



Положение по работе РО, КН, мето, форм А, В, F

Определения, сокращенные обозначения

- **ОККП** – отдел контроллинга коммерческих процессов
- **ТМ** – торговая марка
- **МЧ** - мерчендайзер
- **ФК** – фокусная команда
- **ЭК** – эксклюзивная команда
- **ТП, ТА** – торговый представитель, торговый агент
- **СВ** – супервайзер
- **ТМ** - территориальный менеджер ТМ
- **РМ** – региональный менеджер ТМ
- **ДВ** – дивизиональный менеджер ТМ
- **КД** – коммерческий директор
- **КМ** – коммерческий директор московский офис
- **Пре-РО** – согласование бюджета на trade marketing активности.
- **Purch order – пре РО /ПО (IAF) Stage 1** - представляет собой документ в системе, который определяет бюджет будущих затрат на проведение разного рода мероприятий. Виды: Listing, Promo, RB, M, ATL/BTL, POSM, FA, Others. Данный документ создается инициатором и утверждается сотрудниками по шаблону согласования. Дальнейшими действиями предполагается распечатать, и подписать у КМ. После подписания, документ передается в ОККП для дальнейшей отметки в системе 1С.*
- **Purch order - РО /ПО (IAF) Stage 2** - представляет собой документ в системе с согласованным бюджетом, условиями запланированных активностей. На уровне инициатора есть возможность дополнить механику промо. Во второй активной части. ПО подписывается по выбранному шаблону. ПО считается утвержденным, когда присваивается номер IAF No. *
- *По созданию пре РО (IAF) Stage 1 и РО (IAF) Stage 2 - см. подробную инструкцию.
- **КН - Credit note, CN (IAN)** представляет собой документ в системе, который создается на основании РО (IAF) и определяет бюджет фактических затрат на проведение разного рода мероприятий. Данный документ создается инициатором и утверждается другими сотрудниками, путем подписания шаблона согласования. КН считается утвержденной, когда присваивается номер IAN No.
- **Мемо** используется для внесения изменений в подписанные / согласованные IAN (CN), IAF (РО).
- **Form A** - карточка сотрудника на приём, с указанием сумм начислений (ставка, проезд, моб. связь, бонус) ЗП.
- **Form B** - карточка сотрудника на увольнение.
- **Form F** – форма по начислению и компенсации ЗП.
- **Штатное расписание (штатка)** – перечень сотрудников с согласованным бюджетом
- **Информационное РО / ПО** – стандартный формат РО в системе 1С, с обозначением информационное.
- **Информационное КН/СН** – стандартный формат КН в системе 1С, с обозначением информационное.
-

Продолжение слайда №2

- **Trade marketing активности** – комплекс мероприятий направленных на повышение эффективности взаимодействия с участниками маркетингового канала (дистрибуторской цепочки), увеличение уровня продаж.
- **Фейсинг** (от англ. Face) - закрепленное место на полке за одной лицевой СКЮ в ТРТ.
- **ДМП** – дополнительное место продаж.
- **ТС** - торговая сеть
- **ТТ** – торговая точка
- **1SS** - первичные продажи
- **2SS** - вторичные продажи
- **ТОР** - форма оплаты. Из выпадающих списков выбираем форму оплаты: FG - бонусный товар, DB - списание с дебиторской задолженности, С - нал, BK - без нал., BK 2 – расчет по подтверждающему документу, DISC - скидка с накладной, CARD - подарочные карты по акции, POSM - POSM.
- **SD / CD** - клиенты дистрибьютора. Указываем название клиента дистрибьютора (наименования сети)
- **Метод оплаты:** post - постоплата, pre – предоплата
- **Документы для отчетности:** NAKL - накладная, RCPT - расписка, PКО - расходный кассовый ордер, CATALOG - каталог, FOTO – фотоотчет
- **Периодичность оплат:** mt - ежемесячно, ql - ежеквартально, am - ежегодно.

Каналы продаж

- **ALL** – все каналы
- **НRC** - HoReCa (сокращение от hotel, restaurant, cafe)
- **КА** – национальная сеть
- **ЛР** – локальная розница (сеть)
- **R** – розница
- **RO** – торговая сеть с отгрузкой через дистрибьютора. Компания отгружает продукцию дистрибьютору, далее дистрибьютор отгружает в сеть. Могут быть национальными и локальными.
- **w – ОПТ**

Типы затрат

- **List** - листинг – от английского listing (внесение в список). Ввод в ТТ.
- **Promo** – акция для «каналов» продаж
- **РБ** – ретро бонус, рибейт от англ. слова (rebate). Бонус — в маркетинге, дополнительное вознаграждение за закупку. Это способ стимулирования продаж.
- **М** – мотивация ТП, СВ, МЧ. Начисление ЗП сотрудникам.
- **Other** – другие виды затрат не подпадающие не под один тип затрат.

Запрещенные слова в письмах и 1С:

Подарок, сертификат, расписка, наличные.

Создание и закрытие ПО, КН, форма А, В, F

Периоды создания:

ПО

- Пре ПО (IAF) Stage 1 в системе 1С должно быть создано за 5 рабочих дней до начала активности.
- ПО (IAF) Stage 2 должно быть подписано коммерческим отделом за 4 рабочих дня до старта активности.
- Создание несвоевременного ПО с 1-го по 10-й раб. день после начала trade marketing активности. Подтверждается дополнительно КД с помощью письма.
- Создание несвоевременного ПО с 11 раб. дня после начала trade marketing активности. Подтверждается дополнительно КМ с помощью письма.

КН

- СМ/КН создается по факту проведенных trade marketing, маркетинговых и других видов мероприятий. Но не позже периодов закрытия ПО. Для утверждения СМ/КН в системе 1С, должно быть подписано РО/ ПО и мемо (по необходимости).

Форма А создается в первый день работы сотрудника, на основании утвержденного штатного расписания. Штатное расписание ведется в Excel, обновляется после и изменений. Согласовывается с КМ в случаях изменения начислений или кол-ва сотрудников.

Форма В создается в последний день работы сотрудника.

Форма F создается в начале текущего месяца за предыдущий месяц, на основании форм А,В табеля раб. времени.

Период закрытия ПО:

- Бюджет ПО использован.
- Проведена вся компенсация через КН.
- Канал ЛР, тип ПО промо – через 1,5 месяца относительно периода указанного в ПО.
- Промо 1 SS для дистрибьюторов – через 1 месяц относительно периода указанного в ПО.
- Промо 2 SS для розницы и опта нацеленные на продажу объема продукции – через 1,5 месяца относительно периода указанного в ПО.
- Канал КА тип ПО промо - через 2 месяца относительно периода указанного в ПО.
- Регулярные оплаты РБ, ввод, фикс – представленность, подавать регулярно каждый месяц.
- Компенсации которые производятся по ВК (официальные платежи), в случае задержки документов, уведомлять письмом специалиста отдела контроллинга о сроках подачи КН на компенсацию.
- Контрольное закрытие ПО и КН - 1 раз в квартал, через 1,5 месяца после окончания квартала, без дополнительных уведомлений.
- Сообщается дополнительно письмом от ОККП с указанием сроков. Компенсации по закрытым ПО, согласовываются с КМ. При письменном уведомлении ОККП заранее о поздней подаче компенсации и возникших задержках документов, компенсация проводится.

Перенос бюджета/сроков

- Бюджет на все виды затрат согласовывается с КМ.
- Канал КА и ЛР. Бюджет используется в рамках одной сети.
- Канал КА и ЛР. Бюджет пре ПО не переносится между каналами продаж ЛР и КА.
- Канал КА. Переносится бюджет промо сроком на один месяц, при смещении периодов на более поздние или ранние сроки.
- Канал КА и ЛР. Переносится бюджет промо в рамках одной группы скию.
- **Канал КА и ЛР. Переносится бюджет на ввод (listing) в рамках одного года. Бюджет может использоваться на все скию в рамках подписанного бюджета, на основании указанного в протоколе перечня скию, внесенного в РО или мемо.**
- Канал КА ЛР. РО на ввод (listing) создается одно общее на одну сеть на весь годовой бюджет.
- Канал ЛР. Перенос бюджета на: ввод (listing), РБ, фикс оплата, промо, в рамках одной сети в случае закрытия дистрибьютора, и открытия нового дистрибьютора.
- Канал ЛР. Добавление в бюджет РО дистрибьютора: РБ, фикс оплата, в рамках одной сети в случае открытия магазина в другом городе. С условием предоставления протокола сотр-ва, договора услуг, договора маркетинга.
- Канал ЛР. Возможно смещение периодов промо на более поздние или ранние сроки в рамках 2-х недель.

ЗП:

Начисление ЗП основывается на штатном расписании, форм А, форм В, фактическом выполнении задач. С учетом инструкции по начислению.

- Возможен перенос бюджета по МЧ/промоутеры по территории Украины, в случае возникновения потребности и обоснование таковой.
- Возможен перенос бюджета по СВ по территории Украины, в случае возникновения потребности и обоснование таковой.
- Перенос бюджета по ЭК – невозможно. Открытие ЭК только с согласованного пре ПО.
- Перенос бюджета по ФК – невозможно. Открытие ЭК только с согласованного пре ПО.

Другие важные моменты:

- Превышение бюджета ПО до 10 000 Г с сохранением % (процента затрат ПО) – согласование с КД ТМ.
- Превышение бюджета ПО до 10 000 Г и до 10% (процента затрат ПО) – согласование с КД ТМ.
- Превышение бюджета ПО больше 10 000 Г и 10% (процента затрат ПО). Нужно дополнительное согласование с КД с помощью мемо. Мемо отправляется на согласование к КМ.
- Независимо от имеющегося согласованного бюджета, ОККП вправе не подтвердить ПО по каким либо объективным причинам.
- Срок действия ПО не продлевается на новый период. И в случае остатка бюджета промо не продлевается. Бюджет остается не использованным.
- Кардинальное изменение механики активности: например - скидка в цене, не может поменяться на закупку набора ,только через новое пре РО.
- Расчет плана и факта продаж проводится по полной цене без учета скидок.

Attachment IAF

Отчетность, которая обосновывает расчет согласованного бюджета по типам ПО:

- - **Тип List:** скан пре ПО, детализацию бюджета в Excel формате по клиентам (более 1-го клиента) с условиями работы, планом продаж на период, фактом продаж за предыдущий период, бюджет, договор маркетинга с клиентом, договор поставки с клиентов (в случае такой необходимости), протокол сотрудничества, спецификацию подписанную с 2х сторон адресную программу. Прайс-лист услуг в случае наличия.
- - **Тип Promo:** скан пре ПО, детализацию бюджета в Excel формате с расчетом бюджета и детализацией условий промо. Договор маркетинга в случае согласования промо через договор. Протокол сотрудничества в случае согласования промо через протокол. Подписанная спецификация с клиентом подписанную с 2х сторон о цене поставки на период промо. Адресная программа для ТС. Также в ПО нужно указать условия: проведения промо, способ компенсации клиенту, способ компенсации дистрибьютору. В ПО указываете цену на полке до промо и во время промо. Письмо согласования запуска промо в ТС. Прайс-лист услуг в случае наличия.
- - **Тип М:** скан пре ПО, штатное расписание, расчет бюджета на период действия ПО, условия мотивации, план по задачам, информации о сотруднике (ФИО, территория продажи, номер телефона).
- - **Тип РБ:** скан пре ПО, детализацию бюджета, механика бонусации, планы.
- - **Тип Other:** скан пре ПО, детализацию бюджета в Excel формате с расчетом бюджета, договор с клиентом, условия проведения мероприятия, письма по переписки и согласованию.

Информационное ПО, Мемо

Информационное ПО, КН

- Проведение промо с использованием сувенирной продукции по информационному ПО;
- Формат информационного ПО используется на промо с использованием POSM, подарочного фонда (сертификаты, сувенирная продукция или другие подарки не относящиеся к продуктам ТМ и т.д.). В ПО заполняются все необходимые поля, прописывается механика мероприятия в соответствии с видом ПО. Затратная часть ПО рассчитывается по цене закупки подарочного фонда с учетом комиссий, если такие есть. На данный вид отчетности нужно согласование КМ. Согласование возможно с помощью письма уведомления КМ.
- Формат информационной КН/CN используется для предоставления отчетности по проведенному промо информационной ПО. Данный вид КН подписывается всеми участниками процесса, но не отправляется на дистрибьютора. К КН прилагается отчет с соблюдением требований к данному виду отчетности. Затратная сумма КН рассчитывается в соответствии данным ПО.

Создание и согласование MEMO

- Мемо используется для внесения изменений в подписанные / согласованные IAN (CN), IAF (PO/ПО). Мемо считается согласованным при наличии всех подписей в шаблоне согласование. Цель данного документа зафиксировать необходимые изменения и согласовать их в случае, если меняются:
 - сроки проведения активностей, при смещении на 1-2 дня;
 - условия оплаты;
 - способы оплаты;
 - клиенты;
 - изменение адресной программы, добавление ТТ;
 - дистрибьюторы
- увеличение бюджета ПО больше 10 000 G и 10%. В данном случае мемо составляется к ПО согласовывается с КМ.
- увеличение бюджета ПО до 10 000 G и до 10 % - согласовывается с КД.

Отчетность для CN/КН

Отчетность для CN/КН по компенсации условий присутствия: ретро бонус, фиксированная оплата, ввод в новую ТТ, ввод sku, перенос ассортимента

- Договор или протокол с клиентом или ТТ (на период компенсации).
- Отчёт из 1с от дистри-а за период компенсации в разрезе SKU (с указанием количества и суммы продаж по каждому SKU) по данному клиенту.
- Excel Таблица с начислениям по клиентам.
- **ЛР:** - подтверждающий документ (информационное письмо, установленного образца) от клиента о полученной сумме.
- - счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением о проведении взаимозачета
- **КА** – счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением (договор) о проведении взаимозачета.
- Детализация ввода с перечнем ТТ и SKU (матрица ввода).
- Другие виды отчетности указанные в РО/ПО

Отчетность для КН по компенсации размещения дополнительного оборудования, ДМП (торца, стойки, поддона, дисплея, тюльпана, прочее) и фикс. оплаты за размещение товара (фейсингов), участия в газете

- Протокол (договор) стоимости размещения. Прайс-лист услуг в случае наличия.
- Отчёт из 1с от дистри-а за период компенсации размещения в разрезе SKU (с указанием количества и суммы продаж по каждому SKU), которые размещались на оборудовании (в случаях подачи компенсации доп. размещения отдельно от основной компенсации).
- Таблица с начислениям по клиентам.
- Фото отчет размещения по каждому из указанного оборудования, ДМП и фикс. оплаты за размещение фейсингов в период компенсации. Фото отчет газеты (фото продукта и ТС, фото периода газеты).
- **ЛР:** - подтверждающий документ (информационное письмо, установленного образца) от клиента о полученной сумме.
- - счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением о проведении взаимозачета
- **КА** – счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением (договор) о проведении взаимозачета.
- Другие виды отчетности указанные в ПО

Отчетность для CN/КН

Отчетность для КН по компенсации Дистрибутором скидки в сети Вид промо «По результатам продаж»

- Протокол (договор) проведения скидочной акции (основание) - по возможности.
- Спецификация по которой отгружается сеть - базовая цена (регулярная цена). Если предусмотрено договоренностями или в случае отличия цены отгрузки от рекомендованного прайса.
- Отчёт из 1с сети (отчет от сети) за период действия скидки (с указанием периода) в разрезе: SKU, количество продажи в период скидки, цена продажи в период скидки, % скидки, сумма компенсации.
- Расчёт суммы компенсации (таблица по начислениям).
- Указание цены на полке до начала применения скидки, во время промо.
- Фото акционного товара на полке (ценник) в период скидки.
- ЛР: - счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением о проведении взаимозачета или подтверждающий документ от клиента о полученной сумме (информационное письмо от клиента)
КА: счет-фактура, платежное поручение или акт взаимозачета с двусторонним соглашением (договор) о проведении взаимозачета.
- Другие виды отчетности указанные в ПО

Отчетность для КН по компенсации скидки от Дистрибутора в ТС. Вид промо «Скидка в накладной»

- Протокол (договор) проведения скидки (основание) – по возможности.
 - Спецификация, по которой отгружается сеть - базовая цена (регулярная цена). Если предусмотрено договоренностями или в случае отличия цены отгрузки от рекомендованного прайса.
 - Спецификации на период скидки. Если предусмотрено договоренностями.
 - Письмо согласование между менеджерами ТМ и ТС или другими ответственными лицами. В случае наличия.
 - ЛР: Отчёт из 1с от дистри-а - отгрузки в сеть за период действия скидки в разрезе SKU (с указанием количества и суммы продаж по каждому SKU).
 - КА: Отчёт из 1с сети (отчет от сети/отчет от дистри-ра) за период действия скидки (с указанием периода) в разрезе: SKU, количество продажи в период скидки, цена продажи до скидки, цена продажи в период скидки, цена закупки, % скидки, сумма скидки за 1 ед., сумма компенсации.
 - Расчет суммы компенсации (Excel таблица по начислениям).
 - Накладные на отгрузку товара – по дополнительному запросу ОККП.
 - Указание цены на полке до начала применения скидки, во время промо.
 - Фото акционного товара на полке (ценник) в период скидки.
- Другие виды отчетности указанные в ПО

Отчетность для СН/КН

Отчетность для КН по компенсации акций 2 SS “X+1”, “X+фонд вознаграждения”

Акция накопительная :

- предоставляется отчет из 1с дистр-а / ДМС за период акции с указанием периода в разрезе : Клиент, адрес доставки, номенклатура, количество и суммы продаж по каждому SKU(обязательно наличие бонусного SKU по «нулевой» цене или 1 коп) или фонда вознаграждения.

Акция единоразовая:

- предоставляется отчет из 1с дистр-а / ДМС с указанием периода в разрезе : Клиент, адрес доставки, накладная, дата отгрузки, номенклатура, количество и суммы продаж по каждому SKU(обязательно наличие бонусного SKU по «нулевой» цене или 1коп) или фонда вознаграждения.

Важно :

- В отчете из 1 с дистр-а / ДМС должны быть исключительно только те SKU , которые берут участие в акции. В случае если в 1с нет отгрузки в разрезе ТТ, а только отгрузка на ТА, отдельно предоставляются накладные с отгрузкой и фондом вознаграждения по ТТ.
- В случае когда подарочным фондом являются сертификаты/карточки пополнение счета/ postm и т.п., в дополнение к отчету из 1с дистр-а / ДМС предоставляются:
 - *Акт приёма передачи (подтверждающий документ) от ТТ с наименованием ТТ, количеством полученного бонуса, адресом ТТ, № телефона, подписью получателя;*
 - *Отчет об использовании полученного фонда вознаграждения (общая таблица начислений) по региону.*
 - *Другие виды отчетности указанные в ПО*

Промо для дистрибьюторов 1 SS

- Отчёт из 1С завода, с указанием периода, клиент, адрес доставки, накладная, дата отгрузки, номенклатура, количество и суммы продаж по каждому SKU, с расчетом компенсации
- Отчет из 1С от дистрибьюторов категории А в случае отгрузки на дистрибьюторов категорий В и С, с указанием периода, клиент, адрес доставки, накладная, дата отгрузки, номенклатура, количество и суммы продаж по каждому SKU, с расчетом компенсации
- Другие виды отчетности указанные в ПО

РБ

- План продаж в начале периода
- Расчет начисления с соблюдением условий ПО.
- Письмо-согласование в случае необходимости.
- В случае принятого решения, о проведении компенсации РБ дист-ру, по причине не до выполнения плана , больше чем через месяц - необходимо согласования с К. М.
- Другие виды отчетности указанные в ПО

Отчетность для КН по Мотивации, ЗП

- Расчёт суммы компенсации (Excel таблица по начислениям), с информацией о сотруднике (ФИО, номер телефона, закрепленная территория, кол-во отработанных дней в мотивационном периоде)
- План на начало периода, факт выполнения
- Отчёт из 1с от дистр-а с указанием периода, клиент, адрес доставки, накладная, дата отгрузки, номенклатура, количество и суммы продаж по каждому SKU
- Фотоотчет Относительно вида мотивации (размещение оборудования, СКЮ, работа промолтера и т. д.)
- Другие виды отчетности указанные в ПО