



**Практическое применение
по учету апгрейдов в
конфигурации
1С-Parus: Автоматизация
1С:Франчайзи**

(соответствует релизу 2.1.4)



ЛИНИЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ

(8162) 680-926, 23

Поддержка конфигурации «1С-Parus Автоматизация 1С:Франчайзи» и линия консультаций по работе с продуктом обеспечивается для зарегистрированных пользователей фирмой «1С-Parus».

Зарегистрировать свой программный продукт пользователь может по адресу <http://partners.v8.1c.ru/accessReq/default.jsp>, где необходимо указать код партнера, регистрационный номер программного продукта, ответственного по работе с программным продуктом и его электронный адрес. После процедуры регистрации пользователь имеет возможность получать обновления по данному программному продукту с сайта 1С по адресу <http://users.v8.1c.ru/Franch.aspx>.

Зарегистрированные пользователи имеют право на пользование линией консультаций фирмы «1С-Parus» по телефону (8162) 680-926, доб. 23 в рабочие дни с 9-00 до 18-00 (по московскому времени), а также по электронной почте avtfran@rarus.ru

При обращении на линию консультаций по телефону Вы должны находиться рядом с компьютером с запущенной программой (в противном случае оказание поддержки может быть технически невозможным) и быть готовы назвать регистрационный номер продукта и наименование Вашей организации. Оператор линии консультаций в ходе разговора может попросить Вас сообщить номер релиза конфигурации — его можно посмотреть в меню «Справка», пункт «О программе».

При обращении на линию консультаций по электронной почте, в письме с вопросом следует указать: регистрационный номер продукта, наименование организации, номер релиза конфигурации.

Отвечая на возникшие у Вас вопросы, дежурный сотрудник может воспроизвести возникшую ситуацию на своем компьютере. Он даст Вам рекомендации сразу же или после обсуждения с разработчиками.

Разработчик обеспечивает исправление ошибок, обнаруженных пользователями, в выпусках новых релизов конфигурации, но не гарантирует исполнения всех высказанных пожеланий по развитию функционала конфигурации.

МЫ ВСЕГДА РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ !

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

Учет апгрейдов в конфигурации графически показан на следующей схеме (*Рисунок 1*).

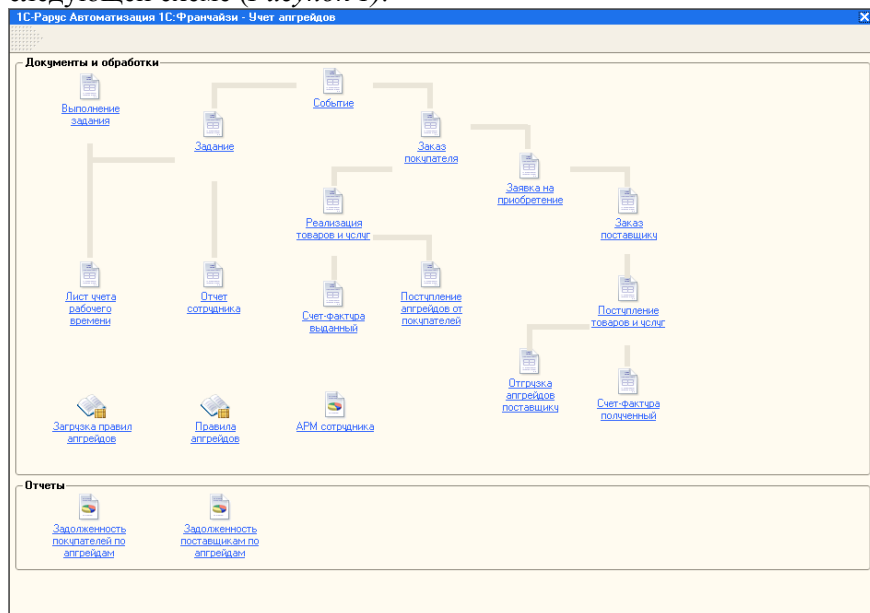


Рисунок 1

На *Рисунке 1* показана цепочка документов, которые вводятся при оформлении и учете апгрейдов, как у клиента, так и у поставщика от его оформления клиентом до передачи поставщику задолженности по апгрейду (ПП 1С, сдаваемый взамен покупаемого). Данная цепочка предусматривает ввод документов нижестоящего уровня на основании документов вышестоящего уровня через стандартные механизмы ввода документов на основании других документов или с помощью обработок (например, документ «*Заявка на приобретение*» вводится на основании документа «*Заказ покупателя*»).

Для удобства работы с блоком, а также для контроля за выполнением всей процедуры оформления апгрейда клиенту в конфигурацию включен шаблон бизнес-процесса «*Продажа с апгрейдом*», который учитывает весь цикл работы с блоком апгрейдов. Работа по настройке и использования этого бизнес-процесса описана в конце методички в главе «*Использование в работе бизнес-процесса*».



ВАЖНО!!! Использование в конфигурации бизнес-процессов доступно для пользователей, которые используют в своей работе блок «CRM ПРОФ» (приобрели лицензии на его использование)»

В конфигурации учет апгрейдов реализован через характеристики номенклатуры. Для возможности использовать характеристику у номенклатуры необходимо зайти в карточку конкретного программного продукта 1С и установить следующие «флажки» (Рисунок 2):

Элемент Номенклатура: Бухгалтерия 8.0 комплект на 5 пользователей *

Группа: 1С:Предприятие 8.0

Наименование: Бухгалтерия 8.0 комплект на 5 пользователей Код: 00000000237

Артикул: 4601546034939 Вид номенклатуры: Программный прод!

Базовая ед.: шт Шаблон штрих кода:

Ед. хран. ост.: шт Вести учет по доп. характеристикам

Ед. для отчетов: шт Вести учет по сериям

Ед. мест: Вести партионный учет по сериям

Регистировать продажи Весовой товар

Полное наименование: 1С:Бухгалтерия 8.0 комплект на 5 пользователей

По ...	Доп...	Еди...	Хар...	Сер...	Про...	Сво...	Кат...	Ко...	Штр...	Ме...	Цен...	До...	Ста...
НДС:			18%				Номер ГТД:						
Страна:													

Аналитика затрат

Статья затрат: Номенклатурная группа затрат: Программные п...

Комментарий:

Дата создания - 01.01.0001 << Назад Далее >> ОК Записать Закрыть

Рисунок 2

- 1) «Вести учет по доп.характеристикам» - собственно, чтобы вообще можно было использовать характеристики;
- 2) «Вести учет по сериям» - при продаже клиенту каждый ПП 1С имеет свой регистрационный номер, по которому ведется его учет (регистрация ИТС на конкретный регистрационный

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи

Учет апгрейдов

- номер, предоставление линии консультации и т.д.), для возможности учета данной номенклатуры по регистрационным номерам необходимо указать этот флажок;
- 3) «Вести партионный учет по сериям» - данный флажок рекомендуется также устанавливать, т.к. теоретически цена апгрейда может меняться (например, с 01.07.08 по версиям 7.7), чтобы учитывать нашу маржу на данный апгрейд (которая также может меняться) при продаже данного ПП 1С – списываться будет с конкретной серии; если данного флажка не будет – списываться будет по методу «ФИФО»;
 - 4) «Регистрировать продажи» - данный флажок необходимо ставить у всех ПП 1С – при продаже ПП 1С (с установленным флажком) будут регистрироваться ПП 1С у клиента, который можно затем просмотреть в карточке контрагента или в отчетах.

Для начала работы с блоком апгрейдов необходимо сделать следующие процедуры:

- 1) Установить цены на ПП 1С с помощью обработки «Загрузка номенклатуры из 1С», если они ранее не были установлены этой обработкой (Рисунок 3);

Имя файла данных: C:\Program Files\1cv81\office\tmp\1с\Рарус\Фран\1_2_2_6\Price.xml

При загрузке проставлять категорию для отчета по продажам ПП 1С

Номенклатура	Наименование	4 Цена для дистрибьюторов			3 Цена для пост партнеров			2 Цена для дилеров				
		Артикул	Базаов	ШтрихКод	Валюта	Единиц.	Козэф.	Валюта	Единиц.	Козэф.	Валюта	Единица и...
Раздел 1. 1С.ПР...	1С.Предпр.8.УПП для Украины дл...	460154604...	шт	460154604...	UAH	шт	1	2430.00	шт	1	2700.00	шт
1.1. Програ...	1С.Предпр.8.УПП для Украины Ли...	460154604...	шт	460154604...	UAH	шт	1	486.00	шт	1	513.00	шт
1.5. Докуме...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	UAH	шт	1	12750.00	шт	1	14250.00	шт
1.3. Совмест...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
1.4. Совмест...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
1.2. Лицензи...	1С.Предпр.8.NFR Лицензия на сер...	290000072...	шт	290000072...	руб	шт	1	4500.00	шт	1		шт
Раздел 2. 1С.ПР...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	12750.00	шт	1	14250.00	шт
Раздел 3. ПРОГ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 4. БУЧ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 5. ПРОГ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 6. ОБУЧ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 7. ПРАВ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 8. УСТА...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 9. ДОП...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 10. ПРО...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 11. ОБУ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 12. ВИД...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154604...	шт	460154604...	KZT	шт	1	67500.00	шт	1	75000.00	шт
Раздел 13. МУЗ...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154603...	шт	460154603...	руб	шт	1	14400.00	шт	1	18000.00	шт
Раздел 14. ТОР...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154603...	шт	460154603...	руб	шт	1	540.00	шт	1	600.00	шт
СТАРЫЕ, НЕИС...	1С.Предпр.8.Упр. произв. предпр.д...	460154603...	шт	460154603...	руб	шт	1	480.00	шт	1	600.00	шт



Рисунок 3

Обработка доступна из меню «Справочники / Номенклатура / Загрузка номенклатуры из 1С». Для отметки типов цен, валюты цен, которые необходимо загружать, надо воспользоваться кнопкой «Настройка загрузки» и отметить типы цен, которые необходимо загружать (Рисунок 4). Также затем их можно скорректировать при помощи типового документа «Установка цен номенклатуры». Доступ «Документы -> Ценообразование -> Установки цен номенклатуры». Цена на номенклатуру нужна при учете апгрейдов для того, чтобы

ПРИМЕЧАНИЕ!!! Здесь и далее при описании доступа к документам имеется ввиду использование интерфейса «Автоматизация франчайзи (полный)»

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

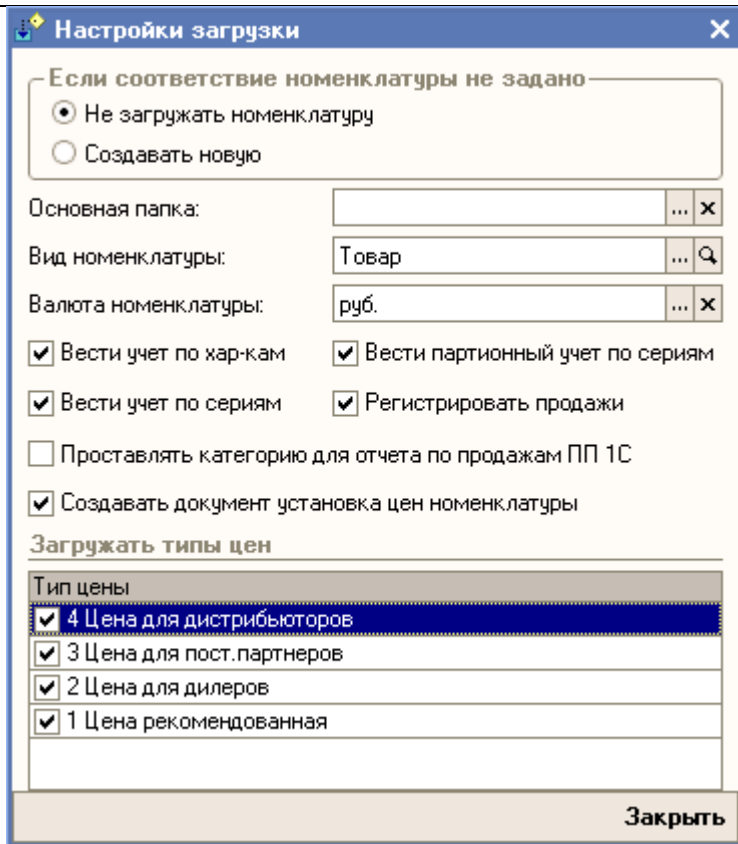


Рисунок 4

автоматически рассчитывать цену для ПП 1С, приобретаемого, как апгрейд. Необходимо учитывать, что цены в документе устанавливаются в разрезе типа цен.

- 2) Загрузить правила апгрейдов (правила, которые автоматически отслеживают возможность апгрейда на основании других ПП 1С); загрузить правила апгрейда можно вызвав обработку «Загрузка правил апгрейдов из 1С» из меню (здесь и далее ссылки на интерфейс «Автоматизация Франчайзи (Полный)»): «Клиенты / Апгрейды / Загрузка правил апгрейдов из 1С». Файл данных, который необходимо выбрать находится по умолчанию в



каталоге обновлений конфигурации (его можно просмотреть, выбрав в окошке запуска 1С Предприятие кнопку «Настройки»). В нашем случае это *C:\Program Files\1cv81office\tmlpls*) и в этом каталоге необходимо выбрать папку (например, это релиз 2.0.1.6): *\Rarus\Fran\2_0_1_6\RulesUpgrade.xml*. Также данный файл можно скачать с сайта 1С (раздел технической поддержки партнеров - в нижней части экранной формы - *Рисунок 5*).

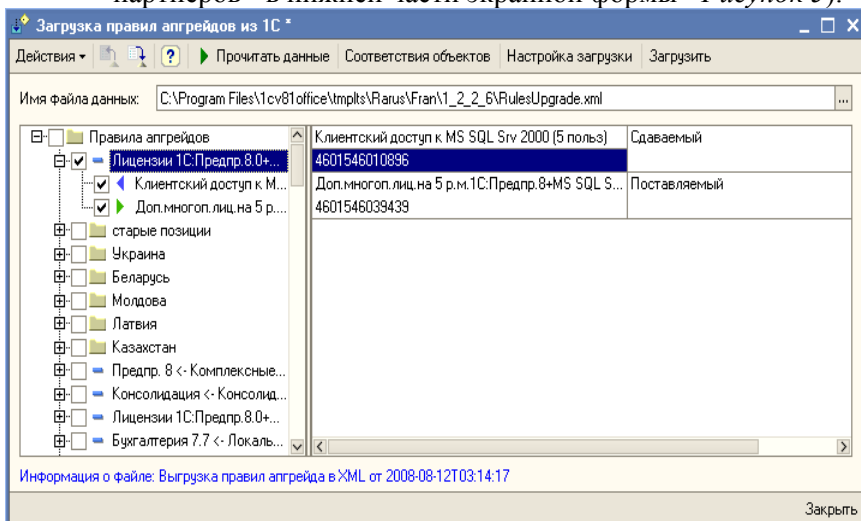


Рисунок 5

После ввода этих двух процедур пользователь может вести учет апгрейдов. Первоначальное оформление происходит в документе «Заказ покупателя». Рассмотрим на примере – к нам обратился клиент, у которого ранее была куплена «1С Бухгалтерия 7.7 сетевая» и клиент хочет произвести с нее апгрейд на конфигурацию «Бухгалтерия предприятия комплект на 5 пользователей» и еще хочет докупить дополнительно 10 лицензий. Возможность самого апгрейда мы можем просмотреть с помощью обработки «Правила апгрейда». В нашем случае мы хотим просмотреть, какой апгрейд можно сделать с конфигурации «1С Бухгалтерия 7.7 сетевая». Выбираем ее в реквизите формы «Номенклатура» и нажимаем кнопку «Поставляемые» (*Рисунок 6*).

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

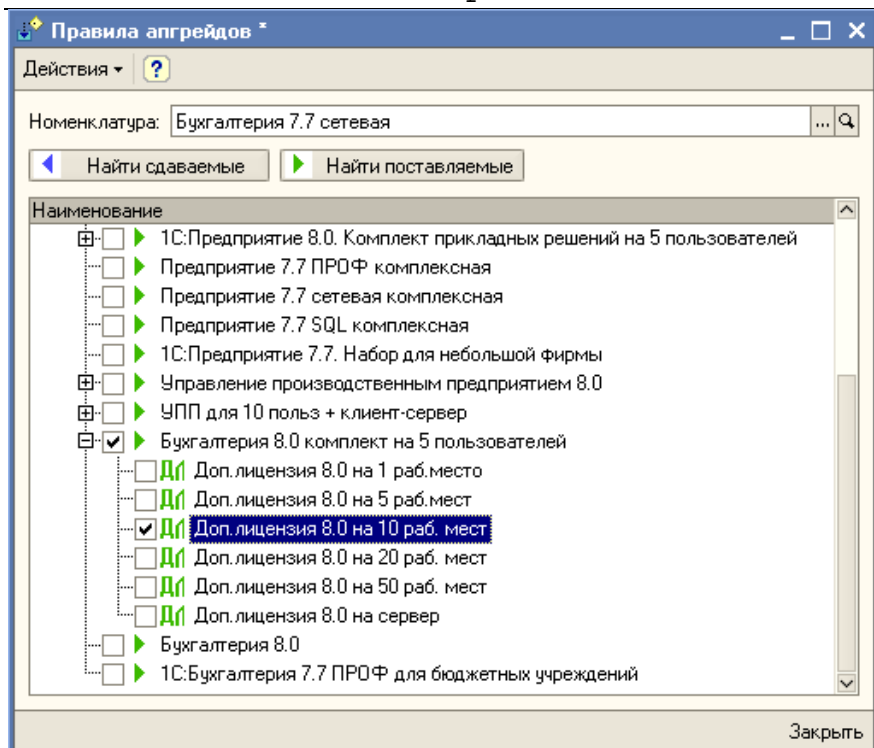


Рисунок 6

Также можно процедуру выяснения возможности апгрейда ПП 1С и формирования заказа покупателя делать с использованием рабочего места сотрудника (АРМа). Для открытия рабочего места сотрудника необходимо открыть обработку «Рабочий стол сотрудник» из меню «Сотрудники». И в открывшейся обработке перейти на закладку «Заказы» (Рисунок 7).

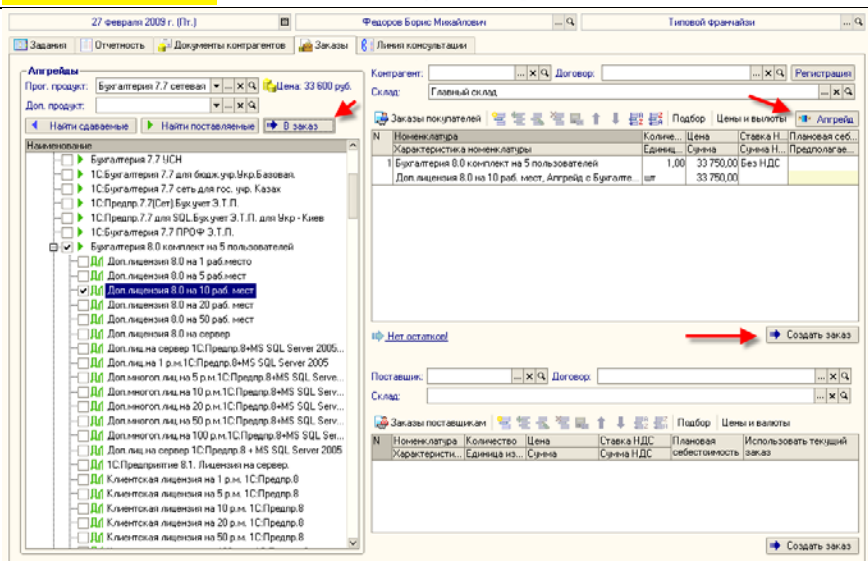


Рисунок 7

В правой верхней части формы необходимо нажать кнопку «Агрейд» (отмечена на рисунке красной стрелкой). После нажатия кнопки «Агрейд», появится в левой части формы АРМа форма, подобная, описанной выше. Работа с этой обработкой такая же, как описано выше – добавлена только кнопка «В заказ» (отмечена на рисунке красной стрелкой). При нажатии на эту кнопку, в табличную часть будущего заказа автоматически переносятся выбранные нами ПП 1С, участвующие в апгрейде, и автоматически рассчитывается цена всего апгрейда. В случае, когда у нас сложный апгрейд: сдается более одного ПП 1С для апгрейда, необходимо указать оба сдаваемых программных продукта в реквизитах «Прог.продукт» и «Доп.продукт».

Итак, мы выяснили, что апгрейд, который хочет приобрести клиент (или, когда менеджер объясняет клиенту, на какой апгрейд он может рассчитывать) доступен и его можно заказать. Если клиент с ним согласен – создаем документ «Заказ покупателя», где вводим строку (подбором, либо другим способом). При использовании АРМа сотрудника для создания документа достаточно нажать кнопку «Создать заказ». Если у нас ранее уже проходил такой

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

апгрейд – на него уже должна быть характеристика и нам просто необходимо только ее выбрать и в документ подставится результирующая цена для клиента (рассчитанная, при условии, что для всех составляющих апгрейда указаны цены согласно процедуры 2, описанной выше). Если же у нас это первый апгрейд нам необходимо «создать» нашу характеристику. Для этого нам необходимо проделать следующие шаги:

- зайти в характеристику (нажав на колонку реквизита табличной части «Характеристика») мы увидим форму (Рисунок 8). В верхней части формы в табличной части «Значения свойств для отбора характеристик номенклатуры» в котором необходимо выбрать в колонке «Значение» ПП 1С с которого делается апгрейд и, как в нашем примере, дополнительно 10 лицензий на 1С Предприятие;

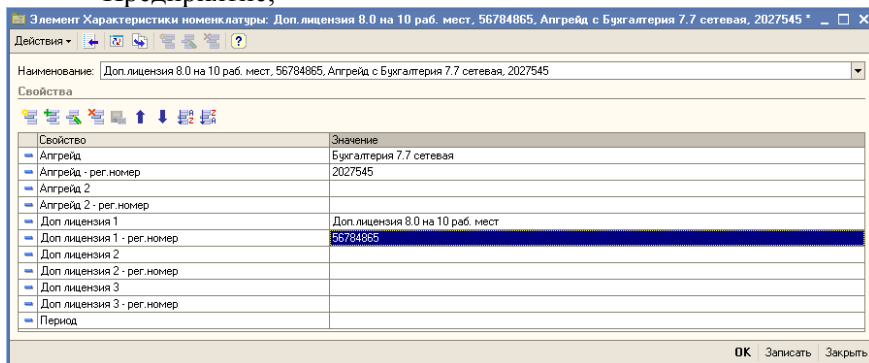


Рисунок 8

- после подбора нужных составляющих апгрейда достаточно только в нижней части формы в табличной части «Характеристики, отобранные по значениям свойств» ввести новую строку и туда автоматически подставится новая характеристика из значений указанных нами на шаге 1;



ПРИМЕЧАНИЕ!!! При заполнении значениями свойства «Апгрейд – рег.номер», «Доп..лицензия 1 – рег.номер» и т.д. в программе будут вестись серийные номера ПП IC, участвующие в апгрейде. Эти данные необходимы, например, в отчете о продажах фирмы-дистрибьютора IC (меню «Отчеты / Финансовая отчетность в IC / Финансовая отчетность в IC / Отчет о продажах дистрибьютора»)

Следующим шагом, нажав кнопку «Выбрать», мы выбираем полученную характеристику в наш документ. При этом цена также автоматически генерируется и подставляется на основании тех значений, которые мы указали в характеристике номенклатуры.

Продолжим нашу цепочку документов. Итак, на текущем шаге мы определили, что хочет клиент и выяснили, что данный апгрейд клиент может заказать и выставили счет для оплаты клиенту (сформировали документ «Заказ покупателя»). Следующий наш шаг – это получение разрешения на апгрейд из IC. Для этого на основании документа «Заказ покупателя» мы вводим документ «Заявка на приобретение».

В документе «Заявка на приобретение» нам необходимо выбрать вид операции «Апгрейд». На данном этапе после заполнения реквизитов ставим статус «Создана», проводим документ и идем на сайт IC, в котором заполняем запрос на апгрейд. После заполнения запроса на апгрейд заходим в нашу заявку на приобретение и ставим статус «Отправлена». Также в зависимости от ответа на сайте IC по нашему запросу статус может меняться на «Отказано» (в данном случае заполняем причину отказа) и «Оплачен штраф» - данная информация нужна нам для анализа заявок контрагентов. После получения разрешения мы проставляем номер разрешения и дату ответа в заявку на приобретение и указываем дистрибьютора (в данном реквизите, если организация сама является дистрибьютором – указываем фирму IC, т.е. у кого мы заказываем ПП IC).

После оформления документа «Заявка на приобретение» мы можем перейти к процедуре заказа ПП IC у поставщика. Для этого необходимо на основании документа «Заявка на приобретение»



Поступление товаров и услуг: На склад. Новый *

Цены и валюта... Действия... Перейти... Заполнить и провести

Номер: от: 28.10.2008 0:00:00 Отразить в: упр. учете бух. учете налог. учете

Организация: Типовой франчайзи На склад: Главный склад

Контрагент: 1С Договор: По заказам в руб.

Заказ поставщику: Заказ поставщику T0000017 от 27. По сделке с поставщиком долг не рассчитан

№	Номенклатура	Характеристика	Серия	Количе...	Ед.	К.	Цена	Сумма	%НДС
1	Бухгалтерия 8.0 компл...	Доп.лицензия на 10 раб. мест...	5784852	1,000	шт	1,000	6 000,00	6 000,00	Без ...

Тип цен: Закупка: 1С Всего (руб.): 6 000,00

Счет-фактура: Ввести счет-фактуры НДС (в т. ч.):

Комментарий:

ТОРГ-12 (Товарная накладная за поставщика с услугами) Печать ОК Записать Закрыть

Рисунок 10

После оприходования товара от поставщика далее происходит обычная продажа товара клиенту – на основании документа «Заказ покупателя» оформляем документ «Реализация товаров и услуг», «Счет-фактура выданный». Причем в нашем документе «Реализация товаров и услуг» присутствует и номер разрешения на апгрейд (Рисунок 11).

Реализация товаров и услуг: продажа, комиссия. Новый *

Операция... Цены и валюта... Действия... Перейти... ?

Номер: от: 28.10.2008 0:00:00 Отразить в: упр. учете бух. учете налог. учете

Организация: Типовой франчайзи Со склада: Главный склад

Контрагент: Управление благоустройства Договор: Основной договор

Заказ покупателя: Заказ покупателя T3-00012 от 24.10.2

Вид реализации: Реализация товаров Сдан

№	Номенклатура	Характеристика номенклатуры	Серия номенклатуры	Номер разрешения	Количе...	Е
1	Бухгалтерия 8.0 комплект на 5 по...	Доп.лицензия 8.0 на 10 раб. мест...	5784852	9999999999	1,000	ц

Тип цен: Розничная Всего (руб.): 10 500,00

Счет-фактура: Ввести счет-фактуры НДС (в т. ч.): 1 601,69

Комментарий:

Автор: Федоров Борис Михайлович Расходная накладная Печать ОК Записать Закрыть

Рисунок 11

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

Далее необходимо отслеживать два момента:

- получение ПП 1С от клиента, который необходимо сдать по правилам апгрейда. Это реализовано вводом на основании документа *«Реализация товаров и услуг»* документа *«Поступление апгрейдов от покупателей»* (Рисунок 12);

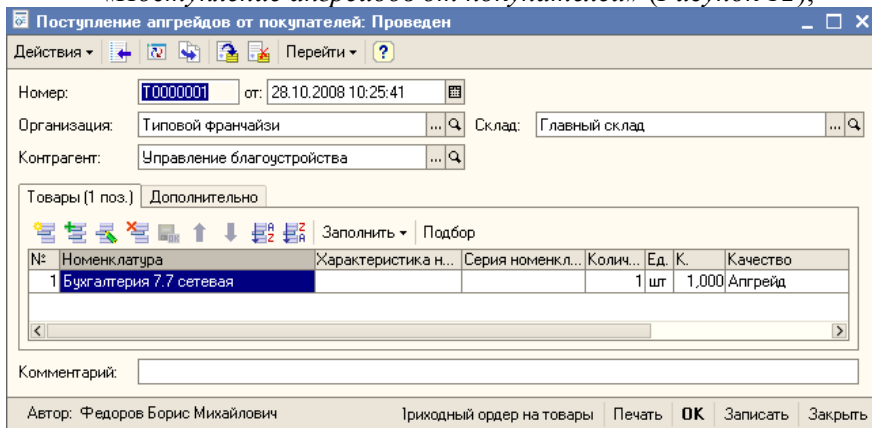


Рисунок 12

- отправка ПП 1С поставщику, который необходимо передать от клиента по правилам апгрейда. Это реализовано вводом документа *«Отгрузка апгрейдов поставщикам»*, в котором есть автоматическое заполнение по имеющимся задолженностям по апгрейдам, причем только по тем, которые уже поступили от покупателей (Рисунок 13).

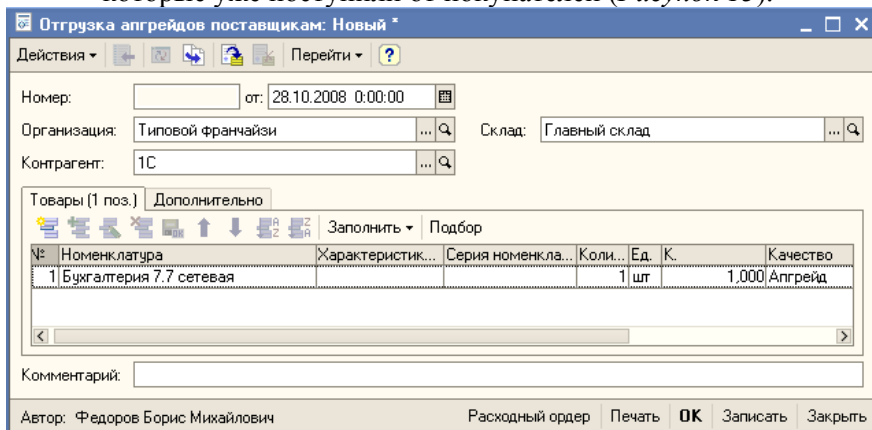


Рисунок 13



Задолженность по апгрейдам от покупателей и перед поставщиками можно в любой момент посмотреть одноименными отчетами «*Задолженность покупателей по апгрейдам*» и «*Задолженность поставщикам по апгрейдам*», которые доступны через меню «*Клиенты > Апгрейды*».

Особенности работы дистрибьютора с апгрейдами

При работе с апгрейдами для более быстрого их предоставления конечному пользователю, дистрибьютор, по правилам, может совершать так называемую быструю продажу. В этом случае не дистрибьютор отгружает на апгрейд имеющейся ПП 1С, а только затем отчитывается в фирму 1С об отгруженном по льготным условиям ПП 1С. Работая по такой схеме рекомендуется использовать документы по комплектации, которыми мы можем из имеющихся остатков на складе «укомплектовать» нужный нам апгрейд и продать его клиенту. Для работы по этой схеме мы оформляем все документы, как указано выше до этапа заказа апгрейда у фирмы 1С. Затем мы создаем документ «*Комплектация номенклатуры*» из меню «*Документы – Запасы и склад – Комплектации номенклатуры*». В документе указываем вид операции «Комплектация» и остальные реквизиты указываем, как показано на *Рисунке 13.1* и *Рисунок 13.2*.



Использование в работе бизнес-процессов

Для упорядочивания, контроля и простоты использования блока по учету апгрейдов в конфигурацию включен шаблон бизнес-процесса по продаже программных продуктов контрагентов «*Продажа с апгрейдом*». Данный бизнес-процесс учитывает специфику продажи программных продуктов фирмы 1С, в том числе и в режиме «*апгрейда*». Также в него включены блоки постановки заданий сотрудникам на установку приобретенного ПП 1С клиенту и контроль за его выполнением.

Для возможности использовать механизм бизнес-процессов в программе необходимо подключить блок «*CRM ПРОФ*» - приобрести соответствующие лицензии на его использование. Порядок работы пользователя по использованию бизнес-процессов подробно описан в руководстве пользователя по работе с блоком «*CRM ПРОФ*», поэтому в настоящей методичке будет описана специфика настройки и использования именно бизнес-процесса «*Продажа с апгрейдом*».

Схема бизнес-процесса показана на *Рисунке 14*:

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи

Учет апгрейдов

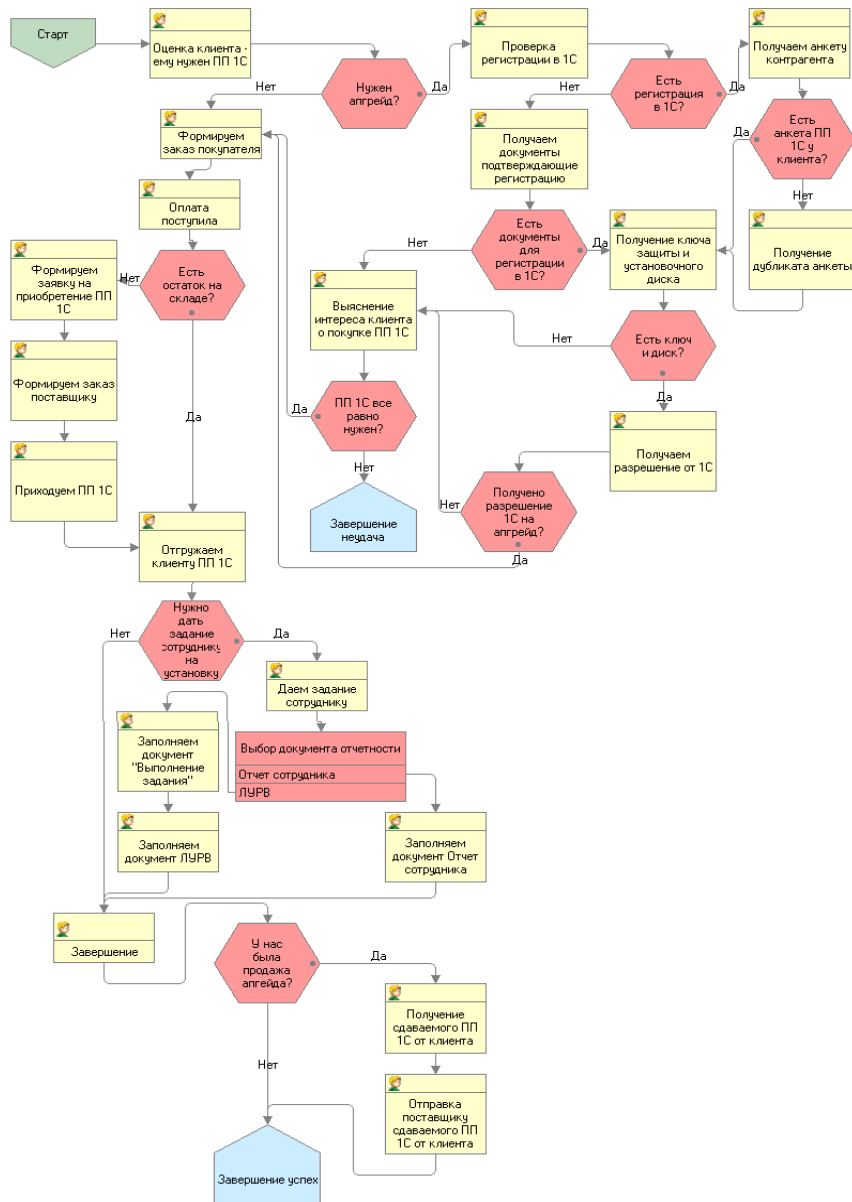


Рисунок 14



На первый взгляд, достаточно страшно на нее даже смотреть :)), особенно тем сотрудникам, которые сталкиваются с продажей апгрейдов достаточно редко и могут много времени терять для ее прохождения.

Ввиду этого и был создан бизнес-процесс, при использовании которого пользователю не нужно задумываться над тем, какой следующий шаг необходимо делать – все это уже указано, остается только выполнять эти действия.

Итак, для начала работы с бизнес-процессом необходимо настроить его шаблон в режиме 1С Предприятия. Для этого зайдём в список predetermined шаблонов бизнес-процессов (меню «Клиенты / Бизнес-процессы / Шаблоны бизнес-процессов») *Рисунок 15:*

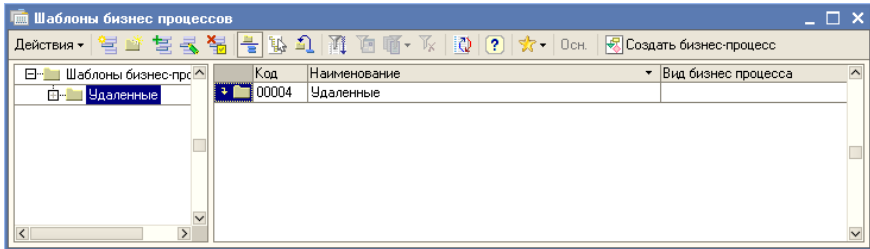


Рисунок 15

Создадим новый элемент шаблона (*Рисунок 16*) и выбираем нужный нам бизнес-процесс – «Продажа с апгрейдом».

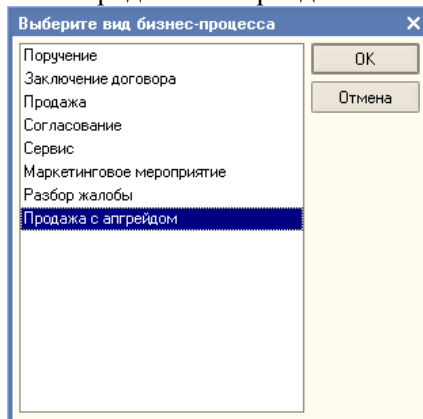


Рисунок 16

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

Далее начинаем заполнять сам шаблон: на закладке «Параметры» указываем (Рисунок 17):

- наименование шаблона;
- подразделение, которому будет принадлежать создаваемый шаблон;

Другие реквизиты оставим как есть и перейдем на закладку

Шаблон бизнес-процесса: Новый *

Действия

Параметры Настройка маршрута

Наименование шаблона: Продажа с апгрейдом Код: _____

Вид бизнес-процесса: Продажа с возможностью апгрейда ... Подразделение: _____ X

Описание шаблона: _____

Дополнительно

Учет по сумме
Если в бизнес-процессе присутствуют поля "Сумма" и "Валюта", то при установленном флаге они будут доступны.

Указать как шаблон по умолчанию
При установленном флаге шаблон становится основным для указанного бизнес-процесса. Основной шаблон автоматически подставляется в новых бизнес-процессах.

Не рассчитывать плановую длительность бизнес-процесса
При установленном флаге, плановая длительность бизнес-процесса рассчитываться не будет.

Основные значения для подстановки в бизнес-процессы

Наименование бизнес-процесса: Продажа с апгрейдом с заданием сотруднику по установке ПП 1С клиенту

Детальное описание бизнес-процесса: _____

Файлы


Действия

Наименование	Имя файла
--------------	-----------

Длительность Предыдущий Следующий ОК Записать Закрыть

Рисунок 17

«Настройка маршрута» (Рисунок 18). На рисунке в левой части формы показан список этапов (не в порядке следования, а сортированный по алфавиту) и их названий, как они заданы в карте маршрута. Для просмотра самой карты следует воспользоваться

кнопкой ее просмотра . Изначально в новый шаблон добавляются все возможные этапы в маршруте. Пользователь сам может выбрать только те, которые он считает актуальными. Для этого достаточно снять с «ненужного» этапа галочку. Рассмотрим пример настройки этапа. На Рисунке 18 красными стрелкам показан пример, какие реквизиты можно заполнить для дальнейшего удобства работы с этапом бизнес-процесса:

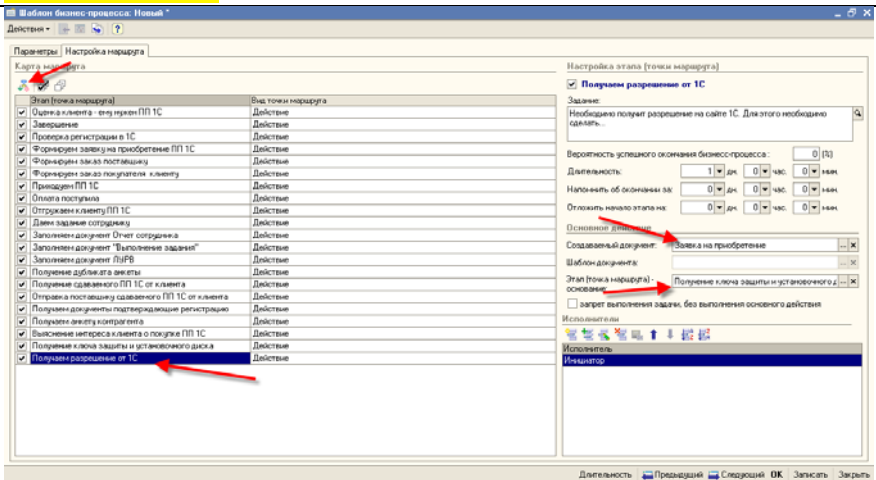


Рисунок 18

1) «задание»: указанный текст будет показан сотруднику каждый раз, когда он будет проходить выбранный этап. В нашем случае мы выбрали этап «Получение разрешения от IC» и можем описать какие-то подсказки сотруднику для выполнения указанного действия.

2) «создаваемый документ»: в этом реквизите следует указать объект, который должен быть создан на этом этапе. В нашем случае оформление и получение разрешения от IC на апгрейд оформляется документом «Заявка на приобретение» с видом операции «Апгрейд». Поэтому мы указываем этот документ. Для этого входим в список доступных значений (изначально он пустой) и создаем новый элемент. Называем его «Заявка на приобретение» и указываем одноименный тип значения (Рисунок 19).

1С-Рарус Автоматизация 1С:Франчайзи Учет апгрейдов

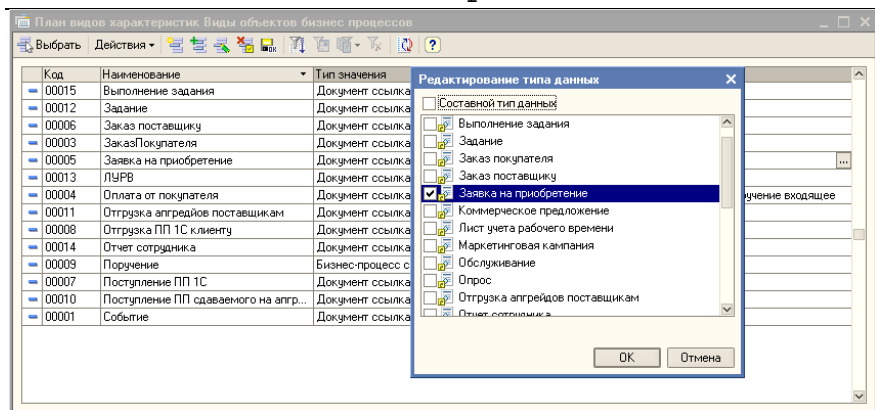


Рисунок 19

3) «этап (точка маршрута) основание»: указывается, если нужно наш объект ввести на основании более ранних этапах у которых также использовались объекты. Например, мы указываем этап «Оценка клиента - ему нужен ПП 1С» - в котором мы ранее указали в реквизите «создаваемый документ» - «Событие». По такой схеме при создании документа «Заявка на приобретение» сам документ будет введен на основании документа «Событие», участвующего в бизнес-процессе ранее.

4) «исполнитель» : по умолчанию ставится в инициатора, имеется ввиду пользователь, который может видеть у себя на рабочем столе эту задачу. Например, чтобы задачу видели все пользователи подразделения необходимо указать в качестве исполнителя конкретное подразделение.

Остальные реквизиты мы оставим по умолчанию. Таким же образом необходимо настроить все используемые этапы. После этого сохраняем наш шаблон и начинаем работать по нему! Для этого достаточно создать новый бизнес-процесс на основе нашего шаблона: меню «Клиенты / Бизнес-процессы / Продажа с апгрейдом» или через рабочий стол CRM (закладка «Бизнес-процессы») Рисунок 20.



Дата старта	Номер	Шаблон	Наименование	Контрагент	Сумма	Валюта доку...	Ответственный
26.05.2009	T-0000001	Продажа с апгрейдом	Апгрейд с Бухгалтерии Пред...	Удачный	12 000,00	руб.	Федоров Борис Ми...
26.05.2009	T-0000002	Продажа с апгрейдом	Апгрейд УТ на УПП	Удачный		руб.	Федоров Борис Ми...
26.05.2009	T-0000003	Продажа с апгрейдом	Апгрейд с УПП на УТ	Удачный		руб.	Федоров Борис Ми...
26.05.2009	T-0000004	Продажа с апгрейдом	Апгрейд без ключа защиты	Удачный		руб.	Федоров Борис Ми...

Рисунок 20

В дальнейшем механизм работы с бизнес-процессом ничем не отличается от других бизнес-процессов, которые присутствуют в блоке «CRM ПРОФ».