

## Оформлення документів продажу

Після остаточного узгодження менеджеру видається задача створити замовлення клієнта на основі комерційної пропозиції.

**Завдання:** Створити наступні варіанти замовлення клієнту:

- з документа «Комерційна пропозиція клієнту» по піктограмі «Створити на підставі» ;
- з елемента довідника «Угода з клієнтом» по команді «Створити на підставі»;
- із задачі менеджера за посиланням «Створити замовлення» (Мал. 1);
- як самостійний документ.

The screenshot displays two overlapping windows from a software application. The top window, titled "Сформувати замовлення за угодою Продаж акумуляторів для...", shows a task card with the subject "Продаж акумуляторів для легкових автомобілів" and a "Створити замовлення" button highlighted with a red box. An arrow points from this button to the bottom window. The bottom window, titled "Замовлення клієнта АВ00-000001 від 12.11.2022 14:20:35", shows the details of the created order. It includes fields for "Підстава" (Commercial offer), "Номер" (AB00-000001), "від" (12.11.2022 14:20:35), "Операція" (Realization), "Клієнт" (Протон ТОВ), "Організація" (АВС-Транслогістик ТОВ), "Контрагент" (Протон ТОВ), "Склад" (Центральний склад м. Київ), "Оферта" (Продаж автотоварів), and "Оплата" (До оплати безгот 13.11.2022 (100%)). At the bottom, it shows financial details: "Знижка: 8 700,00", "ПДВ: 33 060,00", "Замовлено з ПДВ: 198 360,00", and "UAH".

Малюнок 1 – створення документа «Замовлення клієнта» із задачі користувача

### Звернути увагу!

При створенні замовлення на підставі задачі або комерційної пропозиції в документі автоматично буде заповнена інформація про товари і умови продажу, які були попередньо узгоджені з клієнтом.

Якщо замовлення створюється на підставі угоди або як самостійний документ інформацію про товари та умови продажу частково або повністю необхідно буде вносити вручну.

Оскільки результатом виконання даного етапу бізнес-процесу «Типовий продаж» є реєстрація замовлення клієнта у статусі «На погодженні» менеджер встановлює в задачі статус «Виконано» і переходить до наступного етапу «Підготовка до виконання зобов'язань».

На цьому етапі виконуються зобов'язання організації перед клієнтом щодо оформлення йому продажу товарів у тому обсязі, який передбачає угода.

У той же час клієнт повинен виконати всі зобов'язання щодо оплати товарів відповідно до умов продажу, які зареєстровані в рамках угоди.

Робота з документами продажу, що оформлюються в рамках угоди, нічим не відрізняється від загального процесу реєстрації документів при оформленні продажу клієнту.

Детальніше з порядком оформлення документів продажу можна ознайомитись в статті [«Оформлення замовлення клієнта при відсутності товарів на складі»](#).

У рамках виконання задачі етапу бізнес-процесу «Підготовка до виконання зобов'язань» за посиланням «Документи по угоді» можна проконтролювати список документів, які були оформлені за цією угодою (Мал.2).

Підтвердити зобов'язання за угодою Продаж акумуляторів для легкових автомо...

Записати і закрити Записати Перенаправити... Ще ?

Автор: [Осенєва Тетяна](#)

Виконання

Строк: 16.11.2022 Важливість: Звичайна

Зміст

Предмет: [Продаж акумуляторів для легкових автомобілів](#) [Документи по угоді](#)

- при необхідності виставте рахунок на оплату та дочекайтеся надходження авансового платежу або зробіть відвантаження (обов'язковий).

Документи по угоді

Сформувати Період з: 01.11.2022 по: 30.11.2022 Склад документів

Знайти... Відмінити пошук Ще ?

Номер	Дата	Тип	Організація	Сума	Валюта
0000-000001	03.11.2022 18:31:26	Комерційна пропозиція клієнту	АВС-Транслогістик ТОВ	261 000,00	UAH
0000-000002	09.11.2022 14:24:02	Комерційна пропозиція клієнту	АВС-Транслогістик ТОВ	198 360,00	UAH
AB00-000001	12.11.2022 14:20:35	Замовлення клієнта	АВС-Транслогістик ТОВ	198 360,00	UAH
AB00-000001	14.11.2022 15:13:35	Надходження безготівкових ГК	АВС-Транслогістик ТОВ	198 360,00	UAH
AB00-000001	14.11.2022 15:18:10	Реалізація товарів і послуг	АВС-Транслогістик ТОВ	198 360,00	UAH

Виконавець: [Осенєва Тетяна](#) Виконано

Малюнок 2 – перегляд документів, оформлених за угодою, із задачі користувача

Перелік документів, які необхідно переглянути, можна обмежити періодом, протягом якого потрібно аналізувати документи. Також по кнопці «Склад документів» можна налаштувати відображення у списку певних типів документів.

Для переходу на наступний етап бізнес-процесу «Типовий продаж» обов'язково має бути зареєстрований хоча б один документ руху товару або грошових коштів, який впливає на розрахунки з клієнтом.

Наприклад, має бути зафіксовано факт надходження оплати від клієнта у разі роботи з клієнтом за передоплатою або факт відвантаження товарів, якщо з клієнтом передбачено кредитні відносини в рамках угоди.