Базовая страница аналитики.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Заявка № | Менеджер | Клиент | Стоимость поставки | Выручка | Выручка % | Дата создания заявки | Дата подписания документов  (вводимый параметр) | Этап (создание заявки, поиск цен и т.д) | Причина несогласования  ( |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* Группирование по менеджерам (фильтры)
* Группирование по клиентам
* Сортировка по Выручке и % выручке(возрастание убывание)
* Срез по датам создания (интервал)
* Срез по датам подписания
* Группирование по этапам заявки (фильтр)
* Над полями «стоимость поставки», «выручка» отображается сумма признаков и для «выручка %» показывается среднее.
* Возможность скачать xlsx файл
* Возможность комбинирования фильтров
* У менеджеров и закупщиков отображается только свои заявки. Соответственно в их меню не будет столбца «Менеджер» (что делать с проверяющий КП?)
* Ячейки должны переносить на детальную страницу с аналитикой по заявке

Стоимость поставки – из коммерческого предложения

Выручка – разница между стоимость.

! выручка стоит только в тех полях, которые подписаны (после того как все доки подготовлены, менеджер меняет статус заявки на «подписан»)

Запросить причины несогласования РОЗом (Не работаем с поставщиком, малая стоимость, )

Узнать популярные причины несогласования заявки клиентом у Андрея (высокая стоимость, не прошли по срокам, цены не по всем позициям, другое)

Узнать про особые 3% курсовой разницы у Андрея, где она считается и указывается

Расширенная страница аналитики

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Заявка № | Менеджер | Клиент | … | Этап (создание заявки, поиск цен и т.д) | Кол-во брендов | Кол-во позиций | Список брендов | Список закупщиков | Отклонение от сроков регламента в днях | Процентное соотношение полученных цен |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* Сортировка по кол-ву брендов, кол-ву позиций
* Группировка по брендам
* Группировка по закупщикам
* Группировка по отклонению от сроков регламента
* Сортировка по процентному соотношению полученных цен

Аналитика по определенной заявке

В шапке

* Название клиента целиком
* Адрес доставки
* Стоимость поставки
* Выручка
* Выручка %
* Список брендов
* Этап на которой находится заявка

1 день

2 дня

7 дней

1 день

1 день

Согласование РОЗ

Создание заявкиие заявки

Создание Доков

Проверка КП

Создание КП

Поиск цен

Таблица с заявкой и ценами как в КП

Список документов

(исходная заявка, заявка ценами, файлы с ценами от поставщиков, КП, все тз, спецификации, договор)