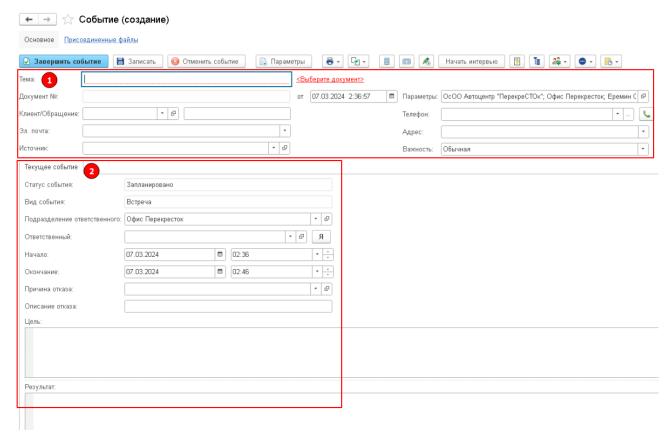
## Процедура продажи автомобиля

Взаимодействие с клиентом менеджер начинает из документа Событие либо Рабочий лист.

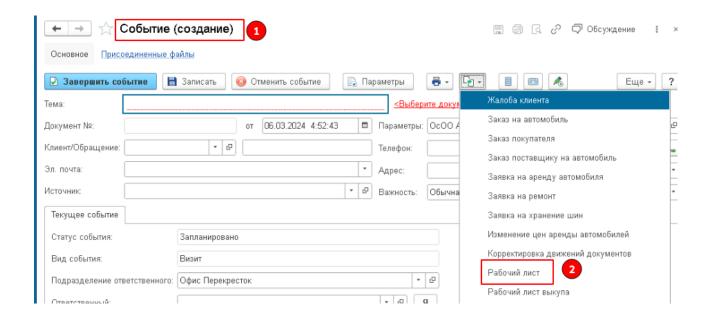
1) Менеджер создает документ Событие при контакте с контрагентом по телефону либо при посещении ДЦ.

Заполняем блок с информацией по контрагенту (1), либо находим в базе созданную ранее карточку контрагента через поле Клиент и информация подтягивается из карточки автоматически заполняя необходимые поля.

Заполняем блок с информацией по событию (2), данные поля позволяют зафиксировать необходимую информацию и временные рамки после общения с клиентом. Так же документ Событие со всеми внесенными данными и информацией можно передать на другого сотрудника ДЦ заполнив поле Ответственный ФИО сотрудника.



На основании документа Событие сотрудник ОПА может создать Рабочий лист (2) либо рабочий лист создается из раздела Заказ автосалона — Взаимодействие — Рабочие листы — Создать.



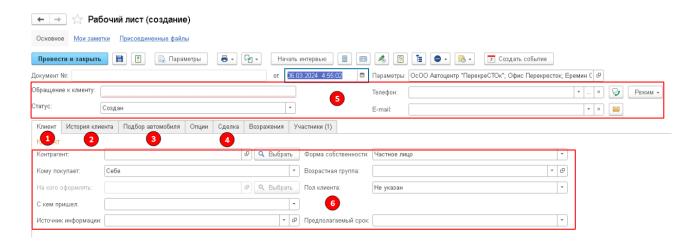
2) Рабочий лист (РЛ) основной документ сотрудника ОПА для работы с контрагентом при продаже автомобиля. В данном документе собирается вся информация:

Вкладка 1 — инф. по клиенту который участвует в сделке, блок (6).

Вкладка 2 — инф. по всем взаимодействиям с клиентом, в данный раздел подтягиваются документы связанные с РЛ либо созданные на основании, например Событие, Тест-драйв и т. д., двойным кликом можно перейти в любой документ из списка.

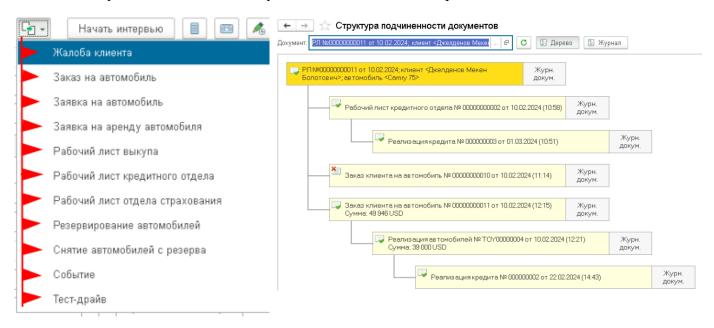
Вкладка 3 — вкладка для подбора и резервирования интересующего клиента автомобиля.

Вкладка 4 — в данной вкладке содержится и фиксируется информация связанная с ценами и скидками.



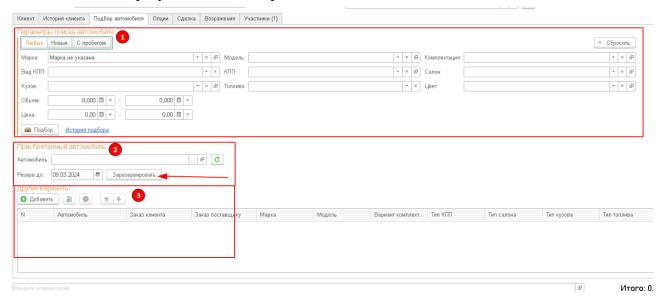
На основании РЛ менеджер может создать почти все необходимые для работы документы. Использование данного функционала позволяет быстро создавать требуемый в данный момент документ. Важный плюс данной схемы создания документов в том что создается группа связанных между собой документов которые можно увидеть в разделе Структура подчиненности документов.

[1] Мы видим все этапы работы с клиентом в виде созданных документов. В каждый документ из списка можно перейти.



Вкладку Подбор автомобиля можно разделить на 3 блока.

- 1 блок Параметры поиска автомобиля, здесь можно задать параметры для поиска автомобиля по заданным критериям от клиента и нажимаем Подбор. Либо нажав на кнопку Подбор без заполнения доп полей мы попадаем в раздел Подбор автомобиля.
- 2 блок Приобретаемый автомобиль, сюда попадает автомобиль после завершения поиска, по указанному в данном окне автомобилю будет проходить дальнейшая сделка. Заполнив окно Резерв до: и нажав кнопку Зарезервировать создается документ резервирования автомобиля, при попытке продажи автомобиля в данном статусе другим менеджером будет выходить ошибка что автомобиль находится в резерве. Резерв снимется автоматически по истечении даты указанной в окне Резерв до либо можно создать документ Снятие автомобиля с резерва и скорректировать статус принудительно.
- 3- блок Другие варианты, в данный блок попадают автомобили которые были выбраны в блоке 2, либо сюда можно самостоятельно добавить автомобиль если при общении с клиентом его интересует несколько вариантом автомобилей.

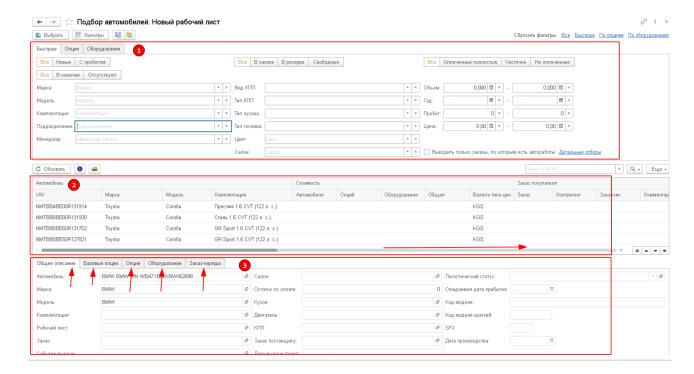


В окне Подбор автомобиля также присутствуют все необходимые поля для поиска автомобиля, блок (1). Например поиск среди Всех\Новых\С пробегом или Все\В наличии\Отсутствуют и т. д., можно максимально отфильтровать список автомобилей.

Блок (2) показывает список автомобилей для продажи.

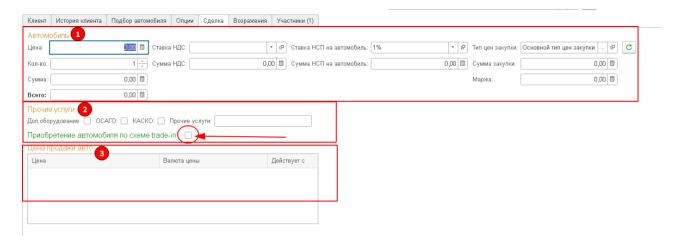
Здесь можно увидеть весь склад автомобилей, в данном блоке отображаются все автомобили со всеми статусами от В производстве до В наличии на складе. Сдвигая ползунок вправо мы видим всю информацию по автомобилю, например VIN, Модель, Комплектация, Цена, есть ли резевр и т. д.

Блок (3) показывает комплексно основную информацию по выделенному автомобилю в блоке 2, переходя по вкладкам можно увидеть параметры автомобиля, опции автомобиля, созданные Заказ-наряды (допы, обслуживание, пред продажная подготовка).

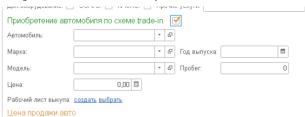


Вкладка Сделка содержит в себе всю информацию по цене и проданным оформленным доп. продуктам.

- Блок (1) Автомобиль, заполняется ценой автомобиля и налоговыми ставками НДС, НСП.
- Блок (2) Прочие услуги, можно проставить в чек боксах какие доп. услуги были оформлены у клиента.
- Блок (3) Цена продажи авто, в данном окне подтягиваются установленные цены на автомобиль, может быть несколько вариантов если установили стоимость в различной валюте.

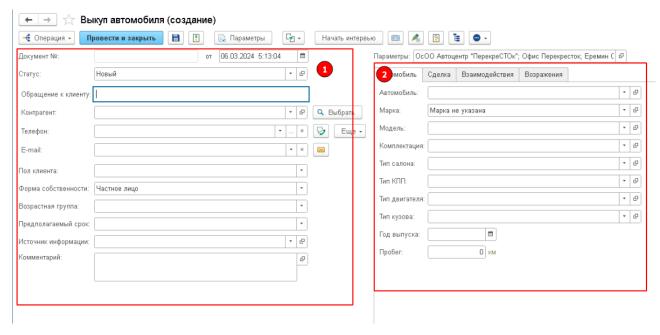


В блоке 2 при заполнении чек бокса Приобретение автомобиля по схеме trade-in открывается доп. окно для заполнения и создания РЛ выкупа. Нажимаем создать и открывается окно Выкуп автомобиля.



При создании данного документа основная информация по контрагенту в блоке (1) подтягивается из РЛ, информацию по старому автомобилю можно заполнить в блоке (2) далее записываем документ и передаем информацию менеджеру АСП через событие или другим способом.

С документом Выкуп автомобиля работает менеджер АСП.



На основании РЛ менеджер ОПА при работе с клиентом может создать: Документ Тест-драйв.

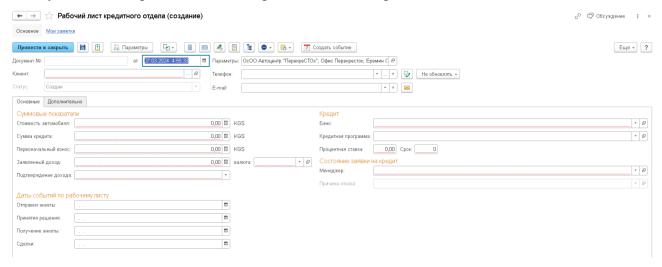
Данные по контрагенту подтянутся из РЛ или можно заполнить вручную. Так же заполняются все необходимые поля Маршрут, Автомобиль, Дата проведения, по итогу поездки заполняется Результат тест-драйва. Есть загруженные печатные формы ( $\Pi\Phi$ ) договора тест-драйва, доверенности. Информация в  $\Pi\Phi$  подтягивается из заполненных окон документа.

← → ☆ Te	ест-драйв (создание)			
Провести и закрыт	т <b>ь</b> 📑 💽 Параметры 👼 → 🕞 →		<u> </u>	• 🕞 •
Документ №:	от 07.03.2024	4:46:16	Параметры:	ОсОО Автоцентр "ПерекреСТОк"; Офис Перекресток; Еремин С $\square$
Обращение к клиенту:		C	Контактный телефон:	<b>v</b>
Контрагент:	,	· [2]	Менеджер:	
Маршрут:		· 6	<Автомобиль не выбра	н≥
Автомобиль:	🗗 Подбор автомоб	Биля	Результат тест-драйва:	D v
Состояние:	Запланировано	•	Пробег На начало:	0 На конец: 0
Дата проведения				
Начало:	: : 🗂 🗂 Конец: : :			
Анкетирование				
Предварительный опро	oc:			
Итоговый опрос:				

Документ РЛ кредитного отдела.

Документ заполняется базовой информацией по контрагенту из РЛ, далее менеджер ОПА записывает РЛ кр. отдела и передает информацию специалисту КСО через событие или другим способом.

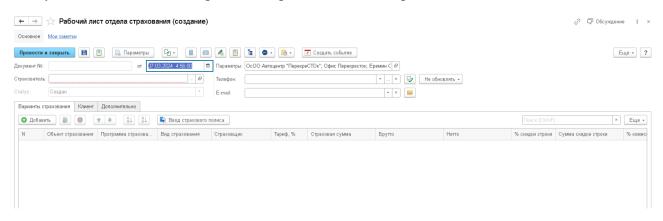
С документом РЛ кредитного отдела работает менеджер КСО.



Документ РЛ отдела страхования.

Документ заполняется базовой информацией по контрагенту из РЛ, далее менеджер ОПА записывает РЛ кр.отдела и передает информацию специалисту КСО через событие или другим способом.

С документом Р РЛ отдела страхования работает менеджер КСО.



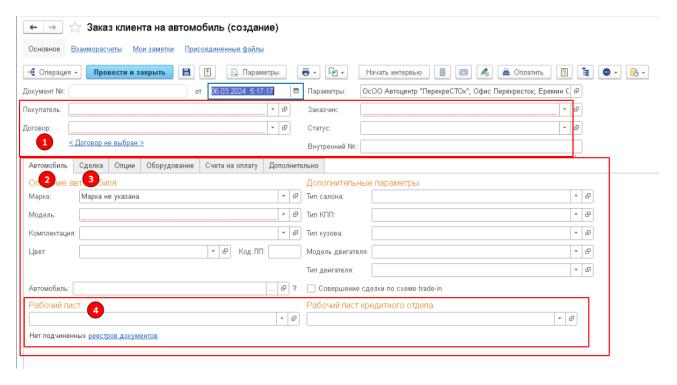
Далее после РЛ создаем документ Заказ клиента на автомобиль, в данном документе фиксируются все договоренности с контрагентом по сделке.

- Блок (1) информация по клиенту, берется из РЛ либо заполняется вручную.
- Блок (2) информация по автомобилю, сделке находится в одноименных вкладках.
- Блок (4) окна заполняются связными документами РЛ и РЛ КСО.

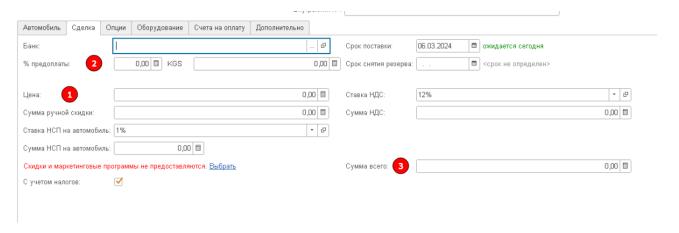
При создании данного документа на основании РЛ большая часть полей будет заполнена автоматически.

Из Заказа на автомобиль можно распечатать предварительный ДКП, Счет на оплату для внесения предоплаты.

Записать и провести или записываем документ и передаем информацию оформителю, оформитель создает заказ на автомобиль или Реализацию автомобиля.



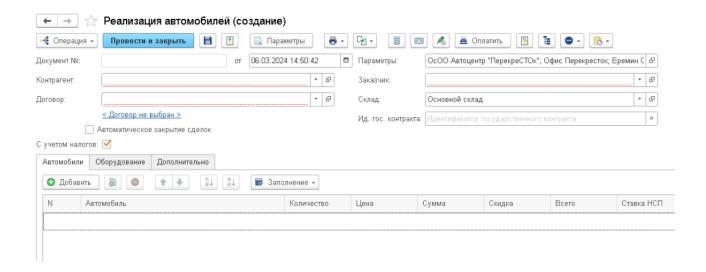
Вкладка Сделка заполняется информацией из РЛ, можно изменить информацию вручную. Менеджер проверяет поля все ли корректно заполнено Цена, %предоплаты, Банк, НДС и Сумма всего.



Далее 2 варианта автомобиль есть на складе ДЦ или автомобиль требуется заказать у дистрибьютора. Оформлением Заказа автомобиля, Поступление автомобилей занимается оформитель.

Если автомобиль есть на складе ДЦ то на основании Заказ клиента на автомобиль создаем документ Реализацию автомобиля. Вся информация в реализацию подтягивается из Заказ клиента на автомобиль, менеджер перепроверяет информацию в заполненных полях, все что связанно с Контрагентом, информация во вкладке Автомобиль при необходимости можно изменить\поправить поля, например стоимость автомобиля либо НДС.

Проводим, создаем на основании Счет на оплату, отправляем клиента в кассу. Печатаем ДКП. Автомобиль продан.



## Дополнительная информация!!!

- При проведении реализации все открытые Заказ-наряды на автомобиль должны быть закрыты либо помечены на удаление.