1. Конечная цель работы – дописать правила расчета % менеджеру, которые оформить в два отчета – для менеджера и для руководителя.
2. Отчет менеджера имеет следующий вид (строится за период):

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Закрытые сделки: | % /коэф. наценки. | Коэф. оплаты/к-во дней оплаты | Коэф./тип клиента | К выплате, руб. |
| Р/н №… от |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Итого:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Закрытые сделки без документов: | % /коэф. наценки. | Коэф. оплаты/к-во дней оплаты | Коэф./тип клиента | К выплате, руб. |
| Р/н №… от |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

Итого:

 Отчет руководителя выглядит следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Менеджер | Сумма к выплате, руб. |
| *Менеджер А.* |  |
| *Менеджер Б.* |  |
| *Менеджер В.* |  |

У руководителя также должны быть права генерировать отчет для менеджера.

1. Сумма вознаграждения менеджера по сделке (одна реализация товаров и услуг = одна сделка) генерируется следующим образом: Чистая сумма сделки \* коэф оплаты \* коэф наценки \* коэф категория клиента (категории в свойствах контрагента – дилер/ведомый и.т.д.)

**Чистая сумма сделки** = (Общая стоимость товара позиции 1 в сделке) – ((кол/во товара позиции 1/общее количество товара по сделке)\*сумму транспортных расходов по сделке)) - (кол-во товара позиции 1\* сумму отката с кг по данной позиции (значение в поле вознагр2 в свойствах контактного лица контрагента, либо в поле особая номенклатура – там же) + аналогичная формула для всех позиций по сделке.

1. **Коэф оплаты** рассчитывается следующим образом:

Если разница между датой платежного ордера, полностью закрывающего всю сумму реализации \***(здесь и далее подразумевается платежный ордер на получение денежных средств, при проведении которого, реализация становится полностью оплаченной )** и датой реализации – меньше или равна нулю, тип оплаты приравнивается к предоплате и коэффициент равен **1,2** (данное значение автоматически указывается в отчете по оплате для менеджера в соответствующей колонке.)

Если разница между датой платежного ордера, полностью закрывающего всю сумму реализации **)** и датой реализации – меньше или равна: кол-во календарных дней отсрочки (значение указывается в поле контролировать число дней задолженности, число дней не более )+5 календарных дней, тип оплаты приравнивается к своевременной оплате и коэффициент равен **1.**

Если разница между датой платежного ордера, полностью закрывающего всю сумму реализации **)** и датой реализации – больше чем: кол-во календарных дней отсрочки (значение указывается в поле контролировать число дней задолженности, число дней не более )+5 календарных дней, тип оплаты приравнивается к несвоевременной оплате и коэффициент равен **0,7**

В случае, если была произведена частичная предоплата, то коэффициент рассчитывается следующим образом: ((сумма предоплаты/общую сумму сделки )\*1,2 + ((общая сумма сделки-сумма предоплаты)/общая сумма сделки) \* 1 (0,7 если выполняется условие просрочки оплаты))/2

* *Пример 1. Сумма сделки равна 10 000 руб. К реализации уже привязан платежный ордер ХХХ суммой 5 000 руб. Поступает оплата (платежный ордер на получение денежных средств № УУУ) в размере 5000 руб. и привязывается к данной сделке.*

*В данном случае сделка считается закрытой по оплате, а платежный ордер УУУ закрывающим сделку.*

*Аналогично в случае если в примере 1. Платежный ордер УУУ имеет сумму выше 5000 руб, и эта сумма за вычетом 5000 руб.(которые привязываются к реализации обозначенной в примере) привязывается к следующим реализациям.*

*Если в примере 1 изменить сумму п/п ХХХ на 10000 руб. – то в этом случае данное п/п будет закрывающим.*

1. **Коэф. наценки.**

Если (сумма реализации по позиции 1 – сумма откатов по позиции 1 – сумма транспорта по позиции 1 *(транспорт и откаты аналогично п.3 в расчете чистой суммы сделки)*) / (**расчетная цена продажи крупному клиенту на дату реализации по позиции 1**\* **кол-во товара в позиции 1**) = 1,15 или выше, то коэффициент наценки по позиции равен **1,7**

Если, в предыдущем случае, итог меньше 1,15 но больше или равен 1,10 то коэффициент наценки по позиции равен **1,4.**

При значении в промежутке от 1,05 включительно до 1,10 (не включая), коэффициент наценки по позиции равен **1,2.**

При значении меньше 1,05, коэффициент наценки по позиции равен **1.**

*Пример 2. Цена продажи крупному клиенту составляет 100 руб/кг. Объем реализации 1000 кг. Транспорт стоит 2000 рублей. Откат составляет 3 руб. с кг. Сумма реализации 110 000 руб.*

*Расчетный Коэф. наценки по позиции равен: (110000 – 1000/1000\*2000(транспорт) – 3\*1000 (откат))/100000 = 105 000 / 100 000 = 1,05. Соответственно согласно условиям коэффициент наценки по позиции равен 1,2 (расчетный коэф. попадает в промежуток 1,05 – 1,1)*

Коэффициент наценки по сделке рассчитывается как среднее арифметическое всех коэффициентов наценки по каждой позиции сделки.

1. Коэффициент категории клиента.

Коэффициент клиента равен значению свойства «вид клиента» во вкладке «свойства» записи контрагента, указанной в соответствующей вкладке в записи контрагента, справочник «контрагенты» умноженному на значение «коэффициент ведения»

 Для расчета коэффициента необходимо дописать поле значения возле каждого менеджера во вкладке Контрагенты-общие-как покупатель-менеджеры в справочнике контрагенты. Данные поля заполняются значениями от 0 до 1. Суммарное значение всех менеджеров контрагента должно быть равно 1. (Для этого дописать проверку – должно быть невозможно сохранить изменения в записи контрагента, если данное условие не выполняется)

По умолчанию у Основного менеджера должно проставляться значение **1.**

Данная мера необходимо для регулирования ситуации с совместным ведением клиента, двумя и более менеджерами.

1. Необходимо дописать в документе «реализация товаров и услуг» - проверочное поле «наличие оригинала товарной накладной» (сюда бухгалтер будет выставлять галочку, по приходу оригинала товарной накладной.).

При сохранении изменений в реализации товаров и услуг (в случае, когда бухгалтер по получении документов поставил галочку в поле – наличие оригинала товарной накладной) - сделка попадает в отчет «полностью закрытые сделки» и не подтягивается в отчет «Закрытые сделки без документов»)

1. **Сделки попадающие в отчет.**

При проведении документа «платежный ордер на получение денежных средств», дописать проверку. Если платежный ордер является закрывающим (см. п.4), то сделка попадает в отчет по оплате для менеджера (вероятно оптимальным вариантом будет создание реестра закрытых сделок). При этом: если в поле «наличие оригинала товарной накладной» стоит галочка – сделка считается полностью закрытой (и соответственно сумма бонуса за нее будет выплачена по итогам текущего месяца.)

Полностью закрытая сделка попадает в отчет «закрытые сделки.»

Если соответствующая галочка не стоит – сделка попадает в отчет «Закрытые сделки без документов».

Примечание.

1. Частичная предоплата условие желательное, но не обязательное – если реализация требует больших усилий и времени, просто опускаем.
2. Для улучшения быстродействия можно продумать вариант с ограничением периода просчета сделок без документов, периодом в 6 мес. Если по истечению этого срока документов не будет – либо вообще не платить менеджеру, либо посчитать сделки без документов за 7й месяц и выплатить треть от полагающегося бонуса.