

Настройка правил и действий

Настроить правила и действия визита

Версия 8.0



Эта документация предоставляется с ограничениями на использование и защищена законами об интеллектуальной собственности. За исключением случаев, прямо разрешенных в вашем лицензионном соглашении или разрешенных законом, вы не можете использовать, копировать, воспроизводить, переводить, транслировать, изменять, лицензировать, передавать, распространять, демонстрировать, выполнять, публиковать или отображать любую часть в любой форме или посредством любые значения. Обратный инжиниринг, дизассемблирование или декомпиляция этой документации, если это не требуется по закону для взаимодействия, запрещены.

Информация, содержащаяся в данном документе, может быть изменена без предварительного уведомления и не может гарантировать отсутствие ошибок. Если вы обнаружите какие-либо ошибки, сообщите нам о них в письменной форме.

Содержание


Настроить правила и действия визита	4
Сформировать действия визита	4
Добавить презентацию в визит	6
Настроить список продвигаемых продуктов	7

Настроить правила и действия визита

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Правила визитов определяют список заданий медицинского представителя для каждого типа визитов. Это позволяет планировать визиты медицинского представителя в несколько кликов, поскольку Creatio автоматически заполняет данные каждого визита в соответствии с настроенным правилом.

Вы можете настроить правила визита к врачу, правила визита в аптеку, а также перечень действий, которым должны следовать ваши сотрудники во время визита. Например, для начала визита необходимо выполнить действие [*Чек-ин*], которое переводит состояние визита в работу и фиксирует географические координаты месторасположения сотрудника. Далее провести презентацию новых продуктов, оформить заказ и при завершении визита выполнить действие [*Чек-аут*].

1. Откройте дизайнер системы, например, нажав кнопку  в правом верхнем углу приложения.
2. В группе “Настройка системы” кликните по ссылке “Справочники”.
3. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых продаж*].
4. На странице справочника нажмите кнопку [*Добавить правило*].
5. Заполните необходимые поля:
 - a. Введите название правила, например, “Правило визита к врачу — I полугодие”.
 - b. В полях [*Начало*] и [*Завершение*] укажите временной промежуток, в течение которого данное правило будет действовать.
 - c. В поле [*Длительность визита*] укажите продолжительность визита с учетом времени на дорогу. Длительность, которую вы укажете, будет устанавливаться для визитов при планировании в разделе [*Активности*].
 - d. В поле [*Количество визитов*] внесите ориентировочное количество визитов, которое необходимо выполнить медицинскому представителю в день.
 - e. В поле [*Категория визита*] выберите значение “Визит к врачу” либо “Визит в аптеку”, в зависимости от того, правило какого визита вы создаете.
6. Сохраните изменения.
7. Аналогичным образом добавьте другие необходимые правила. Например, они могут отличаться по периоду действия или быть различными для медицинских представителей, работающих в разных районах города.
В результате данные правила будут учитываться при формировании расписания медицинских представителей. Если на время создания визита в системе предусмотрено несколько правил, то система отобразит сообщение с предложением выбрать, по какому из правил создавать активность.

Сформировать действия визита

Перечень действий, которые необходимо выполнить медицинскому представителю во время визита, настраивается на детали [*Действия на визите*] справочника [*Правила полевых продаж*].

Для добавления действия:












1. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых продаж*].
2. Выделите правило, для которого необходимо сформировать действия, и нажмите кнопку  (Рис. 1).

Рис. 1 — Открыть правило для редактирования

Название 	Дата начала	Дата завершения
Правило визита к врачу — I полугодие	01.01.2017	30.06.2017
Правило визита к врачу — II полугодие	01.07.2017	 31.12.2017 
    		

3. На странице правила разверните деталь [*Действия на визите*] и нажмите кнопку .
4. В отобразившейся строке новой записи заполните необходимые поля:
 - а. Выберите из списка тип действия, которое необходимо выполнить: “Чек-ин”, “Показ презентации” или “Количество пациентов”.
 - б. В поле [*Порядок действий*] укажите порядковый номер действия.
 - с. Если действие является обязательным для выполнения, установите признак в поле [*Обязательно для выполнения*]. Пока все обязательные действия визита не будут выполнены, медицинский представитель не сможет завершить визит.
5. Нажмите кнопку  для сохранения записи.
6. Добавьте остальные действия визита по аналогии.

В результате при планировании визитов в разделе [*Активности*] у создаваемого визита будет заполнена деталь [*Действия визита*]. Перечень действий на детали будет соответствовать перечню настроенных действий справочника.

В справочнике [*Типы действий*] в Creatio предварительно настроен список основных действий. Эти действия по умолчанию доступны для выбора при настройке действий визита к врачу или в аптеку на детали [*Действия на визите*] справочника [*Правила полевых продаж*] и приведены в таблицах ниже. Вы можете расширить перечень доступных для выбора типов действий. При выполнении действия на мобильном устройстве отобразится переключатель с возможностью выбора: выполнено данное действие или нет. Связь между новыми действиями визита и разделами системы, например, создание нового договора по действию визита, настраивается исключительно средствами разработки.

Преднастроенные действия визита к врачу

Чек-ин	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения медицинского представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “В работе”.
Презентация	При выполнении данного действия на мобильном устройстве запустится презентация PowerPoint или PDF, которая прикреплена на детали [<i>Файлы и ссылки</i>] визита.
Количество пациентов	При выполнении данного действия медицинский представитель, основываясь на ответе врача, указывает количество пациентов, которых принимает врач и диагноз которых требует назначения продвигаемого препарата. На основании данного показателя выполняется категоризация врача.
Продвигаемые продукты	При выполнении данного действия медицинский представитель, основываясь на ответе врача, указывает, сколько единиц продвигаемого препарата выписывает врач. На основании данного показателя выполняется категоризация врача.
Чек-аут	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения медицинского представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “Выполнен”.

Преднастроенные действия визита в аптеку

Чек-ин	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения медицинского представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “В работе”.
Показ презентации	При выполнении данного действия на мобильном устройстве медицинского представителя запустится презентация PowerPoint или PDF, которая прикреплена на детали [<i>Файлы и ссылки</i>] визита.
Мониторинг SKU	Используйте действие для сохранения данных об изменении ассортимента товара и наличии выкладки в аптеке.
Чек-аут	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения медицинского представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “Выполнен”.

Добавить презентацию в визит






Чтобы медицинские представители смогли оперативно показать презентацию продуктов, выполните дополнительную настройку действия [*Показ презентации*].

Предварительно зарегистрируйте в системе статью базы знаний и добавьте на деталь [*Файлы и ссылки*] файл презентации PowerPoint (с расширением *.pptx) или PDF-файл. Затем свяжите статью с действием.

В результате при выполнении данного действия во время визита презентация автоматически откроется на мобильном устройстве.

На заметку. Вы можете добавлять в статью базы знаний не только презентацию PowerPoint или PDF, но и любой другой документ. При выполнении действия [*Показ презентации*] добавленный документ будет открыт при помощи стандартных приложений мобильного устройства.

Чтобы добавить презентацию в действие визита:

1. Откройте дизайнер системы, например, нажав кнопку  в правом верхнем углу приложения.
2. В группе “Настройка системы” кликните по ссылке “Справочники”.
3. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых продаж*].
4. Выберите нужное правило, например, “Правило визита к врачу”, и разверните его страницу по кнопке .
5. На открывшейся странице правила разверните деталь [*Действия на визите*].
6. Выделите запись “Показ презентации” и нажмите кнопку .
7. На открывшейся странице разверните деталь [*Презентации*] и нажмите кнопку .
8. В отобразившейся строке новой записи кликните по кнопке  поля.
9. В открывшемся справочнике выберите статью базы знаний с прикрепленной презентацией, которую необходимо показать клиенту.
10. При необходимости добавьте другие статьи базы знаний.

В результате при выполнении шага [*Показ презентации*] у медицинского представителя на мобильном устройстве отобразится презентация, а на детали [*Файлы и ссылки*] визита станут доступны ссылки на другие добавленные статьи базы знаний.

Настроить список продвигаемых продуктов

При выполнении мониторинга ассортимента товаров медицинский представитель должен видеть только перечень продуктов, продвигаемых через данного врача или аптеку. Для этого необходимо, чтобы у всех контактов и контрагентов, к которым планируются визиты, был настроен перечень продвигаемых продуктов. Сделать это можно двумя способами.

Для настройки перечня продуктов, продвигаемых через **контрагентов**:

- На деталь [*Контрагенты*] страницы продукта добавьте перечень всех контрагентов, через которых продвигается данный продукт. Информация о данном продукте будет автоматически добавлена на деталь [*Продукты*] контрагентов.
- На деталь [*Продукты*] страницы контрагента добавьте перечень продуктов, которые продвигаются через данного контрагента. Данные о контрагентах будут автоматически добавлены на деталь [*Контрагенты*] продуктов.

Для настройки перечня продуктов, продвигаемых через **контактов**:

- На деталь [*Контакты*] страницы продукта добавьте список всех контактов, через которых продвигается данный продукт. Информация о данном продукте будет автоматически добавлена на

деталь [*Продвигаемые продукты*] контактов.

- На деталь [*Продвигаемые продукты*] страницы контакта добавьте перечень продуктов, которые продвигаются через данного контакта. Информация о данном контакте будет автоматически добавлена на деталь [*Контакты*] продукта.

В результате будет автоматически установлена взаимосвязь между продвигаемыми продуктами и контрагентами/контактами. Во время визита в аптеку при выполнении действия [*Мониторинг SKU*] медицинский представитель будет видеть только те продукты, которые продвигаются через данного контрагента. Во время визита к врачу при выполнении действия [*Продвигаемые продукты*] медицинский представитель будет видеть только те продукты, которые продвигаются через данный контакт.

На заметку. Если контрагент имеет одну или более дочерних компаний, то при добавлении продуктов на вкладку [*Продукты*] головной компании, добавленные продукты появятся на соответствующей вкладке дочерних компаний. Но при добавлении новых продуктов на страницы дочерних компаний для головной компании они добавлены не будут. При удалении продуктов с вкладки [*Продукты*] головной компании с соответствующей вкладки дочерних компаний такие продукты удалены не будут.