

Мотивация продавцов

В конфигурации применяется механизм, позволяющий мотивировать продавцов магазинов на продажу определенных товаров, увеличение оборота продаж и т.д. Мотивация определяется в суммовом выражении.

Важно!

Для использования механизма мотивации в документах **Реализация товаров** и **Чек** обязательно должны быть заполнены данные о продавце.

Для включения механизма мотивации продавцов пользователь с правами администратора должен в настройках маркетинга установить флажок **Управление мотивацией сотрудников** (Администрирование –

Маркетинг – Мотивация). При установленном флажке использования механизма мотивации в подсистеме **Персонал** становится доступна группа команд **Мотивация продавцов**.

← → Маркетинг ×

Управление настройками цен, скидок и наценок, использования ассортиментной политики. ?

- > Ценообразование
- > Скидки, наценки, ограничения
- > Дисконтный сервер
- > Ассортимент
- ▼ Мотивация
 - ☒ Управление мотивацией сотрудников [Помощник заполнения значений продавца по умолчанию](#)
Установка планов продаж для сотрудников, расчет мотивации сотрудников на основе этих планов. Установка значений продавца по умолчанию в настройках пользователей
Внимание! Для корректной работы механизма мотивации сотрудников, необходимо заполнение значений продавца по умолчанию для всех пользователей, осуществляющих продажи.
- > SMS
- > Информационный киоск
- > Оценка лояльности клиентов

Если механизм мотивации включен, то для корректной работы необходимо заполнение настройки продавца по умолчанию для пользователей, осуществляющих продажи. Чтобы выполнить заполнение данных о продавцах, администратор может воспользоваться сервисом **Помощник заполнения значений продавца по умолчанию**. При запуске данного сервиса администратор получает таблицу соответствий значений продавца по умолчанию для пользователей. Администратор может установить незаполненные значения, либо заполнить их по значению физического лица пользователя.

←

→

☆ Заполнение значений продавца по умолчанию

×

Записать

Еще ▾

?

Магазин:

Магазин "Prada" ▾

Сопоставить по пользователю

	Пользователь	Продавец по умолчанию
<input checked="" type="checkbox"/>	Мазалова Ирина Львовна	Мазалова И. Л.
<input checked="" type="checkbox"/>	Казакова Наталья Александровна	Казакова Н. А.
<input checked="" type="checkbox"/>	Лазуренко Инна Николаевна	
<input checked="" type="checkbox"/>	Бушуев Эраст Ризанович	
<input checked="" type="checkbox"/>	<Не указан>	
<input checked="" type="checkbox"/>	Администратор узла	
<input checked="" type="checkbox"/>	Борисов Федор Михайлович	Борисов Федор Михайлович

План продаж на период формируется с помощью документа **Планы продаж сотрудников** в группе **Мотивация продавцов** подсистемы **Персонал**.

← →
☆
План продаж сотрудников РТ-00000001 от 27.06.2016 13:28:59
×

Провести и закрыть
📄
📁
📋
Еще ▾
?

Номер: от:

Магазин:
 Период продаж с: по:
(↔)

Корзина товаров
Корзина сопутствующих товаров
Сотрудники

Добавить
🔍
Подобрать товары...
📋
Еще ▾

N	Товар	Характеристика	Количество	Сумма
1	Тренажер KETTLER	<характеристики не исполь...	5,000	182 250,00

Ответственный:

Комментарий:

☐ Не проведен

При формировании документа заполняются табличные части: **Корзина товаров**, **Корзина сопутствующих товаров**, **Сотрудники**. В табличной части **Корзина товаров** указывается перечень товаров, которые необходимо продать, также указывается количество и сумма.

В табличной части **Корзина сопутствующих товаров** отображается перечень товаров, которые должны быть проданы совместно, их количество и сумма. Кроме того, вместо позиции товара могут быть введены: **Вид номенклатуры**, **Номенклатурная группа**, **Сегмент номенклатуры**.

Корзина товаров	Корзина сопутствующих товаров	Сотрудники
-----------------	-------------------------------	------------

Добавить

Еще ▾

N	Товар	Характеристика	Сопутствующий товар	Сопутствующая характеристика	Количество
1	Услуга	<характеристики не ...	Доставка товара	<характеристики не использую...	

В табличной части **Сотрудники** указываются работники, для которых задается данный план продаж. Планы продаж для одного сотрудника не должны пересекаться на временной оси.

Корзина товаров	Корзина сопутствующих товаров	Сотрудники
-----------------	-------------------------------	------------

Добавить

Еще ▾

N	Сотрудник
1	Казакова Н. А.
2	Лапшин В. Р.
3	Мазалова И. Л.

Справочник **Параметры расчета мотивации**, используется для задания параметров расчета мотивации, которые используются для расчета значения премии.

Список параметров расчета мотивации можно открыть по ссылке **Персонал – Мотивация продавцов – Параметры расчета мотивации**. С помощью сервиса **Найти**, который запускается из командной панели списка, пользователь может выбрать нужные строки, задавая поиск по значениям различных реквизитов.

Параметр расчета (Параметр расчета мотивации)

Записать и закрыть Записать Еще ?

Наименование: Параметр расчета

Идентификатор для формул: ПараметрРасчета

☒ Видимость

Настройка варианта расчета

Вариант расчета: Заполнять по данным ИБ

Схема компоновки данных: Сумма продаж за период Редактировать

При создании нового параметра расчета мотивации пользователь указывает:

- **Наименование параметра** – наименование должно достаточно полно отражать назначение параметра.
- **Идентификатор для формул** – необходим при описании алгоритмов расчета. Идентификатор формируется автоматически при вводе наименования параметра и может быть откорректирован пользователем.
- Флажок **Видимость** управляет отображением колонки параметра в документе **Расчет показателей мотивации**.

Можно выбрать следующие способы задания параметра:

- **Задавать вручную** – если выбран такой способ задания параметра, то в документе **Расчет показателей мотивации** пользователь сможет вручную ввести значение параметра в соответствующей колонке табличной части Премии сотрудников;
- **Заполнять по данным информационной базы** – при использовании этого способа параметры в документе будут заполнены значениями, хранящимися в информационной базе. Для описания схемы заполнения значений параметров расчета мотивации данными информационной базы пользователь может выбрать одну из доступных схем:
 - **Сумма продаж за период** – анализируется сумма всех продаж за период для сотрудников магазина. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.
 - **Количество продаж за период** – анализируется количество всех продаж за период для сотрудников магазина. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.
 - **Процент продаж товаров из корзины по количеству** – анализируется средний процент выполнения плана по количеству продаж для сотрудников магазина. Плановые значения задаются в документе **План продаж сотрудников**. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.
 - **Процент продаж товаров из корзины по сумме** – анализируется средний процент выполнения плана по сумме продаж для сотрудников магазина. Плановые

значения задаются в документе **План продаж сотрудников**. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.

- **Процент продаж товаров из корзины сопутствующих по количеству** – анализируется средний процент выполнения плана по количеству продаж сопутствующих товаров для сотрудников магазина. Плановые значения задаются в документе **План продаж сотрудников**. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.
- **Процент продаж товаров из корзины сопутствующих по сумме** – анализируется средний процент выполнения плана по сумме продаж сопутствующих товаров для сотрудников магазина. Плановые значения задаются в документе **План продаж сотрудников**. Значения параметров **Магазин**, **Период** и **Сотрудник** берутся из соответствующего документа расчета показателей мотивации.
- **Произвольный**.

С помощью кнопки **Редактировать** пользователь в режиме толстого клиента может вызвать форму настройки схемы компоновки данных.

- **Рассчитывать по параметрам мотивации** – способ используется, если параметр расчета мотивации имеет определенную зависимость от другого параметра, выраженную формулой. Формулу можно ввести в поле вручную или воспользоваться конструктором формул. Конструктор позволяет наглядно описать правило расчета с помощью функций, арифметических и логических операторов. В качестве переменных формулы расчета используются доступные для пользователя параметры

расчета мотивации. Синтаксис формулы расчета можно проверить, нажав кнопку **Проверить формулу** на командной панели. Если формула составлена неверно, пользователю будет выведено сообщение об ошибке.

Премия рассчитывается по формуле, заданной в **Метод расчета мотивации**. Справочник **Методы расчета мотивации** предназначен для формирования окончательной формулы расчета премии на основании любых **Параметров расчета мотивации**. Список методов расчета мотивации можно открыть по ссылке **Персонал – Мотивация продавцов – Методы расчета мотивации**. Новую запись в справочник можно добавить с помощью кнопки **Создать** в командной панели списка.

Метод расчета (Метод расчета мотивации) (1С:Предприятие)

Метод расчета (Метод расчета мотивации)

Записать и закрыть Записать Проверить формулу Еще ?

Наименование: Метод расчета

☒ Активный

Алгоритм расчета:

[ПараметрРасчета] * 0.10

Настройка параметров расчета

Редактировать настройки Восстановить настройки по умолчанию

Ссылка	Вариант расчета	Параметры
Параметр расчета	Заполнять по данным ИБ	

При создании нового параметра расчета мотивации пользователь указывает **Наименование метода**, которое должно достаточно полно отражать его назначение.

Флажок **Активный** управляет возможностью использования метода для расчетов в документе **Расчет показателей мотивации**.

В поле **Алгоритм расчета** вводится формула расчета премии. Формулу можно ввести в поле вручную или воспользоваться конструктором формул. Конструктор позволяет наглядно описать алгоритм расчета с помощью функций, арифметических и логических операторов. В качестве переменных формулы расчета используются доступные для пользователя параметры расчета мотивации. Синтаксис формулы расчета можно проверить, нажав кнопку **Проверить формулу** на командной панели. Если формула составлена неверно, пользователю будет выведено сообщение об ошибке.

Табличная часть **Настройка параметров расчета** хранит список всех параметров, используемых в формуле расчета, а так же всех влияющих параметров. Для параметров, у которых задан вариант расчета **Заполнять по данным ИБ**, есть возможность изменить настройки при помощи команды **Редактировать настройки**. Кроме того, есть возможность отмены изменений настроек при помощи команды **Восстановить настройки по умолчанию**.

Сам же расчет премии выполняется в документе **Расчет показателей мотивации**. Список документов расчета показателей мотивации можно открыть по ссылке **Персонал – Мотивация продавцов – Расчет показателей мотивации**.

←

→

☆

Расчет показателей мотивации РТ-00000001 от 27.06.2016 13:36:56 *

×

Провести и закрыть

📄

📄

📄

Еще ▾

?

Номер:

РТ-00000001

от:

27.06.2016 13:36:56

📅

Магазин:

Магазин "Спортовары" ▾

📄

Рассчитывать с:

01.06.2016

📅

по:

30.06.2016

📅

(↔)

Метод расчета:

Метод расчета ▾

📄

Премии сотрудников

Алгоритм расчета

Добавить

📄

Рассчитать

⬆

Еще ▾

Сотрудник	📄 Параметр расчета	Рассчитанная сумма премии	Сумма премии	Комментарий
Казакова Н. А.			1 000,00	

⬅

➡

Ответственный:

Борисов Федор Михайлович ▾

📄

Комментарий:

...

📅

Не проведен

В шапке документа указывается магазин, период и метод расчета мотивации. При вводе периода необходимо обратить внимание, что он не должен пересекаться с плановыми периодами продаж, которые задаются в документе **Планы продаж сотрудников**.

После выбора метода расчета на вкладке **Алгоритм расчета** можно увидеть формулу, по которой будет рассчитываться значение премии.

Премии сотрудников

Алгоритм расчета

[ПараметрРасчета] * 0.10

Кроме того, в табличной части **Премии сотрудников** добавляются колонки, соответствующие параметрам расчета, используемым в формуле. В каждой строке табличной части **Премии сотрудников** необходимо заполнить значение сотрудника, а также значения параметров расчета мотивации с вариантом расчета **Задавать вручную**. Заполнение остальных параметров выполняется при помощи сервиса **Рассчитать**. На основе значений параметров выполняется расчет премии по формуле. При этом в таблице отображаются две колонки: **Рассчитанная сумма премии** (рассчитывается по формуле и имеет чисто информативный характер) и **Сумма премии** (значение, которое будет записано при проведении, оно может быть изменено вручную, либо соответствовать рассчитанному). Кроме того, для каждой строки есть возможность ввода произвольного комментария.

Если возникла необходимость перерасчета премии, то пользователь может воспользоваться сервисом **Рассчитать**. Данный сервис позволяет выполнить перерасчет данных для отдельных строк и параметров расчета.

Для анализа начисленных баллов мотивации используется отчет **Показатели мотивации сотрудников**.

