

Упражнения



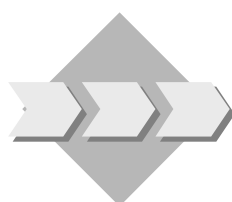
Глава: Продажи

Тема: CRM



После выполнения этого упражнения вы научитесь:

- создавать, редактировать и дублировать активности
- управлять периодическими активностями
- создавать предложения
- копировать предложения
- создавать заказы на продажу со ссылкой на предложения



В этом упражнении создаются новые активности, которые далее редактируются и дублируются. Дополнительно создается последовательность периодических активностей и осуществляется управление этой последовательностью.

Создается предложение с несколькими товарами для существующего клиента, а затем выполняется настройка активности согласно предложению. Вводится скидка для строки и для итогов по документу. Затем информация из этого предложения копируется в предложение для другого клиента.

4-1 Управление активностями

4-1-1 Создайте активность для клиента С42000. Сначала проверьте, что в справочнике бизнес-партнеров указан адрес грузополучателя. Если адрес отгрузки не указан, добавьте новый адрес грузополучателя. Не закрывайте основную запись бизнес-партнера.

4-1-2 В справочнике бизнес-партнеров создайте новую активность для С42000 со следующими значениями.

Имя поля или тип данных	Значения
Активность	Встреча
Код БП	С42000

<i>Примечания</i>	Запрос на встречу
<i>Время начала</i>	Завтрашняя дата 10:00
<i>Время окончания</i>	Завтрашняя дата 12:00
<i>Место встречи</i>	Адресные данные бизнес-партнеров
<i>Идентификатор адреса</i>	Адрес грузополучателя

Нажмите *Добавить*.

- 4-1-3 Откройте повторно созданную активность из меню или из справочника бизнес-партнеров.

После открытия активности продублируйте ее и создайте новую активность для той же компании, но с датой "Следующий понедельник" и другим местом встречи.

Введите следующие значения.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Время начала</i>	Следующий понедельник 10:00
<i>Время окончания</i>	Следующий понедельник 12:00
<i>Место встречи</i>	Адресные данные бизнес-партнеров
<i>Идентификатор адреса</i>	Адрес платежа

Нажмите *Добавить*.

4-2 Периодические активности в календаре

- 4-2-1 Создайте последовательность активностей для еженедельного совещания. Такие совещания проводятся еженедельно по пятницам.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Активность</i>	Встреча
<i>Код БП</i>	С30000
<i>Примечания</i>	Еженедельное совещание

<i>Время начала</i>	Следующая пятница 10:00:00
<i>Время окончания</i>	Следующая пятница 12:00
<i>Место встречи</i>	Адресные данные бизнес-партнеров
<i>Периодичность</i>	Еженедельно
<i>Повтор по</i>	Пятница
<i>Диапазон: завершить через</i>	10 повторов

- 4-2-2 Проверьте активности, созданные в календаре. Откройте *Календарь* в еженедельном ракурсе.
- 4-2-3 Клиент сообщает, что не может присутствовать на встрече на следующей неделе и вынужден ее отменить.
- 4-2-3 Создайте новое событие в *Календаре*.
Клиент (С60000) просит помощи по событию. Это событие будет проводиться в пятницу через две недели. Создайте соответствующую активность в ракурсе "Календарь".

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Активность</i>	Встреча
<i>Код БП</i>	С60000
<i>Примечания</i>	Событие
<i>Время начала</i>	Пятница через 2 недели 10:00
<i>Время окончания</i>	Пятница через 2 недели 15:00
<i>Место встречи</i>	Адресные данные бизнес-партнеров

- 4-2-3 Эта встреча вступает в конфликт с ранее назначенной встречей с клиентом С30000.
Таким образом, с клиентом С30000 согласован перенос встречи с пятницы на четверг. Измените встречу в календаре путем переноса на четверг.

- 4-3 Создайте предложение из активности.

- 4-3-1 Клиент С42000 принял решение разместить предложение. Клиент предоставил информацию по телефону и сообщил, что хочет обсудить предложение на завтрашней встрече. Таким образом, решено создать предложение из активности для завтрашней встречи.

Откройте завтрашнюю активность С42000 предпочтительным способом: в ракурсе "Календарь", из меню или из справочника бизнес-партнеров.

Введите следующие данные в активность:

Имя поля или тип данных	Значения
Заказчик	С42000
Товары	С00008 С00009 С00010
Кол-во	По 5 штук

- 4-3-2 Клиент намерен заказать товар **С00010** красного цвета. Добавьте необходимую информацию в текст к товару.

Если поле "Произвольный текст" не появляется в строке, воспользуйтесь параметрами настройками формы для добавления этого поля.

- 4-3-3 Введите для одного из товаров скидку **8%**.

Введите скидку на один из товаров:

Имя поля или тип данных	Значения
Скидка, %	8

- 4-3-4 Введите скидку 5% для всего документа:

Имя поля или тип данных	Значения
Перед полем Скидка, %	5

Номер документа предложения _____
Сохраните предложение. Нажмите кнопку *Добавить*.

- 4-4 Это же предложение можно использовать и для другого клиента, С20000. Скопируйте предложение.

- 4-4-1 Как скопировать это предложение?
-

4-4-2 Все ли данные копируются?

Предложение _____

Для сохранения предложения нажмите *Добавить*.

4-4-3 Создайте активность для последующей работы с клиентом по предложению через неделю.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Активность</i>	Телефонный звонок
<i>Время начала</i>	Следующая среда 14:00
<i>Время окончания</i>	Следующая среда 14:30

Для сохранения активности нажмите *Добавить*.

4-5 Создайте заказ на продажу для клиента С42000 на основе предложения.

4-5-1 Откройте окно *Заказ на продажу* и скопируйте данные из предложения.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Заказчик</i>	С42000

Номер заказа на продажу _____

Для сохранения заказа на продажу нажмите *Добавить*.

4-5-2 После сохранения заказа на продажу вызовите связанное предложение с помощью пиктограммы *Предыдущий документ*.
Можно ли изменить содержащиеся в нем данные?

4-5-3 Поскольку клиент заказал товары в предложении, требуется закрыть соответствующую активность.