В отчете по Вип клиентам есть 3 версии.

1. Детальный (Представленно все от Головного Партнера до конкретного товара. То есть возможность детально просмотреть какое СКЮ брала конкретная ТТ)
2. Сводный (в нем представленны ГП и группы номенклатуры)
3. Экспресс - показывает насколько номенклатура приросла/упала по сравнению с прошлым периодом.

Показатели версии сводного и детального отчета.

1. **Первый столбец.** Показывает ГП, ТТ, Группу номенклатуры, номенклатуру( Уже реализовано, но нужно проверить и довнести подгруппы товаров.) Проблема заключается в том, что если по подгруппе товара не было продаж в текущем периоде и периоде сравнения, то подгруппа перестает отображаться (как пример: В садовой технике не отображаются бензиновые триммеры). Эта проблема в дальнейшем будет мешать постановке автозадач на группы товара, которые пересчитываются менеджерами по продажам. **(Информация по пересчету есть в карточке ТТ как (рес)СКЮ по группам**). Необходимо отображение всех подгрупп.

Группы пересчета есть в специальном регистре пересчетов

1. **Второй столбец.** СКЮ Пересчитанно. Должны отображаться показатели пересчетов групп, которые мы считаем. (Вся информация хранится в регистре пересчетов.). Также идет окраска в зеленый цвет показателей, которые были пересчитаны ранее, чем 3 последних месяца. (если мы смотрим отчет за январь. То период пересчета -3 месяца, ноябрь декабрь январь.) Также очень важно учитывать объединение партнеров и отгрузку на РЦ. Отчет не должен суммировать показатели пересчета одной точки, если у одной точки несколько партнеров и пересчеты записали сразу на нескольких юр лиц. После того, как пересчет на торговой точке проведен, нужно суммировать пересчеты всех торговых точек и выводить сумму на головного партнера.
2. **Третий столбец**.СКЮ отгружено - отгрузки за последние 3 месяца
3. **Четвертый столбец.** Доля полки - СКЮ отгруженное за 3 месяца/ СКЮ Пересчитанное (за 3 месяца). Очень важно :Расходка, РИ, Ламы, Электроустановочные изделия не учитываются в доле полки. (по ним нет пересчетов)
4. **Пятый - седьмой столбцы**. Продажи за текущий и за прошлый период - сумма отгрузок за эти периоды. Прирост% - сравнение прошлого и текущего периодов.
5. **Восьмой и девятый столбцы.** СКЮ - та же аналогия, как и с продажами.
6. **Десятый столбец** % Маст лист.

Суть показателя в том, что есть 3 периода:

1. Общий (12 месяцев) ; (показываются все продажи за год компании на филиале абсолютно всех клиентов)
2. период сравнение (3 последних месяца) (То что брал клиент конкретный)
3. период клиент (3 месяца перед периодом сравнения) ; (то что брал конкретный клиент)

После выстраивается список товаров по иерархии по выручке и мы можем увидеть какой товар брал определённый клиент. И просчитать маст лист - какое количество топ товара он брал.

Расчет идет по новой методике. Берется выручкка и умножается на 0,8 (80%) так определяется какое количество товара формирует 80% выручки. После мы видим сколько товара по списку ее формируют и берем количество товара, которое взял клиент и делем на общее количество товара.=> находим маст лист.

Маст лист должен строится как по ГП,так и по ТТ,Группе номенклатуры, и подгруппы номенклатуры. В маст листе уже есть расшифровка. Можно просмотреть наглядно как строится этот показатель. По сути - это отчет сравнения продаж партнеров, но с новой методикой расчета

1. **Одиннадцатый столбец.** Тайная закупка. В нем отображаются показатели проведенных тайных закупок. В текстовых файлах создаются показатели тайной закупки и оценки за них. Эти оценки идут в отчет и расчитывается среднее. Среднее расчитывается по уровням.

**Конкретное ТЗ**

1. По первому столбцу (Необходимо довнести подгруппы номенклатуры, которые пересчитываются. Сейчас представлены не все подгруппы в садовой технике и оборудовании. Проблема в том что если они не были проданы в периодах, то они перестают отображаться.)
2. Второй столбец.(СКЮ Пересчитано) Проверить как беретутся значения в пересчетах соответственной группы/подгруппы номенклатуры и как они считаются. Также отобразить голубым цветом пустые показатели. То есть мы помечаем голубым цветом показатели, где стоят нули в **(рес) пересчет по группам по ТТ**.
3. (СКЮ Отгружено)Проверить как беретсутся отгрузки за 3 последних месяца. Верно ли берутся отгрузки.
4. Продажи текущий и продажи сравнение +СКЮ Текущий и СКЮ Сравнение. проверить, нет ли позиций, которые отчет не берет. Проверить можно по отчету по партнерам с учетом выбранных групп номенклатур.
5. Тайная закупка. Расшифровка тайной закупки должна работать на 2х версиях отчета. В последней версии отчета расшифровка тз не работает на сводном варианте отчета. (отображается только тз с одной торговой точкой в головном партнере.)
6. Экспресс отчет. Необходимо сделать раскрытие груп номенклатуры. Инструмент на инструмент и инструмент ресанта. Оборудование на подгруппы оборудование. Садовая техника на подгруппы садовой техники. (все сделать с помощью кнопок раскрытия как в отчете Рейтинг менеджеров.) Если это невозможно, то необходимо создать расшифровку при которой все группы будут раскрываться
7. Необходимо составить автозадачи по итогам результатов.
**А**( автозадача на пересчет. Если в тт занесены группы номенклатуры, но напротив них пустое место или 0, значит нужно произвести пересчет ТТ.) Также окрасить голубым цветом эти группы номенклатуры и ТТ в столбце СКЮ Пересчитано. Автозадача должно ставиться на те группы, которые мы пересчитываем. (хранятся в регистре пересчета). То есть такие группы как: Расходка, РИ, Ламы, Электроустановочные изделия не пересчитываются.
**Б**. (Автозадача на мотивацию или обучение ТТ менеджером по продажам. Если средняя оценка по группе товаров по торговой точке 0-3, значит нужна задача на мотивацию ТТ. Если оценка от 3.1-3.8, необходимо провести обучение по товару в данной ТТ. Если оценка 3,9-5, то задач нет.)
8. Автозадача на проработку маст листа. (если процент проработки маст листа меньше нужного (примерно 55%) то нужно чтобы отчет показывал какие товары нужно доставить клиенту. (Такой отчет уже имеется, необходимо интегрировать его логику в наш отчет. Сделать отдельный столбец «Автозадача маст лист» строки будут показывать процент, который необходимо заполнить. Также, если провалиться в в значение,то будут показываться конкретные товары, которые необходимо доставить.

Скриншот самого отчета представлен ниже (по коммерческой тайне пока не могу показать все данные)

