

## Модуль Маркетинг

---

**Цели:** Организовать централизованное управление маркетинговыми контрактами с производителями и систему мотивации сотрудников аптек.

### Содержание модуля маркетинг.

Модуль Маркетинг имеет следующие функциональные возможности:

#### 1. Планы.

Предназначены для следующих задач:

- создание новых, редактирование и учет существующих планов по маркетингу с производителями (контрактами)
- создание на основании контрактов мотивационных планов для группы аптек, аптеки, сотрудников аптек, редактирование и учет существующих
- создание мотивационных планов по выручке, не связанных с контрактами (на все товары, группу товаров)

#### 2. Отчеты по мотивациям.

Предназначены для оценки результатов работы по планам -мотивациям.

#### 3. Отчеты по контрактам.

Предназначены для оценки результатов работы по контрактам.

#### 4. Статистика аптек.

Статистика аптек предназначена для расчета веса аптеки в группе аптек с целью дальнейшего использования при распределении планов.

#### 5. Графики сотрудников.

Графики сотрудников используются для :

- учета рабочего времени сотрудников
- учета количества смен сотрудников для дальнейшего использования при распределении персональных планов.

Функциональные возможности модуля Маркетинг позволяют вести централизованный учет всех заключаемых маркетинговых контрактов и использовать различные схемы мотивации продаж а так же оперативно получать информацию по результатам работы и прогнозам получения дополнительной прибыли.

## Начало работы.

Для работы с модулем маркетинг необходимо:

1. Рассчитать вес аптек в меню Статистика аптек , используя следующие параметры:

- период статистики
- метод расчета

Период статистики и метод расчета ответственный специалист выбирает самостоятельно, исходя из принятых технологий

2. Заполнить графики работы сотрудников в аптеках на отчетный период. Для корректного распределения планов по сотрудникам необходимо что бы были закрыты графики работы сотрудников в аптеках на период, соответствующий будущему мотивационному плану.

3. Подготовить исходную информацию для заведения контрактов с производителями и по общим планам по выручке. Это могут быть документы, подписанные с производителем или сводная информация по заключенным контрактам содержащая следующие данные:

- название контракта
- период действия
- план
- товары
- бонус и условия его начисления

Наличие полной и достоверной исходной информации по заключенным контрактам обеспечивает эффективный учет и управление маркетингом с производителями.

## Заведение контракта с производителем.

Заведение контракта с производителем в системе происходит в меню Планы.

Алгоритм создания нового документа: контракт с производителем.

1. [+] Создание нового документа

2. Заполнить Обязательные поля:

- Тип документа - Контракт

- Название плана
- Указать период действия : Даты начала и Дата окончания
- № договора
- Предмет плана – параметр, по которому рассчитывается выполнение плана
- Измерение плана – параметр, в единицах которого выставлен план
- Общий план или метод расчета плана, прошлый период, коэффициент роста
- Бонус база – способ расчёта бонуса по контракту
- Бонус ставка
- Фикс бонус — фиксированное вознаграждение, выплачиваемое в любом случае
- Бонус план — общий план необходимый для начисления бонусов (если есть)
- Макс бонус- максимальная сумма бонуса, больше которой бонус производитель не начисляет (если есть)

### 3. Добавить в контракт товары, которые участвуют в плане.

- Каждая попытка добавления позиций закрепляет следующий по очереди номер группы. Номера можно группировать и разгруппировывать соответствующими кнопками.
  - У каждой группы рекомендовано указать название группы на любой строчке 1 раз
- 
- Если в контракте используются учетные цены производителя, проставить их у товаров плана.

### 4. Добавить аптеки и распределить план.

### 5. Добавить поставщиков , если в договоре учитываются закупки только по отдельным поставщикам.

### 6. Заполнить бонус матрицу: условия начисления бонусов по контракту.

- В Бонус матрице для каждой группы товаров следует указать при наличии ограничений в договоре:
  - % общего плана – % при котором происходит расчет бонуса производителем
  - % плана по товару - % при котором происходит расчет бонуса по группе товаров, если актуально

Бонус ставка – показатель расчета бонуса. Бонус ставка связан с выбранной Бонус Базой в формуле расчета бонуса. Бонус ставка показывает является ли % показателем бонусная ставка или рублевым.

7. Закрыть документ.

### **Заведение мотивации на основе контракта.**

Функционал предназначен для постановки мотивационного плана для сотрудников в целях исполнения условий контракта.

Мотивация по основе контракта заводится в меню Планы.

Алгоритм создания нового документа:

- Выбрать Контракт
- В меню Документ выбрать пункт Клонировать документ-Создать мотивацию по контракту
- Отредактировать список товаров
- Указать период. Если за выполнение планов будут начисляться премии сотрудникам, рекомендовано использовать период один месяц
- Отредактировать общий план
- Указать бонус для сотрудников
- Распределить план по сотрудникам

### **Заведение мотивации не привязанной к контракту (план по валу).**

План по валу с мотивацией за его выполнение заводится в меню Планы.

План не привязанный к контракту создается как независимый документ, с произвольным набором товаров, участвующих в плане.