

Полевые продажи

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

Установить приложение для полевых продаж Field Sales for Creatio	4
Настроить правила и действия визита	4
Настроить правила визита	5
Сформировать действия визита	6
Добавить презентацию в визит	7
Настроить список продвигаемых товаров	8
Запланировать визиты	8
Запланировать визиты автоматически	8
Запланировать визиты вручную	11
Проложить маршрут торгового представителя	13
Действия торгового представителя на визите	13
Показать презентацию	14
Принять заказ	15
Выполнить мониторинг SKU	18
Верификация чек-ина	19
Как происходит верификация чек-ина	19
Настроить верификацию чек-ина	20
Получить результаты верификации чек-ина	20
Просмотреть координаты на карте	21

Установить приложение для полевых продаж Field Sales for Creatio


ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Дополнение Field Sales for Creatio позволяет автоматизировать задачи торговых представителей. Используя мобильное приложение, торговый представитель может фиксировать начало и конец визита, проводить презентации продукции, создавать в системе заказы по результатам визита, формировать перечень продуктов в заказе, а также фиксировать результаты мониторинга ассортимента товара (SKU).

Функциональность позволяет:

- планировать визиты полевого сотрудника;
- прокладывать маршруты визитов на карте;
- определять правила, по которым выполняются визиты;
- фиксировать выполнение действий полевого сотрудника во время визита;
- создавать собственные правила и набор действий для визитов.

Чтобы получить доступ к функциональности, необходимо установить в Creatio соответствующее приложение Creatio Marketplace. Для этого:

1. Перейдите в дизайнер системы, например, по кнопке .
2. В блоке “Приложения” перейдите по ссылке “Установка и удаление приложений”.
3. На открывшейся странице нажмите кнопку [*Добавить приложение*] —> [*Выбрать из Marketplace*].
4. Установите приложение “Field Sales for Creatio”.

Если ваше приложение Creatio развернуто on-site, то чтобы скачать и установить приложение “Field Sales for Creatio”, у Creatio должен быть доступ к Интернету. Для этого:

1. Разрешите доступ к веб-сайту <https://marketplace.terrasoft.ua/>.
2. Установите приложение “Field Sales for Creatio” по ссылке: <https://marketplace.terrasoft.ua/app/field-sales-creatio>.

Процесс установки приложений детально описан в статье “[Установить приложение Marketplace](#)”.

Важно. Для доступа к функциональности торговые представители должны быть лицензированы отдельно.

Настроить правила и действия визита


ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Вы можете настроить перечень действий, которым должны следовать ваши сотрудники на визите. Функциональность полевых продаж позволяет при работе торгового представителя с мобильным устройством выполнять следующие базовые действия:

Чек-ин	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения торгового представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “В работе”.
Показ презентации	При выполнении данного действия на мобильном устройстве торгового представителя запустится презентация PowerPoint или PDF, если она одна прикреплена на детали [<i>Файлы и ссылки</i>] визита. Если прикреплено несколько презентаций, то необходимо будет выбрать, какую из них запускать.
Прием заказа	При выполнении данного действия будет зарегистрирован новый заказ по контрагенту, на мобильном устройстве торгового представителя откроется окно подбора продуктов в заказ.
Мониторинг SKU	При выполнении данного действия будут сохранены данные об изменении ассортимента товара и наличии выкладки на торговой точке клиентов. На мобильном устройстве торгового представителя откроется окно сохранения данных об ассортименте и наличии товара.
Чек-аут	При выполнении данного действия считываются GPS-координаты месторасположения торгового представителя, а состояние визита автоматически изменяется на “Выполнен”.

Вы можете расширить перечень доступных для выбора типов действий, добавив необходимые вам типы в справочник [*Типы действий визита*]. 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.

Настроить правила визита

1. Перейдите в дизайнер системы по кнопке .
2. В блоке “Настройка системы” перейдите по ссылке “Справочники”.
3. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых визитов*].
4. На странице справочника нажмите кнопку [*Добавить правило*].
5. Заполните необходимые поля:
 - a. В поле [*Название*] введите название правила, например, “II квартал 2020 года (Центр)” или “I полугодие (Левый берег)”.
 - 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.

d. В поле [*Количество визитов*] внесите ориентировочное количество визитов, которое необходимо выполнить торговому представителю в течение дня.

6. Сохраните изменения.

7. Аналогичным образом добавьте другие необходимые правила. Например, они могут отличаться по периоду действия или быть различными для торговых представителей, работающих в разных районах города.

В результате данные правила будут учитываться при формировании расписания торговых представителей.

Так, при работе с представлением [*Планирование визитов*] раздела [*Активности*] и перетаскиванием торговой точки в область расписания, длительность создаваемого визита будет соответствовать значению [*Длительность визита*] из справочника.

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 торговому представителю во время визита, настраивается в справочнике [*Правила полевых визитов*] на детали [*Действия на визите*].

Для добавления действия:










1. Перейдите в дизайнер системы по кнопке .
2. В блоке “Настройка системы” перейдите по ссылке “Справочники”.
3. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых визитов*].
4. Выделите правило, для которого необходимо сформировать список действий, и нажмите кнопку  (Рис. 1).

Рис. 1 — Открыть правило для редактирования


Название ▾	Дата начала	Дата завершения
I полугодие (Левый берег)	01.01.2020	30.06.2020
II квартал 2020 года (Центр)	01.04.2020	 30.06.2020 
    		

5. На странице правила разверните деталь [*Действия на визите*] и нажмите кнопку [*Добавить*].

6. В отобразившейся строке новой записи заполните необходимые поля:

- a. Выберите из списка тип действия, которое необходимо выполнить, например, “Чек-ин”, “Прием заказа” или “Показ презентации”.
- b. В поле [*Порядок действий*] укажите его порядковый номер. Например, если действие необходимо выполнить первым, то внесите значение “1”.
- c. Если действие является обязательным для выполнения, то установите признак в поле [*Обязательно для выполнения*].

Пока все обязательные действия визита не будут выполнены, торговый представитель не сможет завершить визит.

7. Нажмите кнопку  для сохранения записи.
8. Добавьте остальные действия визита по аналогии.

В результате при перетаскивании торговой точки в область расписания в представлении [*Планирование визитов*] раздела [*Активности*] у создаваемого визита будет заполнена деталь [*Действия визита*]. Перечень добавляемых на деталь действий будет соответствовать перечню настроенных действий справочника.





Добавить презентацию в визит

Чтобы торговые представители получили оперативный доступ к материалам для показа клиентам во время визита, выполните дополнительную настройку действия “Показ презентации”.

Предварительно зарегистрируйте в системе статью базы знаний, у которой на детали [*Файлы*] будут добавлены файлы презентаций PowerPoint (с расширением *.pptx) или PDF-файлы. Затем свяжите данную статью с действием. В результате при выполнении данного действия ваши торговые представители смогут провести презентацию, например, новых товаров и услуг вашим клиентам.

На заметку. Вы можете добавлять в статьи базы знаний не только презентации PowerPoint, но и любые другие документы. В этом случае при выполнении действия “Показать презентацию” такой документ будет открыт при помощи стандартных приложений мобильного устройства.

Для добавления презентации:

1. Перейдите в дизайнер системы по кнопке .
2. В блоке “Настройка системы” перейдите по ссылке “Справочники”.
3. Откройте наполнение справочника [*Правила полевых визитов*].
4. Откройте страницу нужного правила и разверните деталь [*Действия на визите*].
5. Выделите запись “Показ презентации” и нажмите кнопку .
6. На открывшейся странице разверните деталь [*Презентации*] и нажмите кнопку .
7. В отобразившейся строке новой записи кликните по кнопке  поля.
8. В открывшемся справочнике выберите статью базы знаний с прикрепленной презентацией, которую необходимо показать клиенту.
9. При необходимости добавьте другие статьи базы знаний.

В результате при выполнении шага “Показ презентации” у торгового представителя на мобильном устройстве отобразится презентация PowerPoint. Все презентации и материалы будут доступны на детали [*Файлы и ссылки*] визита.

Кроме того, при перетаскивании торговой точки в область расписания в представлении [*Планирование визитов*] раздела [*Активности*], у создаваемого визита на детали [*Файлы и ссылки*] будет добавлена ссылка на статью базы знаний.

Настроить список продвигаемых товаров

При выполнении мониторинга ассортимента товаров торговый представитель должен видеть только перечень товаров, продвигаемых через данного клиента. Для этого необходимо, чтобы у всех контрагентов был настроен перечень продвигаемых товаров. Это можно сделать любым из способов:

- На странице продукта добавьте на деталь [*Контрагенты*] перечень всех контрагентов, через которых продвигаете данный продукт. После сохранения данные о продуктах будут автоматически добавлены на деталь [*Продукты*] страниц контрагентов.
- На странице контрагента на деталь [*Продукты*] добавьте перечень продуктов, которые продвигаете через данного контрагента. После сохранения данные о контрагентах будут автоматически добавлены на деталь [*Контрагенты*] страниц продуктов.

В результате будет автоматически установлена взаимосвязь между продвигаемыми продуктами и контрагентами. А торговый представитель при выполнении действия “Мониторинг SKU” будет видеть только те продукты, которые продвигаются данному контрагенту.

При оформлении заказа доступен полный каталог товаров вашей компании. Таким образом, если клиент заинтересуется новым продуктом, то торговый представитель сможет легко добавить его к заказу.

Запланировать визиты


ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Планируйте визиты торговых представителей и прокладывайте на карте маршруты визитов в разделе [*Активности*].

Запланировать визит можно в представлениях [*Планирование визитов*], [*Расписание*], а также в реестре раздела. Построить оптимальный маршрут на карте можно в представлении [*Планирование визитов*].

Используйте представление [*Планирование визитов*] раздела [*Активности*] для планирования выездных встреч.

Представление [*Планирование визитов*] включает следующие функциональные области:

1. **Список контрагентов.** Область отображает список точек, в которые планируются визиты. Показаны только контрагенты, ответственный которых совпадает с ответственным, выбранным в расписании. Вы можете отфильтровать записи в списке контрагентов при помощи команды [*Установить фильтр*] меню кнопки .
2. **Расписание** торгового представителя в представлении [*Планирование визитов*] аналогично стандартному расписанию пользователя. Дополнительно заголовки дней недели в расписании планирования содержат кнопки, по нажатию на которые на карте прокладывается дневной маршрут торгового представителя.
3. **Карта маршрута.** Карта, на которой отображаются дневные маршруты торговых представителей.


Запланировать визиты автоматически

Для автоматического планирования визитов в приложении Field Sales for Creatio используется функциональность цикловых заданий. Цикловое задание — это активность, включающая несколько

визитов в торговые точки в течение заданного периода времени. Такие активности создаются в разделе [*Цикловые задания*]. В рамках одного циклового задания можно запланировать ряд визитов на определенный период.

На заметку. Раздел [*Цикловые задания*] станет доступен после установки приложения Marketplace “Field Sales for Creatio”.

1. Добавить цикловое задание

1. Перейдите в раздел [*Цикловые задания*].
2. Создайте новую запись по кнопке [*Добавить задание*].
3. Укажите название циклового задания, период его выполнения, а также ответственного. Ответственным может быть контакт, для которого в системе создан пользователь.
4. На вкладке [*Основная информация*]:
 - a. Нажмите  на детали [*Категории визитов*], чтобы добавить новую категорию.
 - b. В колонке [*Название*] укажите категорию визита, который будет выполняться в рамках данного задания, например, визит в торговую точку.
 - c. В колонке [*Количество*] укажите общее количество визитов, которое вы хотите запланировать на выбранный период. При этом значения в колонках [*Интервал между визитами, дней*] и [*Частота визитов, в месяц*] будут рассчитаны автоматически.

На заметку. Если изменить значение в одной из колонок [*Количество*], [*Интервал между визитами, дней*] или [*Частота визитов, в месяц*], то значения в двух других колонках будут автоматически пересчитаны, основываясь на общем периоде выполнения задания.

- d. В колонке [*Правило на визите*] выберите правило, в соответствии с которым будет выполняться визит. От правил визита зависит список действий, которые торговый представитель должен выполнить в рамках визита. Колонка заполняется из справочника [*Правила полевых визитов*].
 - e. На детали [*Контрагенты*] укажите контрагентов с типом “Торговая точка” или “Торговая сеть”. К этим контрагентам и будут запланированы визиты.
5. Сохраните созданное цикловое задание.

На заметку. Оптимальный период планирования цикловых заданий — квартал, т. к. анализ результатов продвижения товара можно проводить по истечении, как минимум, трех месяцев.

2. Создать визиты по цикловому заданию

После добавления циклового задания перейдите к планированию визитов. Для этого:

1. Откройте созданное на предыдущем шаге цикловое задание и узнайте количество дополнительных визитов по действию [*Рассчитать доступные визиты*] на странице циклового задания. Полученное

значение отобразится в поле [*Доступное количество визитов*] в профиле циклового задания ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Доступное количество визитов

Название*	Продвижение продукта
Период с*	01.05.2020
Период по*	31.05.2020
Количество запланированных визитов	51
Доступное количество визитов	178
Ответственный*	Аверченко Алексей

- После выполненного расчета в меню действий на странице циклового задания станет доступным действие [*Запланировать визиты*] ([Рис. 2](#)).

Рис. 2 — Действие [*Запланировать визиты*]

Продвижение продукта

ЗАКРЫТЬ ДЕЙСТВИЯ ▾

Название*

Продвижение

Период с*

01.05.2020

Отписаться от обновлений ленты

Рассчитать доступные визиты

Запланировать визиты

- По действию [*Запланировать визиты*] запустите процесс автоматического планирования визитов в соответствии с настроенными параметрами, а также с учетом календарей торговых представителей. После завершения загрузки в центре уведомлений появится соответствующее сообщение. Будет заполнено поле [*Количество запланированных визитов*]. Все созданные визиты отобразятся на детали [*Активности*] вкладки [*История*] страницы связанного контрагента (торговой точки или торговой сети).

Как работает автоматическое планирование визитов

В ходе планирования визитов система выполняет следующие действия:

- Определяет начальную точку, от которой происходит построение маршрутов. Такой точкой является местоположение торгового представителя, ответственного за выполнение визита. Местоположение определяется по адресу, указанному на детали [*Адреса*] страницы контакта. Если на странице

контакта адрес не указан, то используется адрес со страницы связанного с контактом контрагента.

- Находит ближайшую к местоположению ответственного точку для выполнения визита. Выбирается оптимальный автомобильный маршрут в радиусе 200 км.
- Выполняет проверку, работает ли в планируемое время данная торговая точка.

На заметку. При проверке рабочего времени участников визита система анализирует календарь ответственного и базовый календарь. Рабочие часы торговых точек определяются согласно календарю, указанному в системной настройке “Базовый календарь” (код “BaseCalendar”).

- Если рабочее время ответственного и базового календаря совпадает и попадает в планируемое время визита, то в системе создается первый визит.
Если кто-то из участников визита в нужное время не работает, то система ищет следующую точку, ближайшую к местоположению ответственного. Далее планирование и создание визитов осуществляется по той же схеме.

Запланировать визиты вручную

Прежде чем приступить к планированию визитов, убедитесь, что правило, в соответствии с которым должен выполняться визит, определено для необходимого периода. Если для периода, в который входит добавляемый визит, определено более одного правила полевых визитов, то система предложит выбрать правило для добавляемого визита. Подробнее читайте в статье “[Настроить правила и действия визита](#)”.

Чтобы запланировать визит:

- В разделе [*Активности*] перейдите в представление [*Планирование визитов*] ([Рис. 3](#)).

Рис. 3 — Переход в представление [*Планирование визитов*]



- На открывшейся странице в области расписания выберите период планирования, а также сотрудника, визиты которого вы хотите запланировать.
- В списке контрагентов выберите точку, визит в которую необходимо запланировать, и, удерживая левую клавишу мыши, перетащите ее в область расписания ([Рис. 4](#)) на выбранный период времени.

Рис. 4 — Добавление визита в расписание

Также запланировать визит **торгового представителя** можно в представлении [*Расписание*] или в реестре раздела [*Активности*]. В этом случае визит создается по кнопке [*Добавить*] —> “Визит” на панели инструментов (Рис. 5). При создании визита таким способом необходимо заполнить поле [*Контакт*] или [*Контрагент*] на странице визита. Если хотя бы одно из указанных полей не будет заполнено, то сохранить визит не будет возможности.

Рис. 5 — Добавление визита в реестре раздела [*Активности*]

В результате в расписание будет добавлена новая активность с типом “Визит”. В качестве контакта визита будет указан основной контакт контрагента. В визит будет добавлен список действий, который настроен в справочнике полевых визитов. Длительность визита будет соответствовать длительности, определенной в этом справочнике. При необходимости вы можете изменить длительность визита.

На заметку. При изменении расписания визитов торгового представителя удобно использовать карту, чтобы быстро просмотреть изменения в его маршруте. Отмененные визиты не учитываются

при построении маршрута.

Созданный вручную визит будет автоматически связан с цикловым заданием при совпадении следующих параметров:

- периода планирования;
- продвигаемого продукта;
- торговой точки.

При совпадении перечисленных параметров в поле [*Цикловое задание*] детали [*Связи*] вкладки [*Основная информация*] страницы планируемого вручную визита отобразится название связанного циклового задания.

Проложить маршрут торгового представителя

Для эффективного планирования визитов прокладывайте маршруты торговых представителей на карте. Использование карты при планировании позволит экономить время и затраты на перемещение торгового представителя, построить максимально удобный и короткий маршрут.

Торговая точка отображается на карте маршрута с меткой, которая соответствует GPS-координатам основного адреса, указанного на странице контрагента. Основным в системе считается адрес, который был добавлен на страницу контрагента первым, независимо от его типа. Чтобы посмотреть адрес торговой точки на карте, а также заголовок выбранного визита, кликните по метке визита.


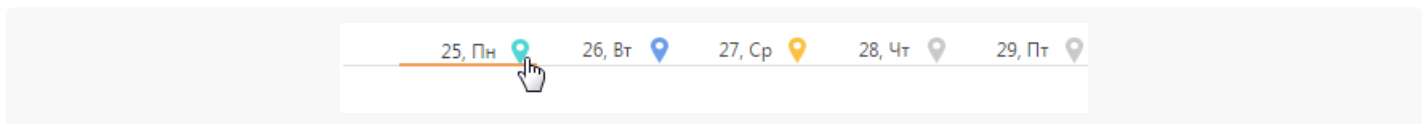

После того как в расписание были добавлены визиты, проложите маршрут на карте. Для этого нажмите кнопку построения маршрута , которая находится в заголовке дня недели в расписании ([Рис. 6](#)).

Рис. 6 — Построение маршрута полевого сотрудника торгового представителя



В результате на карте отобразится маршрут с учетом всех визитов, добавленных в расписание на выбранный день. Очередность визитов на карте будет соответствовать их очередности в расписании.

Кнопка  в заголовке дня недели изменит свой цвет. Цвет кнопки будет соответствовать цвету маршрута на карте. Цвет маршрута для разных дней различается.

Чтобы отобразить на карте маршруты нескольких дней, выделите кнопки  необходимых дней.

На заметку. Точка, с которой начинается маршрут на карте, соответствует вашему текущему месторасположению, если в вашем браузере разрешено использование геолокации. Если функция геолокации не активирована, то первая точка маршрута определяется в соответствии со значением, указанным в системной настройке “Город для сотрудника по умолчанию” (код “EmployeeCityDef”).

Действия торгового представителя на

ВИЗИТЕ

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Функциональность Field Sales for Creatio позволяет фиксировать в системе действия торговых представителей непосредственно во время визита. Для этого используется мобильное приложение Creatio на устройстве торгового представителя. В качестве мобильного устройства оптимально использовать планшет. Для удобства работы рекомендуем использовать его в горизонтальном положении.

Важно. Функциональность в мобильном приложении доступна только для пользователей, входящих в организационную роль “Торговые представители”.

Выполнение действий торговых представителей фиксируется на детали [*Действия визита*] страницы визита. Например, согласно правилу визита торговый представитель должен выполнить чек-ин, провести презентацию, принять заказ и выполнить чек-аут.

Чтобы выполнить действие во время визита:

1. Откройте страницу визита.
2. На детали [*Действия визита*] установите переключатель напротив необходимого действия в позицию “Выполнено”.

Переключатель в позиции “Выполнено” подсвечивается голубым цветом.

В результате действие на визите будет считаться выполненным. Вы можете завершить визит, только если были выполнены все обязательные действия. Чтобы выполнить обязательное действие, необходимо чтобы было выполнено предыдущее обязательное действие. В результате выполнения последнего обязательного действия состояние визита автоматически переводится в завершенное. Выполнение необязательного действия может быть пропущено.

Все действия торговых представителей во время визита могут выполняться в [режиме offline](#). При работе в режиме offline наличие постоянного подключения к интернету не требуется. Необходимо периодически выполнять синхронизацию с основным приложением, чтобы изменения, внесенные пользователем на мобильном устройстве, были сохранены на сервере Creatio.

Чтобы выполнить синхронизацию с основным приложением:

1. Убедитесь, что ваше мобильное устройство подключено к интернету.
2. Перейдите в раздел [*Настройки*] мобильного приложения.
3. На открывшейся странице нажмите кнопку [*Синхронизация*].

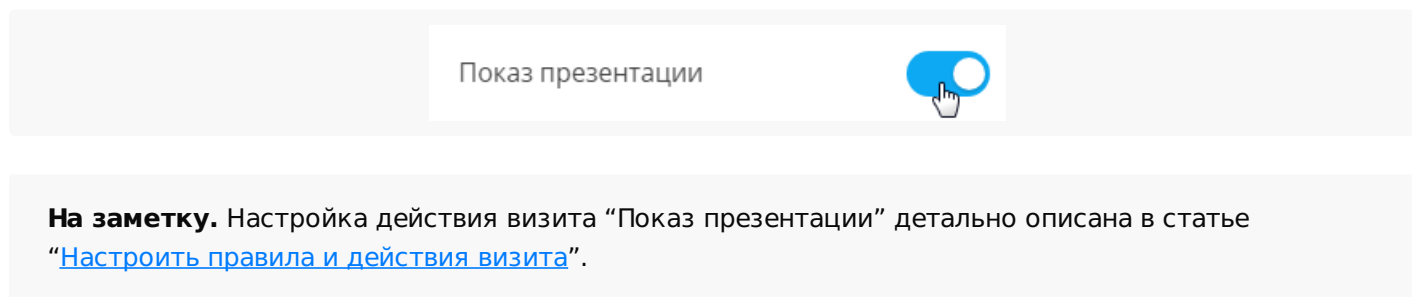
В результате в мобильном приложении отобразятся данные из основного приложения, а в основном приложении появятся данные, которые были созданы в мобильном приложении пользователя.

Показать презентацию

Если правилом визита предусмотрено проведение презентации, то выполните действие визита “Показ презентации” ([Рис. 1](#)). В результате на мобильном устройстве откроется файл Microsoft PowerPoint,

который вы можете использовать при показе.

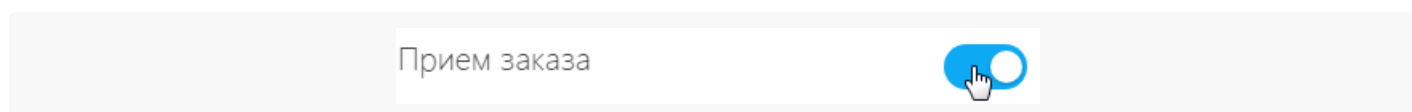
Рис. 1 — Выполнение действия визита “Показ презентации”



Принять заказ

Чтобы создать заказ, на детали [Действия визита] мобильного приложения выполните действие “Прием заказа” ([Рис. 2](#)).

Рис. 2 — Выполнение действия “Прием заказа”

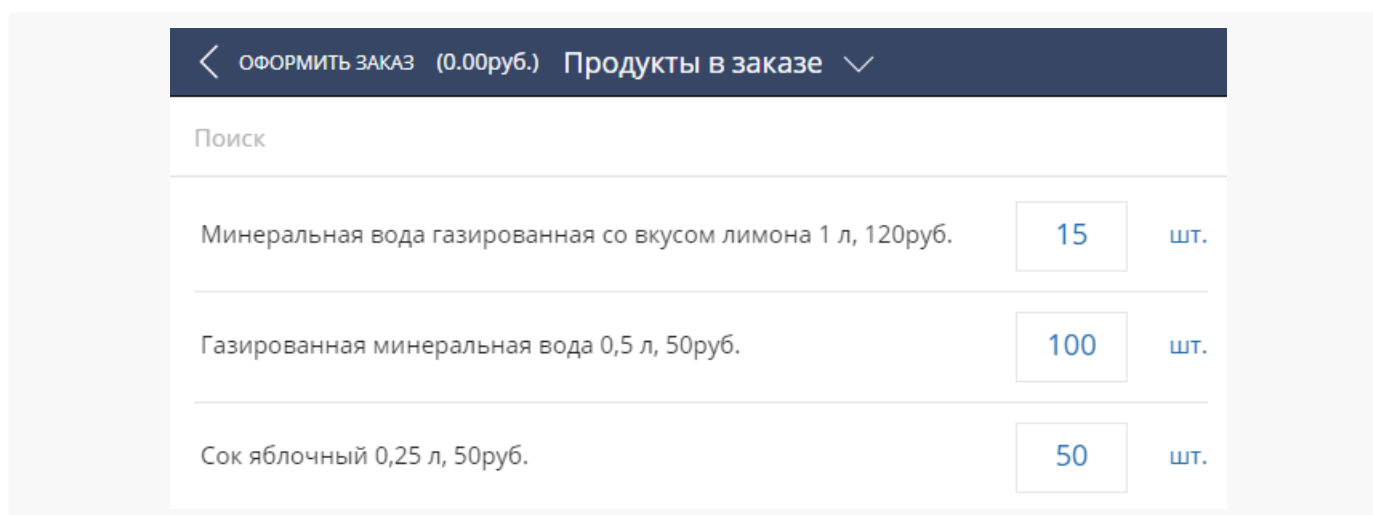


В результате выполнения действия в системе автоматически будет создан заказ, связанный с текущим визитом и контрагентом, указанным в визите.

Чтобы добавить продукты в заказ:

1. На открывшейся в результате выполнения действия [Прием заказа] странице со списком продуктов, указанных в последнем заказе данного контрагента ([Рис. 3](#)), отобразите необходимые продукты из каталога с помощью быстрых фильтров. Подробнее о том, как это сделать, читайте в блоке [“Найти продукты в каталоге”](#).

Рис. 3 — Страница продуктов в заказе



2. Нажмите кнопку **+** напротив необходимого продукта.

3. В открывшемся окне укажите количество продукта и нажмите кнопку [*Enter*]. При необходимости повторите данную процедуру для других продуктов.
Чтобы исключить продукт из заказа, укажите для него количество “0”.
4. Перейдите по ссылке [*Оформить заказ*] страницы [*Продукты в заказе*], которая находится в левом верхнем углу приложения.
В результате в системе будет создан заказ с указанными продуктами.

Найти продукты в каталоге

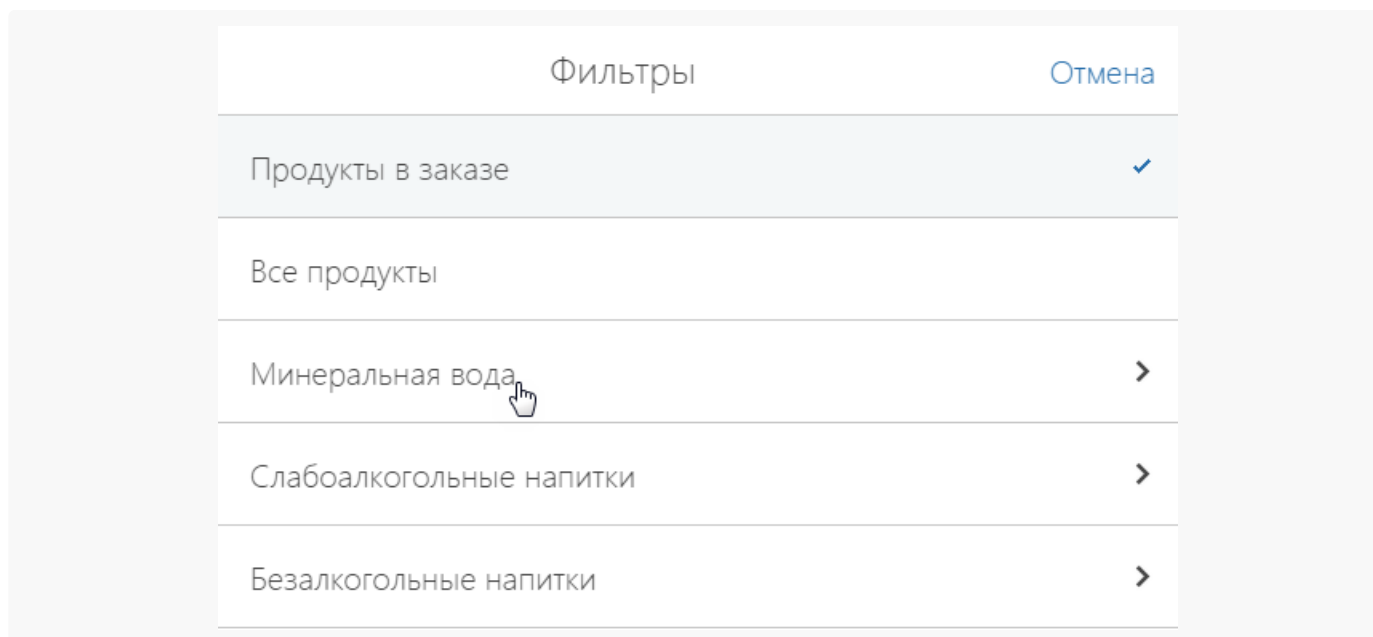
В мобильном приложении вы можете выполнять поиск продуктов, используя [каталог продуктов](#). Список групп продуктов, который используется для поиска продуктов в мобильном приложении, соответствует каталогу продуктов, настроенному в разделе [*Продукты*] основного приложения.

На заметку. Список групп продуктов в мобильном приложении можно настроить по всем базовым справочным полям раздела [*Продукты*]. Для новых полей, добавленных в раздел, группа продуктов в мобильном приложении отображаться не будет.

Например, ваш каталог настроен по категориям и типам продуктов. Отобразим продукты с категорией “Минеральная вода” и типом “Газированная минеральная вода”:

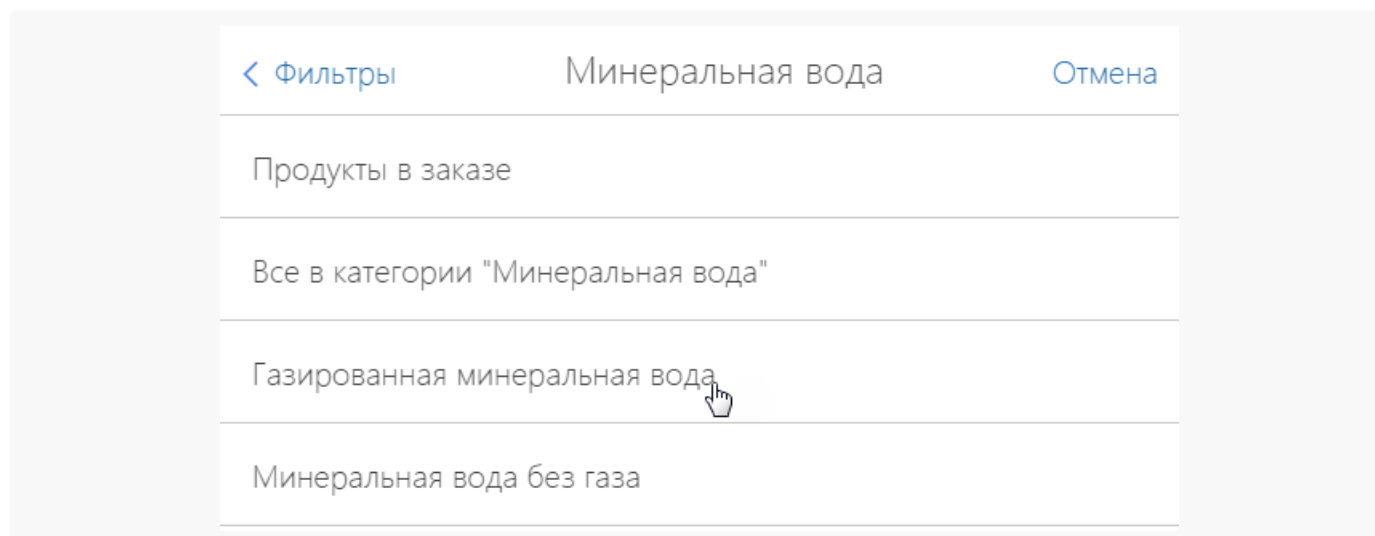
1. Найдите деталь [*Продукты*] в мобильном приложении.
2. Перейдите по ссылке [*Продукты в заказе*], которая находится в заголовке списка продуктов.
3. В открывшемся окне выберите необходимую категорию продукта, например, “Минеральная вода” ([Рис. 4](#)).

Рис. 4 — Выбор категории продукта



4. В списке типов, относящихся к выбранной категории, выберите необходимый тип продукта, например, “Газированная минеральная вода” ([Рис. 5](#)).

Рис. 5 — Выбор типа продукта



В результате на детали отобразятся все доступные в системе продукты выбранного типа.

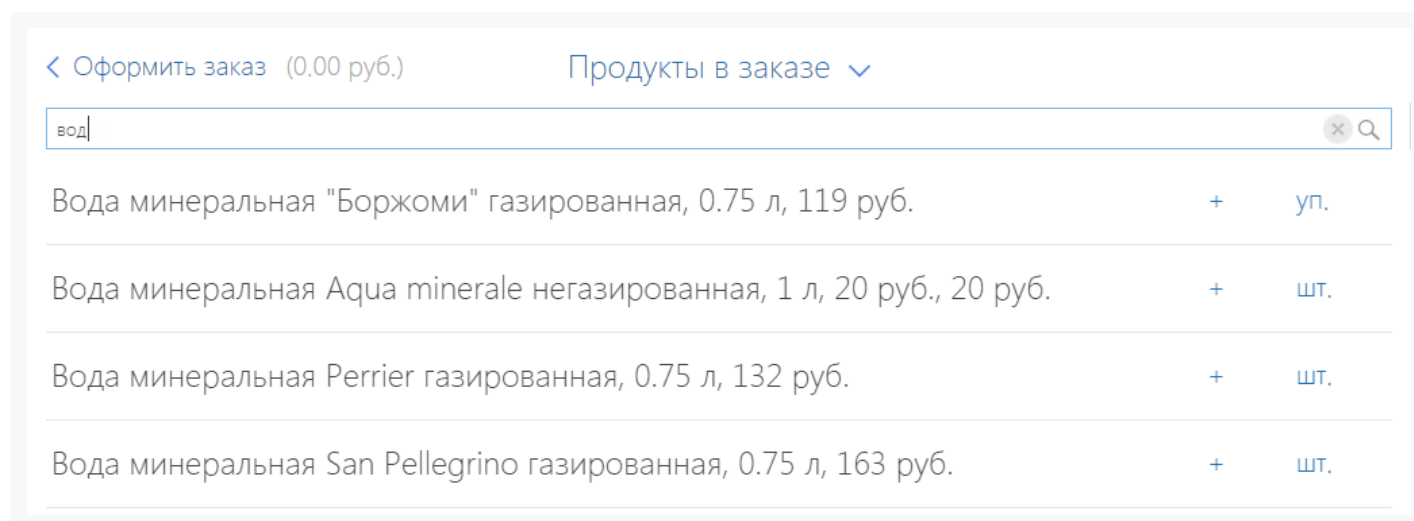
На заметку. Чтобы просмотреть продукты, добавленные в заказ, выберите группу [*Продукты в заказе*].

Вы также можете отобразить все продукты, зарегистрированные в системе. Для этого выберите группу [*Все продукты*].

Чтобы отобразить продукты определенной категории, в меню необходимой категории выберите группу [*Все в категории...*].

Чтобы выполнить поиск продуктов по названию, используйте строку поиска детали [*Продукты*], которая находится сверху списка продуктов. Введите в строку поиска искомое значение. В результате на детали отобразятся все продукты, название которых отвечает условию поиска ([Рис. 6](#)).

Рис. 6 — Поиск продуктов по названию



Копировать продукты

Вы также можете осуществить фильтрацию продуктов путем их автоматического копирования из предыдущего заказа данной торговой точки. При добавлении визита в расписание торгового представителя на деталь [*Продукты*] будет автоматически добавлен список продуктов, указанных в последнем заказе этой торговой точки.


Выполнить мониторинг SKU

Если правилом визита предусмотрено проведение мониторинга изменения ассортимента товара (SKU), то выполните действие визита “Мониторинг SKU”. В результате откроется страница, на которой вы сможете зафиксировать остаток товаров и наличие выкладки в торговой точке ([Рис. 7](#)).

Рис. 7— Страница действия [*Мониторинг SKU*]

Продукт	Остаток	Выкладка
Сок мультифрукт	<input type="text" value="10"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сок апельсиновый	<input type="text" value="15"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сок яблочный	<input type="text" value="8"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Сок детский	<input type="text" value="0"/>	<input type="checkbox"/>
Сок виноградный	<input type="text" value="5"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Также вы можете сделать при помощи мобильного устройства фото выкладки товара и прикрепить его к визиту. Для этого:

1. На странице активности нажмите кнопку [*Изменить*].
2. Выберите деталь [*Файлы и примечания*].
3. Нажмите кнопку .
4. На открывшейся странице вы можете выбрать сделанную заранее фотографию из галереи вашего мобильного устройства и прикрепить ее к активности. Также можно использовать действие [*Сделать фото*]. Откроется режим фотосъемки, и сохраненное изображение будет автоматически прикреплено на деталь [*Файлы и примечания*].

Верификация чек-ина

ПРОДУКТЫ: SALES ENTERPRISE

Вы можете контролировать работу торгового представителя, настроив параметры выполнения и верификации чек-ина на визите. Для отображения результатов чек-ина настройте деталь, динамическую группу или график.

В системе фиксируются подробные сведения о чек-ине, например, источник полученных координат, а также время получения координат от GPS-спутника. Для координат, полученных в режиме реального времени, указывается текущее время, а для кэшированных координат — время кэширования.

Как происходит верификация чек-ина

При выполнении чек-ина система фиксирует текущие или кэшированные координаты последнего местоположения торгового представителя и сравнивает их с координатами адреса контрагента. Допустимое расхождение между этими координатами указывается в метрах в системной настройке “Радиус верификации чек-ина” (код “CheckInRadius”).

Для верификации используется последний добавленный на страницу контрагента адрес с признаком [*Основной*]. Чек-ин не верифицируется, если в ходе проверки не удалось получить координаты для верификации, а также, если значение системной настройки “Радиус верификации чек-ина” (код “CheckInRadius”) не указано.

- Если GPS-координаты торгового представителя и контрагента, к которому выполняется визит, **попадают в радиус верификации чек-ина**, то чек-ин будет верифицирован, а визит переведен в состояние “В работе”. При этом на детали [*Результат выполнения чек-ина и чек-аута*] будет зафиксирован статус “Координаты чек-ина в установленном радиусе”.
- Если расстояние между GPS-координатами торгового представителя и фактического чек-ина **превышает радиус верификации чек-ина**, то на мобильном устройстве торгового представителя отобразится уведомление “Координаты чек-ина выходят за границы радиуса. Сохранить результаты?”. При сохранении такого результата чек-ину будет установлен статус “Координаты чек-ина выходят за границы радиуса”.
- Если системе **не удастся получить GPS-координаты** (например, если адрес контрагента, к которому выполняется визит, не указан в системе, либо если в момент верификации у торгового представителя нет доступа к интернету), то для торгового представителя отобразится уведомление

“Не удалось верифицировать чек-ин. Сохранить результаты?”. При сохранении такого результата чек-ину будет установлен статус “Не удалось верифицировать координаты чек-ина”.

Настроить верификацию чек-ина

Чтобы настроить верификацию чек-ина, используйте следующие [системные настройки](#):

- “Использовать последнее известное местоположение пользователя” (код “UseMobileLastKnownLocation”). Данная системная настройка позволит мобильному приложению обратиться к последним кэшированным данным о местоположении торгового представителя и сохранить их в чек-ин в том случае, если текущие координаты неизвестны. Например, подобная ситуация может возникнуть при выполнении чек-ина в помещении, где GPS-сигнал часто отсутствует.

На заметку. Функциональность работы с кэшированными координатами доступна на устройствах под управлением ОС Android.

- “Радиус верификации чек-ина” (код “CheckInRadius”). Данная системная настройка позволит проконтролировать выполнение чек-ина торговым представителем. С ее помощью вы можете указать значение допустимого расхождения в метрах между координатами торгового представителя и фактическими координатами чек-ина. Указанное расстояние будет использоваться для верификации чек-ина.

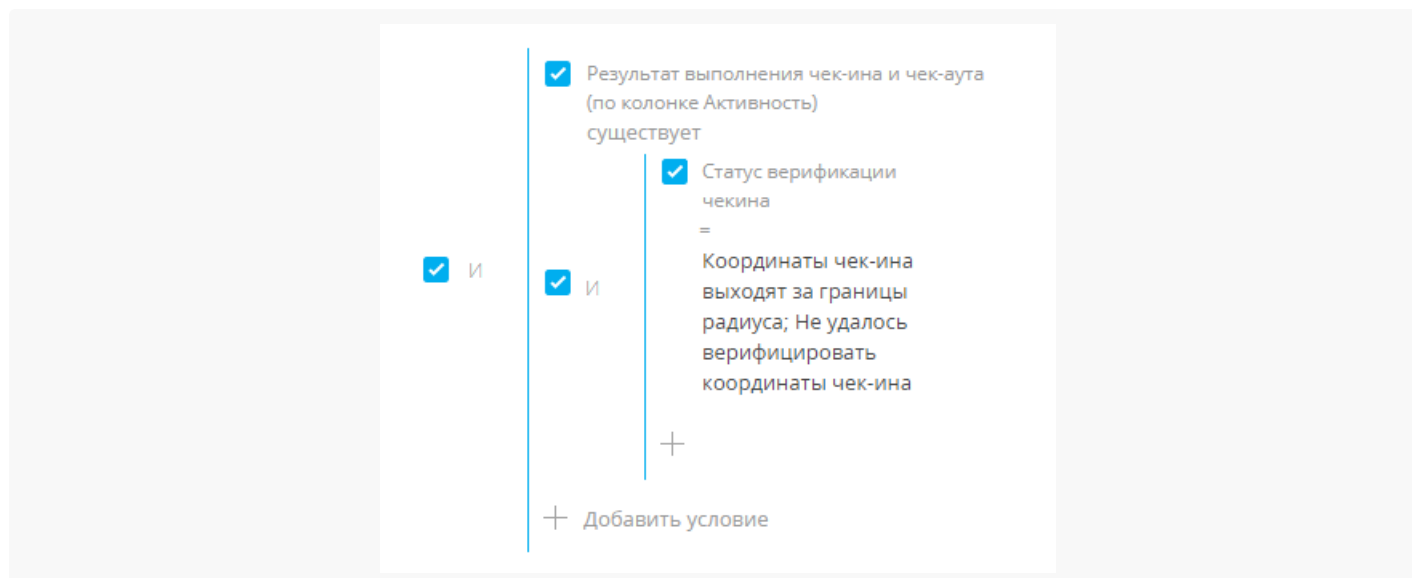
Важно. Если значение радиуса не указано, то верификация чек-ина выполняться не будет.

Для отображения результатов чек-ина вы можете [создать деталь](#) [*Результат выполнения чек-ина и чек-аута*] на основании объекта “Результат выполнения чек-ина и чек-аута” и отобразить колонки в реестре детали на странице в основном приложении Creatio.

Получить результаты верификации чек-ина

Чтобы отслеживать результаты чек-инов, вы можете [настроить динамическую группу](#) в разделе [*Активности*] либо [график](#) в представлении [*Аналитика*] этого раздела. Ниже приведен пример настройки условий фильтрации для отображения всех визитов, чек-ин по которым не был верифицирован ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Настройка условий фильтрации визитов с неверифицированным чек-ином



Просмотреть координаты на карте

Чтобы посмотреть на карте координаты чек-ина и чек-аута торгового представителя:


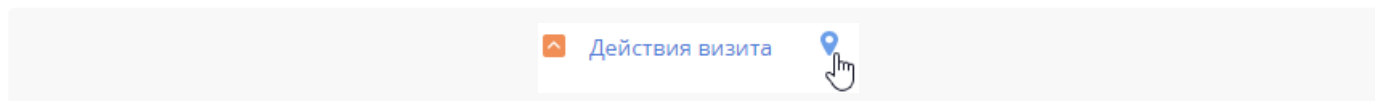
1. Откройте страницу визита.
2. На детали [*Действия визита*] нажмите кнопку  ([Рис. 1](#)).

Рис. 1 — Отображение местоположения на карте



В результате откроется карта с метками, которые показывают GPS-координаты контрагента, а также торгового представителя в момент выполнения чек-ина и чек-аута ([Рис. 2](#)).

Рис. 2 — Карта визита с координатами контрагента, чек-ина и чек-аута



GPS-координаты торгового представителя отобразятся на карте после выполнения чек-ина и/или чек-аута в мобильном приложении и синхронизации мобильного устройства с сервером Creatio.