РЕМТЕХКОМПЛЕКТ

8 800 250 99 78 +7 343 379 99 79 rti@rtkco.ru www.rtkco.ru

УТВЕРЖДЕНО Директор АО «Ремтехкомплект» _____С.Г. Захаров 01.11.2021

Приложение к СП-2 «Инструкция для сотрудников отдела продаж»

...слово Клиент встречается в тексте 232 раза на 39 страницах...



Россия, 620072, Свердловская обл., Екатеринбург, территория Ново-Свердловская ТЭЦ, строение 45/2. ИНН 6674120898 КПП 667001001

1. Основные положения

1.1. Введение

Компания Ремтехкомплект имеет амбициозные Цели и свои Ценности, подробнее с которыми можно ознакомиться в Корпоративном Кодексе компании. Вот некоторые из них:

Цели:

Ценности:

- Увеличение доли рынка в России и Казахстане
- Клиенты
- Федеральный поставщик №1 в России по нашему
 - продукту

- Команда профессионалов
- Расширение профессиональной команды продаж

Достижение компанией поставленных Целей возможно только имея указанные Ценности в арсенале компании. Настоящий Стандарт регламентирует порядок работы и устанавливает правила, которым должен следовать каждый сотрудник компании для достижения Целей компании за счёт высокого сервиса, оказываемого командой профессиональных продавцов и для улучшения благосостояния всех сотрудников компании Ремтехкомплект.

Зарабатывает компания - зарабатывает сотрудник!

1.2. Определение «продажа»

Продажа - процесс согласования условий сделки (цена, сроки, оплата, доставка), в котором участвуют заинтересованные стороны: продавец и покупатель.

1.3. Зона ответственности

Данный документ регламентирует правила работы и описывает стандарт поведения всех сотрудников компании Ремтехкомплект, занимающихся продажами и контактирующих с Клиентом. Исполнение стандарта и контроль работы сотрудников отделов продаж (филиалов) согласно Стандарта предприятия обеспечивает Руководитель отдела продаж (филиала).

1.4. Сокращения

1С - рабочая программа 1С Компании
Ремтехкомплект
1С СРМ - система управления
взаимоотношениями с Клиентами в 1С
1С ДО - программа 1С Документооборот
НС - проработка нестандарт
ПП - проработка собственного производства
РММ - рабочее место менеджера по
продажам
ИКН - итоговый коэффициент наценки
ДПР - дата принятия решения
ЛПР - лицо принимающее решение
ДЗ - дебиторская задолженность

РНП - реестр недобросовестных поставщиков

- 3Д закупочная дкументация
- ТЗ техническое задание

ФЗ - Федеральный закон ТК - транспортная компания НМЦ - начальная максимальная цена

ТЦ - тендерный центр ОП - отдел продаж СБ - служба безопасности ОМТС - отдел материально-технического снабжения ПЭО - планово-экономический отдел КРС - контрольно-ревизионная служба ОО - отдел отгрузки

МОП - менеджер отдела продаж РОП - руководитель обособленного подразделения (филиала) РД - руководитель дивизиона

2. КЛИЕНТЫ

2.1. Понятия «Клиент» и «Клиентская База»

Клиент - производственно-торговое предприятие, которое использует и/или имеет потребность в товаре, который продаёт Ремтехкомплект.

Клиентская База - все контрагенты-покупатели справочника 1С, которые не находятся в папке Корзина.

Все Клиенты в базе 1С классифицированы по типу взаимоотношений с компанией Ремтехкомплект и периоду в котором происходили эти взаимоотношения.

- Текущий период период, в котором был определен тип взаимоотношений между Ремтехкомплект и Клиентом - с 01.01.2021 по 01.09.2021
- Прошлый период с 01.01.2013 по 31.12.2020 период, с которым сравнивается тип взаимоотношений прошлого периода

Классификация Клиентов (в 1С - уровень работы):

- Новый КЛИЕНТ, с которым мы не работали в прошлом периоде и которому была совершена одна отгрузка (одна реализация в 1С) в текущем периоде. Вновь заведенным Клиентам статус присваивается программой 1С автоматический в момент первой реализации.
- Рабочий КЛИЕНТ, который имеет 2 (две) и более отгрузок (реализаций), одна из которых или обе сделаны в текущем периоде. Новым Клиентам статус присваивается автоматически в момент 2-ой реализации.
- Потенциальный КЛИЕНТ, которому были совершены звонки (события в 1С СRМ), направлены коммерческие предложения (оферты), но не было ни одной отгрузки (реализации) в прошлом и текущем периодах. Вновь занесенному Клиенту при сохранении карты контрагента 1С присваивает статус «потенциальный».
- Ушедший КЛИЕНТ, которому не совершалось отгрузок в текущем период, но были реализации в прошлом периоде.
- Грузополучатель контрагент, на котором нет ни одной реализации в обоих периодах, но который хотя бы один раз был указан в реализации в роли грузополучателя в тех же периодах.
- Контрагенты, с которыми в обоих периодах не было ни одного события в 1С СRМ, ни одной оферты, заказа и др. документов в 1С находятся в общей папке КОРЗИНА. К этим контрагентам есть доступ у всех сотрудников отделов продаж: просмотр карты контрагента, внесение событий в 1С СRМ, выставление оферт и т.д. Занести Клиента в папку КОРЗИНА или перенести оттуда Клиента имеет право сотрудник, занимающий должность РД и выше.

Карты контрагентов, работающих с юридическим лицом ООО «РТК» должны быть расположены в папке **РТК** внутри папки филиала, они не подлежат переносу в другие папки.

Новых контрагентов необходимо заносить в **папку своего филиала** (Ижевск, Казань и т.д.) или в папку **РТК своего филиала**, если работаем от ООО «РТК».

Контрагентов со статусом «**грузополучатель**», в том числе вновь заводимых, в кратком наименовании рекомендуется называть именем плательщика с необходимой добавкой-город филиала (или без нее) с указанием в кратком наименовании слова: **ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ**.

Пример: МРСК Волги филиал Самара (ПЛАТЕЛЬЩИК) МРСК Волги филиал Самара (ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ)

Клиентов, работающих с разными филиалами компании Ремтехкомплект одновременно (карта контрагента с одним и тем же ИНН находится в папках нескольких филиалов) рекомендуется называть **правильным** именем плательщика, добавляя город **фактической поставки** товара или город Вашего филиала.

Пример: МРСК Волги (Пермь) МРСК Волги (Самара) МРСК Волги (Саратов)

Создавать новые папки в справочнике контрагентов запрещено!

2.2. Информация о КЛИЕНТЕ в программе 1С

В программе 1С можно получить различную информацию о Клиенте и увидеть историю работы с ним, если информация была занесена менеджером своевременно и корректно.

В <u>карте контрагента</u> имеется полная информация о предприятии: наименование, контакты, реквизиты, предпочтительные условия работы, результаты проверки на благонадежность СБ компании, дата празднования дня фирмы/дня рождения компании, профессионального праздника, список сотрудников Клиента (ЛПР) со всеми контактными данными для связи, датами рождения, должностями. Статус Клиента (*раздел 2.1.*) и другие присвоенные ему свойства из истории работы с компанией Ремтехкомплект, отрасль и регион присутствия, потребности и конкуренты, с которыми пересекаемся, схема прохождения денег на предприятии. Кроме того, правильное заполнение контактной информации в карте контрагента дает возможность автоматических рекламных и информационных рассылок Клиентам, отправки первичной документации из 1С и интегрирования звонков в 1С СRМ.

Пользуясь <u>отчетами</u> программы 1С (*раздел 10*), можно посмотреть полную историю покупок и потребностей Клиента - номенклатуру, количество и цены товара, который он когда-либо покупал у нас; как с годами менялся этот ассортимент в прошлом и текущем периодах; товары, которые Клиент запрашивал, но не покупал у нас; периодичность закупок/заявок; наценки/уровень цен в разные периоды времени; платежную дисциплину; историю тендеров: участников, победителей, причины отклонения и так далее.

Если с Клиентом когда-либо велась работа - информация об этом хранится в истории программы!

Если обмен документами с Клиентом осуществляется посредством ЭДО (электронного документооборота), то поле «Организация» в выставляемых данному контрагенту офертах будет заполнено автоматически организацией «Ремтехкомплект» вместо РТК-филиал в программе 1С. Сумма продажи по реализации, созданной на основании такой оферты распределится на нужный филиал только в случае корректно заполненной карты контрагента.

В следующем разделе представлены подробные инструкции по заполнению карты контрагента, обязательные к выполнению.

2.3. Карта контрагента и ее заполнение

Все контрагенты хранятся в отдельном справочнике (справочники - контрагенты). Нового контрагента необходимо заводить в папку своего филиала. При создании нового контрагента нужно заполнить необходимые вкладки информацией о Клиенте.

(M) 88-121		1112-14
Parameter -	Decomposition and All All All All All All All All All Al	
the former	Same Sera Severa Severan Select Derm Weine Science 22 Serie See Severa Section Several Section Several Section Several Section Several Section Several Section Several Section Section Several Section Several Section Several Section Several Section Several Se	_
Share and	The second	
Series and the second		1.00
Sec	uit the least of t	
10	Armonau arms armonau arms armonau arms arms arms arms arms arms arms arms	
Bri pe beaches	Name at lease	1.4
Successive indices		
Chairing	North opportunity of lar	
And address of the local	Automatical Mandemann	
Contend whether	Taxable Ta	- 41
	New York Control of Co	-
Pasterson and	Datasetments and Beck Exercise	
In the little		-
	-	
Conner		
Comment into	Transmitter B Streament B	
Alexandra and		
New York Cold		_

2.3.1. Вкладка «Общие»:

- наименование (или краткое наименование) указывается без ОПФ (организационноправовой формы) для удобства поиска в справочнике нужной карты по наименованию, полное наименование - наименование организации согласно учредительным документам Клиента;
- юридическое/физическое лицо по умолчанию всегда указано юр. лицо, если Клиент -Индивидуальный предприниматель (ИП) - выбирается физ. лицо;

- V (галочка) Покупатель или Поставщик указывается в зависимости от роли Клиента является он для компании покупателем товара или поставщиком товаров и/или услуг;
- Дата рождения компании день, когда Клиент отмечает день фирмы/день рождения/профессиональный праздник. Это не обязательно должна быть дата основания юр. лица. Например, компании входящие в ГК ЛУКОЙЛ отмечают День нефтяника, а не день рождения/день фирмы;
- ИНН / КПП / ОКПО заполняется согласно учредительных документов контрагента;
- как покупатель основной менеджер: если создается новая карта, то выбирается менеджер, который будет курировать Клиента. При внесении информации в существующую карту контрагента с уже присвоенным МОП, изменить данное поле имеет право сотрудник, занимающий должность РОП и выше;
- источник информации важно выяснить как Клиент узнал о нас и в соответствии с полученной информацией, выбирается соответствующий вариант из предложенных 1С;
- примечание к отгрузке ОБЯЗАТЕЛЬНО к заполнению при заключении договора!
 Указывается информация раздела «условия поставки», в котором прописаны наши обязательства по поставке, такие как упаковка, оповещение Клиента, отгрузка на поддонах, приемка осуществляется по местам или количеству, отправка гофры в специальной упаковке или определенной ТК и т.п.

Пример: Поставщик обязан известить покупателя о предстоящей отгрузке (факс, электронная почта) за 3 дня; въезд водителя на территорию предприятия допустим только с медицинской справкой и т.д.

2.3.2. Вкладка «По умолчанию»:

условно делится на 2 части: верхний блок заполняется по факту заключения договора данными подписантов от лица Клиента и от лица нашей компании (Директор, РП и т.д. - указывается конкретный пользователь из справочника физических лиц). Нижний блок - это условия поставки, которые мы предлагаем Клиенту на постоянной основе. Эти данные, при необходимости, можно перенести в любую оферту нажатием одной кнопки, они же будут прописаны в спецификации, созданной в 1С на основании оферты.

DC 1	berratter.					directonare come. NOV 201 10 to	E) (8
The partners are	farmer i	Anna International International Lines	ten i forman discourses Hill farmens happy lineares fabore		splace Assymption Dates	and the second se	
Панныя	DOKYDATE	OR BHOCHTCH & MMEHNTERLHOM	палеже				
all Yes	ertane :	Income this Associate		_	13		
Page 100,000		Autor Descriptions		100.044	Pharces Phare Descences		
Dame.		Pres.		04.96	Frank		
Distance .		Te-spanwood appartup			Telephonen abortos		
	-	Contraction of the local division of the loc					
					- M		
of some	The association of	and a mean flipson and			- Andre bel		
der come	Spinister and		الالمادية والإستادات المراجبة التراجب والمتحد والمتحد والمتحد والمتحد والمحد والمحد والمحد والمحد والمحد والمح				
of a traymo	(perturner	Conclosery	A brownsterner. Draw see				
	Dengo				in the second	and a speech	
a section .							
	-						

2.3.3. Вкладка «Проверка»:

фиксируются результаты и срок действия проверок Клиента Сбкомпании Ремтехкомплект, комментарии сотрудника СБ. С информацией о том какие Клиенты подлежат обязательной проверке, проверке по желанию, правилами проверки можно ознакомиться в Положении №01-СБ О проверке контрагентов-покупателей на благонадежность (документ хранится в 1С ДО).

2.3.4. Вкладка «Контакты»:

верхнее поле предназначено для общих контактов предприятия, обязательными к заполнению являются юридический и фактический адреса, контактный телефон. Адреса заносятся через специальную форму (для филиалов РФ), телефоны заносятся в строки с наименованием, содержащим приписку «ВЕРНЫЙ». Для Корректной работы 1С СRM необходимо правильно заносить информацию в верные поля. Обязательно занесение минимум одного контактного лица каждому новому и потенциальному Клиенту. На одно контактное лицо может быть занесено не более 2-ух номеров телефона и одного адреса электронной почты. Одно из контактных лиц карты контрагента можно выбрать основным - в офертах по умолчанию контактным лицом программа будет устанавливать основной контакт. Во вкладке контактного лица «Дополнительная информация» можно указать его должность, дату рождения и другую информацию.

					the second second		The second se	
Bart Barries, Thomas Harry	ww. Comes. Salese D	antine	ALTER TO BEAU	General Sector (1990) Second	down .	Becene .	Newsymmetry April on States 1	58
And a lower of						In a series		
N II K & G G H HANNE	Trend .							
The	Net		Phase income			-		
WT 5-Mad	Arrest and a long and a	Para Selection and	Autorit Patroni	Barle of Lark		100		11 100
- Artes	The citizent space ward	and design	WEIRS, Carriero	an anti Oromani i Carina annan vo antili		1 march	Caregorian and	21
Ameri	Washington and minister of	a chuid ann a	PHILIP CAMPAGE	an arts Carried C Vischmannes at 1		Parine:		2.6
Aren	Electronic distance of the local distance of	adda hara	Contract Contractor	in the later of a final second s		Trans.	County	
Termen	Transmission and closed in the	00.044.01	+10040172-62-5			1		
with a share	And a set of a distant	and the Report Property of						
				1		The state	Thursday (1	20
prive mean mean						die.	10 Auror Anno	-
Dennes () () P (6) Surrys	4(#) Toosana (1)		and the second se		~	-themas	-A41010	
Thermonym	In (Extension)	Restruction of the second second	or Personal Property and		H X	-	Linted Property of Courses when	and the second se
Constant VICENTER!		University of the life of the	14 11					
- Anneart Aren and Thirthe		then Name and State	and the second s	Channel Of Second	-91			
- Baldini Roman Iberran				Territor Contractor		Concernant I	6.71-271	+ 0
				Comment of the second s			Contract - Call	
		This server Dearer Learn	d Theoreman	* ma	1469		Otari DC Barrow	
		Revenues assessed and the lot		service Indone Areven	1			and a second
terms, Nett 215, Number Search	146	mar O D P H I	20. hours				A	Charles Children
		Terr Real		Through the second seco			and a second	
		and it Mad	and the second se	and the state of t			204041	Berlandt .
		and Takanan Data		THE PARTY OF THE P			Balance I.	
		and Tamata						
and the second se		Therefore Prove	Contraction of the last	Des Instantions				
		- 16-16-00- 16-16	Provide a participation of the				Teactainmai 47,048,8734	M
			A REAL PROPERTY AND A REAL		4		APTICATION TO LA COMPANY	

2.3.5. Вкладка «Счета и Договоры»:

заполняется при заключении договора. Верхнее поле для заполнения банковских реквизитов Клиента по которым будут происходить взаиморасчеты. Необходимо указывать наименование банка Клиента (по БИК или корреспондентскому счету выбрать этот банк в справочнике), в соответствующем поле заполнить номер расчетного счета Клиента.

Поле «Договоры контрагентов» заполняется в следующем формате:

-наименование в соответствующем поле (только наименование! Договор, Контракт, Договор поставки и т.д.);

-номер и дата заключения договора в предназначенных для этого полях. Если номер договору присваивает Клиент - этот номер заноситься в реестр договоров, если Клиент не присвоил номер - используя реестр договоров Вашего ОП, присваиваем следующий порядковый номер;

-вид договора - с покупателем;

-взаиморасчеты - по договору в целом (всегда).

	Australia and	unio-18-800***						_ T ×
Be any story a tree Be ray on case - D. K	Date may + 112 100	Banker i De Gran - Bana (11) Croser	e Treasure Eponemia	n Bernem De	and States - + Thermore	1.000		
Server		- New York Control of				11177		1 march
Democrat Perminent								
And and a second s	Gian Three	Thermony, Names, Carry, Carry,	Colore - Revise - He	- mire.	Team Gener	es Talbée	Tend Sear	Deser
	Seasone care	10.0						
(Pressente)	Decree+(GE)(d)	B B B C C O Loome						
Thermonianer Datasophic taxe	Am .	Thereis comes in		Ha De				
Baurrens Towneed P. Hone: All or Hitter	· 200 11	40702257302011000000003		00	The second second second	t Tiegrad		
Contra Deserve Summerican Lane Deliverenteren	··· 22.08	11004100		11/4	SAVE TOROTEMAN	145."		
	= (766	Person Descences (N) Laws "HCOR	Howe Concerned	-	and Researces IV	O Games "WHI Drep	unit"	
And an and a second s								
and the second s								
Contracting of Contracting Sources in the								
Lifet Jammer & Balone M.	Determine and states	-						
	Diamet Ca	3 - H 5 10 1	OC (Thread)					
	444		Property in the second second	Contractory of	10	Ante	Cold Section and	- 12
	- 48817275	Det many met a man	The and encourse in calculate	timpon.	88179	01.01.001		
	# 40805.078	Larosophistical Persons	Personal and a state of the state	t amprove		12.11.2210	PTP Depres	_
The post of a second balance of the second s	÷ 400022278	Annual for tasks MA21700123 or 05 11.	Po anticelopiy is Lastroni	E regret	42819885321	05 12:2819	FTE-Flepins	
Contraction of the second seco	A000000000	Annuage nor tasks MAJER00482 and 971.	Poligencerere a lue treet	E requert.	420290401	09.11.2030	Permanentrian	
Restaurements with and expression is writing when to set	# 400034378	Arrowop vor teams MADERORY of PLIC.	Polightoelegele Laitere	Executivet	425250000	21.10.2020	Permanenter	
Increase 1 Department	# #00022811	Arrowop vor team ASTIRITIES at 201011.	Polight before the text	Executivet	428195109	28.10.2879	FTE Dates	
Annual and a state of the state	·** (0002029	Arrowop non teams to appe #44201808325	Poliphone a latter	E singrist.	420100021	08/12/2819	PTE Gagene	
	100045701	Oriented prompt	Policimiente la terre	Emingriat			Parrameterar	
Commentation and a second second	** \$0005450)	General promp	Poign twice a latter	Emeryriett			PTE Dates	
Tarte Assertant or a		100401-0-020204	The sub-company-a cancer	E emilena			Familianovinan	
								-
towerpat e								

Переходим во вкладку «Условия договора» и заполняем поля:

-Срок действия договора - как правило, дата прописана в последних разделах договора. Указывается без учета пролонгации;

-Вариант пролонгации - указывается один из трех вариантов согласно заключаемого договора.

ВАЖНО! Заполнение этих полей избавляет от необходимости проверять каждый год реестр договоров с целью актуализации срока действия, а также исключает случайную отгрузку по завершенному договору (1С выдаст предупреждение при создании реализации).

-Отсрочка платежа - количество календарных дней, указанное в договоре без учета доставки и

приемки! Для определения даты оплаты за товар 1С автоматически добавляет к сроку отсрочки по договору то количество дней доставки, которое указано в оферте в графе «В пути дней», привязанной по структуре подчиненности к данной реализации. Подробнее с правилами расчета дней отсрочки можно ознакомиться в СП-11 от 18.02.2021 Работа с ДЗ. (документ хранится в 1С ДО);

ВАЖНО! На каждый договор должна быть установлена своя отсрочка платежа! Если в договоре срок указан в банковских или рабочих днях, то его нужно перевести в календарные, добавив по 2 дня к каждой «пятерке» дней

П Договор квит	раганта: Д	пговор пост	ISTIKA *		_ 0
leitenne - 🔛 🐼	Depetter	• (2) +	elosi		
Организван	Peritencover	NEX.T			-9
Kenpareer	Пукрал ПНОС	7			9
Группа договор					- 9
Наненование	Догавар п	остевки			Код #00017
liva acronopa	Chokynatene	m i	+ Honep	AA123 01	01.01.2021
Cassicros Donos	Bearing Statement	Crossie acrossope	Cluster	Doctynheisen no mark	
Cpox anitotexe gorde	-	31,12,2521			m
Варнант пролонгацая		Бессрочная гр	IN THE POST		··· · ·
Сунна договора:			50 000 000	00	
Оторона полтяка.		30			
Ten rocper ynepotene	1.1	0000			LUES

Пример: отсрочка 15 банковских дней, это 15/5*=3*2+15 = 21 или 15/5*7 = 21. В 1С указываем 21

-Тип госурегулирования - заполняется, если договор заключен по ФЗ-223 или ФЗ-44;

-Сумма договора - указывается в случаях если договором предусмотрен какой-либо денежный лимит или заключаемый договор на конкретную сумму;

-Скрепка - прикрепляется скан-копия подписанного договора. Через определенное количество дней он будет автоматически перенесен программой 1С ДО для высвобождения свободного места в памяти 1С.

2.3.6. Вкладка «События»:

отображает все занесенные в 1С CRM события - контакты с Клиентом: звонки, письма, встречи.

2.3.7. Вкладка «Свойства»:

за историю работы дирекцией продаж были выработаны различные способы анализа Клиентов - по прибыли, по платежной дисциплине, по спаду и росту объема поставок и т.д. Фиксация этих анализов (обработок в 1С) находится в данной вкладке.Вкладка не подлежит заполнению «руками»! Данные обновляются при запуске системным администратором обработок программы 1С по ходатайству Департамента продаж.

2.3.8. Вкладка «Классификация»:

Обязательны к заполнению 4 поля:

- Регион указывается регион фактической поставки, а не регион регистрации юридического лица контрагента-плательщика;
- Отрасль указывается отрасль согласно вида деятельности Клиента. Исходя из этой информации, программа выдает рекомендации по наиболее популярным товарам, которые можно предложить Клиенту;
- Холдинг указывается, если предприятие входит в какой-либо холдинг/концерн/группу компаний - выбирается из справочника. Если не входит - выбирается вариант «Не входит в холдинг». Кроме прочего, корректность заполнения позволяет составлять справки опыта поставки для конкретных холдингов, что является преимуществом при участии в тендерах;
- Адрес сайта компании указывается адрес сайта, если он есть.

aikithiai +	1 30 10	flignature 1 (7	Diver	Tatas (1)	ingen - Devenue	anian Dav		Automotion Co.	are Jacobier	+ Thooward	August .			
Ofune		o-fililitiot"	Conversion 1	Serae Cal	ree Caultrina	Karara	Haute	1 юд/к.	Tenanci	Ben p	Talvar	01.09.2019 Parpeti	D No.	a noosae
Parasan Dipasina Rotawe	Romanna an Heipineastaine Dynaite	no bereginuse inte	ni waka											
Payona wee	ancosorio piera a	1	www.pros.bale	É.com						ł	-			
Deve press		01.09	2019											

2.3.9. Вкладка «ВЭД/Казахстан»:

используется для занесения специальных идентификационных регистрационных номеров контрагентов отдела ВЭД-Экспорт для реализации товаров в страны ближнего зарубежья и СНГ. Не подлежит заполнению сотрудниками филиалов РФ.

2.3.10. Вкладка «Тендер»:

заносится любая информация от отдела продаж или тендерного центра о тендерных закупках контрагента. Отображается в документе «Тендер» как подсказка.

2.3.11. Вкладка «Синонимы»:

автоматически фиксируются строки - товары, которые отгружены с использованием инструмента СИНОНИМЫ (*раздел* 5.3.2.).

2.3.12. Вкладка «Тайное знание»:

заносится любая информация, которую мы выяснили, и которая может дать нам преимущества перед конкурентами при продаже товара данному Клиенту, такая как:

- проходные цены на конкретные позиции или уровень цен/наценки на группу товаров;
- информация о том, что в запросе Клиента «ХЛ» означает, что ему подходит и «У»;
- расшифровка заявки Клиента на «ремень для косилки КРН-2» в стандартный размер по ГОСТ 1284.2-89 - В(Б)-2800;
- ЛПР отдает предпочтение поставщикам, которые к нему обращаются «Ваше Высочество».

2.3.13. Вкладка «Потребности»:

прописывается информация, полученная от Клиента или любым другим способом о потребностях предприятия: ассортимент товаров, объем и периодичность закупки.

ВАЖНО! Выяснять и заносить нужно всю потребность Клиента, которая может быть нам интересна. А не только те товары, которые мы уже ему продаем. Имеется возможность занести как конкретный товар, так и всю номенклатурную группу (выбрать папку).

2.3.14. Вкладка «Конкуренты»:

фиксируется информация о конкурентах, с которыми работает Клиент. Желательно выяснить на каких условиях и по каким группам товаров и ценники. Также имеется возможность писать в поле текстовые комментарии.

2.3.15. Вкладка «Схема прохождения денег»:

после выявления всей цепочки движения денежных средств для оплаты поставщикам на предприятии и ее участников эта информация фиксируется в данной вкладке. В дальнейшем при работе с возвратом ДС работать будет намного проще владея этой информацией и менеджеру, и руководителю, и другим коллегам, принимающим участие в процессе возврата Д3.

2.4. Правила поведения и общения сотрудника Ремтехкомплект в точках контакта с КЛИЕНТОМ

2.4.1. Общие правила

Для выстраивания позитивной коммуникации с Клиентом в компании установлены обязательные требования при нахождении Клиента в офисе или при телефонном разговоре с Клиентом:

- Поддерживать свое рабочее место в чистоте и порядке: предметы гардероба и личной гигиены, еда не должны храниться на рабочем столе. Любые документы на рабочем столе должны лежать так, чтобы их содержимое было скрыто от Клиента или любого другого посетителя офиса;
- Следовать этикету внешности, придерживаться офисного стиля в одежде;
- Проявлять своё хорошее настроение, показывать боевой настрой и готовность выслушать и решить любой вопрос Клиента. Придерживаться рационального общения, делового поведения, проявлять уважение к Клиенту;
- Уделять внимание каждому Клиенту, каждому обращению Клиента, даже если это не ваш Клиент или не ваш участок работы. Необходимо оказать посильную помощь Клиенту: минимум записать его вопрос и передать информацию нужному сотруднику или лично проводить Клиента к нему
- Если мы вынуждены заставлять Клиента ждать, обязательно предложить ему присесть в зоне отдыха/кабинете (если есть); предложить чай/кофе/воду. Занять Клиента, предоставив ему каталог продукции, брошюры;
- Общение между сотрудниками Компании должно быть безукоризненно вежливым и корректным, а также официальным, по имени и отчеству или по полному имени.

ЗАПРЕЩАЕТСЯ:

- Общение по личным вопросам в присутствии Клиента (по телефону или лично);
- Обсуждать в присутствии Клиента проблемы компании, других Клиентов или конкурентов и прочие вопросы, касающиеся работы организации;
- Говорить Клиенту: «Ничем не могу помочь. Это не ко мне. Не мой вопрос. Не могу. Не хочу. Не знаю. Не умею. Не буду»

2.4.2. Деловая переписка

Правила составления и оформления электронного письма, коммерческого предложения, официального письма Клиенту.

Все коммуникации с Клиентом посредством электронной почты должны быть осуществлены исключительно через выделенный корпоративный личный ящик сотрудника или электронный ящик отдела, заканчивающийся на @rtkco.ru, доступ к которым разрешен на рабочем компьютере. Пользование любой другой почтой для общения с Клиентами запрещено!

<u>Электронное письмо:</u> В теле письма обязательным является приветствие Клиента, обращение к Клиенту по имени, подпись, оформленная согласно внутреннего регламента компании:

РЕМТЕХКОМПЛЕКТ

С уважением, Дерлюк Натали Эдуардовна Заместитель начальника отдела продаж Екатеринбург, Ново-Свердловская ТЭЦ, 45/1 +7 909 008 88 18 +7(343) 379 99 79, доб. 104 Единая линия: 8 800 250 99 78 www.rtkco.ru

Ответ на входящее электронное письмо Клиента, обратившегося впервые или обратившегося впервые по электронной почте (если до обращения был телефонный диалог) должен быть составлен по шаблону, утвержденному в компании. Шаблоны должны быть установлены в Вашей электронной почте как подпись письма. Тексты шаблонов представлены в Приложении №1 к данному стандарту.

2.4.3. Время обработки запроса Клиента

Не заставляйте Клиента себя ждать! Если вы вынуждены держать Клиента в ожидании, извинитесь перед ним!

Ответ на телефонный звонок должен происходить не позднее 3 (третьего) звукового сигнала (гудка)!

Ответ на входящее письмо по электронной почте должен быть направлен в течение 30 минут!

Фактическое получение адресатом письма проверяется не позднее следующего дня с момента отправления*!

*не уведомление о доставке, а подтверждение от Клиента!

Если запрос Клиента требует больше времени на проработку (просчет нестандарта, просчет проработки производства, прочее), то Клиенту по электронной почте или звонком предоставляется обратная связь о том, что запрос (заявка, вопрос) Клиента получен и принят в работу. Обязательно проговорить предполагаемое время ожидания и главное сдержать слово и перезвонить в указанные сроки, даже если ответа на запрос Клиента у вас еще нет!

При возникновении ситуации, когда менеджер разговаривает с Клиентом по телефону и в это время заходит другой Клиент, необходимо извиниться перед Клиентом на трубке и прервав разговор, попросить пришедшего в офис Клиента подождать завершения диалога по телефону:

- по телефону: «Иван Иванович, прошу прощения, я вынужден прервать наш диалог на минуту» - Клиент ставится на ожидание по телефонии;
- Вошедшему Клиенту: «Андрей Андреевич, прошу прощения, я сейчас закончу разговор и буду готов заняться вашим вопросом, прошу вас подождать в зоне отдыха». Предложить чай или кофе.

В интересах менеджера конструктивно подвести итоги диалога с Клиентом по телефону и определить дату следующего контакта, если он необходим.

При возникновении вышеуказанной ситуации в присутствии коллег - других менеджеров - менеджер-коллега «перехватывает» и работает с пришедшим Клиентом.

2.4.4. Построение диалога с Клиентом

- Обязательно приветствуйте Клиента при ответе на звонок: «Здравствуйте; доброе утро/день/вечер, компания Ремтехкомплект, меня зовут ...», при личном обращении: «Здравствуйте; доброе утро/день/вечер, меня зовут ... Чем я могу вам помочь?»
- Прощайтесь и благодарите Клиента за обращение в стиле делового этикета: «До свидания! Спасибо, что посетили нас», «Всего доброго», «Хорошего вам дня» и др.;
- Проявите лояльность к Клиенту, будьте доброжелательны и внимательны к Клиенту;
- Если Клиент хочет высказаться, в первую очередь терпеливо выслушайте его полностью, не перебивая, а после - предлагайте и презентуйте;
- Если Клиент не идет на открытый диалог, вовлекайте его с помощью ПРАВИЛЬНЫХ фраз: «Как/чем я могу вам помочь?» «Какой вопрос могу решить?» «Что могу для вас сделать?» «Что могу подсказать вам?»;
- Не помогут расположить Клиента к диалогу НЕПРАВИЛЬНЫЕ фразы: «Что нужно?» «Какая проблема?» «Есть проблема?» «Что хотите?»
- Используйте открытые типы вопросов (те вопросы, которые не предполагают однозначного ответа «да-нет», а побуждают Клиента подробнее рассказать о своих потребностях и ожиданиях), которые начинаются со слов «Как...?», «Что...?», «Какой...?», «Почему...?».
 ПРАВИЛЬНЫЕ вопросы: «Как я могу вам помочь?», «Почему у вас сложилось такое впечатление?», «Что побудило вас сделать данный выбор?» и т.д.

Проявляйте смекалку и личный энтузиазм! Вы можете ВСЁ и даже больше!

2.4.5. Работа с возражениями. Конфликтные ситуации

При работе с возражениями необходимо:

- Попробовать избежать спора с Клиентом;
- Дать возможность Клиенту высказать свою точку зрения полностью, выслушать;

- Не использовать словесную конструкцию «Да но», что является скрытым возражением покупателю. Пример: «Да, может быть и так, но Вы ошибаетесь...»;
- Принимать очевидное, в том числе ошибки, личные и коллективные, делиться честной и открытой информацией с Клиентом;
- Не обманывать Клиента;
- Поощрять выбор Клиента: как его личный, так и ваш совместный;
- Воспринимать конкурентов как необходимый рыночный стимул быть лучше для Клиента, не осуждать чужую деятельность, воздержаться от обсуждения конкурентов;
- Держать эмоции под контролем, не жестикулировать слишком активно;
- Принимать во внимание любую проблему, возникшую у Клиента в связи с деятельностью компании.

Стандарты поведения сотрудников в конфликтных ситуациях

При возникновении конфликтной ситуации перед сотрудником стоит задача урегулировать ситуацию и нормализовать состояние Клиента. Для этого необходимо придерживаться <u>следующих</u> <u>правил:</u>

- В процессе общения требуется выдержка, такт и терпение;
- Необходимо уметь выслушать и спокойно воспринимать позицию Клиента;
- Не поддаваться эмоциональному воздействию Клиента (недопустимы в разговоре с Клиентом интонации, звучащие недружелюбно, нецензурная лексика, жаргон).

и алгоритма действий:

Шаг 1 — Внимательно выслушайте Клиента. Помогите Клиенту высказаться полностью, задав уточняющие вопросы и произнеся заинтересованные реплики (техника «опустошение эмоций»);

Шаг 2 — Покажите понимание состояния Клиента: «Я вижу, Вы обеспокоены сложившейся cumyaqueй», свое искреннее сожаление по поводу случившегося: «Я сожалею, что так произошло». Продемонстрируйте уважение и признайте право Клиента быть недовольным качеством того или иного товара или же самого сервиса (консультация + обслуживание). Примите и признайте личную ответственность за действия компании или сотрудника, которые привели к недовольству Клиента;

Шаг 3 — Разберитесь в сложившейся ситуации, задавая наводящие вопросы, например: *«Давайте уточним, в чем суть проблемы?»* Не выясняйте и не ищите виноватого внутри компании при Клиенте;

Шаг 4 — Постарайтесь «переключить» Клиента с «волны» возмущения на взаимодействие - совместный анализ проблемы. Покажите, что важнее сейчас найти лучшее решение сложившейся ситуации совместно: «Что мы с Вами можем сейчас сделать для изменения cumyaquu?»;

Шаг 5 - решите вопрос Клиента или передайте этот вопрос в отдел, компетентный для решения. Убедитесь, что вопрос Клиента решается. Обязательно регулярно и своевременно предоставляйте Клиенту обратную связь о решении его вопроса.

3. Типы закупок

В компании Ремтехкомплект приянто делить все продажи (а для Клиента - закупки) на 2 вида прямые и тендерные. Прямые (активные) продажи развивают МОП путем проведения телефонных переговоров и личных встреч с Клиентами. Развитие тендерных продаж осуществляют два отдела - Отдел продаж и Тендерный центр:

- **ТЦ отвечает** за поиск тендеров, занесение их в программу 1С, подготовку пакета документов, своевременную подачу заявки, отслеживание переторжек, торгов и аукционов, а также участие в них, мониторинг итогов и фиксация информации о ходе торгов, участниках и победителях;
- Зона ответственности ОП подготовка коммерческой части заявки (расчет, выставление оферты) в соответствии с техническим заданием Клиента, согласование проекта договора с юристом компании, а также проведение переговоров с Клиентом с целью повышения нашего рейтинга, как участника закупки, получение преимуществ перед конкурентами, а также уточнений по товарам к поставке и их характеристикам. Иными словами, занимается активными пожадами, но через тендер.

Прямая закупка - это закупка, которую заказчик совершает без привлечения электронных площадок, сайта компании. Закупка не публикуется в открытых источниках, но может быть проведена как «внутренний тендер». Основной инструмент менеджера - договориться, убедить, повысить лояльность КЛИЕНТА.

Тендерная закупка - это конкурентная процедура по выбору поставщика, опубликованная в открытых источниках: ЕИС, электронные площадки, сайты компаний-заказчиков, сопровождающаяся подготовкой расширенного пакета документов и требованиями Клиента. Тендерная закупка регламентируется ФЗ и/или Положением о закупках и/или другими внутренними документами заказчика. Тем не менее, каждым тендером управляют люди, с которыми рекомендуется договариваться, убеждать, повышать лояльность. Дополнительные инструменты - изучение тендерной документации, корректная и своевременно подготовленная оферта.

Смешанная закупки - заказчик/покупатель может приобретать товар и посредством прямого закупа, и через тендерную закупку. Выбор способа закупки зависит от бюджета, статьи расходов, источника финансирования и причин по которым возникла потребность (проект, собственные нужды, комплектация). Преимущества: работая с Клиентом по прямым закупкам и повышая его доверие и благосклонность к нам можно договориться об индивидуальных условиях тендерной закупки («тендер под нас»), и наоборот, победив в тендере в период работы наладить отношения с Клиентом для сотрудничества и по прямым закупкам.

В данном случае каждый отдел отрабатывает закупку в своих зонах ответственности.

4. Этапы продаж

Основные - стандартные этапы продаж, принятые в компании:

- Мониторинг поиск Клиента
- Квалификация изучение Клиента
- Выявление потребности холодные звонки, переговоры, получение заявки
- Подготовка предложения отправка КП/оферты
- Закрытие сделки работа с возражениями, отработка оферты

4.1. Мониторинг

Где искать:

- В базе 1С (у нас огромнейшая Клиентская база (*раздел 2.1.*));
- СБИС (возможность установки фильтров по региону, по отраслям, по выручке);
- 2ГИС/Яндекс карты (все промышленные предприятия имеют цеха, здания/сооружения) смотрим карту;
- Интернет;
- «Ножками» объезд территории и личный осмотр.

<u>Кого искать:</u> потенциально интересных Клиентов, которые принесут выручку и доход компании и сотруднику (*раздел* 2.1.).

4.2. Квалификация. Изучение Клиента

<u>Что смотреть:</u> финансовое состояние предприятия, сфера деятельности, тип производства, конкуренты в отрасли, история предприятия, история работы с Ремтехкомплект (1C, 1C CRM).

<u>Для чего:</u> для понимания формы оплаты, которую можем предложить Клиенту (предоплата, отсрочка или вообще не стоит - не все Клиенты порядочные и благонадежные); для понимания какой именно товар предложить, чем Клиент заинтересуется в большей степени; для того, чтобы показать Клиенту вашу заинтересованность им (факты из истории предприятия) и т.д.

<u>Источники информации:</u> СБИС, 1С, 1С СRM, СБ Ремтехкомплект, интернет, СМИ, информация от Клиентов.

4.3. Выявление потребности

4.3.1. Холодные звонки

Первый звонок: Поиск ЛПР. На первоначальном этапе нужно найти, как правило, отдел снабжения и сотрудника, который ведет группу РТИ/АТИ. Далее, в процессе общения, понять этот ли сотрудник принимает решения по закупу и может ли он быть полезным или нужно продолжить поиск ЛПР. Также нам могут быть интересны отделы комплектации и отдел главного механика. ВАЖНО! Бывает два типа потребности - собственные нужды предприятия (ремень, сальник на станок) и для комплектации своих изделий (лента на выпускаемый конвейер);

4.3.2. Переговоры

Знакомство с ЛПР (стандартный алгоритм переговоров (лично/по телефону):

- Установить контакт (расположить к себе), обменяться визитками;
- Презентовать нашу компанию (кратко, с акцентом на продукты, заранее выбранные на основании изучения потребности Клиента);
- Выявить потребности (в т.ч. скрытые), определить тип потребности (собственные нужды или комплектация);
- Определить критерии оценки предложения поставщика (чем руководствуется Клиент при выборе поставщика), «На что вы обращаете внимание, сравнивая поставщиков?»;
- Выяснить предпочитаемый способ закупки, периодичность закупки, определить лица, принимающие окончательное решение, выявить сотрудников способных повлиять на решение о выборе поставщика, выяснить что еще можно предпринять - возможные действия, влияющие на закупку и выбор поставщика, выяснить название действующего поставщика, предпочтительные для Клиента условия работы (доставка, оплата, форма)

договора и т.п.), «Что мы можем еще сделать/предложить, чтобы вы выбрали нас?», «рассматриваете ли вы заключение договора не в своей редакции?»;

- Ответить на вопросы Клиента;
- Получить заявки, текущую потребность или взять с Клиента обещание сделать заявку в конкретные сроки, определить дату следующего звонка и т.п. Договоренность о заявке или других дальнейших действиях обязательна, если это договоренность на перспективу оговаривайте конкретные сроки!
- Подвести итоги, резюмировать итоги диалога, обязательно проговорить достигнутые договоренности!
- Выяснить кто еще на предприятии может быть заинтересован в нашем продукте, закупает РТИ (например, если этот отдел на комплектацию, а другой на собственные нужды или есть деление по группам РТИ или механикам разрешено покупать за наличный расчет либо до определенной суммы счета);
- Попрощаться;

Если имело место быть обещание/договоренность что-либо сделать/отправить/просчитать по приезду в офис (скинуть форму договора, например) сделать это не позднее следующего дня или в оговоренные сроки.

4.3.3. Получение заявки

Важно получить обещанную заявку в оговоренные сроки. Обязательно нужно связаться с Клиентом, напомнить о ваших договоренностях. Если не перезвонить Клиенту в назначенную дату - он может отказаться от договоренностей и командировка проведена впустую!

При отказе Клиента дать заявку, обязательно проговорить новые сроки и акцентировать внимание на прошлом диалоге, когда Клиент сам проговорил регулярность возникновения потребности.

4.4. Подготовка предложения

Подготовка и отправка КП. Просчитать и создать в 1С Объединенный документ Оферта/счёт (*pasden 5*), с учетом пожеланий Клиента (по возможности) и критериев по которым Клиент производит оценку поставщика.

4.5. Закрытие сделки: работа с возражениями, отработка оферты

Получение заявки от Клиента - это половина работы, направленной на эффективность сотрудника. Но эффект становится равен 0 и проведенная работа обесценивается, если не довести заявку до сделки (оферту до заказа и реализации).

Это касается не только заявок, полученных после личных встреч с Клиентами, но и любой входящей заявки. Правила отработки оферты и фиксации информации по ней, установленные в компании Ремтехкомплект, в интересах продающих сотрудников обязательны к выполнению. Они описаны в *разделе 8 ЦРМ* настоящего стандарта.

5. ΟΦΕΡΤΑ

5.1. Связанные с офертой документы и проработки 1С

5.1.1. Проработка «НЕСТАНДАРТ»

Для просчета стоимости товаров, не входящих в складскую программу, необходимо завести в 1С Проработку нестандарт (НС). К НС относятся:

- товары, являющиеся постоянным ассортиментом, не имеющие установленных продажных цен в 1С, независимо от их наличия на складе;
- товары, типоразмер которых отсутствует в номенклатурном справочнике 1С, но при этом он существует в размерном ряду соответствующего стандарта (ГОСТ, ТУ);
- товар, не относящийся к ассортименту товаров компании, проходящий по «неделимым» тендерам*.

*НС должен иметь обязательную привязку к неделимому тендеру. Сотрудник ОМТС при просчете тендерного нестандарта в обязательном порядке указывает производителя товара.

Распределение НС между ответственными за просчет:

<u>Проработка Филиала</u> - сотрудник филиала самостоятельно просчитывает HC, независимо от товара (не имеет значения есть товар в справочнике номенклатуры 1С или нет). В последствии, определяет поставщика и производит закуп этого товара сотрудник ОМТС. Это может быть поставщик как рекомендованный сотрудником филиала, так и найденный силами сотруднкиа ОМТС самостоятельно.

<u>Проработка ПЭО</u> - товар, который есть на остатках, но на который в 1С не проставлена цена. НС будет действителен только на объем из наличия.

<u>Проработка ОМТС -</u> просчет цены закупа товаров, попадающих под определение НЕСТАНДАРТ. Заносить номенклатуру в HC необходимо обязательно выбирая товар из справочника номенклатуры (см. рисунок), если данный товар имеется в справочнике. При занесении и перед отправкой на согласование/просчет необходимо оценить полноту заполнения данных (технических характеристик), убедиться, что запрашиваемые типоразмеры имеются в соответствующем ГОСТе, а также что HC создан учитывая рекомендации ОМТС (Приложение 2).

ВАЖНО! Перед заведением НС необходимо проверить наличие товаров-аналогов и предложить их Клиенту! Во всех остальных случаях нестандарт для ОМТС не заносится!

OTHERETE	Наниченовании	i minemete	times.	Наменка	narypa	Пронаводитель	Coofigur		gampy .	Ед. Из.	Kinnen
	920 - 8М шир.	50 mm	HTD	920 - 8M	шир. 50 мм. НТ 📖 🕷	Gates	в течены	е 14 дне	й будет	шт	3
Ш Номенклату	20								-		0
15 Выбрать Де	астван + 🔘	61 40	10 14	1	100 100 100 - 101	👄 Перейти + 🛛 🗸	зобразовни				1
	Реглены зул 🔺		Kon	Базовал	Наниченование		24	Earnaua	Ставка НД(A	
	Ремень зуб	10	100		Ромни						
P 💼 P	Ремень суб 👘	.0	100	_	Ремень зубчатыя НТС	612/613					
	-	-	E00	шт	920 - 8М шир. 28 мм.	ITD Contitech		шт	20%		
		1 H 🕂	E00	шт	920 - 8M mun 28 tata I	TD Gates	4	шт	20%		
			200	1.1.1.1	000 00 50	NATES OF STREET, STREE			205/	-	
			- 6 UU(1)	MIT.	DED FOM MUDE DO MINE	MILD GONGIBON.		LUT .	1.10.00.00	-	

5.1.2. Проработка производства

Если необходимо просчитать цену на товары собственного производства или дополнительную услугу, связанную с необходимостью изменить товар (нарезка пластины, паронита; стыковка лент и т.д.) - в 1С нужно занести Проработку Производства. При расчете товаров для тендерной закупки, ПП необходимо «привязать» к соответствующему тендеру или создать ПП из документа 1С «тендер» (*раздел Т*). Рекомендации по заведению в ПП Рукавов высокого давления (РВД) и изделий, изготавливаемых методом точения из материала п/у (или другого) представлены в Приложении 3.

5.1.3. Карта контрагента. Вкладка «По умолчанию»

Вкладка «По умолчанию» карты контрагента (*раздел 2.3.2.*) содержит поля, идентичные вкладке «дополнительно» оферты в 1С! По сути, это дубль вкладки «Дополнительно». Заполнив «По умолчанию» в карте контрагента один раз - информация будет дублироваться в каждую оферту.

5.1.4. Тендер (<u>раздел 7</u>)

При создании оферты на основании тендера, в нее переносится информация из соответствующего тендера. Если оферта была привязана к тендеру позднее, то заполнить данную вкладку можно путем нажатия кнопки «заполнить по тендеру». Переносимая информация:

- Контактное лицо
- Желаемый срок поставки (Клиентом)
- Предпочтительные условия оплаты
- НМЦ и ИКН к ней
- Дополнительные расходы сумма обеспечения, которую нельзя снизить в оферте (увеличить сумму в ячейке можно, например, если надо заложить еще какие-либо расходы)

5.2. Наполнение оферты

5.2.1. Вкладка «Товары»

Отображает товары, выставленные в счете, их количество, единицы измерения. В табличной части есть и другая полезная информация и множество инструментов-помощников для продающего сотрудника.

Табличная часть. Инструменты (быстрые кнопки):

- добавить строку товара (пустую), возможно использовать клавишу «Ins»;
- скопировать уже имеющую строку;
- изменяет строку, можно двойным щелчком мыши по необходимой строке;
- удалить строку;

- возможность перемещать строки, для визуального удобства. Альтернатива: необходимо встать на перемещаемую строку, далее «Ctrl+Shift» и клавишу вниз/верх (управление курсором);

- сортировка по алфавиту или возрастанию;

- снять выделение/выделить все, необходимо для столбца «Отменено». Пометив строку галочкой в столбце «Отменено», Вы как бы убираете строку (она становится бесцветной), но не удаляете совсем, сохраняя историю запроса Клиента. В печатную форму и в заказ покупателя отмененные строки не попадают;

Подбор - открывается окно, для подбора товара в оферту. В новом окне выбираете способ подбора: «по справочнику» или «по остаткам» и выбрав товар наполняете оферту. В окне подбора можно выделить, «запрашивать» количество или/и цену для данной оферты (цены в выпадающем окошке необходимо вводить с НДС);

Изменить - кнопка открывает новое окно, с табличной частью оферты и дает возможность совершить математические изменения. Также есть возможность «добавить из» (перенести) из другой оферты, реализации или другого документа товары

Пример: распределить равномерно сумму предполагаемых расходов, для дальнейшего переноса в оферту

Обновить цену - заполняет/обновляет цены закупа;

Установить наценку - устанавливает на всю номенклатуру единую наценку построчно;

Цены по группам - дает возможность выбрать разные типы цен для номенклатурных групп;

Наценка - дает возможность выбрать разную наценку для номенклатурных групп;

Паспорта - открывает рабочее место с паспортами качества. Если «встать» на строку в оферте, то в РММ покажет какие паспорта по данной номенклатуре есть.

Табличная часть (ячейки):

- Номенклатура, единица измерения, количество;

- Отменена при согласовании к заказу Клиентом части товаров, не согласованные позиции нельзя удалять из оферты, чтобы не потерять историю, их можно отметить галкой;
- Комментарий (построчно) указываются какие-либо нюансы или информация для склада, ОО;
- Остаток на центральном складе/складе подразделения остаток товаров на текущий момент, включая товар в комплектации, но исключая товар в резерве;
- Проработка нестандарт, документ проработки номера проработок в которых был просчитан товар в строке;
- Срок комплектации (построчно) переносится срок который указан в НС и ПП, на печать выходит в скобках в строке Срок готовности заказа в случае, если количество дней отличается от основного срока поставки, также можно изменить/установить вручную на любую строку когда надо акцентировать срок поставки определенной позиции счета. Сроки, переносимые из НС и ПП не учитывают доставку с ЛОГО до филиала;
- Цена цена без НДС;
- Цена оферты, цена реализации цены которые были установлены в последний оферте или в последней реализации данному Клиенту на данный товар, двойной щелчок мыши по цене откроют документ, из которого она подтянулась;
- % коэффициент наценки от цены закупа к цене продажи, цене оферты/реализации;
- Сумма сумма без НДС;
- Цена LP, TP, FP цены по категориям цен, установленные на данный товар (*раздел 6.1.*);
- Цена закупа, сумма закупа актуальная цена/сумма закупа с транпортными расходами входящими без НДС;
- Ставка НДС и сумма НДС;
- Вес и объем товаров указано, если в карте номенклатуры имеется информация;
- Тарное место, вернуть на склад инструменты для расчета суммы дополнительных расходов на лишний товар в оферту;
- Валюта, курс используется при продаже в валюте отличной от рубля.

Кнопки, связанные с производством собственным:

Поликлиновые PIX - дает возможность посредством предварительного расчета в новом окне сформировать строку номенклатуры «Поликлиновые ремни PIX» (требуется дополнительное обучение сотрудником OMTC).

Данные расчета PIX - если в оферте есть предварительный расчет «Поликлиновые ремни PIX», показывает из чего производился расчет;

Расчет ПВХ - дает возможность, посредством предварительного расчета в новом окне сформировать строку номенклатуры «Ленты/ремни ПВХ» (требуется дополнительное обучение).

Открыть данные расчета ПВХ - если в оферте есть предварительный расчет «Ленты/ремни ПВХ», показывает из чего производился расчет.

5.2.2. Вкладка «дополнительно». Перенос данных в печатную форму

Когда все документы в 1С, связанные с офертой корректно заполнены и есть «привязка» (все документы видны в структуре подчиненности), формирование самого документа «оферта» выполняется с минимальным количество строк, заполняемых руками. При этом, заполненные автоматически поля можно изменить вручную.

При создании оферты на основании проработок нестандарт (далее HC) и производства (далее ПП) или нажатием кнопки «добавить в оферту» в табличную часть оферты автоматически переносятся сроки поставки/изготовления, указанные в проработках построчно. Если перенесенный срок отличается от основного срока поставки, указанного во вкладке «Дополнительно», то перенесенный срок в печатном варианте счета отображается в скобках после основного.

Action *		Carlother Liboheon	çalim • (1) () History	finiteseever	PROBALLA	6.649										- 0
инир	00000001	or 05.02.203	1 84600 ==	Horsey do e	150.46M		D	popadares (T.)	Poppasore	OMIC		Depart	inten o		i an		
Dettern.	Aero Kor	nbekt				Summers.	Maxaavea	oait Koawaki		1.1.8	- Onn	All shares	fin it	6 02 203	1 Сона	x01/2180-84	
	Termpl	00069621 0+04.02.2021	15.37.0E		- + 4	Poppende.	Екатария	etype 00		1.14	Oneter	Notarias	i utnib	ern.	110.94	ауньтат	IN IGHADON
ыснотрет	ex (L	10		B	имани	е. Недел	пимый	лот			(pene)cyri	1-10.044	pry ee	npocient	TRANSPORT	рани	
Jasana	Прарето	10.00															
001	XII	* * 11 11							Patie	TYDE: N	шарыка	en Krei	eenst.				
N 01. 1	Harttin	n Hottersonrypn	tta K	ionevected	Cpox.	ma service		(Ipownename	fer.	310 0	0110	m. 6	Committee (1	Cot	ofigered.	daran	own. Ita
10	(500°500)	8 нт. (500°500) Павстина	WF .	10.00	- 10		5 100.00	Y309								01.02.20 0.46.00	121 05.
		till same discovery and	NOT .	10.00	55		6 000.00	Y30Y								05,02,25	221 05
Z OGLERAN	6 HWL (500°500) 10000 HWL 10000 HWL		Cuer He n	ale. Debey	m* 🕲	TE Arts	naben (j	Фалы Нане	OB5 MA CONST	a Cuet	Arenes	16+det	sos No	фастил	to Literar 4	οκγε Αν	елиз Очар
2 Объеди Іоны и соли Намер Организац	6 ни. (500°500) юта Де ота Де	Пристоно Пристоно Инкумент Офрарти // Станк * 4 99 (2) 20004	Cuer Hen	ранодин * ¶• Перей 21 86048	na • 🕑 II 1. Q	52 Акта Бенијмаса Подраза н	лерни () в. Рийс ина. Екото	Фаялы Нанеа Фаязенбанк аринбург ОП	CEB MA CARD	s Cuer	Аналыз	16+stet	see ffe	spacture	n uener P	окус Ан Так Склад	ieniio Crisp iyuure coch
2 Опъеция Іоны и рали Намер Организації Кантрагин Тавары	6 ни (500°500) юта Ди (000 (2 ноз.)	Пластина плучнит Оферти // Клади * 🔔 😳 🕢 00004 нтехконтика то Конплект	Cuer Hen or 05 02 20	фонецини* *** Перей 21.85048 орт ЦРМ	mi* (J) in . Q . Q 2021	тр Анга Банкукаса Падназа н Даговар	верни () в Радая ина. Еката Оснок	Файлы Нание ФайзЕнбанк риноург ОП нюй договор	OBO-MA KINGH	s Cuer	Андлыз	1e-det	see No	крастит	n upon 7	Terres Terres Chinage	елиз Снар кумен сості инжиля
2 Объекан Зани и вали Напер Организас Кантрачин Тоевары Ф. Э. С	6 ни (500°500) поте. Де оте. Де оте. Де оте. Де оте. Де оте. Де оте. Де оте. Де оте. Де	Пластина Пиастина Астала • Д. Т. Орорга // Астала • Д. Т. Орорга // ОССО4 птехнонтинаят в Конплект Вополнительно • А. 2. 2. 9	Cuer He n or 05 02 20 Tpaircra	фанецинн* *+ * Перей 21 85048 орт ЦРМ	ma* (1) in Q 2021	Акта Бенеукоссі Подразді н Даговарі Раманарі	аврии () в Рийн Оснос Вносить ц	Файлы Нание ФАЙЗЕНБАНК приноург ОП иной договор вны Устанавит	орения клиенс неценну Цан	s Cuer	Arenes Xide He	Te-deg	Partes	spactur Ne-CBLM	n user P 	окус Ал Тен Склал Специя в строко	entito Oraș grane costi ancasare) Dennise p
2 Объекан Інни и сели Напар Организації Консрагин Тоехары Ш Отех	6 ни. (500°500) 076 — Ди дик Ре 17 — Ар (2 пол.) # % Па	Прастина пикумнист Офергия // Астана * Д ТО О 00004 натеженитильно Ф Д Д Д Д Ф натеженитильно Ф Д Д Д Д Ф натематира	Client He m or 05 02 200 Tpainers Ratersau	passoum * ini * Depen 21 86046 op⊤ LPM ocrare uses ra. Bec	ma • 🙂 II . Q 2021 F MUSSIP Coose Morenu	ТР Акта Банужаса Падила н Договар Ранонить С оста подг	терни () в Радия Вношеть цо сок Оста ал цент	Файлы Наина ФайрЕнбанк аринбург ОП анай договор аны Установит гак ал	oddenin krieer setupeny Ljon Eg. Jøre	s Cuer	Argmen meri He Upre	Tender uprest	осе По Полнис Цена Тр	храстит Ум-сация Цана Ца	n user 4 	окус Ал Тал Склад Спацар на строко Ста_ НОС	enno Oraș gaze contr enzure) Dornee p Cyvera HEC
2 объедин Існи и рали Намар Организації Конгранин Тоезары Вії Отни 1	6 Hert (5007500) 10778 De 000 2000 Pe 10 (2 mms) (2 mms) 10 8 Hert 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	Пластина писучнист Офергия // Астона * Д Т С О 00004 назаконтивност о Конплект Вополенативное Ф Д Д Д Д назаконтура на (500°500) Пластина	Cierr He n Cier 05 02 20 Tpsiecra Ritreau . Пр. н. 05	фовецинн* ун* Персай 21.850.46 сстить цаны сстить цаны 100. 26.0	101 * (1) 101 102 102 102 102 102 102 102 102 102	59 Англ Банијизон Подраза н Договор РОнског Сого Над 10	верни () в Радия Основ Вносвить ш сок. Оста ал. цент	Файлы Наина ФАЙЗЕНБАНК приноург ОП иной договор вны Установит так ва	opbian crainer intuning Line E.a. Lines ar 7500	s Cuer x ano rpyr Lla- oip. 00	Андлас хіан На Цана реп	Tender Upset Upset	осв По Полни Цанна Тр	крастит ма-свые Цена Це	n user 4 x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x x	Devys Ar Ter Cenaa Cheugeg es stypolo Cha H205 20%	esnino Criago nysuee cocht emissione) Distritue p Cyterina Higo: 15 000,00

Заполнение полей вкладки «Дополнительно»:

Срок комплектации - срок полной комплектации заказа на складе поставщика, откуда будет отгрузка. Указывается только количество дней (цифра от -1* до 999).

Данные из столбца «срок поставки» табличной части оферты не отразятся в печатном варианте счета если они будут равны значению ячейки «срок поставки» вкладки «дополнительно».

*срок комплектации «-1» означает, что товар в наличии на складе и эта информация отразится в печатной версии счета на оплату

Необходимые сроки покупателю - желаемый срок поставки Клиентом! НЕЛЬЗЯ «просто так» ставить одинаковый срок в поля «срок комплектации» и «необходимый срок». ВАЖНО выяснить ЧТО хочет Клиент, КОГДА планирует совершить закупку!

Это поле видно только в 1с и нужно для ОП - на печать в оферте оно не выходит!

Грузополучатель - указывается, если отличается от плательщика и необходимо отразить это в первичных документах (информация переходит в заказ покупателя и в реализацию);

Способ оплаты - предлагаемые нами Клиенту условия по оплате;

Особые условия - заполняются любые нюансы, если они есть. ЕСЛИ ИХ НЕТ - не заполняется, строка не отразится в печатном варианте;

Толеранс - по умолчанию в оферте проставлено 10%, если отличается - нужно ставить реальный (обговорено с Клиентом, прописано в договоре/спецификации и т.п.). Если толеранс указан (с любым расчетом - % или сумма) - информация об этом будет видна в печатной версии счета, если толеранс не задан или недопустим - информации не будет.

ВАЖНО! Предпочтительный для компании вариант - с толерансом!

Примечание к отгрузке - прописывается если есть особенности и нюансы для ОО (упаковка, тарное место и т.п.);

Тендер - если оферта сделана на основании тендера или привязана к тендеру, то строка заполняется автоматически. Если нет, но это тендерная закупка, то провалившись в «три точки» нужно выбрать тендер, к которому данная оферта;

Ответственный - менеджер - автор оферты, заполняется автоматически. Если в карте контрагента не заполнен основной менеджер, то напоминание 1С СRM будут срабатывать у ответственного в оферте.

Транспортный блок:

Способ погрузки - заполняется вариантом из справочника. При выбранном способе доставки «самовывоз» дальнейшее заполнение не требуется. При любомдругом способе отгрузки заполняются соответствующие поля;

Место погрузки - склад с которого будет совершена отгрузка. По умолчанию заполняется складом филиала, за которым закреплен выставляющий оферту, если нужно поменять, то 1С предложит два варианта отгрузки: со склада компании и со склада поставщика:

- Склад компании выбираем склад филиала-отправителя
- Склад поставщика выбираем контрагента поставщика;

Адрес погрузки - заполняется автоматически в зависимости от того значения, которое выбрано в поле «Место погрузки»;

Транспортная компания - заполняется при отгрузке ТК, в случае если нужна определенная. При просчете транспортных расходов логистом (если не нужна определенная ТК) - ячейку самостоятельно заполняет логист;

Терминал -город, в котором расположен нужный терминал указанной ТК, галка «до терминала» означает, что доставка до адреса не нужна и Клиент забирает товар с терминала ТК самостоятельно.

Адрес доставки - точный адрес доставки;

Оплата транспорта - указывается плательщик перевозки - мы, Клиент или третье лицо

*Плательщик «третье лицо» - выбираем из справочника контрагентов юридическое лицо, которое платит за доставку. Если оплачивает компания или Клиент - поле не заполняется

ВАЖНО! Работает автозаполнение вкладок оферты информацией из Карты Контрагента и Тендера: Во вкладке дополнительно справа 2 кнопки, нажимая на которые вкладка дополнительно заполняется данными из соответствующего документа (см. рисунки)



5.2.3. Вкладка «Транспорт»

Показывает историю просчета транспортных расходов с указанием расчетчика, веса на момент расчета и суммы расходов на доставку.

При передаче оферты для просчета транпортных расходов логисту необходимо максимально точно указывать количество отправок и адреса точек отправления и получения.

5.2.4. Вкладка 1С CRM

Вкладка для отработки оферты. Правила работы и заполнения прописаны в разделе 8.

5.3. Дополнительные инструменты для удобства работы с офертой

5.3.1. Общие:

NO. O. BRUDDAN	Anternet + H II I I I + + Pepalme -	C Artow	nol 🗑 Valenci Hanna	economy Der Au	enci te-depre	Avenue C	epr-Seare	Openent a	appn -					
-	17054722 um 36 67 2021 25 56 55 ES Same	Search Chill	БАНК	4.8	Two late to		He cornected		Distant	dana's				11
PRILET	PTK-Capame 44.54 Teape	te ter Caper	00 017	L X G D	KONE	Сератов								
tower:	Transa 40 -Tagogeneous 80% Playment - 14 Decem	Dovor	work acrosses	Lini s	masterinard									
anapas (3 mi	 Aproceentatives Tpaescropt UPM 20 B) (1) (2) (2) Paston However, 1 	21. j	Versements relations 11	en harponen Palerez II	USE APORt	N house	novel Darrow	acres (*00	Paper (101)	konist c	taken t			
Divergent	al Romanementaria Transcregor UPM 20 Control Al S. 27 District Romanic (Homene Adress	21 Second under Com	Venezieris istanışı 10 Rommiştad	Determine Masses II Datemini ustrationum	Onan	wie en be	1004) Deres Lieve	lacvers (FDQ) License Scortyma s	Facient (BDI) Conne	ionai c	(anota) Libres Stell	极之	Line.	- 14

Цены и валюта - данная кнопка предлагает выбрать тип цен. Префикс КZT - для казахстанских подразделений; РФ - для филиалов на территории РФ. Дополнительно предлагается выбрать цену «РФ распродажа», в случаи попадания номенклатуры в ценообразование «Распродажа»;

Действия:

- Найти в списке выбрав этот пункт, попадаем в журнал оферт, показав данную оферту.
 Для чего: можно выбрать все оферты по этому Клиенту;
- Пересчитать данные объекта при проведении изменений, пересчитывает оферту;
- Скопировать, создать новый копированием создается копия текущей оферты;
- Провести/Отмена проведения проведение документа или отмена проведения.

Ввести на основании - на основании данной оферты вводится другой документ (выпадающий список). В 1С, для понимания взаимосвязи, каждое последующее действие осуществляется на основании предыдущего, согласно бизнес-процесса

Пример: проработка нестандарт - тендер - оферта - заказ покупателя - реализация товаров и услуг

Перейти - переход в структуру подчиненности документа. Показывает, как данный документ участвует в бизнес-процессе, что явилось основанием для документа и увидеть всю цепочку процесса (остальные пункты данного меню не задействованы);

Акт сверки - формирует акт сверки с Клиентом, на которого выставляется оферта, с начала текущего года по сегодняшний день;

Файлы - дает возможность добавить файл к документу или просмотреть вложение, например чертеж изделия;

Счет - преобразование оферту в упрощенный документ «Счет». Счет не показывает дополнительную информацию для расчета сделки. Необходим при быстрой продаже по фиксированным ценам и при наличии товара. Возврат Счета в Оферту: на месте кнопки «счет» появляется кнопка «оферта»;

Анализ тендеров - позволяет увидеть историю участия в тендерах (итоги, наценки, победители и т.п.;)

Анализ - кнопка анализирует текущую оферту на предмет наличия товара и сроков поставки, в случае их отсутствия (работает как анализ по заказу). Показывает данные на момент формирования анализа с учетом существующей комплектации и очередности;

Смарт-задача - возможность привязать оферту к смарт-задаче, такой как «Работа с офертами» или «Обзвон Клиентов для получения заявок»

5.3.2. Наименования Клиента - СИНОНИМЫ.

Необходимость данной функции возникает, когда наша номенклатура не соответствует номенклатуре Клиента, а также при продаже товара в отличных от наших единицах измерения;

Пример, шнур - Клиенту необходимо 10 десятиметровых рукавов для топлива ф.18.

Порядок действий:

- 1) Добавить в оферту строку со стандартным товаром 18x27-1,6 ГОСТ 10362-в количестве 100м.п. (10шт*10м.п.);
- Нажать кнопку «Наименование Клиента» и в появившихся дополнительных полях заполнить количество необходимое Клиенту и единицы измерения;
- 3) Поле наименование заполняется в случаях когда в счете и отгрузочных документах должно быть наименование, отличающееся от нашего (Рукав для топлива ф.18 - прописывать необходимо не только маркировку и/или размер (например, 1000-3-TK-200-2-3-1), а полное наименование (лента конвейерная ГОСТ 20-2018 1000-3-TK200-2-3-1);
- 4) После заполнения количества товаров в нужных Клиенту единицах измерения программа автоматически производит пересчет цены за единицу и устанавливает коэффициент.

Otodayeste	mail and second Operator / Or	ALL HOUSE	S				-		-							- 0
Derman im Statement für	Денитана - 111 III (Д	12/13/19	+ Dente	n- (1)	date tobleau	\$ there	1000		Interio dist	Anno musice (Foot Anno	Gener-Searer	· Desired	PREAM			
Anness:	00010212 01:06.0	7 2001 16 18 20	0	Бенльсс		94010-64H	46	_		Тесуале постояни			Clienarat	General .		0.9
Ar bearing a	Fauntescont Venit		40	Name -	ing and					- a Gonz		1274	d)			
lavaurent.	APPENT .		-42	prime:	ME 0323	110000201160	00055.11	10121								
	And Andrewson	Training and the					1999/10/									
Torogae (1 o	mu.) Ekverserenden	Townstreps	Th.w	2021		sector							-	-		
900	PA 10	The Despace	191127101	Poplar -	POMPLETE C	Streets to age	er yeve	north net	steer Little	National Street, Stree		- diamagn		CARLES AND INC.	and a summary	
W 298-	Poestakourgee	Octoria:	Octatos, Numero	Tapeta .	Dep-175, 108	Norsen	Catter .	Party of	-lares	Harrison Country	Cardenau .	Randomert.	Restance	Lister 10 mmredat	1	Direct
101	10-27.1 E /OCT 3042-3017	202.000					-	-			and the second	-		The Price	40.000	0.2000000
	and the second se					100,000	1000		101.02							
Tunque (2 m () () () ()	na) Christennouw R R + Al Al P	Taxenanari Compare Derema	LUM TU LUMA Detama	2021 Postor I Topose	formers (Victore Notare	Geor	Kinter	array Linear	паратият Пімена Палелена Палеления конста	un POI Jonnue coper Esperado	of Derson	ecora (10) - F	actor (182 (en	an cramid Ins	in e
Tungas (2 m () () () () N () () 1 () 2 ()	на) Дополноточном 20 0 • ф. ф. ф. Ф. Наконскогруп 1942/146 ПОСТ 10563 2017 1842/146 ПОСТ 10563 2017	Tparent sport	шти подел.	2021	Parametris () Pagara ha ma nactag	Norman Law Research 100.000 100.000	Geore .	Roam	unay timer timer	п протива Пранна Полновную Пранимальна Алмити для технов и 18 Рукия для тожно в 18	an POL Josson Legan Egenerati Bartal Bartal	Matanenti Matanenti	11.000	inter CBX int Discuss spinst 1511,0 1511,0	10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 1	* • 0.2009 0.2000
Tompas Din O O Ø N Dree t 2	Barneteerroowe Carneteerroowe Carnete	Tournal Original Dermis antibility 310,300 310,300	LUMA The Latense Distribute Thispipes	2021 Paulitar Palantar	Rammers C Papers or Incom	100.000 Novembra Lane Novembra 100.000 100.000	ar Yerm	Roses	Ultra Ultra 1511 511	п тратиян Текрена Пологовар Нанимскани словета для натиона и 18 Рука для холина о 18 Рука для холина о 18	un PD Josson Laur Egeneral altraceses alt	al Derson (Naturent) Naturent 10.000 70.000	ecen (70) / Northaer 11.000	Horan THE Jon Horan na Habina a 1 Set A 1 Set A	Ener 2 40,000 40,000	* C0 same 0.2009 0.2000
Torogan (2 or (2 c) 10 co 1 co 2 co Torogan (2 or (2 co (2 coo (2 co (2 coo (2 co (2 co	Conservations Conservation Conservation	Terrene Organis Serene Serene Sito 300 300,300	LUM Thi Jame Dirteme Togen	2021 Poster Topole Description	formers (Base to ret accas	100.000 Zirosowa 100.000 100.000	Goor coord	Romer Romer	Unor Unor Sta	п тратият Теклена. Полектения Нанинистикан клантия для такима и 18 Рукая для такима о 18 Правилана	an PO James I que Corres d Internetion Lan Lan	al Derem Statest 10.000 10.000	Notification 11.000 11.000	Howart THES does literat na region a 1 S 11.00 1 S 11.00	1000 (1000) 1000 1000 1000 1000 1000	* * 02000 0,000
Tenagas D o D D D Tenagas D o Tenagas D o D D D	Barrocreationau Barrocreation Barr	Taxescrapt	LUMA Transma Domana Tagaan Tagaan	2021 Poster Topole Description	Remark (780.000 29-0015, Jan 100.000 100.000	Gov cost	Rener III	Union Union Station Station Station Station	п противо Поленов Полековани Полековани Алинги раз технор в 18 Рухав до токова 6 18 Проволято Балика Полекована проволяти Полеко Полекована	ur PO James spor Dorenji ur Pot James ur Pot James repr	ni Element Samet 12.000 12.000	11.000 11.000 11.000 11.000	laver TBX be liber to spinst 1510 1510 1510	40,000 40,000 40,000	20 mm 0.2000 0.2000
Tangas (2 n	на) Датолиточно 2	Taurement	LUPM Inc. Americ Distance Tagges Har Lannes Distance Distances	20215 Productor Indexemp Productor Productor Topological Productor Topological Productor	Remers C Depets of access	780.000 25-0015, 1010 780.000 180.000 180.000 180.000	Good Street	Kanan	Union Union Station Station Station Station Union Union	п протива Полнова Полновани Пананашина Алматия Дала Талана Алматия Полнована в 18 Рукая диа толика 6-18 Противана Станана Протива Полнова Навинистрина Станана Навинистрина Станана	en PO komer ster Sarena an an an an fol komer ster Rayeau	al Element Research 10.000 10.000 No. Element Report	eners (70) F Rossinaer 10.000 10.000 10.000	Illera na Illera na Illera na Illera na I Stitu I Stitu Stitu I Stitu I Stitu I Stitu I Stitu	ner z reneal de con de con de con de con	20 mm 0.2000 0.2000
Tangas (2 r (2) (2) (2) 1) (2) (2) 1) (2) (2) (2) 1) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (Construction	Tearrenant Tearrenant Statut Statut Statut Statut Tearrenant Statut St	цичи по авто Остато падава падава Цичи по авто подава	20015 Productor Indexed Internet Productor Internet Internet Internet Internet	Parmary C Peper Is in mona.	100.000 70-000-100.000 100.000 100.000 70-000-100 70-000-100 70-000-100 700.000	Gen Gen Gen Gen Gen	Kanan	Union Union Station Station Station Union With 2	п тултин Тарина Пологовир Нанимскан словета для техноло в 18 Руки для тулика 6-18 Пробласно пробласно нанимскание Пологование Нанимскание пологов	en POX homes report Expressed and formers and POI homes report Expressed restrictions	а Данная р Разника 12.000 12.000 12.000 12.000 12.000 12.000	Norman (PO) - R Relational 15.000 11.000 11.000 11.000	Intern 7000 Jun Interna na 1511,00 1511,00 molece (2001 June Janes na namenia	Period Period 40.000 40.000	* 10 mm 0,2000 0,2000

ВАЖНО! Если коэффициент получается неравным целому числу, то обязательно нужно пересчитать на калькуляторе сумму в строке, умножив количество (10 шт) на цену (1511,00) необходимые Клиенту. Получившаяся сумма должна быть равной сумме в счете до копейки 15110,00).

В печатной форме оферты это будет выглядеть так:

the Decomposition		58.4		Сумма, руб.
Ne Наименование	Кол-во	Изм.	ндс	без НД
1 Рукав для топлива ф.18	10	ШТ	1 511,00	15 110,0
внимание! количество товара, указанное в счете, может изменит	568	итого:		15 110,00
при фактической отгрузке (не относится к штучному товару) в	C)	имма НДС:		3 022,00
ГОСТ и ТУ.	Bcero	осНДС:		18 132,00
СРОК ГОТОВНОСТИ ЗАКАЗА: 1 календ. день				
			e	

Наименование, количество, единицы измерения и цена переносятся из оферты в заказ покупателя, и далее, в реализацию товаров. Функция «Синонимы» избавит вас от редактирования счетов и отгрузочных документов вручную, а также исключает необходимость списания и оприходования товаров нашей бухгалтерией.

5.3.3. Наборы

Для случаев, когда Клиенту необходим комплект товаров, выставленный в оферте и в отгрузочных документах одной строкой, в программе 1С существует инструмент «Наборы», занести который в справочник номенклатуры 1С имеет возможность любой пользователь, если набор состоит из

товаров, уже имеющихся в справочнике. Если в состав набора входит товар, который нужно заносить в справочник, необходимо обратиться для этого в ОМТС. Перед заведением нового набора необходимо убедиться, что такой набор не заведен ранее, проверив папку «Номенклатура» - «Наборы».

Порядок действий при занесении набора в справочник:

1) В папке «наборы» номенклатурного справочника (через РММ или «справочникиноменклатура») добавить новую строку.

		THE W		IK.		M 🔺 i 🖽 🖬 🦏	M MT M-
🔊 Рабочее	е место менеджера по прода	жам					
Ш Номе	нклатура						
Действия •	🞯 🔁 🗟 🖉 🗵	<u> </u>		<u>6</u> - 7	🕀 Перейти + 🥝 🗐 🚰	Файлы Печать • Отч	еты 🛪 Изображени
0	Номенклатура 🔺		Код	Арт	Наименование 🐣	Полное наимено	Базовая един
\oplus	СЕРТИФИКА1	* 🛅	E001		Наборы		
Ð	🚞 🗜 Рормовые изд	۲ 💼	E004		Комплекты колец для СНГ		
\oplus	🚞 лти	203	E004.		50x150x 2000 NKT 60x2.5 c	Рукав буровой	шт

- 2) В открывшемся окне заполнить:
- наименование (краткое) так, чтобы впоследствии набор было удобно найти в справочники и чтобы его состав был понятен другим пользователям, наименованиие (полное), которое будет отражено в печатном варианте счета на оплату;
- поставить V Комплект, выбрать складскую группу Наборы;
- выбрать нужную номенклатурную группу составляющих товаров набора. В случае, если в набор входят товары из разных номеклатурных групп нужно обратиться в ПЭО или КРС для уточнения;
- после нажатия кнопки «записать» появляется окно для занесения веса набора.
 Обязательно указать корректный вес, посчитав массу каждого составляющего товара набора в нужном количестве. Повторно нажать «записать». При возникновении сложностей с расчетом веса - обратиться в ОМТС;
- в появившейся вкладке «состав комплект» добавить новые строки, выбрать в справочнике номенклатуры товар, входящий в набор, и указать количество товара, входящее в одну единицу набора;
- записать и провести новую номенклатуру

Пример: в состав набора входят товары - Рукав антистатический 50-0,8-10 000 - 1 шт. и хомут -2 шт.

nai (data anna 143) fean a'	ment of 101 Collected 2, 2005 See, 57, 30	1063/101630eea090		19. 19.			
Hardingan Parasa man man hardin an manganan an mujaam san ar an Tarana Parasa Para	stationecount g. 10 Polarin Le (2005ais: Pr monants anno ann Le 2009(ani TV 2016(27) Al s sampra	18006375-01 s exergine		t toronton - Tan - na tanan - Una - U	U Ur	4-0-18 4-3	14. Fin
		- 14 Normal	AND				
	Chates Advance QLy	DP H TE TE	4 6 10 2 0 mm - Makana				
	Ppenne TV 2 Ppenne TV 2 Ppenne TV 2 Ppenne TV 2 Ppenne TV 2 Ppenne TV 2 Ppenne TV 2	Yous Aproved 7 000 60. 9 000 60. 9 000 60. 9 000 60. 9 000 60. 9 000 60. 9 000 600. 9 000 600.	Thermoniteren Process Process	Parent Pa	For a rear a rear a rear a rear a rear a	Craese 1 20% 20% 20% 20%	
	Inv Multiperson () () Previous - Plantage - Bills Pryson rescuess to the observation of a strangeneous strangeneous - Bills Pryson - Prome - P	Maniference () () () () () () () () () () () () ()	Inc. Madagement	Multiplement (************************************	No Participants of Participant and Assessment and Assessment (Participant)	Number of the second of the	

Порядок действий при добавлении набора в оферту:

- С помощью подбора (только таким способом) из номенклатурной группы НАБОРЫ выбрать необходимый набор, указать количество наборов;
- В оферте один набор представлен несколькими строками: основная (выделена голубым цветом) - это строка самого набора, которая будет выведена на печать в оферте и отгрузочных документах. Остальные строки (выделены курсивом) - товары, входящие в состав набора в нужном количестве.

При нестандартной составляющей набора (товар из НС или ПП) необходимо указать ссылку на данную проработку, тогда ценник подтянется из привязанной ПП или НС.



ВАЖНО! В оферту нельзя добавить один и тот же набор два и более раза. Если нарушить данное правило, будет ошибка в ценообразовании. Оферта будет отображаться некорректно. При необходимости изменить количество наборов их нужно удалить из оферты (все строки набора) и добавить подбором заново!

Категорически запрещается копировать или менять уже созданный набор!

5.4. Учет поддонов

При отгрузках Клиентам товара на поддонах, их необходимо добавлять к расходам в оферте для корректного расчета сделки. В момент реализации стоимость поддонов будет добавлена к сумме закупа. Чтобы произвести расчет расходов на поддоны при подготовке счета нужно установить в оферте V (галку) «поддоны при отгрузке» и указать их количество. Расчет суммы расхода 1С производит автоматически: снижает на эту сумму прибыль (GP) и пересчитывает ИКН.

При отгрузке ТК количество поддонов указывает логист компании. При отгрузке самовывозом МОП/РП могут самостоятельно указать количество поддонов или обратиться к логисту компании (рекомендуется).

Менеджер ОО, отгружая товар, указывает в заказе покупателя или в реализации фактическое количество затраченных поддонов.

	- Намениституры	Cpore and	Researcepth	Остаток: центральн	Deration responses	Octation Cablerox	Koorer.	Тарной несто	Berrights of	Bec	Odseni	Ŧn	ĸ	Linear	per
1.0	- 5/14-1.6 FOCT 10362-2017 pm			1 646,600	111		10,000			1,600	0,010.	min' Mi	1,000	41,54	1
2	B(15.5-1,6 FOCT 10362-2017 g			916.500			15,000			3,155	0,015	THE M	1,000	55,88	
3	10x17.5-1.47 TOCT 10362-2017	-		4 071,000			30,000			8,400	0.030	1907-04	1.000	\$5,07	÷
4	20k29-1.6 FDCT 10362-2017 and			1 011,690			10,000			4,300	0.030	1997.04	1,000	114.95	
5	22k32-1.47 TOCT 10362-2017			124,150			10.000			5,500	0.020	YOF M	1,000	137,35	
e1 1	25x35.1 £ 120CT 10363-2017			1, 162, 650			10,000			5,900	0.540	1007.04	1.000	361.00	11
States	authors for their reside authors			0.0000.000	-										
7	454551.47 FOCT 103822017			307.050			19.000			15.000	0.060	1137°.M	1.000	316.12	
7	4565147 1001 109822017			307.050			10,000			15.000	0.060	ngr ja	1.000	316.12	
7	4545147 FOCT 103622017	e sakura	8 124,20	307.090	Cast	COMME HAC	19.009	0.00		15,000	0.060	ngr ya	1.000	316.12	
neves Ges	45651.47 FOCT 10982-2017 s HOIC 10 317.90 Gwy 40C 12 301.40 Gwy	e seore ic HDC	B 124,20 9 749,04	307.090	Сарт	COMME (HAC	19,009	0.00		TS.000	0.080	лу-м 6.0	1.000 C (2014/14)	316.12	
7 7 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	4545147 FOCT 103623017 s H(2): 10 317,30 G/M H(2): 12 381,40 G/M 1,27 Mag	e seçre i c HDC ana	B 124,20 9 749,04 0.00	307.090	Char King Tap. 1	I COMME E HAC	19,009	0.00	Tpa Tp	T5.000 Rose compression coversionse	0.060	ал ж 6.0	1.000	316.12	

5.5. Расшифровка «подвала» оферты

1. Доходная часть:

Сумма выручки с НДС и без НДС, ИКН, сумма валовой прибыли (GP)

ИКН = сумма оферты / (сумма закупа + итого расходы)

- 2. Все расходы по сделке:
 - На закуп товара и поддоны для отгрузки с НДС и без;
 - Упаковка = AB;
 - Тар. место расходы на оставшийся после реализации товар, имеющий минимальное тарное место (раздел 6.4.);
 - Прочие обеспечение тендера, которые нельзя убрать или уменьшить (<u>раздел</u> <u>7.4.3.</u>) и любые прочие расходы по сделке;
 - Транспортные расходы расходы на доставку товара до Клиента;
 - Итого расходы = все вышеперечисленные расходы.
- 3. Стартовая сумма: если в тендере заполнено поле Стартовая сумма с НДС (НМЦ) цифра переносится в это поле и нажав кнопку «обновить цены» 1С автоматически покажет ИКН, рассчитанный от данной суммы продажи к сумме всех расходов. Оферта по прямой продаже можно пользоваться этим инструментом, чтобы посмотреть наценку при продаже за ту или иную сумму с НДС (например, если есть сумма счета конкурента)

Insumpt COMPET Internet Classical Res 14,87 enta comelinguas (UCT 20-2018 J. 2 508 5 TK200 114 238,69 1 NOR & ADDITA, CORNER O ----+ HAD 43 847,74 ets a HAC Teahout Ann NUMBER FOR TAXABLE Доставна до склада Групотолучателя по адрису. 618548 Лерисский 103 943 84 10 711 81 109 814 80 нрай, г. Салинанск, ра Лананринстичиская, 11 за счит Листа По факту поставки в течение 30 налендарных дией WHEN BUT IN Всего наконнования 5, на трину 237 086,43 руб. Дверти наподания сель таких видеоддеся цанть рубной 43 англізня BY 495.60

5.6. Печатная форма счета коммерческого предложения

Переход в печатную форму полей из вкладки дополнительно:

- поле «особые условия» выходит на печать если заполнено;
- % толеранса не отражается в печатном варианте;
- информация о толерансе не выходит на печать если в «дополнительно» выбрать «не задан» или «не допустим»;
- условия доставки в печатный вариант переходят в зависимости от заполнения транспортного блока.

Правильная печатная форма счета на оплату - Счет на оплату (новый стиль) - Приложение 4. Правильная печатная форма коммерческого предложения (используется при формировании пакета документов на тендеры) - Предложение (новый стиль), Предложение производители (новый стиль) - Приложение 5.

6. Ценообразование

6.1. Уровни (категории) цен

CC (себестоимость) = себестоимость продукции + доставка до нашего склада от поставщика, не учитывает никакие другие расходы, то есть по факту «*продажа в минус*»

FP (floor price) = CC + OPEX (операционные расходы), то есть по факту продажа «в ноль»

TP (target price) = FP + амортизация + целевая прибыль, то есть по факту продажа «выполнение плана». Рекомендованная цена для отделов продаж.

LP (lux price) = CC x K (коэффициент наценки средний + экспертная оценка), то есть по факту продажа по розничной цене или «*перевыполнение плана*». Рекомендованная цена для отделов продаж. Допустимая цена для продажи за наличный расчет.



LP (lux price) - данная точка может корректироваться коэффициентом наценки (K) на основании конъюнктурных изменений и обратной связи от департамента продаж.

6.2. Методика динамического ценообразования

Пересмотр наценки происходит ежемесячного на основании анализа нескольких показателей одновременно:

- динамика (изменение) выручки в единицах измерения (то есть суммарно продажа штук, метров, кг и т.д.);
- динамика (изменение) валовой прибыль в рублях за последние 6 месяцев;
- отклонение фактической наценки от наценки TP (target price) более чем на 10%;
- разница между ценами уровня TP (target price) и ценами конкурентов более 10-15%.

6.3. Индивидуальное ценообразование на некоторые виды товаров:

6.3.1. Производство собственное

Для прямых продаж цена действительна в течение 7 календарных дней с момента просчета проработки.

Для тендерных продаж - в течение срока фиксации цены в заявке на участие. При этом «привязка» ПП к тендеру обязательна.

6.3.2. Проработка нестандарт

Цена на товар, указанная в HC сотрудниками ОМТС, действительна в течение 30 календарных дней с момента просчета. Учитывать комментарии ОМТС по товарам, просчитанным в HC, обязательно.

6.3.3. Цена «РАСПРОДАЖА»

Данная цена установлена на товары Overstock и «некондиция». Номенклатура в 1С отмечена буквой «Н» (некондиция) и/или содержит фразу «цена на остаток» (Overstock). Текущая цена применима только на товар, который есть на остатках! При продаже товара сверх количества, имеющегося на складе - цена на превышающее количество будет другая.

-					Summer .				14-14		
-	-		A contact		Liona Danseros Destatores						
1.1.1.1	π.	8. IA	Provide State of Stat	thomas at	Appropriation (Contraction)	Dispitar Statepool pt	Janerepensate 1	errorer at	ar Brite	factories an	Mawa
			Parent		Tiegen	1000 1000					42473/am
1		1	Person Internation A.E. COLT 1014 2 Ht		CPORT02HDC1W	18.000 38.000					- 81.0 (sym
-		6.1	F 2128	TADEL							
-		£	A REAL PROPERTY AND A REAL	(Aprenae							
-		E.	Rest Contractor and Contractor	Apennee							
-		ŧ.,	1994	TAIDHR.	(Partmass) (Indone)						
-		a.,	2 3040761	Operation							
-		Ħ.,	123280/W/H	Percent	- Children						
-		\$. L	2 2980/947	Parentee	Come		Reveal the st		130-00		
-		¥.	2.338009pj H	Aptonia	and the second sec						1.
-		R.	Z 846	TAZHER, *	Server 74 Farman						110

6.4. Минимальная партия

Группы товаров, которые не относятся к складской программе или имеют тарное место, закупаются минимальными партиями, то есть количество к закупу не может быть менее тарного места завода-производителя. При невозможности продать Клиенту целое тарное место, необходимо включить в расходы количество товаров, которое останется после реализации. Для автоматического распределения суммы закупа «лишнего» товара на сделку в оферте создан специальный инструмент. Более подробное описание представлено в <u>разделе 5 оферта</u>.

6.5. Порядок «Одобрения» оферт

В зависимости от занимаемой должности, уровня филиала, ИКН и суммы оферты для разных должностей существуют разные права доступа согласования оферты.

Если установленный ИКН и/или сумма оферты не соответствуют должности пользователя, который выставляет оферту - 1С «отправит» его на согласование, не давая возможности провести документ и распечатать счет. Независимо от уровня одобрения необходимо обращаться к следующей должности по иерархии для дополнительной проверки и корректировки оферты при необходимости. Если «промежуточным звеном» оферта согласована, то данный сотрудник и направляет ее к следующей должности.

				СУММА ОФЕРТЫ		
Профиль	икн	до 50 тыс.руб.	от 50 тыс.руб. до 1 млн.руб.	до 3 млн. руб.	до 5 млн. руб.	от 5 млн. руб.
моп	ИКН => 1,2	Исключая КН <=1 построчно				
Mon	ИКН => 1,15		Исключая КН <=1 построчно			
РП 1ур	ИКН =>1,1	Любой КН	I построчно			
РП 2ур	ИКН =>1,1		Любой КН построчно			
ρμ Λιδ	ИКН =>1,15		Любой КН г			
РД	ИКН => 1		Любой КН г	юстрочно		
дп	ИКН => 0		Лі	обой КН построчно)	



6.6. Ответственность за минусовую валовую прибыль

При продаже товара дешевле чем он был приобретен и образовании минусовой прибыли, сотрудниками ПЭО (с привлечением Департамента продаж и других участвующих в процессе отделов/лиц) проводится разбор и анализ причин каждого проданного в минус товара, сопровождаемый запросом объяснительных записок с продающих сотрудников и определением виновного отдела/сотрудника, с которого удерживается частично или полностью сумма минусовой прибыли. Проверка проводится по итогам каждого месяца. Объяснительная записка сотрудника, кроме информации о причинах образования минусовой прибыли в общем, должна содержать ссылки на номера и даты оферт, НС, ПП, реализаций, телеграмм-переписок и так далее. С более подробным описанием процесса, условиями определения виновного, перечнем ответственных должностей и сумм удержания можно ознакомиться в Приказе №20 от 25.02.2021 года, который хранится в 1С ДО.

7. Тендерная закупка

7.1. Типы тендерных закупок

7.1.1. Коммерческий тендер

Закупка, которая проводится коммерческой организацией в соответствии с ГК РФ и следуя собственным регламентам и правилам, с использованием собственных финансовых средств. Порядок проведения коммерческой закупки устанавливается непосредственно организацией. Особенности:

- Условия обычно можно предлагать свои условия оплаты, сроки поставки, аналоги товара. Даже если в 3Д (закупочной документации) указано, что недопустимы аналоги или иные сроки поставки/оплаты - рекомендуется подавать заявку на участие, так как Клиент может получить все заявки с отличающимися условиями или с нужными условиями, но с высокой стоимостью предложения и изменить свои критерии выбора. Оферты по коммерческим тендерам рекомендуется держать на особом контроле и чаще совершать события (звонки, встречи) чаще, чтобы не упустить нужный момент согласования!
- Критерии выбора могут быть разными, нужно читать 3Д! Важно понимать, что при любых критериях окончательное решение принимает человек! А значит всегда есть шанс победить за счет договоренностей и убеждения Клиента!
- Итоги тендера чаще не публикуются, тендер переходит в архив или в статус «закупка отменена», что <u>НЕ означает</u>, что по факту закупки не будет. Коммерческие организации крайне редко «просто так» или для мониторинга выкладывают тендеры. Оценив поступившие заявки по стоимости и условиям, Клиент может получить скидку у «своего» поставщика или выбрать поставщика из участников, но не оглашая это в общедоступных источниках;
- Коммерческая закупка очень близка к прямой продаже. Необходимо договариваться с ЛПР о проходных ценах и других мероприятиях, повышающих наш рейтинг среди участников!

7.1.2. Закупка по Федеральному закону №44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

Закупка регламентируемая ФЗ №44 бывает двух типов: закупка у единственного поставщика и конкурентная закупка, которая в свою очередь, делится на конкурс, аукцион, запрос котировок и запрос предложений.

Все этапы закупки имеют установленные законом сроки выполнения: подача заявок, внесение изменений в документацию, рассмотрение заявок, публикация итогового протокола, подписание контракта. Нарушение срока исполнения любого из перечисленных этапов влечет за собой негативные последствия как для Поставщика, так и для Заказчика.

Нарушение сроков подписания контракта или отказ от подписания, несвоевременная оплата обеспечения контракта или неоплата обеспечения контракта влечет за собой обязательное внесение уклонившейся организации в РНП! Несвоевременное и/или некачественное исполнение контракта влечет за собой обязательные штрафные санкции, предусмотренные контрактом, и также может повлечь за собой внесение организации в РНП!

<u>КОНКУРС:</u> существует 6 способов конкурсной закупки - в открытой форме, с ограниченным участием, в двухэтапной форме, в закрытой форме, в закрытой форме с ограниченным участием, в закрытой двухэтапной форме.

Конкурс в открытой форме. Доступ к закупке имеет неограниченный круг поставщиков. Они подают заявки с предложениями, исходя из условий конкурсной документации, комиссия сравнивает их и отдаёт победу тому, кто предложил наилучшие условия среди всех участников. Заявка на участие в открытом конкурсе в электронной форме состоит из двух частей: квалификационной части и предложения о цене контракта. В первой части заявки не допускается указание сведений о поставщике.

Конкурс с ограниченным участием. Такой конкурс может проводиться только в случаях, предусмотренных ст. 56 № 44-ФЗ. Первоначально он похож на открытый конкурс: закупка доступна

неограниченному кругу лиц, и каждый может подать заявку. Однако к участникам предъявляются не только основные, но и дополнительные требования. Первично заявки участников проходят предквалификационный отбор, часть отсеивается, и только среди оставшихся (ограниченный круг участников) в итоге будет определён победитель.

Конкурс в двухэтапной форме. В рамках двухэтапного конкурса первично оцениваются заявки участников по всем параметрам, кроме цены (она не указывается во втором этапе). Участники, прошедшие первый этап, формируют предложение с ценой, которая и становится предметом оценки для выявления победителя. Такие закупки, как правило, проводятся, когда приоритетны качество, инновационность и высокотехнологичность, а цена, хоть и важна, но вторична.

Конкурс в закрытой форме. Отличается от открытого ограниченным кругом допущенных к закупке поставщиков. Участники должны отвечать общим и дополнительным требованиям, оценив которые, заказчик направляет выбранным поставщикам приглашение на участие в конкурсе.

Конкурс в закрытой форме с ограниченным участием. Этот способ совмещает особенности закрытого конкурса и конкурса с ограниченным участием. В закупке участвует только определённый круг поставщиков, которые проходят предквалификационный отбор. Из прошедших отбор выбирается победитель.

Конкурс в закрытой двухэтапной форме. Способ совмещает особенности закрытого конкурса и двухэтапного конкурса. Проводится аналогично двухэтапной форме (открытой), но только среди участников отвечающих дополнительным требованиям.

<u>АУКЦИОН</u> представляет собой он-лайн торги на понижение стоимости с открытой ценой, то есть все участники видят лучшую цену или размер скидки в % от НМЦ. В связи с чем оферта к тендеру при переводе его в оформление должна быть уже с минимальной ценой, до которой допустимо торговаться. Аукцион всегда начинается с НМЦ, установленной ЗД.

Особенности аукциона:

- проводятся в открытой и закрытой форме. Закрытые аукционы зачастую проводятся, если закупка связана с товарами, работами или услугами, сведения о которых составляют государственную тайну;
- несоблюдение условий инструкции заказчика приводит к отклонению, то есть является обязательным ознакомиться с ней и убедиться, что нами могут быть выполнены все условия.

ЗАПРОС КОТИРОВОК:

- НМЦ контракта не превышает трех миллионов рублей. При этом годовой объем закупок, осуществляемых путем проведения запроса котировок в электронной форме, не должен превышать десять процентов совокупного годового объема закупок заказчика. (ст. 82.1 ФЗ);
- не допускается внесение изменений в извещение, не предусмотрена подача запросов на разъяснения со стороны участника в адрес заказчика;
- не предусматривается обеспечение заявки.

<u>ЗАПРОС ПРЕДЛОЖЕНИЙ.</u> Ситуации, при которых проводят запрос предложений, строго определены законом. Закупка в таком виде разрешена только для заключения определенных видов контрактов. Особенности закупки:

- короткий срок проведения;
- у поставщика имеется возможность улучшить свое предложение путем направления заказчику окончательных предложений;
- данный вид закупки интересен нам тем, что чаще всего он проводится после несостоявшихся аукционов или при проведении повторных конкурсов, то есть шансы договориться с ЛПР значительно увеличиваются и появляется возможность даже договориться и сфабриковать такую закупку;
- в остальном данный вид закупки идентичен конкурсу.

Особенности закупки по ФЗ-44:

- если единственным критерием оценки является цена, то согласно Федеральному закону подразумевается, что все остальные условия соблюдены;
- нельзя предлагать аналоги/эквиваленты, если это прямо не написано в документации, но и заказчик не имеет право требовать определенного производителя, так как это является ограничением конкуренции и нарушением Федерального закона от 26 июля 2006 года №135-ФЗ «О защите конкуренции». В ТЗ должно быть указано «эквивалент» или «эквивалент с характеристиками не хуже» - оба определения означают одно и тоже аналог товара предложить можно, но все характеристики по своим показателям должны быть такими же как у товара, запрашиваемого заказчиком, или лучше;
- победив в закупке мы обязаны поставить товар, полностью соответствующий ТЗ на условиях полностью соответствующих проекту договора;
- оценка предложений может происходить по нескольким критериям;
- изменение условий, если это не указано в ЗД, возможно предлагать только через запрос разъяснений.

7.1.3. Закупка по федеральному закону №223 «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

Закон №223 устанавливает только общие принципы закупок для заказчиков. Главное требование: организация должна самостоятельно разработать свое положение о закупках и в нем описать требования к участникам и способы определения поставщика.

Важная рекомендация для сотрудников ОП и ТЦ: Положение о закупке каждого конкретного заказчика — первое, с чем нужно ознакомиться при участии в торгах по 223-Ф3. Прочитав один раз документ, который у каждого заказчика единый на все его закупки и зафиксировав важные моменты в карте контрагента (вкладка «Тендер») мы исключаем отклонение нас из-за мелких ошибок и, соответственно, повышаем свои шансы на победу. Как правило, читать подробно и внимательно такую документацию перед конкретной закупкой не хватает времени, а документ требует детального и внимательного изучения.

В своем Положении о закупках заказчик самостоятельно прописывает сроки, определенные на каждый этап тендера, в том числе и количество дней до окончания тендера, которые он имеет право изменить. В связи с чем является обязательным мероприятием:

- Для менеджера отдела продаж проверять актуальность 3Д перед переводом тендера в оформление в этот же день. Если были изменения внесены, то на площадке публикуется извещение об изменениях.
- Для специалиста ТЦ в день окончания закупки или в день фактической подачи заявки проверять актуальность ЗД на площадке. Если изменения были внесены, то на площадке публикуется извещение об изменениях.

7.1.4. Закупка по Федеральному закону №275 «О государственном оборонном заказе»

Федеральный закон №275 регламентирует закупки, связанные с формированием, особенностями размещения и выполнения государственного оборонного заказа (ГОЗ). Компания Ремтехкомплект <u>НЕ УЧАСТВУЕТ в закупках по 275-ФЗ!</u> Рекомендации по определению/выявлению ГОЗ в тендерах описаны в Положении о Договорной работе от 24.05.2021 года компании Ремтехкомплект, которое хранится в 1С ДО.

7.2. Категории сложности

В компании выделено пять категорий сложности от 0 (нулевой) до 4 (четвертой). Категории отличаются сложностью и составом пакета документов, временем на его подготовку и/или на подачу заявки на площадке, количеством позиций товаров в лоте.

 Категория сложности 0 - Коммерческие закупки, в которых ЭЦП не требуется, документы не требуются, для подачи достаточно заполнить тендер на площадке и приложить КП из 1С (Оферта). Менеджеры ОП участвуют самостоятельно! Автором в тендере установлен тот же сотрудник, что и ответственным по данному тендеру;

- Категория сложности 1 Коммерческие закупки на площадках SRM или подобных по объему работы, цены вносятся на площадке или направляются по электронной почте. Пакет документов: КП из 1С + 1 документ. Количество наименований позиций в тендере (товаров) - до 100 строк. Перевод в оформление накануне или в день подачи заявки. Ориентировочное время на подготовку пакета и подачу заявки 30 минут. Заявку подает специалист ТЦ.
- Категория сложности 2 Коммерческие закупки с малым пакетом документов: КП из 1С, документы Клиента (до 3 форм), учредительные документы. Для площадок SRM и подобных: от 101 до 699 строк позиций товара. Время на подготовку* тендера для ОП 2 дня, для ТЦ 2 дня. Ориентировочное время на подготовку пакета и подачу заявки 45 минут. Заявку подает специалист ТЦ.
- Категория сложности 3 Коммерческие закупки или закупки по ФЗ-44, ФЗ-223 со средним пакетом документов: КП из 1С, документы Клиента (до 5 форм), учредительные документы. Для площадок SRM и подобных: свыше 700 строк позиций товара. Время на подготовку* тендера для ОП - 4 дня, для ТЦ - 3 дня. Ориентировочное время на подготовку пакета и подачу заявки 90 минут. Заявку подает старший специалист ТЦ.
- Категория сложности 4 Коммерческие закупки или закупки по ФЗ-44, ФЗ-223 с большим пакетом документов: КП из 1С, документы Клиента (от 6 форм), учредительные документы. Время на подготовку тендера* для - ОП 4 дня, для ТЦ - 4 дня, за исключением подачи заявки на бумажном носителе, в таком случае количество дней на подготовку ТЦ будет указано с учетом доставки пакета до Клиента. Ориентировочное время на подготовку пакета и подачу заявки 180 минут. Заявку подает старший специалист ТЦ.

*Указанное время на подготовку выделяется менеджеру ОП и специалисту ТЦ в случае, когда дней до окончания тендера остается на оба отдела. Если дней осталось больше, то «лишние» дни выделяются ОП для формирования более конкурентоспособного предложения, а также дополнительной проработки Клиента.

7.3. Итоги тендеров

Итоги тендеров в программе 1С проставляют Специалисты ТЦ (исключение - категория сложности 0). Условно принято делить завершенные тендеры на 2 категории: состоявшиеся, то есть отработанные (закупки, дошедшие до логического итога) и не отработанные по любым причинам, в том числе не по вине сотрудников компании.

Отработанные тендеры - это тендеры в которых мы приняли участие, наше предложение было рассмотрено и не было отклонено, в которых мы или проиграли, или выиграли, в т.ч. частично. То есть к данной категории завершенных тендеров относятся итоги:

- Выиграли
- Выиграли частично
- Проиграли

Не отработанные тендеры - завершенные тендеры с любым другим итогом являются нашей потенциальной потерей прибыли и недоработкой!

- Отклонили нас от участия, про...ли данные статусы присваиваются тендерам в которых нас не рассматривали как поставщика, независимо от того принимали мы участие или нет. Виновным может быть как сотрудник компании Ремтехкомплект, так и любое обстоятельство или другая сторона.
- Отмена торгов В большинстве случаев такой итог по факту является лишь отменой тендерной закупки, но не отменой потребности и заявки Клиента, тендерная оферта в момент присвоения такого итога переходит в статус «новая» как оферта по прямому закупу и подлежит обработке менеджером по правилам работы с офертой по прямому закупу (*paздел 8.5.*). Напоминание (ДПР) будет установлено автоматически на следующий день после присвоения итога «отмена торгов».
- Наш отказ любая причина отказа это наше потерянное время и/или потерянная прибыль или врем. В случае, когда итог «наш отказ» присвоен в связи с некорректностью занесения тендера или отсутствием достаточного времени на подготовку - это ошибки специалистов компании Ремтехкомплект. Когда причиной такого итога является отсутствие технической

возможности изготовления изделий, невозможность выполнения условий договора Клиента - это наши зоны развития!

7.4. Порядок действий. Описание этапов тендера. Особенности статусов

Схема работы со статусами с кратким описанием (сроки, ответственные) представлена в Приложении №6.

7.4.1. Статус - НОВЫЙ

- Максимальный СРОК нахождения в статусе 1 рабочий день
- Устанавливает статус специалист мониторинга
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом РТЦ, РД, РП vip
- Следующий статус в работу, наш отказ

Здесь и далее информация читается так: Статус «новый» присваивает Специалист мониторинга ТЦ, появление в 1С тендеров в статусе «новый» отслеживают РТЦ, РД, РП vip, они же присваивают тендеру следующий статус «в работу» или «наш отказ». Сделать это необходимо в течение одного дня от момента занесения тендера, то есть тендер не должен быть «новым» два и более дней.

<u>Описание:</u> Специалист ТЦ производит мониторинг электронных площадок и других ресурсов на предмет интересных нам тендеров. Специалист мониторинга заносит в 1С найденный тендер и заполняет все поля в документе Тендер данными - требованиями (условиями) заказчика. С этими данными далее работают сотрудники ОП и ТЦ.

Особенности:

Ф3 - Специалист мониторинга прикрепляет к тендеру проект договора поставки для согласования юристом. У юриста срабатывает оповещение о необходимости проверить договор. Если договор не проверен в срок 3 дня и менее до даты подачи заявки - оповещение срабатывает у РД и РП соответствующего филиала. Порядок работы с договором юристом компании и менеджером, курирующим тендер регламентируется Положением о договорной работе от 24.05.2021 г., которое хранится в 1С ДО.

Нет контрагента в 1С- если в нашей базе нет контрагента-заказчика тендера, то это поле остается пустым, а ответственным устанавливается РП соответствующего филиала, который может переставить тендер на менеджера или заниматься им самостоятельно. Занесение контрагента является обязательным даже в случае отказа от участия.

Нет менеджера - если у контрагента не установлен основной менеджер покупателя или установлен уже не работающий сотрудник, ответственным устанавливается РП соответствующего филиала, который может переставить тендер на менеджера или заниматься им самостоятельно.

Не указан срок действия КП - по умолчанию устанавливается срок 30 дней, если этот период не превышает срок поставки товара, требуемый в 3Д тендера.

Не указана дата рассмотрения - если в 3Д не указана дата рассмотрения, то она устанавливается из расчета: дата занесения тендера + срок действия КП.

Не указана дата итогов - при проведении тендера 1С приравнивает дату итогов к дате рассмотрения.

7.4.2. Статус - В РАБОТУ

- Максимальный СРОК нахождения в статусе 1 рабочий день
- Устанавливает РТЦ, РД, РП vip
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом ответственный в тендере (МОП/РП)
- Следующий статус подготовка предложения, наш отказ

Описание:

Ознакомление: РП VIP, РД, РТЦ просматривают информацию в 1С, на площадке (при необходимости), проверяют ТЗ.

Оценка: РП VIP, РД, РТЦ оценивают целесообразность участия, возможные риски, условия требуемые заказчиком по отсрочке платежа, сроку поставки и прочие условия и принимают решение об участии или отказе от участия.

Решение - : если оценка тендера показала, что участие скорее будет невыгодно для компании и/или несет риски, присваивается статус НАШ ОТКАЗ, в поле «комментарий итога» прописывается текстом конкретная причина, в поле «причина итога» выбирается причина из приведенных вариантов в справочнике.

Решение + : если участие для нас интересно и риски не превышают этот интерес, то тендер переводится в статус В РАБОТУ. При необходимости, в полях для комментария ТЦ и/или ОП даются письменные рекомендации сотрудникам.

7.4.3. Статус - ПОДГОТОВКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ:

- Максимальный СРОК до даты «срок подготовки оферты»
- Устанавливает ответственный в тендере (МОП/РП)
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом ответственный в тендере (МОП/РП)
- Следующий статус оформление документов, наш отказ

<u>Описание</u>: В течение одного рабочего дня после присвоения статуса В РАБОТУ ответственный в тендере выполняет два основных действия:

- готовит оферту: скачивает с площадки 3Д, смотрит ТЗ и оценивает наши возможности, сопоставляя их с ТЗ и условиями закупки, учитывая при этом возможность или невозможность изменять эти условия/предлагать аналоги. На основании этого или начинает подготовку оферты, или ходатайствует об отказе от участия своему РП vip или РД, при этом описав причины в поле «комментарий итога». Вышестоящий руководитель может как согласиться с МОП и отказаться от участия так и вернуть тендер в работу МОП, если посчитает аргументы не убедительными;
- согласовывает Договор: если закупка проходит по Ф3, то Договор согласовывается посредством 1С, если коммерческая - отправляется юристу на электронную почту. Порядок согласования тендерного договора описан в Положении о Договорной работе от 24.05.2021 (разделы 4 и 5.2), которое хранится в 1С ДО.

На основании документа ТЕНДЕР в 1С возможно создать: объединенный документ оферта/счет, проработка производства, проработка нестандарт - при таком создании документов будет отражена вся структура подчиненности документа!

Полная цепочка действий обязательно должна быть!

Пример: ПП/НС - Тендер - Оферта - Заказ - Реализация

Особенности:

Запрос разъяснений - при возникновении у ответственного в тендере вопросов по 3Д (товар, сроки, условия договора и пр.) их нужно незамедлительно озвучить специалисту ТЦ для подачи запроса разъяснений, который можно подать не позднее чем за 3 дня до окончания приема заявок, если в 3Д не указан иной срок. Специалист ТЦ получив от менеджера информацию о необходимости запроса разъяснений оформляет его на официальном бланке компании (при необходимости) и подает на площадку. Контроль ответа на запрос возлагается на Специалиста ТЦ. Важно понимать, что ответ на запрос будет опубликован на площадке и данная информация станет доступна не только нам, но и нашим конкурентам!

Если условия нашего КП отличаются от требуемых, то нужно указать это в комментарии ТЦ (например, наш срок, наше наименование и т.п.). При наличии комментария Специалист ТЦ будет отталкиваться от условий оферты, а не Заказчика. Если в комментарии ТЦ не указано никакой информации - заявка будет подана в полном соответствии с ЗД, то есть со всеми условиями, которые необходимы заказчику.

АНАЛОГИ - указана информация о возможности или невозможности предложить к рассмотрению аналогичный <u>товар.</u> Если поле не заполнено, то информации об этом в 3Д нет. Если вы узнали у Клиента информацию - необходимо заполнить данное поле. Значение «Хар-ки не хуже» применимо только для тендеров по 44-ФЗ и 223-ФЗ и означает, что предлагаемый аналог должен

иметь технические характеристики такие же как в 3Д или лучше/выше/качественнее и этому есть документальное подтверждение (паспорт, сертификат, сравнительная таблица, выписка из ТУ, ГОСТ и т.п.).

СВОИ УСЛОВИЯ - указана информация о возможности или невозможности предложить к рассмотрению отличные от запрашиваемых <u>условия поставки</u> - срок поставки, дни отсрочки, подписание договора в редакции Клиента. Значение <u>«по разделам»</u> применимо только для тендеров по 44-ФЗ и 223-ФЗ и означает, что можно предлагать свою редакцию договора поставки, но не изменяя определенные его разделы (например, предмет договора).

Поле **ДЕЛИМОСТЬ** со значением «неделимый» дает ОП право требовать с ОМТС расчета нестандарта к тендеру и согласовывать оферту с минусовыми позициями построчно если ИКН и прибыль по всей оферте нам интересны. Если в делимом тендере стоит V невозвратное обеспечение необходимо учитывать при подготовке оферты, что при победе даже по одной позиции сумму обеспечения придется заплатить полностью.

Отмеченная V ПРОИЗВОДИТЕЛЬ гарантирует вам указание производителя в проработке HC. Перед переводом в оформление ответственный в тендере (МОП/РП) должен проверить правильность заполнения производителей, так как 1С заполняет их по основному поставщику и это не всегда совпадает с производителем. Чтобы проверить необходимо вывести на печать форму КП (производители) и если в какой-то строке производитель не указан или указан неверно необходимо написать верного производителя в поле комментарий в оферте построчно!

Сумма обеспечения заявки, заполненная в тендере, переносится в прикрепленную оферту в ячейку «прочие расходы» и убрать ее оттуда или уменьшить невозможно, так как данная сумма возвращается нам только при проигрыше в тендере, а при невозвратном обеспечении не возвращается при любом итоге тендера.

Для повышения привлекательности нашего предложения имеются **инструменты анализа**, которые можно сформировать как из документа Оферта, так и из документа Тендер.

Анализ тендера - показывает историю по данному контрагенту (на которого занесен тендер в 1С) в одной таблице: прошлые тендеры и их итоги, оферты к ним, с указанием нашей ИКН на тот момент с учетом транспортных расходов и без, наш ИКН к сумме победителя и т.п.

Анализ тендера (группы) - показывает туже самую информацию, что и анализ тендера, но только по тем тендерам, с которыми совпадает номенклатурная группа, указанная в тендере. То есть анализ истории участия в тендерах конкретному Клиенту по конкретной группе товаров.

*Если в документе Тендер контрагент выбран неверно (например, указан грузополучатель вместо плательщика и т.п.) - история тендеров теряется и Анализ НЕ РАБОТЕТ! Вот почему важно правильно указывать контрагента в тендере, который будет указан и во всех остальных документах (оферта, заказ покупателя, реализация и т.д.). Чтобы посмотреть историю с контрагентом, с которым когда-либо велась работа от ООО «РТК», нужно поставить его в тендере, сформировать анализ, вернуть правильного контрагента обратно.

7.4.4. Статус - ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ

- Максимальный СРОК до даты «срок подачи заявки»/при участии во втором этапе (переторжке) до даты второго этапа
- Устанавливает ответственный в тендере (МОП/РП)
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом РТЦ, Специалист ТЦ
- Следующий статус на рассмотрении/аукцион

Специалист ТЦ, получив тендер В ОФОРМЛЕНИЕ, обязан подать заявку на участие не позднее даты подачи заявки, дата начала подготовки документов зависит от нагрузки и может быть как заблаговременной, так и в день подачи заявки. После подачи заявки тендеру присваивается статус На рассмотрении или Аукцион.

При получении тендера в оформлении Специалист ТЦ проверяет соответствие условий оферты условиям 3Д, и при обнаружении несоответствий, сообщает об этом менеджеру. В случаях, где несоответствия с большой вероятностью грозят отклонением (например, ФЗ), для участия требуется согласование РТЦ или РД.

7.4.5. Статус - НА РАССМОТРЕНИИ

- Максимальный СРОК до даты и времени окончания подачи заявок
- Устанавливает автор в тендере (МОП/РП/ТЦ) по факту подачи заявки/участия в аукционе
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом специалист ТЦ и ответственный в тендере - работа 1С СRM (<u>раздел 8.2.</u>)

Следующий статус - завершен/ объявлен 2 этап

Описание:

Все тендерные оферты **НА РАССМОТРЕНИИ** подлежат проработке отделом продаж в указанные сроки (срок дата рассмотрения) (*раздел* 8.2).

Если менеджеру стало известно об итогах тендера раньше, чем Специалисту ТЦ, то он обязан сообщить эту информацию автору тендера, менеджер ОП НЕ МЕНЯЕТ статус самостоятельно.

ВАЖНО! Пока тендер на рассмотрении, до наступления даты рассмотрения и подведения итогов - на его результат можно и нужно повлиять! Закупку через тендер проводят те же самые ЛПР, с которыми мы ежедневно успешно общаемся по прямому закупу!

7.4.6. Статус - АУКЦИОН

- Максимальный СРОК до даты второго этапа
- Устанавливает специалист ТЦ
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом специалист ТЦ
- Следующий статус на рассмотрении

<u>Описание</u>:

Некоторые конкурентные закупки по 44 ФЗ и 223-ФЗ имеют в 1С дополнительный (промежуточный) статус - АУКЦИОН, который устанавливается сразу после подачи заявки. В 1С в тендере обязательно должна быть заполнена дата второго этапа и V торги. Статус присваивается только тендерам по ФЗ.

ВАЖНО! Он-лайн торги проходят с открытой ценой (то есть все участники видят лучшую цену), они всегда начинаются с установленной ЗД НМЦ. Таким образом оферта к тендеру должна быть с минимальной стоимостью для торга уже при переводе тендера в оформление. После участия в аукцион тендеру присваивается статус НА РАССМОТРЕНИИ.

7.4.7. Статус - ОБЪЯВЛЕН 2 ЭТАП

- Максимальный СРОК до даты второго этапа
- Устанавливает специалист ТЦ, специалист мониторинга
- Контроль появления в 1с тендеров со статусом ответственный в тендере (РП/МОП)
- Следующий статус оформление документов/на рассмотрении

<u>Описание</u>:

Специалисты ТЦ отслеживают тендера «на рассмотрении» на предмет объявления 2-го (3,4,5 и т.д.) этапа закупки: запрос скидок/редукцион/переторжка (торги). При появлении такого - в тендер проставляется V торги и дата 2-го этапа + в комментарии ТЦ указывается точная дата и время для подачи КП со скидкой или участия в переторжке.

Ответственный в тендере (РП/МОП) отслеживает тендера в статусе «Объявлен 2 этап» также как и тендеры «в работу». При появлении такого ответственный (РП/МОП) должен принять решение об участии или отказе от участия во 2 этапе, при необходимости, обсудив это с РД/РП.

УЧАСТВУЕМ - в оферту вносятся необходимые корректировки, ответственный (РП/МОП) переводит тендер в статус «ОФОРМЛЕНИЕ ДОКУМЕНТОВ».

НЕ участвуем - ответственный (РП/МОП) меняет статус обратно «НА РАССМОТРЕНИИ».

Аналог/эквивалент - заказчик по 44-ФЗ и 223-ФЗ не имеет права указывать конкретного производителя товара, как и зашифровывать товар под каталожным номером или иной не принятой в ГОСТ/ТУ маркировкой, это нарушение 135-ФЗ «О защите конкуренции», в таких случаях нужно подавать запрос разъяснений.

7.5. Дополнительные условия

Тендер принимается ТЦ в оформление документов только с согласованной и проведенной офертой, прикрепленной к нему. По непроведенным офертам заявки на участие не подаются! Зоны ответственности:

Ответственность за своевременную смену статуса, подготовку этапа, перевода в следующий статус в указанные сроки несут руководители отделов и дивизионов.

Ответственность за своевременную отработку каждого этапа тендера несет определенный сотрудник. В связи с чем необходимо регулярно отслеживать тендеры и смену статусов, забирая своевременно в работу тендеры со статусами входящими в вашу зону ответственности. Нарушение сроков выполнения любого этапа предполагает материальную ответственность виновному.

При смене статуса на «в работу», «объявлен 2 этап», «завершен», «заключение договора» в тендере - менеджер отдела продаж (ответственный в тендере) получит уведомление об этом.

8. Отработка оферты. 1С CRM

Непроведенная оферта (нет галочки в журнале оферт) считается не отправленной Клиенту. Программа фиксирует дату **первого** проведения оферты (нажатие кнопки «OK») как дату отправки Клиенту предложения/счета и переводит оферту в 1С CRM, планирует совершение событий. Именно от даты первого проведения должна происходить отработка оферты. При этом изменение даты оферты после проведения или отмена проведения не влияют на это.

Первое проведение = отправка счета/предложения = работа с Клиентом!

8.1. Правила работы с офертой по прямому закупу

- После отправки оферты Клиенту (проведение оферты в 1С) менеджер должен совершить первый звонок не позднее следующего дня с даты проведения. Цель: выяснить получен ли счет, есть ли у Клиента вопросы и/или пожелания, а также дату, в которую Клиент будет рассматривать и принимать решение по счету (дата обязательно заносится в 1С СRМ);
- 2) Второй звонок по оферте менеджер должен совершить в дату рассмотрения* Клиентом нашего предложения, которая была озвучена и занесена в 1С СRM ранее. Цель: выяснить рейтинг нашего предложения по сравнению с конкурентами (цена и другие условия), повысить привлекательность нашего счета путем улучшения условий, по которым Клиент делает выбор (критерии оценки);
- Третий и последующие звонки/встречи по счету должны быть совершены в озвученную Клиентом дату* при предыдущем контакте - дату рассмотрения счета/дату принятия решения.

Цель: довести оферту до заказа!

*Каждая следующая дата не может превышать 30 календарных дней от даты текущего звонка. То есть, если звонок состоялся 01.07.2021, то дата рассмотрения/следующий звонок не может быть позднее 01.08.2021 (исключение - тендерные оферты).

8.2. Правила работы с тендерной офертой

- После подачи заявки на участие в тендере (присвоение тендеру статуса «на рассмотрение») менеджер совершает первый звонок по оферте в дату рассмотрения тендера. Эта дата может совпадать с датой подведения итогов, а может быть раньше ее. Цель: выяснить рейтинг нашего предложения, выяснить условия конкурентов рассматривают ли нас на одинаковых (равных) условиях или нет, выяснить за счет каких мероприятий можно повысить рейтинг и, соответственно, сделать это. Выяснить дату подведения итогов, если она изменилась или не была указана в 3<u>Д.</u>
- Следующий звонок МОП совершает в течение 5-и дней после даты подведения итогов закупки, если ранее не получена информация от Клиента или от Специалиста ТЦ об итогах тендера. Итоги закупки ОБЯЗАТЕЛЬНО сообщить автору тендера (специалисту ТЦ) для занесения информации в 1С Тендер.

Если МОП не имеет возможности совершить звонок посредством IP-телефонии из оферты, то итоги /полученную информацию заносит текстом в оферту 1С СRM и, при необходимости, корректирует оферту, если мы являемся победителем. Специалист ТЦ проводит мониторинг итогов на площадках в течение 5-и дней после даты подведения итогов закупки. Если на площадке опубликованы итоги тендера, то Специалист ТЦ заносит в 1С Тендер информацию об итогах, участниках, победителях, ходе торгов и любую другую информацию, которая может быть полезной впоследствии.

Если специалист ТЦ выяснил итоги тендера раньше и изменил статус тендера в 1С - ответственному в тендере (МОП/РП) придет уведомление об этом.

8.3. Работа с офертой в 1С CRM

По описанным выше правилам необходимо фиксировать всю информацию, совершать звонки в 1С CRM следующим образом:

Вкладка «1С CRM» разделена на 3 блока: условия поставки, работа с офертой, отклонение. В 1С это выделено разными цветами, а на рисунке - цветами и цифрами 1, 2 и 3.

	Sarrane I	TI Apermanytemetel		Cleaning a service of	- Armone	1
P 1.3.	-+ 0	**	12	Barayybanes	119 August 1000 (Basedie 11) Digit film	
		its	Inware officient Process (
exites ministerines			1			

8.3.1. Условия

- СМАРТ-задача. Если заявка получена в рамках выполнения смарт-задачи, то события по оферте можно прикрепить к этой задаче. Оферта, событие будут отражены в отчете СМАРТ;
- Поля 1.2-1.4 рекомендуется заполнять <u>ДО отправки счёта</u>, на основании <u>полученной от</u> <u>Клиента информации</u> (уточнения в диалоге/по запросу/заявке/тендерной документации) сохранить заполненную информацию нужно кнопкой «записать»:
- Критерии (ЧТО хочет покупатель) заполняем что в конкретно этой заявке важно для Клиента, на что он будет обращать внимание при выборе поставщика. Это может быть срок, ценник, качество и т.п., например:
- потребность срочная (аварийная) и тогда ценник не важен, главное наличие;
- плановая закупка на следующий месяц и выбирают по минимальной цене/сумме счета, в данном случае срочности никакой нет, наличие не важно, главное - поставку в нужный момент и низкая цена;
- важное/опасное производство и нужен качественный/европейский/российский товар, и в данном случае - китайские рукава, даже по супер минимальной цене и из наличия выставлять нет смысла.
- Критерии рекомендуется заполнять, но это не является обязательным.
- ЛПР лицо принимающее решение по данному запросу (заполняется по вкладке дополнительно, можно изменить руками). Заполнение обязательно;
- Дата следующего контакта (или ДПР дата принятия решения) это поле работает как напоминание ответственному менеджеру и является обязательным к заполнению. Дата, указанная в нём, не должна превышать 30 календарных дней от момента заполнения. Окно работает весь период согласования оферты. При очередном контакте с Клиентом и договоренности на следующий контакт - нужно обновить дату в нём же.

	Sector (at 10	Ca Ca Mer Courters (1)	175 III der immer Ø 4	the memory one for ware many fearing and	Ways mean linest lages - + Summit ages	
Thomas .	1000000		II besiese	Arrived [204]	Teranetic research Hereit	
Sprannsur	PTR/lapse	1	- Wagens over	Repres CID	- R.R. Dess	
Gartgement	Пункова Перта (Маке	si cres, è investion	A Briege	Groenwak sarrangi	CH Oregonian	
Terrera (I)	(ma) Domestica	an Temperator 1844	1007	- 22-		
17						
Court - Name	m (17)	11 Samaa (110)	Carterine Carterine Card	Consult contact	Ringer	
1830		100	1.4	Derestrates Parter	BLEINE LIEUTH	
-	CHURCH THEFT	2 10	110	area	1022001	
1		11	1000	1		
	12					
Complete sa	/	1.1	-	11		
1				the second se		
resor	roburna	16				
resicr	rofumin .	11	an in			
PENCY .	rodume		10 m	2.2.		
POICE	1056-1144		e Den rema	2.3		
resor	Tomas como marte	1	an the	3.8		

8.3.2. Создание события в оферте в 1С СRM

При проведении оферты - первое напоминание (дата) заполняется автоматически:

- прямая оферта следующий за проведением день;
- тендерная оферта- дата, указанная в документе Тендер в поле «дата рассмотрения».

В окне справа «История» установка напоминания отражена как ДПР - Дата. События в таком формате в «Истории» будут создаваться программой при каждом изменении даты напоминания, если при этом не заполнено текстовое поле или не совершен звонок.

8.3.3. Отклонение оферты

Отклонение оферты происходит следующим образом - ставим «V» отклонена, указываем причину*, записываем оферту.

ВАЖНО! Отклонять оферту желательно В МОМЕНТ ЗВОНКА!!!

После выбора причины Программа выдаст вам **рекомендации** - примерные вопросы, которые следует задать Клиенту. Ответы необходимо прописать в текстовое поле данного блока (если у вас есть IP-телефония, то текст набирать не надо, событие заполняется само - ЗВОНОК нужно делать из оферты!!!).

CHIEF - Japane - + -		Контерни (НТО Хонет покупались)			T Repaired to	CPIT INCT	-	dine.
ALC U		1.122		-	flere c	ordairsing	Представление события	
CP	- ×	* 8		1	16.02.2	261	ДПР - 16.02.2021	
lata credycowers korriacte	16.02.2021	- *						
VENIA 1. 1994gmail				_				
			Banacara collume	1	Copaso	нож Прич	ины отманы эферт	
			Casesers -	1	Bulkiatu	Balcrass +	7-00 V 10 × 6 6 9	0
December 1			Dec. 14	1	Kan	Наченияна	00000 S	n
Uncourse 1 present cos	ouel 6+03-bit	Inclassing of the local sector	10 10 M		··· 0000	Аналоги	недопустины	P
					0000	Качесте	POKORD POKORD	P
					*** 0000	Манитор	ere/Gildart	P
				11	T 0000	Heseco	объем можем поставить	P
Текст текст	гекст				** 0000 .	He ycrps	ивает производитель	P
					T 0000	Отнена	закупа/пропала потребность	P
				=11	*** 0000	Orcytere	ие товара в налични на складе	P
					0000	Перенос	зекупа	P
				-	0000	Прочее		P
Science .	1400000		Trace on	44	0000	Провлые	негатияныя опыт / черныя список	P
Service Card In Las.	Clever rath				····	Резнер)	отсутствие АШ	P
MMB C HELC	Sawyo o HUS	·	n s com		0000	Срок пос	TOPAN	P
N/H	AB	9.0	Tao wee	no T	0000	Условия	оплаты не устроили	P
(Education)	Where packs	B)	Patreet			144		1

*Заполнение текстового поля является обязательным для причины «Прочее».

8.4. Статусы оферт:

Все статусы проставляются автоматически и не могут быть изменены (после отклонения оферты - обратно новой она не станет)

- Новая нет ни одного события;
- <u>На согласовании</u> при создании первого события и всех последующих;
- <u>В работе</u> создан заказ;
- <u>Отклонена</u> стоит галка отклонения.
- 8.5. Итог тендера «Отмена торгов».

В связи с тем, что в большинстве случаев итог тендера «отмена торгов» по факту является лишь отменой тендерной закупки, но не отменой потребности и заявки Клиента, тендерная оферта в момент присвоения такого итога переходит в статус «новая» как оферта по прямому закупу. И подлежит обработки менеджером по правилам работы с офертой по прямому закупу (*paздел 8.1*). Напоминание (Дата ДПР) будет установлено автоматически на следующий после присвоения итога «отмена торгов» день.

9. ІР телефония

9.1. Исходящие звонки. Способы совершения звонка из 1С:

СRМ Рабочее место

Порядок действий: CRM Рабочее место - Контрагент - Контакт - звонок.

ВАЖНО! Номер телефона должен быть занесён в формате: 89826104438 без «+» и пробелов! Городской номер заносится аналогично: 8 затем код города и сам номер телефона 83842346495 или заполнен путем открывания отдельного окна контактной строки (через «три точки») и заполнения в отдельных строках кода страны, кода города, номера,. Добавочные номера (если они существуют) не записывать, программа их не распознает, добавочный номер набирается в ручном режиме и может быть заполнен в доп. информации контактного лица!

Порядок действий:

- Нажимаем позвонить;
- Нажимаем на контакт, которому звоним;
- Начинается соединение;
- Абонент отвечает на звонок открывается диалоговое окно (см. рисунки);

CHE AND THE P													
Section of the last	C. C. Serberer												
Chinesee 1	tač	Annases			Parson .			- # Otpe	•			1230/	Perso.
berner Q (108 2 - 50 10 10 10 - 5 - 5 - 5 - 5 - 5 - 5 - 5 - 5 - 5 -	1172 ·			saretive) agent	KORCOE, Ear-oppose		ctuliantace in Kase	oven, yn teceniu	eni			
Kap.	Had and house		0	*) +	server and Appen	\$52006. Keenmyssis	a an of sa	m-Faiface, r. Ease	units on Tecessian	28 reis, inch			
= E807042	BIC Age	1	21284848	1.11	(and the second s	739428546480				din mere	a halfroid	iniPidtenik w	
E308750	PRE Aut		240809967	111	And private them			Dre	. It	a		Transportant a	fires as
0800.95	CBC]	200101769		Parameter hand	Dermonen		044	in here 2.7	CONTRACTOR OF		a curtikoo affect to utt as	
E 919035	cac			9	Terrando de la	1111		1 Ow	wines 1	94214589		ab give RecEdd Services	
E-9.3539	CEE o-p ym		31212408		Cash classe without	**							
E940120	C.EE wheelines		224804959		Paradition Manu	Capresses		144	a tak h				
E.97825	C.E.C. oce		36/16/104		Argent			Dee	recrap				
0314735	CEDK MILL		OCT PORCH		1.1 BE 3.								
E CORRECT	COLM		CONTRACTOR										
E.30/040	1.12.00-97.02		ALB1208										
TOLOT	ED2010 CON		Network The										
-	Local Committee		and the second sec										
TODAL	REPORT OF	5	50080958	T									
lines, others	e Hormani Department DNA			- 14	in particular boarder	a Harmani	(lefore)	COURSESSOR	- Owporer	et meante a	and in the		
(PART TITLE	a A Dated Screw Threads Box + H	106.07.007	a		in the summer	1 1 10 10 12	31-12	1907-76 6	re Repairs +	ů.			
					No. of Lot of Lo	Ante		Tellines .	Canal and	Paristant	Through	Terra 1	
States and	Kaserlynke Agrés Azidrimen 🔐 Ciet eo strattyn	a Opranting an	Trans - James		100 Party Party Party	71 67 105 1	10.10.00	ACCOUNTS	10 000-01	Designation			
			Deverya collar and		Contraction of the local division of the loc	21 20 3040	+0.00.00	080099734	16.066-21	0	Terretion		
			- proprietation		05.04	25.61.2013	10.23.35	00000124	-	Bernaue.	Terretor		
			of Distants to r		(the second of the	mm 2010-2013	108.21	- THE R.	48.021.00	On states	10.000		
			DBGD6401expo	HEARDS	(unit) and a second		105730	40000207	E 126.22	Onderso	-		
			UNDER COMPANY AND INCOME.		INCOME AND INCOME.	anner i	204010	CONCEPTION.		Dermand)	Terretor	1	
			The second		and a set of the set of the		20 (0) (6)	CODD 6285		Arrent.	Termine		
			72.973.007.0070.000	to America	Switch comments		8 18 11	4000275	101027	Distance	1.00000		
COLUMN TWO IS NOT		Carlot -	2004002118 Aureup	101.00	nActes and		12-00-00	00000041		Bernanei.	Telephon		
		ingen.	728423484297.asterist	وخرارتها	-ADDRESS-		20 89 80	00040000		January.	Terrende		
SHORE IN			SHERE CANTERN MAN	-				1000000		10.50,000	1/1/12/22		
			ADDIGHTER DE Transme	an initia	Diversion of								
waters II and the	Com & Children water		and in the local division of										
the same the way in			and that is well to		_								

Interface Descention mc000000 110.00 mc000000 110.00 mc000000 110.00 mc000000 110.00 mc000000 110.00 mc000000 10.00 mc000000 10.00 mc000000 00.00	(0) (0) (1) (Connection 7 (56) 40 8 (50) 40 8 (71) 20 9 (70) 41 12 (20) 41 20 (74) 30 20 (75) 30 20 (249 (1) 51 (0) (2) (2) 10 (2) (2) (2) 10 (2) (2) (2) 10 (2) (2) (2) 10 (2) (2) (2) (2) 10 (2) (2) (2) (2) (2) 10 (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2)	Electric annual Composition Co	Cactomers Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Jacque Dicontenent Cocomment			*
med00003 110.0 med00034 110.0 med00036 110.0 med00036 12.0 med00137 22.0 med00138 02.0 med00139 22.0 med00130 02.0 med0137 03.0 med0137 10.0	01 2021 14.2 02 2021 14.2 03 2021 14.2 04 2021 14.2 04 2021 14.2 05 2021 12.3 05 2021 12.5 05 2021 12.5 00	7 365 (C 1 55) (m 6 11 12 7 15 (m 7 15 (m) 7 15 (m 7 15 (m) 7	60.00.2024 10.52.2024 14.00.2024 16.00.2024 15.0022 15.0	Сантериалі Согориалі Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві Санталаві	Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet Jarpet			
++0000004 T10.0 ++0000006 27.0 ++0000007 27.0 ++0000007 27.0 ++000007 27.0 ++000007 27.0 ++000007 27.0 ++0000077 00.0 ++0000076 15.0 ++0000076 14.0 ++0000070 28.0 ++0000070 28.0	09.3021142 09.3021142 09.3021142 09.3021123 00.2021123 00.2021195 00.202112 00.3021123 00.3021	2 (54 0) 5 (7) (2 9 (7) (2 1 (74 0) 20 (75 0) 20 (10.92,28,31 94.92,28,31 95.92,28,31 95.92,28,31 95.93,28,31 95.93,28,31 95.93,28,31 95.93,28,31 95.93,28,31 95.97,28,32 96.97,28,32 96.97,28,32 96.97,28,32 96.97,28,32 96.97,28,32 96.97,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.68,28,32 10.69,29,28,32 10.69,29,29,29 10.69,29,29,29 10,29,29,29,29 10,29,29,29,29,29 10,29,29,29,29,29,29,29,29,29,29,29,29,29,	Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti Exemplanti	Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал Зарал			
0x000001 11.0 0x000001 27.0 0x000011 27.0 0x000011 27.0 0x000011 27.0 0x000011 00.0 0x000011 00.0 0x000017 15.0 0x0000175 11.0 0x000000 0.0	01 2021 142 01 2021 123 02 2021 123 02 2021 123 02 2021 123 02 2021 1957 02 2021 125 03 2021 123 03 2021 123 04 2027 123 05 2021 125 05 2021 124	8 (11) 2 6 (7) 2 7 (26) 2 2 (26) 2 2 (20) 6 (4) 2 2 (20) 6 (4) 2 2 (20) 6 (4) 2 3 (20) 6 (4) 2 3 (20) 6 (4) 2 (1) 7 (5) 8 (6) 7 (7) 1 (1) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2	84 02 2021 82 04 02 2021 93 04 2021 93 05 2021 95 05 2021 95 05 2021 95 05 2021 95 05 2021 95 07 2021 95 07 2021 95 07 2021 10 08 2021	Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario Elementario	Japar Japar Japar Japar Japar Japar Japar Doorman Commun Commun			
web00000 37.0 web000070 21.0 web000770 20.0 web001770 00.0 web001770 00.0 web001770 10.0 web001770 10.0 web001770 10.0 web001770 10.0 web001774 10.0 web001775 20.0 web001774 10.0 web001775 20.0	04 30/1122 05 302/1123 02 302/114 02 302/114 02 302/114 03 302/118 03 302/118 03 302/1730 04 302/123 05 302/115 05 302/115 05 302/115	4 756 m 2 624 m 2 624 m 2 20 674 m 2 71 960 99 8 575 01 986 29 52 986 00 1 775 m 657 0773 J 1 8 346 25	10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021 10.02.2021	Глевонски Глевонации Глевонации Гонорофои Глевонофои Глевонофои Глевонофои Глевонофои	Jargar Jargar Jargar Jargar Jargar Jargar Jargar Distribut Ristement Cocomption			
acc0001/9 21.0 acc0011/14 CE.0 acc0011/14 CE.0 acc0011/14 CE.0 acc0011/14 CE.0 acc0011/14 CE.0 acc0011/15 CE.0 acc0011/15 TE.0 acc0011/15 TE.0 acc0011/14 TE.0	01.302112.3 02.3021114 02.30211957 03.302112.3 01.302112.3 01.302112.4 03.302112.5 03.302112.5 05.302112.5 06.302112.5	2 (524 m) 200 474 (2) 21 (300 474 (2) 32 (306 46) 32 (306 46) 1 (775, 30 6 (306 773) 30 (306 773)	6162267 1960262 1983267 1283267 1283267 1283267 1283267 1283267 108267 108267 1182207	Elemente Ele	Separ Separ Separ Separ Separ Separ Distances Distances Coconcern			
ac001144 02.0 ac001178 09.0 ac001183 09.0 ac001187 15.0 ac001187 15.0 ac001182 11.0 ac001197 14.0 ac001000 04.0 ac000000 04.0 ac000000 28.0 ac000000 28.0 ac000000 28.0	023021114 023021957 02302123 013021104 003021730 003021920 003021920 0043021125 0053021125	200 GPA 37 271 360 39 8 546, 24 52 366 30 1 775, 38 602 70771 7 16 346, 25	1940.202 1240.202 1240.202 1240.202 1540.202 2049.202 2049.202 2049.202 2049.202 2049.202	Executional Execution Exec	Tarper Tarper Tarper Tarper Tarper Dicienseit Ciconseine			
0000178 08.0 0400178 09.0 0400175 15.0 0400175 15.0 0400175 15.0 0400170 14.0 0400170 04.0 0400000 04.0 0400000 04.0 0400000 28.0 0400000 28.0	023021957 02302123 033021184 033021184 033021736 043021280 043021125 063021135 063021135	27 360 09 0.57 00 366 20 52 586 20 1 775, 8 057 007.17 06 366 20	12,032,2021 12,032,2021 15,032,2021 25,04,2023 25,04,2023 25,04,2023 20,07,2023 20,07,2023 20,07,2023	Сонтрание Сонтр	Jarper Jarper Jarper Jarper Distance Distance Distance			
04001103 05.0 04001103 05.0 04001175 15.0 0400175 15.0 04000175 15.0 040000000000	02.2021 12.3 03.2021 10.4 03.2021 7.36 03.2021 9.80 04.2021 12.5 05.2021 12.5 05.2021 12.5 05.2021 12.5	0.57 86.345,24 92.546,35 1775,38 1775,38 057,007,37 16,346,25	12.02.2021 145.02.2021 25.04.2023 80.07.2023 80.07.2023 80.07.2023	Санахански Слижники Санахански Санахански Санахански Санахански Санахански Санахански	Jargari Jargari Jargari Disaetamit Cocometera			
+COLO75 150 +COLO75 150 +COLO754 150 +COLO754 150 +COLO754 140 +COLO754 040 +COLO756 040 +COLO750 28.0 +COLO750 28.0	012021184 002021730 002021880 06202135 06202135 06202135	8,345,21 52,585,81 1,775,8 (557,077,1) 16,345,20	15.43.28.19 26.94.28.19 89.67.28.29 89.67.28.29 89.67.28.29 19.65.28.29	Energianti Exercitation Exercitation Exercitation	Jargar Jargar Biotestant Georgense			
acc00400 15.0 acc000236 18.0 acc000236 18.0 acc000237 14.0 acc000230 D4.2 acc000200 D4.2 acc000200 D4.2 acc000200 D4.2 acc000000 28.0 acc000000 28.0	105.30(1) 7.36 102.30(1) 9.60 104.30(7) 12.2 105.30(2) 13.5 105.30(2) 13.5 105.30(2) 13.5	1775.8 1775.8 057077.17	2034.203 2027.203 8937.203 8937.203 11 (8.203	Exempletri Elementeri Elementeri	Jepr Ricesteri Government			-
ex-00525 110.0 ex-0001734 140 ex-000007 D427 ex-000002 06.0 ex-007007 28.0 ex-007004 28.0	100 3021 9 80 (64 3021 13 5 (05 3021 13 5 (05 3021 13 5 (05 3021 13 4	1 775.00 (557 677.1) 16 349.29	89-87-3829 89-87-3829 31-68-3829	Elementerio Elementerio	Dissectional Cocompany			1
en000734 140 6400000 D42 en00000 20.0 64001000 20.0 64001000 20.0	104 3021 12 2 105 2021 13 5 105 2021 13 5 105 2021 13 5	1 775.00 957 071.17 16 309.29	11 (8.202)	Communitor	Committee			
0400000 04.0 1400000 04.0 1400000 24.0 1400000 24.0	052021135	(87/071) W 388/28	11 (8.201	Plants dirt				
0000000 00.0 0000000 20.0 0000000 20.0	052021135	16.9823		1.47489-0403	38365	MT Hai-op	fooint	
64001000 28.0 64001004 28.0	(9) 3023 12-4		11130.2624	Conservation	Sugar	Diama a	in ermon 1	
0x001004	THE PARTY INCOME.	34321.14	25(8.23)	Computers	3equet	-		
	012021124	4.589.03	30.98.2621	Changements	lispe			
un001044 (31.0	05,0021152	10:52.4	30.05.2821	Determine	Serger	127-23		
++001052. 02.0	05 2021 0.44	19 (20.21	30 (8, 287)	Constant	3espio	HT Kanop	1000	
ad012% 09.0	102 2024 19:3		30.07.2824	Exclusion	R'abottiers's	A	222	1
M001212	1003001313		3037-282	Contraction	B contrast.	ULT KINNOO	MB00	
Berner at 144.000								
former Tanimum	fle file	ne Ileen	144	e: [0		engines [4	University 1	De
1PC 2900 . 2,300	0 101	175.00	1425.00		1			10
SPC 31501 20.800	10 41	2,250.08	1 808.00		C			14
92,2001 6,800	0 at	382.06	7.298.00		0			4.0
1/6.36801. 1.800	0 97	1254.08	254.00			1		1.0
			5-1-10 C					1
	Approximation Approxim	Encoder Encoder Encoder Baseline for fact any memory Encoder Encoder Encoder V2000 12000 ar Encoder Encoder V2000 20000 ar Encoder Encoder V2000 20000 ar Encoder Encoder V2000 20000 ar Encoder Encoder V2000 1.000 ar Encoder Encoder	Descent Int Last any East Section 000000000000000000000000000000000000	Descent function Descent function Test function Because and Land on Control Land Descent function Test function Control Land Descent function Test function Test function Control Land Descent function Test function Test function Test function Control Land State 2.255.01 450.00 Test function Control Land Million Million 2.255.00 Test function Control Land Million Million 2.255.00 Test function	COTCO Distribution Total Processing Total Processing <thtotal procesing<="" th=""> <thtotal processing<="" th=""> <thto< td=""><td>ADVECTO DESCRIPTION TO DE 7.0111 Commune: R cutometer Beneris and Landing Inc. Landing Inc. <td< td=""><td>OTCD* Discretion Total Control Processor <</td><td>COTCO Discretion and Discrete Ref Last Start Discrete Ref Last Start Of Environment (Ref Environment Control (Ref Environment) Of Environment (Ref Environment) Of Environment Of Environment Of Environment</td></td<></td></thto<></thtotal></thtotal>	ADVECTO DESCRIPTION TO DE 7.0111 Commune: R cutometer Beneris and Landing Inc. Landing Inc. Inc. <td< td=""><td>OTCD* Discretion Total Control Processor <</td><td>COTCO Discretion and Discrete Ref Last Start Discrete Ref Last Start Of Environment (Ref Environment Control (Ref Environment) Of Environment (Ref Environment) Of Environment Of Environment Of Environment</td></td<>	OTCD* Discretion Total Control Processor <	COTCO Discretion and Discrete Ref Last Start Discrete Ref Last Start Of Environment (Ref Environment Control (Ref Environment) Of Environment (Ref Environment) Of Environment Of Environment Of Environment

- При необходимости, заполняем поле «Содержание» (кратко описываем суть разговора);

 При необходимости, привязываем состоявшийся разговор к любому из документов, находящихся во вкладках (правая часть окна): оферта, заказ покупателя, реализация, проработка. Для этого нужно нажать кнопку «звонок по оферте» (убедитесь, что оферта отобразилась как основание звонка);

	E0870 IF (8.97.3	071 10 10 19 (D)	Pacente Column C	Degree Jacabar	orgeneen (Pressants	apos year Theory	aties a caccumaters	a Gereet
See.			Home	1.es	Openation	10.00	Carrisging-metal.	(desetutement)	
arterar	CIT Inste 17		1 40-40021206	20 10 2020 10	2. POCéme	spons :	809.252.7	IT Tanongcome Paul	al Manasolati
	the state of the s	89826104438	10 avd82509	25.12.2020 10.2	S. P75.644	epcer:	422.7	Tandate+Pas	ALC: Non-tended
	and the		12 m-020147	20.01.0021 9:23	18 111.5 m	00.00	60.38% P	0 Tandymer Page	and an experiment
consist.			100 mc600148	30.01.3021 10.4	11 PTC4.ma	10.000	100.712.P	B Tandgraw Pasa	a Xatorias
			5 e-d80212	36.01.2021 133	I POLEMA	escer.	72984.5	E Tandigtion Place	a National Arr
			10-620C213	20101 2021 11-4	2 PTK 644	SEC 190	170 340 2	O Tabdycer Paul	al Greenwer
				04.02.2821 11.2	2. 1978.6.00	08180	494,680.0	II TandyowyPau	at Namester
			100 to-6000333	05.02.2521 7 3	15 P04-bas	16080	745.607.2	4 Taxofiptreer Peca	a National
			10000000	88.03.2021 18.0	D. PTC-Can	(acte)	2496.2	0 Tandyclass Paul	a Notaelae
			0% and000718	1243.003 183	2. PDE-6ase	1000	255.0	0 Tatedyniek Pasa	ig/lanetoer
				12.03.2921 13.0	8. P164me	ogijeko	96.940.2	9. Tamégoner Pasa	ng Xanaacee
			100 acc000745	16.03,2021 0.30	110 PPK-Kana	escel.	11621	5 Taméginer Paul	al. Origination
			are 4000022	23.03.2921 11	 PTC-Kasa 	epoet .	800 (25) 4	FI Tandycnie Paul	ag Nananine
			150 Hold 148	22.04.2021 6 55	91 PTCFas	dom:	150.636.1	5 Ratania Diar Ce	groemer.
			100 10001153	2234,2021 123	1 Please	00.00	917.128,2	6 Durance Over Ce	0.04044
			154 Ar-6817578	36/06/2021 13:	S. PICLAN	report.	1 400 195.6	2 Baranae Bawy Ce	growine .
			Cia ex-0071198	27.04.201 220	2. PTCAMA	epoet	2,222.7	1 Il manae IL ner Ce	answere .
			100 m-081241	16.05.001.58	147 P18.8mm	epoer		R fforance. Uner Ce	prombies
			acc001299	17.05.3821.913	fl POLEme	0000	138 396,7	8 Florance Dier Ce	e crow
				\$ 15,223 (2)	2. PECKase	epote:	30 167 8	2 Ratana Ger Ce	di wanti i
			Generation Ration	Gar Cepreses	1.0				
			Cana	B115/52 8-			STORE TO		Der
			FRANCISCO						
			and the second diversion	arrest a		free later by	and the second second second	Contraction of the second	10 million
			An Annual Carrows	2 00 0 40	-grany	COMPANY PLAN.	A LTO BA	an containty	Pulling and
			MC 310 10	2.152.40	42, KV-00	231	0.421.54	1,080	0.0
			The bird of the second se				6.60 at a	h (160)	 EV0

- Обязательно в конце разговора нажать кнопку «Готово».

Звонок из оферты:

- Открываем нужную оферту
- Нажимаем позвонить;
- Нажимаем на контакт которому звоним;
- Начинается соединение;
- Абонент отвечает на звонок открывается диалоговое окно;
- При необходимости, заполняем поле «Содержание» (кратко описываем суть разговора);
- Обязательно в конце разговора нажать кнопку «Готово».

ВАЖНО! кнопку «звонок по оферте» в этом случае нажимать не нужно, так как «основание» заполняется автоматически тем номером оферты из которой совершается звонок.

III Same	anti grat passar	Beepra / Corr. Spennane "			Contraction of the second						_ 5 ×
apresses.	Deptero -	the state of the second	Univer 1	the latter of	TSINC TRAMONDULLINGTE CON	Contraction of the local division of the loc	with poten Code, person - upperson a				
12.42	100.001408	· 36.05.207 U.3	038	Assistent	ORPORE	28	Targete	canone	Eastere	Chestohews	16.75
12.041.000.00	PTE 4 as ago to	K	- 4	Report in	Newspac 01		- A Pe Const	Tarragen	E	- •	
average.	CER Trees 1	4	- 14	Drima:	Danceap Mr2585		- R Drughtan	Citization	usuet 1954		
Tomase 12 to		ancese Treesant	6PH 2005								
- Hc	2.86.2921-					Thereiner	ZURIAR Hitson				
Com. 344			- Karrein-	HULLinetican	granting.	A service of the service of the	Man and an and an		11111		
187		Langenee Apro-According	intel .	+	*	26.05.2027	0791-22.06-2021				
Line rooms	an orange	27 18.202 0				23 86, 2023	Territadi		0		
1000000	20183010	analitation (R)	1.0	1.153	a(23,96,2025	Hernesd 2		122		
(and in the second	territer .					23.86.2023	HIRTORNE 5		- C - C - C - C - C - C - C - C - C - C		
C	eren a			Part of the local division of the local divi	2000 L	22.86.2021	Techoleal Places		10		
				- Latine all h and		0.17.3121			12		
10.				12 Rom	Contract (-					
- Disarman	2018.2021			739428	Galdin Terregion and particular Rephility						
() (I'm passify	Thissees one	ee apone	and American	- 130a311	EDMAR BO TANABAN HALL CAN BE DEDINED 2	00000000					
				792,82	50700 Passes and these discriminations						
				7948	2013) Farangean Aptilis Avustralar						
				73HI	ADRIE Einen genen Appleis Ausstralen						
				2444	Contrast Names						
				000767	BOOR Participant Musica Depression		120				
				100.07	Date of August						
					11.2011.00						

approximate.	Telonose Journey	- I II II II I A A A Barran	tenn 🔿 (d) 🗄 🖓 (ran i)	ақтас Проностусталы					
- 10	1000700 IF (2.47.2	071 1011019 M		Paterte G	Same Opena Jaca	requirement (Press	нани такарок унут Прара	effers a caccemante a	(Income)
Sum .				Barner	3.es	Oprimition of	Carrisgo and a	Otectoremail	
arturne.	CIIC-Invite T.L.			1 41-4002324	20.10.2020 1	202. PPC-Emergence:	809.252.3	C. Tanadigcose Passa Nav.	CHINGS IN
	free all	89826104438		1 av(022909	29.12.2020 1	225. PTE Casegoar	422.7	1 Tandytee Pass Net	Herow
	- Ber			100 m-020147	20.01.2021 9	22/18 111.5-040000	60.385.P	0 TandyownPaper/lan	
and and				100 m 600548	30.01.2021 1	141 PTCAmmun	100.712.8	8 Tandgoiner Pacas Xine	interior
				La m-080212	36.0F.2029 T	13 PTC Emergone	729845	6 TaleSprine Passa Mare	-
				10 10 COULTS	20.01.2021 1	42 PTC 6 exercise	170.543	O Tabdycov Pasis Xav	eees.
				100 m-000324	04.02.2021 T	21 PTA A program	494 680.0	A TandyowyPeperZier	-
				100 to 4000333	05.02.2521.7	21:15 PECEMENT	745607.3	# Taxofyther Pecan Nav-	inni
				- ++-000E28	84.03.2029 1	100 PTC-Coverpant	2486.2	0 Tandycine Passa New	innis
				35 co-600718	12 03 0001 1	137. PTE-Fanagement	255.0	0 Tant dign test Places Mare	-
					12.09.2921 1	108. PTK-6-meepineo	96.940.2	9. Tandyowi Pase Xan	1840
				00000785	16.00.0021 0	29.90 PTK-Eavelgobil	11162.0	5 TandytnerPassil/Gen	
				L ++4008.22	23.03.2021 1	AL PTC Casegoes	100 (25) 4	1 TandymerPassa Nan-	-
				170 to 001148	22.04.2921 6	55.01 PTCFavagoer	150.686.1	5 Raturals Diver Coprosess	
				100 er-681951	22/04/2021 1	221 PICKeterpres	917.128.8	6 Distance Over Coprover	et
				154 444001578	36/06/2021 1	178. PTC-Enverpoint	1 400 195.6	2 Renarce Day Cepressiv	11
				Circle 104007 128	27.64.2021 2	201. PTK-Kawapoet	2,222,7	3 Renarce Day Cepreser	41
				100 m (001241)	16.05.2021.5	65.47 PTS.Katwapper	.219.095.0	@ Flat area Unit: Copromov	-
				- III and 107 299	17.05.3021.9	1281 PSK-Emergene	139 300,7	8 Ranama Day Ceptonea	11
				un 40-6001-608	36.05.2221 1	PTC Assessor	30 167 &	2 Rohanse Giver Cepheeter	11
				Guessiana	ITatates Gar Caprones	1.0			
				Carter	1015752 Ber		SILUNC PER		Call.
				Income interest					
				N. However	Exercision Lime	Diana Diana	HE Destruct Xast	an Lingson Line	-
				MC5TUTE	at 2.763.4	6 22,107,68 225	# 421.54	1.080	
				2 74831-C4	14 808	202 00 2016	666.40	1,080	16
	Shamin Advance D	1mm1/Second/106.at 36.05.2021.52.0220		Dally -	1.6. 6. 7.38	olter aller samt	1 (A 200 200)		1

Также можно объединить нескольких оферт в рамках одного звонка. Зажав кнопку Ctrl, можно выделить ЛКМ (левой кнопкой мыши) несколько оферт, далее "Звонок по оферте" и "готово". После этого действия в любой из выделенных оферт во вкладке 1С CRM отобразится ссылка на этот звонок.



9.2. Входящие звонки.

Входящие звонки работают по такому же принципу, как и исходящие. Если в офис звонит Клиент, который корректно занесён в справочник контрагентов в 1С - у ответственного менеджера (основной менеджер Клиента в карте контрагента) после снятия трубки открывается диалоговое окно, в котором отображается контрагент и основное контактное лицо. Если звонок по факту поступил не от основного контактного лица контрагента - необходимо из списка выбрать нужное контактное лицо.

Если Клиента нет в нашей базе, у менеджера, принявшего звонок, открывается диалоговое окно без наименования контрагента. Событие заполняется как обычно <u>(раздел 9.1</u>.), но привязать его к карточке Клиента можно будет только после заведения его в справочник контрагентов 1С.

Если поступил ошибочный звонок (ошиблись номером, или позвонили с каким-то предложением, которое нас не интересует, например, о продаже крупного рогатого скота) нажимаем кнопку

«ошибка». В этом случае звонок не запишется и не отобразиться в «звонках», сама запись телефонного разговора в базе сохраняется.

Кнопка «переадресация» нажимается в том случае, если вы приняли звонок, но в процессе разговора возникла необходимость переключить звонок на другого сотрудника

9.3. Способы прослушивания звонков

На рисунках показано 2 способа прослушивания звонков: из вкладки оферты 1С CRM и диалогового окна «звонки»

Odanapara and a	an general diseases	/ Curt Restricter	1								2.53
lähine er barmer a. De	ama+ 🖬 🛱	U S THE	Reporter (8) dat	mps 0 Falm Hammentention	es fait Among	manpon Finge Annual Dage	т Лации - Проснетр	THEFT.			
Nongo uni Operatione Pro Executive CO	nais Looper Taeata	ar (8.05,82) 12.1	23 10 5+ - 14 fre - 14 Ar	evenne (DEFERR) non en Kengens (F) non Armen (F.201			Ter po 	forgenet Disaster	R police	- Horacadoors 	n= a
Totopo (I mon) - Upamor 22.05 Song- Sapas 2019 Deterministration - Policies strange	Annone (1997) 1921 1999 1999 1999 1999 1999 1999 199	n lannan na Artis Costan 2 gi	EPH 2021	Total Cooperations) • • • • •	1 200 210 210 210 210 210 210 210 210 210	di unitari 2008-200 Re- taliaria (Pengela ante cala 2011 APP-20 Ante 2011 Netrana A 2011 Netrana A 2011 Netrana A 2011 Netrana A 2011 Netrana A 2011 Netrana A	r gost Inal		0		
Dissues To	98 - 100 1999 - 1710 - 1999	4				Tipot equation					
Canada Bea HAD Capasa a HAD Capasa a HAD KEH KEH	25 120,60 30 567,52 1,31 7,901,25	Egenin corpus Targe c 400 Universitat Universitat	10 405, 30 22 596, 36 3 085, 36 23 666, 36	Слад санноста К.с. промеран. Тво насто Пасная		.00 Person Typescoperan BD To version DD Ree	0.00 - 10 56 560				MADLIZZAN Tantare da Jumach Jantare Roman Der Cana



9.4. Функции вкладок диалогового окна

Расчёты. Из диалогового окна имеется возможность сформировать акт сверки с Клиентом.



События. Можно просмотреть все событий, в том числе прослушать входящие/исходящие звонки.



Звонки. Отображаются все телефонные разговоры с Клиентом, можно прослушать из этой же вкладки.

Bergener Laffallen Fragment"	an lager or farmety sup-
Name NORMAL In 11/2/2001/14/10 B Diame Normalia NORMAL NO Diame Normalia NO Normalia Diame Normalia NO Normalia Diame Normalia NO Normalia NO Diame Normalia No No No Diame No No No No No Diame No No No No No No Diame No No No No No No No	Instrument Dasses Dasses <thdasses< th=""> <thdasses< th=""> <thdasses< th=""></thdasses<></thdasses<></thdasses<>
Demonstrans ; { Resource : (Delement answer Spars /DecalifyRelar (Distance (Distance)));	- 46

Просмотр других документов 1С по Клиенту можно открыв соответствующие вкладки: оферты, заказ покупателя, реализации товаров и услуг, проработка производства.



10.Отчеты

В целях оперативности принятия решений, а также получения исчерпывающей информации по результатам деятельности как отдельного сотрудника обособленного подразделения, так и в целом результатов филиала и компании, на главном рабочем столе программы 1С существует инструмент - Стол Отчетов.



Данный инструмент показывает список основных отчетов, посредством которых можно оперативно сформировать отчет практически по всем критериям и направлениям деятельности сотрудников и филиала.

Все перечисленные и наиболее важные для осуществления процесса продаж отчеты разделены на **5 основных разделов:**

Клиенты - отчеты, сопряженные с отношениями, историей работы и взаиморасчетами с контрагентами;

Бюджетные - отчеты на основании которых нужно регулярно следить и анализировать результаты ОП по поступлению денежных средств, расходам подразделения, финансовым результатам подразделения. Также в этом разделе необходимо производить контроль показателей подразделения в целом и показателей в разрезе каждого менеджера (валовая прибыль, EBITDA, EBT, выручка, ДЗ, ПДЗ, наценка, рентабельность и другие);

Отгрузка - позволяет открыть рабочее место MOO (менеджер отдела отгрузки) и сформировать ведомость по товарам на складах, отчет по комплектации подразделения, отчет по планированию отгрузок, посмотреть соотношение счетов и реализаций;

Деньги /Д3 - отчеты раздела показывают график платежей покупателей, Д3, претензии Клиентов Задания - показывает поставленные менеджером по работе с Д3 или адвокатом Клиента задачи сотрудникам, ведомость по денежным средствам, движение денежных средств.

Crue of server	
	Breastress-
Frankt	- Origina
Pescuse recro CRM	Padovee metro organe atrogens
Рибочие несто ненедажов	Отнет по конплектеции
	ArsAltr3 sevence komperante
Limpt- setteren	Orwer namospääniese arrpgane
Проделян	Бядоность по товеран не силадех
Econado gardana	KnaccupieauerTT
Понедетали разоны нанаднаров	Соотношение снятов и реализиций
and the second	Подписание докуляннов Отчет соетношение счетов и реал
welf odebi	Benobes ripietium, no bevealer
On-er to detable	Tengale zero 300
Other to codulation	EDWarwED
Отчет по ективности кливнтской безы	Epoque natrovali novyratenek
Research and a second	
Equine Aun-dation	Судебные дела
	Протинани
Displictive	(Japener)
ECP	Оды Пратанани ДЗ
6400	Report of Diversity of Diversity Constitution

Руководителям филиала в обязательном порядке необходимо еженедельно отслеживать показатели подразделения и сотрудников в целях исполнения плановых показателей компании. Инструмент «Стол отчетов» облегчает эту задачу.

Клиент впервые обратился в компанию (скинул письмо на электронную почту)

<u>Приветствие:</u> Добрый день, (ИО контакта), благодарим за обращение в нашу компанию. Меня зовут (имя менеджера), я буду Вашим менеджером и готов ответить на любые вопросы. Ваша заявка принята в работу.

Уточнение: Задаются дополнительные вопросы по заявке/продукции/чертежу, если такие есть.

<u>Продолжение:</u> Если вы планируете приобретать товар по безналичной форме оплаты, то тогда от Вас необходима карточка предприятия (ваши реквизиты). Мы подготовим счет на оплату и договор.

<u>Наличие товара:</u> По наличию товара - (все в наличии/ожидаем поступление в течение ... дней), Вы можете забрать товар самостоятельно или же воспользоваться услугой доставки по городу/транспортной компанией.

<u>Оплата:</u> После того, как мы увидим оплату от Bac, то можем оперативно ставить заказ в отгрузку. Для ускорения отгрузки товара, можете предоставить платежное поручение об оплате по счету.

<u>Готовность заказа:</u> По готовности Ваших заказанных позиций, я наберу вас, ориентировочно это будет в течении (...) дней. После этого Вы можете получить товар

<u>Завершение:</u> Мы заинтересованы в долгосрочном и взаимовыгодном сотрудничестве с Вами. Спасибо за выбор нашей компании.

Клиент впервые обратился (скинул письмо на электронную почту, но ранее уже звонил) Приветствие: Добрый день, (ИО контакта), в продолжение телефонного разговора... (УТОЧНЕНИЕ)

Еще раз напомню, меня зовут (имя менеджера), я буду Вашим менеджером и готов ответить на любые вопросы. Ваша заявка принята в работу. Благодарим за обращение в нашу компанию.

<u>Уточнение:</u> Задаются дополнительные вопросы по заявке/продукции/чертежу, если такие есть.

<u>Продолжение:</u> Если вы планируете приобретать товар по безналичной форме оплаты, то тогда от Вас необходима карточка предприятия (ваши реквизиты). Мы подготовим счет на оплату и договор.

<u>Наличие товара:</u> По наличию товара - (все в наличии/ожидаем поступление в течение ... дней), Вы можете забрать товар самостоятельно или же воспользоваться услугой доставки по городу/транспортной компанией.

<u>Оплата:</u> После того, как мы увидим оплату от Bac, то можем оперативно ставить заказ в отгрузку. Для ускорения отгрузки товара, можете предоставить платежное поручение об оплате по счету.

<u>Готовность заказа:</u> По готовности Ваших заказанных позиций, я наберу вас, ориентировочно это будет в течении (...) дней. После этого Вы можете получить товар

<u>Завершение:</u> Мы заинтересованы в долгосрочном и взаимовыгодном сотрудничестве с Вами. Спасибо за выбор нашей компании.

Клиент постоянный, обратился в компанию (скинул письмо на электронную почту)

<u>Приветствие:</u> Добрый день, (ИО контакта), благодарим за обращение в нашу компанию. Ваша заявка принята в работу. Готов ответить на любые вопросы.

Уточнение: Задаются дополнительные вопросы по заявке/продукции/чертежу, если такие есть.

Наличие товара: По наличию товара - (все в наличии/ожидаем поступление в течение ... дней).

Как только будет поступление, я сразу же Вас наберу.

<u>Оплата:</u> Отгрузка товара осуществляется после оплаты счета. Для ускорения, можете предоставить платежное поручение об оплате по счету.

<u>Готовность заказа:</u> По готовности Ваших заказанных позиций, я наберу вас, ориентировочно это будет в течении (...) дней. После этого Вы можете получить товар

<u>Завершение:</u> Мы заинтересованы в долгосрочном и взаимовыгодном сотрудничестве с Вами. Спасибо за выбор нашей компании.

Клиент постоянный, обратился в компанию (скинул письмо на электронную почту и ранее звонил)

<u>Приветствие:</u> Добрый день, (ИО контакта), как мы с Вами ранее обсуждали/договаривались... УТОЧНЕНИЕ и фиксация договоренностей по телефону. Ваша заявка принята в работу. Готов ответить на любые вопросы. Благодарим за обращение в нашу компанию.

Уточнение: Задаются дополнительные вопросы по заявке/продукции/чертежу, если такие есть.

<u>Наличие товара:</u> По наличию товара - (все в наличии/ожидаем поступление в течение ... дней). Как только будет поступление, я сразу же Вас наберу.

<u>Оплата:</u> Отгрузка товара осуществляется после оплаты счета. Для ускорения, можете предоставить платежное поручение об оплате по счету.

<u>Готовность заказа:</u> По готовности Ваших заказанных позиций, я наберу вас, ориентировочно это будет в течении (...) дней. После этого Вы можете получить товар

<u>Завершение:</u> Мы заинтересованы в долгосрочном и взаимовыгодном сотрудничестве с Вами. Спасибо за выбор нашей компании. НС заводится в соответствии с распределением ответственных по номенклатурным группам, т.е. рукава - отдельно, формовка - отдельно, лента конвейерная - отдельно и т.д.

Запрашиваемая продукция должна соответствовать Нормативно-Технической Документации ГОСТ, ТУ, и т.д. В ином случае эскиз, чертеж, полное тех. описание.

Формовые РТИ:

ГОСТ - есть, размер - есть, в 1С - нет, диаметр - до 500 мм. Это проработка производства - точение.

Прежде чем занести сальник в HC нужно предложить из наличия замену 1.2 на 2.2. высоту 7 на 5, 10 на 8 и т.д.

По импортным кольцам подбирать замену на ГОСТ по размерам

Рукава:

Непонятные рукава. Заносить, выяснив у Клиента: температуру, среду, давление и понимаем, что подбор будет осуществлен из продукции Симперит или ГОСТ.

Пластина:

Обозначение писать четко по ГОСТ, не путать морозостойкость с количеством тканевых прокладок и т.д.

Прочее:

Не заводить НС, чтобы узнать сроки, если есть цена в 1С;

Если тендер делимый, то «не нашу» продукцию не заносить;

Заводить обозначение в соответствии с ГОСТ, ТУ;

Если продукция совсем незнакома, то сначала смотреть в Интернете, что это вообще такое и связано ли это хоть как-то с резиной;

По безасбестовым набивкам подобрать аналоги по МС самостоятельно, через таблицу в общем доступе и через Интернет по описанию;

При возможной замене (см. остатки) предложенные аналоги (напр. 1.2 → 2.2 сальник, гр. рез, имп ↔ ГОСТ)

Рукава высокого давления (РВД)

Для просчета необходимо знать параметры РВД (внутренний диаметр, рабочее или разрывное давление, длину, стандарт и размер резьбы, климатическое исполнение рукава);

Если каких-то параметров не хватает - сразу уточнить у покупателя;

Если покупатель не может сообщить все имеющиеся параметры РВД - сообщить продактменеджеру по РВД (Батуев А., вн. 598) и уточнить сможем ли посчитать при известных параметрах;

Если продакт-менеджер ответил положительно - занести в проработку.

Если продакт-менеджер ответил отрицательно - выяснить нужные параметры у Клиента (проработать возможность связи механика Клиента с продакт-менеджером);

Точение

Для занесения проработки точения необходимо убедиться, что это уплотнение возможно изготовить на токарном оборудовании. Если это так - нужно знать профиль уплотнения (указать профиль явным образом, либо какому ГОСТ, ТУ или каталогу он соответствует). Далее указываются размеры (внутренний диаметр, внешний диаметр, высота, прочие необходимые размеры). Затем указывается материал, из которого требуется изготовить уплотнение. Это делается для каждой позиции в заявке (в каждой отдельной строке), например:

Уплотнение поршня К01-Р 376х400х17,8 ПУ, где К01-Р - профиль 376х400х17,8 - размеры ПУ - материал

При изготовлении изделия по образцу необходимо открыть номенклатурную группу «Изделия из ПУ» - «Образец ПУ» - «актуальный год» - и занести новую номенклатуру с нумерацией, следующей за последней имеющейся в этой папке записью, предполагаемым профилем уплотнения и материалом, например:

0951-21 по образцу Кольцо круглого сечения NBR-85

При изготовлении изделия по чертежу необходимо прикрепить имеющийся чертеж или эскиз в рабочем меню «Файлы».

Возможно, будет необходимо уточить у покупателя некоторые параметры по запросу специалиста по расчету себестоимости.

Уральский фили	OF AOPEANK MHT	F3.4"r Evatorusulur		UR	04657	7909		
уральский фили		LOA 1. Enareponoypr	c	H. NE	30101	8100000	00000909	
Банк получателя ИНН 66741208	198	КЛП 590432001	c	u. Ne	40702	8109500	90004148	
Акционерное Об	щество "Ремтехк	омплект			23057878			
Получатель	er an							
-	BHNMAHNE!	СЧЕТ не подлежи	т оплате со С	пецсч	ETOB,	для го	сзаказа.	
Счет	на о	плату			Дейст 2 бани	вителен в ювских д	течение юй.	
Nº 012 /2/ 0	T UZ ABFYCTA ZU	121						A61232227
Поставщик:	ИНН 6674120898 Россия, Пермскі	, КПП 590432001, Акцик ий край, г.Пермь, ул.Х/	мерное Обществи небозаводская, 22	о "Ремте» лит АВ.	комплек тел.: •7	T, AO P (342) 256	емтехкомплек i-95-08	τ΄,614025,
-		KDD 795050001 40 7						
покупатель:	край, г. Соликани	ск.ул.Коммунистическа	я,21, тел.: +7 (34	253) 6-46	ь,пермск ⊢31	2114		
Грузополучатель:	АО Соликамско	умпром ⁻ , 618548,Пермс	кий край, г. Солик	амск,ул.	Коммуни	стическа	и,21, тел.: + 7	(34253) 6-46-31
NE Наименов	анне			Кол-	50 L	Ед.Це	на, руб. без	Сумма, ру
1 Лента ко	нвейерная ГОСТ	20-2018 2.2- 500-5-T	K200-2-5-2	47	- 1	M2	4 558,27	214 238,
ВНИМАНИЕ! Коли	Vectoo Topaga, 284		понтномени		P	Toro:		214 238
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической	чество товаоа, »ка отгрузке (не отно	азанное в счёте, може ситоя к штучному т <mark>ов</mark> а	г измениться ру) в		С>мма	ного: НДС:		214 238, 42 847,
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ.	чество товара, »ка отгрузке (не отнок оными местами по	занное в счёте, може сится к штучному това ронаводителя, поедис	г изменитьол ру) в мотренными	Bo	С×мма ceroch	ного: НДС: НДС:		214 238, 42 847, 257 086,4
ВНИМАНИЕ! Коли пои фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС	чество товаоа, ика отгрузке (не относ оными местами по	азанное в счёте, може ситоя к штучному това оонзводителя, поедис 45 калена, ли	г изменитьол ру) в мотренными	Bo	и Симма сего с Н	ітого: ндс: ідс:		214 238, 42 847, 257 086,4
ВНИМАНИЕ! Коли пои фактической соответсями с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ	чество товаоа, има отгрузке (не отнок оными местами по СТИ ЗАКАЗА: 1:	азанное в счёте, може ситол к штучному това онзводителл, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня	г изменятьол ру) в мотренными ей	Bo	и Сумма сегос Н	ного: НДС: НДС:		214 238, 42 847, 257 086,4
внимание! Коли пои фактической соответствии с та гост и ту. срок готовнос срок доставки условия поста	чество товаюв, ика отгрузке (не отно окными местами по СТИ ЗАКАЗА: 1: ивКИ:	азанное в счёте, може сится к штучному това зонаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн	г измениться (ру) в мотоенными Эй (лада Го×зопол	Во	и Симма сего с Н я по адо	ного: НДС: НДС: нДС:	8548,Пермс	214 238, 42 847, 257 086,-
ВНИМАНИЕ! Коли пои фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ	чество товаов, ика отгрузке (не отно оными местами по ТИ ЗАКАЗА: 1: иВКИ: ТОВ:	азанное в счёте, може сится к штучному това оказводителя, поедго 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн край,г. Солика. По факту пост.	гизмениться ру) в мотоенными ей клада Гоузопол мск, ул. Коммун аки в течение	Во ручателя истичен 30 кали	Слима сего с Н я по адо ская,21	ного: НДС: НДС: НДС: Эа счет за счет	8548,Пеомс Поставщик	214 238, 42 847, 257 086,- кий
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО Наммен	чество товаов, има отгрузке (не отно опрыми местами по ТИ ЗАКАЗА: 1: ивки: тов: ований 1, на со	авнное в счёте, може ситол к штучному това зонаводителл, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн коай,г.Солика По факту пост.	гизменитьсл (ру) в мотоенными ей слада Гоузопол мск, ул. Коммун авки в течение руб	Во ручателя инстичен 30 кали	И С>мма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь	ітого: НДС: ІДС: За счет ах дней	8548,Пеомс Поставщика	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
внимание! Коли пои фактической соответствии с та гост и ту. срок готовнос срок доставки условия поста порядок расче Всего наимен Двести пятьд	чество товаюв, има отгрузке (не отнок оными местами по СТИ ЗАКАЗА: 1: мВКИ: тов: ований 1, на су есят семь тыся	азанное в очёте, може ситоя к штучному това эонзводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня доставка до сн коай,г. Солика По факти пост умму 257 086,43 ; 14 восемъдесят ши	гизмениться (ру) в мотоенными слада Го>зопол мск,>л.Комм>н авки в течение руб. есть рублей 4	Вс ручател: инстичен 30 кали	и Сумма сего с Н я по адо ская,21 ендаоны ейки	ного: НДС: НДС: ЧДС: За счет ях дней	8548,Пеомс Поставщика	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
внимание! Коли пои фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ Всего наимен Двести пятьд	чество товаов, има отгрузке (не отно окными местами по СТИ ЗАКАЗА: 1: ВКИ: СТОВ: ований 1, на су есят семь тыся	авнное в очёте, може онтоя к штучному това эонаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сг коай,г.Солика. По факт» пост. умму 257 086,43 у ч восемъдесят ш	гизмениться (ру) в мотоенными ей мск, хл. Коммун авки в течение руб. есть рублей 4	Во имателя инстичен 30 кали 43 копе	и Сумма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь ейки	ного: НДС: 1ДС: эа счет ах дней	8548,Пеомс Поставщик	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
внимание! Коли пои фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО НАИМЕН ДВЕСТИ ПЯТЬД	чество товаов, ика отгрузке (не отно окными местами по сти ЗАКАЗА: 1: ВКИ: тов: ований 1, на с) есят семь тыся	авнное в счёте, може онтоя к штучному това онаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн край, г. Солика. По факти пост. умму 257 086,43 ; тч восемьдесят ш	гизменитьсл (ру) в мотоенными ей клада Гоузопол мск, ул. Коммун авки в течение руб. есть рублей 4	Во ручател: инстичен 30 калн 43 копе	и Сумма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь	того: НДС: НДС: НДС: Эа счет ах дней	8548,Пеомс Поставщика	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО НАММЕН ДВЕСТИ ПЯТЬД РУКОВОДИТЕЛЬ	чество товаов, има отгрузке (не отнок оными местами по СТИ ЗАКАЗА: 1: мВКИ: тов: ований 1, на су есят семь тыся	азанное в счёте, може ситоя к штучному тоаз зонаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня доставка до си край,г. Солика По факту пост умму 257 086,43 р ч восемъдесят ш	гизменитьсл (ру) в мотоенными ей слада Гоузопол мск, ул. Коммун авки в течение руб. есть рублей 4 /Захаров С.Г./	Вс встичел 30 кало 43 копе	и С>мма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь	того: НДС: НДС: НДС: НДС: А С За счет за счет ях дней	8548, Пеомс Поставщик	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
внимание! Коли пои фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ Всего наимен Двести пятьд Руководитель Бухгалтер	чество товаов, ика отгрузке (не отнок оными местами по тли ЗАКАЗА: 1: мвКИ: тов: ований 1, на су есят семь тыся <u>- Шаш</u>	авнное в очёте, може онтоя к штучному това онаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн коай,г.Солика. По факту пост. умму 257 086,43 р ч восемъдесят ш	г измениться (ру) в мотоенными ей слада Гоузопол мск, ул. Коммун авки в течение руб. есть рублей 4 /Захаров С.Г./ /Зимина Ю.Н./	Вс имателл инстичее 30 кале 43 копе	и С>мма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь	того: НДС:	8548,Пеомс Поставщика	214 238, 42 847, 257 086,-
внимание! Коли пон фактической соответствин с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО НАММЕН Двести пятьд Руководитель Бухгалтер	чество товаов, ика отгрузке (не отнок оными местами по тли ЗАКАЗА: 1: вВКИ: тов: ований 1, на су есят семь тыся Даса Даса	авнное в очёте, може онтоя к штучному това онаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сг коай,г.Солика. По факт» пост. умму 257 086,43 р ч восемъдесят шо	гизмениться ру) в мотоенными ей клада Гоузопол мск,ул.Коммун авки в течение руб. есть рублей 4 /Захаров С.Г./ /Зимина Ю.Н./	Вс ручател: истичен 30 кали 43 копе	и Стима сего с Н а по адо ская,21 ендаонь ейки	ного: HДC: IДC: IДC: sa счет ах дней	8548, Пеомс Поставщик	214 238, 42 847, 257 086,-
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической соответствии с та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО НАИМЕН ДВЕСТИ ПЯТЬД Руководитель Бухгалтер	чество товаов, ика отгрузке (не отнок оными местами по сти ЗАКАЗА: t: ивки: тов: ований 1, на су есят семь тыся 	азанное в счёте, може онгол к штучному тово зонаводителл, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня Доставка до сн край, г. Солика По факту пост. умму 257 086,43 ; кч восемъдесят ш	гизменитьсл (ру) в мотоенными ей клада Го>зопол мск,>л.Комм>н авки в течение руб. есть рублей 4 /Захаров С.Г./ /Зимина Ю.Н./	Вс инстичен 30 калн 43 копе	и Сумма сего с Н я по адо ская,21 ендаонь	ного: НДС: НДС: НДС: НДС: Весу: 61 ва счет ях дней коллон тале	8548, Пеомс Поставщика	214 238, 42 847, 257 086,4 кий
ВНИМАНИЕ! Коли пон фактической соответствии о та ГОСТ и ТУ. СРОК ГОТОВНОС СРОК ДОСТАВКИ УСЛОВИЯ ПОСТА ПОРЯДОК РАСЧЕ ВСЕГО НАИМЕН Двести пятьд Руководитель Бухгалтер На Ваши вопрост	чество товаюв, има отгрузке (не отнок оными местами по сти ЗАКАЗА: 1: мвки: тов: ований 1, на с) есят семь тыся Дала Дала Семён Во:	азанное в счёте, може ситоя к штучному това зонаводителя, поедчо 45 календ. дня 3 календ. дня доставка до сн коай,г. Солика По факти пост умму 257 086,43 р ич восемъдесят ш	гизменитьсл (ру) в мотоенными ей слада Гоузопол маки в гечение руб. есть рублей 4 /Захаров С.Г./ /Зимина Ю.Н./	Вс инстичен 30 кали 43 копе	и Сумма зего с Н я по адо ская,21 ендаонь	ного: НДС: НДС: НДС: НДС: на счет на	8548, Пеомс Поставщик	214 238, 42 847, 257 086,-

	EMTEXKON	иплект		8 + r1 W	800 250 9 7 3452 51 tk_t@rtkco ww.rtkco.	9 78 63 55, 51 63 7 .ru ru	7
Ne (ot)	25.10.2021 Специалі	ьное п	редл	000 "ВМУ ОЖС	ени	e	
Груг усла	ппа компаний Ремтехкомпл звиях:	ект предлагает осущ	ествить поставку	интересую	щей Вас п	родукции на сл	педующих
Ne	Нанменование		Производитель	Кол-во	Ед. Изм.	Цена, Российский рубль без НДС	Сумм: Росснйски руб/ без Н
া	Рукав для газовой сварн 1-9,0-0.63-XЛ	и ГОСТ 9356-75	ПАО "Уральский завод РТИ"	400	DOF.M.	79,46	31 784,
2	Рукав для газовой свар 9.0-2.0-ХЛ	ки ГОСТ 9356-75 ІІІ-	ПАО "Уральский завод РТИ"	400	NOF.M	72,79	29 116,
3	Пластина ГОСТ 7338-90	2Н-1-ТМКЩ-С-4 ММ	3AO "Y33Y"	100	RF	102,87	10 287,
CPO	ветотвии о тарными местами Г и ТУ. К ГОТОВНОСТИ ЗАКАЗА:	поонзводителя, поед 60 календ. д	усмотренными ней	Boe	то е НДС:		85 424,-
сро усл	к доставки: овия поставки:	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант	ей склада Го×зопол гы-Ман <mark>сийск</mark> ий а	ичателя п втономный	о адоеся: й окуог - Н	Российская Ф Огоа, город К	едерация, огалым,
сро усл пор	к доставки: овия поставки: ядок расчетов:	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По факту пос	ей склада Гочзопол гы-Мансийский а ьская, д. 1 за счи тавки в течение	ичателя п втономный ет Постави 60 календ	о адоесу: й окуог - Н ика царных дн	Российская Ф Огра, город К ей	едерация, огалым,
сро усл пор Все	к доставки: ювия поставки: ядок расчетов: го наименований 3, на	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По факту пос сумму 85 424,40 р	ей склада Гочзопол гы-Мансийский а ьская, д. 1 за счи тавки в течение руб.	ізчателя п втономныї ет Поставц 60 календ	о адоесу: й окуог - Н цика царных дн	Российская Ф Огра, город К ей	едерация, огалым,
сро усл пор Все Вос	к доставки: овия поставки: ядок расчетов: его наименований 3, на емьдесят пять тысяч че	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По факту пос сумму 85 424,40 р етыреста двадцати	ей склада Гочзопол ы-Мансийский а ьская, д. 1 за сч тавки в течение руб. ь четыре рубля	аучателя по втономный ет Постави 60 календ 40 копее	о адоеся: й окуог - Н цика царных дн	Российская Ф Огоа, город К ей	едерация, югалым,
сро усл пор Все Вос С ук	к доставки: овия поставки: ядок расчетов: его наименований 3, на емьдесят пять тысяч че важением, оводитель филиала	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По факту пос сумму 85 424, 40 р етыреста двадцати	ей склада Гочзопол ны-Мансийский а ьская, д. 1 за счи тавки в течение руб. ь четыре рубля	ручателя по втономный ет Поставш 60 календ 40 копее	о адоеси: й окуог - Н цика царных дн нк	Российская Ф огра, город К ей Ланге	едерация, огалым, 26ах Н.И.
сро усл пор Все Вос С уг Рук На Е	к доставки: ювия поставки: ядок расчетов: его наименований 3, на емьдесят пять тысяч че важением, оводитель филиала Защи вопросы Молоко етит: тел.: +7	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По фактУ пос сумму 85 424, 40 р етыреста двадцати обрасти ва Ирина Николаевна (3452) 51-63-55, доб	ей склада Гочзопол ты-Мансийский а ьская, д. 1 за счи тавки в течение руб. ь четыре рубля	рчателя п втономный ет Постави 60 календ а 40 копее <i>d</i> 40 копее	о адоеси: й окиог - Н цика царных дн нк Сул Ло 43-41, е-п	Российская Ф Огоа, город К ей Ланге Ланге , nail: molokova(едерация, огалым, eGax H.И. 9rtkco.ru
сроусл пор Все Вос С ут Рук На В отве	к доставки: ювия поставки: ядок расчетов: его наименований 3, на емьдесят пять тысяч че важением, оводитель филиала заши вопросы Молоко етит: тел.: +7 сийская Федерация, 62501	7 календ. дн Доставка до 628486, Хант Улица Ноябр По фактУ пос сумму 85 424, 40 р етыреста двадцати области ва Ирина Николаевна (3452) 51-63-55, доб	ей склада Гочзопол ты-Мансийский а ьская, д. 1 за счи тавки в течение руб. ь четыре рубля четыре рубля . 721, моб. тел.: . Тюмень,	рчателя п втономный ет Постави 60 календ 40 копее 40 копее 2000 40 копее	о адоеси: й окуог - Н цика царных дн нк Суссий -43-41, е-п	Российская Ф Огра, город К ей Ланге Ланге , nail: molokova@	едерация, oraлым, eбах Н.И. ®rtkco.ru

