

# ПОДСИСТЕМА «ПРОДАЖИ»

с использованием «1С: Комплексная автоматизация 2»

---

**Соглашения с клиентами. Обзор функционала**

**Соглашение с клиентом** – это набор условий, которые используются при продажах

Два вида соглашений:

**Типовые**

условия, которые применяются к группе клиентов

**Индивидуальные**

условия, на которые договорились с отдельным клиентом



## Режимы использования соглашений

- **Не использовать**

Этот режим подходит организации, в которой менеджер самостоятельно под каждую продажу определяются индивидуальные условия.

- **Только индивидуальные соглашения**

Выбирается, если с каждым клиентом заключаются индивидуальные условия продаж, и реализация осуществляется по условиям этого договора.

- **Только типовые соглашения**

Подходит для организаций с типовыми сценариями продаж.

- **Типовые и индивидуальные соглашения**

Выбирается для организаций, где есть и типовые и индивидуальные продажи.

### ✓ Оптовые продажи

Использование соглашений с клиентами:

Не использовать

Типовые и индивидуальные соглашения

Только типовые соглашения

Только индивидуальные соглашения

Не использовать

**Функционал соглашений****Условия продаж**

- Клиент или группа клиентов
- Группа номенклатуры
- Организация и менеджер
- Условия и график оплаты
- Порядок и детализация взаиморасчетов
- Склад и условия отгрузки
- Регулярность продаж

**Условия ценообразования**

- Прайс-лист
- Наличие и размер ручных и автоматических скидок
- Отдельные цены по товарам и группам товаров



**Использование соглашений:**

- Позволяет автоматически заполнять основные поля документов продажи
- Позволяет ограничить самоуправство менеджеров
- Позволяет использовать индивидуальный подход к клиентам
- Является дополнительной аналитикой управленческого учета

