

Список функциональных возможностей Модуль «Управление отделом продаж» для 1С:Предприятие 8 (режим «управляемые формы»)

Данная версия совместима с конфигурациями:

- 1С:Управление торговлей 8 (ред. 11.4), начиная с подредакции 11.4.7
- 1С:Комплексная автоматизация 2 (ред. 2.4), начиная с подредакции 2.4.7
- 1С:ERP Управление предприятием 2 (ред. 2.4), начиная с подредакции 2.4.7
- 1С:Управление нашей фирмой 8 (ред. 1.6), начиная с подредакции 1.6.18

Для корректной работы Модуля должна быть установлена версия платформы не ниже 1С:Предприятие 8.3.14.

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.
- 1.4. Заявка может быть прикреплена к конкретной Сделке.
- 1.5. На основании заявки может быть создана Сделка, либо заявка может быть отклонена.
- 1.6. Возможность просмотреть все необработанные заявки в списке заявок.
- 1.7. Возможность возвращать в работу ошибочно отклонённые заявки (пользователем которому назначены соответствующие права).
- 1.8. Отчет по заявкам: сколько всего поступило заявок, сколько заявок обработано, принято и отклонено. В графическом виде отображается диаграмма по каналам привлечения заявок.

2. Учет сделок

- 2.1. Возможность использования Сделок УОП. 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. Возможность установить вид сделки по умолчанию.
- 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. Возможность быстрого совершения взаимодействия из формы сделки (набор телефонного номера, создание исходящего письма, SMS-сообщения, планирование встречи).
- 2.7. Выбор основного контактного лица по сделке (с визуальным выделением).
- 2.8. Возможность оставлять комментарии к сделке.

- 2.9. Возможность ставить Задачи по сделке для себя / других пользователей. Возможность использовать шаблоны задач для постановки: в шаблоне задается описание задачи и цвет, которым такая задача будет выделяться в списке задач.
- 2.10. Возможность ставить Поручения по сделке (после выполнения задачи пользователем, автор поручения получает задачу проверить выполнение, и либо принять выполнение, либо отправить задачу на доработку).
- 2.11. Возможность прикрепления файлов к сделке.
- 2.12. Привязка типовых взаимодействий (телефонные звонки, входящие и исходящие письма, встречи) к сделкам. При записи взаимодействия сделка определяется автоматически – последняя незавершенная сделка, пользователь может вручную перепривязать взаимодействие к другой сделке, или отвязать от сделки оставив не привязанным.
- 2.13. Возможность прослушивания записей разговоров из карточки сделки.
- 2.14. Возможность переписки в WhatsApp из карточки сделки.
- 2.15. Просмотр иерархии документов и взаимодействий, присоединённых к сделке.
- 2.16. Ведение истории по сделке: смена статусов, комментарии пользователей, поставленные задачи, созданные документы в рамках работы по сделке.
- 2.17. Возможность в сделке хранить таблицу с товарами, за которыми обратился клиент. Указывается номенклатура, количество и цена. Возможность подбора товаров с отображением текущих остатков и цен.
- 2.18. Создание коммерческого предложения, заказа клиента на основании сделки, отображение связи документов в структуре подчиненности и в окне истории по сделке.
- 2.19. Учет каналов и источников привлечения клиента (при включенной функциональной опции «Фиксировать первичный интерес»).
- 2.20. Возможность автоматической постановки задач при переходе из одного статуса сделки в другой.
- 2.21. Возможность автоматической смены статуса сделки, постановки задач, отправки писем или SMS при наступлении определенных условий (зарегистрировано взаимодействие, оформлен заказ клиента, проведена оплата, проведена отгрузка).
- 2.22. Возможность учёта вероятности успешности сделки в зависимости от её этапа (возможность включается для каждого типа сделки отдельно).
- 2.23. Возможность отображения в окне сделки «Портрета клиента» для менеджера.
- 2.24. Учет участников сделки (партнеры, конкуренты, влиятели, решатели и т.п.).
- 2.25. Возможность вести сделки в валюте.
- 2.26. Возможность задавать в пользовательском режиме неограниченное количество дополнительных реквизитов к сделкам. Для дополнительных реквизитов можно установить признак обязательности заполнения, а также важности – важные реквизиты отображаются на основной панели сделки. Есть возможность установить порядок вывода реквизитов на форме сделки.
- 2.27. Возможность в карточке клиента / сделке задать часовой пояс клиента.
- 2.28. Отображение в карточке сделки длительности каждого этапа этой сделки.
- 2.29. Возможность загрузки сделок и контактов из файла Excel (например, при переходе из другой CRM-системы).
- 2.30. Возможность объединения сделок (переноса взаимодействий с одной сделки на другую).

- 2.31. Возможность в списке сделок отобразить только сделки без запланированных задач и в незавершенных статусах.
- 2.32. Возможность ограничения доступа к сделкам для менеджеров – менеджеры будут иметь доступ только до тех сделок, в которых они указаны ответственными.

3. Рабочее место «Мои задачи»

- 3.1. Возможность вывода списка задач с группировкой по сроку исполнения (просроченные, на сегодня, на завтра, на будущее), автору, исполнителю, типу партнера (существующий или потенциальный) или без группировки.
- 3.2. Визуальное выделение просроченных задач.
- 3.3. Визуальное выделение важных задач.
- 3.4. Выделение цветом задач, созданных по шаблону (цвет задается в шаблоне задачи).
- 3.5. Возможность создать новую задачу из списка.
- 3.6. Возможность из карточки задачи перейти в Сделку.
- 3.7. Возможность из формы задачи создать Заказ клиента.
- 3.8. Возможность создания задач из Заказа клиента и Реализации.
- 3.9. Возможность использования планировщика задач. При постановке задачи указываются плановые трудозатраты, при выполнении – фактические.
- 3.10. Отображение списка выполненных задач с группировкой по автору или исполнителю, или без группировки.
- 3.11. Возможность задать ограничение на максимальное количество невыполненных задач на пользователя. В этом случае при постановке новой задачи пользователю-постановщику будет выдано предупреждение.
- 3.12. Менеджеры видят только свои задачи, Руководитель отдела продаж может просматривать задачи по менеджерам из своего отдела.
- 3.13. Если постановщик задачи отличается от исполнителя, то при постановке задачи исполнитель получит уведомление о новой задаче, а при выполнении задачи – постановщик о ее выполнении.

4. Календарь менеджера

- 4.1. Просмотр текущих дел в виде расписания (наподобие календаря MS Outlook).
- 4.2. В календаре отображаются задачи, поручения и встречи.
- 4.3. Два режима – по дням и по неделям.
- 4.4. Возможность быстро поставить задачу из календаря.
- 4.5. Возможность открыть задачу из календаря.
- 4.6. Возможность быстро перенести задачу на другое время / день.
- 4.7. Возможность поиска задач по наименованию.
- 4.8. Выполненные задачи закрашиваются.
- 4.9. Менеджеры видят только свои задачи, Руководитель отдела продаж может просматривать задачи по менеджерам из своего отдела.

5. Рабочее место «Мои сделки»

- 5.1. Выводятся все сделки менеджера в виде «канбана» (распределение по колонкам в зависимости от статуса сделки).
- 5.2. Отображается общее количество сделок и их суммарный бюджет для каждой колонки.
- 5.3. Для каждой сделки выводится дата, клиент, бюджет, индикатор наличия запланированной задачи, а также просроченных задач.

- 5.4. Возможность выводить новые сделки вверх/вниз.
- 5.5. Возможность поиска по названию сделки, клиенту, номеру телефона или e-mail клиента.
- 5.6. Менеджеры видят свои сделки, Руководитель отдела продаж может просматривать задачи по менеджерам из своего отдела.

6. Панель показателей работы менеджера.

- 6.1. Возможность вывести на начальной странице значение показателей работы менеджера.
- 6.2. Для каждого показателя в пользовательском режиме задается алгоритм его расчета (запрос к базе данных, таблица соответствия, или выражение-формула, в которую можно включать значения других рассчитываемых показателей).
- 6.3. Возможность в пользовательском режиме удалять стандартные и добавлять в неограниченном количестве новые рассчитываемые показатели.
- 6.4. При установке модуля автоматически создаются следующие показатели:
 - 6.4.1. Валовая прибыль
 - 6.4.2. Выручка
 - 6.4.3. Количество встреч
 - 6.4.4. Количество договоров
 - 6.4.5. Количество созданных заказов
 - 6.4.6. Количество созданных сделок
 - 6.4.7. Количество добавленных клиентов
 - 6.4.8. Сумма оплат
 - 6.4.9. Средний бюджет сделки
 - 6.4.10. Сумма сделок
 - 6.4.11. Сумма заказов
 - 6.4.12. Успешные исходящие звонки
- 6.5. Возможность задать произвольный период расчета показателей в настройках пользователя (например, за день, за месяц, с начала года и т.п.)
- 6.6. Возможность отображать разрезы данных:
 - 6.6.1. Факт
 - 6.6.2. Выполнение плана (в %)
 - 6.6.3. График выполнения плана (только для показателя Выручка)
- 6.7. Менеджеры видят данные по своим сделкам, Руководитель отдела продаж может дополнительно выводить данные по отделу в целом.

7. Планирование

- 7.1. Возможность задавать месячные планы по менеджерам и отслеживать их выполнение по рассчитываемым показателям продаж.
- 7.2. При установке модуля автоматически создаются следующие показатели:
 - 7.2.1. Валовая прибыль
 - 7.2.2. Выручка
 - 7.2.3. Количество встреч
 - 7.2.4. Количество договоров
 - 7.2.5. Количество созданных заказов
 - 7.2.6. Количество созданных сделок
 - 7.2.7. Количество добавленных клиентов
 - 7.2.8. Сумма оплат
 - 7.2.9. Средний бюджет сделки

- 7.2.10. Сумма сделок
- 7.2.11. Сумма заказов
- 7.2.12. Успешные исходящие звонки
- 7.3. Возможность расшифровки каждого показателя до документа-регистратора.

8. Распаковка заявок из почты:

- 8.1. 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.
- 8.2. 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.
- 8.3. Возможность автоматического запуска бизнес-процесса «Задание» по каждой загруженной «Заявке» с назначением задачи на конкретного пользователя или роль исполнителей задач.
- 8.4. Возможность задать расписание обработки заявок (писем) из почтового ящика.
- 8.5. Возможность настроить доступ к распакованным заявкам по пользователям.
- 8.6. Отчет по заявкам: сколько пришло, сколько принято, сколько отклонено.

9. 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. Возможность прослушать загруженный звонок (аудиозаписи хранятся на сервере Mango Office). Каждый звонок автоматически прикрепляется к последней незавершенной сделке (с возможностью прикрепить вручную к любой другой сделке). Реализована возможность периодической выгрузки контактных данных в АТС из 1С.

10. 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. Возможность прослушать загруженный звонок (аудиозаписи хранятся на сервере Uiscom). Каждый звонок автоматически прикрепляется к последней незавершенной сделке (с возможностью прикрепить вручную к любой другой сделке).

11. Интеграция с телефонией Дом.ру. 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. Возможность прослушать загруженный звонок (аудиозаписи хранятся на сервере Дом.ру). Каждый звонок автоматически прикрепляется к последней незавершенной сделке (с возможностью прикрепить вручную к любой другой сделке).

12. Интеграция с телефонией Мои Звонки. 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. Возможность прослушать загруженный звонок (аудиозаписи хранятся на сервере

Дом.ру). Каждый звонок автоматически прикрепляется к последней незавершенной сделке (с возможностью прикрепить вручную к любой другой сделке).

13. Интеграция с WhatsApp. Возможность включить интеграцию с WhatsApp через сервис <https://chat-api.com>. Возможность отправки сообщений клиенту в WhatsApp из формы сделки, формы клиента, контактного лица, потенциального партнера. Сообщения из чата WhatsApp автоматически загружаются в 1С регламентным заданием по расписанию. При поступлении нового сообщения закрепленный за клиентом менеджер получает уведомление в 1С (либо отдельный ответственный, если клиента нет в базе). Сообщения автоматически прикрепляются к последней незавершенной сделке и отображаются в окне истории по сделке. При заведении партнера / контактного лица / сделки «задним числом» уже загруженные сообщения автоматически привязываются к этому партнеру / контактному лицу / сделке. Имеется возможность автоматически создавать сделку при получении сообщения из чата WhatsApp от клиента, которого ещё нет в базе (включается отдельной настройкой). Имеется возможность вручную перепривязать сообщения к другой сделке, партнеру, контактному лицу, потенциальному партнеру.

14. Интеграция с Roistat. Реализована интеграция с сервисом Roistat. Загрузка идентификаторов Roistat осуществляется через обработку загрузки входящих заявок. Идентификатор изначально загружается в документ «Заявка», а при принятии заявки в работу идентификатор транслируется в «Сделку». В Roistat выгружаются данные по сделкам: идентификатор Roistat, номер сделки, бюджет, статус. Себестоимость по сделке считается типовыми средствами и складывается из себестоимости отгрузок всех заказов, привязанных к сделке. Реализована загрузка данных по обращениям клиентов из Roistat в 1С. Реализована загрузка E-mail трекинга из Roistat в 1С.

15. «Воронка» продаж

- 15.1. «Воронка» продаж строится по завершенным сделкам.
- 15.2. Возможно задание отборов: по периоду, по типу сделки, по подразделению, по менеджеру, по каналу и по источнику первичного интереса, по любому реквизиту сделки.
- 15.3. «Воронка» строится как по количеству, так и по сумме сделок.
- 15.4. Помимо графического представления, выводится таблица с показателями: количество сделок на этапе, их бюджет, средний чек, конверсия между этапами, конверсия абсолютная, средняя длительность этапа.
- 15.5. Настроены три варианта отчета:
 - 15.5.1. «Воронка» продаж по компании в целом;
 - 15.5.2. «Воронка» продаж по подразделениям (сравнение показателей по подразделениям);
 - 15.5.3. «Воронка» продаж по менеджерам (сравнение показателей по менеджерам)
- 15.6. Дополнительно выводится диаграмма по причинам неудачного завершения сделок.

16. Отчет по активности менеджеров – выводит план-факт по рассчитываемым показателям продаж менеджеров за период ежемесячно. Перечень показателей приведен в разделе «Планирование» (см. выше). Возможность задавать отбор по

периоду, по подразделению, по менеджеру. Возможность расшифровки каждого показателя до документа-регистратора. Возможность вывести отчет в разрезе подразделений (в этом варианте план-факт рассчитывается по подразделениям в целом). Возможность вывести отчет в разрезе показателей (показатели выводятся в колонках, а в строках менеджеры и подразделения – для возможности сравнить показатели по разным менеджерам / подразделениям).

17. 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). Также выводятся даты последней отгрузки и последней оплаты по клиенту. Есть возможность массово сформировать задачи на обработку всех клиентов, выведенных в отчете.

18. 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).

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

- 19.1. Клиент
- 19.2. Основной контакт
- 19.3. Количество дней в работе
- 19.4. Текущий статус
- 19.5. Дата последнего взаимодействия
- 19.6. Вид последнего взаимодействия
- 19.7. Всего звонков
- 19.8. Исходящих звонков
- 19.9. Входящих звонков
- 19.10. Всего писем
- 19.11. Исходящих писем
- 19.12. Входящих писем
- 19.13. Всего задач
- 19.14. Выполненных задач
- 19.15. невыполненных задач
- 19.16. Просроченных задач
- 19.17. Бюджет
- 19.18. Валюта сделки
- 19.19. Бюджет в рублях
- 19.20. Вероятность сделки
- 19.21. Вероятная сумма
- 19.22. Признак «активная» (незавершенная)

Есть возможность выделить «затянувшиеся» сделки. Количество дней, после которых сделка считается «затянувшейся» задается в настройках отчета пользователем.

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

- 20.1. Количество
- 20.2. Бюджет
- 20.3. Сумма оплат
- 20.4. Сумма отгрузок
- 20.5. Дебиторская задолженность

21. Отчет по сделкам в разрезе источников привлечения – выводится информация по завершённым сделкам за период в разрезе менеджеров и источников привлечения (с возможностью отбора по менеджеру, каналу и источнику привлечения):

- 21.1. Канал
- 21.2. Источник
- 21.3. Сделка
- 21.4. Текущий статус
- 21.5. Менеджер
- 21.6. Количество всего
- 21.7. Количество успешных
- 21.8. Конверсия по количеству (количество успешных / количество завершённых)
- 21.9. Сумма всего
- 21.10. Сумма успешных
- 21.11. Конверсия по сумме (сумма успешных / сумма завершённых)

22. Отчет по причинам отказа – выводится информация по неудачно завершённым сделкам за период (с возможностью отбора по менеджеру и подразделению). Данные выводятся в графическом виде (круговая диаграмма) и табличном для возможности расшифровки до конкретной сделки:

- 22.1. Причина отказа
- 22.2. Количество сделок

23. Отчет по звонкам – выводится информация по состоявшимся телефонным звонкам за период (с возможностью отбора по минимальной длительности, ответственному, подразделению):

- 23.1. Ссылка на телефонный звонок (документ «Телефонный звонок»)
- 23.2. Номер телефона
- 23.3. Сделка
- 23.4. Количество входящих
- 23.5. Количество исходящих
- 23.6. Количество всего
- 23.7. Длительность входящих (сек.)
- 23.8. Длительность исходящих (сек.)
- 23.9. Длительность всего (сек.)

24. Отчет по звонкам (диаграмма) – выводится информация по количеству состоявшихся телефонных звонков за период в графическом виде (гистограмма с накоплением) и в табличном виде для возможности расшифровки до конкретного телефонного звонка. Доступно два варианта группировки – по дням или по месяцам. Данные выводятся в разрезе выбранного периода, подразделения и менеджера. Есть возможность отбора по ответственному и подразделению. Выводятся значения: количество входящих, количество исходящих, всего звонков.

25. Оценка NPS

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

26. Передача дел. Возможность передать дела от одного менеджера другому. Для передачи могут быть выбраны: партнеры, сделки, заказы клиентов, задачи.

27. Интеграция с UNISENDER

- 27.1. Выгрузка контактов из 1С в сервис UNISENDER.
- 27.2. Редактирование списка рассылок в 1С и отправка данных в UNISENDER.
- 27.3. Подписка контактов на определенные рассылки в 1С и отправка данных в UNISENDER.

28. 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:

- 28.1. Выручка / себестоимость / валовая прибыль по месяцам.
- 28.2. ТОП-10 клиентов за год по выручке. Дополнительно выводится информация: средний чек, количество заказов, маржа.
- 28.3. Клиентская база по месяцам: количество клиентов, прирост от месяца к месяцу.
- 28.4. План-факт выручки по менеджеру, количество новых сделок за месяц, количество сделок за день, средняя выручка за месяц по отделу продаж в целом.
- 28.5. Выручка по отделу продаж: план-факт («светофор»).
- 28.6. Заказы по менеджеру: план-факт («светофор») за день, с начала месяца.
- 28.7. Поступление оплат по отделу: план-факт («светофор»).
- 28.8. Динамика изменения NPS.

29. Подсистема Зарплата

- 29.1. Ведение справочника сотрудников (из пользователей базы 1С): ФИО, оклад, дата приема, дата увольнения.
- 29.2. Ведение справочника видов начислений и списаний.
 - 29.2.1. Для каждого вида начисления / списания можно задать алгоритм формирования: фиксированный, рассчитываемый (с указанием рассчитываемого показателя) или процент от основания (с указанием основания и процента расчета).
 - 29.2.2. В качестве рассчитываемых показателей можно указывать любой показатель продаж (например, выручку, оплаты, сумму заказов и т.п. – см. описание раздела Планирование).
- 29.3. Возможность регистрировать KPI сотрудников. Может вводиться несколько видов KPI. Для каждого менеджера по каждому виду KPI может вводиться значение KPI (число от 0 до 1) за каждый месяц.
- 29.4. Возможность ручного начисления премий.
- 29.5. Возможность ручного начисления штрафов.

- 29.6. Возможность автоматического и ручного начисления зарплаты. Автоматически рассчитываются начисления, указанные в карточке сотрудника. Рассчитанные суммы могут быть скорректированы вручную, а также добавлены другие начисления и списания.
- 29.7. Выплата зарплаты регистрируется типовыми кассовыми документами.
- 29.8. Отчет по начисленной зарплате. Выводит в разрезе каждого сотрудника сумму начисленной зарплаты с детализацией до вида начисления / списания, а также общий фонд оплаты труда (ФОТ) по компании.
- 29.9. Отчет по начисленной и выплаченной зарплате. Выводит по каждому менеджеру сумму начисленной, выплаченной зарплаты и сумму остатка к выплате.

30. Загрузка сделок из Excel - возможность загрузить сделки из фиксированного формата файла Excel (например, при переходе из другой CRM-системы). В процессе загрузки сделок создаются клиенты, контактные лица и документ Сделка.

31. Персональные настройки - возможность пользователям задавать собственные настройки работы с Модулем. Пользователь-администратор может устанавливать персональные настройки других пользователей. Доступны следующие персональные настройки:

- 31.1. Открывать при запуске (Канбан, Список сделок или ничего);
- 31.2. Основной вид сделки (при создании новой сделки);
- 31.3. Отображение номеров в сделках (отображать или не отображать);
- 31.4. Порядок комментариев в ленте сделки (от новых к старым или наоборот);
- 31.5. Раскрашивать комментарии цветом этапа (раскрашивать или нет);
- 31.6. Использовать группы по статусам в сделке (группировать события или нет);
- 31.7. Группировать задачи в сделке (группировать или нет);
- 31.8. Раскрашивать сделки в канбане (да или нет);
- 31.9. Период обновления канбана.

32. Права доступа. При установке модуля автоматически создаются необходимые профили и группы доступа. Администратору необходимо только добавить пользователей 1С в соответствующие группы доступа.

33. Техническая поддержка

- 33.1. Возможность скачать из интерфейса Модуля актуальную версию Руководства пользователя.
- 33.2. Возможность написать обращение в техническую поддержку из интерфейса Модуля с приложением скриншотов.

Список функциональных возможностей Модуль «Управление отделом продаж» для 1С:Предприятие 8 (режим «обычные формы»)

Данная версия совместима с конфигурациями:

- 1С:Управление торговлей 10.3 (начиная с версии 10.3.19.3)
- 1С:Управление производственным предприятием 1.3 (начиная с версии 1.3.124.2)

Для корректной работы Модуля должна быть установлена версия платформы не ниже 1С:Предприятие 8.3.13.

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.
- 1.4. Заявка может быть прикреплена к конкретной Сделке.
- 1.5. На основании заявки может быть создана Сделка, либо заявка может быть отклонена.
- 1.6. Возможность просмотреть все необработанные заявки в списке заявок.
- 1.7. Возможность возвращать в работу ошибочно отклонённые заявки (пользователем которому назначены соответствующие права).

2. Учет сделок

- 2.1. Возможность использования Сделок УОП.
- 2.2. Ведение справочника Видов сделок. Для каждого вида сделки может задаваться свой перечень возможных Статусов сделок. Возможность установить вид сделки по умолчанию.
- 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. Возможность быстрого совершения взаимодействия из формы сделки (набор телефонного номера, создание исходящего письма, SMS-сообщения, планирование встречи).
- 2.7. Выбор основного контактного лица по сделке (с визуальным выделением).
- 2.8. Возможность оставлять комментарии к сделке.
- 2.9. Возможность ставить Задачи по сделке для себя / других пользователей.
- 2.10. Возможность ставить Поручения по сделке (после выполнения задачи пользователем, автор поручения получает задачу проверить выполнение, и либо принять выполнение, либо отправить задачу на доработку).
- 2.11. Возможность прикрепления файлов к сделке.
- 2.12. Привязка типовых взаимодействий (телефонные звонки, входящие и исходящие письма, встречи) к сделкам. При записи взаимодействия сделка

- определяется автоматически – последняя незавершенная сделка, пользователь может вручную перепривязать взаимодействие к другой сделке, или отвязать от сделки оставив не привязанным.
- 2.13. Просмотр иерархии документов и взаимодействий, присоединённых к сделке.
 - 2.14. Ведение истории по сделке: смена статусов, комментарии пользователей, поставленные задачи, созданные документы в рамках работы по сделке.
 - 2.15. Создание заказа клиента на основании сделки, отображение связи документов в структуре подчиненности и в окне истории по сделке.
 - 2.16. Учет каналов и источников привлечения клиента.
 - 2.17. Возможность автоматической постановки задач при переходе из одного статуса сделки в другой.
 - 2.18. Возможность автоматической смены статуса при наступлении определенных условий (зарегистрировано взаимодействие, оформлен заказ клиента, проведена оплата, проведена отгрузка).
 - 2.19. Возможность учёта вероятности успешности сделки в зависимости от её этапа (возможность включается для каждого типа сделки отдельно).
 - 2.20. Возможность отображения в окне сделки «Скрипта» для менеджера.

3. Рабочее место «Мои задачи»

- 3.1. Возможность вывода списка задач с группировкой по сроку исполнения (просроченные, на сегодня, на завтра, на будущее), автору, исполнителю, типу партнера (существующий или потенциальный) или без группировки.
- 3.2. Визуальное выделение просроченных задач.
- 3.3. Отображение списка выполненных задач с группировкой по автору или исполнителю, или без группировки.
- 3.4. Менеджеры видят только свои задачи, Руководитель отдела продаж может просматривать задачи по менеджерам из своего отдела.

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.
- 4.4. Возможность выводить новые сделки вверх/вниз.
- 4.5. Менеджеры видят свои сделки, Руководитель отдела продаж может просматривать задачи по менеджерам из своего отдела.

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. Количество созданных сделок за месяц
- 5.1.3. Выполнение плана по выручке за месяц
- 5.1.4. Валовая прибыль

6. Работа с почтой. В 1С хранятся входящие и исходящие письма. Предполагается, что пользователи используют почтовый клиент операционной системы или web-клиент. Силами Заказчика на почтовом сервере должно быть настроено автоматическое создание в служебном почтовом ящике копии для каждого

исходящего письма в виде входящего письма (с сохранением адреса отправителя и адреса получателя). В 1С такие письма загружаются как исходящие письма и помещаются в папку «Исходящие» соответствующей учетной записи почты менеджера.

7. Распаковка заявок из почты:

- 7.1. 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.
- 7.2. 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.
- 7.3. Возможность автоматического создания задачи по каждой загруженной «Заявке» с назначением задачи на конкретного пользователя.
- 7.4. Возможность задать расписание обработки заявок (писем) из почтового ящика.
- 7.5. Отчет по заявкам: сколько пришло, сколько принято, сколько отклонено.

8. 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. Возможность прослушать загруженный звонок (аудиозаписи хранятся на сервере Mango Office). Каждый звонок автоматически прикрепляется к последней незавершенной сделке (с возможностью прикрепить вручную к любой другой сделке).

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 завершенным сделкам.
- 10.2. Возможно задание отборов: по периоду, по типу сделки, 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). Также выводятся даты последней отгрузки и последней оплаты по клиенту.

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

- 13.1. Клиент,
- 13.2. Основной контакт
- 13.3. Количество дней в работе
- 13.4. Текущий статус
- 13.5. Всего звонков
- 13.6. Исходящих звонков
- 13.7. Входящих звонков
- 13.8. Всего писем
- 13.9. Исходящих писем
- 13.10. Входящих писем
- 13.11. Всего задач
- 13.12. Выполненных задач
- 13.13. невыполненных задач
- 13.14. Просроченных задач
- 13.15. Бюджет
- 13.16. Признак «активная» (незавершенная)

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

- 14.1. Количество
- 14.2. Бюджет
- 14.3. Сумма оплат
- 14.4. Сумма отгрузок

15. 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):

- 15.1. Количество успешных
- 15.2. Сумма успешных
- 15.3. Количество всего
- 15.4. Количество завершенных
- 15.5. Сумма всего
- 15.6. Конверсия (количество успешных / количество завершенных)

16. Подсистема Зарплата

- 16.1. Ведение справочника сотрудников (из пользователей базы 1С): ФИО, оклад, дата приема, дата увольнения.
- 16.2. Ведение справочника видов начислений и списаний.
 - 16.2.1. Для каждого вида начисления / списания можно задать алгоритм формирования: фиксированный, рассчитываемый (с указанием рассчитываемого показателя) или процент от основания (с указанием основания и процента расчета).
 - 16.2.2. В качестве рассчитываемых показателей можно указывать любой показатель продаж (например, выручку, оплаты, сумму заказов и т.п. – см. описание раздела Планирование).
- 16.3. Возможность регистрировать KPI сотрудников. Для каждого менеджера вводится значение KPI (число от 0 до 1) за каждый месяц.
- 16.4. Возможность ручного начисления премий.
- 16.5. Возможность ручного начисления штрафов.
- 16.6. Возможность автоматического и ручного начисления зарплаты. Автоматически рассчитываются начисления, указанные в карточке сотрудника. Рассчитанные суммы могут быть скорректированы вручную, а также добавлены другие начисления и списания.
- 16.7. Выплата зарплаты регистрируется типовыми кассовыми документами.
- 16.8. Отчет по начисленной зарплате. Выводит в разрезе каждого сотрудника сумму начисленной зарплаты с детализацией до вида начисления / списания, а также общий фонд оплаты труда (ФОТ) по компании.
- 16.9. Отчет по начисленной и выплаченной зарплате. Выводит по каждому менеджеру сумму начисленной, выплаченной зарплаты и сумму остатка к выплате.

17. Интеграция с Roistat. Реализована интеграция с сервисом Roistat. Загрузка идентификаторов Roistat осуществляется через обработку загрузки входящих заявок. Идентификатор изначально загружается в документ «Заявка», а при принятии заявки в работу идентификатор транслируется в «Сделку». В Roistat выгружаются данные по сделкам: идентификатор Roistat, номер сделки, бюджет, статус. Себестоимость по сделке считается типовыми средствами и складывается из себестоимости отгрузок всех заказов, привязанных к сделке.

18. Передача дел. Возможность передать дела от одного менеджера другому. Для передачи могут быть выбраны: партнеры, сделки, заказы клиентов, задачи.

19.Загрузка сделок из Excel - возможность загрузить сделки из фиксированного формата файла Excel (например, при переходе из другой CRM-системы). В процессе загрузки сделок создаются клиенты, контактные лица и документ Сделка.