

Список функциональных возможностей Модуль «Управление отделом продаж» для 1С:Предприятие 8

1. Учет заявок

- 1.1. Возможность регистрации заявок (обращений) клиентов.
- 1.2. В заявке может указываться ФИО клиента и контактная информация (строкой), а также ссылка на клиента и контактное лицо из информационной базы 1С.
- 1.3. В заявке может быть указан канал и источник привлечения клиента (при включенной функциональной опции «Фиксировать первичный интерес»).
- 1.4. Заявка может быть прикреплена к конкретной Сделке.
- 1.5. На основании заявки может быть создана Сделка, либо заявка может быть отклонена.

2. Учет сделок

- 2.1. Возможность использования или Сделок УОП, или типового справочника «Сделки с клиентами». Далее все функциональные возможности в этом разделе приведены для Сделок УОП.
- 2.2. Ведение справочника Видов сделок. Для каждого вида сделки может задаваться свой перечень возможных Статусов сделок.
- 2.3. Цветовая раскраска сделок в зависимости от их статуса.
- 2.4. В сделке можно указать как клиента из информационной базы 1С, так и создать / указать потенциального клиента (отдельный справочник).
- 2.5. Возможность быстрого доступа к контактной информации клиента из формы сделки (в том числе, для создания новых контактных лиц, редактирования контактных данных существующих контактных лиц).
- 2.6. Выбор основного контактного лица по сделке (с визуальным выделением).
- 2.7. Возможность оставлять комментарии к сделке.
- 2.8. Возможность ставить Задачи по сделке.
- 2.9. Ведение истории по сделке: смена статусов, комментарии пользователей, поставленные задачи.
- 2.10. Учет каналов и источников привлечения клиента (при включенной функциональной опции «Фиксировать первичный интерес»).
- 2.11. Создание заказа клиента на основании сделки, отображение связи документов в структуре подчиненности.

3. Рабочее место «Мои задачи»

- 3.1. Группировка задач по сроку исполнения (просроченные, на сегодня, на завтра, на будущее).
- 3.2. Визуальное выделение просроченных задач.
- 3.3. Возможность вывода списка задач с группировкой по сроку исполнения или списком.
- 3.4. Отображение списка выполненных задач.

4. Рабочее место «Мои сделки»

- 4.1. Выводятся все сделки менеджера в виде «канбана» (распределение по колонкам в зависимости от статуса сделки).

- 4.2. Отображается общее количество сделок и их суммарный бюджет для каждой колонки.
 - 4.3. Для сделки выводится дата, клиент, бюджет, есть или нет запланированная задача по сделке, дней просрочки по задаче.
 - 4.4. Возможность отображать просроченные вверх/вниз.
 - 4.5. Возможность выводить новые сделки вверх/вниз.
- 5. Панель показателей работы менеджера.** Возможность вывести на начальной странице значение показателей работы менеджера. Доступны для вывода следующие показатели:
- 5.1.1. Выручка за месяц
 - 5.1.2. Сделок за месяц
 - 5.1.3. Выполнение плана по выручке за месяц
- 6. Распаковка заявок** из почты:
- 6.1. Возможность автоматического создания документов «Заявка» по письму из почты. Почтовый ящик с заявками должен быть прописан в справочнике учетных записей почты. Письмо должно быть в фиксированном формате.
 - 6.2. При загрузке письма производится поиск клиента / контактного лица по номеру телефона и e-мэйл. Если клиент не найден – в заявке заполняется только ФИО и контактные данные строкой, без создания карточки клиента.
 - 6.3. Возможность автоматического запуска бизнес-процесса «Задание» по каждой загруженной «Заявке» с назначением задачи на конкретного пользователя или роль исполнителей задач.
 - 6.4. Возможность задать расписание обработки заявок (писем) из почтового ящика.
- 7. Интеграция с телефонией Mango Office.** Периодически загружаются телефонные звонки в документ «Телефонный звонок». Загружается длительность звонка, автоматически определяется клиент / контактное лицо по номеру телефона. Возможность задать периодичность и дату начала загрузки данных о звонках.
- 8. Интеграция с телефонией UISCOM.** Периодически загружаются телефонные звонки в документ «Телефонный звонок». Загружается длительность звонка, автоматически определяется клиент / контактное лицо по номеру телефона. Возможность задать периодичность и дату начала загрузки данных о звонках.
- 9. Планирование**
- 9.1. Возможность задавать месячные планы по менеджерам и отслеживать их выполнение по следующим показателям:
 - 9.1.1. Количество клиентов
 - 9.1.2. Количество договоров
 - 9.1.3. Количество сделок
 - 9.1.4. Количество звонков
 - 9.1.5. Количество встреч
 - 9.1.6. Количество заказов
 - 9.1.7. Сумма заказов
 - 9.1.8. Сумма оплат
 - 9.1.9. Сумма сделок
 - 9.1.10. Средний чек сделки

9.1.11. Сумма валовой прибыли

9.1.12. Выручка

10. «Воронка» продаж

10.1. «Воронка» продаж строится по завершённым сделкам.

10.2. Возможно задание отборов: по периоду, по типу сделки, по сегменту клиентов, по подразделению, по менеджеру, по каналу и по источнику первичного интереса, по любому реквизиту сделки.

10.3. «Воронка» строится как по количеству, так и по сумме сделок.

10.4. Помимо графического представления, выводится таблица с показателями: количество сделок на этапе, их бюджет, средний чек, конверсия между этапами, конверсия абсолютная, средняя длительность этапа.

10.5. Настроены три варианта отчета:

10.5.1. «Воронка» продаж по компании в целом;

10.5.2. «Воронка» продаж по подразделениям (сравнение показателей по подразделениям);

10.5.3. «Воронка» продаж по менеджерам (сравнение показателей по менеджерам)

10.6. Дополнительно выводится диаграмма по причинам неудачного завершения сделок.

11. Отчет по активности менеджеров – выводит план-факт по показателям менеджеров за период помесечно. Перечень показателей приведен в разделе «Планирование» (см. выше). Возможность задавать отбор по периоду, по подразделению, по менеджеру.

12. Отчет по «забытым» клиентам – выводит перечень клиентов и их количество в разрезе менеджеров. Выводятся клиенты, для которых последнее взаимодействие было совершено более чем X дней назад (настройка задается пользователем перед формированием отчета).

13. Отчет по клиентам с незаполненными реквизитами – выводит перечень клиентов и их количество в разрезе менеджеров. Выводятся клиенты, для которых не заполнены дополнительные реквизиты (есть возможность задать отбор на перечень дополнительных реквизитов, а также по менеджеру).

14. Отчет по сделкам – выводит сводную информацию по сделкам в разрезе менеджеров. Выводятся такие показатели, как:

14.1. Клиент,

14.2. Основной контакт

14.3. Количество дней в работе

14.4. Текущий статус

14.5. Всего звонков

14.6. Исходящих звонков

14.7. Входящих звонков

14.8. Всего писем

14.9. Исходящих писем

14.10. Входящих писем

14.11. Всего задач

14.12. Выполненных задач

- 14.13. Невыполненных задач
- 14.14. Просроченных задач
- 14.15. Бюджет
- 14.16. Признак «активная» (незавершенная)

15. Отчет по оплатам и отгрузкам сделок – выводится информация по сделкам за период (с возможностью отбора по виду сделки):

- 15.1. Количество
- 15.2. Бюджет
- 15.3. Сумма оплат
- 15.4. Сумма отгрузок

16. Отчет по сделкам в разрезе источников привлечения – выводится информация по сделкам за период в разрезе менеджеров и источников привлечения (с возможностью отбора по виду сделки):

- 16.1. Количество успешных
- 16.2. Сумма успешных
- 16.3. Количество всего
- 16.4. Количество завершенных
- 16.5. Сумма всего
- 16.6. Конверсия (количество успешных / количество завершенных)

17. Оценка NPS

- 17.1. Автоматическая постановка задач на проведение опроса клиента.
- 17.2. Возможность настроить расписание постановки задач: при каждом успешном завершении сделки или периодическое (раз в 1, 3, 6, 12 месяцев).
- 17.3. Отчет по оценкам NPS (срез на дату и актуальные за текущий месяц).
- 17.4. Отчет по динамике изменения оценок NPS.

18. Интеграция с UNISENDER

- 18.1. Выгрузка контактов из 1С в сервис UNISENDER.
- 18.2. Редактирование списка рассылок в 1С и отправка данных в UNISENDER.
- 18.3. Подписка контактов на определенные рассылки в 1С и отправка данных в UNISENDER.

19. Интеграция с сервисом «Графические отчеты» для визуализации показателей на TV-панели в отделе продаж. Сервис «Графические отчеты» оплачивается по отдельному договору с ежемесячной оплатой! В сервис выгружаются следующие показатели:

- 19.1. Выручка / себестоимость / валовая прибыль по месяцам.
- 19.2. ТОП-10 клиентов за год по выручке. Дополнительно выводится информация: средний чек, количество заказов, маржа.
- 19.3. Клиентская база по месяцам: количество клиентов, прирост от месяца к месяцу.
- 19.4. План-факт выручки по менеджеру, количество новых сделок за месяц, количество сделок за день, средняя выручка за месяц по отделу продаж в целом.
- 19.5. Выручка по отделу продаж: план-факт («светофор»).
- 19.6. Заказы по менеджеру: план-факт («светофор») за день, с начала месяца.
- 19.7. Поступление оплат по отделу: план-факт («светофор»).

19.8. Динамика изменения NPS.

20. Подсистема Зарплата

- 20.1. Ведение справочника сотрудников (из пользователей базы 1С): ФИО, оклад, дата приема, дата увольнения.
- 20.2. Возможность делить оклад на постоянную и переменную часть. Переменная часть выплачивается в зависимости от достижения KPI менеджером. Процент постоянной части задается в карточке сотрудника.
- 20.3. Возможность регистрировать KPI сотрудников. Для каждого менеджера может вводиться KPI (значение от 0 до 1) за каждый месяц.
- 20.4. Возможность начисления процента на поступившие оплаты по сделкам менеджера (процент задается в карточке сотрудника).
- 20.5. Справочник премий.
- 20.6. Справочник штрафов.
- 20.7. Возможность ручного начисления премий.
- 20.8. Возможность ручного начисления штрафов.
- 20.9. Возможность автоматического и ручного начисления зарплаты. Автоматически рассчитывается оклад с учетом постоянной и переменной части, KPI, процента на поступившие за месяц оплаты. Рассчитанные суммы могут быть скорректированы вручную.
- 20.10. Отчет по начисленной зарплате. Выводит в разрезе каждого сотрудника сумму начисленной зарплаты с детализацией до вида премии/штрафа, а также общий фонд оплаты труда (ФОТ) по компании.
- 20.11. Отчет-расшифровка по расчету зарплаты менеджера. Выводит по каждому менеджеру детальный пошаговый расчет зарплаты с учетом постоянной и переменной части, KPI, процента на поступившие оплаты.