

Вопросы и ответы

Часто задаваемые вопросы по продажам

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

Часто задаваемые вопросы по продажам	4
Можно ли работать с продажами не по процессу?	4
Как изменить стандартный процесс продаж?	4
Как изменить базовые задачи, которые формируются в процессе корпоративных продаж, на пользовательские?	5
При каких условиях заполняется поле [ЛПР] на странице продажи?	5
Как настроить разные процессы для разных типов продаж?	5
Почему некорректно рассчитывается сумма при смене валюты?	5
Что будет, если не выполнить одну из активностей процесса продаж?	6

Часто задаваемые вопросы по продажам

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE SALES TEAM

Можно ли работать с продажами не по процессу?

Если в вашей компании подход к ведению продаж отличается от настроенного в Creatio, вы можете работать с разделом [*Продажи*], не используя эталонный процесс.

В этом случае не запускайте процесс корпоративных продаж и просто изменяйте стадию на странице продажи по мере ее продвижения. Заполняйте необходимые поля, фиксируйте информацию на вкладках и деталях.

Чтобы процесс не запускался в системе автоматически при переводе лида на стадию [*Ожидание продажи*], отключите системную настройку “Запускать процесс продаж”.

Как изменить стандартный процесс продаж?

Вы можете удалять, изменять или добавлять стадии процесса, а также менять перечень активностей в рамках стадии, в соответствии с вашими потребностями.

Для изменения процесса:

1. Перейдите в раздел [*Библиотека процессов*].
1. Найдите в библиотеке базовый процесс, который вы хотите изменить. Процесс корпоративных продаж состоит из нескольких подпроцессов, каждый из которых относится к соответствующей стадии продажи. При поиске в библиотеке необходимого подпроцесса обращайте внимание на его название и наличие окончания 7.8. Например, если вам необходимо изменить стадию “Квалификация” процесса корпоративных продаж, найдите процесс под названием “Квалификация продажи v7.8.0”.
1. Создайте копию найденного базового процесса корпоративных продаж по кнопке [*Копировать*] записи процесса в реестре.
1. Внесите в копию процесса необходимые изменения: вы можете изменить нужные элементы процесса, удалить элементы или добавить новые.
1. Сохраните отредактированную копию и опубликуйте ее.
1. Перейдите в исходную версию процесса корпоративных продаж и отключите его по кнопке [*Действия*] —> [*Отключить*].

На заметку. Детальнее инструменты управления процессами рассмотрены в документации по бизнес-процессам Creatio.

После выполнения описанных настроек в системе будет использоваться отредактированный вами процесс корпоративных продаж.

Как изменить базовые задачи, которые формируются в процессе корпоративных продаж, на пользовательские?

Для изменения перечня базовых активностей, которые формируются в ходе работы по процессу, необходимо заместить базовый процесс продаж его отредактированной копией. Подробнее об изменении стандартного процесса: [“Как изменить стандартный процесс продаж?”](#).

После выполнения необходимых настроек на каждом из этапов обновленного процесса продаж в системе будут формироваться те активности, которые вы добавили/изменили.

При каких условиях заполняется поле [ЛПР] на странице продажи?

Поле [ЛПР] в профиле “BANT” страницы продажи содержит ФИО контакта, который является лицом, принимающим решения по данной продаже. Это поле заполняется автоматически. Для указания ЛПР на странице продажи, на детали [Контакты] вкладки [Данные о продаже] добавьте контакт и в поле [Роль] укажите “ЛПР”.

Обратите внимание, что в поле [ЛПР] профиля продажи данные подтягиваются именно со страницы продажи, но не со страницы контакта, которая также содержит поле [Роль]. На странице контакта данное поле предназначено для обозначения роли контакта в принятии решений в целом по компании. При этом принимать решения по поводу конкретной продажи может другой человек.

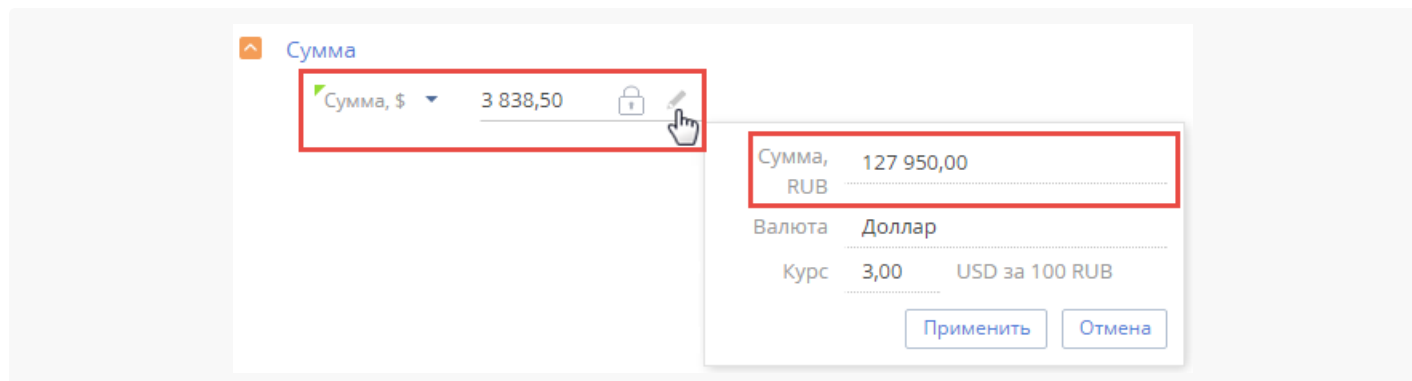
Как настроить разные процессы для разных типов продаж?

Подобная функциональность может быть реализована средствами разработки.

Почему некорректно рассчитывается сумма при смене валюты?

При изменении валюты значения в мультивалютном поле [Сумма] и в таком же поле дополнительного окна для редактирования отличаются ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Разница значений сумм в мультивалютном поле и в дополнительном окне для редактирования



После изменения валюты в заполненном мультивалютном поле, указанная в нем сумма будет

автоматически конвертирована в денежные знаки валюты конвертации в соответствии с курсом. При этом в поле [Сумма], доступном в дополнительном окне для редактирования, отображается не сумма в валюте конвертации, а ее эквивалент в базовой валюте. Поле заполняется автоматически и недоступно для редактирования. Подробнее читайте в статье ["Работа с валютами"](#).

Что будет, если не выполнить одну из активностей процесса продаж?

Если продажа ведется по процессу или кейсу и одна или несколько активностей стадии не были выполнены, а при переводе продажи на следующий этап такие активности будут автоматически отменены. При этом система сформирует новый список активностей, соответствующих текущей стадии продажи.

Невыполненные задачи, которые были созданы вами вручную, при переводе продажи на другую стадию отменены не будут. Наличие невыполненных задач не влияет на переход к следующей стадии.