Что надо: Разработать отчет «KPI менеджеров по продажам» для программы Управление торговлей, редакция 11 (11.5.8.267)

Зачем надо: для возможности оперативного контроля показателей эффективности работы менеджеров по продажам.

Когда надо:

Как надо: Реализовать внешний отчет по шаблону «Шаблон отчета KPI менеджеров по продажам».

Входные параметры отчета: Период – начало всегда начало месяца, окончание всегда конец месяца, протяженность периода от одного и более месяцев.

ГлубинаОценкиНовыхКлиентов – числовое целое значение.

НоменклатураДляПланирования – номенклатура для общего плана продаж по сумме.

Описание заполнения параметров:

Принципы формирования и источники данных использовать из стандартных отчетов валовая прибыль, ведомость расчетов с клиентами, задолженность клиентов по срокам.

Разрез менеджеров формируется не из заказа, а из цепочки Документ продажи – контрагент –партнер – основной менеджер.

***Менеджер*** - Документ продажи – контрагент –партнер – основной менеджер

***Выручка*** – показатель Выручка в отчете валовая прибыль, по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***ПриходДенег*** – показатель Оплачено из отчета Ведомость расчета с клиентами за периол отчета по партнерам контрагентов, у которых основной менеджер = Менеджер.

***МаржаСумма*** - показатель Выручка в отчете валовая прибыль, по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер

***МаржаПроцент*** – ВаловаяПрибыль / показатель Себестоимость из отчета валовая прибыль, по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер (надо учитывать что иногда себестоимость не рассчитана и возможна ошибка деления на 0, в этом случае надо подставлять пустое значение).

***ПроцентПлана*** – СуммаПлана / Выручка, показатель СуммаПлана берется сумма планирования из утвержденных документов ПланПродаж (период планирования(для упрощения всегда будет месяц) которых входит в период отчета и менеджер соответствует Менеджер) по номенклатуре – НоменклатураДляПланирования.

***ПриростВыручки*** – Выручка/ Выручка прошлого периода по данному менеджеру.

***ПДЗСумма*** – показатель Просрочено из отчета задолженность клиентов по срокам на конец периода либо на текущую дату, если она меньше конца периода по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***ПДЗДней*** – показатель Дней из отчета задолженность клиентов по срокам на конец периода либо на текущую дату, если она меньше конца периода по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***СреднийЧек*** – Выручка/ количество контрагентов в продажах за период у партнеров которых основной менеджер = Менеджер.

***SKU*** – количество разной номенклатуры в продажах по партнерам контрагентов, у которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***КБ*** –общее количество контрагентов у партнеров которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***АКБ*** – количество контрагентов в продажах у партнеров которых соответствующий основной менеджер = Менеджер.

***КолвоНовых*** – количество контрагентов в СписокНовыхКлиентов в которых попадают те которые есть в продажах текущего периода, партнер которых соответствующий основной менеджер = Менеджер, и у которых не было продаж в период от начала период минус количество месяцев, которое определяется значением ГлубинаОценкиНовыхКлиентов до начала периода не включая границу.

***СуммаНовых*** – сумма продаж по контрагентам в списке СписокНовыхКлиентов.