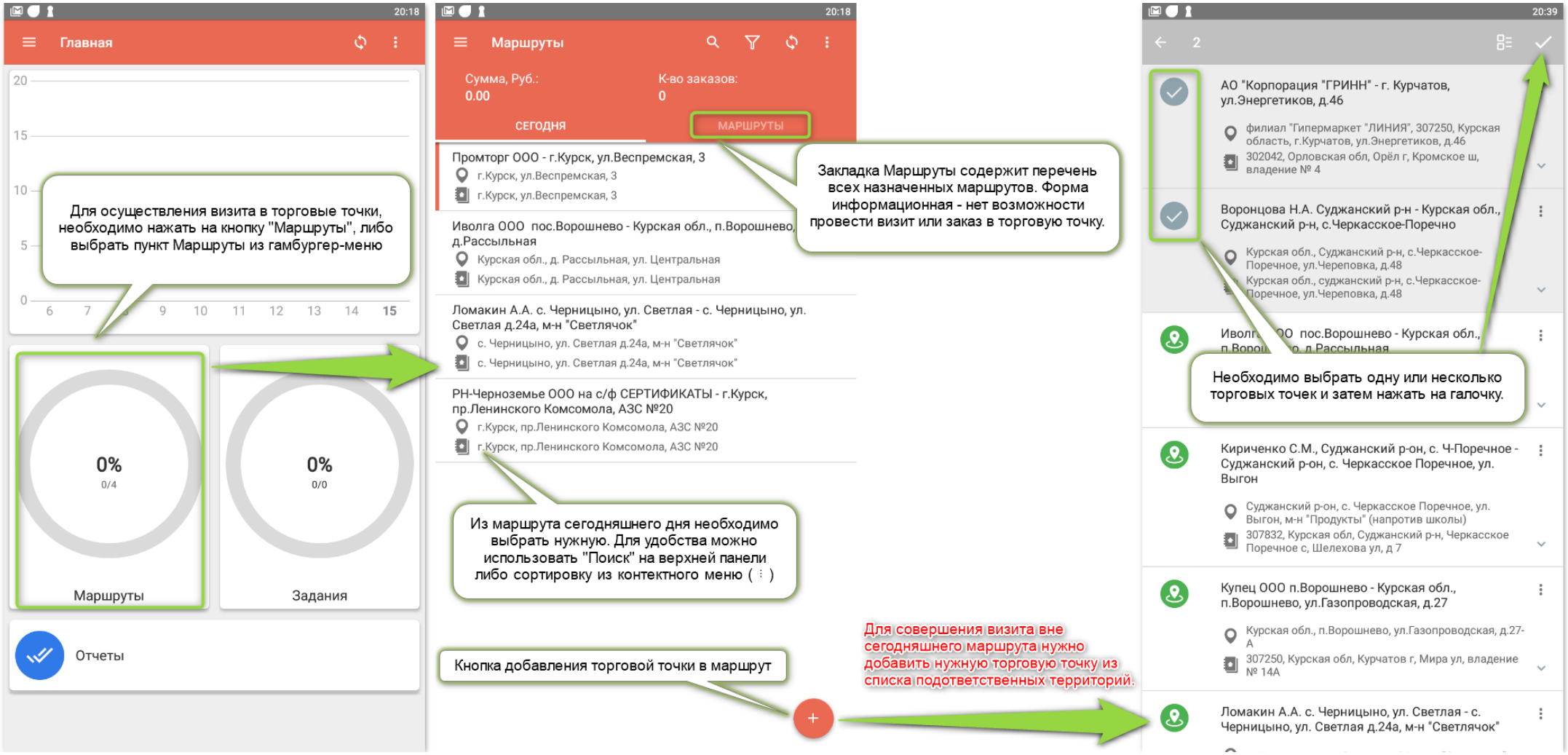
3. После завершения импорта кнопка «Импортировать» вновь станет неактивной. Синхронизация успешно завершена, можно покинуть окно с синхронизацией

5. ВИЗИТЫ

ПЕРСПЕКТИВА

ОБЯЗАТЕЛЬНО: НА МОМЕНТ НАЧАЛА ВИЗИТА GPS ДОЛЖЕН БЫТЬ ВКЛЮЧЕН!

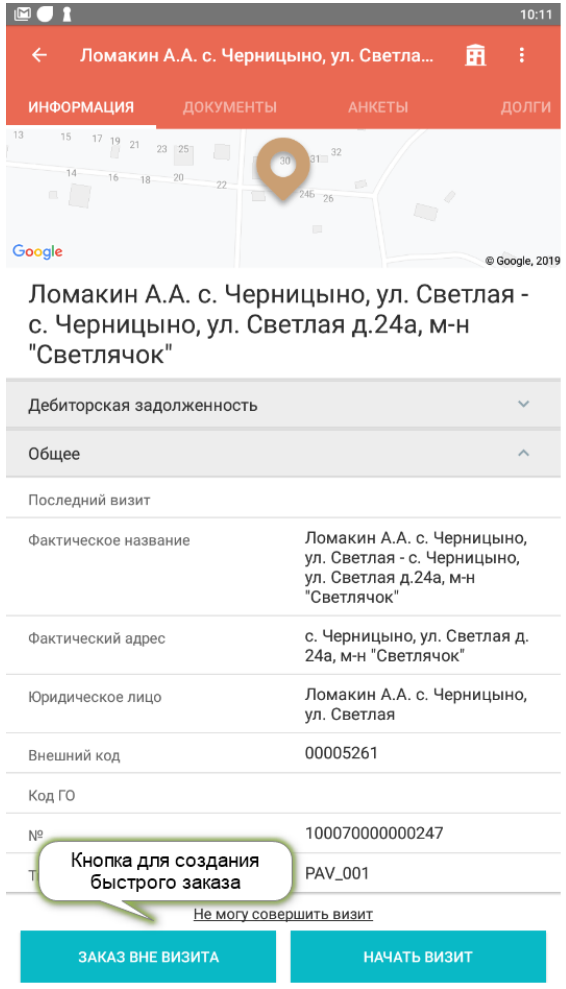
GPS

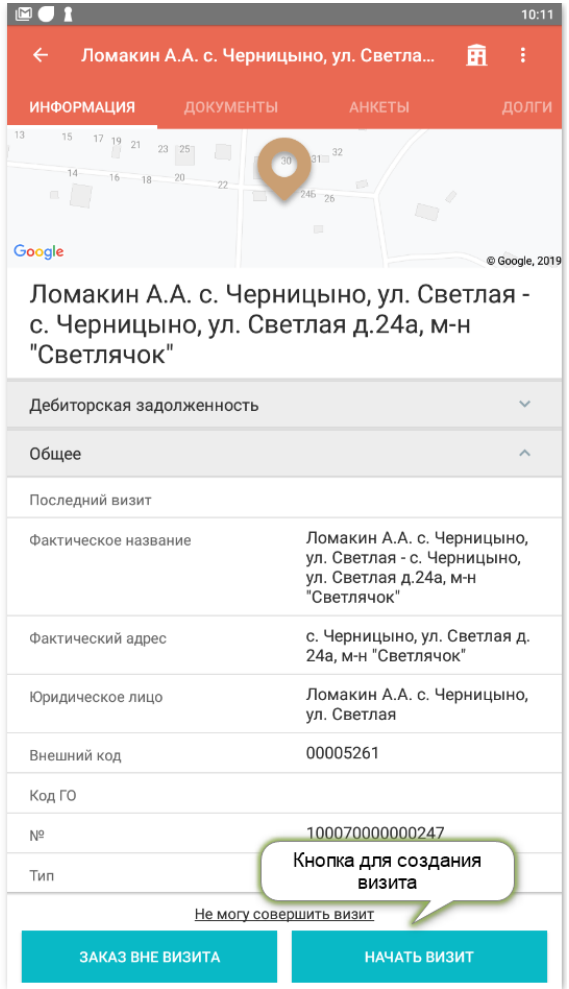


5. ВИЗИТЫ

ПЕРСПЕКТИВА

Визит в Торговую точку начинается с нажатия на кнопку «Начать визит» на экранной форме Торговая точка и выбора режима визита: «Начать визит» или «Заказ вне визита»*





***Кнопка «Заказ вне визита»** позволяет создать быстрый заказ **непосредственно из формы Торговая точка** (к примеру, может использоваться при формировании заявки по телефону)

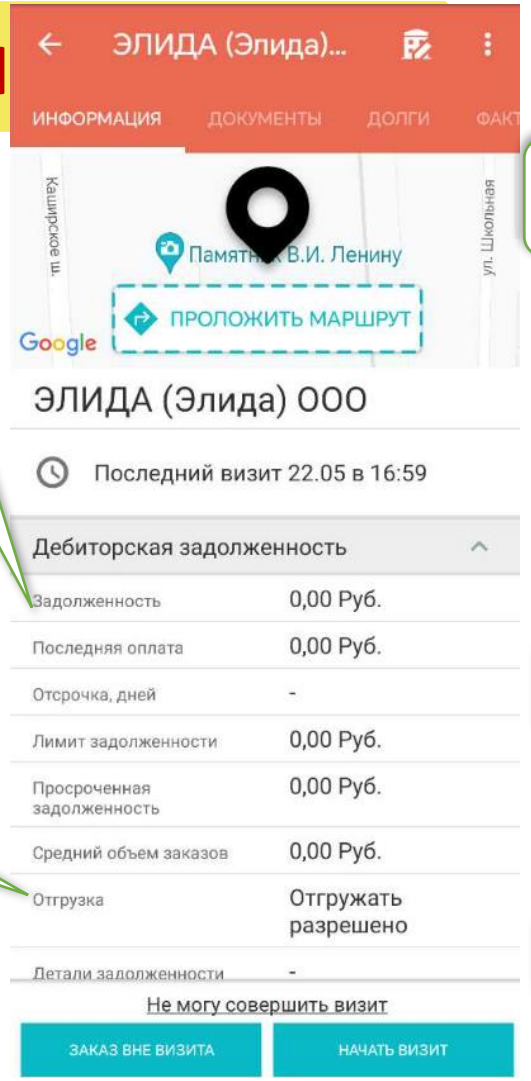
Пользователю доступна **только одна активность - Заказ/Продажа.** После выбора кнопки «Заказ вне визита» система выводит форму Параметры документа. Дальнейшая работа с заказом осуществляется аналогично активности внутри визита. В связи с этим дальнейшие действия будут рассмотрены на примере работы с Визитом.

5. ВИЗИТЫ

ПЕРСПЕКТИВА

Информация о ПДЗ

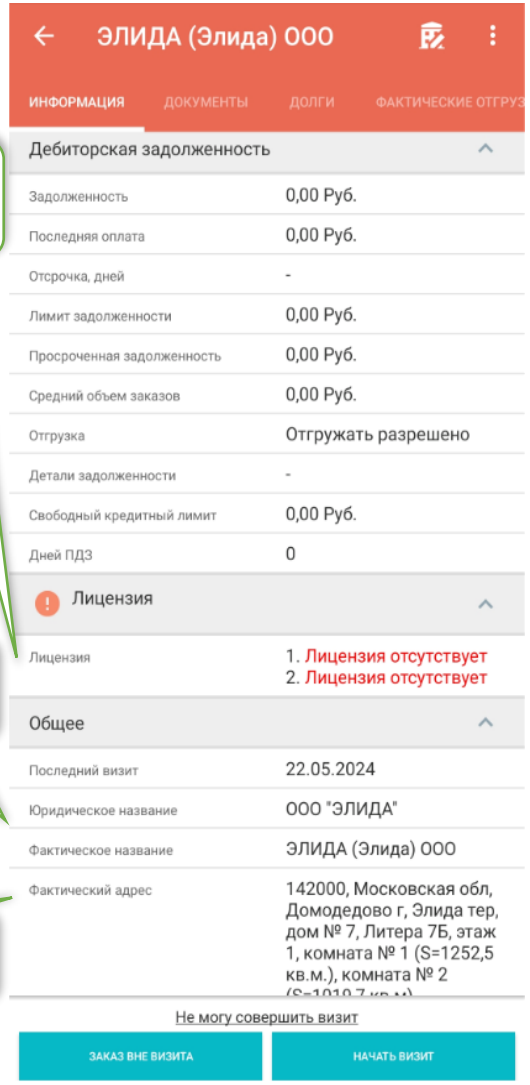
Информация об отгрузке

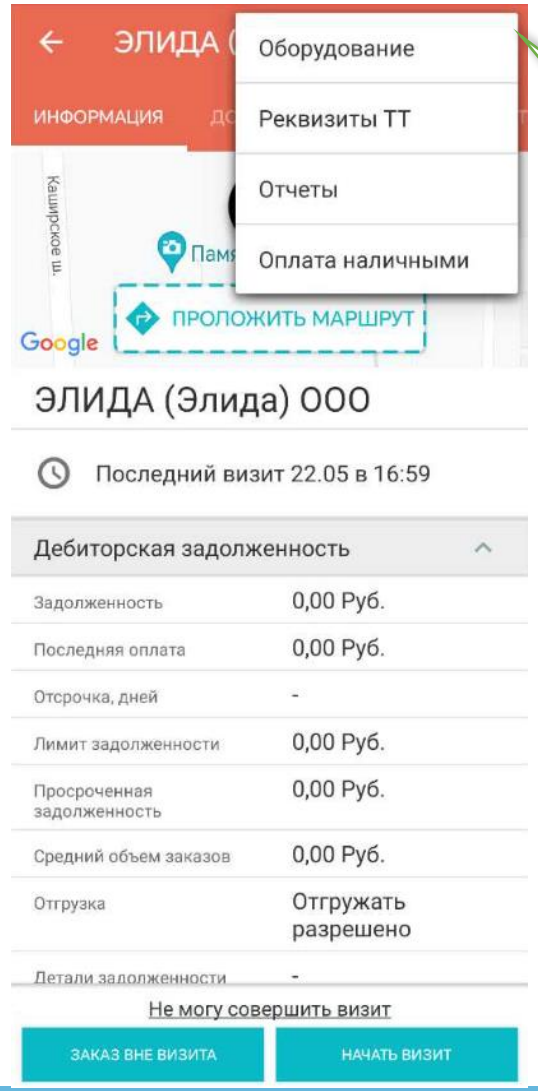


Информация о лицензии

Информация о названии ТТ

Информация об адресе ТТ



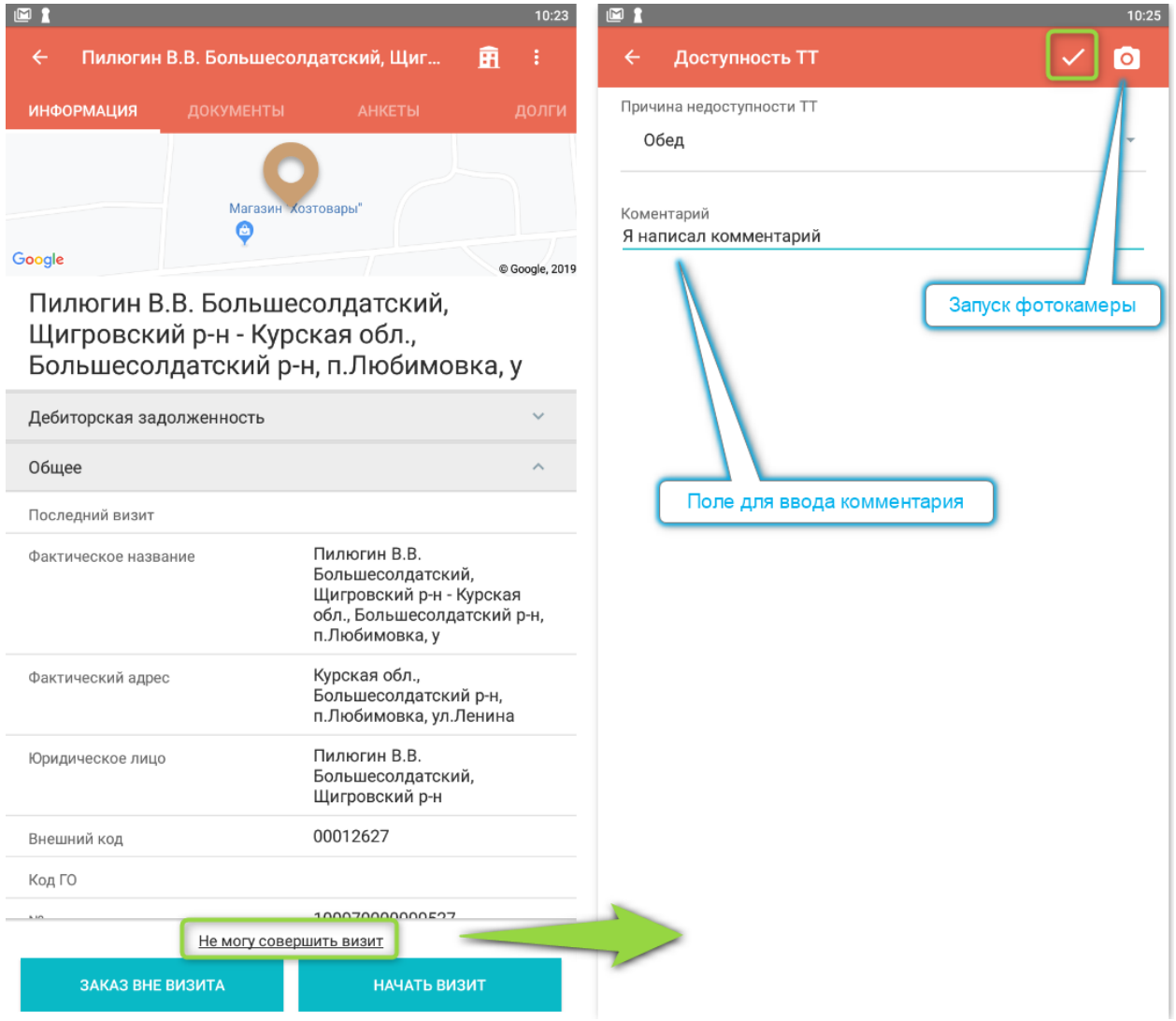


Нажимая на многоточие - появляется возможность сформировать отчеты по данной ТТ, просмотреть ее реквизиты и оборудование

***Кнопка «Заказ вне визита»** позволяет создать быстрый заказ **непосредственно из формы Торговая точка** (к примеру, может использоваться при формировании заявки по телефону)

Пользователю доступна **только одна активность - Заказ/Продажа.** После выбора кнопки «Заказ вне визита» система выводит форму Параметры документа. Дальнейшая работа с заказом осуществляется аналогично активности внутри визита. В связи с этим дальнейшие действия будут рассмотрены на примере работы с Визитом.

5. ВИЗИТЫ



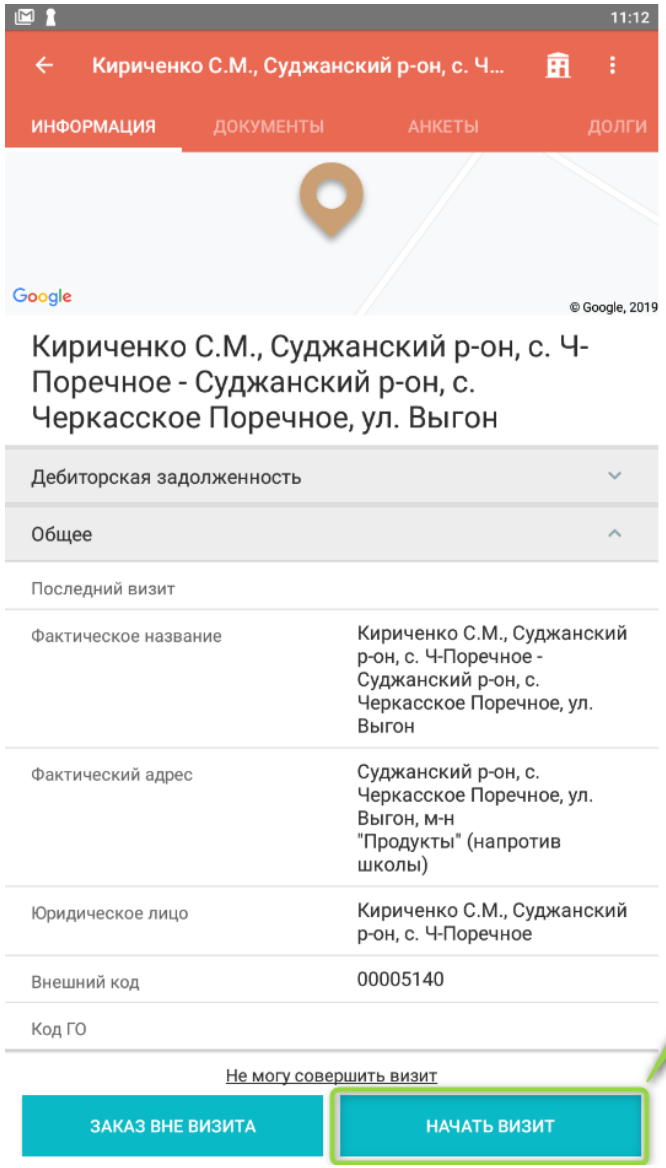
Если торговая точка закрыта, например, на переучет либо на обед и нет возможности совершить визит – на форме Торговая точка нужно выбрать «Не могу совершить визит»

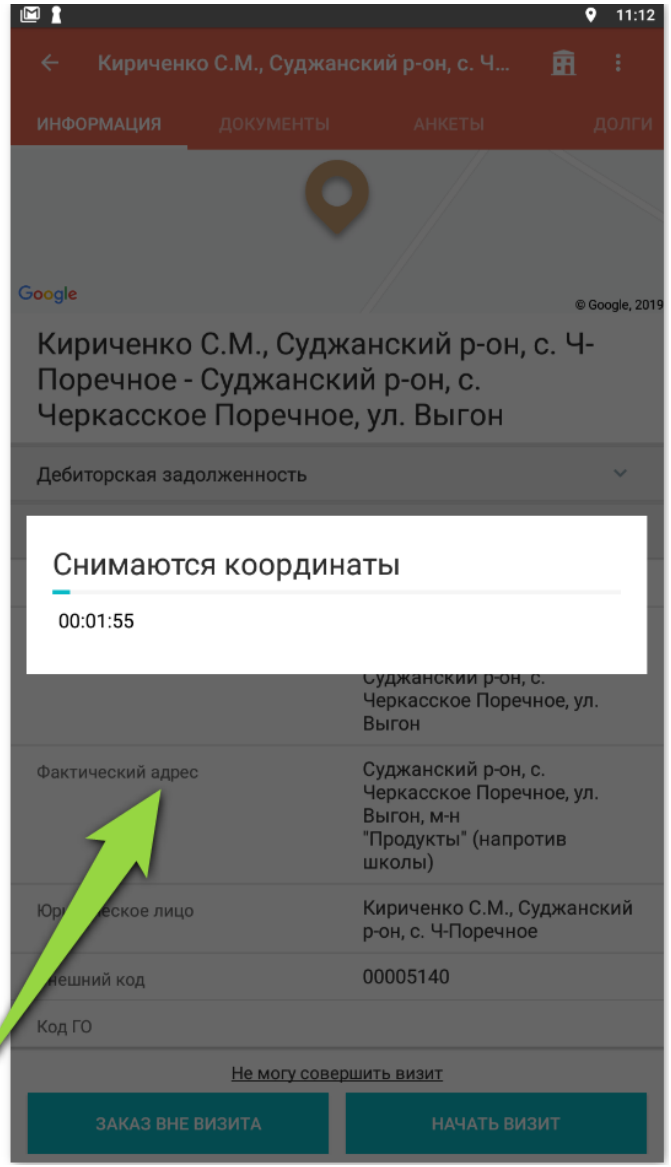
1. **В открывшемся окне «Доступность ТТ» указать причину недоступности ТТ из выпадающего списка**
2. **Есть возможность сделать фотографию и добавить комментарий**
3. **Сохранить внесенную информацию**

5. ВИЗИТЫ

ПЕРСПЕКТИВА

После нажатия кнопки «Начать визит» устройство начинает снимать координаты, которые затем сравниваются в эталонными координатами торговой точки.
После фиксации координат отроется окно с Активностями визита.

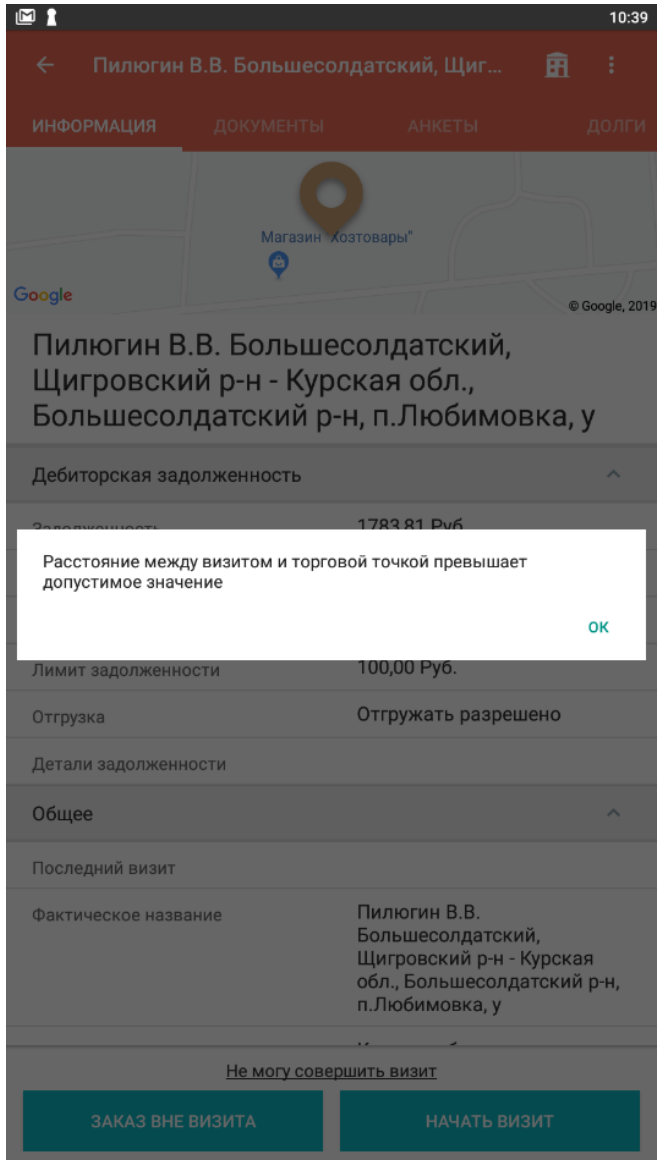


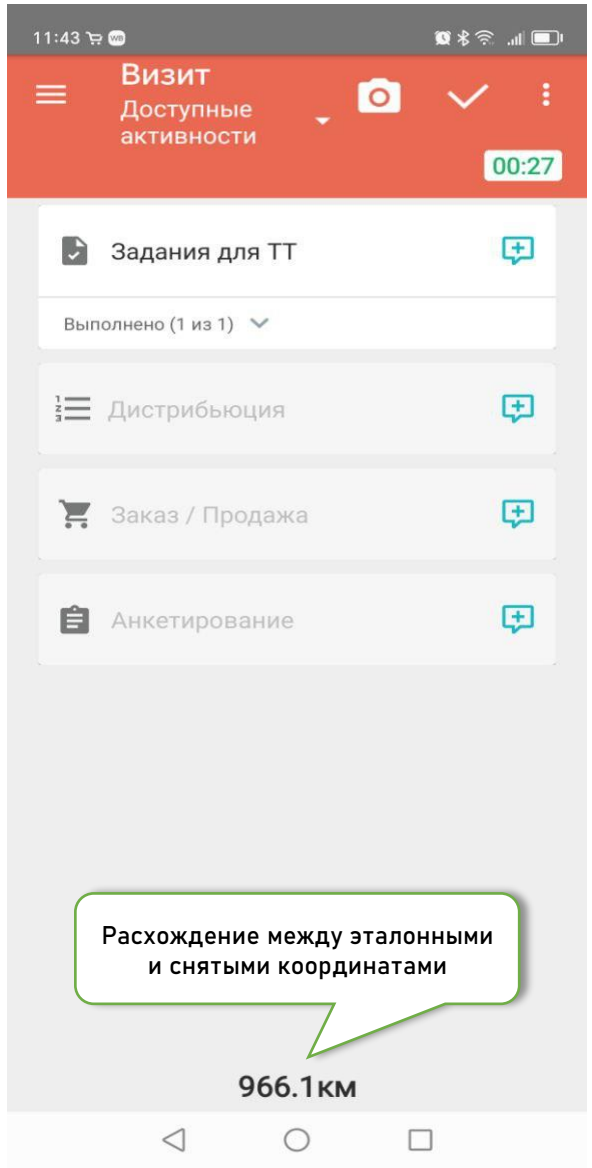


5. ВИЗИТЫ

ПЕРСПЕКТИВА

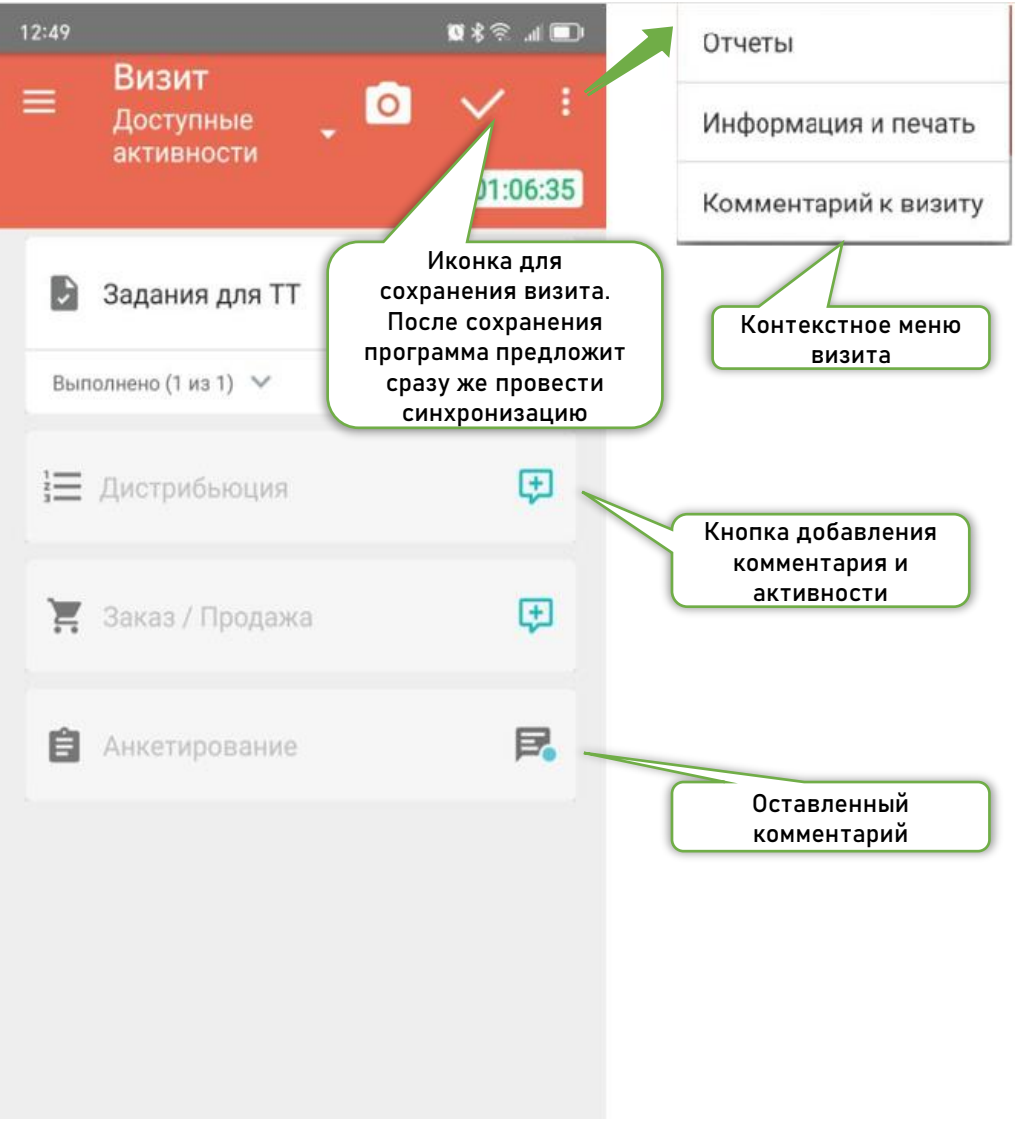
Если координаты ТТ снимаются не в указанном диапазоне, то **программа выдаст предупреждение: «Расстояние между визитом и торговой точкой превышает допустимое значение»**. **Расхождение между эталонными координатами и снятыми GPS-устройством будет зафиксировано на окне с активностями визита**





5.1. АКТИВНОСТИ ВИЗИТА В ТТ (ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ)

ПЕРСПЕКТИВА



НАЧАВ ВИЗИТ В ТОРГОВУЮ ТОЧКУ, НА ЭКРАНЕ ОТОБРАЗЯТСЯ ДОСТУПНЫЕ АКТИВНОСТИ:

- **«Задания для ТТ»** - выполнение различных заданий актуальных для данной ТТ
- **«Дистрибьюция»** - активность для среза остатков в ТТ
- **«Заказ/Продажа»** - активность для создания заказа в ТТ
- **«Анкетирование»** - в данном разделе необходимо ответить на вопросы предложенных анкет

5.1. АКТИВНОСТИ ВИЗИТА В ТТ (ГАМБУРГЕР-МЕНЮ В ВИЗИТЕ)

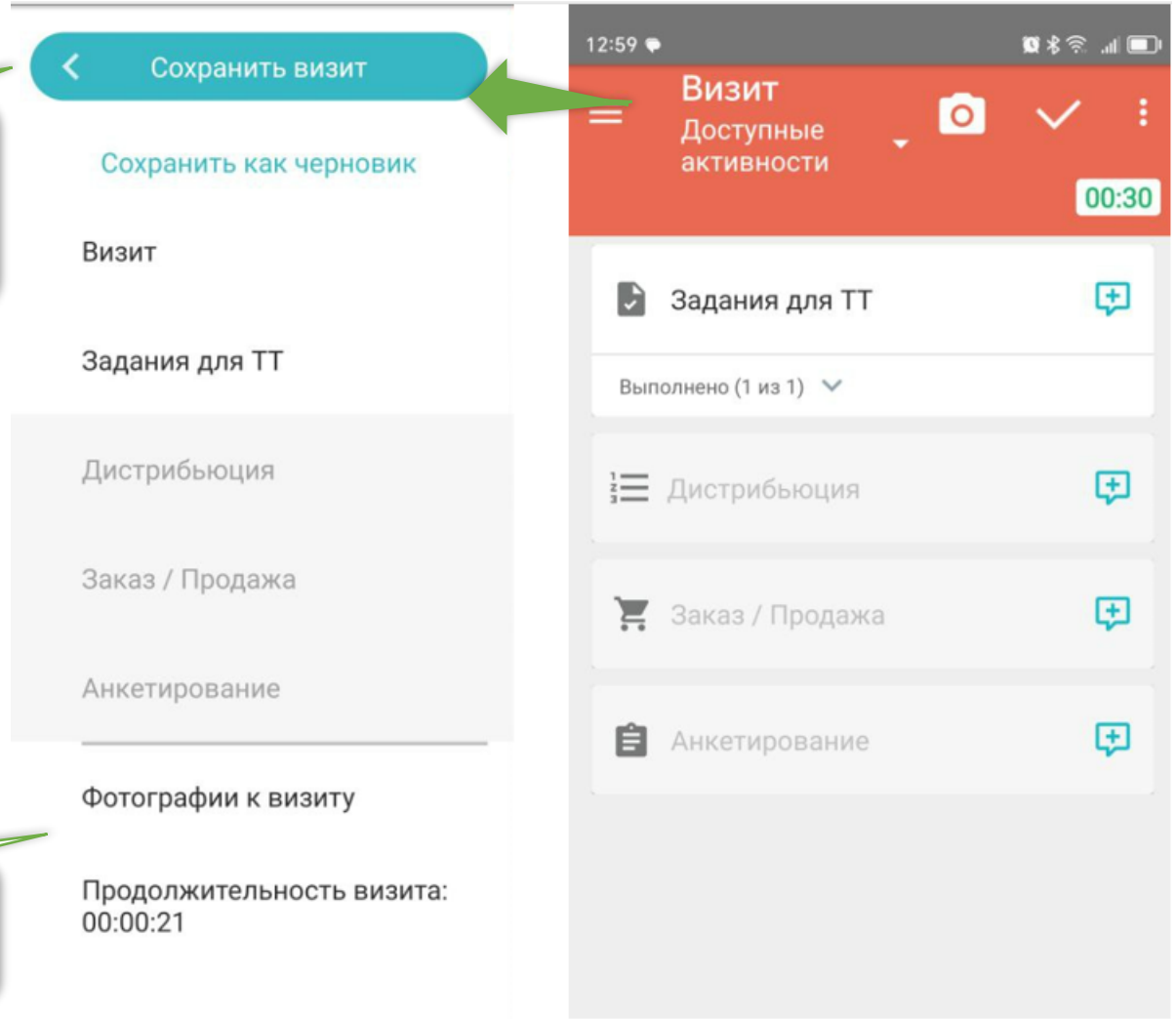
ПЕРСПЕКТИВА

При выполнении визита система отображает в гамбургер-меню доступные к выполнению активности.

Кнопка Сохранить визит позволяет покинуть визит через сохранение. После нажатия программа автоматически предложит провести синхронизацию

Гамбургер-меню доступно из всех форм активностей визита.

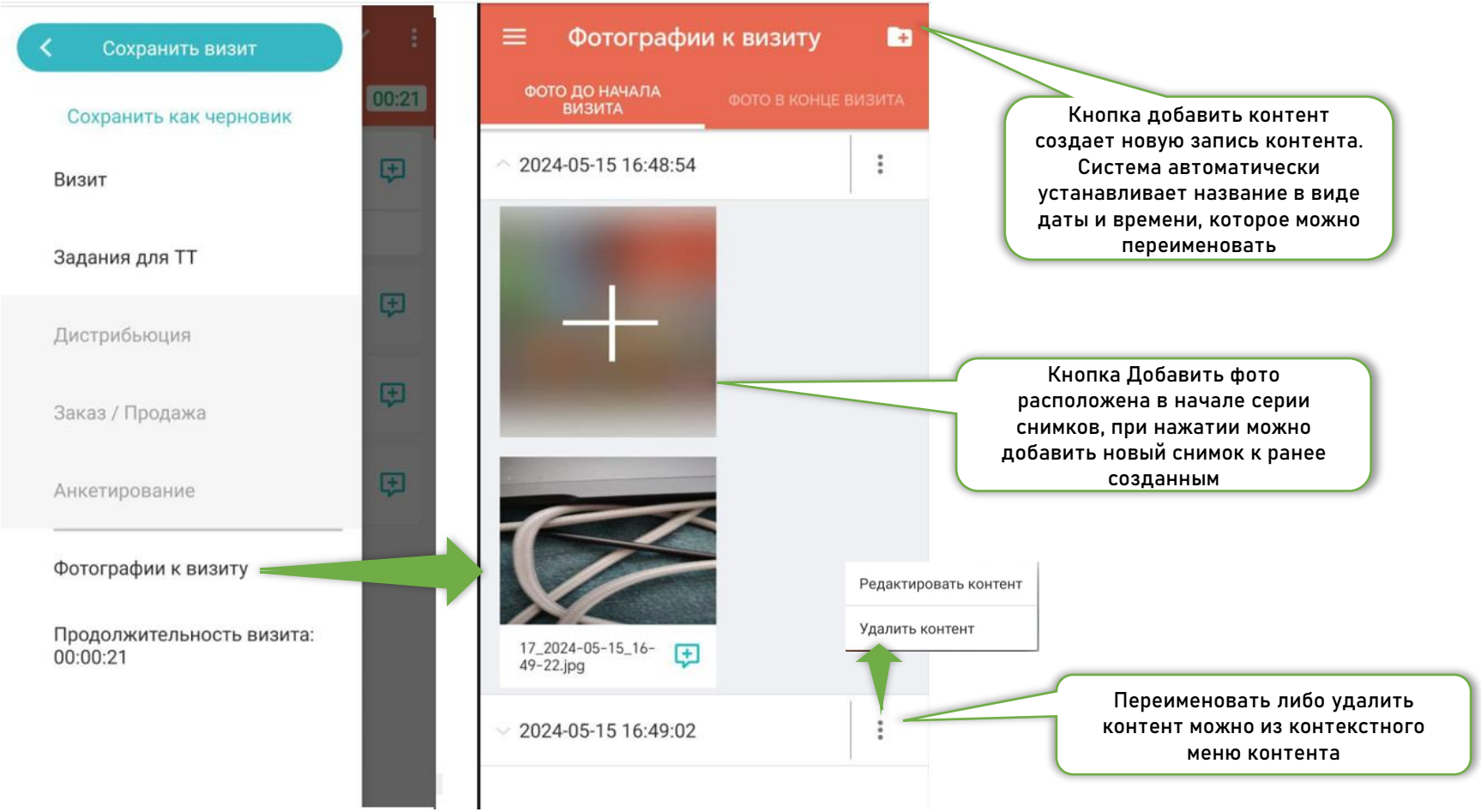
Под перечнем доступных активностей размещен пункт Фотографии к визиту



5.2. ФОТОГРАФИИ К ВИЗИТУ

ПЕРСПЕКТИВА

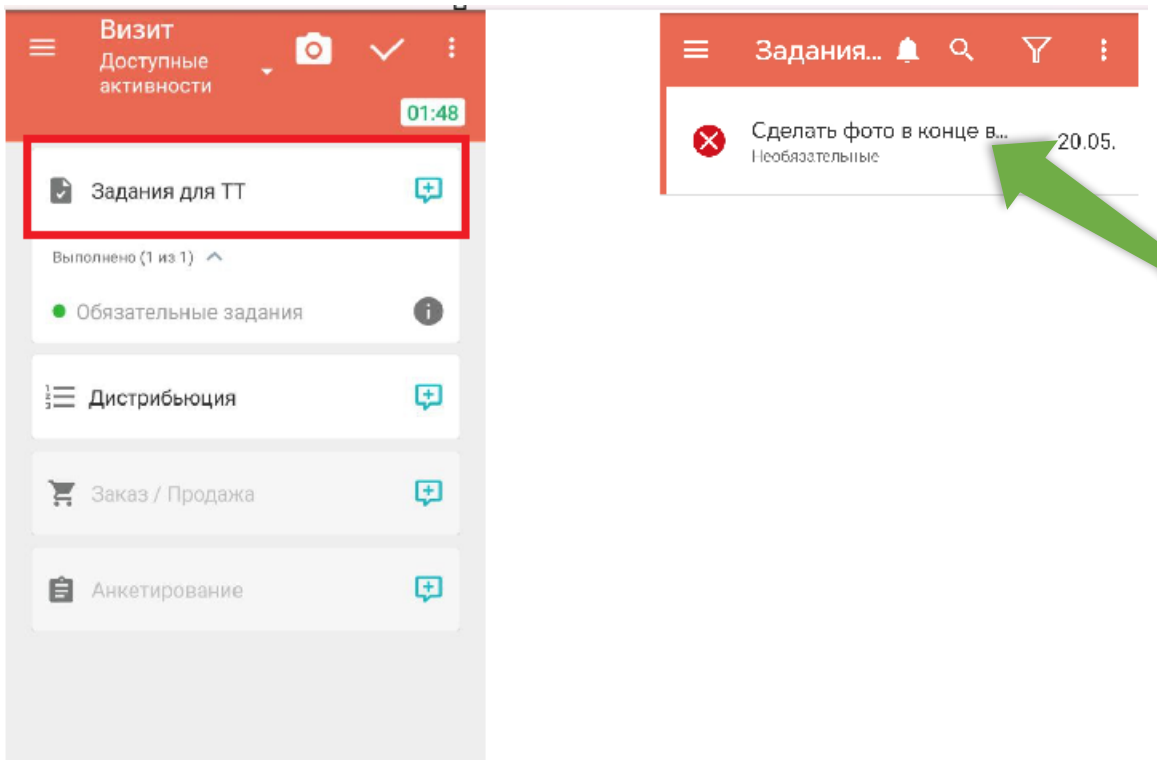
Редактирование ранее созданного контента, добавление новых снимков к ранее созданным осуществляется при выборе пункта гамбургер-меню **Фотографии к визиту.**



При нажатии на миниатюру фотографии система отображает фотографию в полноэкранном режиме. При длинном нажатии на миниатюре система активирует мультивыбор, с помощью которого можно одновременно удалить несколько выбранных фотографий.

5.3. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТТ

В данной активности необходимо **указать информацию по выполнению заданий**, поставленных на торговую точку руководством



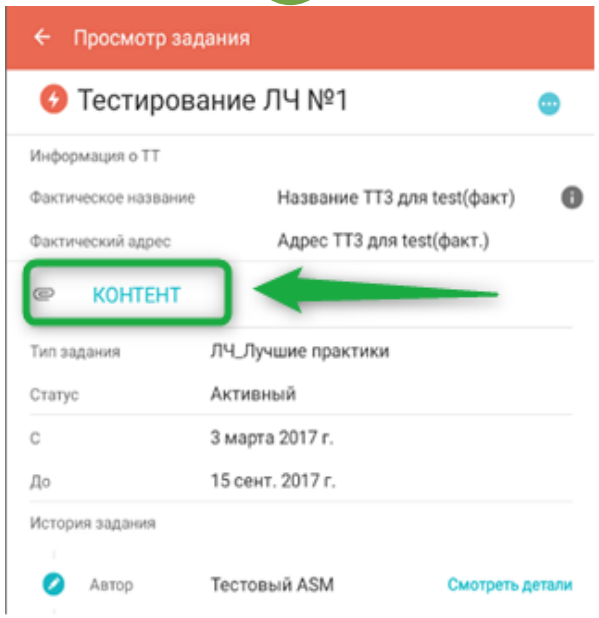
Для того, чтобы выполнить имеющееся задание для ТТ необходимо **нажать на название самого задания**

5.3. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТТ (ФОТО)

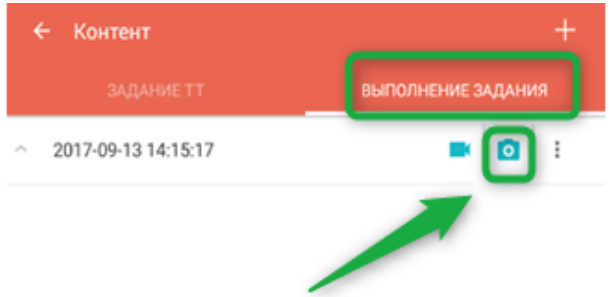
ПЕРСПЕКТИВА

1. Чтобы сделать фотографию при выполнении задания, необходимо нажать на кнопку **«Контент»**
2. После этого следует перейти во вкладку **«Выполнение задания»** и **нажать на значок фотоаппарата**
3. Далее необходимо **выполнить запланированные фото и сохранить** (после того, как все фото будут сделаны возвращаемся обратно в основное окно задания)

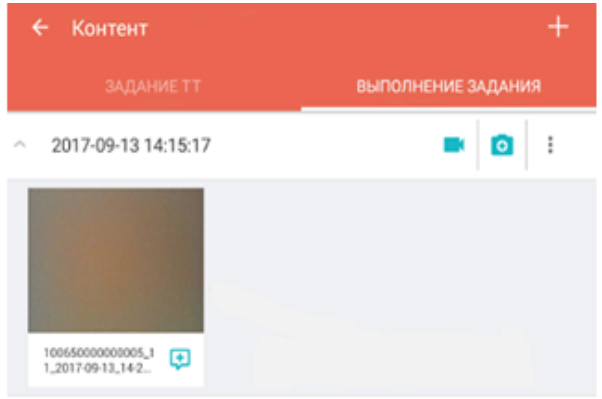
1



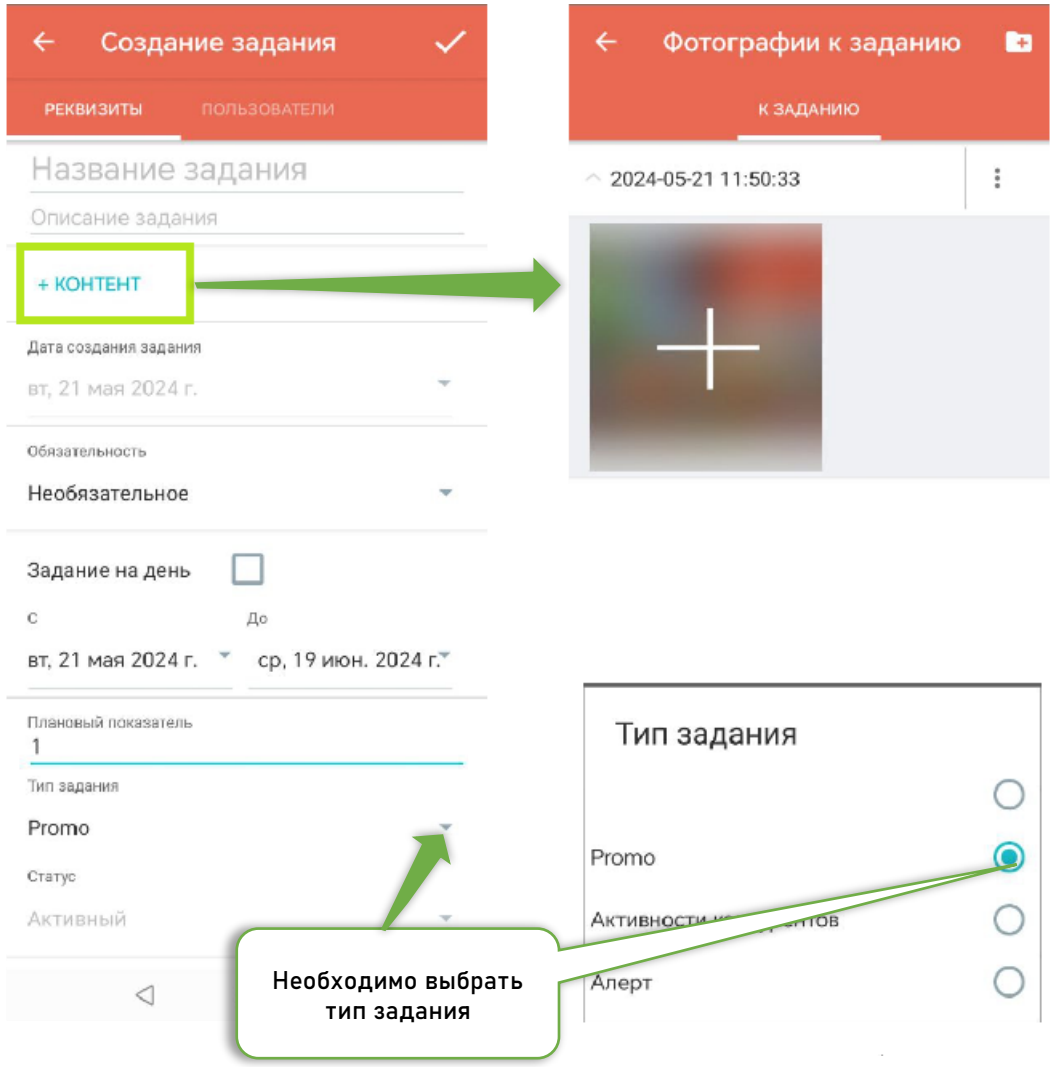
2



3

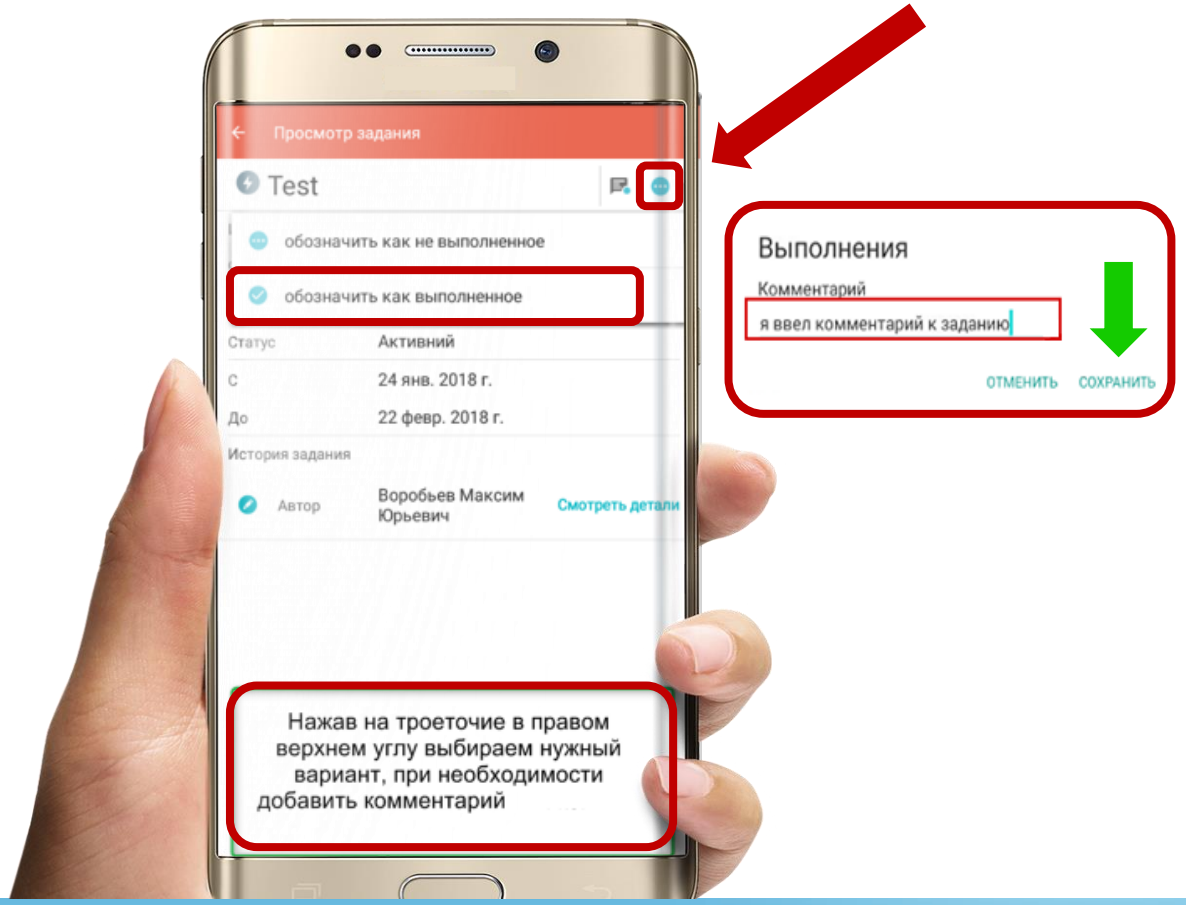


5.3. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТТ (ФОТО)



1. Чтобы сделать фотографию при выполнении задания, необходимо нажать на кнопку **«Контент»**
2. После этого следует перейти во вкладку **«к заданию»** и **добавить необходимые фотографии**
3. Далее необходимо **выполнить запланированные фото и сохранить** (после того, как все фото будут сделаны возвращаемся обратно в основное окно задания)

5.3. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТТ (ФОТО)



ДАЛЕЕ НЕОБХОДИМО ОБОЗНАЧИТЬ ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ:

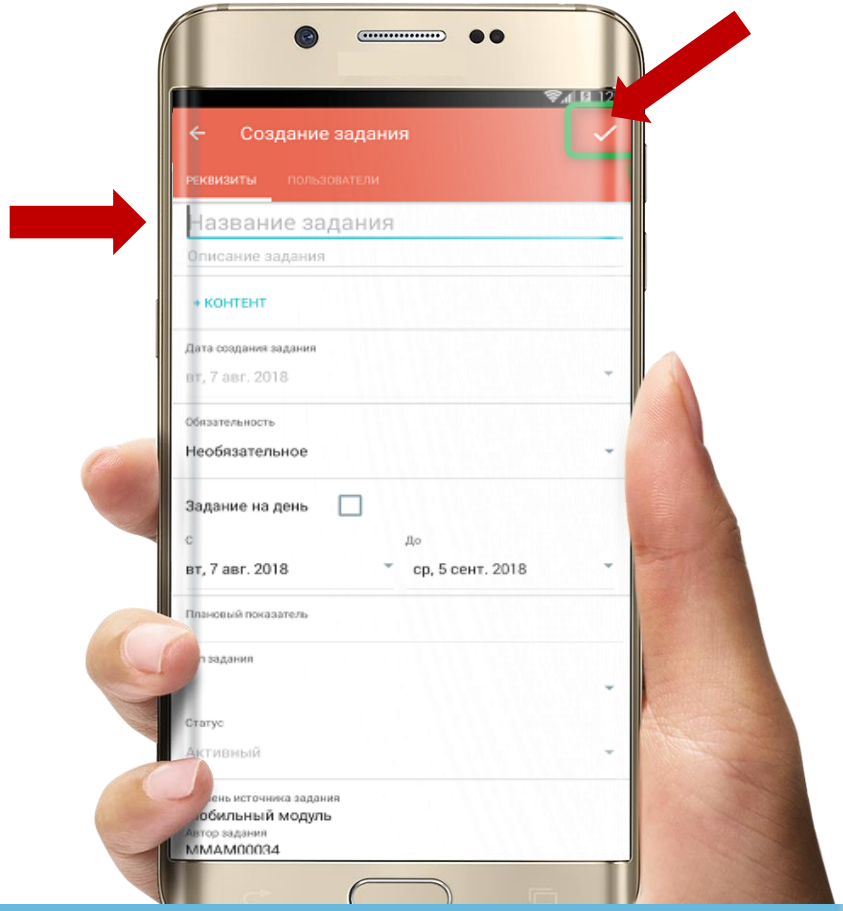
- необходимо нажать на значок троеточия и выбрать пункт **«Обозначить как выполненное»**
- при сохранении задания можно внести **комментарий** по этому заданию и после нажать на кнопку **«Сохранить»**

5.3. САМОСТОЯТЕЛЬНОЕ ДОБАЛЕНИЕ ЗАДАЧИ

ПЕРСПЕКТИВА

Есть возможность **создавать задание самостоятельно (самому себе),** для этого нажимаем **на кнопку «+»** и заполняем необходимые реквизиты:

- название задания
- описание задания
- контент – необходимость сделать фото к заданию
- обязательность – выбираем тип задания (обязательное – без его выполнения нельзя сохранить визит, необязательное – можно сохранить визит не выполняя задания, рекомендованное – при сохранении визита система выдаст предупреждение, что существуют рекомендованные задания, но визит можно сохранить не выполняя их)
- задание на день - есть возможность выбрать задание на определенный день, либо на определенный период

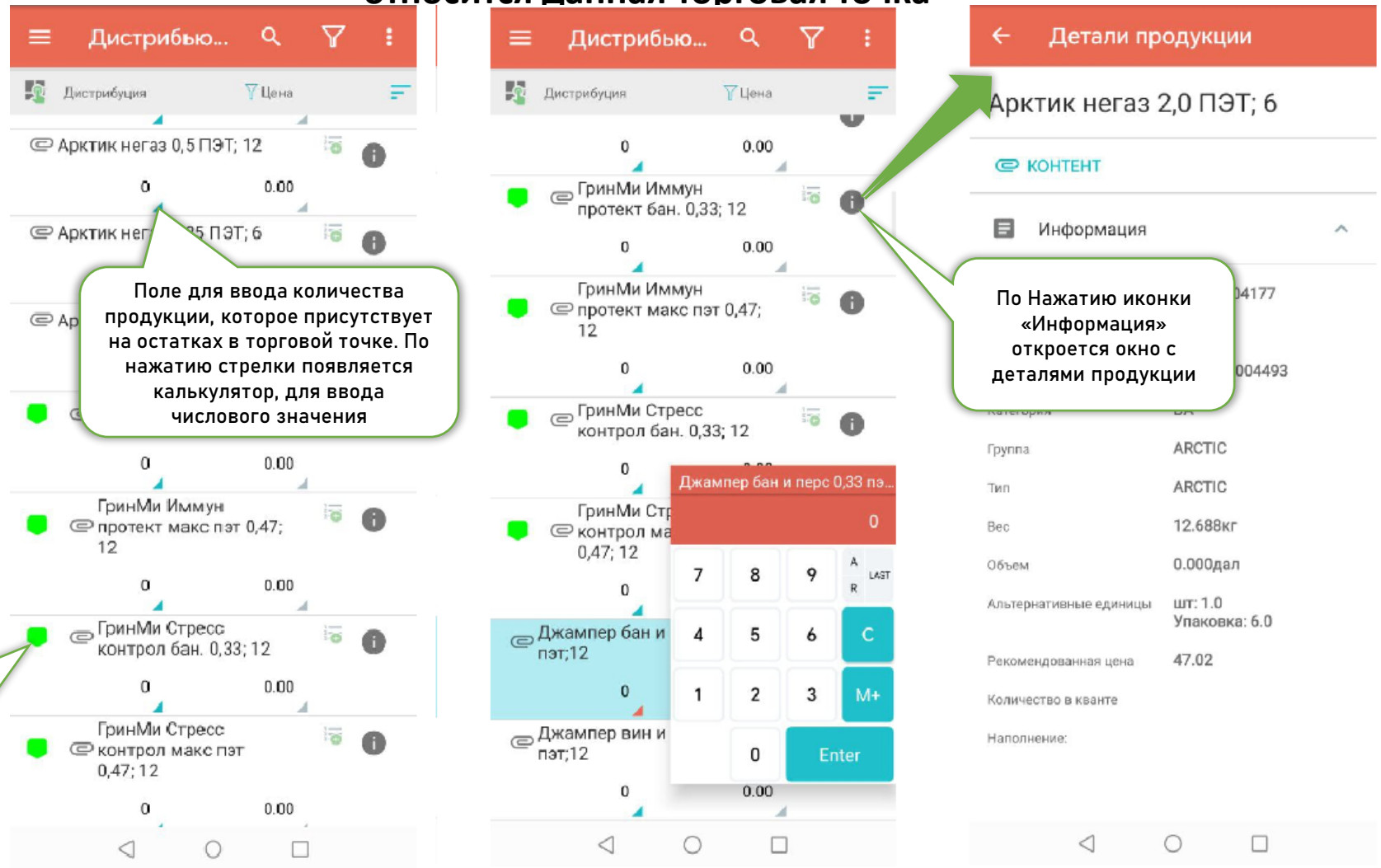


После заполнения всех необходимых граф, нажимаем на иконку **«галочка» для сохранения задания**

5.4. ДИСТРИБЬЮЦИЯ

ПЕРСПЕКТИВА

В данной активности указываем количество фейсов продукции на витрине согласно матрице (приоритетный список), к которой относится данная торговая точка



Поле для ввода количества продукции, которое присутствует на остатках в торговой точке. По нажатию стрелки появляется калькулятор, для ввода числового значения

По Нажатию иконки «Информация» откроется окно с деталями продукции

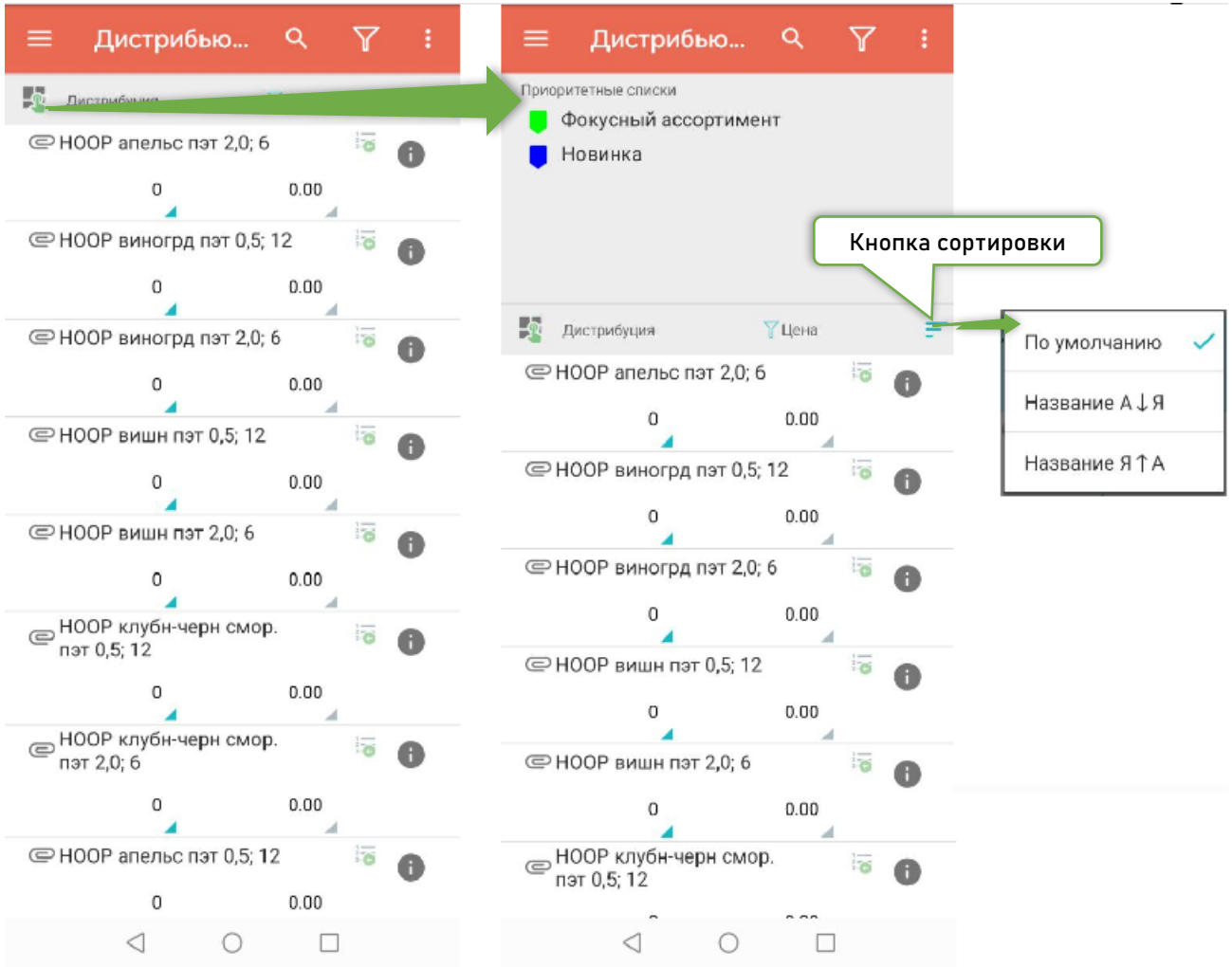
Признак принадлежности продукции к приоритетному списку. Если продукция принадлежит сразу нескольким приоритетным спискам, цветовые метки накладываются одна на другую

5.4. ДИСТРИБЬЮЦИЯ

ПЕРСПЕКТИВА

На верхней части экрана расположена инструментальная панель с иконками, которая позволяет искать нужный товар по названию (кнопка поиск) или использовать фильтрацию товаров (по группам продукции или по приоритетным спискам), **согласно выбранному критерию из доступных – информация на следующем слайде.**

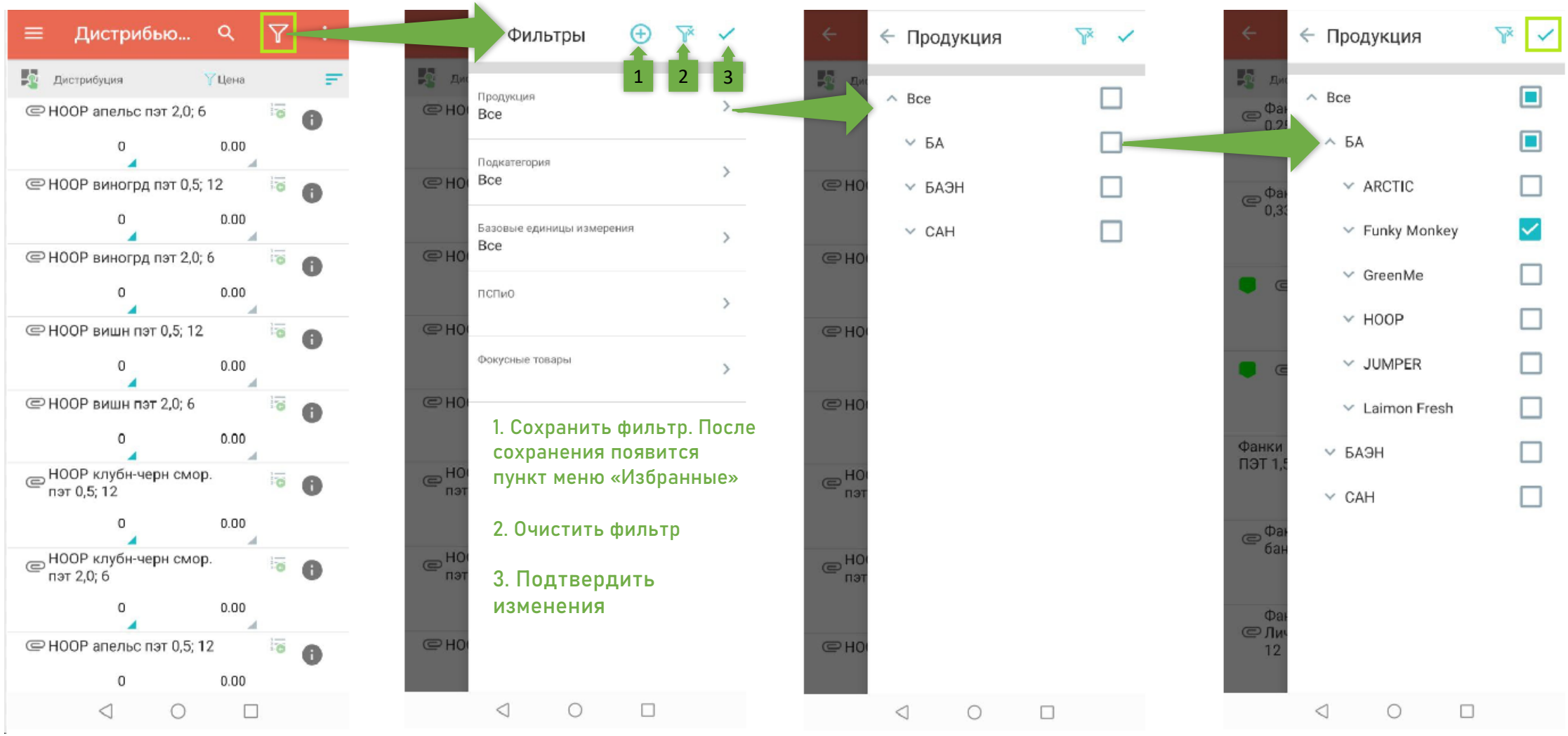
Если слева от продукции находится цветная иконка – это признак принадлежности товара к приоритетному списку (матрице). Чтобы узнать расшифровку цветовых значков – нужно нажать на кнопку **Действующие приоритетные списки**.



5.4. ДИСТРИБЬЮЦИЯ. ВЫСТАВЛЕНИЕ ФИЛЬТРОВ

ПЕРСПЕКТИВА

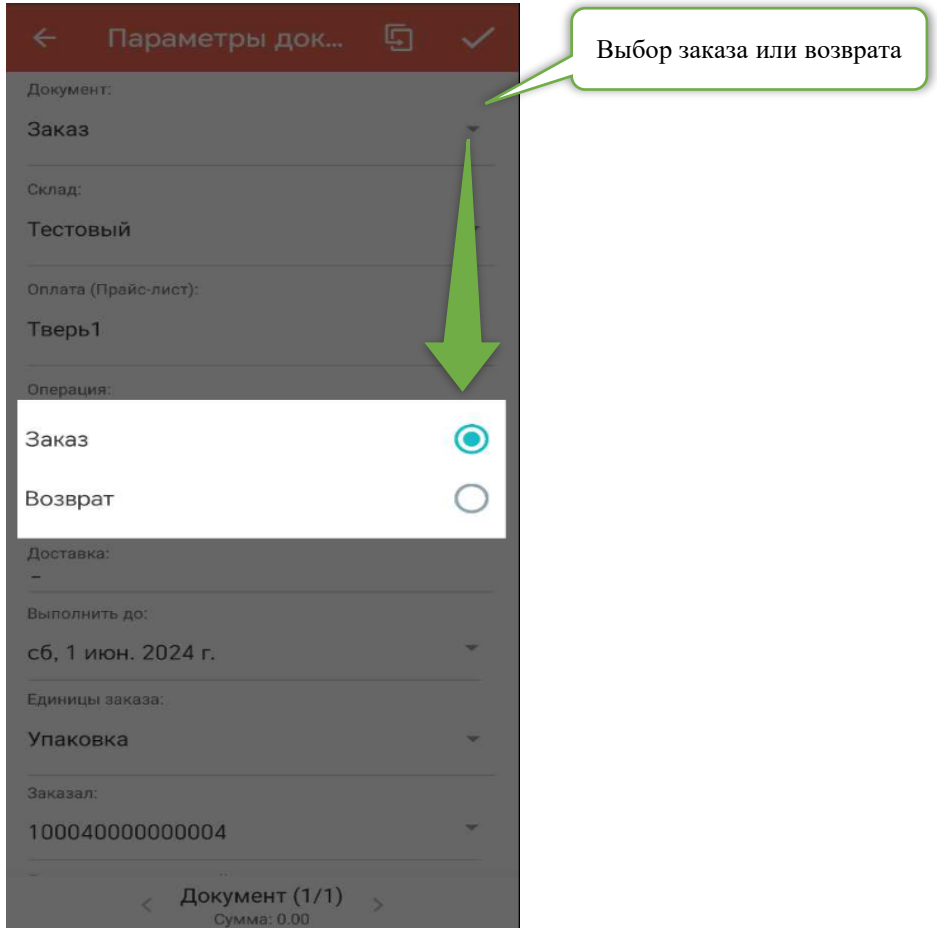
Режим фильтрации позволяет ограничивать ассортимент отображаемой продукции по выбранным критериям, облегчая навигацию.

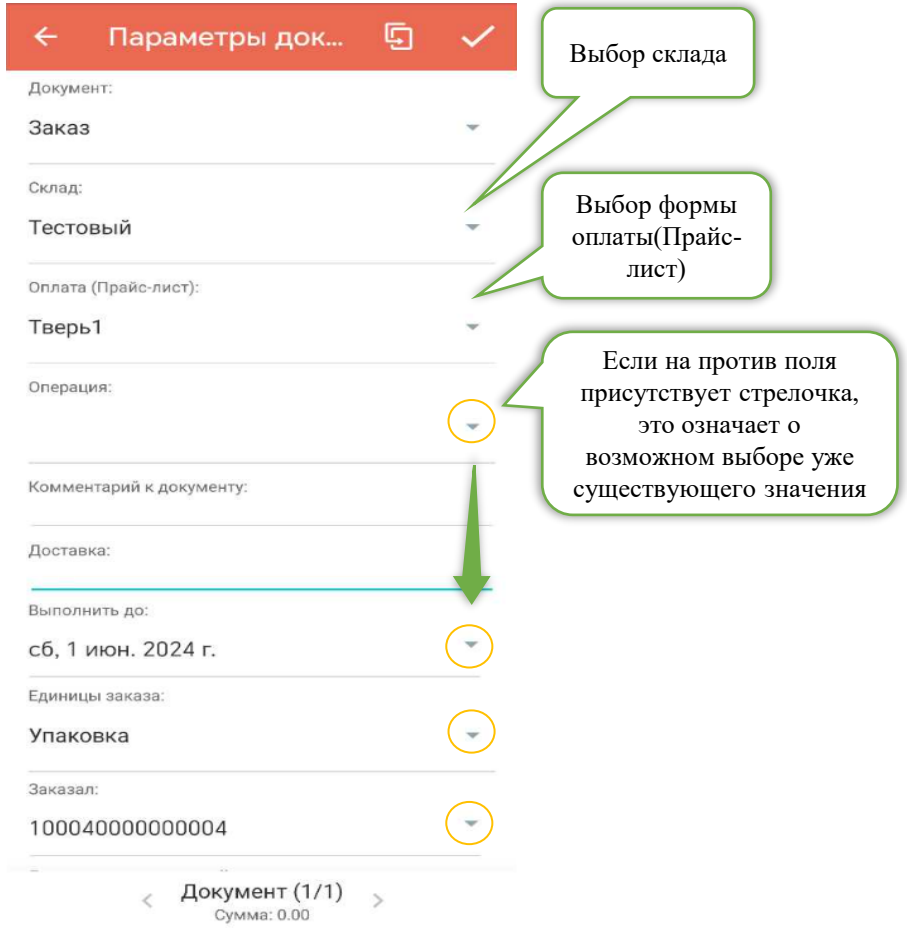


5.5. НАЧАЛО РАБОТЫ С ЗАКАЗАМИ

Данная активность предназначена для создания заказа на ТТ.

При работе с заказами, в начале заходим на форму заказов, где возможно скорректировать несколько атрибутов: Документ, Склад, Оплата, Операция, добавить комментарий к документу и заполнить остальные сопутствующие поля.

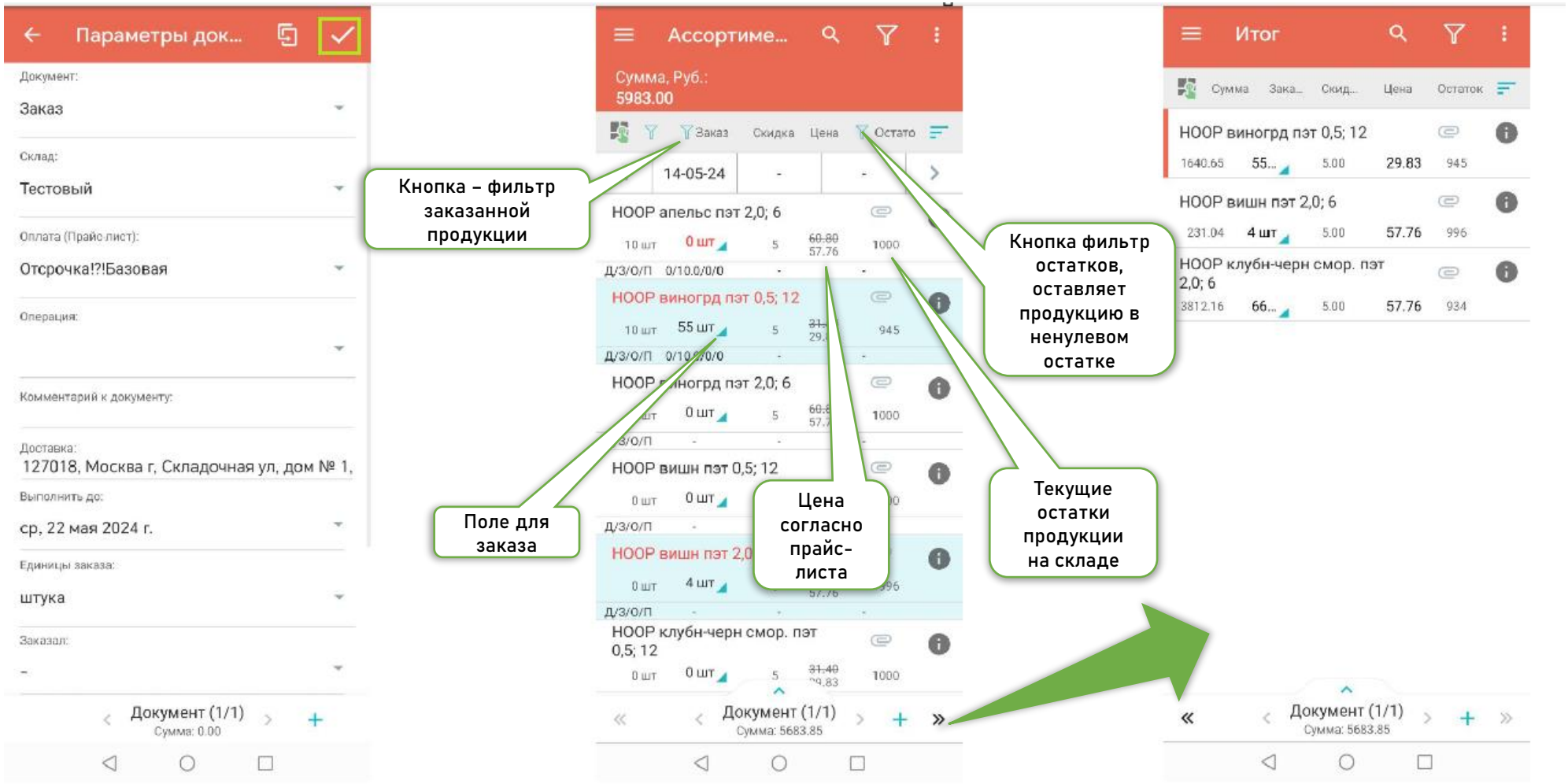




5.5. НАЧАЛО РАБОТЫ С ЗАКАЗАМИ

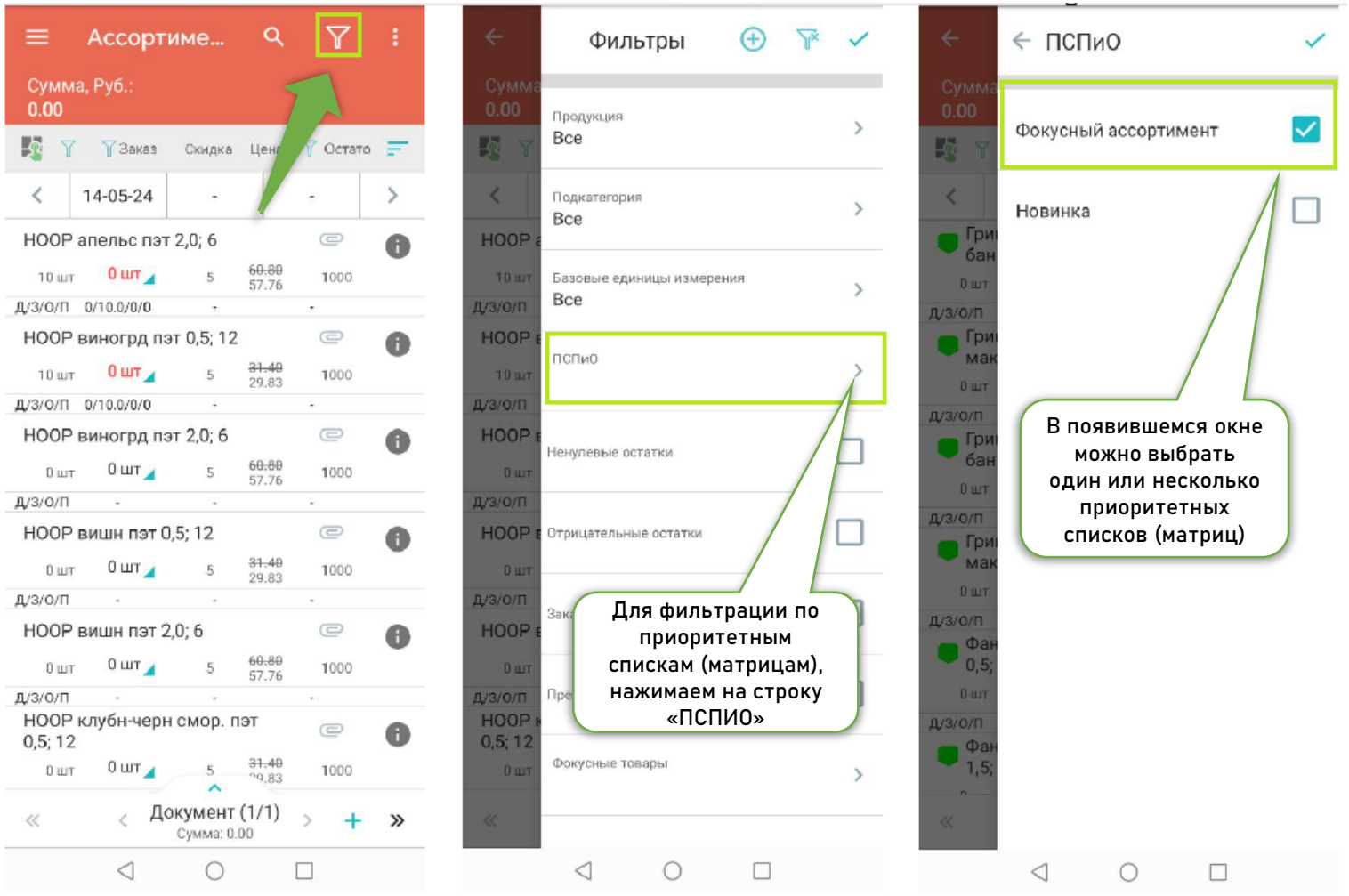
Данная активность предназначена для создания заказа на ТТ.

На окне **«Параметры документа»** можно изменять значения в полях. К примеру, выбрать нужный склад, прайс-лист, операцию (**создается** отдельно для каждого дистрибьютора), комментарий к документу, дату отгрузки.



5.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА

ПЕРСПЕКТИВА



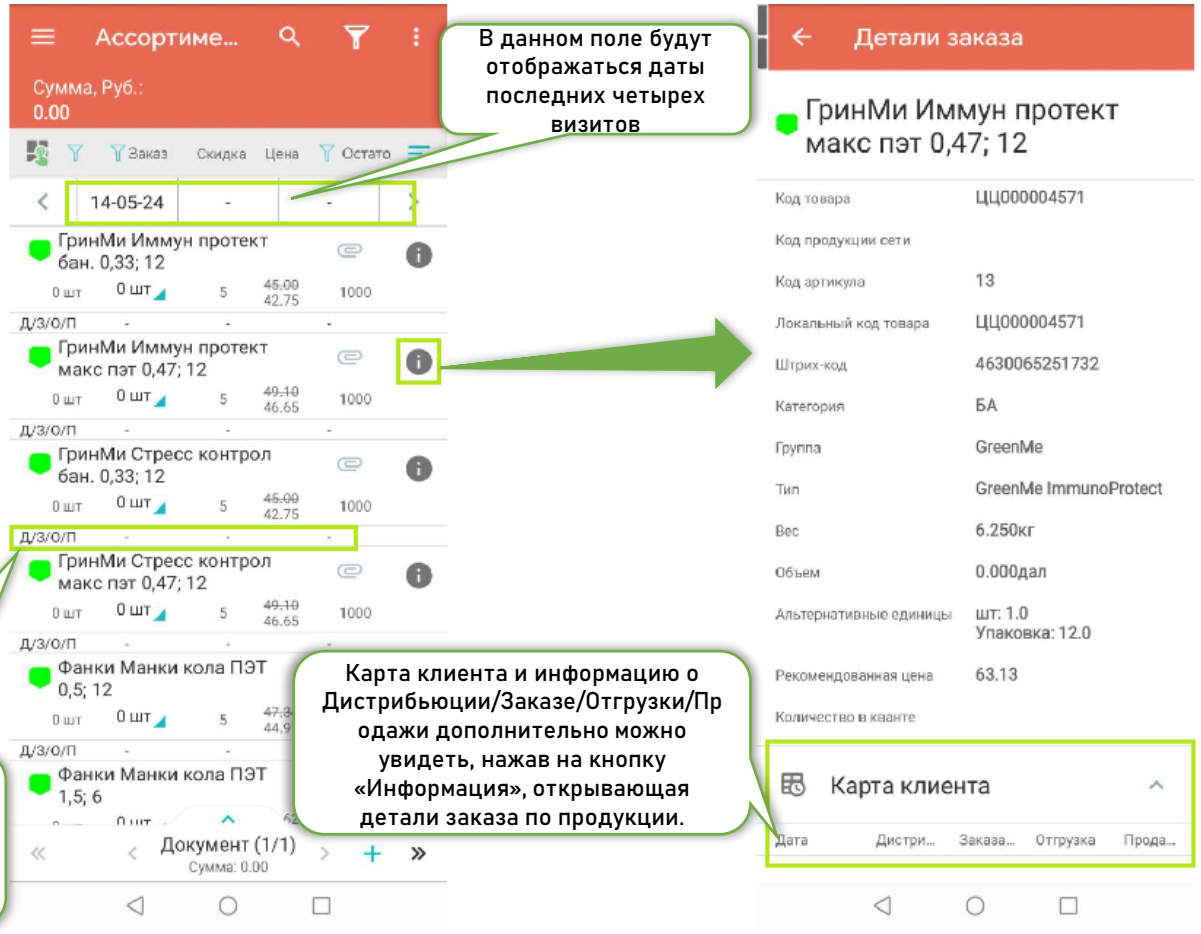
- На верхней панели окна **«Ассортимент»** **присутствует панель с иконками**, которая позволяет искать нужный товар по названию **или использовать фильтрацию товаров**, согласно выбранному критерию из доступных

- С помощью фильтра можно выбирать нужную группу продукции или продукцию в приоритетных списках. **Для этого нажимаем кнопку фильтра в правом верхнем углу**

5.5 ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА

ПЕРСПЕКТИВА

Форма Ассортимент дополнительно отображает Карту клиента



В данном поле будут отображаться даты последних четырех визитов

В данном поле будет отображаться информация о Дистрибьюции/Заказе/Отгрузки/Продажи последних четырех визитов

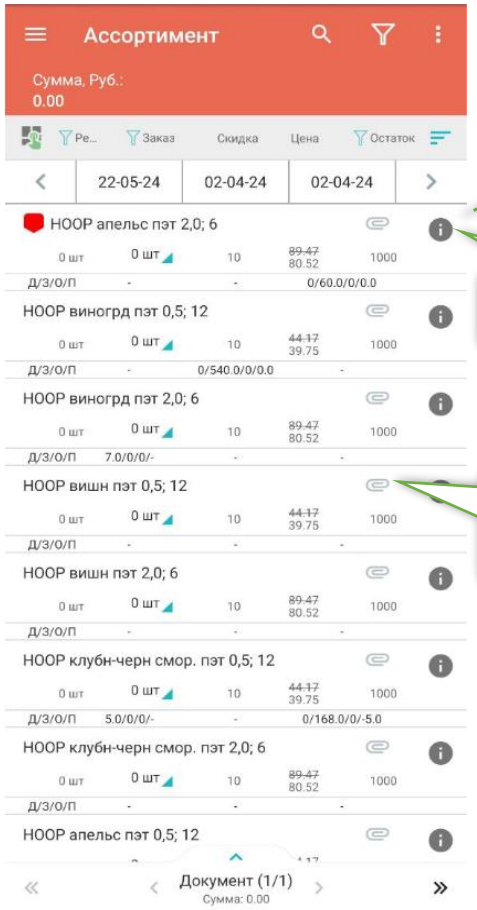
Карта клиента и информацию о Дистрибьюции/Заказе/Отгрузки/Продажи дополнительно можно увидеть, нажав на кнопку «Информация», открывающая детали заказа по продукции.

Каждая позиция ассортимента содержит строку, в которой перечислены результаты предыдущих визитов через дробь. В поле позиций, которые не участвовали при проведении активностей, система отображает прочерк.

5.5 ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА

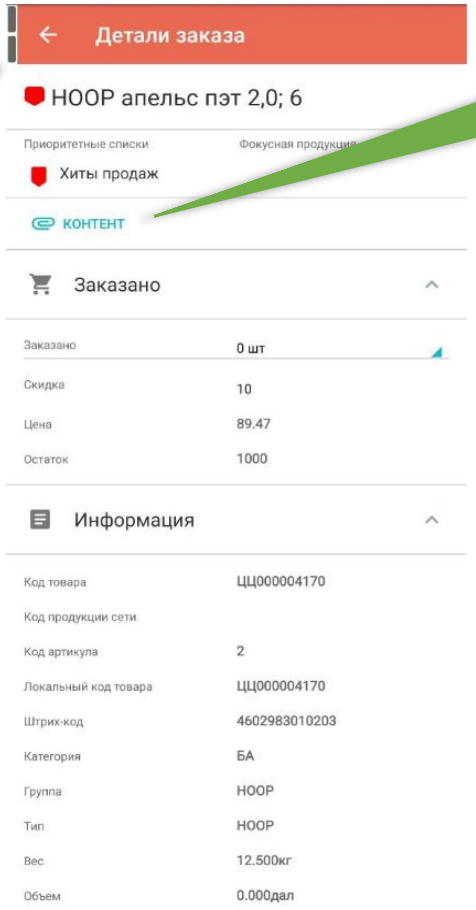
В форме Ассортимента по кнопке информации «i» есть возможность просмотра контента продукции

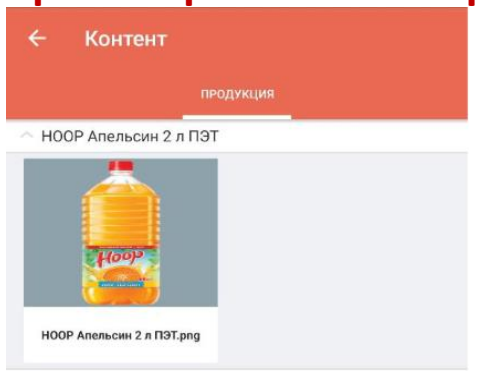
ПЕРСПЕКТИВА



Кнопка просмотра деталей заказа

Если отображается скрепка, это означает о наличии контента продукции



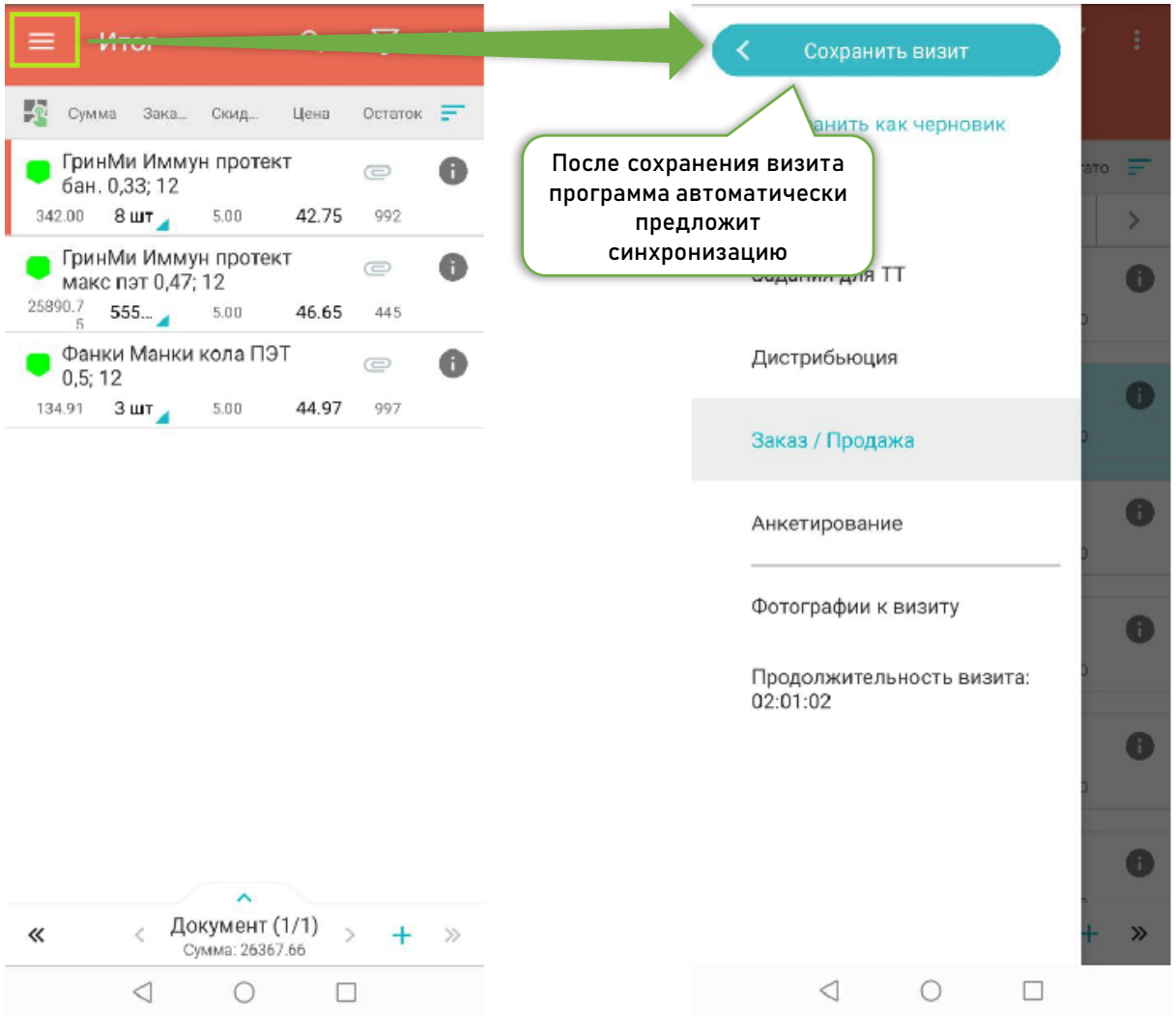


Каждая позиция ассортимента содержит строку, в которой перечислены результаты предыдущих визитов через дробь. В поле позиций, которые не участвовали при проведении активностей, система отображает прочерк.

5.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА

ПЕРСПЕКТИВА

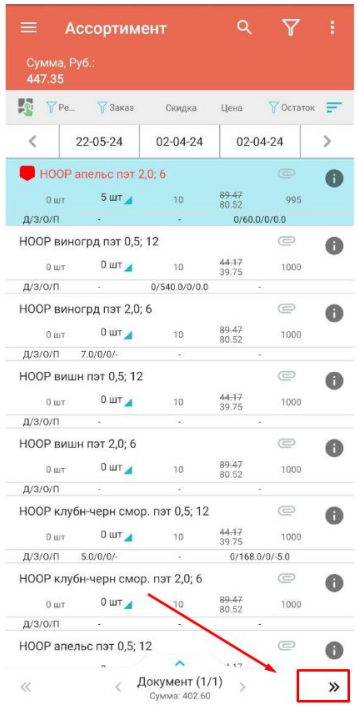
После того, как заказ оформлен, есть возможность сразу сохранить визит, либо перейти к списку активностей визита (Визит), либо к определенной активности через гамбургер-меню.

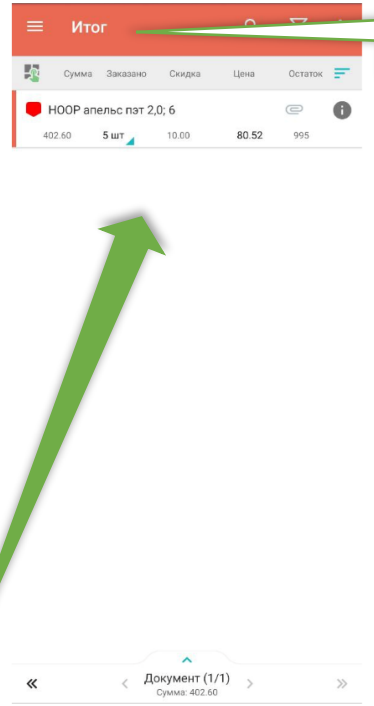


5.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА

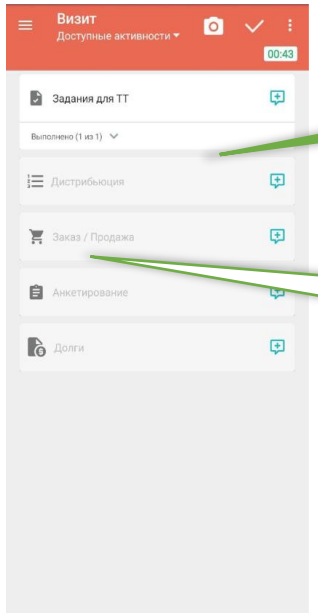
Как заказ оформлен, мы можем посмотреть итоги заказа.

Если в визите у нас не доступны активности, но мы не хотим проходить по каждому, мы можем сохранить визит в черновик и после этого редактировать визит со всеми доступными активностями при условии, что синхронизация не произведена.

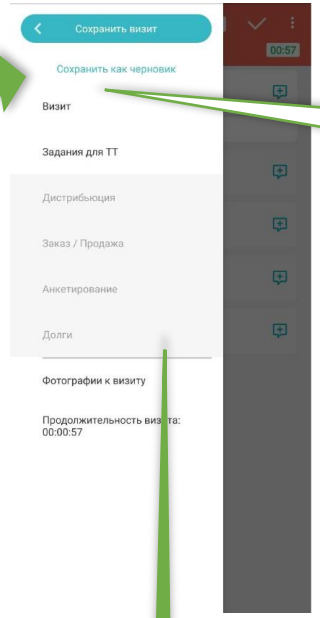




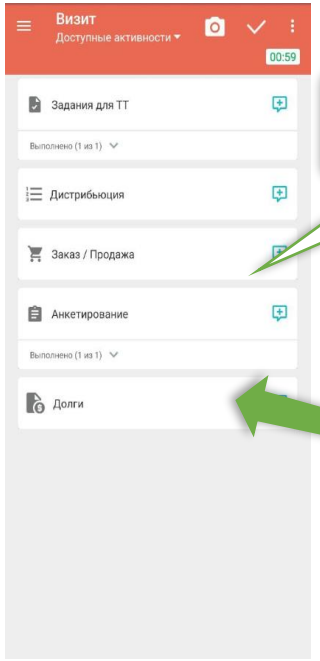
Просмотр итогов заказа



Визит с не доступными активностями



Сохраняем визит в черновик



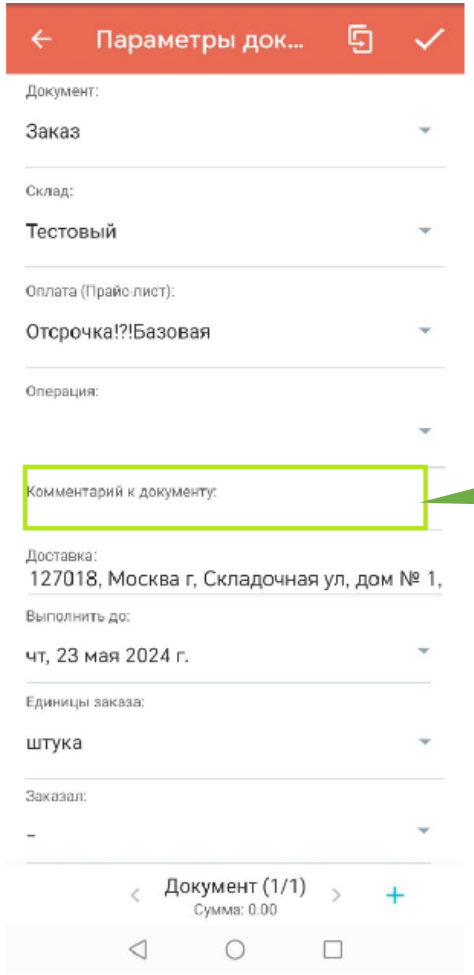
Открываем черновик визита и видим, что все активности доступны

Видим значок не синхронизированного визита\черновика

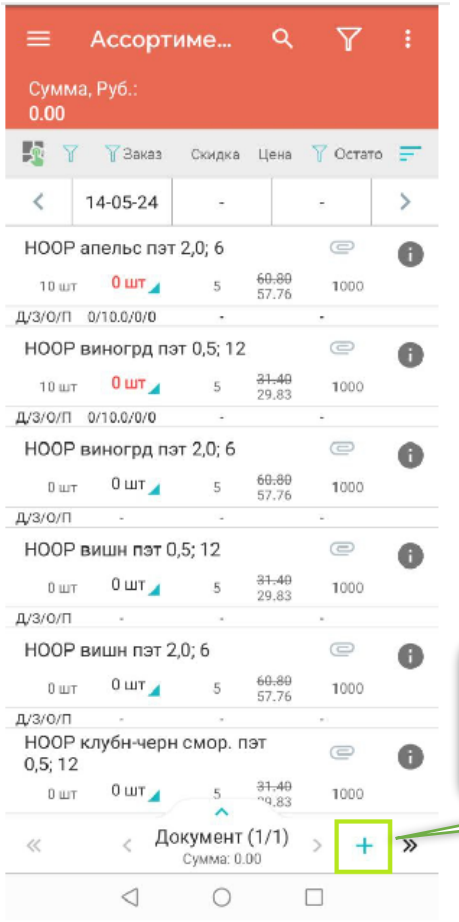
5.5. ФОРМИРОВАНИЕ ЗАКАЗА. КОММЕНТАРИЙ К ЗАКАЗУ

ПЕРСПЕКТИВА

Существует возможность указать комментарий к документу заказа, который в последствии выгружается в учетную систему дистрибьютора.



Комментарий к заказу записывается на окне Параметры документа, при создании заказа

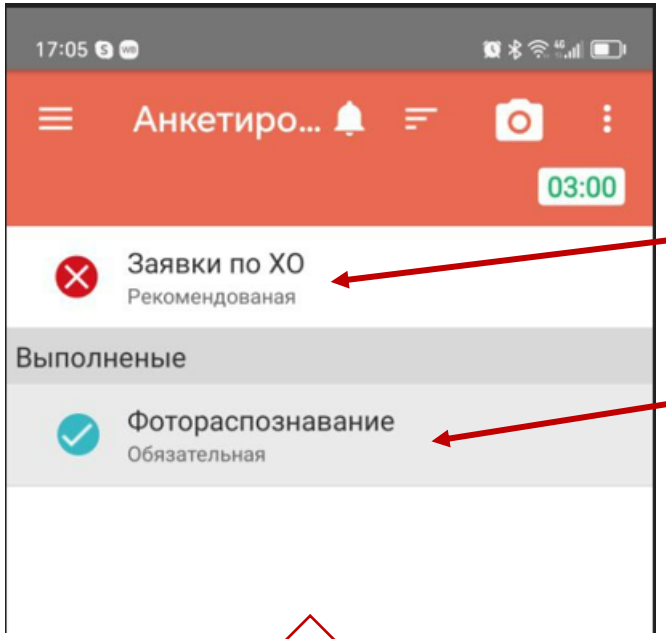


Так же оставить комментарий можно из формы Ассортимент, вернувшись к окну Параметров документа нажав на «+».

5.6. АНКЕТИРОВАНИЕ

ПЕРСПЕКТИВА

Анкетирование реализует сбор дополнительной информации во время визита в торговую точку. Для каждой торговой точки предусмотрен **свой набор анкет.**



Заполненные и сохраненные анкеты отображаются на секции **Выполненные**, которая располагается под списком анкет к выполнению.

АНКЕТЫ МОГУТ БЫТЬ:

- **РЕКОМЕНДОВАНЫЕ И НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ - можно не заполнять** (при выходе из активности нужно нажать на крестик в окне «Правила активности» в поле «Рекомендуемые анкеты»)
- **ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ - должны быть выполнены в обязательном порядке** (иначе система не позволит завершить Визит в данной ТТ)

ОТВЕТЫ НА АНКЕТЫ БЫВАЮТ:

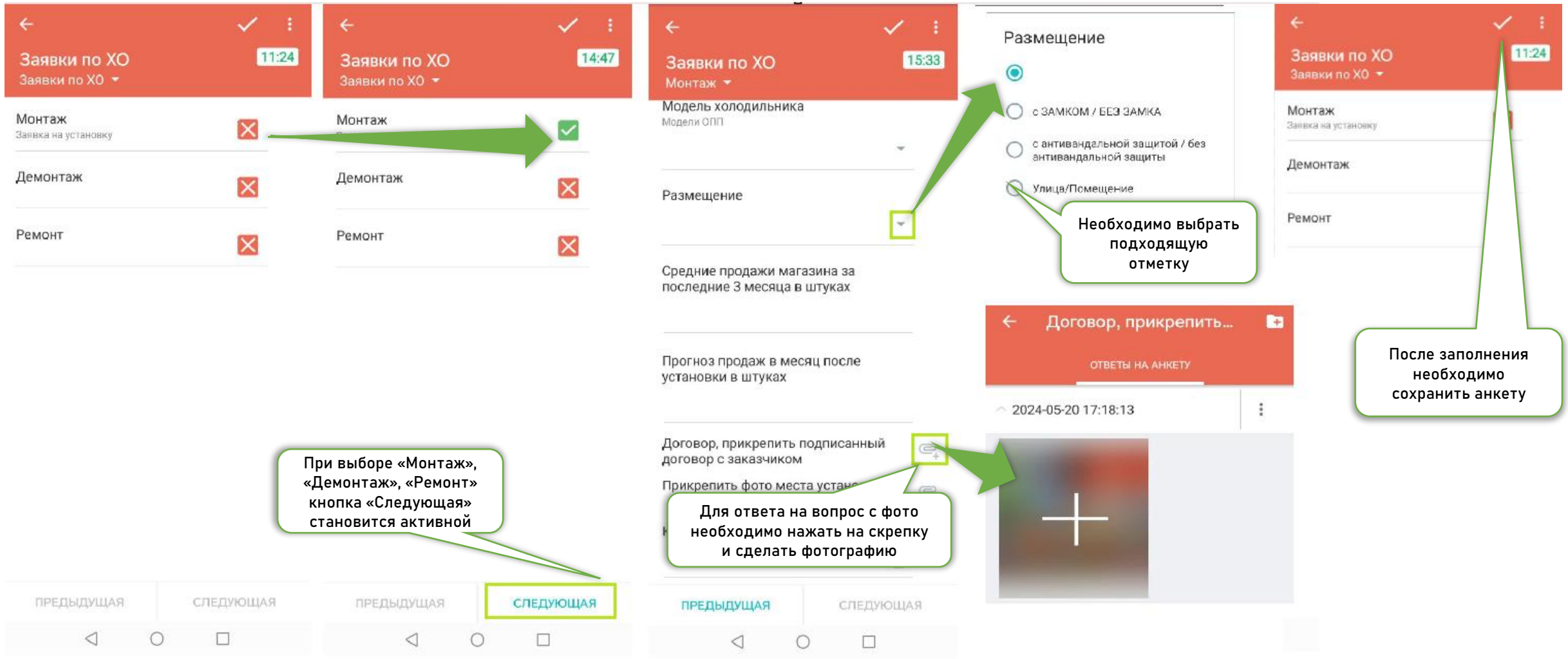
- Отметка (да/нет)
- Указать количество
- Сделать фото
- Выбор из выпадающего списка

Анкета не выполнена
Сохранена как черновик
Заполнена и сохранена

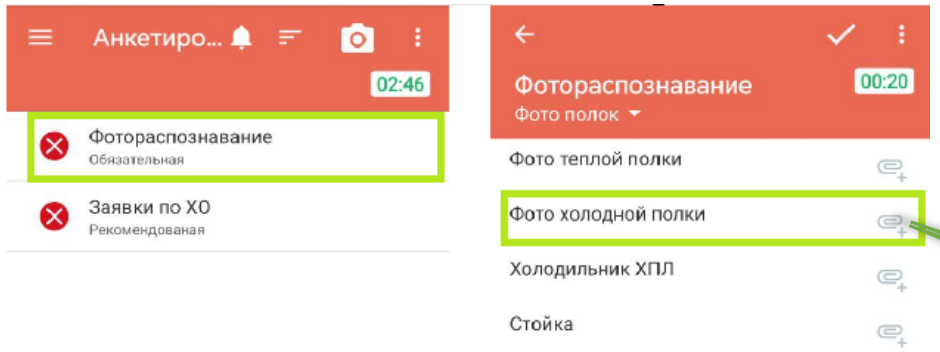
При наличии несохраненных анкет (черновиков) ЗАВЕРШИТЬ ВИЗИТ НЕВОЗМОЖНО

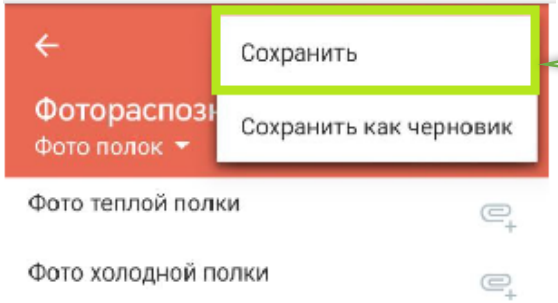
5.6. АНКЕТИРОВАНИЕ. Пример заполнения анкеты: Заявки по ХО

ПЕРСПЕКТИВА



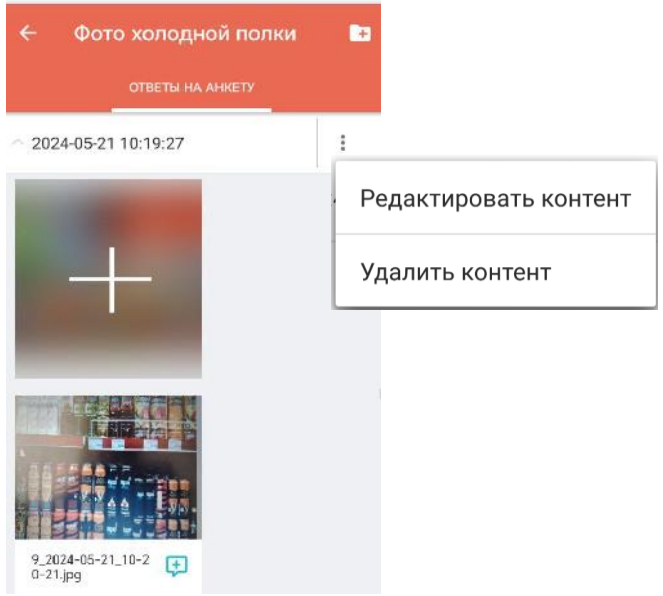
5.6. АНКЕТИРОВАНИЕ. Пример заполнения анкеты: Фотораспознование





После заполнения необходимо сохранить анкету

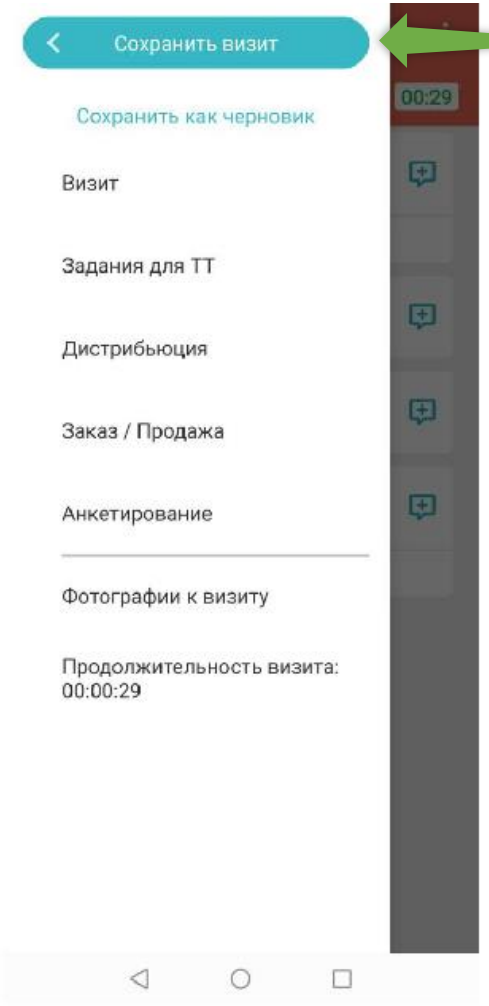
При необходимости можно редактировать контент (изменить название/удалить)

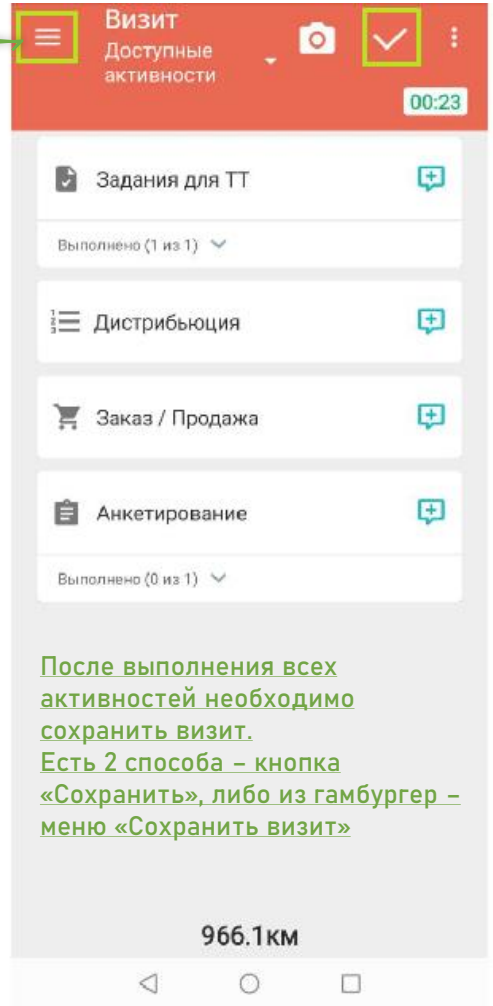


6. ЗАВЕРШЕНИЕ ВИЗИТА

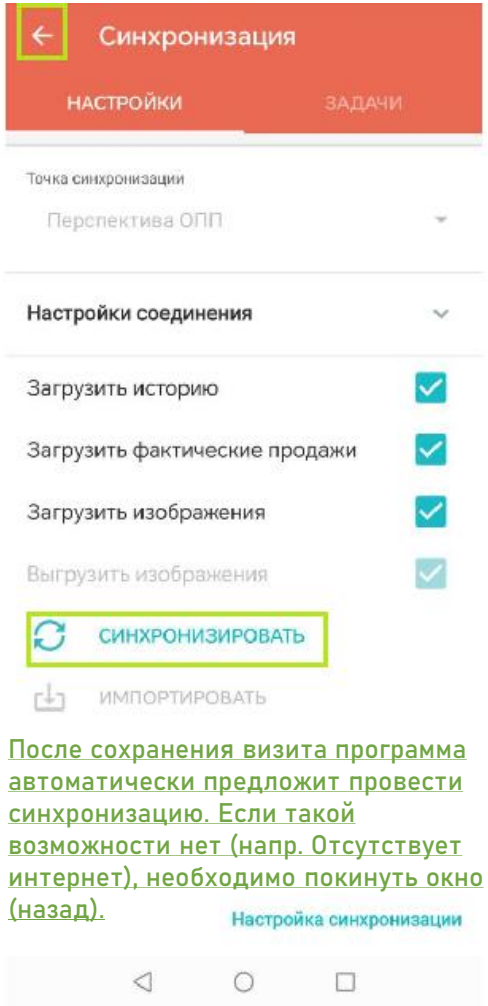
ПЕРСПЕКТИВА

После нажатия на иконку «галочка» - система снимает координаты в «конце визита», которые сравниваются с эталонными координатами. При этом, если GPS-модулю устройства не удалось снять координаты, программа не блокирует окончание визита.

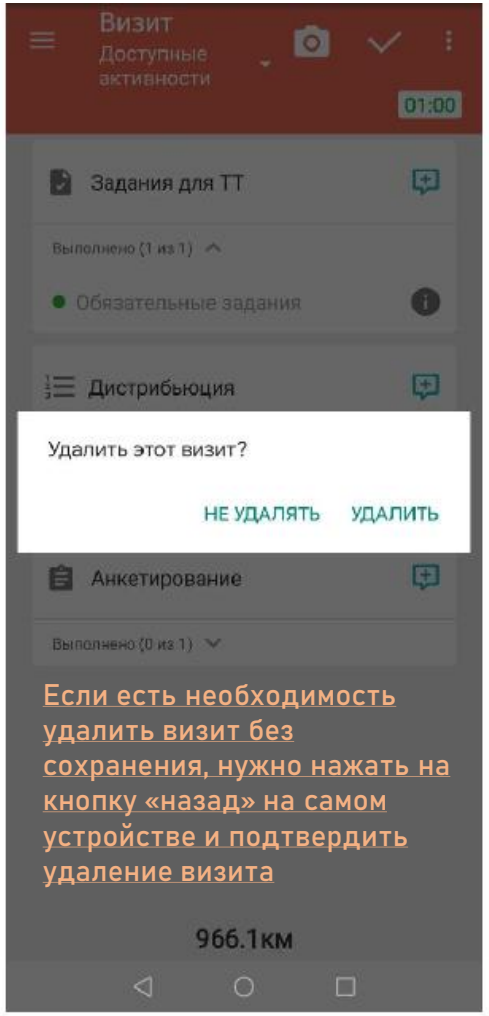




После выполнения всех активностей необходимо сохранить визит.
Есть 2 способа – кнопка «Сохранить», либо из гамбургер – меню «Сохранить визит»

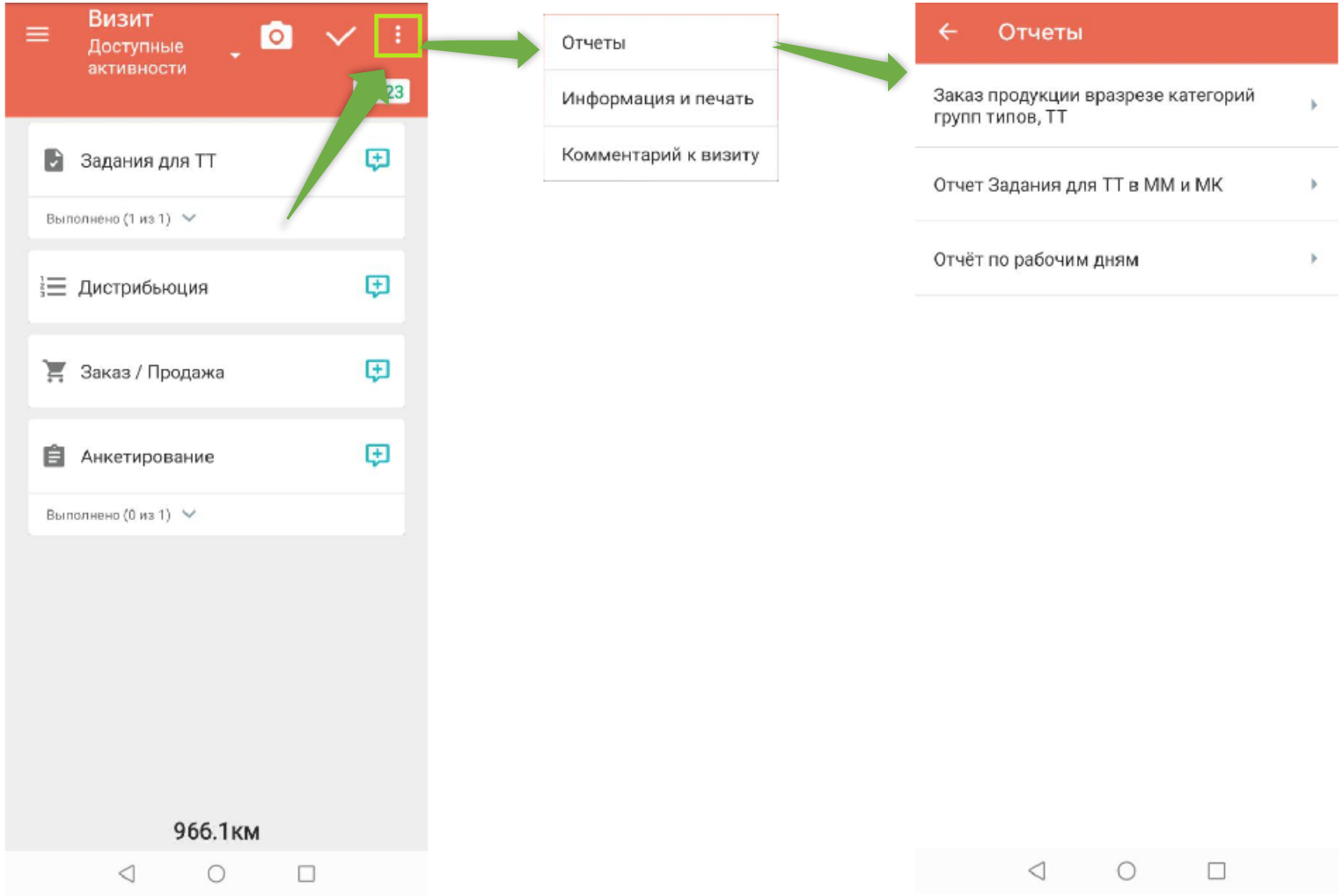


После сохранения визита программа автоматически предложит провести синхронизацию. Если такой возможности нет (напр. Отсутствует интернет), необходимо покинуть окно (назад).



Если есть необходимость удалить визит без сохранения, нужно нажать на кнопку «назад» на самом устройстве и подтвердить удаление визита

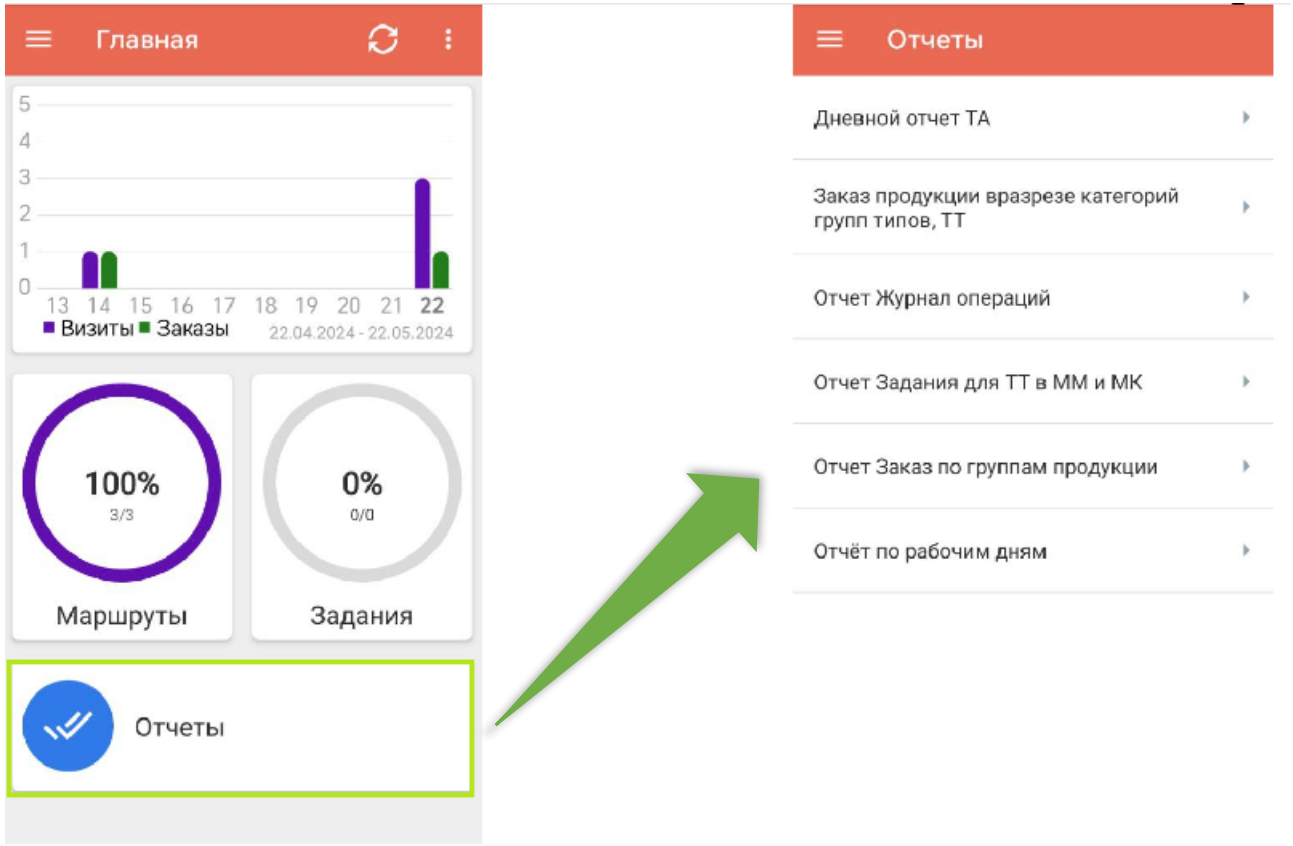
7. МОБИЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ



Доступ к мобильным отчетам можно получить, нажав на кнопку **Контекстного меню** и выбрав строку **Отчёты** (кнопка с вертикальным троеточием вверху справа)

7. МОБИЛЬНЫЕ ОТЧЕТЫ

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



7.1. ДНЕВНОЙ ОТЧЕТ ТА

ПЕРСПЕКТИВА

Отчет отображает результаты работы агента за выбранный день.

В отчет входит перечень следующих таблиц:

- **документы-заказы**, созданные агентом на кпк (в разрезе форм оплат)
- **выписанные налоговые накладные**
- **принятые оплаты**, отмеченные через кпк агента
- **фактические оплаты**, проведенные в 1С ДС
- **список совершенных визитов**
- **итоговую таблицу со следующими KPI's**
- **общая сумма** полученных денег с НДС
- **общее количество визитов**
- **количество результативных визитов**
- **результативность,** %
- **отгружено**, шт (количество заказанной продукции)
- **средняя отгрузка**, шт (среднее количество заказанной продукции)

Дневной отчет ТА

2024-05-22 17:32:07

День недели: 3

Торг. агент: Тест

Операция: -

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Шкала	Статус	Скидка	Сумма заказа без НДС	Сумма заказа с НДС
1	1000000025000037	22.05.2024	Тест ТМА	Тверь1	-	0	6412.02	7694.42
					ВСЕГО	0	6412.02	7694.42

Выписаны налоговые накладные:

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Шкала	Знижка	Сумма заказа без НДС	Сумма заказа с НДС
				ВСЕГО	0	0	0

Принятые оплаты:

№	Номер документа	Дата	Контрагент	Сумма оплати с НДС
			ВСЕГО	0

Фактические оплаты:

№	Номер счета	Дата	Контрагент	Сумма фактической отгрузки с НДС	Сумма фактической оплаты с НДС
			ВСЕГО		0

Список совершенных визитов:

№	Номер визита	Дата	Начало визита	Конец визита	Контрагент, адрес
1	1000000025000056	22.05.2024	16:58:08	16:59:19	ЭПИДА (Эпида) ООО; 142000, Московская обл, Домодедово г, Зелиа тер, дом № 7, Литера 7Б, этаж 1, комната № 1 (S=1252,5 кв м.), комната № 2 (S=1019,7 кв м)
2	1000000025000057	22.05.2024	17:25:01	17:26:34	Тест2; Тестовая1
3	1000000025000058	22.05.2024	17:30:42	17:31:47	Тест ТМА; -

Итоговые данные:

Операция	Общая сумма заказов без НДС	Общая сумма заказов с НДС
-	6412.02	7694.42
Общая сумма полученных денег с НДС	0.00	
Общее количество визитов	3	
Количество результативных визитов	1	
Результативность, %	33.33	
Отгружено, шт.	86	
Средняя отгрузка, шт.	86.00	

7.2. ОТЧЁТ «ЗАКАЗ ПРОДУКЦИИ В РАЗРЕЗЕ КАТЕГОРИИ ГРУПП, ТИПОВ, ТТ»

ПЕРСПЕКТИВА

В данном отчете отображаются данные по заказу (количество, вес, сумма) в разрезе категорий, групп, типов продукции в торговых точках

№	Название	Ед. изм.	Кол-во	Вес, кг	Объем, л	Сумма
БА			86.000	1075.000	-	7694.42
НООР			86.000	1075.000	-	7694.42
НООР			86.000	1075.000	-	7694.42
1	НООР апельс пэт 2,0; 6	шт	8.000	100.000	-	715.76
2	НООР виногрд пэт 2,0; 6	шт	78.000	975.000	-	6978.66
Всего			86.000	1075.000	-	7694.42

7.3. ОТЧЁТ «ЖУРНАЛ ОПЕРАЦИЙ»

ПЕРСПЕКТИВА

Отчет отображает перечень документов-заказов, созданных на КПК агента в зависимости от выбранных параметров:

- начальная дата
- конечная дата
- маршрут
- формы оплаты
- операция
- склад

7.4. ОТЧЁТ «ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТТ в ММ и МК»

Данный отчёт отображает задания, которые поступают от руководства на текущий день, а также на будущие дни

7.5. ОТЧЁТ ПО РАБОЧИМ ДНЯМ

Данный отчет позволяет проанализировать выполнение маршрута сегодняшнего дня и успешность визитов

7.6. ОТЧЁТ «ЗАКАЗЫ ПО ГРУППАМ ПРОДУКЦИИ»

ПЕРСПЕКТИВА

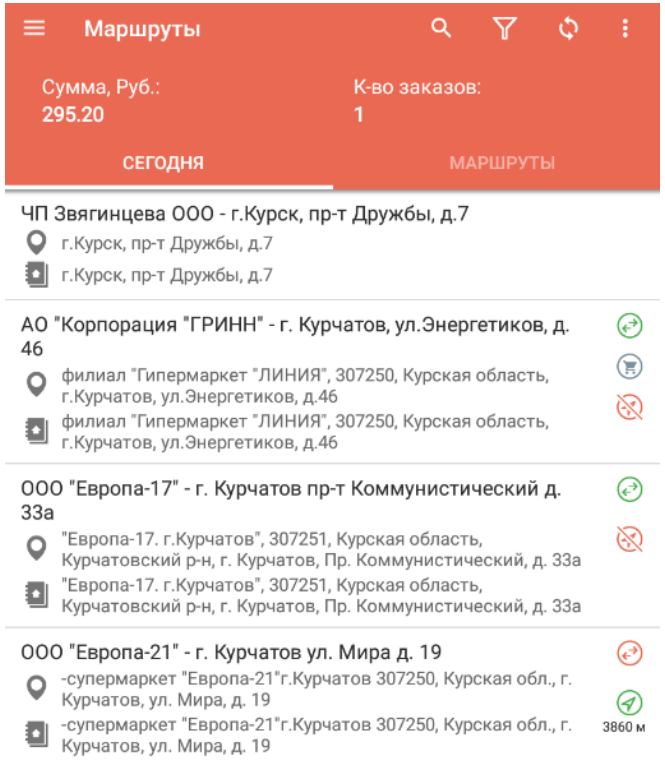
Отчет отображает продажи до уровня SKU в зависимости от выбранных параметров на окне параметров отчета.

№	Название продукции	Ед. изм.	Кол-во	Вес, кг	Объем, л	Сумма
Тест ТМА			86.000	1075.000	-	7694.42
	НООР		86.000	1075.000	-	7694.42
1	НООР апельс пэт 2,0; 6	шт	8.000	100.000	-	715.76
2	НООР виногрд пэт 2,0; 6	шт	78.000	975.000	-	6978.66
Всего			86.000	1075.000	-	7694.42

8. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (СТАТУСНЫЕ ПИКТОГРАММЫ ПО ВИЗИТУ)

ПЕРСПЕКТИВА

После выполнения и сохранения визита в окне «Маршруты» на вкладке Сегодня будут присутствовать **пиктограммы**, которые свидетельствуют о статусе **снятия координат, передачи информации по визиту в ЦБД* и об удаленности визита от торговой точки**:



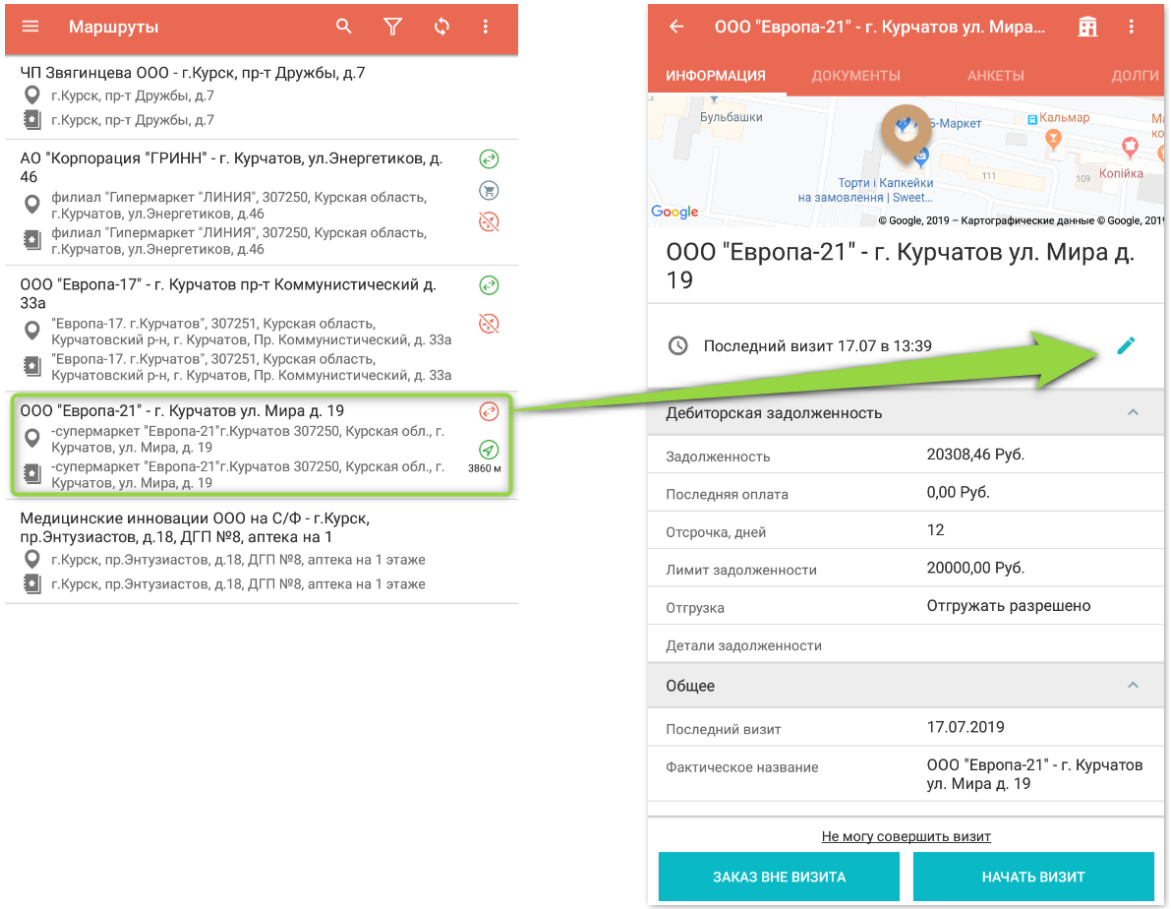
- Сохраненный визит **не прошел синхронизацию**
- Сохраненный визит **прошел синхронизацию**
- Координаты визита **не были установлены**
- Координаты визита **установлены**, **но координаты торговой точки отсутствуют в базе данных**
- 11 м — Координаты визита **установлены и рассчитана удаленность визита от торговой точки**
- В торговую точку **создан заказ**

*ЦБД – Центральная База Данных

8. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (РЕДАКТИРОВАНИЕ ВИЗИТА)

ПЕРСПЕКТИВА

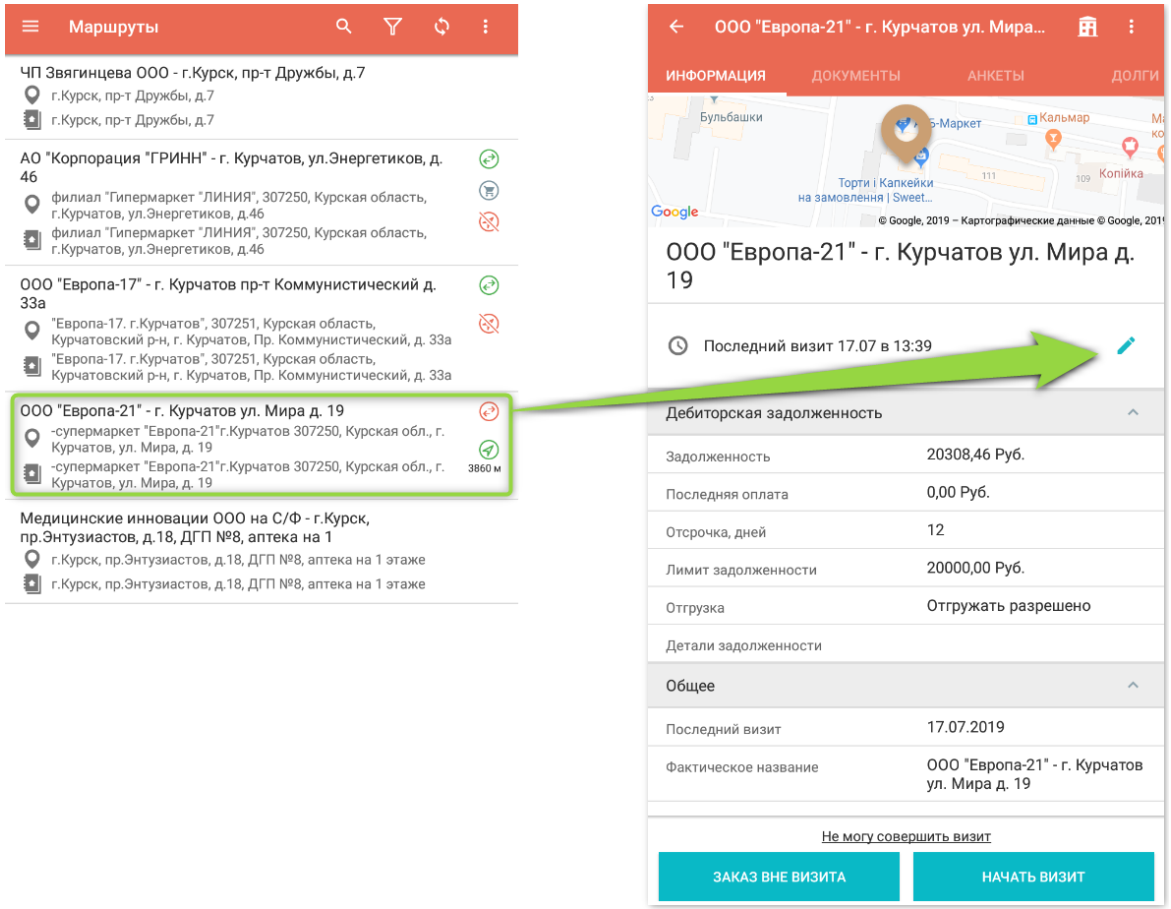
Сохраненный, но несинхронизированный визит возможно отредактировать. Для этого необходимо выбрать торговую точку, и нажать кнопку «Редактировать» (карандаш). У визитов, прошедших синхронизацию, такой кнопки нет



8. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ (РЕДАКТИРОВАНИЕ ВИЗИТА)

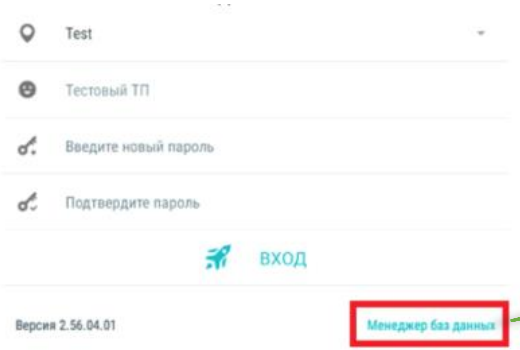
ПЕРСПЕКТИВА

Сохраненный, но несинхронизированный визит возможно отредактировать. Для этого необходимо выбрать торговую точку, и нажать кнопку «Редактировать» (карандаш). У визитов, прошедших синхронизацию, такой кнопки нет

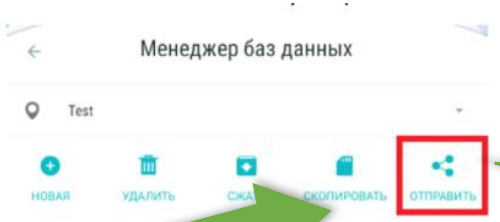


8. Обращение в техническую поддержку SalesWorks

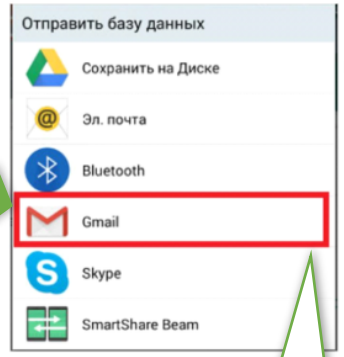
Для обращения в техническую поддержку, необходимо писать обращение на почту support@salesystems.ru с предоставлением мобильной базу данных для проведения анализа по ошибкам.



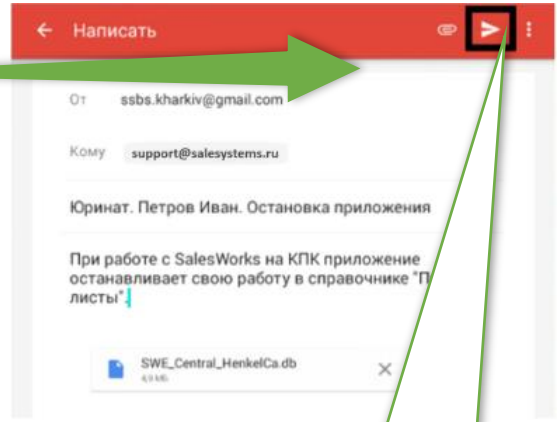
Запускаем мобильное приложение SW. Не входя в приложение, нажимаем в нижнем правом углу на «Менеджер баз данных»



Нажимаем на кнопку «Отправить»



Выбираем поставщика услуг электронной почты. К примеру, Gmail



В появившемся окне заполнить обязательные поля «Кому» (электронный ящик support@salesystems.ru) и «Тема» (название дистрибьютора или ОПП от которого Вы продаёте + краткое описание проблемы»). В теле письма подробно описать проблему для консультанта Sales Works. Так же указать Ваши ФИО и контактный номер, и после этого нажать на стрелочку отправки сообщения

ВЫ ЗАВЕРШИЛИ КУРС ДЛЯ ТОРГОВОГО ПРЕДСТАВИТЕЛЯ ПО РАБОТЕ С ПРОГРАММОЙ SalesWorks НА МОБИЛЬНОМ УСТРОЙСТВЕ

Закройте данное окно