



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. В меню выберите **Бизнес-партнеры** → **Справочник бизнес-партнеров**.
Найдите бизнес-партнера с помощью поля **Код** и проверьте адреса на закладке **Адреса**.

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

Не закрывайте основную запись бизнес-партнера.

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

Нажмите кнопку **Также возможно** в нижнем правом углу окна справочника бизнес-партнеров. В поле с раскрывающимся списком выберите **Создать активность**.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Активность</i>	Встреча
<i>Код БП</i>	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

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

В меню выберите **Бизнес-партнеры** → **Активность**

Или в справочнике бизнес-партнеров выберите **Также возможно** → **Связанные активности**.

При вызове активности из меню перейдите в режим **Поиск** в окне **Активность**. Для выбора активности выберите "Перейти на последнюю запись данных" или введите * в поле **Номер**, а затем выберите требуемый номер активности из **Списка активностей**.

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

Щелкните правой кнопкой мыши для вызова контекстного меню и нажмите **Дублировать**.

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

4-2 Периодические активности в календаре

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

Выберите *Бизнес-партнеры* → *Активность*

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: завершит через</i>	10 повторов

Нажмите кнопку *Добавить*.

- 4-2-2 Проверьте активности, созданные в календаре. Откройте *Календарь* в еженедельном ракурсе.

Выберите пиктограмму *Календарь* на панели инструментов.

Выберите переключатель *Неделя*.

Для выполнения следующего шага не закрывайте *Календарь*.

- 4-2-3 Клиент сообщает, что не может присутствовать на встрече на следующей неделе и вынужден ее отменить.

Откройте активность для совещания на следующей неделе путем двойного щелчка по записи календаря.

Для отмены конкретного повтора установите индикатор **Закр**ыто. Подтвердите системное сообщение о том, что данное изменение влияет на следующие события: **Только это событие**. Подтвердите второе системное сообщение о необратимости закрытия активности. Для этого нажмите **Да**.

- 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". Дважды щелкните Пятница через две недели в *Календаре* для вызова окна *Активность*.

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.

Для переноса встречи удерживайте клавишу Ctrl и перетащите встречу с пятницы на четверг с помощью мыши.

Выберите переключатель **Только это событие**.

При появлении системного запроса нажмите **ОК**.

- 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. (См. инструкции выше по каждому способу.)

В активности откройте закладку *Связанные документы*.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Вид документа</i>	Предложения

Щелкните в поле *Номер документа* для просмотра списка предложений.

Выберите *Создать*.

Введите следующие данные:

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Заказчик</i>	C42000
<i>Товары</i>	C00008 C00009 C00010
<i>Кол-во</i>	По 5 штук

- 4-3-2 Клиент намерен заказать товар **C00010** красного цвета. Добавьте необходимую информацию в текст к товару.

Если поле "Произвольный текст" в строках не отображается, добавьте поле в параметрах настройки формы .

Выберите *Параметры настройки формы* на панели инструментов.

На закладке *Формат таблицы* установите индикаторы *Видимый* *Активно* для поля *Произвольный текст*.

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

Введите скидку на один из товаров:

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Скидка, %</i>	8

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

Имя поля или тип данных	Значения
Перед полем <i>Скидка, %</i>	5

Номер документа предложения _____

Сохраните предложение. Нажмите кнопку *Добавить*.

- 4-4 Это же предложение можно использовать и для другого клиента, C20000. Скопируйте предложение.

4-4-1 Как скопировать это предложение?

Откройте предыдущее предложение одним из следующих способов:

1) Выберите **Продажи** → **Предложение**, затем **Данные** → **Перейти на последнюю запись данных** или нажмите соответствующую кнопку на панели инструментов.

2) Выберите **Продажи** → **Отчеты по продажам** → **Необработанные документы** и просмотрите **открытые предложения**. Откройте последнее предложение с помощью стрелки в поле **Номер документа**.

Открыв предложение, выберите в строке меню **Данные** → **Дублировать** или **щелкните правой кнопкой мыши и выберите** → **Дублировать**.

4-4-2 Все ли данные копируются?

Введите номер клиента С20000 и нажмите **Tab**. Появится сообщение **Обновить строки документа в соответствии с данными нового БП?**

Если выбрать **Да**, система изменит данные строки для текущего бизнес-партнера и удалит скидки для строк. При выборе варианта **Нет** данные строк документа будут скопированы полностью. Вне зависимости от ответа скидка для всего документа будет удалена.

Предложение _____

Для сохранения предложения нажмите **Добавить**.

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

Выберите **Продажи** → **Предложение**, затем выберите пиктограмму **Перейти на последнюю запись данных**.

Щелкните правой кнопкой мыши для вызова контекстного меню и выберите **Новая активность**.

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

Для сохранения активности нажмите **Добавить**.

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

4-5-1 Выберите **Продажи** → **Заказ на продажу**.

Имя поля или тип данных	Значения
<i>Заказчик</i>	C42000

Нажмите кнопку *Скопировать из* и выберите *Предложение*. Выберите предложение и скопируйте все товары путем нажатия *Выбрать*. Оставьте значения, предлагаемые *ассистентом создания документов*. Для этого нажмите *Готово*.

Укажите в качестве даты отгрузки для заказа текущую дату и подтвердите системное сообщение.

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?

Откройте созданный заказ на продажу повторно с помощью пиктограммы *Перейти на последнюю запись данных*.

Выберите пиктограмму *Предыдущий документ*.

Теперь изменить данные в предложении невозможно.

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

Откройте активность, связанную с предложением. Установите для этой активности статус *Закрето*.

В предложении щелкните правой кнопкой мыши для вызова контекстного меню.

Выберите связанные активности.

Для открытия активности щелкните по стрелке.

Выберите индикатор *Закрето*.

Нажмите кнопку *Обновить*.

Подтвердите системное сообщение о том, что отменить закрытие активности невозможно.

Закройте все окна путем выбора *Окно* → *Закреть все*.