

# **Автоматизированная система управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».**

## **1С: GYMMY. Инструкция пользователя «Менеджер отдела продаж»**

---

Руководство пользователя

2024

ПРАВО ТИРАЖИРОВАНИЯ  
ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ И ДОКУМЕНТАЦИИ  
ПРИНАДЛЕЖИТ  
ООО «Софит»

Приобретая настоящий программный продукт, вы тем самым даете согласие не допускать  
копирования программ и документации без письменного разрешения  
ООО «Софит»

ООО «Софит», 2024

Почтовый адрес: Москва,

Телефон: +7 (495)

E-mail: d@sofit.pw

URL: www.sofit.pw

**Группа разработки и тестирования конфигурации:**

**Документация –**

Наименование книги: «1С: GYMMY. Инструкция пользователя «Менеджер отдела продаж»

Номер издания: Дата выхода: 2024 г.

## Оглавление

Список терминов и определений .....	5
Вход в систему .....	7
1С:КПО. Рабочий стол менеджера отдела продаж .....	9
1. Управление Клиентской базой .....	10
1.1 Создание нового Клиента .....	10
1.2 Поиск Клиента .....	12
1.3 Просмотр информации по Клиенту .....	13
1.3.1 Основные данные .....	14
1.3.2 Дополнительная информация .....	17
1.4 Изменение персонального менеджера Клиента .....	27
1.4.1 Изменение персонального менеджера Клиента ОП .....	27
1.4.2 Изменение персонального менеджера у группы Клиентов .....	29
1.5 Изменение менеджера абонемента .....	32
1.6 Изменение точки продаж абонемента .....	34
1.7 Изменение даты рождения Клиента .....	37
1.8 Заполнить родственные связи .....	39
1.9 Взаимодействия с Клиентами .....	40
1.10.1 !!!!Фиксация входящего телефонного звонка .....	42
1.10.2 !!!!Планирование исходящего телефонного звонка .....	46
1.10.3 !!!!Планирование отправки электронного письма исходящего .....	48
1.10.4 !!!!Планирование встречи с Клиентом .....	50
1.10.5 !!!!Обработка задач .....	52
2 Работа с Клиентом .....	60
2.1 Продажа абонемента .....	60
2.2 Продажа стандартной клип-карты .....	71
2.3 Продажа со-доступа .....	75
2.4 Активация абонемента .....	79
2.5 Изменение даты начала действия абонемента .....	83
2.6 Печать и порядок подписания договора с Клиентом .....	87
2.6.1 ПЛАТНЫЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ АБОНЕМЕНТ .....	89
2.6.2 ПЛАТНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ АБОНЕМЕНТ .....	89
2.6.3 КАРТА СЕМЬЯ .....	90
2.6.4 ПРИОБРЕТЕНИЕ КАРТЫ НА ПРЕДРОДАЖАХ .....	90
2.7 Переоформление (передача) абонемента .....	91
2.8 Заморозка, приостановка, отмена заморозки абонемента .....	93
2.8.1 Заморозка абонемента .....	94
2.8.2 Приостановка абонемента .....	96
2.8.3 Отмена заморозки, приостановки абонемента .....	98
2.9 Закрытие абонемента .....	100
2.9.1 Денежные средства по абонементу возвращаются Клиенту .....	109

2.9.2 Денежные средства по абонементу переводятся на «абонементы закрытые» с возможностью последующей оплаты нового абонемента или возврата Клиенту .....	114
2.9.3 Денежные средства по абонементу частично возвращаются Клиенту, частично переводятся на «абонементы закрытые» .....	119
2.10 Возврат денежных средств по абонементу .....	124
2.11 Закрытие клип-карты .....	127
2.12 Продажа гостевого визита .....	129
2.13 Регистрация гостевого визита .....	132
2.14 Продажа дополнительных дней заморозки .....	135
2.15 Продажа услуги «Переоформление карты» .....	140
2.16 Продажа корпоративного абонемента .....	143
2.16.1 Создание корпоративного договора .....	143
2.16.2 Продажа корпоративного абонемента .....	147
2.16.3 Особенности корпоративного договора по схеме постоплаты .....	157
2.16.4 Изменение корпоративного менеджера контрагента .....	160
2.17 !!!!Продажа абонемента в рассрочку .....	162
2.18 Рекарринг .....	177
2.18.1 Привязка банковской карты .....	179
2.18.2 !!!!Продажа абонемента по рекаррингу .....	182
2.18.3 Реестр платежей .....	192
2.19 Продажа Семейных карт .....	193
2.19.1 !!!!Продажа семейной карты (корпоративный) .....	193
2.19.2 !!!!Продажа семейной карты (индивидуальный) .....	202
2.20 Согласование эксклюзивов .....	209
2.20.1 Добавление дней членства .....	209
2.20.2 !!!!Согласование эксклюзивного подарка «Дети 3+» .....	213
2.20.3 !!!!Согласование эксклюзивного абонемента «Топ Семья» .....	217
2.21 !!!!Активация Клиентов предпродаж .....	220
2.22 Изменение клуба доступа абонементов .....	221
2.22.1 Изменение клуба доступа абонемента .....	221
2.22.2 !!!!Изменение клуба доступа абонемента при закрытии клуба на ремонт .....	223
2.22.3 !!!!Изменение клуба доступа абонемента предпродажи .....	224
2.22.4 Отказ от доступа в клуб .....	225
2.22.5 Изменение клуба доступа абонементы через согласование .....	226
2.23 Организация доступа в клуб .....	228
2.23.1 !!!!Заказ пластиковой карты (пропуска) .....	229
2.24 !!!!Оплата членства / услуг по сформированной ссылке .....	231
2.25 Досрочное закрытие действующего абонемента .....	234
2.26 Восстановление закрытого абонемента .....	237
3 Планирование .....	238
3.1 План продаж по сотрудникам .....	238

3.2 План продаж бюджет.....	240
3.3 !!!!План продаж по сотруднику доп. услуги.....	242
3.4 План продаж по точкам продаж .....	244
4 !!!!Отчеты .....	246
4.1 ОТЧЕТ «ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ЗАКАНЧИВАЮЩИМСЯ АБОНЕМЕНТАМ».....	249
4.2 !!!!ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ КОРП.».....	250
4.3 ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАТУСАМ» .....	251
4.4 ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАЖАМ».....	253
4.5 ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ» .....	254
4.6 !!!!ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ КОРП.».....	255
4.7 ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ ПОКЛУБНО» .....	256
4.8 ОТЧЕТ «ТРАФИК».....	258
4.9 !!!!ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ДСУ И СПА».....	259
4.10 !!!!ОТЧЕТ «СПИСАНИЯ ПО КУПОНАМ» .....	262
4.11 !!!!ОТЧЕТ «ПРАЙС-ЛИСТЫ» .....	265
4.12 !!!!ОТЧЕТ «АКТИВНАЯ БАЗА» .....	265
4.13 !!!!ОТЧЕТ «ЗАКАНЧИВАЮЩИЕСЯ АБОНЕМЕНТЫ» .....	269
4.14 ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА» .....	272
4.15 ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОРП».....	274
4.16 !!!!ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ СТАЖА (ПО ДОСТУПУ)» ....	275
4.17 ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ВРЕМЕНИ СУТОК».....	277
4.18 ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ» .....	278
4.19 ОТЧЕТ «ПОДАРКИ ПО АБОНЕМЕНТАМ (ВКЛЮЧАЯ СКИДКИ ПО ДОПУСЛУГАМ)» .....	278
4.20 ОТЧЕТ «ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТОВ» .....	280
4.21 ОТЧЕТ «СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАМОРОЗОК» .....	281
4.22 ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ АБОНЕМЕНТОВ (БЕЗ УЧЕТА ЗАМОРОЗОК)».	282
4.23 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО (КЛУБ ДОСТУПА)» .....	283
4.24 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО ДНЯМ».....	285
4.25 ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ДЕТАЛЬНЫЙ (КЛУБ ДОСТУПА)».....	287
4.26 ОТЧЕТ «ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО ЧЛЕНСТВУ».....	289
4.27 ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ОБЪЕМ ПРОДАЖ, RR» .....	291
4.28 ОТЧЕТ «СТРУКТУРА КЛУБНЫХ КАРТ (ДОЛЯ В ПОСТУПЛЕНИЯХ)» .....	293
4.29 ОТЧЕТ «% АБОНЕМЕНТОВ С ОТСУТСТВУЮЩИМ СКАНОМ».....	294
4.30 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СЕКТОРАМ (ТОЧКА ПРОДАЖ)».....	296
4.31 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (ТОЧКА ПРОДАЖ)».....	297
4.32 ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ПО АКТИВАЦИИ (ТОЧКА ПРОДАЖ)» .....	299
4.33 !!!!ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (РЕКАРРИНГ)» .....	302
4.34 !!!!ОТЧЕТ «РЕЕСТР ПЛАТЕЖЕЙ РЕКАРРИНГ».....	303
5 Расписание групповых программ и запись на тренировки.....	305
5.1 !!!!Просмотр и печать расписания групповых программ .....	305
5.2 Предварительная запись .....	310
5.2.1 !!!!Журнала предварительной записи .....	311

---

5.2.2 !!!!Запись на персональную тренировку .....	314
5.2.3 !!!!Запись на групповую персональную тренировку.....	317
5.2.4 !!!!Запись на инструктаж, стартовую тренировку, мед. тестирование.....	320
6 Акции и скидки .....	322
6.1 !!!!Механизм промокодов в 1С:КПО .....	322
7 Правила .....	324
7.1 ПРАВИЛА УСТАНОВКИ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ ПЛАТНОГО АБОНЕМЕНТА.....	325
7.2 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА.....	326
7.3 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА СУММОЙ ПЕРЕВОДА.....	326
7.4 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА В РАССРОЧКУ СУММОЙ ПЕРЕВОДА.....	327
7.5 ПРАВИЛА РЕДАКТИРОВАНИЯ СХЕМЫ РАССРОЧКИ .....	328
7.6 ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ (ПЕРЕДАЧИ) АБОНЕМЕНТА .....	328
7.7 ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ ПОДАРКА «КАРТА ДЛЯ ДРУГА» .....	329
7.8 ПРАВИЛА ПРИСВОЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОДАРКОВ CLUB DAY, CLUB WEEK, КАРТА ДЛЯ ДРУГА .....	330
7.9 ПРАВИЛА ПРОЦЕДУРЫ ЗАМОРОЗКИ АБОНЕМЕНТА .....	331
7.10 ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ.....	332
7.11 ПРАВИЛА ИЗМЕНЕНИЯ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ АБОНЕМЕНТА.....	332
7.12 ПРАВИЛА ЗАКРЫТИЯ АБОНЕМЕНТА.....	332
7.13 ПРАВИЛА ПРОГРАММЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ.....	333
7.14 ПРАВИЛА ПРОДАЖИ СЕРТИФИКАТА ДСУ С ЧЛЕНСТВОМ.....	334

## Список терминов и определений

Термин	Определение
Менеджер абонемента	Это тот, кто указан в табличной части документа «Продажа абонемента» в поле «Менеджер» и по факту получит заработную плату за данный абонемент.
Менеджер Клиента	Менеджер Клиента берется из «Клуба продления» абонемента. Клуб продления – это самый дорогой клуб из клубов доступа на момент оформления абонемента. Присвоение менеджера Клиенту происходит на дату активации абонемента. При переносе даты начала действия абонемента изменение менеджера не происходит. <i>Для понимания:</i> При активации абонемента менеджер Клиента определяется по самому дорогому клубу доступа. Например, точка продаж клуб Кунцево, основной клуб доступа - Павлово. При активации абонемента в карточке клиента будет установлен менеджер клуба Павлово. Если в клубе Павлово от 2-ух и

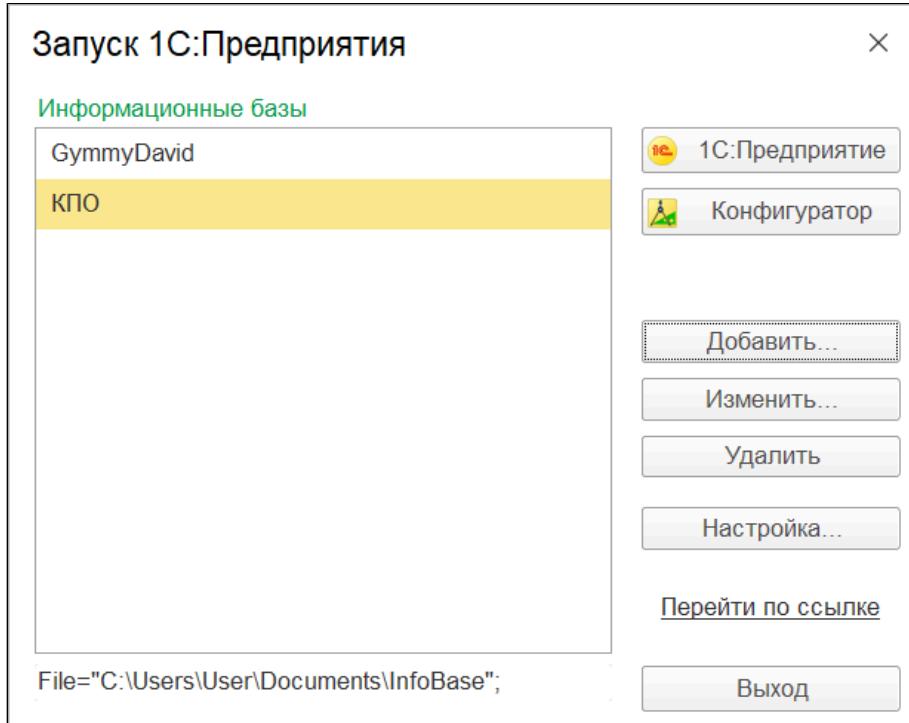
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

	<p>более менеджеров, менеджер Клиента будет устанавливать по очереди.</p> <p>Для каждого менеджера должен быть указан тип плана продаж (документ «План продаж по сотрудникам абонементы»).</p>
Стаж (абонемента)	Стаж Клиента на момент покупки абонемента.
Срок действия абонемента	Берется из номенклатуры плюс имеющиеся подарки по абонементу «дни членства».
Виды абонементов	<p>На текущий момент есть следующие виды абонементов:</p> <ul style="list-style-type: none"><li># стандартный;</li><li># подарок;</li><li># семейный;</li><li># эксклюзивный;</li><li># эксклюзивный подарок.</li></ul> <p>Вид абонемента определяется от условий сделки.</p>
Тип оплаты	<p>На текущий момент существует четыре вида оплаты:</p> <ul style="list-style-type: none"><li># бесплатный;</li><li># предоплата;</li><li># рассрочка;</li><li># рекарринг.</li></ul> <p>Тип оплаты определяется в момент сделки.</p>
Тип плана продаж	<p>Два типа плана продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"><li># индивидуальный;</li><li># корпоративный.</li></ul> <p>В момент оформления продажи абонемента, система смотрит на менеджера абонемента. Если менеджер абонемента – корпоративный, план продаж – корпоративный. Если</p>

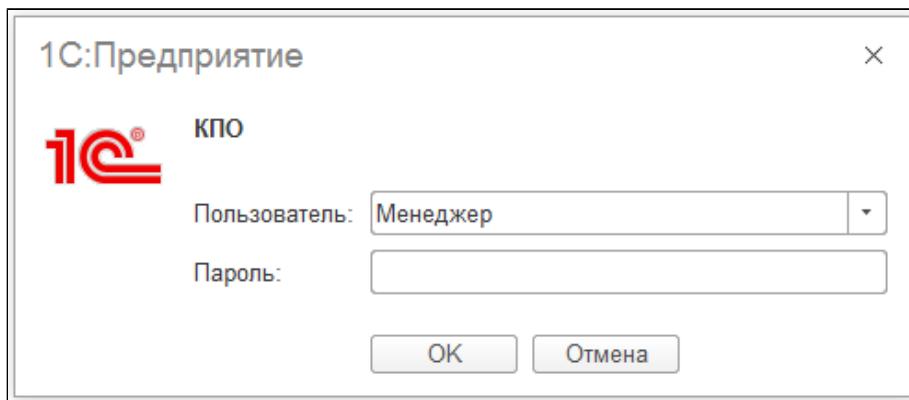
	менеджер абонемента – индивидуальный, план продаж – индивидуальный.
Оформлен	Дата документа продажи абонемента.
Дата активации	Дата, когда Клиент определился с <i>датой начала действия абонемента</i> .
Дата начала	Дата начала действия абонемента.
Дата окончания	Дата окончания действия абонемента.
Передан с	Дата, с которой абонемент переоформлен на другого Клиента.
Точка продаж	Клуб, в котором оформляют продажу абонемента.
Основной клуб доступа	Система определяет основной клуб доступа следующим образом: если среди всех клубов доступа по данному абонементу есть точка продаж, то основным клубом доступа будет точка продаж. В противном случае основным клубом доступа будет самый дорогой клуб при условии, что в данном клубе продается данная номенклатура.
Клуб продления	Самый дорогой клуб из клубов доступа на момент оформления абонемента.
Сумма к возврату	Сумма, возвращаемая Клиенту
Сумма к переводу	Сумма, которой Клиент может воспользоваться при оплате другого абонемента, если условия по абонементам совпадают. Например, «Сумма к переводу» будет недоступна при оплате детского членства, если был закрыт взрослый абонемент.

## Вход в систему

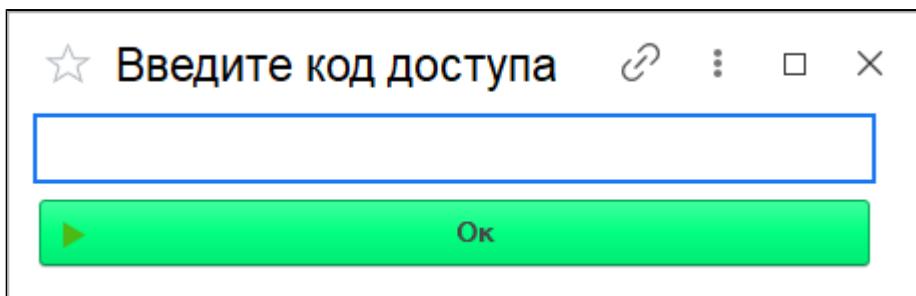
1. Для входа в Систему запустите 1С (двойной щелчок по иконке  на рабочем столе)
2. В открывшемся окне выберите двойным щелчком базу «КПО»:



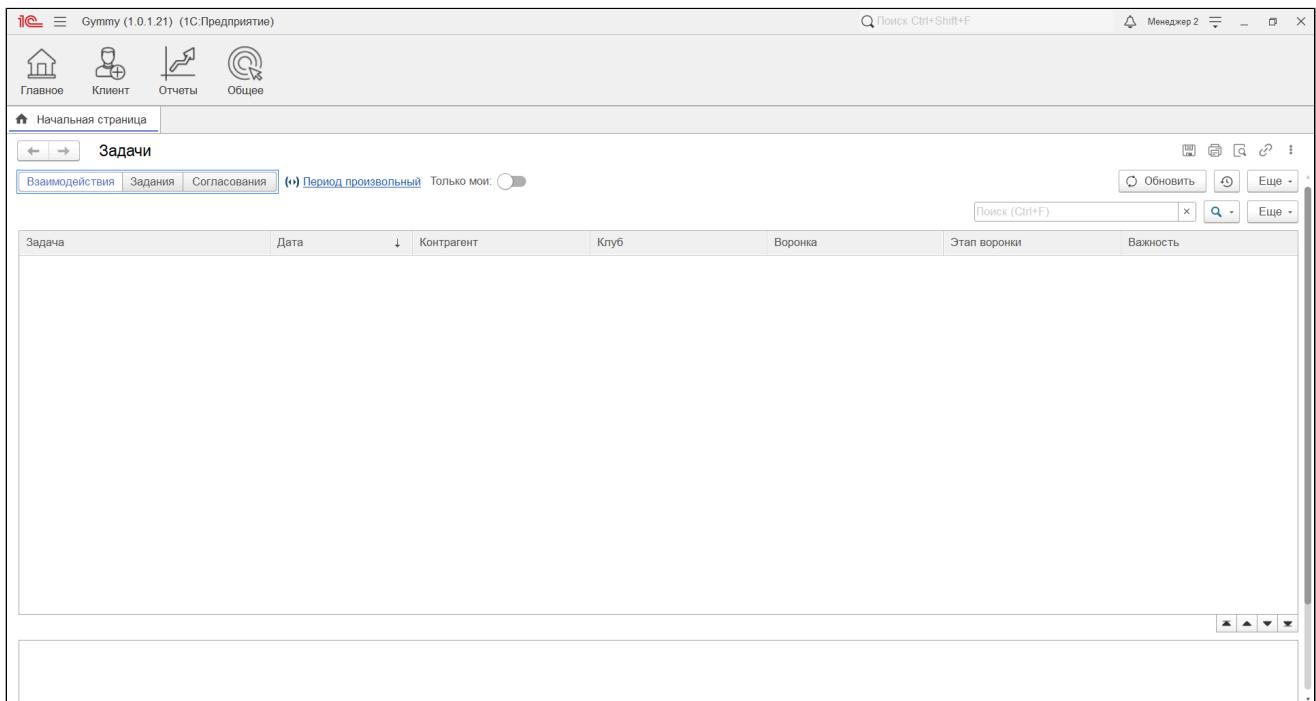
3. В списке пользователей выберите пользователя «Менеджер», не вводя пароль, нажмите кнопку <OK>:



4. Введите личный код доступа (русская раскладка клавиатуры) и нажмите кнопку «Ок»:



При входе в систему 1С:КПО открывается **Рабочий стол**, права доступа будут соответствовать введенному имени пользователя.



## 1С:КПО. Рабочий стол менеджера отдела продаж.

Рабочий стол - главное окно программы, содержащее необходимые инструменты для работы, часто используемые справочники, документы и отчеты.

С рабочего стола начинается каждый сеанс работы менеджера с программой. Окно рабочего стола состоит из:

1. **Панели разделов.** Отображает перечень подсистем программы 1С:КПО. С помощью данной панели пользователь может перемещаться между разделами программы для решения определенного фиксированного круга задач. Для выбора раздела учета нужно просто щелкнуть мышью в нужную пиктограмму на панели разделов.

2. **Рабочей области.** Рабочая область командного интерфейса — это та область, где пользователь осуществляет поиск Клиента, создает новые карточки Клиентов, планирует новые взаимодействия, согласовывает индивидуальные задачи по клиенту.
3. **Расписание.** Предназначен для составления и оперативного корректирования расписания групповых занятий. *Пользователям с ролью старший менеджер, менеджер отдела продаж доступна только печать расписания.*
4. **Предварительной записи.** Позволяет вести регистрацию Клиентов на групповые занятия и индивидуальные тренировки заблаговременно.
5. **Списка задач.** В данном разделе отображаются все задачи данного пользователя, сформированные пользователями системы с какой-либо целью. Цели формирования задач могут быть самые различные: согласовать документ, ознакомиться с изменениями, позвонить клиенту и т.д.

## 1. Управление Клиентской базой

Нет информации.

### 1.1 Создание нового Клиента

Данный механизм позволяет быстро зарегистрировать нового Клиента и заполнить минимальный набор информации о нем.

1. Откройте справочник «Клиенты»: Раздел «Клиент», ссылка «Клиенты».
2. Нажмите кнопку <Создать>.

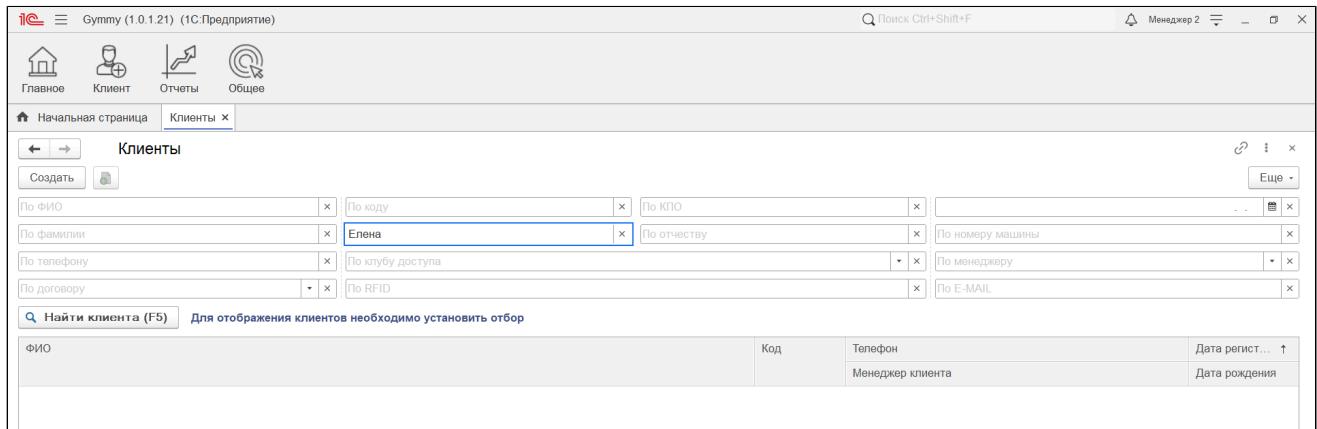
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

В карточке Клиента не обязательно заполнять все поля. Вы заполняете только те, которые будут Вам необходимы для работы с Вашиими клиентами и обязательные для заполнения: **Фамилия И. О., Дата рождения, Телефон, Источник информации.**

3. Нажмите кнопку <Записать>.

## 1.2 Поиск Клиента

Для поиска Клиента необходимо воспользоваться средствами поиска в разделе «Клиент» рабочего стола.



Идентификация Клиента осуществляется по:

# ФИО

# коду

# дате рождения

# фамилии

# имени

# отчеству

# номеру машины

# CID

# номеру телефона

# клубу доступа

# менеджеру

# договору

# RFID

# E-mail

Введите значение, по которому требуется произвести отбор, нажмите кнопку <Найти клиента (F5)> .

ФИО	Код	Телефон	Дата регистра...
Илюхина Елена Валентиновна	000000011	+89263788235 Жуков Сергей Анатольевич	07.03.2024 18.09.1971
Петрова Елена Игоревна	000000009	Жуков Сергей Анатольевич	22.02.2024

Для снятия отбора удалите введенное значение, нажав на в правой части поля ввода.



#### Примечание:

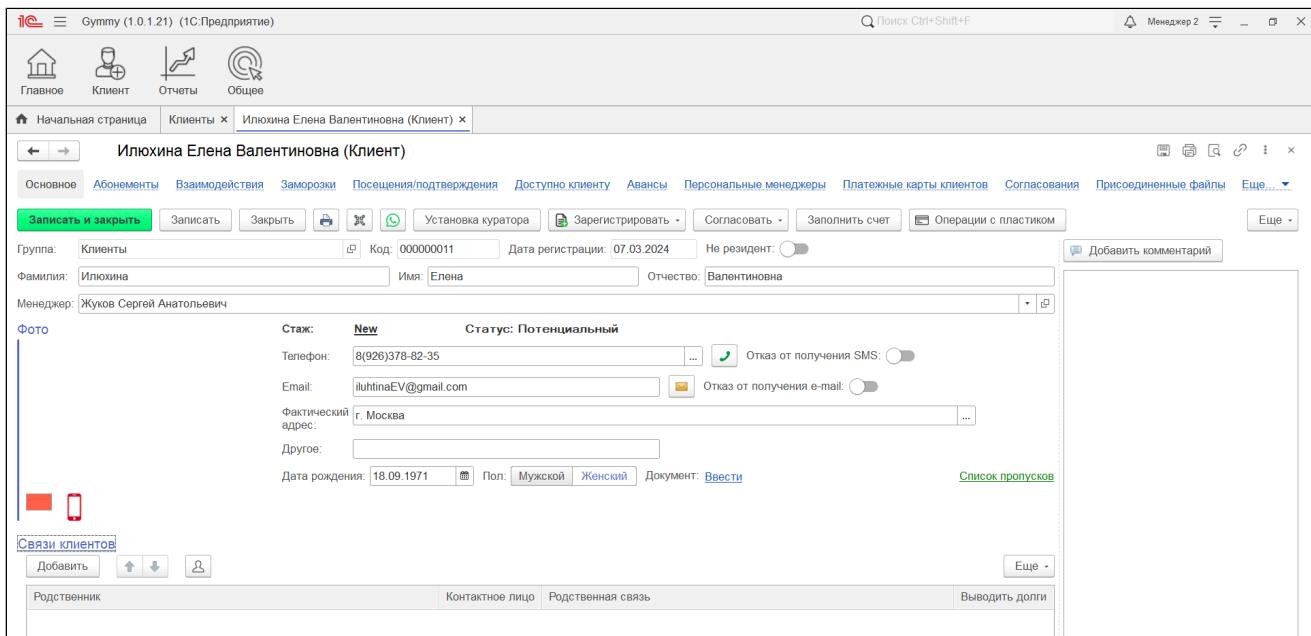
При открытии программы клуб в поле **По клубу доступа** заполняется из настроек сотрудника. Если Клиент **НЕ** является действующим членом клуба, то при поиске данное поле необходимо очистить.

## 1.3 Просмотр информации по Клиенту

Для ведения, хранения и редактирования информации о каждом Клиенте используется специальная форма «Карточка Клиента».

В карточке Клиента хранится подробная информация о Клиенте: ФИО, Фотография, Дата рождения, Адрес проживания, Контактная информация, Источник рекламы по которому Клиент пришел, а также информация о наличии абонементов на посещение и выданных клубных картах.

### 1.3.1 Основные данные



The screenshot shows the 1C:Enterprise client interface for the 'Gymmy' company. The main window title is 'Gymmy (1.0.121) (1C:Предприятие)'. The top menu bar includes 'Помощь Ctrl+Shift+F' and 'Менеджер 2'. The left sidebar has icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The current window is 'Клиенты' (Clients) with the record 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' selected. The toolbar at the top of the client record window includes buttons for 'Записать и закрыть', 'Записать', 'Закрыть', 'Установка куратора', 'Зарегистрировать', 'Согласовать', 'Заполнить счет', 'Операции с пластиком', and 'Добавить комментарий'. The main data area shows the client's details: Group 'Клиенты', Code '000000011', Registration Date '07.03.2024', and 'Не резидент' status. The client's name is 'Илюхина' (Family name), 'Елена' (Name), and 'Валентиновна' (Middle name). The manager is 'Жуков Сергей Анатольевич'. The 'Основное' tab is selected. Other tabs include 'Абонементы', 'Взаимодействия', 'Заморозки', 'Посещения/подтверждения', 'Доступно клиенту', 'Авансы', 'Персональные менеджеры', 'Платежные карты клиентов', 'Согласования', 'Присоединенные файлы', and 'Еще...'. The 'Связи клиентов' (Client links) section includes buttons for 'Добавить', 'Удалить', and 'Связь'. The 'Родственник' (Relative) section includes 'Контактное лицо', 'Родственная связь', and 'Выводить долги'.

В шапке документа указываются:

- # **Фамилия И. О.** – фамилия, имя, отчество Клиента.
- # **Представление** – поле заполняется автоматически на основе полей: «Фамилия», «Имя», «Отчество».

#### Область Основная информация:

- # **Дата рождения** – дата рождения Клиента. Заполняется вручную либо может быть выбрана в календаре.
- # **Пол** – пол Клиента. Устанавливается с помощью переключателя **Мужской/Женский**.
- # **Телефон** – мобильный телефон Клиента. По кнопке <Добавить телефон> можно добавить дополнительный телефон Клиента.
- # Если программное обеспечение **СофтФон** установлено на компьютере и в персональных настройках пользователя подключено использование СофтФон, при нажатии на кнопку с номером телефона , будет произведен звонок на этот номер.
- # **E-mail** – почтовый ящик Клиента.

- # **Адрес** – адрес регистрации Клиента (при оформлении продажи абонемента система проверяет, заполнено ли данное поле).

# **Документ** – по ссылке «**Вести**» открывается форма **Удостоверение личности**. Заполнение реквизитов зависит от выбранного вида документа: Паспорт РФ, Паспорт, Водительское удостоверение, Доверенность, Полис ОМС, СНИЛС, Свидетельство о рождении (*при оформлении продажи абонемента система проверяет наличие паспорта у Клиента*).

# Флаги **Отказ от получения SMS, Отказ от получения e-mail** - флаг, ставится в том случае, если Клиент отказывается получать информационные сообщения от организации.

# **Фото клиента** (слева). Для того чтобы добавить фото Клиента, необходимо курсор мыши навести на поле, куда будет помещено фото, по правой клавиши мыши в появившемся списке выбрать кнопку <Сфотографировать> или <Вставить из файла>.

# Индикатор посещаемости за последние 30 дней:



- не был в клубе



- 6 и более раз



- менее 6 раз

# **Стаж, Статус Клиента** устанавливаются автоматически (условия смены стажа прописываются в настройках параметров учета).

**Стаж клиента** - сумма дней фактического членства по всем абонементам.

Виды стажа:

- NEW (новый), если стаж <270 дней, либо стаж >270 и после окончания последнего абонемента прошло более 3-х лет;
- RENEW\* (продлевающийся), если стаж >270 дней и после окончания последнего абонемента прошло НЕ более 30 дней;
- EX (бывший член клуба), если стаж >270 дней и после окончания последнего абонемента прошло более 30 дней, но не более 3-х лет;
- При досрочном закрытии абонемента стаж понижается до EX, если в течение 7 дней не был оформлен новый абонемент.

Виды статуса:

- Потенциальный – если у Клиента нет абонементов;
- Действительный – если у Клиента есть действующий абонемент;
- Бывший – если у Клиента нет действующего абонемента;

# **Иконка Телефон**, признак установленного мобильного приложения у Клиента.



- мобильное приложение НЕ установлено.



- мобильное приложение установлено.



- не заходил в мобильное приложение более 3 месяцев.

### Область Маркетинг:

# **Менеджер** – персональный менеджер Клиента. Заполняется автоматически Системой либо может быть выбран из справочника «Сотрудники».

# **Дата регистрации** – дата заведения Клиента в базу данных. Заполняется автоматически.

# **Пропуск** – пластик – идентификатор клиента. Информация заполняется автоматически при выдаче пропуска Клиенту. По ссылке «[Открыть список пропусков](#)» открывается список всех пропусков Клиента (как активных, так и недействующих). Поле **RFID** доступно для редактирования.

# На вкладке **Комментарии** вы можете оставить комментарий, воспользовавшись кнопкой <Добавить комментарий>. Пользователь может внести изменения только в те комментарии, автором которых он является. Для этого нажмите на ссылку со своей фамилией.

# Вкладка **Связи клиентов**. Для несовершеннолетних Клиентов требуется указать родственную связь и признак контактного лица для родственной связи. Данный контакт будет использоваться при совершении звонков для несовершеннолетних Клиентов (*внести двух Клиентов с одинаковым номером телефона программа не позволит*).

### Командная панель:

# По кнопке <Записать> введенная информация о Клиенте будет сохранена.

В момент записи происходит проверка уникальности Клиента по следующим признакам: *ФИО, дата рождения, либо номер телефона, либо e-mail*.

Если при записи система выводит сообщение: «**Клиент с таким номером телефона уже существует!**», проверьте дубли, воспользовавшись кнопками:

- Найти дубль клиента по ФИО, дате рождения
- Найти дубль клиента по дате рождения
- Найти дубли клиентов по номеру телефона.
- Найти дубли клиентов по адресу электронной почты.

# По кнопке <Печать> доступны документы для печати.

# По кнопке <ПечатьQRКода> доступна печать QR-кода Клиента.

# По кнопке <WhatsApp> можно отправить сообщение Клиенту.

# По кнопке <Установка куратора> можно установить персонального куратора Клиента.

# По кнопке <Запланировать> можно запланировать звонок или встречу с Клиентом.

# По кнопке <Зарегистрировать> => <Обратная связь> можно зарегистрировать обращение от Клиента; => <Рекомендация> - рекомендовать нового Клиента; => <Встреча> - зарегистрировать встречу с Клиентом.

# По кнопке <Согласовать> доступен перечень согласований (иницирование бизнес-процесса согласования изменений в базе).

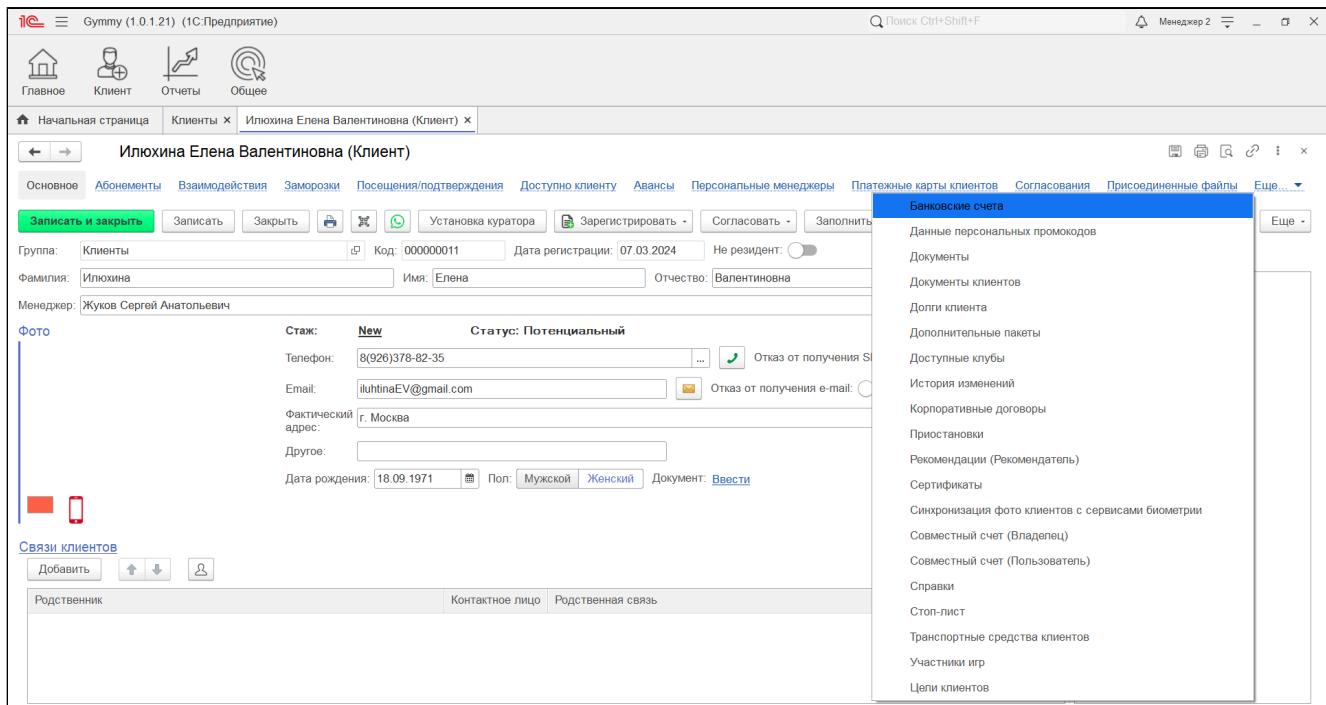
# По кнопке <Заполнить счет> можно выставить счет на оплату абонемента (это форма заполнения счета для постоплаты).

# По кнопке <Операции с пластиком> открывается форма Статусы пластика, которая содержит следующие параметры: *Карта клиента, Вид карты, Статус, Дату операции с картой*. Доступна функция «Заказ пропуска».

### 1.3.2 Дополнительная информация

В карточке Клиента, щелкнув мышью по гиперссылке в панели навигации, можно перейти к соответствующему списку документов, отчетам.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Для просмотра доступна следующая информация:

**# Абонементы.** По ссылке «Абонементы» отображается список абонементов Клиента.

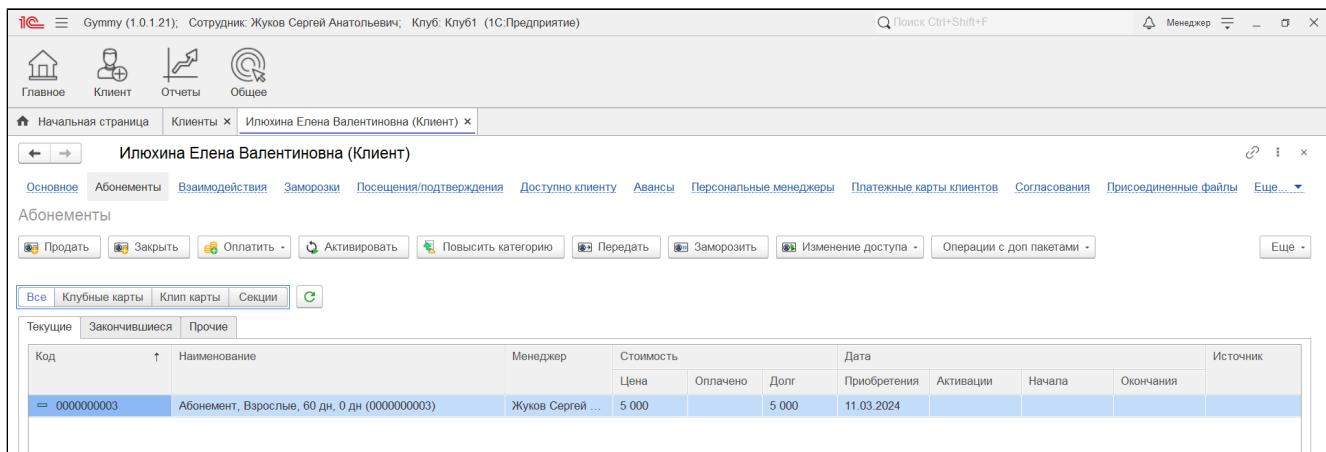
**Текущие** – действующие абонементы Клиента (или абонементы, которые начнут действовать в будущем), а также оплаченные, но еще не активированные;

**Закончившиеся** – абонементы, у которых дата окончания меньше текущей даты или стоит признак «Закрыт»;

**Прочие** – все остальные абонементы.

- **Код** – код абонемента;
- **Наименование** – наименование абонемента;
- **Менеджер** – менеджер абонемента;
- **Стоимость** – стоимость абонемента;
- **Оплачено** – сумма, которую внес Клиент за абонемент;
- **Дата приобретения** – дата оформления продажи абонемента;
- **Дата активации абонемента** – дата, когда Клиент определился с датой начала действия абонемента;
- **Дата начала** – дата начала действия абонемента;
- **Дата окончания** – дата окончания действия абонемента;
- **Передан с** – дата, с которой абонемент переоформлен на другого Клиента;

В этом разделе менеджеру доступны следующие функции: *продать абонемент, закрыть абонемент, оплатить абонемент, активировать абонемент, передать абонемент, заморозить абонемент, продать со-доступ, изменить со-доступ, возврат денежных средств по абонементу, печать пакета документов.*



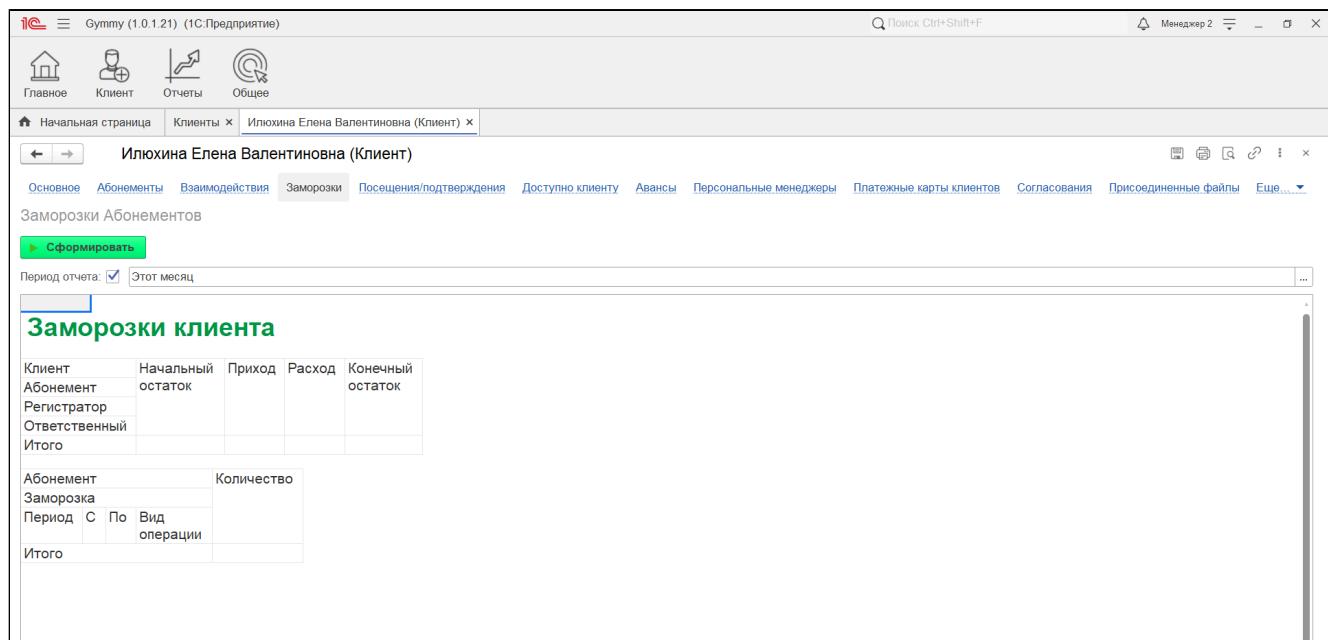
# **Взаимодействия.** В этом разделе доступна полная история взаимодействия с Клиентом, а также доступны следующие функции: позвонить, запланировать звонок, запланировать встречу, запланировать встречу на оплату.

# **Заморозки.** При нажатии на ссылку «Заморозки», открывается отчет «Заморозки абонементов».

В первой таблице показывается приход/расход, конечный остаток дней заморозки по *действующим* абонементам Клиента.

Во второй таблице показывается количество использованных дней заморозки по всем абонементам Клиента.

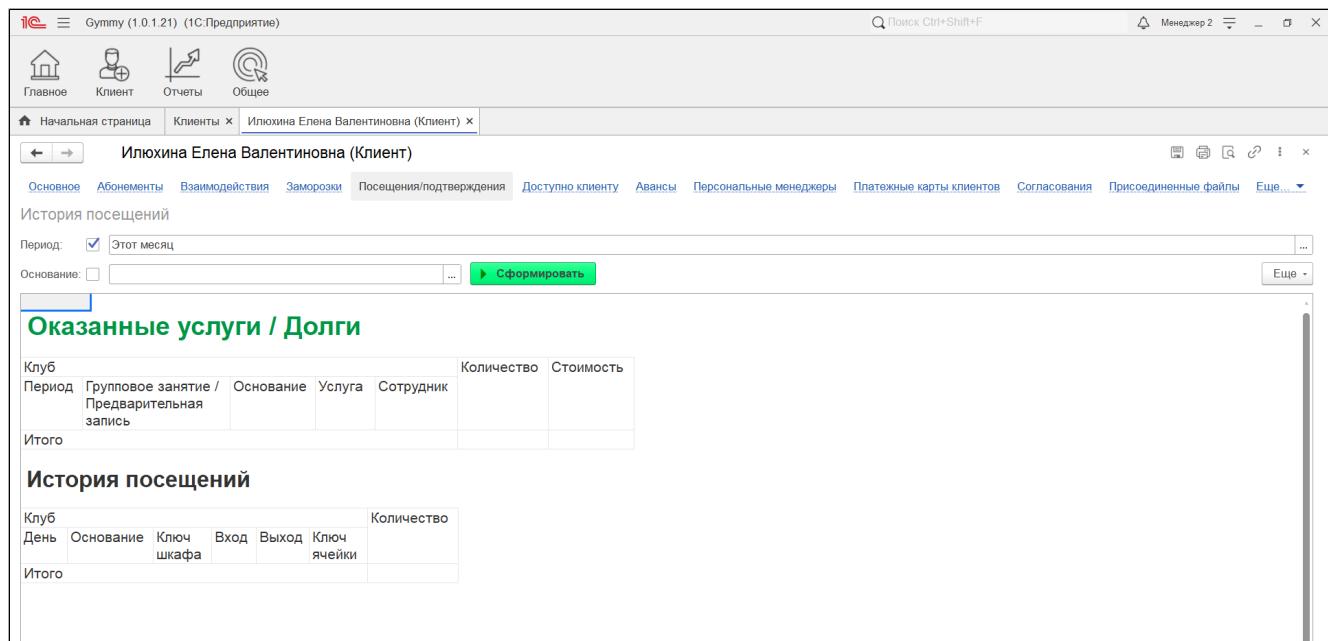
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



**# Посещения/подтверждения.** История посещений поможет быстро узнать общее количество визитов Клиента, дату последнего визита, состав услуг, которые были

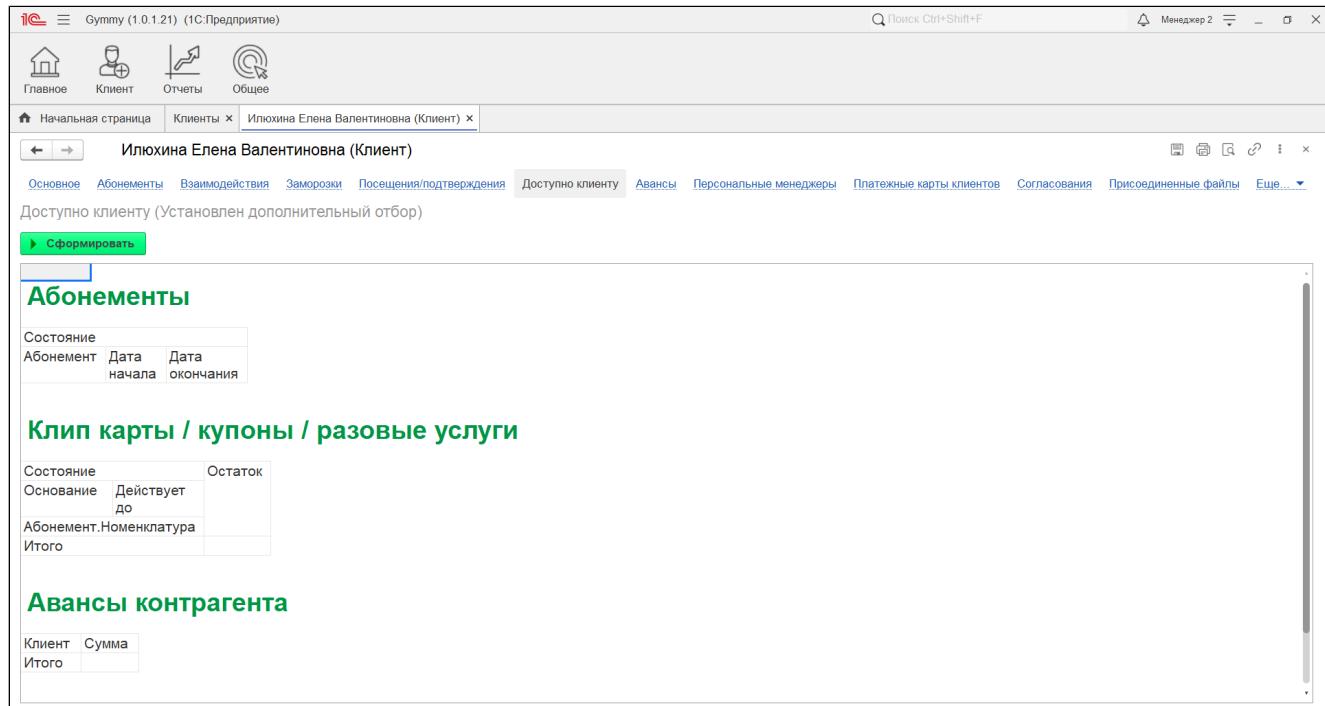
оказаны при посещениях, а также получить информацию о тренерах (мастерах), которые обслуживали Клиента.

В отчете разделены таблицы оказанных услуг и посещений. В таблице «Оказанные услуги / Долги» долги по предварительной записи групповым занятиям выделены красным цветом. Зеленым цветом отмечены услуги, которые участвуют в расчете рейтинга.



# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

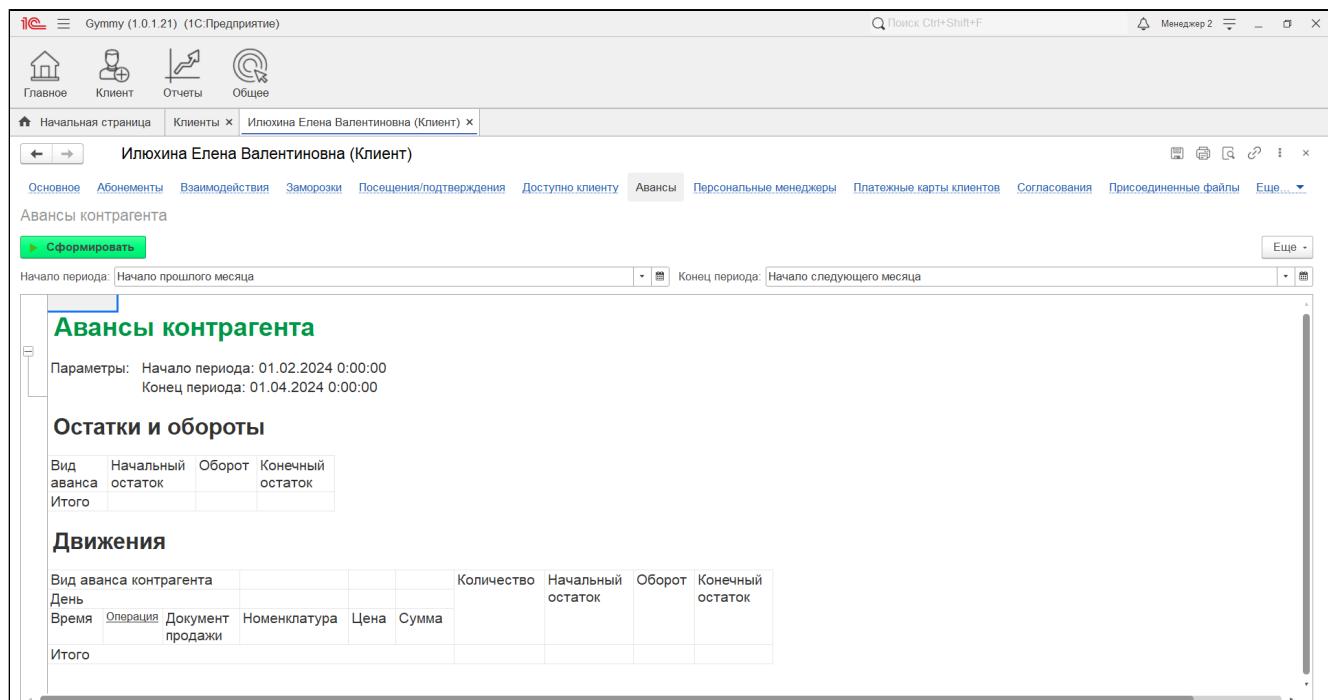
# **Доступно клиенту.** В этом разделе можно увидеть абонементы, клип-карты, купоны, разовые услуги, подарки по абонементу, остаток на лицевом счете, все то, что доступно Клиенту на текущий момент в выбранном клубе.



# **Авансы.** При нажатии на ссылку «[Авансы](#)», открывается отчет «Авансы контрагента», с помощью которого можно проанализировать движение денежных средств на авансовом счете Клиента.

По кнопке <Печать> доступна печатная форма отчета.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



# **Персональные менеджеры**, в этом разделе можно посмотреть историю изменений персонального менеджера Клиента.

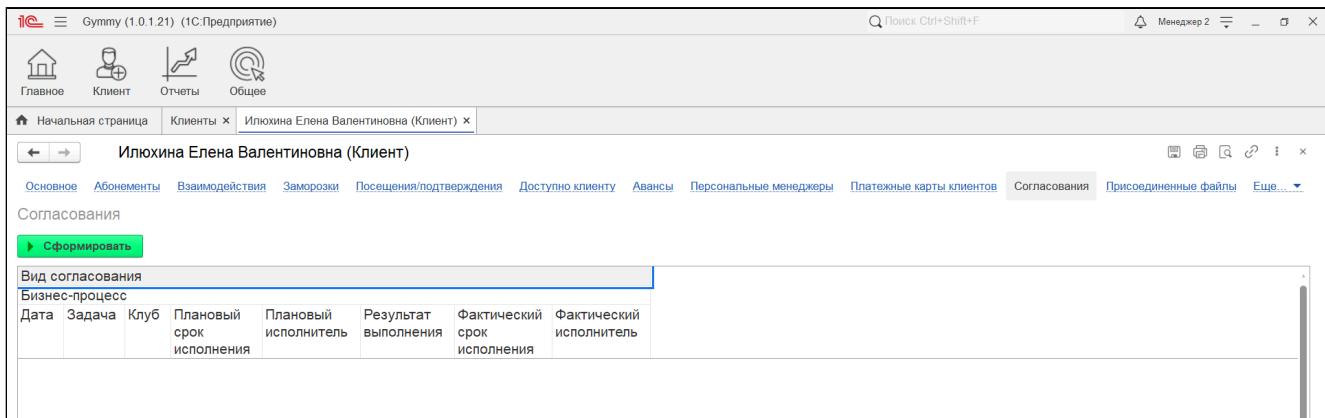
# **Платежные карты клиентов**, это данные платежных карт Клиентов, которые могут использоваться для семейного счета.

# **Согласования**. По ссылке «Согласования» отображается список запущенных бизнес-процессов по Клиенту.

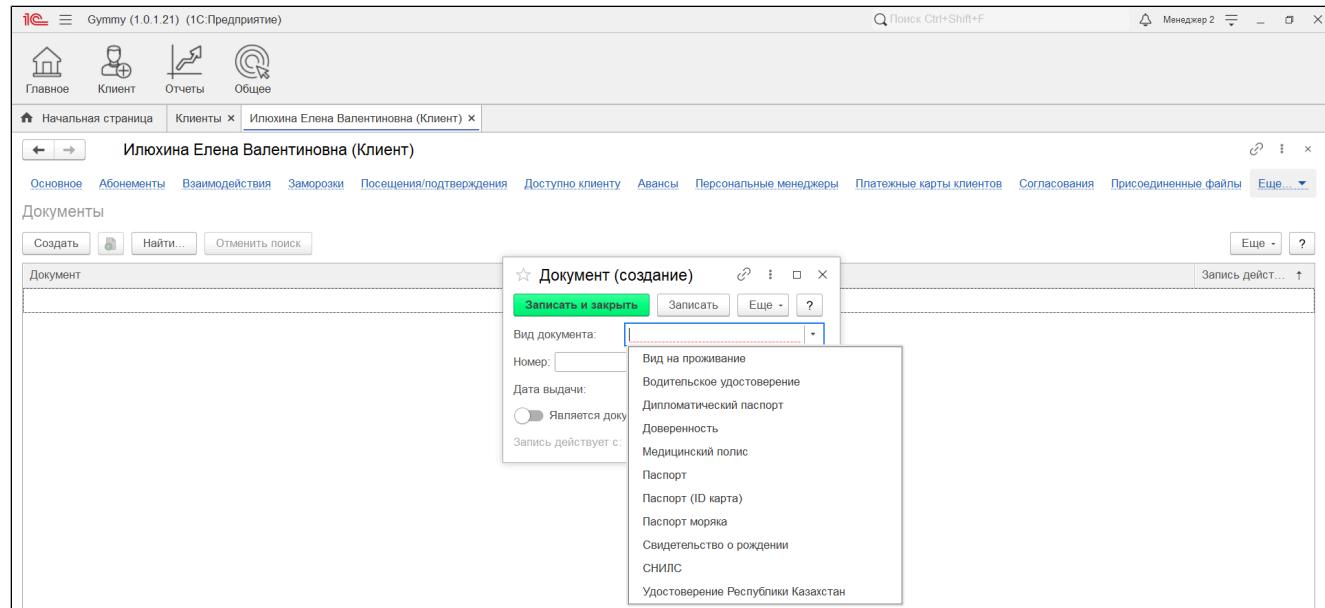
Доступна следующая информация:

- Вид согласования;
- Номер бизнес-процесса;
- Наименование задачи;
- Клуб, в котором запущен бизнес-процесс;
- Плановый срок исполнения;
- Плановый исполнитель;
- Результат выполнения;
- Фактический срок исполнения;
- Фактический исполнитель;

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



- # **Присоединенные файлы.** В этом разделе доступны функции: добавить файлы, удалить файлы, открыть на просмотр.
- # **Банковские счета.** В этом разделе доступна функция «Добавить банковский счет».
- # **Встреча.** В этом разделе можно запланировать встречу с Клиентом на определенную дату и время.
- # **Данные персональных промокодов.** В этом разделе можно увидеть список персональных промокодов, выданных Клиенту.
- # **Документы.** В этом разделе можно создать и заполнить данные личных документов Клиента.



# **Документы Клиентов.** В этом разделе можно увидеть документы клуба по Клиенту.

# **Долги Клиента.** В этом разделе можно увидеть выписанные Клиенту платежные документы и не оплаченные им на текущую дату.

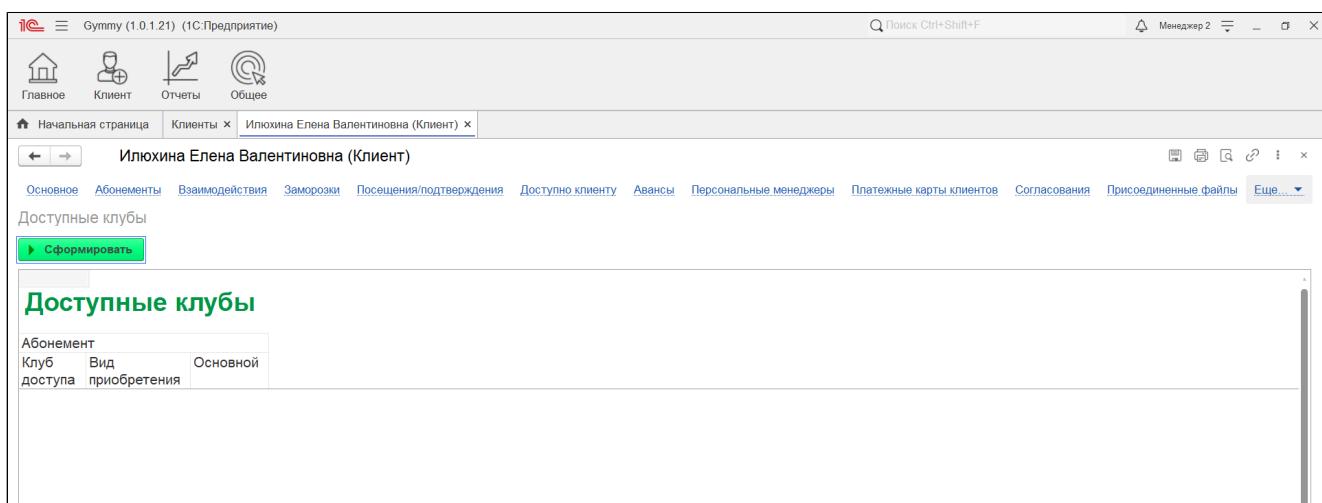
# **Дополнительные пакеты.** По ссылке «**Дополнительные пакеты**» отображается список дополнительных пакетов.

Дополнительные пакеты (детский пакет (со-доступ Клиента)) – это возможность покупки к абонементу со-доступа для Клиента (ребенка). Купить со-доступ можно для нескольких Клиентов (детей).

В отчете доступна следующая информация:

- **Владелец**, Клиент абонемента;
- **Абонемент Клиента**, абонемент, к которому покупается доп. пакет (со-доступ для Клиента (ребенка));
- **Документ продажи** дополнительного пакета;
- **Клиент**, получивший со-доступ по абонементу;
- **Номенклатура**, количество проданной услуги.

# Проверить в какие клубы Клиент имеет доступ можно в разделе **Доступные клубы**.

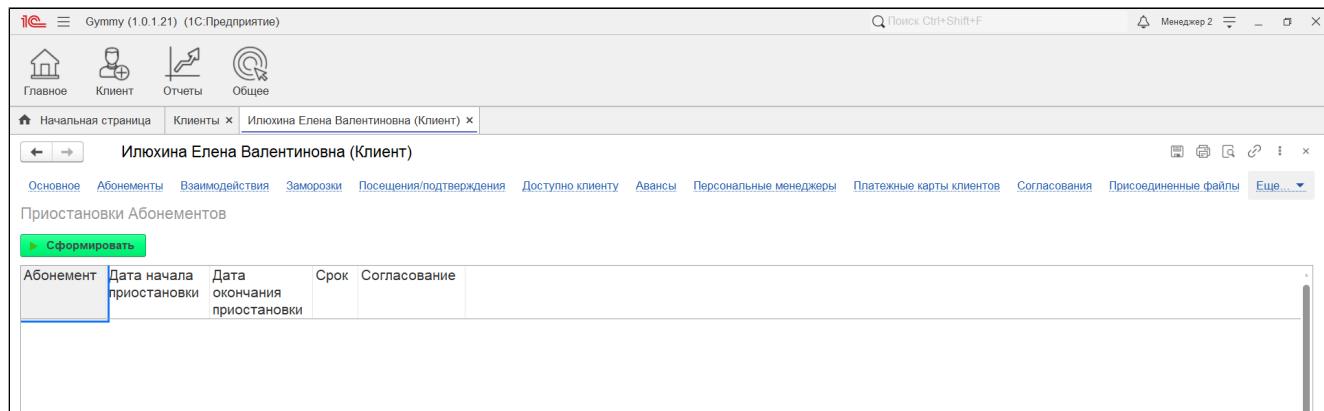


# **История изменений**, в этом разделе можно посмотреть, когда, кем и какие реквизиты менялись в карточке Клиента.

- # **Корпоративные договоры**, в этом разделе менеджер может увидеть корпоративные договоры, к которым прикреплен Клиент.
- # **Приостановки**, при нажатии на ссылку «**Приостановки**», открывается отчет «**Приостановки абонементов**».

В отчете доступна следующая информация:

- Абонемент, который приостановлен;
- Дата начала приостановки;
- Дата окончания приостановки;
- Срок, на который приостановлен абонемент;
- Номер запущенного бизнес-процесса «**Приостановка абонемента**».



# **Рекомендации (Рекомендатель)**. В этом разделе отображается информация по выданным Клиентом рекомендациям.

- # **Сертификаты**. При нажатии на ссылку «**Сертификаты**», открывается отчет «**Сертификаты**».

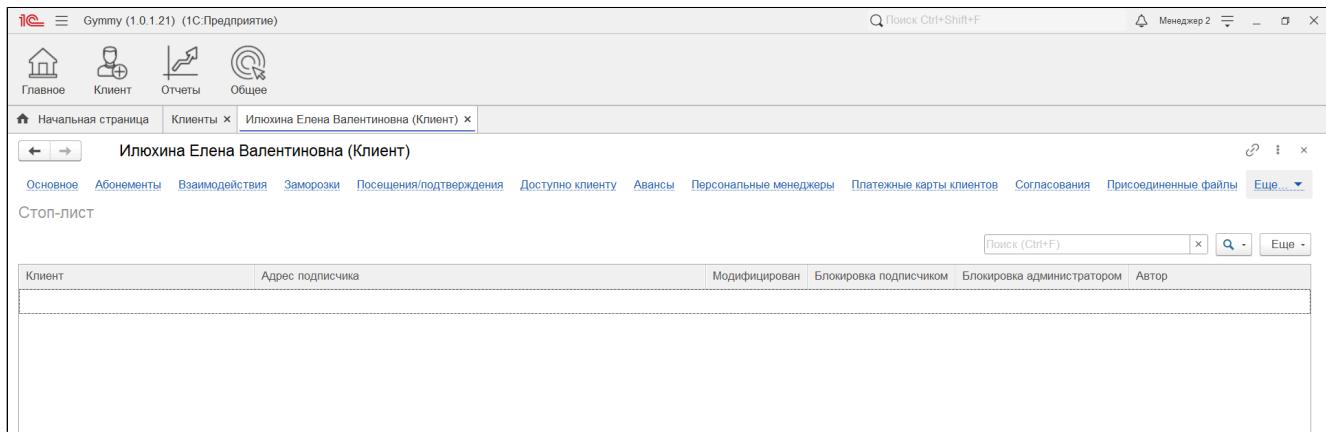
В отчете доступна следующая информация:

- **Владелец** – кто активировал сертификат;
- **Сертификат** – наименование сертификата;
- **Серийный номер** – серийный номер сертификата;
- **Дата продажи** – Дата начала действия сертификата;
- **Дата окончания** – дата окончания действия сертификата;
- Начальный остаток, Приход, Расход, Конечный остаток – обороты по сертификату;

- **Документ продажи** – платежный документ, оформленный при продаже сертификата;
  - **Сотрудник** – сотрудник, оформивший продажу сертификата; # **Авансы**, в этом разделе показываются авансы контрагента, в которых Клиент выступает в качестве Владельца счета.
- # **Синхронизация фото клиентов с сервисами биометрии.** В данном разделе можно увидеть, выгружена ли фотография клиента в сервис биометрии.
- # **Совместный счет (Владелец).** Совместный счет дает право третьим лицам распоряжаться платежными ресурсами Клиента. На текущий момент таких ресурса три: авансы контрагента, платежные карты и бонусный счет.
- # **Совместный счет (Пользователь),** в этом разделе показываются авансы контрагента, в которых Клиент выступает в качестве Пользователя счетом.
- Владелец и Пользователь могут не совпадать..
- # **Справки,** в этом разделе менеджер может увидеть имеющиеся у Клиента медицинские справки.

По кнопке <Создать> доступна функция «Добавить новую справку».

- # **Стоп-лист.** Если Клиент отказывается получать информационные сообщение от организации (sms-рассылка, email-рассылка), Клиент заносится в стоп-лист.



- # **Транспортные средства клиентов.** По кнопке <Создать> доступна функция «Создать новую запись о транспортном средстве Клиента.
- # **Участники игр.** Если Клиент принимал участие в сетевых мероприятиях, например, соревнования по летним видам спорта, данная информация будет доступна в данном разделе.
- По кнопке <Отправить письмо клиенту> Клиенту будет отправлено повторное письмо с регистрацией.

# Цели клиентов. По кнопке <Создать> доступна функция «Создать новую цель Клиента».

## 1.4 Изменение персонального менеджера Клиента

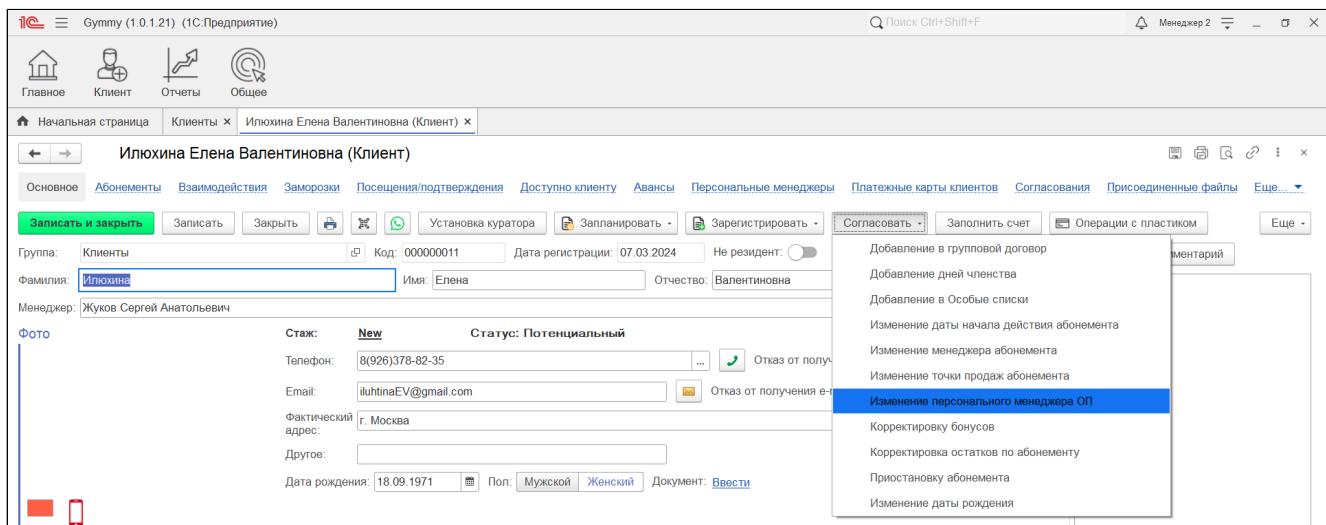
Если для пользователя не установлен запрет, то для изменения персонального менеджера Клиента измените соответствующий реквизит в карточке Клиента.

Нет информации.

### 1.4.1 Изменение персонального менеджера Клиента ОП

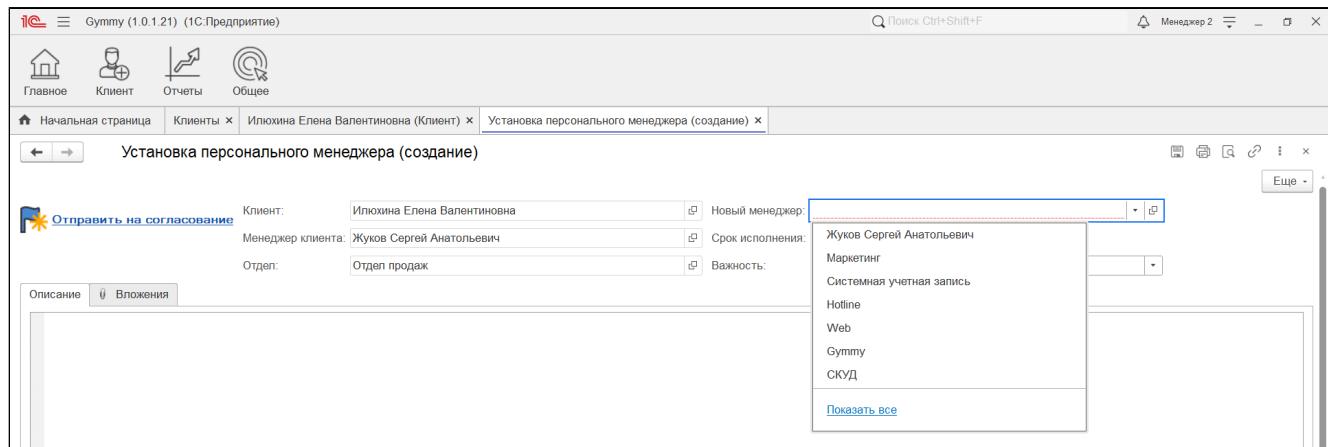
Для изменения персонального менеджера Клиента:

1. В карточке Клиента нажмите кнопку <Согласовать>, выберите бизнес-процесс «Изменение персонального менеджера ОП».



2. В открывшемся окне в поле **Новый менеджер** укажите *Абонемент*, для которого изменяется менеджер, и *нового* менеджера.

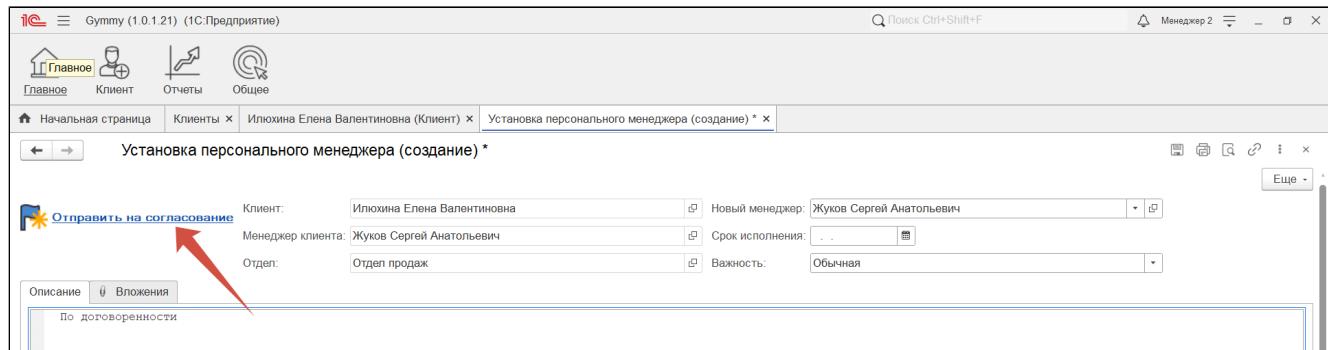
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



### 3. На вкладке **Описание** укажите причину передачи.

На вкладке **Вложения** инициатор может прикрепить скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

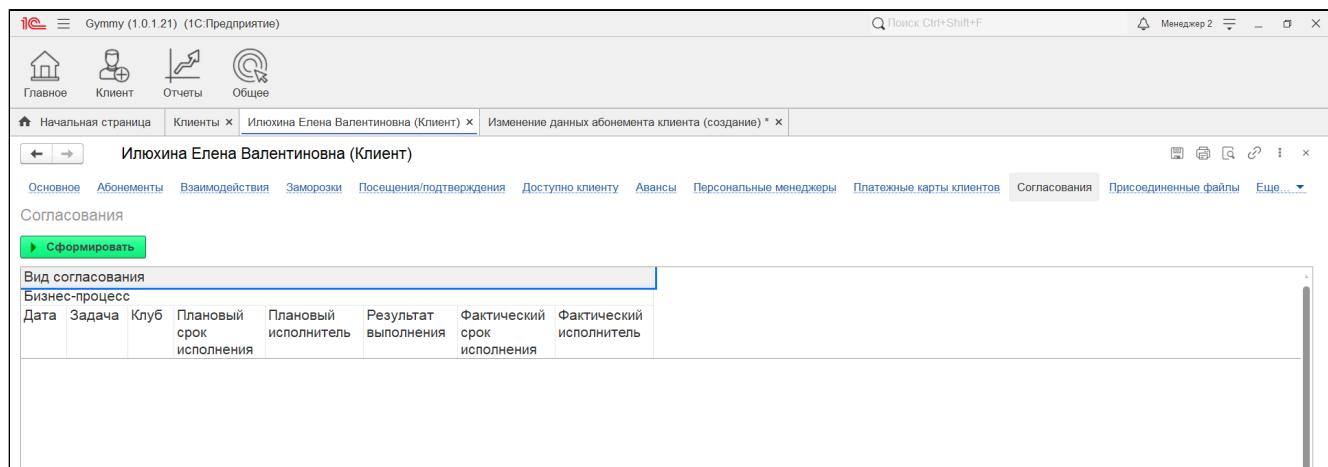
### 4. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .



Задача уйдет на согласование непосредственному руководителю менеджера Клиента. После согласования задачи, информация о персональном менеджере в карточке Клиента изменится.

А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».

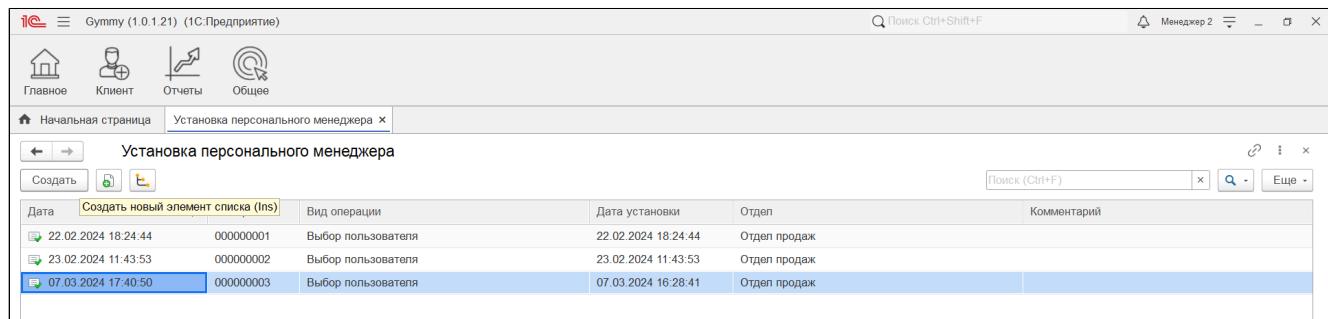
## 1.4.2 Изменение персонального менеджера у группы Клиентов

Изменение персонального менеджера у группы Клиентов производится с помощью документа «Изменение персонального менеджера».

Документ доступен: раздел учета «Клиенты», подраздел «Настройки клиента», ссылка «Изменение персонального менеджера».

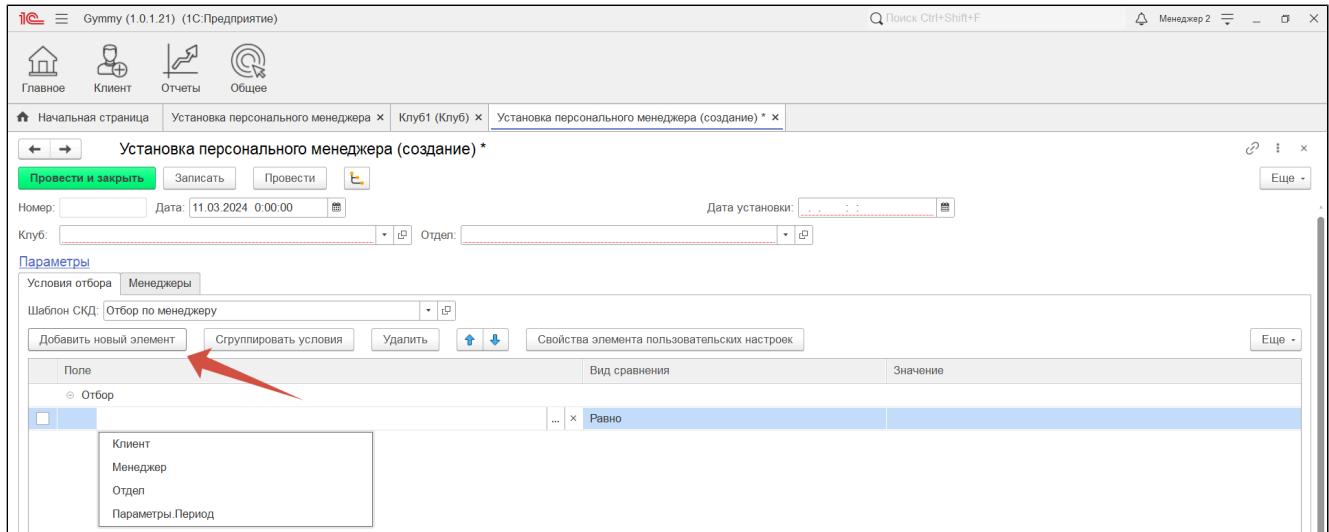
Для изменения персонального менеджера у группы Клиентов:

1. В журнале документов **Изменение персонального менеджера** нажмите кнопку <Создать>.

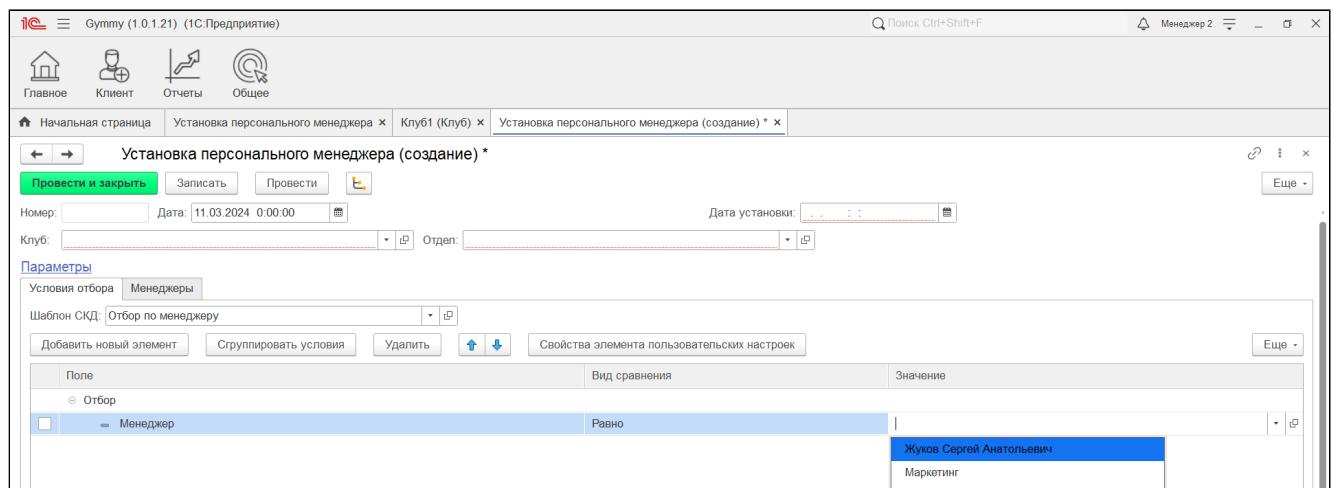


2. В открывшемся документе «Изменение персонального менеджера» заполните поля:

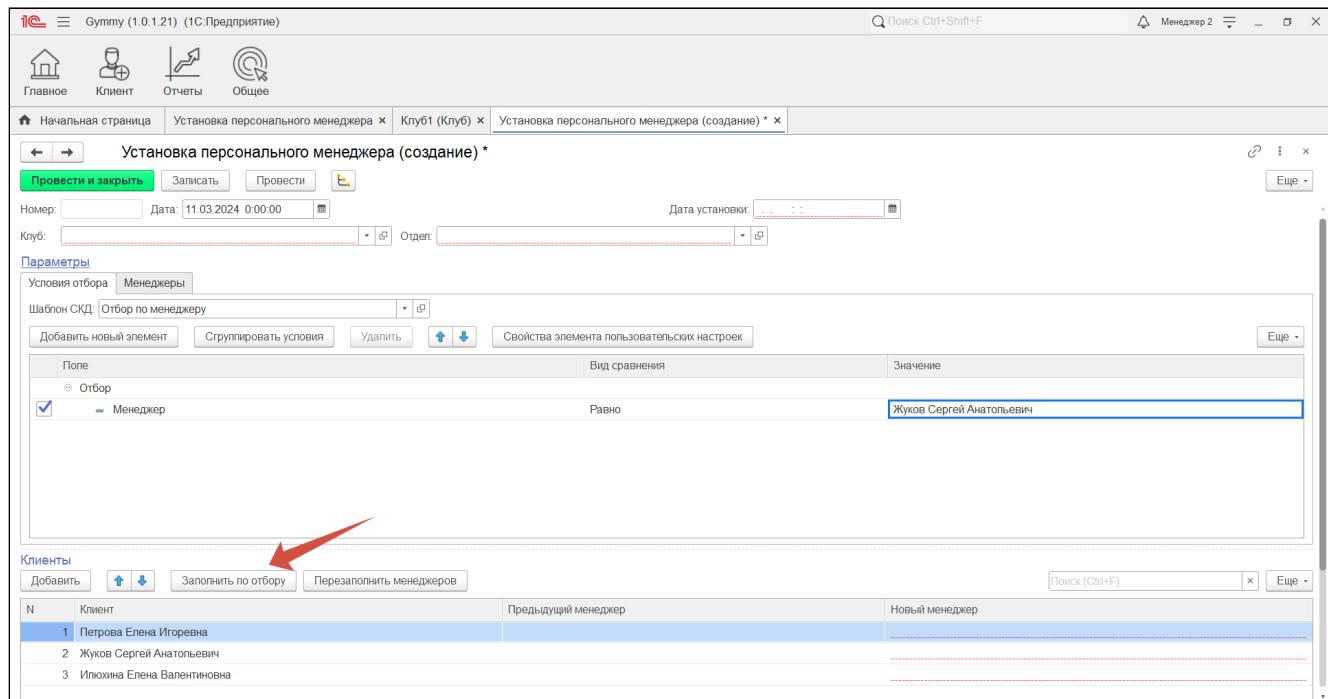
- # В поле **Дата установки** укажите дату, с которой произойдет смена менеджера у группы Клиентов;
- # По ссылке **Параметры** на вкладке **Условия отбора** в поле **Шаблон СКД** выберите шаблон (если список шаблонов пуст, необходимо обратиться к администратору базы данных);
- # По кнопке <Добавить новый элемент> заполните условия отбора;



- # В колонке <Значение> табличной части *Условия отбора* укажите менеджера (у которого забираем Клиентов);



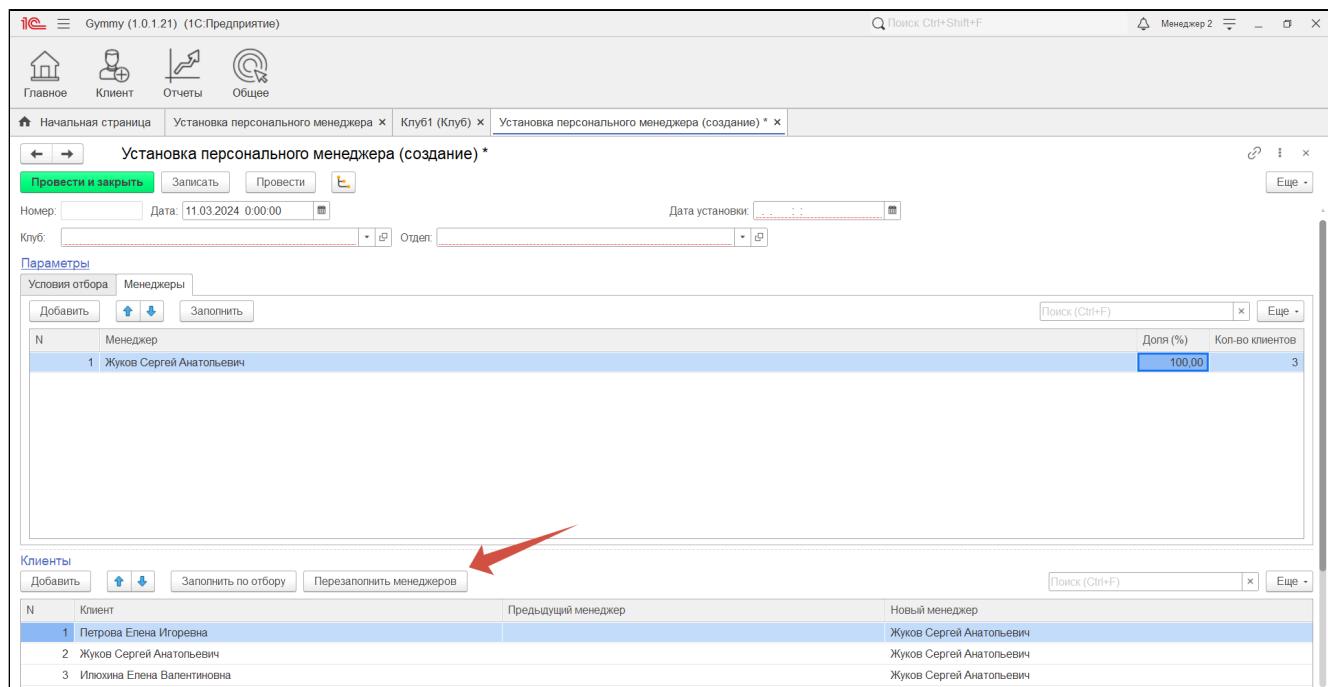
3. Нажмите кнопку <Заполнить по отбору> в табличной части *Клиенты*. В результате сформируется список Клиентов данного менеджера.



The screenshot shows the 1C:Enterprise interface for 'Gymmy (1.0.1.21) (1C:Предприятие)'. The window title is 'Установка персонального менеджера (создание) \*'. The 'Менеджеры' tab is selected in the 'Клиенты' section. A red arrow points to the 'Заполнить по отбору' button. The 'Параметры' section shows a filter for 'Менеджер' set to 'Равно' and 'Жуков Сергей Анатольевич'. The table below shows clients assigned to this manager.

N	Клиент	Предыдущий менеджер	Новый менеджер
1	Петрова Елена Игоревна		
2	Жуков Сергей Анатольевич		
3	Илюхина Елена Валентиновна		

4. На вкладке **Менеджеры** по кнопке <Добавить> добавьте менеджера (-ов), которому передаете Клиентов. В поле **Доля (%)** укажите пропорцию передачи (если передаем нескольким менеджерам).
5. Нажмите кнопку <Перезаполнить менеджеров> в табличной части *Клиенты*. В результате будет заполнено значение *Новый менеджер*.



6. Нажмите кнопку <Провести и закрыть>.

Сообщение о передаче Клиентов придет на электронную почту предыдущему и новому менеджеру.

## 1.5 Изменение менеджера абонемента

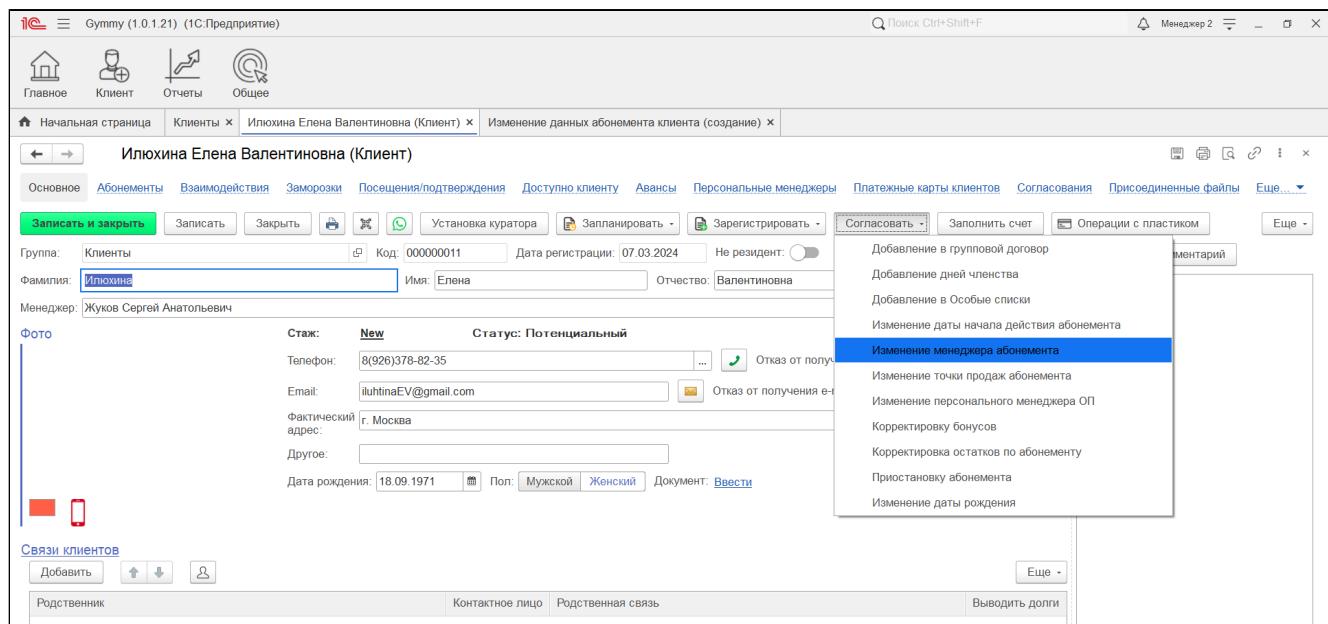
Изменить менеджера абонемента можно только по абонементу, активированному в открытом периоде (*дата активации относится к открытому периоду*).

*Изменение менеджера абонемента согласует Руководитель сектора.*

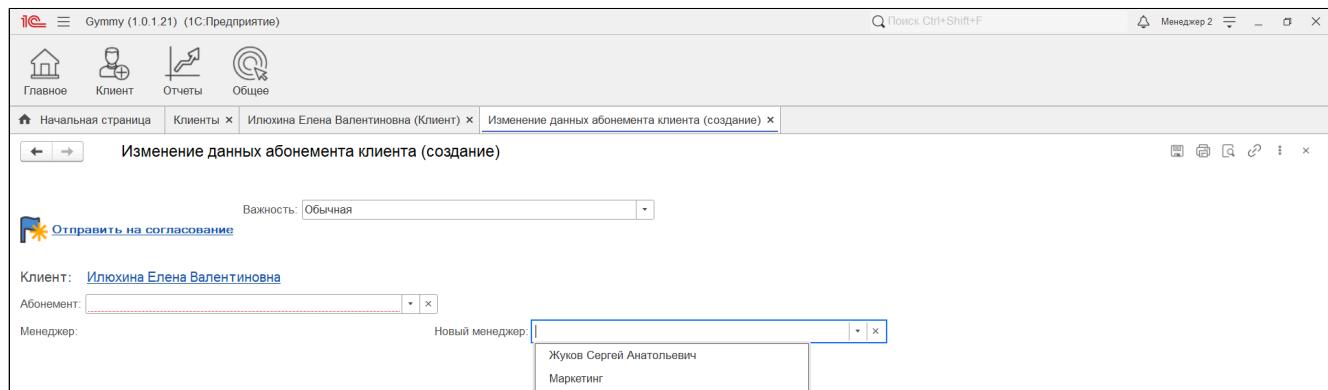
Для изменения персонального менеджера Клиента:

1. В карточке Клиента нажмите кнопку <Согласовать>, выберите бизнес-процесс «Изменение персонального менеджера абонемента».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2. В открывшемся окне в поле **Новый менеджер** укажите *Абонемент*, для которого изменяется менеджер, и *нового* менеджера.

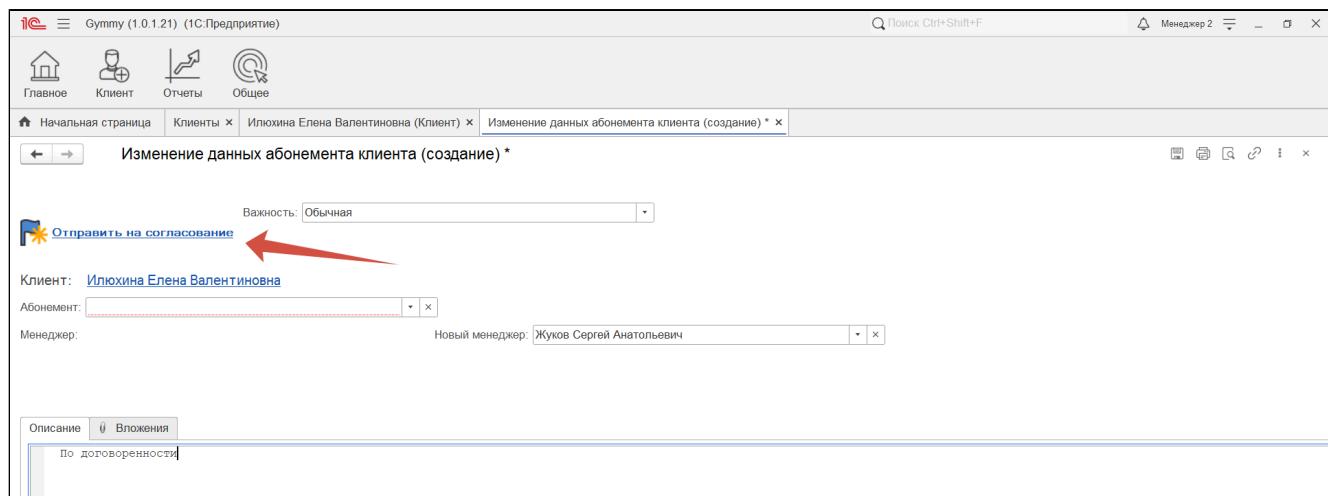


3. На вкладке **Описание** укажите причину передачи.

На вкладке **Вложения** инициатор может прикрепить скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

4. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21) (1C:Предприятие)

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) Изменение данных абонемента клиента (создание) \*

Изменение данных абонемента клиента (создание) \*

Важность: Обычная

Отправить на согласование

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

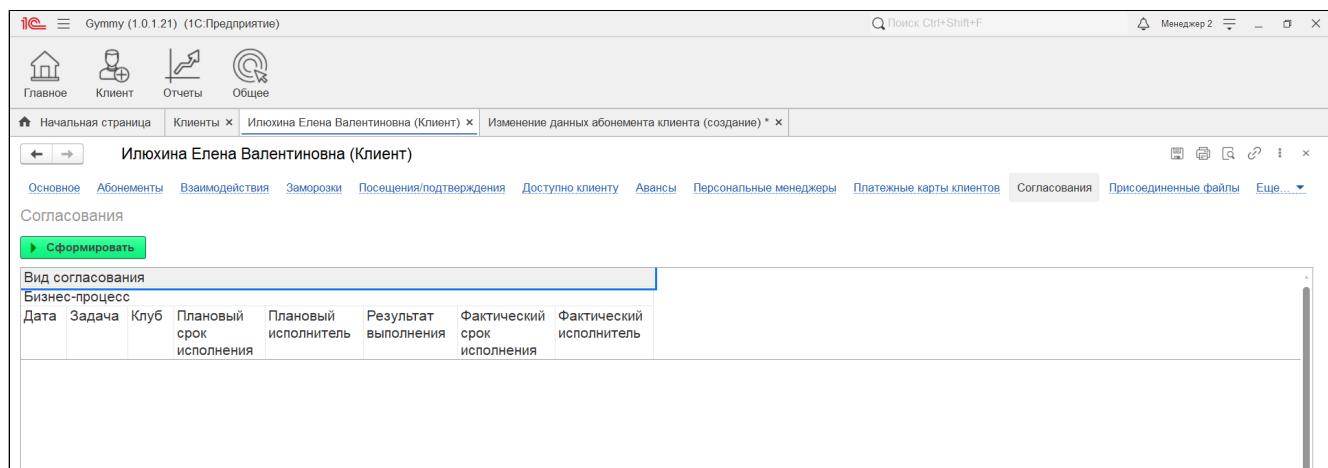
Абонемент:

Менеджер: Новый менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Описание Вложения По договоренности

Задача уйдет на согласование непосредственному руководителю менеджера Клиента. После согласования задачи, информация о персональном менеджере в карточке Клиента изменится.

А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.



1C Gymmy (1.0.1.21) (1C:Предприятие)

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) Изменение данных абонемента клиента (создание) \*

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Согласования

Сформировать

Вид согласования	Бизнес-процесс	Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».

## 1.6 Изменение точки продаж абонемента

Планирование бюджета (опер. план) строится по точке продаж.

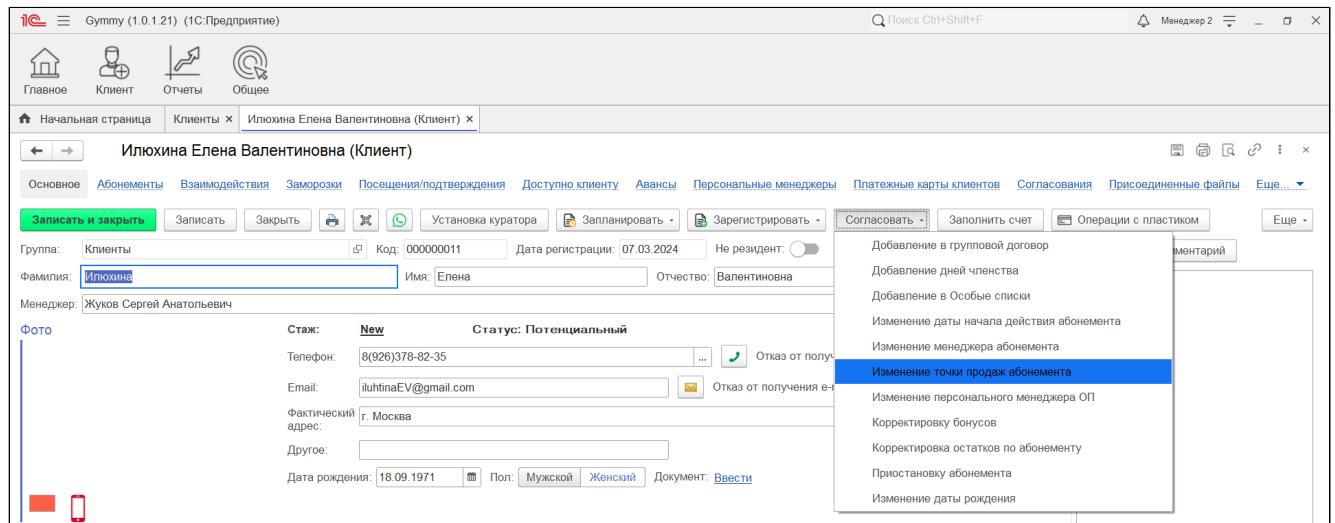
Изменить точку продажи абонемента можно только по абонементу, активированному в открытом периоде (*дата активации относится к открытому периоду*).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

*Изменение точки продажи абонемента согласует Руководитель сектора. Если изменение точки продажи затрагивает два сектора, то в согласовании будут задействованы руководители обоих секторов.*

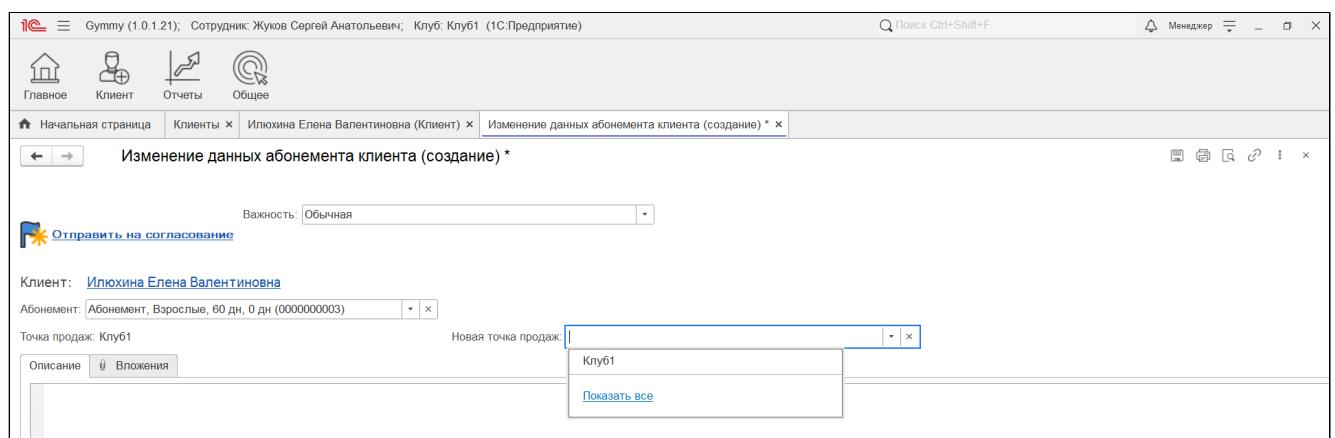
Для изменения точки продажи абонемента:

1. В карточке Клиента нажмите кнопку <Согласовать>, выберите бизнес-процесс **Изменение точки продаж абонемента**.



2. В открывшемся окне в поле **Абонемент** укажите абонемент, по которому необходимо изменить точку продажи.
3. В поле **Новая точка продаж** укажите клуб, на который должна попасть данная продажа.

В поле **Точка продаж** показывается текущая точка продажи абонемента.



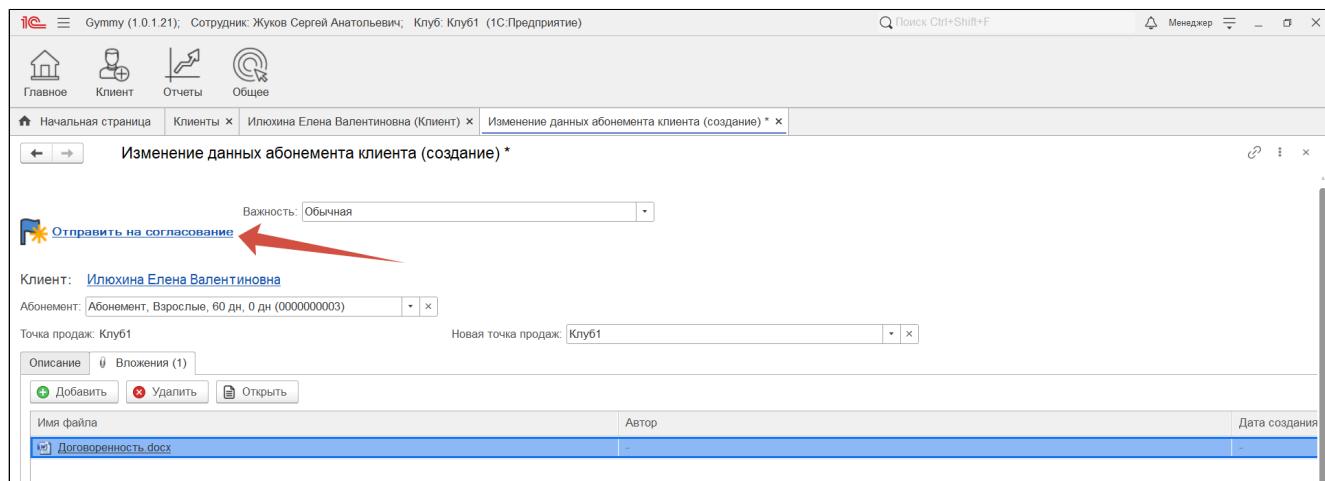
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

На вкладке **Вложения** инициатор может прикрепить скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

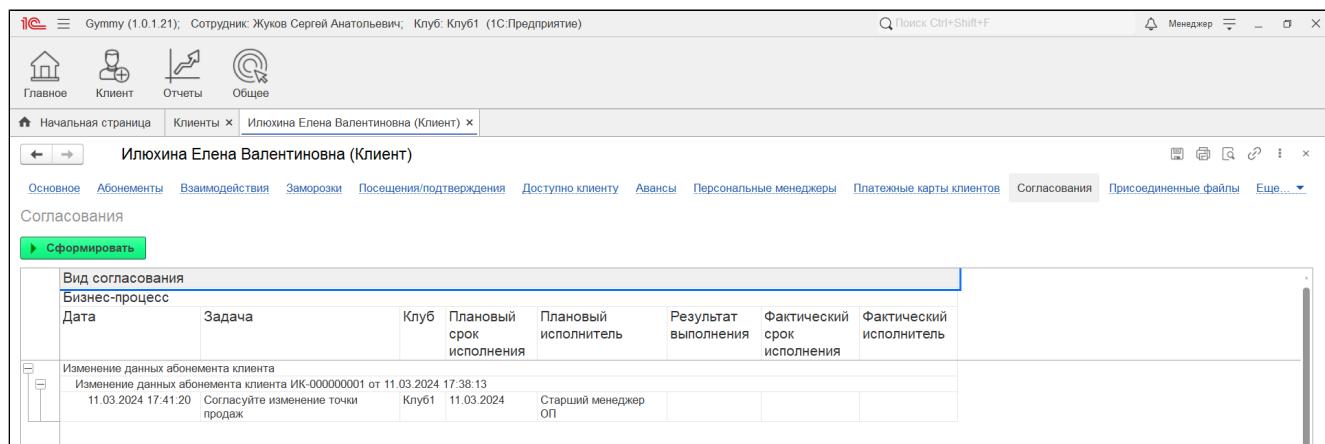
## 4. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

Запускается бизнес-процесс «Изменение данных абонемента клиента». После того, как изменение точки продажи абонемента будет согласовано, точка продаж будет изменена. Сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.



The screenshot shows the 'Изменение данных абонемента клиента (создание)' (Change Client Subscription Data Creation) window. At the top, there is a 'Важность' (Importance) dropdown set to 'Обычная' (Normal). Below it is a button labeled 'Отправить на согласование' (Send for Approval) with a red arrow pointing to it. The form contains fields for 'Клиент' (Client) set to 'Илюхина Елена Валентиновна', 'Абонемент' (Subscription) set to 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)', 'Точка продаж' (Sales Point) set to 'Клуб1', and 'Новая точка продаж' (New Sales Point) set to 'Клуб1'. There is also a 'Описание' (Description) section with a 'Вложения' (Attachments) sub-section containing a 'Добавить' (Add) button. At the bottom, there is a list of attachments with the first one selected: 'Договоренность.docx'.

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».



The screenshot shows the 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' (Ilyukhina Elena Valentinovna Client) card. The 'Согласования' (Approvals) tab is selected. A green button labeled 'Сформировать' (Create) is visible. The table below shows the approval status for the 'Изменение данных абонемента клиента' (Change Client Subscription Data) task. The table has columns: Вид согласования (Type of approval), Дата (Date), Задача (Task), Клуб (Club), Плановый срок исполнения (Planned execution period), Плановый исполнитель (Planned executor), Результат выполнения (Execution result), Фактический срок исполнения (Actual execution period), and Фактический исполнитель (Actual executor). The first row shows the task details: 'Изменение данных абонемента клиента' (Change Client Subscription Data), 'Изменение данных абонемента клиента ИК-000000001 от 11.03.2024 17:38:13', '11.03.2024 17:41:20', 'Согласуйте изменение точки продаж', 'Клуб1', '11.03.2024', 'Старший менеджер ОП', and an empty executor field.

## 1.7 Изменение даты рождения Клиента

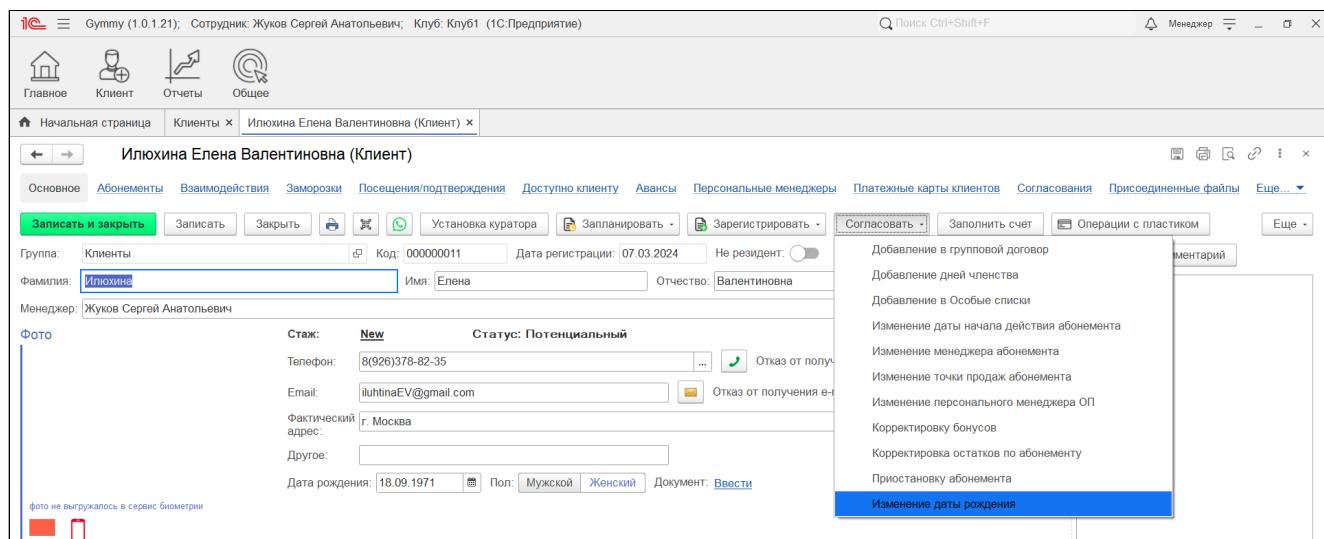
Если в карточке Клиента необходимо изменить дату рождения, или у Клиента были абонементы ранее, а дата рождения отсутствует, менеджер отдела продаж должен запустить процесс согласования изменения даты рождения.

Если для пользователя не установлен запрет, то для изменения даты рождения Клиента необходимо изменить соответствующий реквизит в карточке Клиента.

*Изменение даты рождения Клиента согласует Руководитель сектора.*

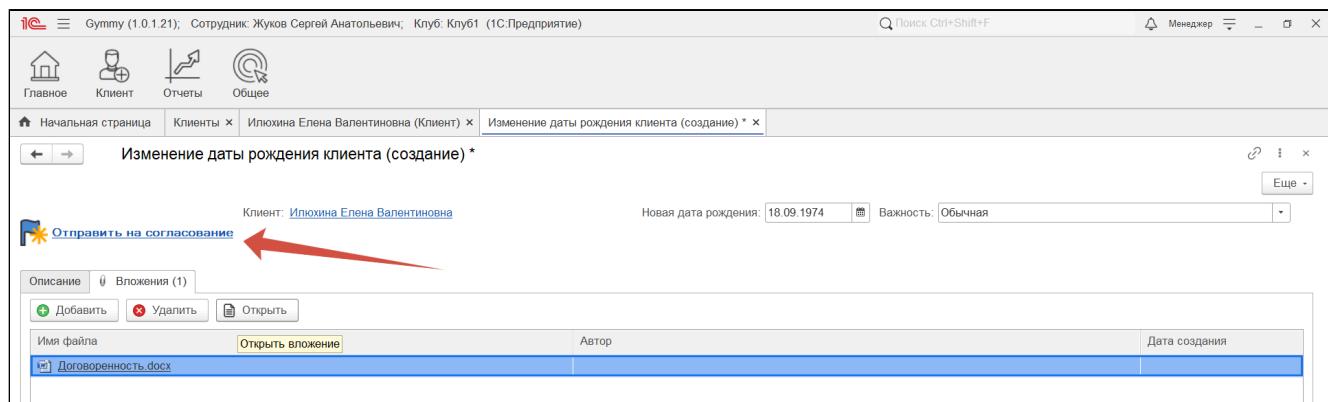
Для того чтобы запустить процесс согласования изменения даты рождения Клиента:

1. В карточке Клиента нажмите кнопку «Согласовать», выберите бизнес-процесс **Изменение даты рождения**.



2. В открывшемся окне в поле Новая дата рождения укажите новую дату рождения Клиента.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



3. На вкладке Вложения инициатор должен прикрепить скан документа, удостоверяющий личность и содержащий информацию о дате рождения. Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

4. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .



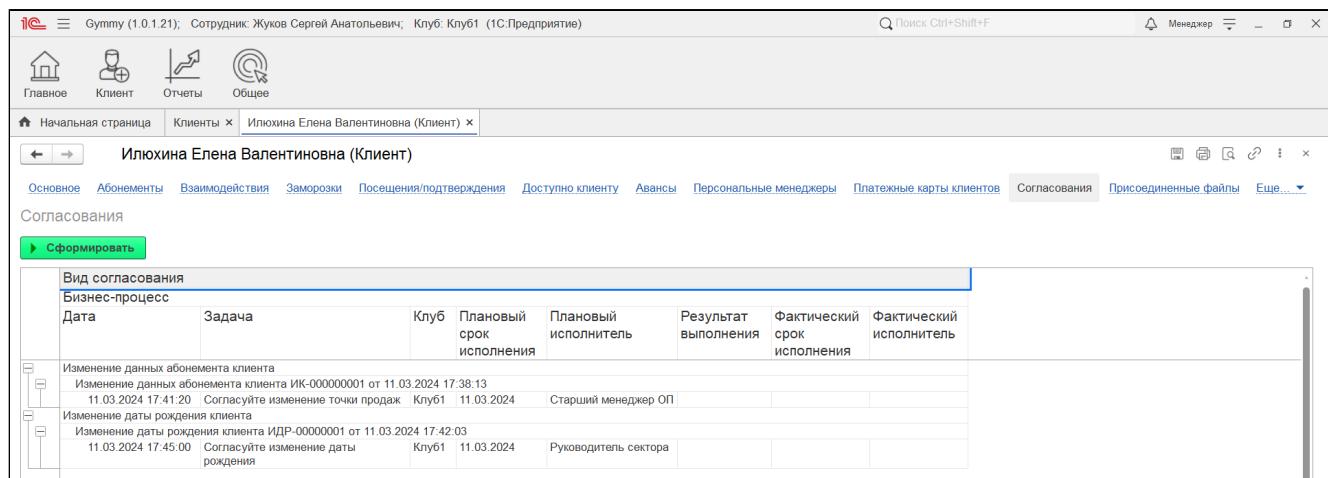
## Примечание:

*В задаче Руководителю сектора поле **Новая дата рождения** доступно для редактирования.*

Запускается бизнес-процесс «Изменение даты рождения клиента». После того, как Руководитель сектора согласует изменение даты рождения, дата рождения в карточке Клиента будет изменена. А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 1.8 Заполнить родственные связи

Для того чтобы заполнить родственную связь:

1. В карточке Клиента откройте вкладку **Связи клиентов**.
2. Нажмите кнопку <Добавить>.
3. Заполните родственную связь.

Например, если родственная связь заполняется из карточки одного из родителей, то в качестве родственной связи в поле **Родственная связь** укажите «Дочь» или «Сын», а в поле **Родственник** укажите ФИО сына или дочери.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Для несовершеннолетних Клиентов укажите родственную связь и признак контактного лица для родственной связи. Данный контакт будет использоваться при совершении звонков для несовершеннолетних Клиентов (*внести двух Клиентов с одинаковым номером телефона программа не позволит*).

Установленный флаг **Выводить долги** будет означать, что у Клиента необходимо отображать долги Родственника.

4. Нажмите кнопку <Записать и закрыть> в карточке Клиента.

## 1.9 Взаимодействия с Клиентами

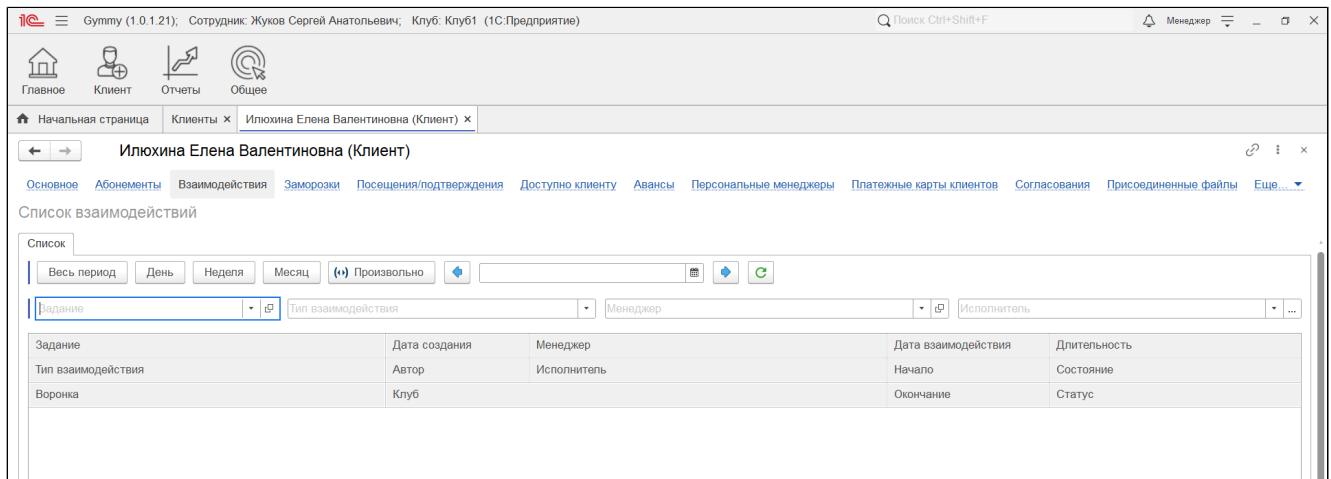
В системе 1С:КПО реализован функционал взаимодействия. С помощью этого функционала менеджер может запланировать телефонный звонок, личную встречу с Клиентом, написать электронное письмо, зафиксировать принятый звонок.

В рамках работы с одним Клиентом можно зарегистрировать цепочку взаимодействий.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Управление взаимодействиями осуществляется при помощи статусов, использование которых позволяет управлять актуальностью данных, отсекая отложенные или отработанные взаимодействия.

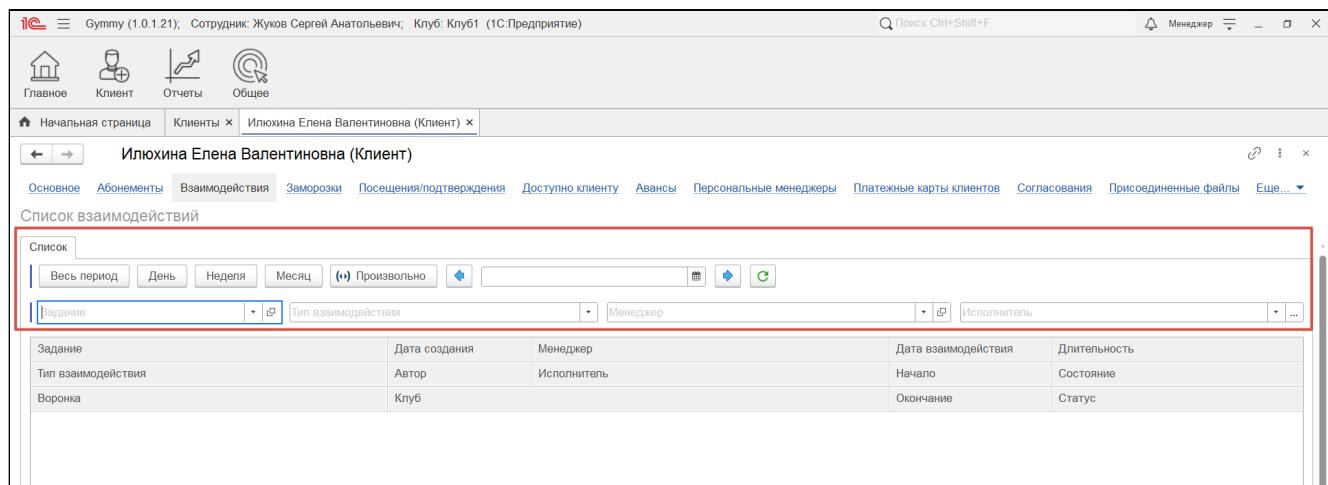
Посмотреть информацию по взаимодействию с Клиентом можно в карточке Клиента по ссылке «**Взаимодействия**».



В форме **Взаимодействия** существует возможность установить отборы по:

- # виду события,
- # типу обращения,
- # по автору,
- # по менеджеру,
- # по периоду.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

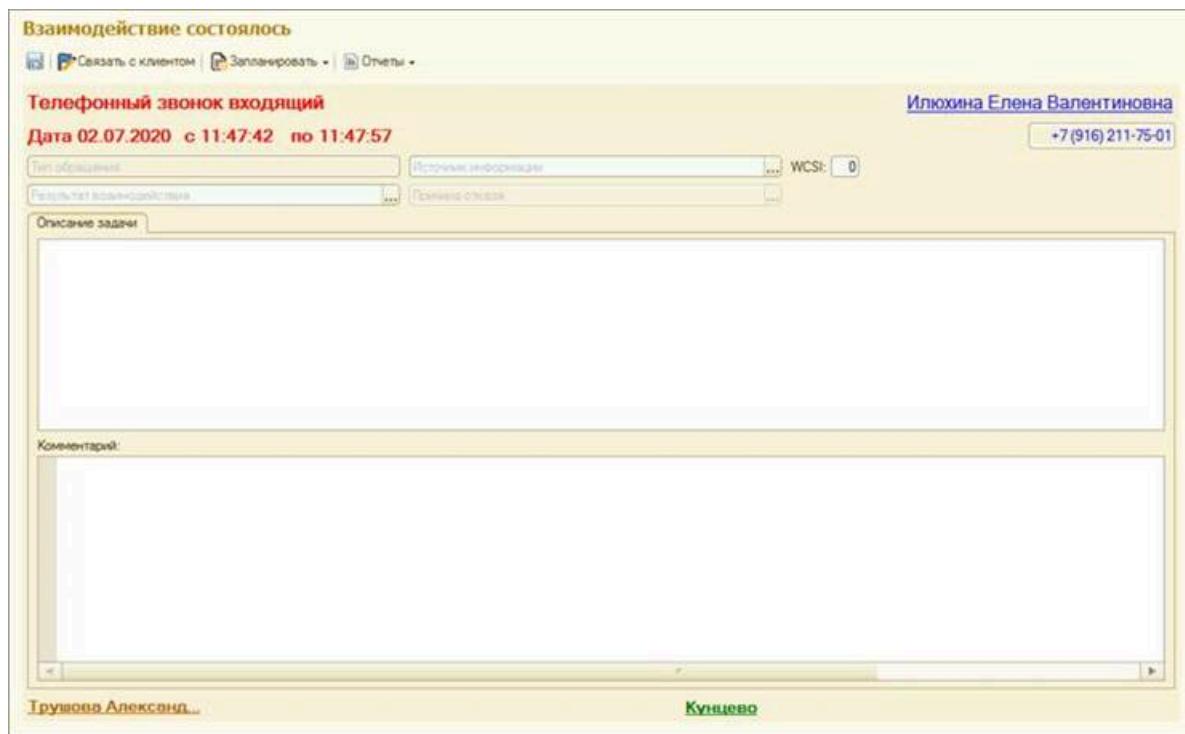


При работе с Клиентами можно вести учет по следующим взаимодействиям:

- # **Встреча, Встреча на оплату** – позволяет запланировать встречу, либо отразить результат встречи.
- # **Телефонный звонок** – позволяет зафиксировать исходящие и входящие звонки клиентов.
- # **Электронное письмо** – позволяет вести электронную переписку с Клиентами.
- # **Обратная связь** – позволяет зарегистрировать вопросы и претензии Клиентов, требующих рассмотрения и подготовки ответов.

## 1.10.1 !!!!Фиксация входящего телефонного звонка

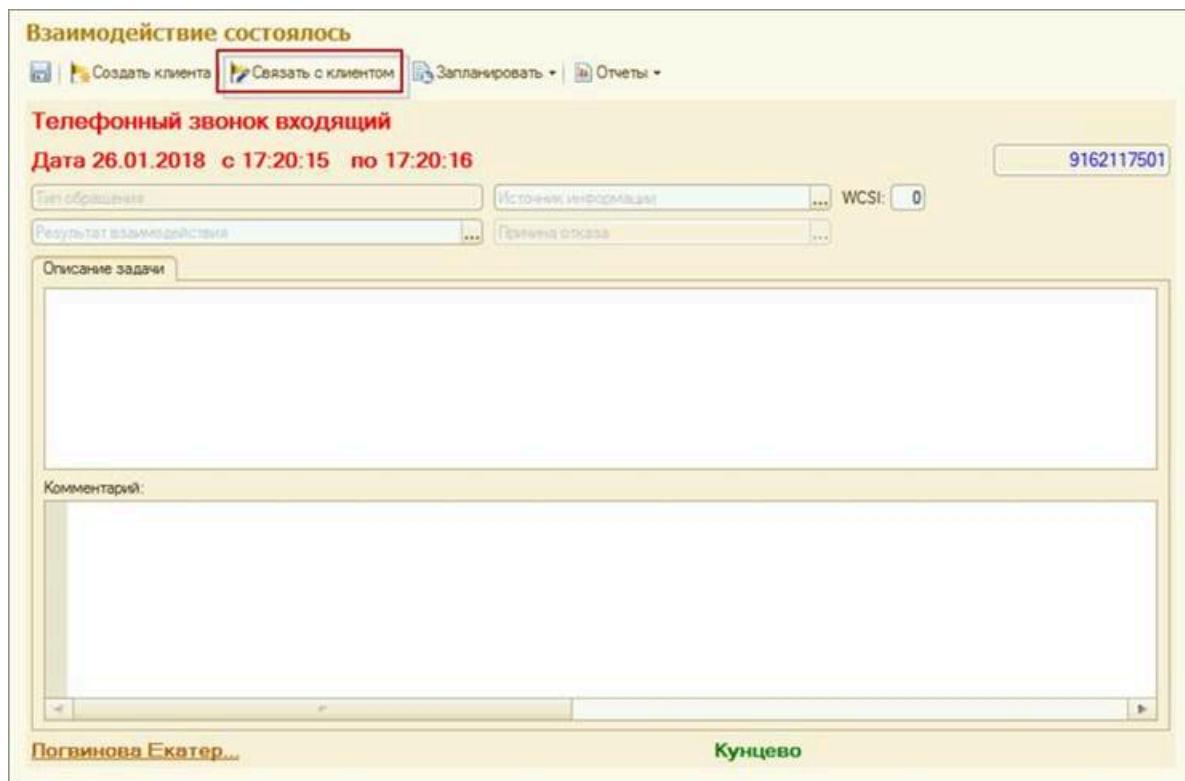
Если на рабочем месте настроен и подключен СофтФон, при ответе на входящий звонок в системе откроется окно взаимодействия.



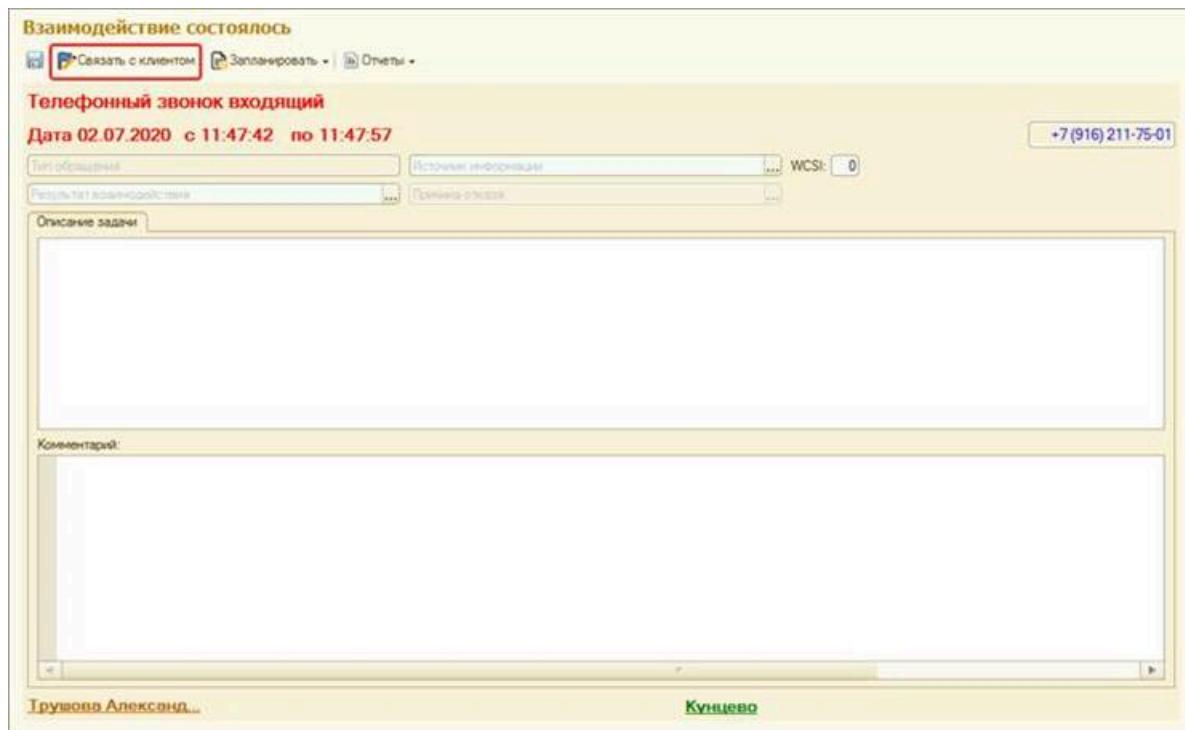
Если Клиент с таким номером в базе существует, то данное взаимодействие будет автоматически связано с Клиентом (информация в поле **Клиент** будет заполнена), в противном случае необходимо будет связать данное взаимодействие с Клиентом, воспользовавшись кнопкой **<Связать с клиентом>**.

В карточку Клиента будет добавляться номер телефона из взаимодействия только в случае, если такого номера телефона нет у другого Клиента или Клиент моложе 16 лет.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



По кнопке <Создать клиента> откроется новая форма **Клиент** с заполненным номером телефона (номер телефона будет подтянут из взаимодействия). После того, как будет заполнена основная информации о Клиенте и карточка записана, взаимодействие будет связано с данным Клиентом.



Менеджеру требуется заполнить информацию в поле **Комментарий** и нажать кнопку

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

<Записать>.

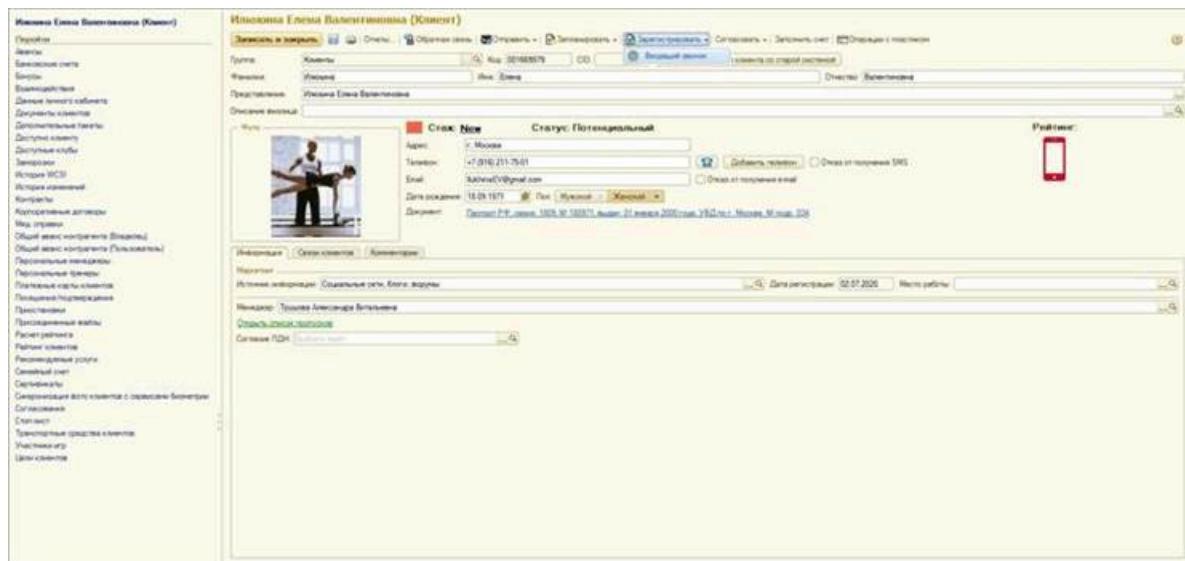
## Примечание:

Для корпоративных менеджеров добавлена возможность изменять клуб в карточке взаимодействия во время и до конца дня входящего звонка.

На основании этого взаимодействия можно запланировать дальнейшую коммуникацию с Клиентом. Нельзя запланировать новое взаимодействие, если текущее взаимодействие не связано с конкретным Клиентом.

Если звонок остался без ответа, будет автоматически сформирована задача менеджеру отдела продаж на исходящий звонок. Эта задача отобразится в списке задач сотрудника на рабочем столе.

Также зарегистрировать входящий звонок можно по кнопке <Зарегистрировать> в карточке Клиента.



## Примечание:

*Для Взаимодействия добавлена проверка для доступности к редактированию контрагента.  
Проверяемые условия:*

- это уже созданное взаимодействие;
- константа ЭтоНеФранчайзи
- должность пользователя из группы "Отдел продаж".

*Если ЭтоНеФранчайзи и должность пользователя из группы «Отдел продаж» и это уже созданное взаимодействие, тогда поле Клиент доступно только к просмотру.*

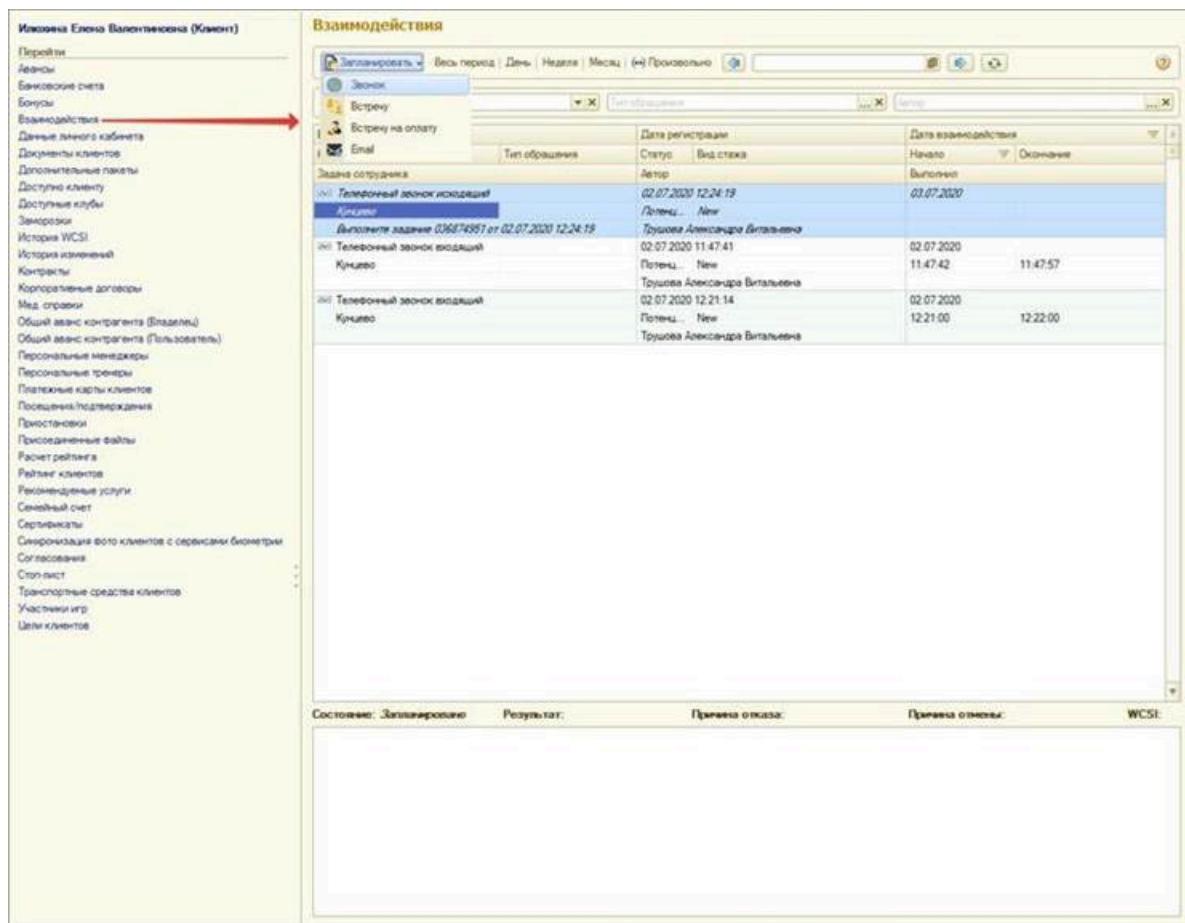
## **1.10.2 !!!!Планирование исходящего телефонного звонка**

Исходящий звонок может быть запланирован на основании любого ранее зарегистрированного взаимодействия: запланированного взаимодействия, входящего телефонного звонка, встречи, входящего либо исходящего электронного письма и т.д.

При вводе нового исходящего звонка на основании ранее зарегистрированного взаимодействия автоматически заполняется информация в поле **Описание**, если описание было указано в ранее оформленном взаимодействии.

Запланировать исходящий звонок можно по кнопке <Запланировать> в карточке Клиента из общего интерфейса или по ссылке «**Взаимодействия**».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



В открывшейся форме заполните предполагаемую дату и время звонка. В качестве исполнителя оставьте себя. Если задачу должен выполнить другой сотрудник, то выберите его в поле **Сотрудник**.

Менеджеру требуется заполнить информацию о сути звонка в поле **Описание** и нажать кнопку **<Создать>**.



Запланированное событие будет доступно в списке задач сотрудника на рабочем столе, которому была поставлена данная задача в указанный период.

**Примечание:**

*При регистрации исходящего звонка для корпоративных менеджеров добавлена возможность изменять клуб в карточке взаимодействия во время исходящего звонка.*

### **1.10.3 !!!!Планирование отправки электронного письма исходящего**

Электронное письмо исходящее может быть запланировано с нуля или на основании ранее зарегистрированного взаимодействия.

При вводе нового электронного исходящего письма на основании ранее зарегистрированного взаимодействия, автоматически заполняется информация в поле **Описание**, если описание было указано в ранее оформленном взаимодействии.

**Запланировать отправку электронного письма Клиенту можно по кнопке <Запланировать> в карточке Клиента из общего интерфейса или по ссылке «Взаимодействия».**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

В открывшейся форме заполните предполагаемую дату и время отправки письма.

Менеджеру требуется заполнить информацию о теме письма в поле **Описание** и нажать кнопку **<Создать>**.

Запланированное событие будет доступно в списке задач сотрудника на рабочем столе, которому была поставлена данная задача в указанный период.

Письма из взаимодействия в 1С отправляются через сервис обратной связи [hotline@wclass.ru](mailto:hotline@wclass.ru). Клиент не видит адрес менеджера, который отправлял письмо. Поэтому очень важно указывать подпись «С уважением...» по стандартному образцу.

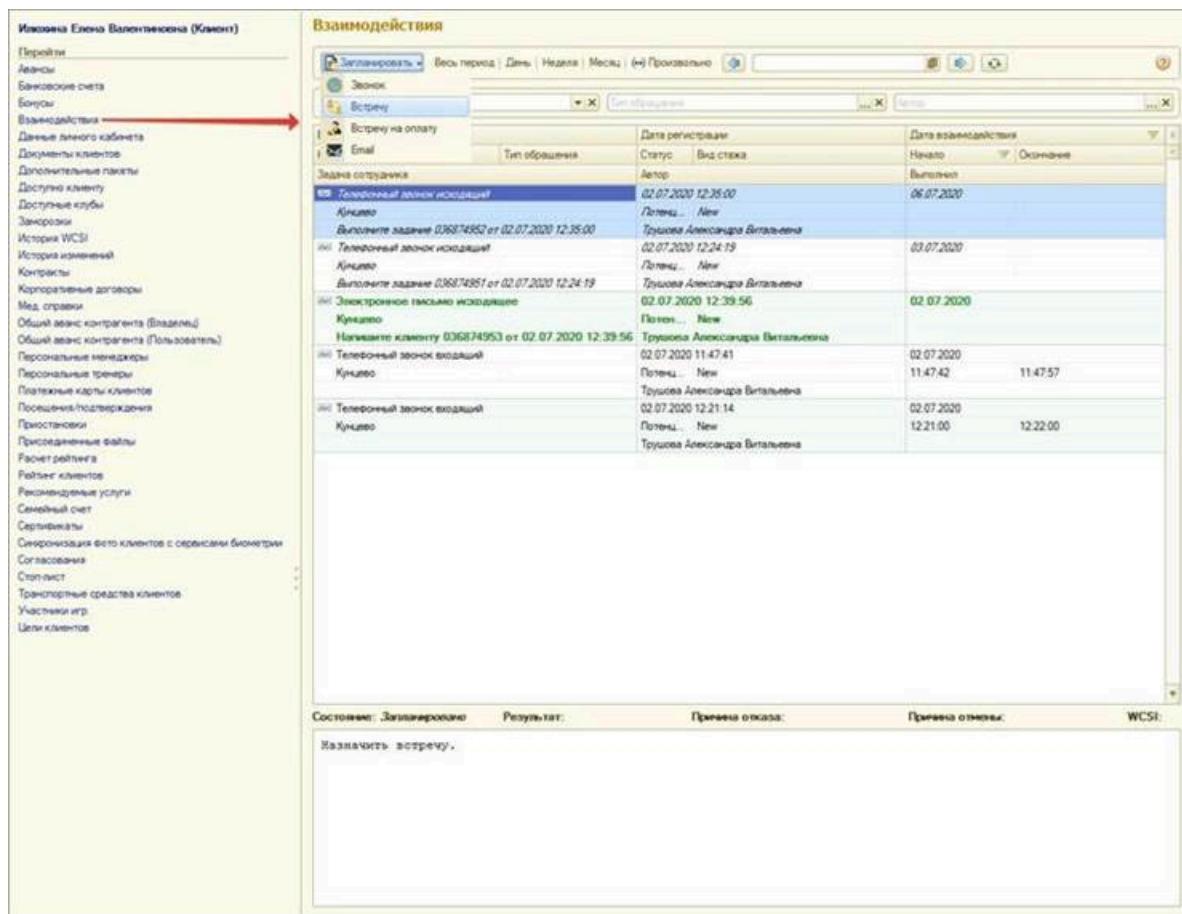
Ответив на полученное письмо, ответ Клиента автоматически попадает в продолжающуюся цепочку комментариев к взаимодействию. Если текущий бизнес-процесс закрыт, то при поступлении ответа от Клиента, он открывается и создается новая задача.

#### **1.10.4 !!!!Планирование встречи с Клиентом**

Встреча с Клиентом может быть запланирована с нуля или на основании ранее зарегистрированного взаимодействия.

Запланировать встречу с Клиентом можно по кнопке <Запланировать> в карточке Клиента из общего интерфейса или по ссылке «Взаимодействия».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



В открывшейся форме заполните предполагаемую дату и время встречи. Менеджеру требуется указать тему встречи в поле **Описание** и нажать кнопку <Создать>.



Запланированное событие будет доступно в списке задач сотрудника на рабочем столе, которому была поставлена данная задача в указанный период.

## 1.10.5 !!!!Обработка задач

Все задачи должны быть соответствующим образом обработаны. Если задача не будет выполнена в срок, то она считается просроченной и будет отображаться красным цветом.

Если в системе настроены маршруты эскалации задач, то просроченные задачи, согласно настроенному графику, будут переходить от менеджера следующему ответственному.



### Примечание:

*Старший менеджер отдела продаж может передавать задачи другому менеджеру отдела продаж вместе с Клиентом.*

### Примечание:

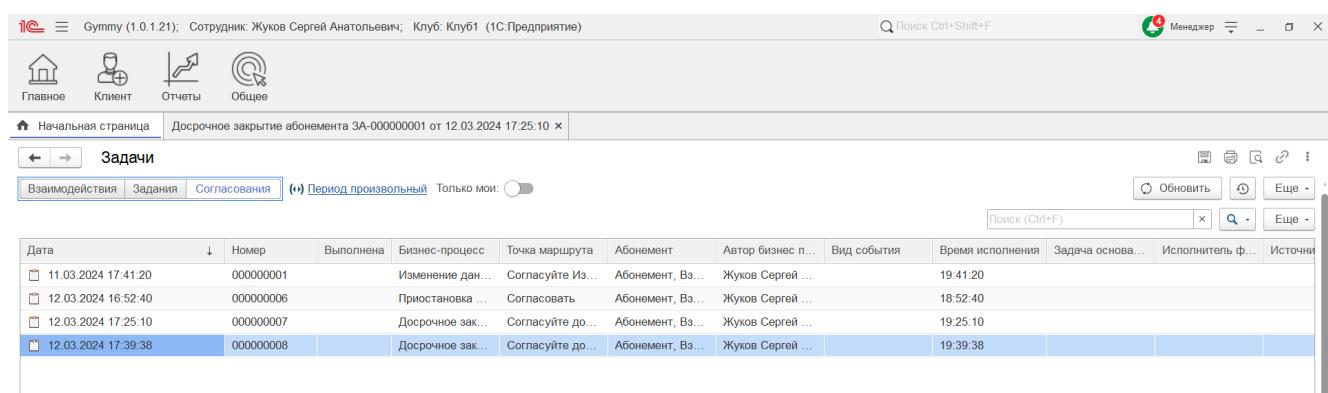
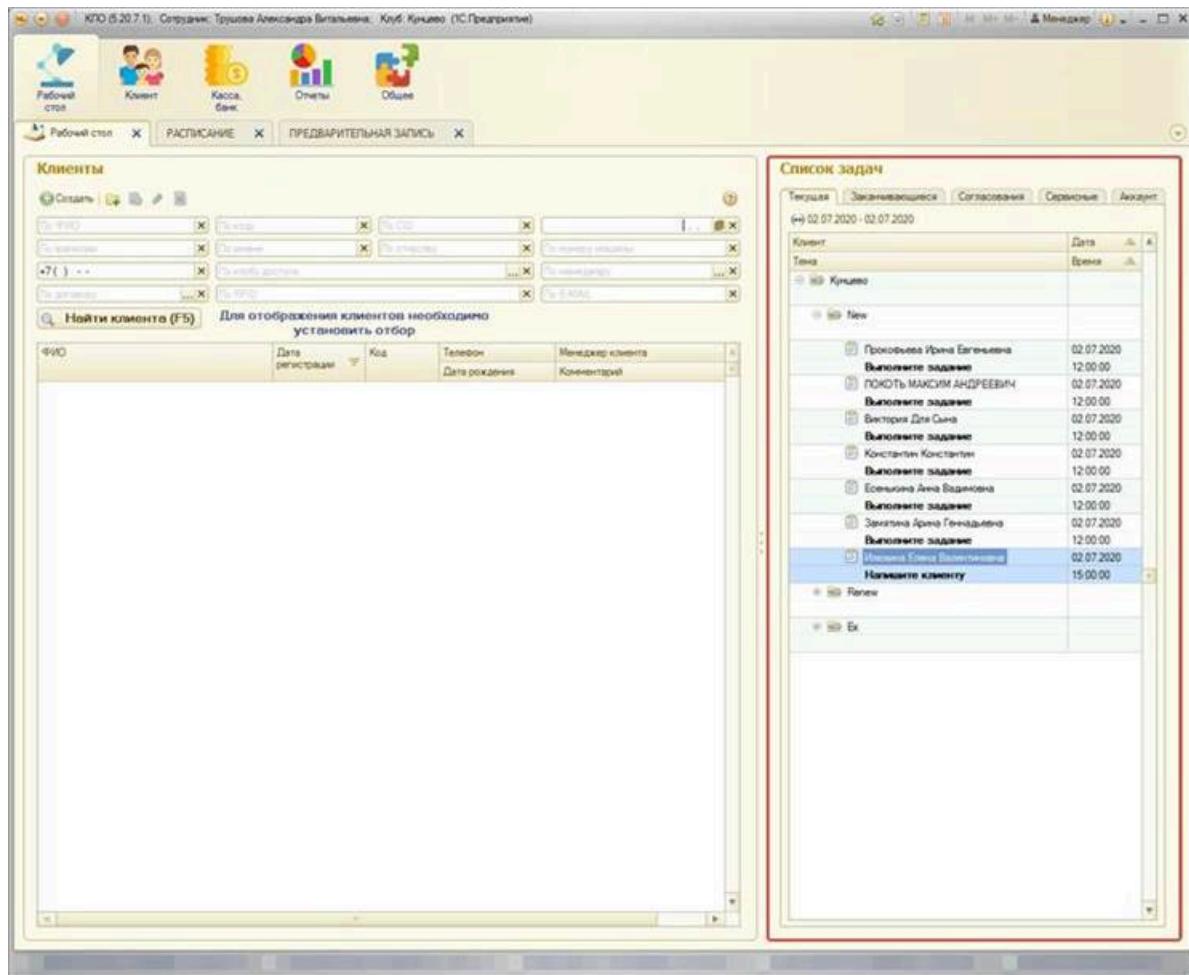
*В списке задач реализована возможность множественного выделения и передача задач списком.*

### Примечание:

*Если персональный менеджер у Клиента заполнен, то исполнитель он, в противном случае берется сотрудник из сеанса.*

Все задачи менеджера попадают на рабочий стол в раздел **Список задач**.

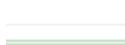
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Все задачи поделены на следующие вкладки:

a) **Текущие** – текущие задачи сотрудника по исполнителю (не регламентные взаимодействия).  
Задачи сгруппированы по клубу и стажу Клиента.

В зависимости от важности, задачи будут окрашиваться в соответствующие цвета:

-  - низкая
-  - обычная
-  - высока

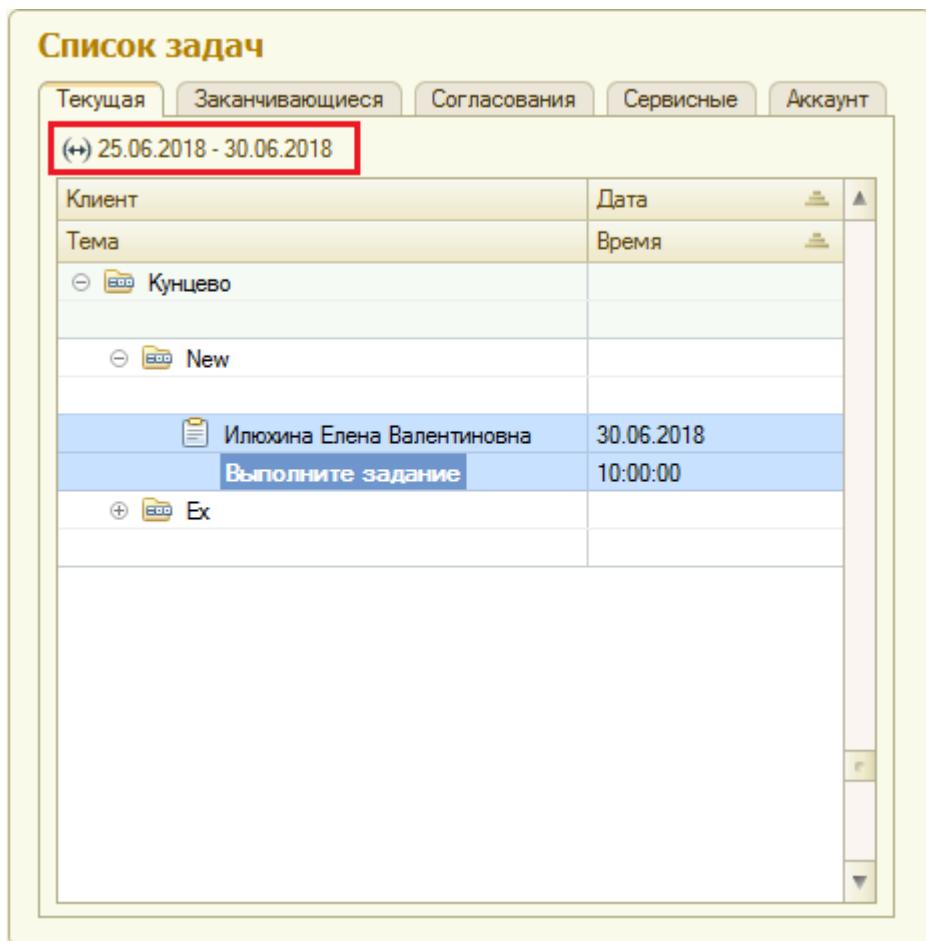
- b) **Заканчивающиеся** - список Клиентов, у которых дата окончания абонемента попадает в период с начала прошлого месяца по конец следующего месяца. И эти Клиенты отображаются по персональному менеджеру Клиента.

В зависимости от того, запланировано ли взаимодействие с Клиентом, его состояния, запись окрашивается в соответствующие цвета:

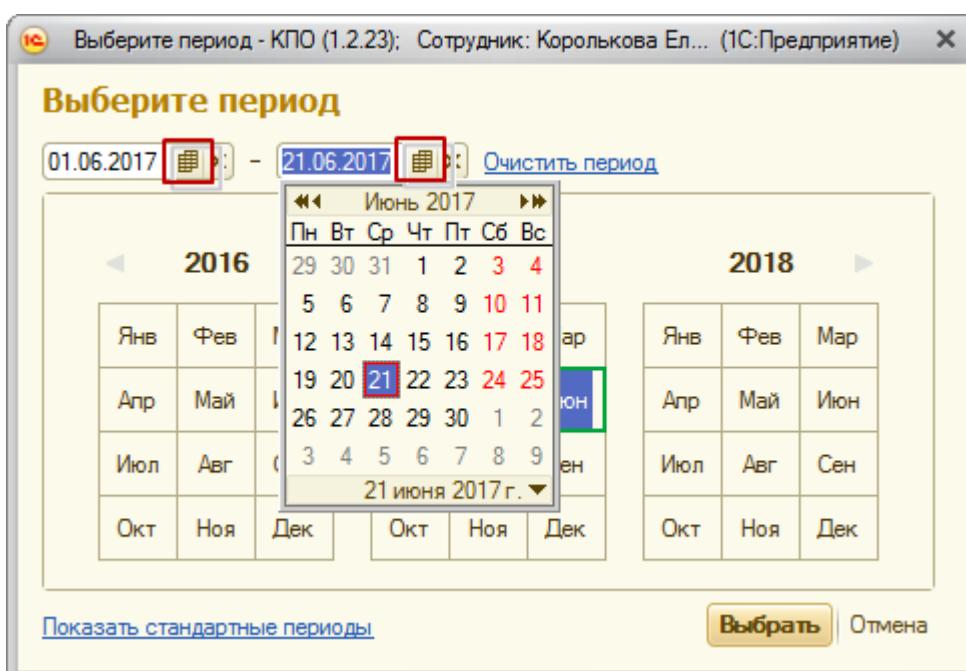
	- было взаимодействие за последний месяц, но не запланировано в будущем
	- взаимодействие запланировано в будущем
	- с Клиентом не велась работа. Взаимодействие не запланировано и нет состоявшихся.

- c) **Согласования** – невыполненные задачи, в которых сотрудник выступает автором бизнес-процесса либо является персональным менеджером Клиента.
- d) **Сервисные** – список Клиентов, у которых дата окончания сроков действия абонементов наступит в течение 4-ого месяца от текущего месяца, и сотрудник является персональным менеджером, и абонемент не продлен.
- e) **Аккаунт** – регламентные взаимодействия, в которых сотрудник выступает персональным менеджером.
- f) **Просроченные** – задачи по исполнителю, у которых результат выполнения «просрочен»  
- задача не выполнена. Если задача эскалируется, из списка она уходит.

Для изменения интервала видимости задач нажмите на кнопку <Выберите период>:



В открывшемся окне укажите начальную и конечную дату интервала видимости задач.



При просмотре будут видны только те задачи, которые попадают в установленный интервал.

Менеджер может выполнить задачу, отложить или отменить, используя соответствующие кнопки. И в зависимости от задачи будет изменяться доступность кнопок.



Если на рабочем месте настроен и подключен СофтФон, позвонить Клиенту можно,

воспользовавшись кнопкой . После соединения станет доступна кнопка .

В зависимости от установленного значения «Минимальное количество звонков» в регламентном взаимодействии после п-ых неудачных попыток дозвониться до Клиента, в задаче появится кнопка <Выполнить> и задачу можно будет закрыть, заполнив комментарий. При нажатии кнопки <Выполнить> программа предложит запланировать следующее взаимодействие по Клиенту.

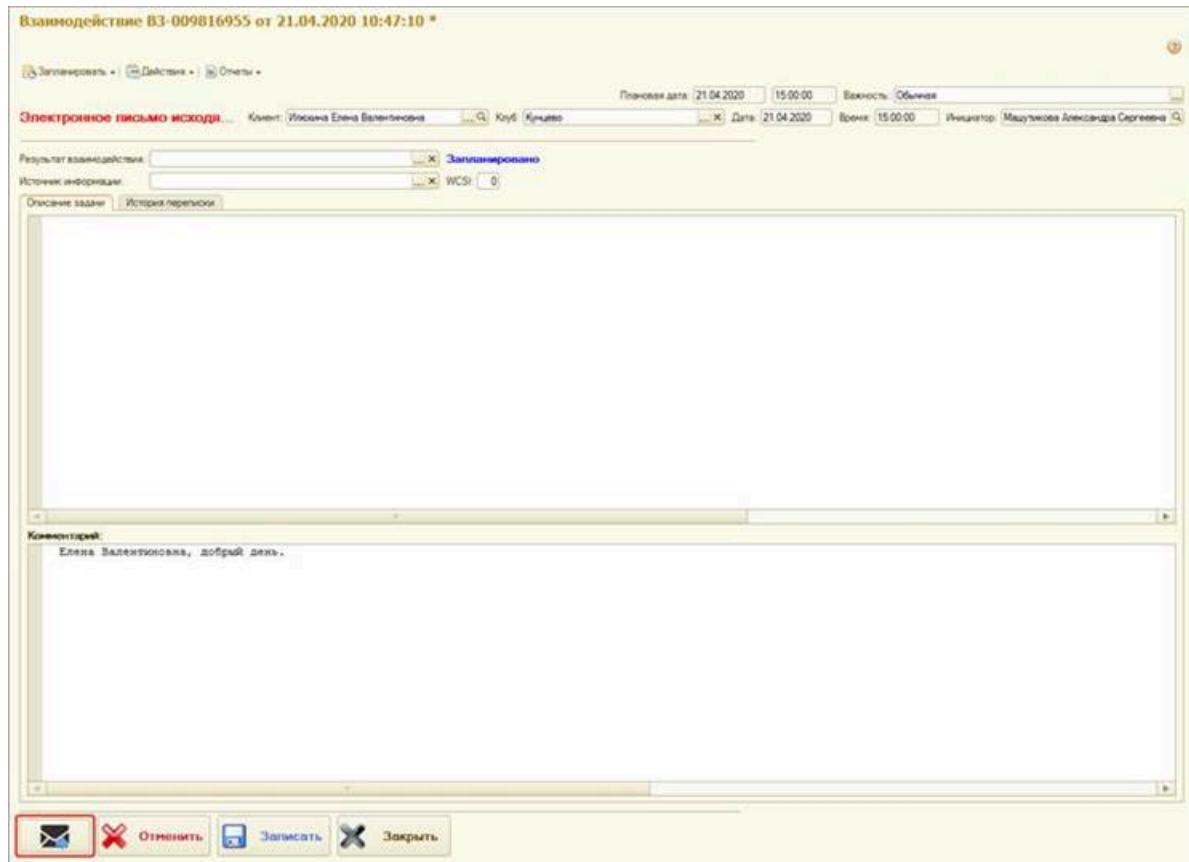
Для того чтобы отменить задачу, необходимо воспользоваться кнопкой , заполнив причину, выбрав из списка причин отмены взаимодействия.

Отмена задачи разрешена, если выполнено одно из условий:

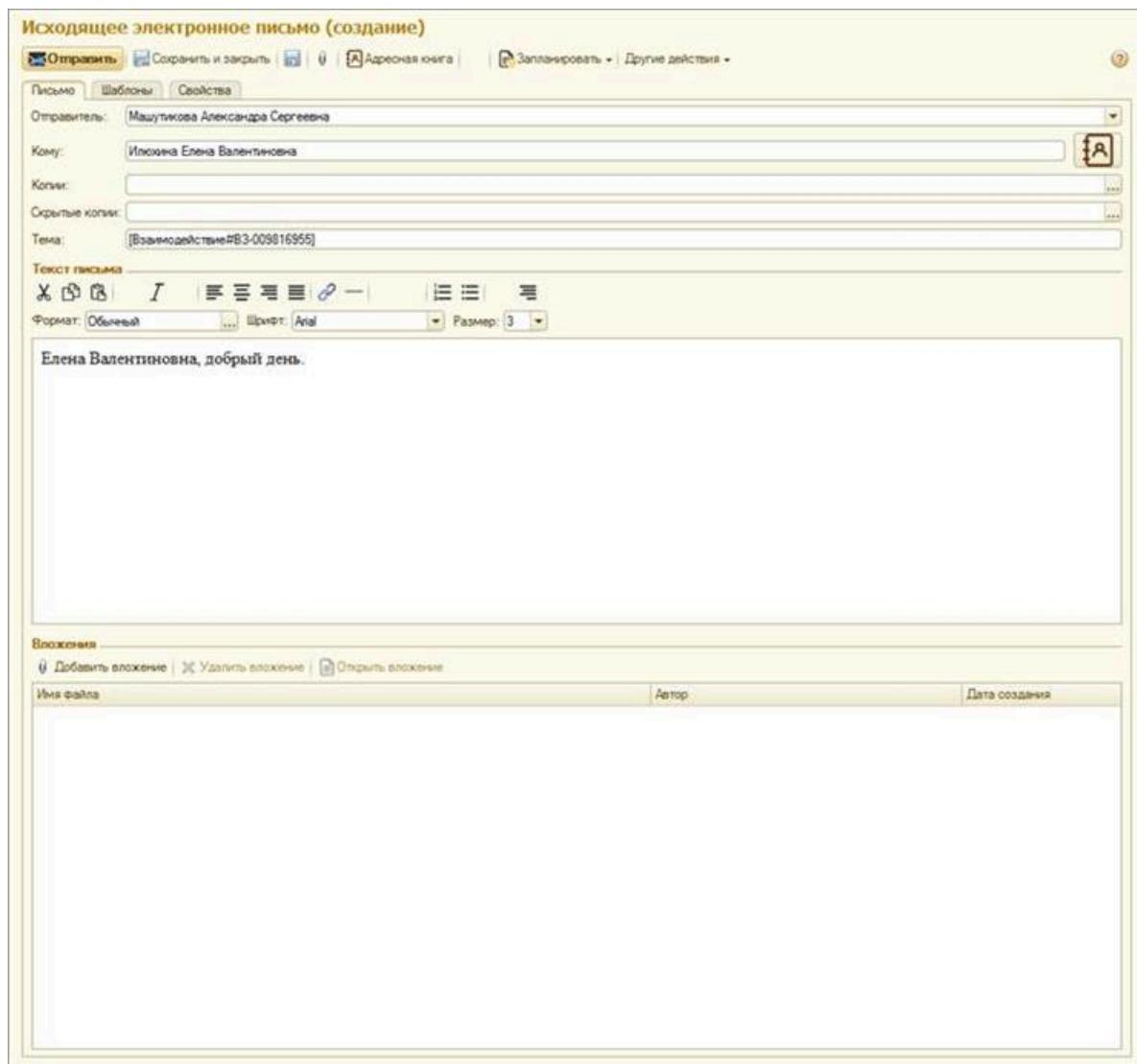
1. Доступна роль «Полные права».
2. По БП нет невыполненных задач.
3. Заполнен текущий сотрудник и выполнено одно из условий:
  - 1) Это сотрудник задачи – исполнитель.
  - 2) Должность сотрудника по данным регистра «Адресация задач сотрудник» в иерархии указанной в задаче должности.

По кнопке <Написать письмо> можно отправить электронное письмо Клиенту. При нажатии откроется форма документа «Исходящее электронное письмо».

Если в поле **Комментарий** ввести текст, а затем нажать кнопку <Написать письмо>, то текст комментария из задачи перенесется в поле письма. Если поле комментария оставить пустым, то текст письма нужно будет заполнить в документе письма.

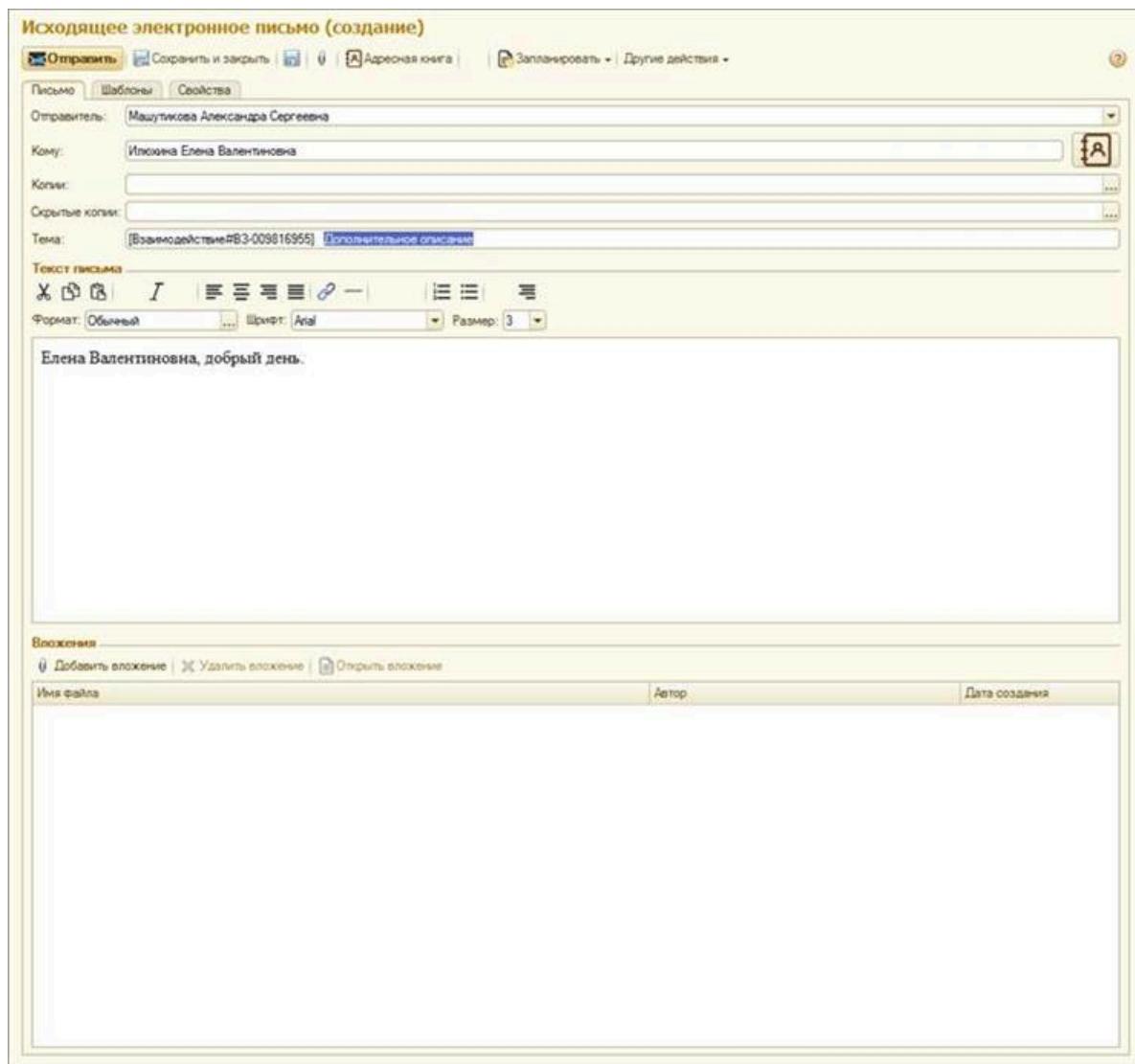


Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Поля **Отправитель**, **Кому**, **Тема** заполняются автоматически и менять их нельзя, поскольку это повлияет на механизм пересылки письма Клиенту. Тему письма можно лишь дополнить текстом после закрывающей скобки «]».

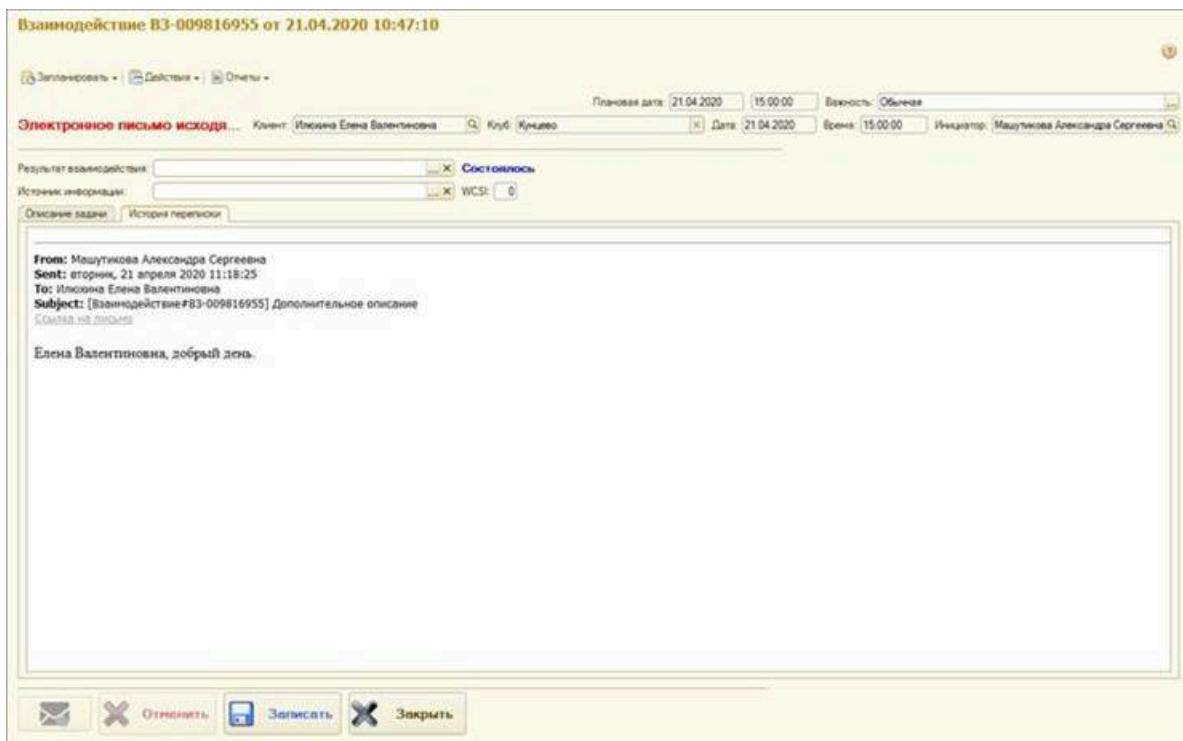
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Для того чтобы отправить письмо, нажмите кнопку <Отправить>. Письмо будет отправлено не только Клиенту, но и менеджеру.

Во взаимодействии на вкладке **Описание задачи** будет отображено урезанное содержание письма, а полный текст переписки будет отображаться на вкладке История переписки.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Дальнейшую переписку можно вести как с использованием 1С:КПО, так и любого почтового клиента. Все письма связываются по идентификатору взаимодействия, указанному в теме письма, например [Взаимодействие#В3-002241806]. Вся переписка будет зафиксирована в 1С:КПО.

Ее можно будет просмотреть на вкладке «История переписки» во взаимодействии.

## 2 Работа с Клиентом

### 2.1 Продажа абонемента

Документ «Продажа абонемента» предназначен для оформления факта продажи Клиенту одного или нескольких абонементов.

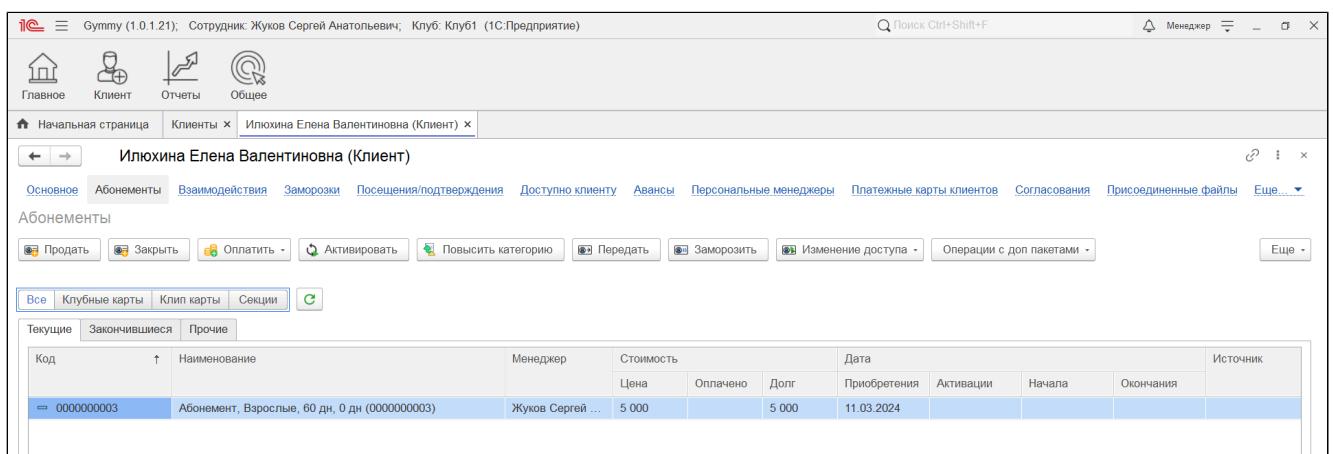
Продажу абонемента можно осуществить:

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

- # Из карточки Клиента - ссылка «Абонементы» по кнопке <Продать>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Продажа товаров и услуг», кнопка <Создать>.

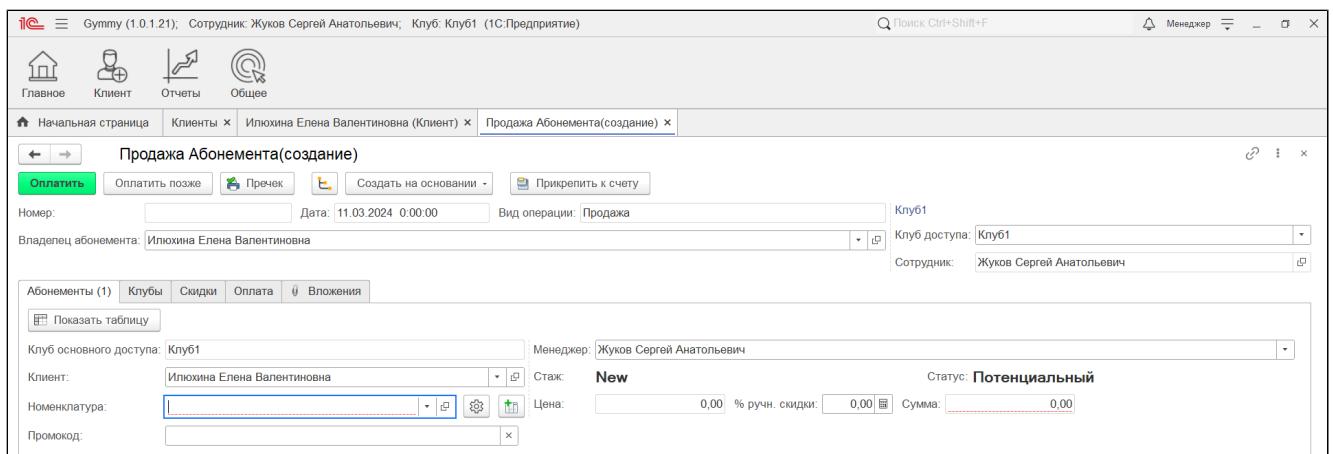
Для того чтобы оформить продажу абонемента из карточки Клиента:

- 1 Нажмите кнопку <Продать>.



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа Абонемента (создание)».

При оформлении продажи из карточки Клиента поля **Владелец абонемента, Клуб основного доступа, Клуб доступа, Клиент** будут заполнены автоматически. При необходимости их можно изменить.





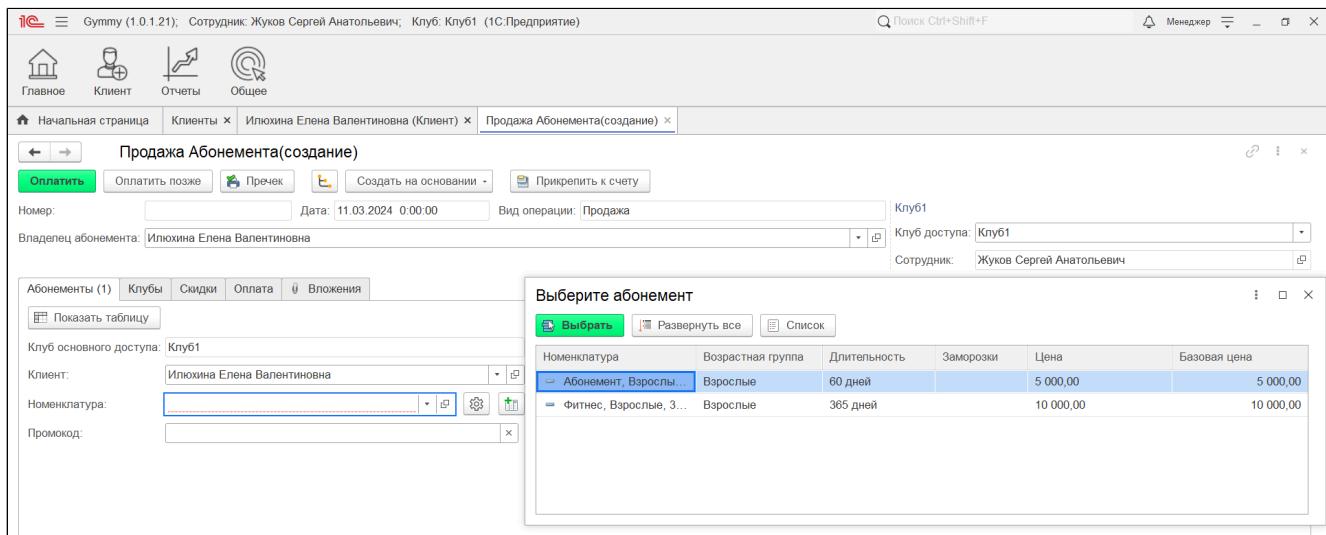
**Примечание:**

*При оформлении абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, в качестве Владельца будет выступать один из родителей (или Опекун).*

*При оплате абонемента система проверяет наличие паспорта у одного из родителей, поэтому в случае оформления абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, должны быть заполнены связи клиентов.*

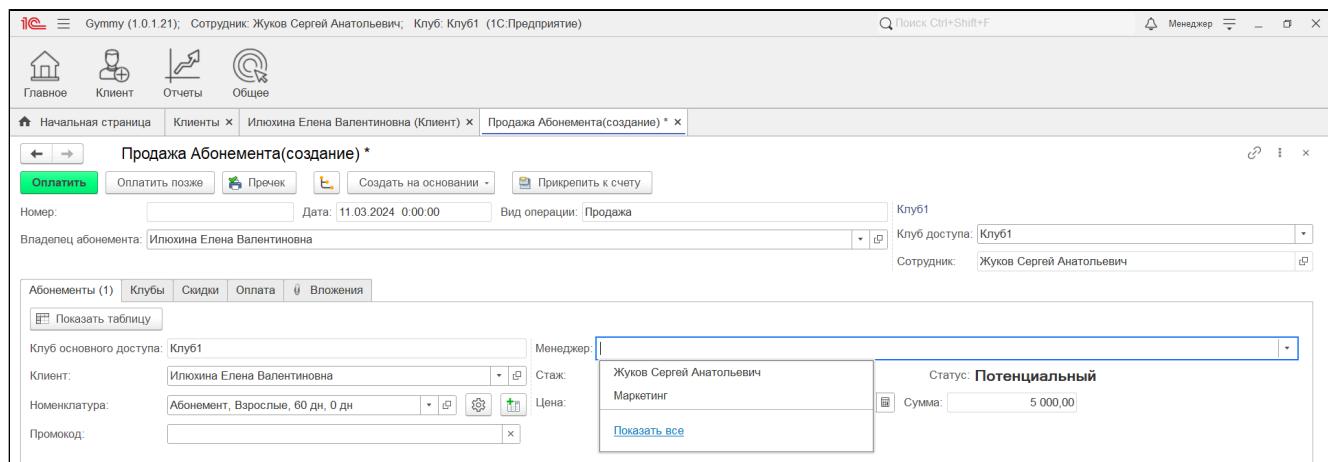
Заполнение вкладки **Абонементы** документа «Продажа абонемента».

- 1) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру абонемента.



- 2) В поле **Менеджер** заполните менеджера абонемента.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

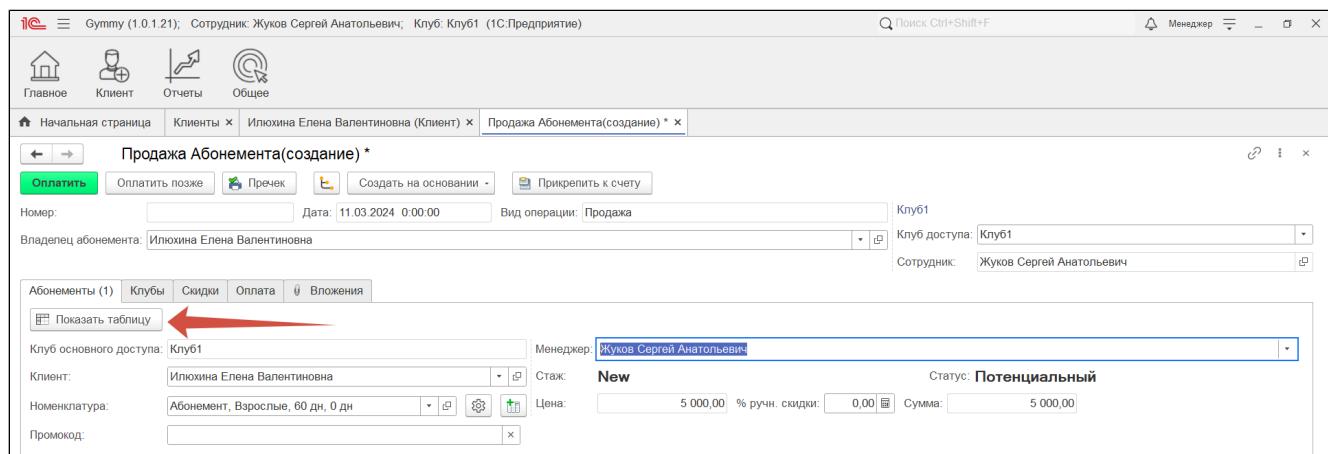


## Обратите внимание!

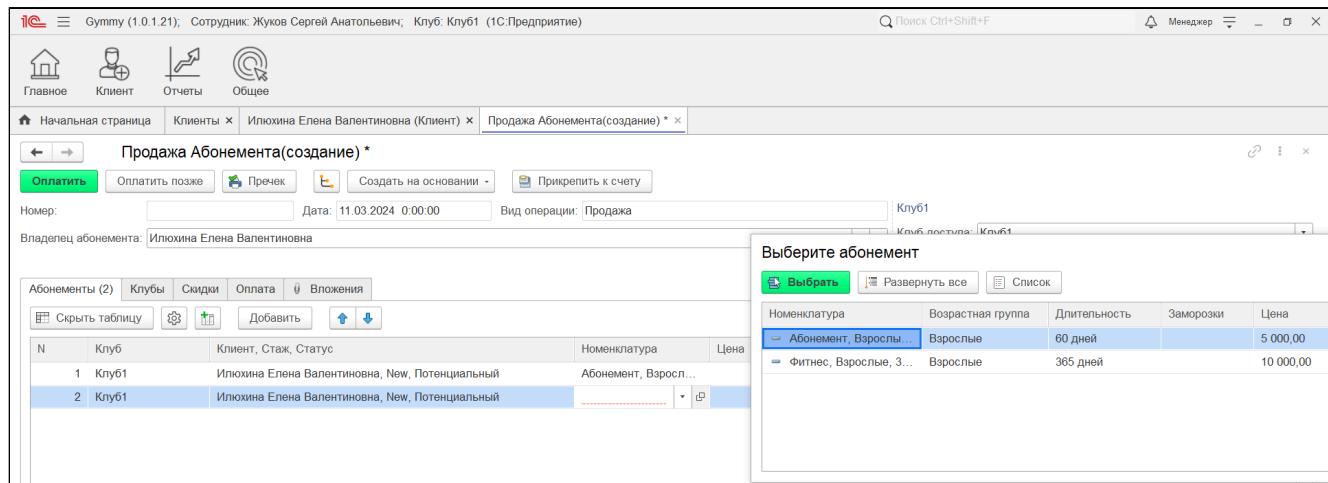
Продажа абонемента пройдет по менеджеру абонемента. Изменить менеджера абонемента можно только через согласование.

Во всех случаях при оформлении продажи абонемента менеджера абонемента выбирает пользователь, который оформляет продажу.

Если требуется в одном документе «Продажа абонемента» оформить несколько абонементов, для этого нажмите кнопку **<Показать таблицу>**. Новые строки добавляются по кнопке **<Добавить>** и выборе услуги из таблицы.

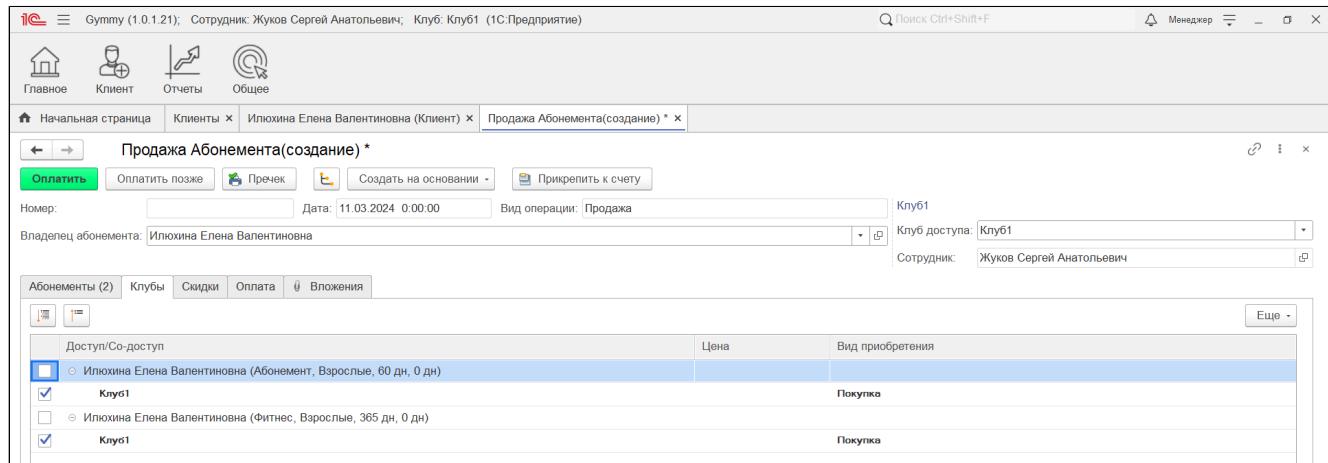


# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Заполнение вкладки **Клубы** документа «Продажа абонемента».

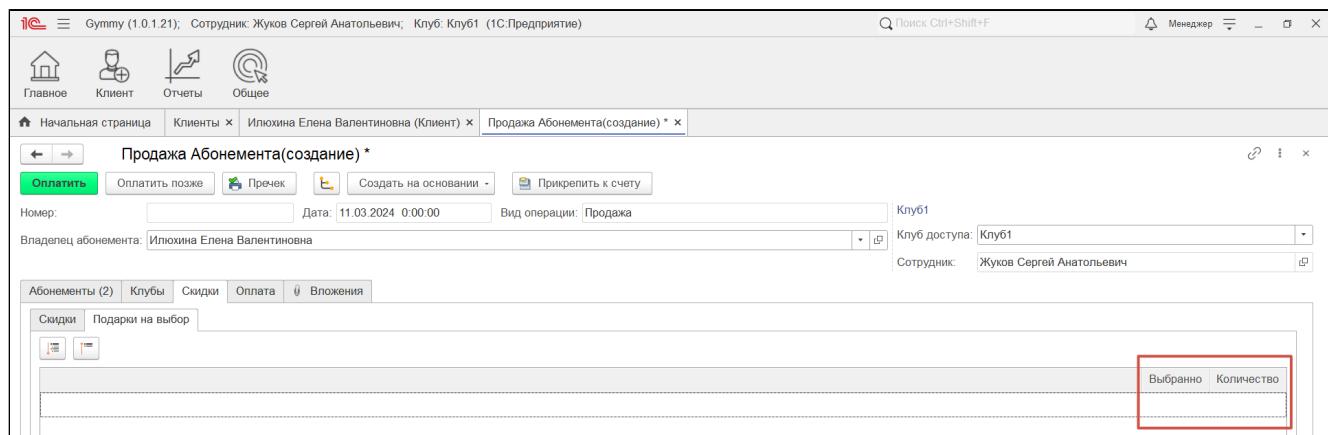
Если Клиент хочет приобрести со-доступ, на вкладке **Клубы** отметьте его галочкой в дереве со-доступов.



## Заполнение вкладки **Скидки** документа «Продажа абонемента».

1) На вкладке **Скидки** закладки **Подарки на выбор** проставьте количество в поле **Выбрано**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Продажа Абонемента(создание) \*

Продажа Абонемента(создание) \*

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (2) Клубы Скидки Оплата Вложения

Скидки Подарки на выбор

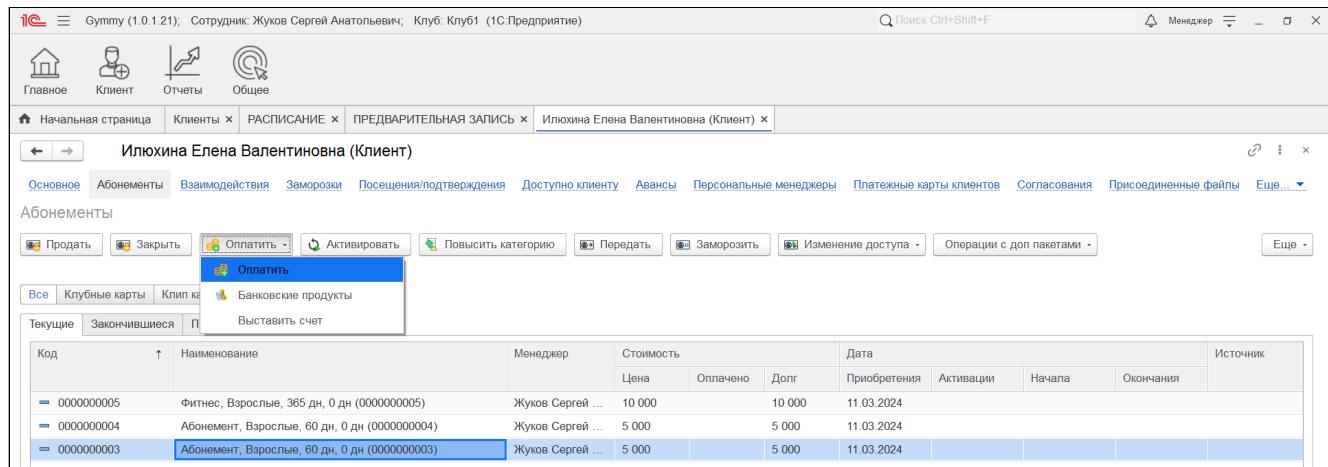
Выбранно Количество



## Примечание:

При выборе подарка «со-доступ взрослый» не забудьте на вкладке **Клубы** выбрать клуб в подарок.

## 2 Нажмите кнопку <Оплатить>.



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница Клиенты x РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

Продать Закрыть Оплатить Активировать Повысить категорию Передать Заморозить Изменение доступа Операции с доп пакетами Еще

Все Клубные карты Клип кар Банковские продукты Выставить счет

Текущие Закончившиеся

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата	Источник
			Цена	Оплачено	Долг		
0000000005	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000	11.03.2024		
0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	5 000	5 000	11.03.2024		
0000000003	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)	Жуков Сергей ...	5 000	5 000	11.03.2024		

## Возможные варианты оплаты:

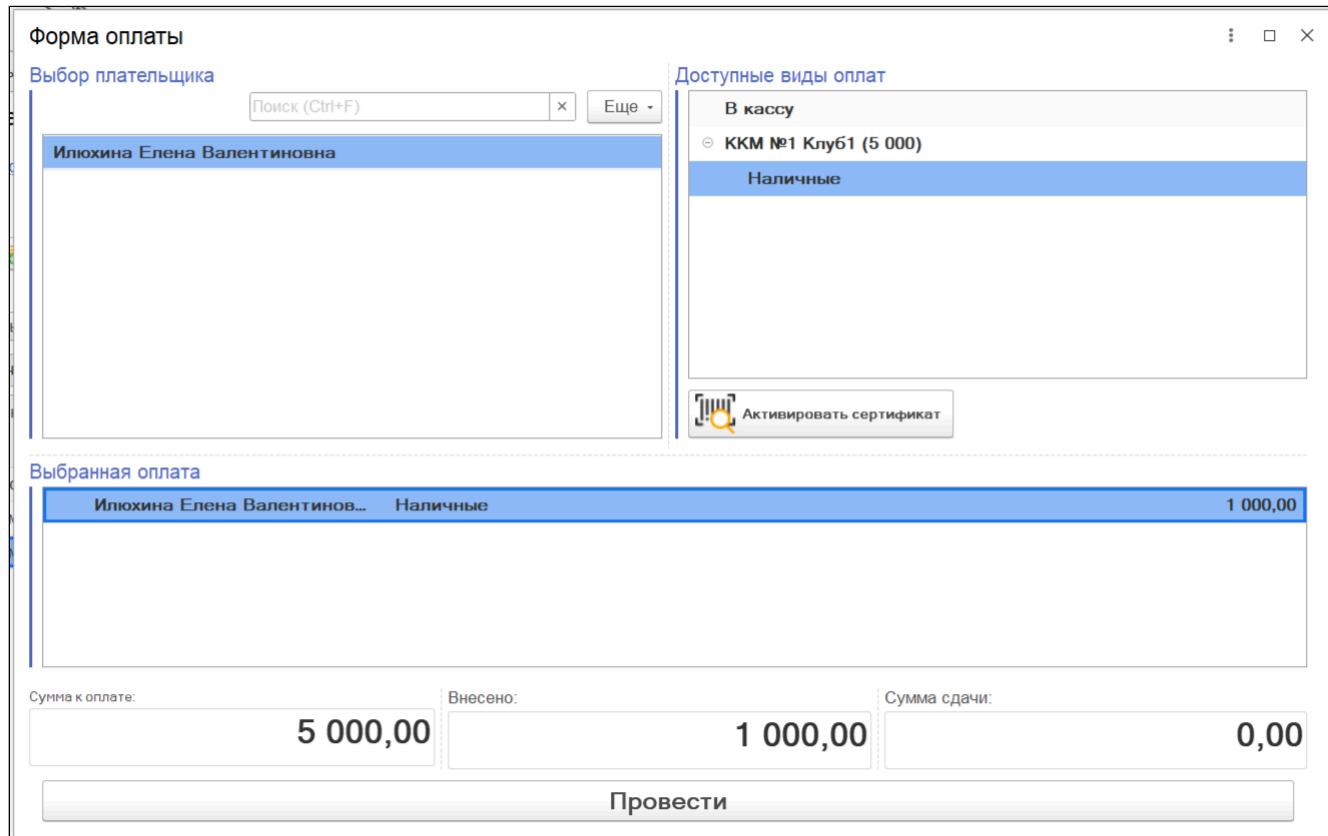
# оплатить наличными,

# оформить банковский продукт,

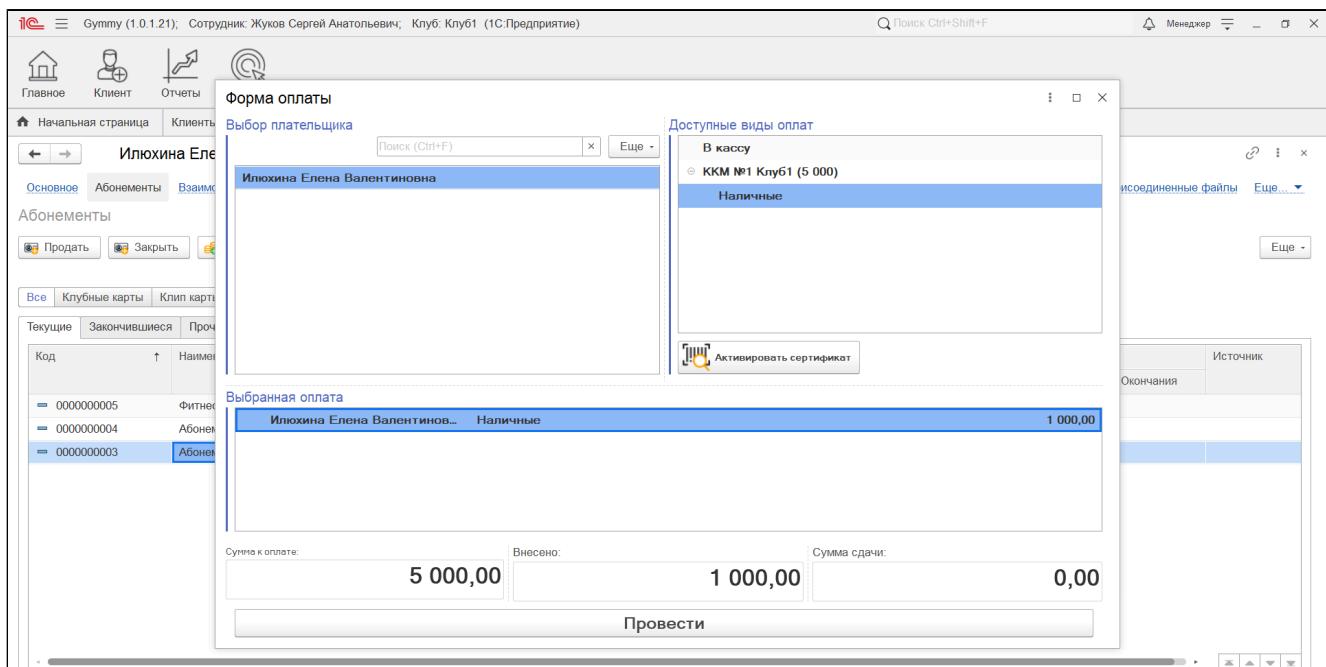
# получить счет на оплату безналичными денежными средствами.

Если Клиент хочет внести предоплату, то сумму взноса можно отредактировать в поле **Выбранная оплата**, щелкнув по сумме.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



- 3 В открывшейся форме Форма оплаты выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.



#### Примечание:

**Клиент абонемента** может оплатить абонемент бонусами\*\*. Размер и условия оплаты определяются правилами программы лояльности.



#### Важно!

Оплатить абонемент бонусами можно только при первоначальной оплате. То есть доплатить за абонемент бонусами система не позволит. В списке «Доступные виды оплат» данный вид оплат будет отсутствовать.

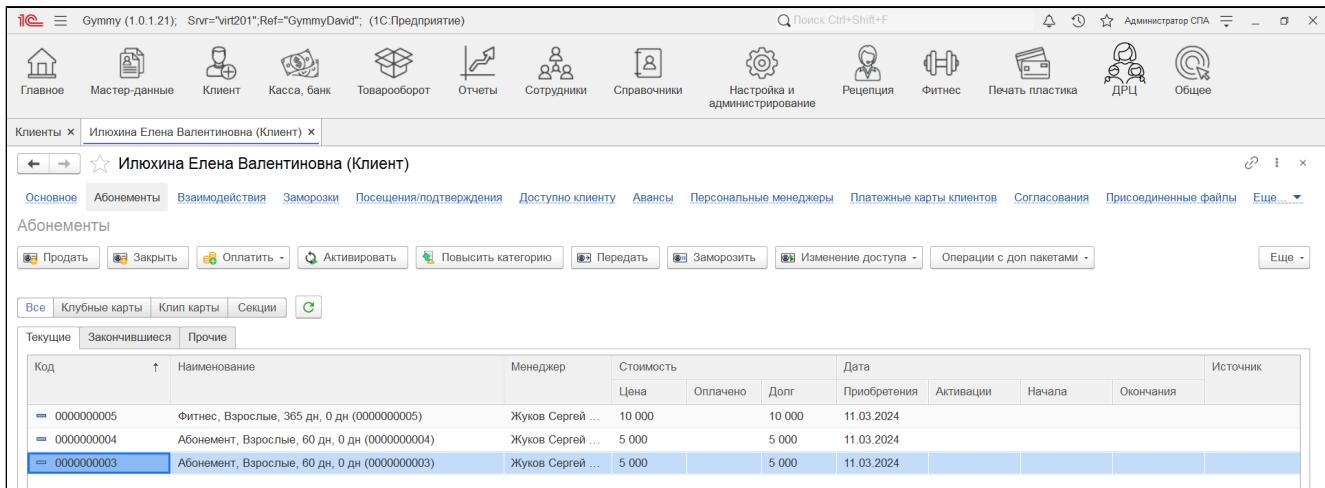
\*\* С 01.02.2018 утверждена новая программа лояльности для World Class Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи.

При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке <Оплатить позже>, абонемент будет сохранен. Счет-оферта сформирован НЕ будет.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Оплатить абонемент можно будет позже по кнопке <Оплатить>.



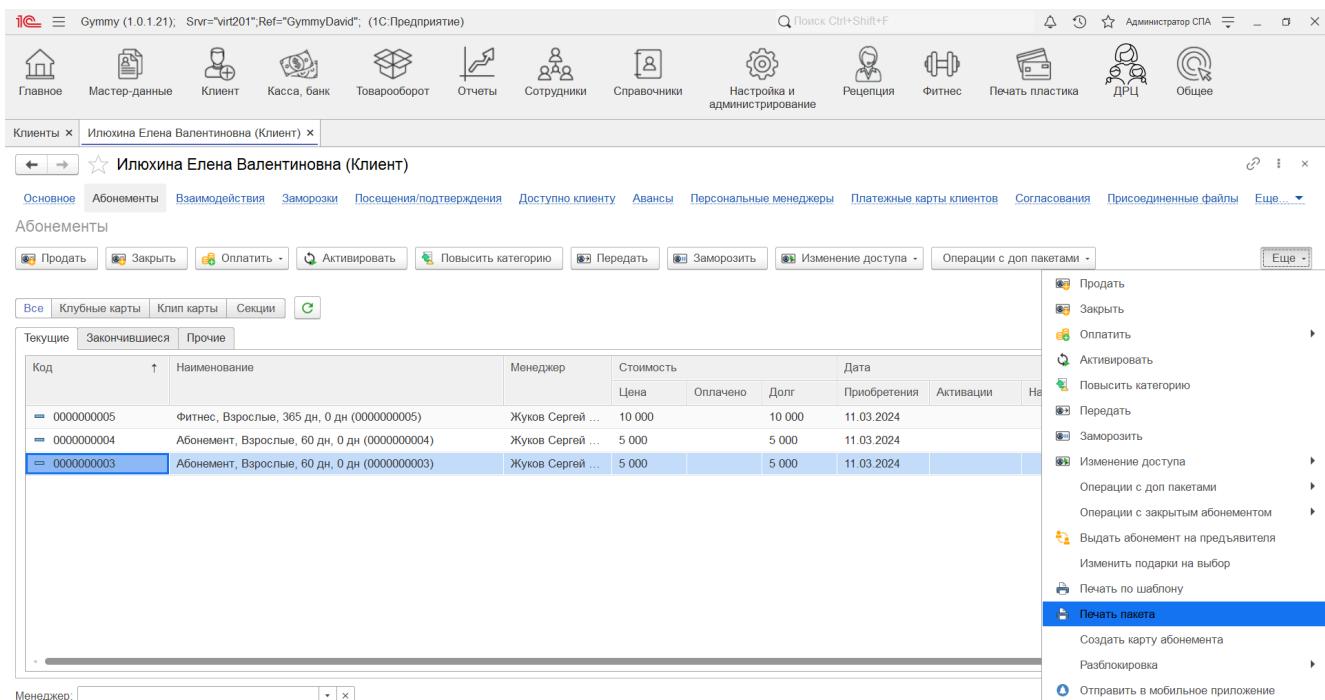
## Обратите внимание!

После оформления абонемента у Клиента есть 3 дня для того, чтобы внести 10%.

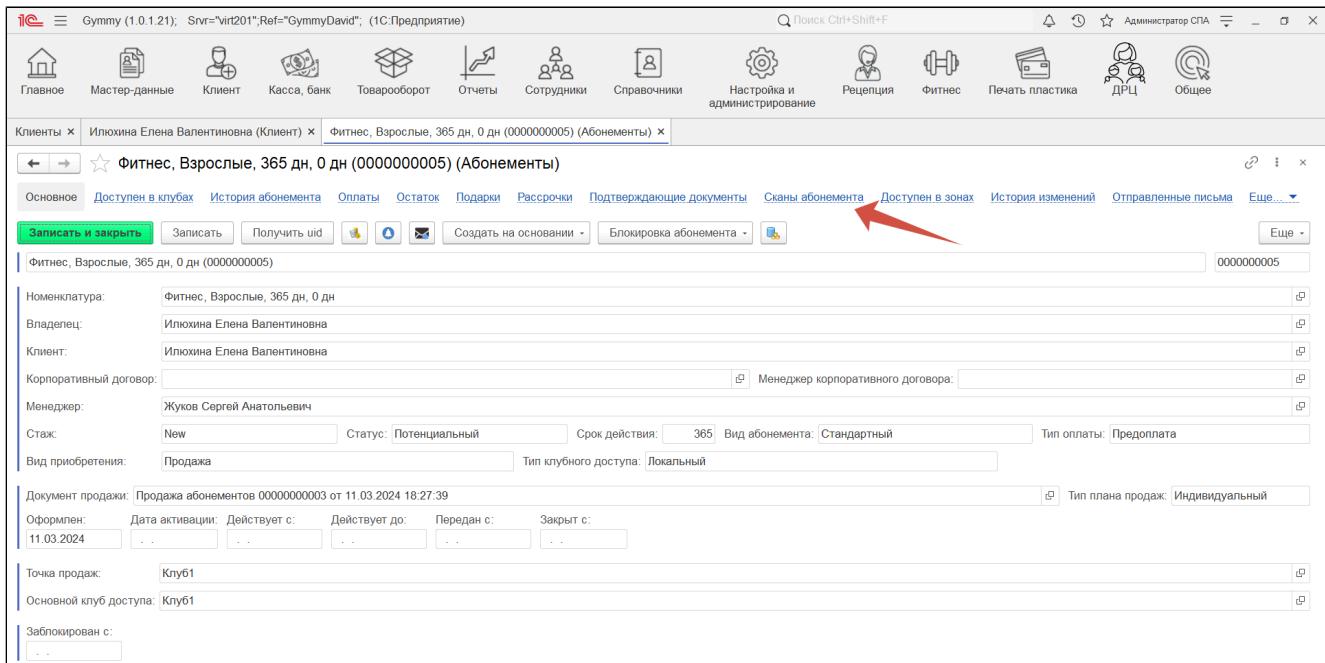
Если Клиент их не внесет, то абонемент аннулируется. Если Клиент внесет 10% в течение 3-ех дней, то у него появится до 30 дней, чтобы внести остальную часть.

По ссылке <Печать пакета> доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

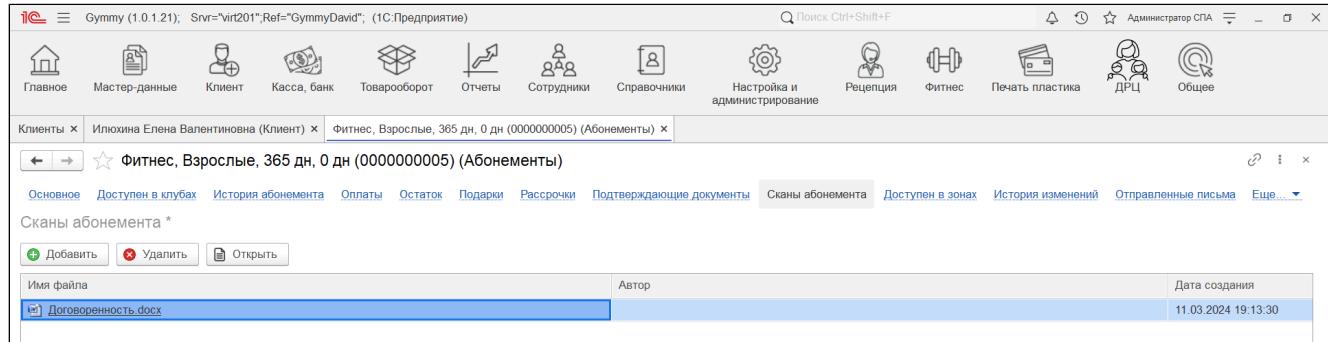


Прикрепить комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке «**Сканы абонемента**».

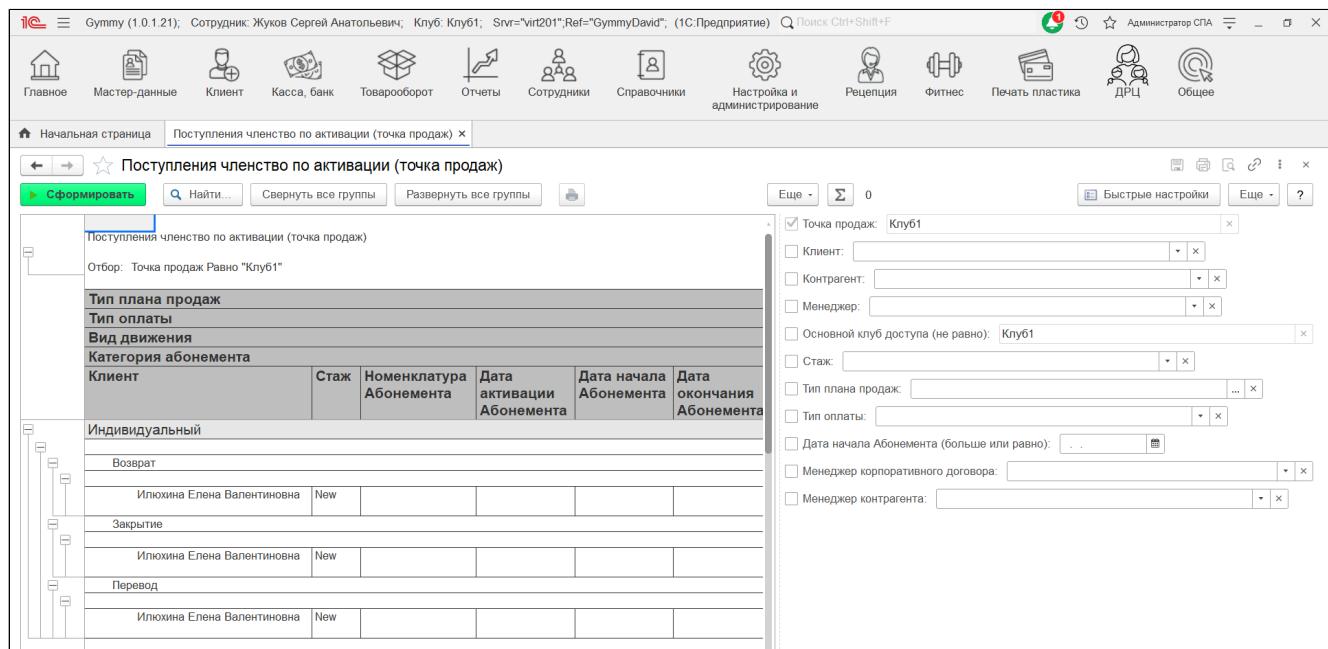


Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

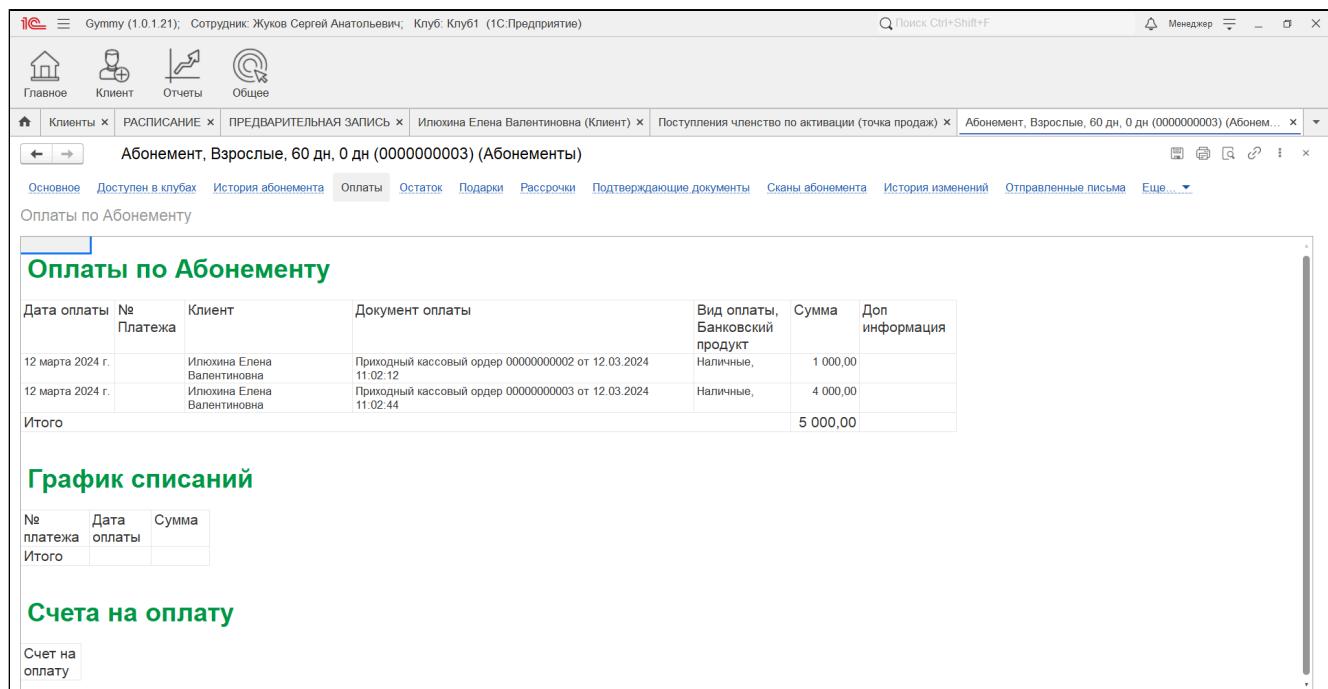


В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.



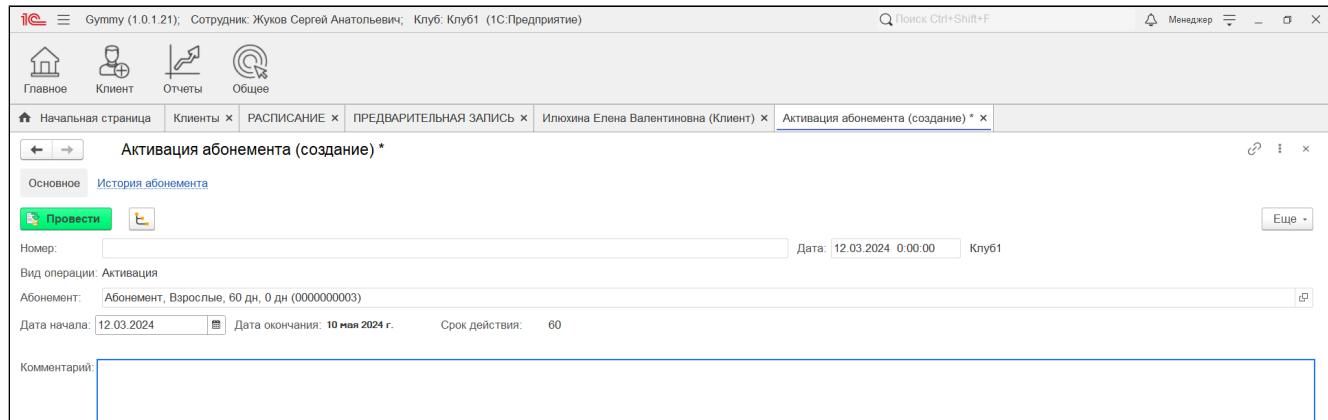
Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке [«Оплаты»](#).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Дата оплаты	№ Платежа	Клиент	Документ оплаты	Вид оплаты, Банковский продукт	Сумма	Доп. информация
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 0000000002 от 12.03.2024 11:02:12	Наличные,	1 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 0000000003 от 12.03.2024 11:02:44	Наличные,	4 000,00	
Итого						5 000,00

После оплаты Абонемента активируйте его, нажав на кнопку <Активировать> и установив дату, с которой Абонемент начнет действовать.



## 2.2 Продажа стандартной клип-карты

Продажу стандартной клип-карты можно осуществить:

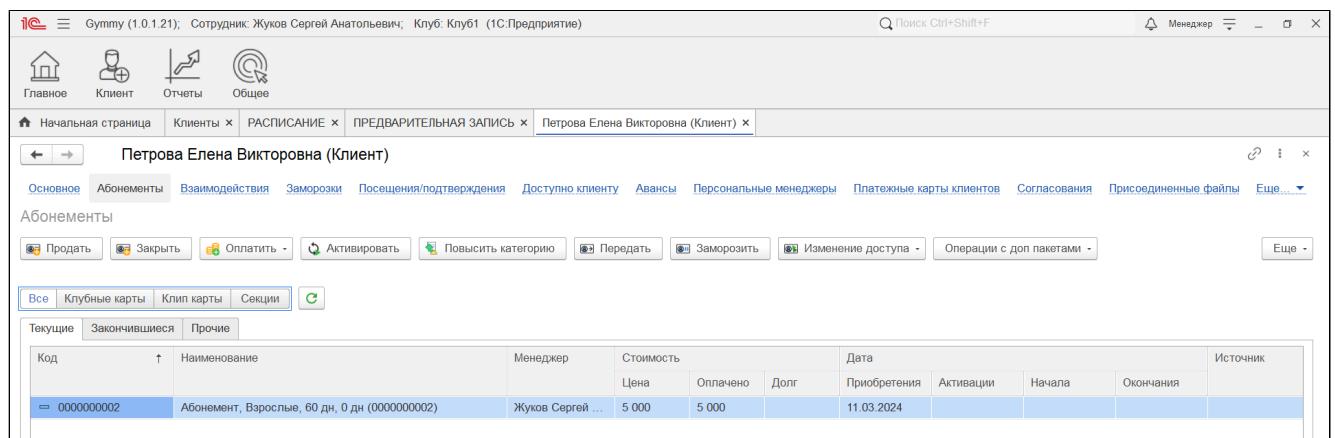
# Из карточки Клиента - ссылка «Абонементы» по кнопке <Продать>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

# В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Продажа товаров и услуг», кнопка <Создать>.

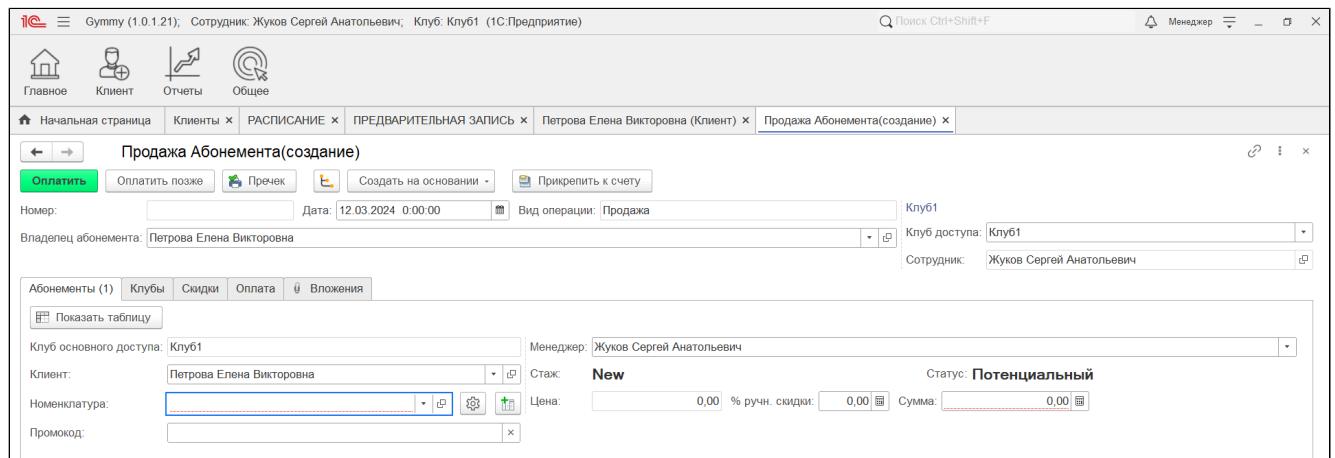
Для того чтобы оформить продажу клип-карты из карточки Клиента:

1. Нажмите кнопку <Продать>.



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

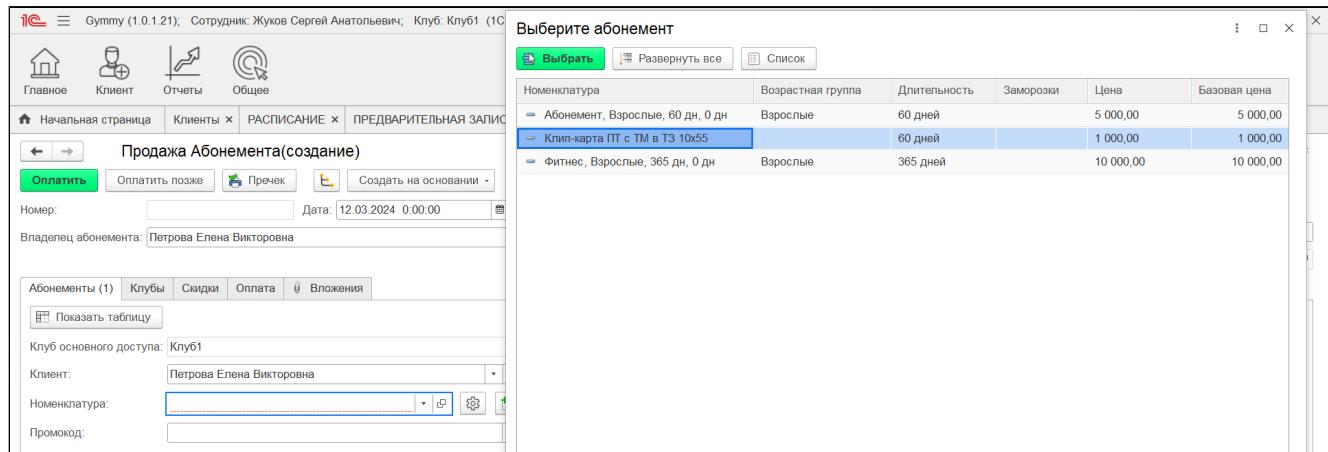
При оформлении продажи из карточки Клиента поля **Владелец абонемента, Клуб доступа, Клиент** будут заполнены автоматически. При необходимости их можно изменить.



Заполнение вкладки Абонементы документа «Продажа абонемента».

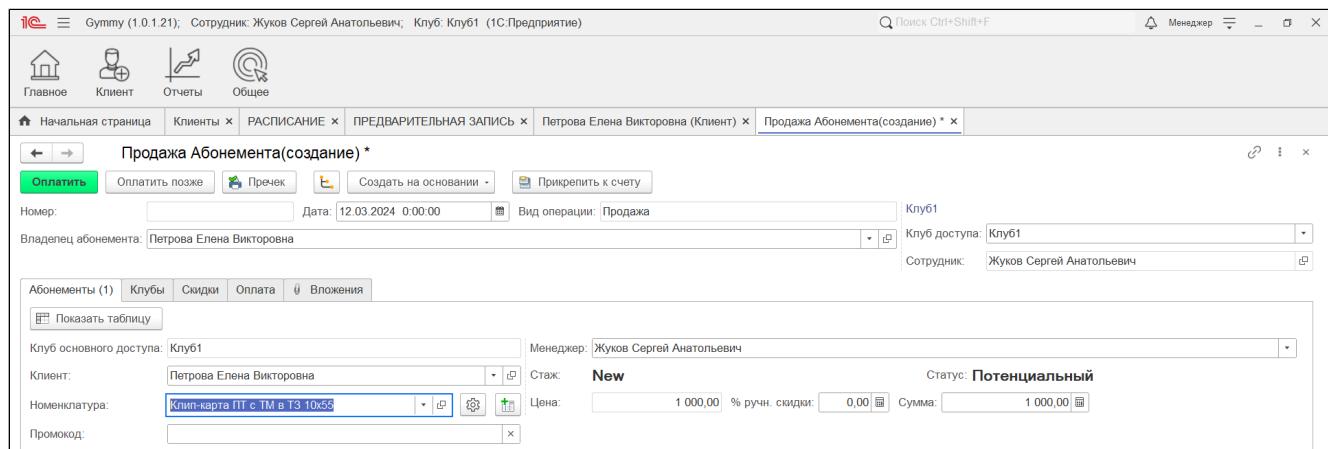
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

1) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру Клип-карты.



Номенклатура	Возрастная группа	Длительность	Заморозки	Цена	Базовая цена
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн	Взрослые	60 дней		5 000,00	5 000,00
Клип-карта ПТ с ТМ в Т3 10х55		60 дней		1 000,00	1 000,00
Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн	Взрослые	365 дней		10 000,00	10 000,00

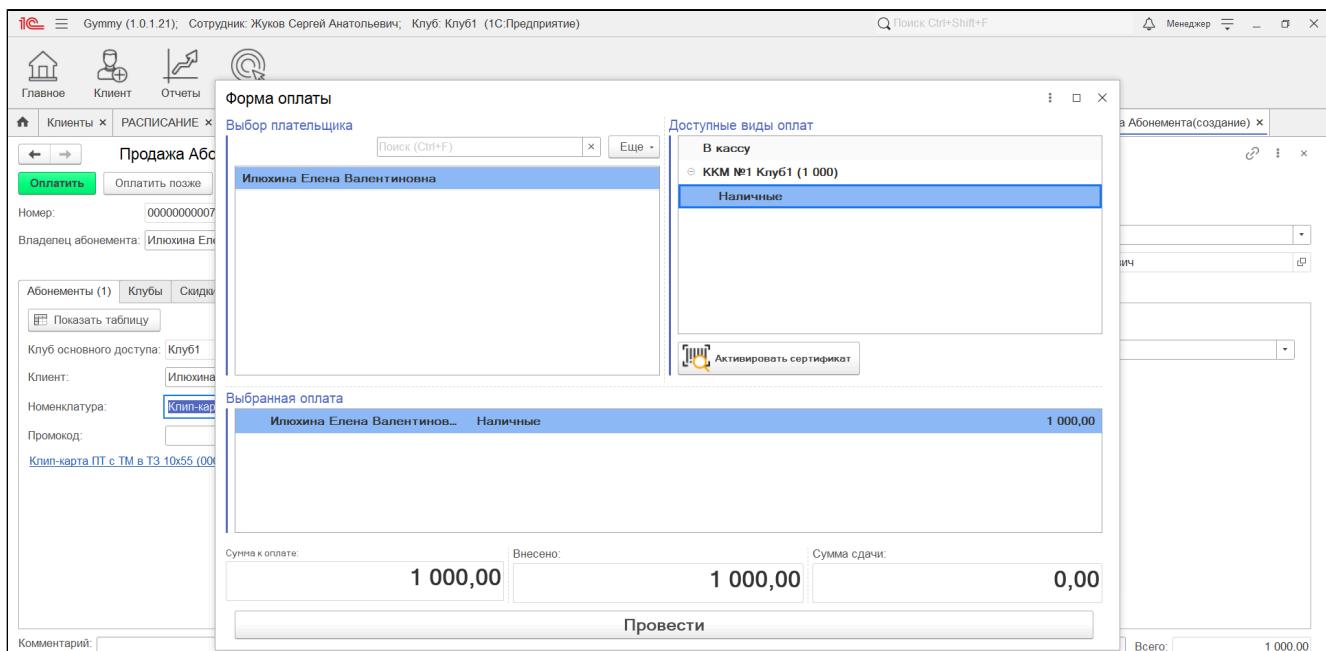
2) В поле **Менеджер** заполните менеджера абонемента.



2. Нажмите кнопку <Оплатить>.

3. В открывшейся форме Форма оплаты выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке <Оплатить позже>, абонемент будет сохранен. Счет-оферта сформирован НЕ будет.

Оплатить абонемент можно будет по кнопке <Оплатить>.



## Обратите внимание!

*Клип-карта должна быть оплачена день в день. По окончанию дня, если не была внесена оплата, она аннулируется.*



## Примечание:

*Продать клип-карту с привязкой к абонементу можно только в одном документе с абонементом (есть контроль, не позволяющий продать несколько одинаковых клип-карт к одному абонементу). Активация, передача такой клип-карты происходит*

*только при **активации, передаче** основного абонемента. **Возврат** клип-карты с привязкой к абонементу всегда осуществляется со штрафом.*

*Если при продаже абонемента в подарок идет клип-карта, то **активация, передача и закрытие** данной клип-карты производится при соответствующем действии с абонементом. При закрытии будущей датой у клип-карты будет проставляться соответствующая дата закрытия и воспользоваться ею можно будет только до этой даты.*

## 2.3 Продажа со-доступа

Продажу со-доступа можно осуществить:

- # Из карточки Клиента - ссылка **«Абонементы»** по кнопке **<Продать со-доступ>**.
- # В разделе учета **«Клиенты»**, подраздел **«Работа с абонементами»**, ссылка **«Абонементы»**, кнопка **<Продать со-доступ>**.



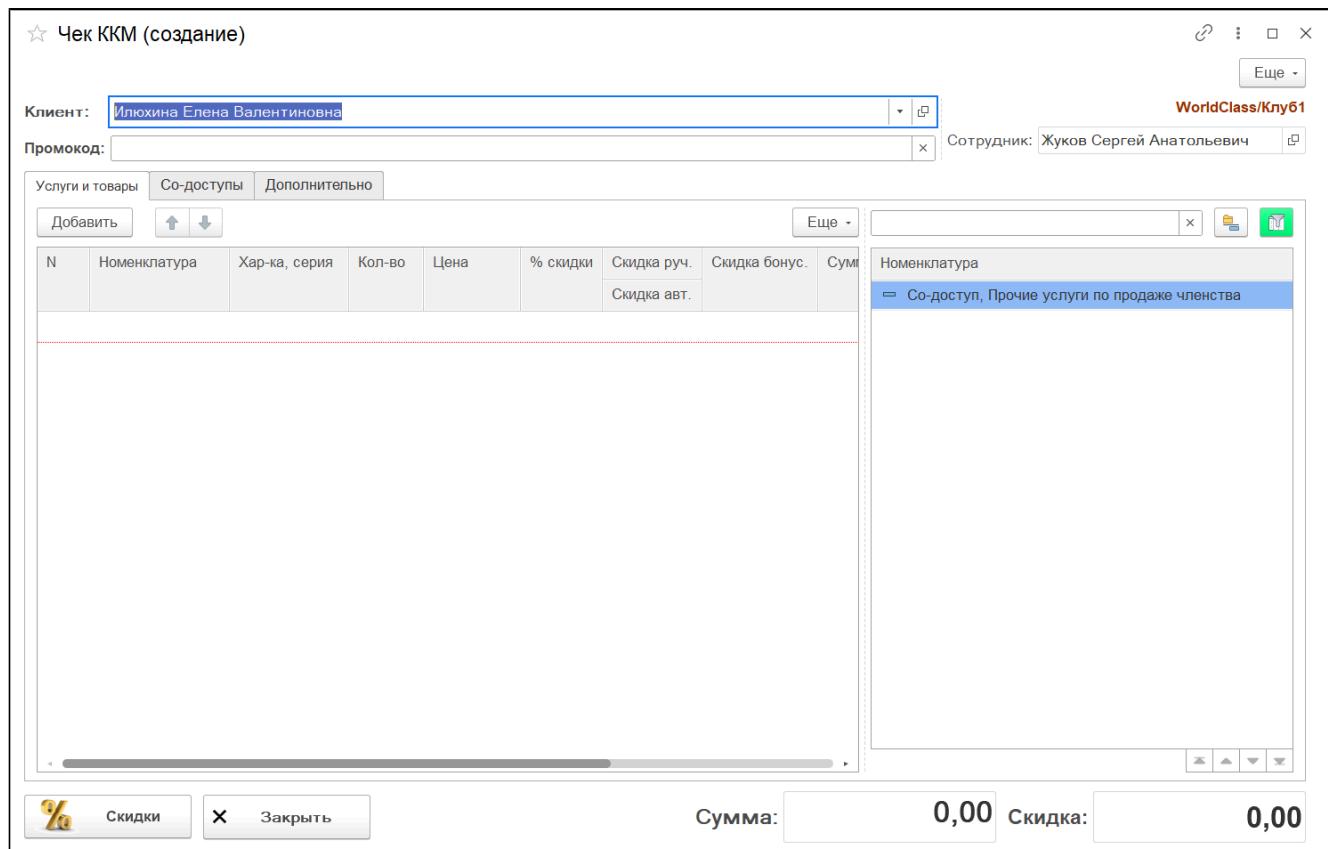
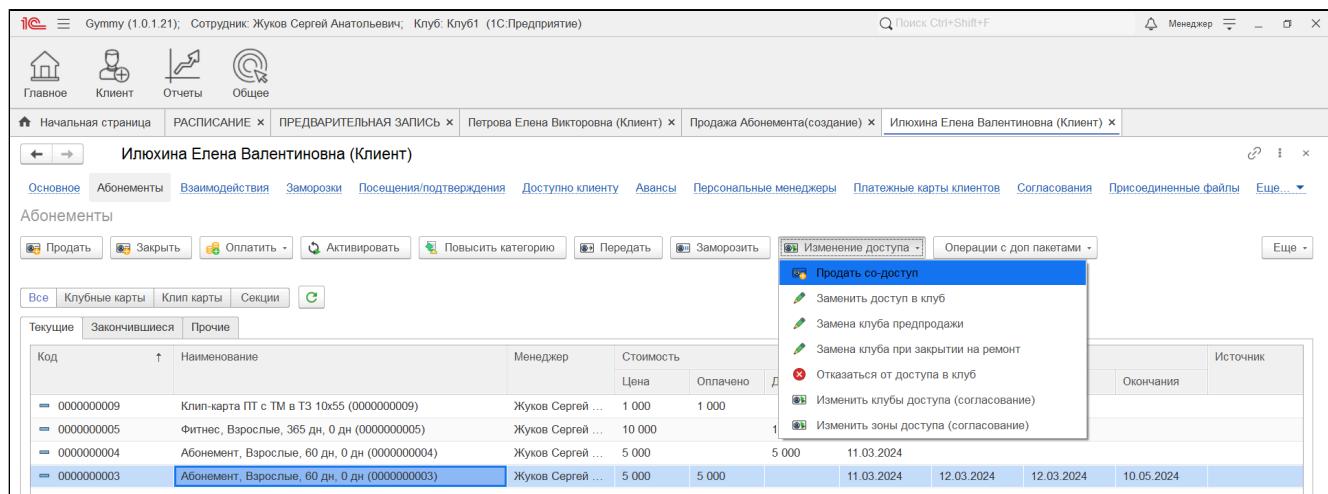
### Примечание:

*Продать со-доступ можно только к активированному абонементу.*

Для того чтобы продать со-доступ из карточки Клиента:

1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку **<Изменение доступа> => <Продать со-доступ>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Откроется документ «Чек ККМ».

Заполнение вкладки **Услуги и товары** документа «Чек ККМ».

- 1) Нажмите кнопку <Добавить> на вкладке **Услуги и товары**.
- 2) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру *Со-доступ* из справочника или двойным кликом мыши по номенклатуре в правом поле документа.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Чек ККМ (создание) \*

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

WorldClass/Клуб1

Услуги и товары (1) Со-доступы (2) Дополнительно

Добавить  

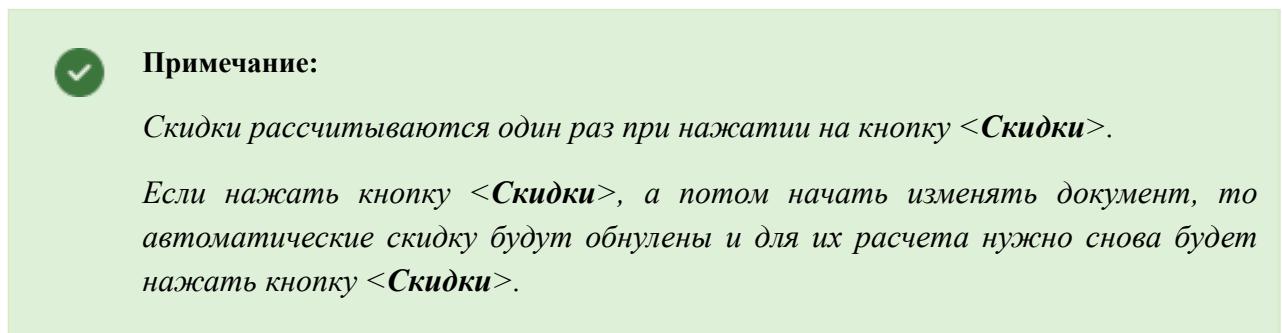
N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка бонус.	Сумма
1	Со-доступ	«не используются»	1,000	1000,00				

Номенклатура  
Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства

 Скидки  Закрыть Сумма: 1 000,00 Скидка: 0,00

3) Поля **Цена**, **Сумма** будут заполнены автоматически на основании розничных цен.

2. Нажмите кнопку <Скидки>.



3. Далее нажмите кнопку <Оплатить>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

☆ Чек ККМ (создание) \*

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна  
Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич WorldClass/Клуб1

Услуги и товары (1) Со-доступы (2) Дополнительно

Добавить  

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка бонус.	Сумма
Скидка авт.								
1	Со-доступ	«не используются»	1,000	1 000,00				

Номенклатура  
Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства

 Оплатить  Закрыть Сумма: 1 000,00 Скидка: 0,00

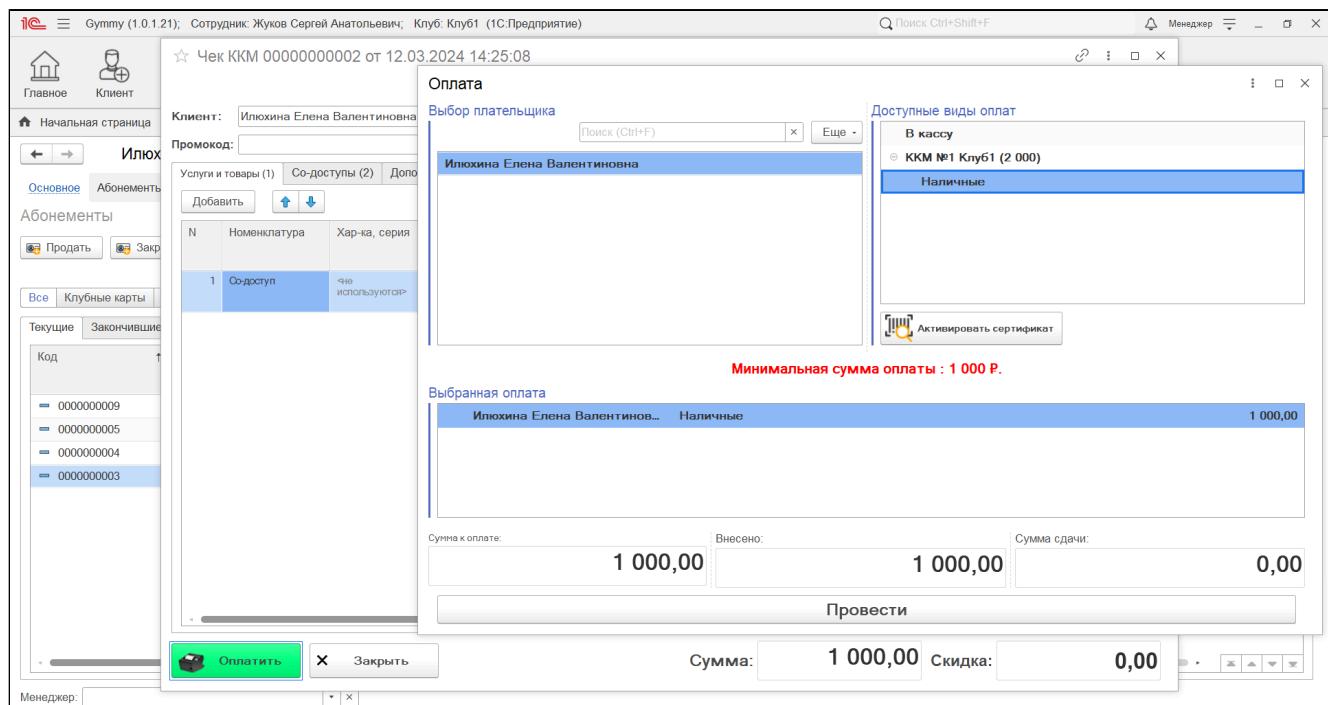


## Внимание!

Кнопка **<Оплатить>** будет не доступна, пока не будет нажата кнопка **<Скидки>**.

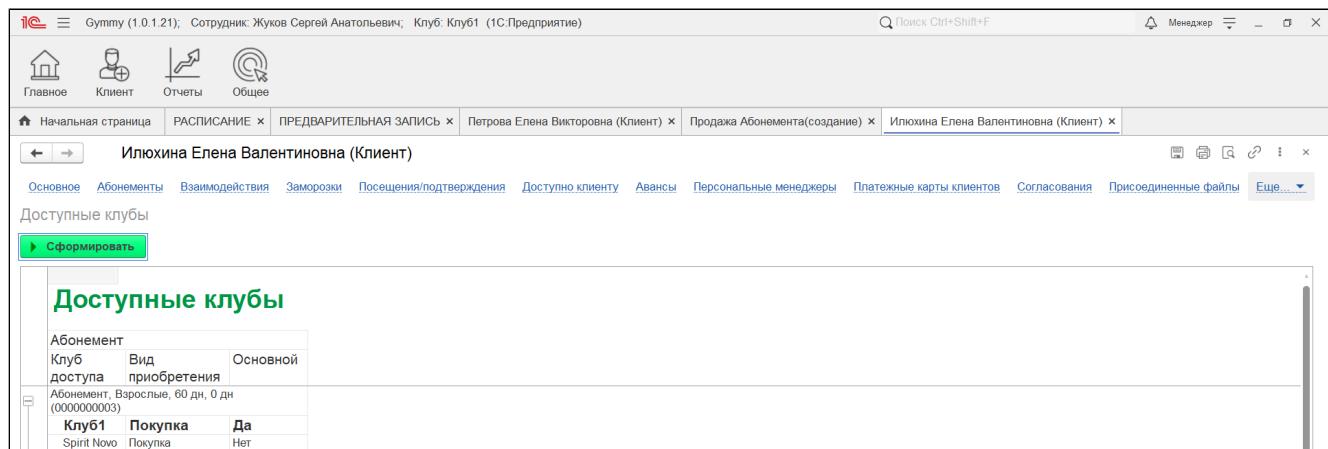
4. В открывшейся форме Форма оплаты выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку **<Провести>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить услугу.

Проверить наличие доступа в клуб можно в карточке абонемента по ссылке «**Доступен в клубах**».



## 2.4 Активация абонемента

*Если учетной политикой компании установлены правила установки даты начала действия платного абонемента (**настраивается в номенклатуре абонемента**(флаги «Автоматически активировать количество дней «n» после продажи», «Ограничить срок активации количество дней «n» после продажи»)), то:*

***при автоматической активации** дата начала действия абонемента устанавливается по умолчанию:*

- # через 60\* дней после полной оплаты для Клиентов, у которых на момент активации нет действующего абонемента;
- # на следующий день после окончания действующего абонемента для Клиентов, у которых на момент активации есть действующий абонемент. Если в абонементе есть неиспользованные заморозки, то дата начала устанавливается с отсрочкой на количество дней неиспользованных заморозок.

***при ручной активации** дата начала действия абонемента может быть установлена не позднее 90\* дней с даты оформления абонемента, вне зависимости от наличия или отсутствия у Клиента действующего абонемента.*

*\* для корпоративных Клиентов 100 дней. Правила действуют с 12.07.2018 для WorldClass.*

#### **Как работает автоматическая активация:**

1. После 100% оплаты абонемент, в ночь, активируется. Дата активации будет равняться дню 100% оплаты. Т.е. если абонемент оплатили 31 числа, он активируется в ночь на 1 число, но дата активации будет 31.
2. В качестве даты начала действия абонемента установится дата активации + количество дней, указанных в настройках автоматической активации (сейчас это 60 дней для индивидуальных Клиентов, 100 дней для корпоративных Клиентов).
3. Если у Клиента есть действующий абонемент, то датой начала действия нового абонемента будет дата окончания действия текущего абонемента + количество дней неизрасходованной заморозки по текущему абонементу + 1 день.
4. При установке даты активации нового абонемента, имеющиеся у Клиента не активированные абонементы, не учитываются.
5. Если к действующему абонементу Клиент докупает доп. заморозку, дата начала уже активированного нового абонемента переносится на количество дней дополнительной заморозки.

6. Для карт «Предпродаж» автоматическая активация не применяется.

Для того чтобы Клиент смог начать пользоваться услугами, абонемент необходимо активировать.

Активация абонемента может быть произведена несколькими способами:

# **Автоматически**, при продаже, через заданное количество дней после полной оплаты.

# Вручную.

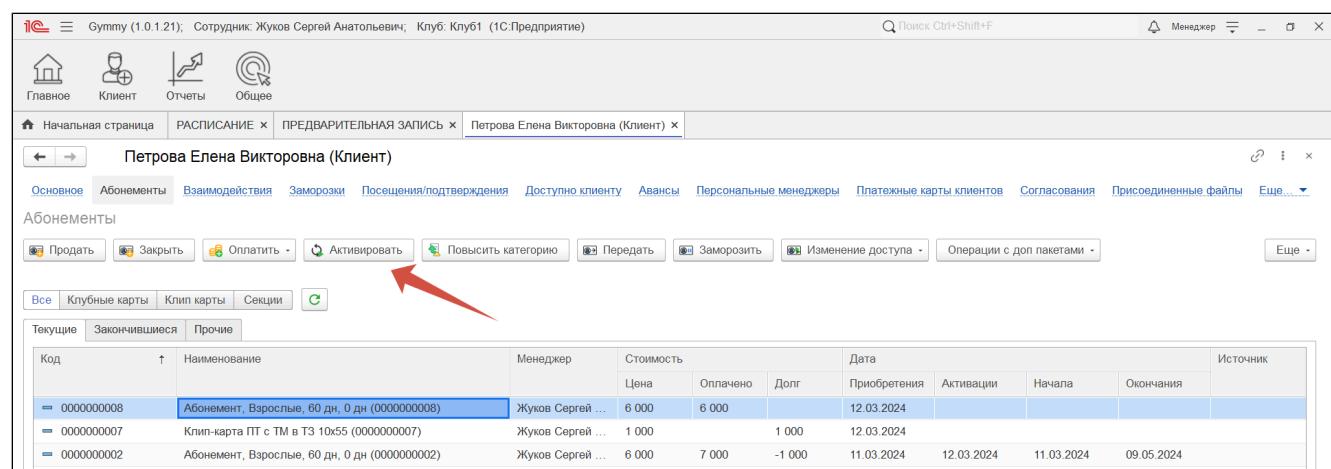
Активировать абонемент вручную можно:

# Из карточки Клиента - ссылка **«Абонементы»** по кнопке **<Активировать>**.

# В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка **«Абонементы»**, кнопка **<Активировать>**.

Для того чтобы активировать абонемент:

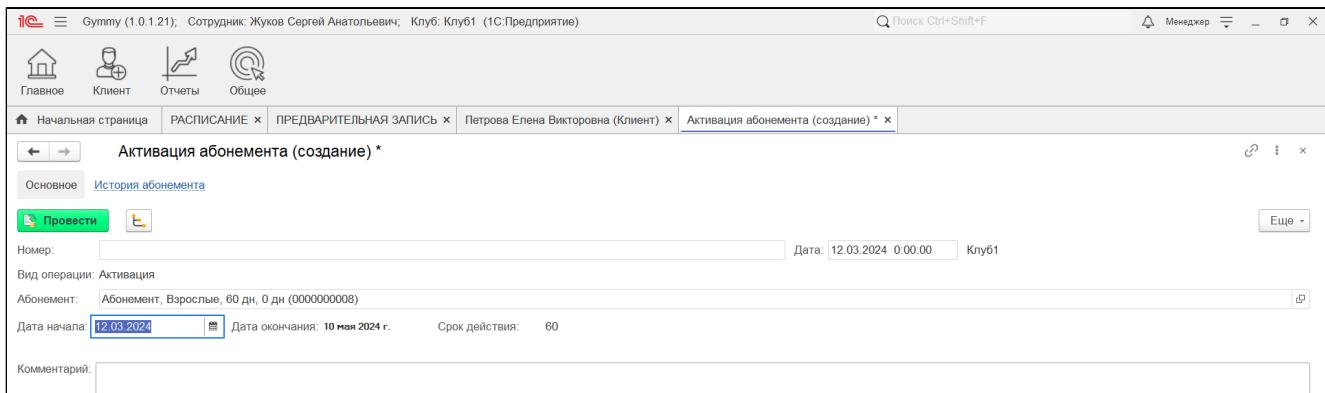
1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку **<Активировать>**.



2. В открывшемся документе «Активация абонемента» укажите дату начала действия абонемента.

3. Нажмите кнопку **<Провести>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1С Gymmu (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб61 (1С:Предприятие)

Начальная страница РАСПИСАНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ Петрова Елена Викторовна (Клиент) Активация абонемента (создание) \*

Активация абонемента (создание) \*

Основное История абонемента

Провести

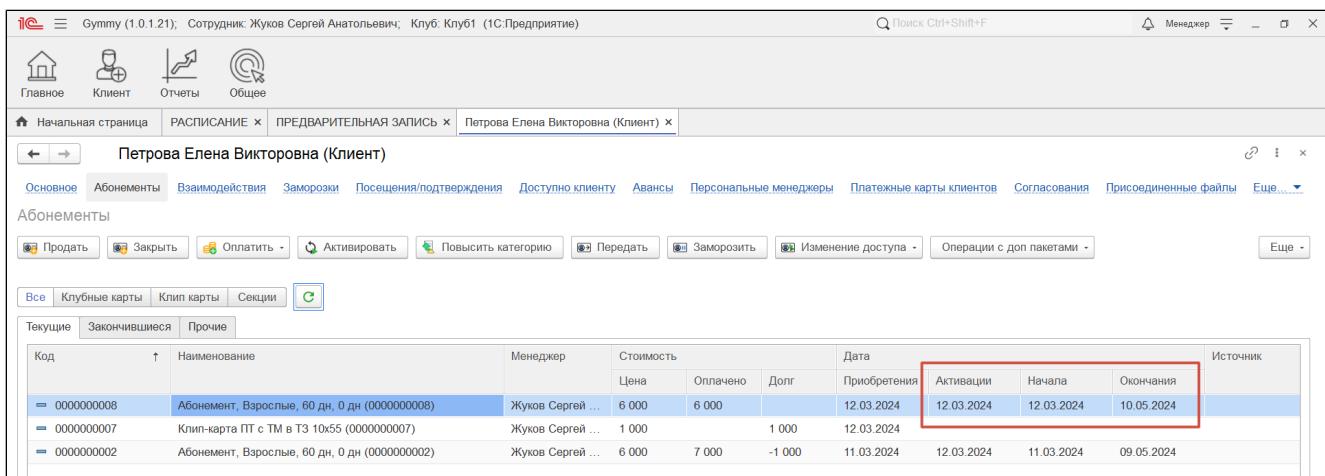
Номер: Дата: 12.03.2024 0:00:00 Клуб61

Вид операции: Активация

Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008)

Дата начала: 12.03.2024 Дата окончания: 10 мая 2024 г. Срок действия: 60

Комментарий:



1С Gymmu (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб61 (1С:Предприятие)

Начальная страница РАСПИСАНИЕ ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ Петрова Елена Викторовна (Клиент) \*

Петрова Елена Викторовна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

Продать Закрыть Оплатить Активировать Повысить категорию Передать Заморозить Изменение доступа Операции с доп пакетами

Все Клубные карты Клип карты Секции

Текущие Закончившиеся Прочие

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата приобретения	Источник		
			Цена	Оплачено	Долг		Активации	Начала	Окончания
0000000008	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008)	Жуков Сергей ...	6 000	6 000		12.03.2024	12.03.2024	10.05.2024	
0000000007	Клип-карта ПТ с ТМ в Т3 10x55 (0000000007)	Жуков Сергей ...	1 000	1 000		12.03.2024			
0000000002	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)	Жуков Сергей ...	6 000	7 000	-1 000	11.03.2024	12.03.2024	11.03.2024	



## Примечание:

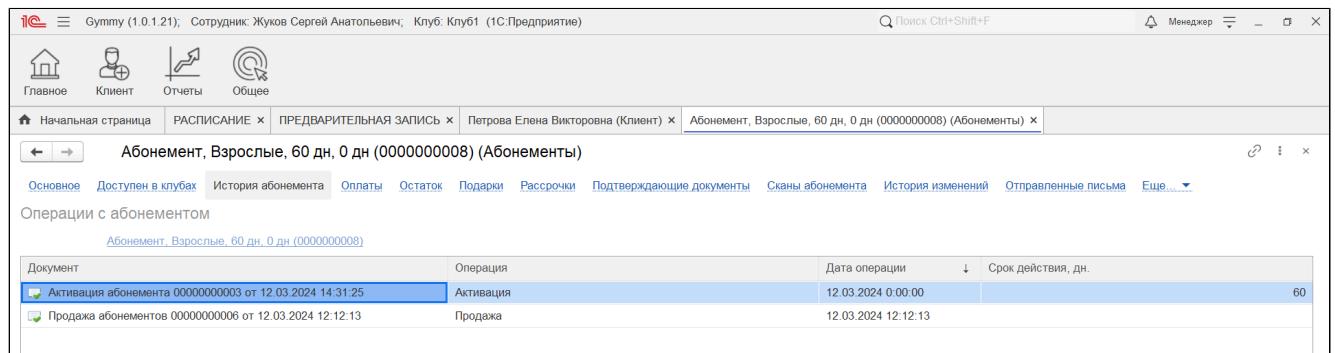
Если дата начала действия абонемента относится к **открытому периоду**, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, необходимо выбрать абонемент Клиента и нажать кнопку <Активировать>. В открывшемся документе «Активация абонемента» указать новую дату начала действия абонемента.

Перенести дату начала действия абонемента можно только на текущий или будущий день, на прошлый день нельзя.

Если дата начала действия абонемента относится к **закрытому периоду**, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, необходимо использовать механизм согласования (в карточке Клиента нажать кнопку <Согласовать>, выбрать бизнес-процесс **Изменение даты начала действия абонемента**).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Посмотреть историю по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «**История абонемента**».

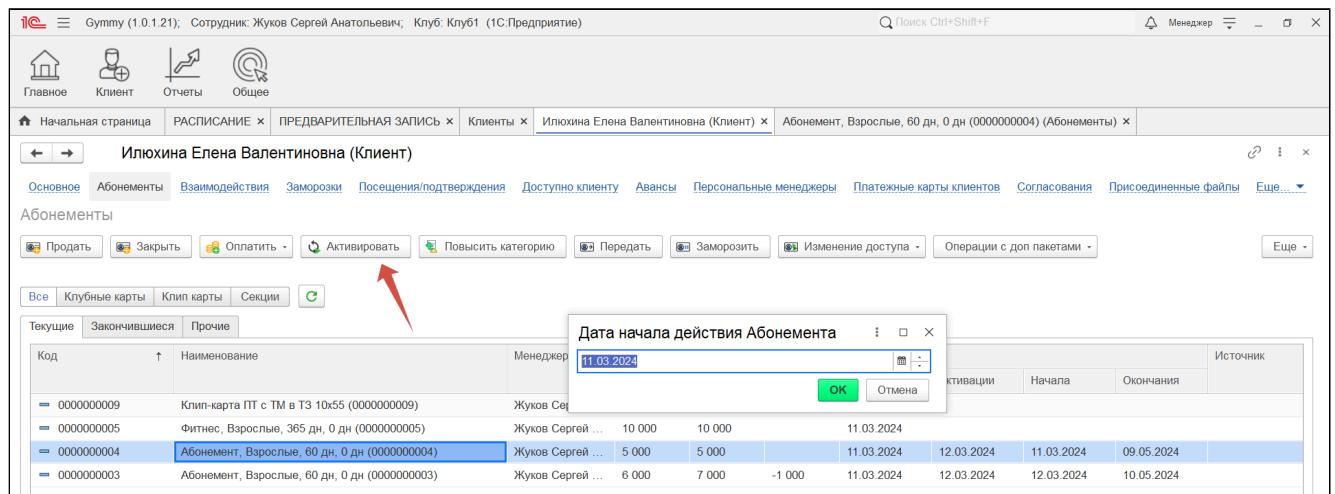


The screenshot shows the 1C: Предприятие 8 software interface. The top menu bar includes '1C', 'Gymmy (1.0.1.21)', 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', 'Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)', 'Поиск Ctrl+Shift+F', 'Менеджер', and 'x'. The left sidebar has icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main navigation bar includes 'Начальная страница', 'РАСПИСАНИЕ x', 'ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x', 'Петрова Елена Викторовна (Клиент) x', and 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (Абонементы) x'. Below this are tabs: 'Основное', 'Доступен в клубах', 'История абонемента', 'Оплаты', 'Остаток', 'Подарки', 'Рассрочки', 'Подтверждающие документы', 'Сканы абонемента', 'История изменений', 'Отправленные письма', and 'Еще...'. A sub-menu for 'Абонемент' is open, showing 'Активация абонемента 0000000003 от 12.03.2024 14:31:25' and 'Продажа абонементов 0000000006 от 12.03.2024 12:12:13'. The main content area shows a table of operations:

Документ	Операция	Дата операции	Срок действия, дн.
Активация абонемента 0000000003 от 12.03.2024 14:31:25	Активация	12.03.2024 0:00:00	60
Продажа абонементов 0000000006 от 12.03.2024 12:12:13	Продажа	12.03.2024 12:12:13	

## 2.5 Изменение даты начала действия абонемента

Если дата начала действия абонемента относится к открытому периоду, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, выберите абонемент Клиента и нажмите кнопку **<Активировать>**. В открывшемся документе «Активация абонемента» укажите новую дату начала действия абонемента.



The screenshot shows the 1C: Предприятие 8 software interface. The top menu bar and sidebar are identical to the previous screenshot. The main navigation bar includes 'Начальная страница', 'РАСПИСАНИЕ x', 'ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x', 'Клиенты x', 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x', and 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004) (Абонементы) x'. Below this are tabs: 'Основное', 'Абонементы', 'Взаимодействия', 'Заморозки', 'Посещения/подтверждения', 'Доступно клиенту', 'Авансы', 'Персональные менеджеры', 'Платежные карты клиентов', 'Согласования', 'Присоединенные файлы', and 'Еще...'. A sub-menu for 'Абонементы' is open, showing buttons for 'Продать', 'Закрыть', 'Оплатить', 'Активировать' (which has a red arrow pointing to it), 'Повысить категорию', 'Передать', 'Заморозить', 'Изменение доступа', and 'Операции с доп пакетами'. The main content area shows a table of subscriptions:

Код	Наименование	Менеджер	Действие
0000000009	Клип-карта ПТ с ТМ в Т3 10x55 (0000000009)	Жуков Сер...	Активация
0000000005	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)	Жуков Сергей ...	Начала
0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	Окончания
0000000003	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)	Жуков Сергей ...	

A modal dialog box titled 'Дата начала действия Абонемента' is open, showing a date picker with '11.03.2024' selected. It has 'OK' and 'Отмена' buttons.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Перенести дату начала действия абонемента можно только на текущий или будущий день, на прошлый день нельзя.

Если дата начала действия абонемента относится к закрытому периоду, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, необходимо использовать механизм согласования «Изменение даты начала действия абонемента».

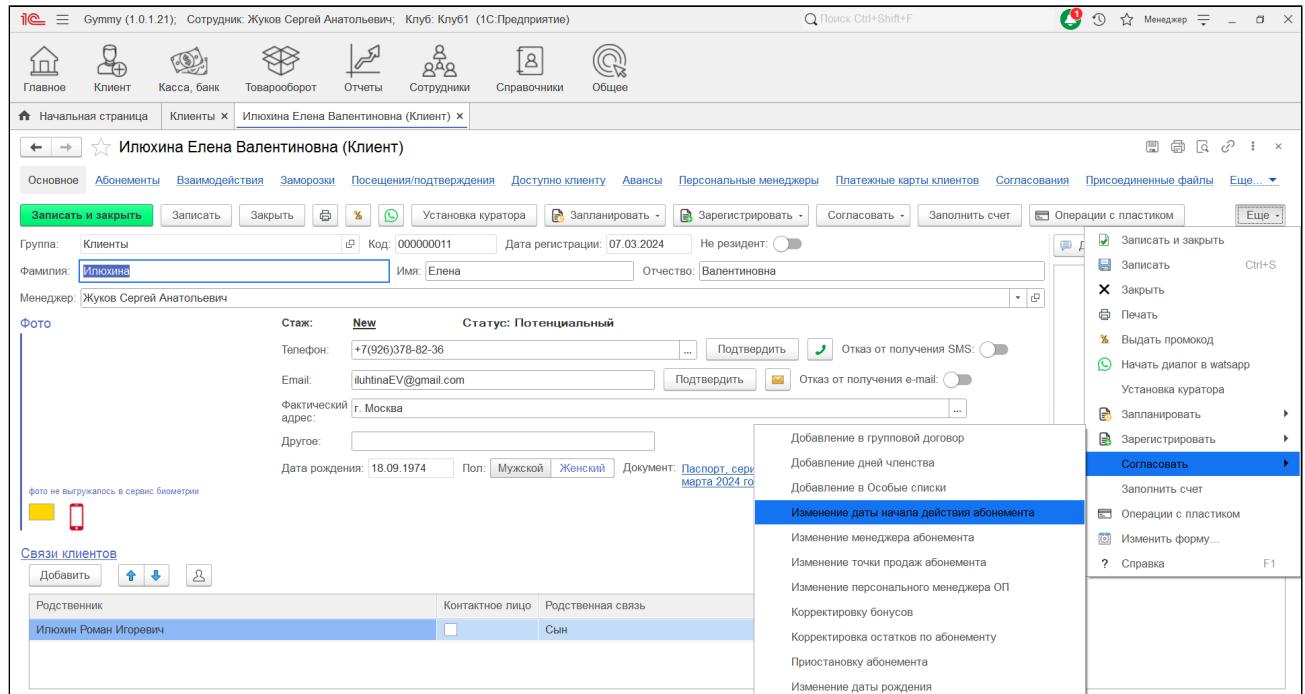


**Закрытый период** — это период времени, в котором запрещено создавать и изменять документы.

*Изменение даты начала действия абонемента согласуют Директор отдела продаж, Контролер бухгалтер.*

Для того чтобы запустить процесс согласования «Изменение даты начала действия абонемента»:

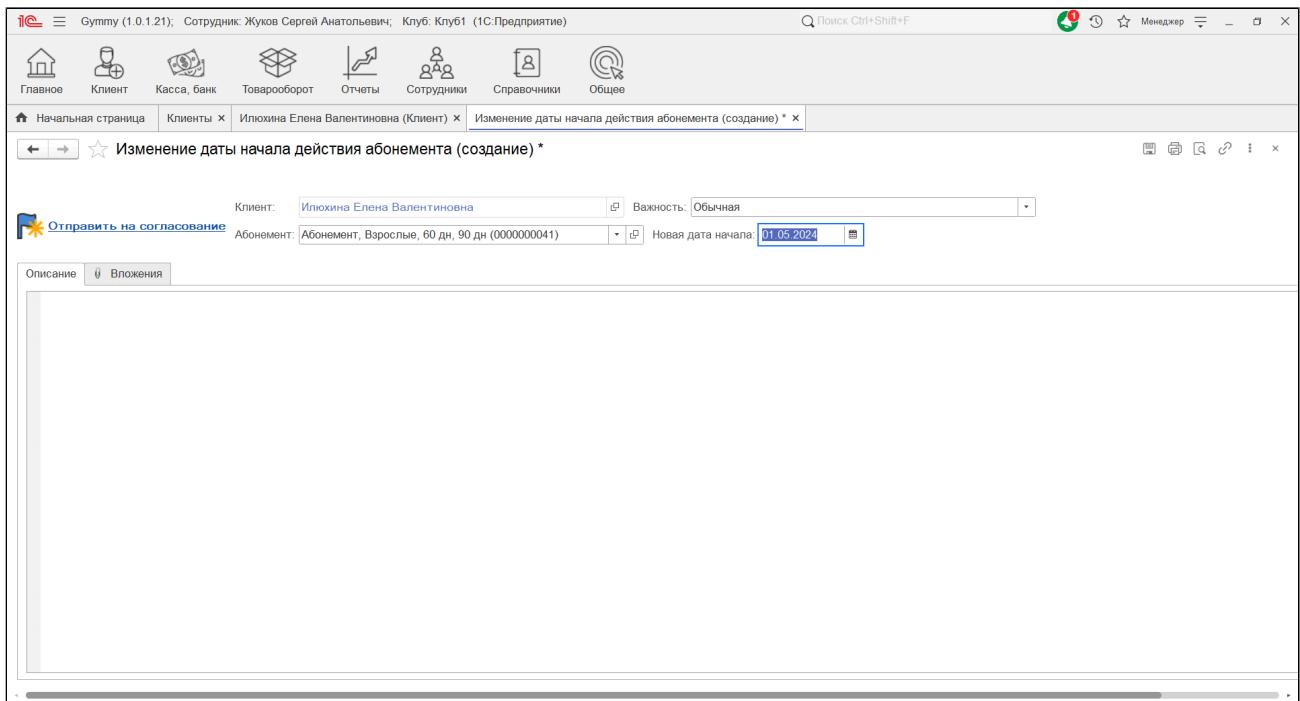
1. В карточке Клиента нажмите ссылку «Согласовать», выберите бизнес-процесс «Изменение даты начала действия абонемента».



Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

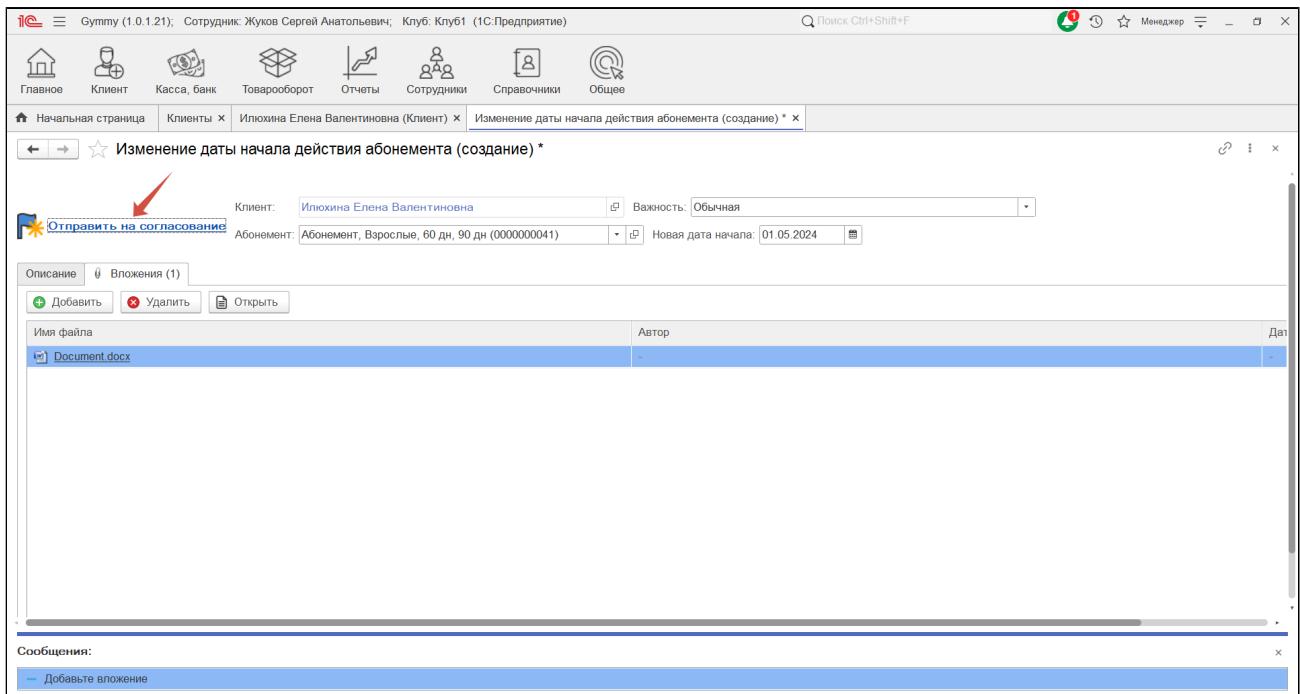
2. В открывшемся окне в поле Абонемент укажите абонемент, по которому необходимо изменить дату начала действия.

В поле **Новая дата начала** укажите новую дату начала действия абонемента.



3. На вкладке Описание укажите причину изменения.
4. На вкладке Вложения прикрепите скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.
5. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

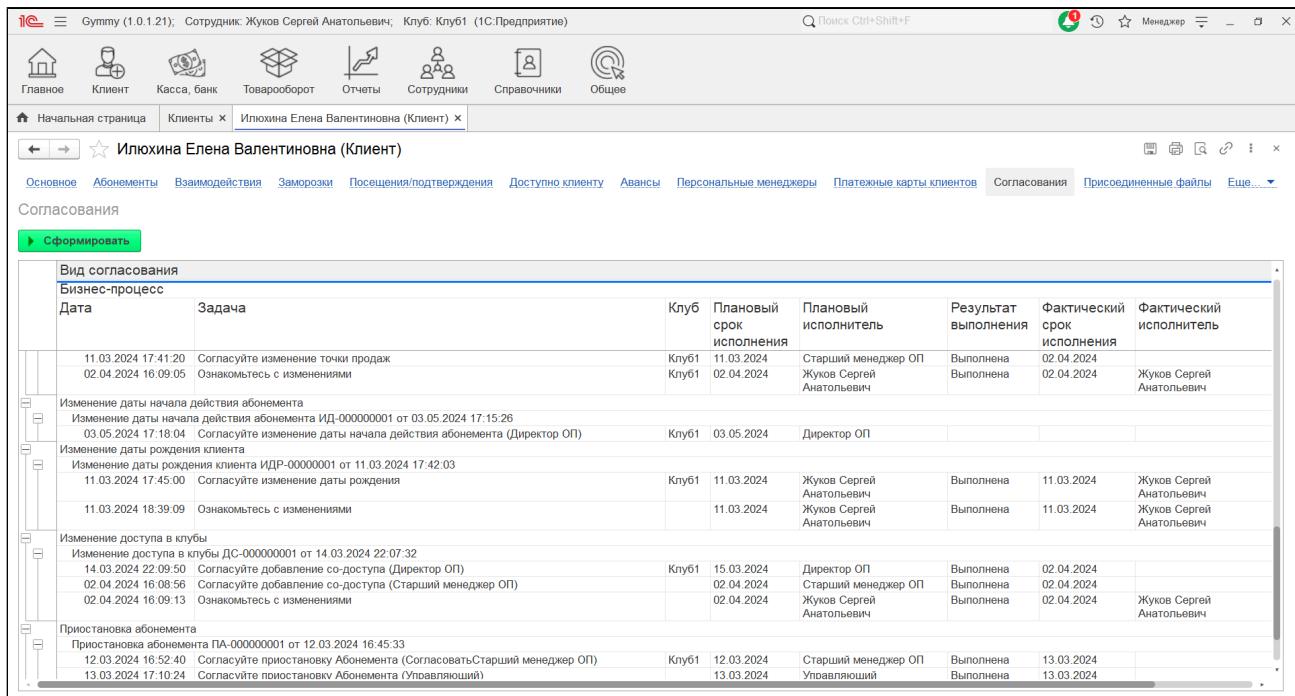
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Запускается бизнес-процесс **«Изменение даты начала действия абонемента»**. После согласования в системе 1С:КПО будет создан документ **«Активация абонемента»**, в котором будет указана новая дата начала действия абонемента. Сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке **«Согласования»**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 2.6 Печать и порядок подписания договора с Клиентом

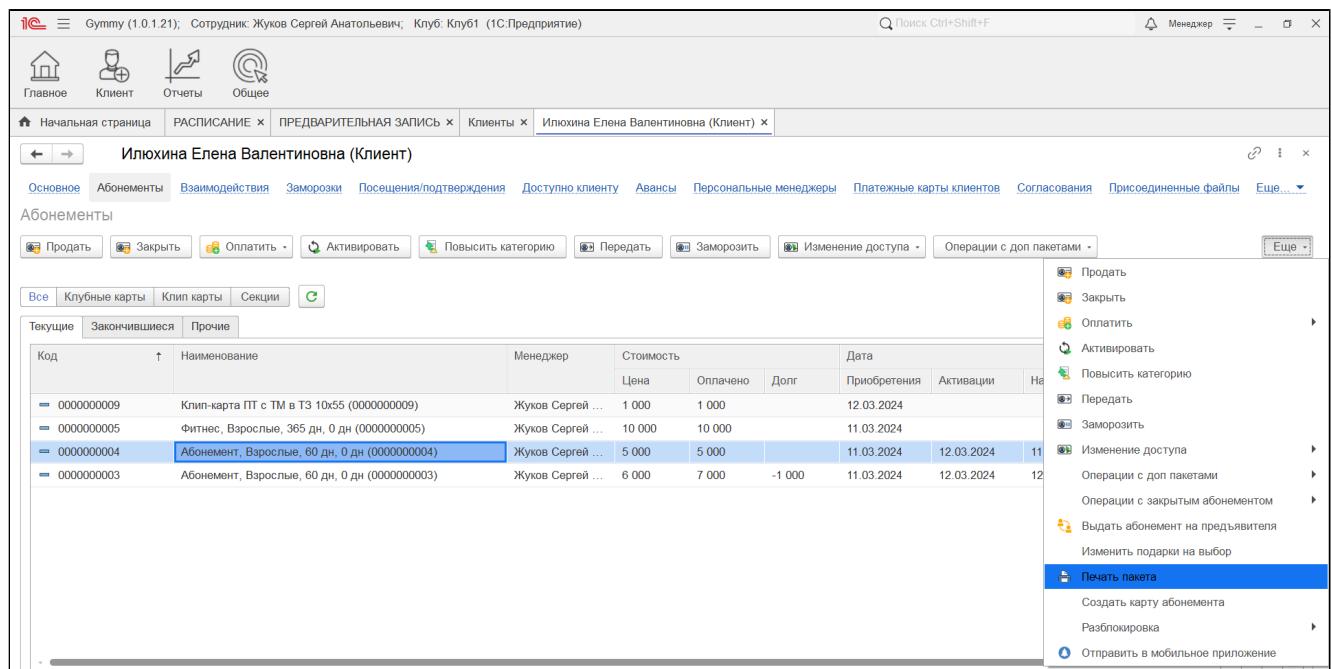
Печать пакета документов, который необходимо распечатать и подписать с Клиентом, доступна:

- # Из карточки Клиента – ссылка «**Абонементы**» по кнопке <Печать пакета>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <Печать пакета> .

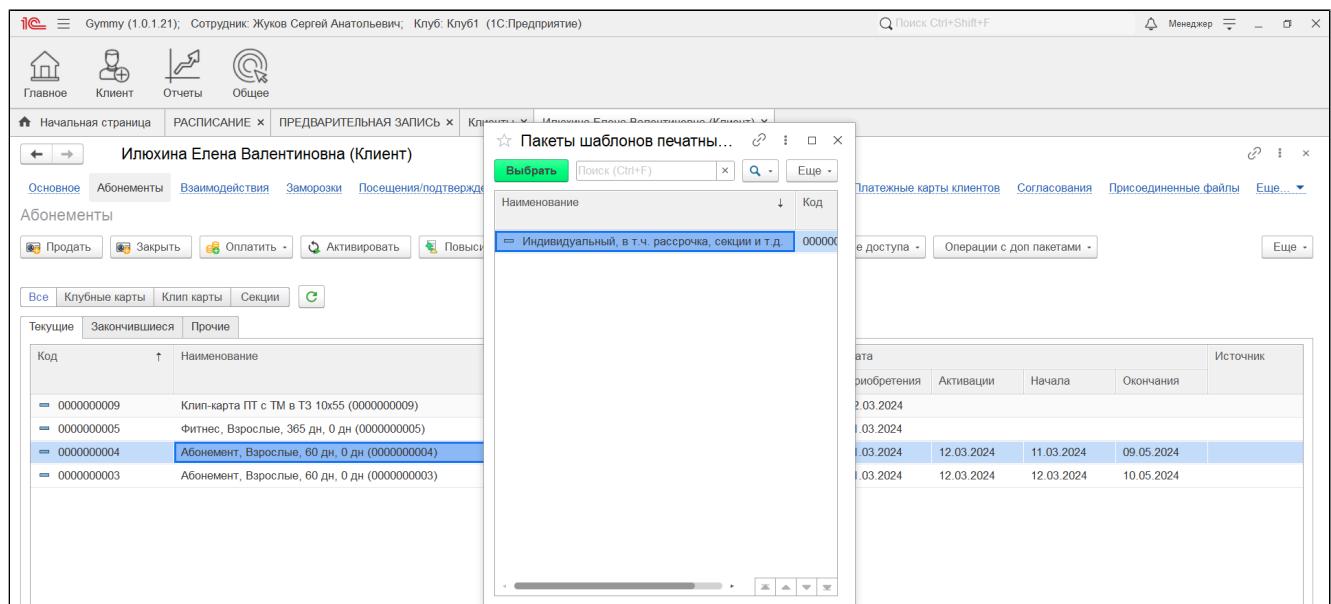
Для того чтобы распечатать пакет документов из карточки Клиента:

1. Откройте карточку Клиента и в панели навигации перейдите по ссылке «**Абонементы**».
2. В списке абонементов выберите абонемент Клиента, по которому необходимо распечатать пакет документов, нажмите кнопку <Печать пакета> .

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



3. После выбора пакета шаблонов печатных форм (двойной щелчок или кнопка <Выбрать>) откроется печатная форма.



## ПОРЯДОК ПОДПИСАНИЯ ДОКУМЕНТОВ С КЛИЕНТОМ:

## **2.6.1 ПЛАТНЫЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ АБОНЕМЕНТ**

1. Сначала работник отдела продаж должен распечатать форму (06/14) - приложение к типовой форме договора.

Форма (06/14) подписывается с владельцем абонемента, т.е. тем, кто желает оплатить абонемент и присутствует в момент оформления.

Если также присутствует и член клуба (и при этом член клуба не является владельцем абонемента), то последний ставит свою подпись только в самом конце формы в разделе Заявления.

Если Клиент желает еще иметь документ на английском языке, то после оформления формы (06/14), можно распечатать и подписать форму (06/14eng) - приложение на англ. языке.

2. После распечатывания формы (06/14) Клиента необходимо направить на оплату.
3. После того, как абонемент оплачен полностью, и владелец абонемента или член клуба знает с какой даты будет исчисляться Период оказания услуг, то только тогда оформляется форма (07/14) - доп. соглашение об установлении даты начала оказания услуг. Эта форма может быть напечатана только в течение 60 дней от даты оформления формы (06/14). Если этот срок прошел, то по условиям договора по оплаченному полностью абонементу срок автоматически исчисляется с 61 дня, поэтому форма (07/14) не должна уже печататься.
4. Форма абонемента (05/14) не подписывается, она размещается в Уголке потребителя клуба и на нашем сайте. У сотрудников отдела продаж есть возможность ее распечатать.
5. Если член клуба (18 лет и старше) не был в отделе продаж в момент оформления формы (06/14), то до начала посещения клуба он должен подписать форму 15/14 - заявления члена клуба, которая также есть и на английском языке – (15/14eng).

Все формы на английском должны оформляться только при условии оформления сначала форм на русском, т.к. по законодательству основной язык документооборота – русский.

## **2.6.2 ПЛАТНЫЙ КОРПОРАТИВНЫЙ АБОНЕМЕНТ**

1. Форма договора (05/16) не подписывается, она размещается в Уголке потребителя клуба и на нашем сайте. У сотрудников отдела продаж есть возможность ее распечатать.

2. Сначала с компанией подписывается Соглашение о присоединении (форма 06/16), реквизиты о котором должны быть в КПО: № и дата. После подписания формы (06/16) в КПО необходимо загрузить скан подписанного документа.
3. Только потом на основании формы (06/16) должны подписываться с Клиентами анкета по форме (07/16), и скан которого должен быть вложен в КПО. Если в соглашении о присоединении не перечислены ФИО клиента, то в КПО также должен подгружаться скан документа-основания, по которому менеджер принял решение оформлять анкету (07/16). Какие это документы именно, отражаются в условиях соглашения о присоединении по договоренности с компанией. И об этом важном моменте необходимо предупреждать менеджера, до начала оформления в КПО формы (07/16).
4. Затем Клиента необходимо направить на оплату. Если компания оплачивает по безналу, то она может оплатить и до фактического оформления анкеты (07/16).
5. После того, как анкета подписана, скан ее подгружен в КПО, оплачена полностью, и член клуба знает с какой даты будет исчисляться Период оказания услуг, то только тогда оформляется форма (07/14) – доп. соглашение об установлении даты начала оказания услуг.

Эта форма может быть напечатана только в течение 60 дней от даты оформления формы (07/16) **и при условии**, что установлена в КПО дата начала оказания услуг. Скан оформленного доп. соглашения также должен подкрепляться в КПО.

Если в течение 60 дней не был установлен срок начала действия абонемента, то по условиям договора по оплаченному полностью абонементу срок автоматически исчисляется с 61 дня, поэтому форма 07/16 не должна уже печататься.

## 2.6.3 КАРТА СЕМЬЯ

Вместо приложения (06/14) при оформлении карты Семья должна печататься форма приложения (14/16) на всех членов семьи в виде одного документа. Сканы подписанных документов прикрепляются отделом продаж в КПО.

Помимо подписанных документов, по карте семья должны еще быть прикреплены документы, подтверждающие родство, супружество, смену ФИО, если по документам ФИО отличаются.

## 2.6.4 ПРИОБРЕТЕНИЕ КАРТЫ НА ПРЕДРОДАЖАХ

Вместо формы (07/14) – доп. соглашение об установлении даты начала оказания услуг, должна печататься форма (09/16) – доп. соглашение об активации с даты начала работы клуба. Но подписание данного соглашения крайне важно, поэтому его надо обязательно печатать и подписывать сразу после полной оплаты. И прикладывать скан.

## 2.7 Переоформление (передача) абонемента

Переоформить абонемент можно:

- # Из карточки Клиента - ссылка «**Абонементы**» по кнопке <Передать>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <Передать>.



### Обратите внимание!

*Если учетной политикой компании предусмотрено платное переоформление абонемента (настраивается в параметрах учета), Клиент или Владелец контакта перед тем, как оформить переоформление, должен оплатить услугу переоформления абонемента.*

*Передачу должен оплатить Владелец/Клиент абонемента, а не Приемник. Физически в кассу деньги может принести и Преемник, но счет должен быть выставлен на Владельца/Клиента абонемента (как оформить продажу услуги переоформления, смотрите раздел инструкции Продажа услуги «Переоформление карты»).*

*При передаче корпоративного абонемента, Преемник должен быть прикреплен к тому же договору, что и Клиент абонемента.*

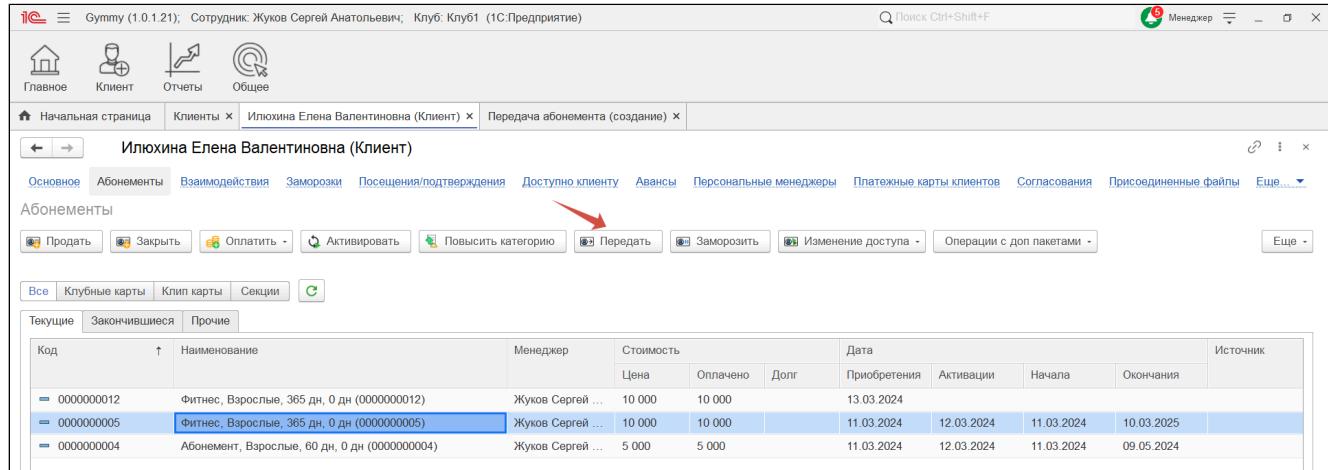
*Если абонемент оплачен безналичным способом от юридического лица полностью / частично, переоформление абонемента бесплатное.*

*Нельзя будет передать абонемент, с ДАТЫ НАЧАЛА которого прошло менее 30 дней.*

Для того чтобы переоформить абонемент:

1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Передать> .

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие) Понике Ctrl+Shift+F Менеджер

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) Передача абонемента (создание)

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

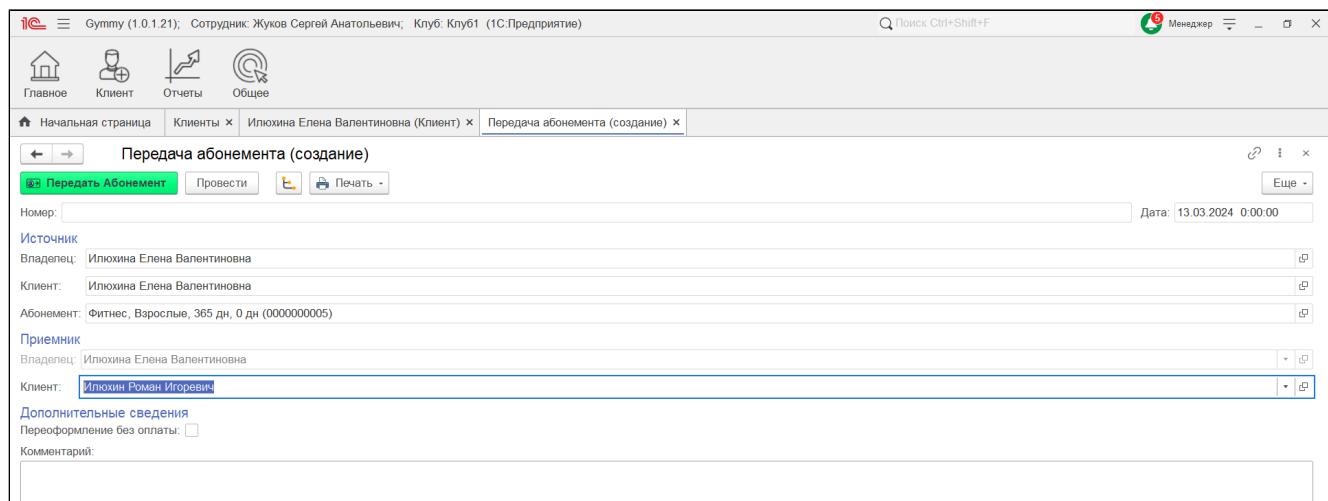
Продать Закрыть Оплатить Активировать Повысить категорию Передать Заморозить Изменение доступа Операции с доп.пакетами Еще...

Все Клубные карты Клик карты Секции

Текущие Закончившиеся Прочие

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата	Источник
			Цена	Оплачено	Долг		
0000000012	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000012)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		13.03.2024	
0000000005	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		11.03.2024	12.03.2024 11.03.2024 10.03.2025
0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	5 000	5 000		11.03.2024	12.03.2024 11.03.2024 09.05.2024

2. В открывшемся документе «Передача абонемента» укажите Клиента, которому передается абонемент.



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие) Понике Ctrl+Shift+F Менеджер

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) Передача абонемента (создание)

Передача абонемента (создание)

Передать Абонемент Провести Печать Еще...

Номер: Дата: 13.03.2024 0:00:00

Источник

Владелец: Илюхина Елена Валентиновна

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Абонемент: Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)

Приемник

Владелец: Илюхина Елена Валентиновна

Клиент: Илюхин Роман Игоревич

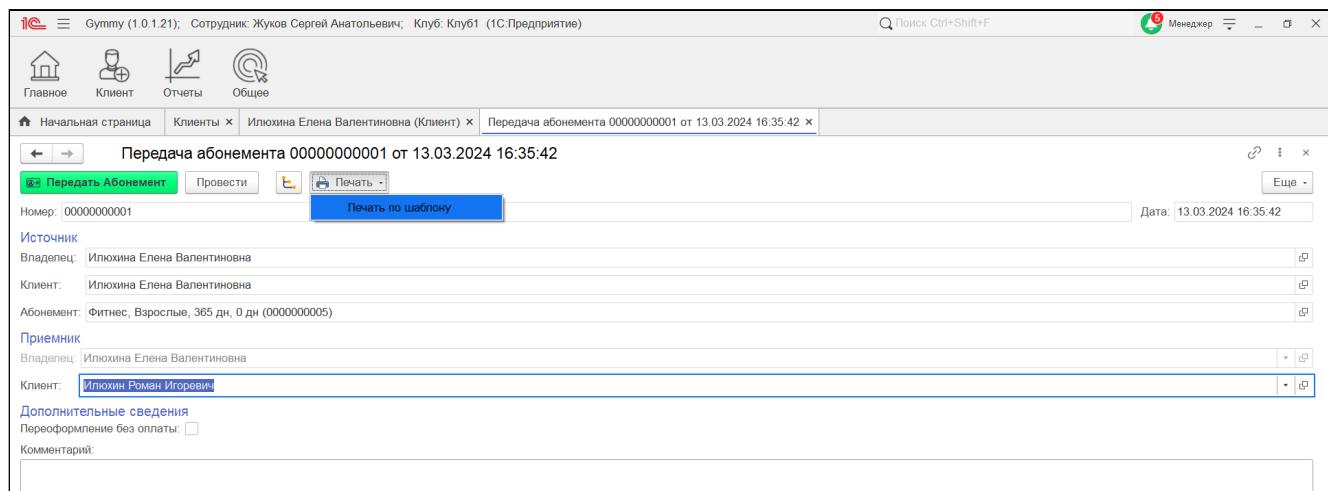
Дополнительные сведения

Переоформление без оплаты:

Комментарий:

3. Нажмите кнопку <Провести>.
4. По кнопке <Печать> => <Печать по шаблону> распечатайте дополнительное соглашение на переуступку прав, отдайте на подпись Клиенту.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 5. Нажмите кнопку <Передать аbonемент>.

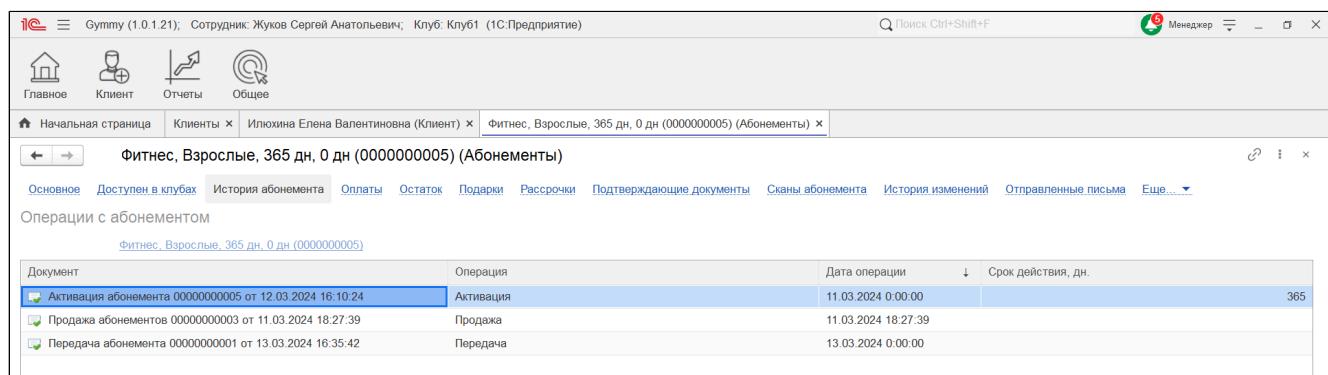


### Примечание:

При передаче основного аbonемента, неиспользованные карты-подарки переходят к новому владельцу.

Если у Клиента получателя есть действующий аbonемент, то передаваемый аbonемент начнет действовать с даты окончания действующего аbonемента плюс имеющиеся заморозки.

Посмотреть историю по аbonементу можно в карточке аbonемента по ссылке «История аbonемента».



## 2.8 Заморозка, приостановка, отмена заморозки аbonемента

Для абонемента может быть выполнена операция временной приостановки действия – заморозка. В этом случае срок действия абонемента увеличивается на срок заморозки (приостановки).

Остаток дней заморозки по действующим абонементам Клиента можно посмотреть в карточке Клиента по ссылке «**Заморозки**».

Если по действующему абонементу Клиента недостаточно дней заморозки для осуществления процедуры заморозки, то необходимо Клиенту продать услугу заморозки, а затем заморозить абонемент (*как оформить продажу доп. дней заморозки,смотрите раздел инструкции Продажа дополнительных дней заморозки ).*

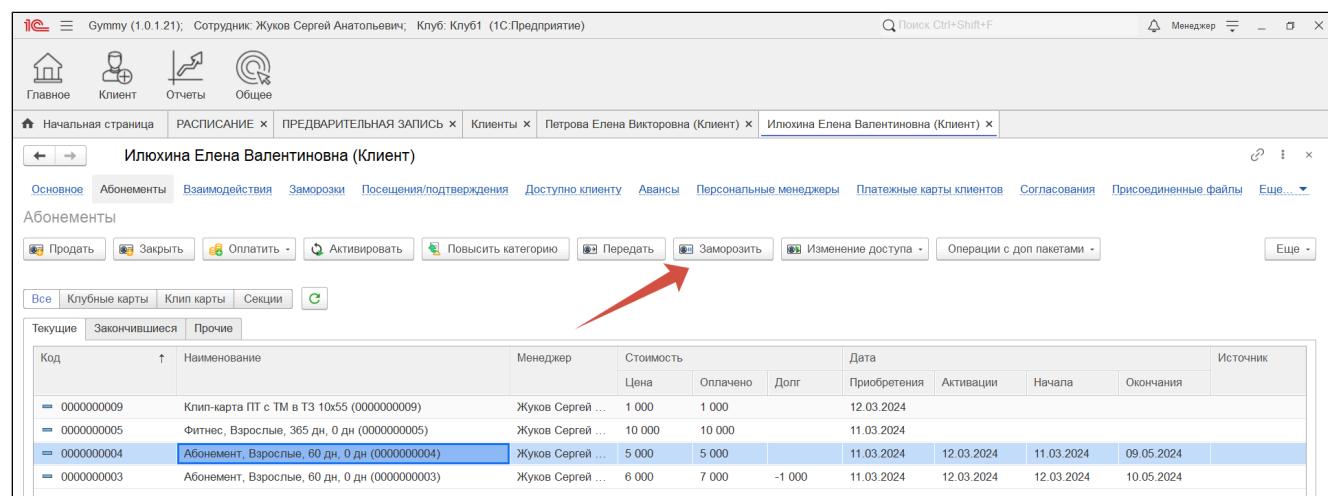
Заморозить/разморозить абонемент можно:

- # Из карточки Клиента - ссылка «**Абонементы**» по кнопке <Заморозить>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <Заморозить>.

## 2.8.1 Заморозка абонемента

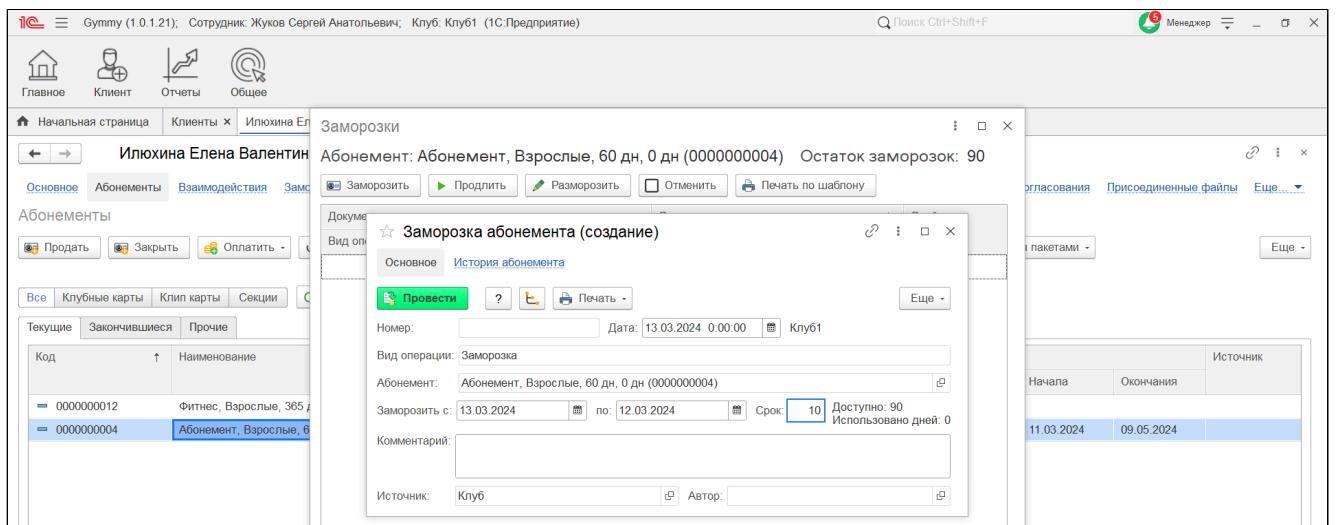
Для того чтобы заморозить абонемент:

1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Заморозить>.

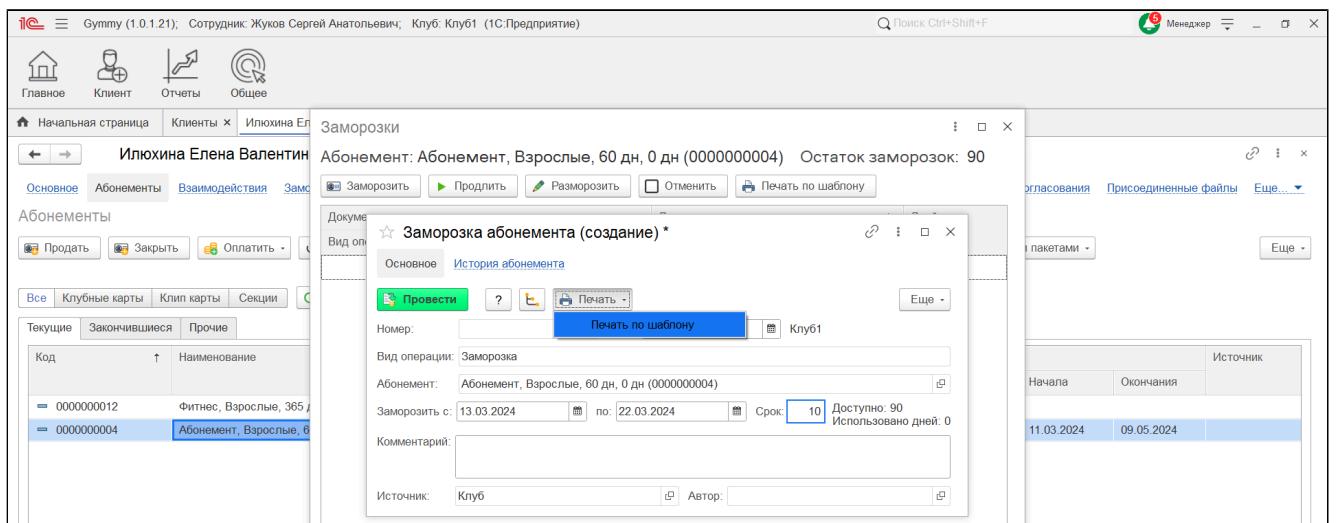


# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

2. В открывшемся списке действий по заморозке/разморозке Абонемента нажмите кнопку <Заморозить>, в документе «Заморозка абонемента (создание)» заполните дату начала действия заморозки, и срок, на который замораживается абонемент.



3. По кнопке <Печать> => <Печать по шаблону> распечатайте Заявление на заморозку карты, отдайте на подпись Клиенту.



4. Нажмите кнопку <<Провести>>.



**Примечание:**

*Пользователю с ролью Менеджер доступна функция **Заморозить абонемент задним числом** в открытом периоде.*

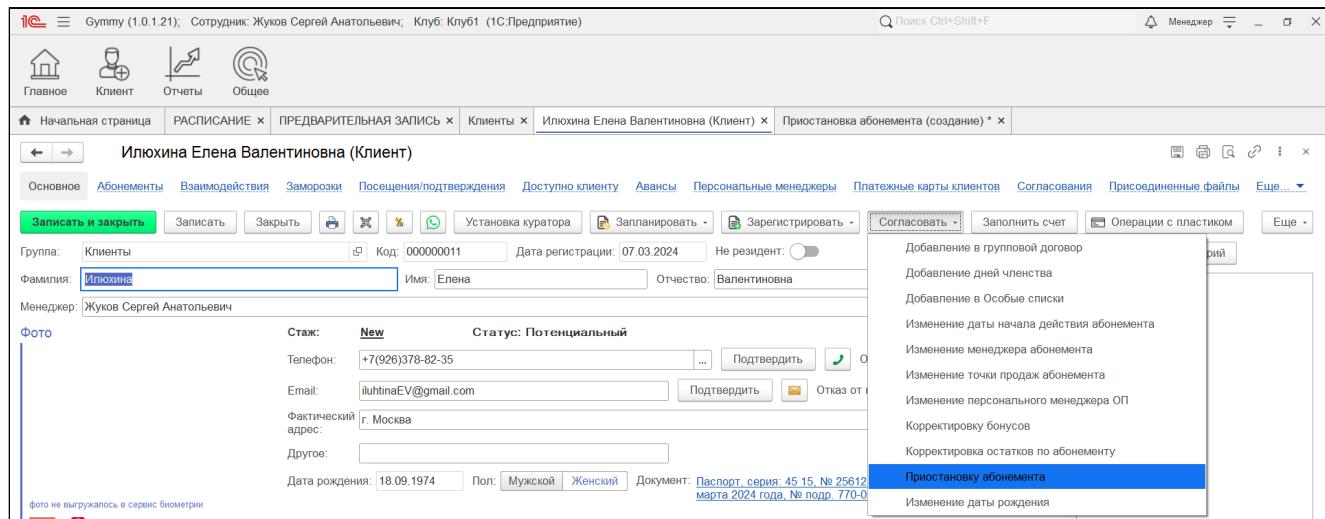
**Примечание:**

*В случае, если действие абонемента приостановлено (абонемент заморожен), срок действия клип-карты увеличивается на срок заморозки абонемента.*

## 2.8.2 Приостановка абонемента

Для того чтобы приостановить абонемент, необходимо запустить процесс согласования приостановки абонемента:

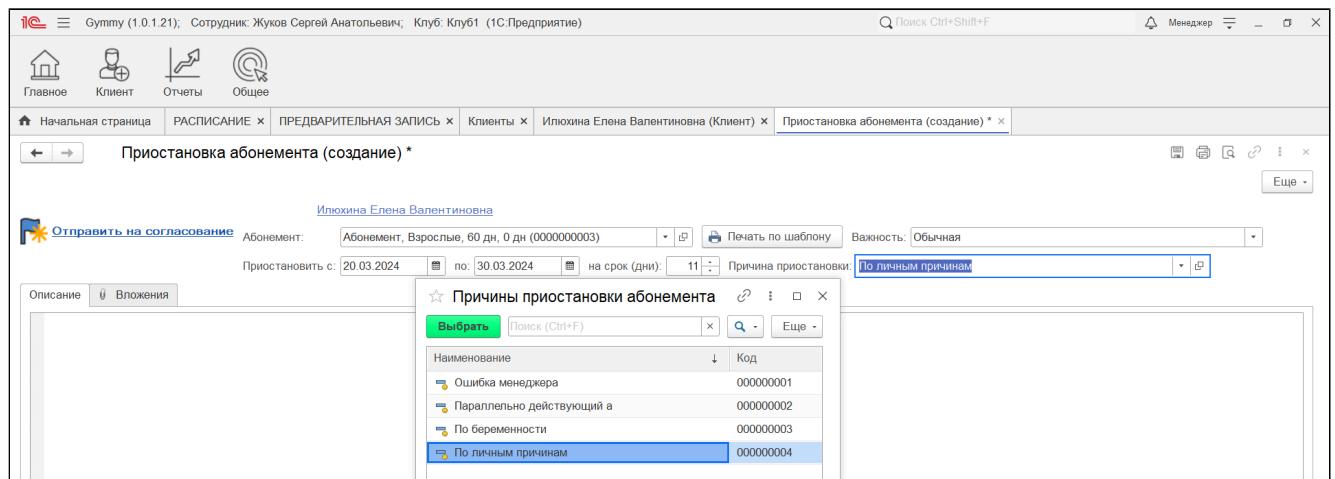
1. В карточке Клиента нажмите кнопку <Согласовать>, выберите бизнес-процесс «Приостановка абонемента».



2. В открывшемся окне заполните поля:

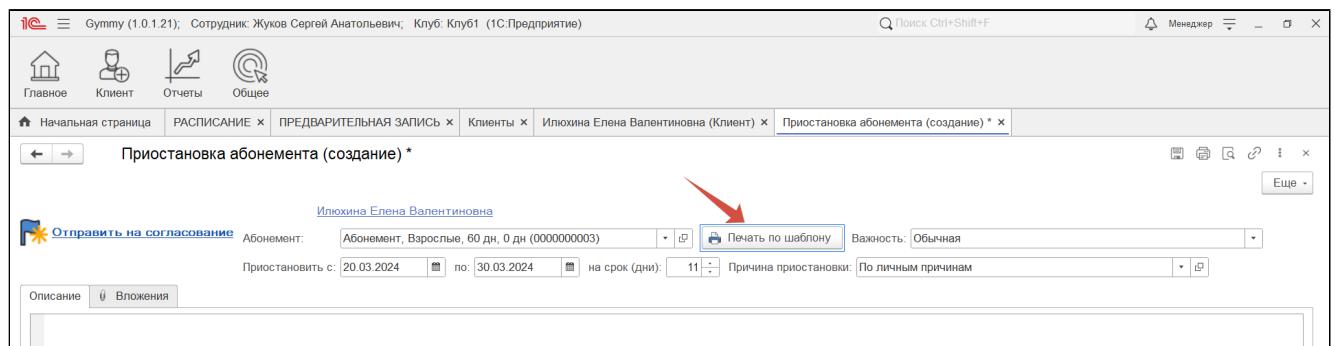
# В поле **Абонемент** укажите абонемент Клиента, который необходимо приостановить;

- # В поле **Приостановить с** заполните дату начала действия приостановки;
- # В поле **на срок (дни)** укажите срок, на который приостанавливается абонемент;
- # В поле **Тип приостановки** из выпадающего списка выберите причину, по которой приостанавливается действие абонемента;



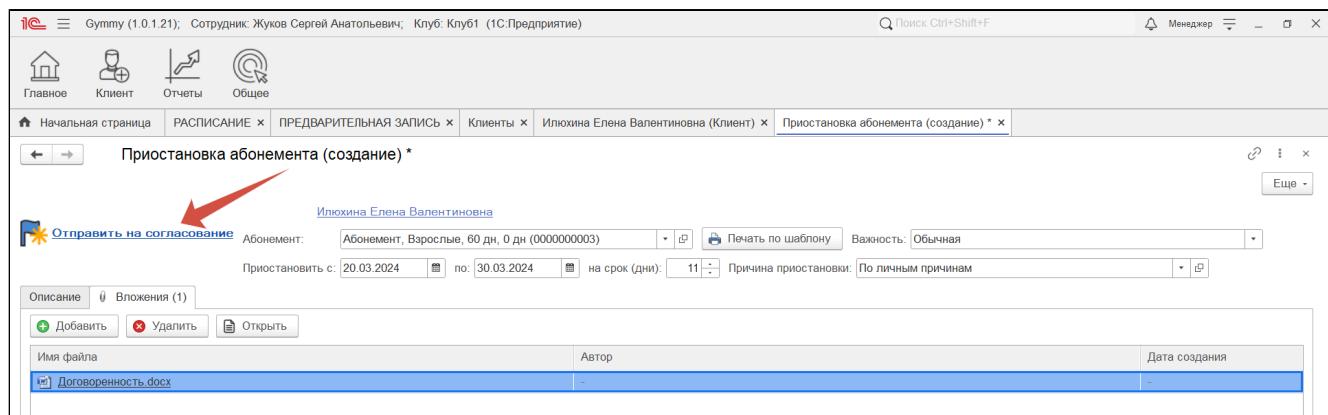
На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

3. На вкладке **Вложения** инициатор должен прикрепить скан документа. Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.
4. По кнопке <Печать по шаблону> распечатайте Заявление на приостановку карты, отдайте на подпись Клиенту.



5. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | РАСПИСАНИЕ | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ | Клиенты | Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) | Приостановка абонемента (создание) \*

Приостановка абонемента (создание) \*

Илюхина Елена Валентиновна

Отправить на согласование

Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)

Приостановить с: 20.03.2024 по: 30.03.2024 на срок (дни): 11 Причина приостановки: По личным причинам

Описание | Вложения (1)

+ Добавить | Удалить | Открыть

Имя файла	Автор	Дата создания
Договоренность.docx		



## Примечание:

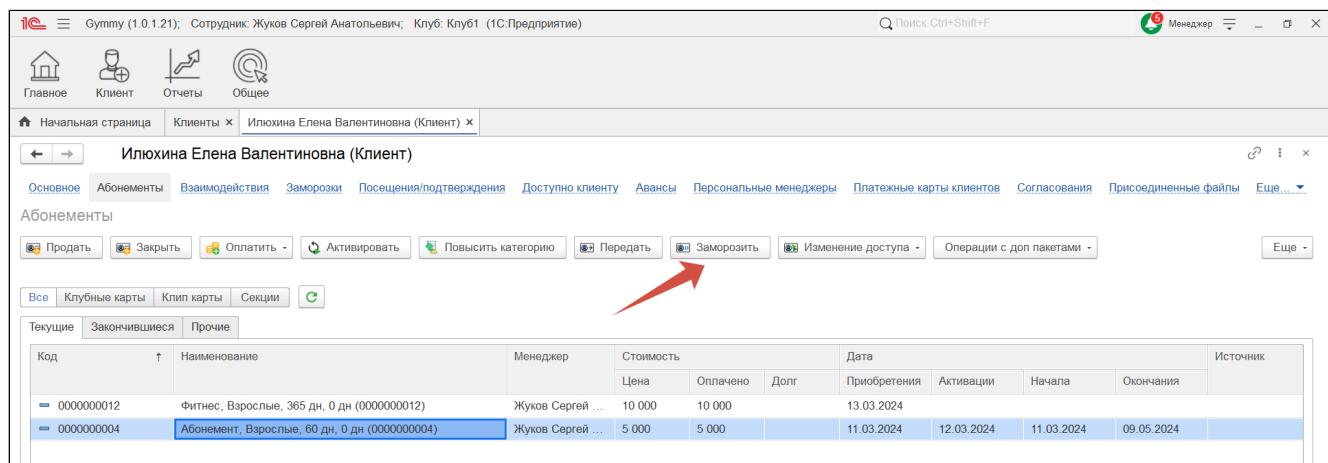
Приостановку абонемента согласуют Управляющий, Директор отдела продаж, Контролер бухгалтер.

После согласования абонемент будет приостановлен. А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

## 2.8.3 Отмена заморозки, приостановки абонемента

Для того чтобы разморозить или отменить приостановку абонемента Клиента:

- Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Заморозить>.



1C Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Клиенты | Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) |

Основные Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

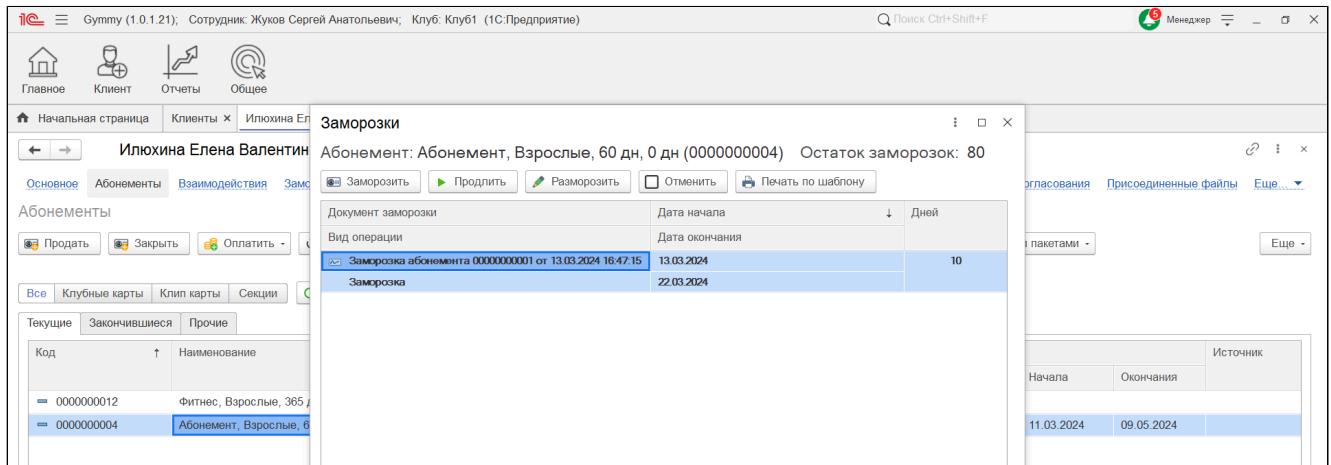
Продать | Закрыть | Оплатить | Активировать | Повысить категорию | Передать | Заморозить | Изменение доступа | Операции с доп. пакетами |

Все | Клубные карты | Клип карты | Секции |

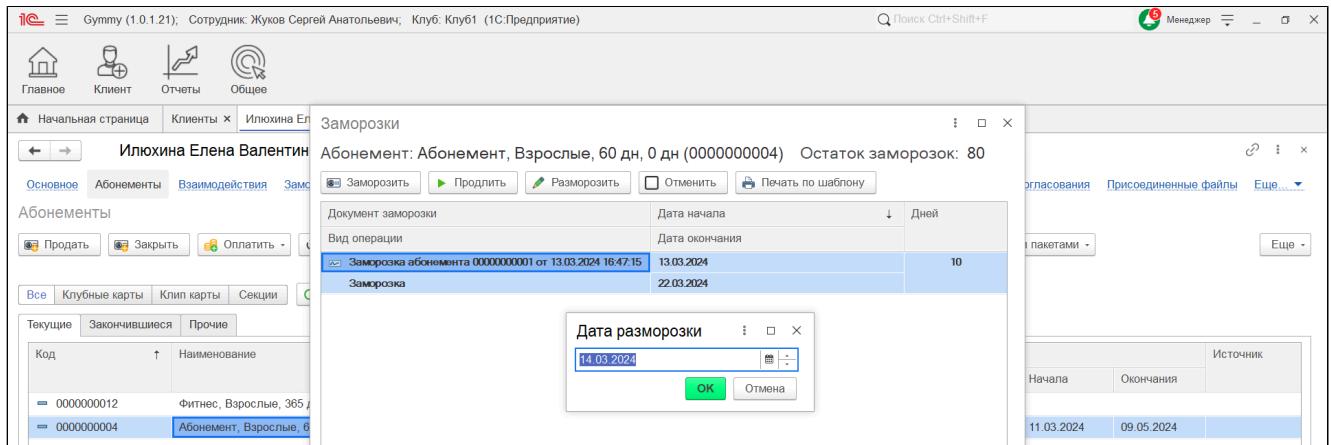
Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата			Источник
			Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	
0000000012	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000012)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		13.03.2024			
0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	5 000	5 000		11.03.2024	12.03.2024	11.03.2024	09.05.2024

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

2. В открывшейся форме **Заморозки** выберите абонемент, который надо разморозить, и нажмите кнопку <Разморозить>.



3. В открывшемся документе «Заморозка абонемента» укажите дату, с которой необходимо разморозить абонемент (отменить приостановку).



4. После ввода даты в столбце **Дней** формы **Заморозки** будет отражено количество дней, сколько был заморожен абонемент .



**Примечание:**

*Если абонемент будет заморожен на срок меньше минимально установленного количества времени, заморозка будет отменена полностью (минимальное количество дней в заморозке – 7).*

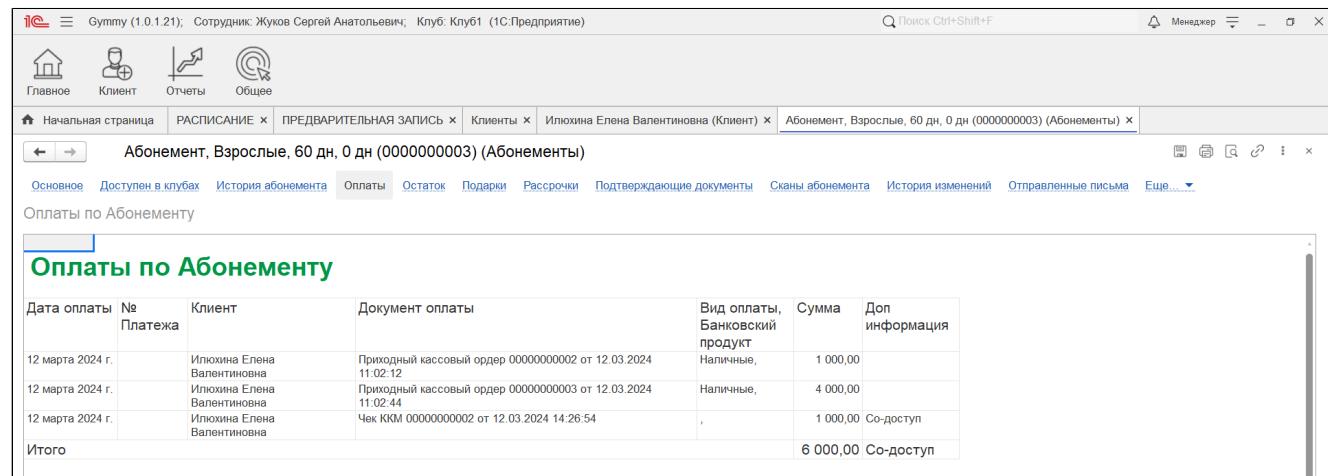
## 2.9 Закрытие абонемента

В случае если Клиент отказывается от абонемента, услуги, в программе реализована возможность возврата. При возврате Клиент более не может пользоваться абонементом, услугой, которую вернул.

Перед закрытием абонемента важно проверить:

- # кто был плательщиком;
- # каким образом был оплачен абонемент (наличные, безналичный расчет, платежная карта);
- # на ту же карту будут возвращены средства или карта новая;

Посмотреть, кто и каким образом оплачивал абонемент, можно в карточке абонемента по ссылке «**Оплаты**».

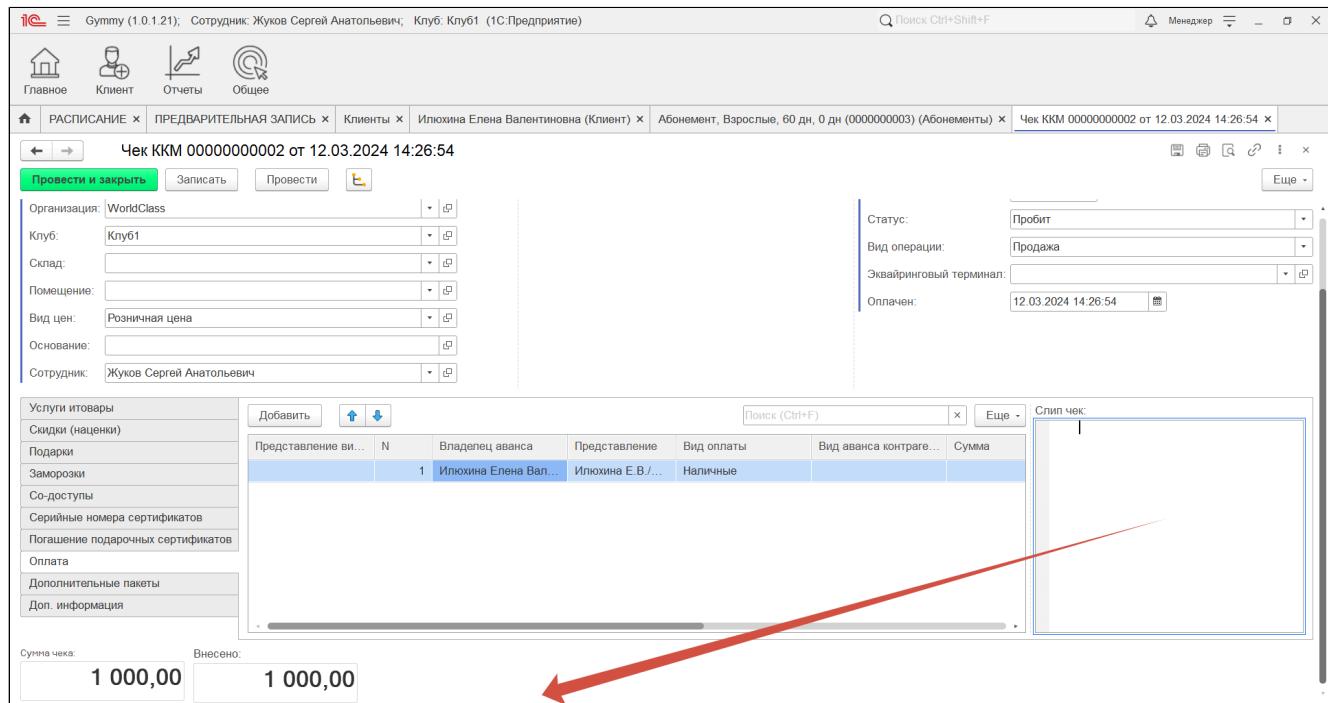


Дата оплаты	№ Платежа	Клиент	Документ оплаты	Вид оплаты, Банковский продукт	Сумма	Доп. информация
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 0000000002 от 12.03.2024 11:02:12	Наличные,	1 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 0000000003 от 12.03.2024 11:02:44	Наличные,	4 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Чек ККМ 0000000002 от 12.03.2024 14:26:54	,	1 000,00	Со-доступ
<b>Итого</b>					<b>6 000,00</b>	<b>Со-доступ</b>

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

В отчете видно, как был оплачен абонемент: **наличными** (документ «Поступление в кассу»), **платежной картой** (документ «Операция по платежной карте») или **безналичный расчет** (документ «Поступление на счет»).

Для того чтобы посмотреть чек слип, откройте документ продажи двойным кликом мыши, перейдите на вкладку «Оплата».



WORLD CLASS КУНЦЕВО  
Москва  
ул. Ивана Франко, 16  
т. (8495) 7880000  
30.11.2018 17:30 ЧЕК 0001  
Оплата  
Терминал: 00613043  
Мерчант: 850000010675  
Mastercard A0000000041010  
Карта: (Е) \*\*\*\* \* \* \* \* \* \* \* \* 5433  
Клиент:  
Сумма (Руб): 127 300,00  
Комиссия за операцию - 0 Руб.  
ОДОБРЕНО  
Код авторизации: 232544  
Номер ссылки: 820150755801  
Введен ПИН-код  
E73A3C243953CCC8F1BCBE22824FDF09  
=====

### Как определить способ оплаты по слип чеку?

- ∅ Если в слип чеке указаны ФИО Клиента и есть запись «Введен ПИН-код» (выделено красным), то Клиент вставлял карту в терминал. При этом номер карты в слип чеке соответствует номеру карты в 1С:КПО (выделено зеленым).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Операция по платежной карте СФ-11628613 от 13.10.2018 19:55:04

Провести и закрыть | Просвести | Отчеты... | Транслировать | Все действия...

Вид операции: Взнос на лицевой счет

Номер: СФ-11628613 | Дата: 13.10.2018 19:55:04 | Статья: Спорт Форум ООО / Кунцево

Терминал: Кунцево Авто касса №1 | Вид карты: | Касса ККМ: Кунцево Авто касса №1

№ карты: 7727 | Клиент: НИКОЛАЕВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА | Система налогообложения: | Вид лицевого счета: |

Статус: Выполнено | Сумма документа: 2 500.00 | Сумма задержания: 0.00 | Номер чека ККМ: 7358 |

Off-line: | Автоплатеж: | Web: | Номер чека возврата: 0

Расшифровка | Слип чек

WORLD CLASS КУНЦЕВО  
Москва  
ул. Ивана Франко, 16  
т. 1111111111  
13.10.18 19:55 ЧЕК 0005  
Оплата  
Терминал: 11033470 Мерчант: 850000010675  
MasterCard Debit A0000000041010  
Карта: (С) \*\*\*\*7727  
Клиент: MARIYA NIKOLAEVA  
Сумма (Руб): 2500.00  
Комиссия за операцию - 0 Руб.  
ОДОБРЕНО  
Код авторизации: 486739  
Номер ссылки: 814928268635  
Введен ПИН-код  
9A38AF1EE159BDFFF4CA8338323113ADBB5DADC1

Комментарий:

- ∅ Если в слип чеке не указаны ФИО Клиента и есть запись «Введен ПИН-код» (выделено красным), то Клиент прикладывал карту, PAY PASS. При этом номер карты в слип чеке соответствует номеру карты в 1С:КПО (выделено зеленым).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Операция по платежной карте СФ-11624879 от 08.10.2018 17:37:21

Провести и закрыть | Провести | Отчеты... | Транслировать | Все действия | ?

Вид операции: Оплата от клиента  
Номер: СФ-11624879 | Дата: 08.10.2018 17:37:21 | Статья: Спорт «Форум ООО / Кунцево»  
Терминал: Кунцево Авто касса №1 | Вид карты: | Касса КХМ: Кунцево Авто касса №1 | Система налогообложения:  
№ карты: \*\*\*\*1421 | Клиент: ЕГОРОВА НАТАЛИЯ | Код авторизации: 554627  
Статус: Выполнен | Сумма документа: 7 260.00 | Сумма задержания: 0.00 | Номер чека КХМ: 7138  
Off-line:  Автоплатеж:  Web:  | Номер чека возврата: 0

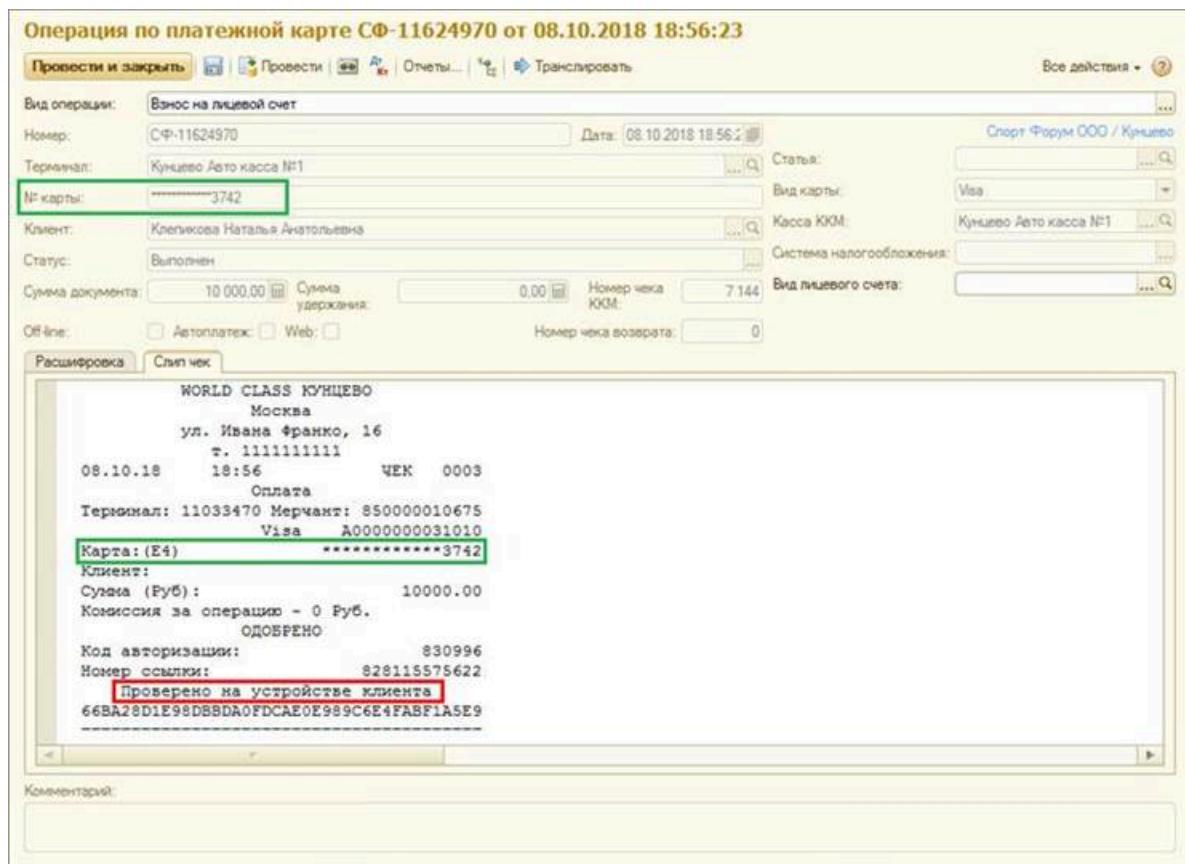
Распечатка | Слип чек

WORLD CLASS КУНЦЕВО  
Москва  
ул. Ивана Франко, 16  
т. 1111111111  
08.10.18 17:37 ЧЕК 0011  
Оплата  
Терминал: 11033470 Мерчант: 850000010675  
Mastercard A0000000041010  
Карта: (Е1) \*\*\*\*1421  
Клиент:  
Сумма (Руб): 7260.00  
Комиссия за операцию - 0 Руб.  
ОДОБРЕНО  
Код авторизации: 554627  
Номер ссылки: 814875545727  
Введен PIN-код  
9EEAC0C8B5AB32927983F69B018D41E38D905585

Комментарий:

- Ø Если в слип чеке не указаны ФИО Клиента и есть запись «Проверено на устройстве клиента» (выделено красным), то Клиент оплачивал через Apple PAY. При этом номер карты в слип чеке соответствует номеру карты в 1С:КПО и соответствует номеру учетной записи устройства (выделено зеленым).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



- Ø Если в слип чеке не указаны ФИО Клиента, номер карты в 1С не соответствует номеру карты в слип чеке (выделено зеленым), то Клиент оплачивал через Apple PAY. При этом номер карты, указанный в слип чеке, будет соответствовать номеру учетной записи устройства.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Операция по платежной карте СФ-11646328 от 07.11.2018 17:24:14

Провести и закрыть | Провести | Отчеты... | Транслировать | Все действия | ?

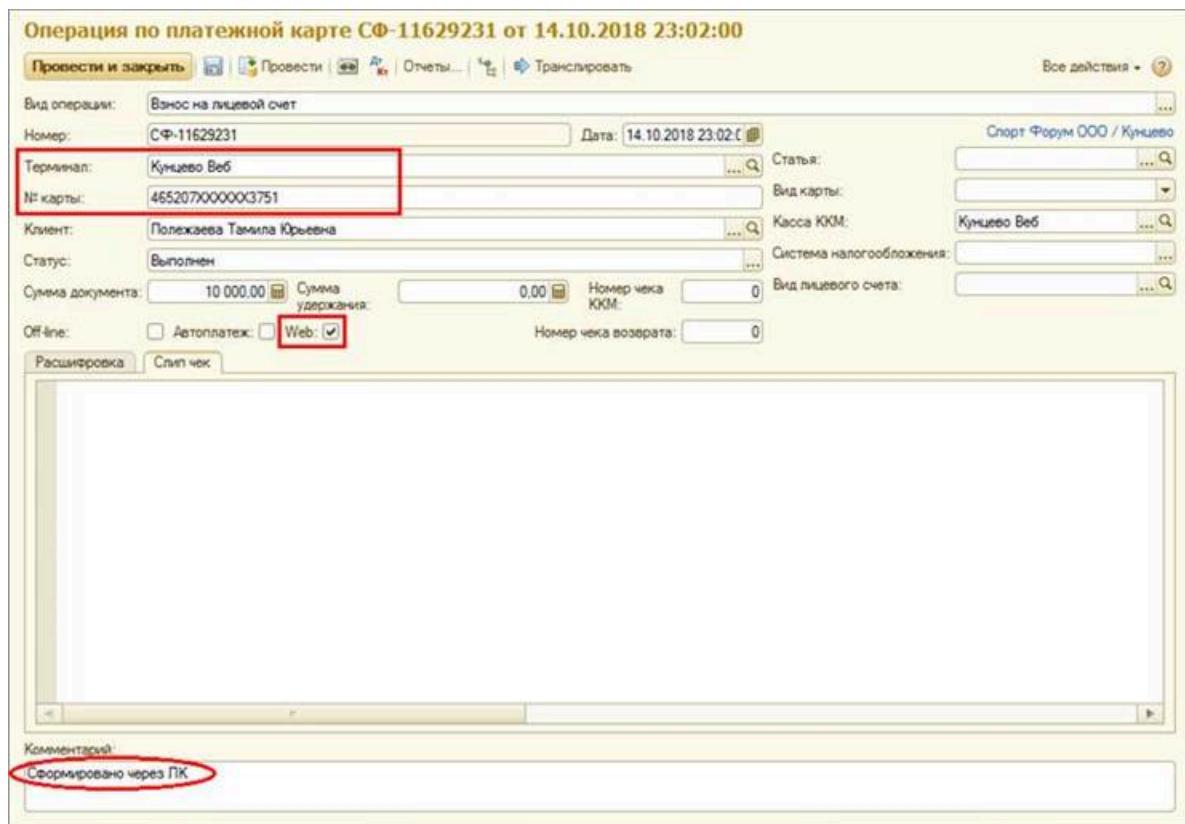
Вид операции: Оплата от клиента  
Номер: СФ-11646328 | Дата: 07.11.2018 17:24:14 | Статья: Спорт Форум ООО / Подочная  
Терминал: Подочная Авто касса №1 | Вид карты: | Касса ККМ: Подочная Авто касса №1 | Система налогообложения:  
№ карты: 1852 | Клиент: Ващенко Полина Юрьевна | Код терминала: | Код ККМ: 5010  
Статус: Выполнен | Сумма документа: 8 640.00 | Сумма удержания: 0.00 | Номер чека ККМ:  
Off-line: | Автоплатеж: | Web: | Номер чека возврата: 0

Расшифровка | Слип чек

WORLD CLASS ЛОДОЧНАЯ  
Москва  
ул. Лодочная, 43  
т. 1111111111  
07.11.18 17:24 ЧЕК 0018  
Оплата  
Терминал: 11033466 Мерчант: 850000010671  
Mastercard A0000000041010  
Карта: (Е) 546938XXXXXX2819  
Клиент:  
Сумма (Руб): 8640.00  
Комиссия за операцию - 0 Руб.  
ОДОБРЕНО  
Код авторизации: 275484  
Номер ссылки: 831180745720  
Проверено на устройстве клиента  
B4F7140EDA37B70A39E6B74D9AE54F1768BA1E12  
=====

Комментарий:

- ∅ Если в программе не отражен слип чек, необходимо запросить его у бухгалтера- контролера.
- ∅ Если оплата была произведена через личный кабинет, то необходимо удостовериться, что банковская карта, которой был осуществлен платеж, действительна на момент возврата.



1. Если возврат будет осуществляться на платежную карту, важно:

# сверить ФИО плательщика и номер карты.

# Если Владелец абонемента = Плательщик и данная банковская карта на руках у Клиента, тогда возврат будет осуществлен на рецепции клуба на ту же самую платежную карту после всех согласований в 1С:КПО. **(Это обязательно проговаривается с Клиентом!).**

# Если Плательщик не совпадает, необходимо запросить данные плательщика абонемента: ФИО, реквизиты карты.

При отказе Клиента предоставить подтверждение плательщика при запросе менеджера в устной форме, менеджер отдела продаж совместно с управляющим оформляет письмо:

# заполнить шаблон по тексту, распечатать, подписать, снять копию. Вручить Клиенту оригинал лично под роспись на копии;

# если нет возможности вручить лично, тогда оригинал письма необходимо отправить с уведомлением на почтовый адрес Клиента;

- # скан письма с уведомлением о вручении приложить в КПО к профайлу Клиента на вкладке «Присоединенные файлы».
  - # если карта не именная, или в слип чеке не указан владелец карты, необходимо запросить у Клиента, Плательщика подтверждение о том, что он является владельцем платежной карты. Подтверждением является справка из банка о владельце счета или фотография последних 4-х цифр номера карты и ФИО владельца, указанного на банковской карте (в случае отказа предоставить данные, оформляем официальный запрос).
  - # сверить была ли оплата проведена через Apple Pay или Pay Pass (в данном случае возврат может быть проведен как на банковские реквизиты, так и в кассе клуба, путем использования устройства оплаты). *При оплате Клиента через Apple Pay или Pay Pass вместо последних 4 цифр карты, будет отображаться номер учетной записи устройства. В этом случае необходимо запросить у Клиента выписку (справку) банка о совершённой операции, когда оплачивался абонемент, в которой будет указан номер карты, кому принадлежит карта, дата операции, сумма оплаты (должна соответствовать слипу чеку), либо приложить фото-подтверждение, на котором будет видно последние 4 цифры карты и последние 2 цифры учетной записи устройства.*
2. Если владельцем абонемента является банк, абонемент оформлен в кредит или в рассрочку (КЕБ, Альфа-Банк, Сетелем банк), оформляются два документа:
- # заявление на возврат от Клиента;
  - # акт возврата/обмена от кредитной организации (КЕБ, Альфа-Банк, Сетелем банк) (данный документ содержит дату и номер потребительского кредита, р/сч Клиента открытый в кредитной организации для погашения кредита, часть суммы, подлежащая возврату). Либо справку из банка о погашении задолженности Клиентом перед банком. Данные документы, Клиент запрашивает у банка самостоятельно (**при таком варианте возврата банковские реквизиты в 1С:КПО не заполняются**).
3. В случае оплаты наличными, возврат может быть осуществлен в следующих клубах: Житная, Триумф Палас, Романов, Жуковка, Павлово.

Закрыть абонемент можно:

- #\_ Из карточки Клиента - ссылка «**Абонементы**» по кнопке <Закрыть>.
- #\_ В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <Закрыть>.

Денежные средства по семейному абонементу (реквизит в карточке абонемента «Вид абонемента» = *Семейный*) возвращаются на абонементы закрытые.

Рассмотрим варианты закрытия абонемента:

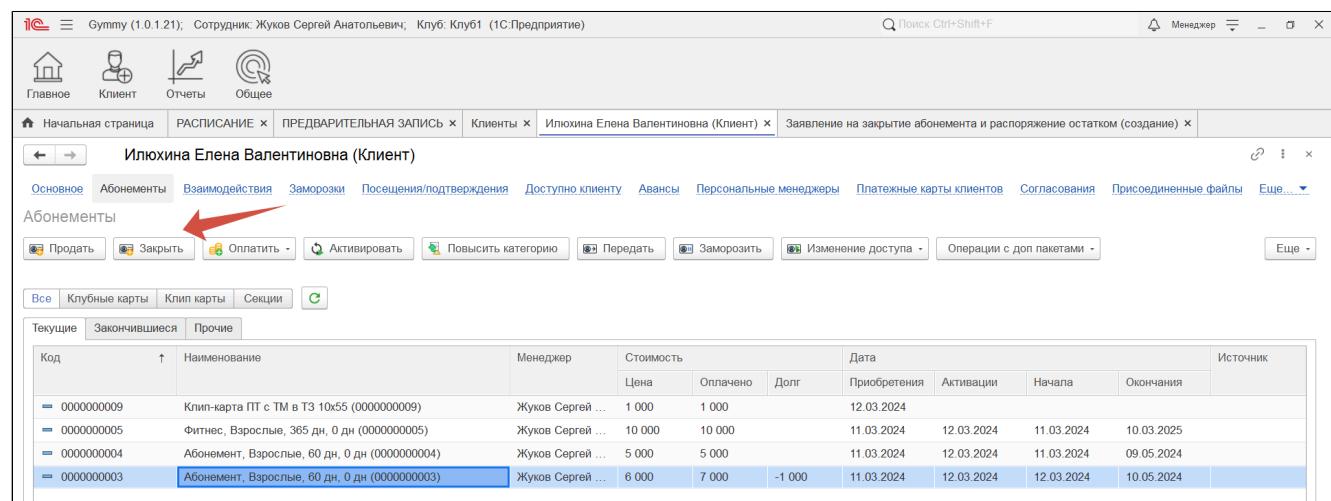
1. Денежные средства по абонементу возвращаются Клиенту.
2. Денежные средства по абонементу переводятся на «абонементы закрытые» с возможностью последующей оплаты нового абонемента или возврата Клиенту.
3. Денежные средства по абонементу частично возвращаются Клиенту, частично переводятся на «абонементы закрытые».

## 2.9.1 Денежные средства по абонементу возвращаются Клиенту

Денежные средства по абонементу возвращаются тому, кто оплачивал абонемент (для изменения получателя денежных средств необходимо обратиться в бухгалтерию).

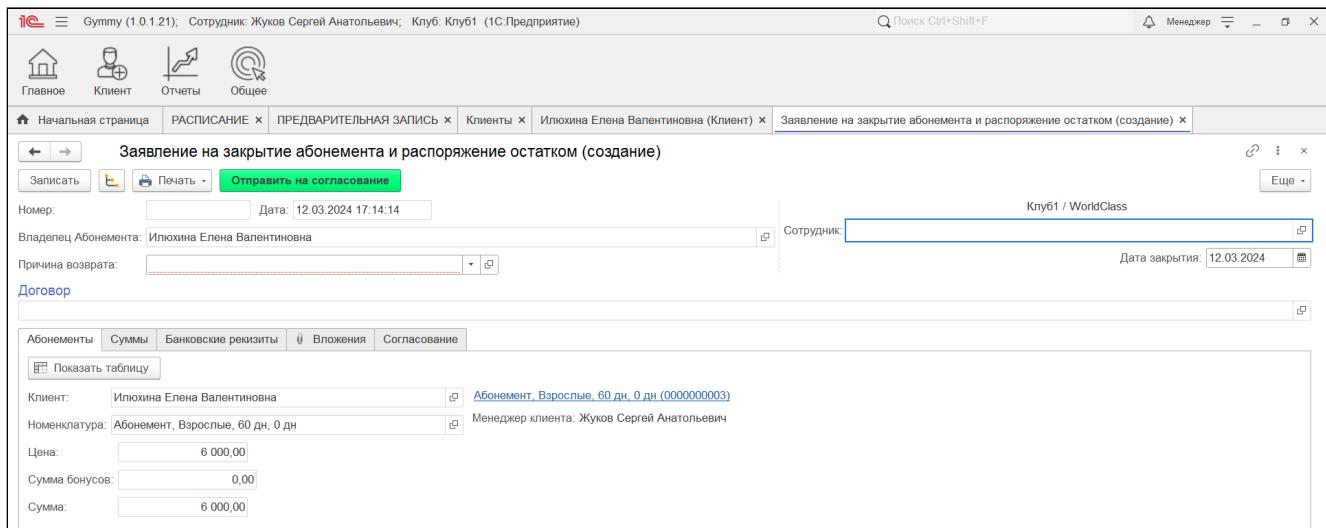
Для того чтобы закрыть абонемент:

1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Закрыть>.



# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

2. В открывшемся документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание)» укажите **дату закрытия** и причину возврата абонемента.



Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание)

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Сотрудник: Клуб1 / WorldClass

Причина возврата: Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонементы Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

Показать таблицу

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)

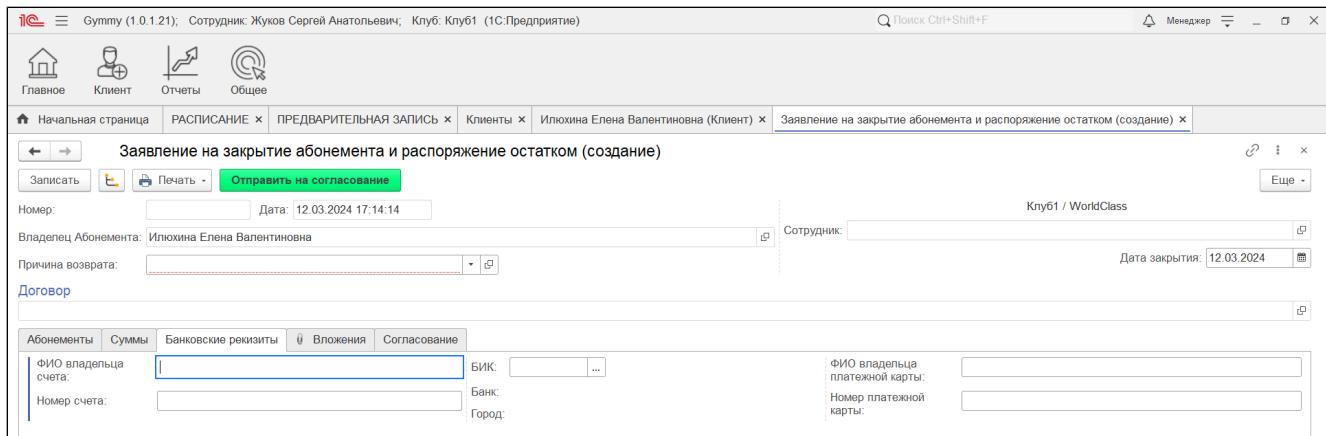
Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн Менеджер клиента: Жуков Сергей Анатольевич

Цена: 6 000.00

Сумма бонусов: 0.00

Сумма: 6 000.00

Если денежные средства возвращаются на расчетный счет (безналичный по банку), необходимо заполнить банковские реквизиты.



Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание)

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Сотрудник: Клуб1 / WorldClass

Причина возврата: Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонементы Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

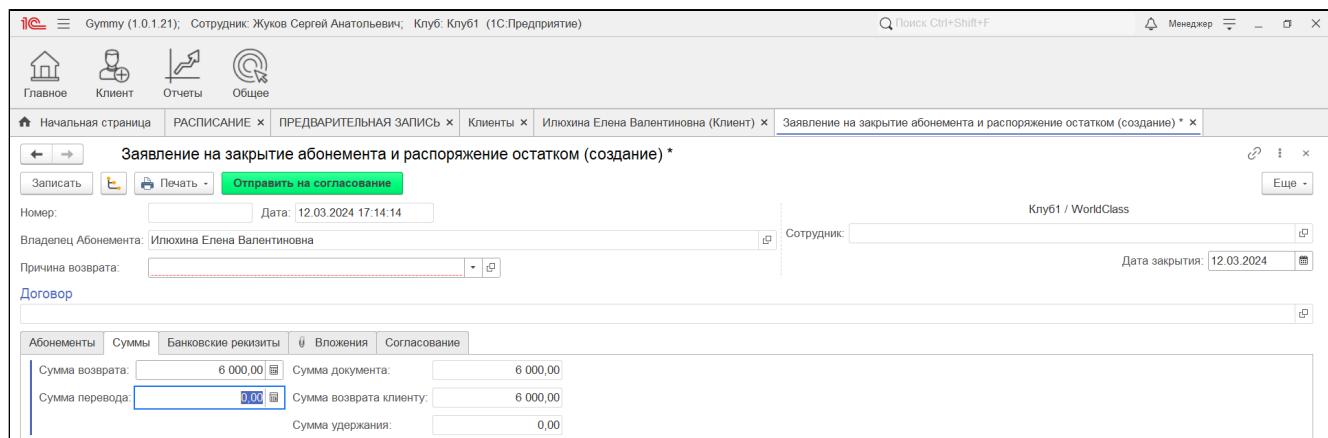
ФИО владельца счета: БИК: ...

Номер счета: Банк: Город:

ФИО владельца платежной карты: Номер платежной карты:

3. При возврате средств по абонементу наличными в поле **Сумма перевода** поставьте 0. **Сумма возврата** рассчитывается автоматически (*дата закрытия в расчете возвращаемой суммы не участвует*).

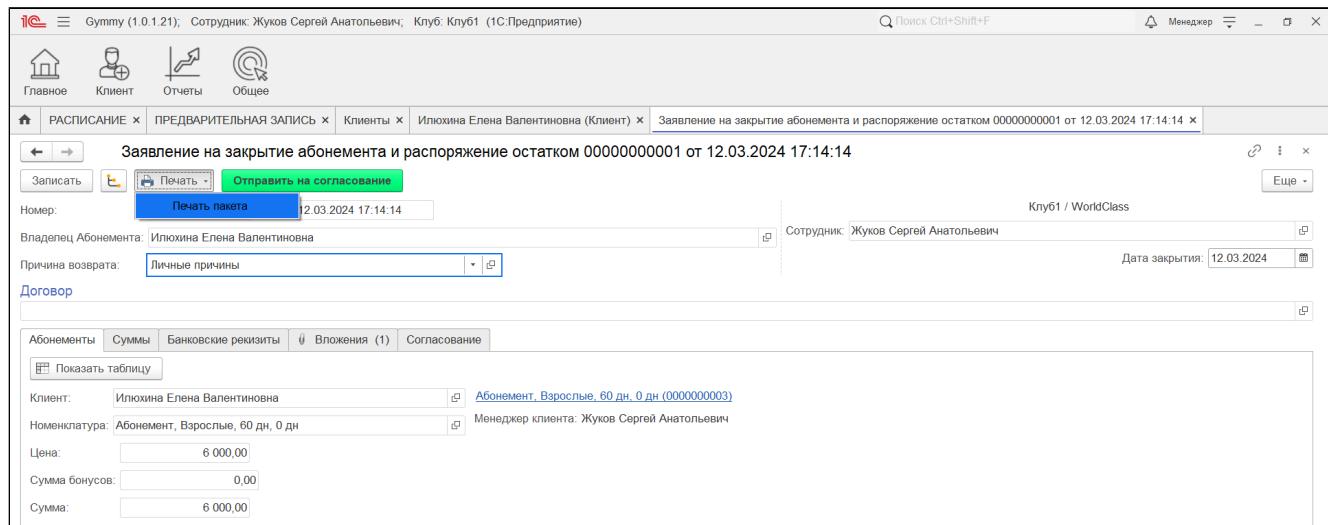
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



The screenshot shows the '1C: Предприятие 8' software interface for 'Gymmy' (version 1.0.1.21). The main window title is 'Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. The top menu bar includes 'Помощь Ctrl+Shift+F', 'Менеджер', and 'Х' (close). The toolbar has icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main content area shows a 'Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание)' (Application for membership cancellation and balance distribution) window. The window displays fields for 'Номер' (Number), 'Владелец Абонемента' (Owner of membership), 'Причина возврата' (Reason for return), 'Сотрудник' (Employee), and 'Дата закрытия' (Closure date). Below this, a 'Договор' (Contract) section is visible. At the bottom, a table shows financial details: 'Сумма возврата' (Return amount) 6 000,00, 'Сумма документа' (Document amount) 6 000,00, 'Сумма перевода' (Transfer amount) 0,00, 'Сумма возврата клиенту' (Amount returned to client) 6 000,00, and 'Сумма удержания' (Retention amount) 0,00. Buttons for 'Записать' (Save), 'Печать' (Print), and 'Отправить на согласование' (Send for approval) are present.

Если учетной политикой компании предусмотрено удержание при расторжении договора (*настраивается в параметрах учета*), будет рассчитан процент удержания от фактически возвращаемых Клиенту денежных средств (поле <Сумма удержания>).

4. По кнопке <Печать> => <Печать пакета> распечатайте заявление на досрочное расторжение абонемента.



The screenshot shows the '1C: Предприятие 8' software interface for 'Gymmy' (version 1.0.1.21). The main window title is 'Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. The top menu bar includes 'Помощь Ctrl+Shift+F', 'Менеджер', and 'Х' (close). The toolbar has icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main content area shows a 'Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 0000000001 от 12.03.2024 17:14:14' (Application for membership cancellation and balance distribution) window. The window displays fields for 'Номер' (Number), 'Владелец Абонемента' (Owner of membership), 'Причина возврата' (Reason for return), 'Сотрудник' (Employee), and 'Дата закрытия' (Closure date). Below this, a 'Договор' (Contract) section is visible. At the bottom, a table shows financial details: 'Клиент' (Client) Илюхина Елена Валентиновна, 'Абонемент, Взрослые, 60 дн. 0 дн (0000000003)', 'Номенклатура' (Nomenclature) Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн, 'Менеджер клиента' (Client manager) Жуков Сергей Анатольевич, 'Цена' (Price) 6 000,00, 'Сумма бонусов' (Bonus amount) 0,00, and 'Сумма' (Total amount) 6 000,00. Buttons for 'Печать пакета' (Print package) and 'Показать таблицу' (Show table) are present.

5. На вкладке **Вложения** приложите скан подписанного Клиентом заявления, нажав кнопку <Добавить>.



## Примечание:

*Без заполненного вложения процесс согласования запущен не будет. Система выдаст предупреждение: Вложения не найдены! Процесс согласования не запущен!*

6. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

- Ø Если **Дата закрытия абонемента** меньше **Даты начала действия абонемента** (**абонемент еще не начал действовать**), создается документ «Возврат абонемента» (**абонемент считается закрытым**) и запускается бизнес-процесс «**Возврат аванса по абонементу**».
- Ø Если **Дата закрытия** абонемента больше **Даты начала действия** абонемента (**абонемент действующий**), запускается бизнес-процесс «**Досрочное закрытие абонемента**».

После того, как возврат аванса по абонементу будет согласован, в системе автоматически создается документ «**Списание из кассы**» или «**Операция по платежной карте**» или

«**Списание со счета**» (в зависимости от того, как будет осуществлен возврат Клиенту: из кассы, на кредитную карту или на расчетный счет). Клиенту будет отправлен SMS (при формировании платежного документа на возврат через кассу наличными или по банковской карте). При возврате через личный кабинет (WEB), SMS приходить не будет.

Сотруднику, запустившему согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи и подготовить комплект документов для осуществления возврата на кассе в клубе (*договор, сlip чек, фото карты, оригинал заявления на возврат*).

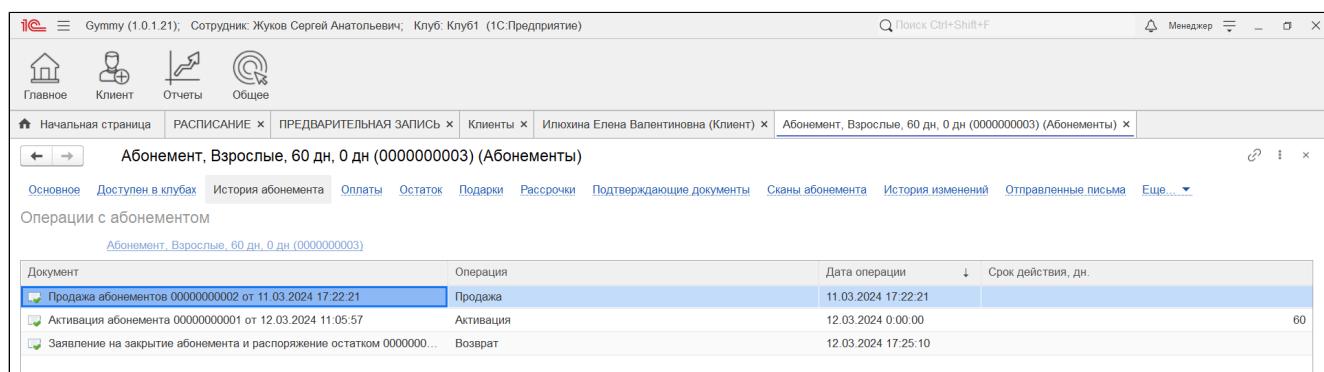
Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «**Согласования**».

Клиент больше не может пользоваться абонементом, который вернулся. В карточке абонемента устанавливается флаг <Закрыт>, в поле <Закрыт с> устанавливается дата закрытия абонемента.

После того, как досрочное закрытие абонемента будет согласовано, в системе будет создан документ «Возврат абонемента» (в карточке абонемента будет установлена новая дата окончания действия абонемента) и документ «Списание из кассы» или «Операция по платежной карте» или «Списание со счета» (в зависимости от того, как будет осуществлен возврат Клиенту: из кассы, на кредитную карту или на расчетный счет). Клиенту будет отправлен SMS (при формировании платежного документа на возврат через кассу наличными или по банковской карте). При возврате через личный кабинет (WEB), SMS приходить не будет.

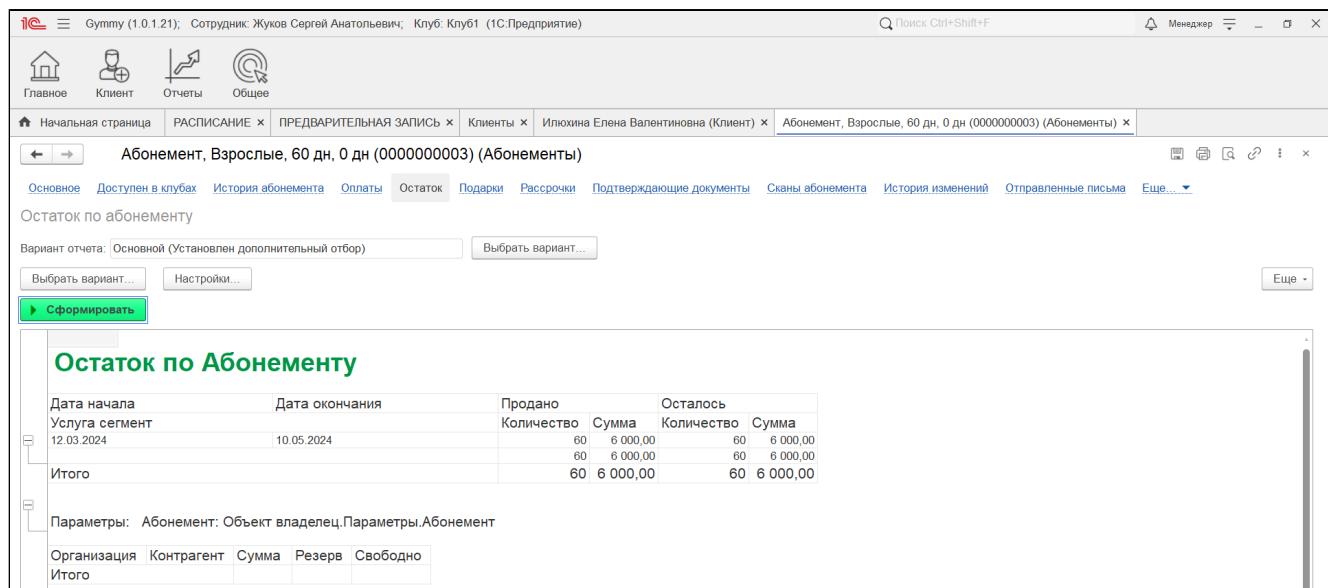
Сотруднику, запустившему согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи и подготовить комплект документов для осуществления возврата на кассе в клубе (договор, сlip чек, фото карты, оригинал заявления на возврат).

Посмотреть этапы согласования можно в документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» на вкладке **Согласования** (документ «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» доступен по ссылке «История абонемента» в карточке абонемента).



Информацию о сумме к переводу по абонементу можно посмотреть в карточке абонемента на закладке **Закончившиеся** по ссылке «**Остаток**».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Посмотреть дату перевода денежных средств и сумму можно в карточке абонемента по ссылке «[Оплаты](#)» (строка с минусовой суммой).

## 2.9.2 Денежные средства по абонементу переводятся на «абонементы закрытые» с возможностью последующей оплаты нового абонемента или возврата Клиенту



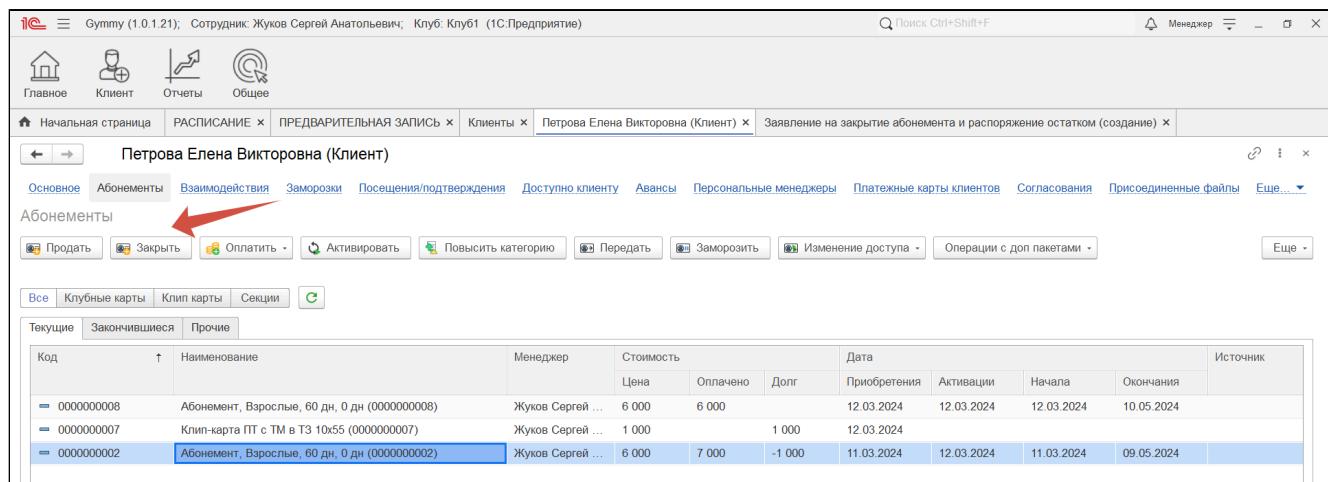
### Примечание:

Установлен запрет на закрытие абонемента, если дата закрытия относится к запрещенному для изменения периоду и вся сумма предназначена для перевода.

Для того чтобы закрыть абонемент:

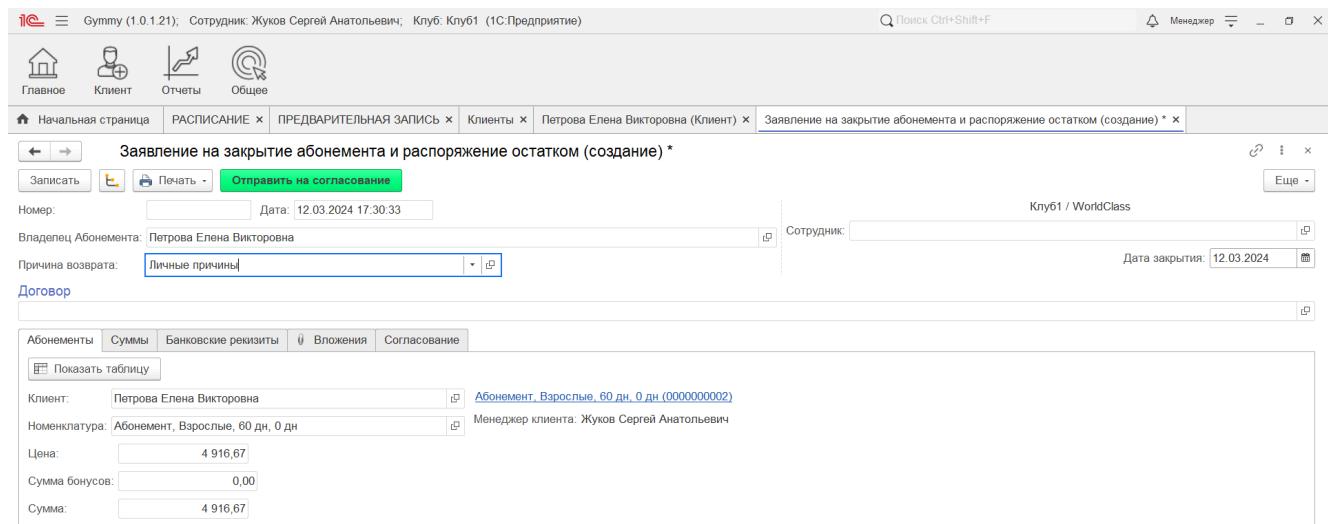
1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Закрыть>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Код	Наименование	Менеджер	Стоимость	Дата	Источник				
			Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	Окончания
0000000008	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008)	Жуков Сергей ...	6 000	6 000		12.03.2024	12.03.2024	12.03.2024	10.05.2024
0000000007	Клип-карта ПТ с ТМ в Т3 10x55 (0000000007)	Жуков Сергей ...	1 000	1 000		12.03.2024			
0000000002	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)	Жуков Сергей ...	6 000	7 000	-1 000	11.03.2024	12.03.2024	11.03.2024	09.05.2024

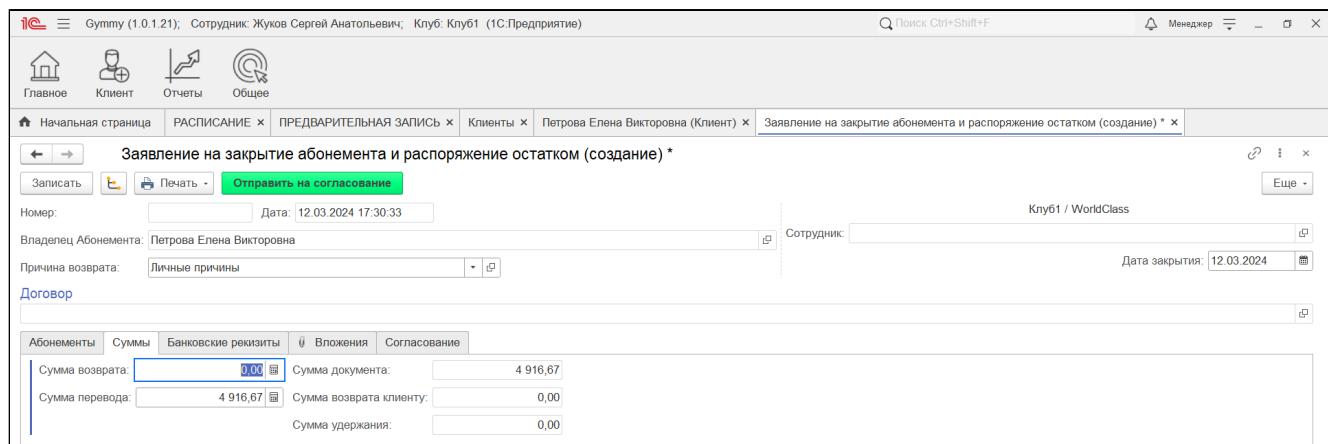
2. В открывшемся документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» укажите **дату закрытия** и причину возврата абонемента.



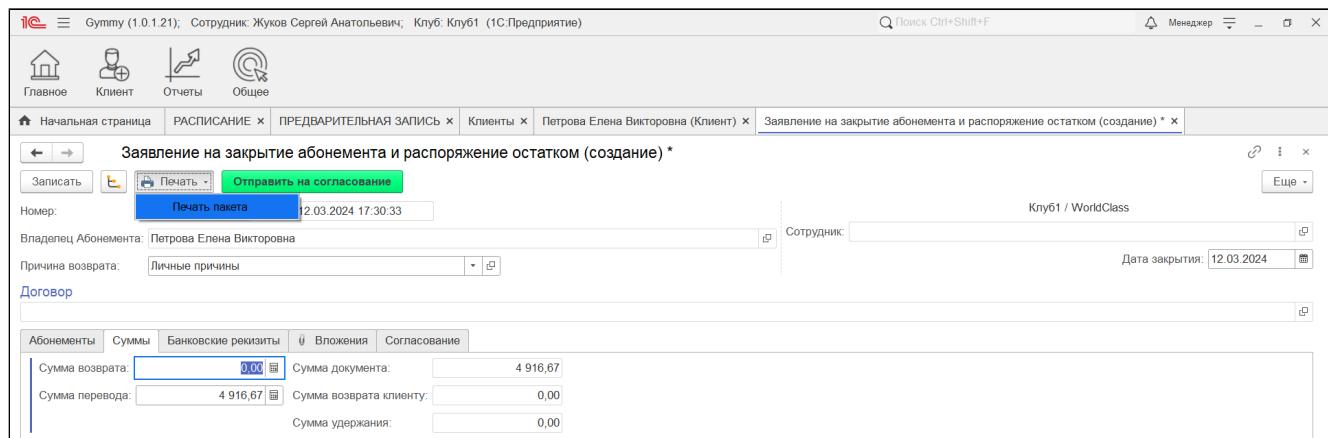
Клиент:	Петрова Елена Викторовна	Абонемент:	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)
Номенклатура:	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн	Менеджер клиента:	Жуков Сергей Анатольевич
Цена:	4 916,67	Сумма бонусов:	0,00
Сумма:	4 916,67		

3. В поле **Сумма возврата** поставьте 0. В поле **Сумма перевода** рассчитывается автоматически.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



4. По кнопке <Печать> => <Печать пакета> распечатайте заявление на досрочное расторжение абонемента.



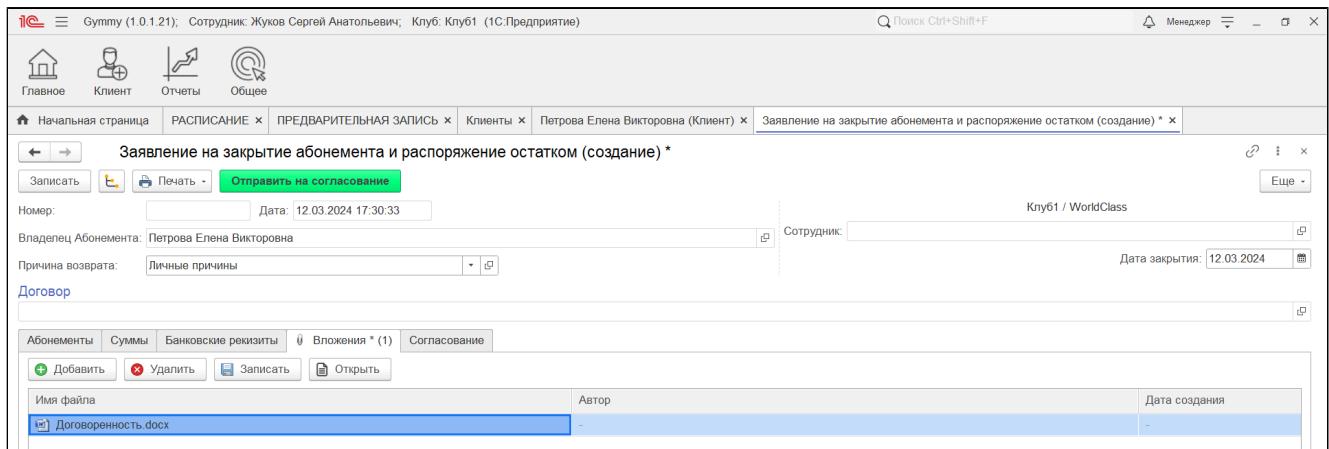
5. На вкладке **Вложения** приложите скан подписанного Клиентом заявления, нажав кнопку <Добавить>.



## Примечание:

*Без заполненного вложения процесс согласования запущен не будет. Система выдаст предупреждение: **Вложения не найдены! Процесс согласования не запущен!***

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



6. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

- Ø Если **Дата закрытия абонемента** меньше **Даты начала действия абонемента** (*абонемент еще не начал действовать*), создается документ «Возврат абонемента» и абонемент считается закрытым.
- Ø Если **Дата закрытия абонемента** больше **Даты начала действия** абонемента (*абонемент действующий*), запускается бизнес-процесс «Досрочное закрытие абонемента».

Клиент больше не может пользоваться абонементом, который вернул. В карточке абонемента устанавливается флаг <Закрыт>, в поле <Закрыт с:> устанавливается дата закрытия абонемента.

После того, как досрочное закрытие абонемента будет согласовано, в системе будет создан документ «Возврат абонемента» (*в карточке абонемента будет установлена новая дата окончания действия абонемента*).

Посмотреть этапы согласования можно в документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» на вкладке «Согласования» (*документ «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» доступен по ссылке «История абонемента» в карточке абонемента*).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

1С Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | РАСПИСАНИЕ | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ | Клиенты | Петрова Елена Викторовна (Клиент) | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) (Абонементы)

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) (Абонементы)

Основное Доступен в клубах История абонемента Оплаты Остаток Подарки Рассрочки Подтверждающие документы Сканы абонемента История изменений Отправленные письма Еще...

Операции с абонементом

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)

Документ	Операция	Дата операции	Срок действия, дн.
Активация абонемента 0000000002 от 12.03.2024 11:19:38	Активация	11.03.2024 0:00:00	60
Продажа абонементов 0000000001 от 11.03.2024 16:22:13	Продажа	11.03.2024 16:22:13	
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 0000000...	Возврат	12.03.2024 17:39:38	

Информацию о сумме к переводу по абонементу можно посмотреть в карточке абонемента на закладке **Закончившиеся** по ссылке «**Остаток**».

1С Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Клиенты | РАСПИСАНИЕ | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ | Петрова Елена Викторовна (Клиент) | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) (Абонементы)

Петрова Елена Викторовна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Согласования Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

Продать Закрыть Оплатить Активировать Повысить категорию Передать Заморозить Изменение доступа Операции с доп пакетами Еще

Все Клубные карты Клип карты Секции

Текущие Закончившиеся Прочие

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость	Дата	Источник
= 0000000002	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)	Жуков Сергей Анат...	6 000,00 7 000,00 -1 000	11.03.2024 12.03.2024 11.03.2024 09.05.2024	

1С Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Клиенты | РАСПИСАНИЕ | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ | Петрова Елена Викторовна (Клиент) | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) (Абонементы)

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) (Абонементы)

Основное Доступен в клубах История абонемента Оплаты Остаток Подарки Рассрочки Подтверждающие документы Сканы абонемента История изменений Отправленные письма Еще...

Остаток по абонементу

Вариант отчета: Основной (Установлен дополнительный отбор) Выбрать вариант...

Выбрать вариант... Настройки Еще

Сформировать

**Остаток по Абонементу**

Дата начала Услуга/сегмент	Дата окончания	Продано		Осталось	
		Количество	Сумма	Количество	Сумма
11.03.2024	09.05.2024	60	7 000,00	60	7 000,00
		60	7 000,00	60	7 000,00
Итого		60	7 000,00	60	7 000,00

Параметры: Абонемент: Объект владелец.Параметры.Абонемент

Организация Контрагент Сумма Резерв Свободно

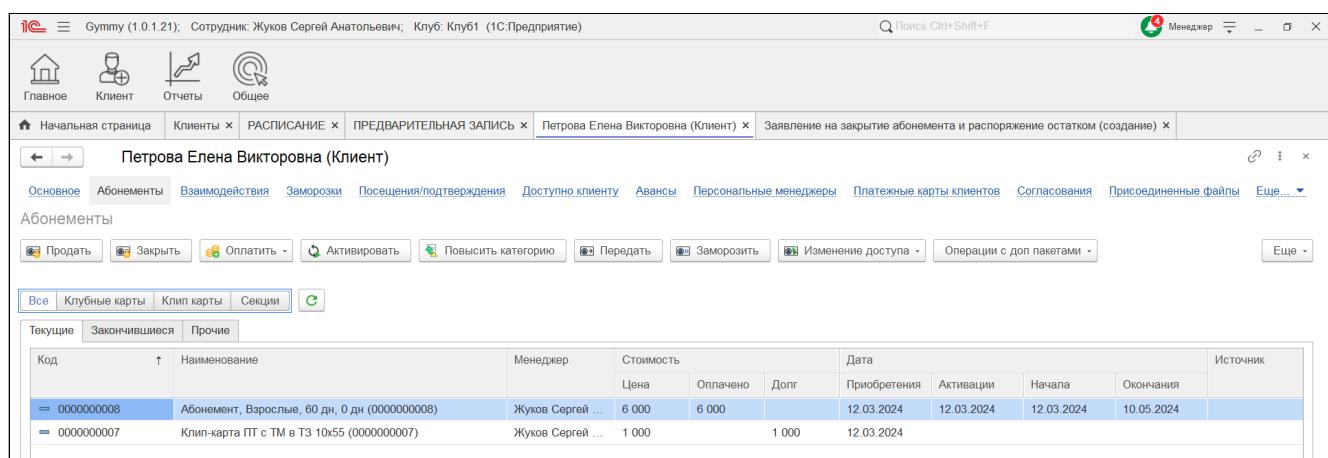
Итого

## 2.9.3 Денежные средства по абонементу частично возвращаются Клиенту, частично переводятся на «абонементы закрыты»

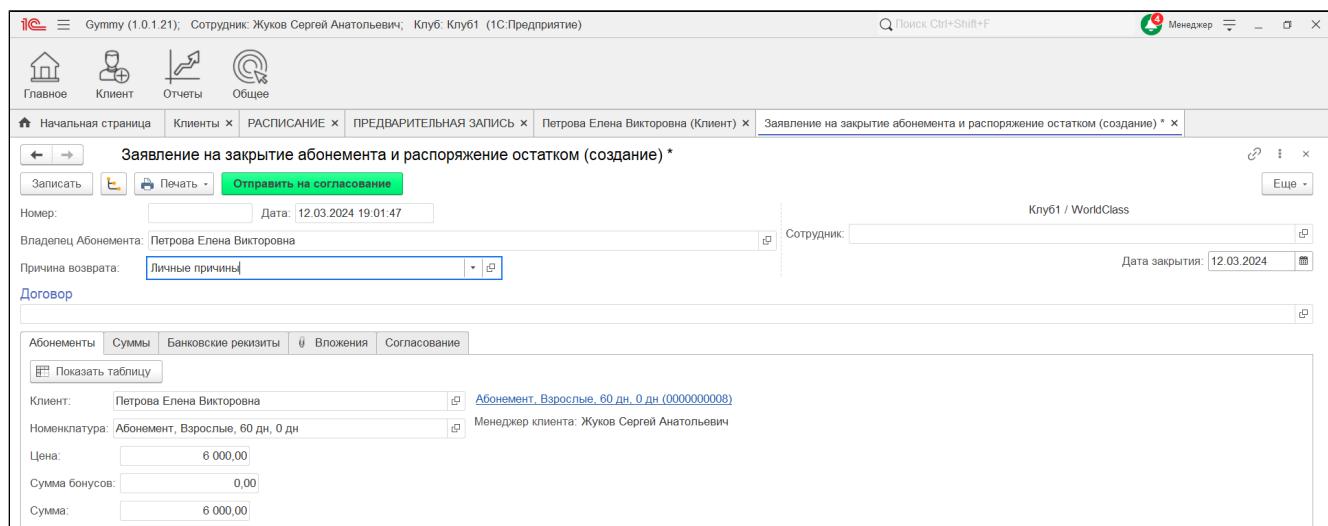
Денежные средства по абонементу возвращаются тому, кто оплачивал абонемент (для изменения получателя денежных средств необходимо обратиться в бухгалтерию).

Для того чтобы закрыть абонемент:

1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Закрыть>.



2. В открывшемся документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» укажите **дату закрытия** и причину возврата абонемента.



# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

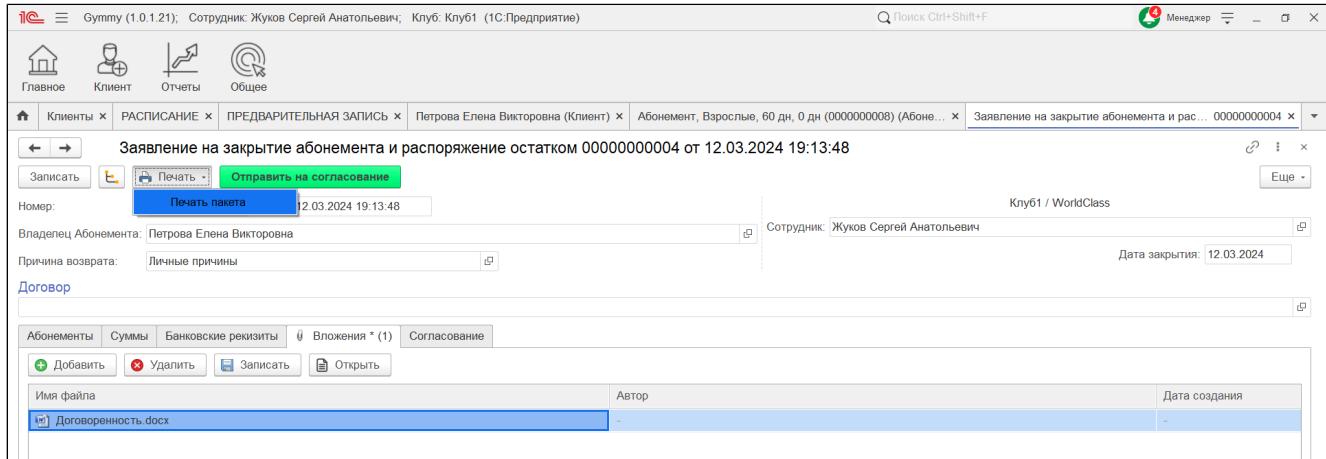
Если денежные средства возвращаются на расчетный счет (безналичный по банку), необходимо заполнить банковские реквизиты.

3. В поле **Сумма возврата** укажите сумму к возврату. В поле **Сумма перевода** укажите сумму к переводу.

Если учетной политикой компании предусмотрено удержание при расторжении договора (*настраивается в параметрах учета*), будет рассчитан процент удержания от фактически возвращаемых Клиенту денежных средств (поле <Сумма удержания>).

4. По кнопке <Печать> => <Печать пакета> распечатайте заявление на досрочное расторжение абонемента.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



5. На вкладке **Вложения** приложите скан подписанного Клиентом заявления, нажав кнопку <Добавить>.



## Примечание:

*Без заполненного вложения процесс согласования запущен не будет. Система выдаст предупреждение: **Вложения не найдены! Процесс согласования не запущен!***

6. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

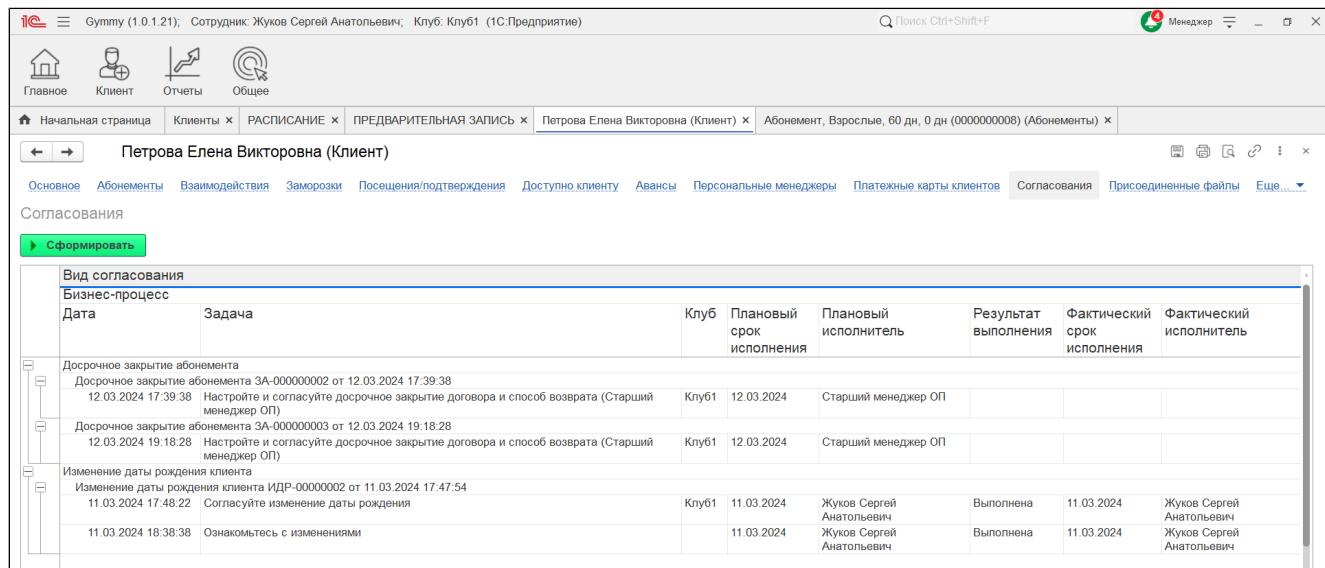
- ∅ Если **Дата закрытия абонемента** меньше **Даты начала действия абонемента** (**абонемент еще не начал действовать**), создается документ «Возврат абонемента» (**абонемент считается закрытым**) и запускается бизнес-процесс «**Возврат аванса по абонементу**».
- ∅ Если **Дата закрытия** абонемента больше **Даты начала действия** абонемента (**абонемент действующий**), запускается бизнес-процесс «**Досрочное закрытие абонемента**».

После того, как возврат аванса по абонементу будет согласован, в системе автоматически создастся документ «Списание из кассы» или «Операция по платежной карте» или «Списание со счета» (в зависимости от того, как будет осуществлен возврат Клиенту: из кассы на кредитную карту или на расчетный счет). Клиенту будет отправлен SMS (при формировании платежного документа на возврат через кассу наличными или по банковской карте). При возврате через личный кабинет (WEB), SMS приходить не будет.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Сотруднику, запустившему согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи и подготовить комплект документов для осуществления возврата на кассе в клубе (*договор, слип чек, фото карты, оригинал заявления на возврат*).

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «**Согласования**».



The screenshot shows the 1C: Предприятие 8 software interface. The top navigation bar includes the 1C logo, the company name 'Gymmy (1.0.1.21)', the employee name 'Жуков Сергей Анатольевич', and the club name 'Клуб1 (1C:Предприятие)'. The search bar says 'Поиск Ctrl+Shift+F'. The top menu bar has tabs for 'Менеджер' (Manager), 'Помощь', and 'Выход'. Below the menu is a toolbar with icons for 'Главное' (Main), 'Клиент' (Client), 'Отчеты' (Reports), and 'Общее' (General). The main content area shows the 'Клиенты' (Clients) section with a sub-tab 'ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ' (Pre-Booking). The current client is 'Петрова Елена Викторовна (Клиент)'. The 'Согласования' (Approval) tab is selected. A green button 'Сформировать' (Create) is visible. The table below lists 'Вид согласования' (Type of approval) and 'Бизнес-процесс' (Business process). The table columns are: Дата (Date), Задача (Task), Клуб (Club), Плановый срок исполнения (Planned execution period), Плановый исполнитель (Planned executor), Результат выполнения (Execution result), Фактический срок исполнения (Actual execution period), and Фактический исполнитель (Actual executor). The table contains two rows of data, both related to 'Досрочное закрытие абонемента' (Early closure of the membership) and 'Изменение даты рождения клиента' (Change of client's birth date).

Клиент больше не может пользоваться абонементом, который вернул. В карточке абонемента устанавливается флаг <Закрыт>, в поле <Закрыт с:> устанавливается дата закрытия абонемента.

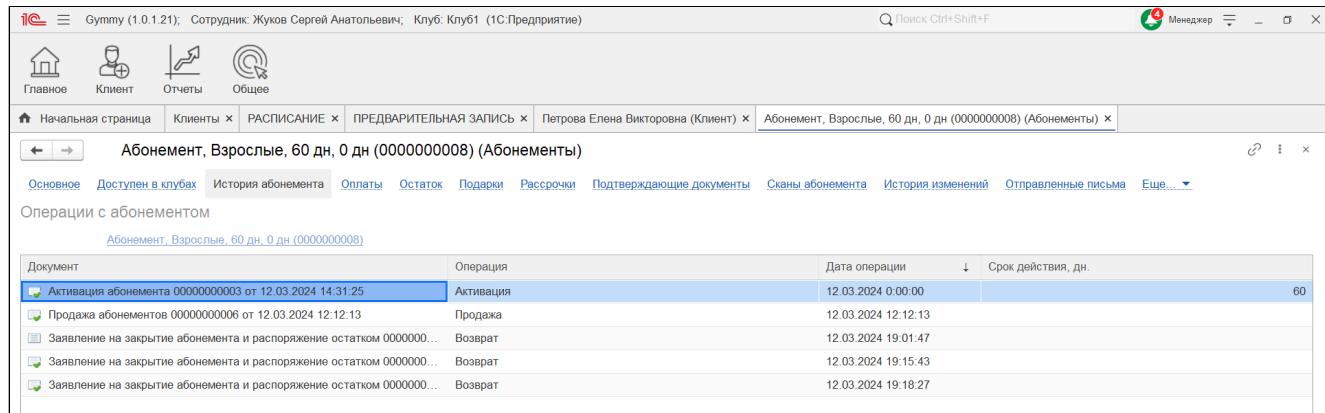
После того, как досрочное закрытие абонемента будет согласовано, в системе будет создан документ «Возврат абонемента» (в карточке абонемента будет установлена новая дата окончания действия абонемента) и документ «Списание из кассы» или «Операция по платежной карте» или «Списание со счета» (в зависимости от того, как будет осуществлен возврат Клиенту: из кассы, на кредитную карту или на расчетный счет). Клиенту будет отправлен SMS (при формировании платежного документа на возврат через кассу наличными или по банковской карте). При возврате через личный кабинет (WEB), SMS приходить не будет.

Сотруднику, запустившему согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи и подготовить комплект документов для осуществления возврата на кассе в клубе (*договор, слип чек, фото карты, оригинал заявления на возврат*).

Посмотреть этапы согласования можно в документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» на вкладке «**Согласования**» (документ «Заявление на закрытие

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

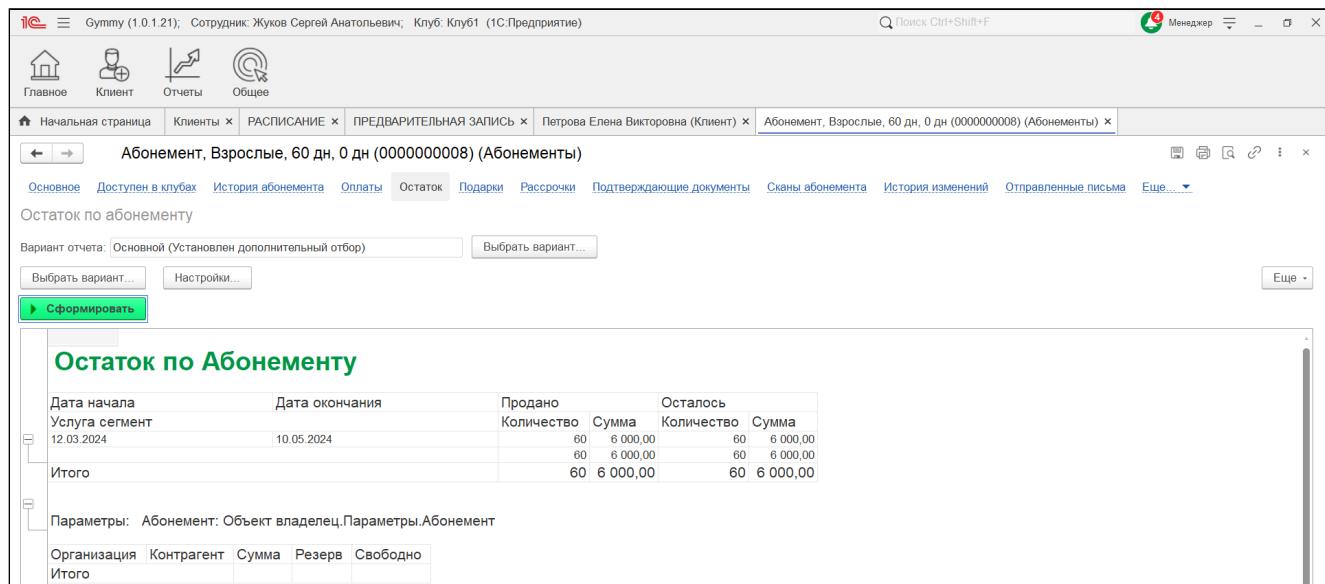
абонемента и распоряжение остатком» доступен по ссылке «История абонемента» в карточке абонемента).



The screenshot shows the 1C:Enterprise application interface for a membership card. The top navigation bar includes 'Гимми (1.0.1.21)', 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', 'Клуб: Клуб61 (1С:Предприятие)', 'Поиск Ctrl+Shift+F', and 'Менеджер'. The main menu has tabs: Главное, Клиент, Отчеты, Общее. The current view is 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (Абонементы)'. The sub-menu 'Основное' is selected. The 'История абонемента' tab is active. The table below lists operations:

Документ	Операция	Дата операции	Срок действия, дн.
Активация абонемента 0000000003 от 12.03.2024 14:31:25	Активация	12.03.2024 0:00:00	60
Продажа абонементов 0000000006 от 12.03.2024 12:12:13	Продажа	12.03.2024 12:12:13	
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 000000000...	Возврат	12.03.2024 19:01:47	
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 000000000...	Возврат	12.03.2024 19:15:43	
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 000000000...	Возврат	12.03.2024 19:18:27	

Информацию о сумме к переводу по абонементу можно посмотреть в карточке абонемента на закладке **Закончившиеся** по ссылке «**Остаток**».



The screenshot shows the 1C:Enterprise application interface for a membership card. The top navigation bar includes 'Гимми (1.0.1.21)', 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', 'Клуб: Клуб61 (1С:Предприятие)', 'Поиск Ctrl+Shift+F', and 'Менеджер'. The main menu includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', 'Общее'. The current view is 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (Абонементы)'. The sub-menu 'Основное' is selected. The 'Остаток' tab is active. The 'Сформировать' button is highlighted. The 'Остаток по Абонементу' section displays the following table:

Дата начала	Дата окончания	Продано	Осталось
Услуга сегмент		Количество	Сумма
12.03.2024	10.05.2024	60	6 000,00
Итого		60	6 000,00

Параметры: Абонемент: Объект владелец.Параметры.Абонемент  
Организация Контрагент Сумма Резерв Свободно  
Итого

Посмотреть дату перевода денежных средств и сумму можно в карточке абонемента по ссылке «**Оплаты**» (строка с минусовой суммой).



## Примечание:

*Если абонемент закрыт, и процедура согласования еще не пройдена, а Клиент передумал закрывать абонемент, то для отмены необходимо в согласовании закрытия абонемента поставить отказ. Сотруднику, запустившему данное согласование, необходимо ознакомиться с причиной отказа. И только после ознакомления закрытие абонемента будет отменено.*

*Если Клиенту требуется согласовать возврат полной стоимости абонемента, при условии, что абонемент действующий, и Клиент пользовался услугами клуба, в документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» указать дату закрытия абонемента = дате начала действия абонемента.*

*Если абонемент закрывается будущей датой, то все действия по абонементу (заморозка, разморозка, передача абонемента) приостанавливаются.*



#### Обратите внимание!

*Оплатить абонемент суммой перевода можно только в случае, если данная сумма гасит остаток долга по неоплаченному абонементу.*

*Если абонемент оплачен безналичным способом от юридического лица полностью / частично, перевод для менеджеров отдела продаж запрещен (в форме оплаты сумма перевода будет отсутствовать). Оплата доступна только бухгалтеру-контролеру (документ «Перевод абонемента» создается вручную).*

*После перевода происходит автоматическая активация абонемента.*

*Дата Начала действия абонемента рассчитывается:*

- 1) если у Клиента нет действующего абонемента, то берется Текущая дата + 60 дн.
- 2) если у Клиента есть действующий абонемент, то берется Дата Окончания действия абонемента + Неиспользованные дни заморозки по данному абонементу + 60 дн.

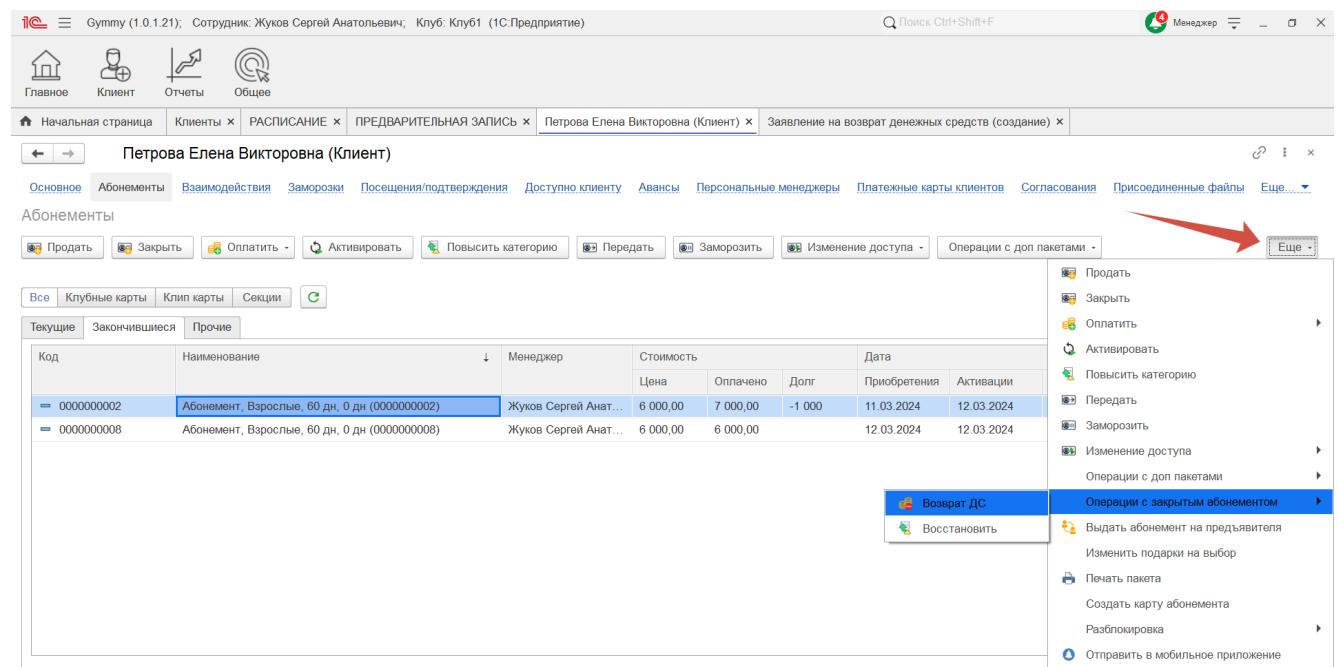
## 2.10 Возврат денежных средств по абонементу

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

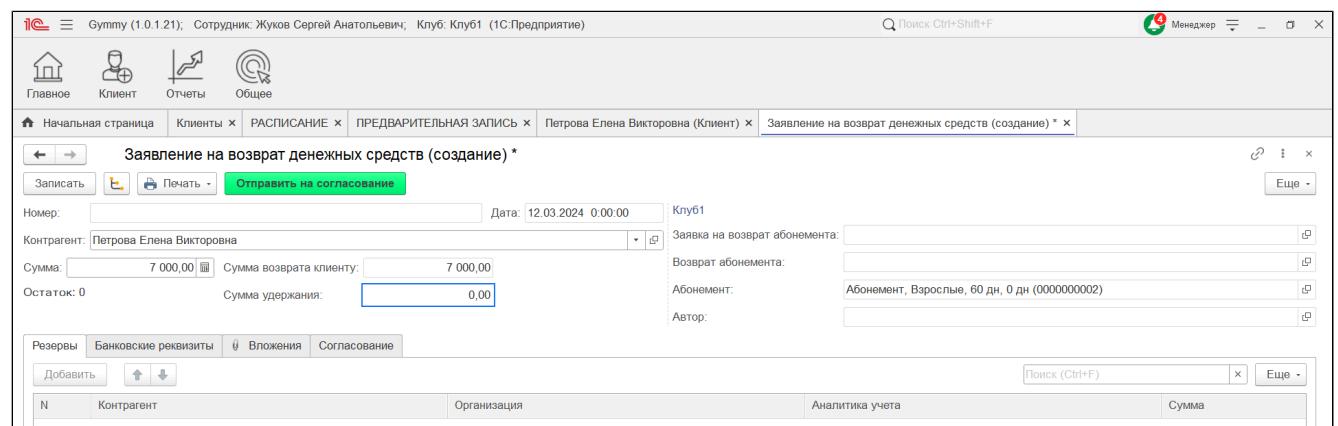
Если при закрытии абонемента был оформлен перевод суммы, а впоследствии Клиент отказался от оформления абонемента и решил забрать деньги, то в системе можно оформить возврат денежных средств по абонементу.

Для этого:

1. Выберите абонемент Клиента в закладке **Закончившиеся** и нажмите на кнопку <Еще>.
2. В выпадающем списке выберите пункт **Операции с закрытым абонементом**.
3. Нажмите на ссылку <Возврат ДС>.

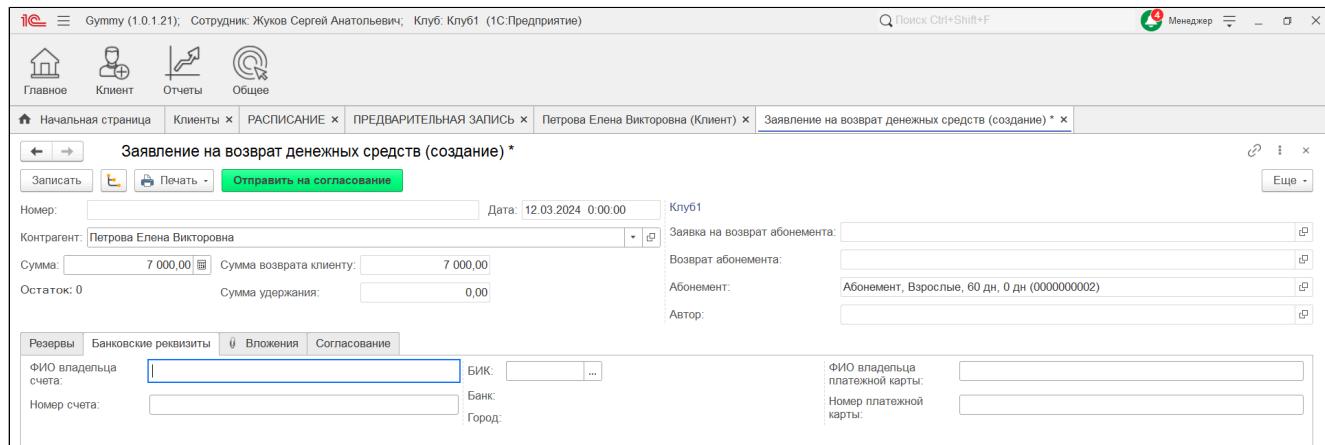


4. В открывшемся документе «Заявление на возврат денежных средств» заполните контрагента.

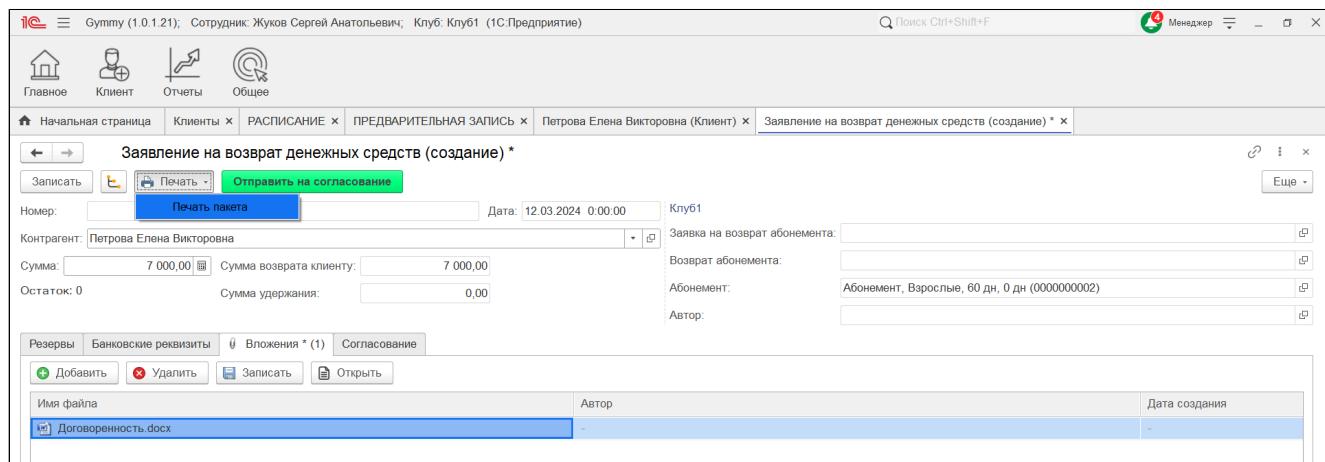


# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Если денежные средства возвращаются на расчетный счет (безналичный по банку), необходимо заполнить банковские реквизиты.



5. По кнопке <Печать> => <Печать пакета> распечатайте заявление на распоряжение остатком денежных средств по абонементу.



6. На вкладке **Вложения** приложите скан подписанного Клиентом заявления, нажав кнопку <Добавить>.



## Примечание:

Без заполненного вложения процесс согласования запущен не будет. Система выдаст предупреждение: **Вложения не найдены! Процесс согласования не запущен!**

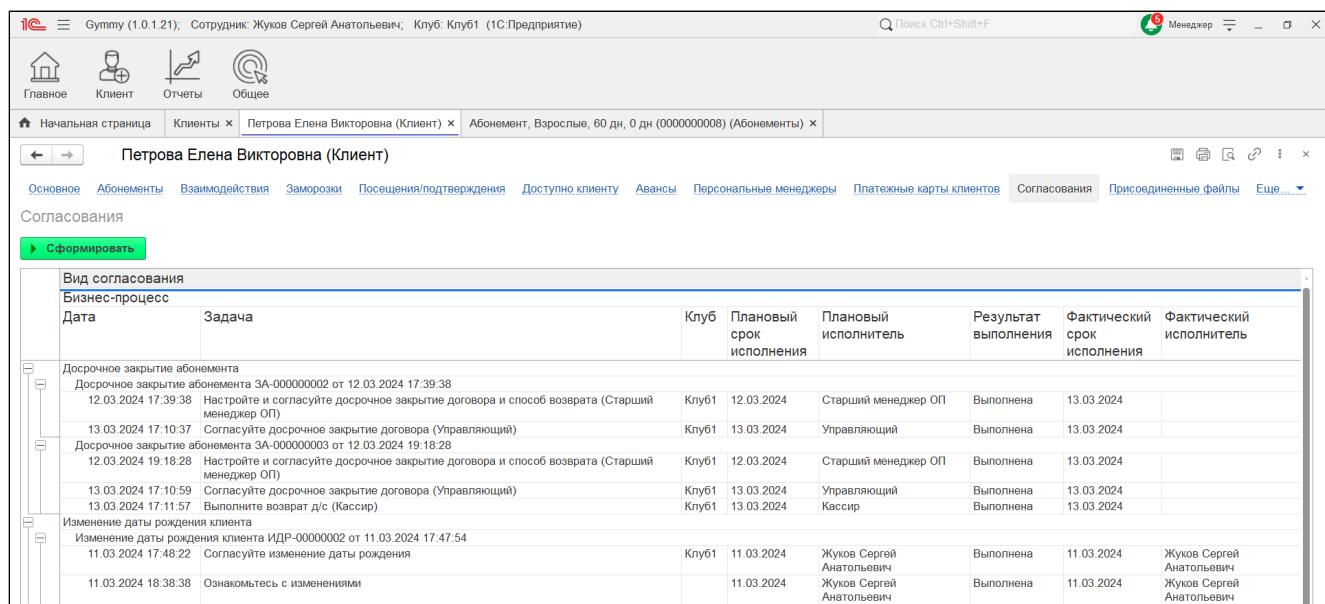
7. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

Запускается бизнес-процесс «Возврат аванса по абонементу».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

После того, как возврат денежных средств по абонементу будет согласован, в системе автоматически создастся документ «**Списание из кассы**» или «**Операция по платежной карте**» или «**Списание со счета**» (в зависимости от того, как будет осуществлен возврат Клиенту: из кассы, на кредитную карту или на расчетный счет). Сотруднику, запустившему согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи и пригласить Клиента в кассу.

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «**Согласования**».



Вид согласования							
Бизнес-процесс							
Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель
12.03.2024 17:39:38	Досрочное закрытие абонемента Досрочное закрытие абонемента ЗА-0000000002 от 12.03.2024 17:39:38 12.03.2024 17:39:38 Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:10:37	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий) Досрочное закрытие абонемента ЗА-0000000003 от 12.03.2024 19:18:28 12.03.2024 19:18:28 Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:10:59	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий) 13.03.2024 17:11:57 Выполните возврат д/с (Кассир)	Клуб1	13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:11:57		Клуб1	13.03.2024	Кассир	Выполнена	13.03.2024	
Изменение даты рождения клиента							
11.03.2024 17:48:22	Изменение даты рождения клиента ИДР-00000002 от 11.03.2024 17:47:54 Согласуйте изменение даты рождения	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
11.03.2024 18:38:38	Ознакомьтесь с изменениями		11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич

## 2.11 Закрытие клип-карты

При закрытии остаток денежных средств с клип-карты возвращается на лицевой счет Клиента.

«*Сумма возврата со штрафом*» = «*Стоимость клип-карты*» - «*Количество потребленных услуг*» \* «*Цена тренировки при разовой покупке*».

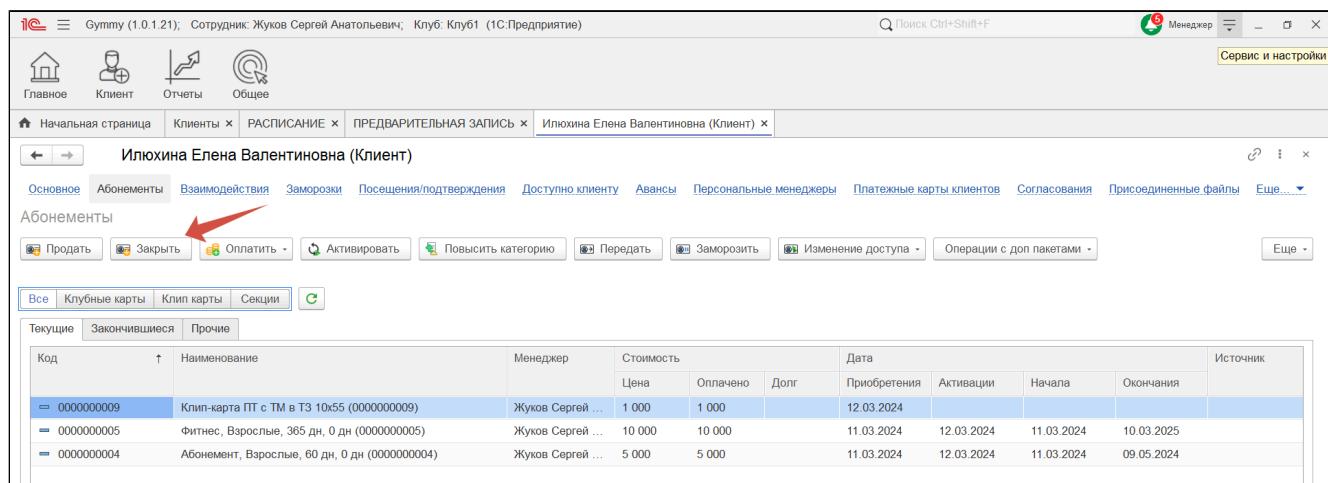
Закрыть клип-карту можно:

#\_ Из карточки Клиента - ссылка «Абонементы» по кнопке <Закрыть>.

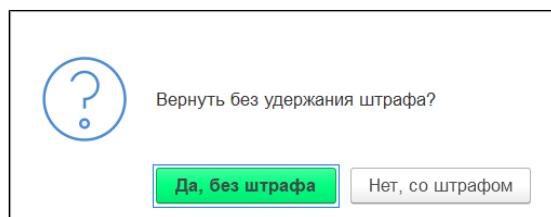
#\_ В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Абонементы», кнопка <Закрыть>.

Для того чтобы закрыть клип-карту из карточки Клиента:

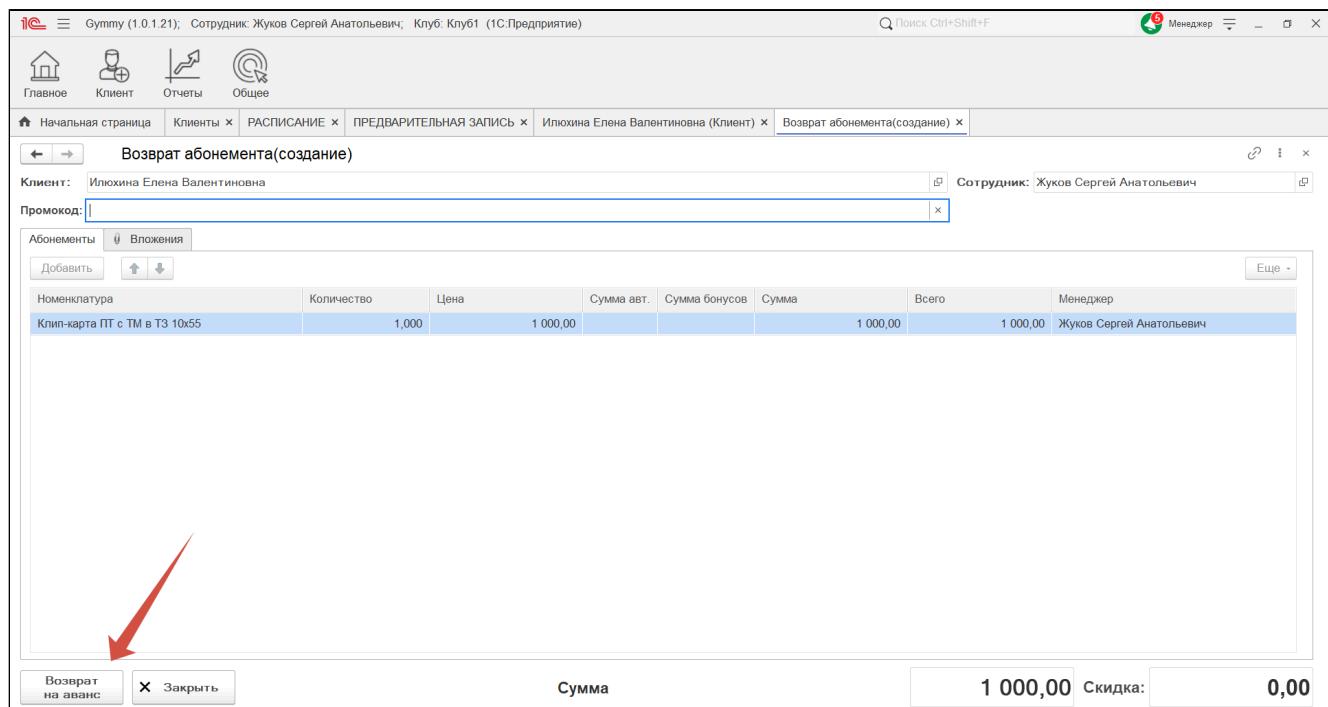
1. Выберите клип-карту Клиента, нажмите кнопку <Закрыть>.



2. Система задаст вопрос: **Вернуть без удержания штрафа?** Выберите один из вариантов ответа: «Да, без штрафа» или «Нет, со штрафом».



3. В открывшемся документе «Возврат абонемента» нажмите кнопку <Возврат на аванс>.



## 2.12 Продажа гостевого визита

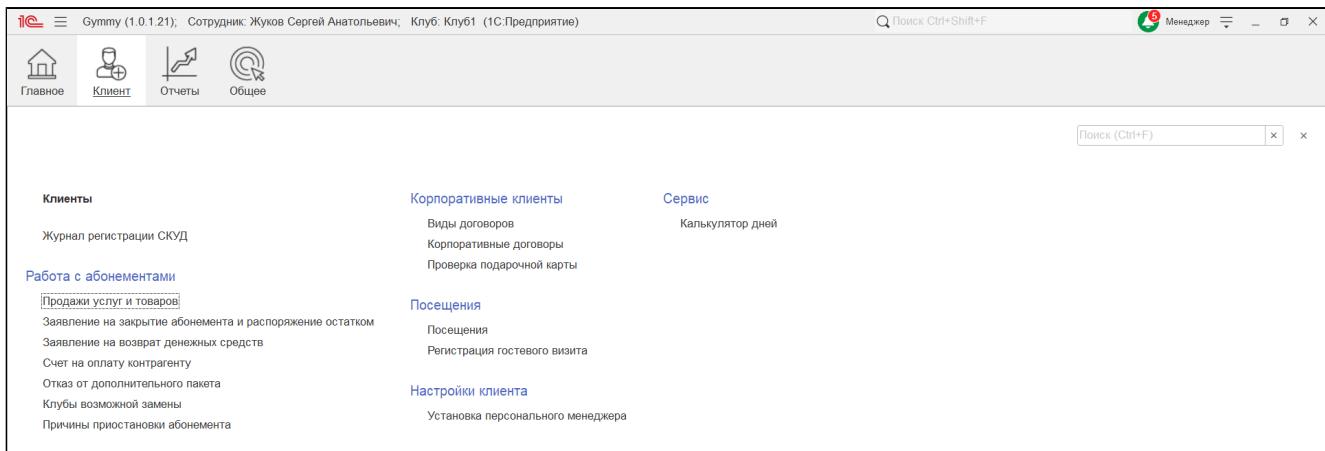
Гостевой визит — это разовое посещение клуба, которое дает возможность оценить качество сервиса и ознакомиться с тренировочными программами, прежде чем приобрести абонемент.

Клиент может приобрести гостевой визит за рубли, бесплатно (100% скидка), либо гостевой визит может входить в состав абонемента в качестве подарка.

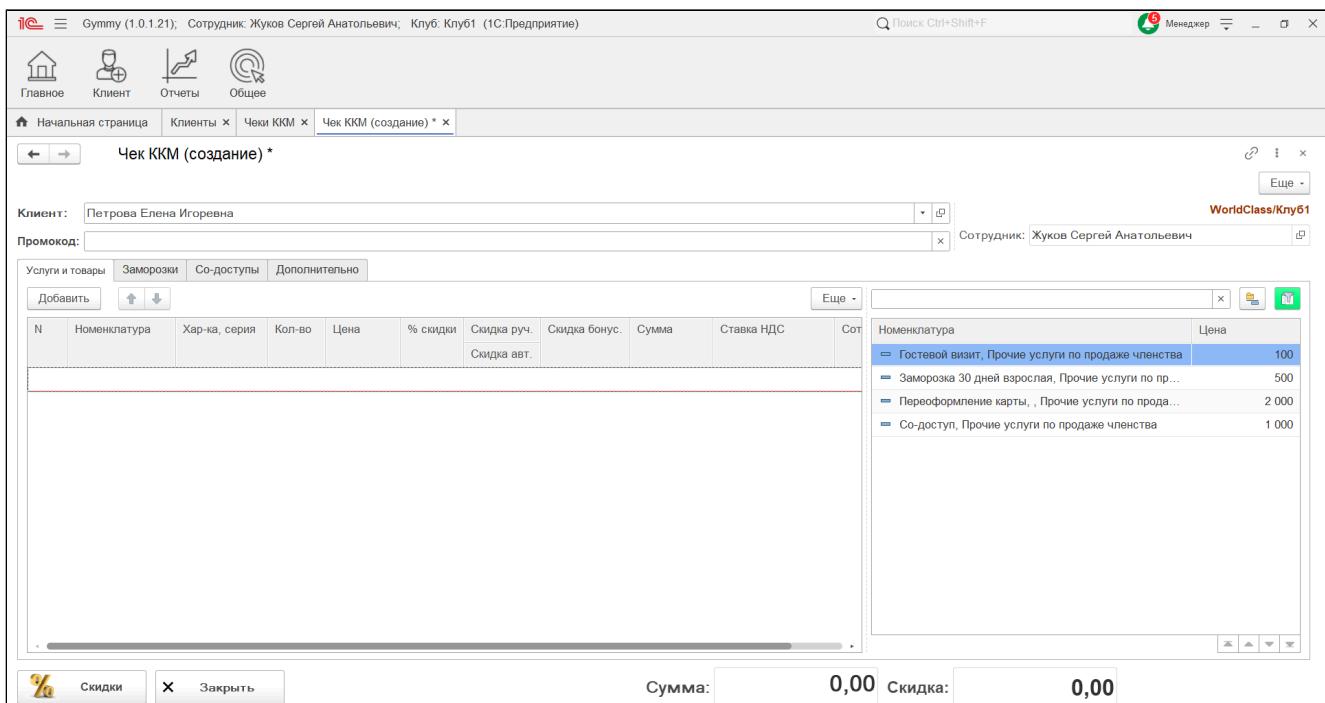
Для того чтобы оформить продажу гостевого визита:

1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Продажи услуг и товаров».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

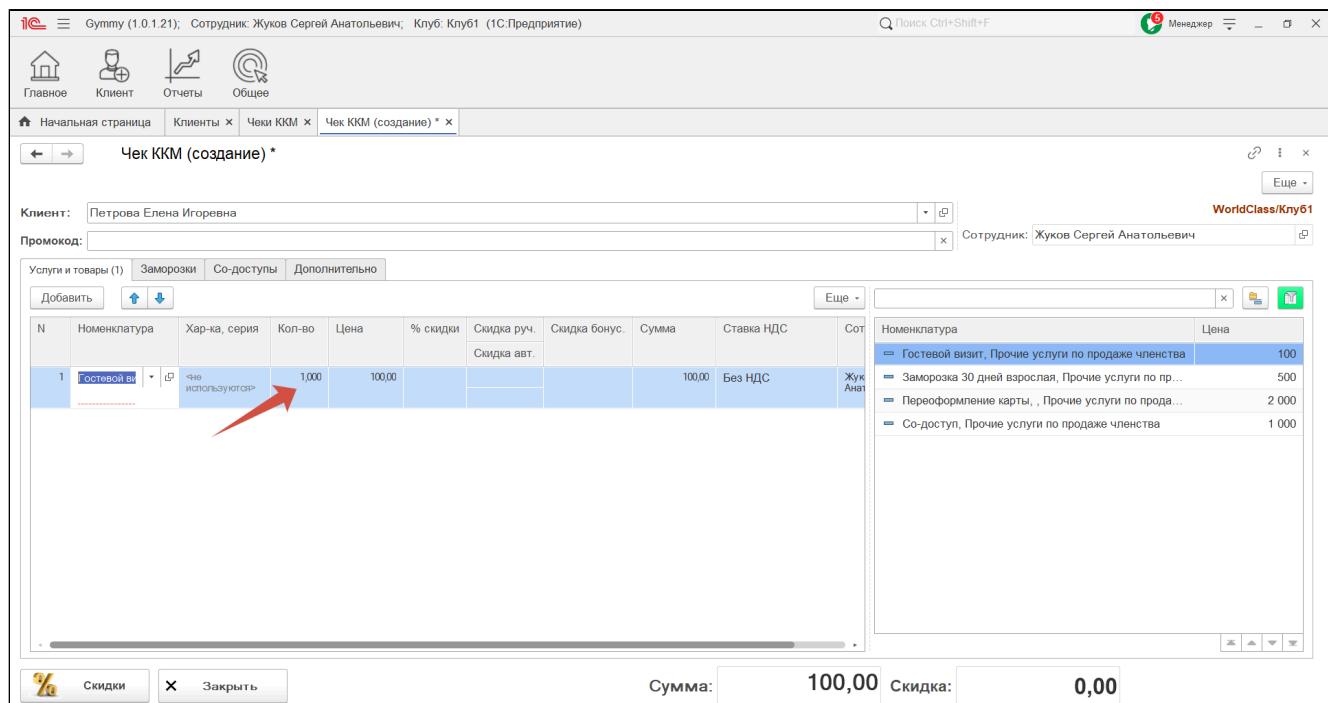


2. Нажмите кнопку <Создать>.
3. В открывшемся документе «Чек ККМ» в поле **Клиент** укажите Клиента, который покупает гостевой визит.



4. Нажмите кнопку <Добавить> на вкладке **Услуги и товары**.
5. В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру *Гостевой визит* из справочника или двойным кликом мыши по номенклатуре в правом поле документа.
6. В поле **Количество** укажите количество.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич. Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница Клиенты Чеки ККМ Чек ККМ (создание) \*

Клиент: Петрова Елена Игоревна

Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Услуги и товары (1) Заморозки Со-доступы Дополнительно

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка бонус.	Сумма	Ставка НДС	Сотрудник
1	Гостевой визит	не используется	1,000	100,00				100,00	Без НДС	Жуков Сергей Анатольевич

Номенклатура Цена

Гостевой визит, Прочие услуги по продаже членства 100

Заморозка 30 дней взрослая, Прочие услуги по продаже членства 500

Переоформление карты, Прочие услуги по продаже членства 2 000

Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства 1 000

Сумма: 100,00 Скидка: 0,00

7. Нажмите кнопку <Скидки> .



## Примечание:

*Скидки рассчитываются один раз при нажатии на кнопку <Скидки>.*

*Если нажать кнопку <Скидки>, а потом начать изменять документ, то автоматические скидки будут обнулены и для их расчета нужно снова будет нажать кнопку <Скидки>.*

8. Далее нажмите кнопку <Оплатить>.

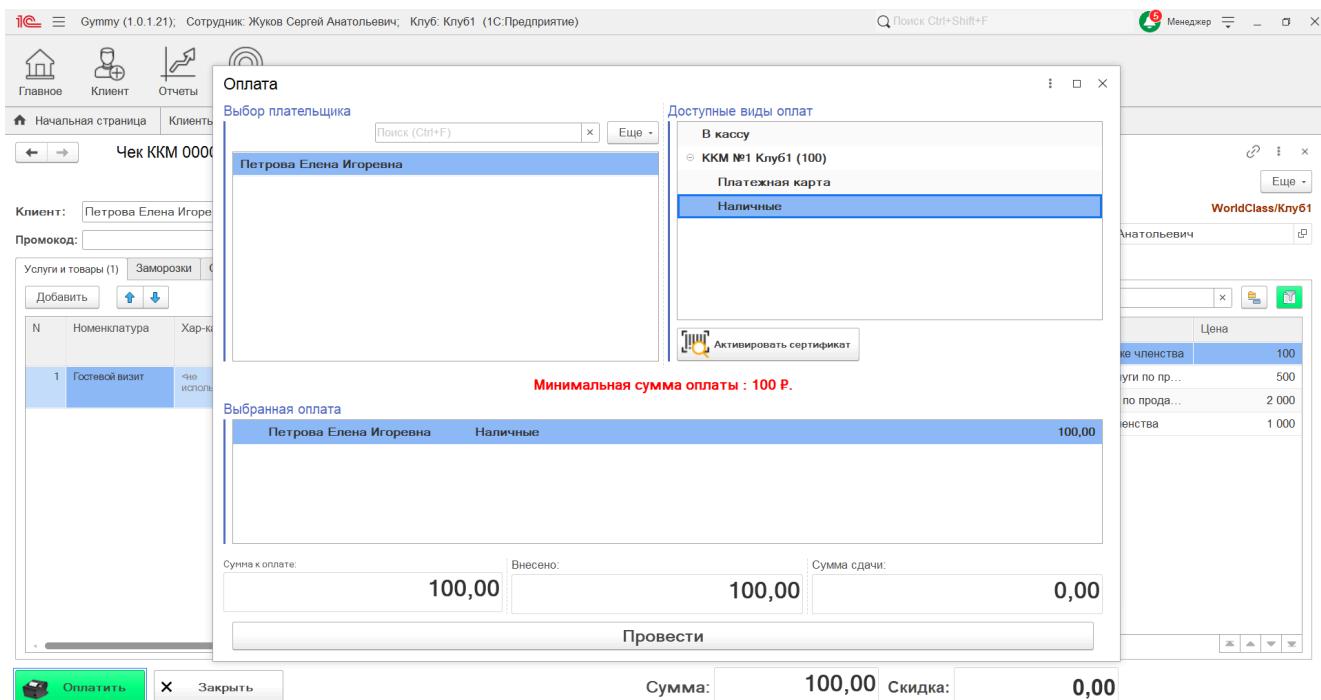


## Внимание!

*Кнопка <Оплатить> будет не доступна, пока не будет нажата кнопка <Скидки>.*

9. В открывшейся форме заполните плательщика, сумму оплаты и нажмите кнопку <Провести>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить услугу.

Уточнить о наличие гостевого визита у Клиента можно на рецепции клуба.

## 2.13 Регистрация гостевого визита

Запись осуществляется в журнале регистрации гостевого визита.



### Обратите внимание!

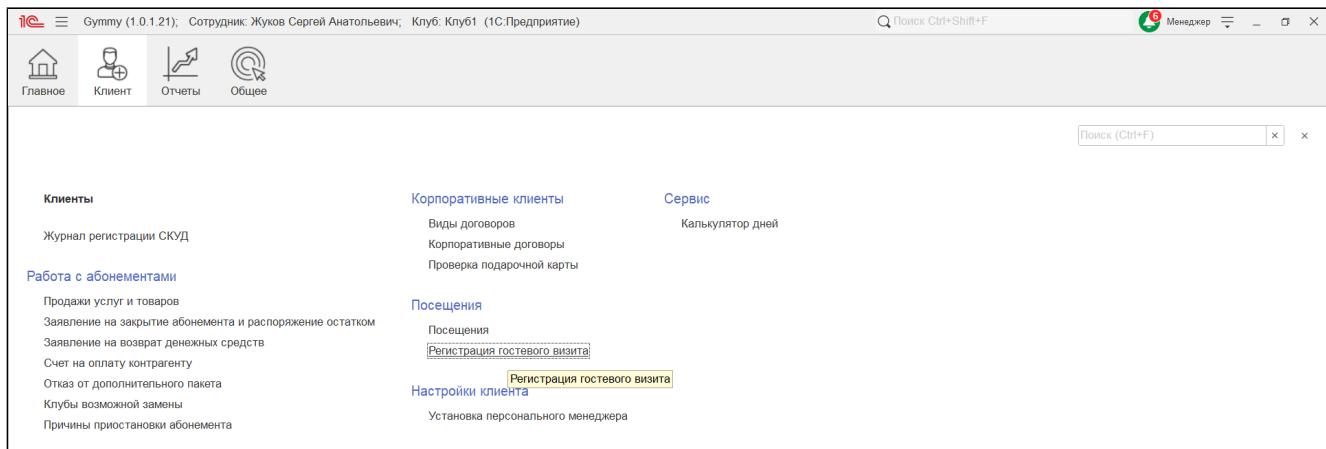
*В системе 1С:КПО реализован запрет на регистрацию **бесплатного гостевого визита**, если Владелец гостевого визита и Гость одно лицо.*

*Продажу **бесплатного гостевого визита** от отдела продаж необходимо оформлять на сотрудника отдела продаж и при регистрации в качестве Владельца выбирать данного сотрудника.*

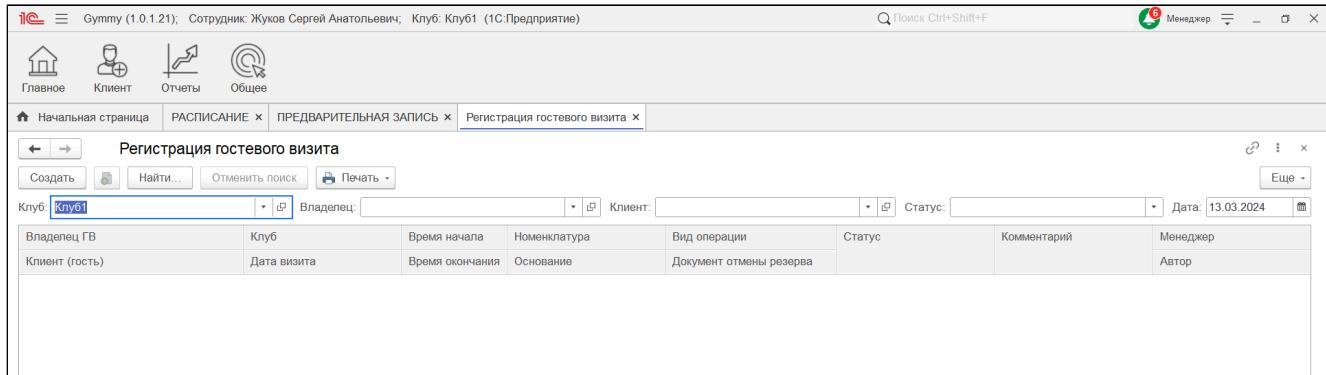
Для того чтобы оформить регистрацию гостевого визита:

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Посещения», ссылка «Регистрация гостевого визита».

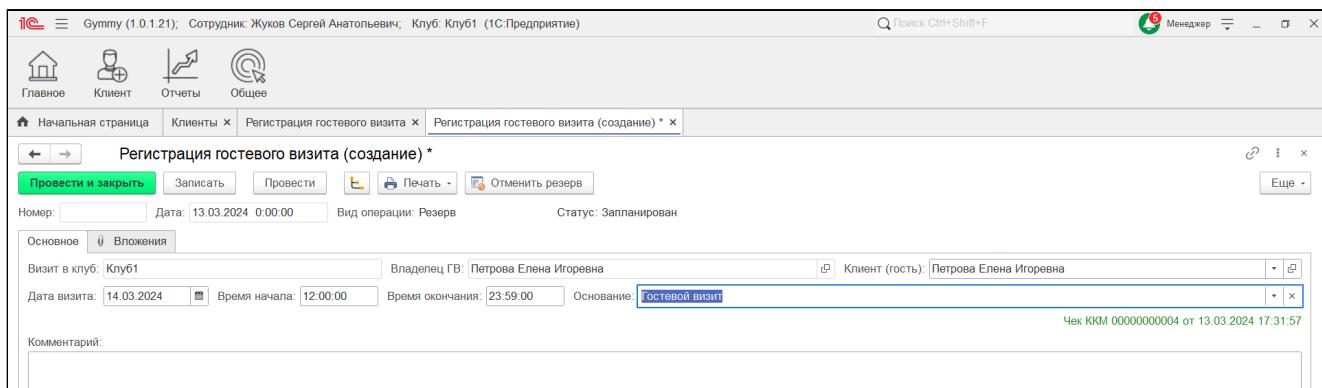


2. Нажмите кнопку <Создать>.



3. В открывшемся документе «Регистрация гостевого визита» заполните поля:

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



- # В поле **Владелец ГВ** выберите Владельца гостевого визита (тот, кто купил визит или получил в подарок);
- # В поле **Клиент (Гость)** укажите Гостя;
- # В полях Дата визита, Время начала, Время окончания укажите дату и время визита;
- # В поле **Основание** выберите гостевой визит.



## Примечание:

*Если список для выбора основания для визита пуст, значит, Клиента нет в наличии гостевого визита.*

4. По кнопке <Печать>=><Печать пакета> распечатайте пакет документов, отдайте на подпись Клиенту.

На вкладке **Вложения** прикрепите комплект документов, подписанный Клиентом. Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>.

5. Нажмите кнопку <Провести и закрыть>.

В зависимости от статуса, запись окрашивается в соответствующие цвета:



- Визит запланирован



- Визит состоялся

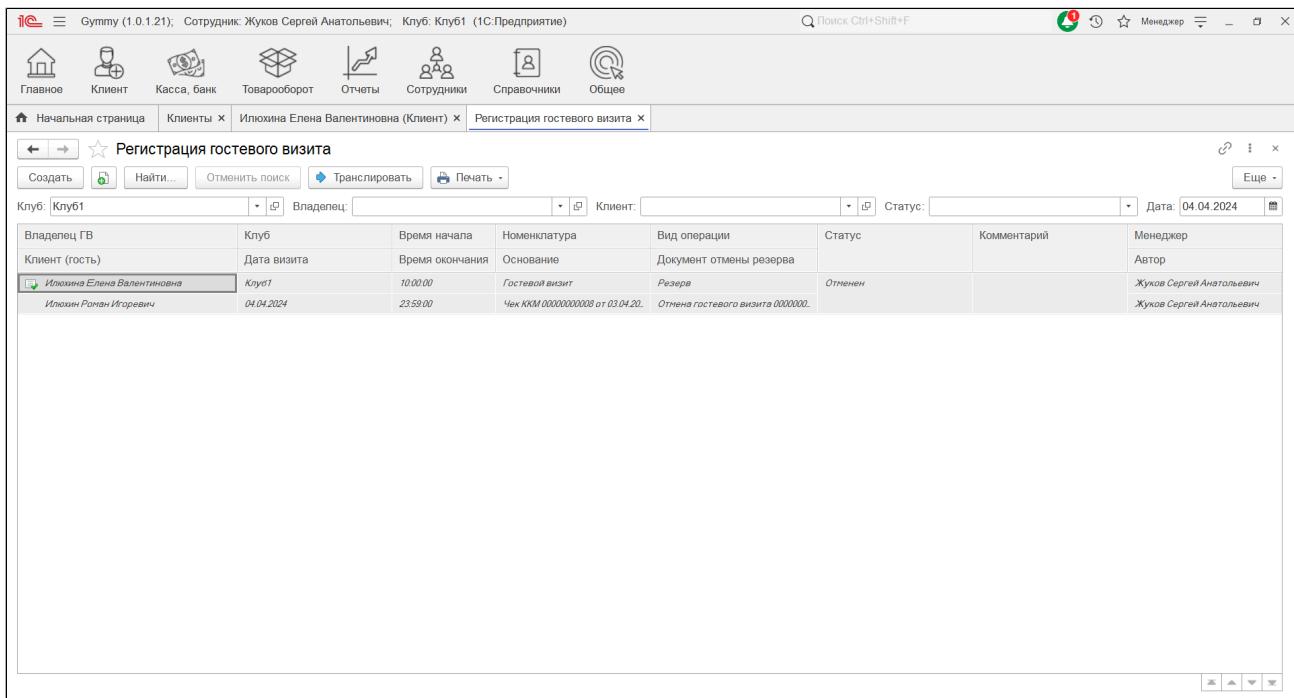


- Визит просрочен



- Визит отменен

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Примечание:

*Если Клиент **пришел в другое время**, чем было запланировано, то программа не впустит его в клуб.*

*Если Клиент не пришел в назначенное время, гостевой визит не возвращается Владельцу, а считается «сгоревшим».*

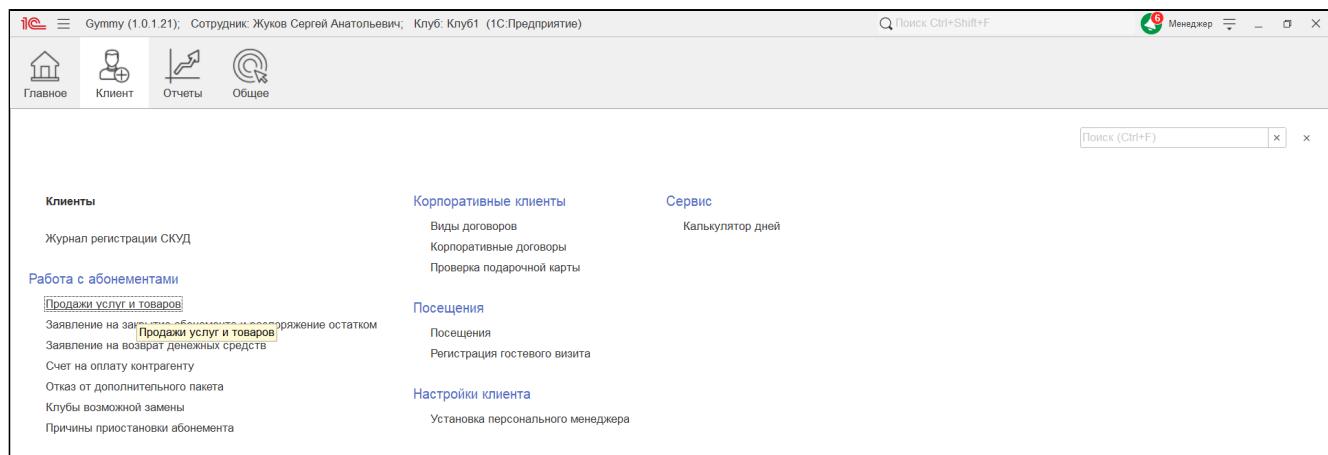
## 2.14 Продажа дополнительных дней заморозки

Если абонемент продан без заморозки или по действующему абонементу Клиента недостаточно дней заморозки для осуществления процедуры заморозки, в программе реализована возможность докупить услугу заморозки.

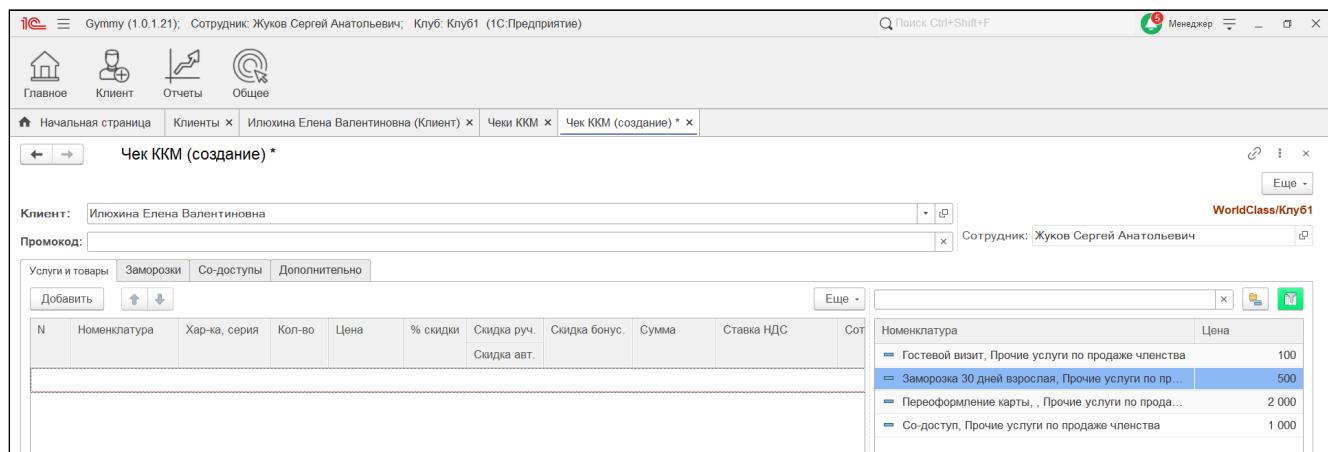
Для того чтобы продать услугу заморозки:

1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Продажи услуг и товаров».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

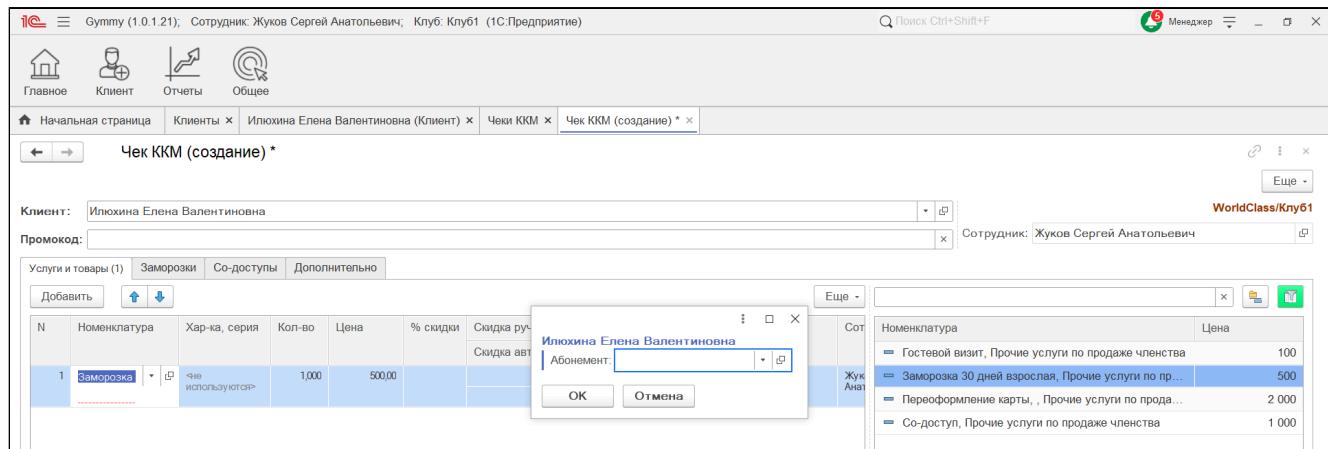


2. Нажмите кнопку <Создать>.
3. В открывшемся документе «Чек ККМ» в поле **Клиент** укажите Клиента, который покупает дополнительные дни заморозки.

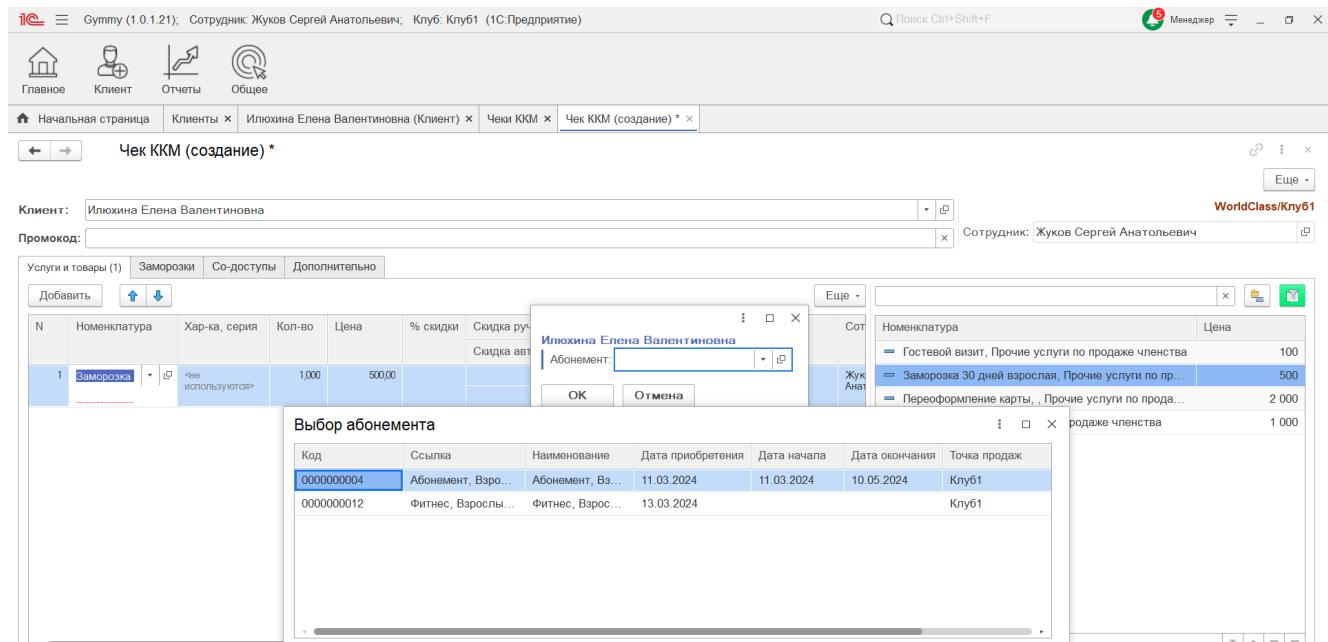


4. Нажмите кнопку <Добавить> на вкладке **Услуги и товары**.
5. В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру *Дополнительные дни заморозки* из справочника или двойным кликом мыши по номенклатуре в правом поле документа.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

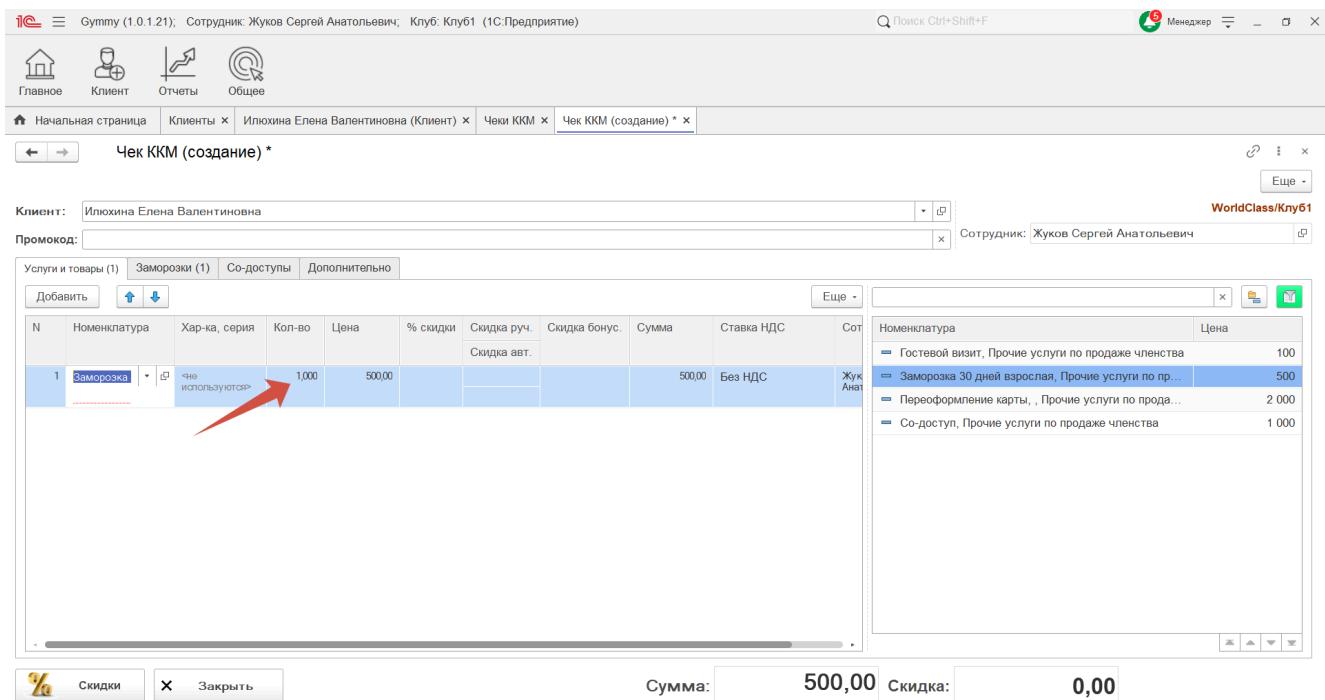


6. В открывшемся окне укажите абонемент, к которому покупаются дополнительные дни заморозки.

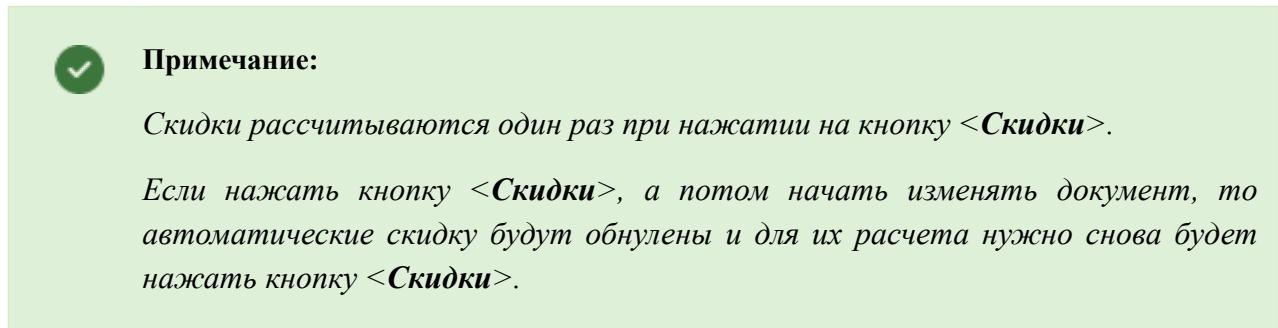


7. В поле **Количество** укажите количество.

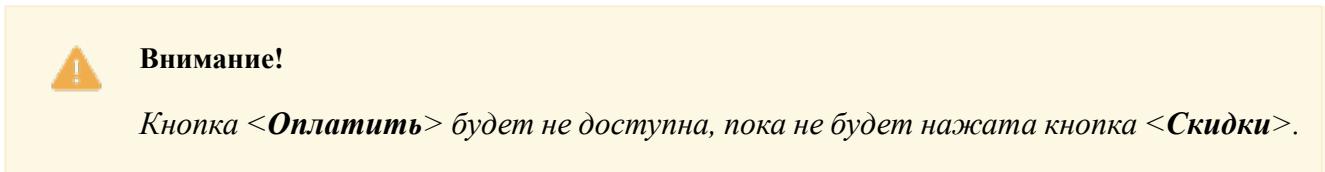
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



8. Нажмите кнопку <Скидки> .

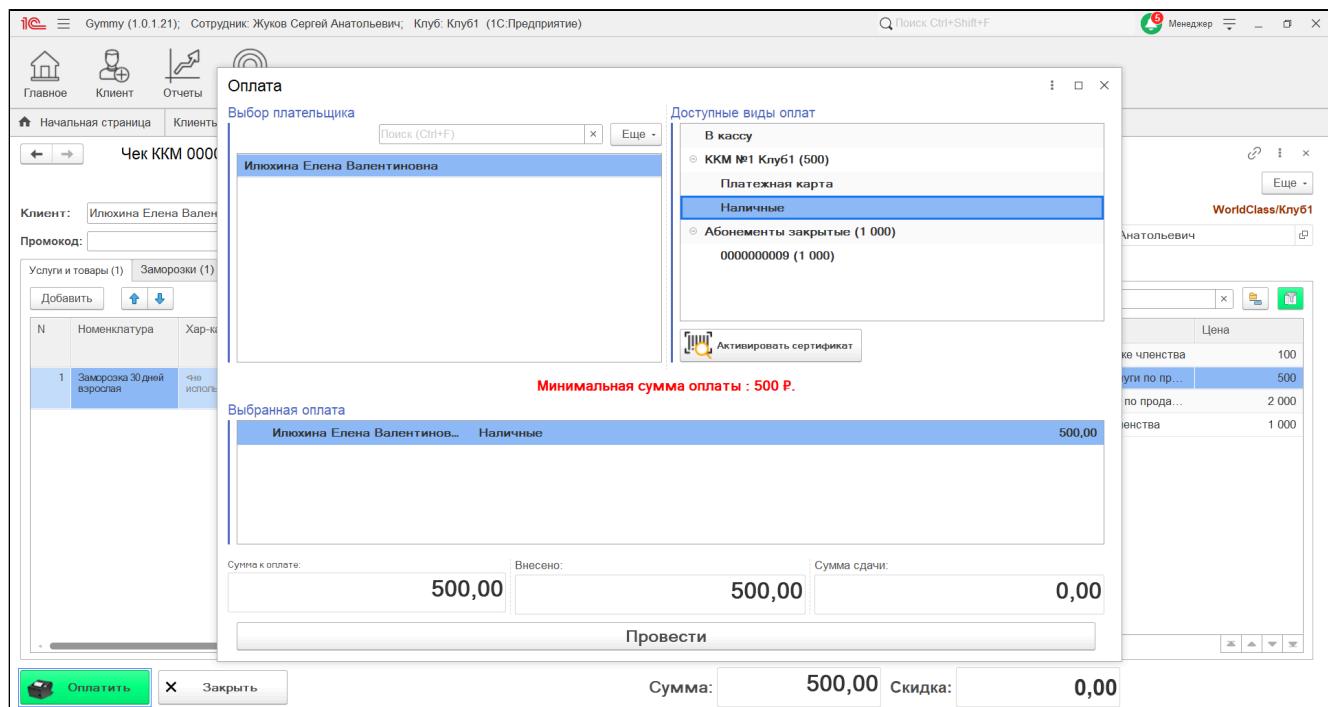


9. Далее нажмите кнопку <Оплатить>.



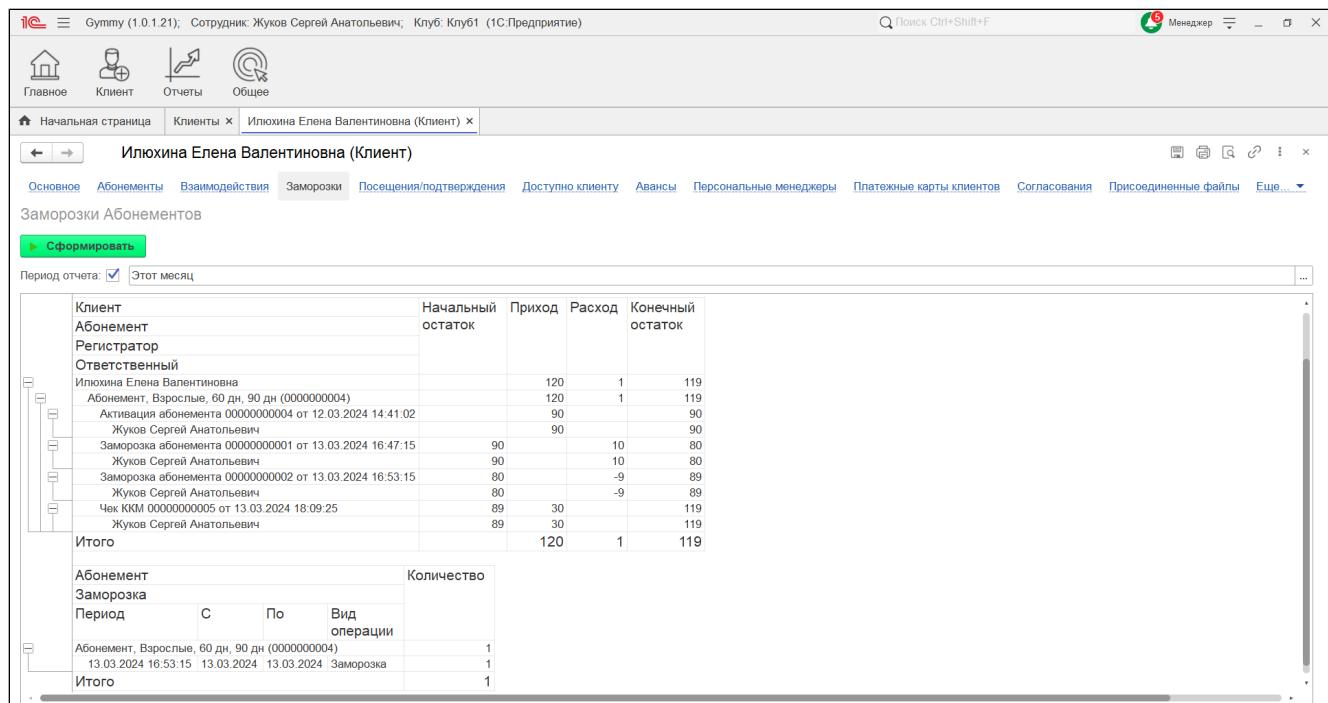
10. В открывшейся форме Форма оплаты выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить услугу.

Поступление/расход, остаток дней заморозки по действующим абонементам Клиента можно посмотреть в карточке Клиента по ссылке **«Заморозки»**.



## 2.15 Продажа услуги «Переоформление карты»

Если учетной политикой компании предусмотрено платное переоформление абонемента (**настраивается в параметрах учета**), Клиент или Владелец абонемента перед тем, как оформить переоформление, должен оплатить услугу переоформления абонемента.

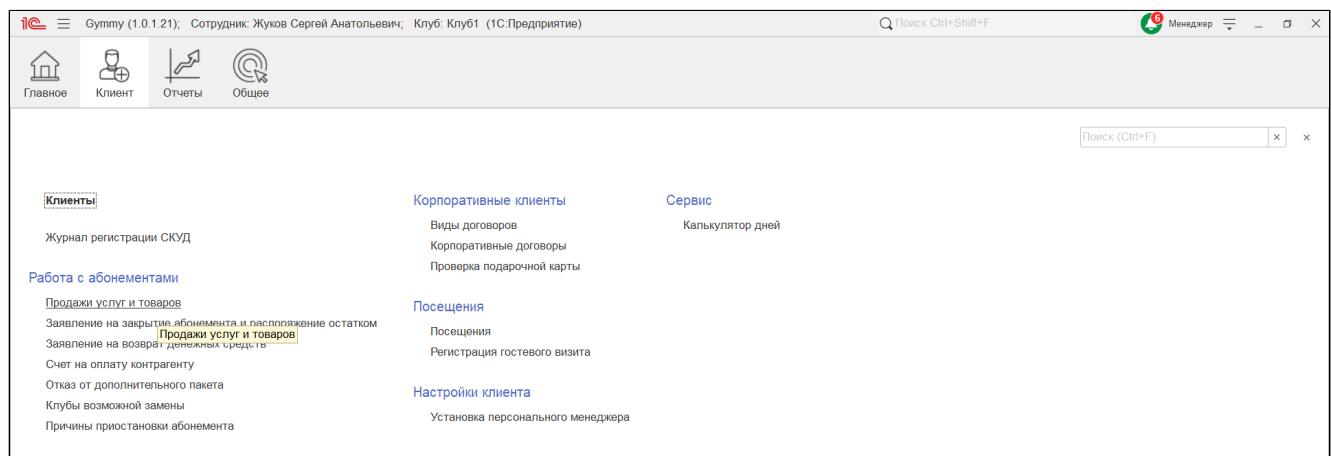


### Примечание:

*Передачу должен оплатить Владелец/Клиент абонемента, а не Преемник. Физически в кассу деньги может принести и Преемник, но счет должен быть выставлен на Владельца/Клиента абонемента.*

Для того чтобы продать услугу «Переоформление карты»:

1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Продажи услуг и товаров**».



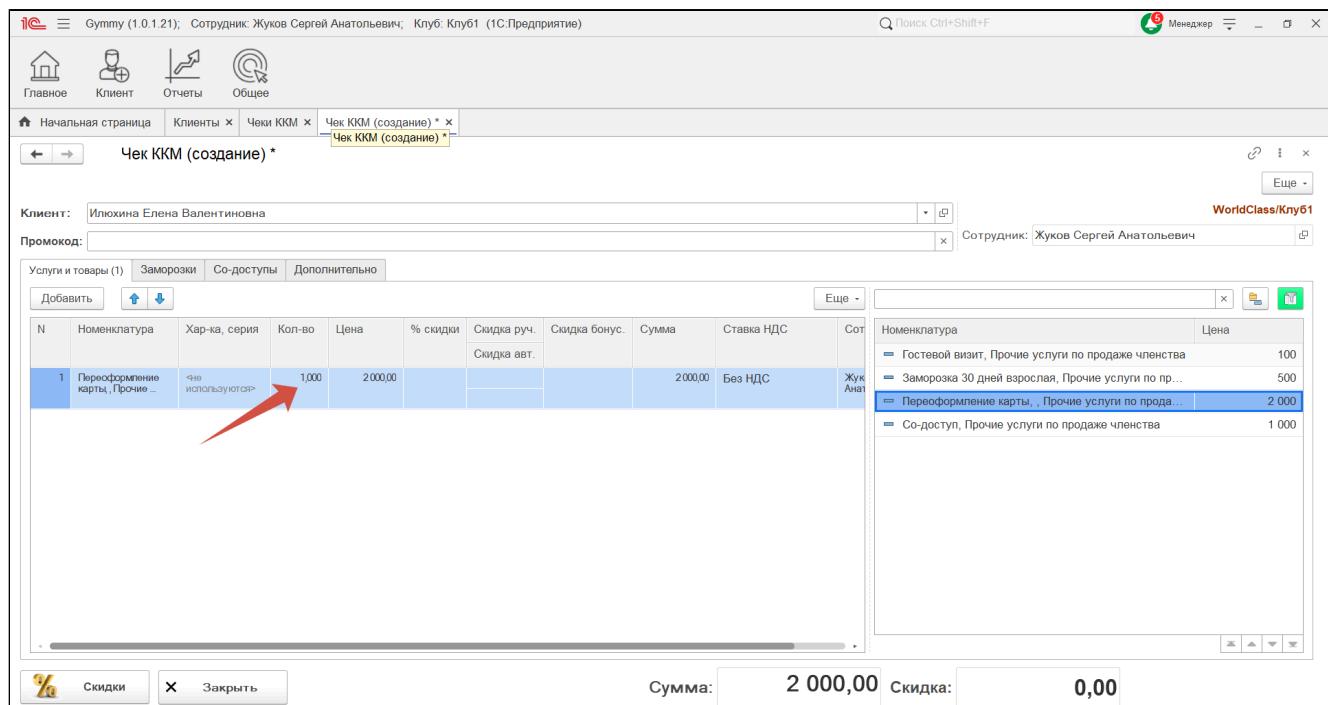
2. Нажмите кнопку <Создать>.
3. В открывшемся документе «Чек ККМ» в поле **Клиент** укажите Владельца или Клиента абонемента.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

4. Нажмите кнопку <Добавить> на вкладке **Услуги и товары**.
5. В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру *Переоформление карты* из справочника или двойным кликом мыши по номенклатуре в правом поле документа.

6. В поле **Количество** укажите количество.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21). Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Клиенты | Чеки ККМ | Чек ККМ (создание) \*

Чек ККМ (создание) \*

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Услуги и товары (1) | Заморозки | Со-доступы | Дополнительно

Добавить | Скидки | Закрыть

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка бонус.	Сумма	Ставка НДС	Сот
1	Переоформление карты, Прочие...	«не используются»	1,000	2 000,00				2 000,00	Без НДС	Жуков Анат...

Сумма: 2 000,00 Скидка: 0,00

7. Нажмите кнопку <Скидки>.



## Примечание:

Скидки рассчитываются один раз при нажатии на кнопку <Скидки>.

Если нажать кнопку <Скидки>, а потом начать изменять документ, то автоматические скидки будут обнулены и для их расчета нужно снова будет нажать кнопку <Скидки>.

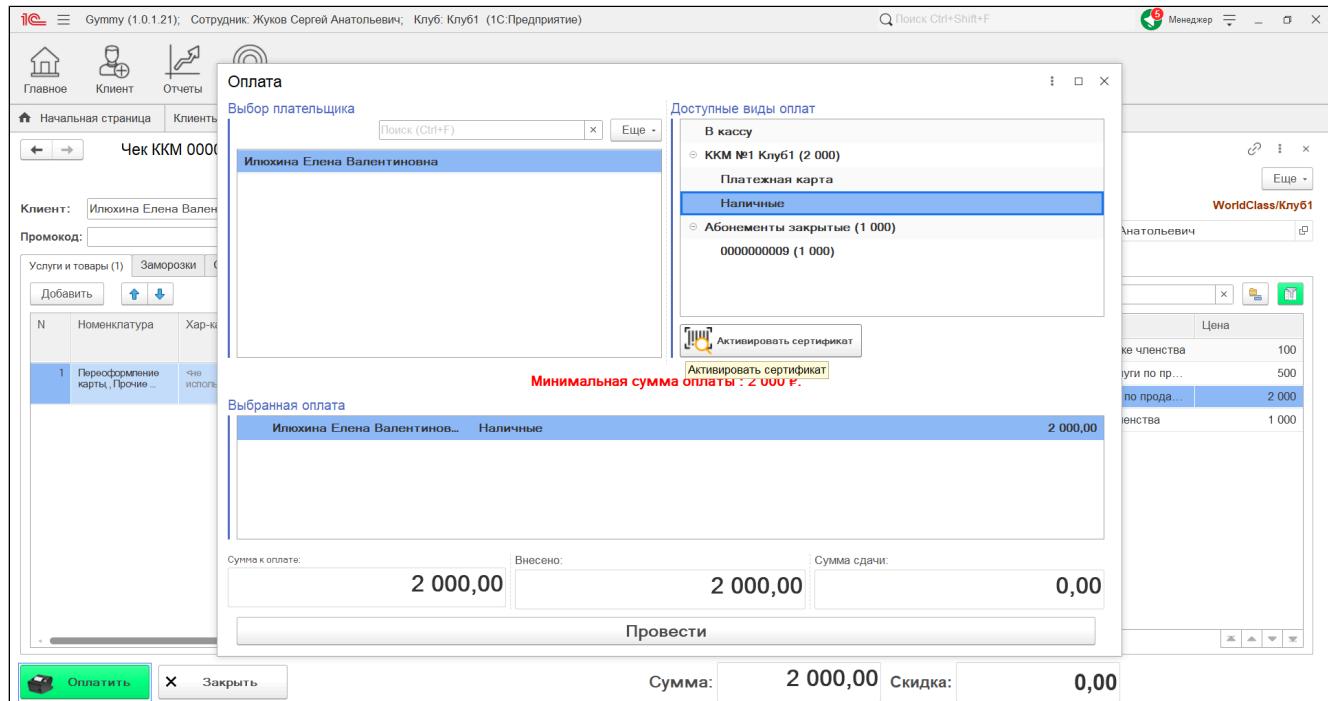
8. Далее нажмите кнопку <Оплатить>.



## Внимание!

Кнопка <Оплатить> будет не доступна, пока не будет нажата кнопка <Скидки>.

9. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить услугу.

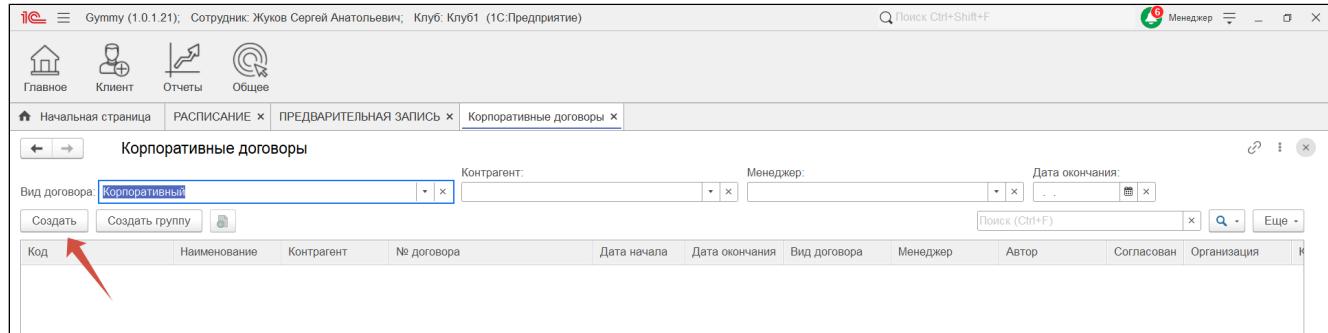
## 2.16 Продажа корпоративного абонемента

Контрагентов и корпоративные договоры в 1С:КПО заводит бухгалтер-контроллер.

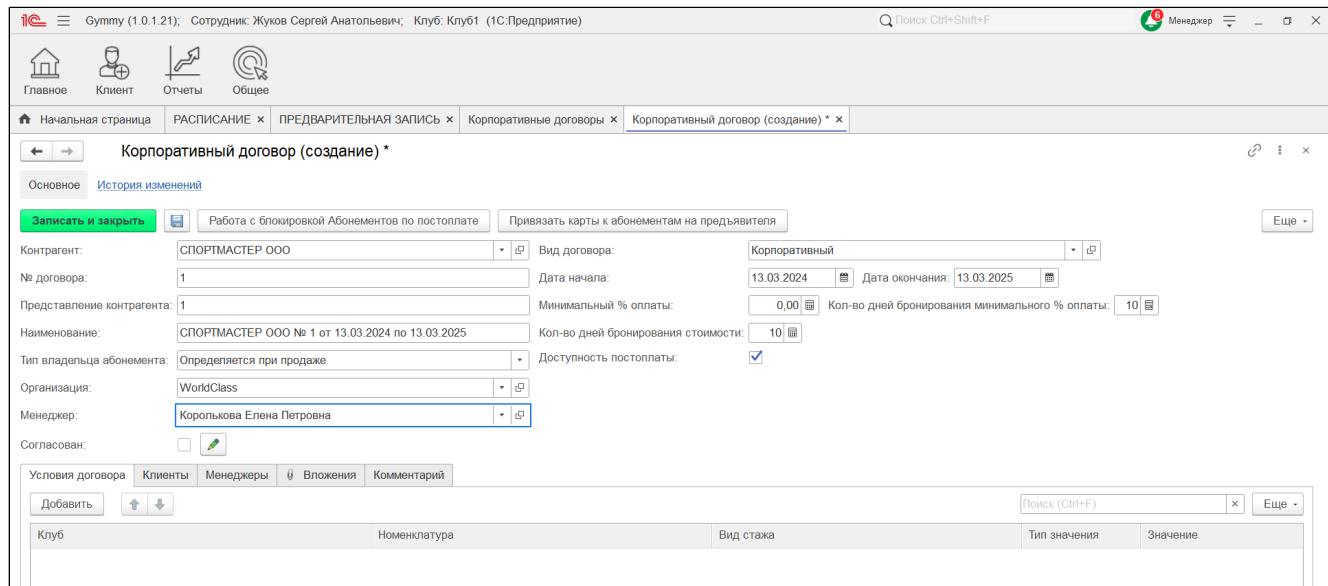
### 2.16.1 Создание корпоративного договора

1. Откройте раздел учета «Клиенты», подраздел «Корпоративные клиенты», ссылка «Корпоративные договоры».
2. В журнале документов **Корпоративные договоры** укажите **Вид договора** и нажмите кнопку **<Создать>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



3. В открывшемся документе «Корпоративный договор» заполните реквизиты в шапке документа:



# В поле **Контрагент** выберите юридическое лицо, с которым заключается договор;

# В поле **Вид договора** из выпадающего списка выберите значение *Корпоративный*;

# В поле **№ договора** введите номер договора;

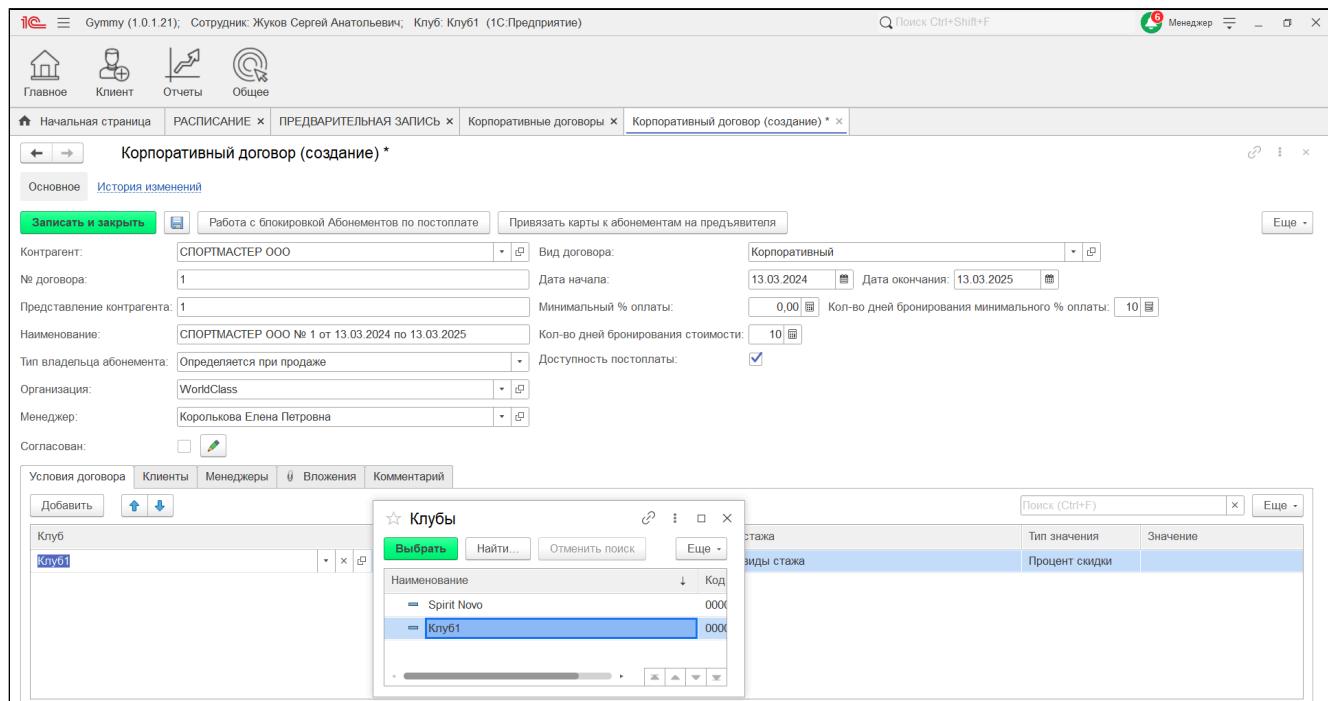
# В поле **Наименование** введите наименование договора;

# В полях **Дата начала**, **Дата окончания** укажите срок действия договора;

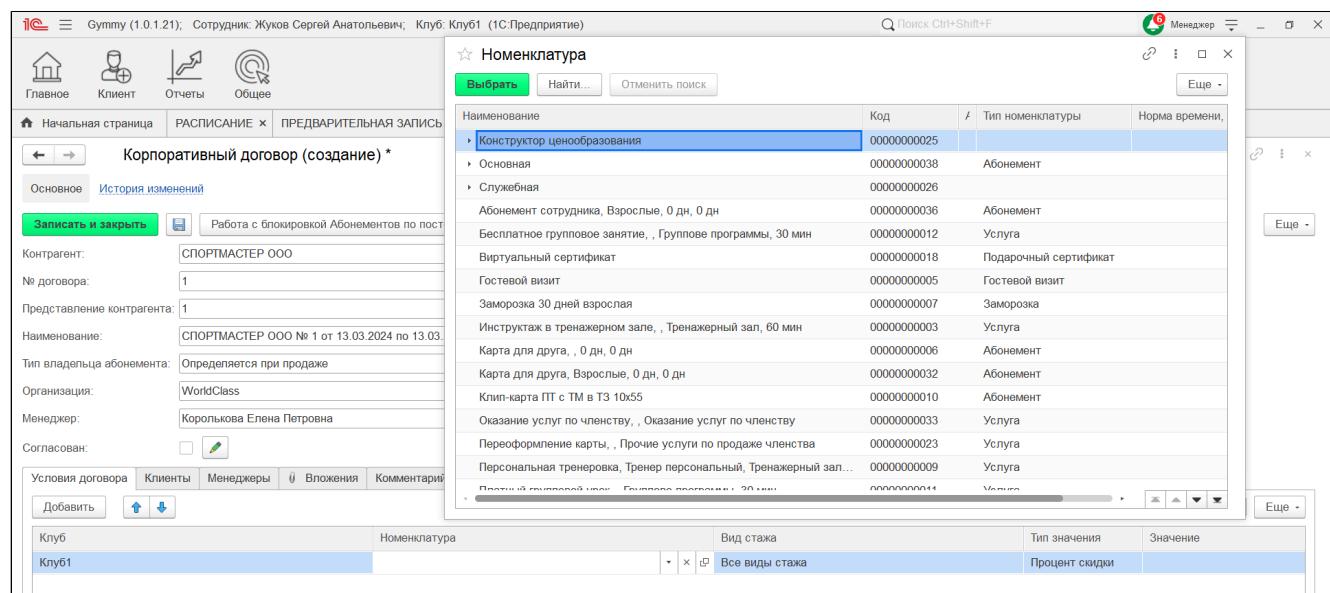
# В поле **Менеджер** заполните менеджера корпоративного договора;

4. На вкладке **Условия договора** заполните условия договора по кнопке <Добавить>:

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



- 1) В открывшейся форме *Клубы* по кнопке <Выбрать> выберите клуб.
- 2) В строке формы в столбце *Номенклатура* оставьте значение **Весь ассортимент** или подберите номенклатуру.



3) Нажмите кнопку <Записать и закрыть>.



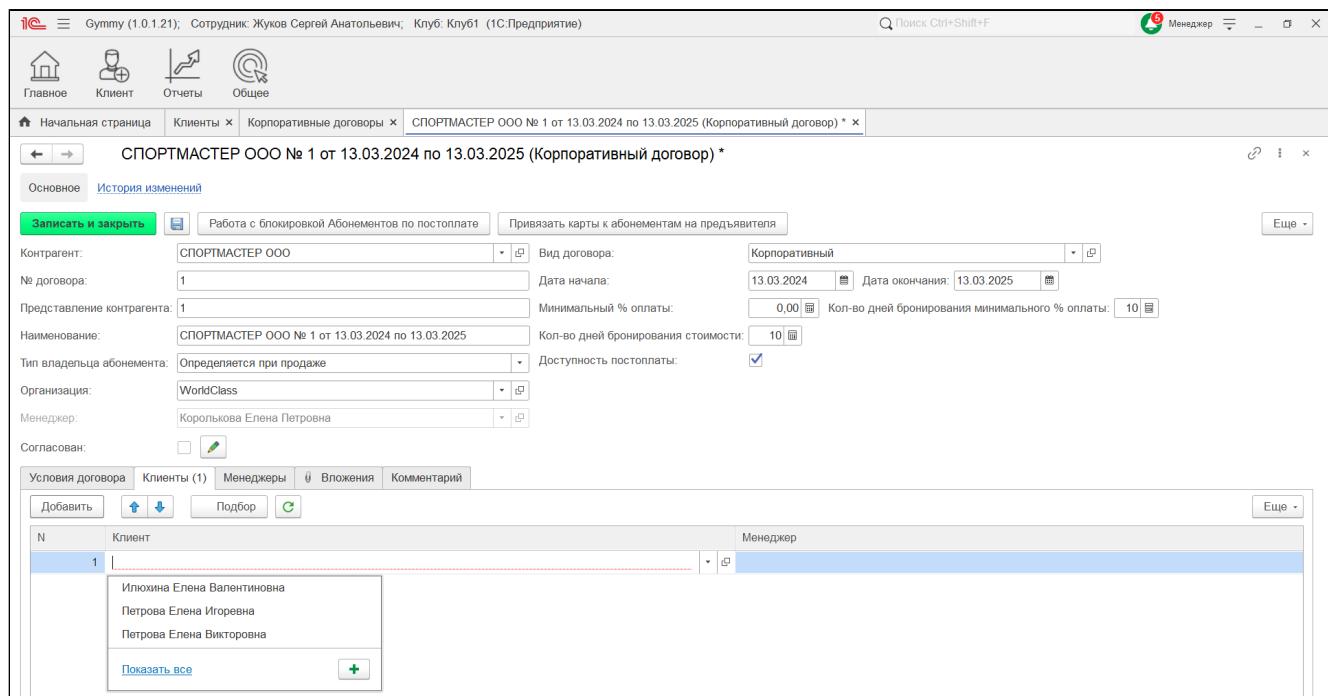
**Примечание:**

*Цена по данной номенклатурной позиции в данном клубе определяется автоматически и будет равна цене, действующей на дату начала корпоративного договора.*

Установить и изменить цену можно на вкладке **Условия договора**.

5. Присоедините Клиентов к корпоративному договору по кнопке <Добавить> или <Подбор> на вкладке **Клиенты**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Начальная страница | Клиенты | Корпоративные договоры | СПОРТМАСТЕР ОOO № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 (Корпоративный договор) \*

Основное | История изменений | Записать и закрыть | Работа с блокировкой Абонементов по постоплате | Привязать карты к абонементам на предъявителя | Еще |

Контрагент: СПОРТМАСТЕР ОOO | Вид договора: Корпоративный | Дата начала: 13.03.2024 | Дата окончания: 13.03.2025 | Минимальный % оплаты: 0,00 | Кол-во дней бронирования минимального % оплаты: 10 |

Номер договора: 1 | Представление контрагента: 1 | Назначение: СПОРТМАСТЕР ОOO № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 | Тип владельца абонемента: Определяется при продаже | Доступность постоплаты:

Организация: WorldClass | Менеджер: Королькова Елена Петровна | Согласован:  | 

Условия договора | Клиенты (1) | Менеджеры | Вложения | Комментарий | Добавить |  |  | Подбор | 

N	Клиент	Менеджер
1	Илюхина Елена Валентиновна Петрова Елена Игоревна Петрова Елена Викторовна <a href="#">Показать все</a>	



## Примечание:

*Корпоративный договор должен пройти финансовый контроль и согласование. После договора перестает быть доступным для редактирования.*

## 2.16.2 Продажа корпоративного абонемента

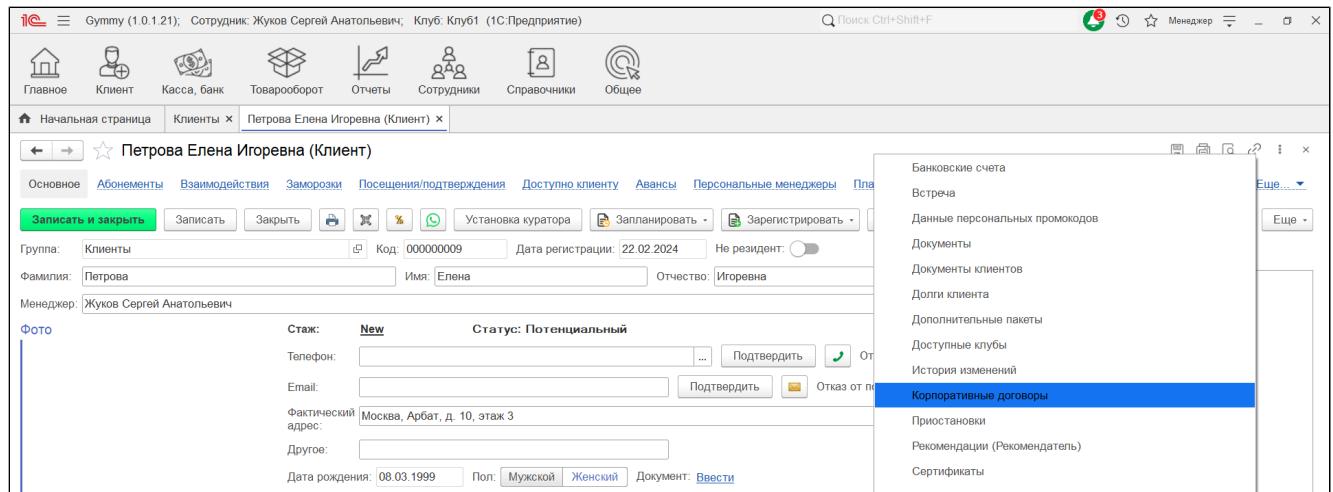
Документ «Продажа абонемента» предназначен для оформления факта продажи Клиенту одного или нескольких абонементов.

Продажу абонемента можно осуществить:

- # Из карточки Клиента - ссылка [«Абонементы»](#) по кнопке **<Продать>**.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка [«Абонементы»](#), кнопка **<Продать>**.

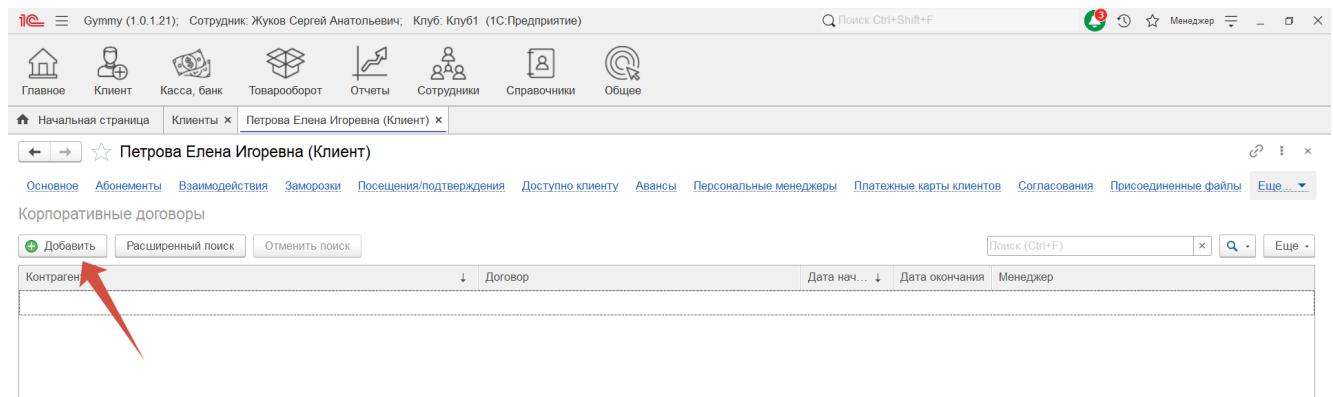
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Прежде чем приступить к оформлению продажи корпоративного абонемента, убедитесь, что Клиент прикреплен к корпоративному договору. Данная информация доступна в карточке Клиента по ссылке **«Корпоративные договоры»**.



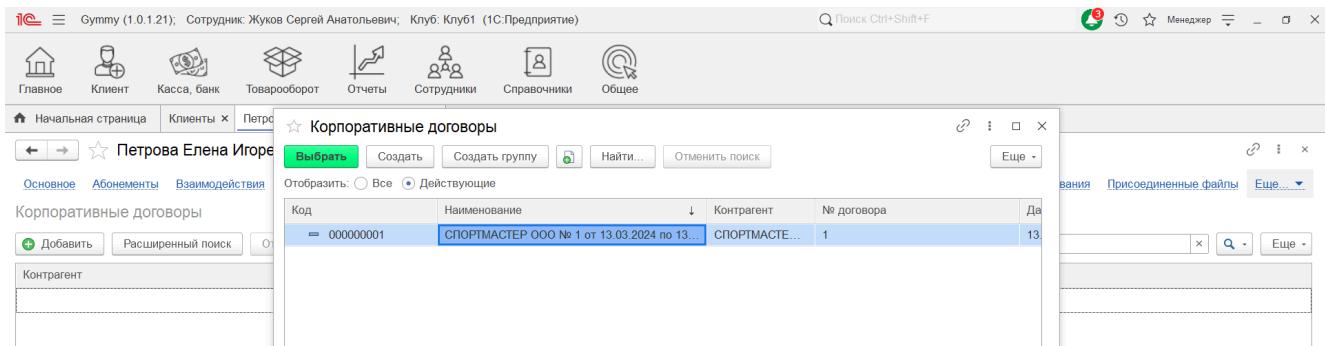
Если Клиент не прикреплен к корпоративному договору:

1. Нажмите кнопку <Добавить>.



2. Выберите корпоративный договор, к которому надо привязать Клиента и нажмите кнопку <Выбрать>.

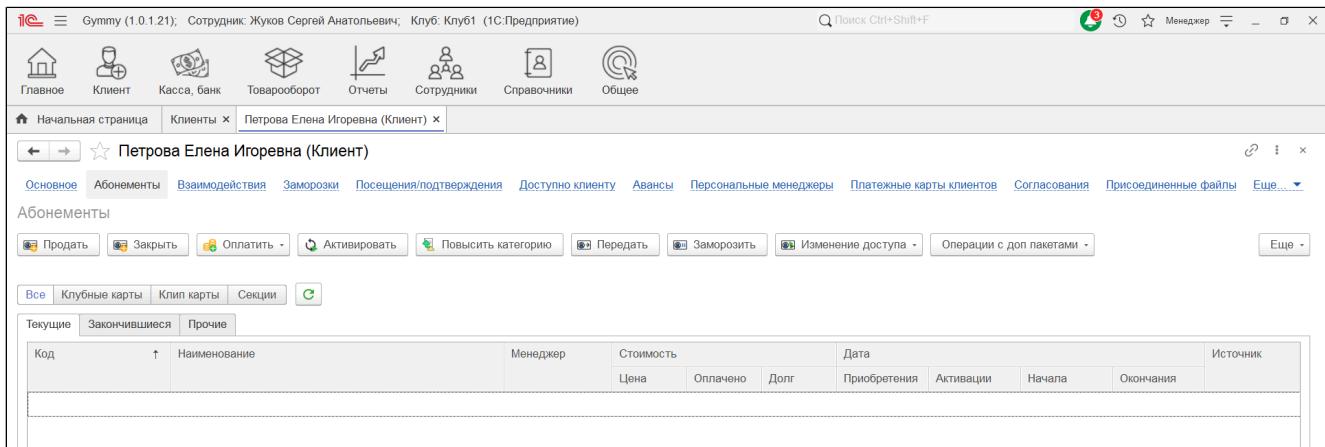
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Клиенту доступна продажа корпоративного абонемента.

Для того чтобы оформить продажу абонемента:

1. Нажмите кнопку <Продать>.



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

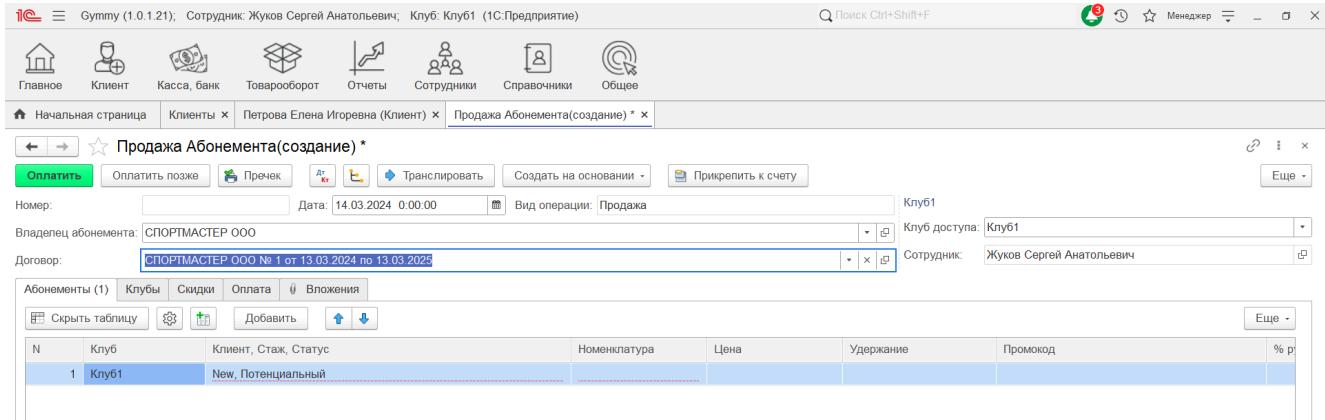
2. В поле **Владелец абонемента** выберите юридическое лицо, с которым заключен договор.
3. В поле **Договор** выбрать договор.



## Обратите внимание!

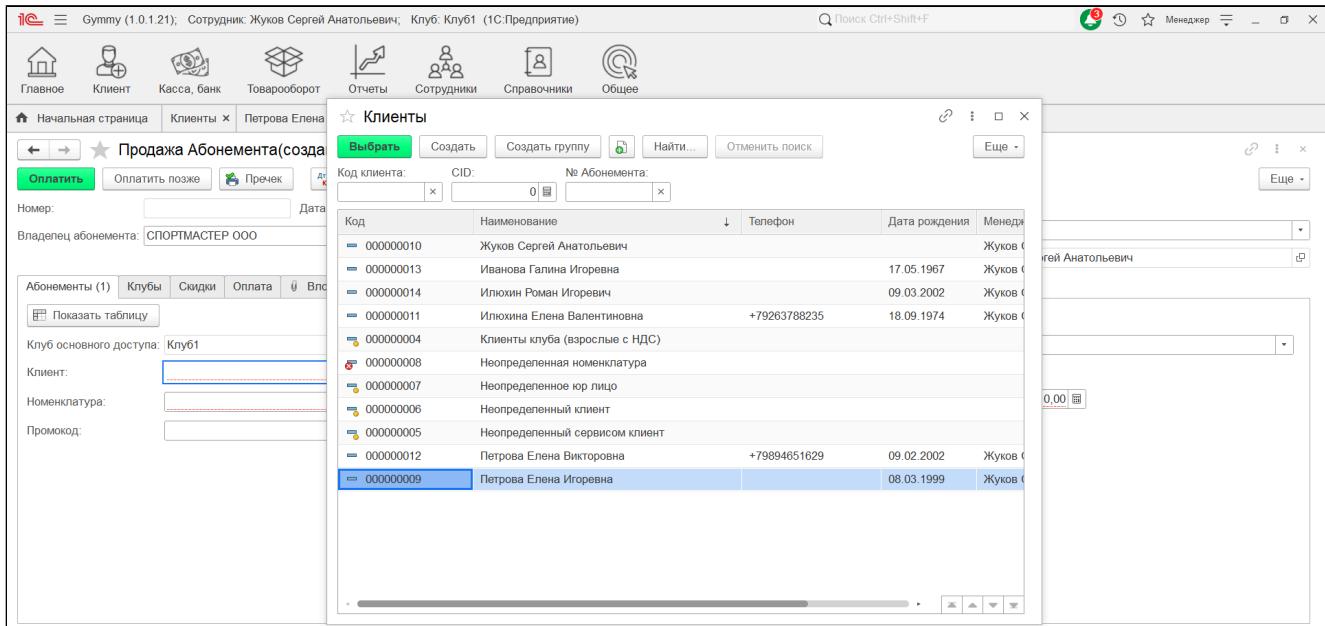
Если корпоративный договор не прошел финансовый контроль и согласование, в списке договоров он будет **Недоступен**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Заполнение вкладки **Абонементы** документа «Продажа абонемента».

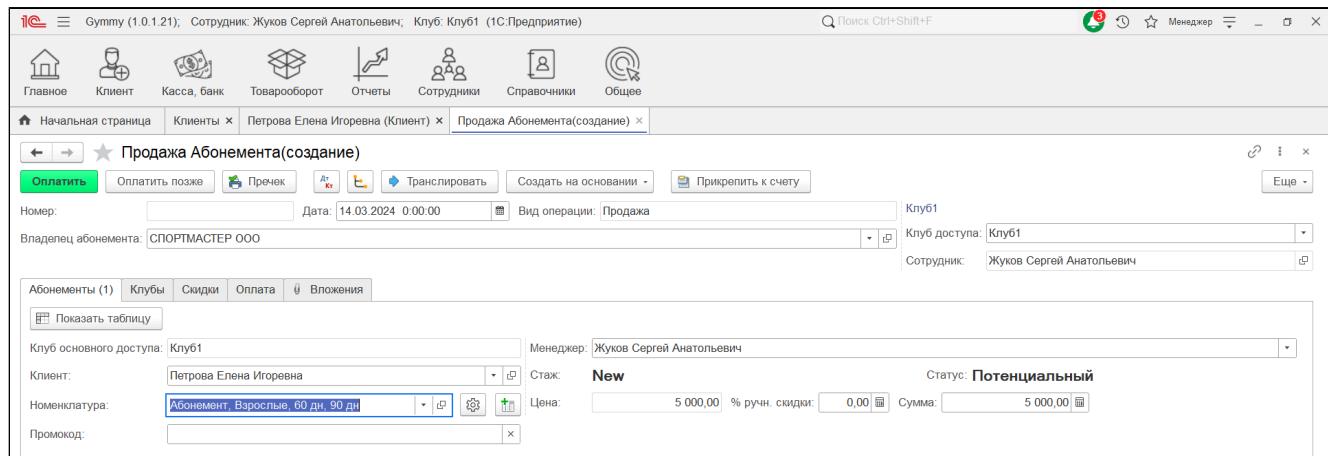
1) В поле Клиент выберите Клиента (Клиент должен быть прикреплен к договору).



2) В поле Номенклатура выберите номенклатуру.

3) В поле Менеджер заполните менеджера.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

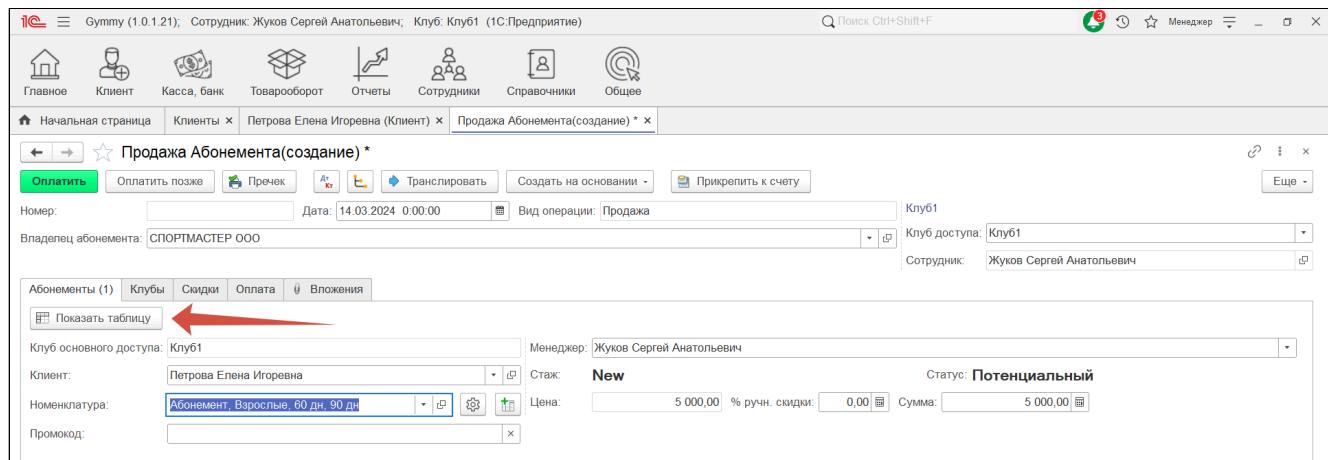


## Обратите внимание!

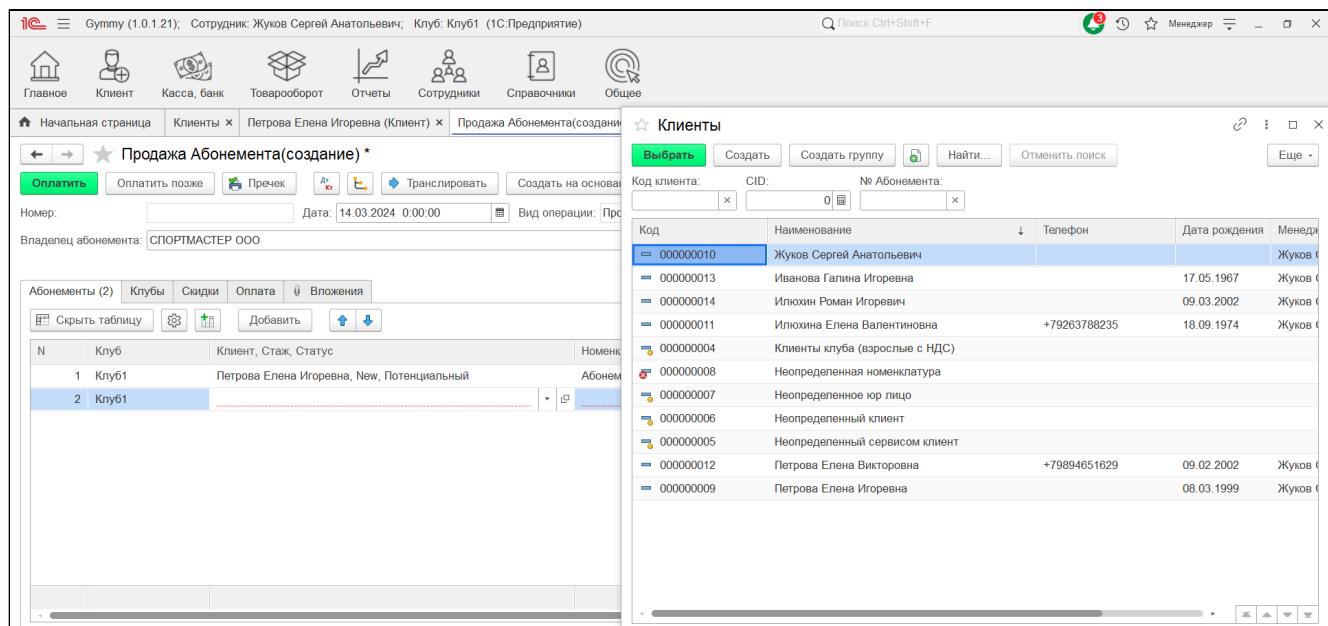
Продажа абонемента пройдет по менеджеру абонемента. Изменить менеджера абонемента можно будет только через согласование.

Во всех случаях при оформлении продажи абонемента менеджера абонемента выбирает пользователь, который оформляет продажу.

Если требуется в одном документе «Продажа абонемента» оформить несколько абонементов, нажмите кнопку <Показать таблицу>. Новые строки добавляются по кнопке <Добавить>.

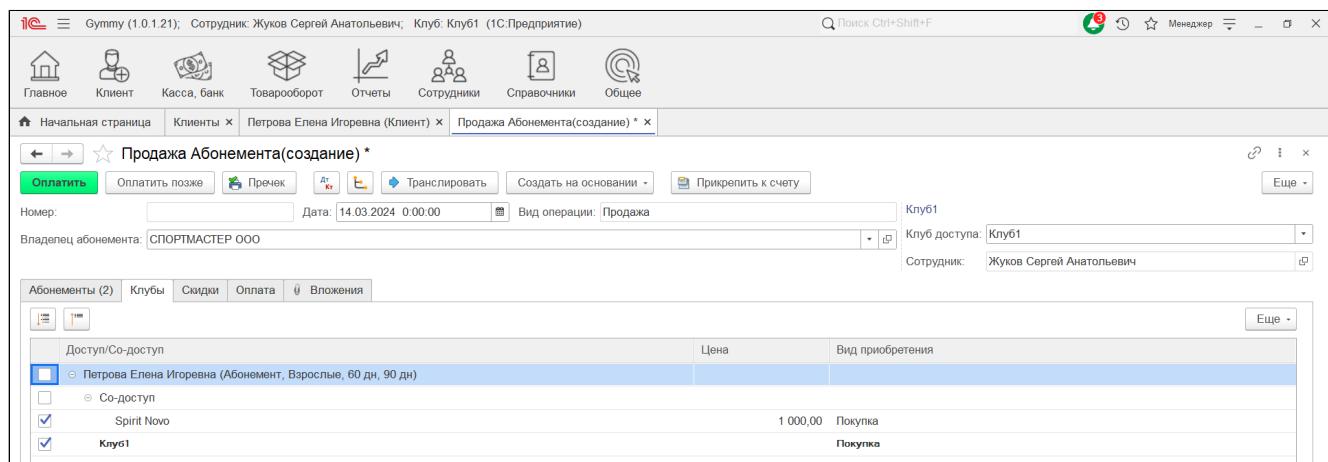


# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Заполнение вкладки **Клубы** документа «Продажа абонемента».

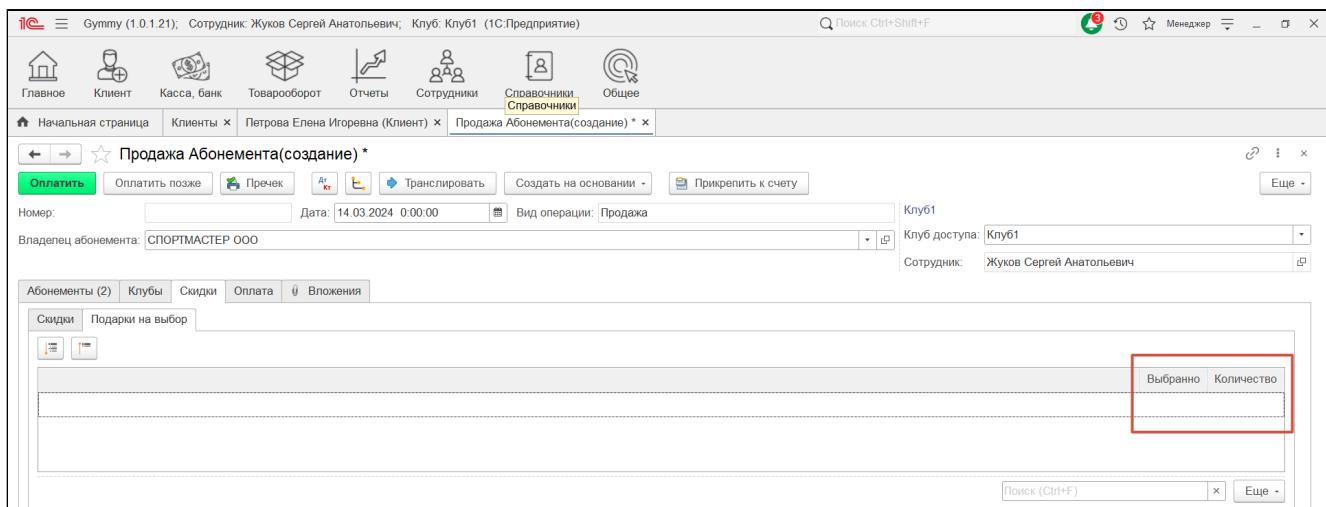
Если Клиент хочет приобрести со-доступ, на вкладке **Клубы** отметьте его галочкой в дереве со-доступов.



## Заполнение вкладки **Скидки** документа «Продажа абонемента».

На вкладке **Подарки на выбор** проставьте количество в поле **Выбрано**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



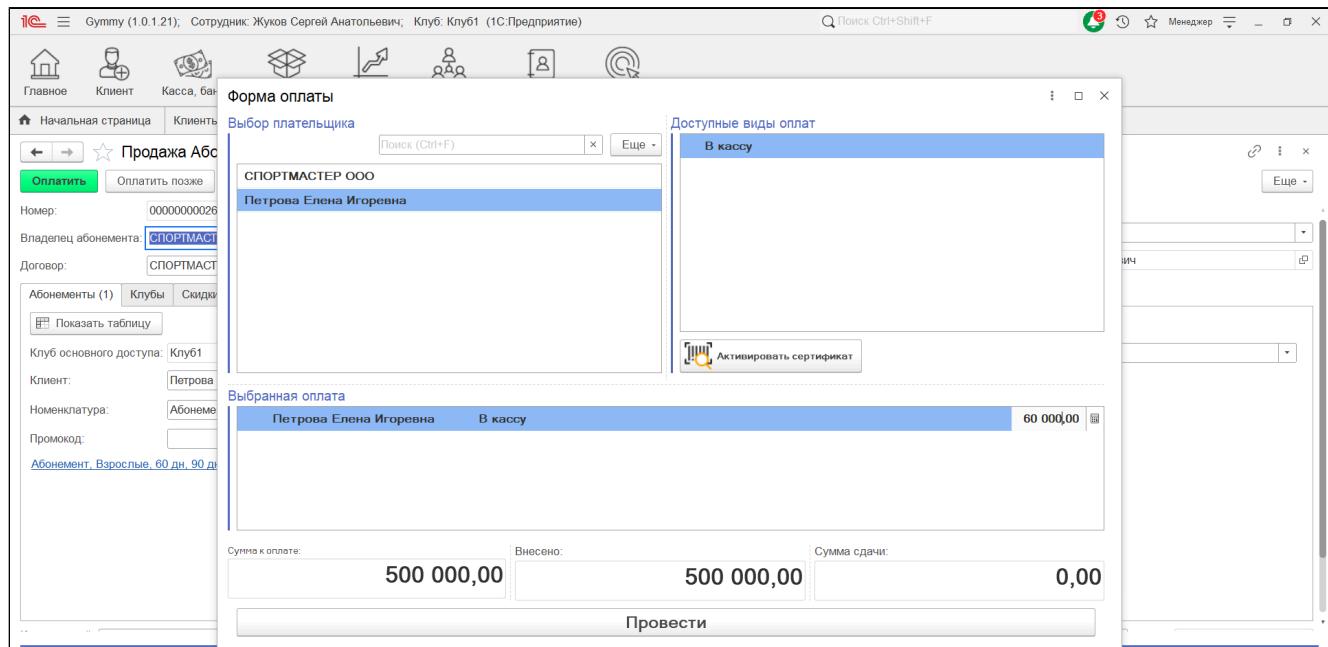
## Примечание:

При выборе подарка «со-доступ взрослый» не забудьте на вкладке **Клубы** выбрать клуб в подарок.

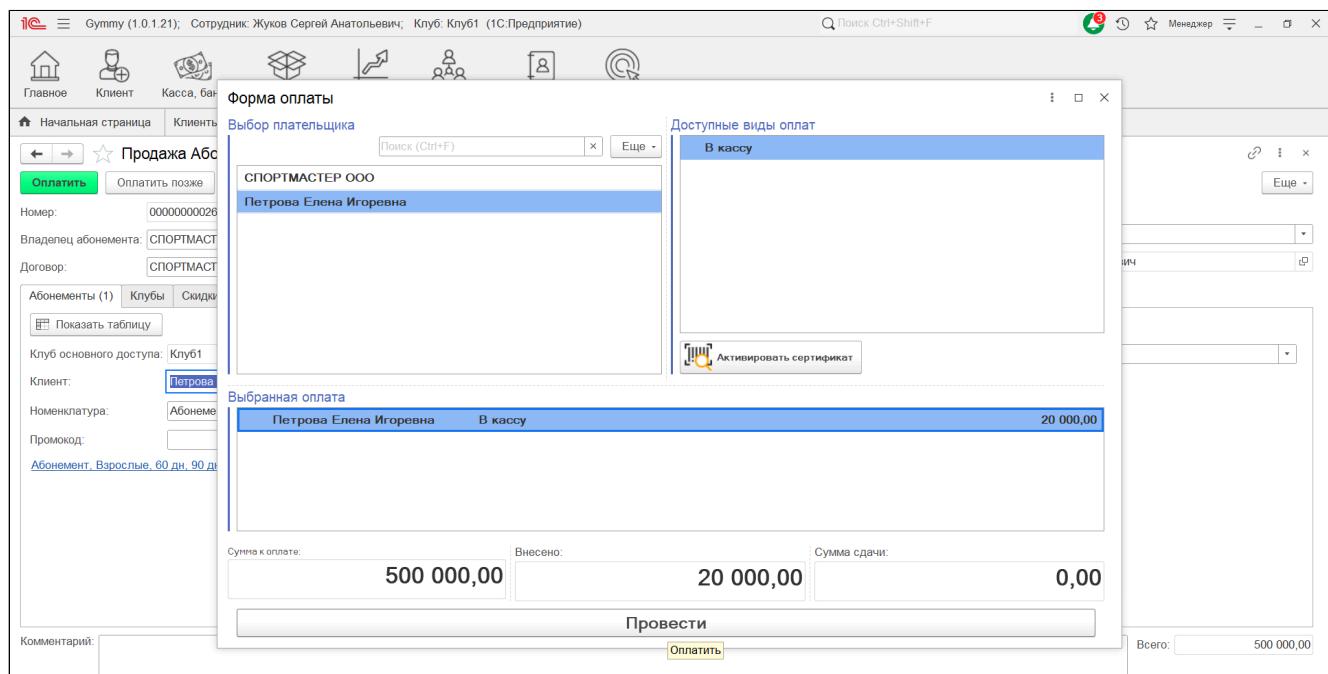
### 4. Нажмите кнопку <Оплатить>.

Если необходимо выставить счет на сумму меньшую, чем стоимость самого абонемента (компания частично оплачивает абонемент), или Клиент хочет внести предоплату, то сумму взноса можно отредактировать в поле **Выбранная оплата**, щелкнув по сумме.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



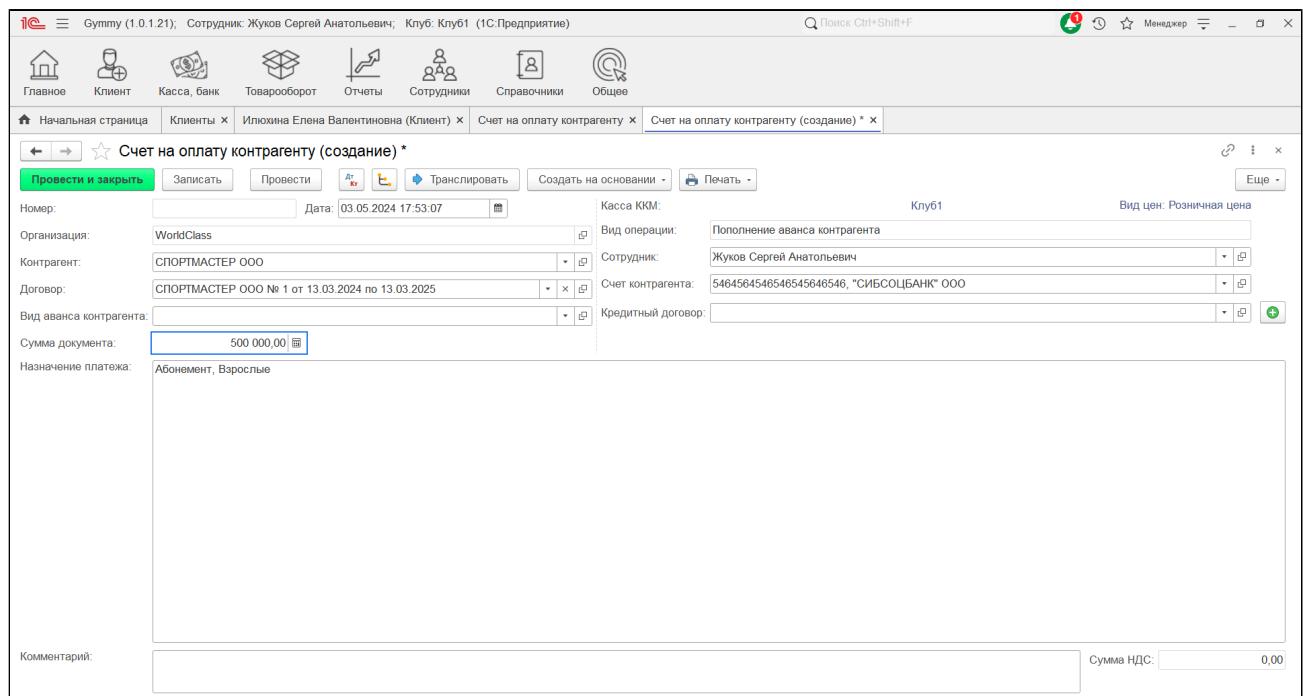
5. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку **<Провести>**.



При выборе вида оплаты **Безналичный расчет** будет сформирован счет на оплату, который необходимо распечатать и отдать Клиенту.

Документ «Счет на оплату» доступен: Раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементами», ссылка **«Счет на оплату контрагенту»**.

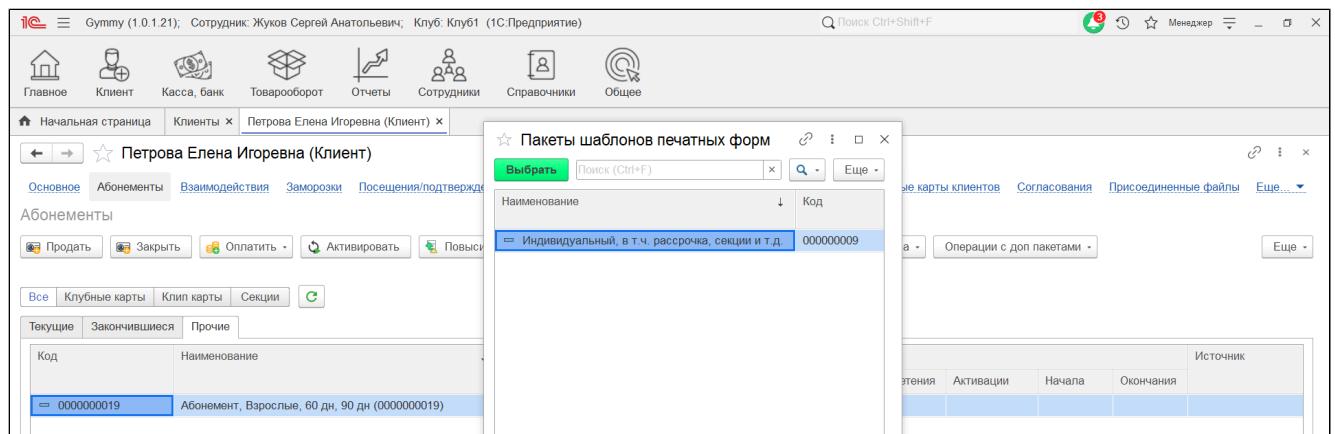
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



The screenshot shows the 'Счет на оплату контрагенту (создание)' (Create Payment Document) window. The top navigation bar includes links for Главное, Клиент, Касса, банк, Товарооборот, Отчеты, Сотрудники, Справочники, and Общее. The current tab is 'Клиенты'. The window title is 'Счет на оплату контрагенту (создание) \*'. The document header fields include: Номер: 03.05.2024 17:53:07, Касса ККМ: Клуб1, Вид цен: Розничная цена; Организация: WorldClass, Вид операции: Пополнение аванса контрагента; Контрагент: СПОРТМАСТЕР ООО, Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025, Счет контрагента: 5464564546546545646546, "СИБСОЦБАНК" ООО; Вид аванса контрагента: Кредитный договор:; Сумма документа: 500 000,00; Назначение платежа: Абонемент, Взрослые. The bottom right corner shows 'Сумма НДС: 0,00'.

При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке **<Печать пакета>** доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

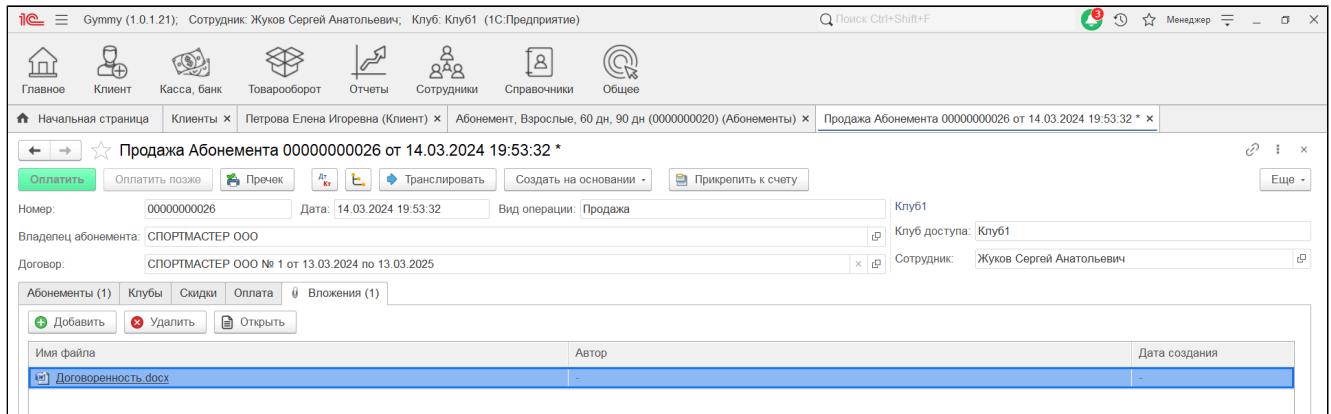


The screenshot shows the 'Пакеты шаблонов печатных форм' (Print Form Templates) window. The top navigation bar includes links for Главное, Клиент, Касса, банк, Товарооборот, Отчеты, Сотрудники, Справочники, and Общее. The current tab is 'Клиенты'. The window title is 'Петрова Елена Игоревна (Клиент)'. The main area shows a list of payment documents with the following details: Наименование: Индивидуальный, в т.ч. рассрочка, секции и т.д.; Код: 000000009; Абонементы: Код: 0000000019, Наименование: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000019). The right side of the window shows a preview of the document with tabs for 'Карты клиентов', 'Согласования', 'Присоединенные файлы', and 'Еще...'. The bottom right corner shows a table with columns: Источник, Активации, Начала, Окончания.

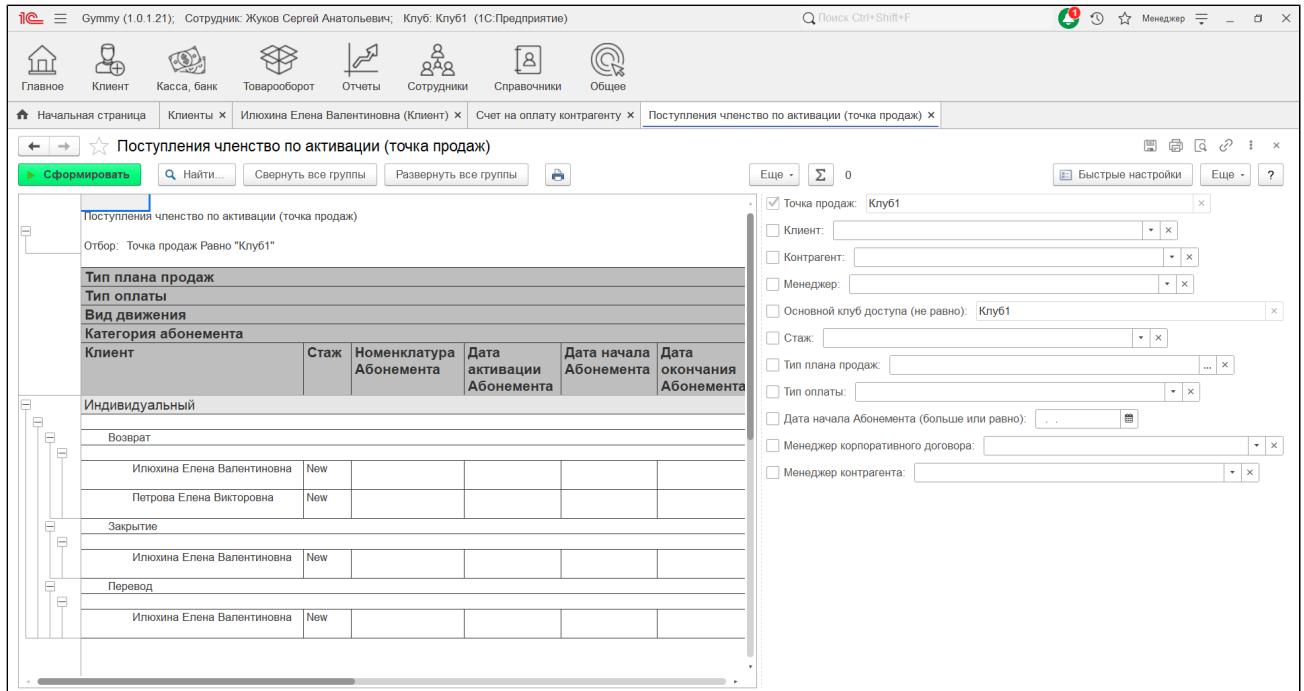
Прикрепить комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке **«Сканы абонемента»**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

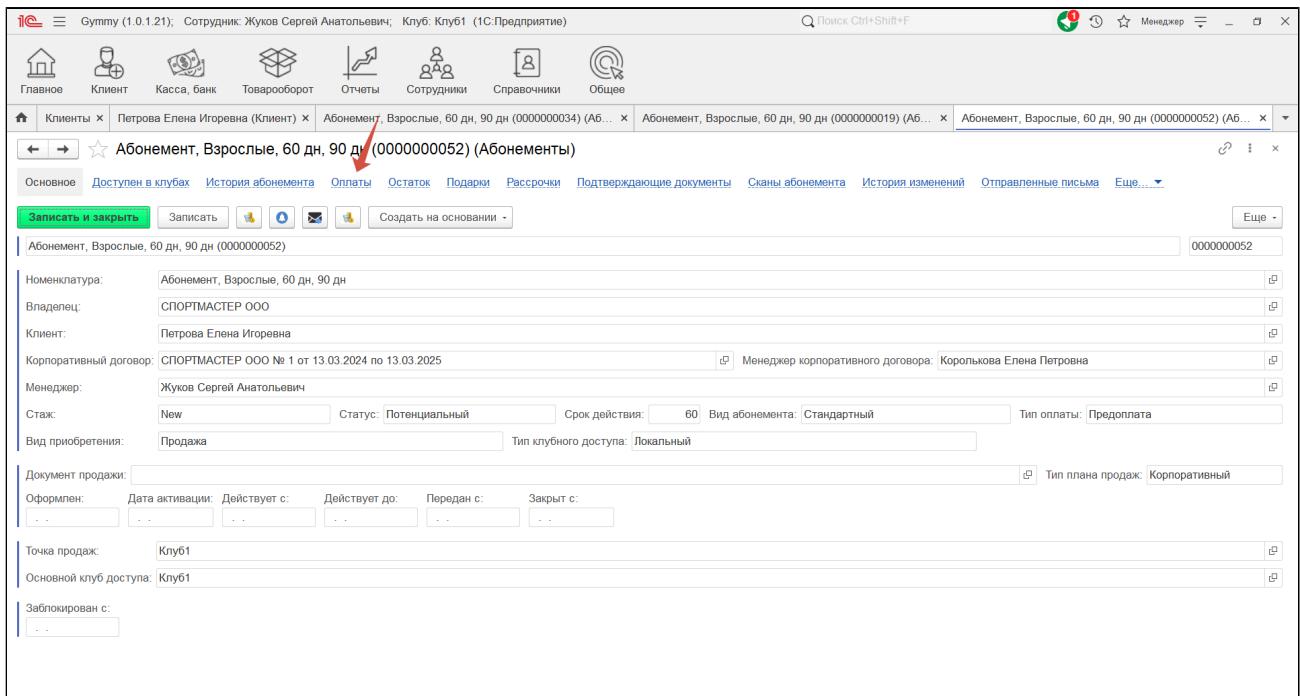


В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.



Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «Оплаты».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Примечание:

В случае отсутствия интеграции с базой 1С:Бухгалтерия, в системе 1С:КПО бухгалтеру необходимо создать документ «Поступление на счет» на основании документа «Счет на оплату». В поле **Дата** необходимо указать дату поступления денежных средств на расчетный счет организации.

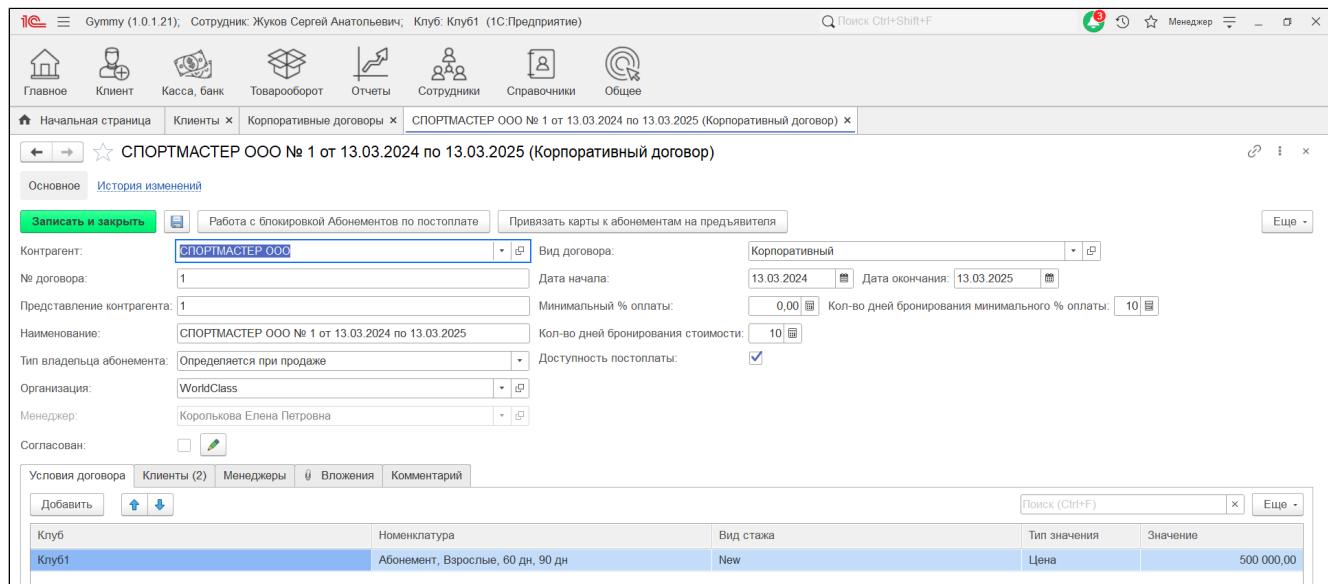
## 2.16.3 Особенности корпоративного договора по схеме постоплаты

Доработана схема постоплаты в части контроля поступления денежных средств и контроля посещений.

Если компания, с которой заключен корпоративный договор по схеме постоплаты, не оплачивает счет за текущий период, руководитель корп. продаж имеет возможность самостоятельно заблокировать/разблокировать, закрыть все абонементы одновременно по текущему договору.

В документ «Корпоративный договор» добавлено поле **Отсрочка постоплаты** и кнопка **<Работа с блокировкой абонементов по постоплате>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



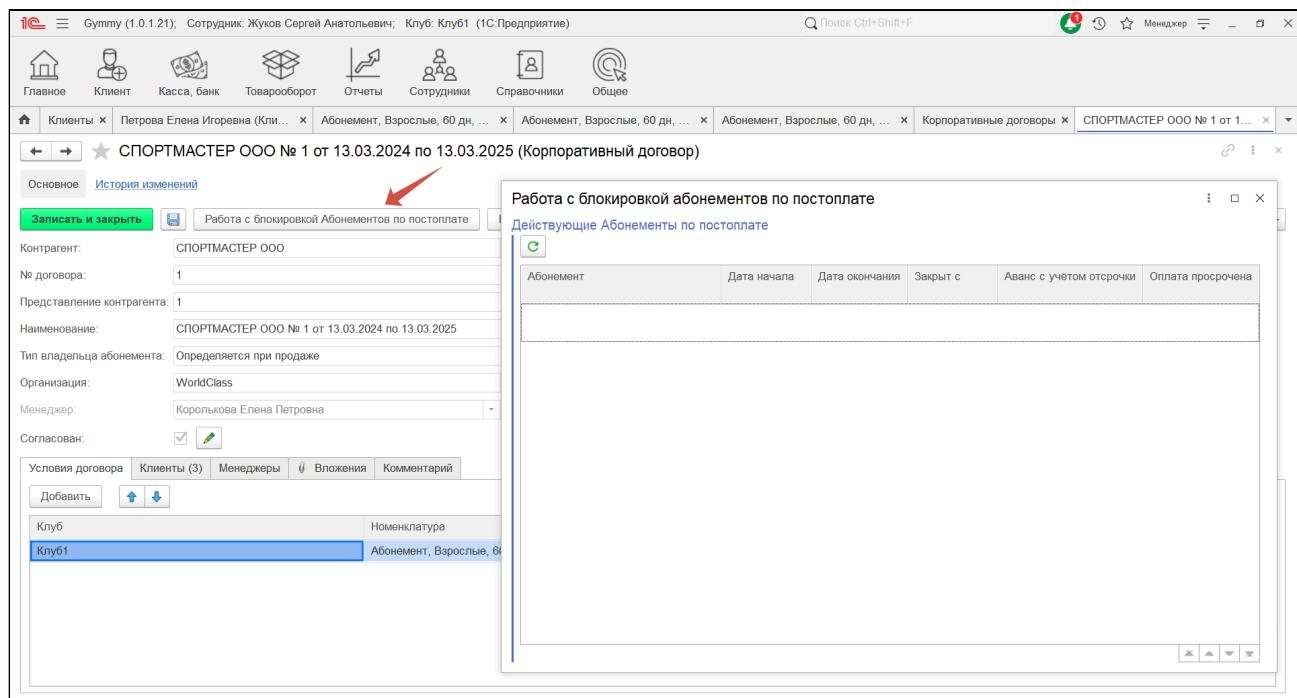
The screenshot shows the 1C:Enterprise interface with the following details:

- Top Bar:** Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)
- Search Bar:** Поиск Ctrl+Shift+F
- Toolbar:** Главное, Клиент, Касса, банк, Товарооборот, Отчеты, Сотрудники, Справочники, Общее
- Header:** Начальная страница, Клиенты, Корпоративные договоры, СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 (Корпоративный договор)
- Form Fields:**
  - Контрагент: СПОРТМАСТЕР ООО
  - № договора: 1
  - Представление контрагента: 1
  - Наименование: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025
  - Тип владельца абонемента: Определяется при продаже
  - Организация: WorldClass
  - Менеджер: Королькова Елена Петровна
  - Согласован:
- Buttons:** Записать и закрыть, Работа с блокировкой Абонементов по постоплате, Привязать карты к абонементам на предъявителя
- More Options:** Еще
- Table:** Клуб, Номенклатура, Вид стажа, Тип значения, Значение
- Bottom:** Добавить, Помощь (Ctrl+F), Еще

После установки значения **«Кол-во дней бронирования минимального % оплаты» ≠ «0»** все действующие абонементы по данному корпоративному договору с типом оплаты **«Постоплата»** будут автоматически блокироваться при наличии просроченной оплаты и отсутствии соответствующего периода отсрочки блокировки (см. ниже) регламентным заданием **«Блокировка абонементов по постоплате»**.

При нажатии кнопки **<Работа с блокировкой абонементов по постоплате>** открывается форма **Работа с блокировкой абонементов по постоплате**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



В табличной части **Периоды отсрочки блокировки** можно добавить, изменить и удалить период отсрочки блокировки. Периоды отсрочки блокировки учитываются при выполнении регламентного задания «Блокировка абонементов по постоплате». В эти периоды регламентным заданием абонементы по данному корпоративному договору не будут заблокированы (на блокировку вручную периоды отсрочки не влияют).

В табличной части **Действующие абонементы по постоплате** отображаются действующие абонементы по данному корпоративному договору с возможностью ручной блокировки/разблокировки и закрытия всех указанных абонементов.

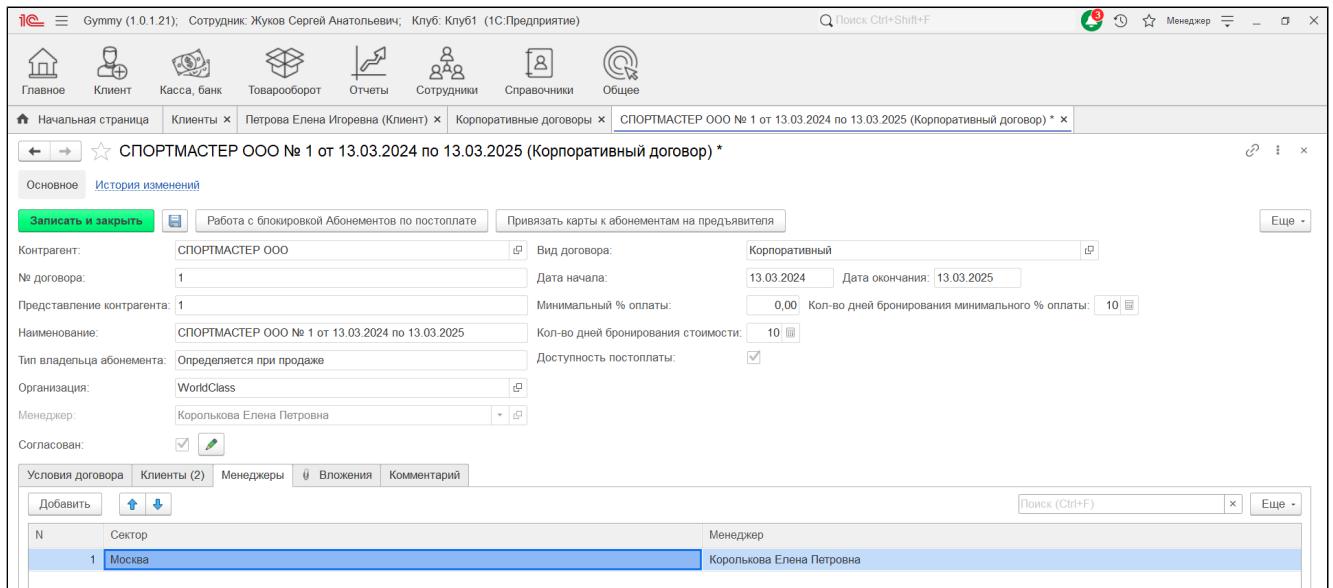
При нажатии на кнопку **<Разблокировать все>** действующие абонементы по корпоративному договору с типом оплаты «Постоплата» разблокируются (в *абонементах дата блокировки обнулится*).

При нажатии на кнопку **<Заблокировать все>** действующие абонементы по корпоративному договору с типом оплаты «Постоплата» заблокируются текущей датой (в *абонементах будет установлена дата блокировки*).

При нажатии на кнопку <Закрыть все> действующие абонементы по корпоративному договору с типом оплаты «Постоплата» закроются, то есть будет начат бизнес-процесс по закрытию абонемента и создан документ «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком».

## 2.16.4 Изменение корпоративного менеджера контрагента

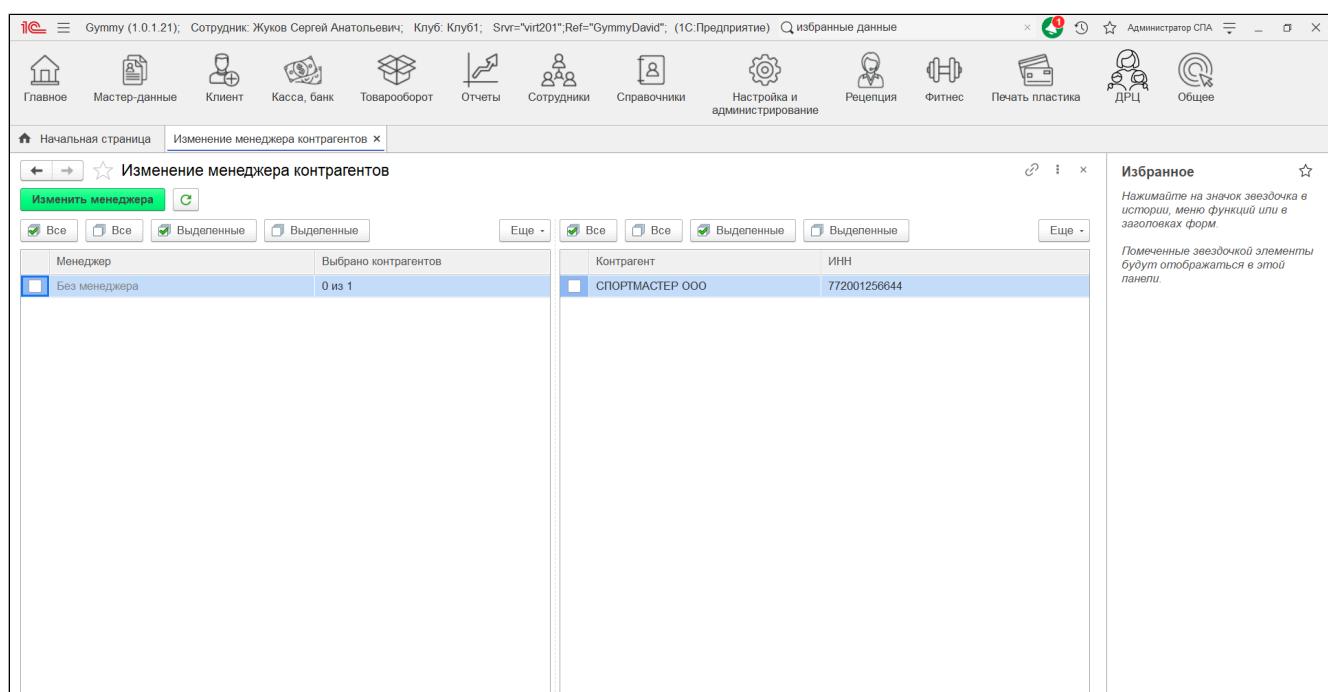
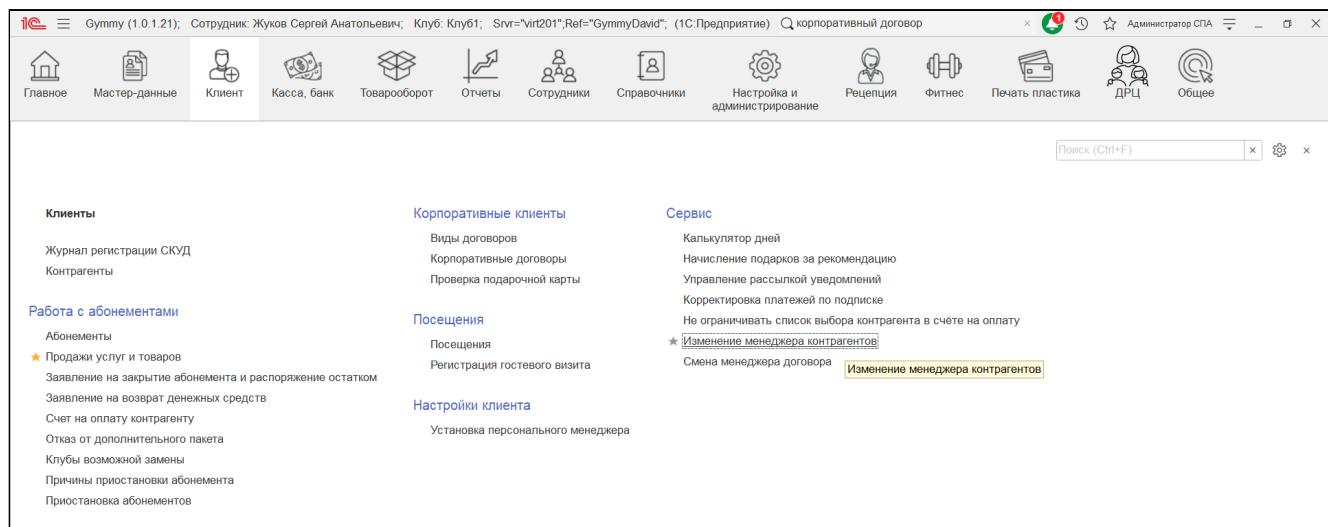
В форму элемента контрагента добавлено отображение менеджера контрагента:



Для группового изменения корпоративного менеджера контрагентов добавлена обработка «Изменение менеджера контрагентов» в раздел учета «Клиент», подраздел «Сервис».

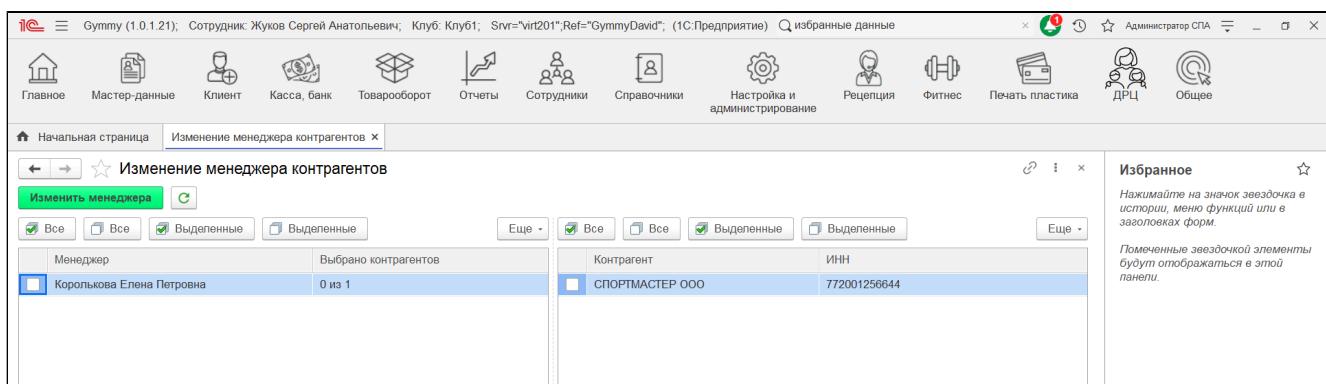
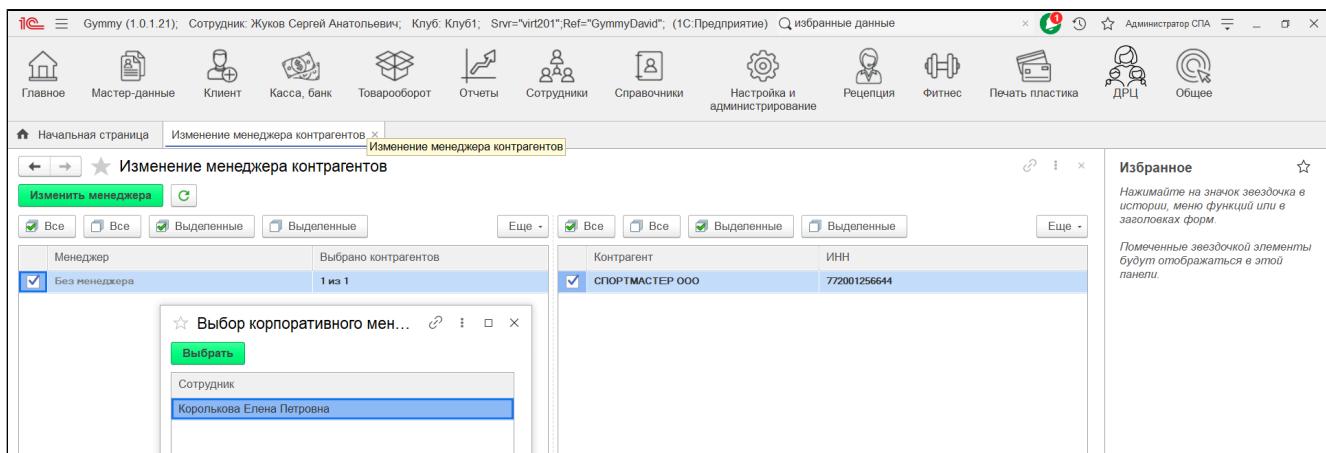
Обработка доступна для пользователей с ролями «Руководитель корп.», «Старший менеджер корп.», «Менеджер корп.».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Для того чтобы у контрагентов изменить корпоративного менеджера укажите контрагентов, по которым будет изменен менеджер (установить флаг), нажмите кнопку «Изменить менеджера». В открывшемся окне выберите корпоративного менеджера.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 2.17 !!!!Продажа абонемента в рассрочку

В Системе 1С:КПО предусмотрена возможность оплаты абонементов в рассрочку. Благодаря этому Клиент может оплачивать услуги не сразу, а в течение некоторого промежутка времени по частям.

Если Клиент вовремя не заплатит, то система заблокирует его абонемент и будет ждать столько дней, на сколько хватит внесенных денежных средств для начисления выручки. Если Клиент не заплатит до окончания денежных средств на абонементе, то абонемент закроется, чтобы не уводить выручку в минус. Если Клиент заплатит, то абонемент разблокируется и Клиент продолжит посещать клуб.

Продажу абонемента можно осуществить:

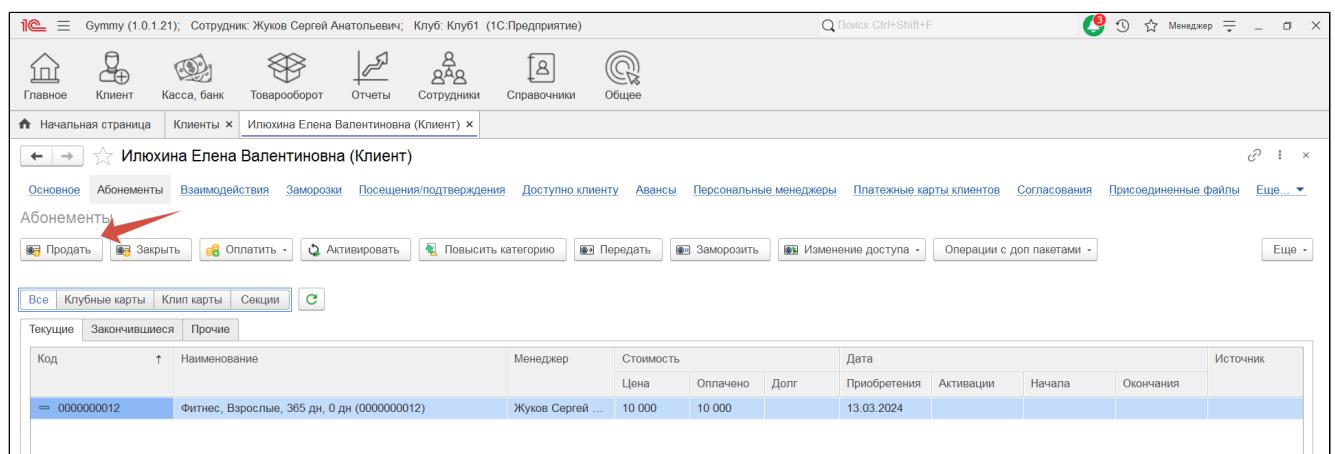
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

# Из карточки Клиента - ссылка «Абонементы» по кнопке <Продать>.

# В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Абонементы», кнопка <Продать>.

Для того чтобы оформить продажу абонемента:

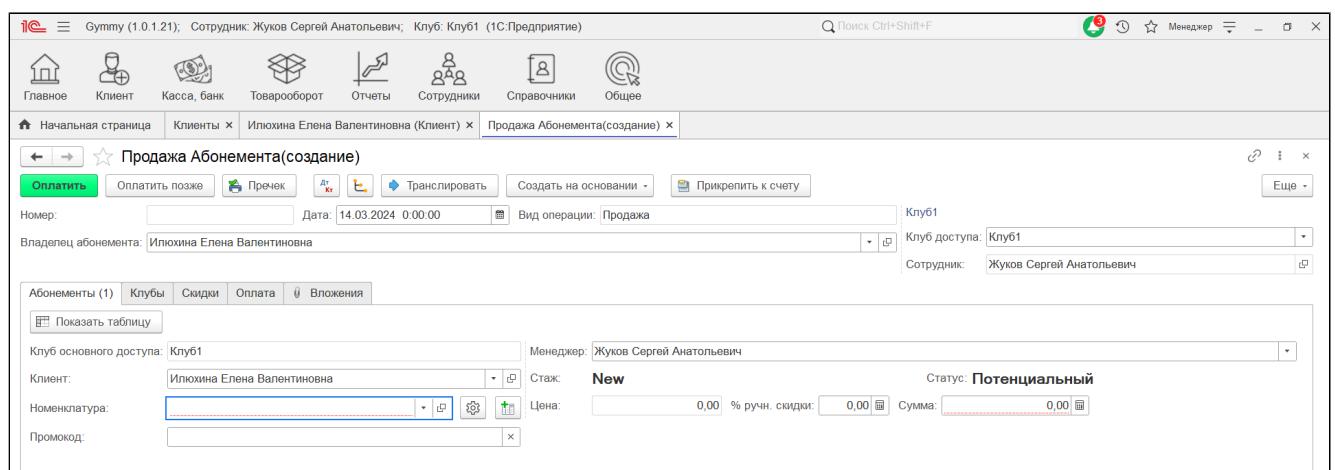
1. Нажмите кнопку <Продать>.



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

При оформлении продажи из карточки Клиента поля **Владелец абонемента, Клуб доступа, Клиент** будут заполнены автоматически. При необходимости их можно изменить.

/





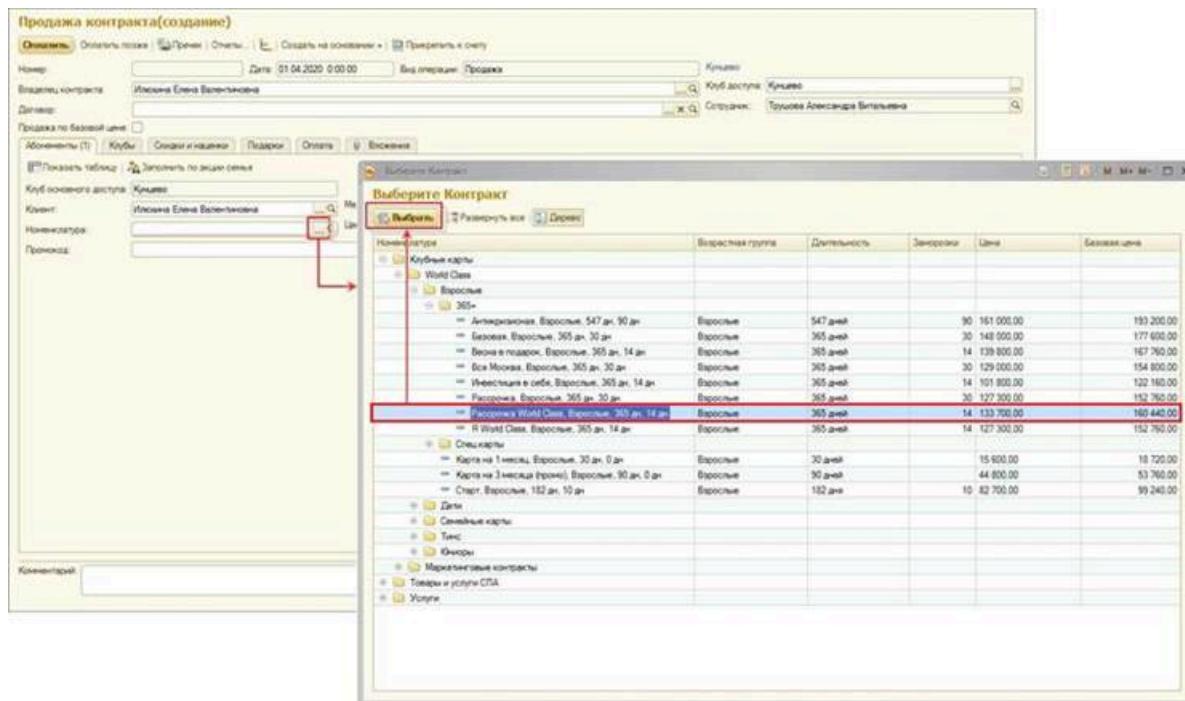
**Примечание:**

*При оформлении абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, в качестве Владельца будет выступать один из родителей (или Опекун).*

*При оплате абонемента система проверяет наличие паспорта у одного из родителей, поэтому в случае оформления абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, должны быть заполнены родственные связи.*

**Заполнение вкладки *Абонементы* документа «Продажа абонемента».**

- 1) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру абонемента, разрешенную для продажи в рассрочку (в номенклатуре абонемента должен быть установлен флаг «*Оплата в рассрочку*»).



- 2) В поле **Менеджер** заполните менеджера.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

## Обратите внимание!

*Продажа абонемента пройдет по менеджеру абонемента. Изменить менеджера абонемента можно только через согласование.*

*Во всех случаях при оформлении продажи абонемента менеджера абонемента выбирает пользователь, который оформляет продажу.*

Если требуется в одном документе «Продажа абонемента» оформить несколько абонементов, для этого нажмите кнопку **<Показать таблицу>**. Новые строки добавляются по кнопке **<Добавить>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | Печать | Отчеты... | Создать на основании + | Привязать к счету

Номер: 01.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кличко

Владелец контракта: Илюшина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кличко

Договор: | Сотрудник: Трухова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Воружение

**Кликните здесь для показа таблицы** | Заполнить по акции сеанса

Клиент: Илюшина Елена Валентиновна | Менеджер: Трухова Александра Витальевна | Статус: New | Статус: Потенциальный

Номенклатура: Раскоронка World Class, Взрослые, 365 дн. | Цена: 133 700.00 | Базовая цена: 160 440.00 | Сумма: 133 700.00

Промокод:

Комментарий:  НДС: 0.00 | Всего: 133 700.00

## Заполнение вкладки **Клубы** документа «Продажа абонемента».

Если Клиент хочет приобрести со-доступ, на вкладке **Клубы** отметьте его галочкой в дереве со-доступов.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | Печать | Отчеты... | Создать на основании | Примерить к счету

Номер: 01.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кличко

Владелец контракта: Ильинич Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кличко

Договор: Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (2) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

Доступ/Со доступом	Цена	Вид приобретения
Ильинич Елена Валентиновна (Рассрочка World Class, Воронеж, 365 дн, 14 дн)		
<b>Клиент</b>		
со-доступ взрослый		
Воронеж	5 000.00	Покупка
Воробьевы Горы	5 000.00	Покупка
Подольск	5 000.00	Покупка
Митино	5 000.00	Покупка
Полежаевская	5 000.00	Покупка
Севастопольский	5 000.00	Покупка
Станек	5 000.00	Покупка
Алабинск Стари	10 500.00	Покупка
Власова	10 500.00	Подарок
Капитолий	10 500.00	Покупка
Крестовский	10 500.00	Покупка
Ленинградский	10 500.00	Покупка
Сенная	10 500.00	Покупка
Таганский	10 500.00	Покупка
Трекслор	10 500.00	Покупка
Шереметьевская	10 500.00	Покупка
Алексеевская	15 000.00	Покупка
Город Столиц	15 000.00	Покупка
Жигулев	15 000.00	Покупка
Земляной Вал	15 000.00	Покупка
Каширский	15 000.00	Покупка
Леди-	15 000.00	Покупка
Метрополис	15 000.00	Покупка
Нагатинская	15 000.00	Покупка
Ореховый	15 000.00	Покупка
Строгино	15 000.00	Покупка
Тверская	15 000.00	Покупка
Триумф	15 000.00	Покупка
Центр	15 000.00	Покупка
Ярославская	15 000.00	Покупка
RedSide	20 000.00	Покупка
Павлово	20 000.00	Покупка
Сочи	29 600.00	Покупка

Комментарий: НДС: 0.00  
Всего: 148 700.00

Заполнение вкладки **Подарки** документа «Продажа абонемента».

На вкладке **Подарки на выбор** проставьте количество в поле **Выбрано**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | Принес | Отчеты... | Старт | Создать на основе... | Прикрепить к счету

Номер:  Дата: 01.04.2020 00:00:00 Вид операции: Продажа Клиент: Кучинко

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кучинко

Договор:  Сотрудник: Трухова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (2) Купли Скидки и наценки Подарки Оплата У Блокировка

Подарки по выбору (0) Подарки (1)

1 из 18

Подарок	Клиент (получатель)	Выбрано	Количество
Илюхина Елена Валентиновна (Рассрочка World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн)			1
Сертификат на ДСУ			1
Скидка: Скидка 20% на ДСУ по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонемента (на первые 60 дней действия абонемента)			1
Подарок к карте			1
Скидка: Детская годовая карта со скидкой 25% (на первые 30 с момента активации абонемента)			1
Карта для друг/Алена семена на 30 дней			1
Карта для друга, Взрослые, 30 дн, 0 дн			1
Детская карта в подарок, Кид, 30 дн, 0 дн			1
Детская карта в подарок, Тинкл, 30 дн, 0 дн			1
Карта для друга, Юноши, 30 дн, 0 дн			1
Сертификат на СПА			1
Скидка: Скидка 20% на СПА по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонемента (на первые 60 дней действия абонемента)			1
Со-доступ в подарок			1
со-доступ взрослый			1

1

Н Подарок Клуб Клиент (получатель)

1 Харта для друга, Взрослые, 30 дн, 0 дн

Комментарий: НДС: 0,00  
Всего: 148 700,00

### Примечание:

При выборе подарка «со-доступ взрослый» не забудьте на вкладке **Клубы** выбрать клуб в подарок.

Заполнение вкладки **Оплата** документа «Продажа абонемента».

- 1) Установите флаг **Оплата в рассрочку**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Продажа контракта(создание) \*

Оплата: Оплатить позже | График: Отчеты... | Создать на основании | Применить к счету

Номер: 01.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кучинов

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кучинов

Договор: | Сотрудник: Трушова Александра Витальевна |

Продажа по базовой цене:

Абонементы (2) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

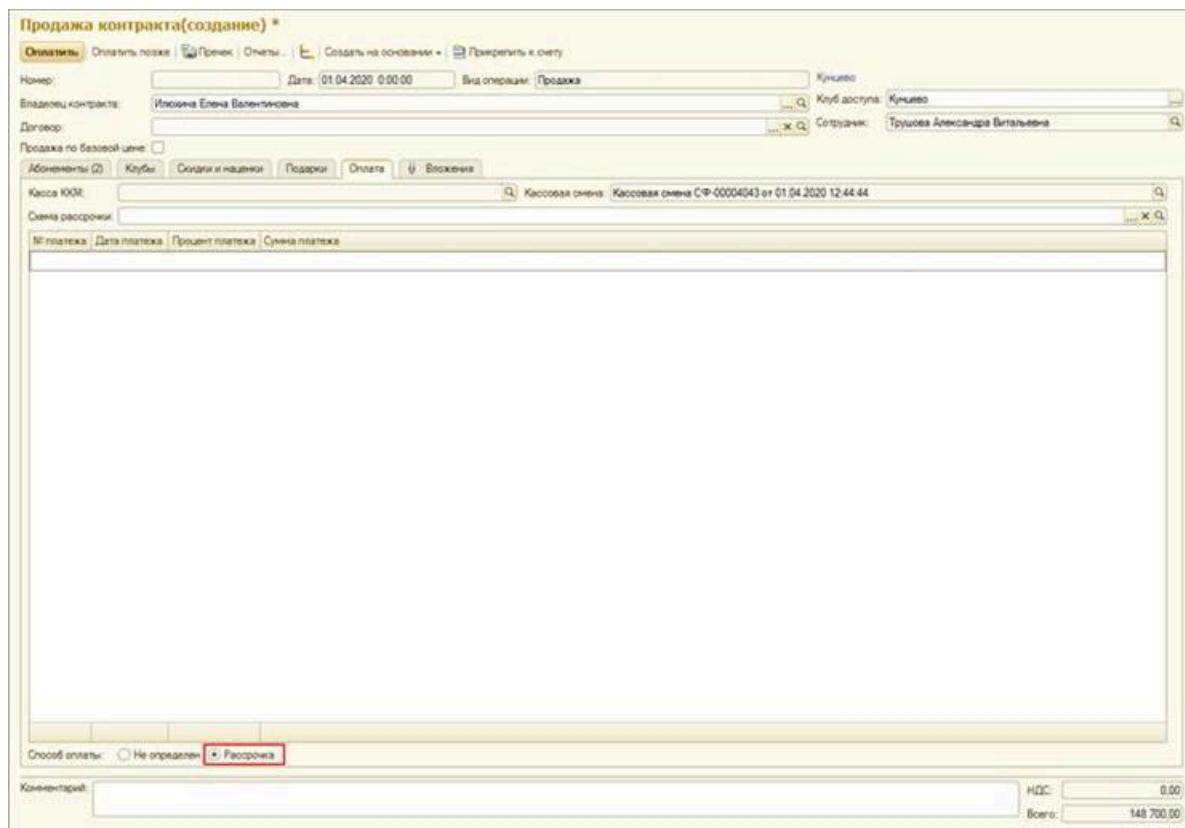
Касса ЮМ: Кассовая смена: Кассовая смена СФ-000004043 от 01.04.2020 12:44:44

Схема рассрочки:

МПлатеж | Дата платежа | Процент платежа | Сумма платежа

Способ оплаты:  Не определен  Рассрочка

Комментарий: | НДС: 0.00 | Всего: 148 700.00



2) В поле **Схема рассрочки** выберите шаблон рассрочки.

Продажа контракта(создание) \*

Оплата: Оплатить позже | График: Отчеты... | Создать на основании | Применить к счету

Номер: 01.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кучинов

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кучинов

Договор: | Сотрудник: Трушова Александра Витальевна |

Продажа по базовой цене:

Абонементы (2) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

Касса ЮМ: Кассовая смена: Кассовая смена СФ-000004043 от 01.04.2020 12:44:44

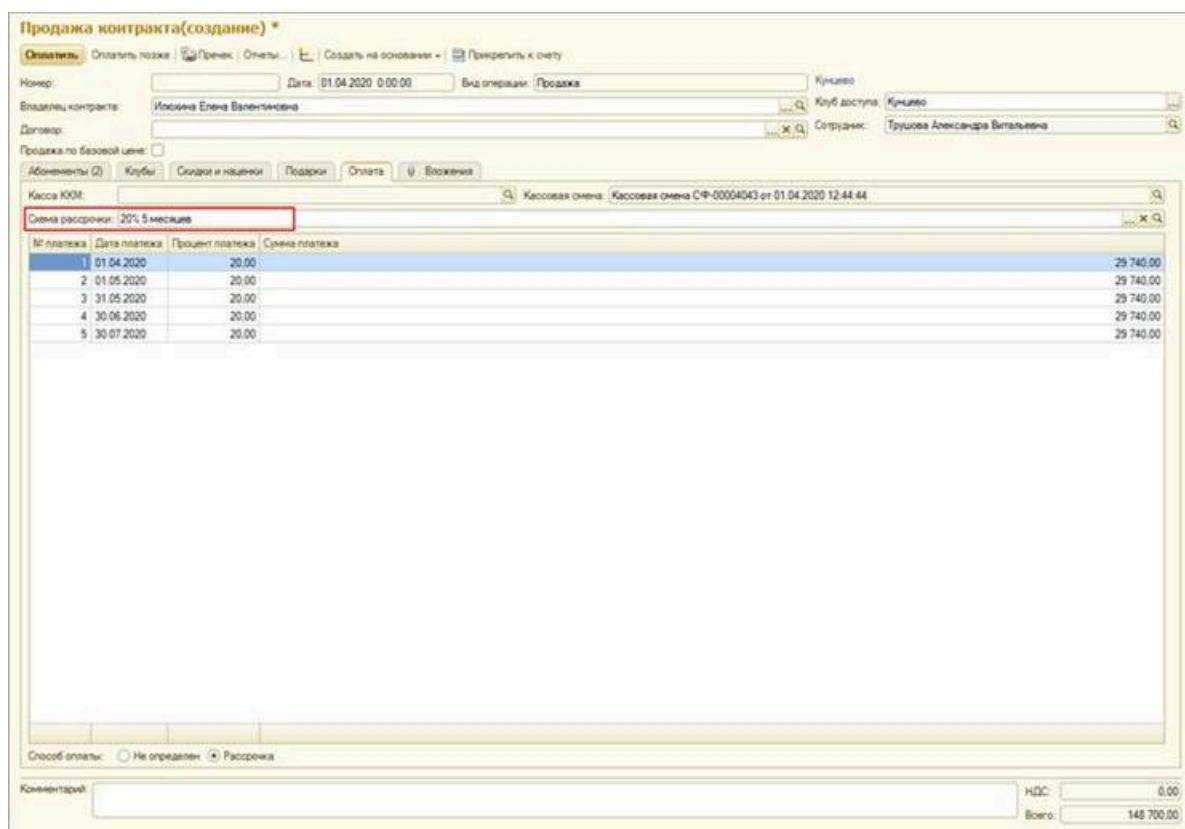
Схема рассрочки: [20% 5 месяцев]

МПлатеж | Дата платежа | Процент платежа | Сумма платежа

МПлатеж	Дата платежа	Процент платежа	Сумма платежа
1	01.04.2020	20.00	29 740.00
2	01.05.2020	20.00	29 740.00
3	31.05.2020	20.00	29 740.00
4	30.06.2020	20.00	29 740.00
5	30.07.2020	20.00	29 740.00

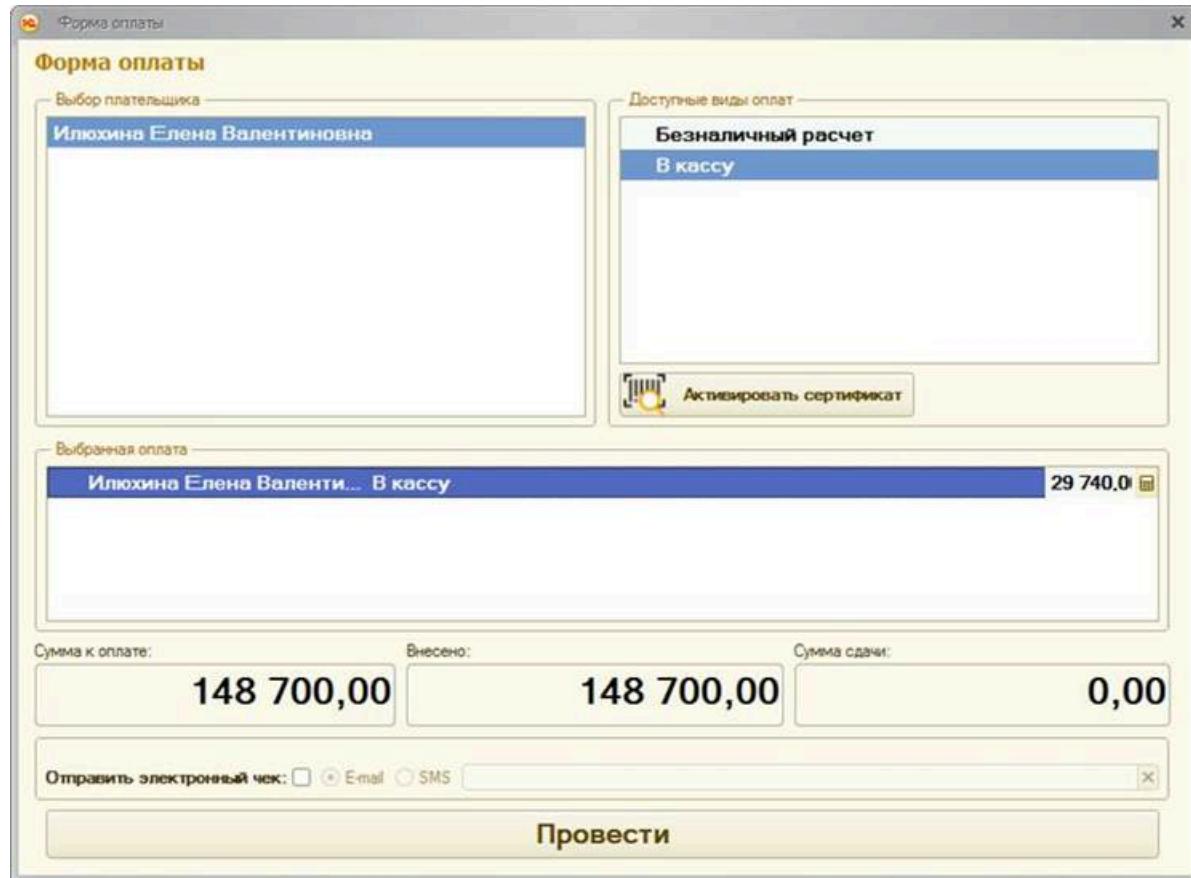
Способ оплаты:  Не определен  Рассрочка

Комментарий: | НДС: 0.00 | Всего: 148 700.00

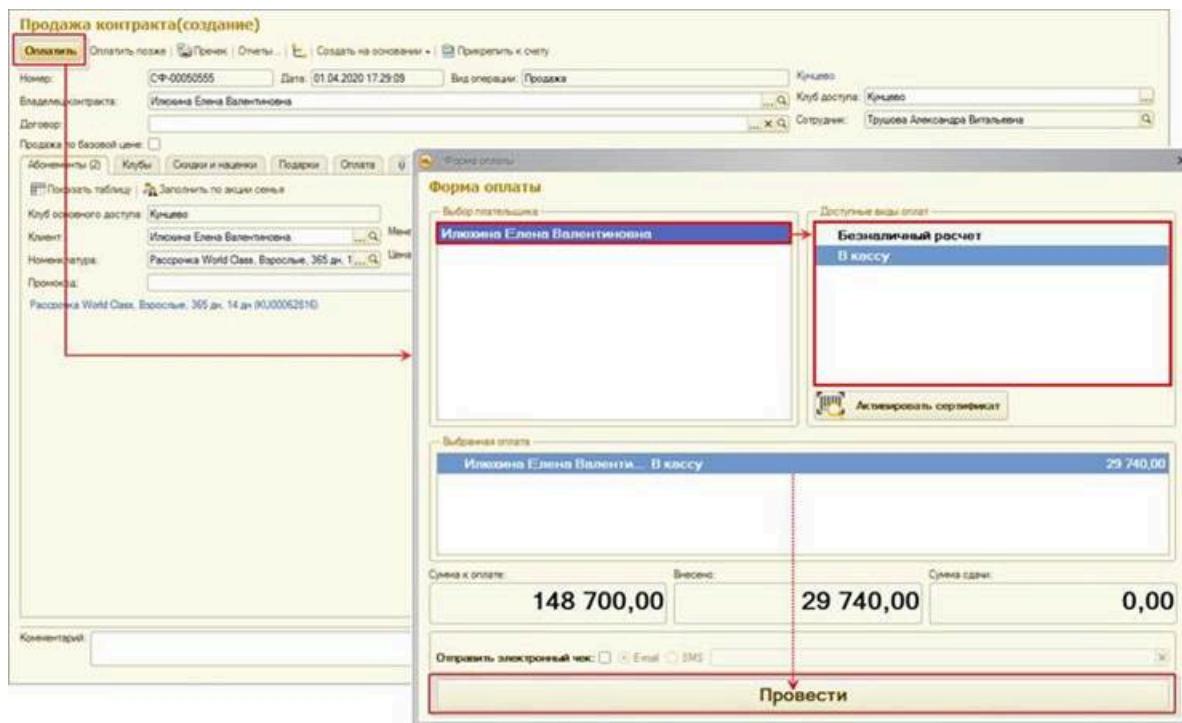


2. Нажмите кнопку <Оплатить>.

Если Клиент хочет внести предоплату, или платит строго по графику, то сумму взноса можно отредактировать в поле **Выбранная оплата**, щелкнув по сумме.



3. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.

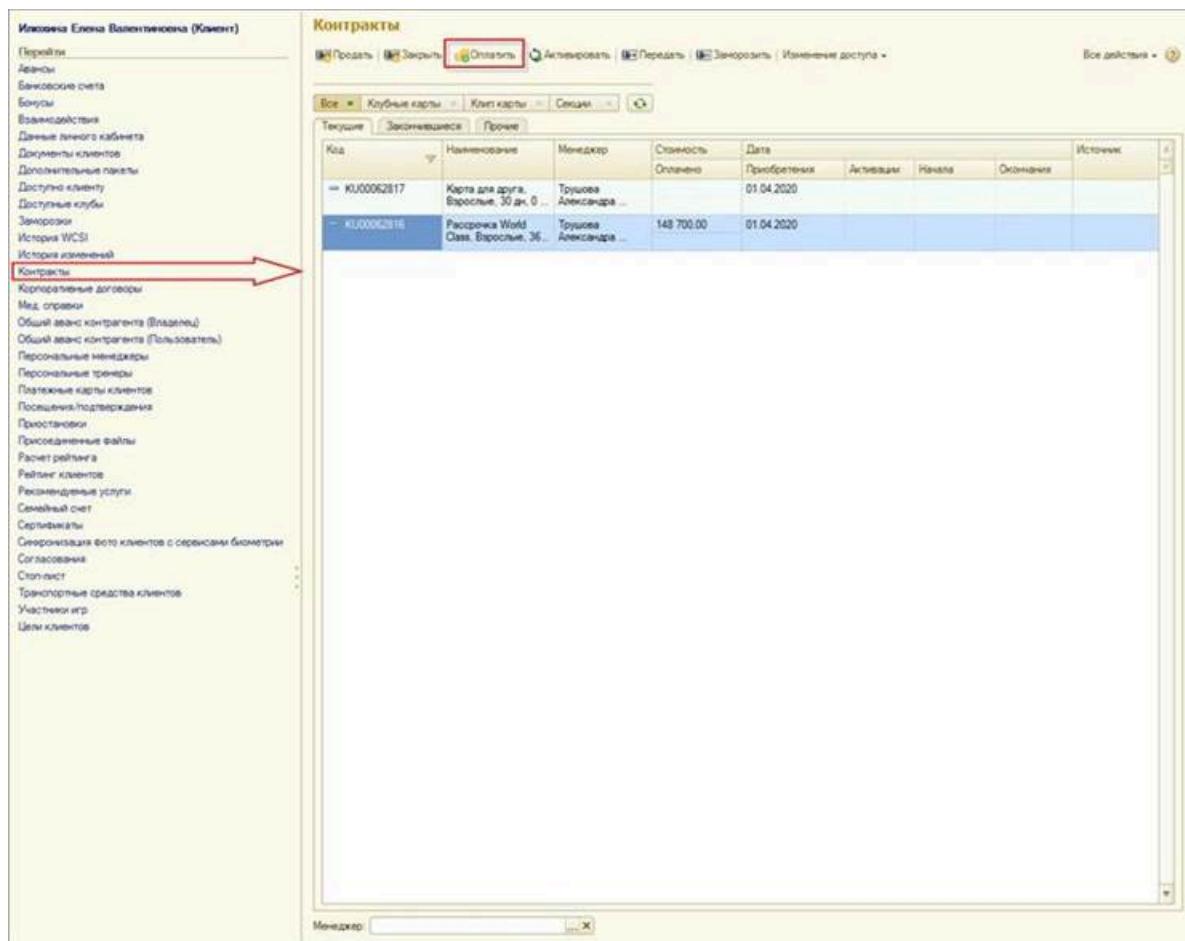


При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке <Оплатить позже>, абонемент будет сохранен. Счет-оферта сформирован НЕ будет.

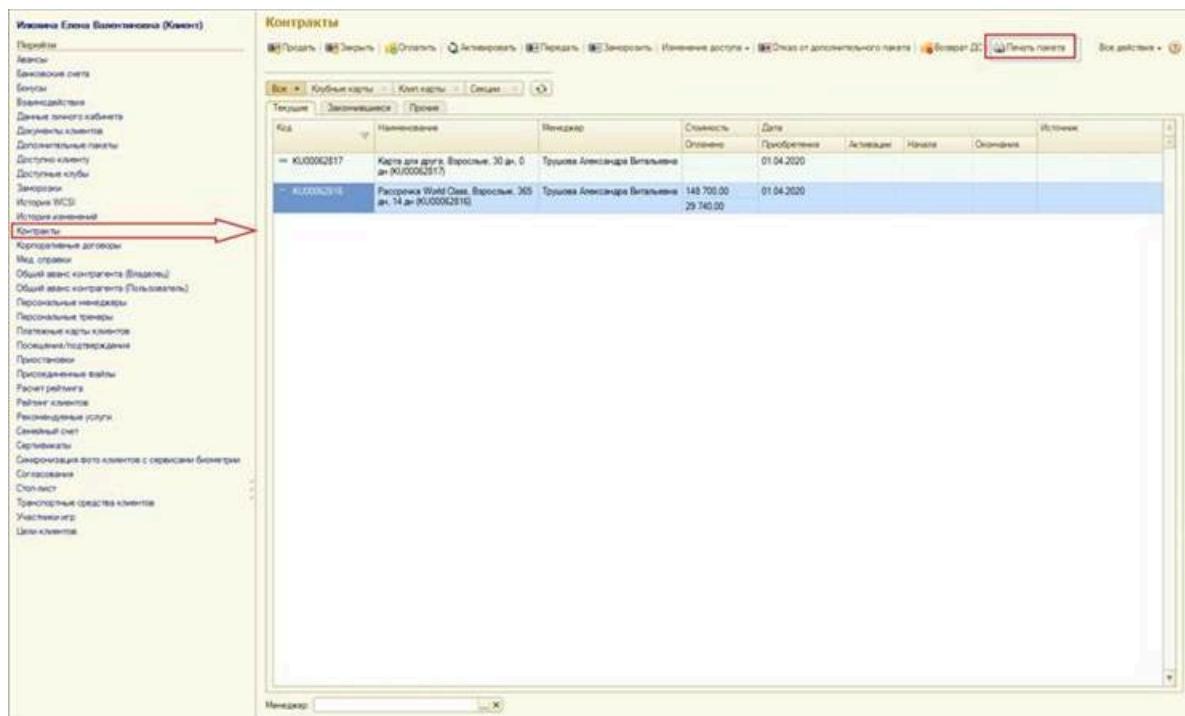
Оплатить абонемент можно будет по кнопке <Оплатить>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



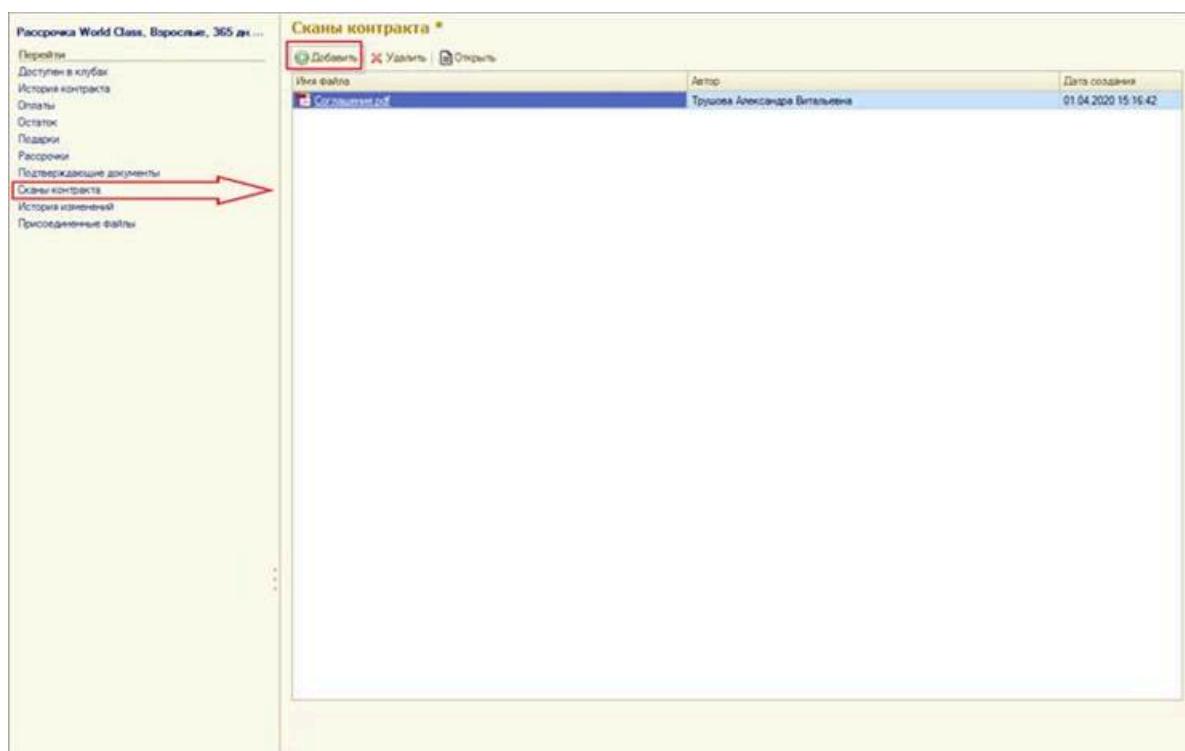
По кнопке **<Печать пакета>** доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Прикрепите комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке [«Сканы абонемента»](#).

Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.



# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

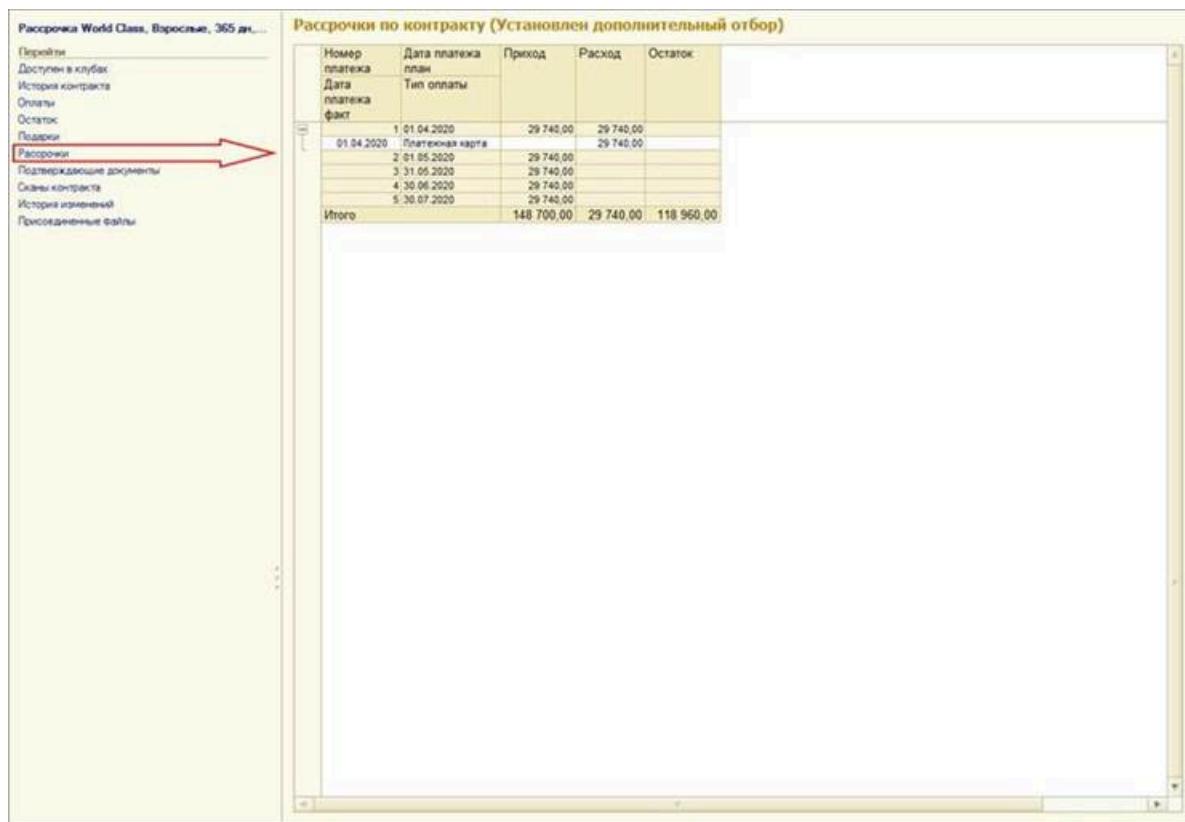
В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

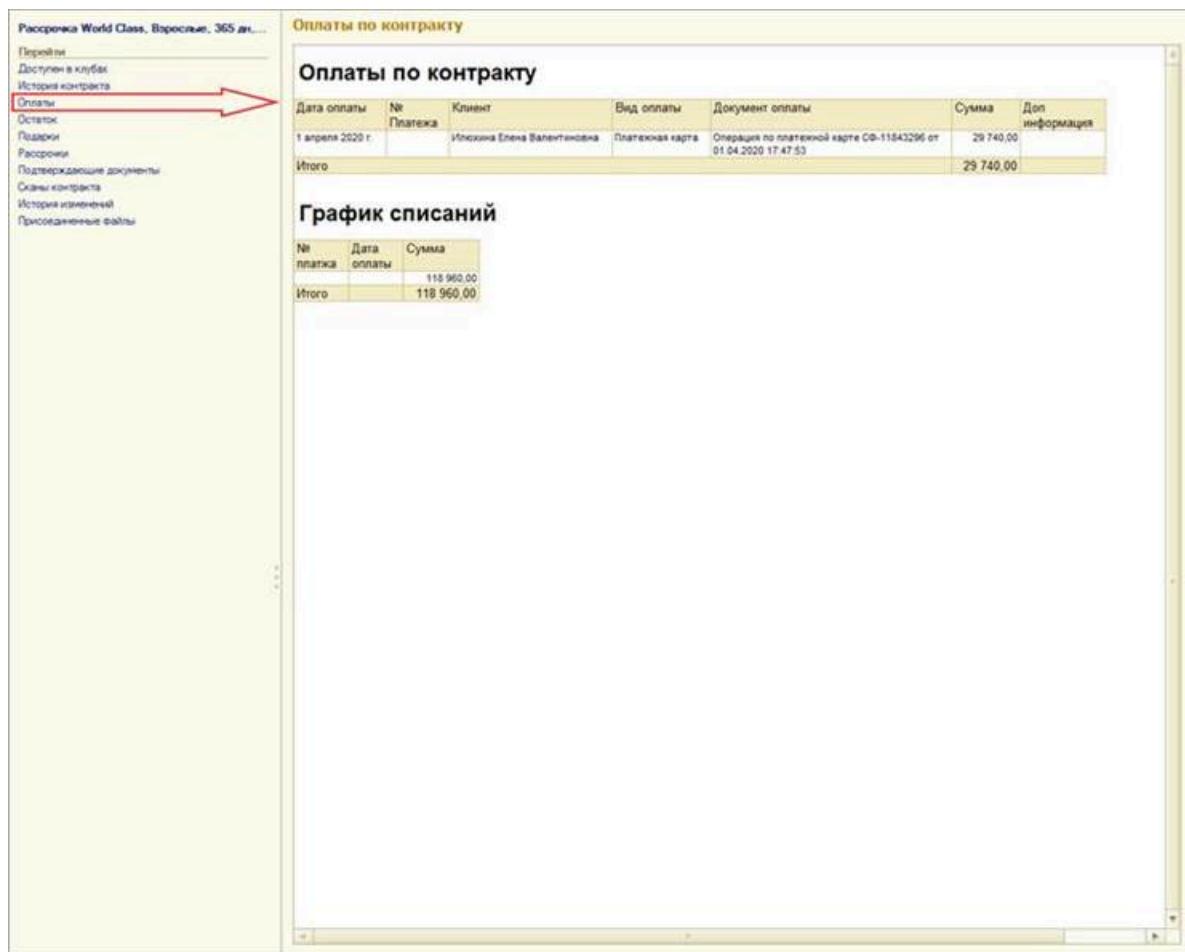
Поступления членство по активации (точка продаж)							
Сформировать		Найти	Создать	Изменить	Удалить	Выход из приложения	
Параметры	Период: 01.01.2018 - 31.01.2018	Быстрые настройки    Все действия					
Отбор:	Клуб продаж Ривко "Кунцево"						
Тип плана продаж							
Клуб продажи							
Вид движения							
Клиент		Контракт	Стаж	Менеджер	Контрагент	Корпоративный договор	Сумма
	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Ивангородский Клуб-бранч, Воросли, 365 дк, 14 дк (091204095)	Renew	Логинова Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА		82 550
	Екатерина Ольга Борисовна	Ивангородский Клуб-бранч, Воросли, 365 дк, 14 дк (091209481)	New	Логинова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000
	ЗАХАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец. Воросли, 365 дк, 68	Нач	Буянов Денис Виторовны	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение о присоединении № СД-ИУТ-17/06 от 01.07.2017	94 300
	Земцова Татьяна Леонидовна	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091213442)	Нач	Логинова Екатерина Дмитриевна	Земцова Татьяна Леонидовна		118 556
	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091207675)	Нач	Трушкова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ		120 010
	ИСТОМИН ДАНИИЛ ЭРНЕСТОВИЧ	Новогород, Клб. 272 дк, 14 дк (091211577)	Нач	Текмирова Татьяна Виторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300
	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЗДУДАРОВНА	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091211926)	Нач	Текмирова Татьяна Виторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЗДУДАРОВНА		113 876
	Карев Роман Борисович	Я World Салон, Воросли, 365 дк, 30 дк (091207575)	Нач	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726
	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я World Салон, Воросли, 365 дк, 30 дк (091207554)	Нач	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402
	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	Я World Салон, Воросли, 365 дк, 30 дк (091207597)	Нач	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА		89 745
	Кариллов Алексей Константинович	Ивангородский Клуб-бранч, Воросли, 365 дк, 14 дк (091204038)	New	Логинова Екатерина Дмитриевна	Кариллов Алексей Константинович		105 000
	Кинеева Ксения Владимировна	Корпоративная спец. Воросли, 365 дк, 68	Ex	Коновалова Марина Алексеевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение о присоединении № СД-ИУТ-17/06 от 01.07.2017	94 300
	Киосев Леонид Кириллович	Новогород, Телл, 272 дк, 14 дк (091210602)	New	Коновалова Марина Алексеевна	КИОСЕВ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ		70 400
	КОГАЛЬСКИЙ ГРИГОРИЙ -	Новогород, Клб. 272 дк, 14 дк (091211690)	New	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАЛЬСКИЙ ГРИГОРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		59 300
	КУБАНЕЦИДИУЛ МАРИЯ	Марафон	Нач	Текмирова Татьяна Виторовна	КУБАНЕЦИДИУЛ МАРИЯ		2 600
	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я World Салон, Воросли, 365 дк, 30 дк (091156337)	Нач	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ		97 802
	КОНЕЧЕВ СЕРГЕЙ ИГОРЬевич	Ивангород, Клб. 272 дк, 14 дк (09121329)	Нач	Логинова Екатерина Дмитриевна	Чурдай Виталий Александрович		59 300
	Куликова Арина Александровна	Ивангород, Клб. 272 дк, 14 дк (091154361)	New	Текмирова Татьяна Виторовна	Куликова Арина Александровна		59 300
	КУРБАНОВ АЛЯЗОДА СЕРГЮ-ШАХЗАДАЕВИН	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091206234)	Нач	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛЯЗОДА СЕРГЮ-ШАХЗАДАЕВИН		97 236
	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (09121162)	Нач	Коновалова Марина Алексеевна	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна		112 489
	ЛАТИЦЮНА ГЛЕБ ИЛЬИН	Базовъ, Клб. 365 дк, 30 дк (091210520)	Нач	Трушкова Александра Витальевна	ЛАТИЦЮНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		59 325
	ЛАТИЦЮНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091210360)	Нач	Либов Роман Олегович	ЛАТИЦЮНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956
	ЛЕЗЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		New	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕЗЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		4 600
	ЛЕЗЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		Нач	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕЗЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600
	ЛЕНКИЕВ Константин Виторовин	Марафон, Воросли, 456 дк, 30 дк (091218004)	Нач	Либов Роман Олегович	ЛЕНКИЕВ Константин Виторовин		119 390
	Литинская Анна Михайловна	Корпоративная спец. Воросли, 365 дк, 30 дк (091214790)	Нач	Горбунова Алина Ильинична	Банк ВТБ ОАО	Договор № СД-ИУМ-17/04 от 02.02.2017	94 300

Посмотреть график платежей по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке [«Рассрочка»](#).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «**Оплаты**».



#### Обратите внимание!

Активировать абонемент можно при полной оплате 1-го платежа.

В случае просрочки оплаты доступ в клуб будет ограничен. После погашения задолженности доступ будет восстановлен.

## 2.18 Рекарринг

В Системе 1С:КПО предусмотрена возможность оплаты абонемента по услуге рекарринг (автоматические регулярные платежи).

После активации абонемента формируется **График списаний**, в котором 12 платежных периодов. **Платежный период** – ежемесячный платеж.

Первый платеж (самый дорогой месяц абонемента) Клиент оплачивает банковской картой на рецепции клуба или в личном кабинете. Второй и последующие платежи производятся автоматически с прикрепленной к договору банковской карты ежемесячно.

Попытки безакцептного списания в счет оплаты за абонемент начинаются за 1 день до даты платежа по графику списаний (*дополнительный льготный период оплаты рекарринга*). Если оплата по абонементу не поступила на дату согласно графику списаний, у Клиента блокируется доступ в клуб и работать с абонементом запрещается (*в карточке абонемента будет отображаться «Работа с абонементом запрещена»*). Владельцу дается 10 дней (*льготный период оплаты рекарринга*) для внесения оплаты.

Если оплата по абонементу не поступает и в течение льготного периода оплаты рекарринга, то абонемент автоматически закрывается.



#### Обратите внимание!

*Пользователю с ролью «Старший менеджер» доступна функция разблокировки абонемента по кнопке «Разблокировать работу с абонементом» в карточке абонемента, если от банка пришел отказ и Клиент хочет внести оплату за абонемент в клубе.*

*Операцию разблокировки можно производить только в том случае, если есть уверенность, что положительного ответа от банка уже не будет, во избежание двойных списаний (через интернет и в клубе).*

*Если запрос в банк на автоматическое списание с банковской карты Владельца абонемента в счет оплаты за абонемент уже отправлен, но ответ пока не получен, то оплачивать абонемент в клубе НЕЛЬЗЯ - система выдаст оповещение: В банк отправлен запрос на списание. Работа с абонементом заблокирована до получения ответа от банка.*

Активировать абонемент можно только при условии привязанной банковской карты Владельца абонемента с разрешенным автоплатежом.

К абонементу нельзя приобрести *со-доступ*.

Заморозить абонемент можно только в оплаченном платежном периоде. Заморозка абонемента отодвигает даты платежей по всем будущим платежным периодам на количество дней заморозки.

По окончанию срока действия абонемента (12-го платежного периода) при условии, что Клиент не инициировал закрытие абонемента, абонемент будет автоматически пролонгирован на 12 месяцев на тех же условиях.

## 2.18.1 Привязка банковской карты

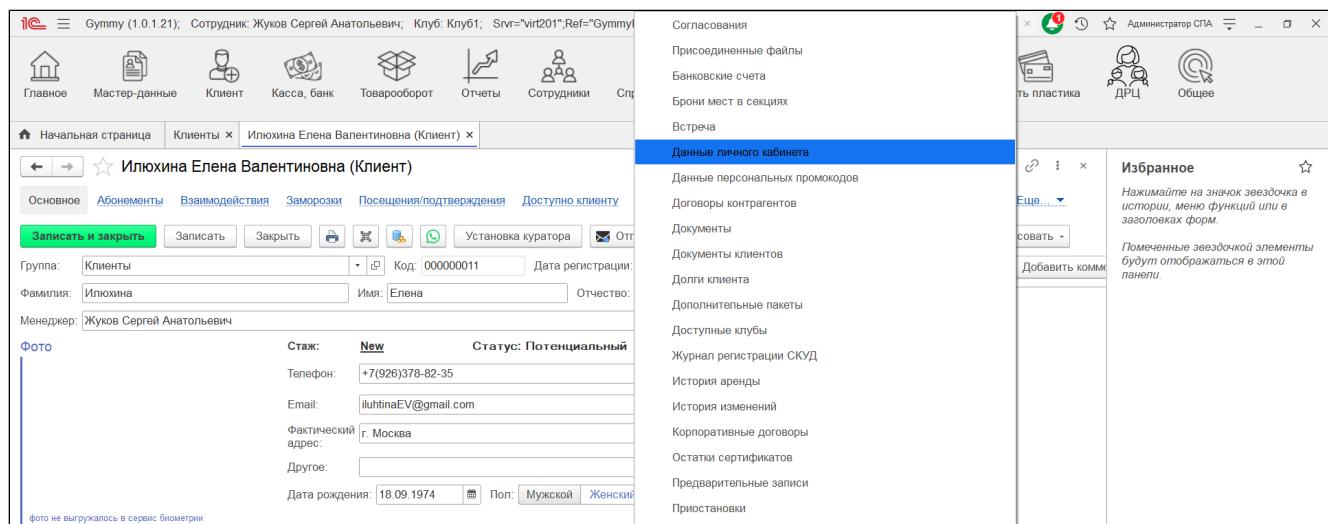


### Обратите внимание!

Банковская карта должна быть привязана к Владельцу абонемента.

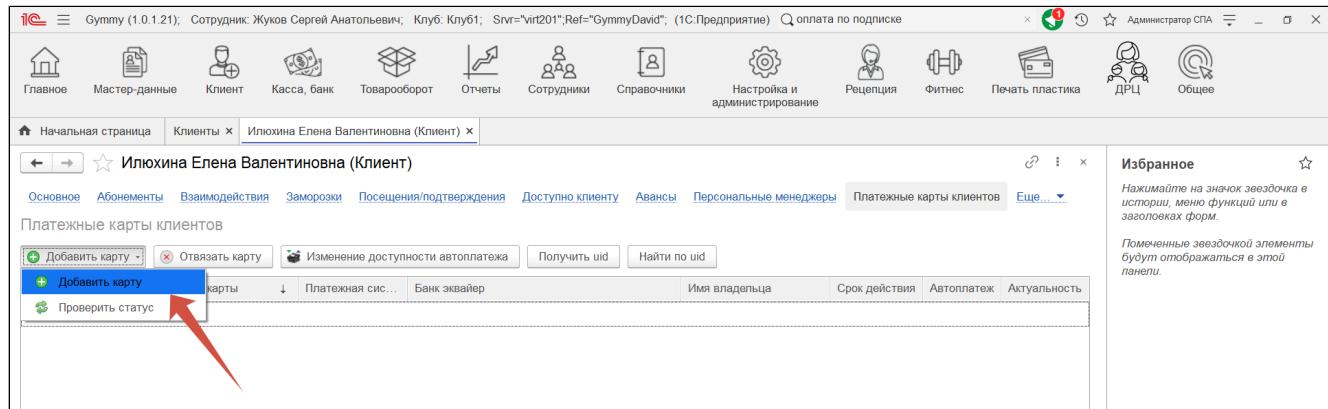
Для того чтобы привязать банковскую карту Владельцу абонемента:

1. Откройте карточку Клиента и в панели навигации перейдите по ссылке «**Данные личного кабинета**».



2. Нажмите на ссылку <Платежные карты клиентов> и нажмите кнопку <Добавить карту>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



3. Система переведет на страницу Сбербанка для ввода данных Владельца банковской карты.

СБЕРБАНК

**World Class**

Описание заказа

1,00 ₽

E-mail

По указанному адресу мы вышлем чек.

**Новая карта**

Номер

Месяц/год CVC2/CVV2 ?

Запомнить карту

Оплатить

МИР

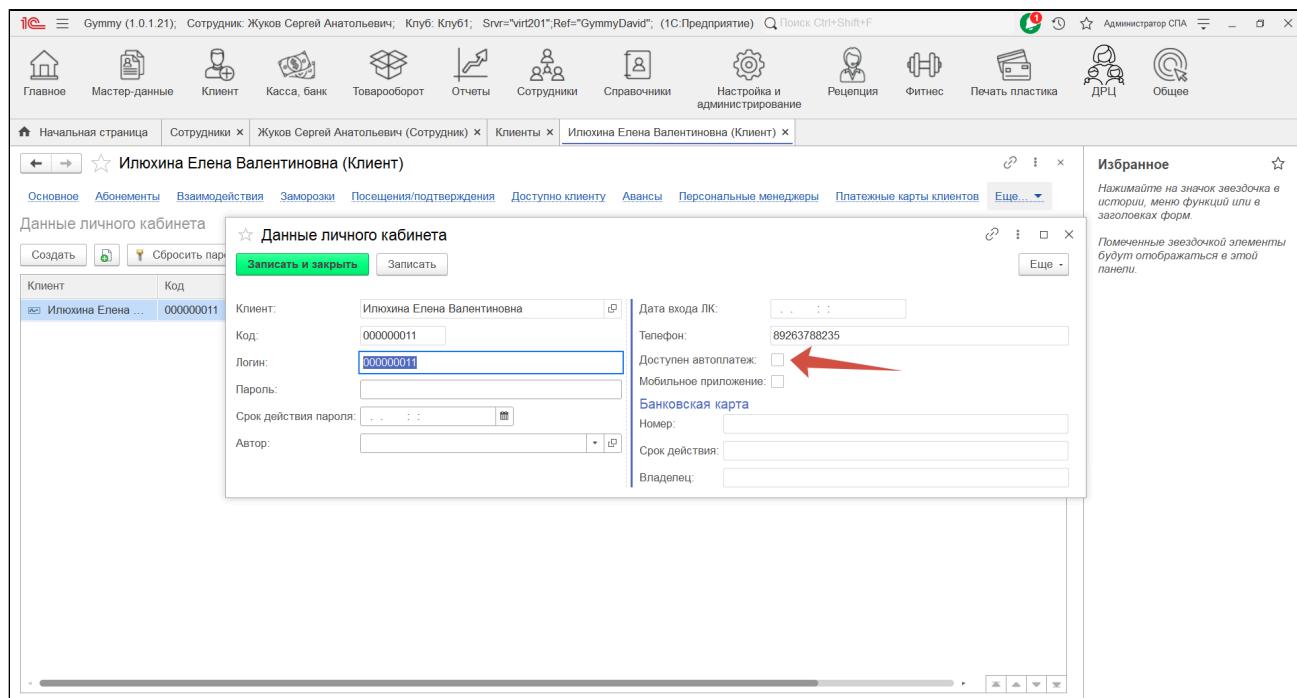
MasterCard

VISA

После ввода данных система спишет с Владельца карты 1 руб., который следом будет возвращен на карту.

4. В личном кабинете Владелец карты должен установить признак «Доступен автоплатеж».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 2.18.2 !!!!Продажа абонемента по рекаррингу

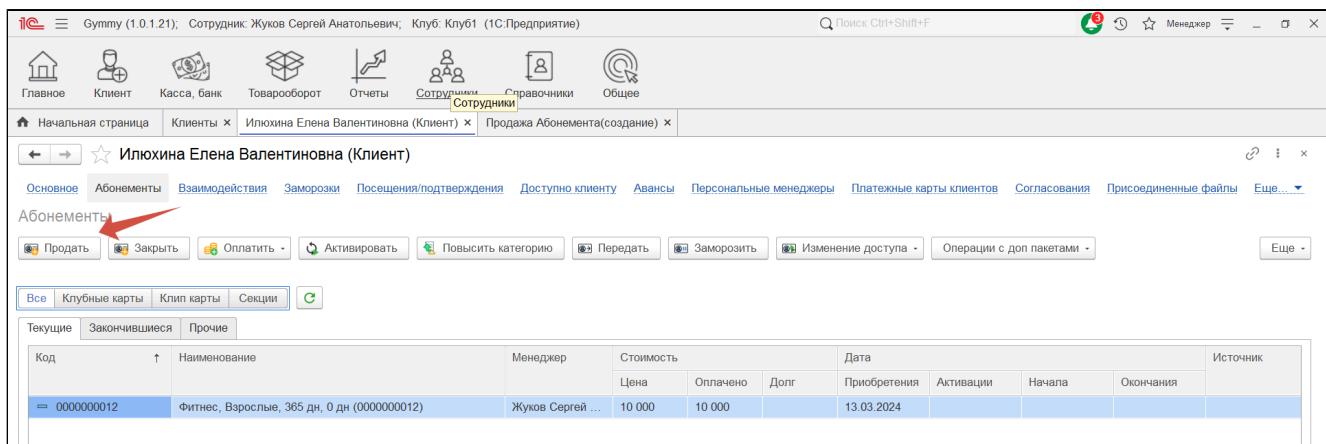
Продажу абонемента можно осуществить:

- # Из карточки Клиента - ссылка [«Абонементы»](#) по кнопке <Продать>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка [«Абонементы»](#), кнопка <Продать>.

Для того чтобы оформить продажу абонемента по рекаррингу:

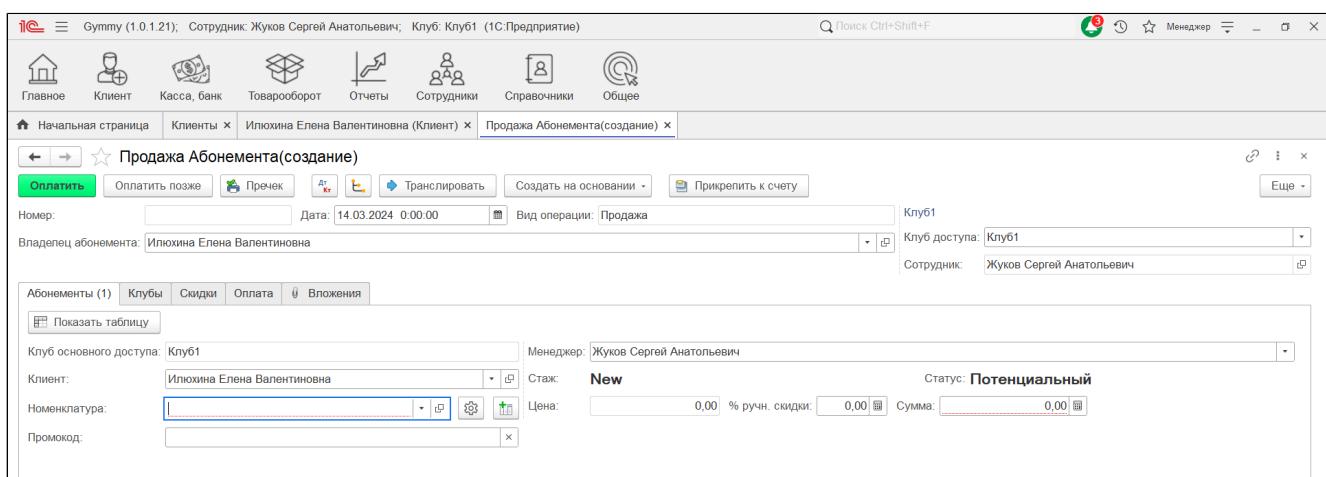
1. Нажмите кнопку <Продать>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

При оформлении продажи из карточки Клиента поля **Владелец абонемента, Клуб доступа, Клиент** будут заполнены автоматически. При необходимости их можно изменить.



## Примечание:

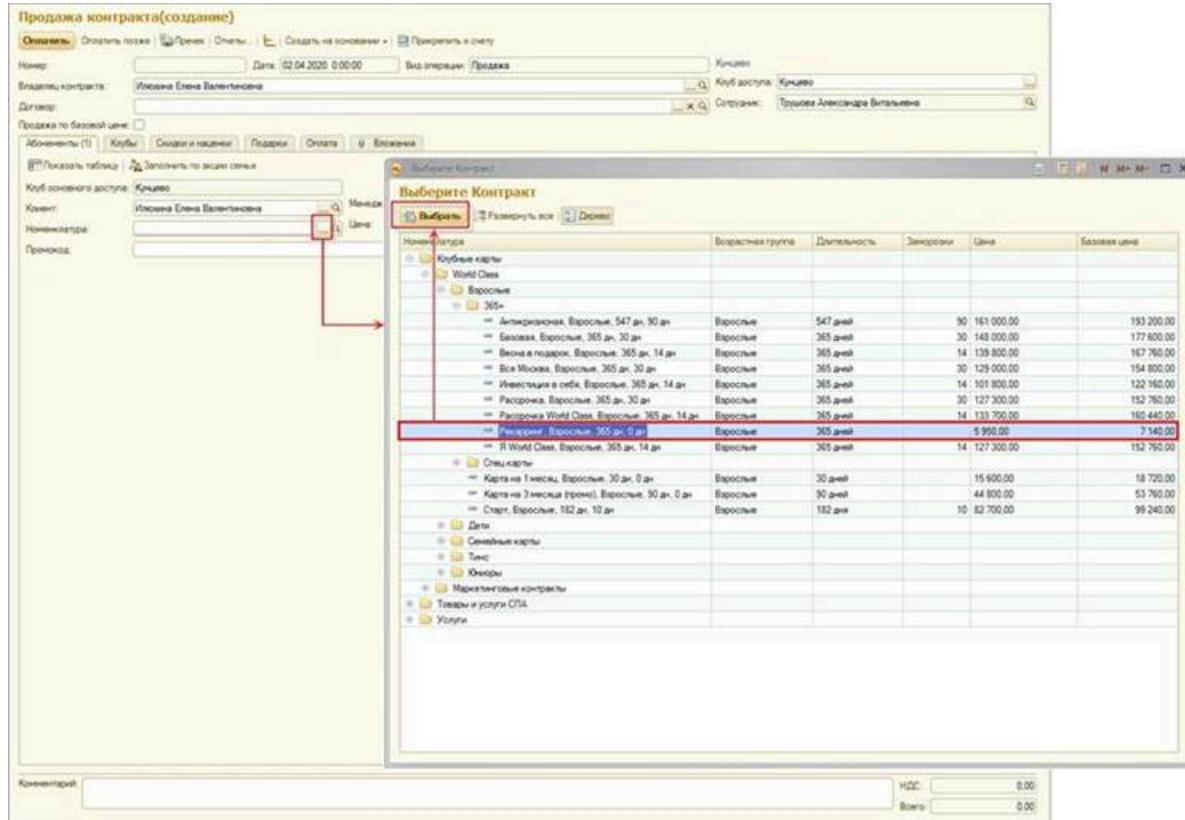
При оформлении абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, в качестве Владельца будет выступать один из родителей (или Опекун).

При оплате абонемента система проверяет наличие паспорта у одного из родителей, поэтому в случае оформления абонемента лицу, не достигшему возраста восемнадцати лет, должны быть заполнены родственные связи.

Заполнение вкладки Абонементы документа «Продажа абонемента».

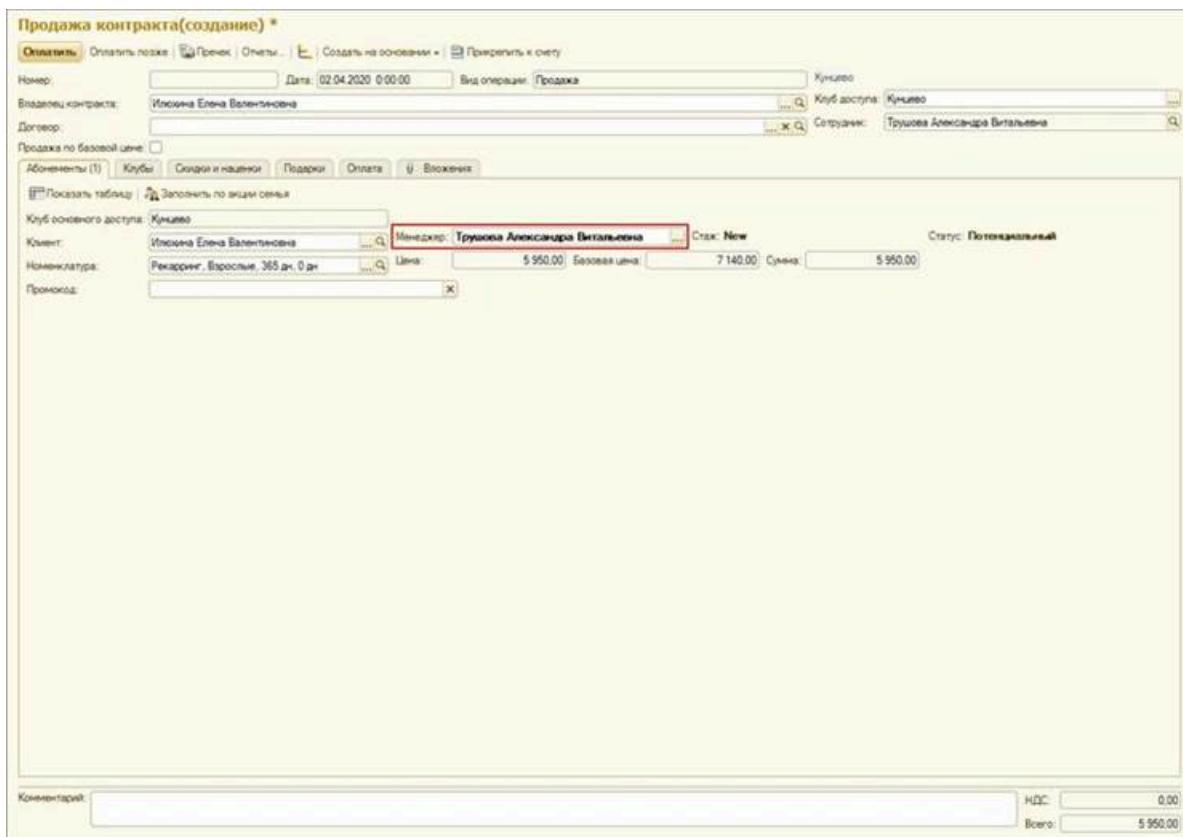
- 1) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру абонемента, разрешенную для продажи по рекаррингу (в номенклатуре абонемента должен быть установлен флаг «**Оплата рекаррингом**»).

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2) В поле **Менеджер** заполните менеджера.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | График | Отчеты... | Создать на основании | Привязать к счету

Номер: 02.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кунцево

Владелец контракта: Илюшина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кунцево

Договор: | Сотрудник: Трухова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Отдать | Вложения

Показать таблицу | Заполнить по акции семьи

Клуб основного доступа: Кунцево

Клиент: Илюшина Елена Валентиновна | Менеджер: Трухова Александра Витальевна | Статус: New | Статус: Потенциальный

Номенклатура: Рекардинг: Взрослые, 365 дн. 0 дн | Цена: 5 950.00 | Базовая цена: 7 140.00 | Сумма: 5 950.00

Промокод: |

Комментарий: | НДС: 0.00 | Всего: 5 950.00

## Обратите внимание!



*Продажа абонемента пройдет по менеджеру абонемента. Изменить менеджера абонемента можно только через согласование.*

*Во всех случаях при оформлении продажи абонемента менеджера абонемента выбирает пользователь, который оформляет продажу.*

Если требуется в одном документе «Продажа абонемента» оформить несколько абонементов, нажмите кнопку **<Показать таблицу>**. Новые строки добавляются по кнопке **<Добавить>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

**Продажа контракта(создание) \***

Опции: Оплатить позже | График: Отчеты... | Создать на основании + | Прикрепить к счету

Номер: 02.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кинчево

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кинчево

Договор: Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (1) | Кубик | Сколько и на сколько | Подарки | Оплата | Вложения

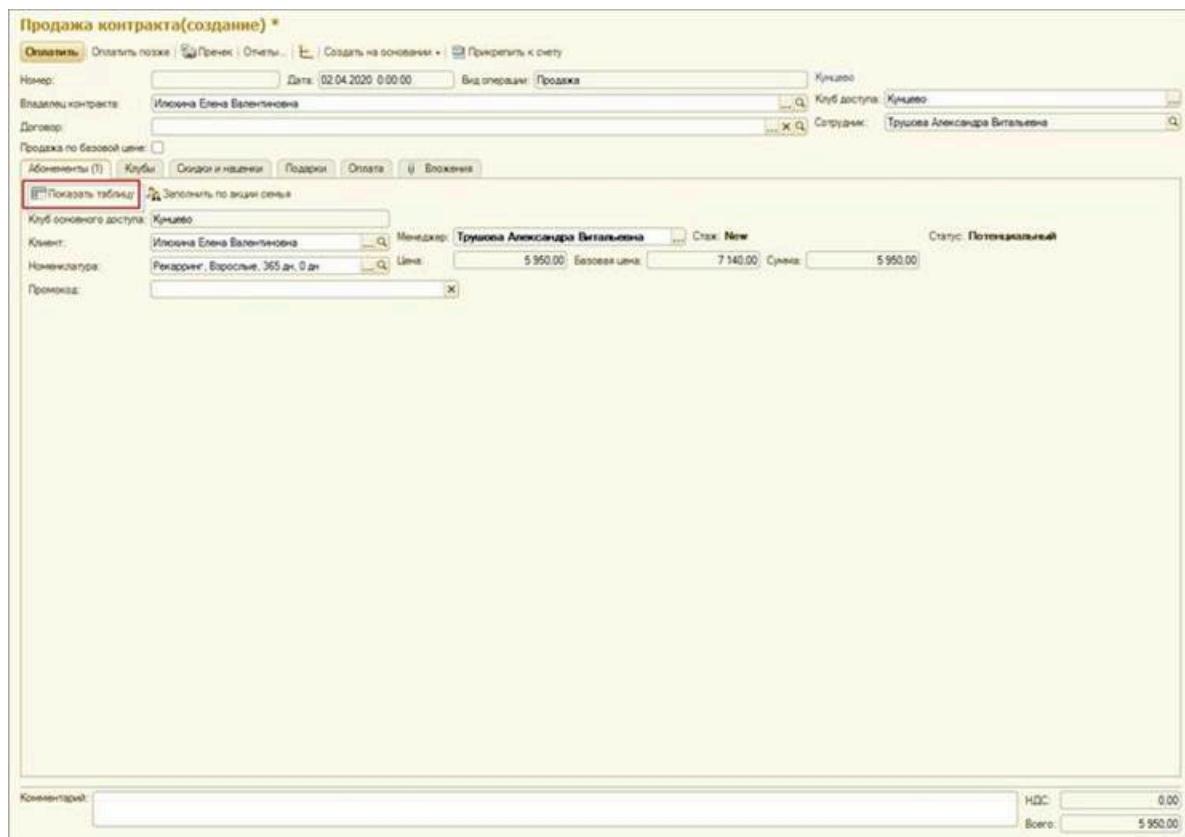
**Показать таблицу** | Заполнить по акции сеанса

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна | Менеджер: Трушова Александра Витальевна | Статус: New | Статус: Потенциальный

Номенклатура: Рекардинг, Взрослые, 365 дн, 0 дн | Цена: 5 950.00 | Базовая цена: 7 140.00 | Сумма: 5 950.00

Примечание:

Комментарий: НДС: 0.00 | Всего: 5 950.00



Заполнение вкладки **Подарки** документа «Продажа абонемента».

1) На вкладке **Подарки** на выбор проставьте количество в поле **Выбрано**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

**Продажа контракта(создание) \***

**Оплата** Оплатить позже | Печать | Отчеты... | Создать на основании | Примкнуть к счету

Номер: 02.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кличко

Владелец контракта: Ильинич Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кличко

Договор: Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

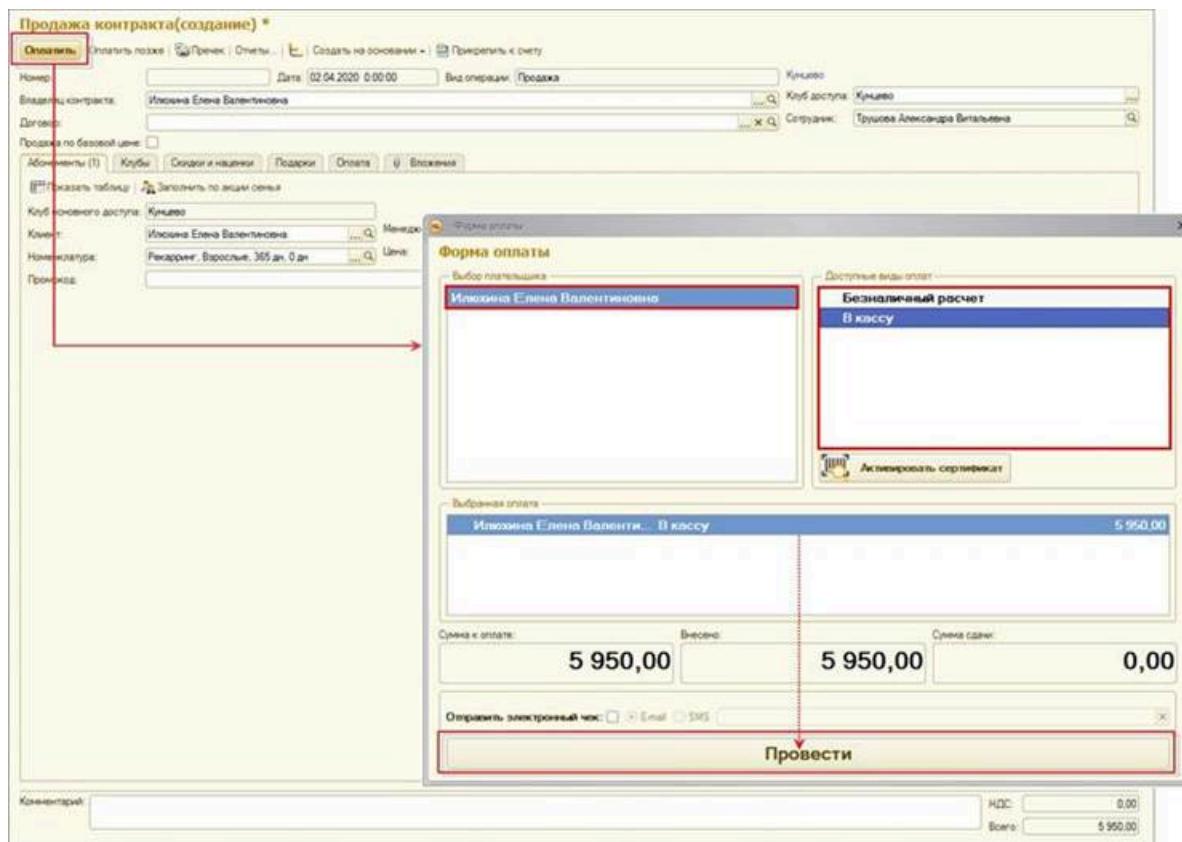
Подарки на выбор (2) | Подарки (1)

	Выбрано	Количество
Ильинич Елена Валентиновна (Рекордерин, Варослико, 365 дн, 0 дн)	1	1
Сертификат на ДСУ	1	1
Скидка: Скидка 20% на ДСУ по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонемента (на первые 60 дней действия абонемента)	1	1
Сертификат на СПА	1	1
Скидка: Скидка 20% на СПА по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонемента (на первые 60 дней действия абонемента)	1	1

N | Подарок | Клуб | Клиент (получатель)

Комментарий: НДС: 0.00 | Всего: 5 950.00

2. Нажмите кнопку <Оплатить>.
3. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.



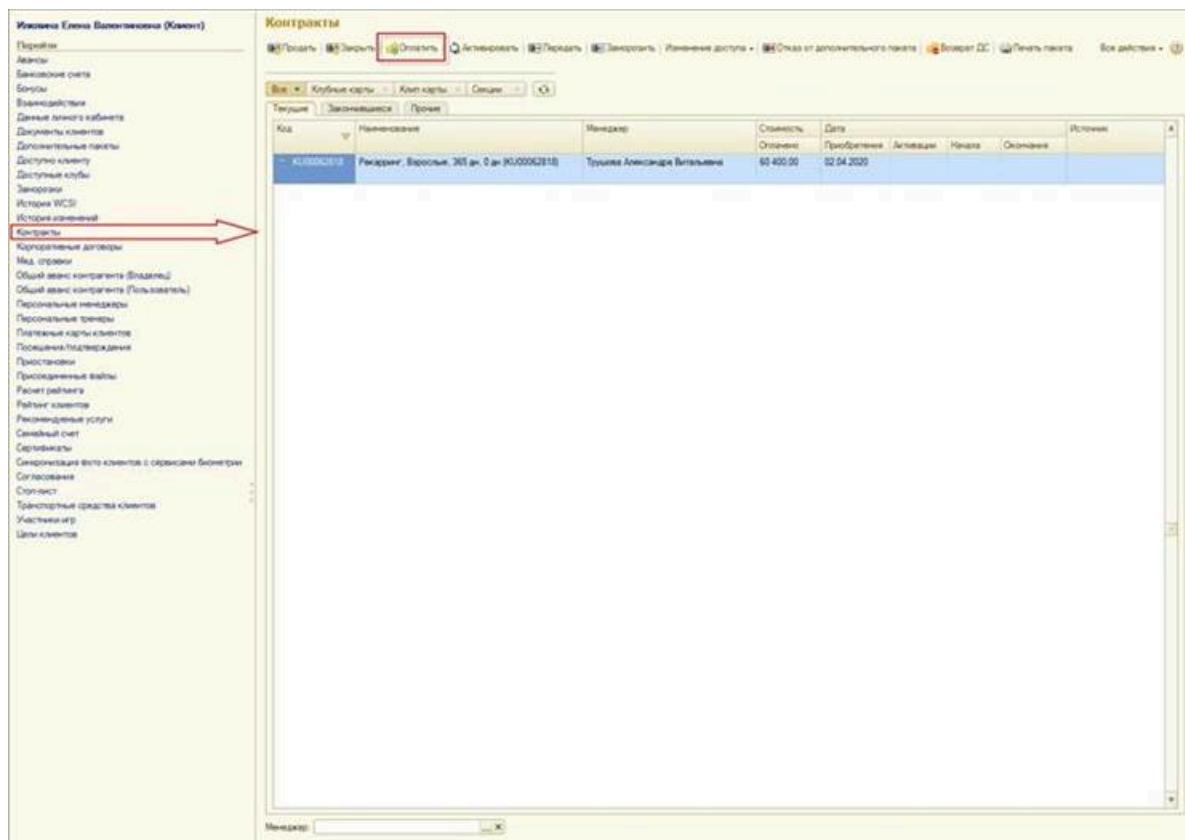
При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

При выборе вида оплаты **Автоплатеж** денежные средства будут списаны с привязанной банковской карты Плательщика.

По кнопке <Оплатить позже>, абонемент будет сохранен. Счет-оферта сформирован **НЕ** будет.

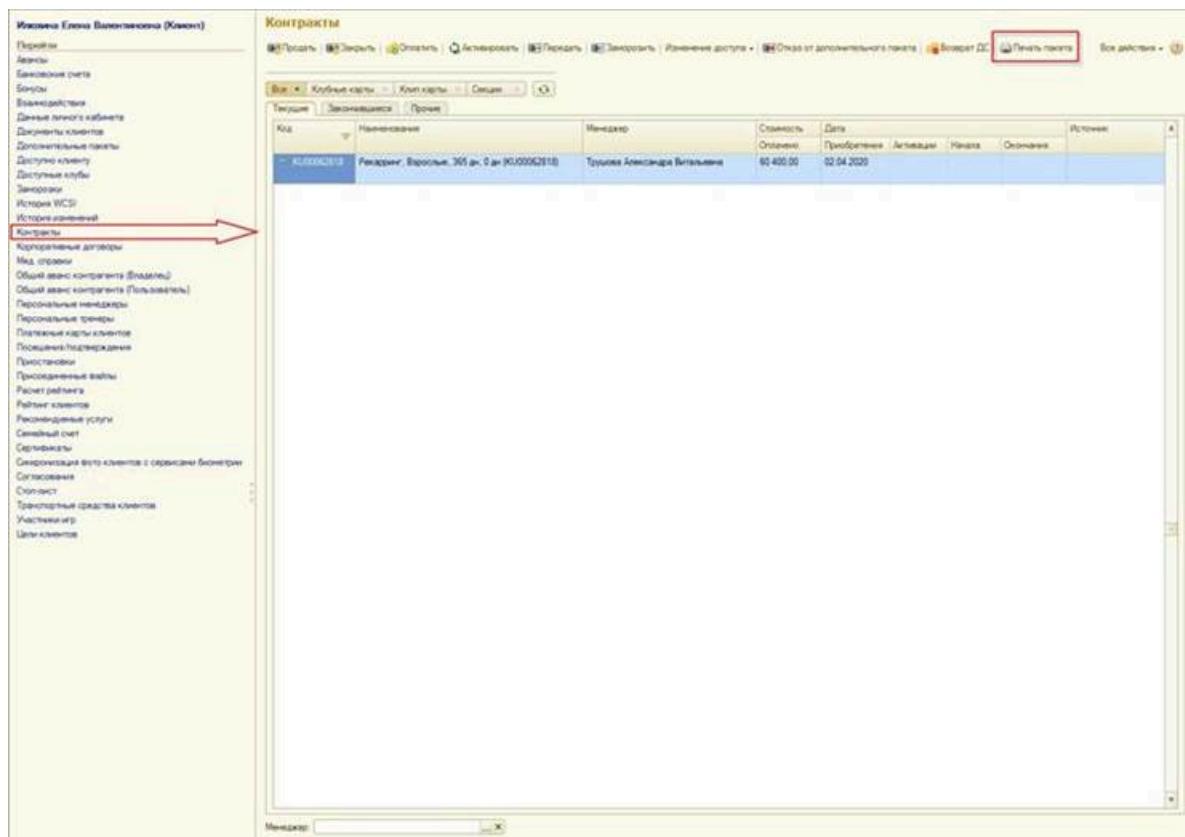
Оплатить абонемент можно будет по кнопке <Оплатить>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



По кнопке <Печать пакета> доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Прикрепите комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке **«Сканы абонемента»**.

Для прикрепления файла нажмите кнопку **<Добавить>**. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку **<Записать и закрыть>**.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

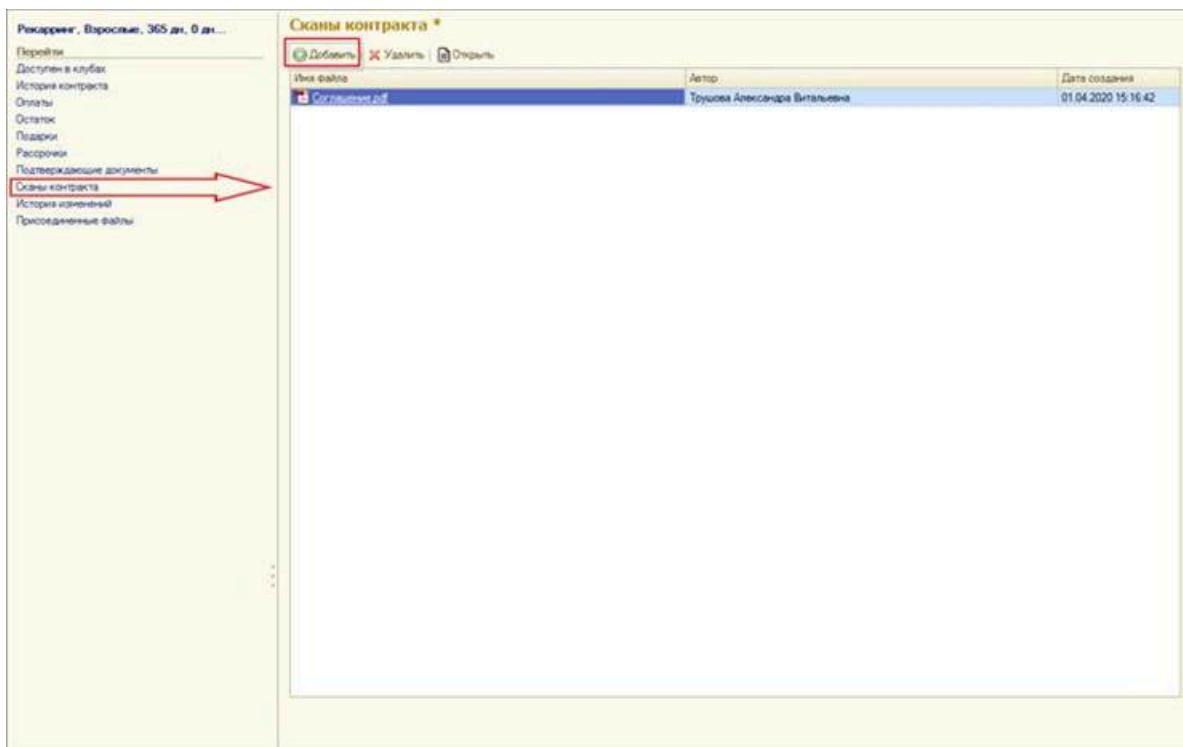
Рекарринг, Взрослые, 365 дн, 0 дн...

Перейти  
Доступен в клубах  
История контракта  
Оплаты  
Остаток  
Подарки  
Рассорочи  
Подтверждающие документы  
Сканы контракта  
История изменений  
Приложененные файлы

Сканы контракта \*

Добавить Удалить Открыть

Имя файла	Автор	Дата создания
Соглашение.pdf	Трушова Александра Витальевна	01.04.2020 15:16:42



Рекарринг, Взрослые, 365 дн, 0 дн (KU00062818) (Контракты)

Записать и закрыть Создать на основе... | ПРОДАЖА финансовый контроль | Доработка контракта

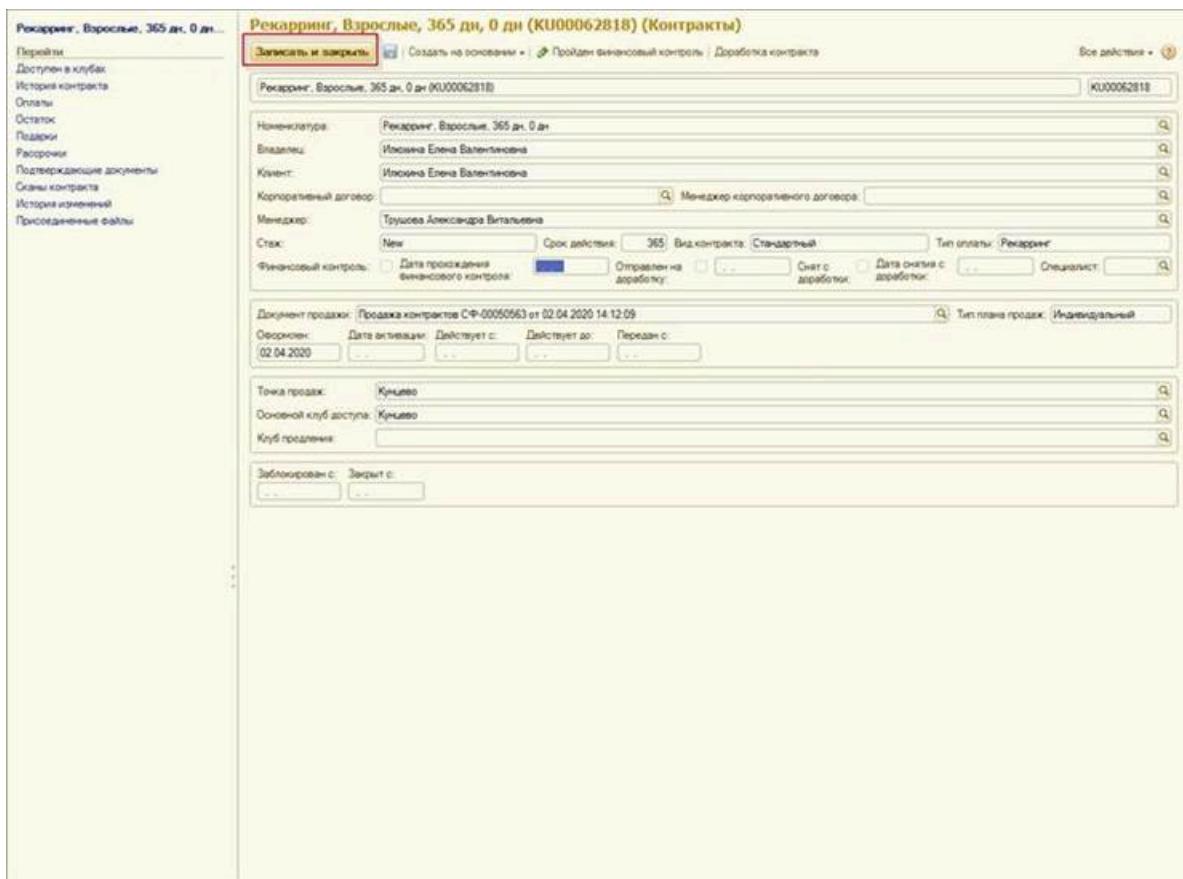
Рекарринг, Взрослые, 365 дн, 0 дн (KU00062818) KU00062818

Номенклатура:	Рекарринг, Взрослые, 365 дн, 0 дн	Менеджер корпоративного договора:	...
Владелец:	Илюхина Елена Валентиновна	Менеджер:	...
Клиент:	Илюхина Елена Валентиновна	Срок:	Нет
Корпоративный договор:	...	Срок действия:	365
Финансовый контроль:	...	Вид контракта:	Стандартный
	Дата прохождения финансового контроля:	Отправлен на:	Снят с доработки:
	для доработки:	...	...
		Снят с доработки:	...
		Дата снятия с доработки:	...
		Специалист:	...

Документ продаж: Продажа контрактов СФ-00050563 от 02.04.2020 14:12:09

Сформирован: 02.04.2020 | Дата активации: | Действует с: | Действует до: | Передан с: | Тип плана продаж: Индивидуальный

Точка продаж:	Куличево
Основной клуб доступа:	Куличево
Клуб продажи:	...
Заблокирован с:	...
Закрыт с:	...



Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.

Поступления членство по активации (точка продаж)						
	Сформировано:	Начало:	Конец:	Быстрые настройки	Все действия	
Параметры:	Период: 01.01.2018 - 31.01.2018					
Отбор:	Клуб продажи Равно "Кунцево"					
Тип плана продаж:						
Клуб продажи:						
Вид движения:						
Клиент						
						Сумма
ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Новогодний карт-бланш, Ворослие, 365 дн, 14 дн (001204095)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	ДМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА		82 550
Ефимова Ольга Борисовна	Новогодний карт-бланш, Ворослие, 365 дн, 14 дн (001209481)	Нен	Логинова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000
ЗАХАРОПОДА ЕЛНА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец., Ворослие, 365 дн, 60 дн (001213276)	Ренew	Бунин Денис Викторович	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение в присоединении № СФ-ИЛ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Зелина Татьяна Леонидовна	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001213442)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	Зелина Татьяна Леонидовна		118 556
ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001207875)	Ренew	Трушкова Татьяна Викторовна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ		120 010
ИСТОМИНА ДАНИЛЯ ЭРНЕСТОВИЧ	Новогодний, Коб., 272 дн, 14 дн (001211577)	Ренew	Тихомирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300
ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001211926)	Ренew	Тихомирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА		113 878
Карев Роман Борисович	Я Ворослие, Ворослие, 365 дн, 30 дн (001207554)	Ренew	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726
КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я Ворослие, Ворослие, 365 дн, 30 дн (001207554)	Ренew	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402
КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДМИРОВНА	Я Ворослие, Ворослие, 365 дн, 30 дн (001207557)	Ренew	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДМИРОВНА		89 745
Карилов Алексей Константинович	Новогодний Карт-бланш, Ворослие, 365 дн, 14 дн (001204038)	Нен	Логинова Екатерина Дмитриевна	Карилов Алексей Константинович		105 000
Качеева Константина Владимировна	Корпоративная спец., Ворослие, 365 дн, 60 дн (001212144)	Еж	Коновалова Марина Алексеевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение в присоединении № СФ-ИЛ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Киевцев Леонид Кириллович	Новогодний, Телл., 272 дн, 14 дн (001210602)	Нен	Коновалова Марина Алексеевна	КИЕВЦЕВ ЛЕОНДИКИРИЛЛОВИЧ		78 400
КОГАЛЬСКО ГРИГОРИЙ - КУБАНЦИДИЛИ МАРИЯ	Новогодний, Коб., 272 дн, 14 дн (001211690)	Нен	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАЛЬСКО ГРИГОРИЙ ГРИГОРЬЕВИЧ		59 300
КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я Ворослие, Ворослие, 365 дн, 30 дн (001185037)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ		2 000
КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Новогодний, Коб., 272 дн, 14 дн (001212329)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ		59 300
КУПЧИКОВА АРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	Новогодний, Коб., 272 дн, 14 дн (001184381)	Нен	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУПЧИКОВА АРИНА АЛЕКСАНДРОВНА		59 300
КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАКИЗДАЕВИЧ	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001206234)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАКИЗДАЕВИЧ		97 238
ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА ЮРьевна	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (00121162)	Ренew	Коновалова Марина Алексеевна	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА ЮРьевна		112 489
ЛАТИЦКОН ГЛЕБ ИЛЬИЧ	Базисов, Коб., 365 дн, 30 дн (001210520)	Ренew	Трушкова Татьяна Викторовна	ЛАТИЦКОН ГЛЕБ ИЛЬИЧ		59 325
ЛАТИЦКОНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001216360)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛАТИЦКОНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956
ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДМИРОВИЧ		Нен	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДМИРОВИЧ		4 600
ЛЕВЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕВЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600
ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Марифон, Ворослие, 456 дн, 30 дн (001210508)	Ренew	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ		119 390
Липатник Анна Михайловна	Корпоративная спец., Ворослие, 365 дн, 30 дн (001214780)	Ренew	Горбунова Алина Михайловна	Липатник Анна Михайловна	Договор № СФ-ИЛ-17/04 от 02.02.2017	94 300

Посмотреть график списаний и оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «[Оплаты](#)».

График списаний сформируется только после активации абонемента.

### 2.18.3 Реестр платежей

Посмотреть реестр платежей по всем абонементам, график списаний и статус можно в отчете «[Реестр платежей](#)».

Отчет доступен в разделе учета «Отчеты», подраздел «Рекарринг».

[Белая заливка](#)

— оплата по абонементу уже поступила, либо не просрочена по графику списаний.

#### **Оранжевая заливка**

— оплата по абонементу не поступила, работа с абонементом заблокирована. Операция отклонена банком.

#### **Синяя заливка**

— оплата не поступила, работа с абонементом заблокирована, ожидается ответ от банка

#### **Красная заливка**

— оплата не поступила, абонемент закрыт.

## **2.19 Продажа Семейных карт**

### **Семейные карты:**

1. Детские карты оформляются на детей в возрасте до 16 лет.
2. Все члены семьи покупают доступ в один клуб, одинаковый для всех (для индивидуальных семейных карт).
3. После оформления каждый Клиент, независимо от других участников Семейной карты, может докупить со-доступ в клуб ниже стоимостью (сравнение по цене Базовой карты для каждого возраста).
4. К Семейной карте нельзя продать Сертификат ДСУ с членством, Сертификат СПА с членством.

### **2.19.1 !!!!Продажа семейной карты (корпоративный)**

*Обязательным условием оформления семейной карты является наличие 2-ух взрослых и одного (или 1+) детей.*

*У Клиента должны быть прописаны родственные связи.*

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

При одновременной покупке годовых корпоративных карт членами одной семьи действует скидка на все карты Семейного Пакета:

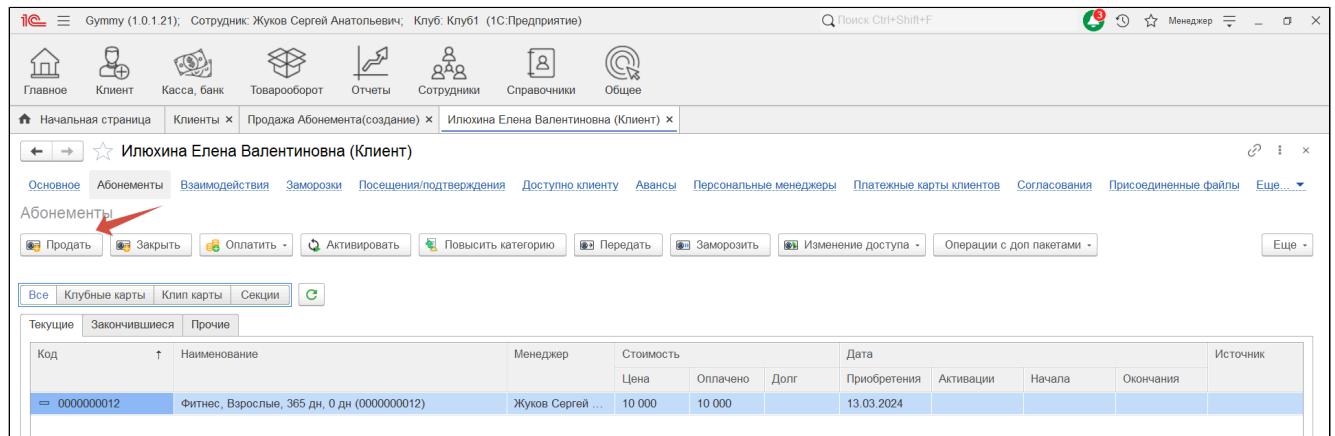
- 10% скидка на карты в клубы World Class
- 20% скидка на карты в клубы World Class Lite

Продажу абонемента можно осуществить:

- # Из карточки Клиента - ссылка «Абонементы» по кнопке <Продать>.
- # В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «Абонементы», кнопка <Продать>.

Для того чтобы оформить продажу абонемента:

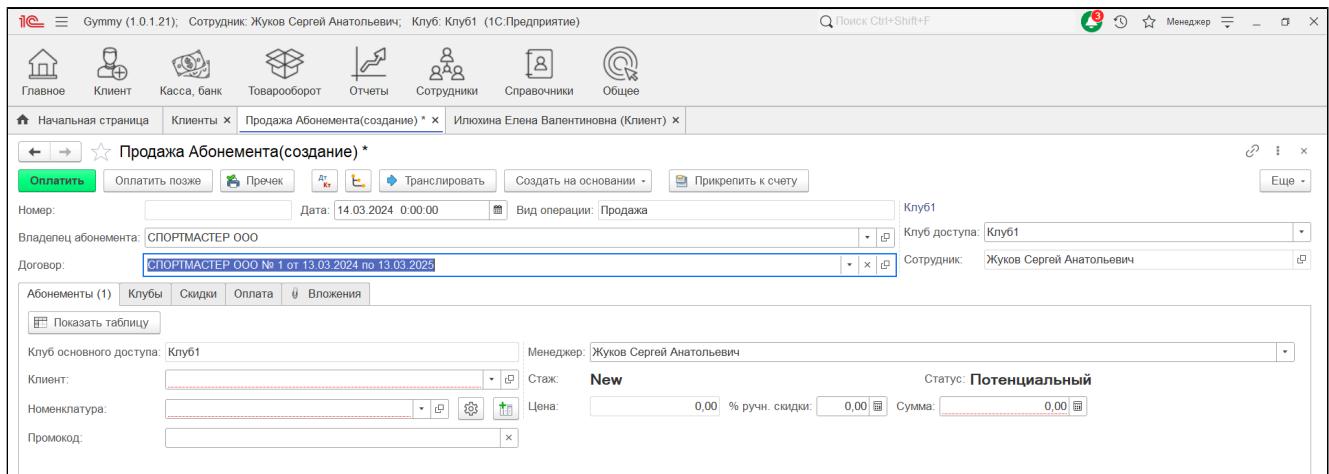
1. Нажмите кнопку <Продать>.



При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

2. В поле **Владелец абонемента** выберите юридическое лицо, с которым заключен договор.
3. В поле **Договор** выберите договор.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Обратите внимание!

Если корпоративный договор не прошел финансовый контроль и согласование, в списке договоров он будет **НЕ** доступен.

4. В поле **Клиент** укажите взрослого Клиента абонемента (*Клиент должен быть прикреплен к договору*).
5. В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру, участвующую в предложении из списка клубных карт (в предложении участвуют корпоративные карты на 12 месяцев членства (взрослая, детская, тинс, юниор)).
6. В поле **Менеджер** заполните менеджера.
7. Нажмите кнопку **<Заполнить по акции семья>**, расположенную на вкладке **Абонементы**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Продажа контракта(создание) \*

**Оплата** | Оплатить позиции | Печать | Отчеты... | Создать на основании | Примерить к счету

Номер: 03.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Клиент: Кучево

Владелец контракта: РНДЕКС ООО | Клуб доступа: Кучево

Договор: Соглашение о присоединении № СФ/В/Ж/18/01 от 07.03.2018 ДС 2 от 06.03.2020 | Сотрудник: Трухова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене:

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Отметка | Вложения

**Показать таблицу** | **Заполнить по акции сезона**

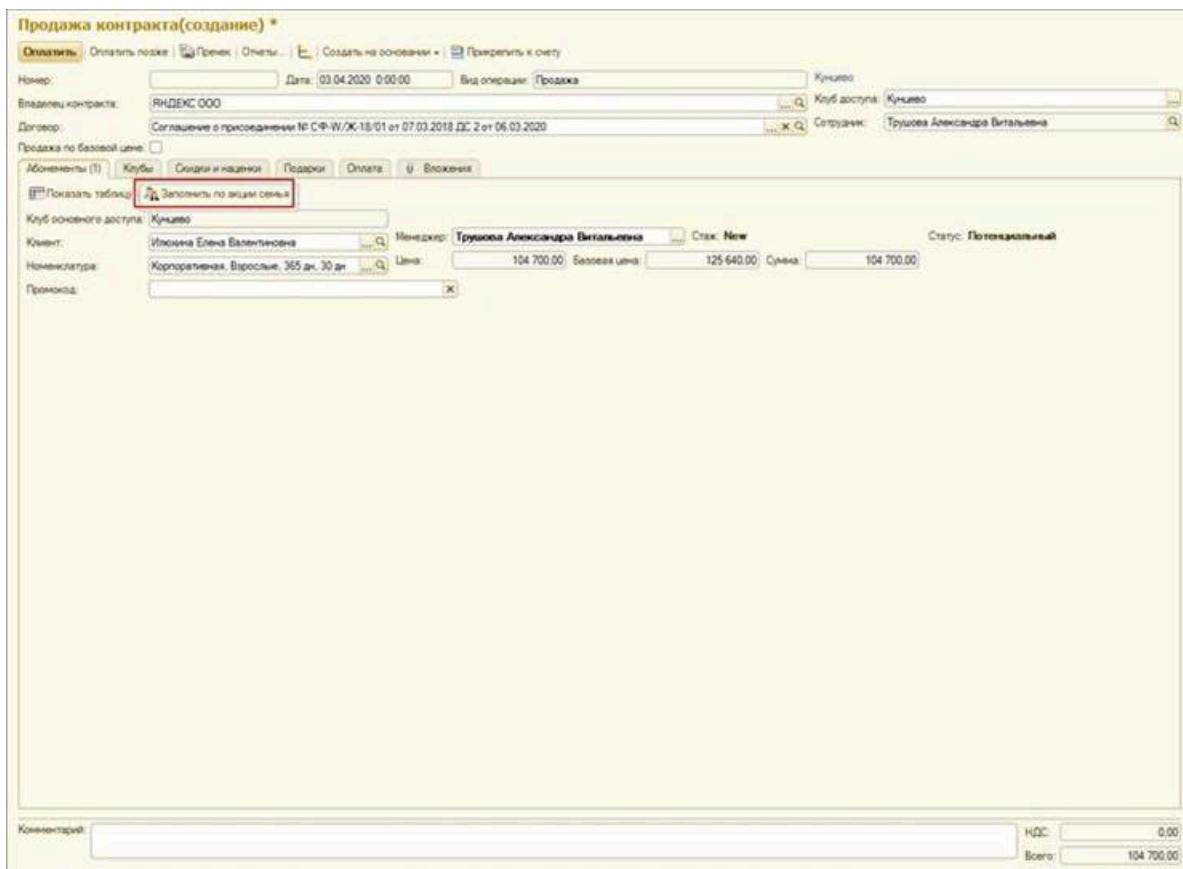
Клуб основного доступа: Кучево

Клиент: Илона Елена Валентиновна | Менеджер: Трухова Александра Витальевна | Статус: New | Статус: Потенциальный

Номенклатура: Корпоративная. Время: 365 дн. 30 дн | Цена: 104 700.00 | Базовая цена: 125 640.00 | Сумма: 104 700.00

Промокод:

Комментарий: | НДС: 0.00 | Всего: 104 700.00



Табличная часть раздела **Абонементы** автоматически заполнится Клиентами, согласно настроенным родственным связям.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

N	Клуб	Клиент, Стаж, Статус	Номенклатура	Цена	Базовая цена	Удержанне	Промокод	%ручн. скидки	Сумма руч.	Сумма
1	Кунчево	Ильинич Елена Валентиновна, New, Потенциальный	Корпоративная, Варослие, 365 дн, 30 дн	104 700,00	125 640,00					10 470,00
2	Кунчево	Ильинич Павел Александрович, New, Потенциальный	Корпоративная, Варослие, 365 дн, 30 дн	104 700,00	125 640,00					10 470,00
3	Кунчево	Ильинич Александра Павловна, New, Потенциальный	Корпоративная, Kids, 365 дн, 30 дн	60 500,00	72 600,00					6 050,00

По кнопке <Удалить> можно удалить лишние записи.

8. На вкладке **Вложения** инициатор должен прикрепить скан документов, подтверждающих родство (свидетельство о регистрации брака, свидетельство о рождении).

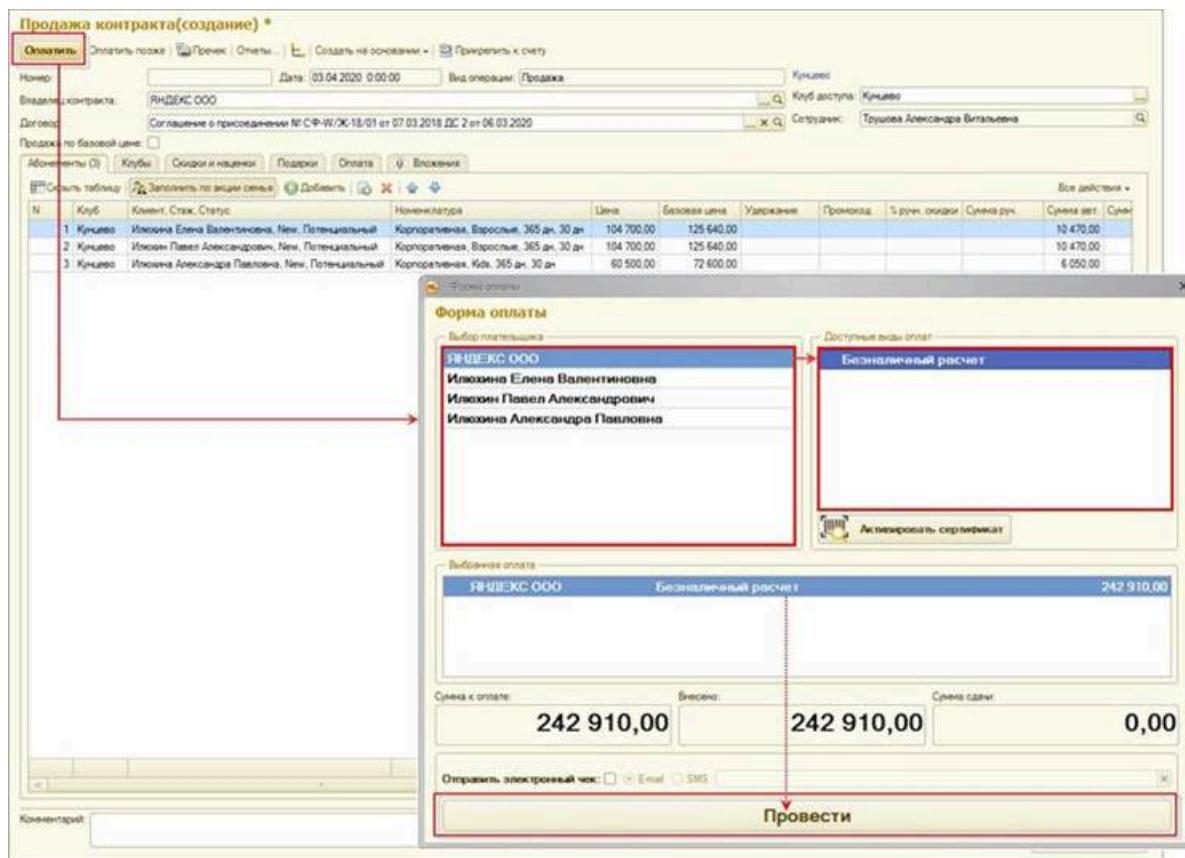
Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

9. Нажмите кнопку <Оплатить>.

Если необходимо выставить счет на сумму меньшую, чем стоимость самого абонемента (*компания частично оплачивает абонемент*), или Клиент хочет внести предоплату, то сумму взноса можно отредактировать в поле **Выбранная оплата**, щелкнув по сумме.

10. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **Безналичный расчет** будет сформирован счет на оплату, который необходимо распечатать и отдать Клиенту.

Документ «Счет на оплату» доступен: Раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонентами», ссылка **«Счет на оплату»**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Счет на оплату контрагента 00110005219 от 03.04.2020 13:31:04

Печать пакета Книгово Вид операции: Все действия

Номер: 00110005219 Контрагент: ЯНДЕКС ООО Вид операции: Оплата от клиента  
Договор: Соглашение о присоединении № С-Ф-В/ЖК/18/01 от 07.03.2018.ДС 2 от 06.03. Судящий: Трухова Александра Витальевна  
Вид аванса контрагента: Счет контрагента: Кредитный договор:  
Сумма документа: 189 460.00

Расшифровка счета

Контракты | Подзаказы контрактов

№	Основание	Сумма
1	Кооподатка. Взрослыи. 365 дн. 30 лт (КУ00052321)	94 230.00
2	Кооподатка. Взрослыи. 365 дн. 30 лт (КУ00052322)	94 230.00

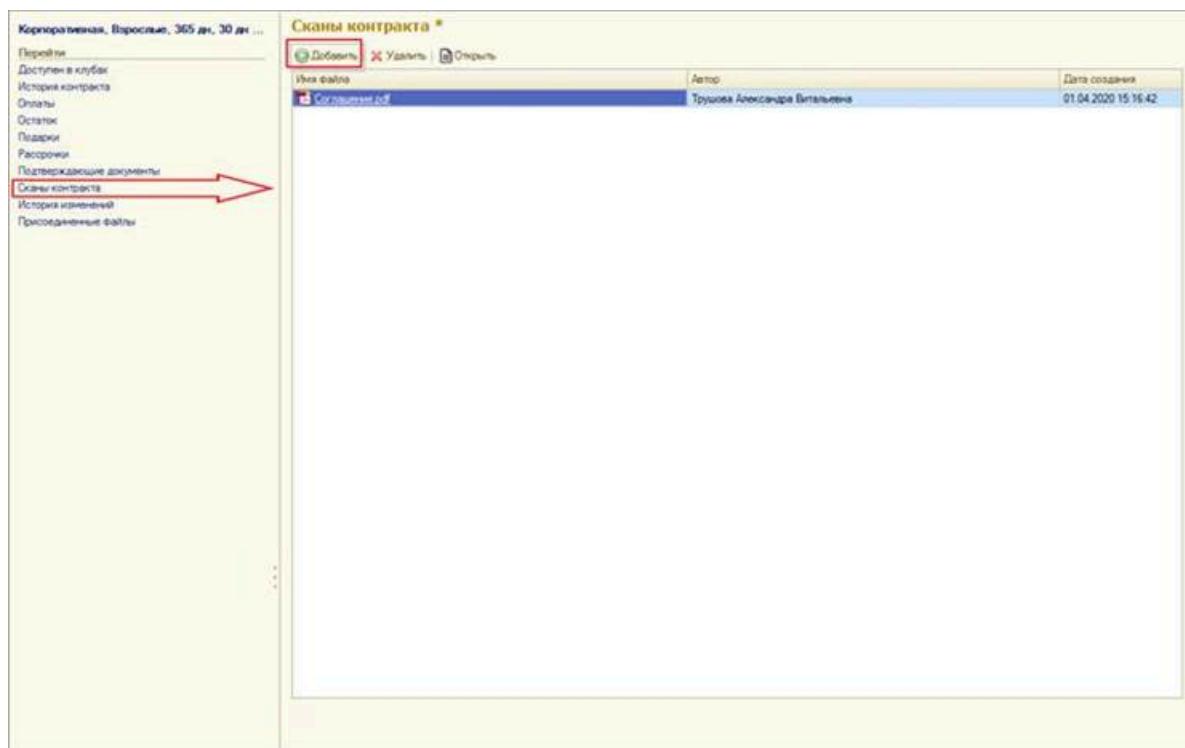
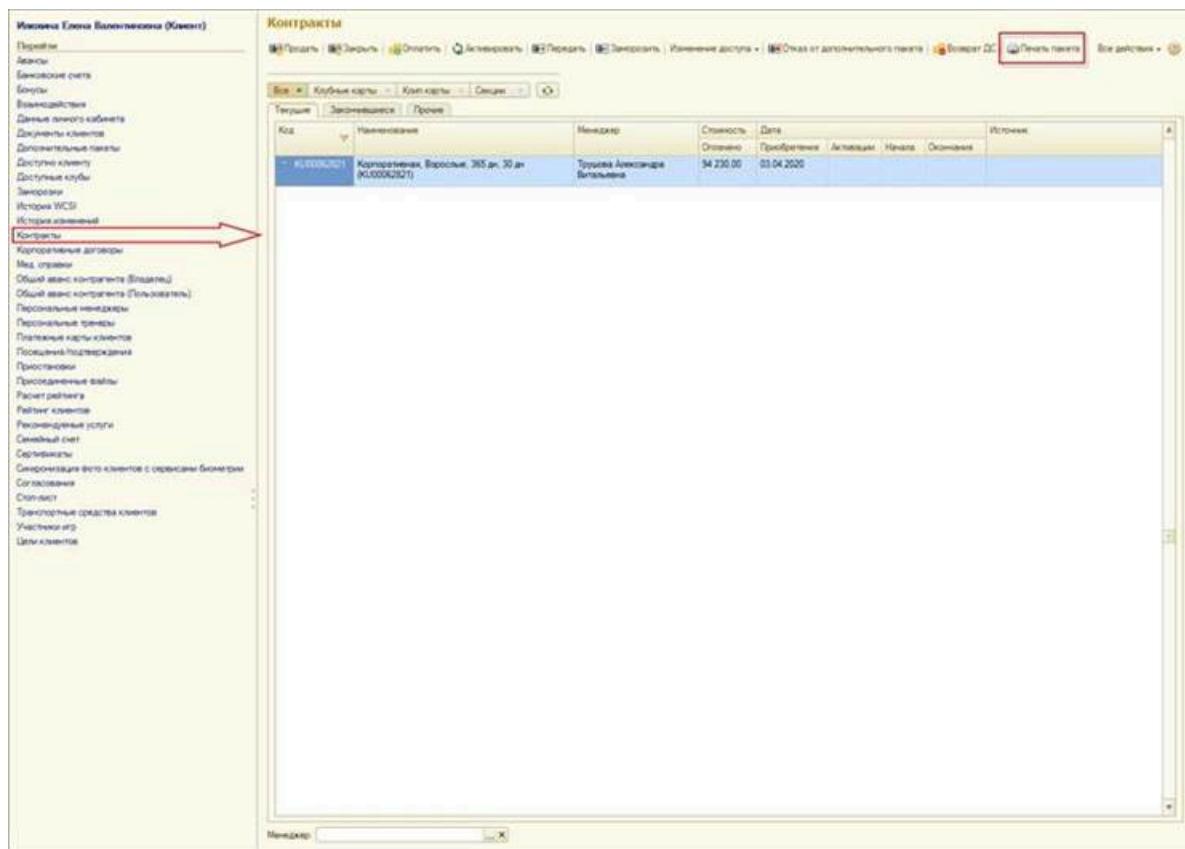
Назначение платежа:

Комментарий: Сумма НДС: 0.00

При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке **<Печать пакета>** доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

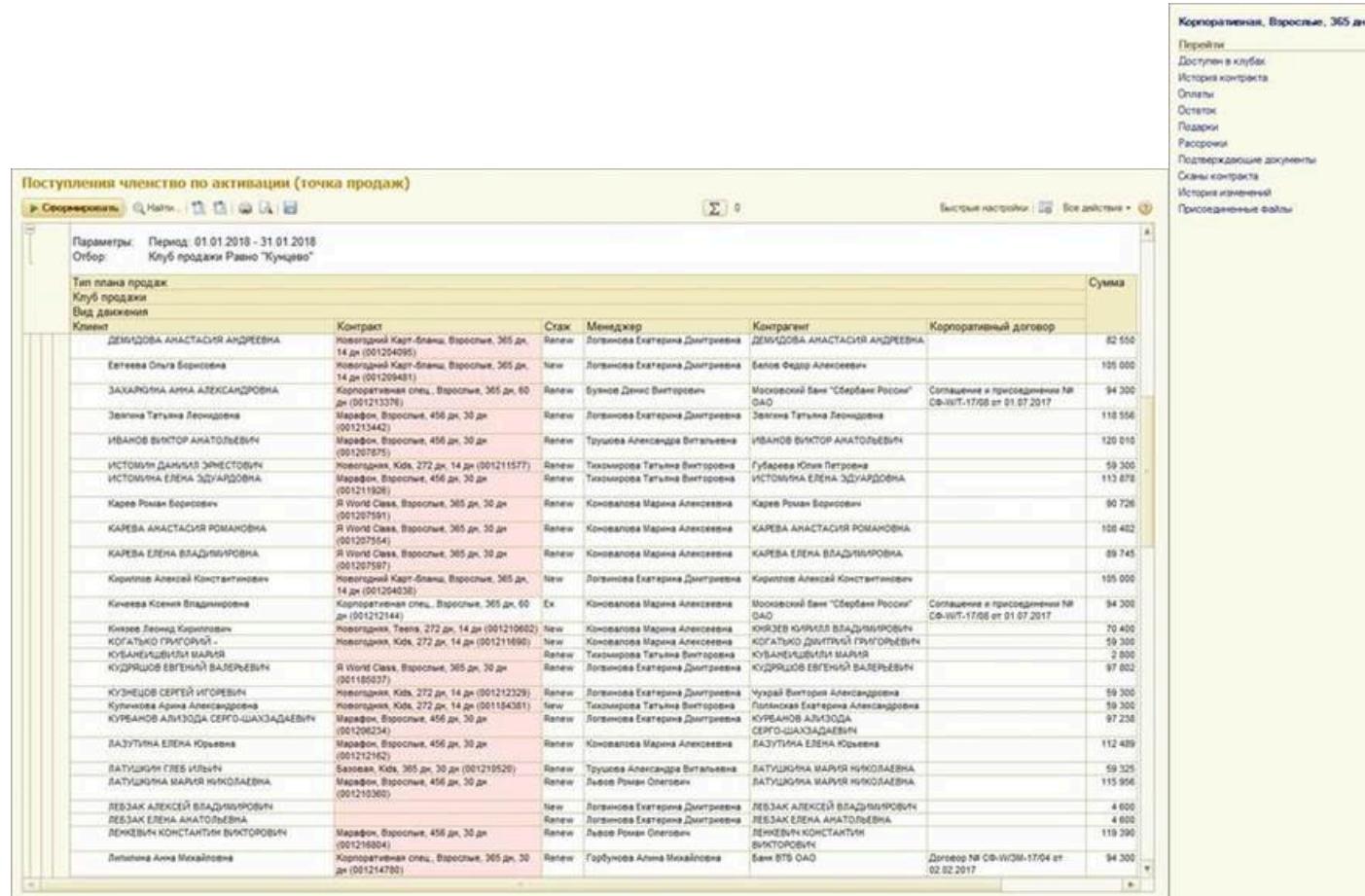


## Прикрепить

комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке «[Сканы абонемента](#)».

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.



Поступление членство по активации (точка продаж)

Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.01.2018  
Отбор: Клуб продажи Равно "Кунцево"

Быстрые настройки | Все действия +

Корпоративная, Воросиль, 365 дк.

Перейти | Доступен в клубах | История контракта | Оплаты | Остаток | Годарки | Расорчни | Подтверждющие документы | Скены контракта | История изменений | Присоединенные файлы

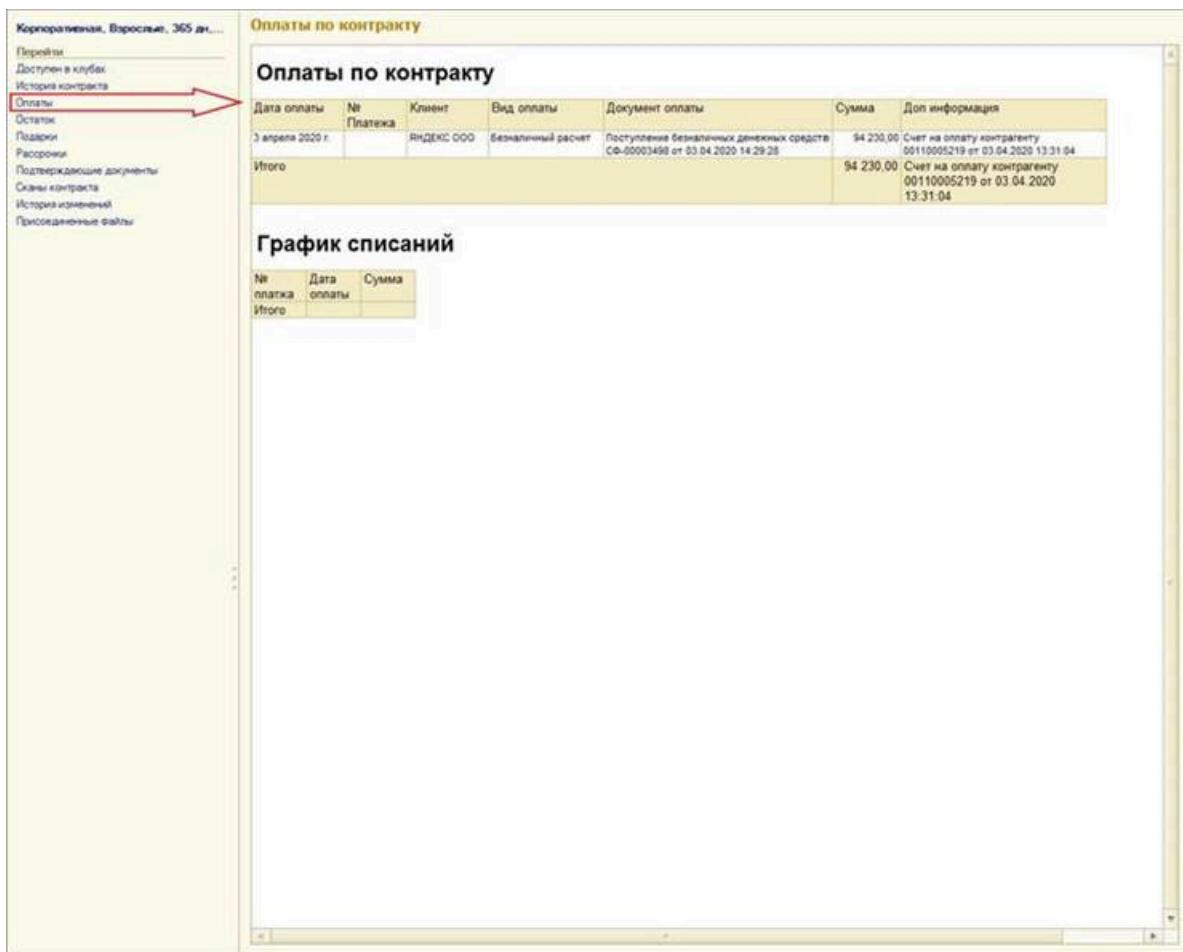
Тип плана продаж: Клуб продажи  
Вид движения: Клиент

Контракт	Стаж	Менеджер	Контрагент	Корпоративный договор	Сумма
Новогодний Карт-бланч, Воросиль, 365 дк, 14 дн (00120409)	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА		82 555
Новогодний Карт-бланч, Воросиль, 365 дк, 14 дн (001200481)	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000
Корпоративная сес., Воросиль, 365 дк, 60 дн (001213376)	Нев	Буянов Денис Викторович	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединение № СФ-ИЧ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Марафон, Воросиль, 456 дн, 30 дн (001203442)	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Звягина Татьяна Леонидовна		110 556
Марафон, Воросиль, 456 дн, 30 дн (001207875)	Нев	Трунова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬевич		120 010
Юстомиль ДАНИЛЯ ЭДИСТОВИЧ	Нев	Тихонирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300
Юстомиль ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Нев	Тихонирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА		113 872
Карев Роман Борисович	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726
Я World Class, Воросиль, 365 дк, 30 дн (001207591)	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402
Я World Class, Воросиль, 365 дк, 30 дн (001207554)	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА		89 745
Я World Class, Воросиль, 365 дк, 30 дн (001207597)	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	Кирilloв Алексей Константинович		105 000
Кирilloв Алексей Константинович	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна			
Киреева Юлия Владимировна	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединение № СФ-ИЧ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Кисеев Леонид Корилюкевич	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	ЮНКЕВ ЮРИЙЛАД ВЛАДИМИРОВИЧ		70 400
КОГАТЬЮ ГРИГОРИЙ - КУЗАМУЧИДЗИ МАРИЯ	Нев	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАТЬЮ ГРИГОРИЙ ГРИГОРЬевич		59 300
КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬевич	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬевич		2 000
КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Логинова Екатерина Дмитриевна		97 002
Куликова Арина Александровна	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЮНКЕВ ЮРИЙЛАД ВЛАДИМИРОВИЧ		59 300
КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДЕВИЧ	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ПОЛАКОВА Екатерина Александровна		97 238
ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДЕВИЧ		112 489
ЛАТИЩЕНКИ ГЛЕБ ИЛЬИН	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна		59 325
ЛАТИЩЕНКА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛАТИЩЕНКА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956
ЛЕЗЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕЗЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		4 600
ЛЕЗЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕЗЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600
ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Нев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ		119 290
Лепинская Анна Михайловна	Нев	Горбунова Алена Михайловна	Банк ВТБ ОАО	Договор № СФ-ИЧ-17/04 от 02.02.2017	94 300

В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.

Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «Оплаты».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Примечание:

*В случае отсутствия интеграции с базой 1С:Бухгалтерия, в системе 1С:КПО бухгалтеру необходимо создать документ «Поступление на счет» на основании документа «Счет на оплату». В поле **Дата** необходимо указать дату поступления денежных средств на расчетный счет организации.*

## 2.19.2 !!!!Продажа семейной карты (индивидуальный)

*Обязательным условием оформления семейной карты является наличие 2-ух взрослых и одного (или 1+) детей.*

У Клиента (на кого оформляется семейная карта) должны быть прописаны родственные связи.

Владельцем семейной карты может быть либо юридическое лицо, либо один из супругов.

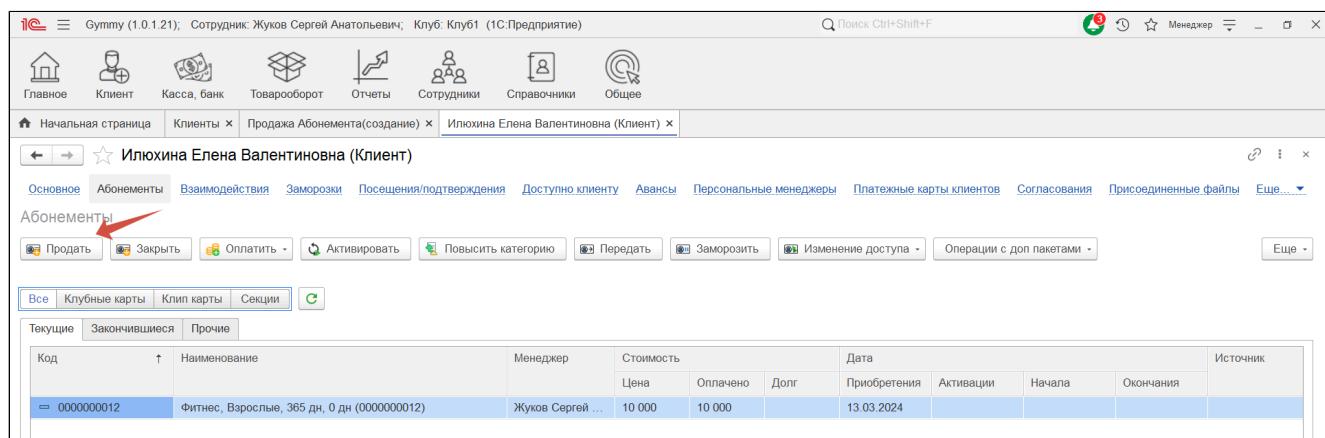
Продажу абонемента можно осуществить:

# Из карточки Клиента - ссылка «**Абонементы**» по кнопке <Продать>.

# В разделе учета «Клиенты», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <Продать>.

Для того чтобы оформить продажу абонемента:

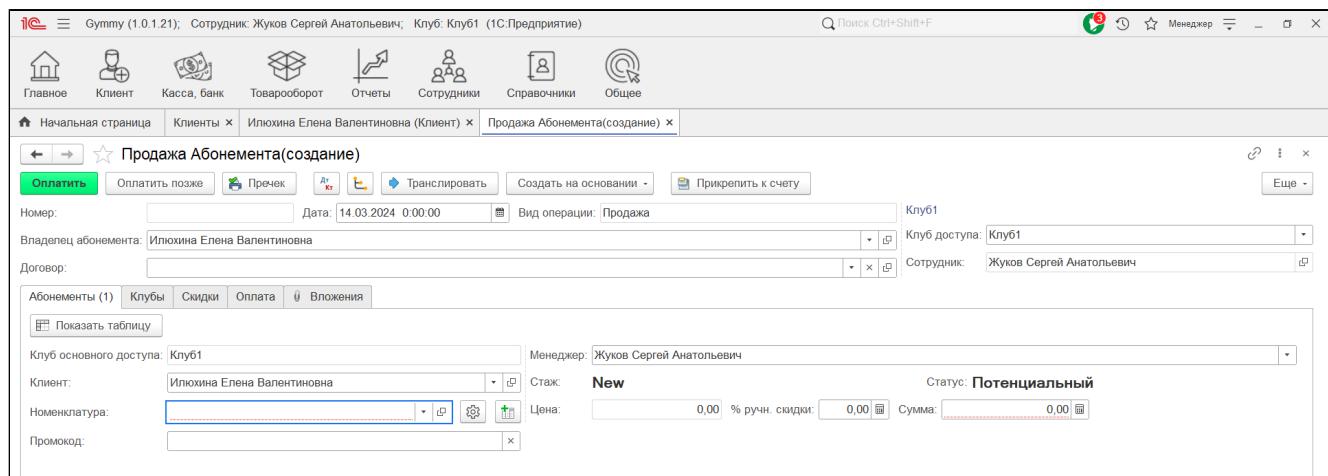
1. Нажмите кнопку <Продать>.



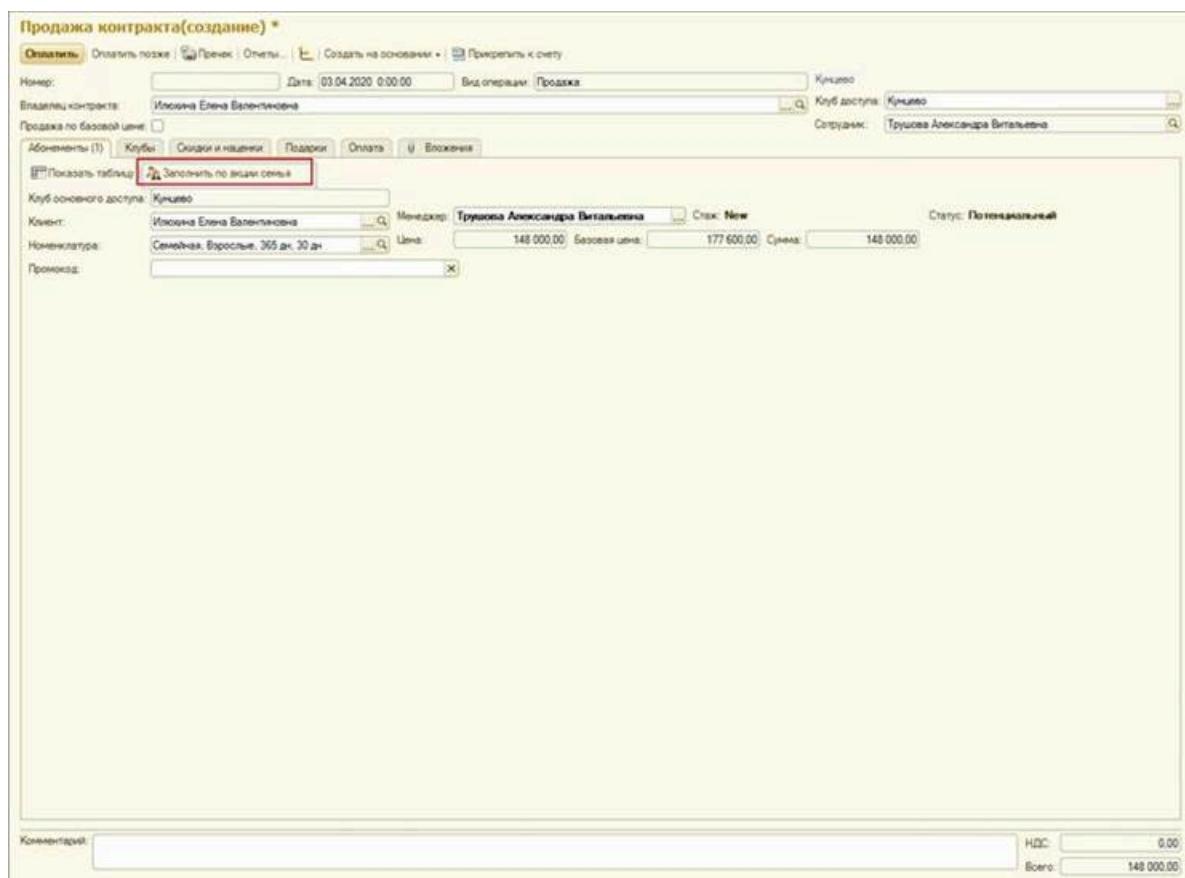
При нажатии кнопки <Продать> открывается документ «Продажа абонемента».

2. В поле **Владелец абонемента** укажите владельца абонемента.
3. В поле **Клиент** укажите взрослого Клиента абонемента.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



4. В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру, участвующую в предложении из списка клубных карт.
5. В поле **Менеджер** заполните менеджера.
6. Нажмите кнопку <Заполнить по акции семьи>, расположенную на вкладке **Абонементы**.



Табличная часть раздела Абонементы автоматически заполнится Клиентами, согласно настроенным родственным связям.

По кнопке <Удалить> можно удалить лишние записи.

7. На вкладке **Вложения** инициатор должен прикрепить скан документов, подтверждающих родство (свидетельство о регистрации брака, свидетельство о рождении).

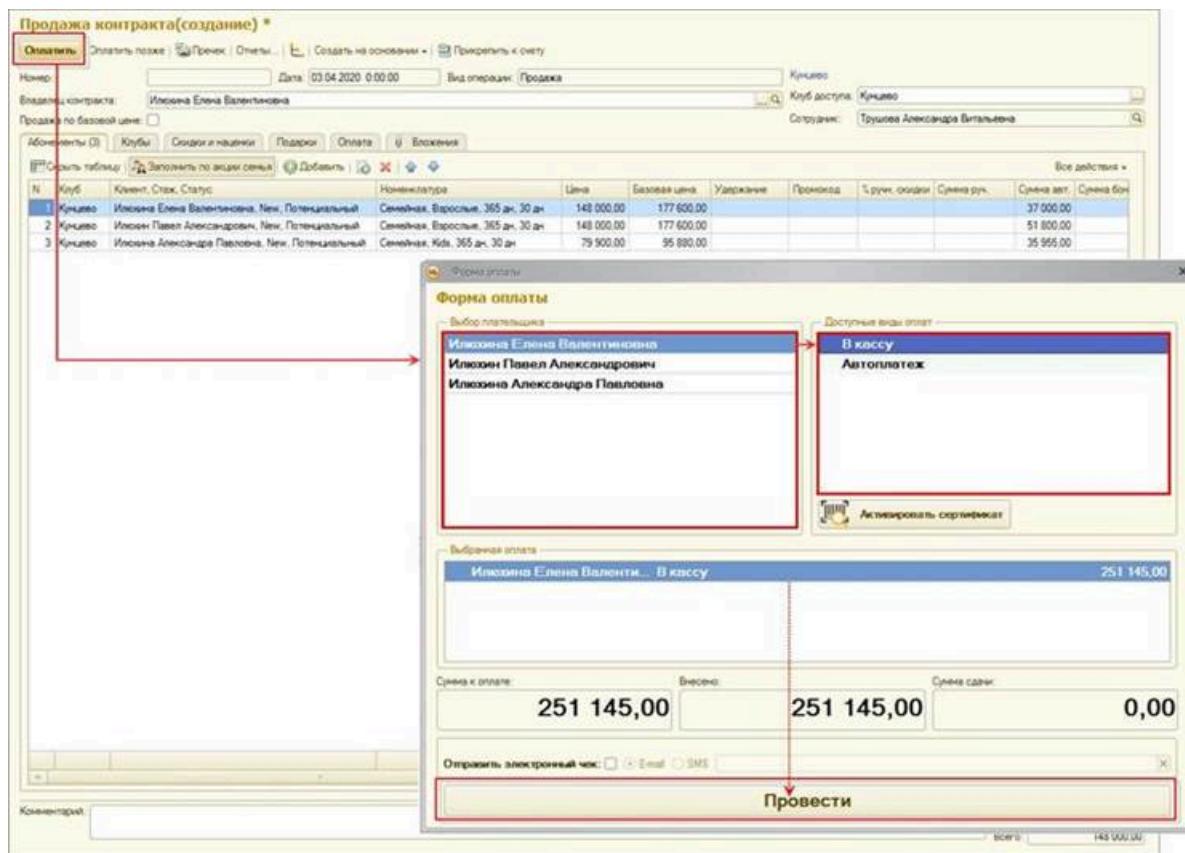
Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

8. Нажмите кнопку <Оплатить>.

Если необходимо выставить счет на сумму меньшую, чем стоимость самого абонемента (*компания частично оплачивает абонемент*), или Клиент хочет внести предоплату, то сумму взноса можно отредактировать в поле **Выбранная оплата**, щелкнув по сумме.

9. В открывшейся форме **Форма оплаты** выберите плательщика, способ оплаты, нажмите кнопку <Провести>.

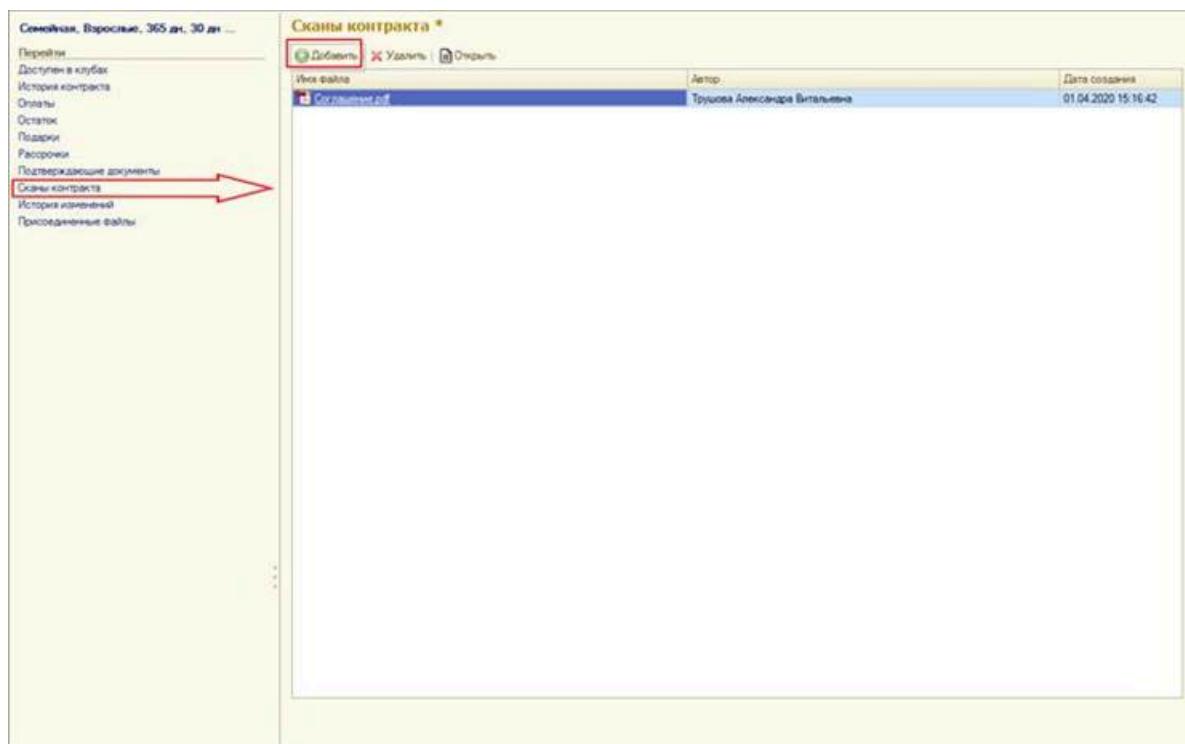
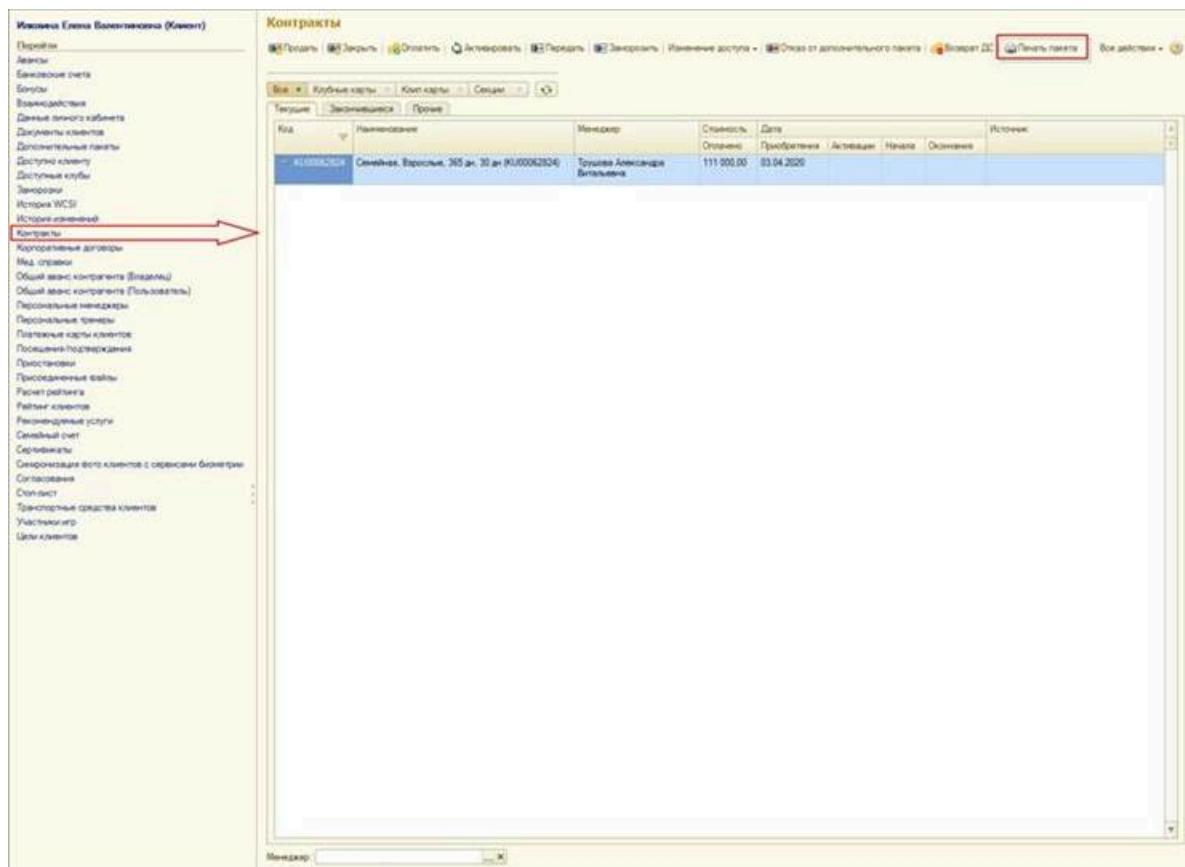
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

По кнопке <Печать пакета> доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Прикрепить

комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке «**Сканы абонемента**».

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

Поступление членство по активации (точка продаж)

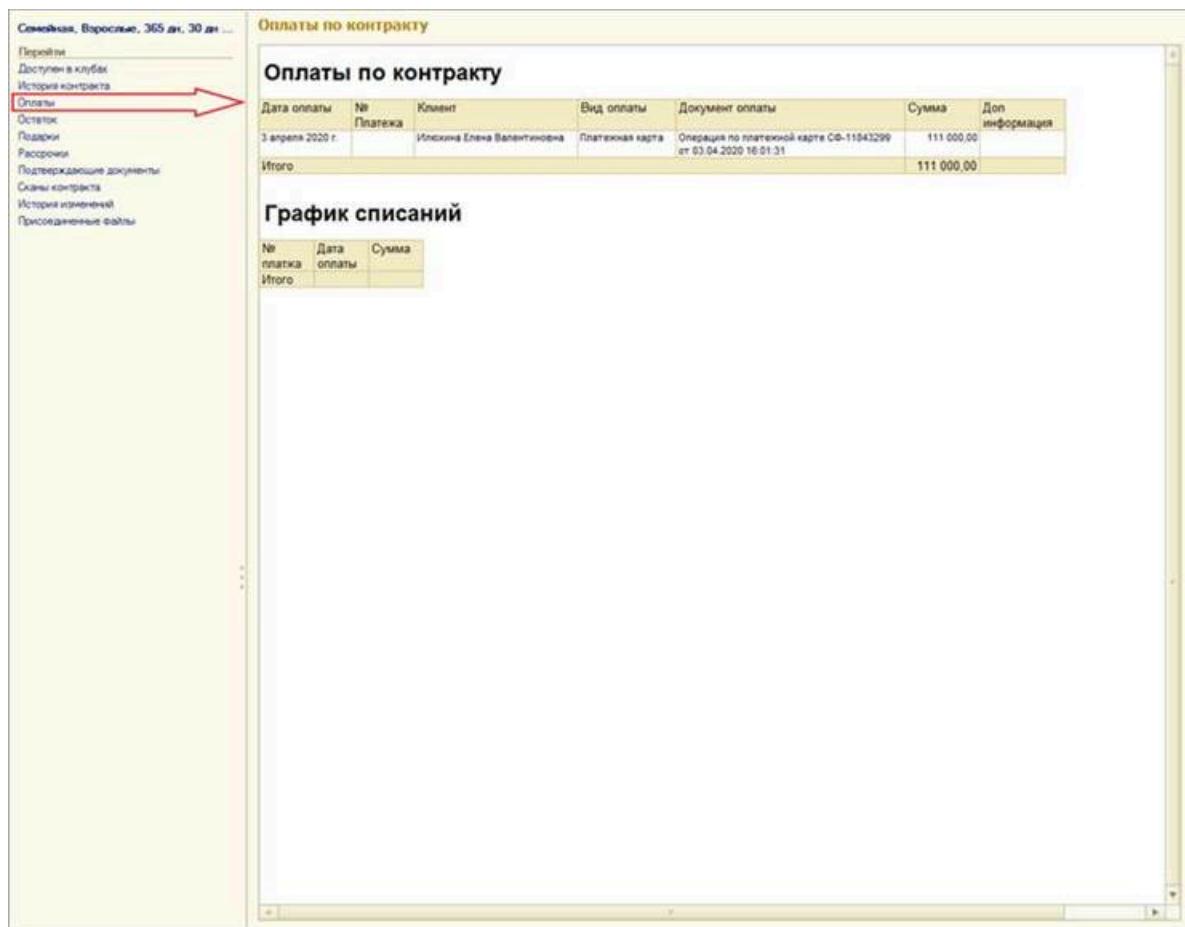
Фильтры: Период: 01.01.2018 - 31.01.2018  
Отбор: Клуб продажи Равно "Кунцево"

Быстрые настройки: Быстрые действия: +

Клиент	Контракт	Стаж	Менеджер	Контрагент	Корпоративный договор	
					Сумма	
ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Новогодний Карт-бланш, Варослы, 365 дк, 14 дк (001254095)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	82 550	
Ещенко Ольга Борисовна	Новогодний Карт-бланш, Варослы, 365 дк, 14 дк (001209451)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич	105 000	
ЗАХАРОВА, АННА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец., Варослы, 365 дк, 60 дк (001213376)	Ранев	Буинов Денис Викторович	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	94 300	
Зелинина Татьяна Леонидовна	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001213442)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Зелинина Татьяна Леонидовна	118 556	
Иванов Виктор АНАТОЛЬЕВИЧ	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001207875)	Ранев	Трушкова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	120 010	
ИСТОМИН ДАНИЛ ЭРНСТОВИЧ	Новогодний Коб., 272 дк, 14 дк (001211577)	Ранев	Тихонирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна	59 300	
ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001211586)	Ранев	Тихонирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	113 878	
Карев Роман Борисович	Я! World Class, Варослы, 365 дк, 30 дк (001207951)	Ранев	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович	90 726	
КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я! World Class, Варослы, 365 дк, 30 дк (001207554)	Ранев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	108 432	
КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	Я! World Class, Варослы, 365 дк, 30 дк (001207597)	Ранев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	89 745	
Карилов Алексей Константинович	Новогодний Карт-бланш, Варослы, 365 дк, 14 дк (001204036)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	Кариллов Алексей Константинович	105 000	
Качеева Ксения Владимировна	Корпоративная спец., Варослы, 365 дк, 60 дк (001212144)	Еж	Коновалова Марина Алексеевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	94 300	
Киевзев Леонид Кириллович	Новогодний Коб., 272 дк, 14 дк (001210602)	Ранев	Коновалова Марина Алексеевна	КИЕВЗЕВ ЮРИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	70 400	
КОГАЛЬСКО РИГОРЬЕМ - КУБАНЕЦКИЙ МАРИЙ	Новогодний Коб., 272 дк, 14 дк (001211980)	Ранев	Тихонирова Татьяна Викторовна	КОГАЛЬСКО РИГОРЬЕВИЧ - КУБАНЕЦКИЙ МАРИЙ	59 300	
КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я! World Class, Варослы, 365 дк, 30 дк (001186537)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	2 000	
КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Новогодний Коб., 272 дк, 14 дк (001212329)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	97 002	
Куличков Аркадий Александрович	Новогодний Коб., 272 дк, 14 дк (001184361)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУЛЬКОВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА	59 300	
КУРБАНОВ АЛХАЗОДА АЛЕКСАНДРАЕВИЧ	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001206234)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛХАЗОДА АЛЕКСАНДРАЕВИЧ	59 300	
ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001212162)	Ранев	Коновалова Марина Алексеевна	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна	112 489	
ЛАТУЦКАЯ ГЛЕБ ИЛЬЯЧ	Бассейн, Коб., 365 дк, 30 дк (001210520)	Ранев	Трушкова Александра Витальевна	ЛАТУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	59 325	
ЛАТУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001210560)	Ранев	Лысов Роман Олегович	ЛАТУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	115 956	
ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001210585)	Ранев	Логинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ	4 600	
ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Марафон, Варослы, 456 дк, 30 дк (001210595)	Ранев	Лысов Роман Олегович	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	4 600	
Липатина Анна Михайловна	Корпоративная спец., Варослы, 365 дк, 30 дк (001214780)	Ранев	Горбунова Алена Михайловна	Договор № СФ-И/ЗМ-17/04 от 02.02.2017	94 300	

В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.

Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонемента по ссылке «Оплаты».



## 2.20 Согласование эксклюзивов

### 2.20.1 Добавление дней членства

В системе 1С:КПО реализован механизм добавление дней членства в подарок.

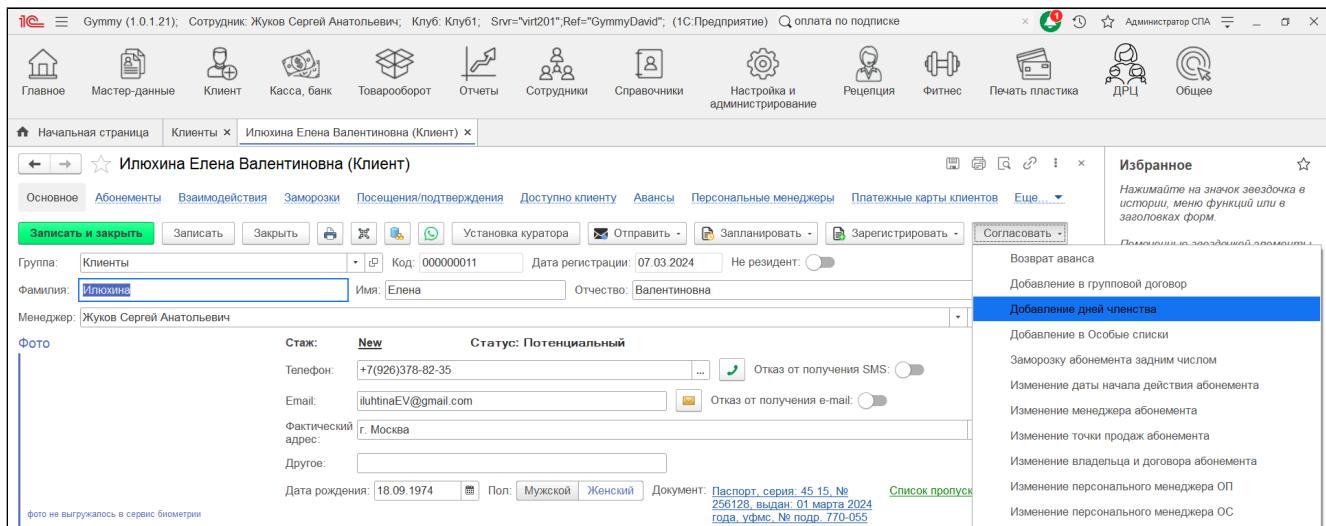
Для добавления дней членства необходимо запустить процесс согласования «Добавление дней членства».

*Добавление дней членства согласуют Руководитель сектора и Директор отдела продаж.*

Для того чтобы запустить процесс согласования «Добавление дней членства»:

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

1. В карточке Клиента нажмите кнопку «Согласовать», выберите бизнес-процесс «Добавление дней членства».



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201";Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) оплата по подписке Администратор СПА

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Еще...

Записать и закрыть Записать Закрыть Установка куратора Отправить Запланировать Зарегистрировать Согласовать

Группа: Клиенты Код: 000000011 Дата регистрации: 07.03.2024 Не резидент:

Фамилия: Илюхина Имя: Елена Отчество: Валентиновна

Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Фото Стаж: New Статус: Потенциальный

Телефон: +7(926)378-82-35 Отказ от получения SMS:

Email: iiluhinaEV@gmail.com Отказ от получения e-mail:

Фактический адрес: г. Москва

Другое:

Дата рождения: 18.09.1974 Пол: Мужской Женский Документ: Паспорт, серия: 45 15, № 256128, выдан: 01 марта 2024 года, уфмс, № подр. 770-055 Список пропуск

фото не выгружалось в сервис биометрии

Избранное

Нажмите на значок звездочки в истории, меню функций или в заголовках форм.

Помеченные звездочкой элементы будут отображаться в этой панели.

Добавление дней членства

Возврат аванса

Добавление в групповой договор

Добавление в Особые списки

Заморозка абонемента задним числом

Изменение даты начала действия абонемента

Изменение менеджера абонемента

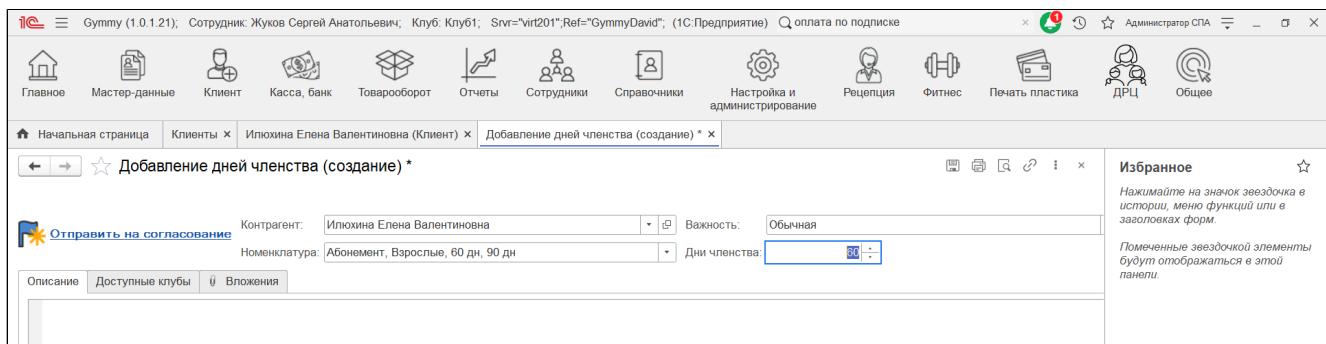
Изменение точки продаж абонемента

Изменение владельца и договора абонемента

Изменение персонального менеджера ОП

Изменение персонального менеджера ОС

2. В открывшемся окне в поле **Номенклатура** выберите соответствующую **номенклатуру абонемента** и дополнительные **Дни членства**.



1C Gymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201";Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) оплата по подписке Администратор СПА

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) Добавление дней членства (создание) \*

Отправить на согласование Контрагент: Илюхина Елена Валентиновна Важность: Обычная

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн Дни членства:

Описание Доступные клубы Вложения

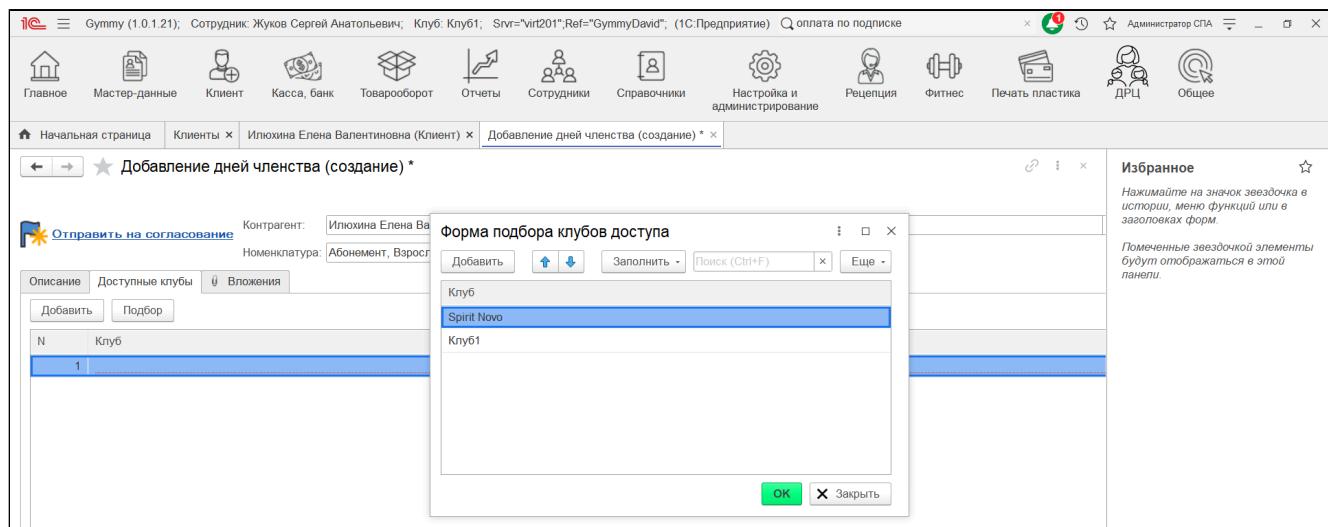
Избранное

Нажмите на значок звездочки в истории, меню функций или в заголовках форм.

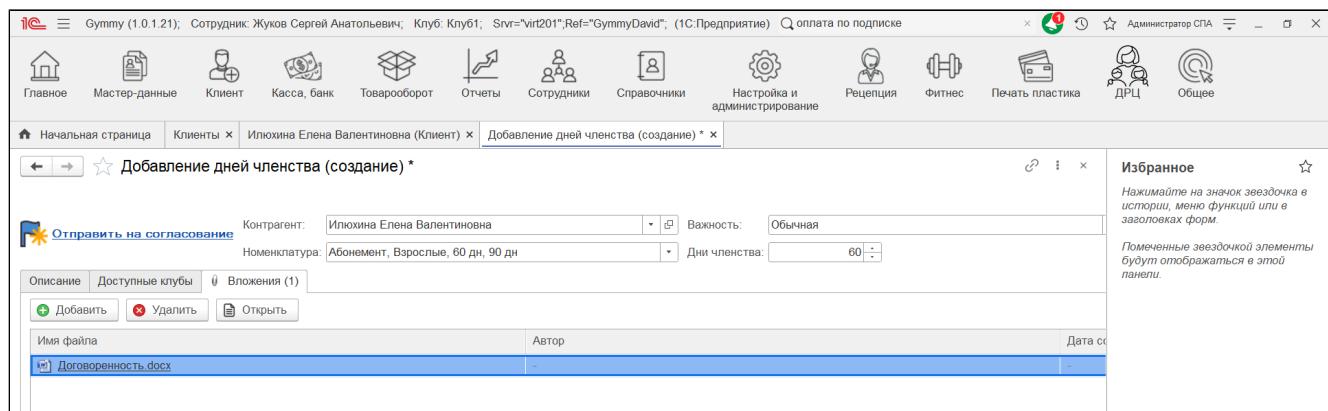
Помеченные звездочкой элементы будут отображаться в этой панели.

3. На вкладке **Доступные клубы** укажите клубы доступа.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



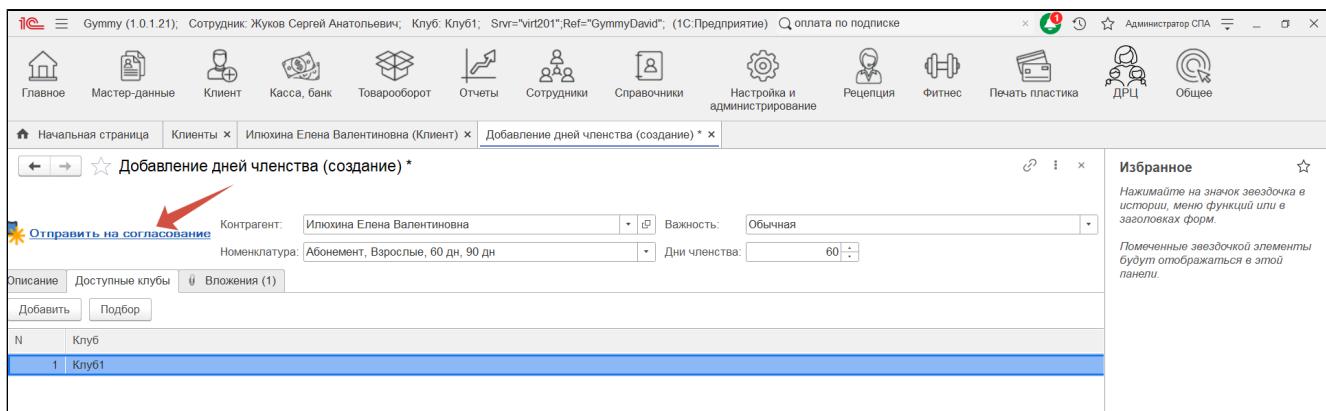
4. На вкладке **Вложения** прикрепите скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.



На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

5. Нажмите кнопку <Отправить на согласование>.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Запускается бизнес-процесс «Добавление эксклюзивного договора/подарка». После того, как добавление дней членства будет согласовано, в системе автоматически сформируется эксклюзивный абонемент. А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

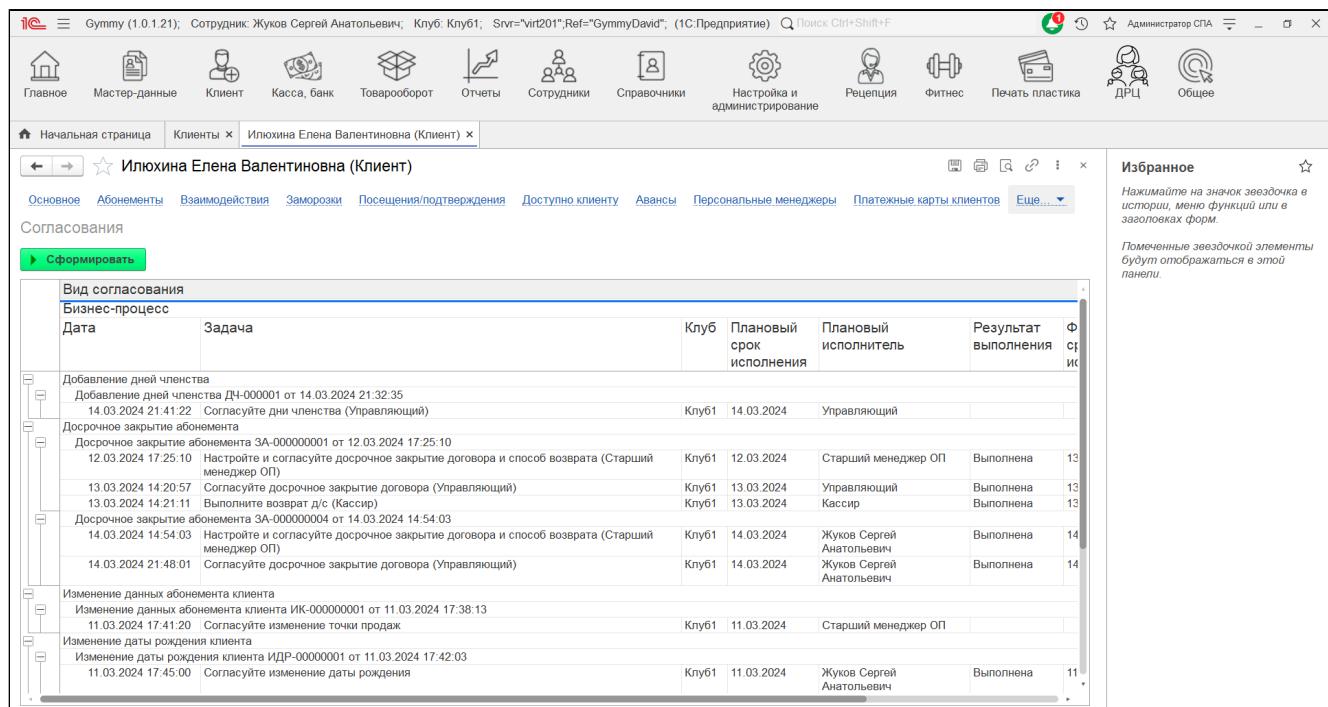


## Примечание:

*Передача эксклюзивного абонемента запрещена.*

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «[Согласования](#)».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## 2.20.2 !!!!Согласование эксклюзивного подарка «Дети 3+»

Обязательным условием согласования эксклюзивного абонемента «Дети 3+» является наличие 2-ух действующих платных детских/подростковых абонементов.

У Клиента (Родителя) должны быть прописаны родственные связи.

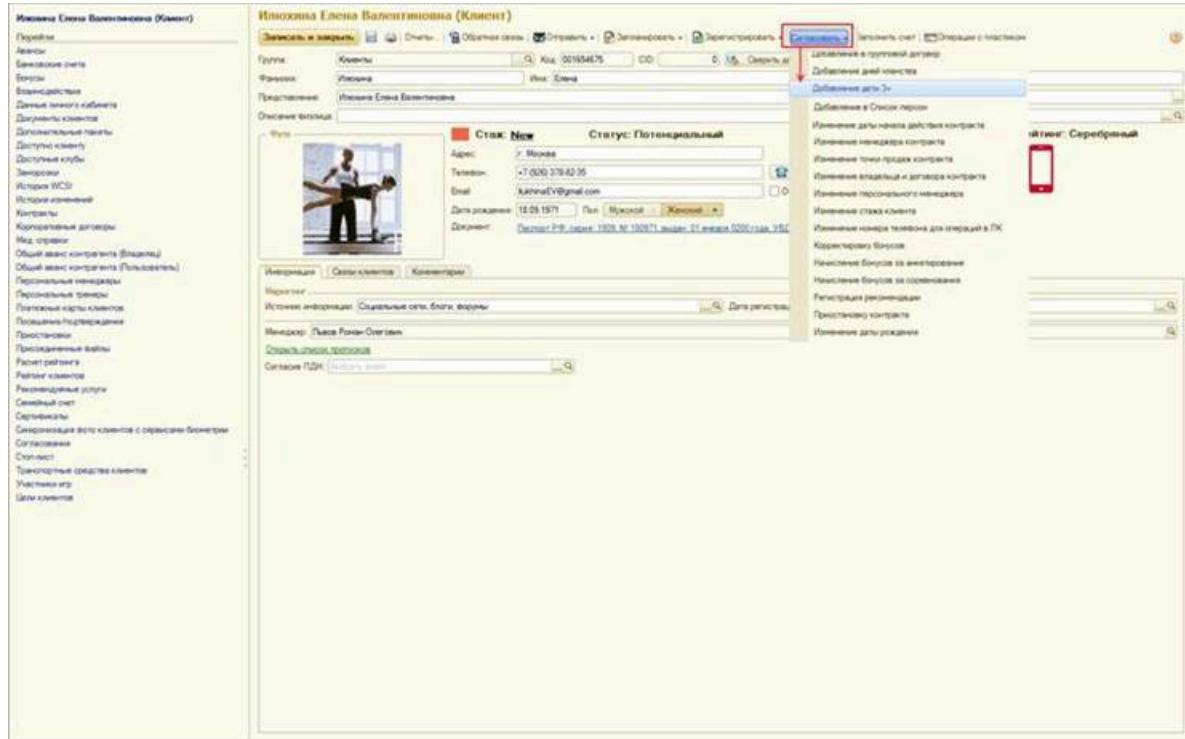
Добавление эксклюзивного абонемента «Дети 3+» согласуют Руководитель сектора и Директор отдела продаж.

Для добавления эксклюзивного абонемента «Дети 3+» необходимо запустить процесс согласования добавления подарка «Дети 3+».

Для того чтобы запустить процесс согласования «Добавление дней членства»:

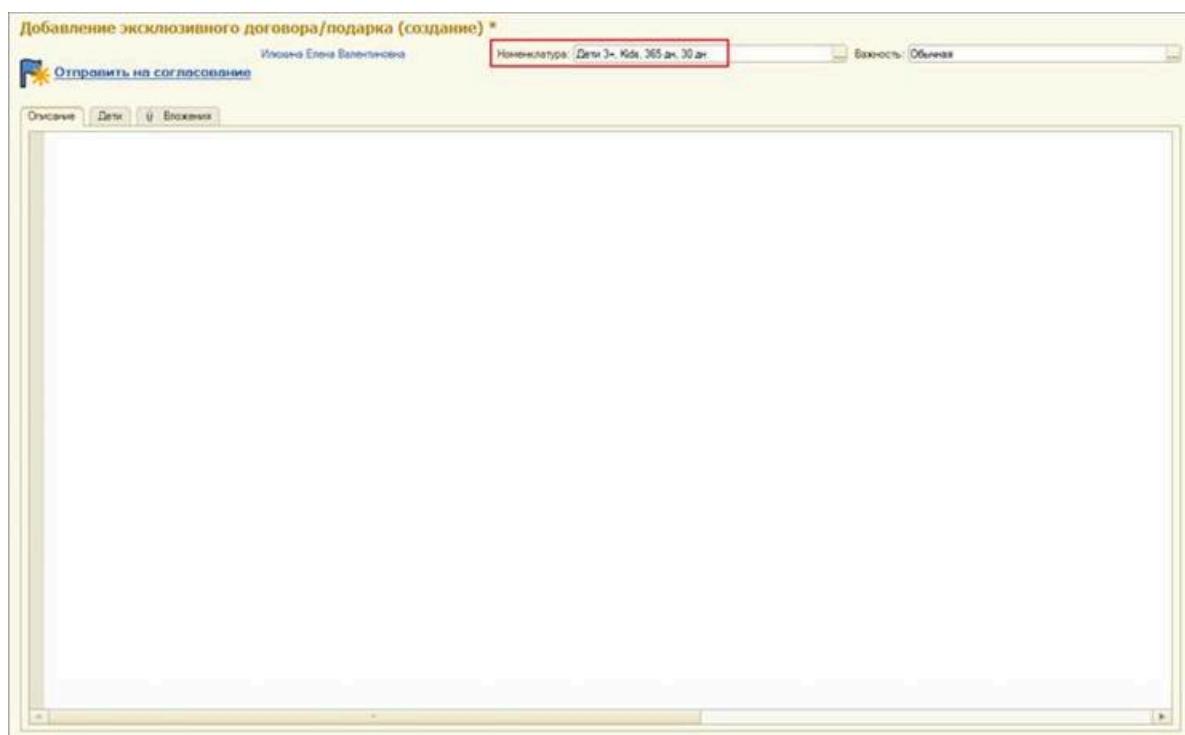
1. В карточке Клиента (Родитель) нажмите кнопку «Согласовать», выберите бизнес-процесс **Добавление Дети 3+**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



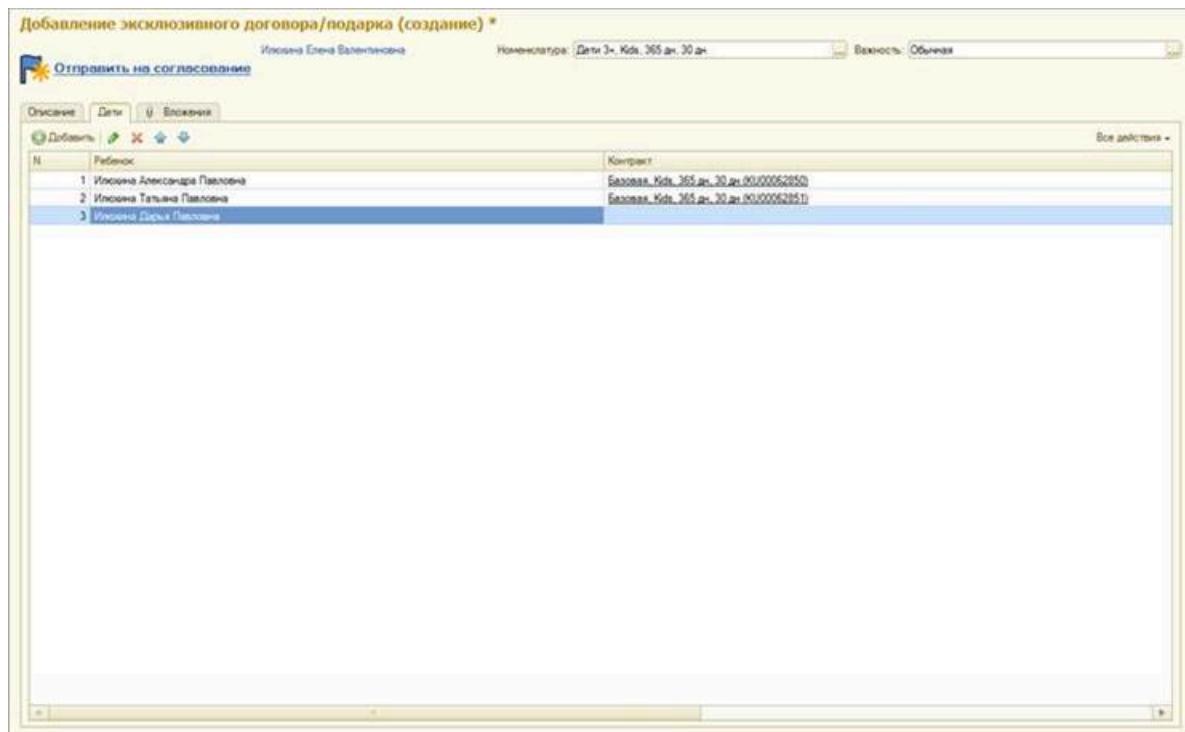
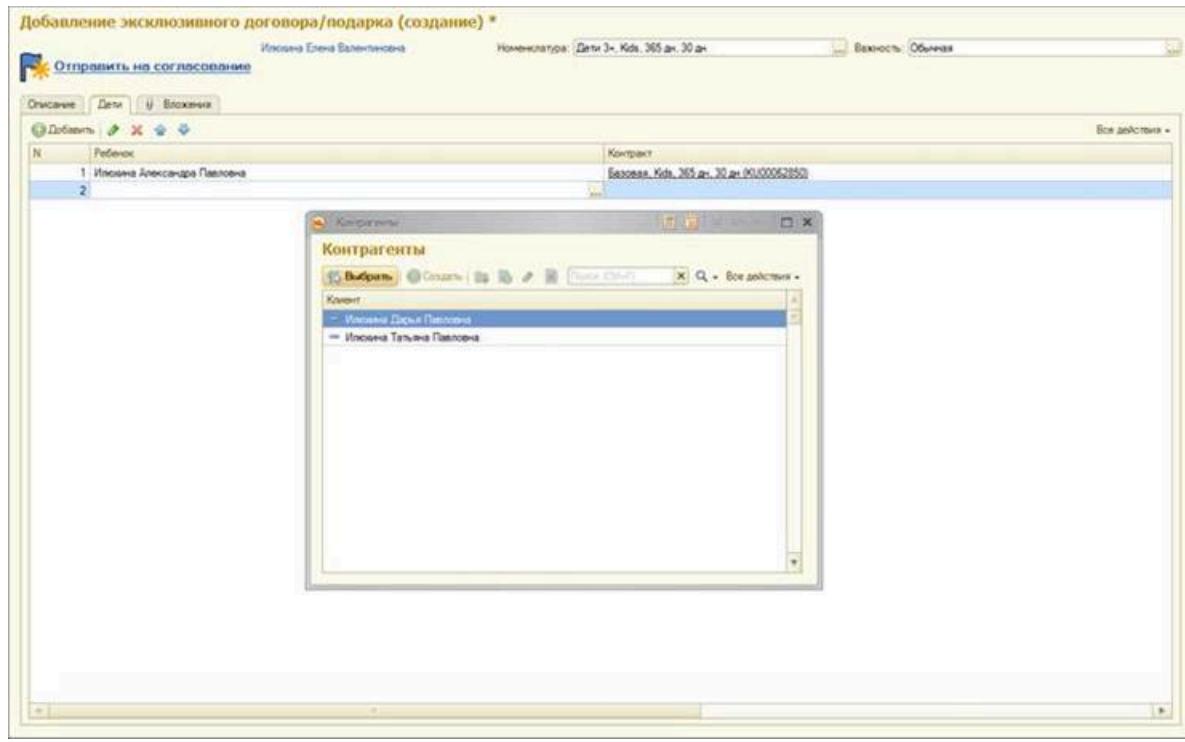
The screenshot shows the 'Иннохина Елена Валентиновна (Клиент)' (Innoхina Elena Valentinovna (Client)) record in the 'Клиенты' (Clients) group. The 'Добавление в групповой договор' (Add to group contract) option is highlighted in the context menu. The menu also includes other options like 'Добавление в Список персон' (Add to Person list), 'Изменение даты начала действия контракта' (Change contract start date), and 'Изменение статуса клиента' (Change client status).

2. В открывшемся окне в поле **Номенклатура** выберите соответствующую номенклатуру абонемента.

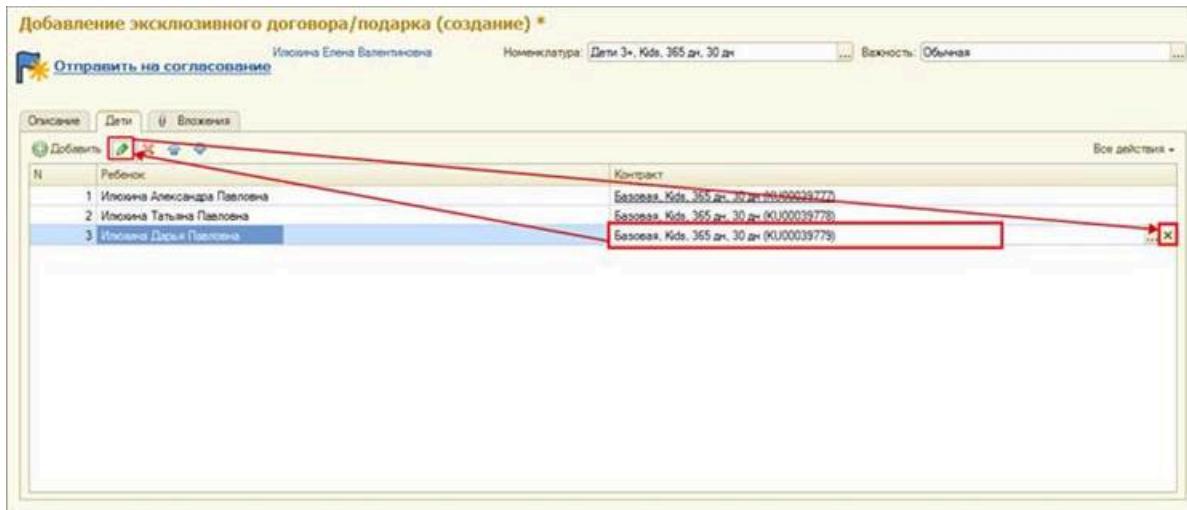


The screenshot shows the 'Добавление эксклюзивного договора/подарка (создание)' (Add exclusive contract/gift (creation)) dialog box. The 'Номенклатура' (Nominal) field is populated with 'Дети 3-+, Код: 365 дн. 30 дн.' (Children 3-+, Code: 365 days. 30 days). The 'Важность' (Importance) field is set to 'Обычная' (Normal). The dialog box has tabs for 'Описание' (Description), 'Дети' (Children), and 'Вложения' (Attachments).

3. По кнопке <Добавить> на вкладке **Дети** заполнить табличную часть.



Если на момент согласования эксклюзивного абонемента «Дети 3+» у ребенка, которому хотите дать подарок, уже есть действующий абонемент, очистите поле **Абонементу** данного ребенка: выделите абонемент, нажмите кнопку <Изменить>, нажмите кнопку <Очистить>.



4. На вкладке **Вложения** прикрепите скан документа (свидетельство о рождении). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

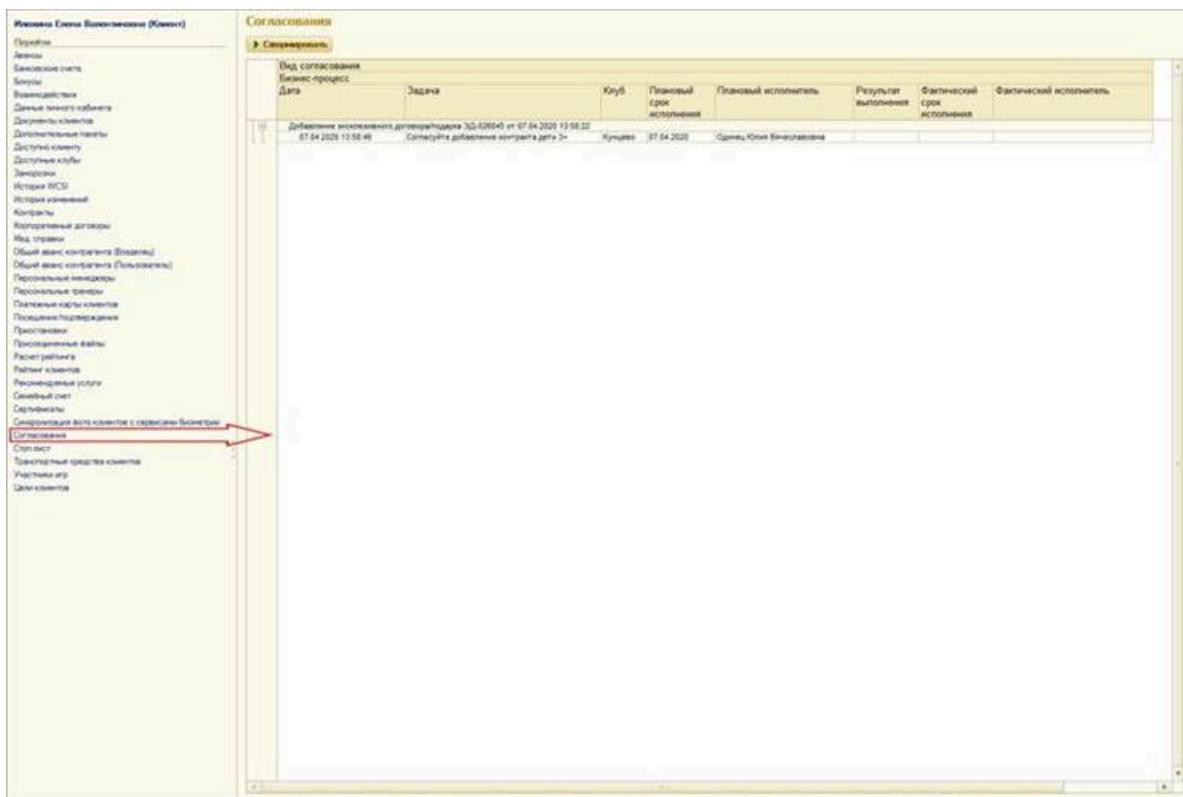
5. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .

Запускается бизнес-процесс «Добавление эксклюзивного договора/подарка». Согласования в системе автоматически сформируется эксклюзивный абонемент «Дети 3+». А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

#### Примечание:

*Передача эксклюзивного абонемента запрещена.*

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».



## 2.20.3 !!!!Согласование эксклюзивного абонемента «Топ Семья»

У Клиента (Родственника) должны быть прописаны родственные связи.

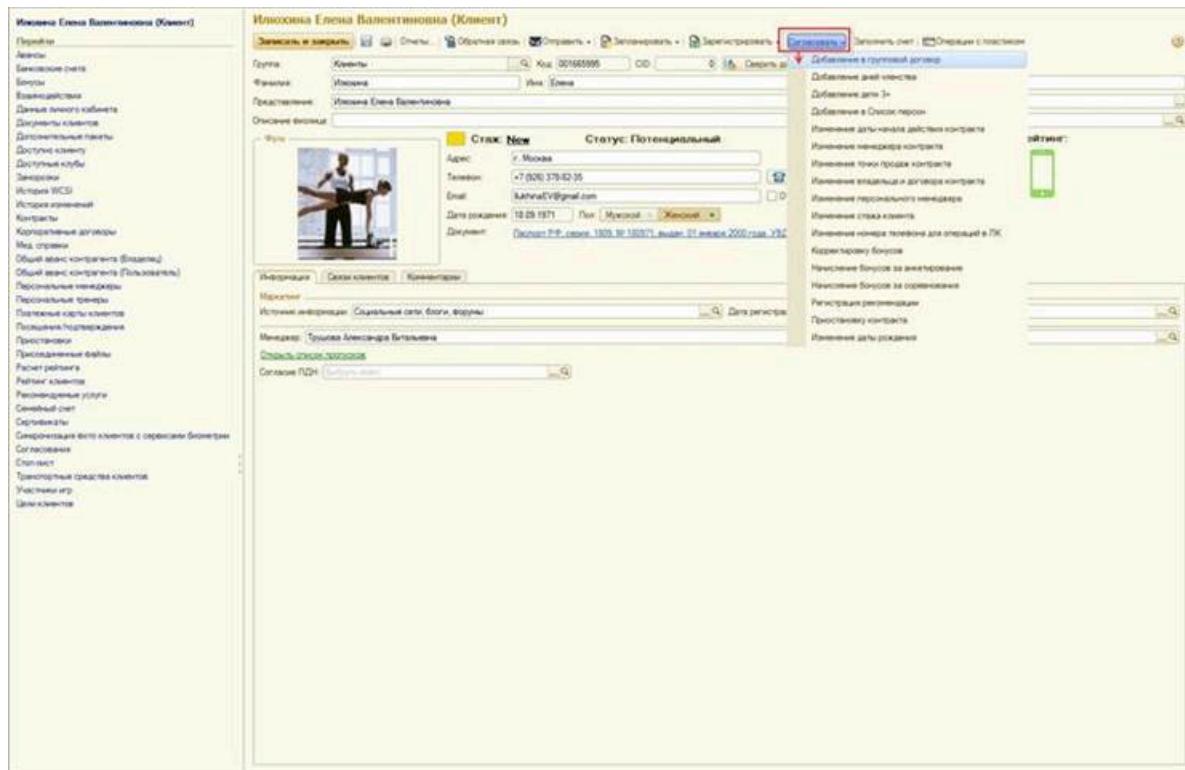
Добавление эксклюзивного абонемента «Top Семья» согласуют Менеджером С&В и Генеральный директор.

Для добавления эксклюзивного абонемента «Топ Семья» необходимо запустить процесс согласования добавления в групповой договор.

Для того чтобы запустить процесс согласования «добавления в групповой договор»:

1. В карточке Клиента (Родственник) нажмите кнопку «Согласовать», выберите бизнес-процесс «Добавление в групповой договор».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2. В открывшемся окне заполните поля:

# в поле **Вид договора** выберите вид договора **Топ Семья**;

# в поле **Владелец абонемента** укажите владельца абонемента (Сотрудник компании);

# в поле **Клуб** укажите клуб доступа.

# в поле **Номенклатура** выберите соответствующую **номенклатуру абонемента**: ТОП Семья, Взрослые, 365 дн, 0 дн / ТОП Семья, Teens, 365 дн, 0 дн / ТОП Семья, Kids, 365 дн, 0 дн.



3. На вкладке **Вложения** прикрепите скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

На вкладке **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

4. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .

Запускается бизнес-процесс «Добавление в групповой договор». После того, как добавление в групповой договор будет согласовано, в системе автоматически сформируется и активируется эксклюзивный абонемент. А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

#### Примечание:

*Передача эксклюзивного абонемента запрещена.*

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».



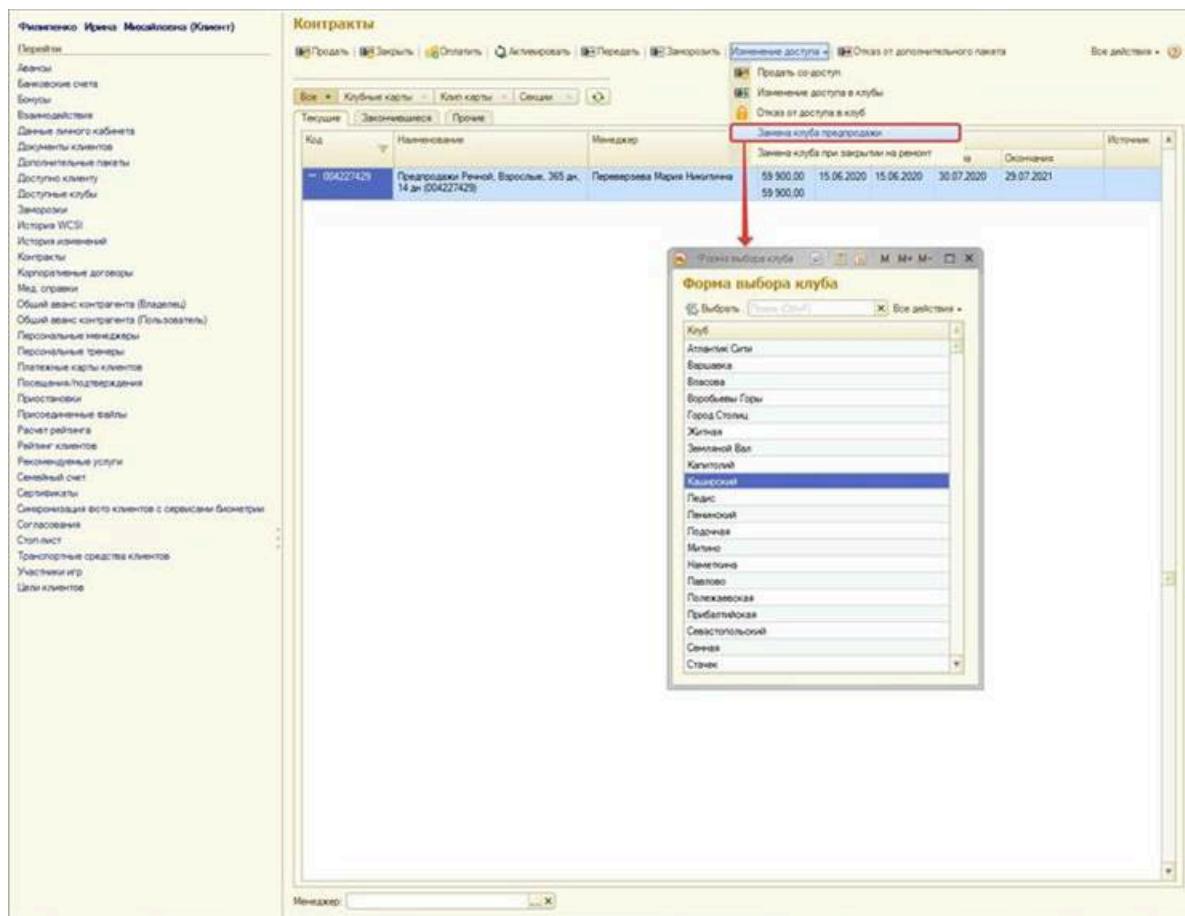
## 2.21 !!!!Активация Клиентов предпродаж

В системе должны быть созданы:

- # сегменты клубов замены предпродаж;
- # доп. сведения, свойство "Сегмент клубов замены предпродажи". Для каждого из клубов предпродаж укажите в значении соответствующий сегмент.
- # Дата открытия клуба должна быть больше и неравна текущей даты.

Для того чтобы предоставить доступ в клуб ниже рейтингом базовой цены для клубов предпродаж:

1. В списке абонементов выделите абонемент предпродажи и выполните команду <Изменение доступа> => <Замена клуба Предпродажи>. Из открывшегося списка выберите клуб. Сформируется документ «Замена клуба предпродажи».
2. Перенесите дату начала действия абонемента на нужную дату.



## 2.22 Изменение клуба доступа абонементов

### 2.22.1 Изменение клуба доступа абонемента

Если учетной политикой компании предусмотрена платная смена клуба доступа абонементов, в настройках параметров учета сети клубов должны быть заполнены константы: Использовать платную замену клуба доступа абонемента, Услуга для платной замены клуба доступа абонемента.



#### Обратите внимание!

*Заменить можно любой со-доступ кроме основного.*

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

*В качестве замены берем клубы, цена которых ниже или равна цене заменяемого клуба на момент замены (анализируются цены номенклатуры «со-доступ»).*

*Если выполнена смена доступа, отказавшись от него, платная услуга не возвращается.*

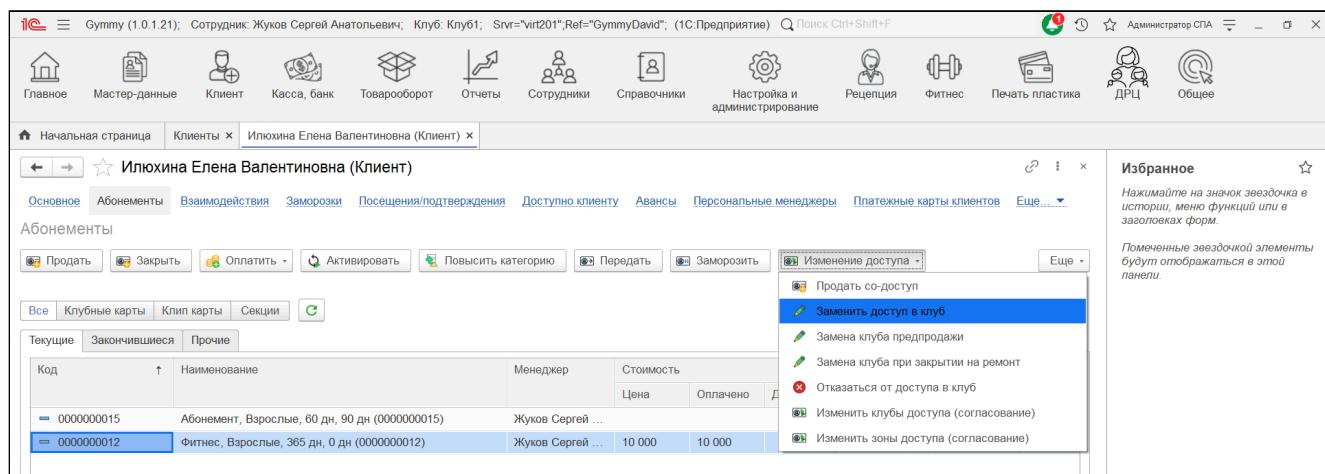
Для того чтобы изменить клуб доступа:

1. В списке абонементов выделите абонемент и выполните команду <Изменение доступа>  
=> <Заменить доступ в клуб>.

Если Клиент не оплатил услугу смены клуба доступа (если учетной политикой компании предусмотрена платная смена клуба доступа абонементов), система выдаст сообщение: *Недопустимая операция: для замены доступа необходимо оплатить услугу «Смена со-доступа».*

Если услуга оплачена, откроется форма изменения доступа.

2. Выберите новый клуб доступа.



3. Нажмите кнопку <Выполнить>, сформируется документ «Изменение клубов доступа абонементов».

Если требуется изменить на то, чего нет в правилах, необходимо запустить согласование изменения доступа в клубы (кнопка <Изменить клубы доступа (согласование)>).

## **2.22.2 !!!!Изменение клуба доступа абонемента при закрытии клуба на ремонт**

В системе должен быть заполнен РС «Клубы возможной замены».

*Регистр в разрезе Сегмента Клиентов (если пустой, то для всех Клиентов) и Клуба (который закрывается на ремонт) содержит Сегмент клубов, на которые можно произвести замену клуба;*

*На время ремонта Клиент может выбрать доступ в другой клуб (заменяемый клуб) (сегмент клубов возможной замены настраивается согласно распоряжению руководства. Клиент может выбрать только один клуб.).*

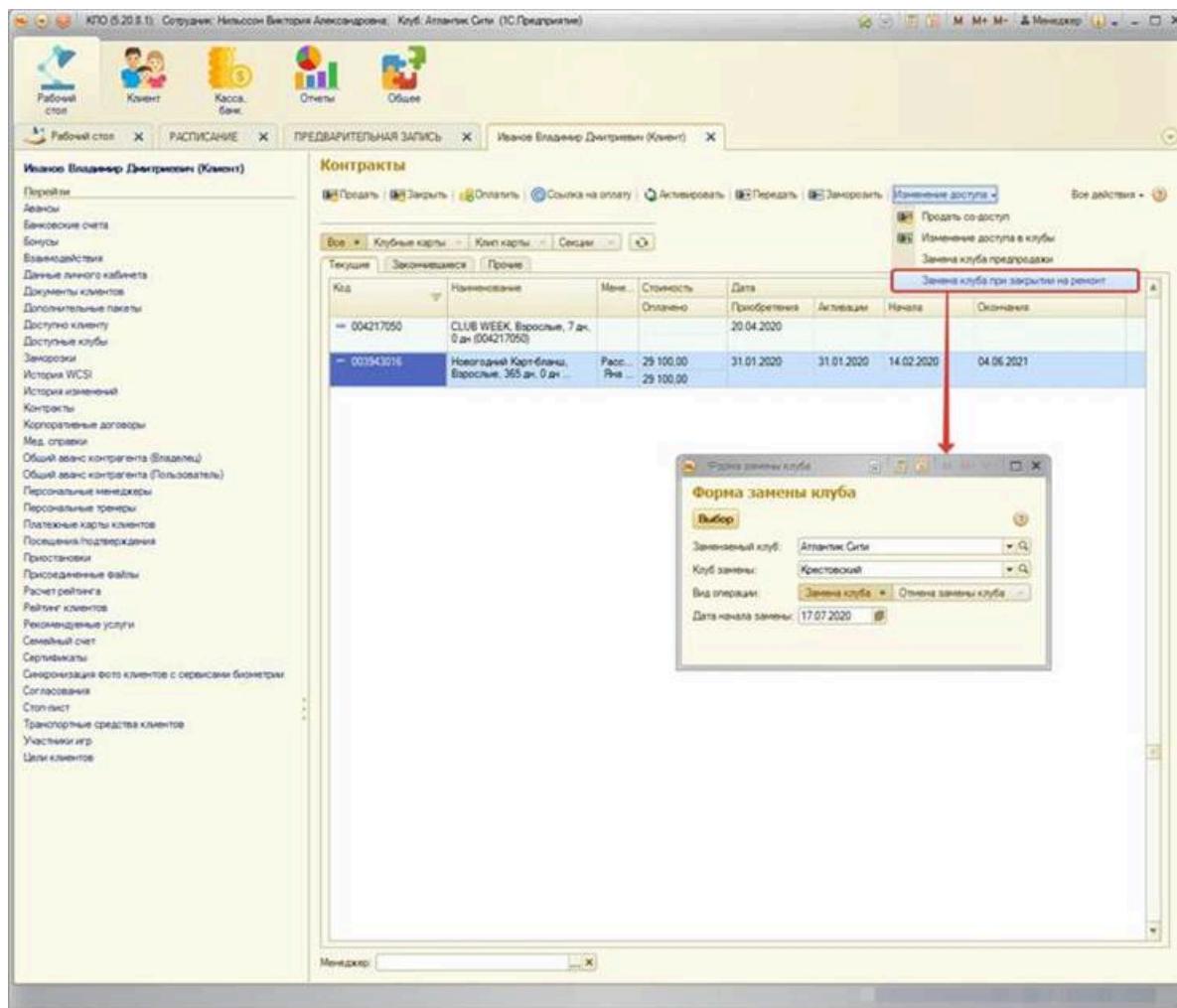
Для того чтобы предоставить Клиенту доступ в клуб:

1. Разморозьте абонемент.
2. В списке абонементов выделите абонемент и выполните команду <Изменение доступа> => <Замена клуба при закрытии на ремонт>.

В результате выполнения этой команды предоставляется возможность выбрать **заменяемый клуб** (любой из клубов абонемента, на котором есть авансы и есть запись в регистре «Клубы возможной замены», если доступных клубов для замены нет, система выдаст сообщение: *Не настроены возможные для замены клубы!*), **клуб замены**(клуб из сегмента клубов возможной замены) и **даты начала замены**.

Если все проверки пройдены, откроется форма замены клуба.

Минимальная дата начала замены - день, следующий за текущим. Так же возможна установка даты начала в будущем.



После нажатия кнопки **<Выбор>** сформируется документ «Изменение клубов доступа абонементов».

В системе также предусмотрена возможность изменения заменяемого клуба.

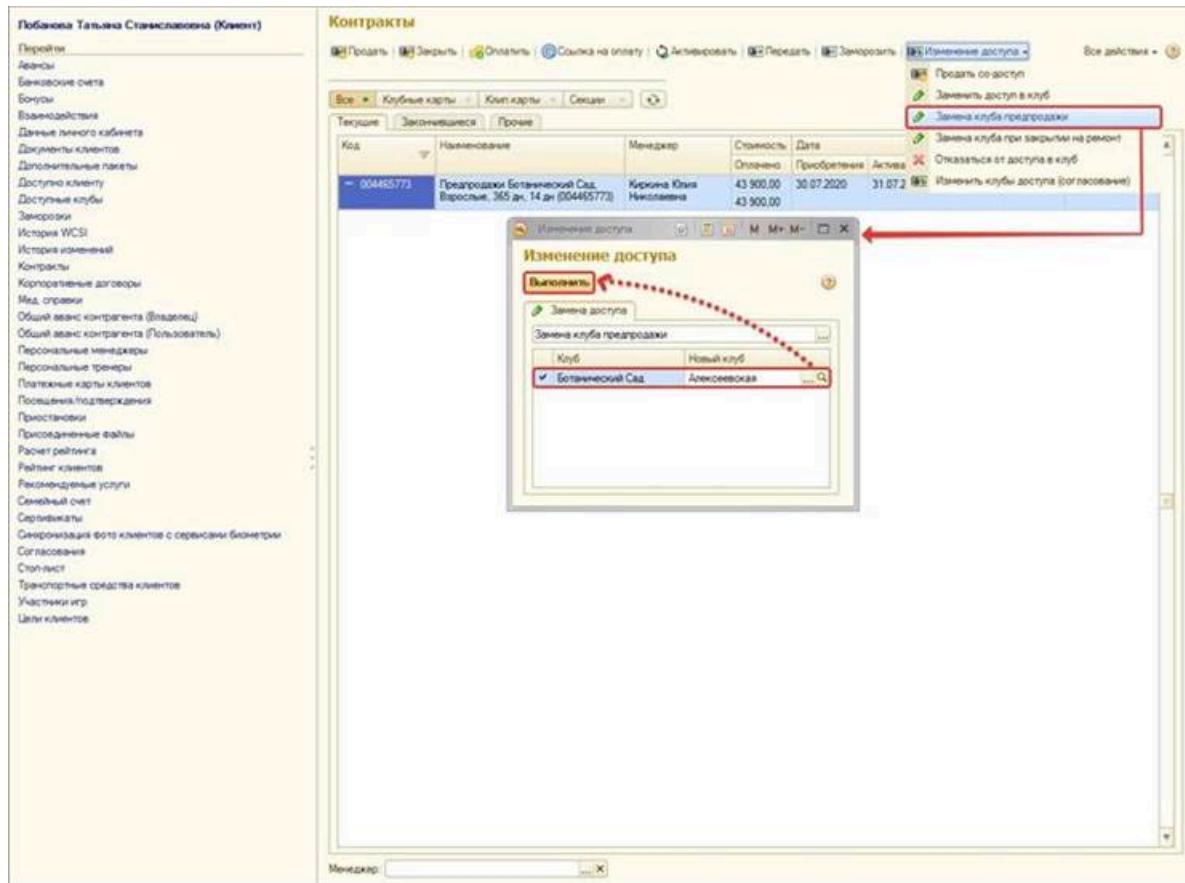
### 2.22.3 !!!!Изменение клуба доступа абонемента предпродажи

В системе должен быть заполнен РС «Клубы возможной замены».

Для того чтобы предоставить доступ в клуб ниже рейтингом базовой цены для клубов предпродаж:

1. В списке абонементов выделите абонемент предпродажи и выполните команду **<Изменение доступа> => <Замена клуба предпродажи>**.

Из открывшегося списка выберите клуб. После нажатия кнопки **<Выполнить>** сформируется документ «Изменение клубов доступа абонементов».



2. Перенесите дату начала действия абонемента на нужную дату.

## 2.22.4 Отказ от доступа в клуб

В системе предусмотрена возможность отказаться от замены клуба.

Для этого в списке абонементов выделите абонемент и выполните команду **<Изменение доступа> => <Отказаться от доступа в клуб>**.

В открывшейся форме выберите клуб, нажмите кнопку **<Выполнить>**.

Если выполнена смена доступа, отказавшись от него, платная услуга не возвращается.

## 2.22.5 Изменение клуба доступа абонементы через согласование

Если менеджер отдела продаж при оформлении абонемента забыл клуб в подарок, необходимо воспользоваться процессом согласования изменения доступа в клубы.

*Изменение доступа в клубы согласует Руководитель сектора.*



### Примечание:

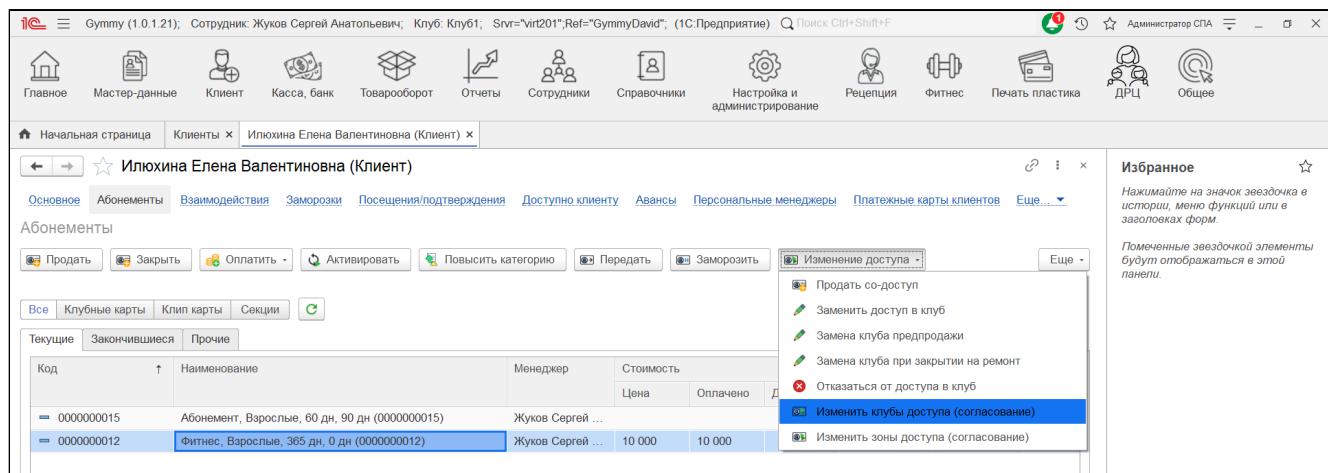
*Нельзя изменять доступ, если:*

- # абонемент не активирован;
- # это эксклюзивный абонемент;
- # это эксклюзивный подарок.

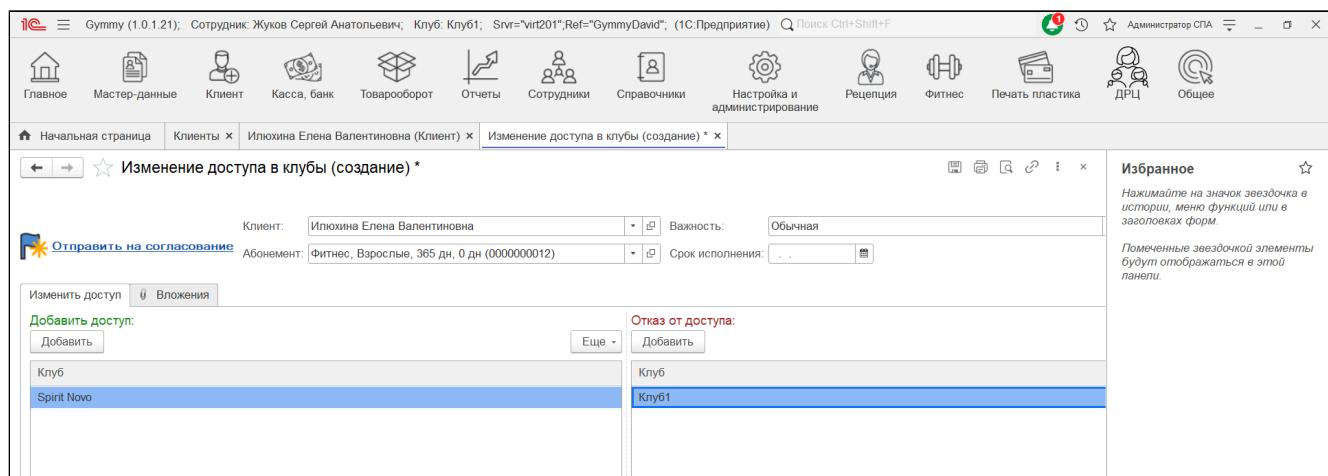
Для того чтобы запустить процесс согласования изменения доступа в клубы:

1. В списке абонементов выберите абонемент Клиента, по которому будет изменяться доступ, нажмите на кнопку **<Изменение доступа>** и нажмите ссылку **<Изменить клубы доступа (согласование)>**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2. В открывшемся окне в табличных частях «Добавить доступ / Отказ от доступа» укажите клуб, по которому будет изменен доступ.



На вкладке **Вложения** инициатор может прикрепить скан документа (заявление). Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

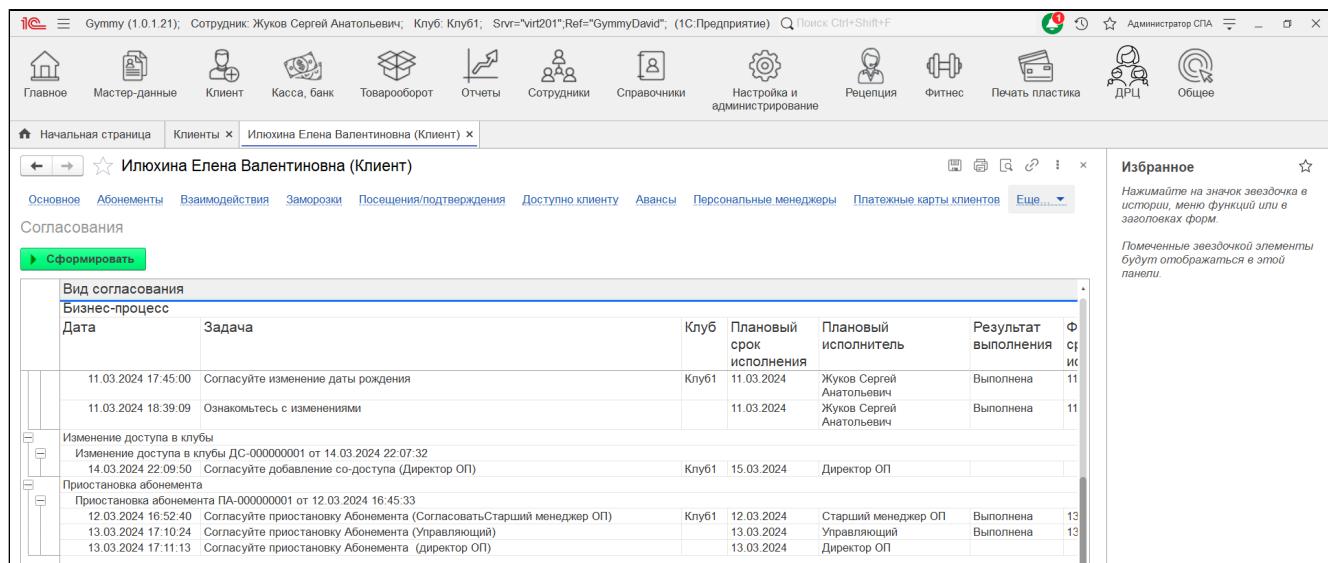
В поле **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

3. Нажмите кнопку <Отправить на согласование> .

Запускается бизнес-процесс «Изменение доступа в клубы». После того, как Руководитель сектора согласует изменение доступа, доступ в клубы будет изменен. А сотруднику, инициирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

Посмотреть этапы согласования можно в карточке Клиента по ссылке «Согласования».

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Проверить наличие доступа в клуб можно в карточке абонемента по ссылке «[Доступен в клубах](#)».

## 2.23 Организация доступа в клуб

При активации нового (первого) абонемента система автоматически создает заявку на изготовление пропуска (пластика). При продлении абонемента перевыпуск пропуска (пластика) не требуется. Пропуск (пластик), выданный Клиенту ранее, автоматически привязывается к абонементу продления.

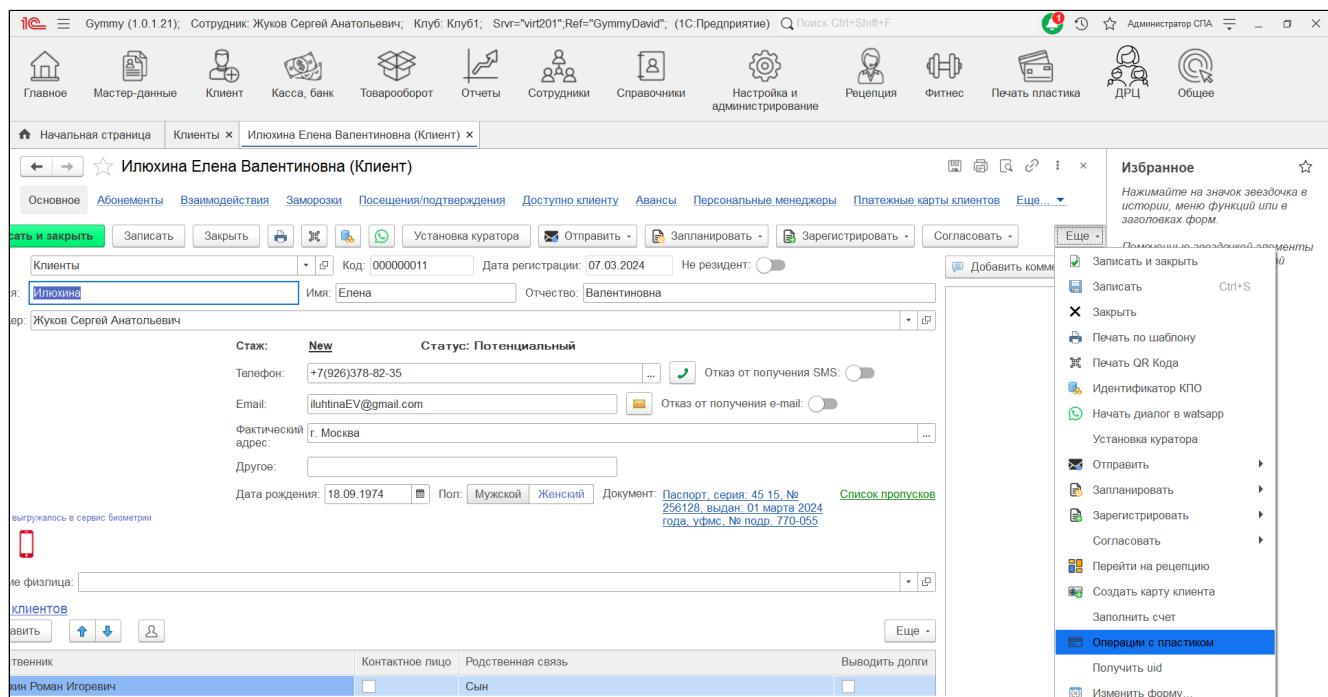
Заявка на печать пропуска (пластика) формируется только в случае утери, испорченности, по заявлению Клиента.

Если в настройке «Типы пропусков для членства» для клуба выбран тип пропуска, где выключен флаг «Отправлять пропуск на печать», то происходит поиск печати пропуска по клубу со-доступа. То есть, если есть со-доступ в клуб, где нужно печатать пропуск, то формируется заявка на печать пропуска, только заявка формируется в основной клуб. Например, если абонемент куплен в Клуб 1, и есть со-доступ в Клуб 2, то формируется заявка с типом пропуска «Клуб 2», но заявка формируется для Клуба 1 (если клубов со-доступа несколько, то выбирается тип пропуска ПЕРВЫЙ по приоритету).

## 2.23.1 !!!!Заказ пластиковой карты (пропуска)

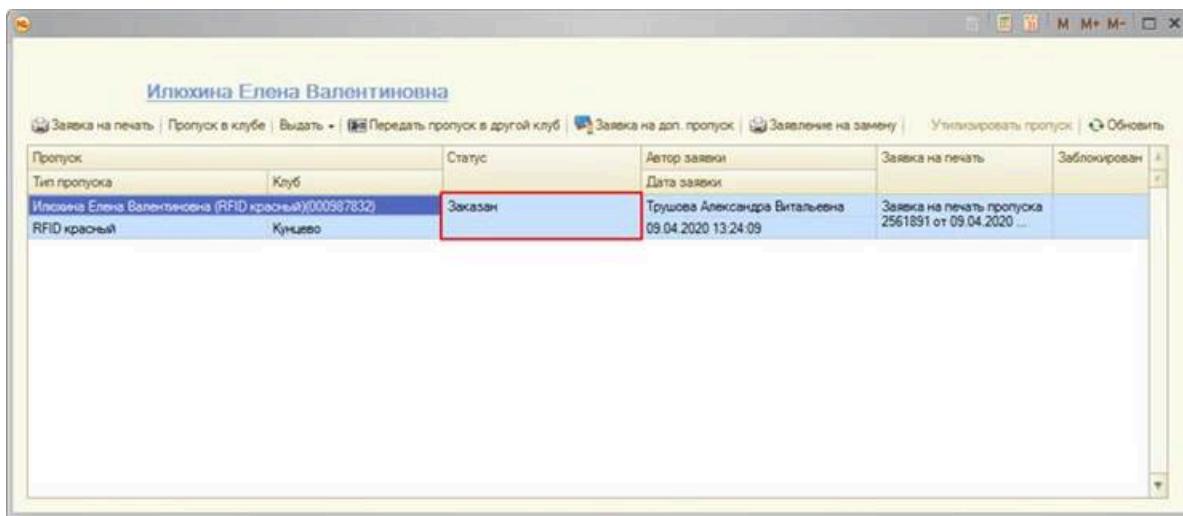
Для того чтобы заказать пропуск (пластик):

1. В карточке Клиента нажмите кнопку <Операции с пластиком>.



2. В открывшейся форме нажмите кнопку <Заявка на печать> (данная кнопка служит для заказа/перевыпуска пропуска (пластика)).
3. Откроется документ «Заявка на печать пропуска». Укажите причину печати.
4. Нажмите кнопку <Провести и закрыть> .

Статус пропуска (пластика) можно посмотреть в форме **Операции с пластиком**.



Если пропуск (пластик) поступил в клуб, нажмите кнопку <Пропуск в клубе>. В открывшемся документе «Поступление пропусков в клуб» нажмите кнопку <Провести и закрыть>.

После проведения документа «Поступление пропусков в клуб» статус пропуска (пластика) будет изменен на «Пропуск в клубе». После чего пропуск (пластик) можно выдать Клиенту.

При выдаче пропуска (пластика) Клиенту необходимо воспользоваться кнопкой <Выдать пропуск (по заявке)>.

#### Обратите внимание!

*При выдаче нового пропуска блокируются все действующие пропуска (блокировка происходит по виду пропуска).*

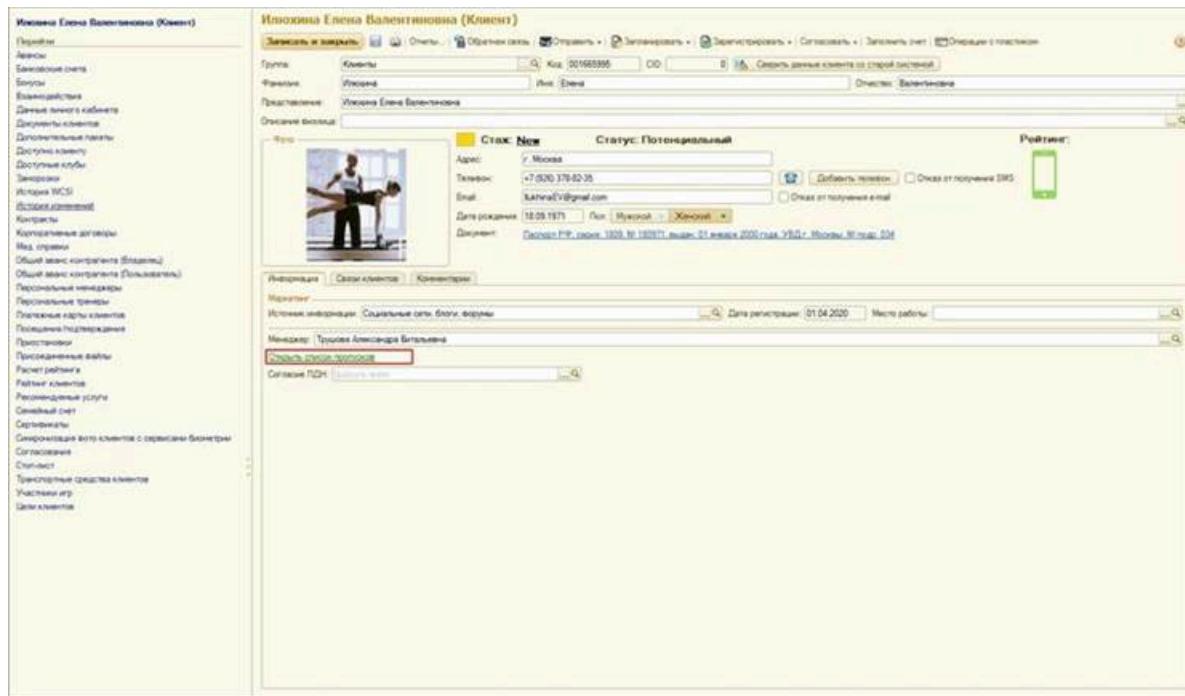
Кнопка <Передать пропуск в другой клуб> служит для передачи пропуска (пластика) в другой клуб.

Для заказа дополнительного пропуска (пластика) администратору рецепции необходимо нажать кнопку <Заявка на доп. пропуск>. В открывшейся форме «Типы пропусков» выбрать нужный тип пропуска, провести документ «Заявка на печать пропуска».

По кнопке <Заявление на замену> доступна печатная форма заявления на замену клубной карты.

Кнопка <Утилизировать пропуск> служит для утилизации пропуска и доступна только для Клиентов, у которых нет действующего абонемента. После проведения документа «Операция с пропуском» с видом операции «Утилизация», статус пропуска (пластика) будет изменен на «Утилизирован», а пропуск заблокируется в 1С.

Посмотреть список всех пропусков Клиента (как активных, так и недействующих) можно по ссылке «Открыть список пропусков» в карточке Клиента.



## 2.24 !!!!Оплата членства / услуг по сформированной ссылке

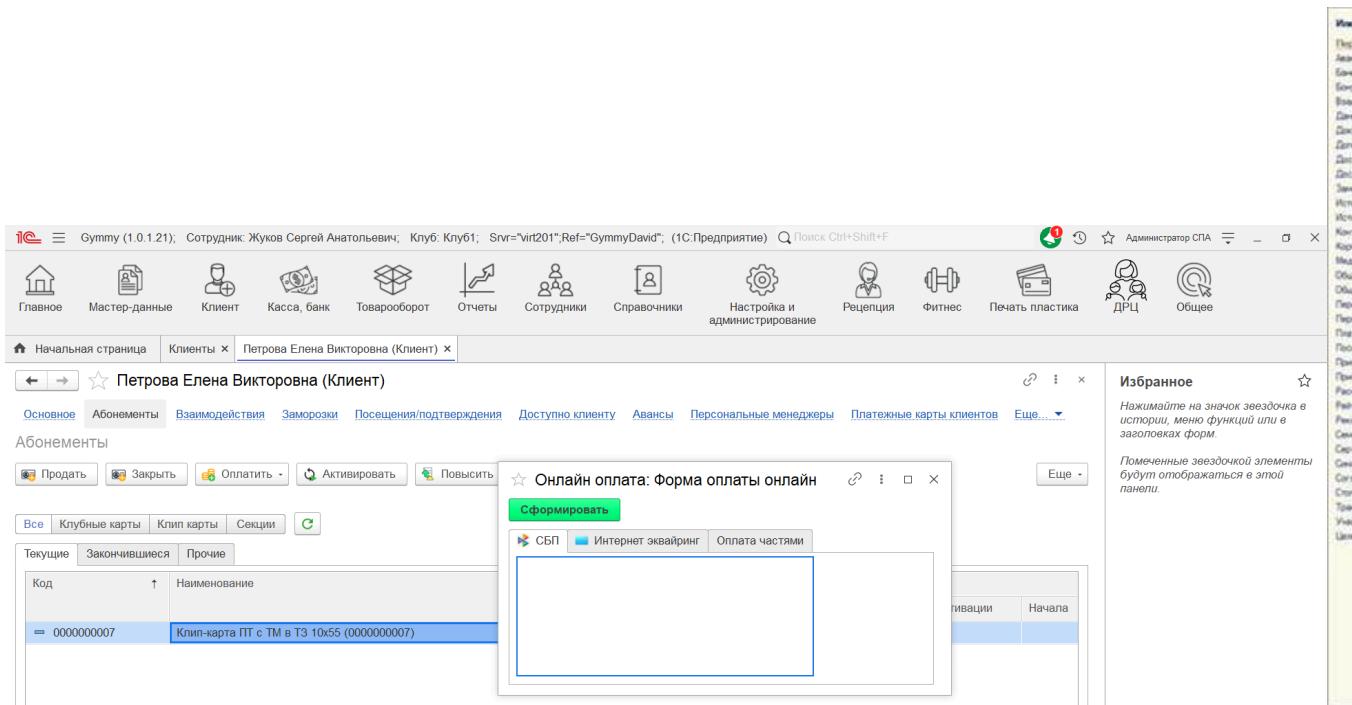
В 1С:КПО реализован функционал, позволяющий Клиентам оплачивать членство без использования личного кабинета.

Для этого менеджеру необходимо создать и отправить Клиенту ссылку на оплату абонемента/клип-карты (*сформированную ссылку нужно скопировать*).

После того как менеджер оформит продажу абонемента, ему необходимо нажать кнопку <Оплатить позже> в документе «Продажа абонемента». Абонемент будет сохранен.

Далее выделите абонемент Клиента, нажмите кнопку <Оплатить> и ссылке <Оплатить онлайн>.

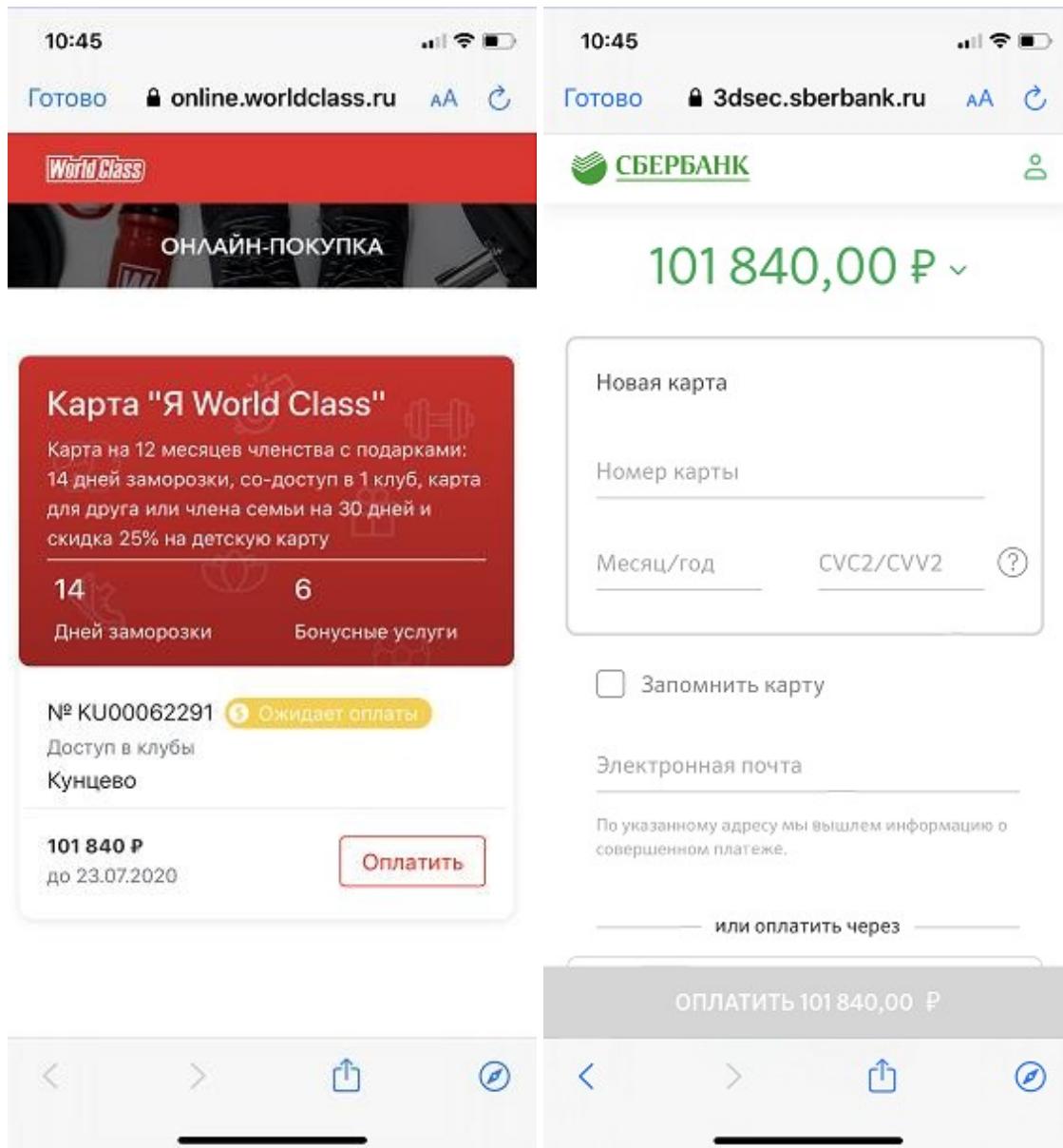
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

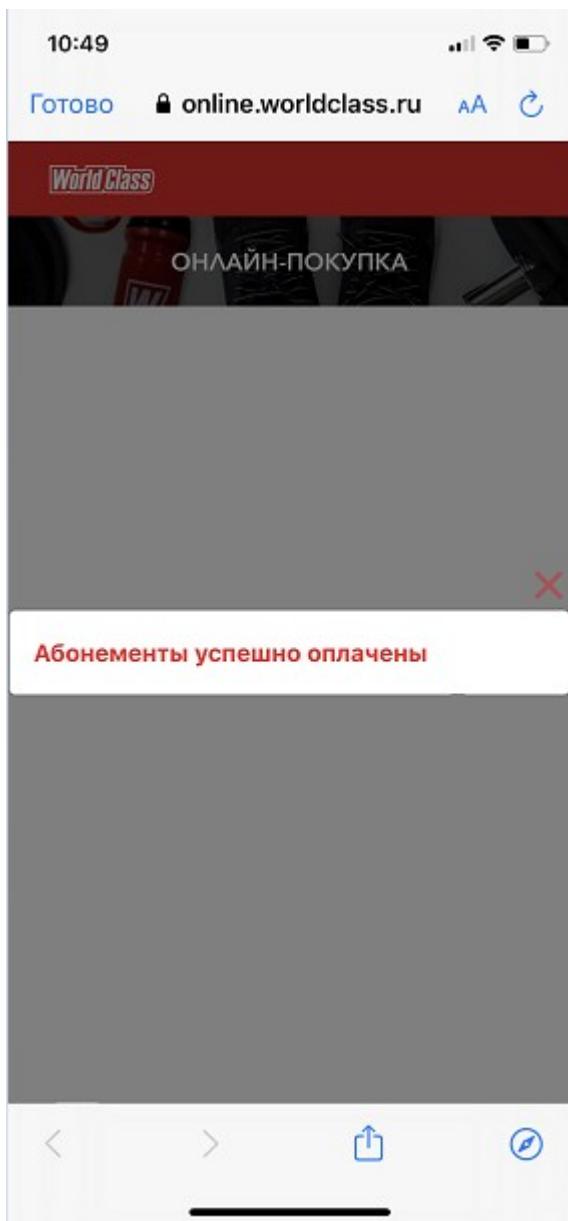


## Ссылка на оплату

<https://online.worldclass.ru/subscription/?chain=1&type=cards&p=1997025f-b146-11ea-bbae-005056b11760>

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».





## 2.25 Досрочное закрытие действующего абонемента.

Как только менеджер нажимает кнопку <Закрыть абонемент> и отправляет на согласование документ «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком», клиент больше не может пользоваться абонементом, который вернул.

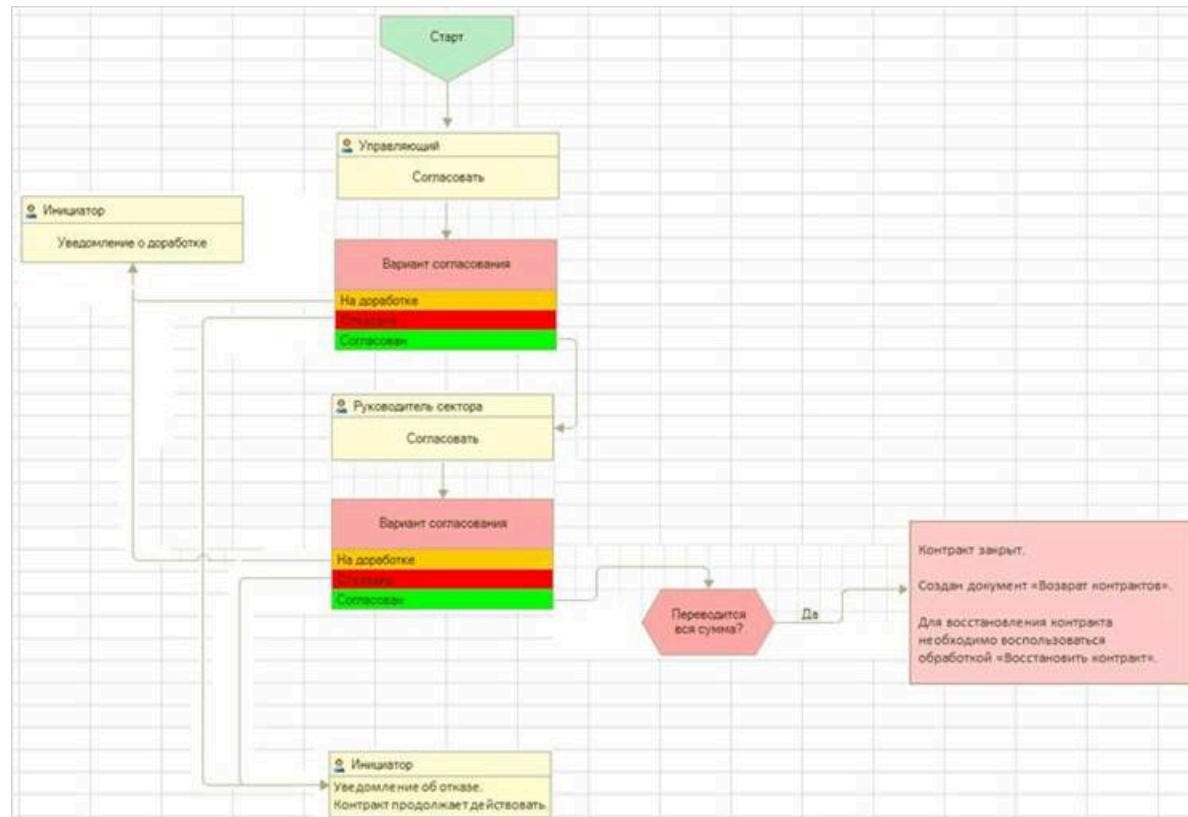
Но до тех пор, пока не пройдены все этапы согласования (запускается бизнес-процесс), абонемент **Не считается закрытым**.

Абонемент считается закрытым, когда пройдены все этапы согласования, создан документ «Возврат абонемента» и в карточке абонемента установлена новая дата окончания действия абонемента.

1. Если действующий абонемент закрывают досрочно к переводу, то согласовывают управляющий клуба, далее руководитель сектора.

Если руководитель сектора согласовал (он согласовывает последним), то абонемент считается закрытым и создается документ «Возврат абонементов». Для восстановления абонемента необходимо воспользоваться обработкой «Восстановить абонемент».

Если же на этапе согласования управляющий или руководитель сектора ставит отказ в согласовании, операция закрытия абонемента аннулируется.



2. Если действующий абонемент закрывают досрочно суммой к возврату клиенту на руки, или частично к переводу и на руки, то согласовывают по очереди управляющий клуба, далее руководитель сектора, бухгалтер, казначей.

Если на этапе согласования управляющий или руководитель сектора или бухгалтер ставит отказ в согласовании, закрытие отменяется.

Если бухгалтер согласовал, абонемент считается закрытым и создаются документы «Возврат абонементов» и «Заявление на возврат денежных средств».

Согласование уходит казначейству.

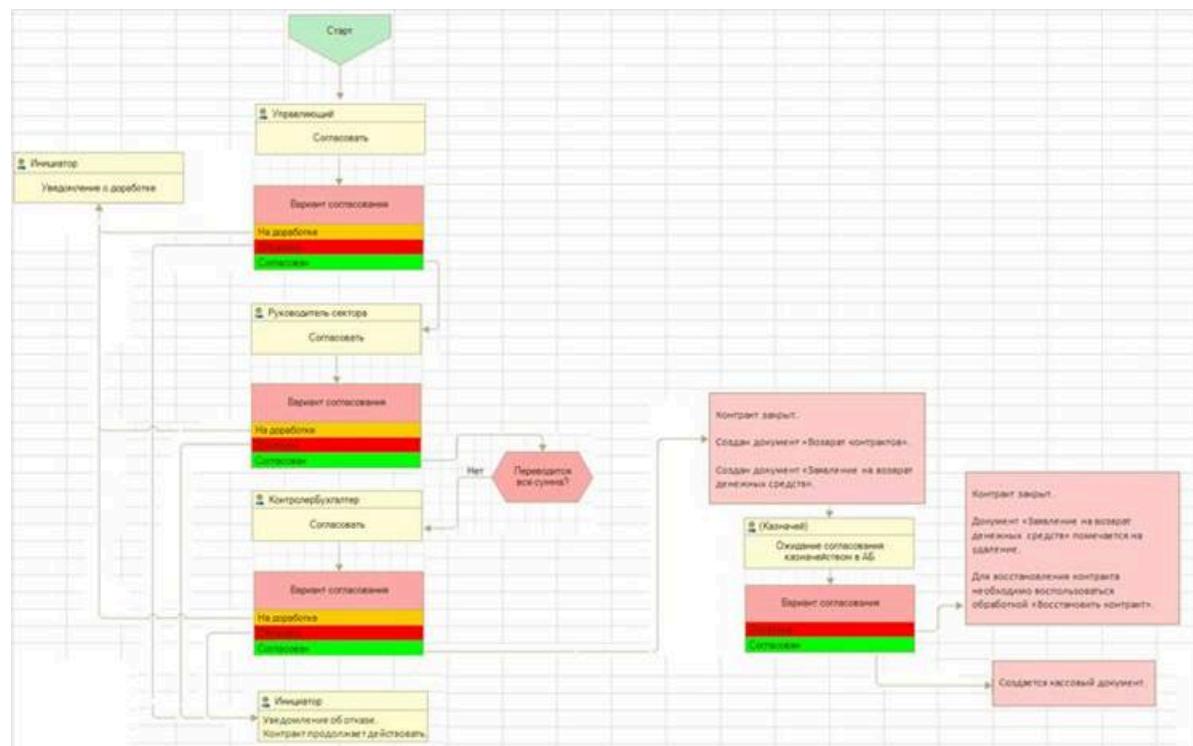
Если казначай ставит отказ в аналитической базе, то документ «Заявление на возврат денежных средств» помечается на удаление. Для восстановления абонемента необходимо воспользоваться обработкой «Восстановить абонемент».

Если же казначай согласовал, создается кассовый документ.

В таком случае, если клиент передумал закрывать абонемент и денежные средства ему еще НЕ ВОЗВРАЩЕНЫ, для восстановления абонемента необходимо аннулировать операцию возврата денежных средств по абонементу. Это делает бухгалтер.

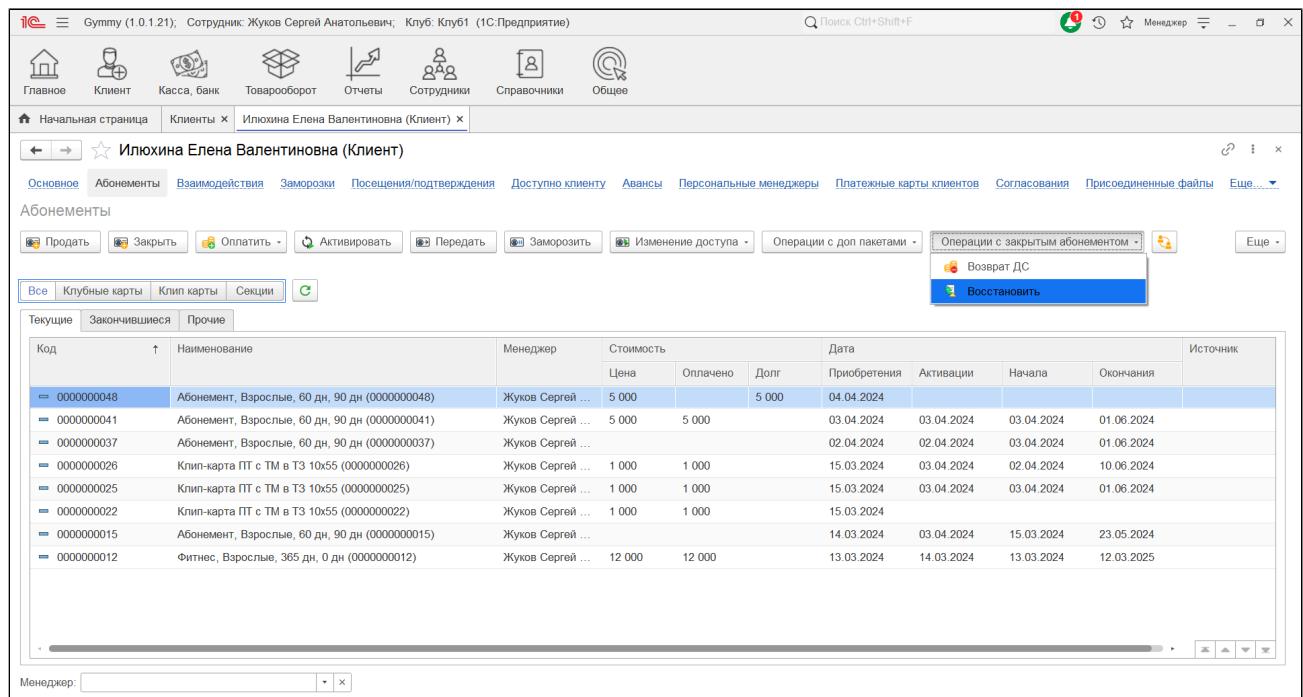
После того как операция возврата денежных средств по абонементу будет аннулирована, для восстановления абонемента можно воспользоваться обработкой «Восстановить абонемент».

Команда «Восстановить абонемент» доступна только для закрытой клубной карты, по которой не было возврата денежных средств или перевода на другой абонемент.



## 2.26 Восстановление закрытого абонемента

В списке абонементов на панели доступна команда «**Операции с закрытым абонементом** => «**Восстановить**».



Результатом будет создание нового абонемента с остатками закрытого.

Операция доступна только для закрытой клубной карты, по которой не было возврата денежных средств или перевода на другой абонемент.

В открывшемся окне необходимо указать дату начала нового абонемента, и если какой-то из клубов абонемента уже закрыт, то необходимо указать клуб замены. Список возможных клубов замены настраивается через регистр «Клубы возможной замены» (как и для замены клуба на ремонт).

Восстановление закрытого абонемента

Выполнить

Еще ▾

Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000034)

Данные восстановления

Дата начала: 03.05.2024 Срок действия: 36 Кол-во заморозок: 90

Клубы Подарки Купоны

Клуб	Новый клуб
Клуб1	

### 3 Планирование

#### 3.1 План продаж по сотрудникам

Создание и редактирование документа «План продаж по сотрудникам абонементы» доступно пользователям с ролью «Старший менеджер ОП», «Руководитель сектора».

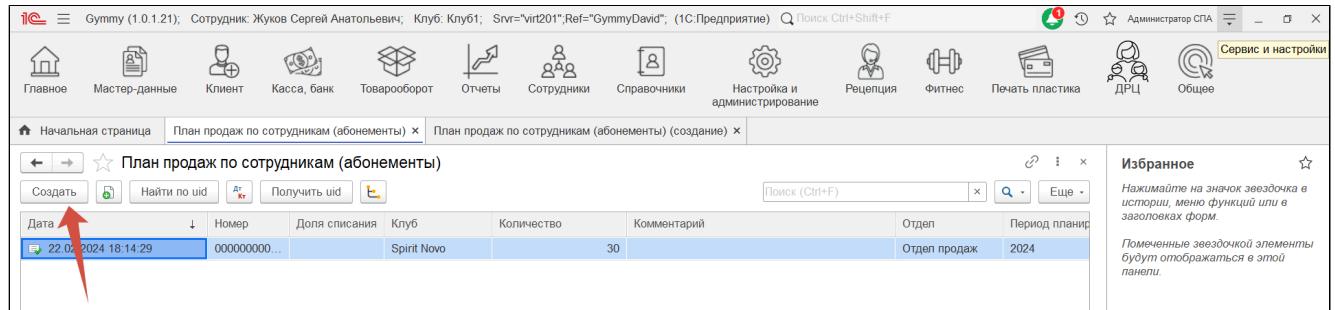
Документ «План продаж по сотрудникам абонементы» (*оперативный (индивидуальный) план*) заполняется *на каждый месяц по сотруднику в разрезе вида стажа Клиента и типа плана продаж*.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Документ доступен: раздел учета «Касса, банк», подраздел «Планирование», ссылка «План продаж по сотрудникам (абонементы)».

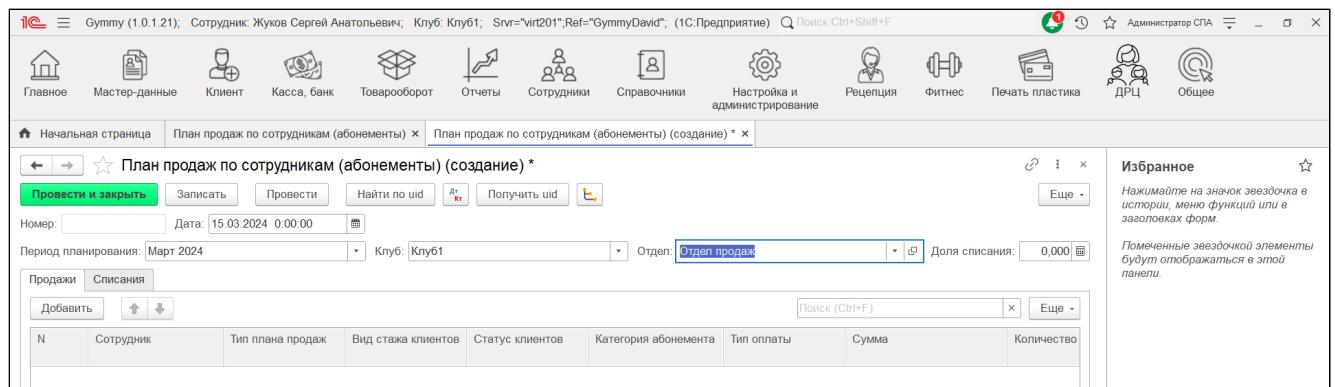
Для заполнения оперативного (индивидуального) плана продаж:

1. В журнале документов **План продаж по сотрудникам аbonементы** нажмите кнопку <Создать>.



2. В открывшемся документе «План продаж по сотрудникам аbonементы» заполнить поля:

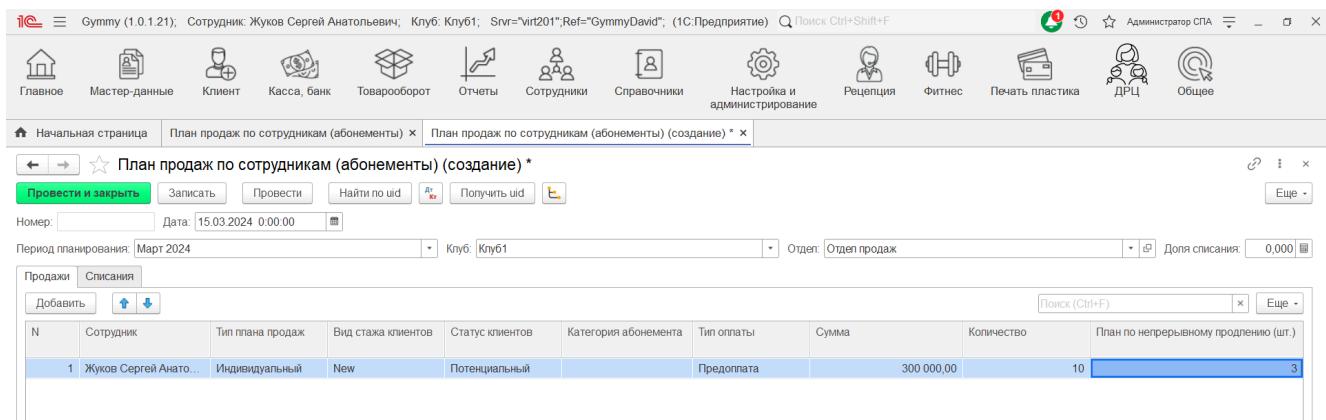
- # В поле **Период планирования** укажите месяц, на который заводится оперативный план.
- # В поле **Клуб** укажите клуб, в поле **Отдел** - отдел клуба, для сотрудников которого производится планирование продаж.



3. Нажмите кнопку <Добавить> и заполните табличную часть на вкладке **Продажи**:

- # В колонке **Сотрудник** укажите сотрудника, на которого заводится план.

- # В колонке **Тип плана продаж** из выпадающего списка выберите одно из значений: *Индивидуальный* или *Корпоративный*.
- # В колонке **Вид стажа клиента** из выпадающего списка выберите одно из значений: *New* или *Renew* или *Ex*.
- # В поле **Статус клиентов** выберите: *Действительный*, *Бывший*, *Потенциальный*.
- # В поле **Тип оплаты** выберите: *Бесплатный*, *Кредит*, *Подписка*, *Постоплата*, *Предоплата*, *Рассрочка*.
- # В поле **Сумма** укажите план.
- # В поле **Количество** укажите количество карт.



4. Нажмите кнопку <Провести и закрыть> .

## 3.2 План продаж бюджет

Создание и редактирование документа «План продаж бюджет» доступно пользователям с ролью «Редактирование планов продаж».

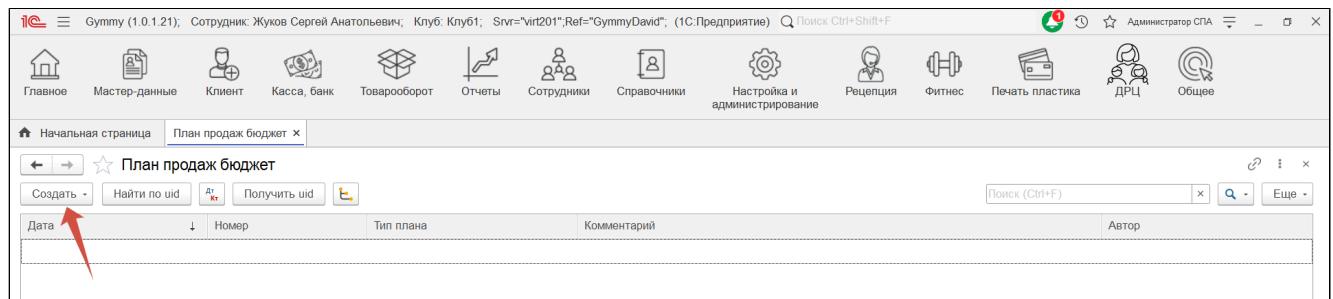
Документ «План продаж бюджет» заполняется *на год по клубу в разрезе периода планирования, вида стажа Клиента и типа плана продаж*.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Документ доступен: раздел учета «Касса, банк», подраздел «Планирование», ссылка «План продаж бюджет».

Для заполнения плана продаж бюджет:

1. В журнале документов **План продаж бюджет**, нажмите кнопку <Создать> и выберите вид плана бюджета: **План продаж по членству** или **План продаж доп услуг**.



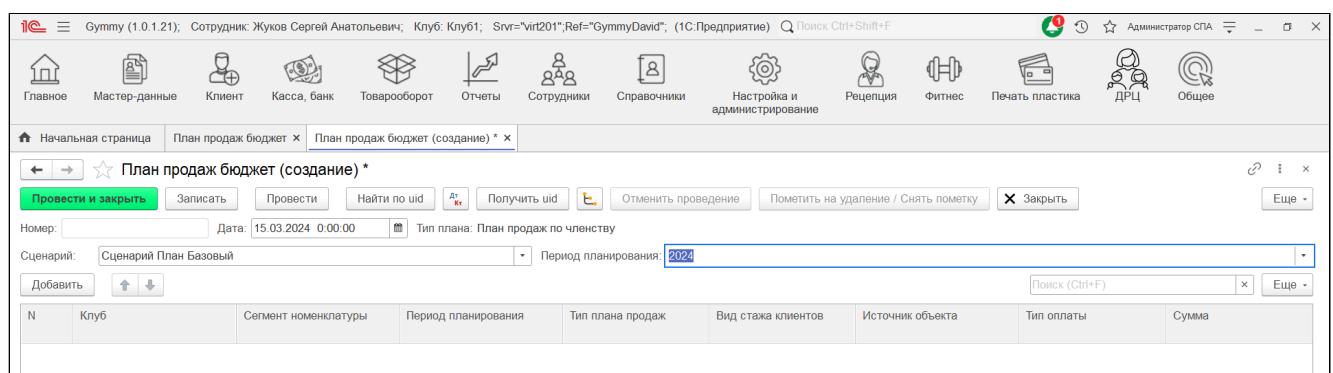
2. В открывшемся документе «План продаж бюджет» заполните поля:

# В поле **Сценарий** выберите сценарий.

- **Сценарий План Базовый** – это бюджет на год.

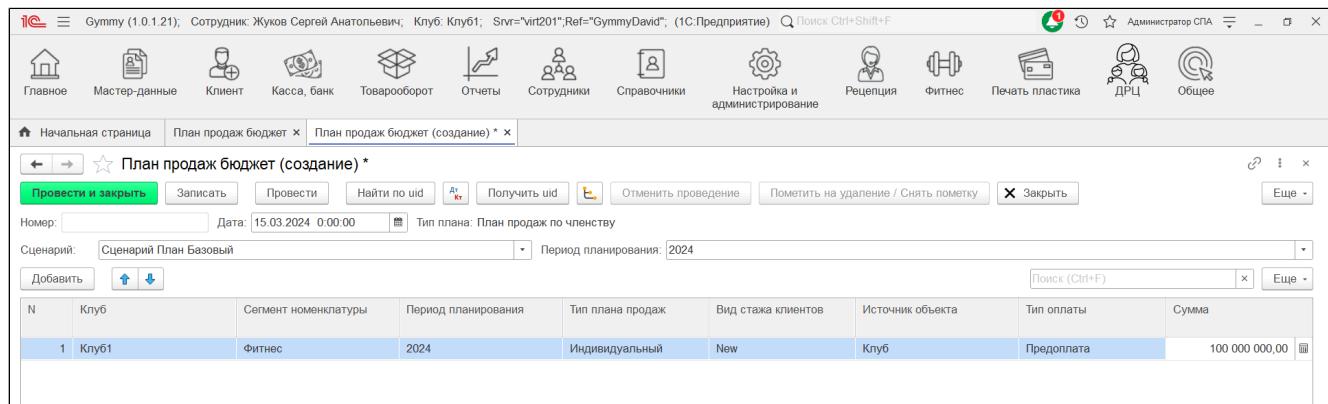
- **Сценарий План Уточненный** - скорректированный годовой бюджет.

# В поле **Период планирования** укажите период планирования (*план продаж бюджет заполняется на год*).



3. Добавьте новую строку в табличной части документа по правой клавиши мыши, выбрав в контекстном меню действие «Добавить».
4. Заполните информацию в колонках Клуб, Сегмент номенклатуры, Период планирования, Тип плана продаж, Вид стажа Клиентов, Источник объекта, Тип оплаты, Сумма.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



5. Нажмите кнопку <Провести и закрыть> .

## 3.3 !!!!План продаж по сотруднику доп. услуги

Создание и редактирование документа «План продаж по сотруднику доп. услуги» доступно пользователям с ролью «Редактирование планов продаж».

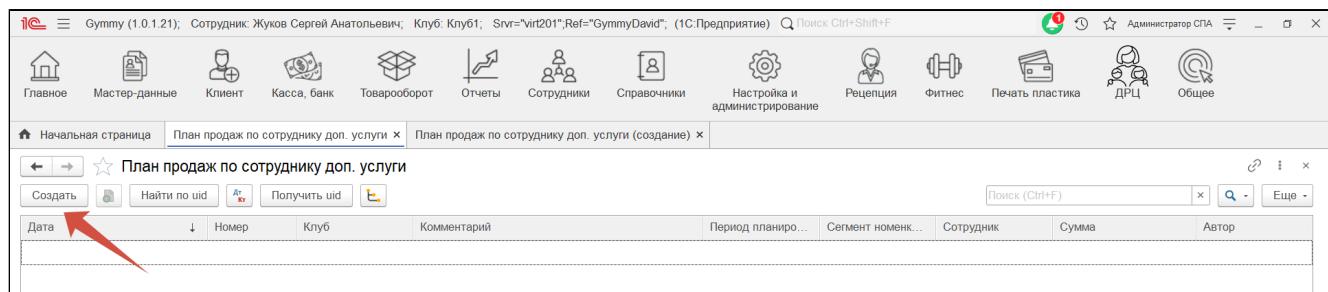
Документ «План продаж по сотруднику доп. услуги» заполняется *на каждый месяц по сотруднику в разрезе вида деятельности и занимаемых ставок*.

Документ доступен: раздел учета «Касса, банк», подраздел «Планирование», ссылка «План продаж по сотруднику доп. услуги».

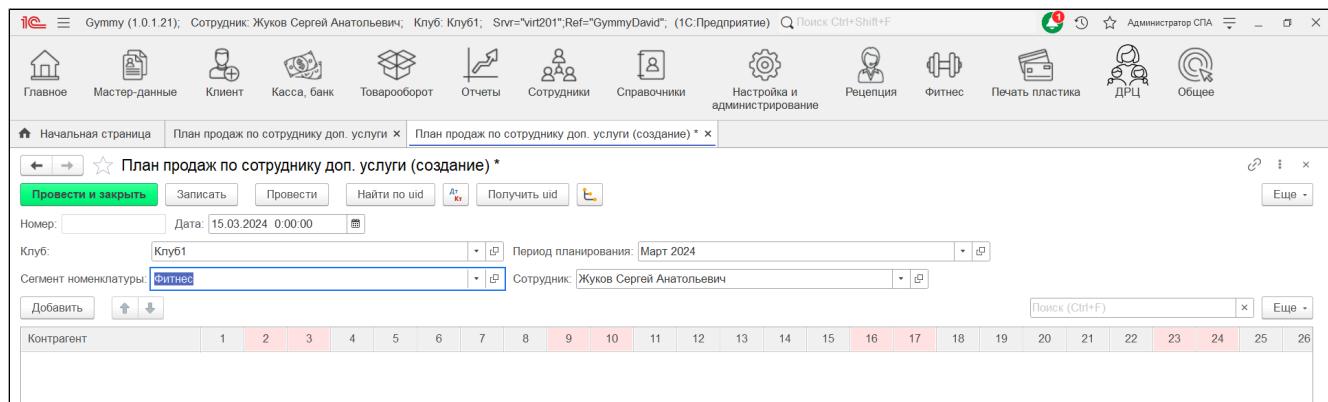
Для заполнения плана продаж по сотруднику доп. услуги:

1. В журнале документов **План продаж по сотруднику доп. услуги** нажмите кнопку <Создать>.

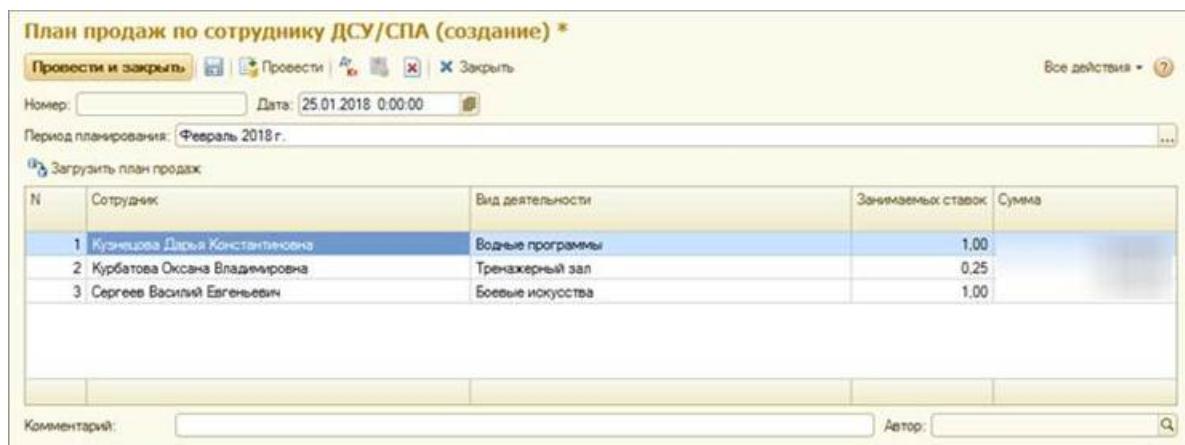
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2. В открывшемся документе «План продаж по сотруднику доп. услуги» заполните **Период планирования (месяц, на который заводится план)**, **Сегмент номенклатуры** и **Сотрудник**, по которому формируется план.



3. Добавьте новую строку в табличной части документа по правой клавиши мыши, выбрав в контекстном меню действие «Добавить».
4. Заполните информацию в колонках **Сотрудник**, **Вид деятельности**, **Занимаемых ставок**, **Сумма**.



Кнопка <Загрузить план продаж> используется, если настроена интеграция с внешними информационными системами.

5. Нажмите кнопку <Провести и закрыть>.

### 3.4 План продаж по точкам продаж

Создание и редактирование документа «План продаж по точкам продаж» доступно пользователям с ролью «Редактирование планов продаж».

Документ «План продаж по точкам продаж» заполняется *на каждый месяц по клубу в разрезе вида стажа Клиента и типа плана продаж*.

Документ доступен: раздел учета «Касса, банк», подраздел «Планирование», ссылка «План продаж по точкам продаж».



#### Примечание:

*Оперативный план по сравнению с бюджетом корректируется по определенным факторам (средняя цена, заканчивающиеся абонементы). Руководители секторов принимают решение по клубам, какой план будет выставлен менеджерам в следующем месяце.*

*Прогноз присыпают еженедельно руководители секторов (%, на сколько они выполняют поставленный оперативный план).*

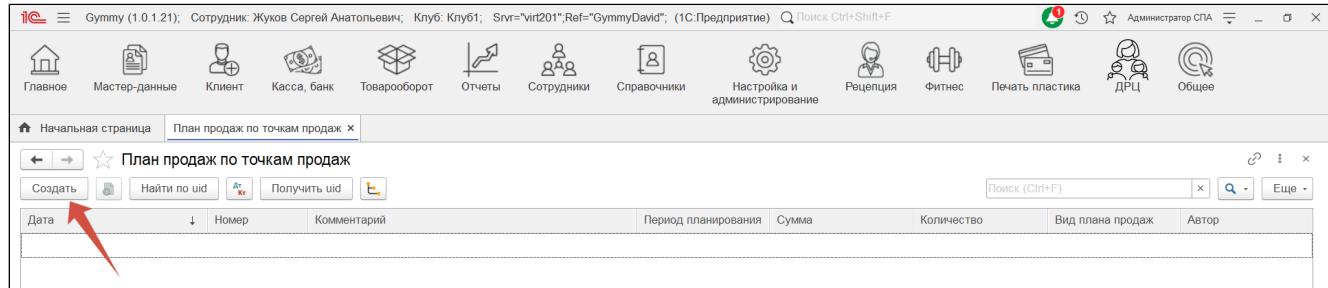
#### Примечание:

*Если в этом месяце уже был загружен прогноз (или оперативный план на месяц), его нужно пометить на удаление.*

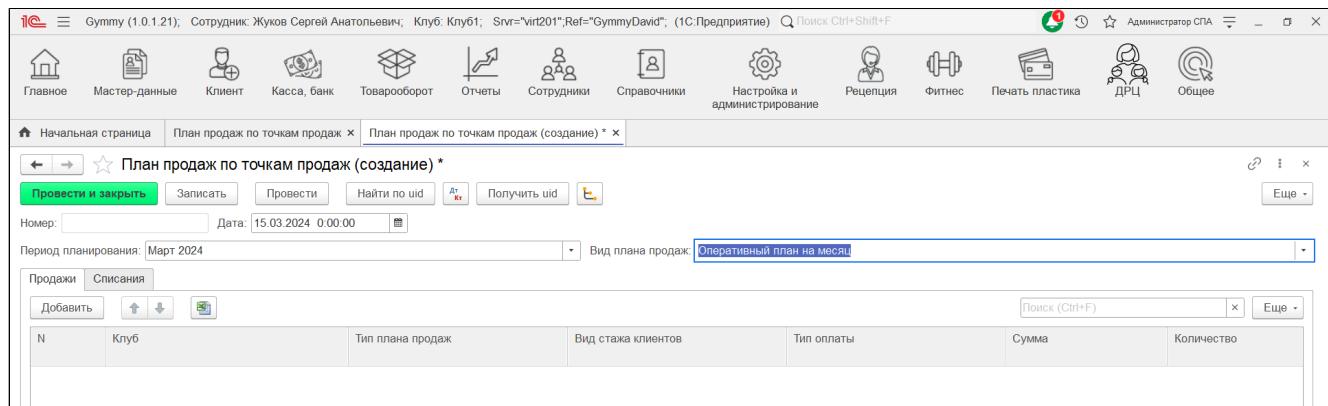
Для заполнения плана продаж по точкам продаж:

1. В журнале документов План продаж по точкам продаж нажмите кнопку <Создать>.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



2. В открывшемся документе «План продаж по точкам продаж» заполните **Период планирования (месяц, на который заводится план)**, **Вид плана продаж: Оперативный план на месяц** или **Прогноз по точке продаж**.

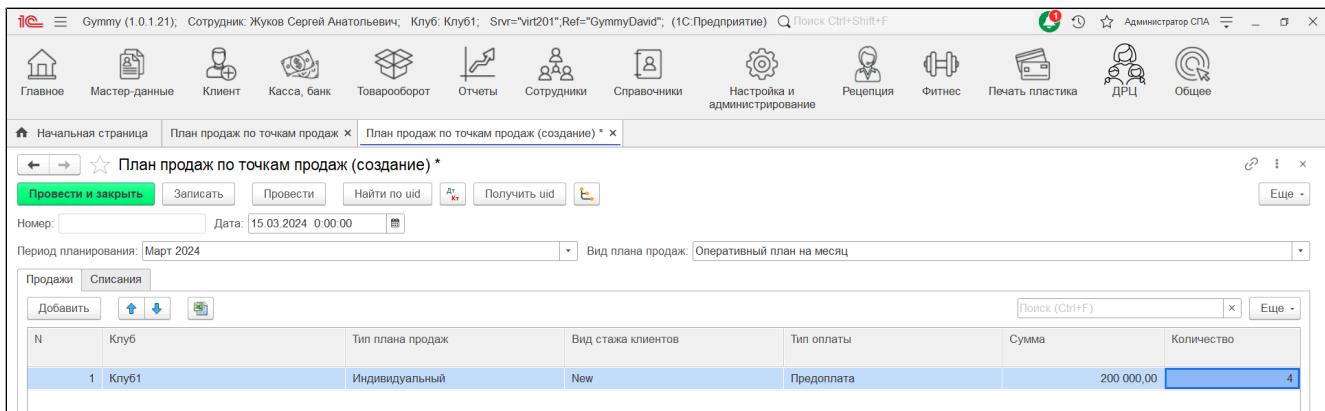


3. Табличную часть на вкладке **Продажи** можно заполнить 2-мя способами:

- 1) Добавьте новую строку по правой клавиши мыши, выбрав в контекстном меню действие «Добавить» и заполните информацию в колонках **Клуб**, **Тип плана продаж**, **Вид стажа клиентов**, **Тип оплаты**, **Сумма**, **Количество**.
- 2) По кнопке <Загрузить из Excel>.

Клуб	Тип плана продаж	Вид стажа клиентов	Тип оплаты	Сумма	Количество
Атлантик Сити	Индивидуальный	New	Предоплата	2 000 000	
Варшавка	Корпоративный	New	Постоплата	3 100 000	
Власова	Индивидуальный	Renew	Кредит	1 200 000	
Воробьевы Горы	Индивидуальный	Ex	Рассрочка	700 000	

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



4. Нажмите кнопку <Провести и закрыть>.

## 4 !!!!!Отчеты

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Воронка продаж».

1. ОТЧЕТ «ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ЗАКАНЧИВАЮЩИМСЯ АБОНЕМЕНТАМ»
2. ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ КОРП.»
3. ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАТУСАМ»
4. ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАЖАМ»
5. ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ»
6. ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ КОРП.»
7. ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ ПОКЛУБНО»
8. ОТЧЕТ «ТРАФИК»

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «ДСУ и СПА».

1. [ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ДСУ И СПА»](#)
2. [ОТЧЕТ «СПИСАНИЯ ПО КУПОНАМ»](#)
3. [ОТЧЕТ «ПРАЙС-ЛИСТЫ»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Клиентская база».

1. [ОТЧЕТ «АКТИВНАЯ БАЗА»](#)
2. [ОТЧЕТ «ЗАКАНЧИВАЮЩИЕСЯ АБОНЕМЕНТЫ»](#)
3. [ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА»](#)
4. [ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОРП»](#)
5. [ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ СТАЖА \(ПО ДОСТУПУ\)»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Посещаемость».

1. [ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ВРЕМЕНИ СУТОК»](#)
2. [ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Членство».

1. [ОТЧЕТ «ПОДАРКИ ПО АБОНЕМЕНТАМ \(ВКЛЮЧАЯ СКИДКИ ПО ДОПУСЛУГАМ\)»](#)

2. [ОТЧЕТ «ПО ПОДТВЕРЖДЕННЫМ ОПЛАТАМ АБОНЕМЕНТОВ»](#)
3. [ОТЧЕТ «СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАМОРОЗОК»](#)
4. [ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ АБОНЕМЕНТОВ \(БЕЗ УЧЕТА ЗАМОРОЗОК\)»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Поступления по членству (клуб доступа)».

5. [ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО \(КЛУБ ДОСТУПА\)»](#)
6. [ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО ДНЯМ»](#)
8. [ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ДЕТАЛЬНЫЙ \(КЛУБ ДОСТУПА\)»](#)
9. [ОТЧЕТ «ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО ЧЛЕНСТВУ»](#)
10. [ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ОБЪЕМ ПРОДАЖ, RR»](#)
11. [ОТЧЕТ «СТРУКТУРА КЛУБНЫХ КАРТ \(ДОЛЯ В ПОСТУПЛЕНИЯХ\)»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Поступления по членству (точка продаж)».

12. [ОТЧЕТ «% АБОНЕМЕНТОВ С ОТСУСТВУЮЩИМ СКАНОМ»](#)
13. [ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СЕКТОРАМ»](#)
14. [ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ \(ТОЧКА ПРОДАЖ\)»](#)
15. [ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ПО АКТИВАЦИИ \(ТОЧКА ПРОДАЖ\)»](#)

\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

Отчеты доступные в разделе учета «Отчеты», подраздел «Членство».

- 1. ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (РЕКАРРИНГ)»**
- 2. ОТЧЕТ «РЕЕСТР ПЛАТЕЖЕЙ РЕКАРРИНГ»**

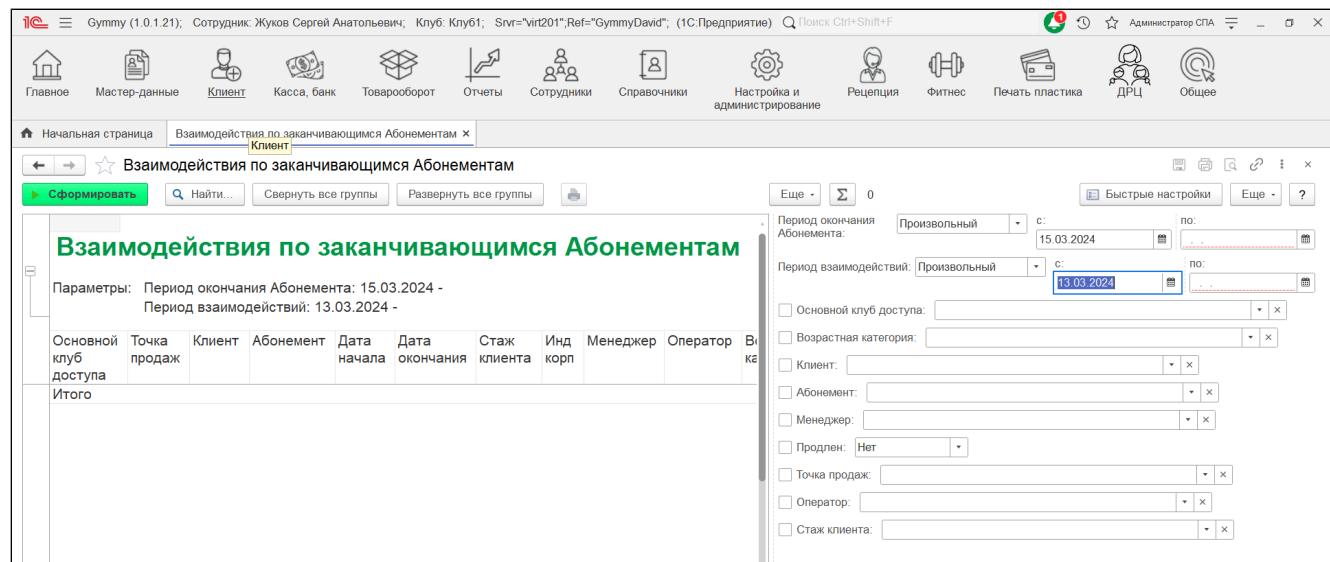
\*Для перехода нажмите CTRL и щелкните ссылку

## 4.1 ОТЧЕТ «ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ПО ЗАКАНЧИВАЮЩИМСЯ АБОНЕМЕНТАМ»

Название отчета в 1С:КПО: «Взаимодействия по заканчивающимся абонементам».

**Что показывает:** список заканчивающихся абонементов с указанием статуса работы по ним: продлен (да/нет), наличие исх., вх. звонков, встреч, sms и e-mail об окончании абонемента.

### Форма отчета:



### Ключевые фильтры отчета:

- Период окончания абонемента.
- Период взаимодействия (период, в течение которого были взаимодействия с Клиентом).

### Методология формирования показателей:

#### # Продлен (да/нет):

- Абонемент продлен, означает активирован.

## 4.2 !!!!ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ КОРП.»

Название отчета в 1С:КПО: «Воронка продаж корп.».

**Что показывает:** воронка продаж за период в разрезе корпоративных Клиентов со статусом "потенциальный".

**Форма отчета:**

Менеджер	Контрагент	Клиент	Вид соприкосновения	E-mail	Дата взаимодействия	Количество взаимодействий	ГВ Зарегистрировано	ГВ Состалось	Количество продаж
			Электронное письмо входящее		14.07.2018 0:00:00	1			
			Губанова Ольга Евгеньевна		15.07.2018 0:00:00	1			
			Электронное письмо входящее		15.07.2018 0:00:00	1			
			Румянцева Анастасия Сергеевна		15.07.2018 0:00:00	1			
			Электронное письмо входящее		15.07.2018 0:00:00	1			
			Шагаев Степанович ПАО		15.07.2018 0:00:00	1			
			Каримова Мария Александровна		15.07.2018 0:00:00	1			
			Встреча на оплату		16.07.2018 17:16:57	1			
			ИНОВАТКИ НАО						
			ПЕТРОВ Денис Владимирович		11.07.2018 12:57:15	1			
			Встреча на оплату		11.07.2018 12:57:15	1			
			ОХКН ООО						
			Ильинский Константин		15.07.2018 10:48:49	1			
			ПРОФИТЕКС ОАО "ТАДИКОМ"						
			Качалова Екатерина Дмитриевна		12.07.2018 15:00:03	1			
			Встреча на оплату		12.07.2018 15:00:03	1			
			Пропущеный Елена		15.07.2018 0:00:00	1			
			Телефонный звонок входящий		15.07.2018 0:00:00	1			
			Игруш Бизнес Центр ООО						
			Савинова Мария Игоревна						
			Электронное письмо входящее		11.07.2018 0:00:00	1			
			РОСБАНК ПАО						
			Артем Артем						
			Телефонный звонок входящий		05.07.2018 9:58:34	1			
			СГУ-СГУМ ОOO						
			Петрухин Андрей Владимирович						
			Телефонный звонок входящий		11.07.2018 20:53:53	1			
			СОГАЗ АО						
			Ильинская Юлия Владимировна						
			Встреча на оплату		10.07.2018 20:47:11	1			
			Т-СИСТЕМС РУС ОOO						
			Борисова Екатерина Владимировна						
			Встреча на оплату		17.07.2018 17:58:00	1			
			Встреча на оплату		17.07.2018 17:58:00	1			
			Встреча на оплату		14.07.2018 15:07:29	1			
			Золоткова Елена Владимировна		09.07.2018 13:05:22	1			
			Телефонный звонок входящий		09.07.2018 13:05:22	1			
			Руденок Артем Владимирович		12.07.2018 19:11:25	1			
			Телефонный звонок входящий		12.07.2018 19:11:25	1			
			ФК Ильинский АО						
			Ильинский Виталий Куневин						
			Встреча на оплату		14.07.2018 12:03:05	1			
			Итого			546		279	

**Ключевые фильтры отчета:**

- Период трафика.
- Период конвертации (период, в течение которого отслеживаем дальнейшие события после первого события).

**Методология формирования показателей:**

### # Взаимодействие:

- Взаимодействие означает любой контакт с Клиентом - исх/вх. звонок, email.

### # Статус клиента:

- Потенциальный (отсутствие абонемента на момент первого события).

## 4.3 ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАТУСАМ»

Название отчета в 1С:КПО: «Воронка продаж по статусам».

**Что показывает:** конверсию продаж в разрезе статусов Клиента, то есть количество взаимодействий с Клиентами в виде звонков и встреч (трафик) и количество активированных абонементов в периоде.

### Форма отчета:

### Ключевые фильтры отчета:

- Период трафика.
- Период конвертации (период, в течение которого отслеживаем дальнейшие события после первого события).

## **Методология формирования показателей:**

### **# Статус клиента:**

- Действительный (наличие активированного абонемента на момент первого события).
- бывший (наличие недействующего абонемента на момент первого события).
- потенциальный (отсутствие абонемента на момент первого события).

### **# Виды трафика: Входящие звонки, Исх. Звонок, Встреча (встреча/тур)**

### **# События (звонок, встреча, абонемент):**

#### **Первое событие:**

- Клиент относится в вид трафика по принципу первого по времени события в «периоде трафика». Например, если от клиента в периоде был сначала входящий звонок, а затем исходящий, то информация по этому событию попадет в трафик «Входящие звонки» (по первому событию в периоде).
- Если первое событие – абонемент, то он попадает в вид трафика «встреча», при этом искусственно добавляется встреча в том же периоде, то есть по таким событиям воронка 100%

#### **Последующие события:**

- Попадают в отчет все события, с более поздней датой, чем первое событие. То есть после входящего звонка в воронке отражается встреча с более поздней датой, чем звонок и абонемент, с более поздней датой, чем звонок.
- Попадают в воронку, если были в «периоде конвертации».
- Событие «Абонемент» попадает в воронку, если активирован в «периоде конвертации».

Воронка формируется только по состоявшимся взаимодействиям.

Очередность взаимодействий определяется как дата взаимодействия и время начала взаимодействия для входящих и исходящих звонков, для остальных видов взаимодействия – как дата взаимодействия.

## 4.4 ОТЧЕТ «ВОРОНКА ПРОДАЖ ПО СТАЖАМ»

Название отчета в 1С:КПО: «Воронка продаж по стажам».

**Что показывает:** конверсию продаж в разрезе стажей Клиента, то есть количество взаимодействий с Клиентами в виде звонков и встреч (трафик) и количество активированных абонементов в периоде.

### Форма отчета:

### Ключевые фильтры отчета:

- Период трафика.
- Период конвертации (период, в течение которого отслеживаем дальнейшие события после первого события).

### Методология формирования показателей:

#### # Стаж клиента:

- New: совокупный стаж менее 270 дней на момент первого события + после завершения последнего абонемента прошло более 3 лет.
- Renew: совокупный стаж  $\geq$  270 дней на момент первого события + после завершения последнего абонемента прошло менее 30 дней включительно.

- Ex: совокупный стаж более 270 дней + после завершения последнего абонемента прошел более, чем 31 день и менее 3 лет.

# **Виды трафика:** Входящие звонки, Исх. Звонок, Встреча (встреча/тур).

# **События** (звонок, встреча, абонемент):

**Первое событие:**

- Клиент относится в вид трафика по принципу первого по времени события в «периоде трафика». Например, если от Клиента в периоде был сначала входящий звонок, а затем исходящий, то информация по этому событию попадет в трафик «Входящие звонки» (по первому событию в периоде).
- Если первое событие – абонемент, то он попадает в вид трафика «встреча», при этом искусственно добавляется встреча в том же периоде, то есть по таким событиям воронка 100%.

**Последующие события:**

- Попадают в отчет все события, с более поздней датой, чем первое событие. То есть после входящего звонка в воронке отражается встреча с более поздней датой, чем звонок и абонемент, с более поздней датой, чем звонок.
- Попадают в воронку, если были в «периоде конвертации».
- Событие «Абонемент» попадает в воронку, если активирован в «периоде конвертации».

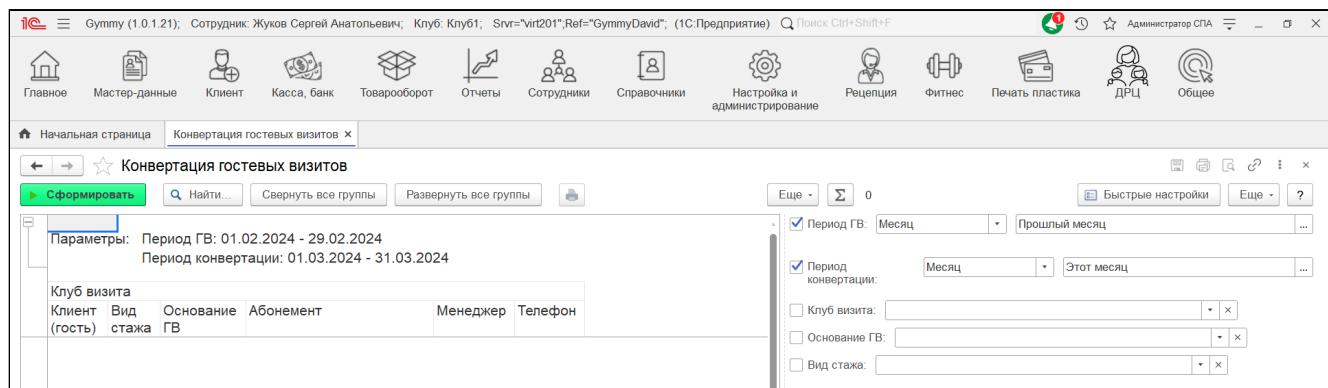
## 4.5 ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ»

Название отчета в 1С:КПО: «Конвертация гостевых визитов».

**Что показывает:** список Клиентов, кто воспользовался гостевым визитом и % конверсии в активированный абонемент.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

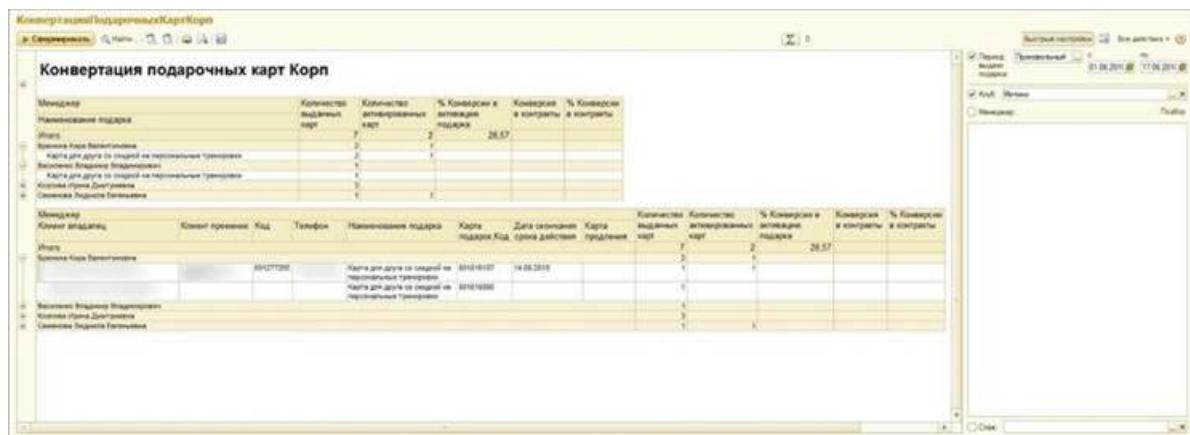
- Период ГВ (период, в течении которого Клиент совершил гостевой визит).
- Период конвертации (период, в течении которого мы хотим видеть % конверсии совершенного гостевого визита в активированный абонемент).

## 4.6 !!!!ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ КОРП.»

Название отчета в 1С:КПО: «Конвертация подарочных карт корп.».

**Что показывает:** конверсию подарочных карт корпоративного отдела, то есть количество выданных подарочных карт и количество активированных абонементов в периоде в разрезе менеджеров.

## Форма отчета:



**Ключевые фильтры отчета:**

- Период.
- Менеджер.

**Методология формирования показателей:**

- # Количество выданных карт за период - с активированными основными абонементами, к которому была выдана подарочная карта.
- # Количество активированных карт - имеются ввиду подарочные карты (переданы "другу" Клиента).
- # % Конверсии в активацию подарка - количество активированных подарочных абонементов из всех выданных.
- # Конверсия в абонементы - количество платных абонементов, активированных после даты активации подарочного абонемента.
- # % Конверсии в абонементы -  $\frac{\# \text{ Конверсии в активацию подарка}}{\# \text{ Конверсии в подарочные карты}} \cdot 100$

Абонементы, не имеющие Владельца, не считаются подарочными (это абонементы бартеры).

Менеджер Абонемента - менеджер, оформивший первоначальный абонемент Владельца, с которым была выдана подарочная карта. Если по абонементу, купленному после подарочной карты, был возврат и замена на другой платный абонемент, то учитывается всегда один абонемент.

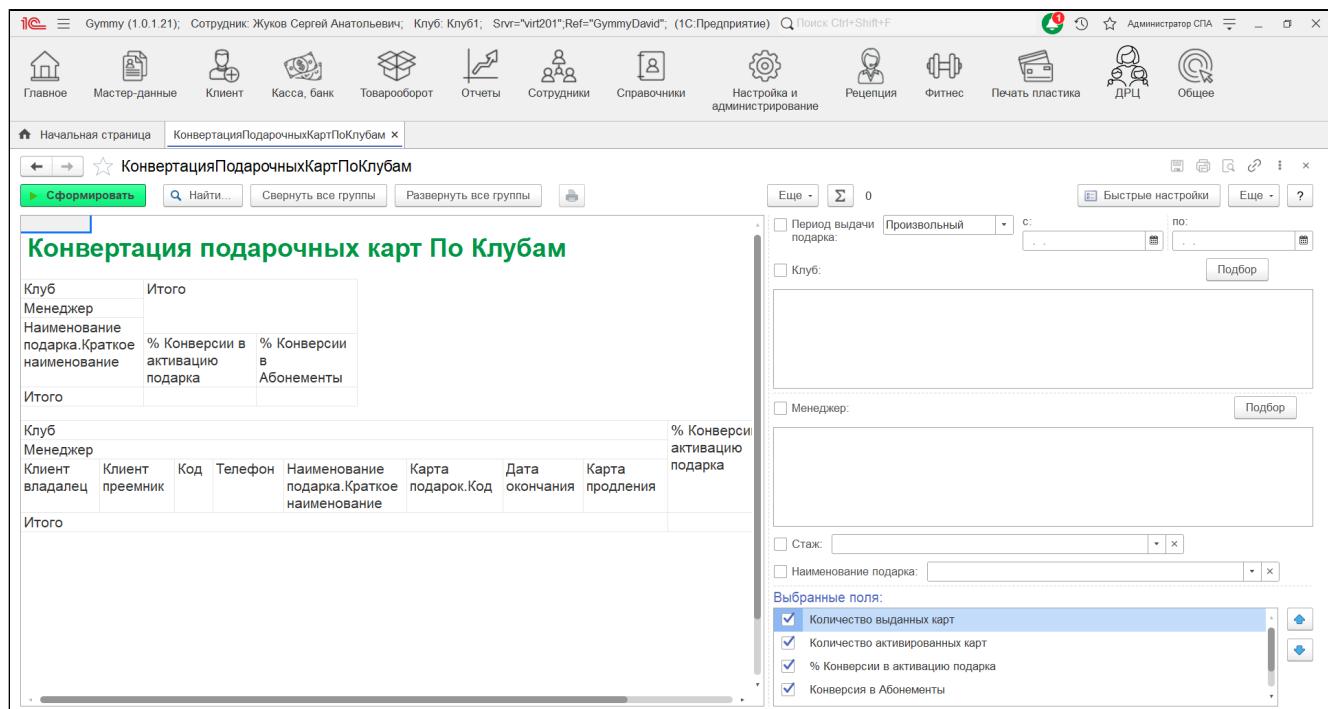
## **4.7 ОТЧЕТ «КОНВЕРТАЦИЯ ПОДАРОЧНЫХ КАРТ ПО КЛУБНО»**

**Название отчета в 1С:КПО: «Конвертация подарочных карт по клубам».**

**Что показывает:** конверсию подарочных карт, то есть количество выданных подарочных карт и количество активированных абонементов в периоде в разрезе клубов и менеджеров.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Клуб.
- Менеджер.

## Методология формирования показателей:

- # Количество выданных карт за период - с активированными основными абонементами, к которому была выдана подарочная карта.
- # Количество активированных карт - имеются ввиду подарочные карты (переданы "другу" Клиента).
- # % Конверсии в активацию подарка - количество активированных подарочных абонементов из всех выданных.
- # Конверсия в абонементы - количество платных абонементов, активированных после даты активации подарочного абонемента.
- # % Конверсии в абонементы -  $\frac{\text{Конверсия в абонементы}}{\text{Количество выданных карт}} \cdot 100$

Абонементы, не имеющие Владельца, не считаются подарочными (это абонементы бартеры).

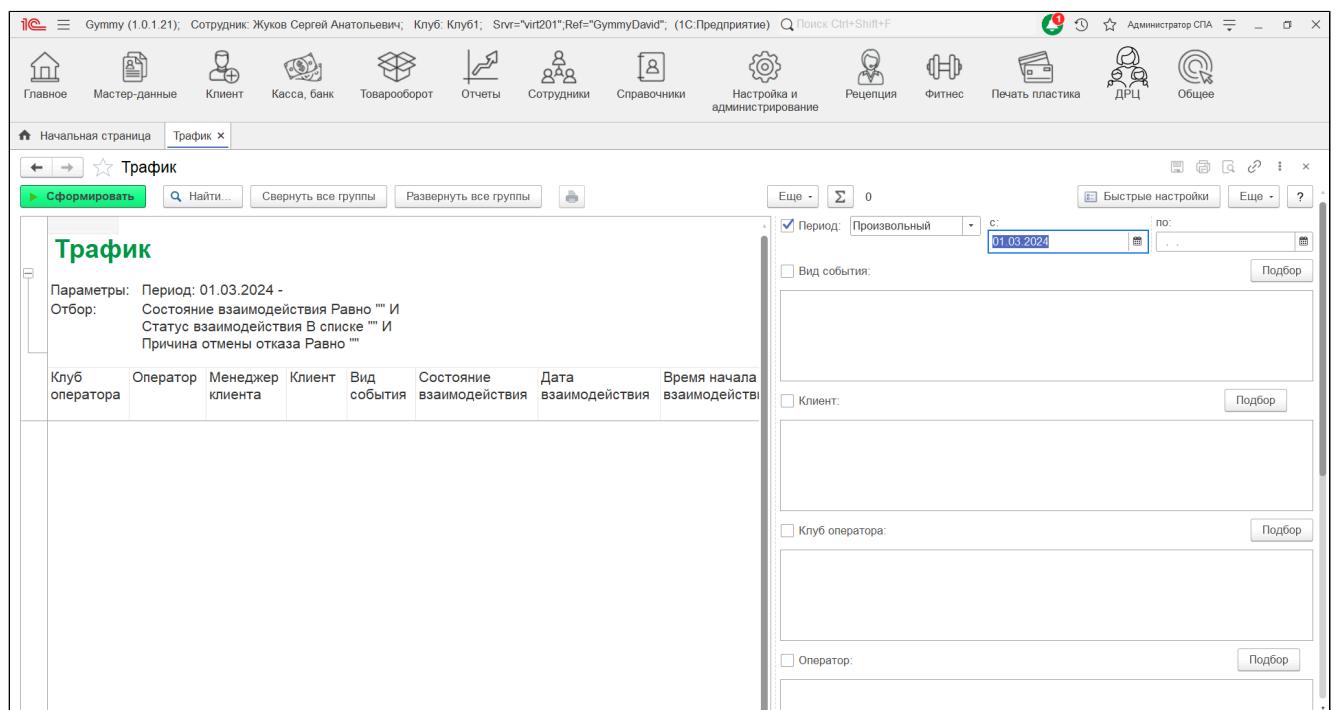
Менеджер Абонемента - менеджер, оформивший первоначальный абонемент Владельца, с которым была выдана подарочная карта. Если по абонементу, купленному после подарочной карты, был возврат и замена на другой платный абонемент, то учитывается всегда один абонемент.

## 4.8 ОТЧЕТ «ТРАФИК»

Название отчета в 1С:КПО: «Трафик».

**Что показывает:** список Клиентов (входящий/исходящий трафик), с которыми в указанном периоде было хотя бы одно взаимодействие (звонки, встречи, sms, email и др...) и полный обзор всех взаимодействий и их результатов.

**Форма отчета:**



**Ключевые фильтры отчета:**

- Период (означает период, в течение которого хотим видеть взаимодействия с Клиентами).

## 4.9 !!!!ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ДСУ И СПА»

Название отчета в 1С:КПО: «Поступления ДСУ и СПА (детальный)».

**Что показывает:** детальный перечень всех оказанных и оплаченных услуг ДСУ и СПА с указанием стоимости услуги без учета скидки и стоимости с учетом полученной скидкой.

**Форма отчета:**

Клуб	Клиент	Период	Вид деятельности	Услуга	Сотрудник	Тип оплаты	Документ продажи	Количество услуг	Поступление	Количество услуг, предоставленных	Поступление без скидки	Поступление с скидкой	Скидка
Женева	КОЛМАКОВА Ольга Алиевна	01.07.2017 - 31.07.2017	Тренерский персонал	Аэробика (группа), Тренер фитнес, Гуру Винеска (тренер), Клип-карта	Приемная персонал	Чек	НДФЛ	ППТ с ТК в ТК	1	1	10.00	10.00	
Женева	КОЛМАКОВА Ольга Алиевна	01.07.2017 - 30.07.2017	Тренерский персонал	Аэробика (группа), Тренер фитнес, Гуру Винеска (тренер), Клип-карта	Приемная персонал	Чек	НДФЛ	ППТ с ТК в ТК	1	1	10.00	10.00	
Женева	КОЛМАКОВА Ольга Алиевна	01.07.2017 - 31.07.2017	Тренерский персонал	Аэробика (группа), Тренер фитнес, Гуру Винеска (тренер), Клип-карта	Приемная персонал	Чек	НДФЛ	ППТ с ТК в ТК	1	1	10.00	10.00	
Женева	КОЛМАКОВА Ольга Алиевна	01.07.2017 - 31.07.2017	Тренерский персонал	Аэробика (группа), Тренер фитнес, Гуру Винеска (тренер), Клип-карта	Приемная персонал	Чек	НДФЛ	ППТ с ТК в ТК	1	1	10.00	10.00	
Женева	КОЛМАКОВА Ольга Алиевна	01.07.2017 - 31.07.2017	Тренерский персонал	Аэробика (группа), Тренер фитнес, Гуру Винеска (тренер), Клип-карта	Приемная персонал	Чек	НДФЛ	ППТ с ТК в ТК	1	1	10.00	10.00	
Итого									1	1	10.00	10.00	

**Ключевые фильтры отчета:**

- Период.
- Клуб (точка продажи услуги ДСУ/СПА/Прочие услуги).
- Вид деятельности (ДСУ/СПА/Прочие услуги)
- Услуга (конкретная услуга или группа услуг в справочнике номенклатуры).
- Тип оплаты (Чек/Клип-карта/Купон).
- Признак клиента (Клиент/Прочие/Сотрудник).
- Клиент.
- Сотрудник (тренер ДСУ/мастер СПА).
- Рекомендация
- Фильтры:
  - о «Детальный» - необходимо нажимать совместно с фильтром «Детальная расшифровка».

- «Детальная расшифровка», если галка нажата, в отчет выводится подробный список всех оказанных и оплаченных услуг
- «Драйверы роста» - показывает аналитику клуба по драйверам роста (Активная база, Интенсивность, Вовлеченность, Средняя цена...). Для формирования отчета установите флаг **Драйверы роста**, выберите тип оплаты «Чек» и «Клип-карта», признак клиента «Клиент» (*позволяет получить информацию о драйверах роста (причинах роста или падения поступлений) в выбранном клубе за выбранный отчетный период*).

#### **Методология формирования показателей:**

- # Колонка «Количество услуг» отражает количество проданных услуг (платных/бесплатных).
- # Колонка «Поступления» отражает стоимость оказанной и оплаченной услуги с учетом скидки.
- # Колонка «Количество уникальных Клиентов» отражает количество Клиентов в выбранном клубе/выбранном сотруднике, купивших хотя бы 1 платную услугу ДСУ/СПА за выбранный период отчета.
- # Колонка «Поступления без скидки» отражает полную стоимость оказанной услуги. Колонка «Скидка» отражает % предоставленной скидки.

#### **Варианты отчета:**

##### 1. Драйверы роста.

Позволяет получить информацию о драйверах роста (причинах роста или падения поступлений) в выбранном клубе за выбранный отчетный период.

Для формирования отчета установите флаг **Драйверы роста**, выберите тип оплаты «Чек» и «Клип-карта», установите признак клиента - «Клиент».

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Базовый отчет ДСУ и СПА

Поступления ДСУ и СПА (детальный)

Параметры: Период: 01.03.2018 - 31.03.2018  
Отбор: Детальный: Нет  
Клуб: Равно "Севастопольский" И  
Тип оплаты В списке "Чек, Клиент" И  
Признак клиента Равно "Клиент"

Сегмент клуба	Итого	Активная база	Количество уникальных клиентов, чел.	Интенсивность, шт	Вовлеченность, %	Средняя цена услуг	Количество поступлений	Поступления без скидки	Поступления для расчета ЗП	Скидка
Все клубы	3 597	650	43	18,07	1 794	2 794				3,96
Севастопольский	3 597	610	43	18,07	1 794	2 794				3,96
Итого	3 597	650	43	18,07	1 794	2 794				3,96

Быстрые настройки: Период: Месяц: Март 2018  
Клуб: Севастопольский  
Вид деятельности: Подбор  
Услуга: Подбор  
Тип оплаты: Добавить  
Чек  
Клиент  
Признак клиента: Клиент  
Сотрудник: Подбор  
Сегмент клуба: Подбор  
Тип оплаты (не содержит): Подбор  
Признак клиента (не содержит): Подбор  
Сотрудник (не содержит): Подбор  
Тип оплаты (не содержит): Подбор  
Сегмент клуба (не содержит): Подбор  
Тип оплаты (не содержит): Подбор

2. Количество уникальных клиентов ДСУ.

Показывает список уникальных Клиентов ДСУ/СПА в группировке по тренерам, а также количество услуг и сумму поступлений.

Отчет по умолчанию строится только по Клиентам клуба (без учета сотрудников сети, которые пользуются услугами ДСУ/СПА).

Количество уникальных клиентов ДСУ

Поступления ДСУ и СПА (детальный)

Отбор: Сотрудник Не равно "" И  
Признак клиента Содержит "клиент"

Сотрудник	Клиент	Признак клиента	Количество услуг	Стоимость	Стоимость без скидки	Скидка
Мерзляков Иван Андреевич			207		6,89	
Митрохина Вера Владимировна			1			
Осипов Ренат			697		3,69	
Пантелеев Виктор Павлович			5		2,53	
Лучкова Евгения Сергеевна			1 271		11,23	
Пыщченко Мария Евгеньевна			327		4,13	
Рудин Юлия Александровна			570		6,52	
Саитгов Мурат Тахирович			1 525		7,07	
Селезнев Иван Александрович			4		10,00	
Тарусин Дмитрий Михайлович			1 015		4,66	
Теплееva Мадина Ханзалатовна			57		2,56	
Травкин Андрей Андреевич			750		5,35	
Хухорев Алексей Викторович			3		10,00	
Чавкина Диана Сергеевна			7			
Шаталов Иван Викторович			914		6,72	
Ширнина Ирина Александровна			11			
Эндерхансова Оксана Сергеевна			19		1,57	
Яценков Иван Владимирович						
Итого			16 283		6,23	

Быстрые настройки: Период: Год: 2017  
Клуб: Триумф  
Клиент: Подбор  
Услуга: Подбор  
Вид деятельности: Подбор  
Тренажерный зал  
Признак клиента: Клиент  
Сотрудник: Подбор  
Тип оплаты: Подбор  
Сегмент клуба: Подбор  
Тип оплаты (не содержит): Подбор

3. Драйверы роста ДСУ год к году на дату.

Формирует данные о динамике драйверов роста бизнеса, таких как Количество Клиентов, Интенсивность и Средняя цена.

Драйверы роста ДСУ год к году на дату

Сформировать Найти... Печать Выход веб-страницы

Быстрые настройки Все действия

Период: Промежуточный с 01.01.2016 по 31.12.2017

Клуб: Земляной Вал

Вид деятельности: Плавание

Итог

Признак клиента: клиент

Тип оплаты (не равно): купон

Сегмент клуба: Базовые

Период.Части дат.Месяц: 0

Период.Части дат.День (Меньше): 0

Период.Части дат.Квартал: 0

Выбранные поля:

Количество услуг  
Количество уникальных клиентов, чел.  
Интенсивность, шт  
Средняя цена  
Стоимость  
Стоимость без скидок  
Оплата

Драйверы роста по направлениям в динамике				
Период/месяц	Количество услуг	Интенсивность, шт	Средняя цена	Стоимость
Январь 2016	23	1,6	2 218	51 010,00
Февраль 2016	11	1,6	2 300	26 160,00
Март 2016	24	2,2	1 270	30 499,00
Апрель 2016	13	1,3	1 046	13 599,00
Май 2016	19	1,9	2 795	53 100,00
Июнь 2016	21	3,0	3 086	64 800,00
Июль 2016	4	1,3	2 775	11 100,00
Август 2016	12	2,0	2 125	25 500,00
Сентябрь 2016	13	1,6	2 300	29 900,00
Октябрь 2016	5	1,7	2 920	14 600,00
Ноябрь 2016	7	2,3	3 657	25 600,00
Декабрь 2016	9	3,0	3 500	31 500,00
Январь 2017	7	3,5	3 419	23 931,00
Февраль 2017	9	4,5	3 706	33 309,00
Март 2017	10	5,0	3 775	37 750,00
Апрель 2017	8	4,0	3 994	31 950,00
Май 2017	9	4,5	4 033	36 300,00
Июнь 2017	1	1,0	4 100	4 100,00
Июль 2017	7	3,5	3 586	25 100,00
Август 2017	4	4,0	3 330	13 320,00
Сентябрь 2017	9	2,3	3 628	34 449,00
Октябрь 2017	21	2,6	3 418	71 770,00
Ноябрь 2017	5	2,5	4 354	21 770,00
Декабрь 2017	6	3,0	3 718	22 310,00
Итог	257	2,3	2 854	733 430,00

## 4.10 !!!!ОТЧЕТ «СПИСАНИЯ ПО КУПОНАМ»

Название отчета в 1С:КПО: «Списания по купонам».

**Что показывает:** базовый состав купонов Клиента, расход и остаток неиспользованных услуг. Отчет необходим для анализа Клиентов по степени использования бесплатных купонов в абонементе.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Списания по купонам										
Списания по купонам (базовый отчет)										
Параметры	Период: 01.01.2018 - 31.01.2018	Отбор	Основной клуб доступа Режим: "Режим"	Клиент	Контракт	Дата начала срока действия	Услуга	Базовый состав на начало периода	Расход	Остаток
331181200	Ивановы, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219886)	17.01.2018	26.01.2018	Купон ГТ ГЛ., Аудибокс, 50 мин	1					
331181206	Ивановы, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219886)	17.01.2018	30.01.2018	Купон ГТ Т3., Тренажерный зал, 55 мин	2	1	1			
331181208	Ивановы, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219886)	17.01.2018	30.01.2018	Тестирование	1					
331181204	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219882)	29.01.2018	27.02.2018	Инструменты в трансферном зале., Тренажерный зал, 55 мин	1					
331181204	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219882)	29.01.2018	27.02.2018	Купон ГТ БЛ., Фирмен программы, 55 мин	1					
331181204	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219882)	29.01.2018	27.02.2018	Купон ГТ ГЛ., Аудибокс, 55 мин	1					
331181204	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219882)	29.01.2018	27.02.2018	Купон ГТ Т3., Тренажерный зал, 55 мин	2					
331181204	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001219882)	29.01.2018	27.02.2018	Тестирование	1					
331187708	Ивановы, Евгений, 456 дн. 96 дн (001222061)	25.01.2018	25.04.2018	Инструменты в трансферном зале., Тренажерный зал, 55 мин	1					
331187708	Ивановы, Евгений, 456 дн. 96 дн (001222061)	25.01.2018	25.04.2018	Купон ГТ БЛ., Фирмен программы, 55 мин	1					
331187708	Ивановы, Евгений, 456 дн. 96 дн (001222061)	25.01.2018	25.04.2018	Купон ГТ ГЛ., Аудибокс, 55 мин	1					
331187708	Ивановы, Евгений, 456 дн. 96 дн (001222061)	25.01.2018	25.04.2018	Купон ГТ Т3., Тренажерный зал, 55 мин	2					
331187708	Ивановы, Евгений, 456 дн. 96 дн (001222061)	25.01.2018	25.04.2018	Тестирование	1					
331180278	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001226413)	30.01.2018	28.02.2018	Инструменты в трансферном зале., Тренажерный зал, 55 мин	1					
331180278	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001226413)	30.01.2018	28.02.2018	Купон ГТ БЛ., Фирмен программы, 55 мин	1					
331180278	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001226413)	30.01.2018	28.02.2018	Купон ГТ ГЛ., Аудибокс, 55 мин	1					
331180278	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001226413)	30.01.2018	28.02.2018	Купон ГТ Т3., Тренажерный зал, 55 мин	2					
331180278	И.Иванов Саша, Евгений, 365 дн. 36 дн (001226413)	30.01.2018	28.02.2018	Тестирование	1					
331180277	Ивановы, Евгений, 365 дн. 5 дн (001226082)	26.01.2018	28.02.2018	Инструменты в трансферном зале., Тренажерный зал, 55 мин	1					
331180273	Карта для друга, Евгений, 36 дн. 9 дн (001226927)	30.01.2018	28.02.2018	Инструменты в трансферном зале., Тренажерный зал, 55 мин	1					
Итого:										6 817 107 6 362

## Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Клиент.
- Абонемент.
- Услуга (бесплатный купон в абонементе).
- Клуб расхода (клуб, в котором была пройдена бесплатная услуга).
- Основной клуб доступа (клуб доступа Клиента).
- Стаж абонемента.

## Варианты отчета:

### # РДЛ купоны.

Отчет выводит Клиентов, по которым необходимо произвести оплату Исполнителю (ООО РДЛ Медикал), а именно:

- список Клиентов, действие абонемента которых началось в отчетном периоде (производится предоплата).
- список Клиентов, которые воспользовались услугой в отчетном периоде (производится постоплата).
- список Клиентов, абонементы которых закончили свое действие в отчетном периоде, но Клиент не воспользовался услугой (для списания ДЗ).

**Форма отчета:**

Основной клуб доступа	Код клиента	Клиент	Код контракта	Услуга	Балансовый состав на начало периода	Расход	Остаток
Жукова	001115704	Тимофеева Алина Игоревна	0011152308	Жукова Виктория, Фармочес, 360 дн, 90 дн (0011152308)	Персональная тренировка, Тренер элит, Водные программы, 90 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141768	Жукова Виктория 15 месяцев, Фармочес, 450 дн, 60 дн (001141768)	Персональная тренировка, Тренер элит, Аэробика, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141768	Жукова Виктория 15 месяцев, Фармочес, 450 дн, 60 дн (001141768)	Персональная тренировка, Тренер элит, Тренинговый центр, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141768	Жукова Виктория 15 месяцев, Фармочес, 450 дн, 60 дн (001141768)	Персональная тренировка, Тренер элит, Тренинговый центр, ИТТР, Врачи_SF, 20 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141770	Жукова 15 Виктория_Ж (001141770)	КОИ, Врачи_SF, 15 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141770	Жукова 15 Виктория_Ж (001141770)	Примедицинка, Врачи_SF, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141770	Жукова 15 Виктория_Ж (001141770)	ЭКГ, Врачи_SF, 15 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141770	Жукова 15 Виктория_Ж (001141770)	Эргометрия, Врачи_SF, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141770	Жукова 15 Виктория_Ж (001141770)	ЭХО-КГ, Врачи_SF, 30 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141771	Жукова 15 Виктория_ЖС (001141771)	МЕД. Кабинет под медицинский, Студия СПА, лечебный массаж, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141771	Жукова 15 Виктория_ЖС (001141771)	МЕД. Кабинет под медицинский 60 мин, Студия СПА, лечебный массаж, 60 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141771	Жукова 15 Виктория_ЖС (001141771)	Анализы состава тела, Врачи, 30 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141771	Жукова 15 Виктория_ЖС (001141771)	Мини тест BACK CHECK, Врачи, 30 мин	1	1
Жукова	001125187	Алекон Илья Венисович	001141771	Жукова 15 Виктория_ЖС (001141771)	Спорт тест, Врачи, 30 мин	1	1
				Итого:		11 052	3 668 8 384

**Ключевые фильтры отчета:**

- Клуб.
- Период (для таблицы 1 — это период начала действия абонемента, для таблицы 2 — это период оказания услуги, для таблицы 3 — это период окончания абонемента).
- Услуга (не обязателен к заполнению).
- Клиент (не обязателен к заполнению)

**Методология формирования показателей:**

- # Отчет строится только по абонементам, у которых в составе есть купоны.
- # Отчет выводит список услуг по купонам.
- # Сортировка по клиенту.
- # Во все отчеты также должны выводиться услуги (Данные купоны входили в абонементы, купленные до 01.08.2015 (старое КПО)):

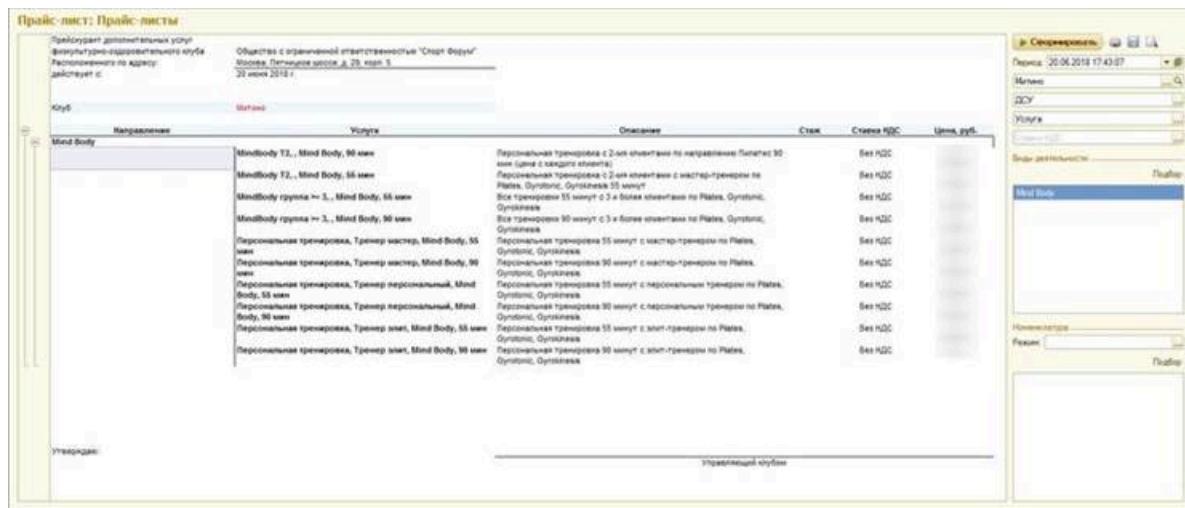
Купон VaSera-1000, , Врачи\_SF Купон ИТТР, , Врачи\_SF, 20 мин Купон ЭКГ, , Врачи\_SF, 15 мин, Купон эргометрия, , Врачи\_SF, 60 мин Купон ЭХО-КГ, , Врачи\_SF, 30 мин, Купон консультация кардиолога, , Врачи\_SF, 60 мин

## 4.11 !!!!ОТЧЕТ «ПРАЙС-ЛИСТЫ»

Название отчета в 1С:КПО: «Прайс-листы».

**Что показывает:** формирует розничные цены на платные услуги ДСУ/СПА на выбранную дату для заданного клуба.

**Форма отчета:**



Клуб	Направление	Услуга	Описание	Ставка	Ставка НДС	Цена, руб.
Mind Body		MindBody T3., Mind Body, 60 мин	Персональная тренировка с 2-мя клиентами по направлению Пилатес 30 мин (две с ходу). Персональная тренировка с 2-мя клиентами с мастер-тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 30 минут	Без НДС	Без НДС	
		MindBody T2., Mind Body, 55 мин	Все тренировки 55 минут с 2-я более клиентами по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 55 минут	Без НДС	Без НДС	
		MindBody группа > 3., Mind Body, 65 мин	Все тренировки 65 минут с 3 и более клиентами по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 65 минут	Без НДС	Без НДС	
		MindBody группа > 3., Mind Body, 50 мин	Все тренировки 50 минут с 3 и более клиентами по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 50 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер мастер, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с мастер-тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 55 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер мастер, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с мастер-тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 90 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер персональный, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с персональным тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 55 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер персональный, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с персональным тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 90 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер элит, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с элит-тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 55 минут	Без НДС	Без НДС	
		Персональная тренировка, Тренер элит, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с элит-тренером по Pilates, Gyni, Bumpon, Bumpon, 90 минут	Без НДС	Без НДС	

**Ключевые фильтры отчета:**

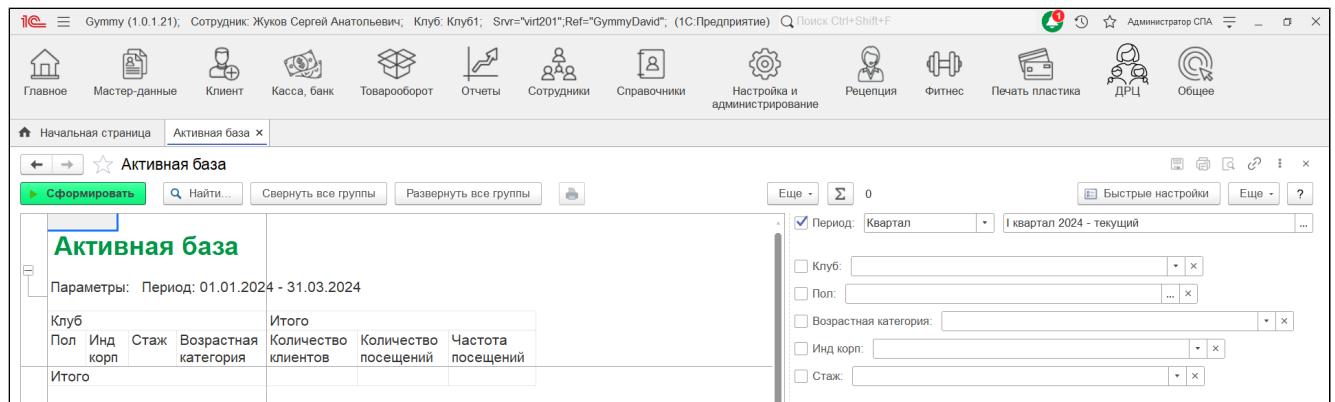
- Период (дата установления цены).
- Клуб.
- Направление.
- Тип номенклатуры.
- Ставка НДС.
- Виды деятельности.
- Номенклатура (фильтр (в списке/не в списке)).
- Подбор номенклатуры.

## 4.12 !!!!ОТЧЕТ «АКТИВНАЯ БАЗА»

Название отчета в 1С:КПО: «Активная база».

**Что показывает:** количество уникальных Клиентов, посетивших клуб за выбранный период хотя бы 1 раз в разбивке по типу доступа, типу карт, по возрастной категории, а также количество соответствующих посещений и частоту посещений (не включая гостевые визиты).

### Форма отчета:



### Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждый месяц и итого).
- Клуб.
- Пол клиента.
- Возрастная категория.
- Инд корп.
- Стаж.

### Методология формирования показателей:

# **Частота посещений** — это отношение количества посещений к количеству Клиентов.

### Варианты отчета:

1. Активная база ДСУ.

Показывает количество уникальных Клиентов, посетивших клуб по Базовым клубам и компаниям в целом по ДСУ.

Структурная единица	Возрастная категория	Тип доступа	Итого Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Житная	Kids	основной доступ	148	742	5,0
Житная	Kids	со-доступ	2	6	4,0
Житная	Teens	основной доступ	21	103	4,9
Житная	Взрослые	основной доступ	1 703	10 861	6,4
Житная	Взрослые	со-доступ	350	1 619	4,6
<b>Итого</b>			<b>2 224</b>	<b>13 333</b>	<b>6,0</b>

Возрастная категория	Итого Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Отбор: Структурная единица Не в списке "Метрополис, Оружейный", Тип доступа Равно "основной доступ"			
Kids	148	742	5,0
Teens	21	103	4,9
Взрослые	1 703	10 861	6,4
<b>Итого</b>	<b>1 872</b>	<b>11 706</b>	<b>6,3</b>

Возрастная категория	Итого Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Отбор: Тип доступа Равно "основной доступ"			
Kids	148	742	5,0
Teens	21	103	4,9
Взрослые	1 703	10 861	6,4
<b>Итого</b>	<b>1 872</b>	<b>11 706</b>	<b>6,3</b>

### Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждый месяц и итого).
- Клуб.
- Пол Клиента.
- Возрастная категория.
- Инд корп.
- Стаж.
- «По всем клубам» (если убрать фильтр, отбора не будет).
- «Базовые клубы» (если убрать фильтр, отбора не будет).
- Компания (если убрать фильтр, отбора не будет).

## 2. Активная база СПА + салоны СПА.

Показывает количество уникальных Клиентов только салонов СПА (активная база, салонов, сданных в аренду, в расчет не включается), посетивших клуб по Базовым клубам и компании в целом по СПА.

Активная база СПА + салоны СПА

Сформировать Найти... Печать Группировка Сортировка

Σ 0

Быстрые настройки Все действия

Период: Произвольный с: 01.04.2018 по: 30.04.2018

Клуб: Житная

Пол клиента:

Возрастная категория:

Инд корп:

Стаж:

Структурная единица: Подбор

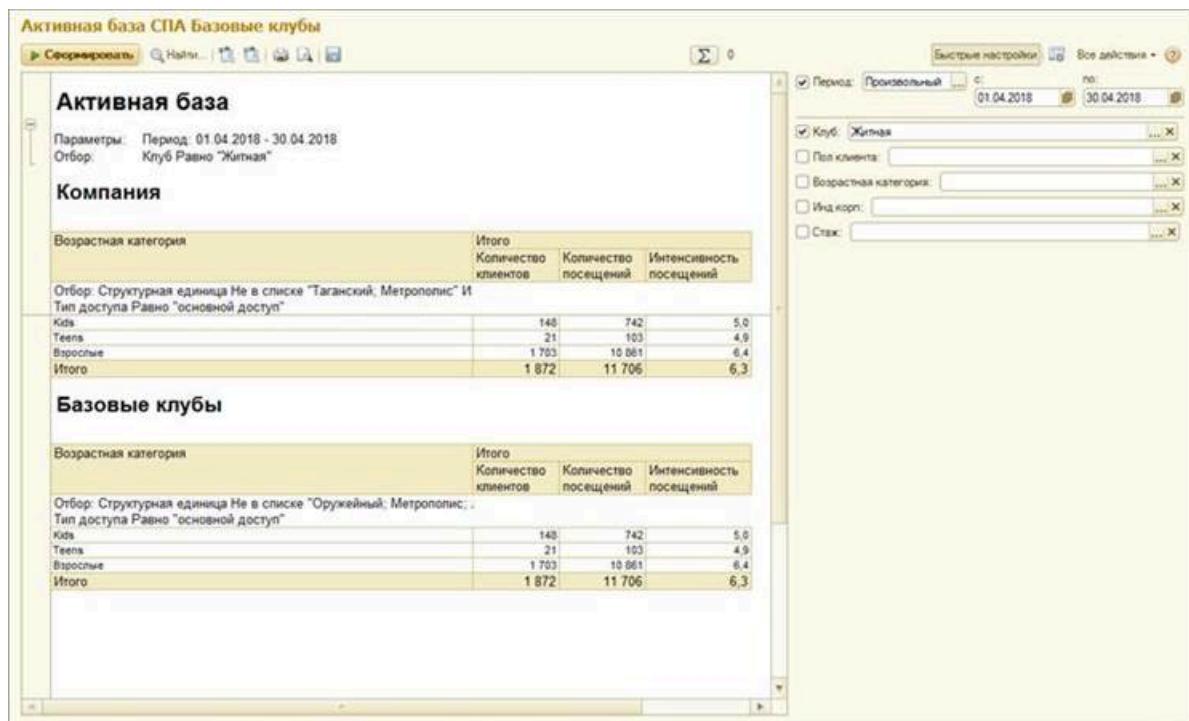
Возрастная категория	Итого		
	Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Kids	150	750	5,0
Teens	21	103	4,9
Взрослые	2 053	12 480	6,1
Итого	2 224	13 333	6,0

### Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждый месяц и итого).
- Пол Клиента.
- Возрастная категория.
- Инд корп.
- Стаж.
- Структурная единица.

### 3. Активная база СПА Базовые клубы.

Показывает количество уникальных клиентов только по Базовым клубам СПА.



#### Ключевые фильтры:

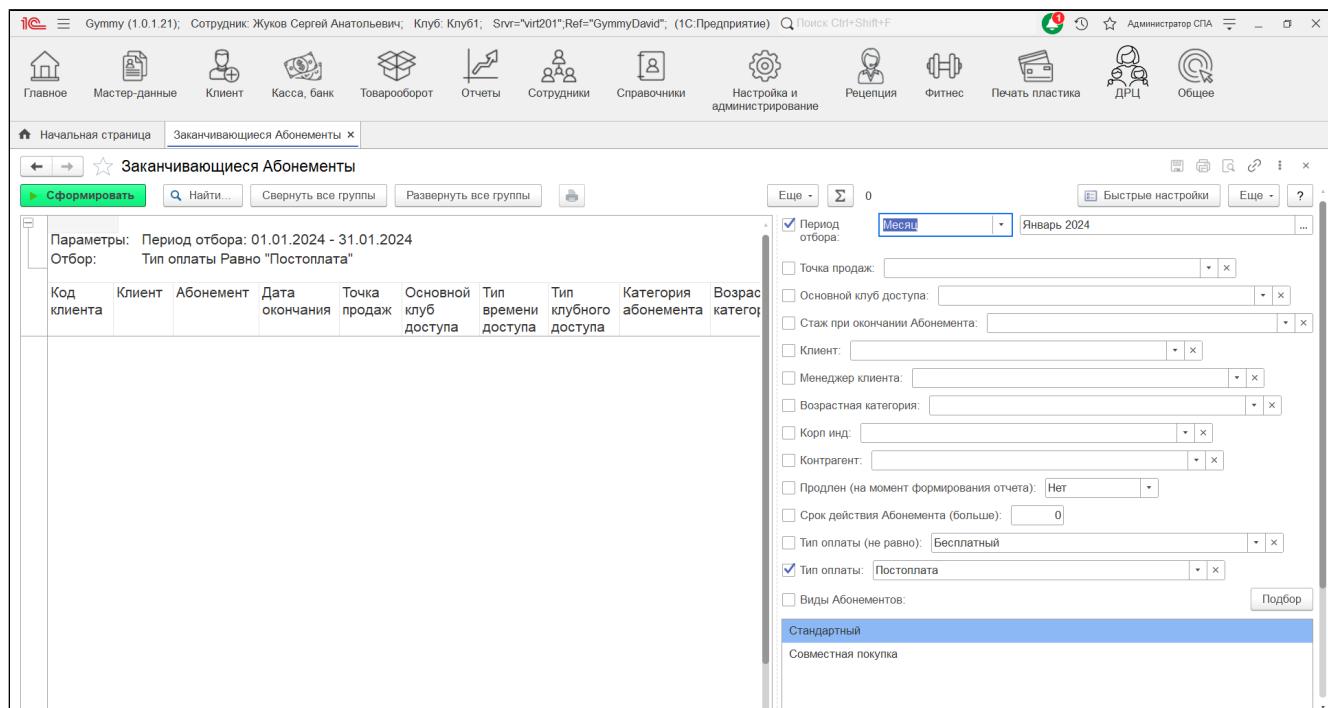
- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждый месяц и итого).
- Пол Клиента.
- Возрастная категория.
- Инд корп.
- Стаж.

## 4.13 !!!!!ОТЧЕТ «ЗАКАНЧИВАЮЩИЕСЯ АБОНЕМЕНТЫ»

Название отчета в 1С:КПО: «Заканчивающиеся абонементы».

**Что показывает:** список всех заканчивающихся абонементов за период.

### Форма отчета:



Сформировать

Найти...

Свернуть все группы

Развернуть все группы

Еще

Период отбора: Месяц Январь 2024

Точка продаж:

Основной клуб доступа:

Стаж при окончании Абонемента:

Клиент:

Менеджер клиента:

Возрастная категория:

Корп инд.:

Контрагент:

Продлен (на момент формирования отчета): Нет

Срок действия Абонемента (больше): 0

Тип оплаты (не равно): Бесплатный

Тип оплаты: Постоплата

Виды Абонементов:

Стандартный

Совместная покупка

### Ключевые фильтры:

- Период.
- Основной клуб доступа (клуб, который закреплен за Клиентом как основной).
- Продлен (да/нет) – статус определяется на момент формирования отчета (а не на конец периода).
- Стаж при окончании абонемента (формируется по Клиенту).

Колонка «Стаж на дату окончания абонемента» означает стаж Клиента (а не стаж по абонементу). Стаж на дату окончания абонемента это Стаж на текущую дату + остаток дней по абонементу на текущий момент. (Стаж Клиента посмотреть ретроспективно нельзя, информация о стаже актуальна только в текущем месяце).

- Клуб продления - клуб, менеджер которого будет продлять абонемент. Он определяется:

# в момент активации абонемента, т.е. у не активированных абонементов он не заполнен.

# как наиболее дорогой из клубов доступа Клиента.

# если клубы доступа имеют одинаковую цену (то есть, нет более дорогого), то клубом продления становится клуб основного доступа, а если 2 клуба с максимальной ценой и ни один из них не является основным, то берется любой. То есть после активации абонемента менеджером Клиента становится менеджер из клуба продления (то есть самого дорогого клуба).

Галочка «продлен» выставляется в момент активации абонемента.

### **Методология формирования показателей:**

- # Стаж при окончании абонемента: Renew. Абонемент. Тип оплаты: не равно «бесплатный».
- # В отчет также попадают переводы. Переводы попадают как внутри клуба, так и в другие клубы.
- # Отчет формировать на более ранее периоды не корректно, т.к. База Заканчивающихся формируется по стажу (при окончании абонемента) Renew. Стаж определяется на данный момент, т.е. ранее, например, Клиент был New, сейчас Renew.
- # В базе заканчивающихся необходимо делать проверку дубликатов. То есть могут дублироваться Клиенты, у которых одинаковые код Клиента и код абонемента.
- # Возвраты попадают в Заканчивающиеся абонементы до тех пор, пока не проведен документ «Заявление на возврат денежных средств». После проведения документа абонемент исключается из отчета.

### **Варианты отчета:**

- # Заканчивающиеся абонементы помесячно.

Сумма немного больше в каждом месяце, так как включает абонементы, по которым Клиент подал заявление на возврат, но заявление еще не согласовали.

Такие абонементы попадают в помесячный вариант, но не попадают в базовый.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

**Заканчивающиеся контракты по несочетанию**

Сформировано: 04.01.2017 11:54:20

Период отбора: 01.01.2017 - 31.12.2017

Отбор: Стаж при окончании контракта Равно "Годен" И Контракт Тип оплаты Не равно "Бесплатный"

Основной клуб доступа

Основной клуб	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Итого
Атлантик Сити	303	245	272	233	222	204	167	173	175	204	222	210	2 630
Варшавка	600	559	497	434	413	274	278	326	365	379	354	400	4 959
Власова	162	114	154	165	117	102	60	78	104	96	121	137	1 430
Воробьевы Горы	420	364	367	342	287	335	262	251	293	362	337	315	3 946
Город Столиц	255	184	214	181	224	223	168	193	181	183	171	201	2 378
Жигулев	206	179	169	182	169	153	107	117	119	154	143	169	1 867
Жуковка	30	15	20	27	29	32	28	19	31	40	29	34	333
Земляной Вал	316	287	263	236	215	156	172	178	164	164	200	2 536	
Калитинский	267	283	244	191	185	186	175	114	169	154	152	204	2 243
Красногорский	191	155	153	126	121	121	169	99	109	137	126	130	1 630
Красногорск	264	259	240	250	236	243	182	216	179	187	180	204	2 157
Лаки	69	210	207	190	154	133	59	95	96	120	120	157	1 747
Ленинский											1	1	
Лодочная	475	374	366	354	346	296	239	304	321	457	410	402	4 424
Метрополис	8	9	3	5	2	4	6	8	8	2	17	72	
Митино	495	513	515	432	370	387	251	273	266	344	333	363	4 544
Навескин	219	219	215	205	211	164	149	115	122	197	183	184	2 183
Олимпийский	309	273	274	223	197	189	154	140	193	183	198	224	2 557
Оружейный							12	5	5	11	5	10	59
Павлово	204	180	167	171	118	81	92	97	135	159	141	148	1 693
Полежаевская	267	293	294	265	266	200	160	172	187	231	235	239	2 827
Пресна	148	185	161	128	107	124	93	105	105	108	105	122	1 490
Приаттийский	146	251	335	263	214	156	177	164	270	241	253	182	2 652
Романов	79	79	99	111	112	105	110	93	82	96	87	92	1 145
Севастопольский	365	355	360	299	309	318	212	210	267	300	259	276	3 538
Северная Башня	216	160	154	111	168	198	65	93	74	65	56	60	1 299
Синий	246	271	303	264	229	211	215	187	174	217	215	256	3 771
Соколенский Пассаж	155	168	132	126	119	123	103	99	99	89	97	102	
Старо-Оскол	436	448	451	336	342	366	242	279	277	348	317	364	4 262
Строгино	109	134	123	94	99	84	97	129	173	182	155	110	1 490
Таганский							2		1		2	5	
Тверская	287	224	205	157	189	165	126	120	131	153	149	147	2 053
Тройка	225	295	204	200	166	170	119	110	154	158	140	154	2 013
Тульская	201	195	214	163	156	145	114	116	92	140	156	174	1 866
центр	147	136	182	178	161	136	110	137	167	190	173	165	1 902
Щереметьевская	203	210	211	186	156	149	138	162	172	177	164	172	2 100
Юго-Западная	242	176	178	155	156	124	124	116	126	130	145	148	1 818
Юрьевская	65	102	156	164	87	73	55	79	81	134	177	159	1 332
<b>Итого</b>	<b>8 442</b>	<b>7 999</b>	<b>8 113</b>	<b>7 129</b>	<b>6 607</b>	<b>6 082</b>	<b>5 035</b>	<b>5 172</b>	<b>5 725</b>	<b>6 487</b>	<b>6 275</b>	<b>6 880</b>	<b>79 946</b>

Быстрые настройки:  Всё действия

Период отбора: Год: 2017

Точка продаж:

Основной клуб доступа:

Стаж при окончании контракта: Годен

Клиент:

Менеджер клиента:

Менеджер контракта:

Возрастная категория:

Корп. ид:

Контрагент:

Продлен (на момент формирования отчета):  Нет

Срок действия контракта (до конца):  0

Контракт Тип оплаты (не): Бесплатный

Виды контрактов:  Паспор

## 4.14 ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА»

Не работает в основной базе 1С КПО, см. «КПО Клиентская база».

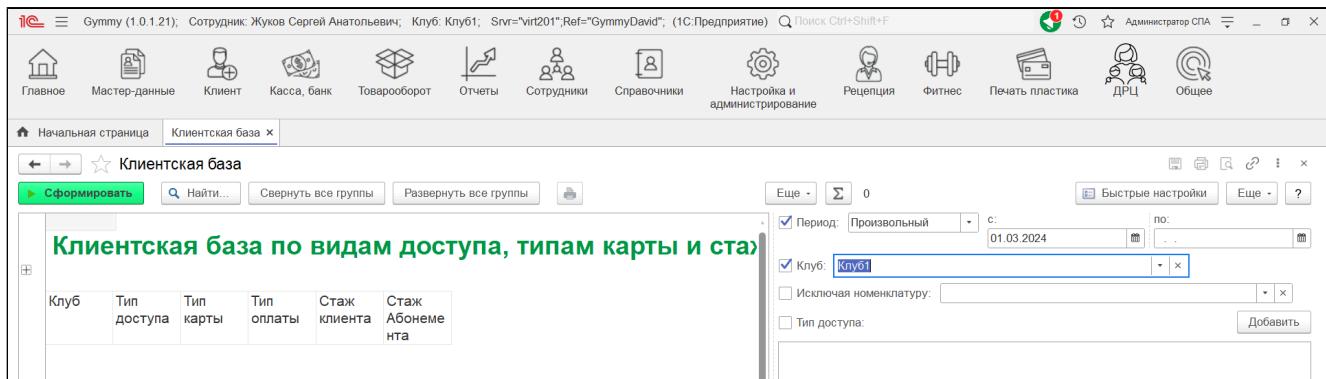
Название отчета в 1С:КПО: «Клиентская база».

Что показывает:

- # количество действующих абонементов по клубу, включая доступы и со-доступы, платные и бартерные абонементы (верхняя таблица).
- # клиентская база в группировке по рейтингу программы лояльности (нижняя таблица).

Форма отчета:

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры:

- Период – возможен выбор любого периода: от одного дня, а также месяц и более. При выборе периода более 1 дня, отчет выводит арифметическую среднюю клиентскую базу (сумма Клиентов за каждый день разделить на количество дней).
- Исключаемая номенклатура. Фильтр актуален только для клубов Ярцевская, Строгино и Прибалтийский. Позволяет исключить задвоение клиентской базы тогда, когда у Клиента два действующих абонемента в клубе (для Ярцевской исключаем карты Recovery Zone, для Прибалтийской - Аква карты, для Строгино - карты термального комплекса).

## Методология формирования показателей:

# Клиентская база включает:

- Действующие абонементы (включая замороженные абонементы).

# Клиентская база не включает:

- Приостановленные абонементы, Гостевые визиты.

## Описание типа доступа:

# **Обычный Доступ.** Клиенты, купившие платный доступ в клуб.

# **Бартерные доступ.** Клиенты, получившие бартерный доступ в клуб.

# **Со-доступ.** Клиенты, купившие платный со-доступ в клуб.

# **Бартерные со-доступ.** Клиенты с бартерным абонементом, получившие со-доступ в клуб.

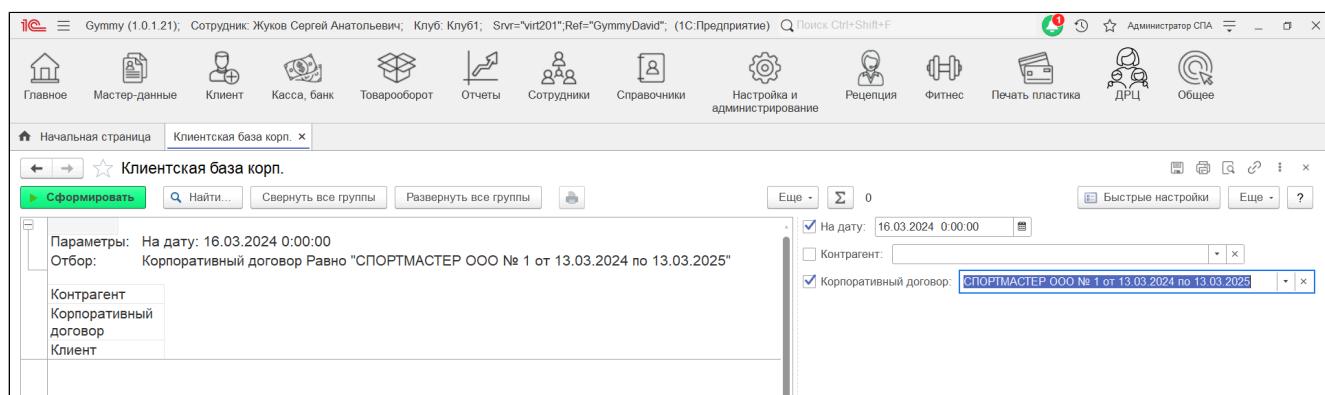
- # **Со-доступ в подарок.** Клиенты, купившие платное членство, которым в подарок со-доступы были выданы в набор клубов, Клиенты не делали выбор этих со-доступов (например, Клиентам красных клубов дарят доступ во все зеленые).

## 4.15 ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА КОРП»

Название отчета в 1С:КПО: «Клиентская база корп».

**Что показывает:** количество Клиентов, относящихся к определенному корпоративному договору и контрагенту.

**Форма отчета:**



**Ключевые фильтры:**

- На дату.
- Контрагент.
- Корпоративный договор.

**Методология формирования показателей:**

- # Клиентская база включает:
- Действующие абонементы (включая замороженные абонементы).
- # Клиентская база не включает:
- Приостановленные абонементы, Гостевые визиты.

Стаж Клиента посмотреть ретроспективно нельзя.

ИТ хранят только информацию о стаже на момент приобретения абонемента.

**Описание типа доступа:**

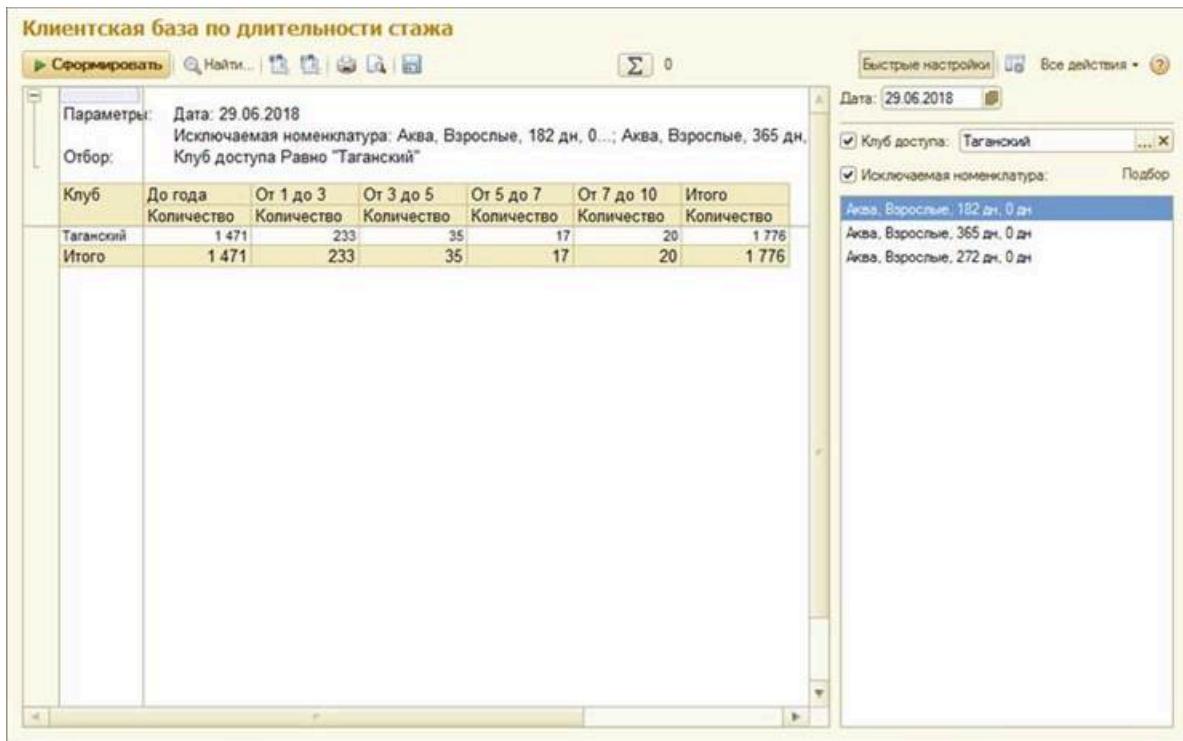
- # **Обычный Доступ.** Клиенты, купившие платный доступ в клуб.
- # **Бартерные доступ.** Клиенты, получившие бартерный доступ в клуб.
- # **Со-доступ.** Клиенты, купившие платный со-доступ в клуб.
- # **Бартерные доступы.** Клиенты с бартерным абонементом, получившие со-доступ в клуб.
- # **Со-доступ в подарок.** Клиенты, купившие платное членство, которым в подарок со-доступы были выданы в набор клубов, Клиенты не делали выбор этих со-доступов (например, Клиентам красных клубов дарят доступ во все зеленые).

## **4.16 !!!!ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА ПО ДЛИТЕЛЬНОСТИ СТАЖА (ПО ДОСТУПУ)»**

Название отчета в 1С:КПО: «Клиентская база по длительности стажа».

**Что показывает:** список Клиентов по длительности стажа (до года, от 1 до 3 лет и т.д.)

**Форма отчета:**



### Ключевые фильтры:

- **Дата.**
- Клуб доступа.
- Исключаемая номенклатура (для Ярцевской исключаем Recovery Zone, для Прибалтийской-Аква, для Строгино-термальный комплекс).

### Методология формирования показателей:

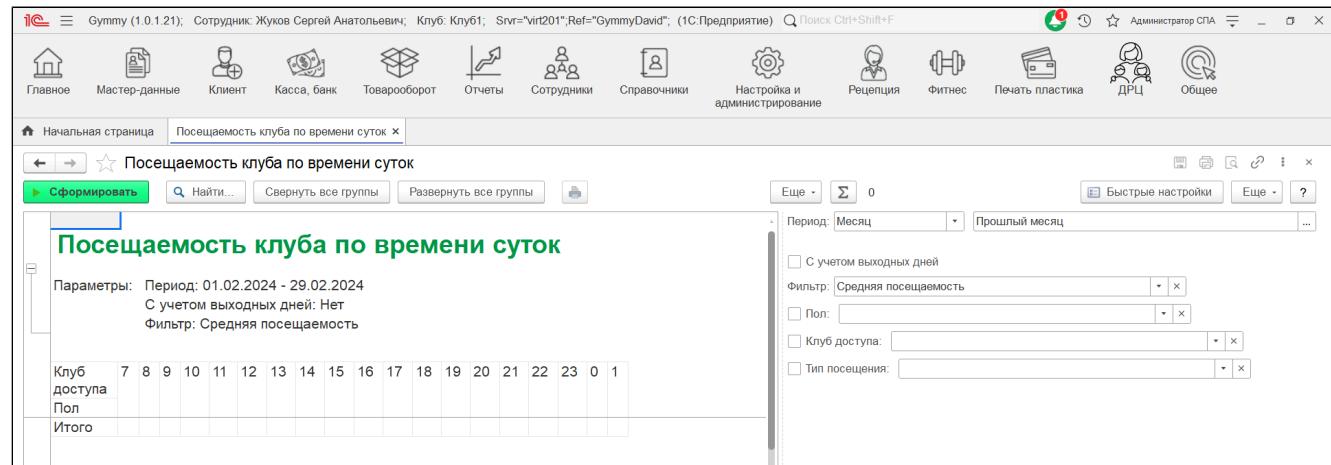
- # Длительность стажа рассчитывается как суммарное количество дней членства Клиента. Например, Клиент ходил с 2009 по 2011, с 2013 по 2014, с 2016 по 2017 - суммарно получается 4 года, независимо от того, что были пропуски между покупками новых абонементов. Данный Клиент попадает в группу от 3 до 5 лет
- # Берется общий стаж Клиента в независимости, в какой клуб он ходил.
- # Отчет формируется только по основному и бартерному доступу.
- # Также исключаются номенклатуры (аква-карты, recovery zone и гостевые визиты). Отчет можно сформировать в разбивке по Клиентам, выбрав Основной Клуб Доступа.
- # Ретроспективно отчет корректный. Стаж клиента собирается на дату выбранного периода. Список Клиентов (Клиентская База) также формируется на дату выбранного периода. Если стаж <= 365 то Клиент попадает в группу До года, если <=365\*3, то от 1 до 3, и т.д.

## 4.17 ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ВРЕМЕНИ СУТОК»

Название отчета в 1С:КПО: «Посещаемость клуба по времени суток (только по будним дням)».

**Что показывает:** количество Клиентов, находящихся в клубе в определенный час по будним дням (данные за субботу и воскресенье не входят в отчет) (исключены гостевые визиты, сотрудники, обслуживающий персонал).

### Форма отчета:



### Ключевые фильтры отчета:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждые месяц и итого).
- Клуб доступа.
- Пол Клиента

### Методология формирования:

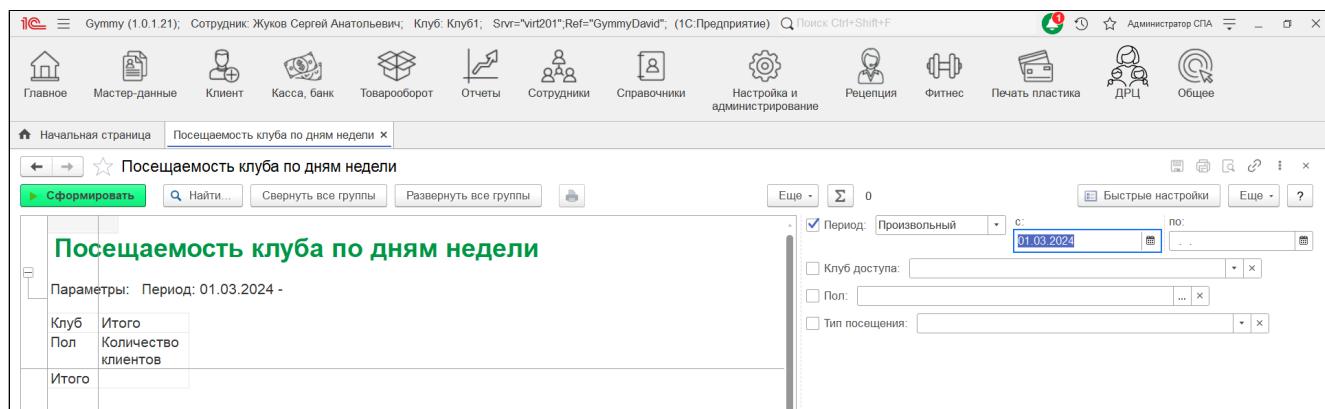
- # Если Клиент пришел в клуб с 7:00 - 7:59, то он отражается как 1 в столбце 8 и добавляется в каждый следующий столбец до времени ухода из клуба.
- # Отчет можно сформировать по конкретному Клиенту клуба.

## 4.18 ОТЧЕТ «ПОСЕЩАЕМОСТЬ КЛУБА ПО ДНЯМ НЕДЕЛИ»

Название отчета в 1С:КПО: «Посещаемость клуба по времени суток (только по будним дням)».

**Что показывает:** количество Клиентов, находящихся в клубе в определенный час по будням (данные за субботу и воскресение не входят в отчет) (исключены гостевые визиты, сотрудники, обслуживающий персонал).

**Форма отчета:**



**Ключевые фильтры отчета:**

- Период.
- Клуб доступа.
- Пол Клиента

**Методология формирования:**

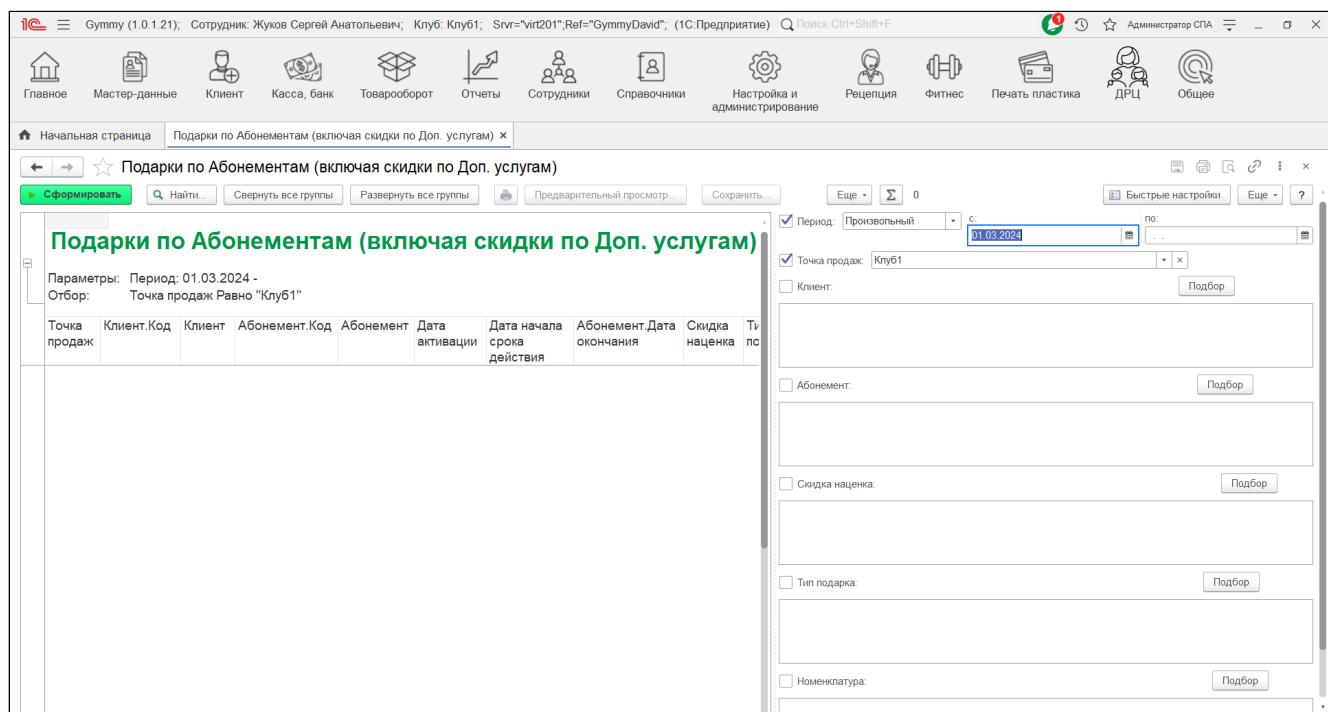
- # Посещения не являются уникальными, то есть если Клиент пришел в клуб в понедельник два раза, то количество посещений отразится как «2».

## 4.19 ОТЧЕТ «ПОДАРКИ ПО АБОНЕМЕНТАМ (ВКЛЮЧАЯ СКИДКИ ПО ДОПУСЛУГАМ)»

Название отчета в 1С:КПО: «Подарки по абонементам (включая скидки по допуслугам)».

**Что показывает:** список Клиентов с подарками, выбранными при покупке абонемента.

## Форма отчета:



## Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Точка продаж.
- Клиент.
- Абонемент.
- Скидка наценка (вид скидки, предоставляемой при покупке абонемента). Вид скидки заполняется во вкладке «Мастер-данные».
- Тип подарка из списка:
  - бонусные баллы
  - дни заморозки
  - дни заморозки и дни членства
  - дни членства
  - номенклатура

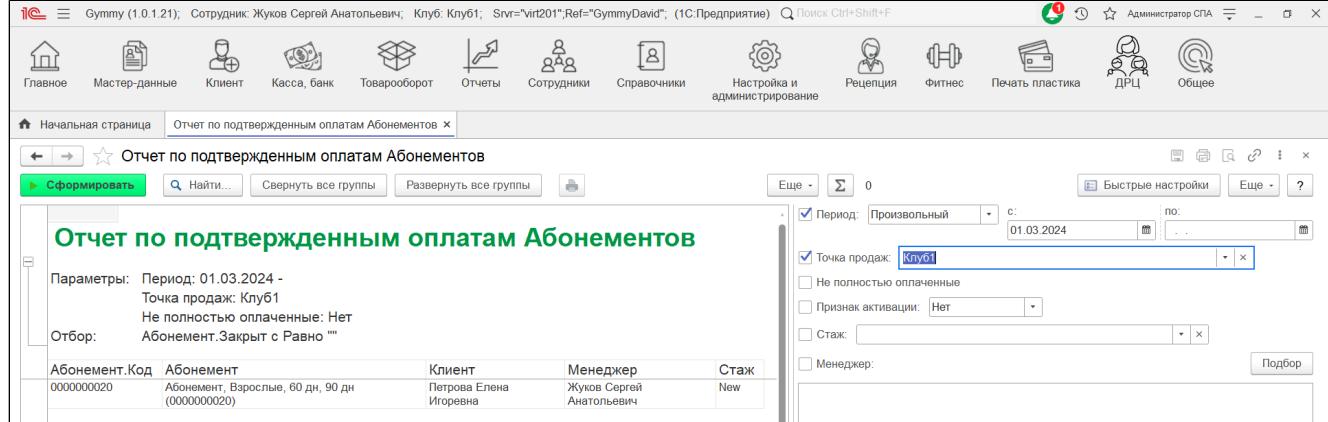
- скидка на текущий документ
- скидка при активации
- скидка с даты начала абонемента
- со-доступ

## 4.20 ОТЧЕТ «ПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТОВ»

Название отчета в 1С:КПО: «Подтвержденные оплаты абонементов».

**Что показывает:** список Клиентов, по не активированным абонементам, показывающий долг на начало периода, сумму оплаты денежных средств за период, долг на конец периода.

### Форма отчета:



Параметры: Период: 01.03.2024 - 01.03.2024  
Точка продаж: Клуб  
Не полностью оплаченные: Нет  
Отбор: Абонемент.Закрыт с Равно ""

Абонемент.Код	Абонемент	Клиент	Менеджер	Стаж
0000000020	Абонемент. Взрослые, 60 дн. 90 дн (0000000020)	Петрова Елена Игоревна	Жуков Сергей Анатольевич	New

### Ключевые фильтры отчета:

- Период можно устанавливать только на текущую дату (месяц), т.к. ретроспективно в отчете данные искажаются.
- Признак активации: Да/Нет.
- Инд/Корп.
- Стаж.
- Менеджер.

- Владелец абонемента/услуги.
- Точка продаж (отчет строится по точке продаж).
- Полностью или не полностью оплаченные (ставится галочка).

### Методология формирования показателей:

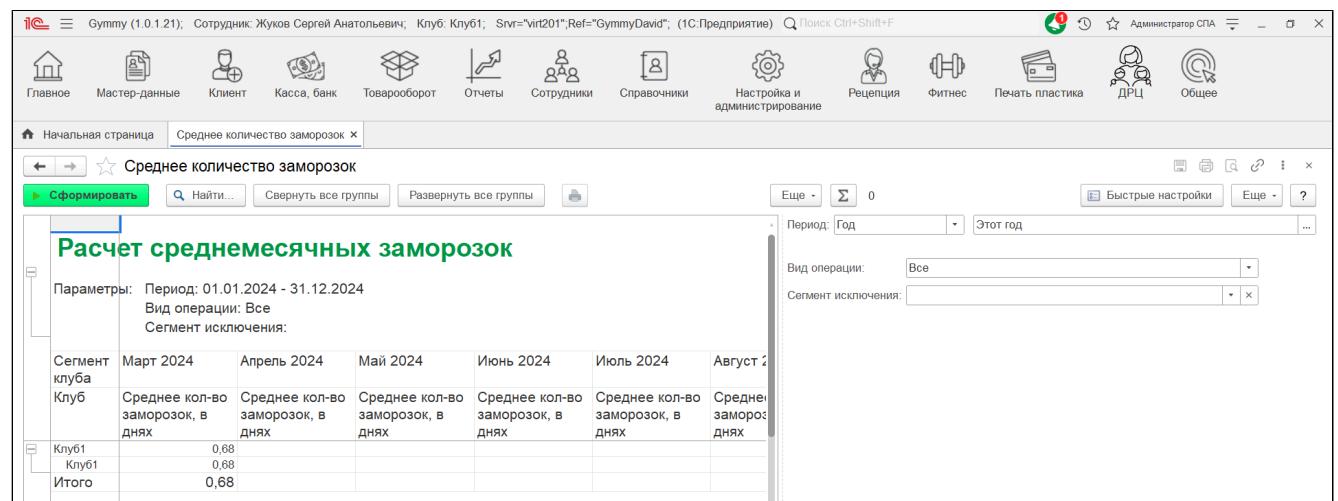
- # Если сумма долга на конец месяца положительная, значит, Клиент внес неполную сумму абонемента.
- # Если сумма долга на конец месяца отрицательная, значит, Клиент сделал возврат (или перевод) абонемента.

## 4.21 ОТЧЕТ «СРЕДНЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАМОРОЗОК»

Название отчета в 1С:КПО: «Среднее количество заморозок».

**Что показывает:** среднее количество заморозок в днях за определенный период, из расчета количества замороженных абонементов и длительности заморозки.

### Форма отчета:



Сегмент клуба	Март 2024	Апрель 2024	Май 2024	Июнь 2024	Июль 2024	Август 2024
Клуб 1	Среднее кол-во заморозок, в днях					
Клуб 1	0.68	0.68	0.68	0.68	0.68	0.68
Итого	0.68					

### Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Включая приостановки (поставить галочку или нет).
- Только приостановки (да/нет).

# Методология формирования показателей:

- # Количество абонементов — это клиентская база по обычному доступу, исключены абонементы, которые действовали не полный месяц (окончание абонемента, передача, приостановка). По Прибалтийской исключены аква-карты.
- # Количество дней заморозок рассчитывается исходя из выбранных абонементов, сколько дней Клиент был заморожен в конкретном месяце (т.е. если Клиент заморозился с 14.03 по 12.04, то количество дней заморозок в марте 17 дн (31-14) и в апреле 12 дн.
- # Если в конкретном месяце в клубе проводился ремонт, то среднее количество заморозок рассчитываем как среднее количество заморозок по сегменту, к которому относится этот клуб.

## 4.22 ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ДЛИТЕЛЬНОСТЬ АБОНЕМЕНТОВ (БЕЗ УЧЕТА ЗАМОРОЗОК)»

Название отчета в 1С:КПО: «Средняя длительность абонементов (без учета заморозок)».

**Что показывает:** среднюю длительность абонементов (в мес.) за определенный период.

**Форма отчета:**

Параметры:	
Период:	01.03.2024 -
Отбор:	Стаж Абонемента Равно "New"
Основной клуб доступа	Итого Средняя длительность карты, мес
Итого	

**Ключевые фильтры отчета:**

- Период.

**Методология формирования показателей:**

- # Средняя длительность рассчитывается как деление количества карт, на карты приведенные к годовым (пг). Карты пг рассчитываются как срок действия абонемента/365.
- # Для расчета используются поступления по картам (без учета возвратов, со-доступов, доп. услуг, гостевых визитов) из отчета «Поступления членство детальный (клуб доступа)».
- # Период заморозки/приостановки не учитывается в длительность абонемента.

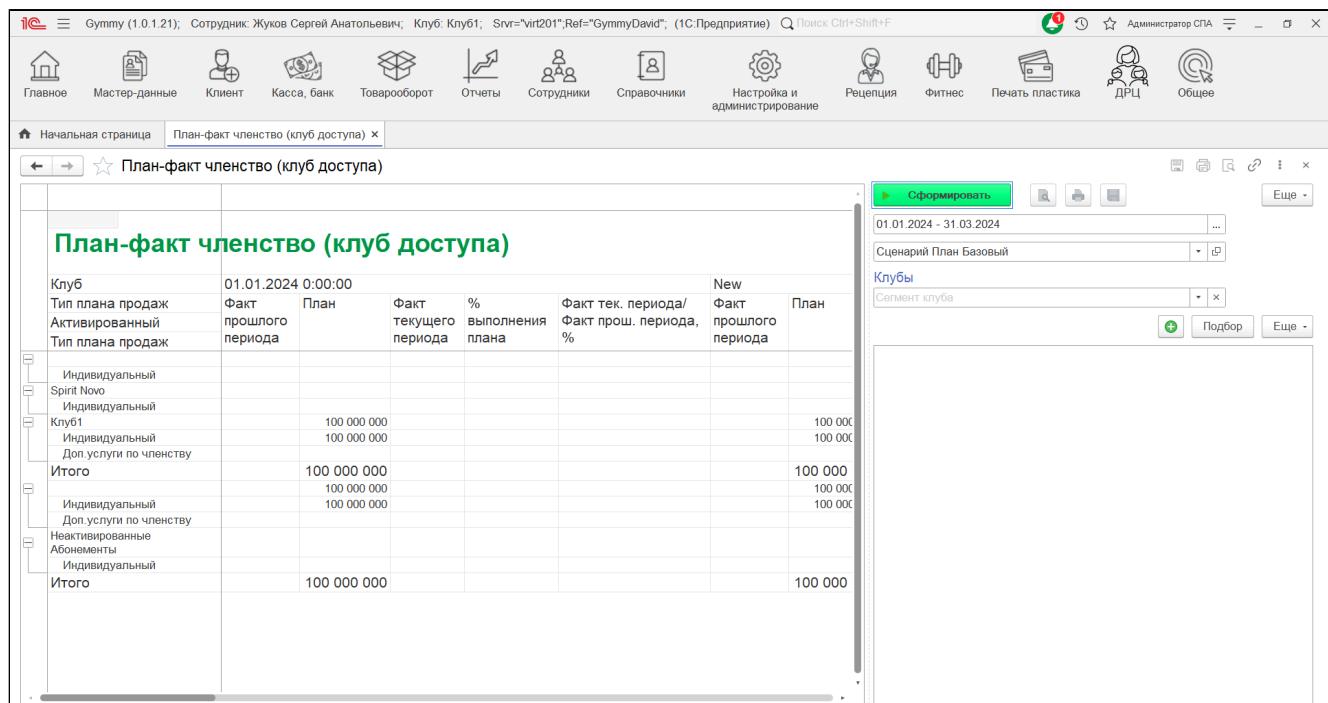
## **4.23 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО (КЛУБ ДОСТУПА)»**

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт членство (клуб доступа)».

**Что показывает:** сумму денежных средств, полученных компанией от покупателей в кассу или на расчетный счет за покупку членства в сравнении с планом и показателем прошлого периода.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Клуб	01.01.2024 0:00:00		Факт тек. периода/план	% выполнения плана	New	
	Факт прошлого периода	План			Факт прошлого периода	План
Активированный						
Индивидуальный						
Spirit Novo						
Индивидуальный						
Клуб1	100 000 000	100 000 000			100 000	100 000
Индивидуальный						
Доп.услуги по членству						
<b>Итого</b>	<b>100 000 000</b>	<b>100 000 000</b>			<b>100 000</b>	<b>100 000</b>
Индивидуальный						
Доп.услуги по членству						
Неактивированные						
Абонементы						
Индивидуальный						
<b>Итого</b>	<b>100 000 000</b>					<b>100 000</b>

## Ключевые фильтры отчета:

- Период (за который нужен факт).
- Клуб (= клуб доступа, если не заполнен, то выводится результат по всем клубам).
- Сценарий (означает тип плана: План Базовый, План Уточненный).

## Методология формирования показателей:

- # того сумма поступлений по отчету = поступления по активированным абонементам, распределенным по клубам доступа + поступления по не активированным абонементам.
- # Поступления по клубам доступа = поступления по картам (инд. + корп.) + поступления от продажи дополнительных услуг по членству (заморозка, гостевые визиты).
- # Поступления по клубу включают:

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости активированных абонементов за период.

(+) стоимости единичных со-доступов, активированных за период. Со-доступ определяется как клуб не равен основному клубу доступа.

(+) сумма переводов в клуб за период (в момент активации). (-) сумма переводов из клуба в другой клуб.

(+) стоимость доп. услуг по членству (заморозки, гостевые визиты). (-) сумма по закрытым абонементам в периоде.

# Поступления по не активированным абонементам (представляет собой движение денежных средств по не активированным абонементам):

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости оплаченных, но не активированных абонементов (доступ или со-доступ) за период.

(-) стоимости активированных за период абонементов, оплаченных ранее периода. (+) сумма по закрытым абонементам в периоде.

(-) сумма перевода (из закрытого абонемента в действительный) в момент активации. (-) сумма возвратов, по которым деньги вернули клиенту в периоде.

**Отчеты-аналоги:**

«Поступления членство детальный (клуб доступа)».

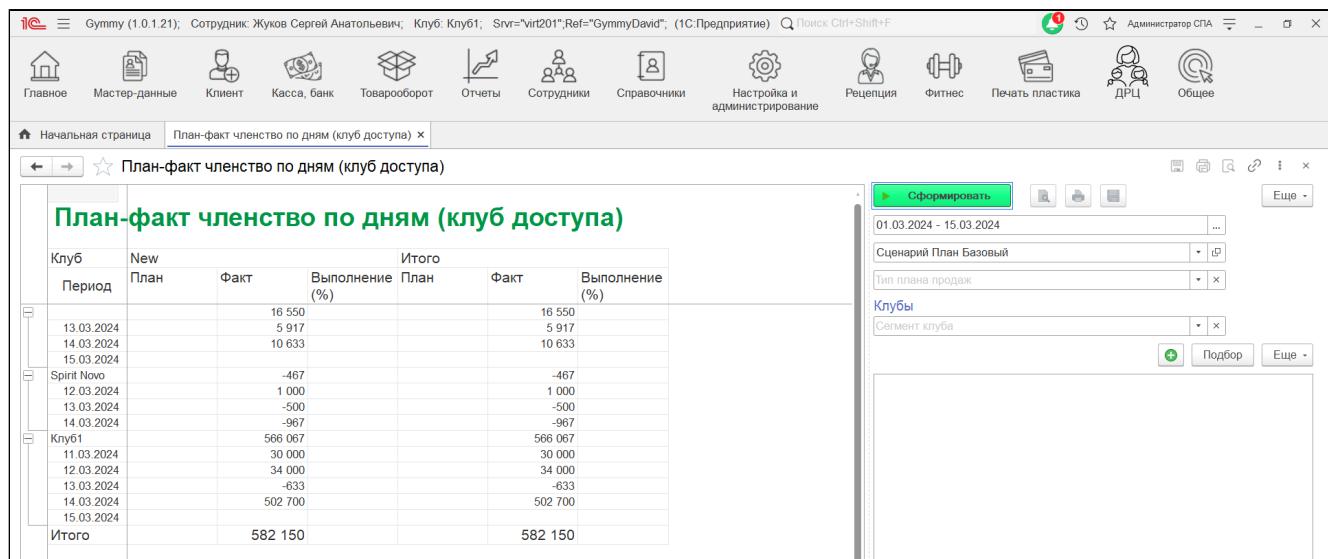
## 4.24 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО ДНЯМ»

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт членство по дням (клуб доступа)».

**Что показывает:** сумму денежных средств, полученных компанией от покупателей в кассу или на расчетный счет за покупку членства, в сравнении с планом и показателем прошлого периода, распределенную по дням.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

- Период (за который нужен факт).
- Сценарий (означает тип плана: План Базовый, План Уточненный).
- Тип плана продаж (индивидуальный/корпоративный).
- Сегмент клуба (Базовые, Растущие, Новые).
- Клубы (= клуб доступа, если не заполнен, то выводится результат по всем клубам).

## Методология формирования показателей:

# Итого сумма поступлений по отчету = поступления по активированным абонементам, распределенным по клубам доступа + поступления по не активированным абонементам.

# Поступления по клубам доступа = поступления по картам (инд. + корп.) + поступления от продажи дополнительных услуг по членству (заморозка, гостевые визиты).

# Поступления по клубу включают:

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости активированных абонементов за период.

(+) стоимости единичных со-доступов, активированных за период. Со-доступ определяется, как клуб не равен основному клубу доступа.

(+) сумма переводов в клуб за период (в момент активации). (-) сумма переводов из клуба в другой клуб.

(+) стоимость доп. услуг по членству (заморозки, гостевые визиты). (-) сумма по закрытым абонементам в периоде.

# Поступления по не активированным абонементам (представляет собой движение денежных средств по не активированным абонементам):

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости оплаченных, но не активированных абонементов (доступ или со-доступ) за период.

(-) стоимости активированных за период абонементов, оплаченных ранее периода. (+) сумма по закрытым абонементам в периоде.

(-) сумма перевода (из закрытого абонемента в действительный) в момент активации. (-) сумма возвратов, по которым деньги вернули клиенту в периоде.

# Распределение опер. плана по дням производят сотрудники отдела продаж.

## **4.25 ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ДЕТАЛЬНЫЙ (КЛУБ ДОСТУПА)»**

Название отчета в 1С:КПО: «Поступления Членство детальный (клуб доступа)».

**Что показывает:** Сумму денежных средств, полученных компанией от покупателей в кассу или на расчетный счет за покупку членства (карты, доп. услуги, гостевые визиты, со- доступы), а также возвраты денежных средств, переводы за выбранный период.

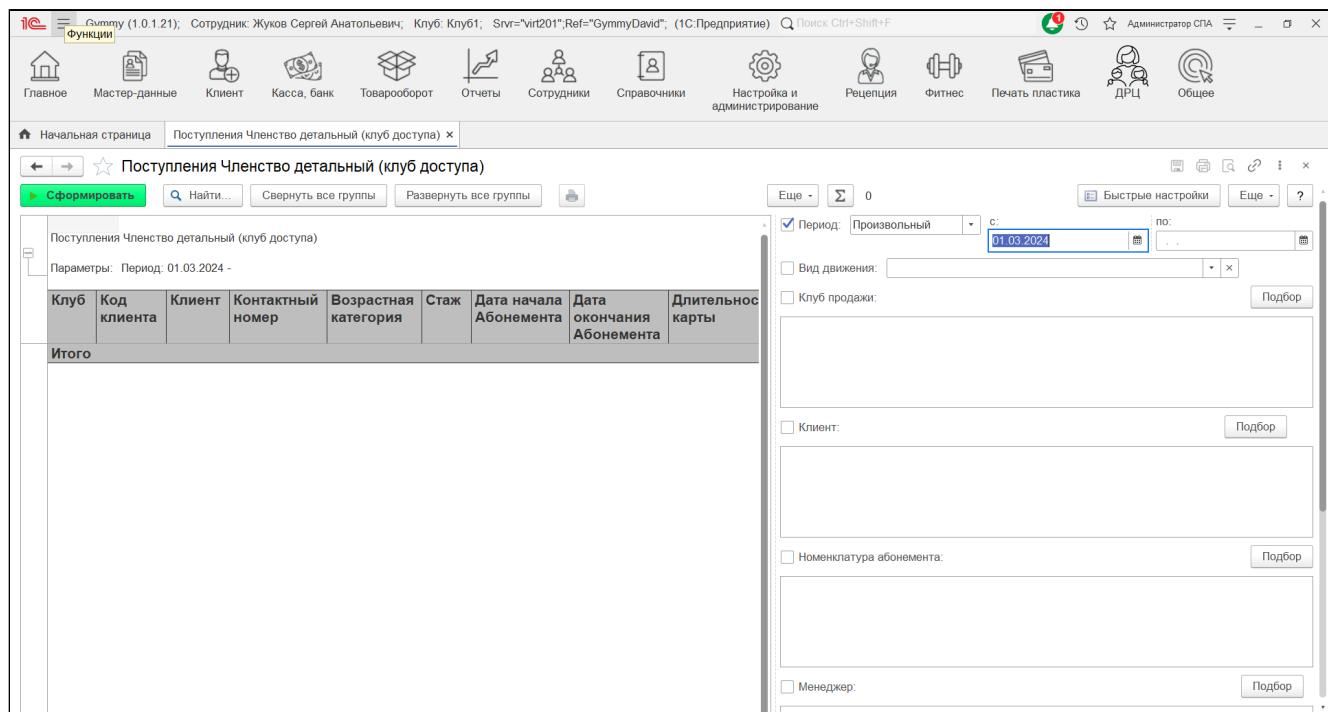
**Описание:** Отчет сделан на базе отчета «План-факт членство (клуб доступа)»

**Отчеты-аналоги:**

«План-факт Членство (клуб доступа)» - аналогичная информация только в разрезе клубов доступа в сравнении с планом (без указания перечня абонементов).

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

- Период (за который нужен факт).
- Клуб продажи.
- Клиент.
- Номенклатура абонемента.
- Менеджер.
- Активирован Да/Нет.
- Инд/Корп.
- Клуб.
- Это прочие услуги по членству (да/нет).
- Абонемент.
- Вид движения.
- Сегмент клуба.

## Методология формирования показателей:

# Итого сумма поступлений по отчету = поступления по активированным абонементам, распределенным по клубам доступа + поступления по не активированным абонементам.

# Поступления по клубам доступа = поступления по картам (инд. + корп.) + поступления от продажи дополнительных услуг по членству (заморозка, гостевые визиты).

# Поступления по клубу включают:

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости активированных абонементов за период.

(+) стоимости единичных со-доступов, активированных за период. Со-доступ определяется как клуб не равен основному клубу доступа.

(+) сумма переводов в клуб за период (в момент активации). (-) сумма переводов из клуба в другой клуб.

(+) стоимость доп. услуг по членству (заморозки, гостевые визиты). (-) сумма по закрытым абонементам в периоде.

# Поступления по не активированным абонементам (представляет собой движение денежных средств по не активированным абонементам):

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) стоимости оплаченных, но не активированных абонементов (доступ или со-доступ) за период.

(-) стоимости активированных за период абонементов, оплаченных ранее периода. (+) сумма по закрытым абонементам в периоде.

(-) сумма перевода (из закрытого абонемента в действительный) в момент активации. (-) сумма возвратов, по которым деньги вернули клиенту в периоде.

## 4.26 ОТЧЕТ «ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО ЧЛЕНСТВУ»

Название отчета в 1С:КПО: «Прогноз поступлений по членству».

**Что показывает:** Отчет выводит поступления в разрезе руководителей сегментов и клубов за месяц в сравнении с бюджетом, показателем прошлого года, операционным планом и прогнозом.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

Прогноз поступлений по членству							
Период: Март 2024 г. Сценарий: Сценарий План Базовый Суммы отображены в тыс. Р							
Тип продаж	Клуб распределения выручки		Точка продаж				Прогноз
	Факт	Факт	Факт/план, %	Количество. точка продаж. факт. период, отношение. план точка продаж	Прошлый год	Прогноз/план, %	
Индивидуальный			18	475			
Неактивированные Абонементы							
<b>Итого</b>			<b>18</b>	<b>475</b>			
Стаж	Клуб распределения выручки		Точка продаж				
New							
Неактивированные Абонементы							
<b>Итого</b>			<b>18</b>	<b>475</b>			
Руководитель сектора	Клуб распределения выручки		Точка продаж				
	Факт	Факт	Факт/план, %	Количество. точка продаж. факт. период, отношение. план точка продаж	Прошлый год	Прогноз	
	Факт/бюджет	Прошлый год					
		Факт/факт прошлого года, %					

## Ключевые фильтры отчета:

- Период (означает период, за который строим бюджет тек. месяца, факт тек. месяца, факт прошлого месяца, опер. план тек. месяца, прогноз на оставшуюся часть месяца).
- Подгруппы (базовые, растущие, новые).
- Руководитель сектора.
- Клуб (в группе).
- Абонемент. Тип плана продаж.
- Абонемент. Номенклатура. Возрастная категория.
- Абонемент. Тип оплаты.
- Сценарий (new/renew/ex).

## Методология формирования показателей:

- # Если выбрать определенный период (например, с 1 по 20 июля), то бюджет, опер. план, прогноз «факт прошлого года за месяц» выводятся за весь текущий месяц (например, июль).
- # Прогноз по точке продаж на месяц обновляют руководители секторов в разрезе своих клубов (еженедельно).

### Отчеты-аналоги:

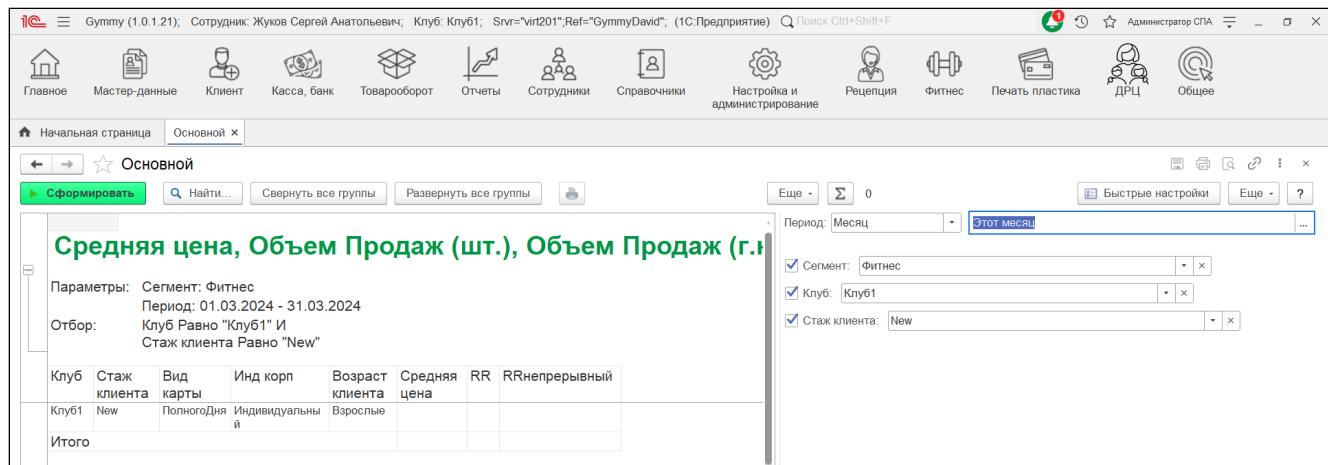
- # «План факт членство (клуб доступа)».
- # «План-факт членство по сотрудникам (точка продаж)».

## 4.27 ОТЧЕТ «СРЕДНЯЯ ЦЕНА, ОБЪЕМ ПРОДАЖ, RR»

Название отчета в 1С:КПО: «Средняя цена, объем продаж, RR».

**Что показывает:** поступления по членству по клубам доступа за период, объем продаж, объем продаж карт, приведенных к годовым, среднюю цену карты, RR и RR непрерывный.

### Форма отчета:



Средняя цена, Объем Продаж (шт.), Объем Продаж (г.н.)

Параметры: Сегмент: Фитнес  
Период: 01.03.2024 - 31.03.2024  
Отбор: Клуб Равно "Клуб1" И  
Стаж клиента Равно "New"

Клуб	Стаж клиента	Вид карты	Инд корп	Возраст клиента	Средняя цена	RR	RRнепрерывный
Клуб1	New	Полного дня	Индивидуальный	Взрослые			
Итого							

### Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Клуб.
- Стаж клиента.
- Сегмент (Клубные карты).

### Методология формирования показателей:

- # Поступления.

Берем поступления из отчета Поступления Членство детальный (клуб доступа) 2.

Клуб «не распределенный» он же пустой исключаем из расчета, то есть анализируем только то, где в колонке «Клуб» указан клуб 3.

Вид движения - продажа, активирован - да, это прочие услуги по членству - нет, «прочая услуга» - не гостевой визит (должно быть пустое поле).

В этом массиве, если Клуб не равен осн. клубу доступа, то это со-доступ, его исключаем. Если в Митино есть по полю «Абонемент. Номенклатура» описание «УСЗ и карт, Взрослые, 30 дн, 0 дн» - то это исключаем.

Из поступлений убираем виртуальные возвраты. Под виртуальным возвратом понимаем ситуацию, когда по одному и тому же коду Клиента есть две операции «продажа» с одинаковой суммой и одинаковым клубом основного доступа, при этом есть одна операция

«закрытие» на сумму продажи. Считаем виртуальным возвратом первую продажу и удаляем ее из расчета, вторая операция остается в отчете.

#### **# Количество карт не приведенное к годовым.**

Для расчета количества карт удаляются следующие карты из количества (в поступлениях они остаются).

Также исключаем аква-карты в Прибалтийской. Если по осн. клубу доступа Прибалтийская повторяется код Клиента и если у этих повторяющихся Клиентов есть по полю

«Абонемент.Номенклатура» Описание «Аква (Аква, Взрослые, 365 дн, 0 дн, Аква Дневная 8 раз/месяц, Взрослые, 365 дн, 0 дн и др. аква)», то эти карты исключаем. То есть Клиент купил и акву и сухую карту, оплаты две, но карта должна быть одна (убираем, чтобы не было задвоения).

Также (по аналогии как прибалтийская) исключаем карты Recovery Zone по осн. клубу доступа Ярцевская, если код Клиента повторяется, по полю «Абонемент Номенклатура», исключаем для расчета количества карт "Recovery Zone, Взрослые, 365 дн, 0 дн".

#### **# Количество карт приведенное к годовым.**

По картам, где есть количество (единица) она пересчитывается в карту приведенную к годовой следующим образом: срок действия абонемента деленное на 365.

#### **# Средняя цена.**

Рассчитывается путем деления колонки «Поступления» на «Количество карт п.г.».

#### **# База заканчивающихся.**

Это количество абонементов по Клиентам, у которых на момент окончания абонемента стаж «renew». Берется из отчета «Заканчивающиеся абонементы».

**# Renewal rate.**

Объем продаж по картам со стажем renew + ex не приведенным к годовым разделить на Базу Заканчивающихся. Коэффициент считается так вне зависимости от того, какой стаж выбран в фильтрах отчета.

**# Renewal rate непрерывный.**

Объем продаж по картам со стажем renew не приведенным к годовым разделить на Базу Заканчивающихся. Коэффициент считается так вне зависимости от того какой стаж выбран в фильтрах отчета.

**Отчеты-аналоги:**

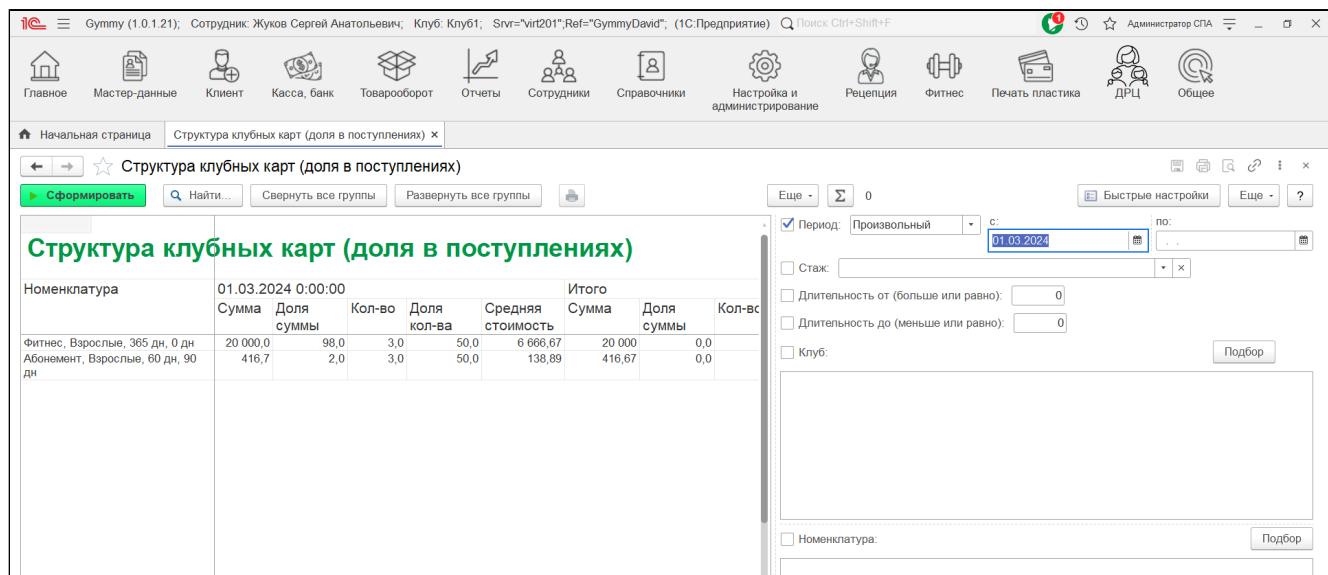
«Поступления членство детальный (клуб доступа)».

## **4.28 ОТЧЕТ «СТРУКТУРА КЛУБНЫХ КАРТ (ДОЛЯ В ПОСТУПЛЕНИЯХ)»**

Название отчета в 1С:КПО: «Структура карт (доля в поступлениях)».

**Что показывает:** % (доля) продаж по виду карт в поступлениях по активированным абонементам.

**Форма отчета:**



#### Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Стаж.
- Длительность от (больше или равно)
- Длительность до (меньше или равно)
- Клуб.
- Номенклатура.

#### Методология формирования показателей:

- # Для отчета используются данные по активированным абонементам без учета возвратов, со- доступов, доп. услуг по членству.
- # Сумма поступлений по Номенклатуре делится на Итого сумму поступлений. Рассчитывается доля.

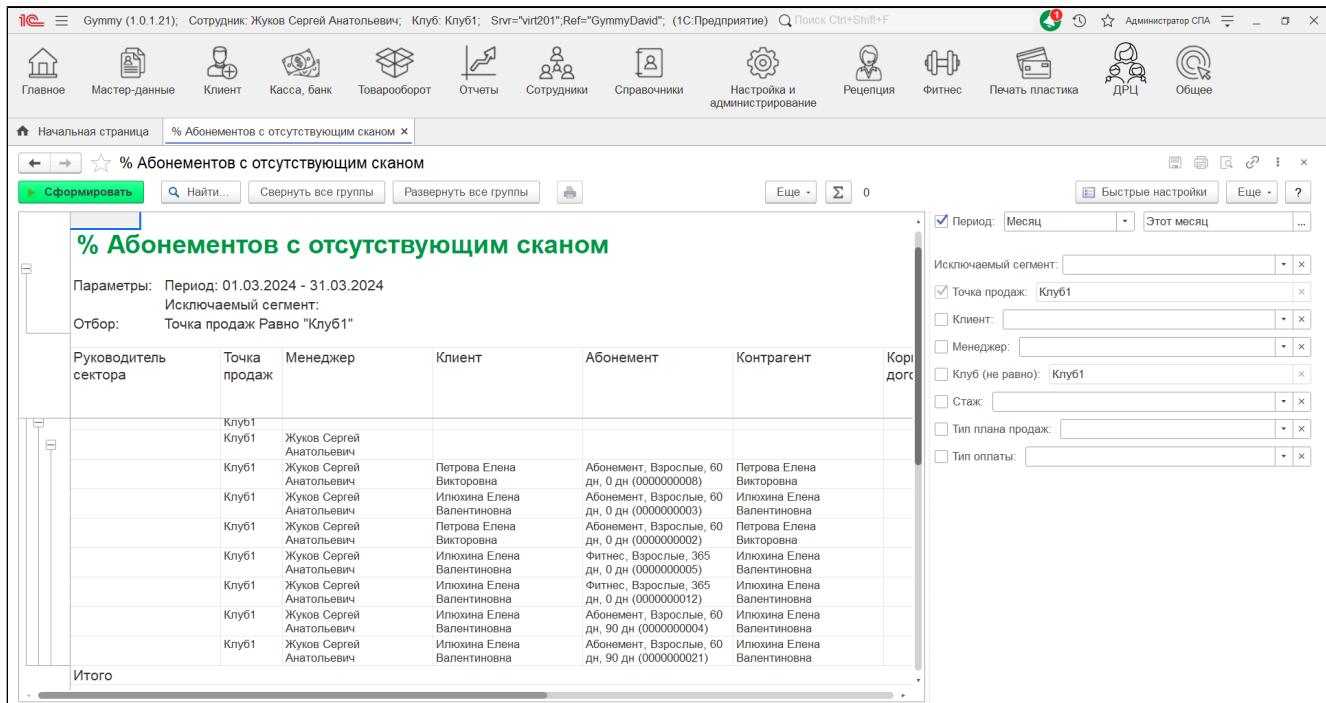
## 4.29 ОТЧЕТ «% АБОНЕМЕНТОВ С ОТСУТСТВУЮЩИМ СКАНОМ»

Название отчета в 1С:КПО: «% абонементов с отсутствующим сканом».

**Что показывает:** % абонементов с отсутствующим сканом.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

## Форма отчета:



The screenshot shows the 1C: Предприятие 8 software interface. The main menu bar includes '1C', 'Gymmy (1.0.1.21)', 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', 'Клуб: Клуб1; Srvr="virt201",Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие)', 'Поиск Ctrl+Shift+F', 'Администратор СПА', and standard window controls. The toolbar contains icons for 'Главное', 'Мастер-данные', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товарооборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', 'Настройка и администрирование', 'Фитнес', 'Печать пластика', 'ДРЦ', and 'Общее'. The current window is titled '% Абонементов с отсутствующим сканом' and displays a report table with columns: Руководитель сектора, Точка продаж, Менеджер, Клиент, Абонемент, Контрагент, and Корп. догс. The report table lists data for various clients and their associated staff. On the right side of the report, there are filter settings for 'Период' (Month, This Month), 'Исключаемый сегмент' (Excluded segment), and several checkboxes for filtering by 'Точка продаж', 'Клиент', 'Менеджер', 'Клуб (не равно)', 'Стаж', 'Тип плана продаж', and 'Тип оплаты'. The 'Сформировать' (Generate) button is highlighted in green.

## Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Точка продаж.
- Менеджер.
- Клуб (не равно).
- Стаж.
- Тип плана продаж.
- Тип оплаты.
- Исключаемые номенклатуры (за исключение выбранных).

## Методология формирования показателей:

# Отчет сделан на базе отчета по активации. Из отчета исключены:

- абонементы, оформленные через личный кабинет;
- заморозки;
- гостевые визиты;

- возвраты.

# Руководитель сектора определяется по клубу основного доступа, а не по точке продаж.

## 4.30 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СЕКТОРАМ (ТОЧКА ПРОДАЖ)»

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт Членство по секторам».

**Что показывает:** поступления по членству в разрезе клубов и руководителей секторов за период в сравнении с опер. планом (только по активированным абонементам).

### Форма отчета:

Сформировать

Период: Март 2024 г. Без учёта подписки	18
Период: Март 2024 г. Без учёта подписки	475
Итого	
%	18
%	475

Руководитель сектора	New	Итого
Точка продаж	%	%
	18	475
Итого	18	475

### Ключевые фильтры отчета:

- Период (означает период, за который строим факт тек. года и период опер. плана).
- Клуб (точка продаж).
- Тип плана продаж.
- Руководитель сектора.

### **Методология формирования показателей:**

#### **# Факт за период включает:**

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

(+) сумма активированных абонементов, со-доступов, гостевых визитов, проданных доп. заморозок.

В отчете указывается полная стоимость активированного абонемента, если ранее этот абонемент не был переведен. (Операция перевода подразумевает закрытие абонемента с последующим переводом суммы в счет покупки другого абонемента. При переводе может быть смена менеджера, смена клуба, смена вида номенклатуры).

В том случае, если абонемент был активирован уже после перевода и при переводе была смена менеджера, то в отчете отразится только дельта в стоимости абонемента после перевода и до.

(-) сумма фактического возврата денег Клиенту (из кассы либо на расчетный счет).

#### **# Клуб продажи определяется:**

- По инд. (New/Renew) и корп. (Renew) = Точка продажи.
- По корп. (New) = Смотрим по корп. менеджеру, на каком клубе план.

#### **# Раздел без указания клуба:**

Если клуб не указан, это означает, что суммы возвратов по картам, которые были куплены у менеджеров продаж, которые не являются сотрудниками клуба на момент возврата.

Такие суммы не относятся на конкретный клуб, а отражаются в верхнем разделе без указания клуба.

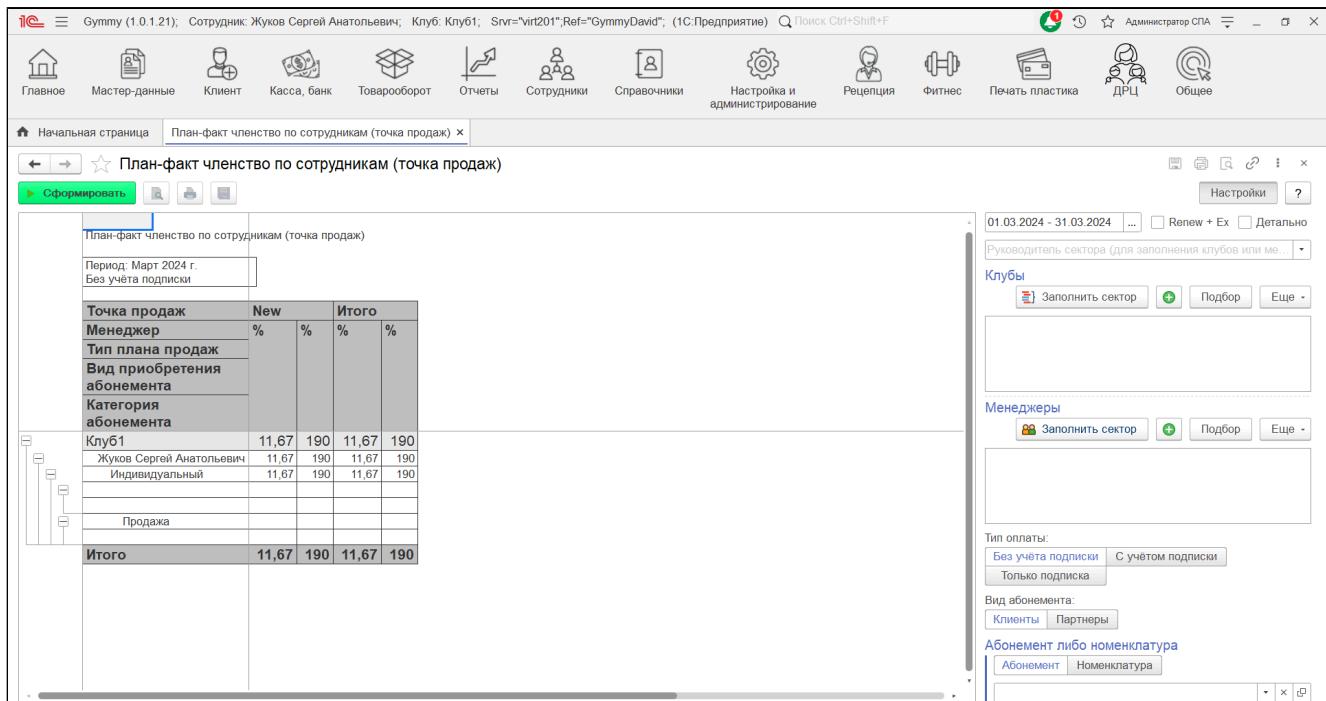
## **4.31 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (ТОЧКА ПРОДАЖ)»**

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт Членство по сотрудникам (точка продаж)».

**Что показывает:** сумму поступлений по активированным абонементам (new/renew/ex) по точке продаж в разрезе менеджеров в сравнении с опер. планом. Отчет используется с целью расчета заработной платы сотрудникам отдела продаж.

### **Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

- Период (означает период, за который строим факт тек. года и период опер. плана).
- Клуб (точка продаж).
- Тип плана продаж.
- Менеджер.
- Руководитель сектора.
- Показать Renew+Ex (поставить галочку, если нужно видеть вместе).

## Методология формирования показателей:

### # Факт за период включает:

Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.

**(+) сумма активированных абонементов, со-доступов, гостевых визитов, проданных доп. заморозок.**

В отчете указывается полная стоимость активированного абонемента, если ранее этот абонемент не был переведен. (Операция перевода подразумевает закрытие абонемента с последующим переводом суммы в счет покупки другого абонемента. При переводе может быть смена менеджера, смена клуба, смена вида номенклатуры).

В том случае, если абонемент был активирован уже после перевода и при переводе была смена менеджера, то в отчете отразится только дельта в стоимости абонемента после перевода и до.

**(-) сумма фактического возврата денег клиенту (из кассы либо на расчетный счет).**

# Клуб продажи определяется:

- По инд. (New/Renew) и корп (Renew) = Точка продажи.
- По корп. (New) = Смотрим по корп. менеджеру, на каком клубе план.

# Раздел без указания клуба:

Если клуб не указан, это означает, что суммы возвратов по картам, которые были куплены у менеджеров продаж, которые не являются сотрудниками клуба на момент возврата.

Такие суммы не относятся на конкретный клуб, а отражаются в верхнем разделе без указания клуба.

С 13 марта 2017 г. в отчете по сотрудникам (активации) учитываются доп. заморозки и только отдела продаж (рецепция не учитывается). Восстановление и переоформление карты не учитываются.

Доп. заморозки отражаются по стажу Клиента. Могут быть не совпадения со стажем абонемента, т.к. доп. заморозка не притянута к определенному абонементу.

**Отчеты-аналоги:**

- # «Поступления членство по активации».
- # «План-Факт Членство по секторам».

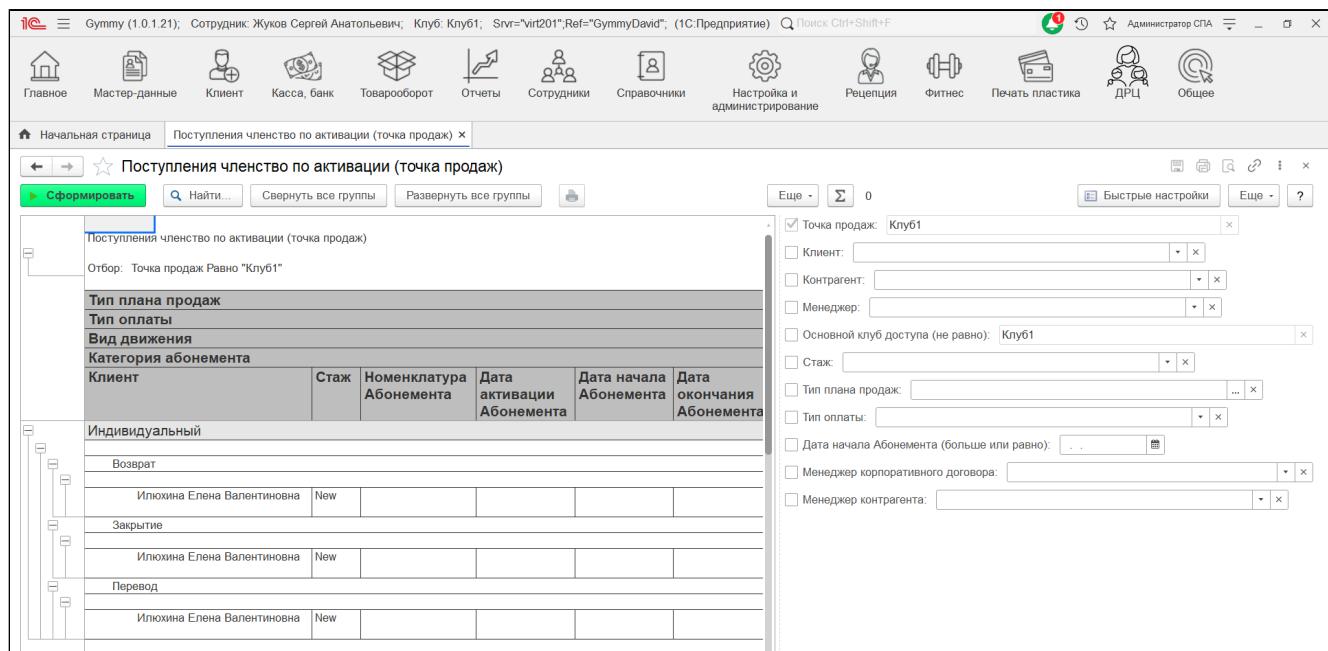
## **4.32 ОТЧЕТ «ПОСТУПЛЕНИЯ ЧЛЕНСТВО ПО АКТИВАЦИИ (ТОЧКА ПРОДАЖ)»**

Название отчета в 1С:КПО: «Поступления Членство по активации (точка продаж)».

**Что показывает:** сумму поступлений по активированным абонементам по точке продаж в разрезе абонементов. В отчет также включаются доп. услуги и гостевые визиты. Отчет разработан с целью проверки поступлений, использованных для расчета зарплаты менеджерам отдела продаж.

**Форма отчета:**

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



## Ключевые фильтры отчета:

- Период (означает период, за который строим факт тек. года и период опер. плана).
- Точка продаж.
- Клиент.
- Менеджер.
- Клуб основного доступа (не равно).
- Стаж.
- Тип плана продаж.
- Тип оплаты.

## Методология формирования показателей:

### # Факт за период включает:

*Вид движения: (+) Продажа; (-) Возврат.*

**(+) сумма активированных абонементов, со-доступов, гостевых визитов, проданных доп. заморозок.**

В отчете указывается полная стоимость активированного абонемента, если ранее этот абонемент не был переведен. (Операция перевода подразумевает закрытие абонемента с последующим переводом суммы в счет покупки другого абонемента. При переводе может быть смена менеджера, смена клуба, смена вида номенклатуры).

В том случае, если абонемент был активирован уже после перевода и при переводе была смена менеджера, то в отчете отразится только дельта в стоимости абонемента после перевода и до (см. примеры ниже).

**(-) сумма фактического возврата денег клиенту (из кассы либо на расчетный счет).**

**# Клуб продажи определяется:**

По инд. (New/Renew) и корп. (Renew) = Точка продажи.

По корп. (New) = Смотрим по корп. менеджеру, на каком клубе план.

**# Раздел без указания клуба:**

Если клуб не указан, это означает, что суммы возвратов по картам, которые были куплены у менеджеров продаж, которые не являются сотрудниками клуба на момент возврата.

Такие суммы не относятся на конкретный клуб, а отражаются в верхнем разделе без указания клуба.

Вариант 1:

Клиент один и тот же (Иванов И.И.)

Контракт1 Мен-р1 (активирован) → перевод Контракт2 Менеджер 2 (активирован) → перевод Контракт3 Менеджер 3 (активирован)

Первоначальная сумма взноса 100 руб

Доплата 20 руб

Доплата 30 руб

Итог: М1 получил 100 руб, М2 – 20 руб, М3 – 30 руб

Вариант 2:

Клиент один и тот же (Иванов И.И.)

Контракт1 Мен-р1 (не активирован) → перевод Контракт2 Менеджер 2 (активирован) → перевод Контракт3 Менеджер 3 (активирован)

Первоначальная сумма взноса 100 руб

Доплата 20 руб

Доплата 30 руб

Итог: М1 ничего не получил (в связи со сменой менеджера через перевод), М2 – 20 руб, М3 – 30 руб

Механизм

отражения стоимости активации при переводе с менеджера 1 на менеджера 2:

Если абонемент НЕ был активирован и возврат денег Клиенту, то этот возврат не попадает в отчет вообще.

Если на втором менеджере Клиент возвращает карту, то сумма списывается 120 с менеджера М2.

С 13 марта 2017 г. в отчете по сотрудникам (активации) учитываются доп. заморозки и только отдела продаж (рецепция не учитывается). Восстановление и переоформление карты не учитываются.

Доп. заморозки отражаются по стажу Клиента. Могут быть не совпадения со стажем абонемента, т.к. доп. заморозка не притянута к определенному абонементу.

**Отчеты-аналоги:**

# «План-факт членство по сотрудникам (точка продаж)».

# «План-Факт Членство по секторам».

## 4.33 !!!!ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (РЕКАРРИНГ)»

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт Членство по сотрудникам (Рекарринг)».

**Что показывает:** сумму поступлений по активированным рекарринг-абонементам по точке продаж в разрезе менеджеров в сравнении с планом. Отчет используется с целью расчета заработной платы сотрудникам отдела продаж.

**Форма отчета:**

**План-Факт Членство по сотрудникам**

Точка продаж	Продажа		Итого			
	Тип плана продаж:	План	Факт	%	План	Факт
Менеджер						
Прибалтийская		23 850			23 850	
Индивидуальный		23 850			23 850	
Фирсова Екатерина Викторовна		10 600			10 600	
Швец Валентина Юрьевна		13 250			13 250	
<b>Итого</b>		<b>23 850</b>			<b>23 850</b>	

**План-факт по точкам продаж (фин. контроль)**

Точка продаж	Продажа		Итого			
	Тип плана продаж:	План	Факт	%	План	Факт
Прибалтийская		23 850			23 850	
Индивидуальный		23 850			23 850	
<b>Итого</b>		<b>23 850</b>			<b>23 850</b>	

**Методология формирования показателей:**

# Отчет состоит из трех блоков:

- 1)\_ Возврат - сумма фактического возврата денег Клиенту (из кассы, либо с расчетного счета).
- 2)\_ Продажа - сумма поступлений по новым рекарринг-абонементам.
- 3)\_ Списание - сумма поступлений по действующим рекарринг-абонементам (ежемесячное автоматическое списание с карты, привязанной к абонементу).

# Для разнесения факта клуб продажи определяется как:

- по инд. = точка продажи;
- по корп. = смотрим по корп. менеджеру, на каком клубе план.
- без указания клуба - так отражаются возвраты по картам, которые были куплены у менеджеров продаж, которые не являются сотрудниками клуба на момент возврата. Такие суммы не относятся на конкретный клуб, а отражаются в верхнем разделе отчета без указания клуба.

## 4.34 !!!!!ОТЧЕТ «РЕЕСТР ПЛАТЕЖЕЙ РЕКАРРИНГ»

Название отчета в 1С:КПО: «Реестр платежей рекарринг».

Что показывает: реестр платежей по рекарринговым абонементам в разбивке по Клиентам.

**Форма отчета:**

Клиент	Контракт	Банк	Платежный период	Дата платежа	Сумма платежа	Дата списания	Сумма списания	Статус платежа	Сумма долга
Левадкин, Евгений	365 грн 29 дн (0020176172)	Банк	У 31.08.2018	2 100,00		21 260,00			
				2 090,00	30.08.2018		2 090,00		
				2 090,00	31.08.2018		2 090,00		
Левадкин, Евгений	365 грн 29 дн (002020405)	Банк	У 13.09.2018	2 090,00	14.09.2018	2 090,00			
Левадкин, Евгений	365 грн 29 дн (002020100)	Банк	У 13.09.2018	2 090,00	13.09.2018	2 090,00			
Левадкин, Евгений	365 грн 29 дн (002020724)	Банк	У 14.09.2018	2 090,00	13.09.2018	2 090,00			
				2 090,00	14.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	15.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	16.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	17.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	18.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	19.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	20.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	21.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	22.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	23.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	24.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	25.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	26.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	27.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	28.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	29.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	30.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	31.09.2018		2 090,00		
				2 090,00	01.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	02.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	03.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	04.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	05.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	06.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	07.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	08.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	09.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	10.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	11.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	12.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	13.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	14.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	15.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	16.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	17.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	18.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	19.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	20.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	21.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	22.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	23.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	24.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	25.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	26.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	27.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	28.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	29.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	30.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	31.10.2018		2 090,00		
				2 090,00	01.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	02.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	03.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	04.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	05.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	06.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	07.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	08.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	09.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	10.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	11.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	12.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	13.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	14.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	15.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	16.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	17.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	18.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	19.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	20.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	21.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	22.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	23.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	24.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	25.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	26.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	27.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	28.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	29.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	30.11.2018		2 090,00		
				2 090,00	01.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	02.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	03.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	04.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	05.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	06.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	07.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	08.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	09.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	10.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	11.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	12.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	13.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	14.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	15.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	16.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	17.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	18.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	19.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	20.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	21.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	22.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	23.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	24.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	25.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	26.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	27.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	28.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	29.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	30.12.2018		2 090,00		
				2 090,00	01.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	02.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	03.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	04.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	05.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	06.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	07.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	08.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	09.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	10.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	11.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	12.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	13.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	14.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	15.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	16.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	17.01.2019		2 090,00		
				2 090,00	18.01.2019		2 090,00		
	</td								

**Ключевые фильтры отчета:**

- Период платежа - период, за который необходимо сформировать реестр платежей.
- Платежный период - порядковый номер платежного периода (месяца) по абонементу.

**Описание:**

# Поля отчета:

- **Платежный период** - порядковый номер платежного периода (месяца) по абонементу.
- **Банк эквайер** - на данный момент только Сбербанк.
- **Дата платежа** - дата, когда мы первый раз попытаемся списать деньги у Клиента (за 1 день до начала нового месячного периода или в последний день оплаченного периода). По сути, дата последнего дня членства, если Клиент не возобновит платежи по абонементу.
- **Сумма платежа** - сумма денег, которую необходимо заплатить клиенту в данный платежный период.
- **Дата списания** - дата, когда по факту будут списаны деньги с карты у Клиента.
- **Сумма списания** - сумма, которую по факту списали с карты Клиента.
- **Статус платежа** - комментарий, отражающий причину не списания денег с карты Клиента.
- **Сумма долга** - сумма, которую Клиент остался должен.

# Клиенты для удобства закрашены в определенные цвета:

Красный - закрытый абонемент.

Желтый - заблокированный (действует льготный период).

Синий - абонемент заблокирован на любые финансовые операции (ушел запрос в банк, но ответа от банка о том, списали деньги с Клиента или нет, еще не было).

# **Льготный период** — это период, в течение которого у Клиента будут пытаться списать деньги (10 дней), но у него будет заблокирован вход в клуб. В течение льготного периода Клиент попадает в Клиентскую базу и выручка по нему начисляется.

## 5 Расписание групповых программ и запись на тренировки

### 5.1 !!!!Просмотр и печать расписания групповых программ

На закладке **Расписание** пользователю с ролью «Старший менеджер», «Менеджер отдела продаж» доступна печать расписания.

Для просмотра и печати расписания занятий клуба перейдите на закладку **Расписание**.

# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

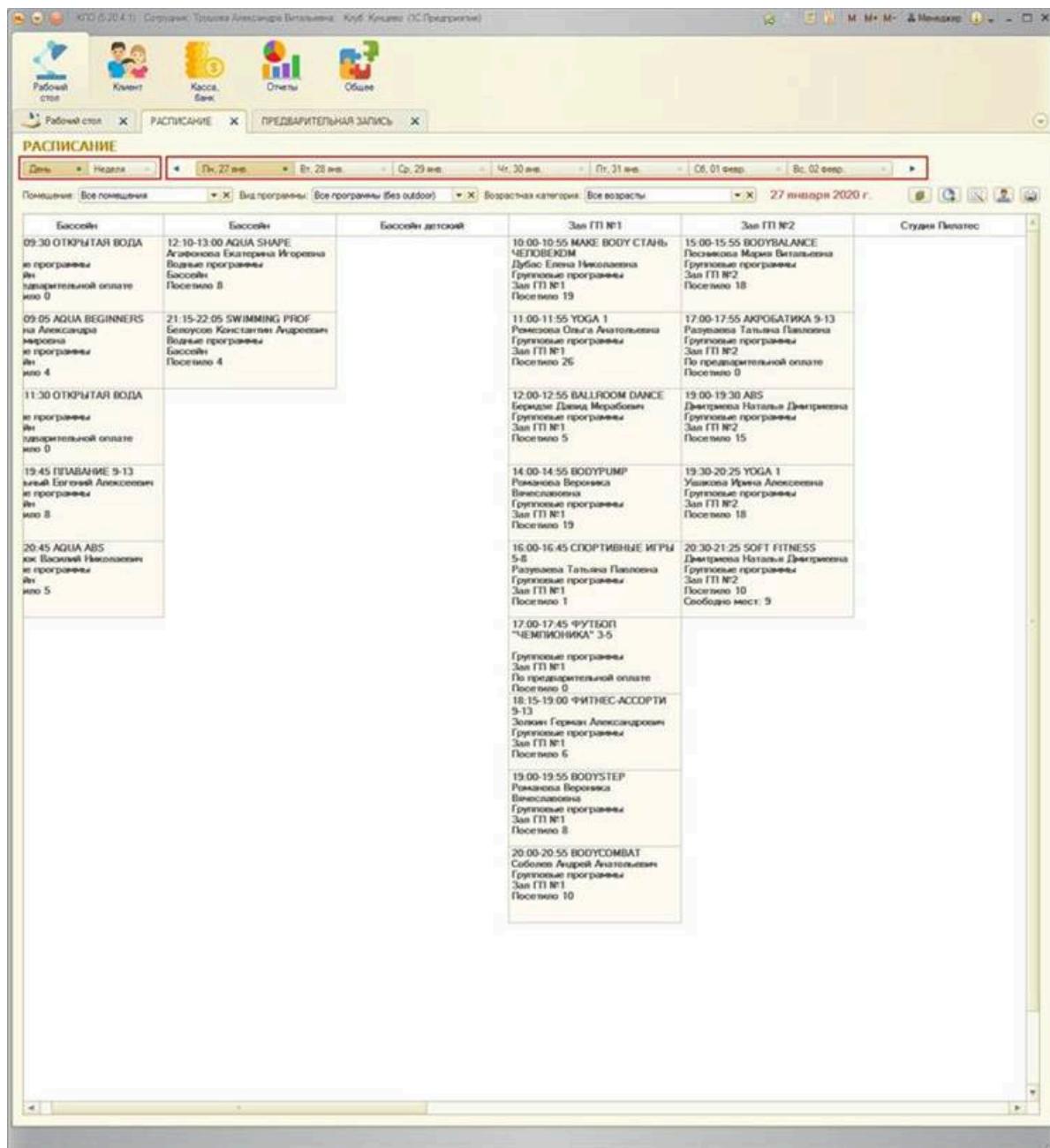


Существуют разные варианты отображения расписания: по дням, по неделям.

Для изменения варианта отображения расписания воспользуйтесь переключателем **День/Неделя** в верхнем левом углу панели.

Для просмотра расписания на разные даты воспользуйтесь выбором даты в календаре или переключателем **День/Неделя**.

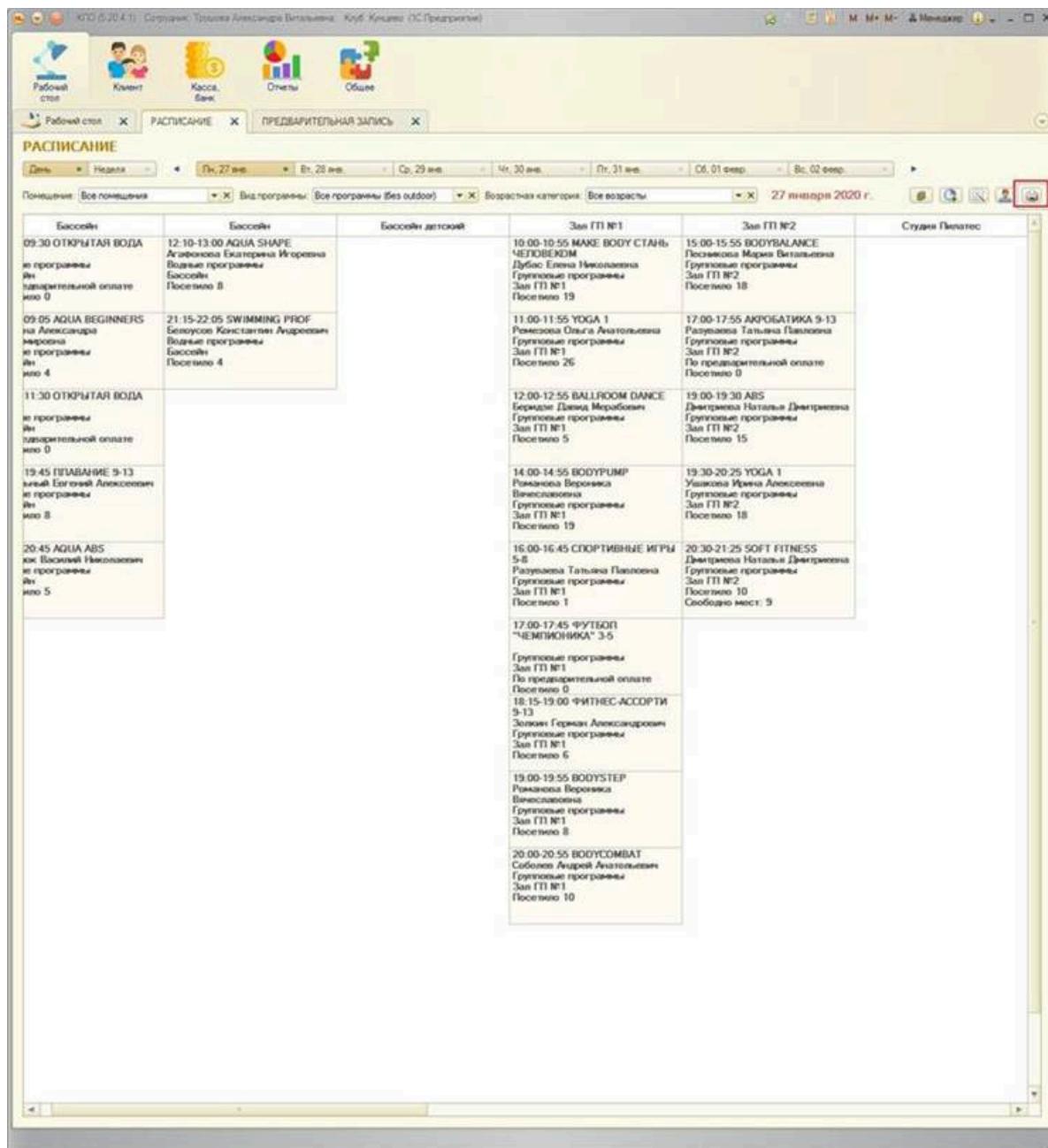
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Для списка занятий доступна фильтрация по помещению, виду программы, возрастной категории. Для этого установите нужные значения в полях «Помещение», «Вид программы», «Возрастная категория».

Для печати расписания занятий клуба на верхней панели нажмите на кнопку <Печать расписания занятий>.

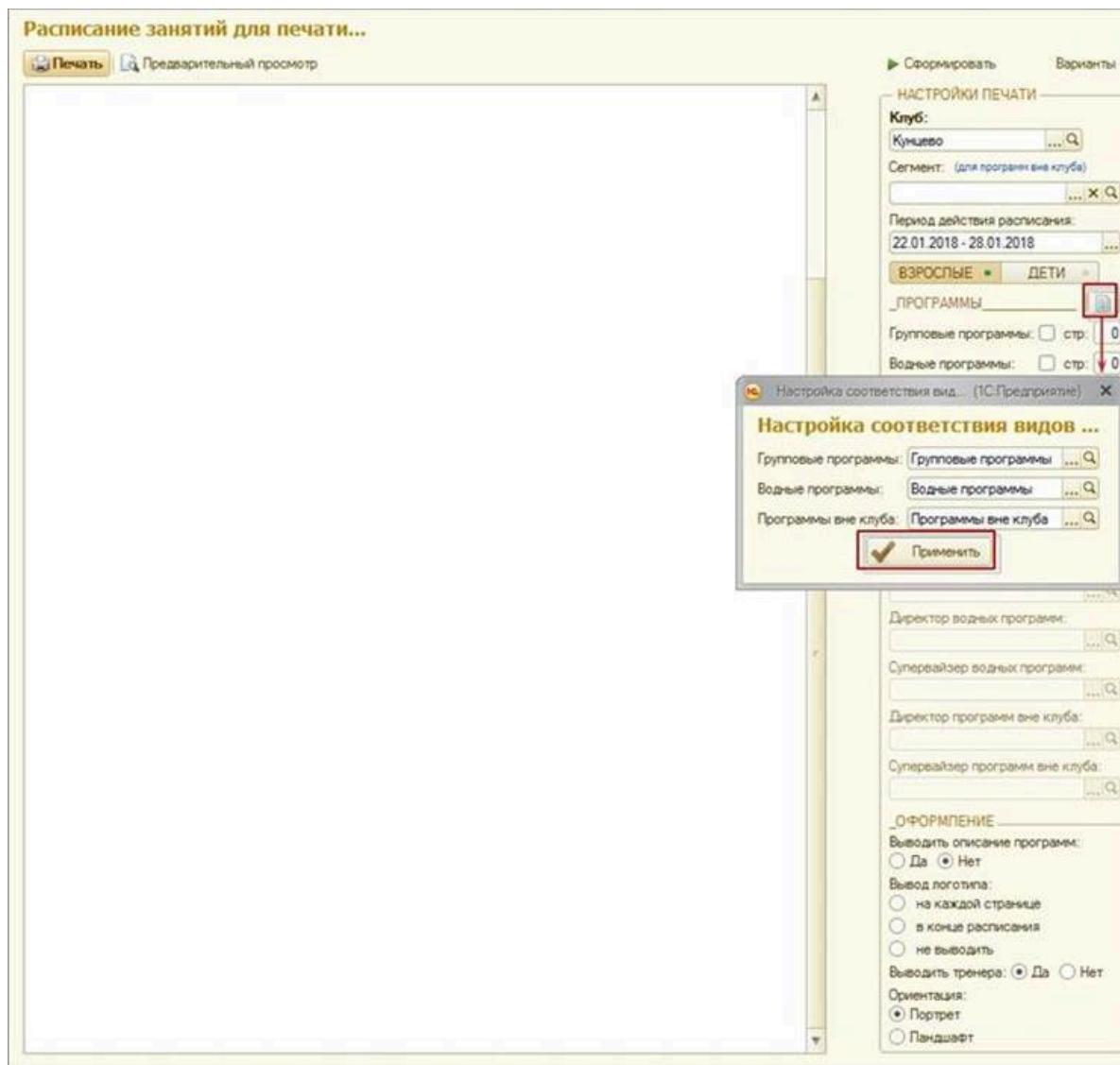
# Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



В открывшейся форме **Расписание занятий для печати** на панели **Настройка печати**:

1. Заполните **Клуб, Период действия расписания**. Сегмент заполняется для программ вне клуба.
2. В разделе **Программы** задайте соответствие программ. Нажмите кнопку <Применить>.

Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



3. Установите флаги напротив программ, укажите номер страницы печати.



Установка флага **Расширенный отбор** позволяет установить отбор по виду деятельности.

4. В разделе **Ответственные** заполните ответственных лиц.

В разделе **Оформление** инициатор может выбрать выводить или нет список тренеров, описание программ, ориентацию страницы для печати, вариант вывода логотипа.

5. Нажмите кнопку **<Сформировать>**.

6. По кнопке **<Печать>** распечатайте расписание занятий.

Расписание занятий для печати...

Печать Предварительный просмотр Сформировать Варианты

РАСПИСАНИЕ ГРУППОВЫХ ПРОГРАММ

Действительно с 22.01 по 28.01.2018 г.

ПОНЕДЕЛЬНИК	ВТОРНИК	СРЕДА	ЧЕТВЕРГ
MAKE BODY 10:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	* RPM 10:00 55 мин Андрей Палкин Студия RPM	FT 09:00 55 мин Андрей Палкин Зал ГП №1	L.A.B. 10:00 55 мин Евгения Ковалевская Зал ГП №1
YOGA 1 11:00 55 мин Ольга Ремезова Зал ГП №2	CXWORX 11:00 30 мин Вероника Романова Зал ГП №1	BODYPUMP 11:00 55 мин Андрей Соболев Зал ГП №1	* DANCE MIX 11:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1
* FT 11:00 55 мин Антон Моков Зона ФТ	* STRETCH&GO 11:30 30 мин Вероника Романова Зал ГП №1	YOGA 1 11:00 55 мин Ольга Ремезова Зал ГП №2	* GYROKINESIS 12:00 55 мин Мария Камаева Зал ГП №2
BALLROOM DANCE 13:00 55 мин Давид Беридзе Зал ГП №1	* DANCE MIX 12:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	DANCE MIX 12:00 55 мин Максим Карцев Зал ГП №1	BODYSTEP 13:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1
BODYPUMP 14:00 55 мин Андрей Палкин Зал ГП №1	* GYROKINESIS 12:00 55 мин Анна Акжигитова Зал ГП №2	BODY BALLET 13:00 55 мин Максим Карцев Зал ГП №2	CXWORX 14:00 30 мин Вероника Романова Зал ГП №1
BODYBALANCE 15:00 55 мин Мария Камаева Зал ГП №2	* STEP TO BEGIN 13:00 45 мин Вероника Романова Зал ГП №1	GRIT STRENGTH 13:30 30 мин Татьяна Котова Зал ГП №1	* POLE DANCE 15:00 55 мин Екатерина Васильева Зал ГП №1
BODYSTEP 19:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	PILATES MAT 14:00 55 мин Анна Акжигитова Зал ГП №2	TORSO 14:00 45 мин Татьяна Котова Зал ГП №1	BODYBALANCE 15:00 55 мин Екатерина Васильева Зал ГП №2
ABS 19:00 30 мин Андрей Палкин Зал ГП №2	L.A.B. 15:00 55 мин Евгения Ковалевская Зал ГП №1	* STEP TO BEGIN 15:00 45 мин Вероника Романова Зал ГП №1	PILATES MAT 18:00 55 мин Анна Акжигитова Зал ГП №2
* GYROKINESIS 19:30 55 мин Анна Акжигитова Зал ГП №2	TOTAL STRETCH 16:00 45 мин Евгения Ковалевская Зал ГП №2	BODYBALANCE 15:00 55 мин Мария Камаева Зал ГП №2	BODYPUMP 19:00 55 мин Андрей Палкин Зал ГП №1
BODYCOMBAT 20:00 55 мин Андрей Палкин Зал ГП №1	POSTURAL 17:00 45 мин Мария Камаева Зал ГП №2	BODYJAM 19:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	BODY BALLET 19:00 55 мин Оксана Люляева Зал ГП №2
YOGA 1 20:30 55 мин Ирина Ушакова Зал ГП №2	YOGA 1 18:00 55 мин Ирина Ушакова Зал ГП №2	PILATES MAT 19:00 55 мин Мария Камаева Зал ГП №2	* BOXING мини-группа 19:30 55 мин Рашид Акжигитов Зона ФТ
	BODYPUMP 19:00	BODYCOMBAT 20:00	YOGA 1 20:00

НАСТРОЙКИ ПЕЧАТИ

Клуб: Кунцево  
Сегмент: (для программы вне клуба)

Период действия расписания: 22.01.2018 - 28.01.2018

ВЗРОСЛЫЕ \* ДЕТИ

ПРОГРАММЫ

Групповые программы:  стр: 1  
Водные программы:  стр: 1  
Программы вне клуба:  стр: 0  
Расширенный отбор:

ОТВЕТСТВЕННЫЕ

Фитнес менеджер клуба: Михайлова Ирина Григорьевна ...  
Директор групповых программ: ...  
Супервизор групповых программ: ...  
Директор водных программ: ...  
Супервизор водных программ: ...  
Директор программ вне клуба: ...  
Супервизор программ вне клуба: ...

ОФОРМЛЕНИЕ

Выводить описание программ:  Да  Нет  
Вывод логотипа:  
 на каждой странице  
 в конце расписания  
 не выводить  
Выводить тренера:  Да  Нет  
Ориентация:  
 Портрет  
 Панорама

## 5.2 Предварительная запись

## 5.2.1 !!!!Журнала предварительной записи

Журнал предварительной записи позволяет вести регистрацию Клиентов на групповые занятия и индивидуальные тренировки заблаговременно.



Существуют разные варианты просмотра журнала записи: по дням, по неделям.

Для изменения варианта отображения воспользуйтесь переключателем **День/Неделя** в верхнем левом углу панели.

Для просмотра на разные даты воспользуйтесь выбором даты в календаре или переключателем **День/Неделя**.

На закладке **Сотрудники** доступен отбор сотрудников по направлению (*Фитнес, СПА, Все*) и возможность группировки сотрудников по видам деятельности.

Установить отбор по группе сотрудников можно только, если установлен вариант просмотра журнала записи по дням.

Если установлен флаг <по графику> — будут доступны только работающие по графику в этот день сотрудники.

На закладке **Помещения** при выборе помещения в журнале предварительной записи отобразятся все записи для этого помещения.

- **Белая заливка** рабочее время сотрудника.

- **Серая заливка** нерабочее время сотрудника.

**Желтая заливка** - экстра смена.

В зависимости от оформления, запись окрашивается в соответствующие цвета:



- Будущая, еще не оказанная услуга



- Долг



- Оплачено

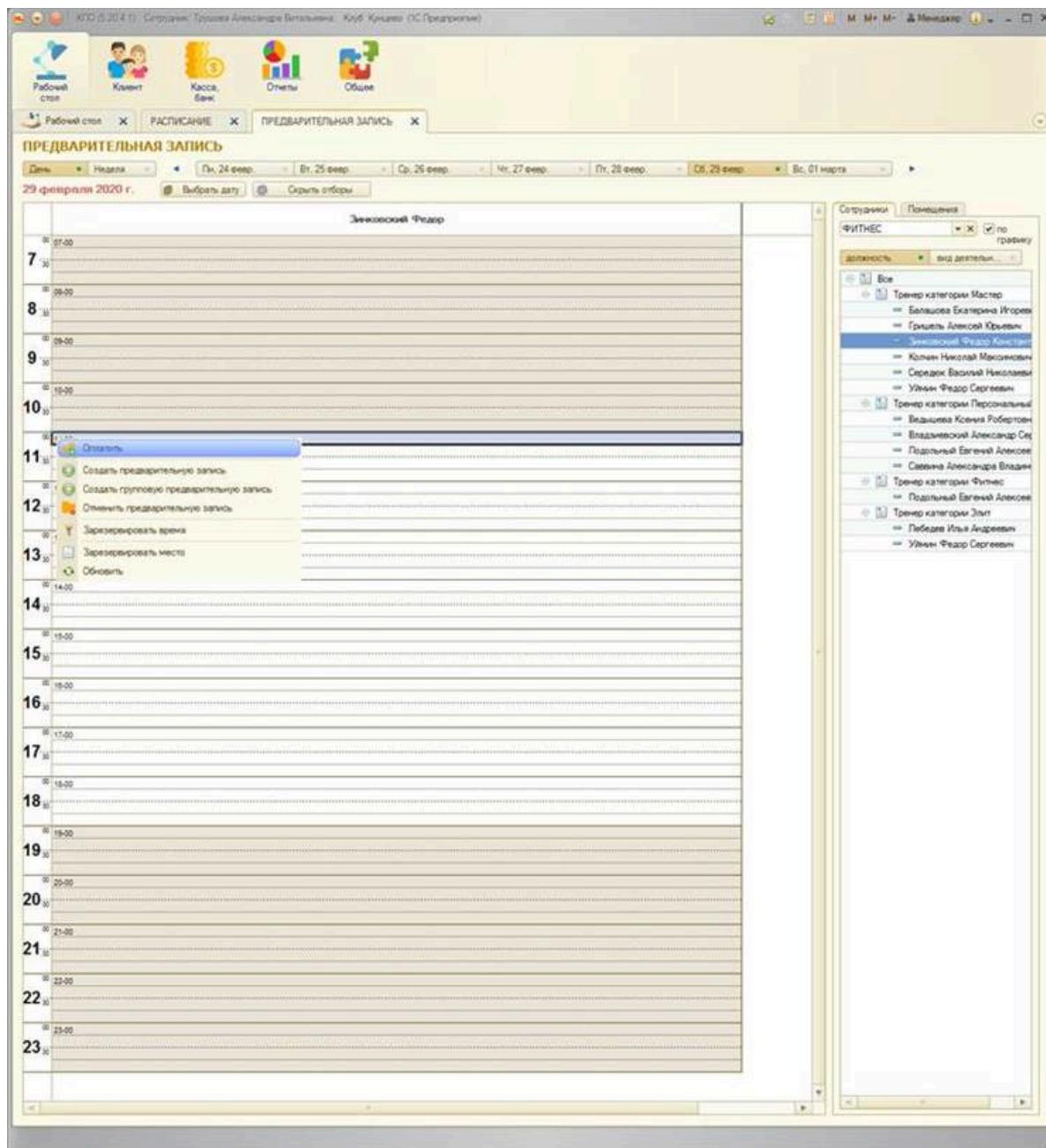


- Запись оформлена через web

По правой кнопке мыши в журнале предварительной записи в контекстном меню доступны следующие действия:

# Оплатить.

- # Создать предварительную запись.
- # Создать групповую предварительную запись.
- # Отменить предварительную запись.
- # Зарезервировать время.
- # Зарезервировать место (резерв места в групповом занятии).
- # Обновить.

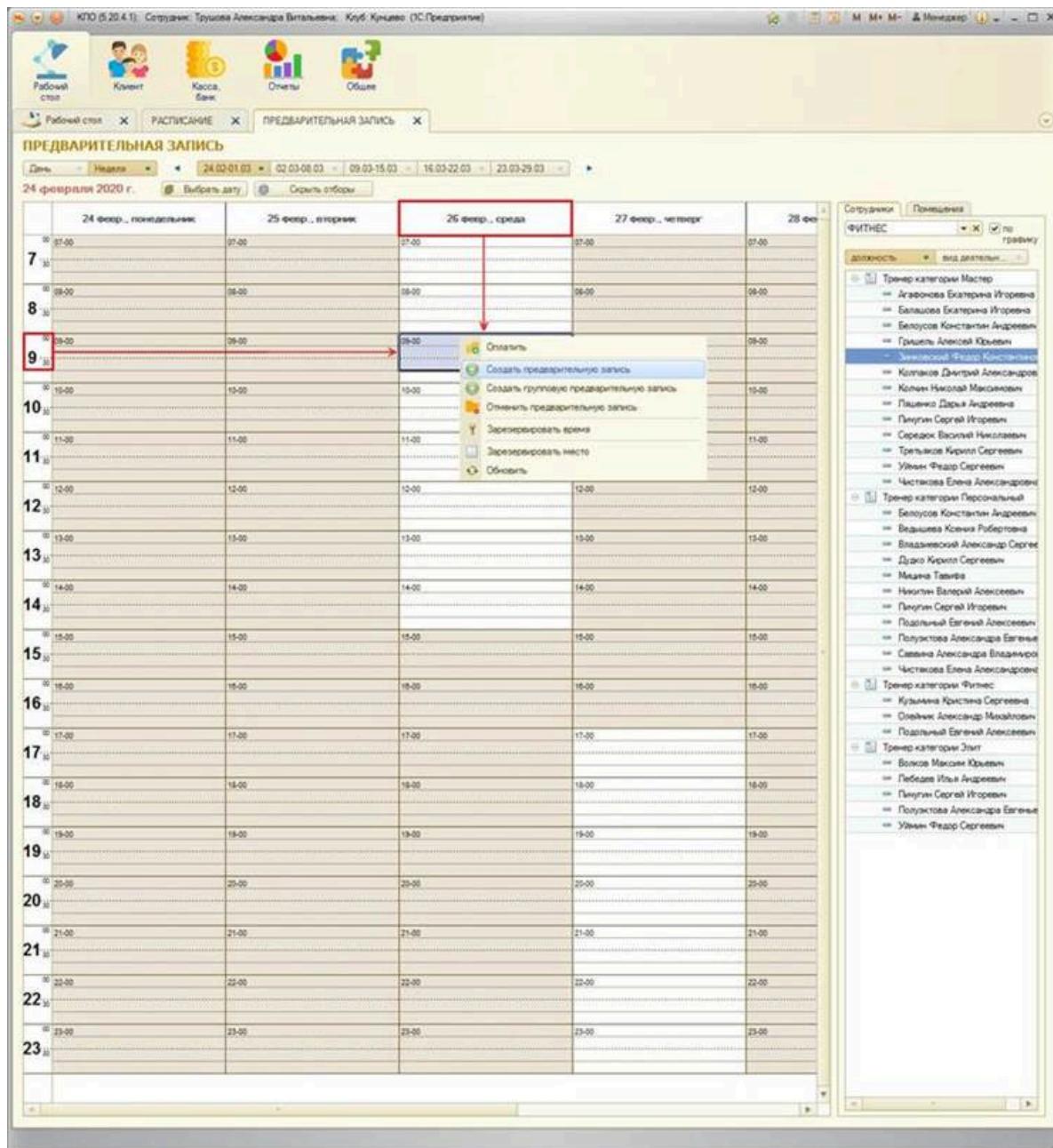


### 5.2.2 !!!!Запись на персональную тренировку

На индивидуальные тренировки с инструктором или тренером предварительная запись осуществляется на закладке **Предварительная запись**.

Для записи Клиента на индивидуальное занятие:

1. Перейдите на закладку Предварительная запись.
2. Выберите тренера, выделите время записи, нажмите правую клавишу мыши и в контекстном меню выберите действие **Создать предварительную запись**.

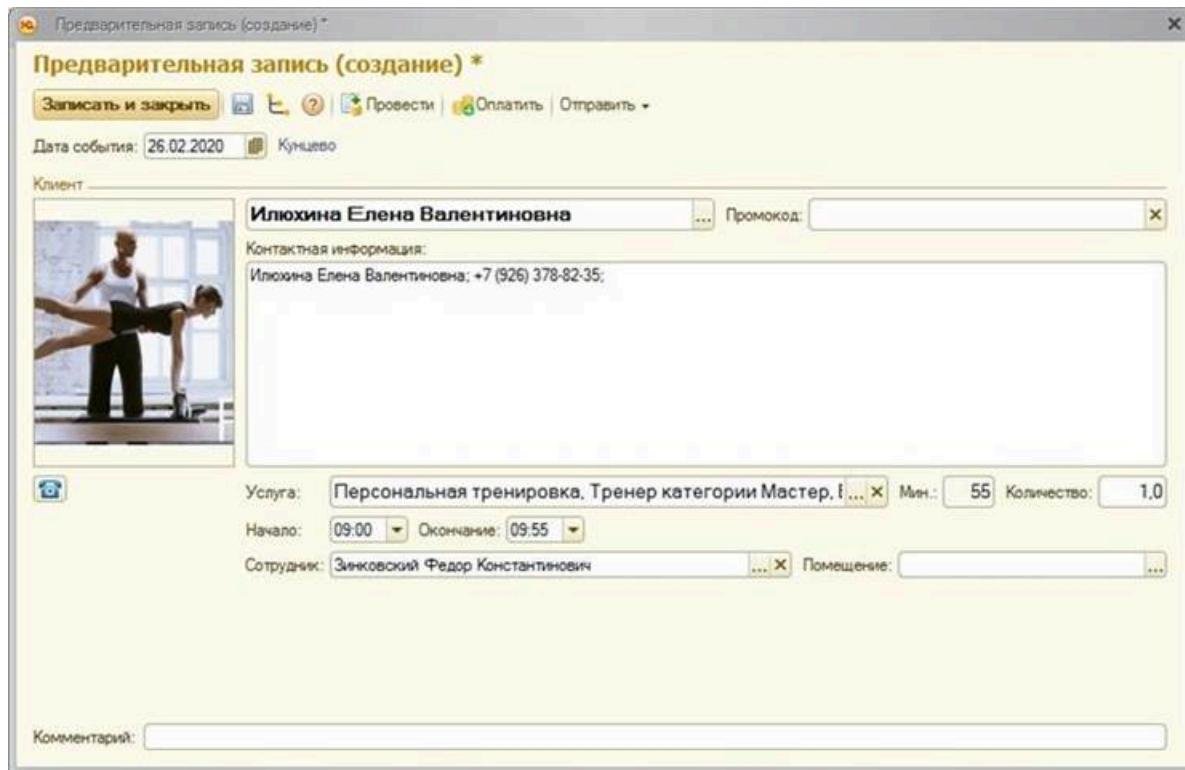


3. В открывшемся документе «Предварительная запись» заполните поля **Клиент**, **Услуга**, **Помещение**(при необходимости), **Время проведения** тренировки, **Промокод** (при

необходимости) (промокод – это идентификатор акции (скидки), срок использования промокода совпадает со сроком действия маркетинговой акции).

**Примечание:**

*В списке будут только те услуги, которые доступны тренеру по виду деятельности и должности.*



4. Нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

Созданная запись появится в журнале **Предварительная запись** с необходимой первичной информацией.

9	00 Илюхина Елена Валентиновна Персональная тренировка 30 Зинковский Федор
---	---

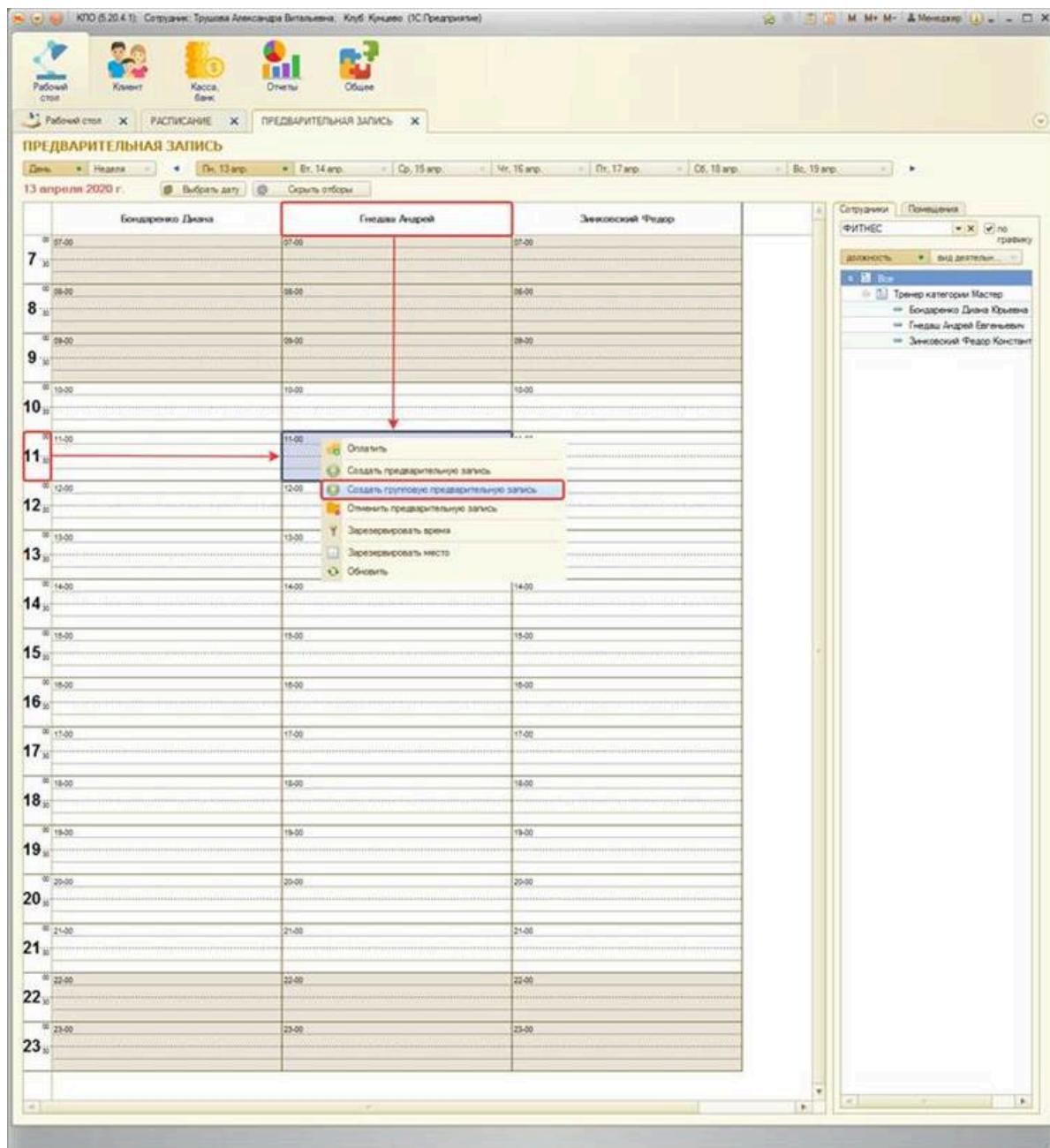
Примечание:

*Сотрудник отдела продаж может записывать Клиентов на тренировки только в рабочее время тренера. В нерабочее время создается заявка на услугу, которая требует подтверждения тренера.*

### 5.2.3 !!!!Запись на групповую персональную тренировку

Для записи Клиента на индивидуальное групповое занятие:

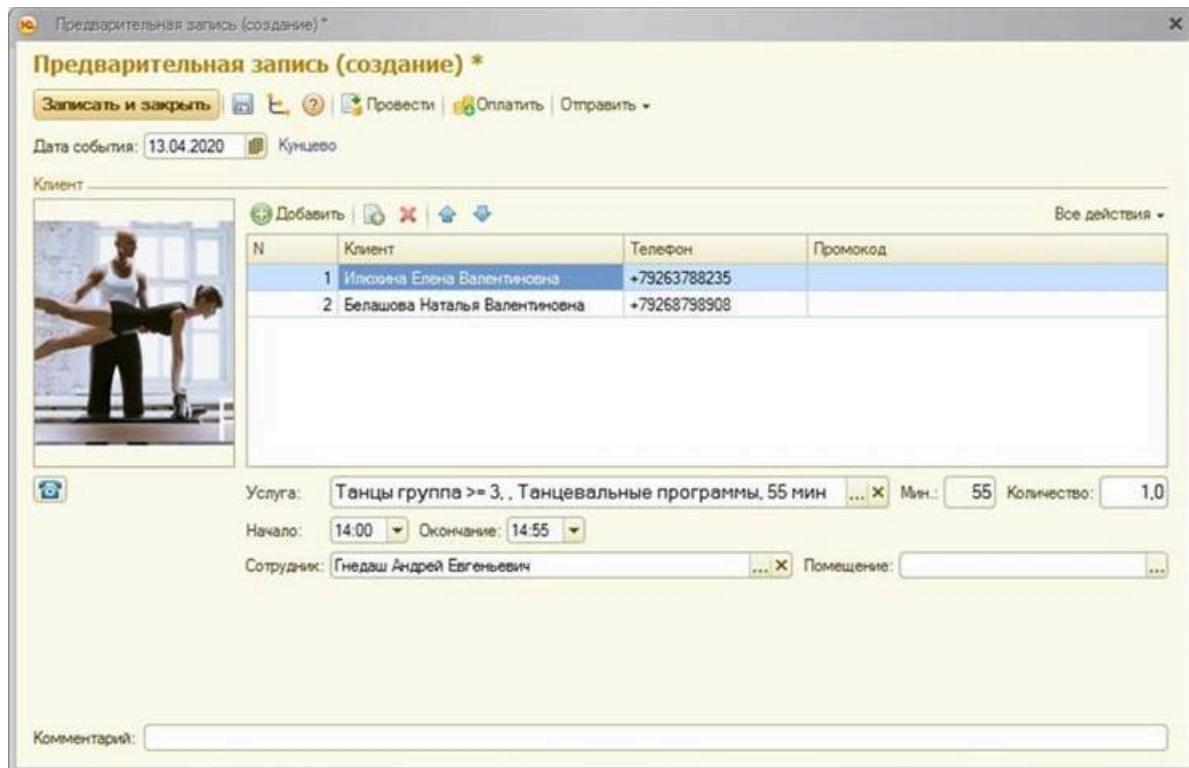
1. Перейдите на закладку Предварительная запись.
2. Выберите тренера, выделите время записи, нажмите правую клавишу мыши и в контекстном меню выберите действие **Создать групповую предварительную запись**.



3. В открывшемся документе «Предварительная запись» заполните поля **Клиент**, **Услуга**, **Помещение**(при необходимости), **Время проведения** тренировки, **Промокод** (при необходимости) (промокод – это идентификатор акции (скидки), срок использования промокода совпадает со сроком действия маркетинговой акции).

**Примечание:**

*В списке будут только те услуги, которые доступны тренеру по виду деятельности и должности.*



4. Нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

Созданная запись появится в журнале **Предварительная запись** с необходимой первичной информацией.

14	00 Белашова Наталья Валентиновна(+1) Танцы группа >= 3 Гнедаш Андрей
----	--

**Примечание:**

*Сотрудник отдела продаж может записывать Клиентов на тренировки только в рабочее время тренера. В нерабочее время создается заявка на услугу, которая требует подтверждения тренера.*

### **5.2.4 !!!!Запись на инструктаж, стартовую тренировку, мед. тестирование**

Для того чтобы услуга была списана из купона абонемента, в предварительной записи необходимо выбрать именно ту услугу, которая входит в состав купона.

Посмотреть услугу, которая входит в состав купона абонемента можно по кнопке <Доступно> на рабочем столе рецепции.

#### **Правила использования Стартовых тренировок:**

1. Стартовая тренировка доступна Клиенту в течение всей длительности абонемента.
2. Запись на тренировку возможна, если Клиент не занимался платно (персонально или в группе) с выбранным тренером в выбранном направлении в течение 3-х последних месяцев.
3. Отмена записи возможна не позднее 8 часов до начала тренировки, в противном случае тренировка сгорает.

Для записи Клиента на инструктаж (стартовую тренировку, мед. тестирование и т.д.) :

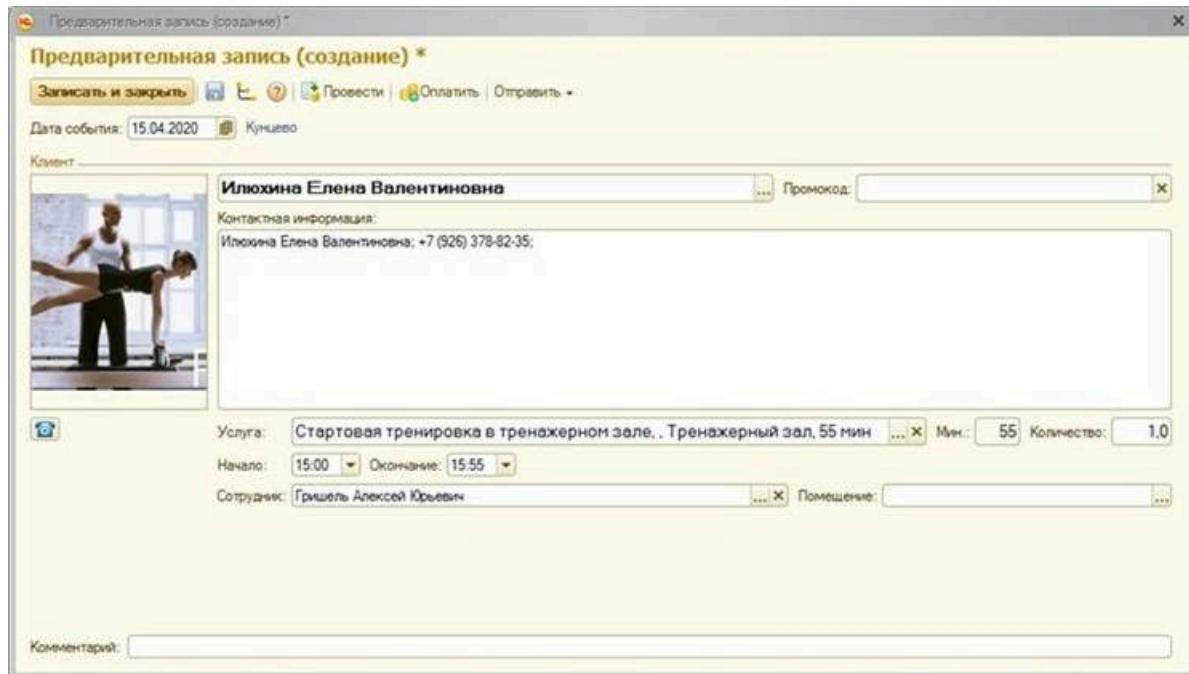
1. Перейдите на закладку **Предварительная запись**.
2. Выберите тренера, выделите время записи, нажмите правую клавишу мыши и в контекстном меню выберите действие **Создать предварительную запись**.



3. В открывшемся документе «Предварительная запись» заполните поля **Клиент**, **Услуга**, **Помещение**(при необходимости), **Время проведения** тренировки, **Промокод** (при необходимости) (промокод – это идентификатор акции (скидки), срок использования промокода совпадает со сроком действия маркетинговой акции).

**Примечание:**

*В списке будут только те услуги, которые доступны тренеру по виду деятельности и должности.*



4. Нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

#### Обратите внимание!

*В момент записи система проверяет остатки по купонам абонемента. Если на остатках нет данной услуги (услуга не входит в состав купона абонемента или Клиент уже воспользовался данной услугой), документ записан не будет.*

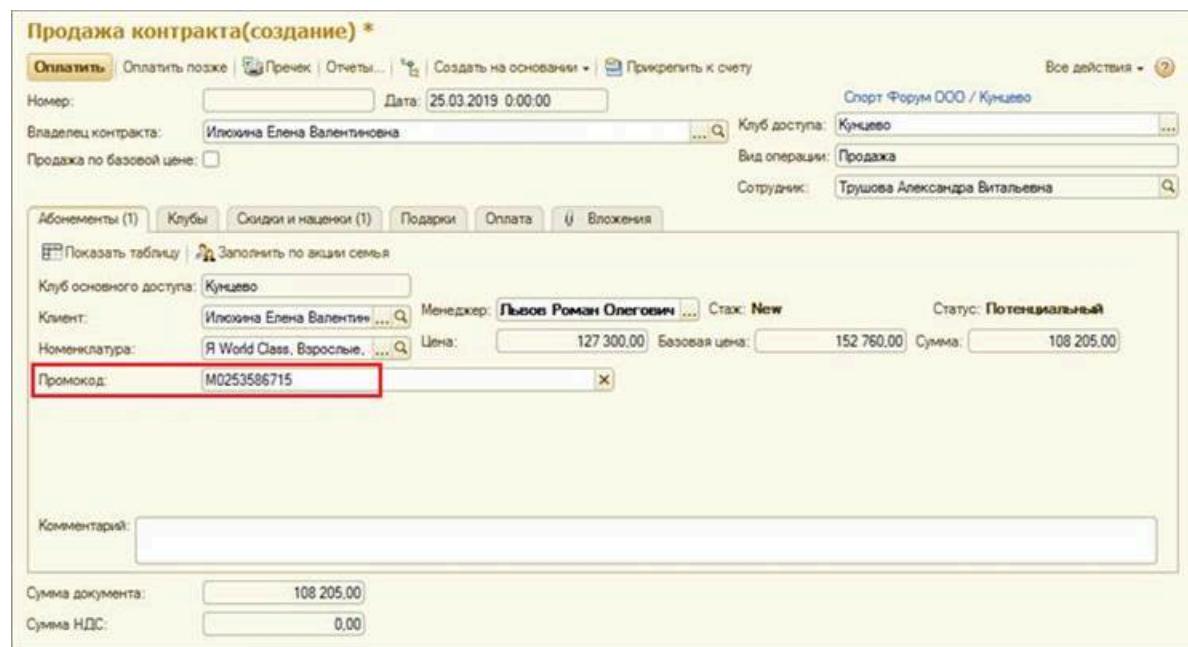
## 6 Акции и скидки

### 6.1 !!!!!Механизм промокодов в 1С:КПО

В 1С:КПО реализован механизм промокодов при записи на услугу.

1. Срок использования промокода совпадает со сроком действия маркетинговой акции.
2. При использовании промокода другие скидки не применяются.
3. Есть промокоды, ограниченные количеством применений для одного Клиента.
4. Если включен контроль использования промокода, то контроль действует на количество услуг, а не количество документов.

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОМОКОДА В ДОКУМЕНТЕ «ПРОДАЖА АБОНЕМЕНТА»



Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | Пречек | Отчеты... | Создать на основании | Прикрепить к счету | Все действия - ?

Номер:  Дата: 25.03.2019 0:00:00 | Клуб доступа: Спорт Форум ООО / Кунцево | Клуб доступа: Кунцево

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Вид операции: Продажа

Продажа по базовой цене:  | Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и наценки (1) | Подарки | Оплата | Вложения

Показать таблицу | Заполнить по акции семьи

Клуб основного доступа: Кунцево | Менеджер: Пызов Роман Олегович | Стаж: New | Статус: Потенциальный

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна | Цена: 127 300.00 | Базовая цена: 152 760.00 | Сумма: 108 205.00

Номенклатура: Я World Class, Взрослые. | Сумма: 108 205.00

Промокод: M0253586715

Комментарий:

Сумма документа: 108 205.00 | Сумма НДС: 0.00

Рис.1

Продажа контракта(создание) \*

Оплатить | Оплатить позже | Пречек | Отчеты... | Создать на основании | Прикрепить к счету | Все действия | ?

Номер: Дата: 25.03.2019 0:00:00 | Клуб доступа: Спорт Форум ООО / Кунцево

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кунцево

Продажа по базовой цене:  | Вид операции: Продажа

Сотрудник: Трушова Александра Витальевна | Все действия | ?

Абонементы (1) Клубы Скидки и наценки (1) Подарки Оплата () Вложения | Все действия | ?

Добавить |

N	Номенклатура	Скидка/наценка	Промокод	Серийный номер	Сумма
1	Я World Class. Взрослые, 365 дн. 30 дн	Промокод: Сбербанк 15% ЯWCI	Спромо 15%	M0253586715	19 095.00

Сумма документа: 108 205.00 | Сумма НДС: 0.00

Рис.2

## 7 Правила

1. ПРАВИЛА УСТАНОВКИ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ ПЛАТНОГО АБОНЕМЕНТА
2. ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА
3. ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА СУММОЙ ПЕРЕВОДА
4. ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА В РАССРОЧКУ СУММОЙ ПЕРЕВОДА
5. ПРАВИЛА РЕДАКТИРОВАНИЯ СХЕМЫ РАССРОЧКИ
6. ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ (ПЕРЕДАЧИ) АБОНЕМЕНТА
7. ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ ПОДАРКА «КАРТА ДЛЯ ДРУГА»
8. ПРАВИЛА ПРИСВОЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОДАРКОВ CLUB DAY, CLUB WEEK, КАРТА ДЛЯ ДРУГА
9. ПРАВИЛА ПРОЦЕДУРЫ ЗАМОРОЗКИ АБОНЕМЕНТА
10. ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ
11. ПРАВИЛА ИЗМЕНЕНИЯ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ АБОНЕМЕНТА
12. ПРАВИЛА ЗАКРЫТИЯ АБОНЕМЕНТА
13. ПРАВИЛА ПРОГРАММЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ

## **14. ПРАВИЛА ПРОДАЖИ СЕРТИФИКАТА ДСУ С ЧЛЕНСТВОМ**

### **7.1 ПРАВИЛА УСТАНОВКИ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ ПЛАТНОГО АБОНЕМЕНТА**

**При автоматической активации** дата начала действия абонемента устанавливается по умолчанию:

- # через 60\* дней после полной оплаты для Клиентов, у которых на момент активации нет действующего абонемента;
- # на следующий день после окончания действующего абонемента для Клиентов, у которых на момент активации есть действующий абонемент. Если в абонементе есть неиспользованные заморозки, то дата начала устанавливается с отсрочкой на количество дней неиспользованных заморозок.

**При ручной активации** дата начала действия абонемента может быть установлена не позднее 90\* дней с даты оформления абонемента, вне зависимости от наличия или отсутствия у Клиента действующего абонемента.

\*для корпоративных Клиентов 100 дней. Правила действуют с 12.07.2018 для WorldClass.

#### **Как работает автоматическая активация:**

1. После 100% оплаты абонемент, в ночь, активируется. Дата активации будет равняться дню 100% оплаты. Т.е. если абонемент оплатили 31 числа, он активируется в ночь на 1 число, но дата активации будет 31.
2. В качестве даты начала действия абонемента установится дата активации + количество дней, указанных в настройках автоматической активации (сейчас это 60 дней для индивидуальных Клиентов, 100 дней для корпоративных Клиентов).
3. Если у Клиента есть действующий абонемент, то датой начала действия нового абонемента будет дата окончания действия текущего абонемента + количество дней неизрасходованной заморозки по текущему абонементу + 1 день.
4. При установке даты активации нового абонемента, имеющиеся у Клиента не активированные абонементы, не учитываются.

5. Если к действующему абонементу Клиент докупает доп. заморозку, дата начала уже активированного нового абонемента переносится на количество дней дополнительной заморозки.
6. Для карт «Предпродаж» автоматическая активация не применяется.

## 7.2 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА

После оформления абонемента у Клиента есть 3 дня для того, чтобы внести 10%. Если Клиент их не внесет, то абонемент аннулируется. Если Клиент внесет 10% в течение 3-ех дней, то у него появится до 30 дней, чтобы внести остальную часть.

**Клиент абонемента** может оплатить абонемент бонусами\*\*. Размер и условия оплаты определяются правилами программы лояльности.

### Важно!

Оплатить абонемент бонусами можно только при первоначальной оплате. То есть доплатить за абонемент бонусами система не позволит. В списке «Доступные виды оплат» данный вид оплат будет отсутствовать.

\*\* С 01.02.2018 утверждена новая программа лояльности для World Class Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи.

## 7.3 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА СУММОЙ ПЕРЕВОДА

Оплатить абонемент суммой перевода можно только в случае, если данная сумма гасит остаток долга по неоплаченному абонементу.

Например:

- 1) Менеджер оформил абонемент, сумма абонемента 120 руб. Клиент внес предоплату 50 руб.
- 2) Менеджер закрывает абонемент, заполнив пункт «Сумма к переводу». То есть при закрытии абонемента оформлен перевод суммы в размере 50 руб.
- 3) Менеджер оформляет **Новый** абонемент.
- 4) Система не позволит оплатить абонемент суммой перевода в размере 50 руб., пока клиент не внесет оплату в размере 70 руб.

После перевода происходит **автоматическая активация абонемента**. Дата Начала действия абонемента рассчитывается:

1. если у Клиента нет действующего абонемента, Текущая дата + 60 дн.
2. если у Клиента есть действующий абонемент, то берется Дата Окончания действия абонемента + Неиспользованные дни заморозки по данному абонементу + 60 дн.

Если абонемент оплачен безналичным способом от юридического лица полностью / частично, перевод для менеджеров отдела продаж запрещен (в форме оплаты сумма перевода будет отсутствовать). Оплата доступна только бухгалтеру-контролеру (документ «Перевод абонемента» создается вручную).

## 7.4 ПРАВИЛА ОПЛАТЫ АБОНЕМЕНТА В РАССРОЧКУ СУММОЙ ПЕРЕВОДА

Суммой перевода можно оплатить только первый платеж, и данная сумма должна полностью закрывать сумму первого платежа в графике рассрочки.

Если сумма перевода превышает сумму первого платежа по графику, то при оплате данная сумма распределится на последующие платежи в графике рассрочки.

Активировать абонемент можно при полной оплате 1-го платежа.

## 7.5 ПРАВИЛА РЕДАКТИРОВАНИЯ СХЕМЫ РАССРОЧКИ

При ручном редактировании установленных шаблонами схем рассрочки необходимо придерживаться правила расчета максимального количества дней отсрочки платежей.

Промежуток в днях между платежами не должен быть больше, чем:

**МаксимальнаяОтсрочка = ДлительностьАбонемента \* ПроцентПлатежа / 100**

## 7.6 ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ (ПЕРЕДАЧИ) АБОНЕМЕНТА

Если учетной политикой компании предусмотрено платное переоформление абонемента, Клиент или Владелец контакта перед тем, как оформить переоформление, должен оплатить услугу переоформления абонемента\*.

\* С 18.10.2016 вводится платное переоформление абонементов для Клиентов World Class Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи.

Передачу должен оплатить Владелец/Клиент абонемента, а не Приемник. Физически в кассу деньги может принести и Приемник, но счет должен быть выставлен на Владельца/Клиента абонемента.

При передаче корпоративного абонемента, Приемник должен быть прикреплен к тому же договору, что и Клиент абонемента.

Если абонемент оплачен безналичным способом от юридического лица полностью / частично, переоформление абонемента бесплатное.

Нельзя будет передать абонемент, с ДАТЫ НАЧАЛА которого прошло менее 30 дней.

## 7.7 ПРАВИЛА ПЕРЕОФОРМЛЕНИЯ ПОДАРКА «КАРТА ДЛЯ ДРУГА»

1. Карта для друга становится доступной к передаче соответствующему лицу после оплаты Членом клуба/Участником Акции основной карты.
2. Передача (оформление карты для друга на соответствующее физическое лицо путем подписания Приложения к Абонементу) возможна с момента оплаты основной карты и до истечения 30 дней с даты начала действия основной карты. Если в течение указанного срока карта для друга не будет передана, карта сгорает и восстановлению не подлежит.
3. Клуб доступа по карте для друга может быть выбран из списка клубов, доступных к посещению по основной карте.

Для карт, полученных в качестве подарка к **индивидуальному абонементу**, также может быть выбран клуб, стоимость которого по Прейскуранту на дату оформления основной карты была ниже стоимости клуба доступа основного абонемента.

Для карт, полученных в качестве подарка к **корпоративному абонементу**, также может быть выбран клуб, стоимость которого по Договору ниже стоимости клуба доступа основного абонемента.

По карте для друга возможно посещение только одного клуба.

4. Карта для друга не подлежит использованию Членом клуба «для себя», в том числе для пролонгации действующего Абонемента, не подлежит обмену на денежный эквивалент.
5. Переоформление карты для друга на другое лицо в течение периода действия карты возможно с согласия ООО «Спорт Форум» и на основании заявления Члена клуба/Участника Акции.
6. Карта для друга не может быть оформлена на Члена клуба со стажем генew (Член клуба, сумма дней фактического членства по всем Абонементам которого превышает 270 дней, и имеющий на момент передачи подарочной карты действующий абонемент на оказание физкультурно-оздоровительных услуг, или если с даты окончания предыдущего Абонемента прошло не более 30 дней).
7. В случае досрочного прекращения периода оказания услуг по основной карте (досрочное расторжение Абонемента), действие карты для друга прекращается.
8. Активация (начало действия) карты для друга невозможна ранее даты активации основной карты.
9. Датой начала действия карты для друга может быть установлена любая дата в периоде 30 дней со дня ее передачи. При этом, если основная карта еще не начала действовать, то дата начала

срока действия подарочной карты будет установлена равной дате начала действия основной карты.

10. Подарочная карта не подлежит оформлению на лицо, посещавшее сеть фитнес-клубов World Class по карте для друга в течение предшествующих 365 дней.

## **7.8 ПРАВИЛА ПРИСВОЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОДАРКОВ CLUB DAY, CLUB WEEK, КАРТА ДЛЯ ДРУГА**

1. Подарки получают все Клиенты, имеющие установленный рейтинг.
2. Подарки активны только при наличии действующего абонемента.
3. Присвоение подарков происходит при обновлении рейтинга.
4. Неиспользованные подарки не суммируются. Количество подарков не превышает максимума, установленного для каждого уровня рейтинга.
5. Если Клиент израсходовал подарки, при обновлении рейтинга Club Day и Club Week добавляются до максимума.
6. Подарок «Карта для друга» фиксируется на срок действия абонемента и пополняется только при изменении максимального количества при изменении уровня рейтинга.
7. При понижении рейтинга количество подарков изменяется соответственно новому уровню.
8. Club Day действует как гостевой визит с ограничением по лимиту количества ГВ по Клиенту/клубу. Отличие от обычного гостевого визита – нет требования использования на уникального гостя.
9. Правила передачи подарка Club Week:
  - # Club Week может быть передан Клиенту любого возраста, любого стажа;
  - # не может быть использован для себя. Оформляется только в один из клубов доступа по абонементу владельца;
  - # может быть оформлен на одно и то же лицо с ограничением посещений: в месяц не более двух карт Club Week (*т.е. отбор проходят документы «Передача абонемента» для которых Дата+месяц > Дата создаваемого документа и выбираются абонементы, дата приобретения которых меньше Дата создаваемого документа и абонементы, для которых ДатаПриобретения+месяц > Дата создаваемого документа*);
  - # может быть передан действующему Клиенту с оформлением в клуб, отличный от клубов доступа по действующему абонементу Клиента.

Обновление рейтинга осуществляется в первый день нового календарного квартала. Даты пересчета рейтинга:

1 января (за период с 1 октября по 31 декабря) 1 апреля (за период с 1 января по 31 марта)  
1 июля (за период с 1 апреля по 30 июня)  
1 октября (за период с 1 июля по 30 сентября).

Для новых членов клуба рейтинг BASE устанавливается на 61-й день членства.

Рейтинг может повышаться при каждом обновлении на любое количество уровней, при условии выполнения Участником условий программы лояльности.

Рейтинг понижается только в том случае, если Участник программы два квартала подряд не выполнял условия своего действующего рейтинга. Рейтинг единовременно понижается только на одну позицию.

При досрочном закрытии абонемента рейтинг обнуляется, если в течение 7 дней не оформлен новый абонемент.

Клип-карта 5 Club Day действует 6 месяцев, так как это срок максимального действия.

Подарки начисляются только при обновлении рейтинга. Если текущий рейтинг Клиента при обновлении не подтвержден, то обновления не происходит, подарки не начисляются и Клиент может продолжать пользоваться подарком, полученным ранее, если на нем остались неиспользованные гостевые визиты.

Если рейтинг подтвержден, он обновляется, старая клип-карта закрывается и Клиент получает новую клип-карту на 5 гостевых визитов, которая будет действовать 6 месяцев.

## **7.9 ПРАВИЛА ПРОЦЕДУРЫ ЗАМОРОЗКИ АБОНЕМЕНТА**

Если абонемент будет заморожен на срок меньше минимально установленного количества времени, заморозка будет отменена полностью (минимальное количество дней в заморозке – 7).

В случае если действие абонемента приостановлено (абонемент заморожен), срок действия клип-карты увеличивается на срок заморозки абонемента.

## 7.10 ПРАВИЛА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСТЕВЫХ ВИЗИТОВ

В системе 1С:КПО реализован запрет на регистрацию **бесплатного** гостевого визита, если Владелец гостевого визита и Гость одно лицо.

Club Day действует как гостевой визит с ограничением по лимиту количества ГВ по клиенту/клубу. Отличие от обычного гостевого визита – нет требования использования уникального гостя.

Если Клиент не пришел в назначенное время, гостевой визит не возвращается Владельцу, а считается «сгоревшим».

## 7.11 ПРАВИЛА ИЗМЕНЕНИЯ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ АБОНЕМЕНТА

Если дата начала действия абонемента относится к **открытым** периоду, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, выберите абонемент Клиента и нажмите кнопку **<Активировать>**. В открывшемся документе «Активация абонемента» указать новую дату начала действия абонемента. *Перенести дату начала действия абонемента можно только на текущий или будущий день, на прошлый день нельзя.*

Если дата начала действия абонемента относится к **закрытым** периоду, для того чтобы изменить дату начала действия абонемента, необходимо использовать механизм согласования (в карточке Клиента нажать кнопку **<Согласовать>**, выбрать бизнес-процесс Изменение даты начала действия абонемента).

## 7.12 ПРАВИЛА ЗАКРЫТИЯ АБОНЕМЕНТА

1. Денежные средства по семейному абонементу (реквизит в карточке абонемента «Вид абонемента» = Семейный) возвращаются на абонементы закрытые.
2. Денежные средства по абонементу возвращаются тому, кто оплачивал абонемент (для изменения получателя денежных средств необходимо обратиться в бухгалтерию).
3. Установлен запрет закрытия абонемента, если дата закрытия в запрещенном для изменения периоде и вся сумма предназначена для перевода.

## 7.13 ПРАВИЛА ПРОГРАММЫ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Для участия в программе рекомендаций взрослый действующий член клуба рекомендует нового члена клуба.

Новый член клуба, имеющий рекомендацию, при покупке клубной карты получает скидку по текущему рейтингу рекомендателя.

Скидка не распространяется на карты категории «промо», корпоративные предложения и карты предпродаж.

### Условия рекомендации:

- #\_ Рекомендатель - взрослый совершеннолетний действующий член клуба, не сотрудник, не ребенок.
- #\_ Рекомендуемый - новый член клуба, у которого никогда не было платного абонемента в сети клубов World Class/World Class Lite, или бесплатного абонемента длительностью более 60 дней.

Можно рекомендовать Клиента, если у него были ГВ или Club Week.

Можно рекомендовать Клиента, если у него была Карта для друга на 60 или менее дней, *с даты окончания которой прошло 6 и более месяцев*.

### Пояснение:

- 1) Если у Клиента был платный абонемент, то рекомендовать его нельзя.

- 2) Если у Клиента была карта для друга, или другая бесплатная карта (Эксклюзив и т.п.) длительность которой  $> 60$  дней, то рекомендовать его нельзя.
  - 3) Если у Клиента была карта для друга, или другая бесплатная карта (Эксклюзив и т.п.) длительность которой  $\leq 60$  дней, то рекомендовать такого Клиента можно только через 6 месяцев после окончания этой карты.
  - 4) Club Week и гостевые визиты в расчет не берутся.
  - 5) Результат успешной рекомендации - приобретение новым членом клуба клубной карты длительностью от 30 дней.
- Подарочные карты (Карта для друга и т.п.) в акции не участвуют.
- 6) Возраст рекомендуемого не ограничен.
  - 7) Количество рекомендаций не ограничено - один ЧК может порекомендовать несколько новых членов клуба.
  - 8) Нового члена клуба может порекомендовать только один член клуба.
  - 9) Рекомендация учитывается в расчет рейтинга квартала, в котором начал действовать абонемент рекомендованного.

## 7.14 ПРАВИЛА ПРОДАЖИ СЕРТИФИКАТА ДСУ С ЧЛЕНСТВОМ

Сертификат должен быть привязан к действительному абонементу, на котором в Подарках выбрана Скидка по сертификату. Продажа, не удовлетворяющая этому правилу, является нарушением.

При продаже обращайте внимание на следующее:

1. При продаже Сертификата во всплывающем окне в строке «Абонемент» необходимо выбрать действительный абонемент Клиента. Если окно выбора пустое, это означает, что вы не установили скидку в абонементе, либо продажа Сертификата к оформляемой карте не разрешена.
2. Если произошла ошибка в оформлении карты, к которой уже продан Сертификат, и вы делаете перевод на новую карту, необходимо сделать возврат Сертификата и провести повторную процедуру продажи Сертификата, привязав его к новой карте Клиента.
3. Продажа нескольких Сертификатов к одной карте запрещена (*возвраты не учитываются*).