
ABInBev / EFES

Тренинговые материалы:
**Работа в системе Sales Works
(Mobile)**

August, 2020

Установка приложения Sales Works (Mobile)

Для того, что бы установить новую версию приложения *Sales Works (Mobile)* необходимо выполнить следующие действия:

1 действие

Качаем **актуальную** версию приложения с ресурса, который находится по ссылке: <https://swehelp.abinbevefes.com/>

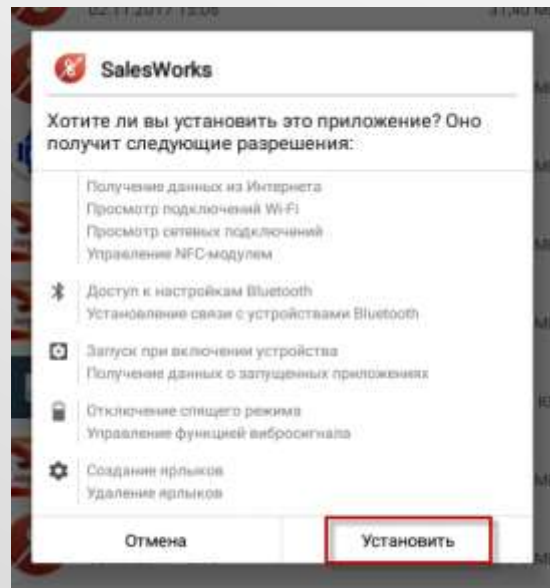
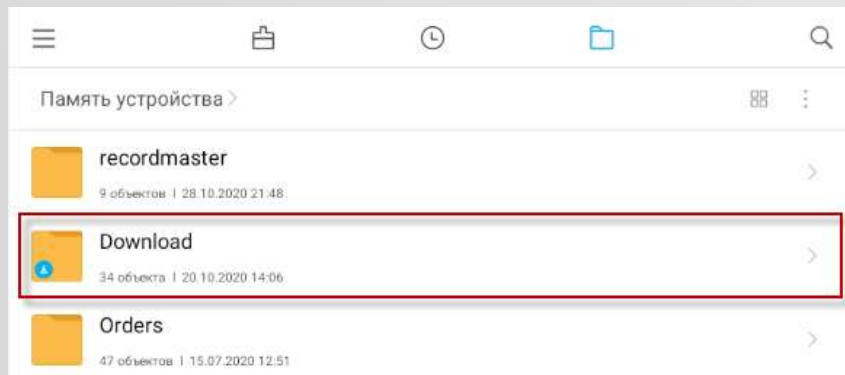
Примечание:

Обычно на ресурсе находится одна актуальная версия. Но могут быть ситуации, что актуальных версий может быть несколько.

Чтобы узнать какая версия используется на текущей момент времени нужно обратиться к оператору площадки.

2 действие

Через «Диспетчер файлов» заходим в папку «Download» - в ней сохраняются скачанные файлы. Выбираем нужное приложение и выбираем «Установить».



Установка приложения Sales Works (Mobile) (продолжение)

3 действие

После установки открываем само приложение и нажимаем «Менеджер баз данных».



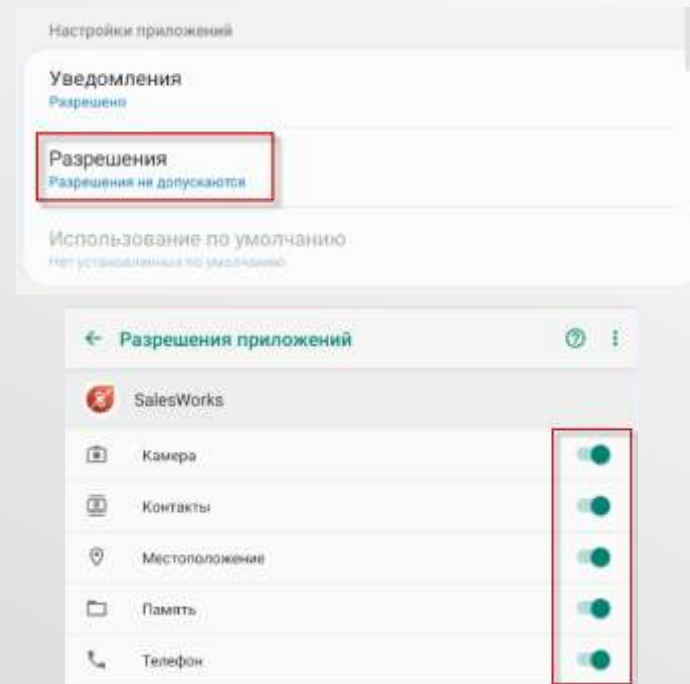
4 действие

После нажатия внизу появится уведомление о том, что нужно дать разрешения приложению. Переходим в настройки.



5 действие

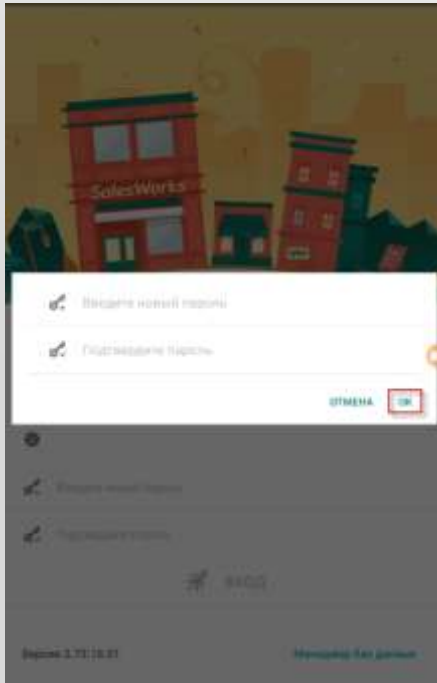
Дальше выбираем разрешения и нажимаем на все ползунки.



Установка приложения Sales Works (Mobile) (продолжение)

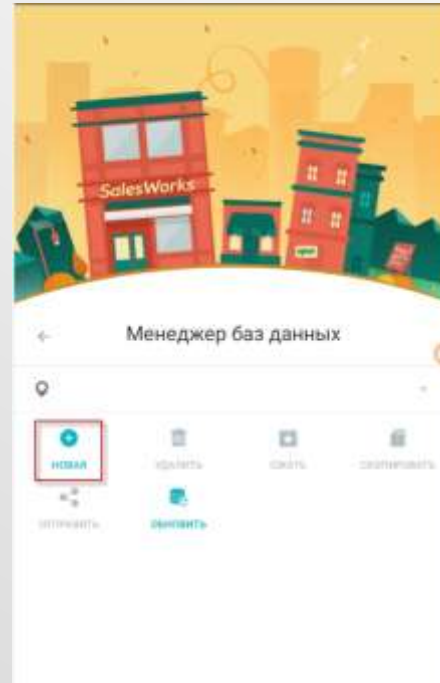
6 действие

Возвращаемся на главный экран приложения и снова нажимаем «Менеджер баз данных». Система попросит ввести пароль. Просто нажимаем «ОК».



7 действие

Чтобы загрузить базу данных нужно на вкладке «Менеджер баз данных» выбрать пункт «Новая».

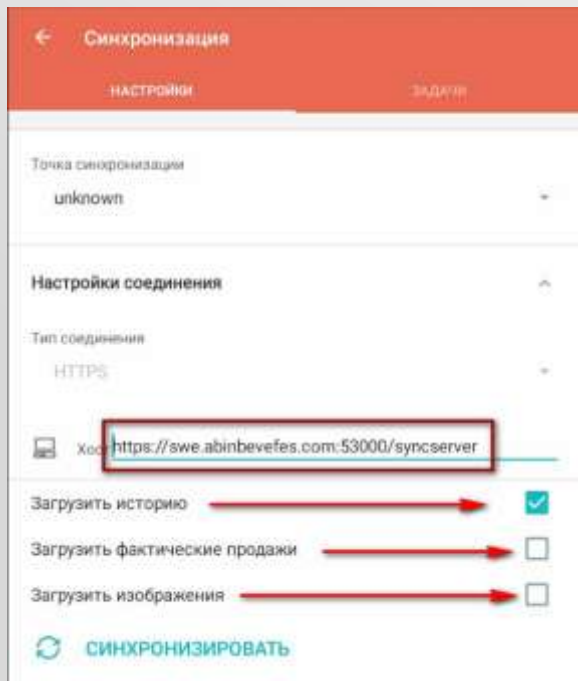


Установка приложения Sales Works (Mobile) (продолжение)

8 действие

В появившемся окне, в поле **«Хост»** нужно ввести следующий путь <https://swe.abinbevufes.com:код региона/syncserver>

Также проставить чекбоксы, если это необходимо.



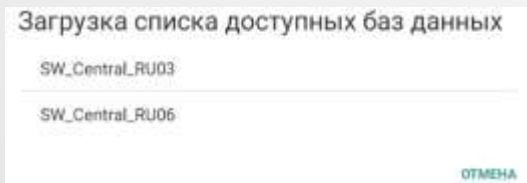
Порт вводим в зависимости от региона:

50000 – Волга (RU01), Юг и 99_X (RU04)

52000 – Москва и Северо-Запад (RU02), Урал (RU05)

53000 – Золотое кольцо (RU03), Сибирь и Дальний Восток (RU06)

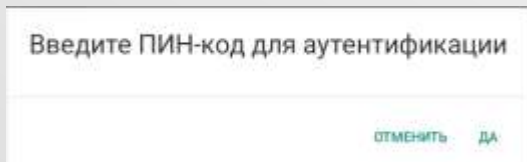
После ввода хоста нажимаем кнопку «Синхронизировать» и выбираем нужную базу.



После выбора базы приложение запросит пин-код.

Его уточняем у оператора площадки.

Вводим пин-код, нажимаем «Да» и ждем пока база загрузится.



Примечание:

Может появиться ошибка **«Требуется дополнительная аутентификация»**.

Ошибка свидетельствует о том, что был неправильно введен пин-код.

В таком случае нужно повторно обратиться к оператору площадки за новым пин-кодом.

Установка приложения Sales Works (Mobile) (продолжение)

9 действие

После того как база загрузится возвращаемся на главный экран.

Если на главном экране отображается название вашей оргструктуры, то мобильная база данных успешно загрузилась. Для работы с приложением нажимаем кнопку «Вход».

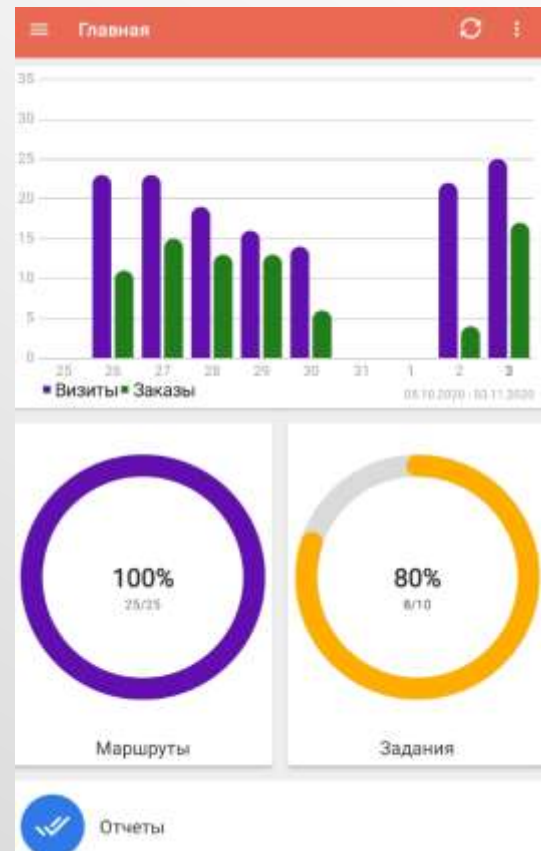


Примечание:

В левом нижнем углу экрана указана версия приложения. В случае каких-либо проблем информацию о версии приложения могут запрашивать операторы площадок и экспертные пользователи.



Главная страница приложения выглядит следующим образом:



Окно «Менеджер баз данных»

Окно «Менеджер баз данных» позволяет управлять мобильной базой данных пользователя Sales Works (Mobile).

Управление мобильной базой данных

«Новая» – позволяет загрузить базу данных с нуля.

Примечание:

Перед тем, как загрузить новую базу данных нужно удалить ту базу, которая есть на устройстве. Для этого выбираем пункт «Удалить» и **ОБЯЗАТЕЛЬНО** удаляем базу данных «с данными».

«Удалить» – полностью удаляется база данных, которая была загружена на устройство. Базу нужно удалять только в случае каких-либо проблем в работе приложения. **Не рекомендуется** удалять базу данных самостоятельно. Сначала нужно обратиться к оператору площадки. Оператор направит проблему дальше экспертным пользователям.

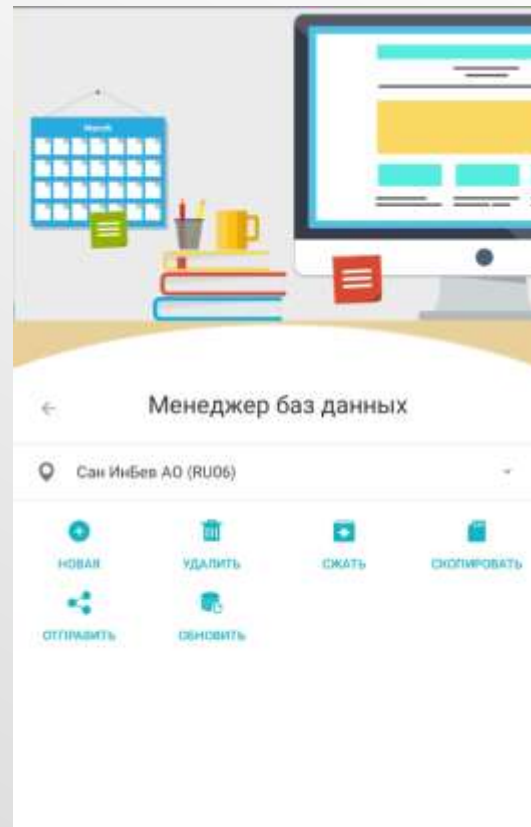
«Сжать» – позволяет сжать базу данных и уменьшить ее размер.

«Скопировать» – сохраняет копию мобильной базы данных (МБД) в корневую папку устройства.


«Отправить» – позволяет отправить базу различными способами (на почту, гугл диск и т.д.)

Примечание:

Пока база не загружена, в Менеджере баз данных доступен только один пункт «Новая». После загрузки МБД доступны все пункты.



Интерфейс приложения Sales Works (Mobile)

Меню приложения можно вызвать нажав в правом верхнем углу значок 

Меню содержит следующие разделы:

Главная– стартовая страница, которая отображается при запуске приложения.

Маршруты – отображаются все маршруты сотрудника, в том числе и на текущий день.

Задания – отображает существующий перечень заданий для пользователя мобильного модуля.

Отчеты – отображаются отчеты без привязки к отдельной активности и торговой точке (общие отчеты).

Справочники – отображается перечень справочников.

Анкеты ТП - содержит перечень актуальных анкет для сотрудника.

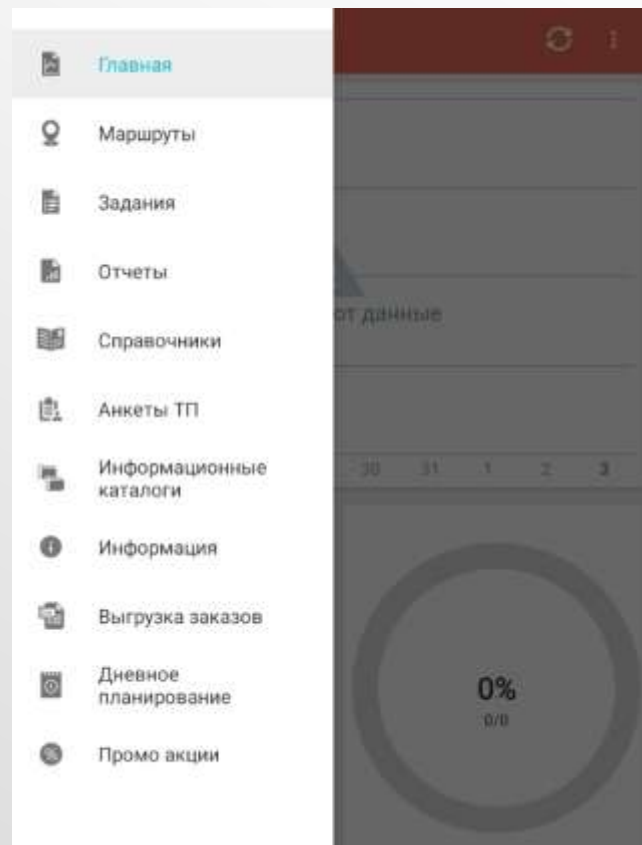
Информационные каталоги - предназначен для организации быстрого доступа к файлам разных форматов сгруппированным по разным направлениям.

Информация - содержит информационные сообщения, которые создаются на уровне центрального модуля.

Выгрузка заказов (аварийная выгрузка заказов) – функционал предназначен для выгрузки заказов в формате XML в случае проблем со штатной выгрузкой заказов.

Дневное планирование – возможность проставить планы по продажам в рамках дня и торговой точки.

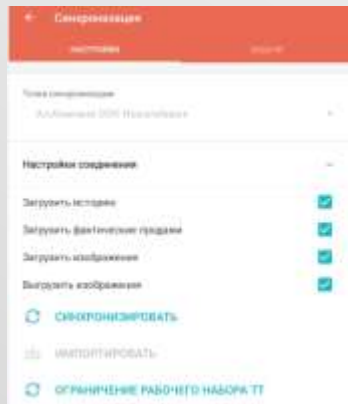
Промо акции - актуальные промо акции на текущий момент.



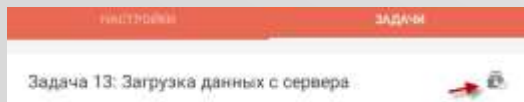
Синхронизация

1 действие

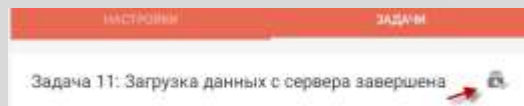
Чтобы сделать синхронизацию, нужно перейти в раздел «Синхронизация» и нажать кнопку синхронизировать.



Начнется процесс синхронизации.
Статус синхронизации можно посмотреть на вкладке «Задачи».
Круглый значок говорит о том, что еще идет синхронизация:

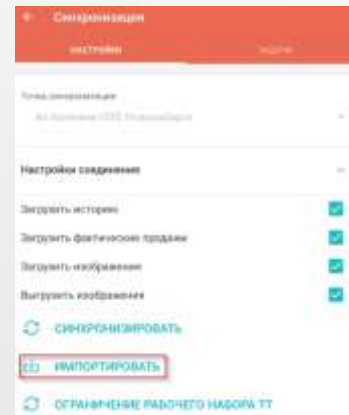


Галочка говорит о том, что синхронизация завершена успешно:



2 действие

После успешной синхронизации нужно сделать импорт данных.



Примечание:

Во время **синхронизации** данные выгружаются с мобильного устройства в центральный модуль.

Во время **импорта данных** с центрального модуля в планшет загружаются актуальные данные.

Обязательно нужно делать синхронизацию и **сразу же** импорт.

Рекомендуется делать синхронизацию и импорт после каждой активности. Также синхронизацию нужно делать в случае, если на центральном модуле были изменения. Для того, чтобы спустить эти изменения на ваше устройство. В случае каких-либо проблем с синхронизацией нужно обращаться к оператору площадки.

Интерфейс приложения Sales Works (Mobile). Главная

На главной странице отображается информация о визитах и заказах (см. слайд 6)

В диаграмме «информация о визитах и заказах» отображается оперативная информация о визитах и заказах за определенный период времени (период регулируется на уровне центрального модуля). Информация предоставлена в разрезе дней.

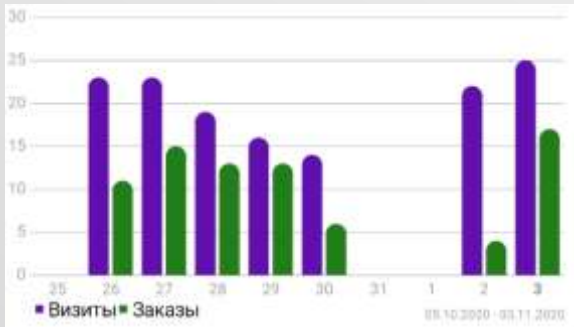


Диаграмма «Маршруты» выводит следующую информацию:

- количество пройденных ТТ (слева);
- общее количество торговых точек на маршруте;
- процентное соотношение количества пройденных торговых точек к общему количеству торговых точек.

Кликнув на саму диаграмму можно перейти в раздел «Маршруты»



Диаграмма «Задания» выводит следующую информацию:

- количество выполненных заданий;
- общее количество актуальных заданий;
- процентное соотношение количества заданий к общему количеству заданий.



Кликнув на саму диаграмму можно перейти в раздел «Задания»

Кнопка «Отчеты» - предназначена для доступа пользователя в справочник «Отчеты».



«Синхронизация» - позволяет сделать синхронизацию, после чего всплывает сообщение о необходимости сделать импорт данных.



Контекстное меню формы «Главная» (вызов тремя вертикальными точками в правом верхнем углу) содержит пункты:

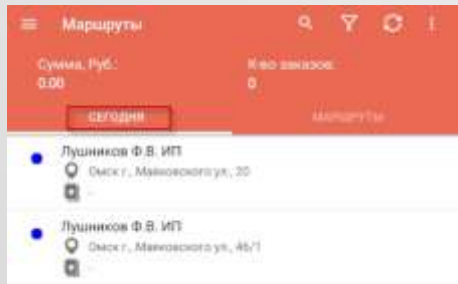
- Синхронизация (переход на окно раздела «Синхронизации»;
- Настройки (настройки самого приложения);
- О SalesWorks (информация о приложении).

Интерфейс приложения Sales Works (Mobile). Маршруты

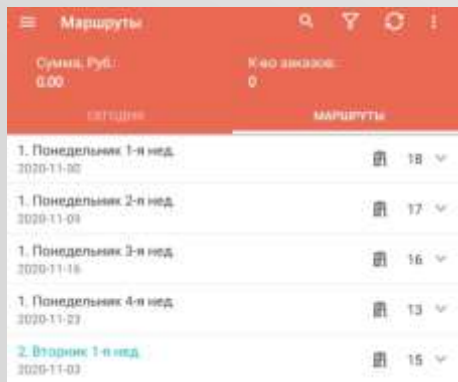
В разделе маршруты отображается информация о текущем маршруте сотрудника.

Информация отображается в разрезе дня на вкладке «Сегодня» (перечень ТТ, которые нужно посетить на текущую дату) и все маршруты сотрудника на вкладке «Маршруты».

По умолчанию отображается вкладка «Сегодня».

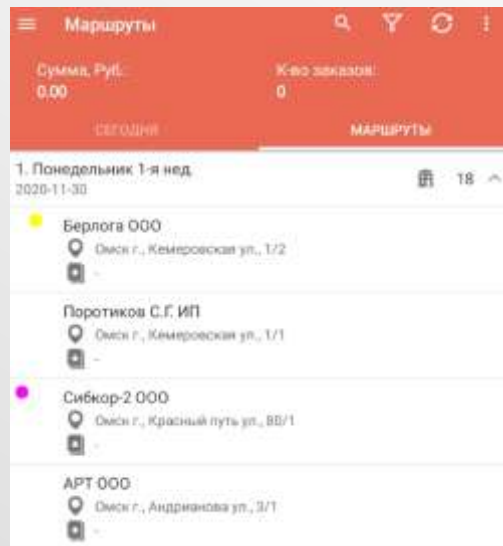


Вкладка «Маршруты» выглядит следующим образом:



Название маршрута состоит из дня недели и номера дня недели. Под названием маршрута указана дата следующего визита. Справа отображается количество ТТ в маршруте.

Каждый маршрут можно развернуть нажав на ▼ и увидеть перечень ТТ, которые принадлежат тому или иному маршруту.



Текущая неделя всегда подсвечивается



Фокусные списки

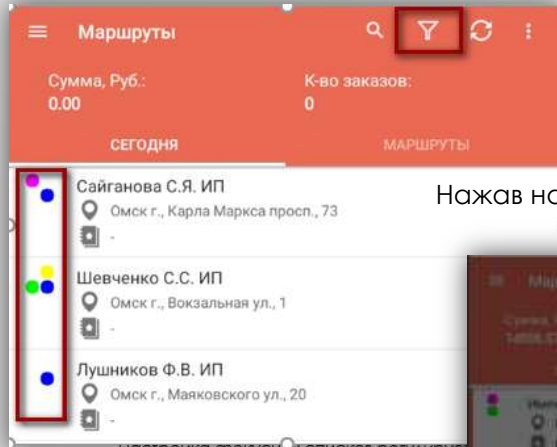
В приложении реализованы подсветка фокусных списков для торговых точек и самой продукции

Для торговой точки могут быть различные фокусные списки, обозначены они подсветкой слева
Посмотреть, что обозначает каждый цвет можно нажав на фильтр

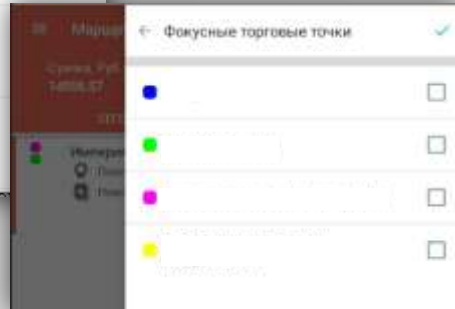
Для продукции также могут быть различные фокусные списки, обозначены они справа от продукта
Посмотреть, что обозначает каждый цвет можно нажав на i

На устройстве это выглядит следующим образом:

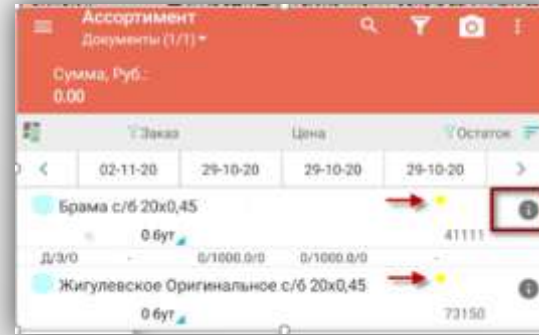
Для торговой точки:



Нажав на фильтр, можно посмотреть обозначение:



Для продукции



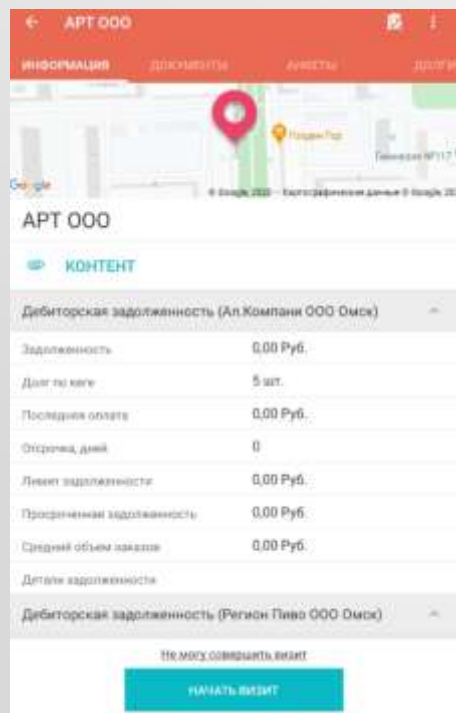
Нажав на i можно посмотреть обозначение:



Визит в торговую точку

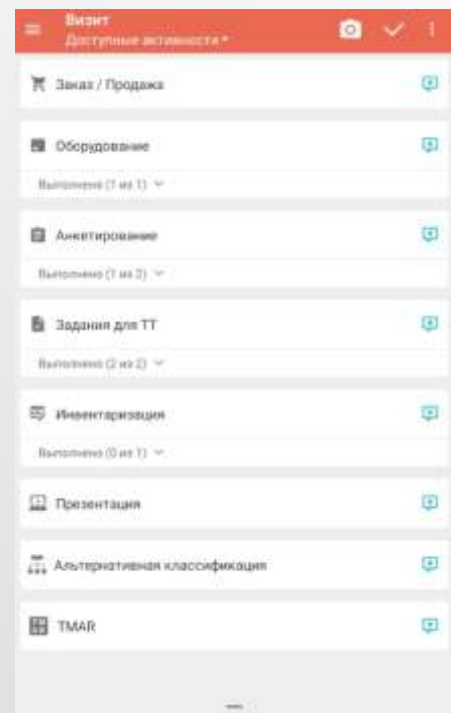
Чтобы начать визит в торговую точку, сначала нужно в нее провалиться с окна «Маршруты».

Откроется стартовое окно, со всей информацией по ней.



Для начала визита нужно нажать «Начать визит»

Стартовое окно начала визита в торговой точке выглядит следующим образом:

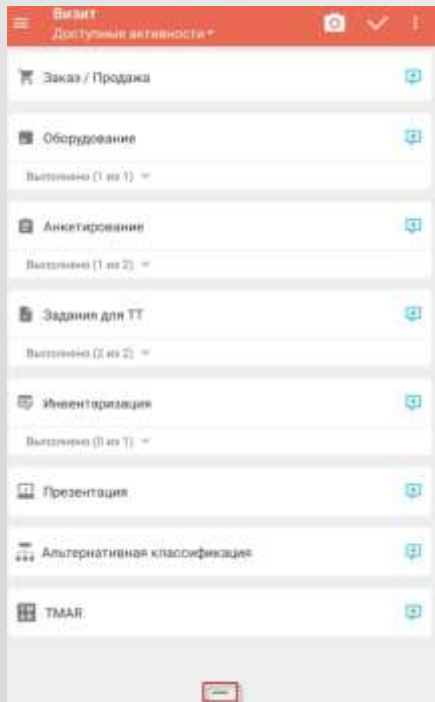


Визит в торговую точку. Снятие координат (GPS)

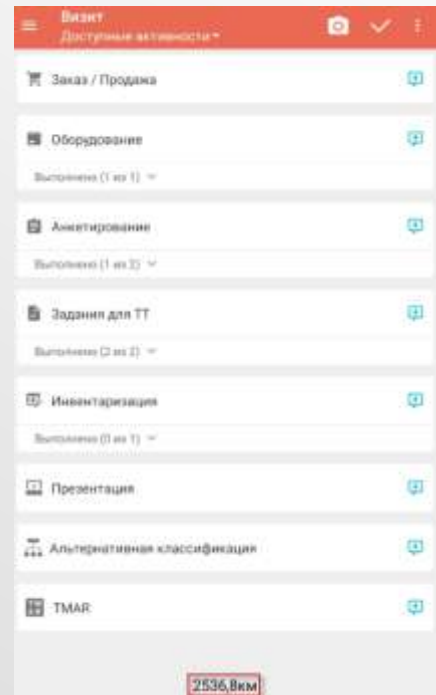
Сразу же после начала визита приложение начинает снимать координаты.

После того, как приложение срезало координаты, то знак «—» в самом низу визита меняется на расстояние до ТТ.

До снятия координат (GPS)



После снятия координат (GPS)



Важно!

В каждом визите нужно дождаться пока приложение срежет координаты, и уже после сохранять сам визит.

Визит в торговую точку. Заказ/продажа

Чтобы заказать продукцию, нужно выбрать пункт «Заказ/продажа». В появившемся окне выбрать тип документа, тип операции, единицу заказа и прочие реквизиты.

Parameters of the document
Documents (1/1)

Document:
Заказ

Warehouse:
Регион Пивар ООО Омск Сети

Payment (Pricing type):
Beer Haus

Operation:

Comment to the document:

Delivery:
Омск г., Маяковского ул., 20

Valid until:
ср. 4 нояб. 2020 г.

Order unit:
фасовка

После проставления параметров документа нужно нажать галку в правом верхнем углу.

Если площадка не подключена к Easy Pricing, то откроется следующее окно с ассортиментом продукции доступной для заказа

Assortment
Documents (1/1)

Summa, Rub.:
0.00

	Заказ	Цена	Остаток
Брама с/б 20x0,45	0 бут		24527
Жигулевское Оригинальное с/б 20x0,45	0 бут		22642

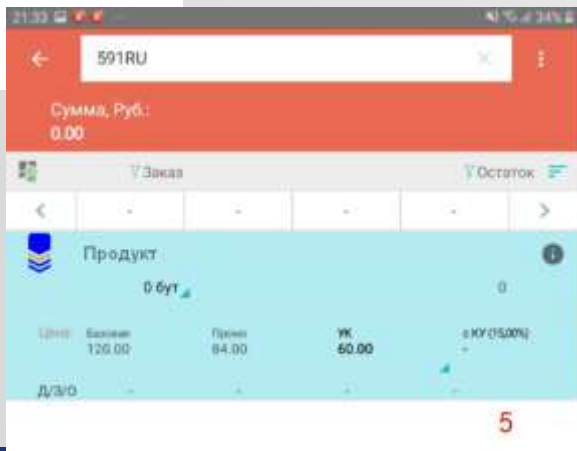
Под названием каждой позиции выводится следующая информация (слева направо):

- заказанное количество (вручную вводится сотрудником);
- цена за единицу продукции (цена устанавливается на уровне центрального модуля);
- остаток на складе дистрибьютора (информация спускается с центрального модуля);

Чтобы получить полную информацию по продукту, нужно нажать на значок

Визит в торговую точку. Заказ/продажа (продолжение)

Если площадка подключена к Easy Pricing, то откроется следующее окно с ассортиментом продукции



Под названием каждой позиции выводится следующая информация (слева направо):

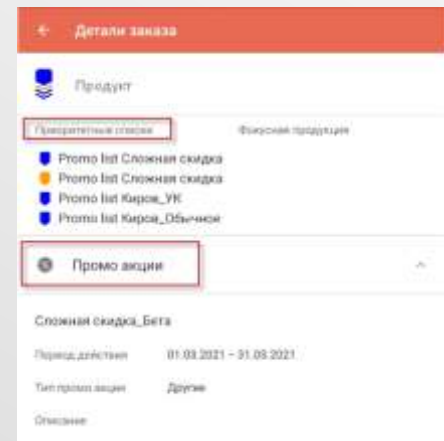
- базовая цена (1);
- промо цена (2);
- цена УК (3);
- цена с учетом КУ (4).

Примечание:

КУ транслируются не на все ТТ и задаются на уровне центрального модуля. С учетом КУ можно заказать цену только по базовой цене (1) и промо цене(2). При выборе цены УК (3) КУ(4) не применяются.

Нажав на значок  можно увидеть дополнительную информацию:

- перечне приоритетных списков, в которых находится продукт;
- перечне промо акций, для конкретной торговой точки и продукта, которые активны на текущий момент



Визит в торговую точку. Заказ/продажа (продолжение)

Чтобы заказать нужную позицию, нажимаем под по ней на ноль. В правом нижнем углу появится форма для введения количества.

The screenshot shows a list of products with columns for 'Д/з/о' (D/Z/O), '0 бан' (0 ban), '52.15', and '7020'. The products are 'Продукт1', 'Продукт2', 'Продукт3', 'Продукт4', 'Продукт5', and 'Продукт6'. A numeric keypad is visible at the bottom right, with buttons for 'LAST', '7', '8', '9', '+', '-', '4', '5', '6', 'C', '1', '2', '3', 'M+', '0', and 'Enter'. The '0 бан' button is highlighted.

Вводим нужное количество и нажимаем «Enter». Позиция для заказа подсветится цветом.

The screenshot shows the 'Продукт1' row highlighted in blue. The '0 бан' button is highlighted in the numeric keypad. The 'ABInBev EFES' logo is visible at the bottom left.

После того, как вы набрали все позиции, можно перейти на вкладку итог (отображается в самом низу страницы), и посмотреть все то, что попадет в заказ.

The screenshot shows the 'Итог' (Total) screen with a red header. Below the header is a table with columns: 'Сумма', 'Заказано', 'Цена', and 'Остаток'. The table contains one row for 'Продукт1' with values: '625.80', '12 бан', '52.15', and '7020'.

По желанию можно сменить единицу заказа в форме для введения количества. Доступно два варианта – фасовка и упаковка.

В рамках одного визита, можно создать несколько документов заказа. Для этого нажимаем на «Документы» в левом верхнем углу. Появится окно со списком текущих документов. Выбираем «добавить документ» и по аналогии создаем новый документ заказа. Также через форму «Документы» можно и удалять заказы.

The screenshot shows the 'Документы' (Documents) screen. It displays a list of documents with columns for 'Документ', 'Заказ', 'Склад', 'Оплата (Прайс-лист)', and 'Операция'. The first document is '[1] 100000628507393' with details: 'Документ: ДК Литрум ООО Альметьевск', 'Склад: К-Рекомен. заводом (Розн)', 'Оплата (Прайс-лист): безналичный расчёт', and 'Операция: безналичный расчёт'. A '+ ДОБАВИТЬ ДОКУМЕНТ' button is visible at the bottom.

Визит в торговую точку. Заказ/продажа. Заказ на возврат просроченной продукции

Заказ на возврат просроченной продукции делается аналогично обычному заказу. Начав визит и провалившись в блок «Заказ/Продажа» в параметрах документа нужно выбрать тип документа «Возврат просрочки»

22:02 31%

← Параметры документа
Документы (1/1) ✓

Документ:

Возврат просрочки

Склад:

Звезда 21 000 Киров

Оплата (Прайс-лист):

Возврат просрочки

Операция:

По условиям договора

Заказ ☐

Возврат просрочки ☒

Возврат ☐

Слободской г., Яна Райниса ул., 11

Выполнить до:

вт, 30 мар. 2021 г.

Склад и форма оплаты подтянется автоматически.

22:02 31%

← Параметры документа
Документы (1/1) ✓

Документ:

Возврат просрочки

Склад:

Звезда 21 000 Киров

Оплата (Прайс-лист):

Возврат просрочки

Операция:

По условиям договора

Далее откроется окно с ассортиментом продукции, где нужно выбрать соответствующую продукцию для возврата:

Ассортимент
Документы (1/1) ✓

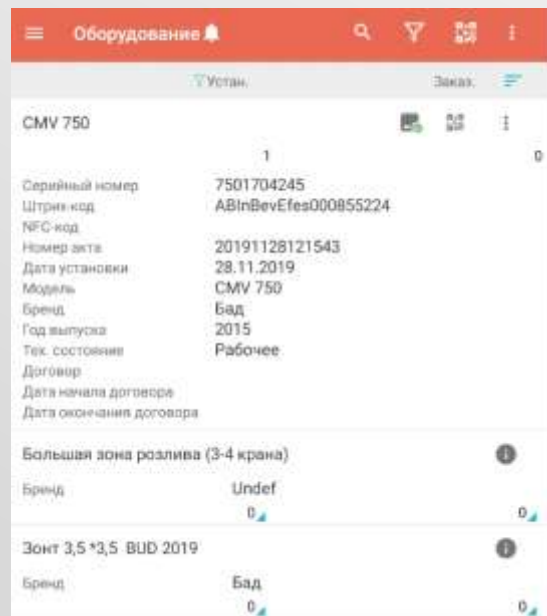
Сумма, Руб:
0.00

У Заказ У Остаток

Эсса Ананас Грейпфрут ж/б 24х0,45	0 б/м	156
Цена: Кассовый	Прайс	Ж
д/з/о		
Эсса лайм и мента с/б 20х0,45	0 б/м	26285
Цена: Кассовый	Прайс	Ж
д/з/о		

Визит в торговую точку. Оборудование

Окно раздела «Оборудование» выглядит следующим образом:



Вверху списка отображается вся информация по инвентарному оборудованию, которое согласно нашей системы установлено в торговой точке. Ниже находится неинвентарное оборудование конкурентов, собственное небрендируемое оборудование ТТ, различные POSM.



Напротив инвентарного оборудования по умолчанию есть три иконки.

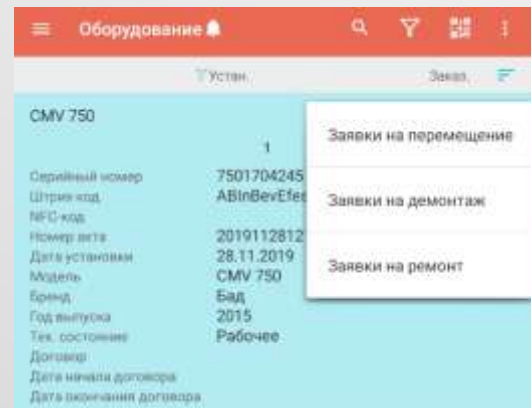
Первая может иметь различные индикаторы в зависимости от состояния:

- установленное и исправное оборудование имеет зеленый индикатор
- установленное оборудование, которое находится в ремонте имеет индикатор с изображением лупы
- установленное оборудование, которое отремонтировано и требует подтверждения выполнения ремонта сектором имеет индикатор с изображением руки

Вторая имеет различные индикаторы в зависимости от того проставлен ли QR-код в системе или нет:

- При наличии QR-кода в системе значок имеет вид обычного QR-кода
- При отсутствии QR-кода в системе значок имеет вид перечеркнутого QR-кода

Третья вызывает меню создания заявок на ремонт:

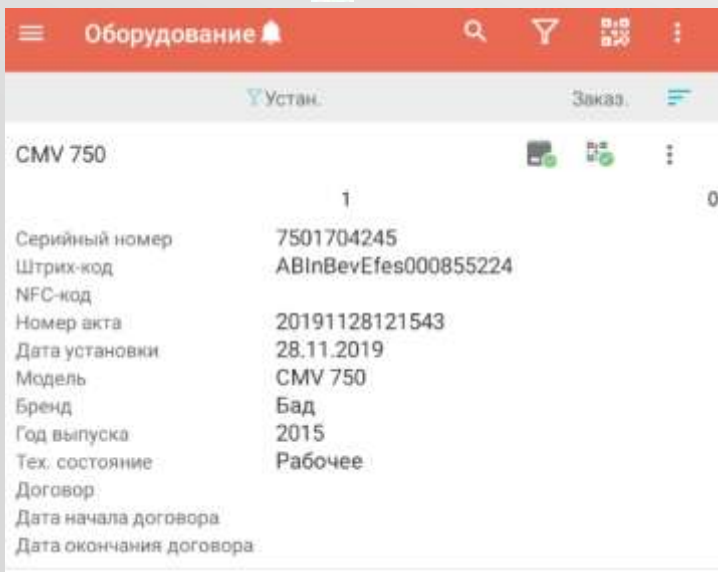


Визит в торговую точку. Оборудование (продолжение)

В разделе «Оборудование» можно проводить его сканирование. Для этого нажимаем на значок QR-кода:

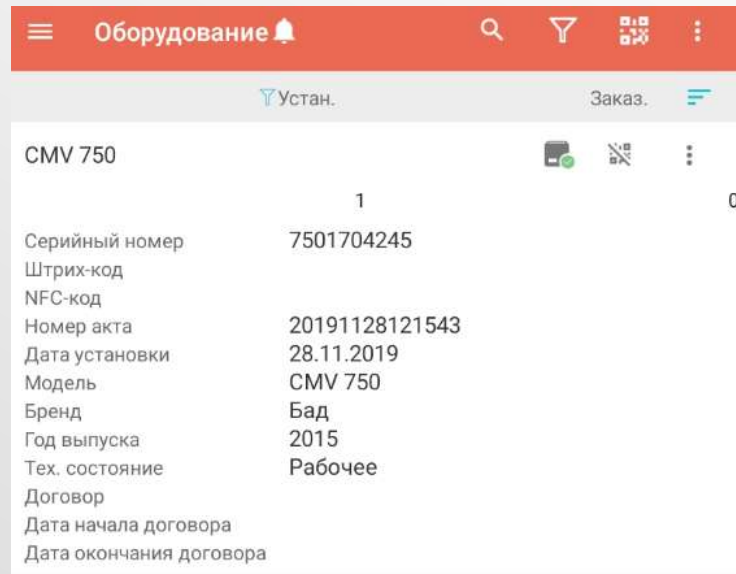


После появления камеры. Наводим ее на QR-код на оборудовании. После успешного сканирования значок напротив оборудования поменяется на



В случае отсутствия QR-кода по оборудованию, и при наличии его на оборудовании, можно самостоятельно провести первичное сканирование.

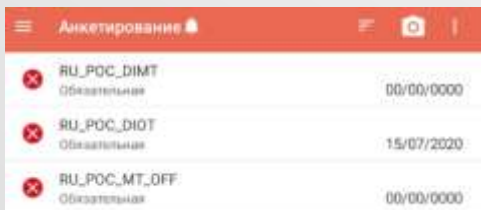
Для этого нужно нажать на значок QR-кода напротив самого оборудования:



После сохранения визита и дальнейшей синхронизации новый QR-код попадет в систему.

Визит в торговую точку. Анкетирование

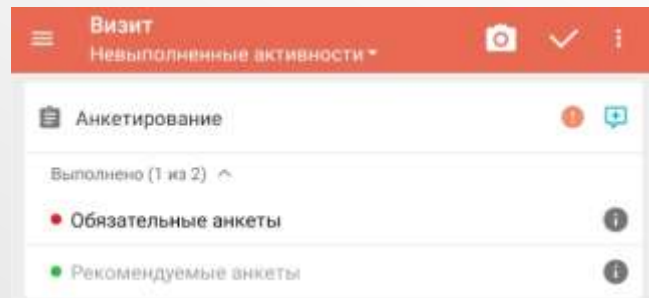
В разделе «Анкеты» присутствуют анкеты для заполнения по ТТ. В каждой ТТ могут быть разные анкеты, также в ТТ могут отсутствовать анкеты. Это регулируется на уровне центрального модуля.



Необходимо провалиться в каждую анкету и ответить на все вопросы. Если вы на какой-то вопрос не ответите, то при попытке сохранить анкету приложение выдаст окно с указанием страниц, на которых вы не до конца ответили на вопросы.



Также при попытке сохранить визит без прохождения обязательных анкет приложение выдаст напоминание



Заполненные анкеты отображаются знаком



Незаполненные анкеты отображаются знаком



Черновики (анкеты, которые не до конца заполнены)



Визит в торговую точку. Инвентаризация

В окне раздела «Инвентаризация» отображается весь список оборудования, которое необходимо проинвентаризировать в торговой точке.

Окно раздела «Инвентаризация» выглядит следующим образом:

The screenshot shows the 'Инвентаризация' (Inventory) app interface. It displays two equipment entries. The first entry is 'Helkama C10G' with details: Type (ХШ), Model (Helkama C10G), Brand (Клинское), Serial number (907035449), Barcode (ABInBevEfes000855195), Production year (01-01-2007), and Status (В ремонте). The second entry is 'Super 1300' with details: Type (ХШ), Model (Super 1300), Brand (Бад), Serial number (1301246483), Barcode (ABInBevRU000194298), Production year (01-01-2014), and Status (Рабочее). Both entries have checkboxes for 'Драйвер', 'Категоризация ХО', and 'Под нужды ТТ'.

Наименование	Тип	Модель	Бренд	Серийный номер	Штрих-код	НФС-код	Год выпуска	Тех. состояние
Helkama C10G	ХШ	Helkama C10G	Клинское	907035449	ABInBevEfes000855195		01-01-2007	В ремонте
Super 1300	ХШ	Super 1300	Бад	1301246483	ABInBevRU000194298		01-01-2014	Рабочее

ABInBev EFES

Подтвердить наличие оборудования в ТТ можно через сканирование QR-кодов, путем нажатия на значок 

Нужно просканировать все QR-коды, которые присутствуют в ТТ на оборудовании. После успешного сканирования напротив единицы оборудования автоматически проставится статус «Присутствует» (голубой значок) и информация о том, что оборудование было отмечено путем сканирования (значок QR-кода с зеленой галкой)

This screenshot shows the 'Инвентаризация' app after successful QR scanning of the 'Helkama C10G' equipment. The status has changed to 'Присутствует' (Present), indicated by a blue checkmark icon. A QR code icon is also visible in the top right corner of the equipment card.

Наименование	Тип	Модель	Бренд	Серийный номер	Штрих-код	НФС-код	Год выпуска	Тех. состояние
Helkama C10G	ХШ	Helkama C10G	Клинское	907035449	ABInBevEfes000855195		01-01-2007	В ремонте





Оборудование, которое не было подтверждено отсканированным QR-кодом – обозначится значком QR-кода с красным минусом.


This screenshot shows the 'Инвентаризация' app for the 'Super 1300' equipment. It has a QR code icon and a red minus sign icon, indicating it has not been confirmed by a QR scan.

Наименование	Тип	Модель	Бренд	Серийный номер	Штрих-код	НФС-код	Год выпуска	Тех. состояние
Super 1300	ХШ	Super 1300	Бад	1301246483	ABInBevRU000194298		01-01-2014	Рабочее

Визит в торговую точку. Инвентаризация (продолжение)

Также напротив модели оборудования справа могут быть значки:

- | | |
|--|---|
|  Присутствует |  Изменено |
|  Отсутствует |  Не отмечено |
|  Добавлено |  Наличие файлов контента |

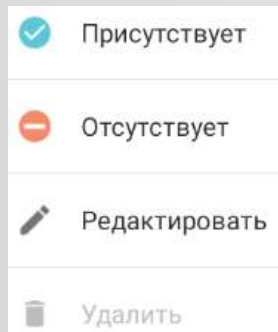
Если оборудование не отмечено, то его состояние можно изменить, нажав на значок . В выпадающем меню для выбора доступны следующие пункты:

Присутствует (подтверждает наличие оборудования и совпадение всех его реквизитов);


Отсутствует (отсутствие оборудования, которое согласно учету должно находиться в ТТ);

Редактировать (дает возможность изменить реквизиты оборудования в Торговой точке);

Удалить (доступен до синхронизации для нового оборудования).



ABInBev / **EFES**

Если в ТТ по факту установлено оборудование, а на экранной форме раздела «Инвентаризация» его нет, то его можно добавить вручную путем нажатия на знак .

Нужно заполнить обязательные параметры. Также при добавлении нового оборудования необходимо сделать фотографии шильдика и его внешнего вида, при помощи кнопки «контент».

Важно!

Инвентаризацию оборудования нужно проводить **именно** на вкладке «**Инвентаризация**», а не на вкладке «Оборудование»

Визит в торговую точку. Презентация

Раздел «Презентация» предназначен для визуального ознакомления пользователей с необходимой информацией (новая продукция, реклама, промо-материалы, и другая) и предоставляет пользователю возможность просматривать файлы контента в установленных временных рамках и с заданной периодичностью во время визита в торговую точку.

Данная активность становится доступной при визите в ТТ, при условии что для нее в центральном модуле создана презентация.

Примечание:

Презентации могут быть не во всех торговых точках.

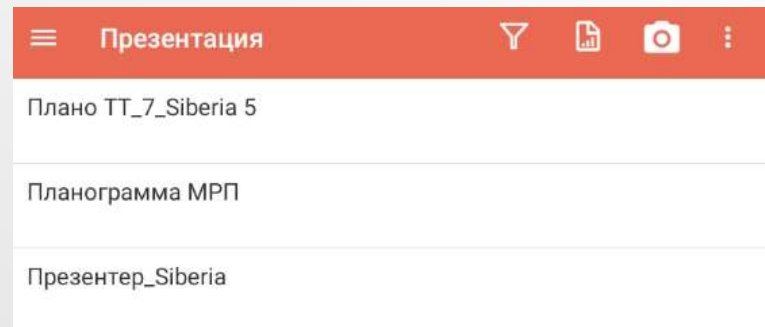
Условия отображения презентаций в той или иной торговой точке регулируется на уровне центрального модуля.

При синхронизации через мобильный интернет сам контент презентации доступен, но его нельзя открыть.

Чтобы открыть презентацию, необходимо провести синхронизацию через **WI-FI**.

Содержимое файла контента откроется во внешнем приложении.

При выборе раздела «Презентации» отображается перечень доступных для этой ТТ презентаций.



При выборе презентации отображается окно с ее контентом.



Визит в торговую точку. Альтернативная классификация


Раздел «Альтернативная классификация» предоставляет возможность сектору в отдельной форме просмотреть информацию о принадлежности торговой точки к альтернативной классификации (альтернативному типу и альтернативной группе).






Параметры раздела «Альтернативная классификация» устанавливаются на уровне центрального модуля.

В верхней части формы «Альтернативная классификация» в колонках «Группа» и «Тип» отображается перечень групп и типов дополнительной классификации, к которым принадлежит ТТ.

Если для торговой точки отсутствует привязка к альтернативной классификации, то форма «Альтернативная классификация» отображается пустой.

Если торговая точка не имеет альтернативной классификации - форма «Альтернативная классификация» не отображается.

Чтобы посмотреть детальную информацию по разделу «Альтернативная классификация» нужно нажать на .

Альтернативная классифи...		
Группа	!_Для типов управляемых в ручную	
Тип	210720_Аудит_B2B Россия_Потенциальные	
Группа	LN_Contracts Off	
Тип	Contracts Off fact	
Группа	TPR	
Тип	АП_Promo Calendar_Сети по спецификации	
Группа	TPR	
Тип	Бир Хаус	
Группа	TPR	
Тип	КЕГ_15%	
Группа	TPR	
Тип	ОТ_Нац крафт_Контракт	

Визит в торговую точку. TMAR

TMAR – это форма для согласования инвестиций в TT OFF.
При нажатии на кнопку TMAR происходит автоматический переход в Chrome на сайт web TMAR.
В первую очередь нужно выбрать программу.

The screenshot shows the TMAR web form with the following fields:

- № TT SWE: 1026100293
- Внешний код TT: 1026100293
- Фактическое название TT: Агроторг ООО
- Фактический адрес TT: Камское Устье пгт., Карла Маркса ул., 98
- Сеть: X5
- Склад дистрибьютора: Перекресток ТД ЗАО Казань

Below these fields is a dropdown menu labeled "Программа --Не выбрано--". The menu is open, showing the following options:

- ILC
- Contract All
- Contract KEG
- Contract Pack
- ILC_Set Coolers
- ILC_Set Coolers_Far_East

At the bottom of the form, there are two buttons: "СОХРАНИТЬ" and "РАСЧЕТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ".

После выбора программы появляется окно с ее описанием.
Если программа подходит для конкретной TT, то нажимаем «Далее».

The screenshot shows the TMAR web form with the same fields as the previous screenshot. A pop-up window titled "Программа ILC" is displayed over the form. The window contains the following text:

Программа быстрой установки ХО по рекомендованной базе, % скидок или фиксированная сумма в зависимости от приоритета кода да. ХО, согласно гайдлайнам территории. В программе могут участвовать точки: новые, пасивные(продажи менее 5 дал за последние 3 месяца), не участники TM программы

At the bottom right of the pop-up window is a button labeled "ДАЛЕЕ".

Below the pop-up window, the form shows the following fields:

- Дата начала контракта: 01-11-2020
- Дата окончания контракта: 31-10-2021
- KPIs
- Условия выплат

At the bottom of the form, there are two buttons: "СОХРАНИТЬ" and "РАСЧЕТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ".

Визит в торговую точку. TMAR (продолжение)

В контракте по все параметрам, которые помечены красной звёздочкой нужно проставить плановые значения

The screenshot shows a mobile application interface for the TMAR form. At the top, there's a blue header with 'TMAR' and a small icon. Below it, a section titled 'KPIs' contains a table with columns: 'KPI', 'Плановый результат по выполнению', 'Истор. результат', 'План', and 'Факт'. The table lists several metrics: 'Объем продаж *', 'Средний объем продаж в месяц по последним 4 мес', 'Установка XO *', 'Рекомендованный % за установку XO', 'Дата посл. установки XO в TT', 'Сумма фикс. выплат, руб.', and 'Рекомендация'. Each row has input fields for the 'План' and 'Факт' columns. At the bottom, there are two buttons: 'СОХРАНИТЬ' and 'РАСЧЕТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ'.

После заполнения всех условий по контракту, внизу будет два варианта выбора «Сохранить» и «Расчет предварительной эффективности»

СОХРАНИТЬ РАСЧЕТ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ABInBev EFES

После сохранения TMAR сохраняется как черновик и к нему можно будет вернуться в удобное время, но не позднее 3х дней.

При нажатие на «Расчет предварительной эффективности» система автоматически определит эффективность потенциального контракта.


При удовлетворительных условиях контракта, его можно опрavitь дальше на согласование.

The screenshot shows a screen titled 'Расчет закончен'. Below the title, it says 'Расчет предварительной эффективности закончен.' and 'Условия контракта **удовлетворительны.**'. At the bottom, there are two buttons: 'РЕДАКТИРОВАТЬ' and 'ОТПРАВИТЬ'.

При не удовлетворительных условиях можно отправить контракт на согласование только после заполнения поля «Комментарий» с объяснением причины.

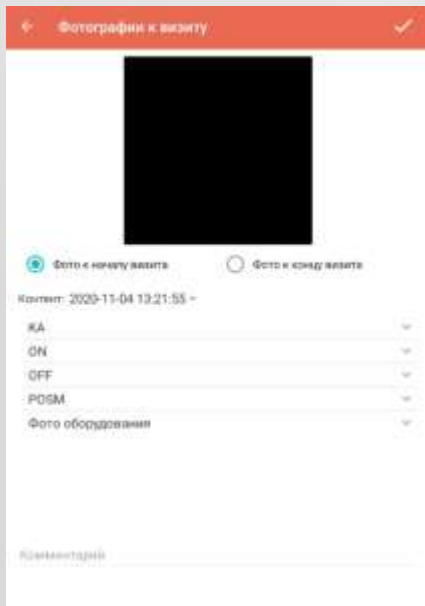
The screenshot shows a screen titled 'Расчет закончен'. Below the title, it says 'Расчет предварительной эффективности закончен.' and 'Условия контракта **не удовлетворительны.**'. It then provides instructions: 'Вы можете отредактировать контракт или отправить на подпись, оставив комментарий с указанием причины для его подписания.' Below this text is a red-bordered input field with the placeholder 'Введите ваш комментарий *'. At the bottom, there are two buttons: 'РЕДАКТИРОВАТЬ' and 'ОТПРАВИТЬ'.

Визит в торговую точку. Фото к визиту

В приложении можно сделать фотографии к визиту, путем нажатия на значок 

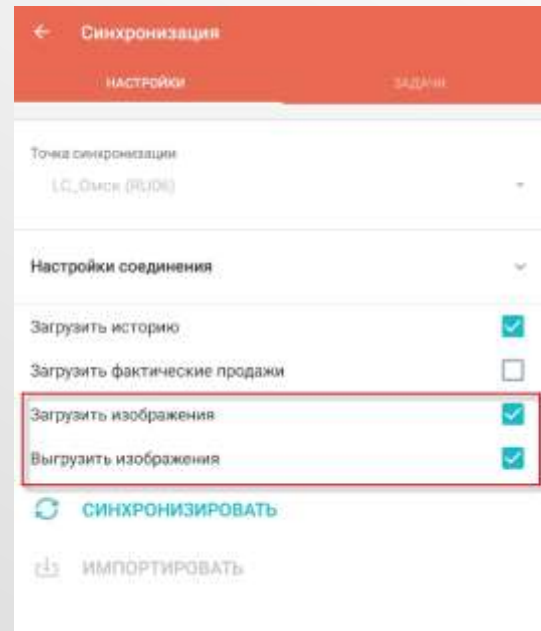
После того как вы сделали фото в появившемся окне нужно выбрать параметры фотографии, по желанию можно написать комментарий.

После нажать  (правый верхний угол), чтобы сохранить фото.



Чтобы визиты приехали в центральный модуль нужно сохранить сам визит, после провести синхронизацию.

Обязательно нужно проставить галочки «Загрузить изображения» и «Выгрузить изображения»



Важно!

Загрузку и выгрузку фотографий нужно делать только через сеть WI-FI.

Визит в торговую точку. Завершение.

После прохождения всех разделов и сохранения визита вас перекинет в раздел «Маршруты».

Напротив торговой точки, в который был визит появится два символа.

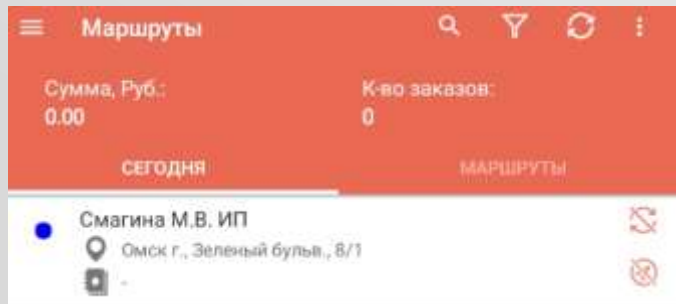
Верхний символ отвечает за то был ли синхронизирован заказ (попал ли он в центральный модуль)

Нижний символ отвечает за то, были ли срезаны координаты во время визита.

Может возникнуть три ситуации.

1 ситуация

По заказу не была проведена синхронизация и не были срезаны координаты.



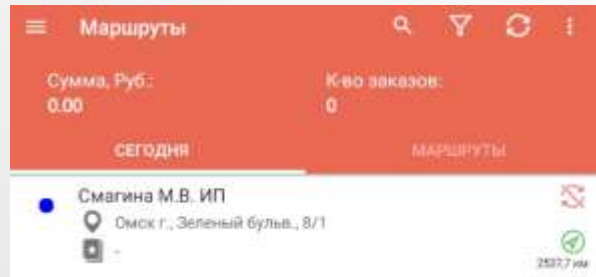
Примечание:

Рекомендуется делать синхронизацию регулярно.

Чтобы в случае проблем с работой приложения не потерять заказы и визиты.

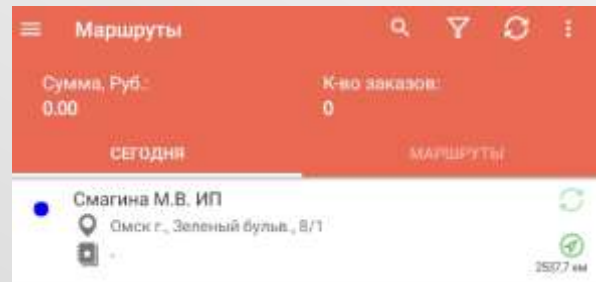
2 ситуация

По заказу не была проведена синхронизация, но были срезаны координаты.



3 ситуация

По заказу была проведена синхронизация и были срезаны координаты.



Работа в системе Sales Works (Mobile)

Предоставлено для использования в качестве тренинговых материалов

