Постановка задачи для работы с конфигурацией
Управление торговлей и взаимоотношениями с клиентами.

1С:Управление торговлей (11.4.14.181) + Модуль 1С:CRM (3.0.22.7) (далее – 1С:УТ)

Все доработки (кроме добавления реквизитов) необходимо производить в расширении.

Содержание

[1. Создание отчета «Менеджер ОП (ХЗ)» 2](#_Toc160130691)

[1.1. Описание отчета 2](#_Toc160130692)

[1.2. Условия формирования отчета: 2](#_Toc160130693)

[1.3. Отборы отчета: 2](#_Toc160130694)

[1.4. Реквизиты отчета 2](#_Toc160130695)

[2. Создание роли доступа «Отчет Менеджер ОП (ХЗ)» 4](#_Toc160130696)

# Создание отчета «Менеджер ОП (ХЗ)»

## Описание отчета

Отчет выводит сумму, которую необходимо выплатить менеджеру за оплаченные заказы клиентов (берется суммы оплаты, а не сумма заказы), менеджер получает 3%, только первые три счета от клиента за весь период, далее этот клиент переходит в разряд текущих и менеджер будет получать с него только 1,5%. Подробнее описано в реквизитах отчета. Отчет должен быть на СКД. В отчете должны присутствовать все функция доступные типовым отчетам по сохранению в файл, изменению настроек и т.д.

## Условия формирования отчета:

Отчет доступен только пользователям с ролью доступа «Отчет Менеджер ОП (ХЗ)». Отчет формирует суммы по менеджерам (Элементы справочника «Пользователи») по Заказам клиента за выбранный период. В отчет попадают только те заказы, по которым была частичная или полная оплата (Созданы и проведены на заказ документы Поступление на счет, Поступление наличных) и не важна дата заказа клиента, если дата заказа 01.03, а поступление денег 01.04, то данный заказ попадет в отчет за 01.04. за какой период оплата.

## Отборы отчета:

* Период
* Менеджер (Возможность выбирать несколько)
* Регистратор (Булево, при активном булево отчет раскрывается до документов- регистраторов: Заказ клиента или Коммерческое предложение)
* Новые клиенты- (Число 3.2)- Задается процент для новых клиентов, по умолчанию- 3 %
* Действующие клиенты -(Число 3.2)- Задается процент для действующих клиентов, по умолчанию- 1,5 %

**Группировка по умолчанию:**

По дате документа «Заказ клиента»/ «Коммерческое предложение»

**Структура:**

Менеджер

Заказ клиента/КП (При активном Булево «Регистратор»)

## Реквизиты отчета

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование реквизита** | **Заполнение** |
| Менеджер  | Реквизит «Менеджер» в документах «Заказ клиента» и «Коммерческое предложение» |
| Заказ клиента/КП | Документы- регистраторы «Заказ клиента» или «Коммерческое предложение» |

|  |  |
| --- | --- |
| Премия за действующих | Рассчитывается по формуле: Сумма документов «Поступление наличных», «Поступление на счет» по данному менеджеру (По документам Заказы клиентов\*, где данный менеджер указан в реквизите «Менеджер») за выбранный период умноженная на реквизит с формы отчета «Действующие клиенты/100. Период смотрится для документов оплаты, а не для заказов клиента.\*- учитываются только заказы по тем клиентам, по которым в базе более трех проведенных Заказов клиентов с созданными на них документами «Поступление наличных», «Поступление на кассу» (Сумма поступления не важна) и период заказов не важен.  |
| Премия KPI | Подставляется значение: * 7000
* 15000
* 25000

Рассчитывается количество проведенных документов «Коммерческое предложение» в состояние «Действует» по выбранному менеджеру. Учитываются только Коммерческие предложения тех клиентов, по которым в базе менее трех или равно 3 проведенных Заказов клиентов с созданными на них документами «Поступление наличных», «Поступление на кассу» (Сумма поступления не важна).Если количество созданных КП * больше или равно 15, но меньше 20, то в отчет попадает значение «7000»
* больше или равно 20, но меньше 25, то в отчет попадает значение «15000»
* больше или равно 25, то в отчет попадает значение «25000»
 |
| Премия за новых | Рассчитывается по формуле: Сумма документов «Поступление наличных», «Поступление на счет» по данному менеджеру (По документам Заказы клиентов\*, где данный менеджер указан в реквизите «Менеджер») за данный период умноженная на реквизит с формы отчета «Новые клиенты/100. Период смотрится для документов оплаты, а не для заказов клиента.\*- учитываются только документы «Заказы клиентов» по тем клиентам, по которым в базе менее трех или равно 3 проведенных заказов клиентов с созданными на них документами «Поступление наличных», «Поступление на кассу» (Сумма поступления не важна) и период заказов не важен. |
| Итого | Сумма реквизитов «1,5%», «3%», «Премия KPI |

## Макет отчета

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Менеджер** | Премия за новых | **Премия KPI** | **Премия за действующих** | **ИТОГО** |
| Щеголев С.К. | 15 000 руб. | 15 000 руб. | 12 000 руб. | 42 000 руб. |
| Иванов С.П. | 5 000 руб. | 7 000 руб. | 2 000 руб. | 14 000 руб. |

# Создание роли доступа «Отчет Менеджер ОП (ХЗ)»

Пользователям с данной ролью доступен отчет «Менеджер ОП (ХЗ)»