Сценарий работы

Пользователь устанавливает фильтры:

- период продаж (заполняется по умолчанию из настроек)

- бренд

По кнопке заполнить формируется таблица «Контрагенты». Туда попадают все контрагенты, у которых есть аппараты и контрагенты, у которых были продажи аппаратов или расходных материалов (РМ). Таблица сортируется по количеству аппаратов (убывание), далее - по сумме продаж РМ (убывание) за выбранный период.

Алгоритм заполнения полей:

- «Откуда взялся». Заполняется из реквизита контрагента «ИсточникИнформацииПриОбращении» (закладка «Общие – Дополнительное описание»).

- «Количество аппаратов». Заполняется из оборудования контрагентов.

- «Продано РМ». Сумма продаж РМ за выбранный период. В выборку продаж попадает та номенклатура, на которую есть ссылка в справочнике «Расходные материалы».

- «Дата последнего контакта» - заполняется из документа «Событие», поле «Начало события»
- «Планируемая дата контакта» заполняется из документа «Событие», поле «Окончание события»

- «Дилер». Заполняется списком дилеров контрагента.

- «Особенности» - Заполняется из реквизита контрагента «Дополнительное описание».

При позиционировании на строку с контрагентом заполняются таблицы:

- контактные лица

- аппараты

- события

- дилеры

1. При двойном клике в колонке «Откуда взялся» открывается список с выбором, который формируется из справочника «ИсточникиИнформацииПриОбращенииПокупателей». При выборе значения оно записывается в карточку контрагента.
2. При двойном клике в колонке «Клиент» открывается карточка клиента.
3. При двойном клике в колонке «Дата последнего контакта» открывается документ «Событие». Если контакта нет – ничего не происходит.
4. При двойном клике в колонке «Планируемая дата контакта», если поле заполнено - открывается документ «Событие». Если нет – открывается окно нового документа «Событие».
5. При двойном клике в колонке «Особенности» появляется окно для ввода информации. При вводе данные записываются в карточку контрагента.
6. Таблицу можно отсортировать по колонкам: «Планируемая дата контакта», «Дата последнего контакта», «Дата последней отгрузки» (убывание).

В таблице «Контактные лица» можно открыть карточку контактного лица или добавить новую запись. Новая запись попадает в карточку клиента.

В таблице «События» отображается 5 последних событий с сортировкой по убыванию с возможностью прокрутки, открытия документа, формирования нового.

В таблице «Дилеры» отображается дата последней отгрузки РМ и сумма продаж РМ за период. В таблицу можно добавить нового дилера. Таблица заполняется из регистра сведений «Дилеры контрагента» (необходимо создать).

В таблице «Аппараты» отображается список и количество всех аппаратов контрагента.

При двойном клике на поле «Кол-во» открывается список выбранных аппаратов из регистра «Оборудование контрагентов».

При двойном клике на аппарате открывается новое окно «Расходные материалы» с информацией о проданных РМ к этому аппарату за период.

Алгоритм отображения списка РМ: в справочнике «Аппараты» ищется позиция со ссылкой на выбранный элемент справочника «Номенклатура». В таблицы должны попасть все РМ из карточки аппарата и продажи этих РМ за период.

Алгоритм заполнения полей:

- «Количество» и «Дата последней отгрузки» берется из продаж

- «Цена дистрибьютора» - Цена 0 из справочника

- «Цена клиента» вычисляется как цена дистрибьютора + % от стандартной цены (задается в настройках). Если для клиента задана специальная цена, то отображается она.

- «% от стандартной цены» - заполняется из настроек. Если для клиента задана специальная цена, то вычисляется как % от цены дистрибьютора.

- «Наличие на складе» - остаток на складах, заданных в настройках.

При двойном клике в колонке «Наименование» открывается карточка РМ.

При двойном клике в колонке «Цена клиента» открывается диалог установки новой цены клиента.

При позиционировании на РМ внизу таблицы выводится информация: ресурс РМ, в каких аппаратах используется.