Отчеты:

1. Обзвон дилеров

С периодичностью раз в полгода (иногда раз в год) Дилерский отдел составляет анкету- опрос. В этой анкете содержится до 10 вопросов. Вопросы могут быть закрытыми – с ответом да или нет, могут быть открытыми с множественным выбором, могут содержать развернутый ответ.

1. Возможность создать анкету в системе с разными вариантами ответов
2. Регистрировать ответы контрагентов
3. Создать отчет на основании выбранной анкеты
4. Участие в мероприятиях

Наша компания проводит дилерские конференции. Необходим отчет по посещаемости конференций. А также со стороны дилера – какое количество конференций он посетил

1. Динамика продаж, в зависимости от участия в мероприятиях

Здесь думаю, как сформировать отчет. Чтобы понимать динамику, нужно сравнивать продажи за аналогичный период, как оценить влияние конференций на объемы продаж – мне пока не ясно. Этот отчет подвешиваю на общее обсуждение

1. Посчитали, но не запустили (воронка продаж)

Здесь нужна полноценная воронка продаж: конверсия – просчет – заказ

Сколько заказов просчитано за период. Сколько из них перешло в заказы.

1. Категории контрагентов

Присвоение категорий контрагентам.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Анализ АВС - XYZ** | 2017 год | (методология расчета) |
| **1** | **Анализируемый период для назначения категории** | **по полугодиям** |  |
| **2** | **Определение категории дилера по частоте заказа:** | **Здесь нужно делать возможность задавать условия – раз/в неделю, либо раз/в месяц** |  |
| Х (высшая) | в зависимости от частоты работы (размещения заказов) | 2 раза/неделю | Например: Анализируем 1полугодие 2017 года (с января по июнь) Дилер должен либо каждый месяц размещать заказы, либо 5 месяцев из 6. Чем чаще дилер заказывает, тем выше его категория |
| У (средняя) | в зависимости от частоты работы (размещения заказов) | 1 раз/неделю | Например: Анализируем 1 полугодие 2013 года ( с января по июнь) Дилер должен работать не менее 3 месяцев (в полугодие) |
| Z (низшая) | в зависимости от частоты работы (размещения заказов) | реже 1 раза/неделю | Например: Анализируем 1 полугодие 2013 года ( с января по июнь) Дилер сработал менее 3 месяцев (в полугодие) |
|  |  |  |  |
| **3** | **Определение категории дилера по сумме заказов:** |  |  |
| А (высшая) | в зависимости от суммы размещенных заказов | более 2 000 000 руб в полгода | Например: Анализируем 1полугодие 2013 года ( с января по июнь) Дилер дожен разместить заказов на сумму более 2 000 000 рублей. Тогда он по этому кретерию будет относиться к высшей категории |
| В (средняя) | в зависимости от частоты работы (размещения заказов) | более 600 000 руб в полгода | Например: Анализируем 1 полугодие 2013 года ( с января по июнь) Дилер должен разместить заказов более 600 000 руб |
| С (низшая) | в зависимости от частоты работы (размещения заказов) | менее 600 000 руб в полгода |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  | **МОДЕЛЬ (ЗАВИСИМОСТЬ ОТ 2-Х ФАКТОРОВ)** | |  |
|  |  |  |  |
|  | 1 раз в полгода Дилеру присваивается определенное количество баллов, в зависимости от соответствия категориям по частоте заказов и сумме заказов. | | | |
|  |  |  |  |
|  | Категория по сумме заказов | | | |
|  | **А** | **В** | **С** |
| **Х** | Категория дилера - 10 баллов | Категория дилера - 9 баллов | Категория дилера - 3 баллов |
| **У** | Категория дилера - 9 баллов | Категория дилера - 8 баллов | Категория дилера - 2 баллов |
| **Z** | Категория дилера - 7 баллов | Категория дилера - 6 баллов | Категория дилера - 1 баллов |
|  |  |  |  |
|  | Новый (привлеченный) дилер | 5 баллов |  |
|  | Разовый дилер | (минус) 1 балл |  |
|  | Ушедший дилер | (минус) 5 баллов |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Отчет делается по головным контрагентам на основании отгруженной продукции (сформирован документ реализации). Необходимо исключать заказы на 2-х контрагентов, которые могут проходит в любом отделе: Частное лицо и Претензия.

Далее, на основании присвоенных категорий, выводится отчет:

1. Головной контрагент (дилер)
2. Активный менеджер данного контрагента
3. Подразделение
4. Присвоенная категория
5. Категория за предыдущий период
6. Отчет по контактной информации

* Контрагент
* Телефон
* Адрес
* E-mail
* Активный менеджер
* Подразделение

Возможность задавать отборы по срокам работы контрагента.

Например, вывести контактную информацию тех контрагентов, которые сделали заказ за последние полгода

1. Расчеты с контрагентами
2. Отчет по продаже видов продукции (под продажей понимаем реализацию).
3. Отчет по кассе
4. Отчет по подотчету