

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

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

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 абонеента	32
1.6 Изменение точки продаж абонеента.....	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 абонеента.....	60
2.2 Продажа стандартной клип-карты.....	71
2.3 Продажа со-доступа.....	75
2.4 Активация абонеента.....	79
2.5 Изменение даты начала действия абонеента.....	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) абонеента.....	91
2.8 Заморозка, приостановка, отмена заморозки абонеента.....	93
2.8.1 Заморозка абонеента.....	94
2.8.2 Приостановка абонеента.....	96
2.8.3 Отмена заморозки, приостановки абонеента	98
2.9 Заккрытие абонеента	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 абонемена	Это тот, кто указан в табличной части документа «Продажа абонемена» в поле «Менеджер» и по факту получит заработную плату за данный абонемент.
Менеджер Клиента	<p>Менеджер Клиента берется из «Клуба продления» абонемена. Клуб продления – это самый дорогой клуб из клубов доступа на момент оформления абонемена</p> <p>Присвоение менеджера Клиенту происходит на дату активации абонемена. При переносе даты начала действия абонемена изменение менеджера не происходит.</p> <p><i>Для понимания:</i></p> <p>При активации абонемена менеджер Клиента определяется по самому дорогому клубу доступа. Например, точка продаж клуб Кунцево, основной клуб доступа - Павлово. При активации абонемена в карточке клиента будет установлен менеджер клуба Павлово. Если в клубе Павлово от 2-ух и</p>
Версия:	5


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

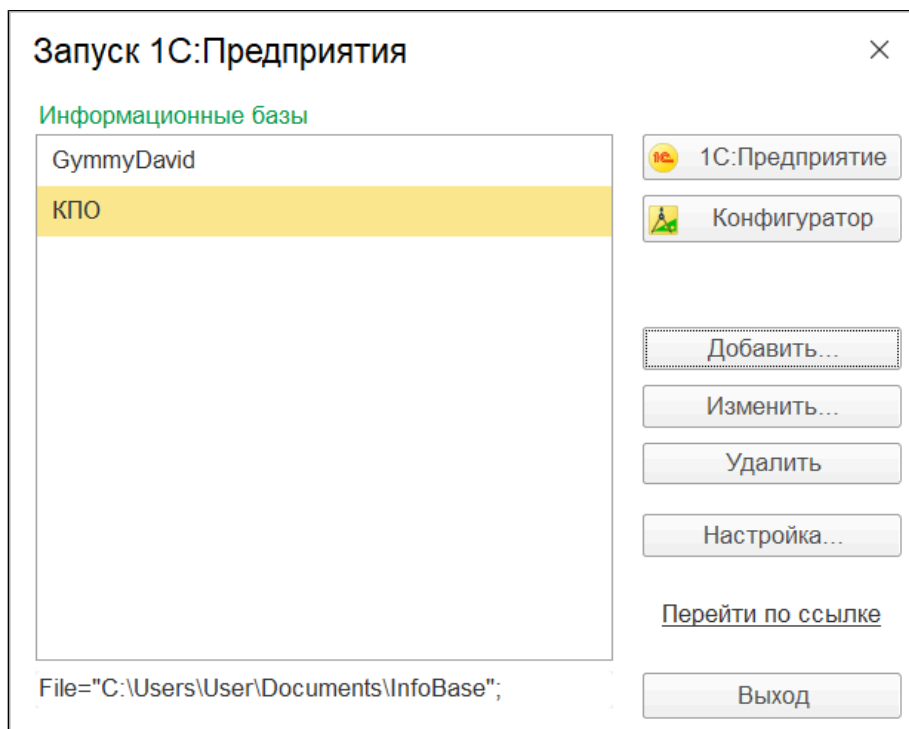
	<p>более менеджеров, менеджер Клиента будет устанавливать по очереди.</p> <p>Для каждого менеджера должен быть указан тип плана продаж (документ «План продаж по сотрудникам абонементы»).</p>
Стаж (абонемента)	Стаж Клиента на момент покупки абонемента.
Срок действия абонемента	Берется из номенклатуры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

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

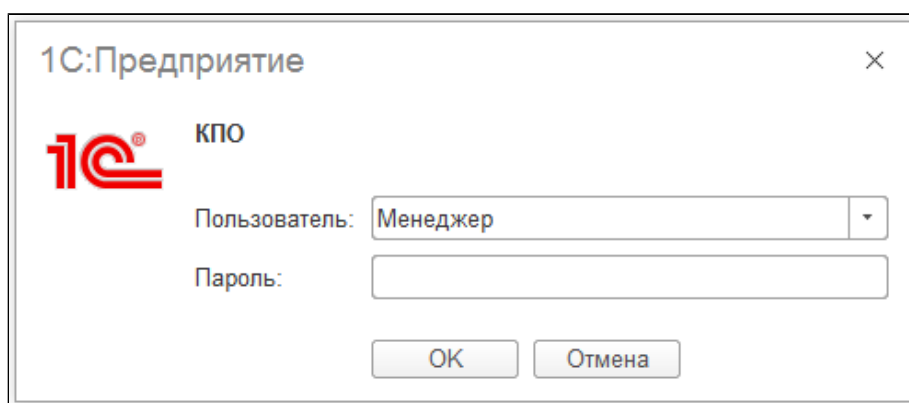
	менеджер абонементов – индивидуальный, план продаж – индивидуальный.
Оформлен	Дата документа продажи абонемента.
Дата активации	Дата, когда Клиент определился с <i>датой начала действия абонемента</i> .
Дата начала	Дата начала действия абонемента.
Дата окончания	Дата окончания действия абонемента.
Передан 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

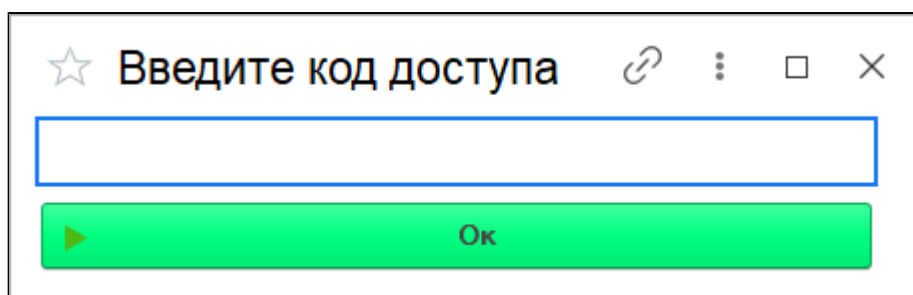
1. Для входа в Систему запустите 1С (двойной щелчок по иконке  на рабочем столе)
2. В открывшемся окне выберите двойным щелчком базу «**КПО**»:



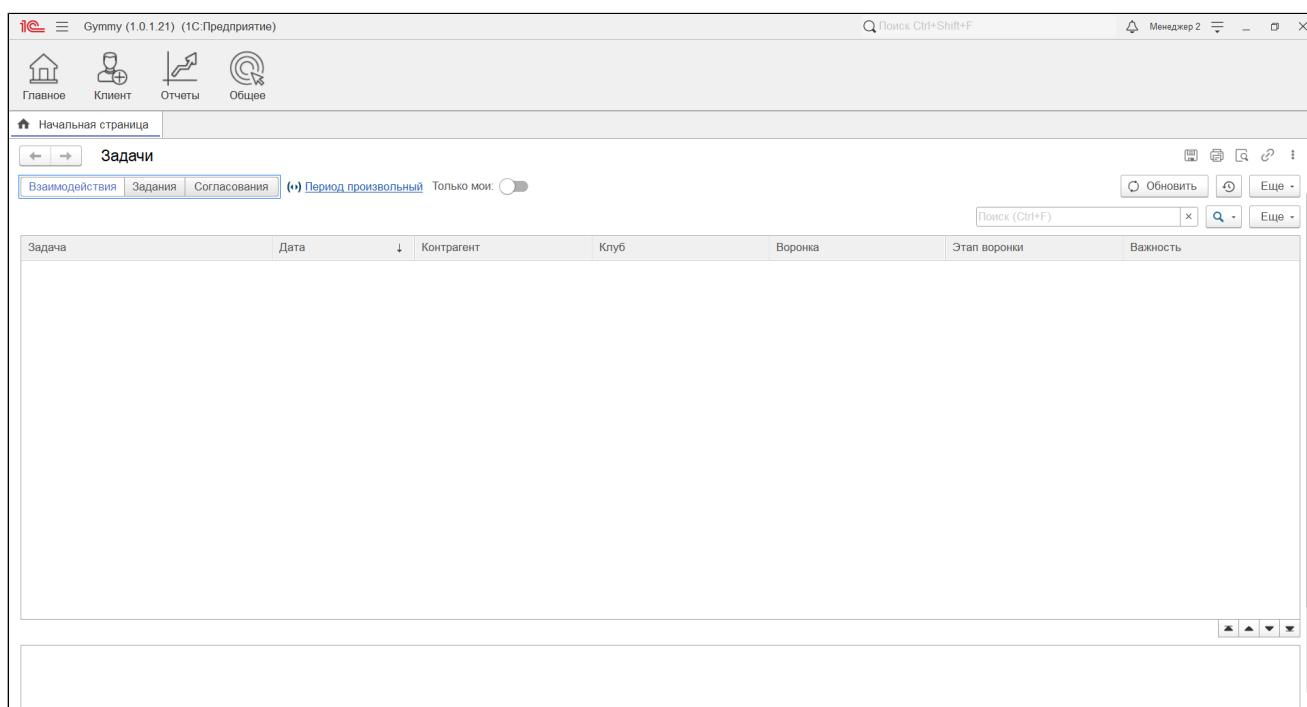
3. В списке пользователей выберите пользователя «**Менеджер**», не вводя пароль, нажмите кнопку **<ОК>**:



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».

Клиенты

Создать

По ФИО По коду По КПО По фамилии По имени По отчеству По телефону По клубу доступа По менеджеру По договору По RFID По E-MAIL

Найти клиента (F5) Для отображения клиентов необходимо установить отбор

ФИО	Код	Телефон	Дата регист...
		Менеджер клиента	Дата рождения

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

(Клиент) *

Записать и закрыть Записать Закрыть Установка куратора Зарегистрировать Согласовать Заполнить счет Операции с пластиком

Группа: Клиенты Код: Дата регистрации: 07.03.2024 Не резидент: Отказ от получения SMS: Отказ от получения e-mail: Добавить комментарий

Фамилия: Илюхина Имя: Елена Отчество: Валентиновна Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Стаж: New Статус: Потенциальный

Телефон: 8(926)378-82-35 Email: iluhtinaEV@gmail.com Фактический адрес: г. Москва Другое: Дата рождения: 18.09.1971 Пол: Мужской Женский Документ: Ввести

Связи клиентов

Добавить

Родственник	Контактное лицо	Родственная связь	Выводить долги
-------------	-----------------	-------------------	----------------

3. Нажмите кнопку <Записать>.

1.2 Поиск Клиента

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

Группы (1.0.1.21) (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F Менеджер 2

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты x

Клиенты

Создать Еще -

По ФИО x По коду x По КПО x По фамилии x По отчеству x По номеру машины x По телефону x По клубу доступа x По менеджеру x По договору x По RFID x По E-MAIL x

Найти клиента (F5) Для отображения клиентов необходимо установить отбор

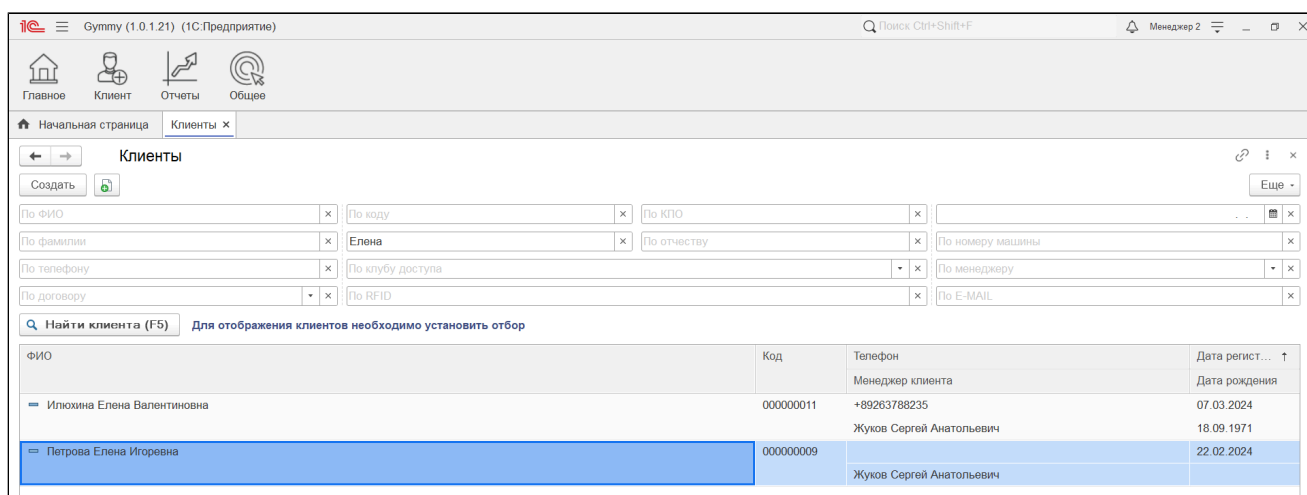
ФИО	Код	Телефон	Дата регист...
		Менеджер клиента	Дата рождения

Идентификация Клиента осуществляется по:

- # ФИО
- # коду
- # дате рождения
- # фамилии
- # имени
- # отчеству
- # номеру машины
- # CID
- # номеру телефона
- # клубу доступа
- # менеджеру
- # договору
- # RFID
- # E-mail

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

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



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

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: Предприятие' software interface. The top menu bar includes icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. Below the menu is a navigation bar with tabs: 'Начальная страница', 'Клиенты', and 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)'. The main area displays the client's details. At the top, there are buttons: 'Записать и закрыть', 'Записать', 'Закрыть', 'Установка куратора', 'Зарегистрировать', 'Согласовать', 'Заполнить счет', and 'Операции с пластиком'. Below these are input fields for 'Группа' (Клиенты), 'Код' (000000011), 'Дата регистрации' (07.03.2024), and 'Не резидент' (toggle). The 'Фамилия' field contains 'Илюхина', 'Имя' contains 'Елена', and 'Отчество' contains 'Валентиновна'. The 'Менеджер' field contains 'Жуков Сергей Анатольевич'. There is a 'Фото' section on the left. The 'Стаж' is 'New' and 'Статус' is 'Потенциальный'. The 'Телефон' field contains '8(926)378-82-35'. The 'Email' field contains 'iluhinaEV@gmail.com'. The 'Фактический адрес' field contains 'г. Москва'. The 'Дата рождения' field contains '18.09.1971'. The 'Пол' field has radio buttons for 'Мужской' and 'Женский'. The 'Документ' field contains 'Ввести'. There is a 'Связи клиентов' section at the bottom with a 'Добавить' button and a table with columns: 'Родственник', '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 абонементов система проверяет, заполнено ли данное поле).

- # **Документ** – по ссылке **«Ввести»** 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 абонеента 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 абонеентам.

Виды стажа:

- NEW (новый), если стаж <270 дней, либо стаж >270 и после окончания последнего абонеента прошло более 3-х лет;
- RENEW* (продлевающийся), если стаж >270 дней и после окончания последнего абонеента прошло НЕ более 30 дней;
- EX (бывший член клуба), если стаж >270 дней и после окончания последнего абонеента прошло более 30 дней, но не более 3-х лет;
- При досрочном закрытии абонеента 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 абонеента;

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 (инициирование бизнес-процесса согласования изменений в базе).

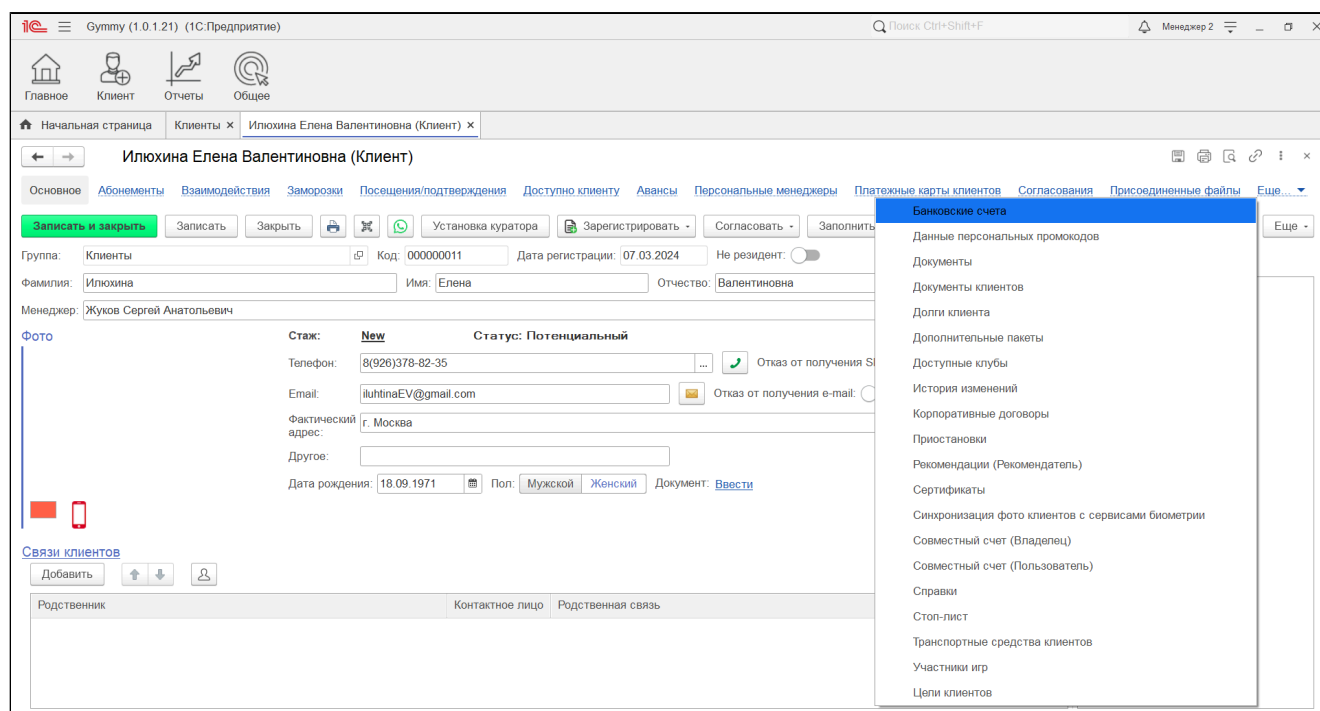
По кнопке <Заполнить счет> можно выставить счет на оплату абонеента (это форма заполнения счета для постоплаты).

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;

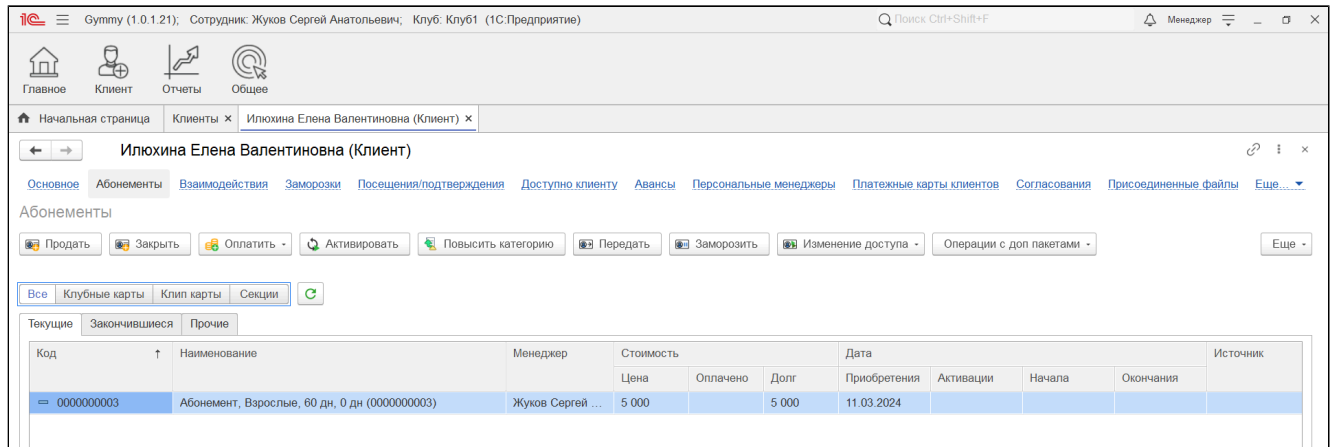
Закончившиеся— абонементы, у которых дата окончания меньше текущей даты или стоит признак «Закрыт»;

Прочие — все остальные абонементы.

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

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

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».

1С: Предприятие 8.3 (1.0.1.21) (1С:Предприятие)

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

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

Заморозки Абонементов

Сформировать

Период отчета: Этот месяц

Заморозки клиента

Клиент	Абонемент	Регистратор	Ответственный	Итого	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток

Абонемент	Заморозка	Период	С	По	Вид операции	Итого	Количество

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.

1С: Предприятие 8.3 (1.0.1.21) (1С:Предприятие)

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

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

История посещений

Период: Этот месяц

Основание: Сформировать

Оказанные услуги / Долги

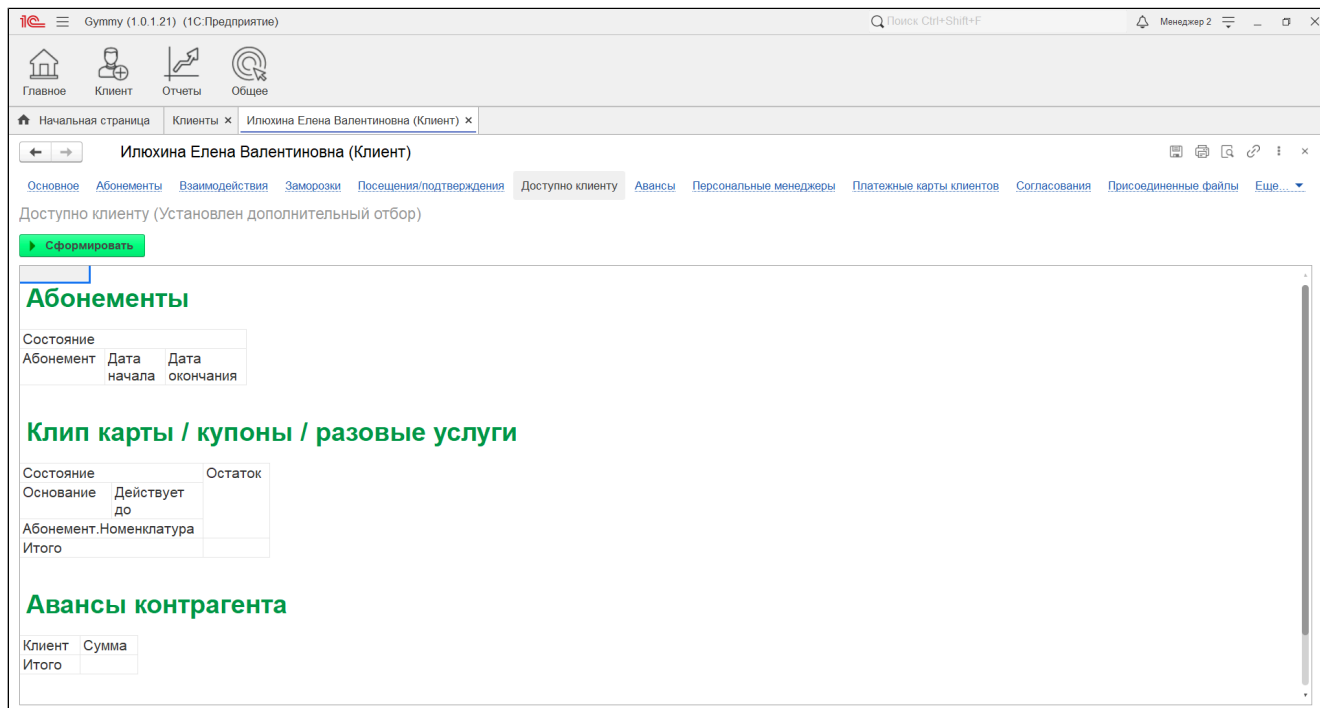
Клуб	Период	Групповое занятие / Предварительная запись	Основание	Услуга	Сотрудник	Количество	Стоимость

История посещений

Клуб	День	Основание	Ключ шкафа	Вход	Выход	Ключ ячейки	Количество

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

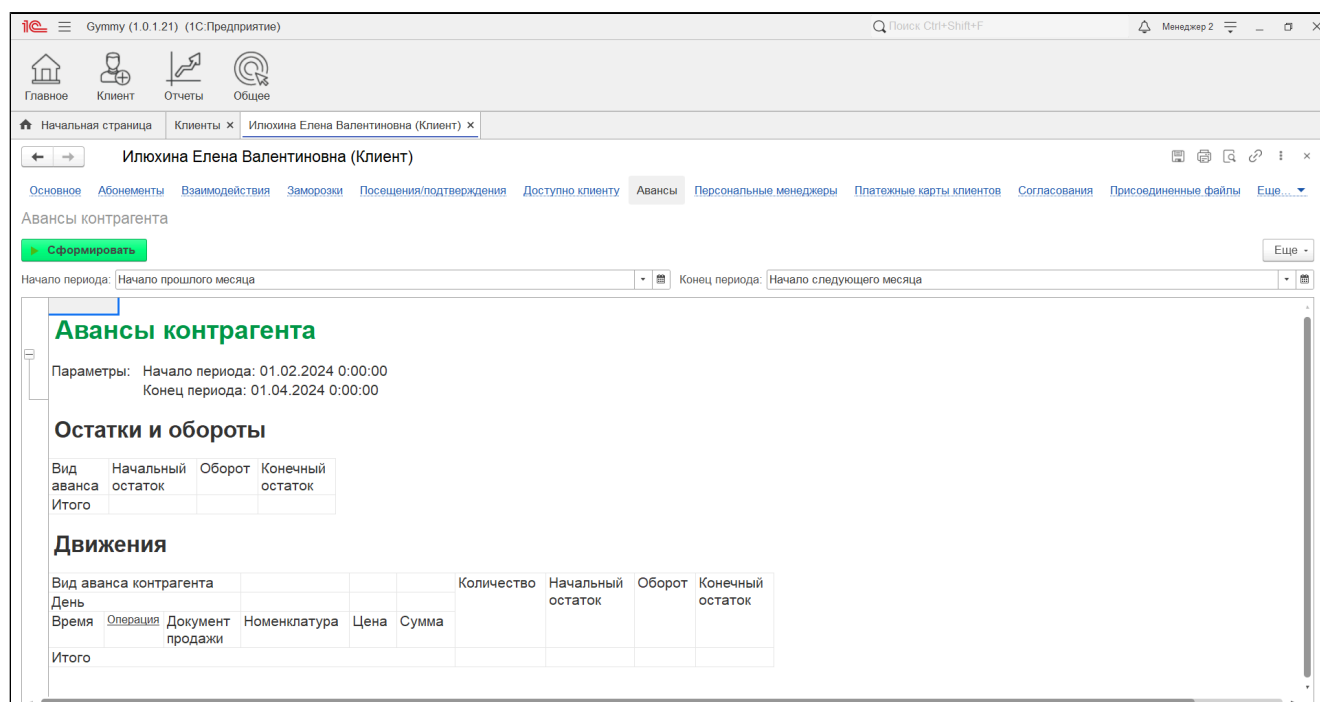
Доступно клиенту. В этом разделе можно увидеть абонементы, клип-карты, купоны, разовые услуги, подарки по абонементу, остаток на лицевом счете, все то, что доступно Клиенту на текущий момент в выбранном клубе.



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.

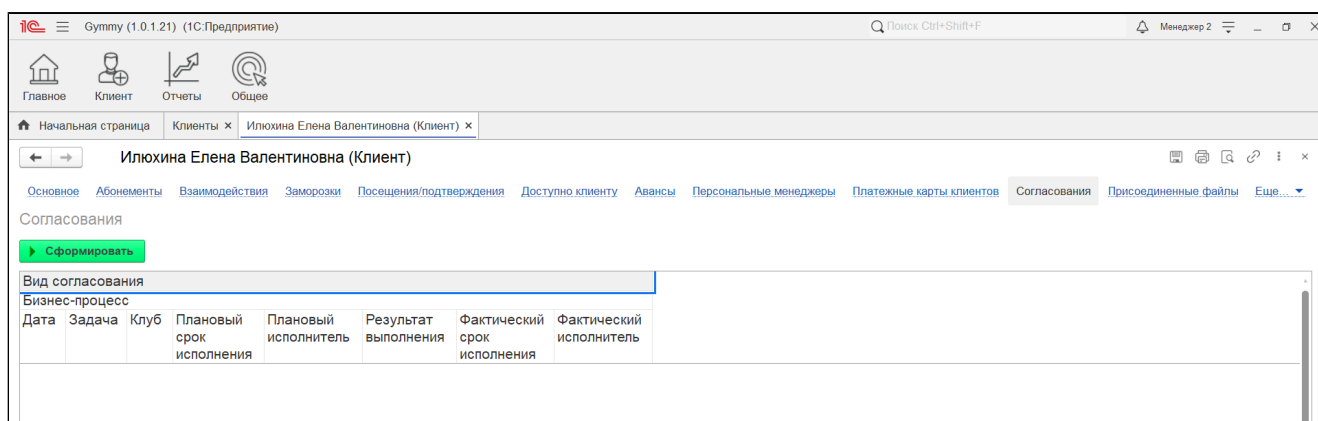
Платежные карты клиентов, это данные платежных карт Клиентов, которые могут использоваться для семейного счета.

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

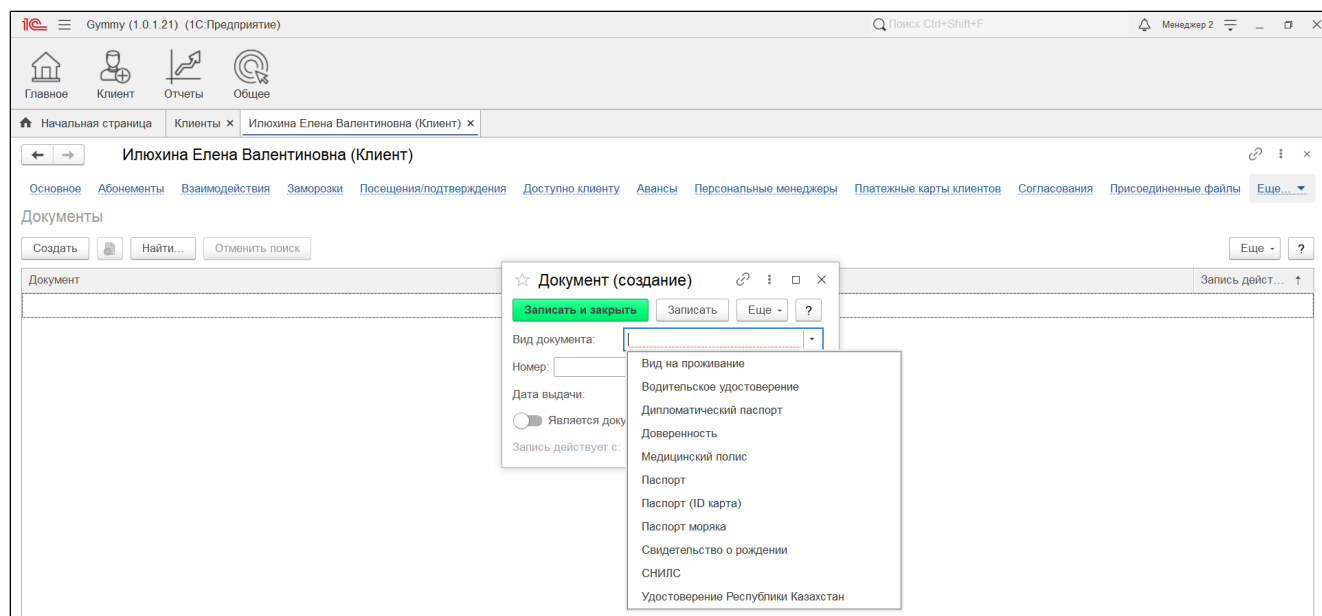
Доступна следующая информация:

- 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.



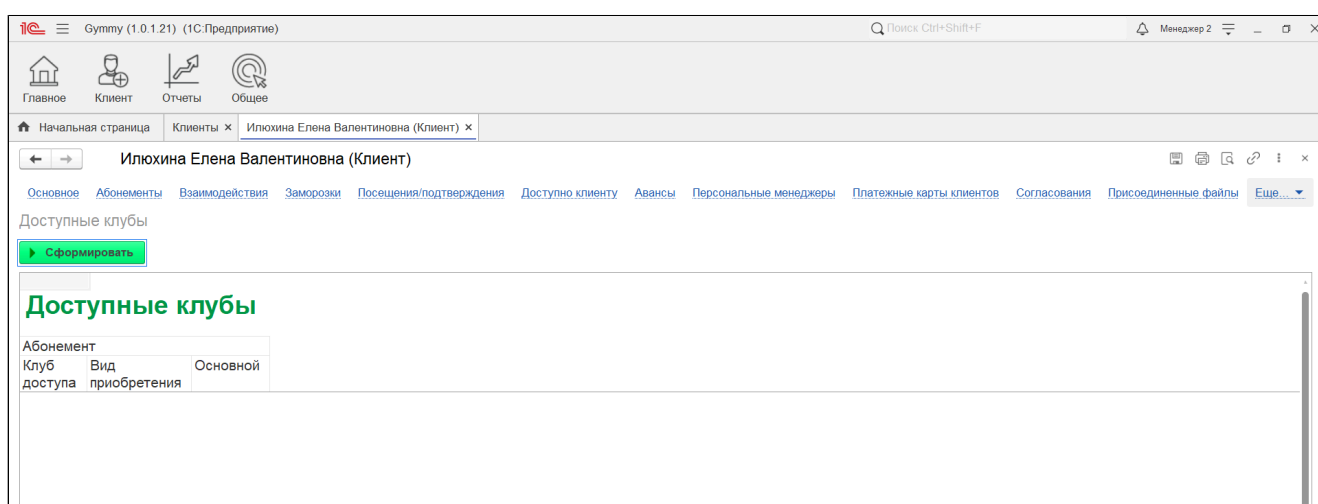
- # **Документы Клиентов.** В этом разделе можно увидеть документы клуба по Клиенту.
- # **Долги Клиента.** В этом разделе можно увидеть выписанные Клиенту платежные документы и не оплаченные им на текущую дату.
- # **Дополнительные пакеты.** По ссылке «**Дополнительные пакеты**» отображается список 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**.



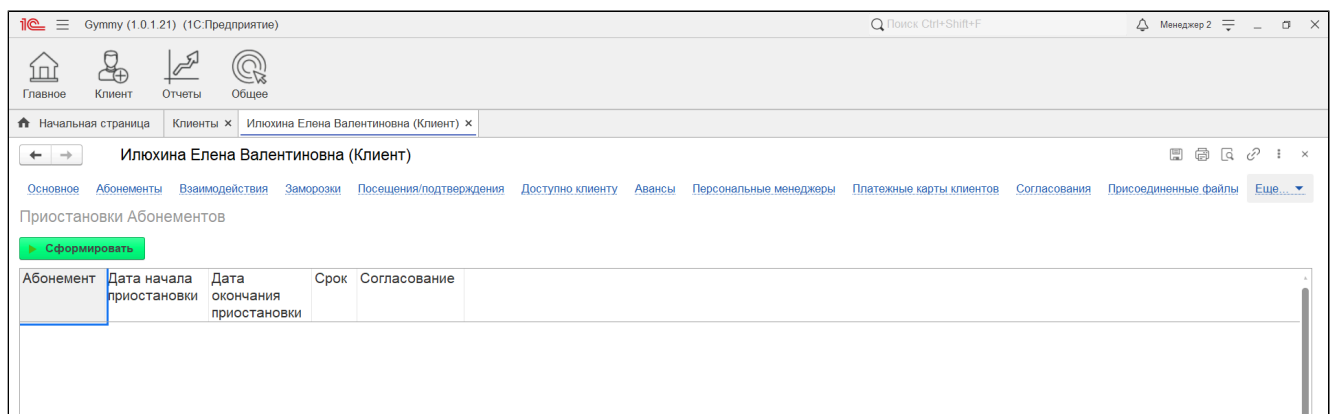
- # **История изменений**, в этом разделе можно посмотреть, когда, кем и какие реквизиты менялись в карточке Клиента.

Корпоративные договоры, в этом разделе менеджер может увидеть корпоративные договора, 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.

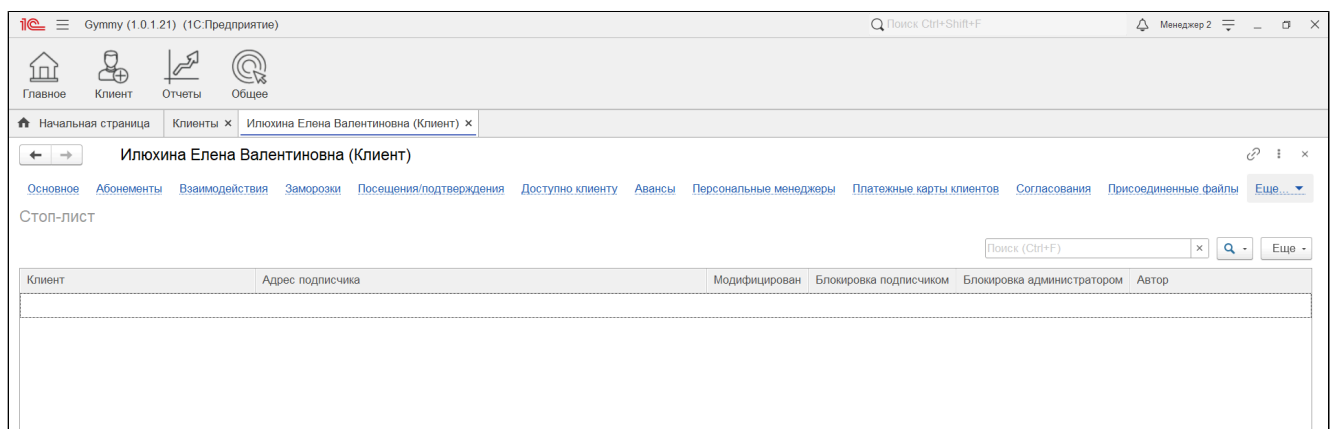
Совместный счет (Пользователь), в этом разделе показываются авансы контрагента, в которых Клиент выступает в качестве Пользователя счетом.

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 сообщения 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

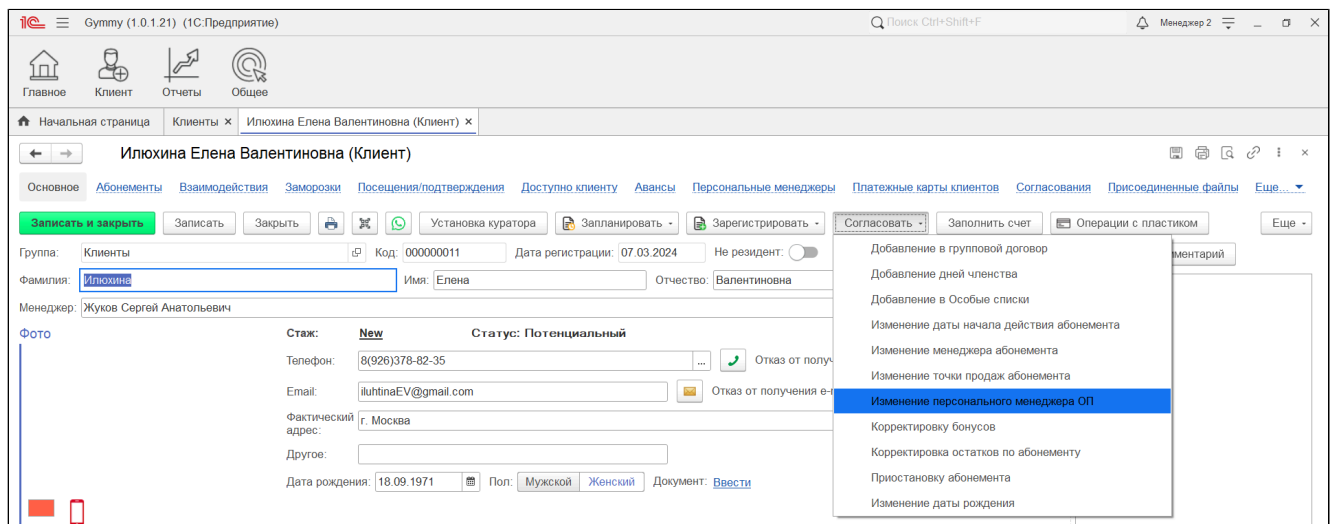
Если для пользователя не установлен запрет, то для изменения персонального менеджера Клиента измените соответствующий реквизит в карточке Клиента.

Нет информации.

1.4.1 Изменение персонального менеджера Клиента ОП

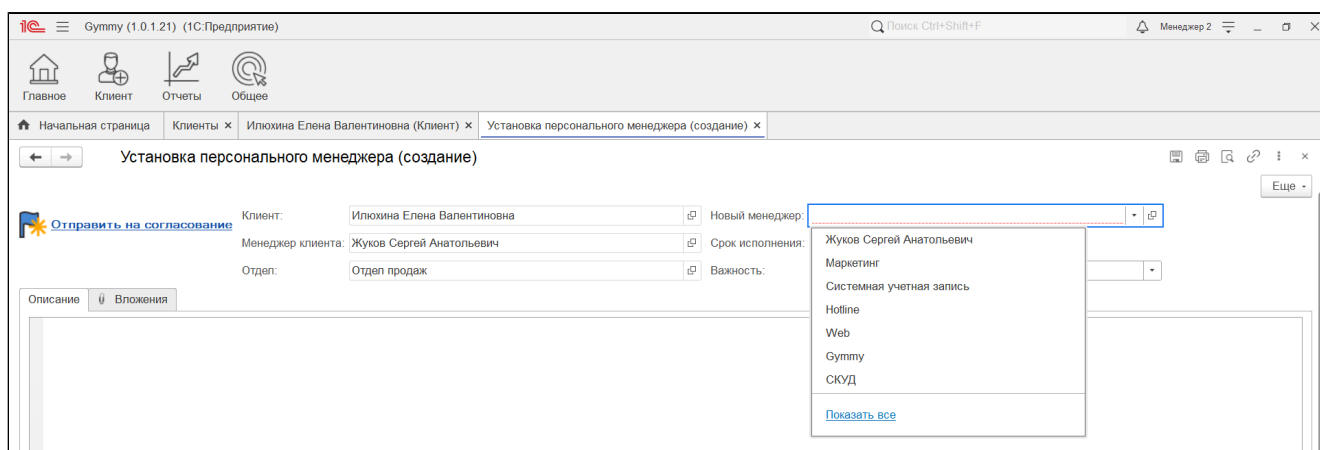
Для изменения персонального менеджера Клиента:

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.

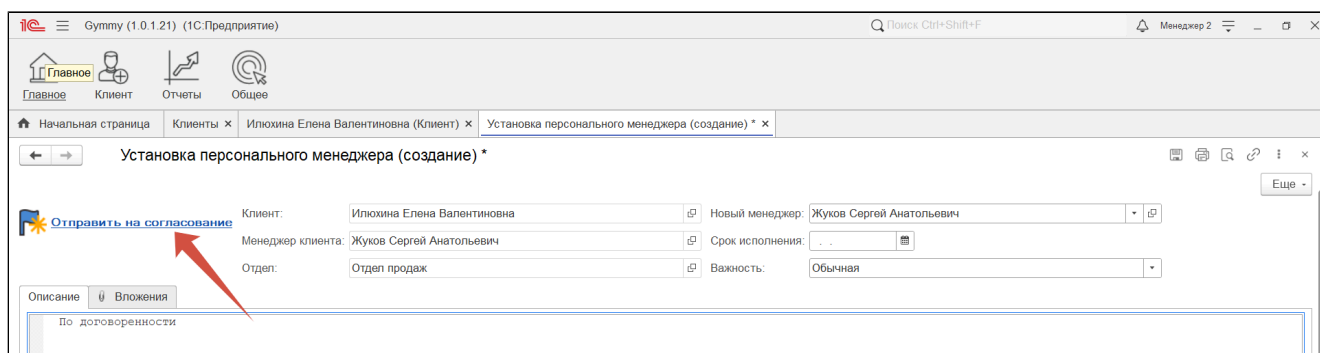
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



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

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

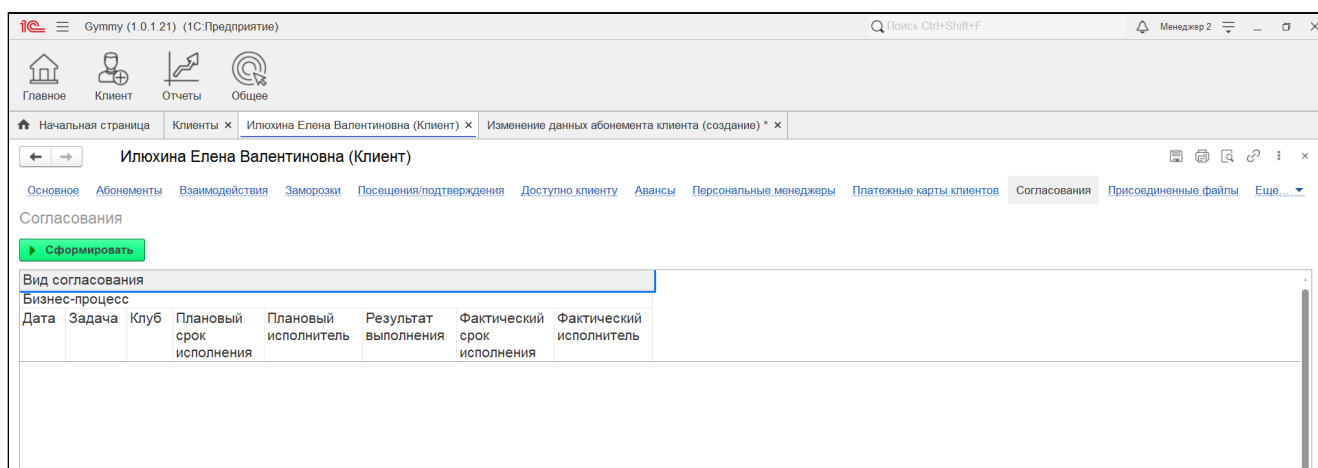
4. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.



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».

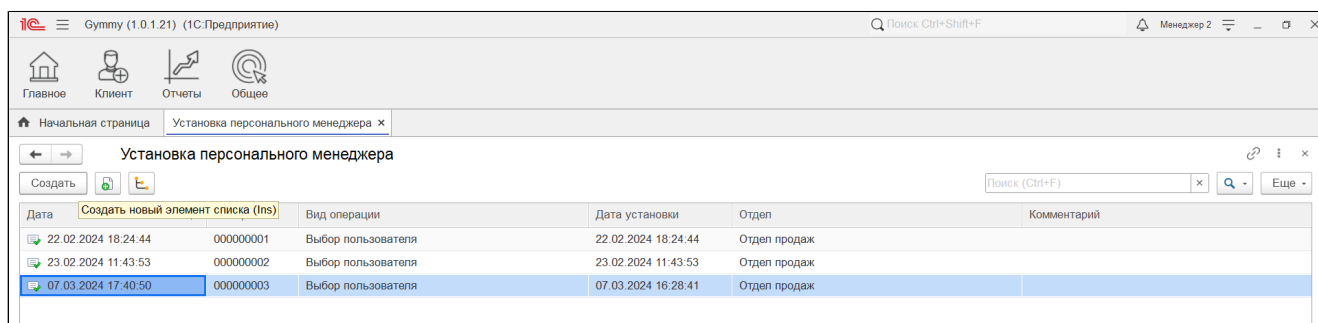
1.4.2 Изменение персонального менеджера у группы Клиентов

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:

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

- # 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;

Установка персонального менеджера (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Дата установки:

Клуб: Отдел:

Параметры

Условия отбора Менеджеры

Шаблон СКД: Отбор по менеджеру

Добавить новый элемент Сгруппировать условия Удалить Вид сравнения Значение

Поле	Вид сравнения	Значение
Отбор	Равно	

Клиент
Менеджер
Отдел
Параметры.Период

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

Установка персонального менеджера (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Дата установки:

Клуб: Отдел:

Параметры

Условия отбора Менеджеры

Шаблон СКД: Отбор по менеджеру

Добавить новый элемент Сгруппировать условия Удалить Вид сравнения Значение

Поле	Вид сравнения	Значение
Отбор	Равно	Жуков Сергей Анатольевич Маркетинг

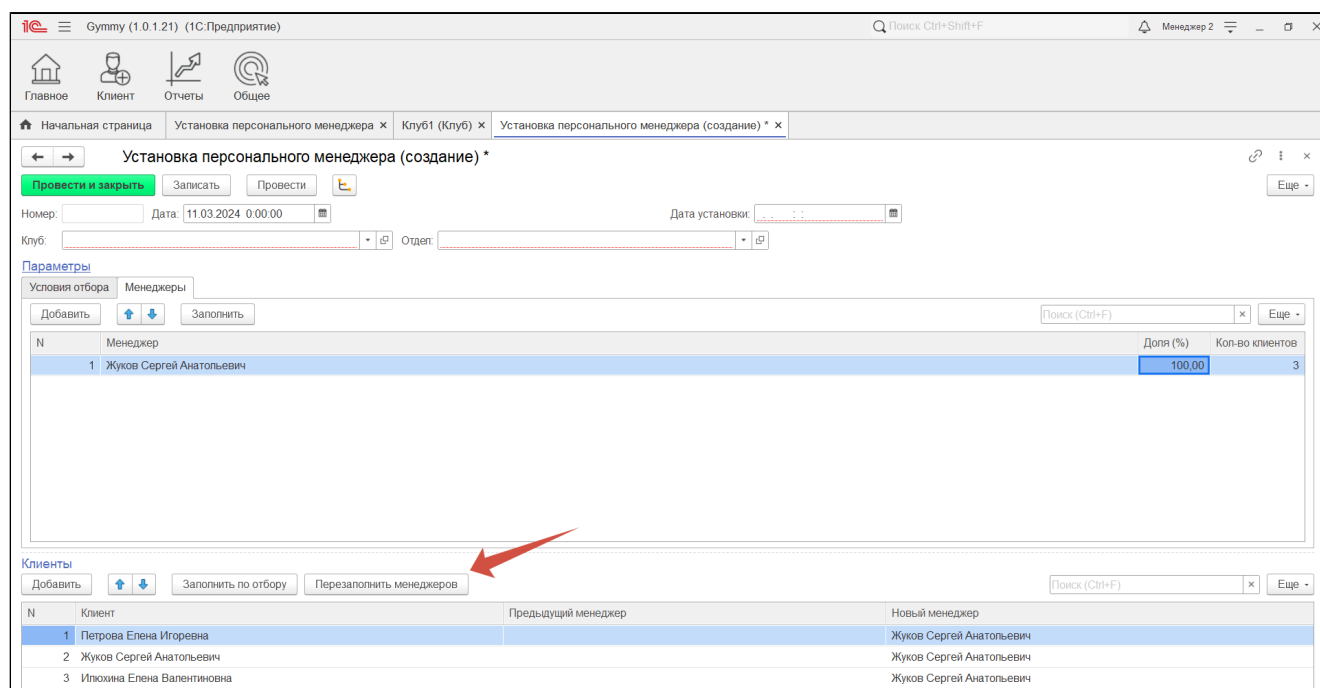
3. Нажмите кнопку **<Заполнить по отбору>** в табличной части *Клиенты*. В результате сформируется список Клиентов данного менеджера.

The screenshot shows the 'Установка персонального менеджера (создание)' window in 1C: Enterprise 8.3. The window has a top bar with icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. Below the bar are tabs for 'Установка персонального менеджера', 'Клуб1 (Клуб)', and 'Установка персонального менеджера (создание) *'. The main area contains a form with fields for 'Номер', 'Дата' (11.03.2024 0:00:00), 'Клуб', and 'Отдел'. Below these are 'Параметры' tabs for 'Условия отбора' and 'Менеджеры'. The 'Условия отбора' tab shows a table with columns 'Поле', 'Вид сравнения', and 'Значение'. The table has one row with 'Отбор' checked, 'Менеджер' selected, and 'Равно' as the comparison type. The 'Значение' column contains 'Жуков Сергей Анатольевич'. Below the table are buttons for 'Добавить новый элемент', 'Сгруппировать условия', 'Удалить', and 'Свойства элемента пользовательских настроек'. At the bottom, there is a 'Клиенты' section with buttons 'Добавить', 'Заполнить по отбору' (highlighted with a red arrow), and 'Перезаполнить менеджеров'. Below these buttons is a table with columns 'N', 'Клиент', 'Предыдущий менеджер', and 'Новый менеджер'. The table contains three rows of client data.

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 передасте 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*.

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



6. Нажмите кнопку **<Провести и закрыть>**.

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

1.5 Изменение менеджера абонементов

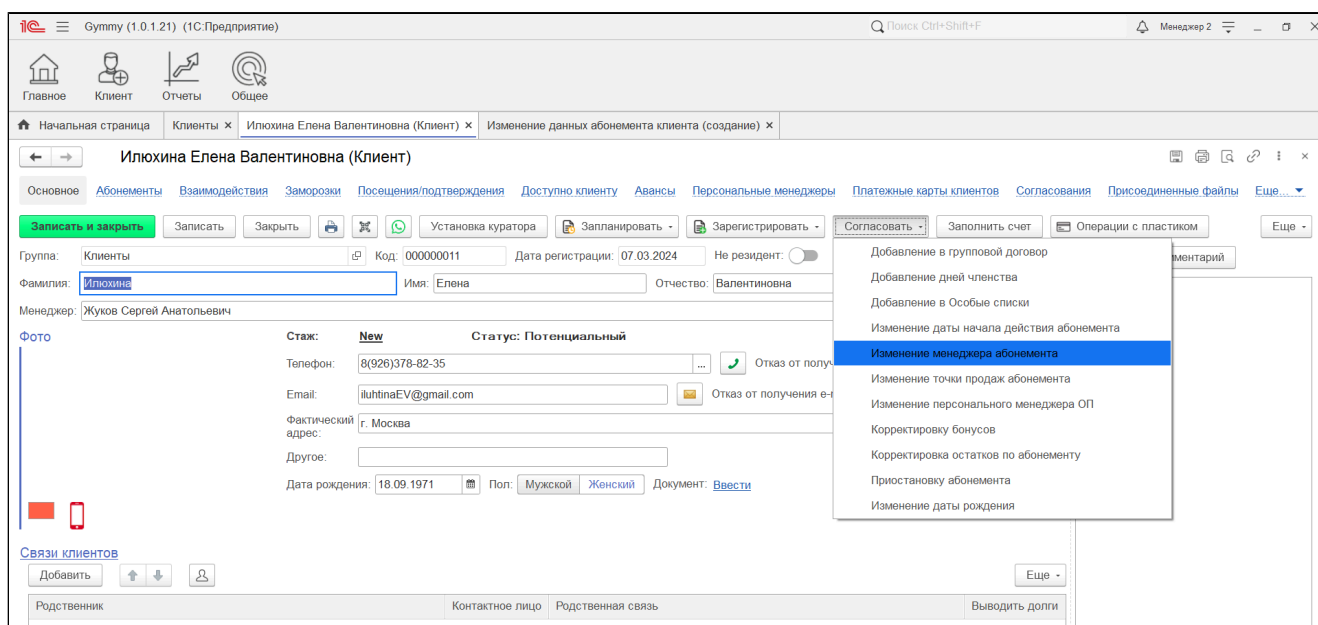
Изменить менеджера абонементов можно только по абонементу, активированному в открытом периоде (*дата активации относится к открытому периоду*).

Изменение менеджера абонементов согласует Руководитель сектора.

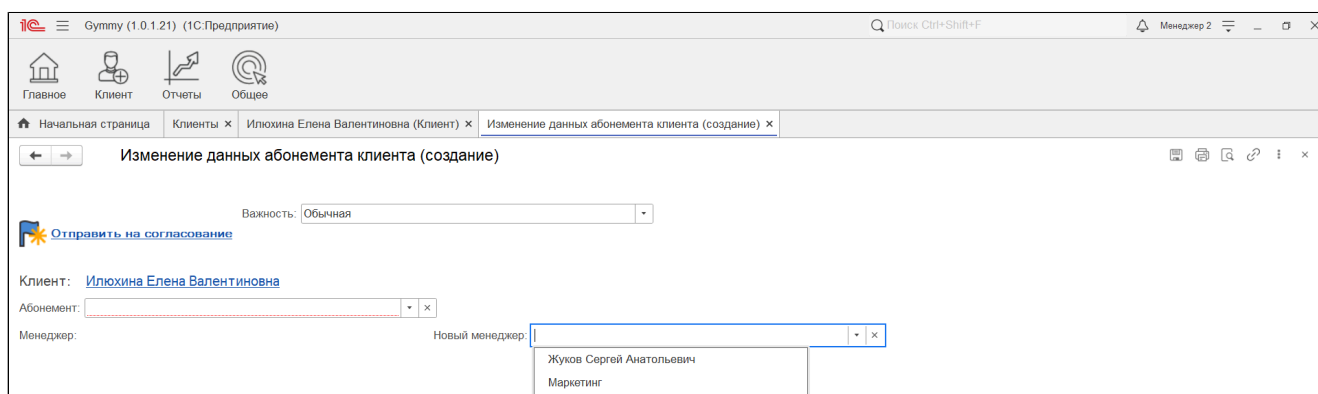
Для изменения персонального менеджера Клиента:

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

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.

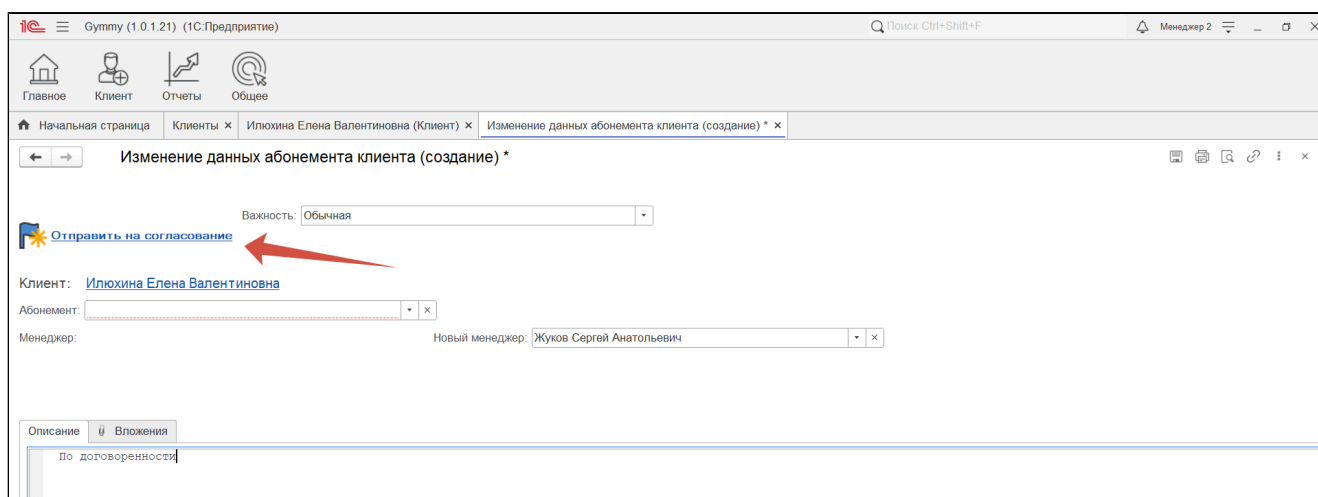


3. На вкладке **Описание** укажите причину передачи.

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

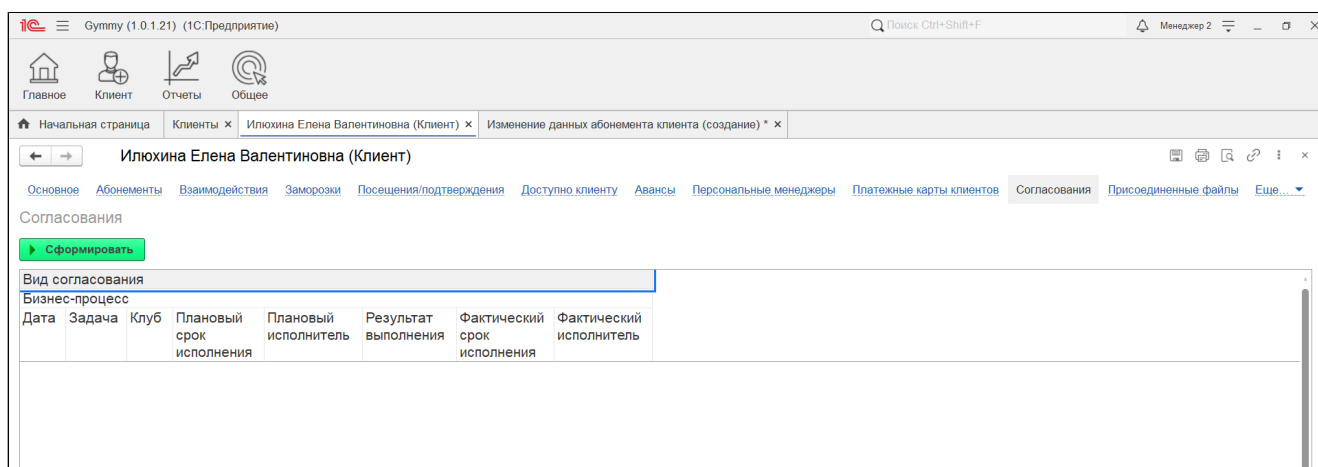
4. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.

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



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.



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

1.6 Изменение точки продаж абонемента

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

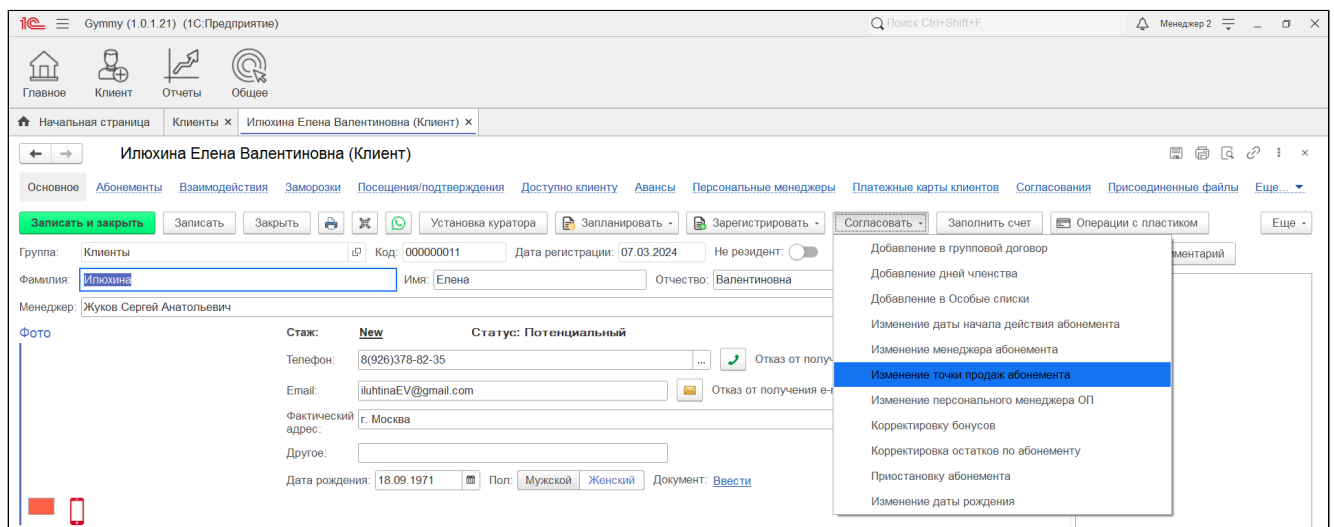
Изменить точку продажи абонемента можно только по абонементу, активированному в открытом периоде (дата активации относится к открытому периоду).

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

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

Для изменения точки продажи абонеента:

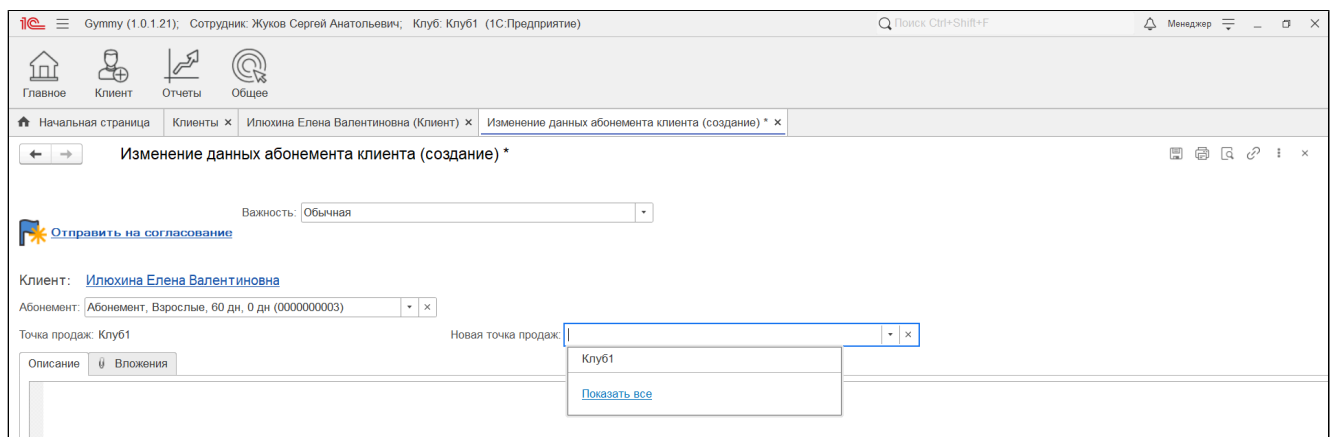
1. В карточке Клиента нажмите кнопку **<Согласовать>**, выберите бизнес-процесс **Изменение точки продаж абонеента**.



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 абонеента.



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, иницирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

The screenshot shows the 'Изменение данных абонемента клиента (создание)' form. At the top, there are tabs: 'Начальная страница', 'Клиенты', 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)', and 'Изменение данных абонемента клиента (создание)'. Below the tabs, there is a section with a blue star icon and the text 'Отправить на согласование'. A red arrow points to this button. Below this, there are fields for 'Клиент: Илюхина Елена Валентиновна', 'Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)', 'Точка продаж: Клуб1', and 'Новая точка продаж: Клуб1'. At the bottom, there is a table with columns 'Имя файла', 'Автор', and 'Дата создания'. The table contains one row with the file 'Договоренность.docx'.

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

The screenshot shows the 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' card. The 'Согласования' tab is active, showing a table of agreements. The table has columns: 'Вид согласования', 'Дата', 'Задача', 'Клуб', 'Плановый срок исполнения', 'Плановый исполнитель', 'Результат выполнения', 'Фактический срок исполнения', and 'Фактический исполнитель'. The table contains one row with the agreement 'Изменение данных абонемента клиента'.

Вид согласования	Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель
Изменение данных абонемента клиента	11.03.2024 17:41:20	Согласуйте изменение точки продаж	Клуб1	11.03.2024	Старший менеджер ОП			

1.7 Изменение даты рождения Клиента

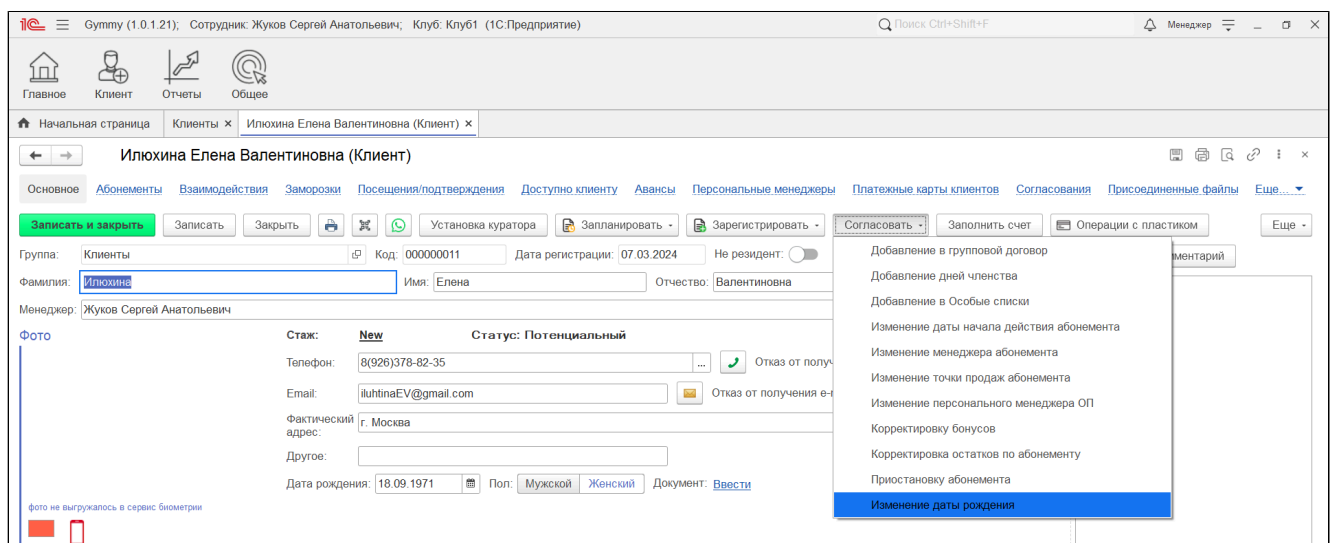
Если в карточке Клиента необходимо изменить дату рождения, или у Клиента были абонементы ранее, а дата рождения отсутствует, менеджер отдела продаж должен запустить процесс согласования изменения даты рождения.

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.

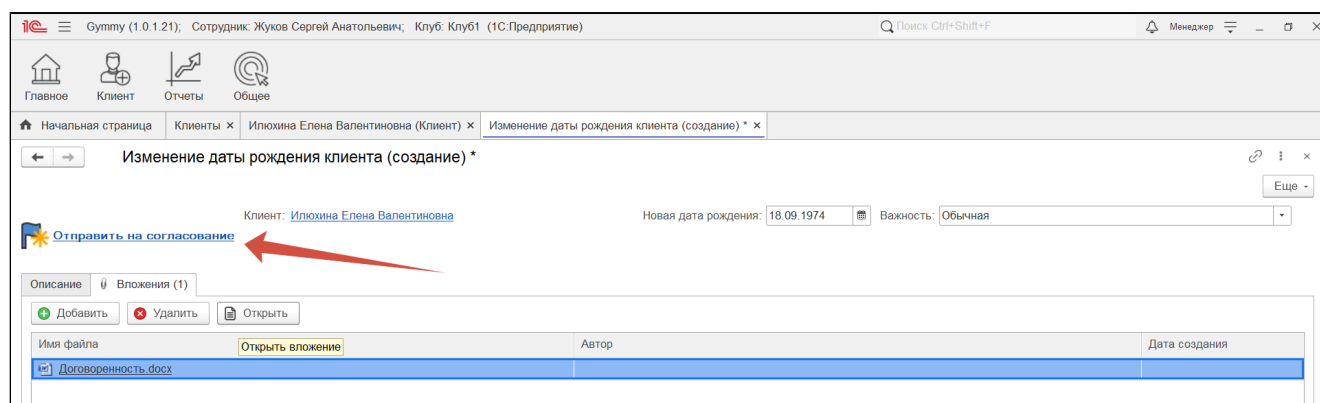
Для того чтобы запустить процесс согласования изменения даты рождения Клиента:

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> .



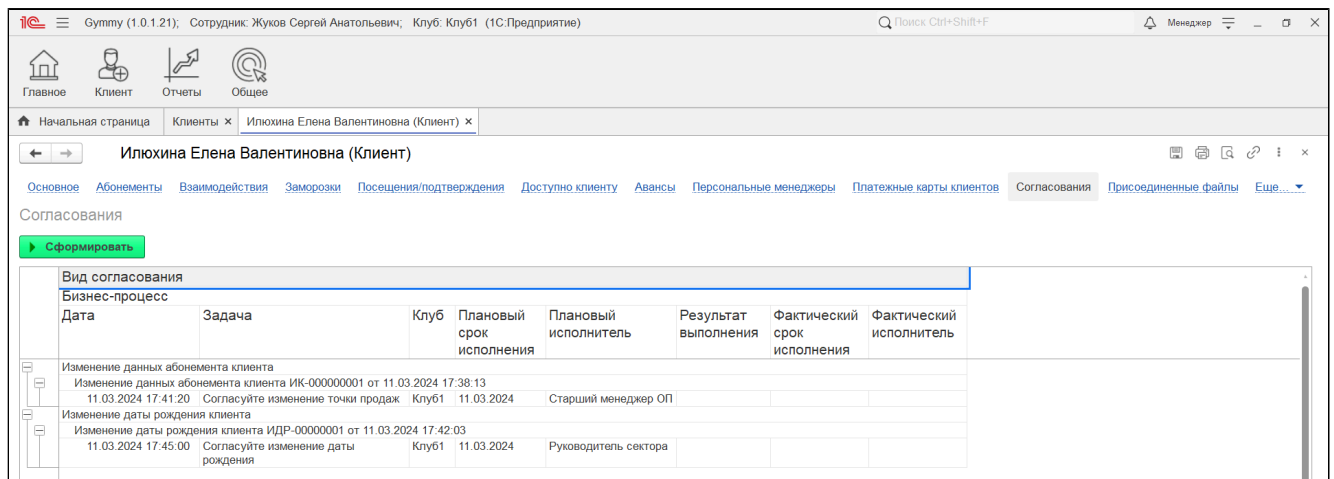
Примечание:

*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».

The screenshot shows the '1С:Предприятие 8' interface. The top bar indicates the user is 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич' in the 'Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)' context. The main window displays the client card for 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) *'. The card includes a navigation bar with tabs like 'Основное', 'Абонементы', 'Взаимодействия', etc. The 'Основное' tab is active, showing fields for 'Группа: Клиенты', 'Код: 000000011', 'Дата регистрации: 07.03.2024', and 'Не резидент:'. Below these are fields for 'Фамилия: Илюхина', 'Имя: Елена', and 'Отчество: Валентиновна'. The 'Менеджер' is 'Жуков Сергей Анатольевич'. The 'Фото' section shows a placeholder for a photo. The 'Связи клиентов' section has a table for relatives:

Родственник	Контактное лицо	Родственная связь	Выводить долги
Илюхин Роман Игоревич	<input type="checkbox"/>	Сын	<input type="checkbox"/>

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

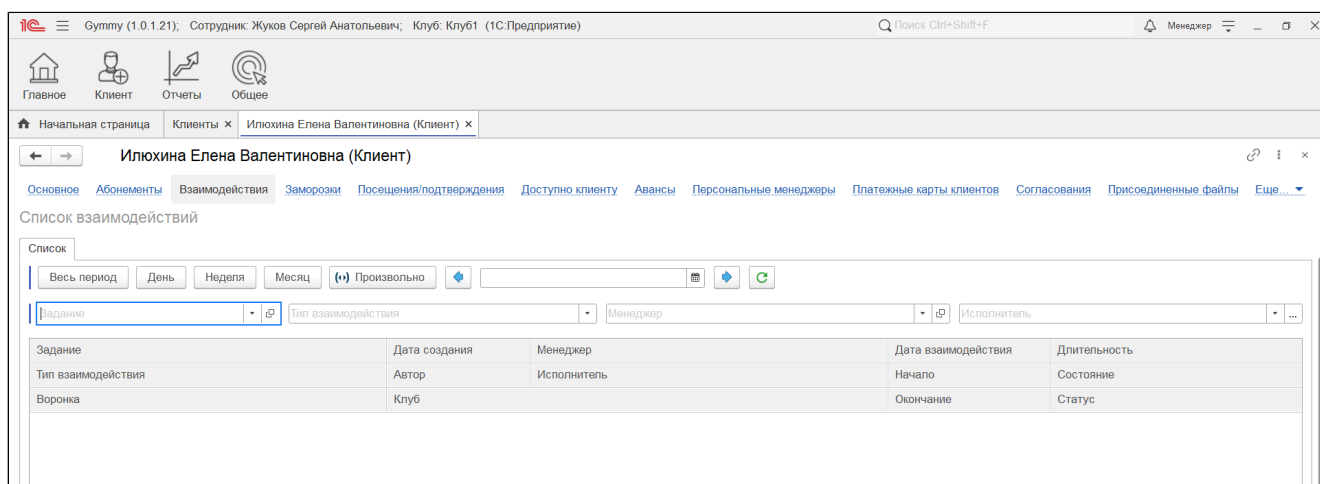
В системе 1С:КПО реализован функционал взаимодействия. С помощью этого функционала менеджер может запланировать телефонный звонок, личную встречу с Клиентом, написать электронное письмо, зафиксировать принятый звонок.

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.

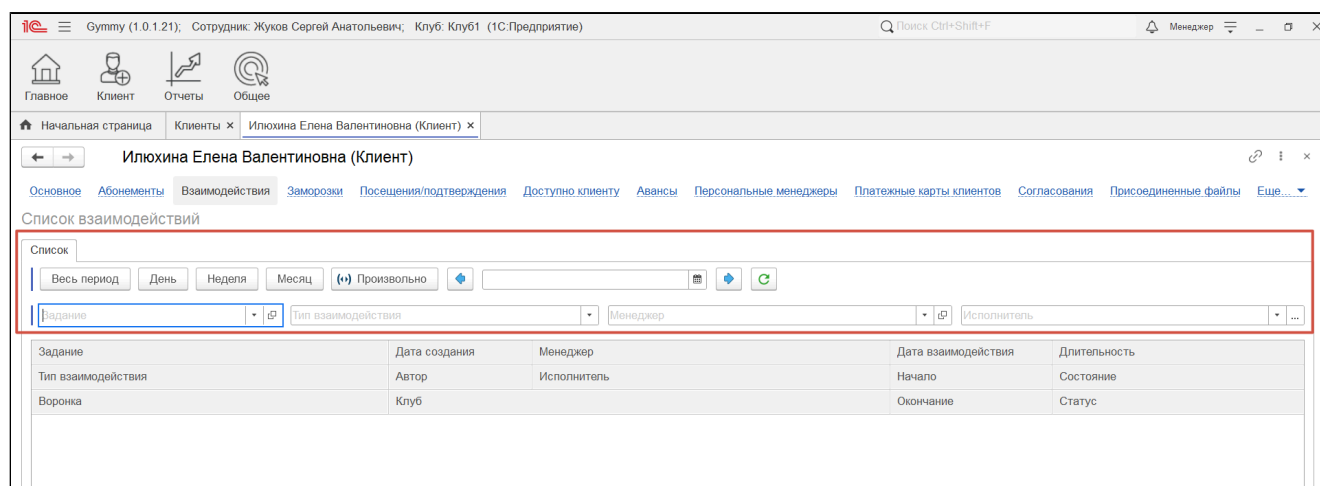
Посмотреть информацию по взаимодействию с Клиентом можно в карточке Клиента по ссылке «Взаимодействия».



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.

Взаимодействие состоялось

Связать с клиентом | Запланировать | Открыть

Телефонный звонок входящий

Илюхина Елена Валентиновна

Дата 02.07.2020 с 11:47:42 по 11:47:57

+7 (916) 211-75-01

WCS: 0

Описание задачи

Комментарий

Трунова Александр... Кунцова

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.

Взаимодействие состоялось

Создать клиента Связать с клиентом Запланировать Отчеты

Телефонный звонок входящий

Дата 26.01.2018 с 17:20:15 по 17:20:16

9162117501

Тип обращения Источник информации WCSI: 0

Результат взаимодействия Причина отказа

Описание задачи

Комментарий:

Погвинова Екате... Кунцево

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.

Взаимодействие состоялось

Связать с клиентом Запланировать Отчеты

Телефонный звонок входящий

Дата 02.07.2020 с 11:47:42 по 11:47:57

+7 (916) 211-75-01

Тип обращения Источник информации WCSI: 0

Результат взаимодействия Причина отказа

Описание задачи

Комментарий:

Трунова Алексан... Кунцево

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

<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.

The screenshot displays the '1C: Enterprise' interface for a client card. The left sidebar lists various services and interaction types. The main area shows the client's details: 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)'. Fields include 'Группа' (Group), 'Имя' (Name), 'Фамилия' (Surname), 'Представитель' (Representative), 'Статус' (Status), 'Адрес' (Address), 'Телефон' (Phone), 'Email', 'Дата рождения' (Date of birth), and 'Документ' (Document). Below these fields is a section for 'Взаимодействие' (Interaction) with a date and time. The interface is in Russian and uses a standard Windows-style layout.

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».

Илюхова Елена Валентиновна (Клиент)

Перейти
Аккаунт
Банковские счета
Бонусы
Взаимодействия
Данные личного кабинета
Документы клиентов
Дополнительные пакеты
Доступно клиенту
Доступные клубы
Зачисления
История WCSI
История изменений
Контракты
Корпоративные договоры
Мед. справки
Общий аванс контрагента (Владелец)
Общий аванс контрагента (Пользователь)
Персональные менеджеры
Персональные тренеры
Платежные карты клиентов
Посещения/подтверждения
Приостановки
Присоединенные файлы
Расчет рейтинга
Рейтинг клиентов
Рекомендации услуги
Семейный счет
Сертификаты
Синхронизация фото клиентов с сервисами биометрии
Согласования
Список
Транспортные средства клиентов
Участники игр
Цели клиентов

Взаимодействия

Весь период | День | Неделя | Месяц | (4) Произвольно

Звонок
Встречу на оплату
Email

Тип обращения

Тип обращения	Дата регистрации	Вид заявки	Начало	Окончание
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:24:19	Потенц. ... New	Выполнено	02.07.2020
Выполните задание 026874951 от 02.07.2020 12:24:19		Трусова Александра Витальевна		
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 11:47:41	Потенц. ... New	02.07.2020	02.07.2020
Клиент		Трусова Александра Витальевна	11:47:42	11:47:57
Телефонный звонок входящий	02.07.2020 12:21:14	Потенц. ... New	02.07.2020	02.07.2020
Клиент		Трусова Александра Витальевна	12:21:00	12:22:00

Состояние: Запланировано Результат: Причина отказа: Причина отмены: WCSI:

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>**.

Взаимодействие (создание) *

Создать Телефонный звонок исходящий Илюхова Елена Валентиновна Дата: 06.07.2020 Время: 11:00:00 Важность: Обычная

Клуб: Кунцево Сотрудник: Трусова Александра Витальевна

Описание:
Назначить встречу.

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 отправки 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».

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Перейти:
Авансы
Банковские счета
Бонусы
Взаимодействия
Данные личного кабинета
Документы клиентов
Дополнительные пакеты
Доступно клиенту
Доступные клубы
Занятия
История WCSI
История изменений
Контракты
Корпоративные договоры
Мед. справки
Общий аванс контрагента (Владелец)
Общий аванс контрагента (Пользователь)
Персональные менеджеры
Персональные тренеры
Платежные карты клиентов
Посещения/подтверждения
Приостановки
Присоединение файлов
Расчет рейтинга
Рейтинг клиентов
Рекомендательные услуги
Семейный счет
Сертификаты
Синхронизация фото клиентов с сервисами биометрии
Согласования
Стол лист
Транспортные средства клиентов
Участники игр
Цели клиентов

Взаимодействия

Весь период | День | Неделя | Месяц | (4) Произвольно

Запланировать | Звонок | Встречу | Встречу на оплату | Email

Задача сотрудника	Дата регистрации	Статус	Вид заявки	Начало	Окончание
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:35:00	Летор	Потенц...	Выполнено	06.07.2020
Клиент	Выполните задание 036874952 от 02.07.2020 12:35:00	Потенц...	Нов		
Трусова Александра Витальевна	02.07.2020 12:24:19	Потенц...	Нов		
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:24:19	Потенц...	Нов		
Клиент	Выполните задание 036874951 от 02.07.2020 12:24:19	Потенц...	Нов		
Трусова Александра Витальевна	02.07.2020 11:47:41	Потенц...	Нов		
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:21:14	Потенц...	Нов		
Клиент	Выполните задание 036874951 от 02.07.2020 12:21:14	Потенц...	Нов		
Трусова Александра Витальевна	02.07.2020 12:21:00	Потенц...	Нов		

Состояние: Запланировано | Результат: | Причина отказа: | Причина отмены: | WCSI:

Назначить встречу.

В открывшейся форме заполните предполагаемую дату и время отправки письма.

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

Взаимодействие (создание) *

Создать | Электронное письмо исходящее | Илюхина Елена Валентиновна | Дата: 02.07.2020 | Время: 15:00:00 | Важность: Обычная

Клуб: Киндзо | Сотрудник: Трусова Александра Витальевна

Описание:
Выслать спец. предложение.

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. 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».

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Перейти
Авансы
Банковские счета
Бонусы
Взаимодействия
Данные личного кабинета
Документы клиентов
Дополнительные пакеты
Доступно клиенту
Доступные клубы
Занятия
История WCSI
История изменений
Контракты
Корпоративные договоры
Мед. справки
Общий аванс контрагента (Владелец)
Общий аванс контрагента (Пользователь)
Персональные менеджеры
Платежные карты клиентов
Посещения/подтверждения
Приостановки
Присоединенные файлы
Расчет рейтинга
Рейтинг клиентов
Рекомендации услуги
Семейный счет
Сертификаты
Синхронизация фото клиентов с сервисами биометрии
Согласования
Стол лист
Транспортные средства клиентов
Участники игр
Цели клиентов

Взаимодействия

Запланировать | Весь период | День | Неделя | Месяц | (n) Произвольно

Встреча | Тип обращения | Статус | Вид стека | Дата регистрации | Дата взаимодействия | Начало | Окончание

Задача сотрудника	Дата регистрации	Статус	Вид стека	Дата взаимодействия	Начало	Окончание
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:35:00	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	06.07.2020	
Выполните задание 036874952 от 02.07.2020 12:35:00	02.07.2020 12:35:00	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна		
Телефонный звонок исходящий	02.07.2020 12:24:19	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	03.07.2020	
Выполните задание 036874951 от 02.07.2020 12:24:19	02.07.2020 12:24:19	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна		
Электронное гасило исходящее	02.07.2020 12:39:56	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	02.07.2020	
Назначить клиенту 036874953 от 02.07.2020 12:39:56	02.07.2020 12:39:56	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна		
Телефонный звонок входящий	02.07.2020 11:47:41	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	02.07.2020	11:47:42
Клиент	02.07.2020 12:21:14	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	02.07.2020	12:21:00
Телефонный звонок входящий	02.07.2020 12:21:14	Потенц. ...	Нов	Трусова Александра Витальевна	02.07.2020	12:21:00

Состояние: Запланировано | Результат: | Причина отказа: | Причина отмены: | WCSI:

Назначить встречу.

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

Взаимодействие (создание) *

Создать | Встреча | Илюхина Елена Валентиновна | Дата: 06.07.2020 | Время: 16:00:00 | Важность: Обычная

Клуб: Кунцево | Сотрудник: Трусова Александра Витальевна

Описание:

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:

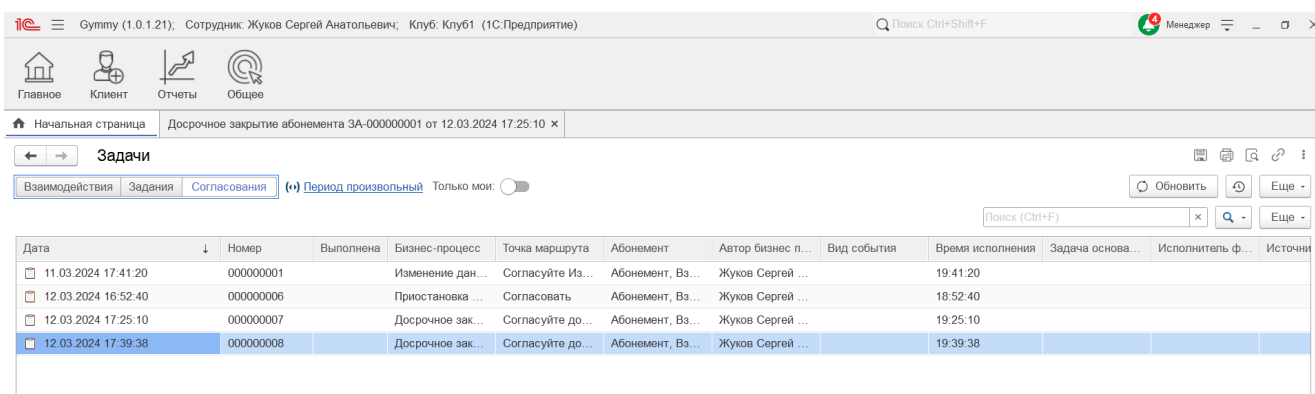
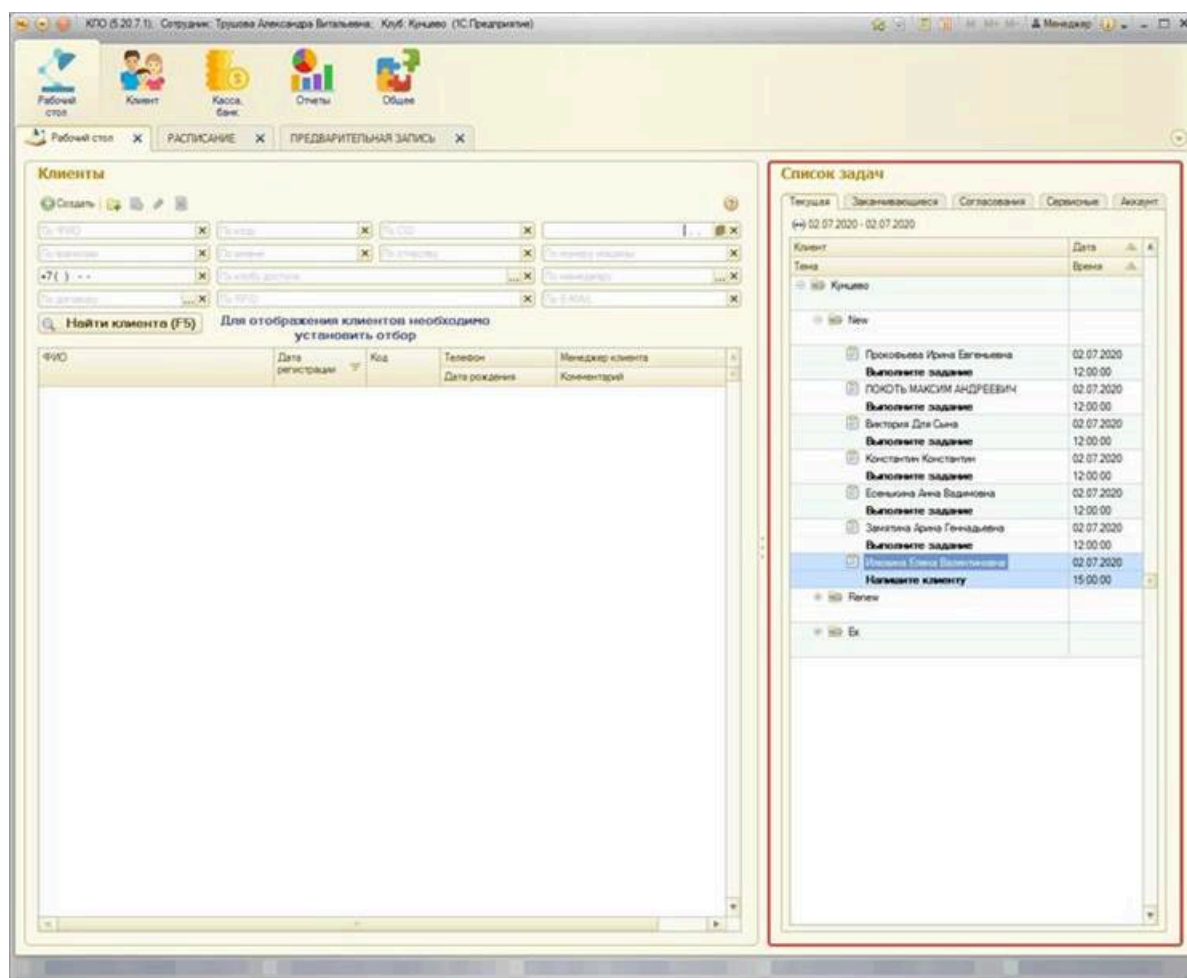
В списке задач реализована возможность множественного выделения и передача задач списком.

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**.



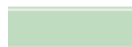
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Все задачи поделены на следующие вкладки:




- а) **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
	- высокая

- 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>:

Список задач

Текущая Заканчивающиеся Согласования Сервисные Аккаунт

(↔) 25.06.2018 - 30.06.2018

Клиент	Дата
Тема	Время
Кунцево	
New	
Илюхина Елена Валентиновна	30.06.2018
Выполните задание	10:00:00
Ex	

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

Выберите период - КПО (1.2.23); Сотрудник: Королькова Ел... (1С:Предприятие)

Выберите период

01.06.2017 - 21.06.2017 Очистить период

Июнь 2017

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6	7	8	9

21 июня 2017 г.



Показать стандартные периоды **Выбрать** Отмена

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 дозвонів» в регламентном взаимодействии после n-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 сотрудника» 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.

Взаимодействие ВЗ-009816955 от 21.04.2020 10:47:10 *

Запланировать • Действия • Отчеты •

Плановая дата: 21.04.2020 15:00:00 Важность: Обычная

Электронное письмо исходя... Клиент: Иванова Елена Валентиновна Клуб: Кичеево Дата: 21.04.2020 Время: 15:00:00 Инициатор: Мадзунова Александра Сергеевна

Результат взаимодействия: Запланировано

Источник информации: WCS 0

Описание задачи История переписки

Комментарий:
Елена Валентиновна, добрый день.

Отменить Записать Закрыть

Исходящее электронное письмо (создание)

Отправить | Сохранить и закрыть | Адресная книга | Запланировать | Другие действия

Письмо | Шаблоны | Свойства

Отправитель: Машутикова Александра Сергеевна

Кому: Илюхина Елена Валентиновна

Копии:

Скрытые копии:

Тема: [Взаимодействие#B3-009816955]

Текст письма

Формат: Обычный | Шрифт: Arial | Размер: 3

Елена Валентиновна, добрый день.

Вложения

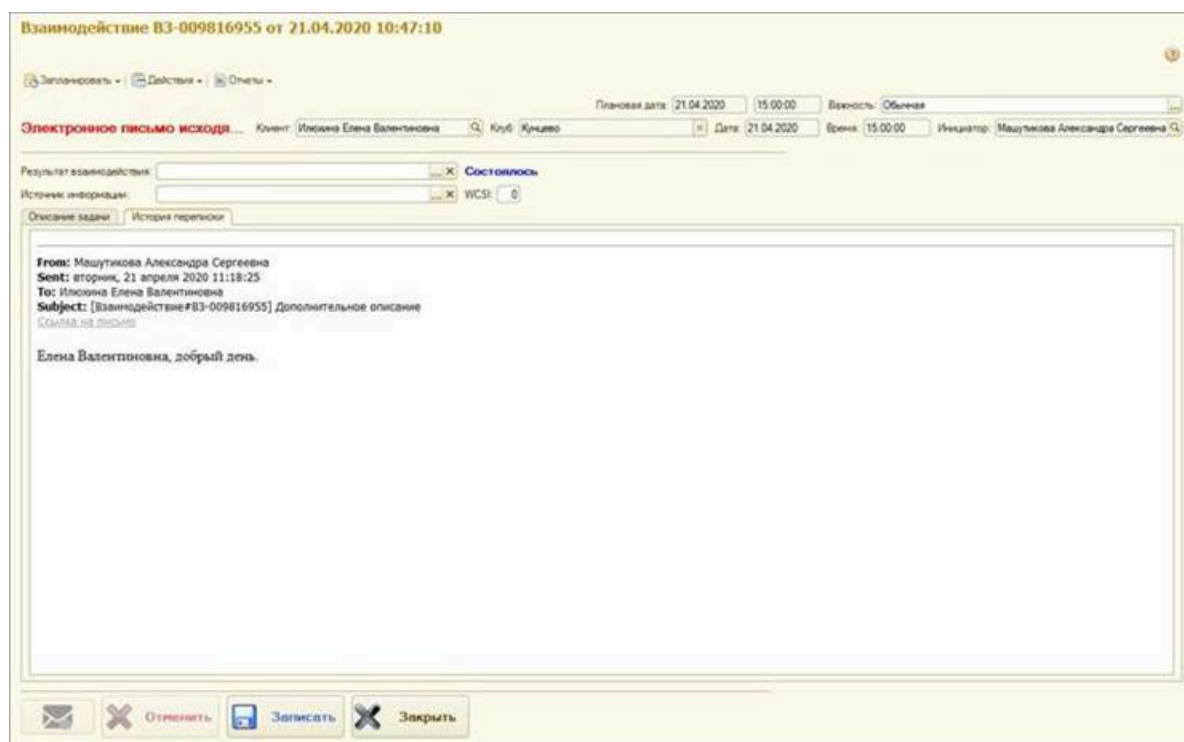
Добавить вложение | Удалить вложение | Открыть вложение

Имя файла	Автор	Дата создания
-----------	-------	---------------

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 «**]**».

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.



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#ВЗ-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 абонементов

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

Продажу абонементов 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 абонементом», ссылка «Продажа товаров и услуг», кнопка <Создать>.

Для того чтобы оформить продажу абонемента из карточки Клиента:

1 Нажмите кнопку <Продать>.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты 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

Все Клубные карты Клип карты Секции

Текущие Закончившиеся Прочие

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата				Источник
			Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	Окончания	
0000000003	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)	Жуков Сергей...	5 000		5 000	11.03.2024				

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.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

Продажа Абонемента(создание)

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Статус: **Новый** Статус: **Потенциальный**

Номенклатура: Цена: 0,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 0,00

Промокод:



Примечание:

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

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

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

1) В поле **Номенклатура** выберите номенклатуру абонеента.

Скриншот интерфейса программы «1С: Предприятие 8» в режиме «Группы» (1.0.1.21). В верхней панели меню видны пункты: Главное, Клиент, Отчеты, Общее. В заголовке документа «Продажа Абонеента(создание)» указаны: Номер, Дата (11.03.2024 0:00:00), Вид операции (Продажа), Клуб (Клуб1), Владелец абонеента (Илюхина Елена Валентиновна), Клуб доступа (Клуб1), Сотрудник (Жуков Сергей Анатольевич).

В основной области экрана отображены вкладки: Абонементы (1), Клубы, Связки, Оплата, Вложения. Вкладка «Абонементы (1)» активна. В ней видны поля: Клуб основного доступа (Клуб1), Клиент (Илюхина Елена Валентиновна), Номенклатура (выбрано: Абонемент, Взрослые...), Промокод.

Открыто диалоговое окно «Выберите абонемент». В нем есть кнопки: Выбрать, Развернуть все, Список. Таблица содержит следующие данные:

Номенклатура	Возрастная группа	Длительность	Заморозки	Цена	Базовая цена
Абонемент, Взрослые...	Взрослые	60 дней		5 000,00	5 000,00
Фитнес, Взрослые, 3...	Взрослые	365 дней		10 000,00	10 000,00

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

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер:

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Стаж:

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн Цена:

Промокод:

Жуков Сергей Анатольевич
Маркетинг
Показать все

Статус: Потенциальный

Сумма: 5 000,00



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, для этого нажмите кнопку **<Показать таблицу>**. Новые строки добавляются по кнопке **<Добавить>** и выборе услуги из таблицы.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Стаж: New

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн Цена: 5 000,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 5 000,00

Промокод:

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании - Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб: Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна

Абонемента (2) Клубы Скидки Оплата Вложения

Скрыть таблицу Добавить

N	Клуб	Клиент, Стаж, Статус	Номенклатура	Цена
1	Клуб1	Илюхина Елена Валентиновна, New, Потенциальный	Абонемент, Взросл...	
2	Клуб1	Илюхина Елена Валентиновна, New, Потенциальный		

Выберите абонемент

Выбрать Развернуть все Список

Номенклатура	Возрастная группа	Длительность	Заморозки	Цена
Абонемент, Взрослы...	Взрослые	60 дней		5 000,00
Фитнес, Взрослые, 3...	Взрослые	365 дней		10 000,00

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

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании - Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб: Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонемента (2) Клубы Скидки Оплата Вложения

Еще -

Доступ/Со-доступ	Цена	Вид приобретения
<input checked="" type="checkbox"/> Илюхина Елена Валентиновна (Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн)		
<input checked="" type="checkbox"/> Клуб1		Покупка
<input type="checkbox"/> Илюхина Елена Валентиновна (Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн)		
<input checked="" type="checkbox"/> Клуб1		Покупка

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».

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Продажа Абонемент(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Создать на основании - Прикрепить к счету

Номер: Дата: 11.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

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>.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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 Соглашения Присоединенные файлы Еще...

Абонементы

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

Все Клубные карты Клип к Банковские продукты

Текущие Закончившиеся П Выставить счет

Код	↑	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата			Источник
				Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	
= 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.

Форма оплаты

Выбор плательщика

Поиск (Ctrl+F) x Еще ▾

Илюхина Елена Валентиновна

Доступные виды оплат

В кассу

⊙ ККМ №1 Клуб1 (5 000)

Наличные

Активировать сертификат

Выбранная оплата

Илюхина Елена Валентинов...	Наличные	1 000,00
-----------------------------	----------	----------

Сумма к оплате: 5 000,00 Внесено: 1 000,00 Сумма сдачи: 0,00

Провести

- 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».

Форма оплаты

Выбор плательщика

Илюхина Елена Валентиновна

Доступные виды оплат

В кассу

ККМ №1 Клуб1 (5 000)

Наличные

Активировать сертификат

Выбранная оплата

Илюхина Елена Валентинов... Наличные 1 000,00

Сумма к оплате: 5 000,00

Внесено: 1 000,00

Сумма сдачи: 0,00

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.

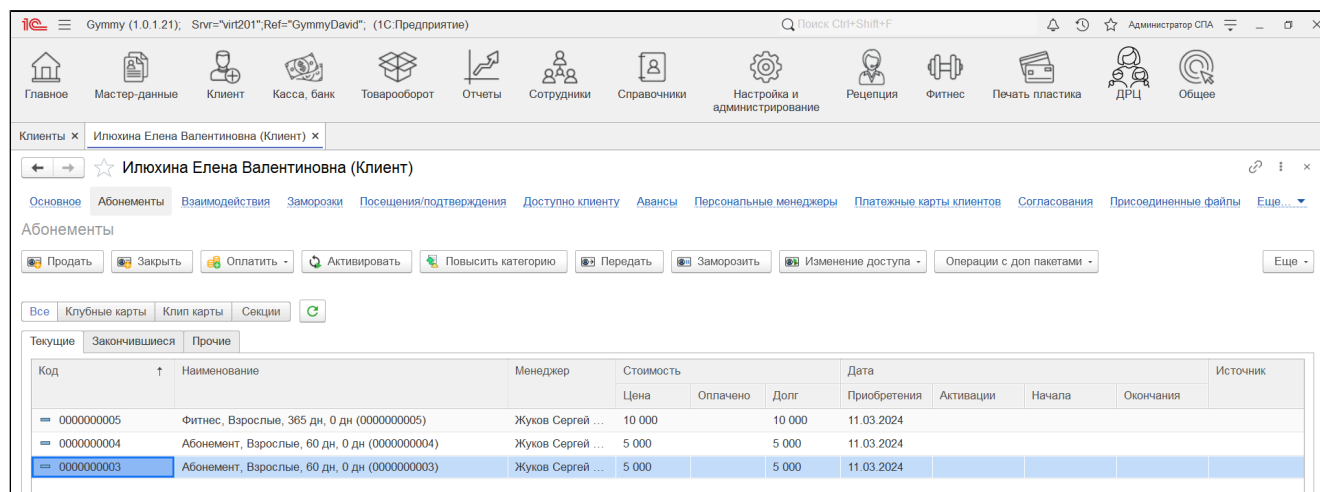
*** С 01.02.2018 утверждена новая программа лояльности для World Class Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи.*

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>**.



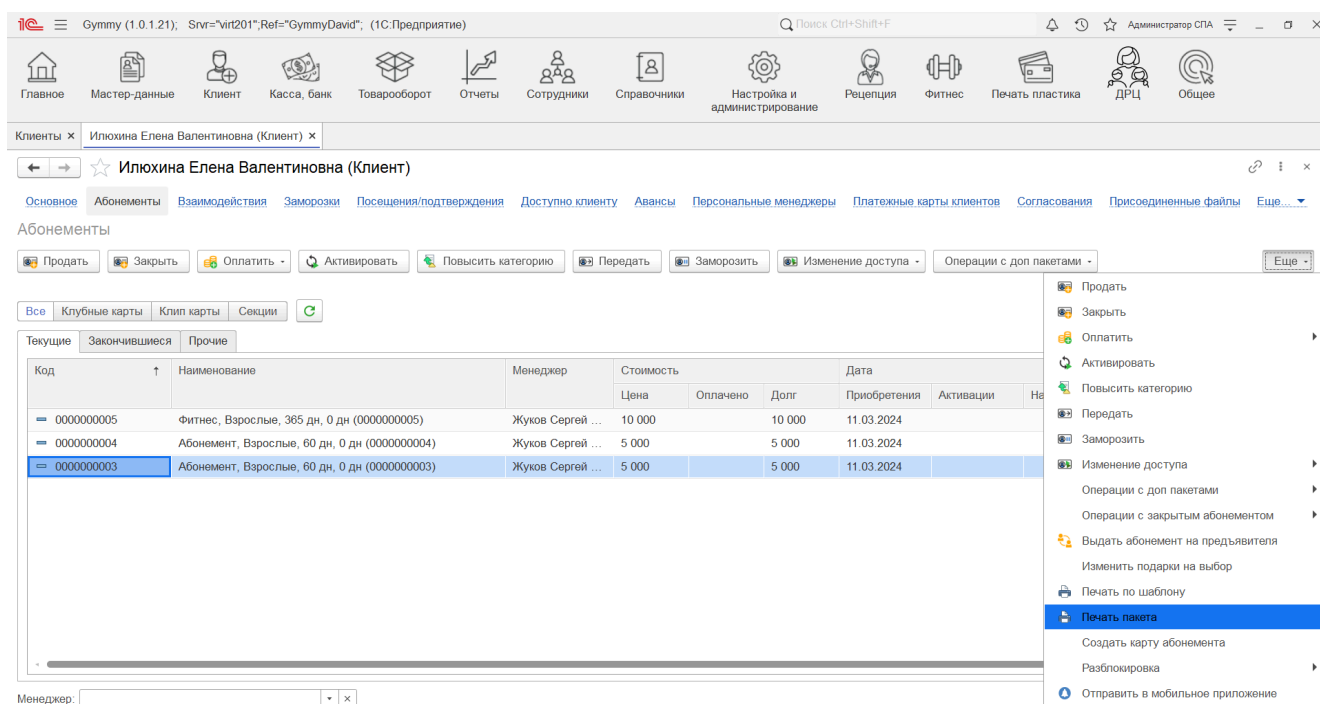
Обратите внимание!

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

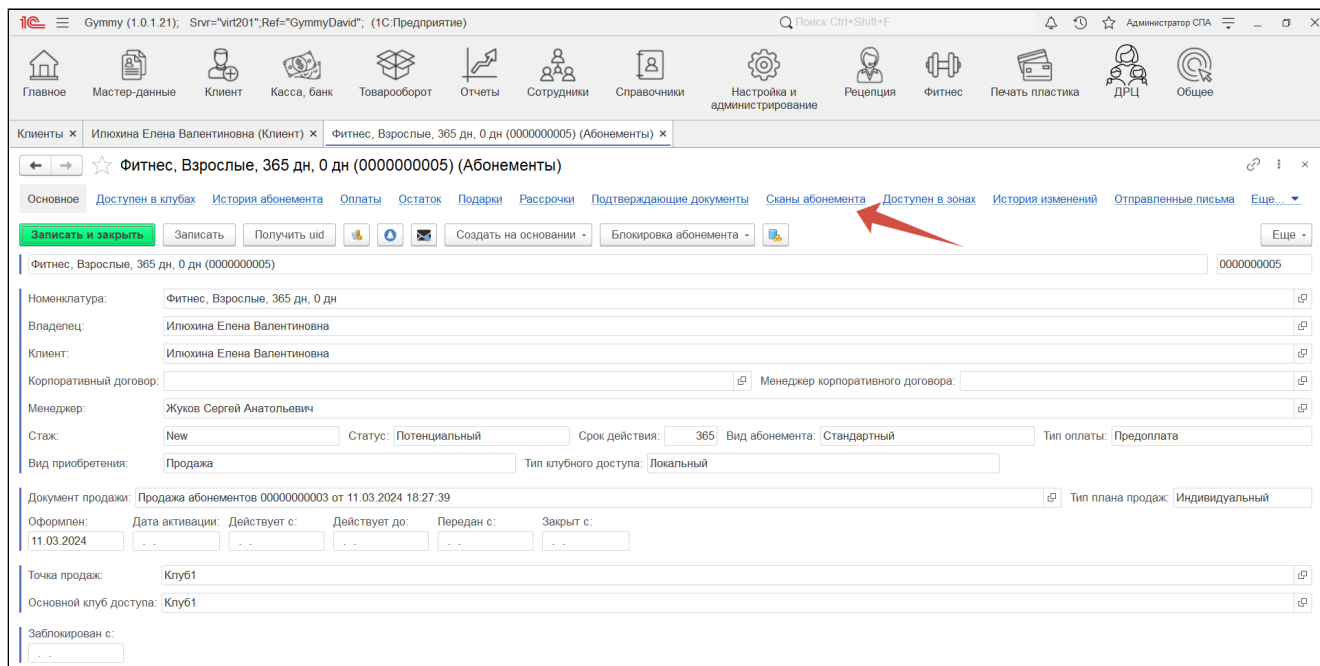
Если Клиент их не внесет, то абонемент аннулируется. Если Клиент внесет 10% в течение 3-х дней, то у него появится до 30 дней, чтобы внести остальную часть.

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».

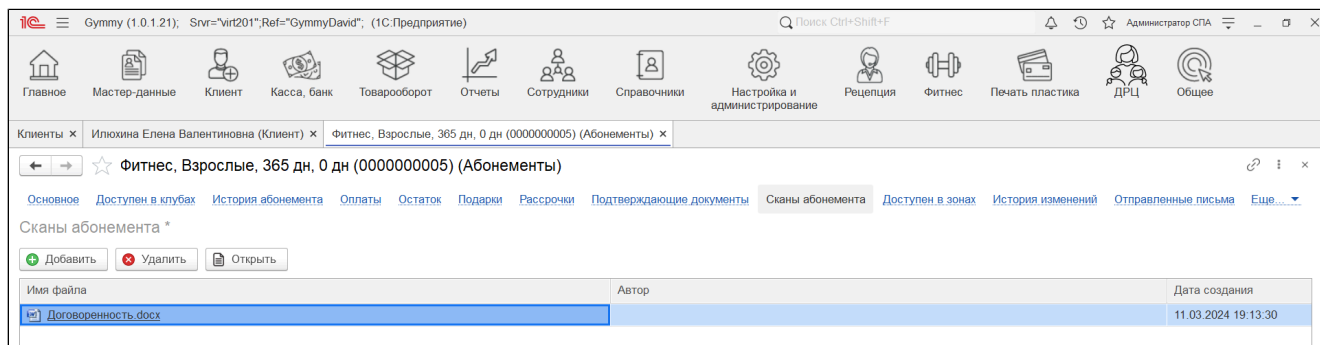


Прикрепить комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонемента по ссылке «Сканы абонемента».

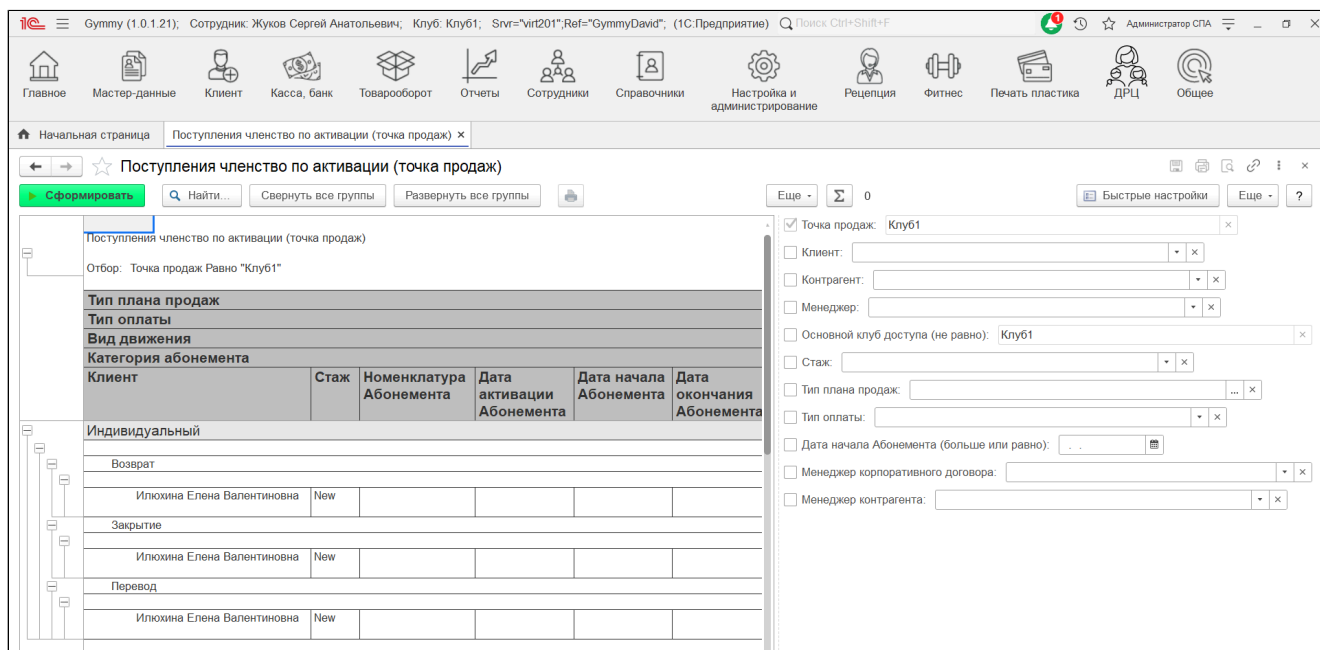


Для прикрепления файла нажмите кнопку <Добавить>. Перейдите в карточку абонемента и нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

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 абонента 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	Наличные,	1 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 0000000003 от 12.03.2024	Наличные,	4 000,00	
Итого					5 000,00	

График списаний

№ платежа	Дата оплаты	Сумма
Итого		

Счета на оплату

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

Активация абонемента (создание) *

Основное История абонемента

Провести

Номер: Дата: 12.03.2024 0:00:00 Клуб: Клуб1

Вид операции: Активация

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

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

Комментарий:

2.2 Продажа стандартной клип-карты

Продажу стандартной клип-карты можно осуществить:

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

Версия:

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

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

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

1. Нажмите кнопку <Продать>.

The screenshot shows the 1C: Enterprise 8 interface. The top bar indicates the user is 'Гутылу (1.0.1.21)' and the employee is 'Жуков Сергей Анатольевич'. The main menu includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The 'Клиент' tab is selected, and the card for 'Петрова Елена Викторовна' is open. The 'Абонементы' (Abonements) tab is active, showing a table with one row: 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)' with a cost of 5,000. The 'Продать' (Sell) button is highlighted in the top bar.

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.

The screenshot shows the 1C: Enterprise 8 interface with the 'Продажа Абонемента(создание)' (Sale of Abonnement) document open. The 'Абонементы (1)' (Abonements) tab is active, showing a table with one row: 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)' with a cost of 5,000. The 'Создать' (Create) button is highlighted in the top bar. The document fields are filled with data: 'Номер' (Number) is empty, 'Дата' (Date) is '12.03.2024 0:00:00', 'Вид операции' (Operation type) is 'Продажа' (Sale), 'Клуб' (Club) is 'Клуб1', 'Владелец абонемента' (Abonnement owner) is 'Петрова Елена Викторовна', 'Клуб доступа' (Access club) is 'Клуб1', and 'Сотрудник' (Employee) is 'Жуков Сергей Анатольевич'.

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 ТЗ 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.

Продажа Абонемента(создание) *

Номер: [] Дата: 12.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб: Клуб1

Владелец абонемента: Петрова Елена Викторовна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1

Клиент: Петрова Елена Викторовна

Номенклатура: **Клип-карта ПТ с ТМ в ТЗ 10х55**

Промокод: []

Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Стаж: **New** Статус: **Потенциальный**

Цена: 1 000,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 1 000,00

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 окончании 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 абонеента. **Возврат** клип-карты с привязкой к абонементу всегда осуществляется со штрафом.

Если при продаже абонеента 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-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 абонеентами», ссылка **«Абонементы»**, кнопка **<Продать со-доступ>**.



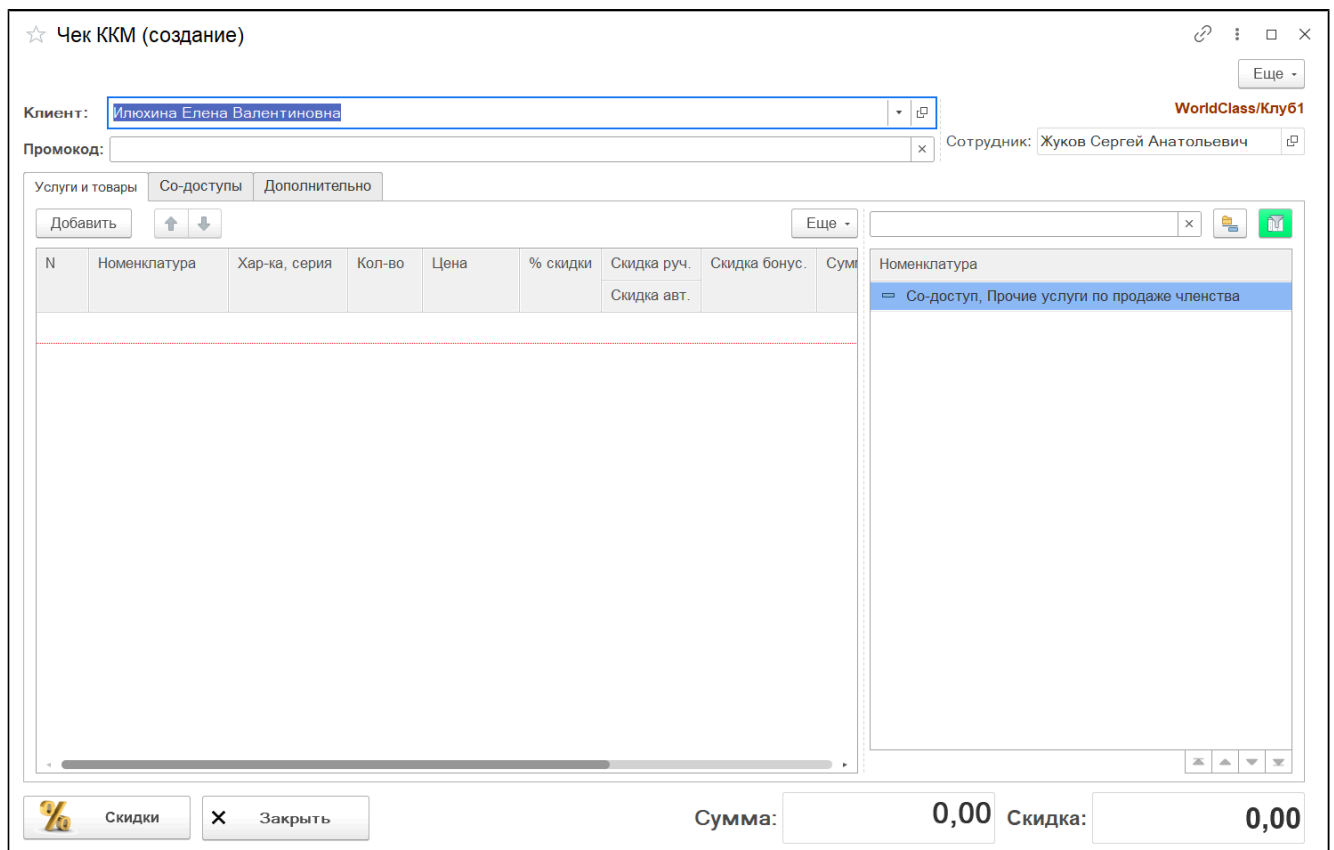
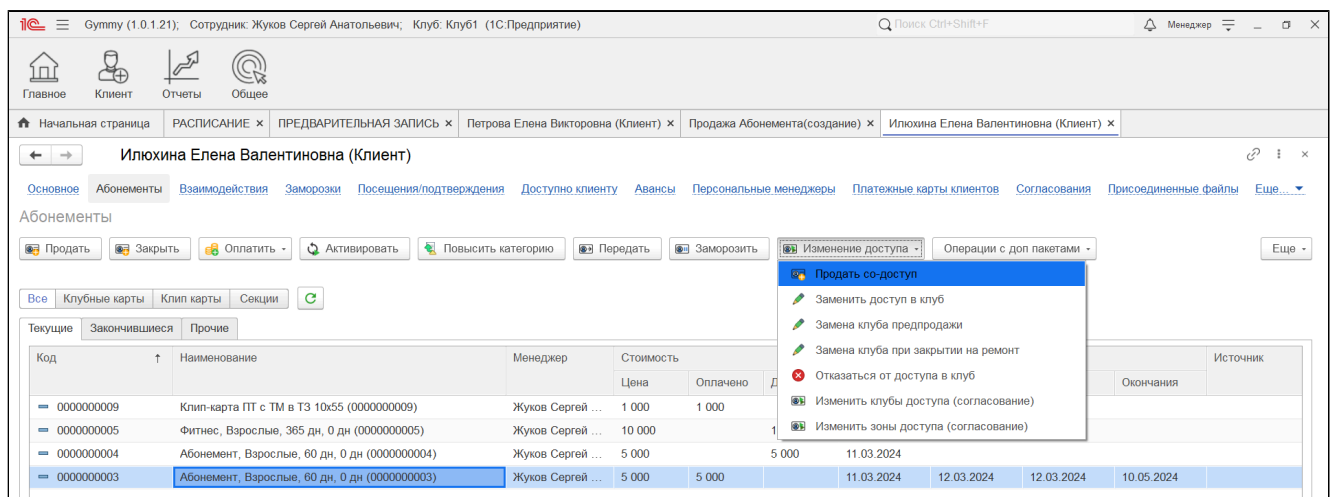
Примечание:

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	1 000,00				

Еще -

Номенклатура

Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства

Сумма: 1 000,00 Скидка: 0,00

Скидки

Закрыть

- 3) Поля **Цена**, **Сумма** будут заполнены автоматически на основании розничных цен.
2. Нажмите кнопку < **Скидки** >.



Примечание:

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

Если нажать кнопку <Скидки>, а потом начать изменять документ, то автоматические скидку будут обнулены и для их расчета нужно снова будет нажать 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 авт.	Скидка бонус.	Сум
1	Со-доступ	<не используются>	1,000	1 000,00					

Еще -

Номенклатура

Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства

Оплатить

Заккрыть

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».

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

Чек ККМ 00000000002 от 12.03.2024 14:25:08

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Промокод:

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

Добавить

N	Номенклатура	Хар-ка, серия
1	Со-доступ	«не использовать»

Выбор плательщика

Илюхина Елена Валентиновна

Доступные виды оплат

В кассу

ККМ №1 Клуб1 (2 000)

Наличные

Активировать сертификат

Минимальная сумма оплаты : 1 000 Р.

Выбранная оплата

Илюхина Елена Валентинов...	Наличные	1 000,00
-----------------------------	----------	----------

Сумма к оплате: 1 000,00 Внесено: 1 000,00 Сумма сдачи: 0,00

Провести

Сумма: 1 000,00 Скидка: 0,00

Оплатить

Закрыть

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 услуги.

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

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

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Доступные клубы

Сформировать

Доступные клубы

Абонемент	Клуб	Вид	Основной
доступа	приобретения		
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)			
Клуб1	Покупка	Да	
Spirit Novo	Покупка	Нет	

2.4 Активация абонемента

Если учетной политикой компании установлены правила установки даты начала действия платного абонемент (настраивается в номенклатуре абонемента (флаги «Автоматически активировать количество дней «п» после продажи», «Ограничить срок активации количество дней «п» 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 покупает доп. заморозку, дата начала уже активированного нового абонемента переносится на количество дней дополнительной заморозки.

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

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.

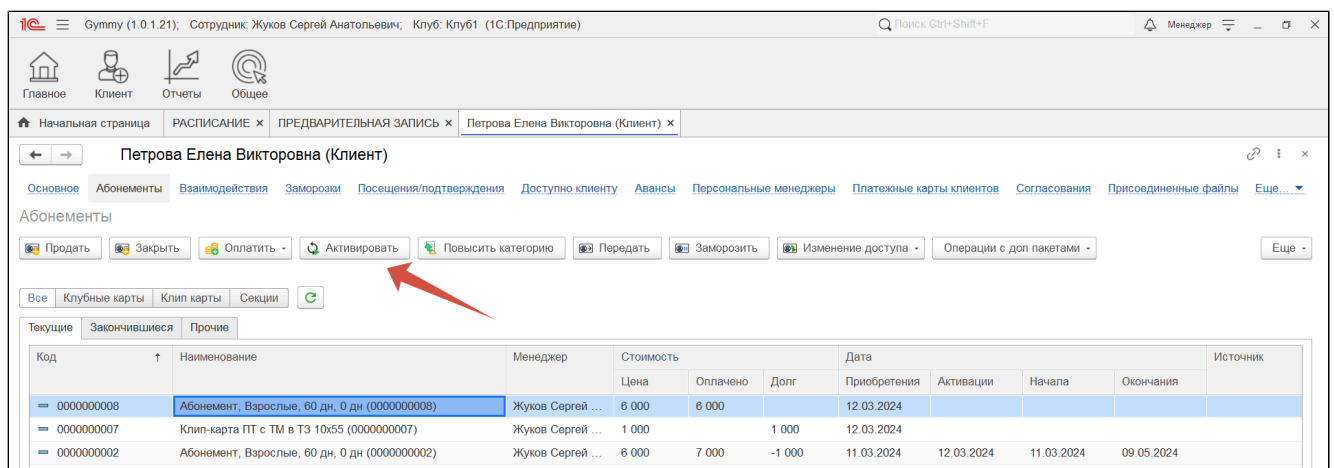
Активировать абонемент вручную можно:

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**>.

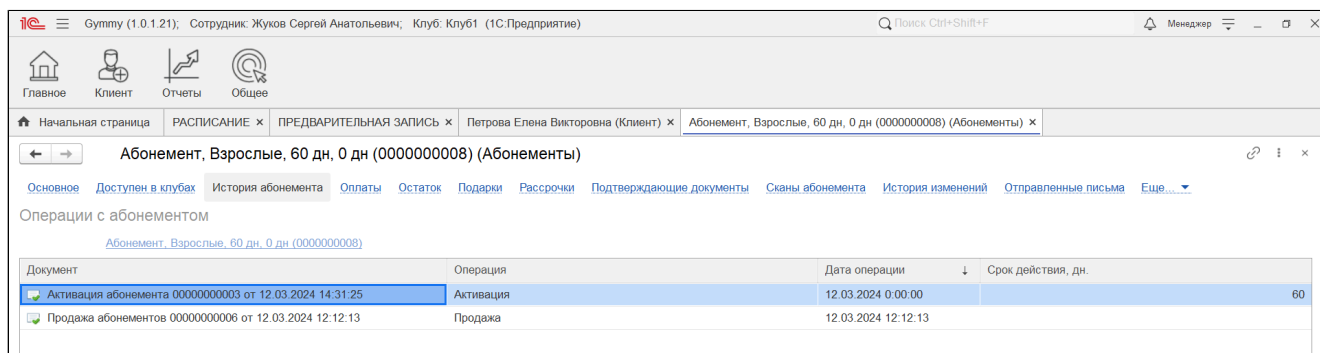


2. В открывшемся документе «Активация абонемента» укажите дату начала действия абонемента.

3. Нажмите кнопку <**Провести**>.

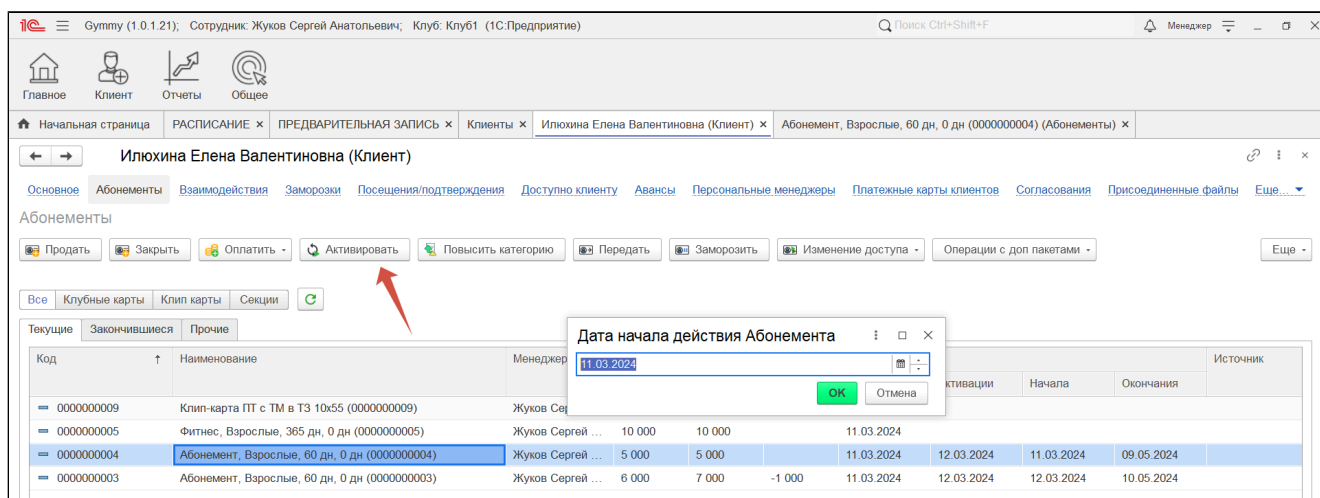
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

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



2.5 Изменение даты начала действия абонента

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



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

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

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



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

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

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

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

Группа: Клиенты Код: 000000011 Дата регистрации: 07.03.2024 Не резидент: ☐

Фамилия: Илюхина Имя: Елена Отчество: Валентиновна

Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Стаж: New Статус: Потенциальный

Телефон: +7(926)378-82-36 Подтвердить Отказ от получения SMS: ☐

Email: iluhinaEV@gmail.com Подтвердить Отказ от получения e-mail: ☐

Фактический адрес: г. Москва

Другое:

Дата рождения: 18.09.1974 Пол: Мужской Женский Документ: Паспорт, серия марта 2024 го

Связи клиентов

Родственник	Контактное лицо	Родственная связь
Илюхин Роман Игоревич	<input type="checkbox"/>	Сын

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

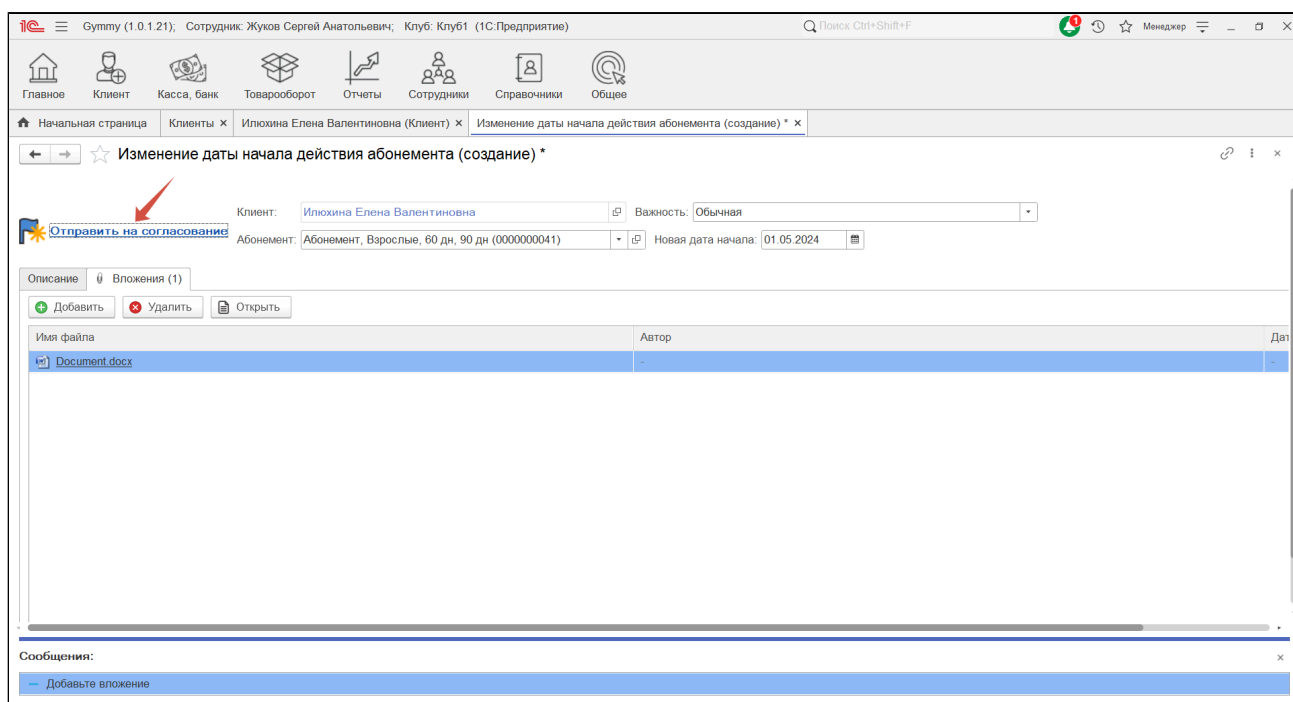
2. В открывшемся окне в поле Абонемент укажите абонемент, по которому необходимо изменить дату начала действия.

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

The screenshot displays the 1C: Enterprise 8 software interface. The top menu bar includes icons for 'Главное' (Main), 'Клиент' (Client), 'Касса, банк' (Cash, bank), 'Товароборот' (Goods turnover), 'Отчеты' (Reports), 'Сотрудники' (Employees), 'Справочники' (Reference lists), and 'Общее' (General). The breadcrumb trail at the top of the window reads: 'Начальная страница' > 'Клиенты' > 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' > 'Изменение даты начала действия абонемента (создание) *'. The main form area contains the following fields: 'Клиент:' with the value 'Илюхина Елена Валентиновна', 'Важность:' with a dropdown menu set to 'Обычная', 'Абонемент:' with a dropdown menu showing 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000041)', and 'Новая дата начала:' with a date picker set to '31.05.2024'. Below these fields are two tabs: 'Описание' (Description) and 'Вложения' (Attachments). The 'Описание' tab is currently active, showing a large empty text area for input.

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».

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

Главное

Клиент

Касса, банк

Товароборот

Отчеты

Сотрудники

Справочники

Общее

Начальная страница

Клиенты 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...

Согласования

Сформировать

Вид согласования							
Бизнес-процесс							
Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель
11.03.2024 17:41:20	Согласуйте изменение точки продаж	Клуб1	11.03.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	02.04.2024	Жуков Сергей Анатольевич
02.04.2024 16:09:05	Ознакомьтесь с изменениями	Клуб1	02.04.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	02.04.2024	
Изменение даты начала действия абонемента							
Изменение даты начала действия абонемента ИД-000000001 от 03.05.2024 17:15:26							
03.05.2024 17:18:04	Согласуйте изменение даты начала действия абонемента (Директор ОП)	Клуб1	03.05.2024	Директор ОП			
Изменение даты рождения клиента							
Изменение даты рождения клиента ИДР-000000001 от 11.03.2024 17:42:03							
11.03.2024 17:45:00	Согласуйте изменение даты рождения	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
11.03.2024 18:39:09	Ознакомьтесь с изменениями		11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
Изменение доступа в клубы							
Изменение доступа в клубы ЛС-000000001 от 14.03.2024 22:07:32							
14.03.2024 22:09:50	Согласуйте добавление со-доступа (Директор ОП)	Клуб1	15.03.2024	Директор ОП	Выполнена	02.04.2024	
02.04.2024 16:08:56	Согласуйте добавление со-доступа (Старший менеджер ОП)		02.04.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	02.04.2024	
02.04.2024 16:09:13	Ознакомьтесь с изменениями		02.04.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	02.04.2024	Жуков Сергей Анатольевич
Приостановка абонемента							
Приостановка абонемента ПА-000000001 от 12.03.2024 16:45:33							
12.03.2024 16:52:40	Согласуйте приостановку Абонемента (Согласовать/Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:10:24	Согласуйте приостановку Абонемента (Управляющий)		13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13.03.2024	

2.6 Печать и порядок подписания договора с Клиентом

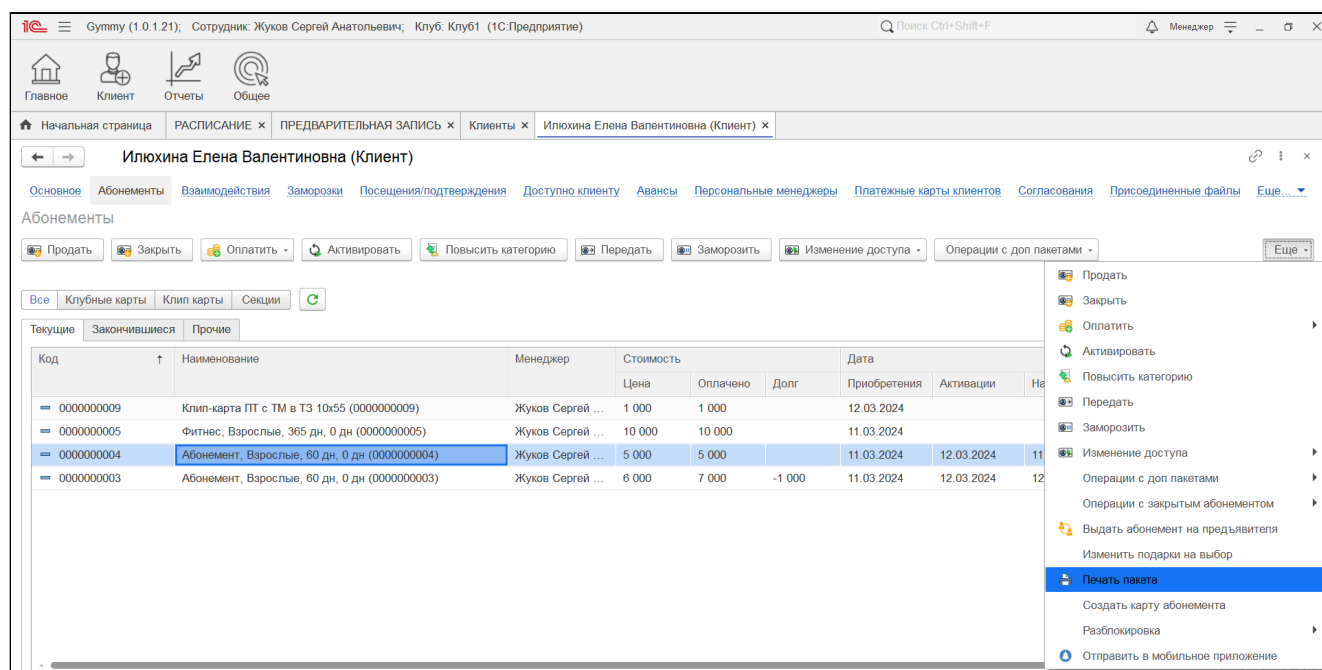
Печать пакета документов, который необходимо распечатать и подписать с Клиентом, доступна:

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

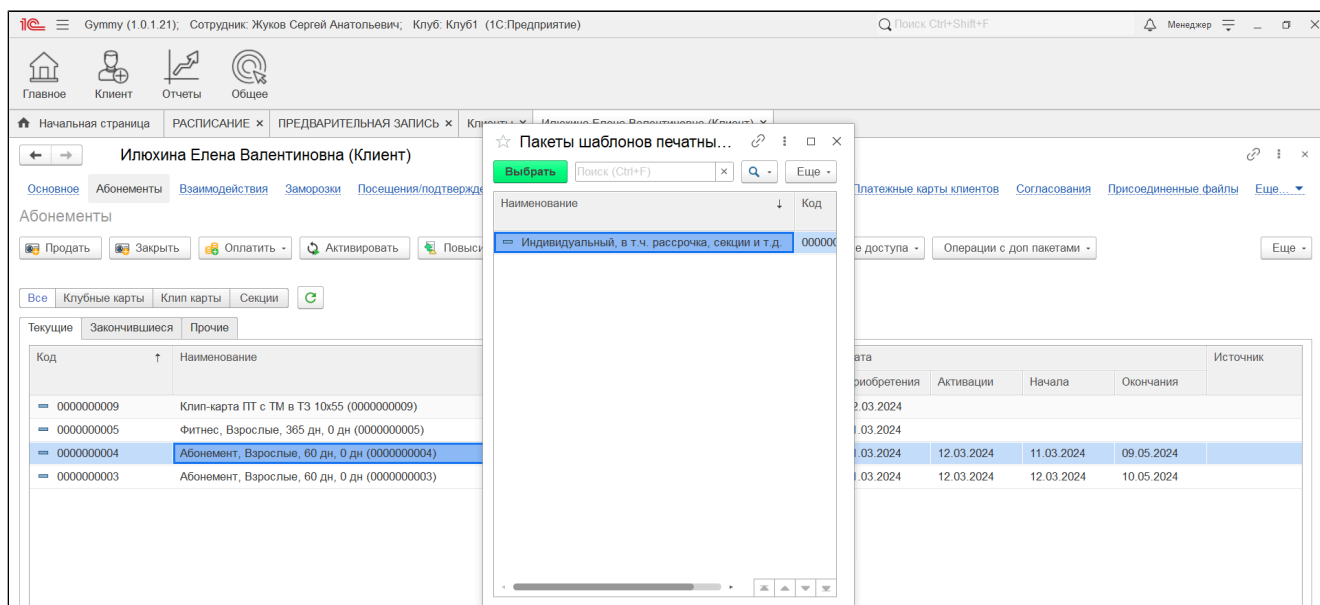
Для того чтобы распечатать пакет документов из карточки Клиента:

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 абонементу, то по условия 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) абонемент

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 Приемник, 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, Приемник должен быть прикреплен к тому же договору, что и Клиент абонемента.

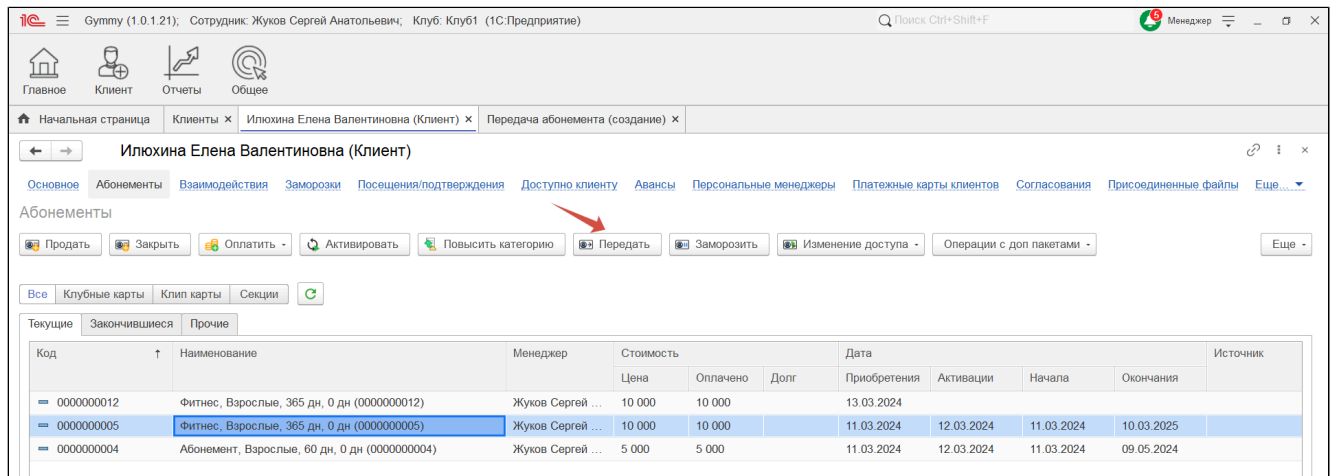
Если абонемент оплачен безналичным способом от юридического лица полностью / частично, переоформление абонемента бесплатное.

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

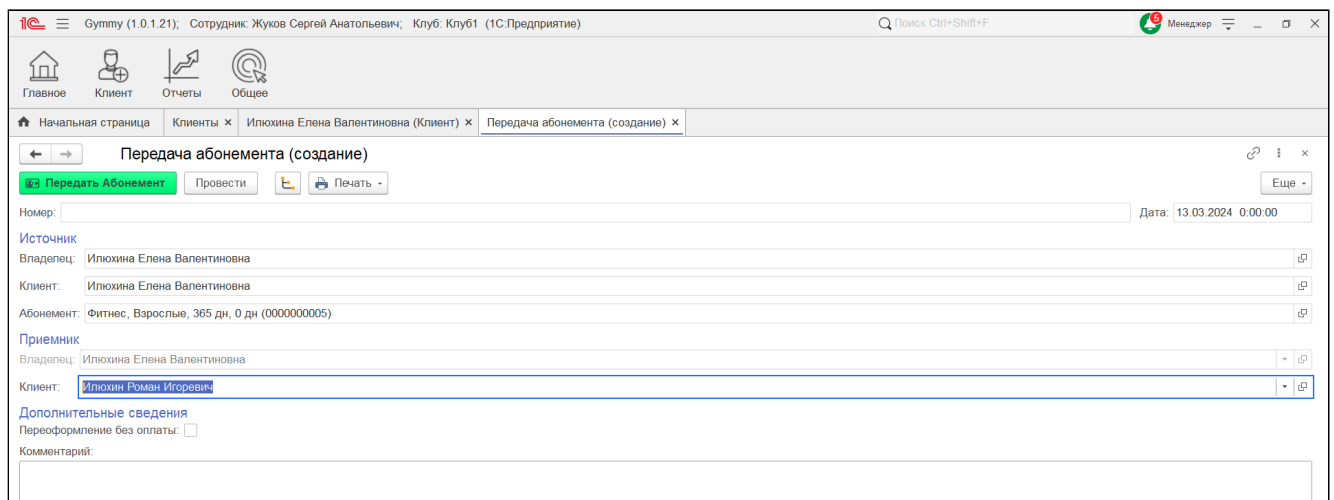
Для того чтобы переоформить абонемент:

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

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



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



- Нажмите кнопку <Провести>.
- 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».

The screenshot shows the '1С: Предприятие' interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main window title is 'Гутты (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. The breadcrumb trail is 'Начальная страница > Клиенты > Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) > Передача абонеента 00000000001 от 13.03.2024 16:35:42'. The form title is 'Передача абонеента 00000000001 от 13.03.2024 16:35:42'. It features a green button 'Передать Абонемент', a 'Провести' button, and a 'Печать' button. The form fields include: 'Номер: 00000000001', 'Дата: 13.03.2024 16:35:42', 'Источник: Владелец: Илюхина Елена Валентиновна', 'Клиент: Илюхина Елена Валентиновна', 'Абонемент: Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (00000000005)', 'Приемник: Владелец: Илюхина Елена Валентиновна', 'Клиент: Илюхин Роман Игоревич', and 'Дополнительные сведения: Первоформление без оплаты: [checkbox], Комментарий: [text area]'.

5. Нажмите кнопку **<Передать абонемент>**.



Примечание:

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

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

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

The screenshot shows the '1С: Предприятие' interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main window title is 'Гутты (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. The breadcrumb trail is 'Начальная страница > Клиенты > Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) > Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (00000000005) (Абонементы)'. The table title is 'Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (00000000005) (Абонементы)'. The table has columns: 'Документ', 'Операция', 'Дата операции', and 'Срок действия, дн.'. The table data is as follows:

Документ	Операция	Дата операции	Срок действия, дн.
Активация абонеента 00000000005 от 12.03.2024 16:10:24	Активация	11.03.2024 0:00:00	365
Продажа абонеентов 00000000003 от 11.03.2024 18:27:39	Продажа	11.03.2024 18:27:39	
Передача абонеента 00000000001 от 13.03.2024 16:35:42	Передача	13.03.2024 0:00:00	

2.8 Заморозка, приостановка, отмена заморозки абонеента

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

Остаток дней заморозки по действующим абонеентам 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 абонеентами», ссылка «**Абонементы**», кнопка <**Заморозить**>.

2.8.1 Заморозка абонеента

Для того чтобы заморозить абонемент:

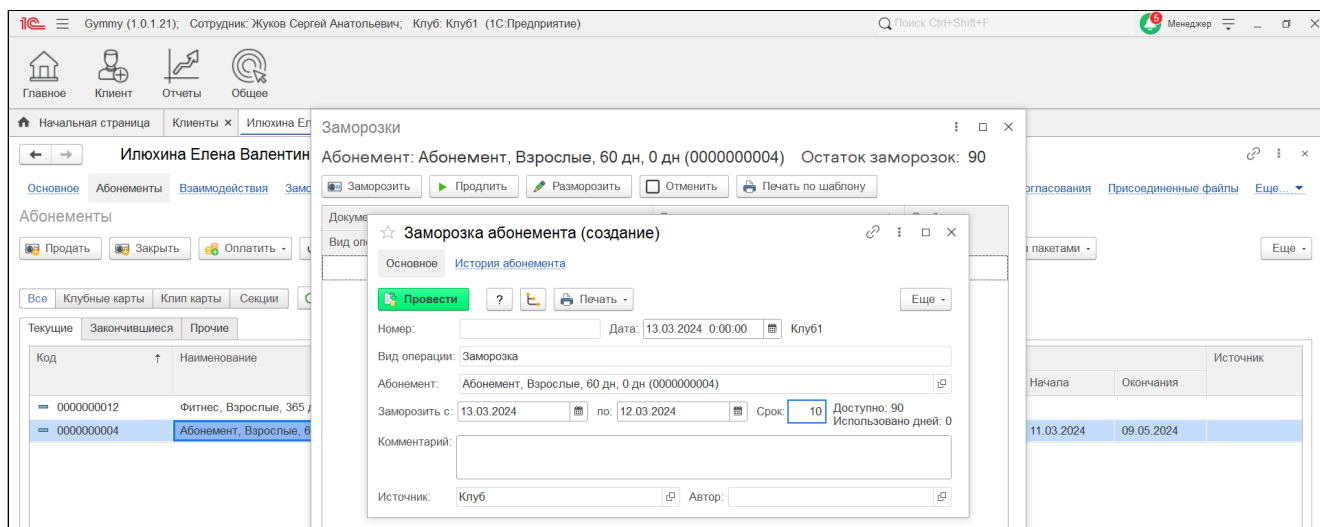
1. Выберите абонемент Клиента, нажмите кнопку <**Заморозить**>.

The screenshot shows the 1C software interface. At the top, there's a header with the company name 'Гулли (1.0.1.21)', employee 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', and club 'Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. Below the header, there's a navigation bar with icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main area displays the 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' card. Under the 'Абонементы' tab, there's a list of subscriptions. The 'Заморозить' button is highlighted with a red arrow. Below the list, there's a table with columns: Код, Наименование, Менеджер, Стоимость (Цена, Оплачено, Долг), Дата (Приобретения, Активации, Начала, Окончания), and Источник.

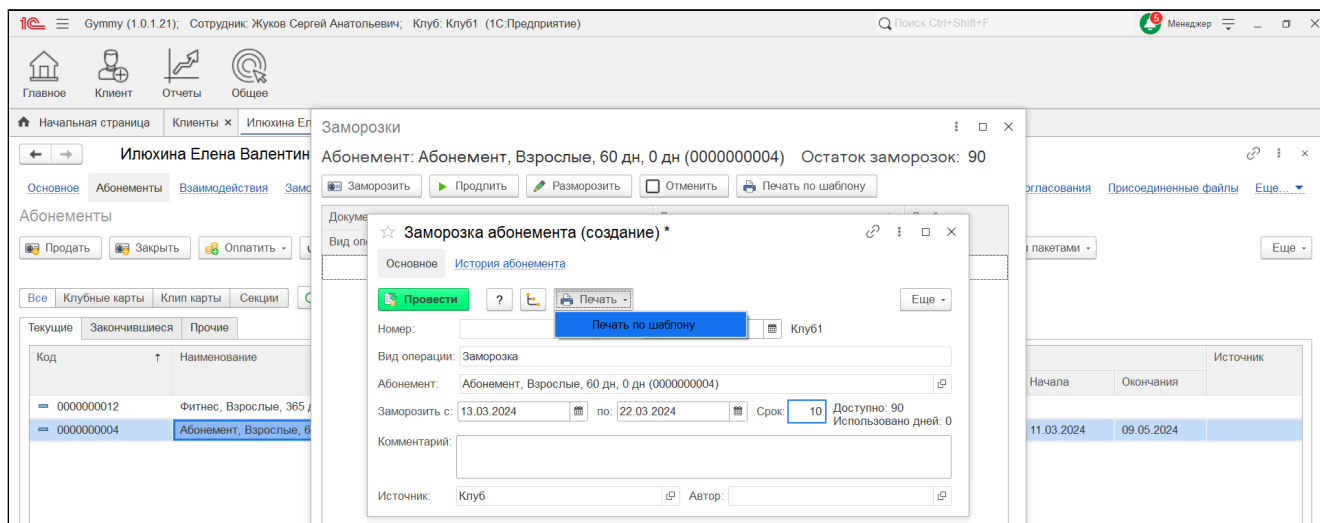
Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата				Источник
			Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	Окончания	
0000000009	Клип-карта ПТ с ТМ в ТЗ 10x55 (0000000009)	Жуков Сергей ...	1 000	1 000		12.03.2024				
0000000005	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		11.03.2024				
0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	5 000	5 000		11.03.2024	12.03.2024	11.03.2024	09.05.2024	
0000000003	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)	Жуков Сергей ...	6 000	7 000	-1 000	11.03.2024	12.03.2024	12.03.2024	10.05.2024	

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

- 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.



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



- 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»**.

The screenshot shows the '1C: Предприятие 8' interface. The top bar indicates the user is 'Гутыма (1.0.1.21)' and the employee is 'Жуков Сергей Анатольевич'. The main window displays the 'Client Card' for 'Илюхина Елена Валентиновна'. The card includes fields for 'Группа' (Clients), 'Код' (000000011), 'Дата регистрации' (07.03.2024), 'Не резидент' (toggle), 'Фамилия' (Илюхина), 'Имя' (Елена), 'Отчество' (Валентиновна), 'Менеджер' (Жуков Сергей Анатольевич), 'Фото', 'Стаж' (New), 'Статус' (Потенциальный), 'Телефон' (+7(926)378-82-35), 'Email' (iluhinaEV@gmail.com), 'Фактический адрес' (г. Москва), 'Другое', 'Дата рождения' (18.09.1974), 'Пол' (Мужской/Женский), and 'Документ' (Паспорт, серия: 45 15, № 25612, марта 2024 года, № подл. 770-9). The 'Согласовать' button is highlighted, and a dropdown menu is open, showing the option 'Приостановка абонемента' selected.

2. В открывшемся окне заполните поля:

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

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

- # 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;

Наименование	Код
Ошибка менеджера	000000001
Параллельно действующий а	000000002
По беременности	000000003
По личным причинам	000000004

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.

Печать по шаблону

5. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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) Печать по шаблону Важность: Обычная

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:

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

← → 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

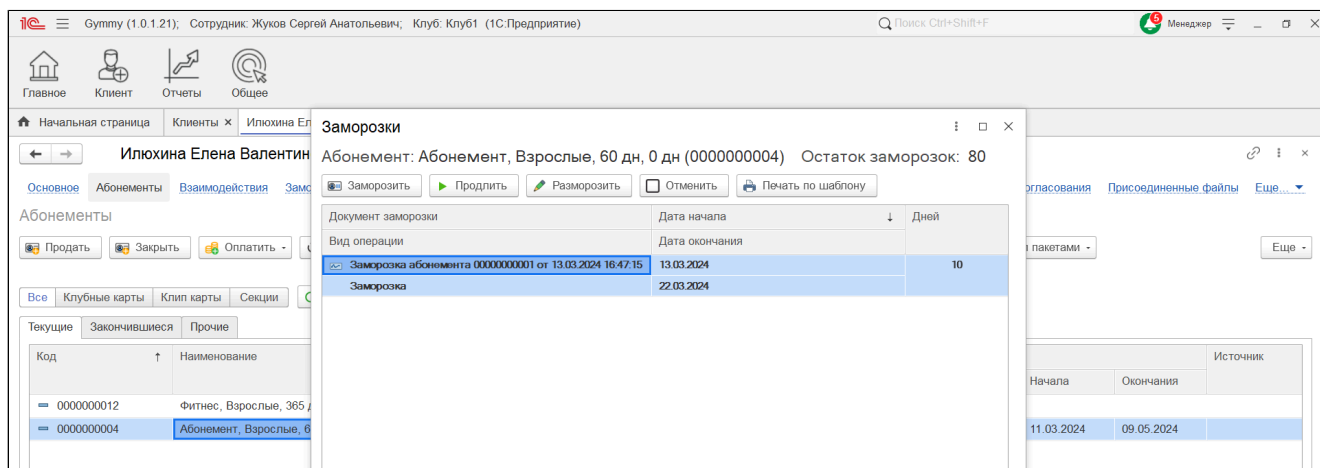
Все Клубные карты Клип карты Секции

Текущие Закончившиеся Прочие

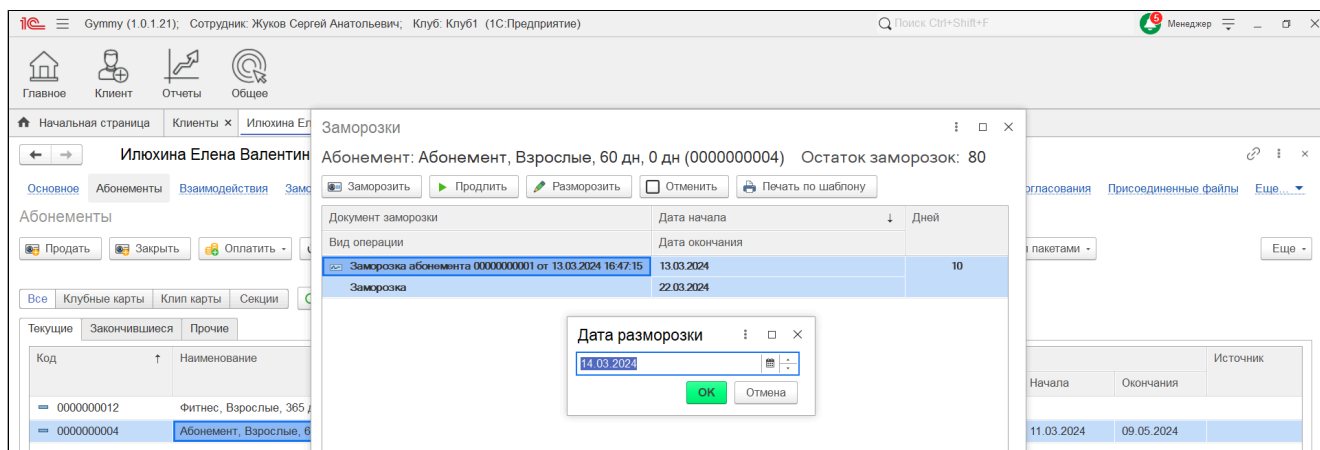
Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата				Источник
			Цена	Оплачено	Долг	Приобретения	Активации	Начала	Окончания	
= 0000000012	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000012)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		13.03.2024				
= 0000000004	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000004)	Жуков Сергей ...	5 000	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 абонента» 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 Заккрытие 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**».

Главное

Клиент

Отчеты

Общее

Начальная страница

РАСПИСАНИЕ x

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x

Клиенты x

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003) (Абонементы) x

←

→

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

Основное

Доступен в клубах

История абонемента

Оплаты

Остаток

Подарки

Рассрочки

Подтверждающие документы

Связи абонемента

История изменений

Отправленные письма

Еще...

Оплаты по Абонементу

Оплаты по Абонементу

Дата оплаты	№ Платежа	Клиент	Документ оплаты	Вид оплаты, Банковский продукт	Сумма	Доп информация
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 00000000002 от 12.03.2024 11:02:12	Наличные,	1 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Приходный кассовый ордер 00000000003 от 12.03.2024 11:02:44	Наличные,	4 000,00	
12 марта 2024 г.		Илюхина Елена Валентиновна	Чек ККМ 000000000002 от 12.03.2024 14:26:54	,	1 000,00	Со-доступ
Итого					6 000,00	Со-доступ

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».

1С: Предприятие 8.0.1.21; Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Главное Клиент Отчеты Общее

РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003) (Абонементы) x Чек ККМ 000000000002 от 12.03.2024 14:26:54 x

Чек ККМ 000000000002 от 12.03.2024 14:26:54

Провести и закрыть Записать Провести

Организация: WorldClass Клуб: Клуб1 Склад: Помещение: Вид цен: Розничная цена Основание: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Статус: Пробит Вид операции: Продажа Эквайринговый терминал: Оплачен: 12.03.2024 14:26:54

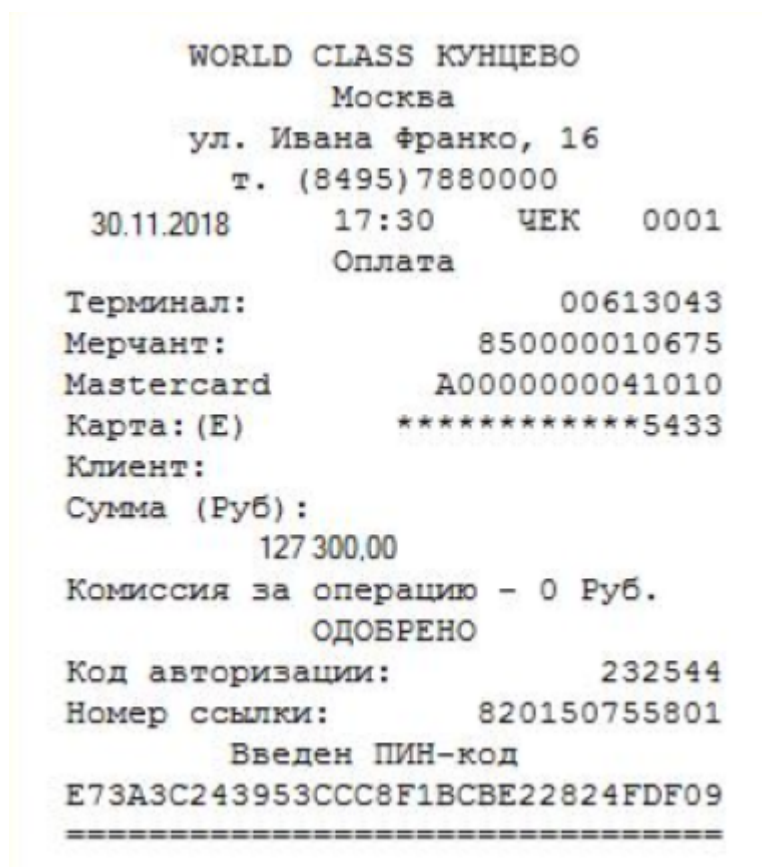
Услуги и товары Скидки (наценки) Подарки Заморозки Со-доступы Серийные номера сертификатов Погашение подарочных сертификатов Оплата Дополнительные пакеты Доп. информация

Добавить

Представление ви...	N	Владелец аванса	Представление	Вид оплаты	Вид аванса контраге...	Сумма
1	Илюхина Елена Вал...	Илюхина Е.В./...	Наличные			

Сумма чека: 1 000,00 Внесено: 1 000,00

Слип чек:



Как определить способ оплаты по слип чеку?

- Ø 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).

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

Провести и закрыть Провести Отчеты Транслировать Все действия

Вид операции: Внос на лицевой счет

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

Терминал: Кунцево Авто касса №1 Статья:

№ карты: 7727 Вид карты:

Клиент: НИКОЛАЕВА МАРИЯ ВЛАДИМИРОВНА Касса ККМ: Кунцево Авто касса №1

Статус: Выполнен Система налогообложения:

Сумма документа: 2 500.00 Сумма удержания: 0.00 Номер чека ККМ: 7 358 Вид лицевого счета:

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: (C) *****7727

Клиент: MARIYA NIKOLAEVA

Сумма (Руб): 2500.00

Комиссия за операцию - 0 Руб.

ОДОВРЕНО

Код авторизации: 486739

Номер ссылки: 814928268635

Введен ПИН-код

9A38AF1EE159BDFFF4CA8338323113ADB85DADC1

Комментарий:

- Ø 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).

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 | Спорт Форум ООО / Кунцево

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

№ карты: 1421

Клиент: ЕГОРОВА НАТАЛИЯ

Статус: Выполнен

Сумма документа: 7 260.00 | Сумма удержания: 0.00 | Номер чека ККМ: 7 138

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

Расшифровка | 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: (E1) 1421

Клиент:

Сумма (Руб): 7260.00

Комиссия за операцию - 0 Руб.

ОДОВРЕНО

Код авторизации: 554627

Номер ссылки: 814875545727

Введен ПИН-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».

Операция по платежной карте СФ-11624970 от 08.10.2018 18:56:23

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

Вид операции: Внос на лицевой счет

Номер: СФ-11624970 | Дата: 08.10.2018 18:56:23 | Спорт Форум ООО / Кунцево

Терминал: Кунцево Авто касса №1 | Статья: | Вид карты: Visa

№ карты: 3742 | Касса ККМ: Кунцево Авто касса №1

Клиент: Клепикова Наталья Анатольевна | Система налогообложения:

Статус: Выполнен | Сумма документа: 10 000.00 | Сумма удержания: 0.00 | Номер чека ККМ: 7144 | Вид лицевого счета:

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

Расшифровка | Слип чек

WORLD CLASS КУНЦЕВО
Москва
ул. Ивана Франко, 16
т. 1111111111

08.10.18 18:56 ЧЕК 0003

Оплата
Терминал: 11033470 Мерчант: 850000010675
Visa A0000000031010

Карта: (E4) 3742

Клиент:
Сумма (Руб): 10000.00
Комиссия за операцию - 0 Руб.
ОДОВРЕНО

Код авторизации: 830996
Номер ссылки: 828115575622

Проверено на устройстве клиента
66BA28D1E98DBBDA0FDCAE0E989C6E4FABF1A5E9

Комментарий:

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.

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 | Спорт Форум ООО / Подочная

Терминал: Подочная Авто касса №1 | Статья: | Вид карты: | Касса ККМ: Подочная Авто касса №1 | Система налогообложения: |

№ карты: 1852

Клиент: Ващенко Полина Юрьевна

Статус: Выполнен

Сумма документа: 8 640.00 | Сумма удержания: 0.00 | Номер чека ККМ: 6 010

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

Расшировка | 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: (E) 546938XXXXXX2819

Клиент:
Сумма (Руб): 8640.00
Комиссия за операцию - 0 Руб.
ОДОВЕРЕНО

Код авторизации: 275484
Номер ссылки: 831180745720
Проверено на устройстве клиента
B4F7140EDA37B70A39E6B74D9AE54F176BBA1E12
=====

Комментарий:

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

Операция по платежной карте СФ-11629231 от 14.10.2018 23:02:00

Провести и закрыть Провести Отчеты Транслировать Все действия

Вид операции: Взнос на лицевой счет

Номер: СФ-11629231 Дата: 14.10.2018 23:02:00 Спорт Форум ООО / Кунцево

Терминал: Кунцево Веб Статья: Вид карты: Касса ККМ: Кунцево Веб Система налогообложения: Вид лицевого счета:

№ карты: 465207XXXXXX3751

Клиент: Полехова Тамара Юрьевна

Статус: Выполнен

Сумма документа: 10 000.00 Сумма удержания: 0.00 Номер чека ККМ: 0

Off-line: Автоплатеж: Web: ☒

Расшировка Слит чек

Комментарий: Сформировано через ПК

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

сверить ФИО плательщика и номер карты.

Если Владелец абонеента = 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 абонеента: 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 слип 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.

Закрывать абонемент можно:

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

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

Рассмотрим варианты закрытия абонемента:

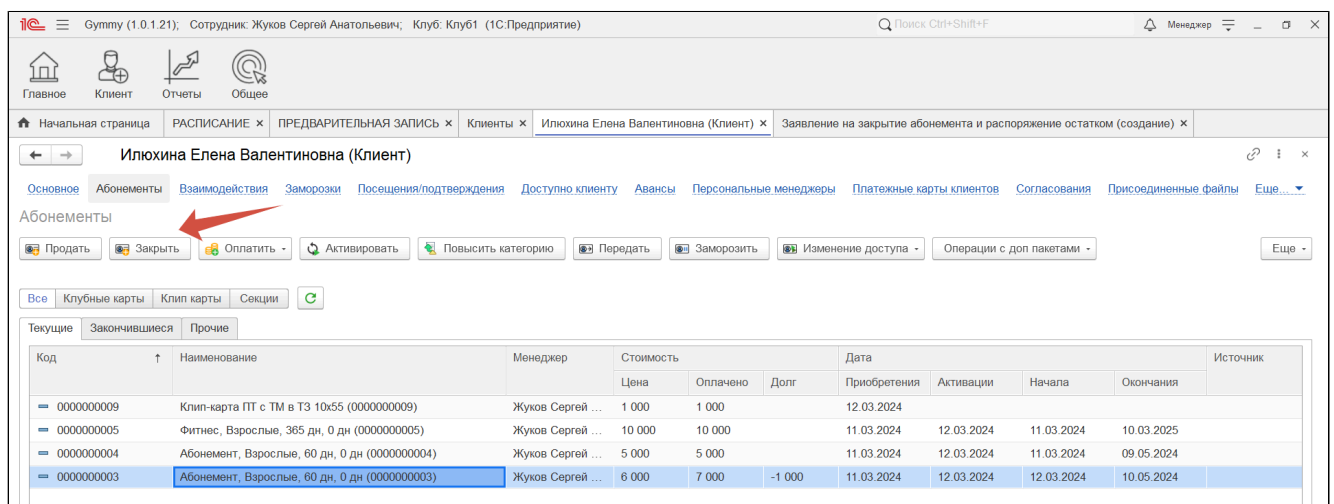
1. Денежные средства по абонементу возвращаются Клиенту.
2. Денежные средства по абонементу переводятся на «абонементы закрытые» с возможностью последующей оплаты нового абонемента или возврата Клиенту.
3. Денежные средства по абонементу частично возвращаются Клиенту, частично переводятся на «абонементы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

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) x

Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание)

Записать Печать Отправить на согласование

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонеента: Илюхина Елена Валентиновна

Сотрудник: Kny61 / WorldClass

Причина возврата: Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонеенты 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.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) x

Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание)

Записать Печать Отправить на согласование

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонеента: Илюхина Елена Валентиновна

Сотрудник: Kny61 / WorldClass

Причина возврата: Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонеенты Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

БИК: ...

Номер счета: ...

ФИО владельца счета: ...

Банк: ...

Город: ...

ФИО владельца платежной карты: ...

Номер платежной карты: ...

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

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

Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание) *

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонемента: Илюхина Елена Валентиновна

Сотрудник: Клуб1 / WorldClass

Дата закрытия: 12.03.2024

Причина возврата:

Договор

Абонемента Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

Сумма возврата: 6 000,00 Сумма документа: 6 000,00

Сумма перевода: 0,00 Сумма возврата клиенту: 6 000,00

Сумма удержания: 0,00

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>).

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

Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 00000000001 от 12.03.2024 17:14:14

Номер: Дата: 12.03.2024 17:14:14

Владелец Абонемента: Илюхина Елена Валентиновна

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Дата закрытия: 12.03.2024

Причина возврата: Личные причины

Договор

Абонемента Суммы Банковские реквизиты Вложения (1) 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

- 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 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.

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**».

1С

Гутты (1.0.1.21);

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич;

Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Поиск Ctrl+Shift+F

Менеджер

Главное

Клиент

Отчеты

Общие

Начальная страница

РАСПИСАНИЕ

ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ

Клиенты

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Сформировать

Вид согласования

Бизнес-процесс

Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель
Досрочное закрытие абонемента							
12.03.2024 17:25:10	Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП			
Изменение данных абонемента клиента							
11.03.2024 17:41:20	Согласуйте изменение точки продаж	Клуб1	11.03.2024	Старший менеджер ОП			
Изменение даты рождения клиента							
11.03.2024 17:45:00	Согласуйте изменение даты рождения	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
11.03.2024 18:39:09	Ознакомьтесь с изменениями		11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
Приостановка абонемента							
12.03.2024 16:52:40	Согласуйте приостановку Абонемента (Согласовать/Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП			

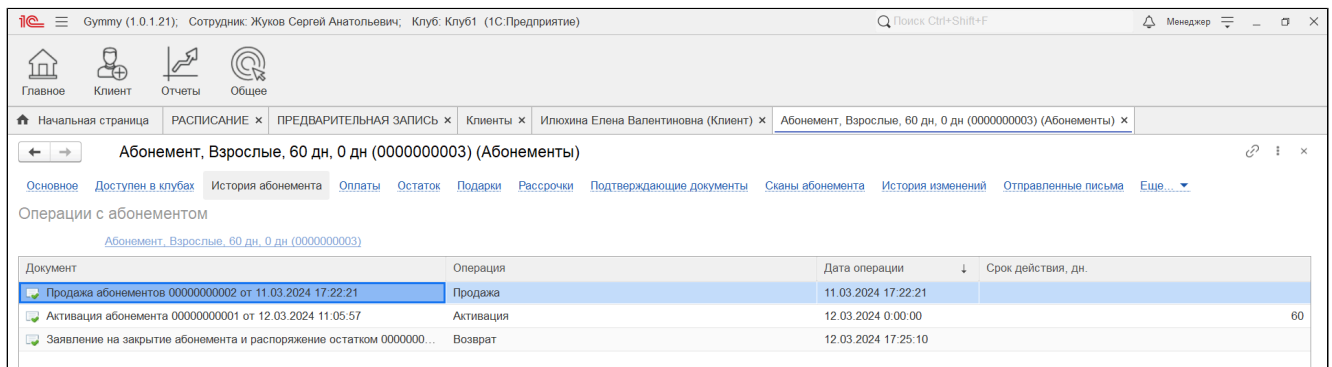
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

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).

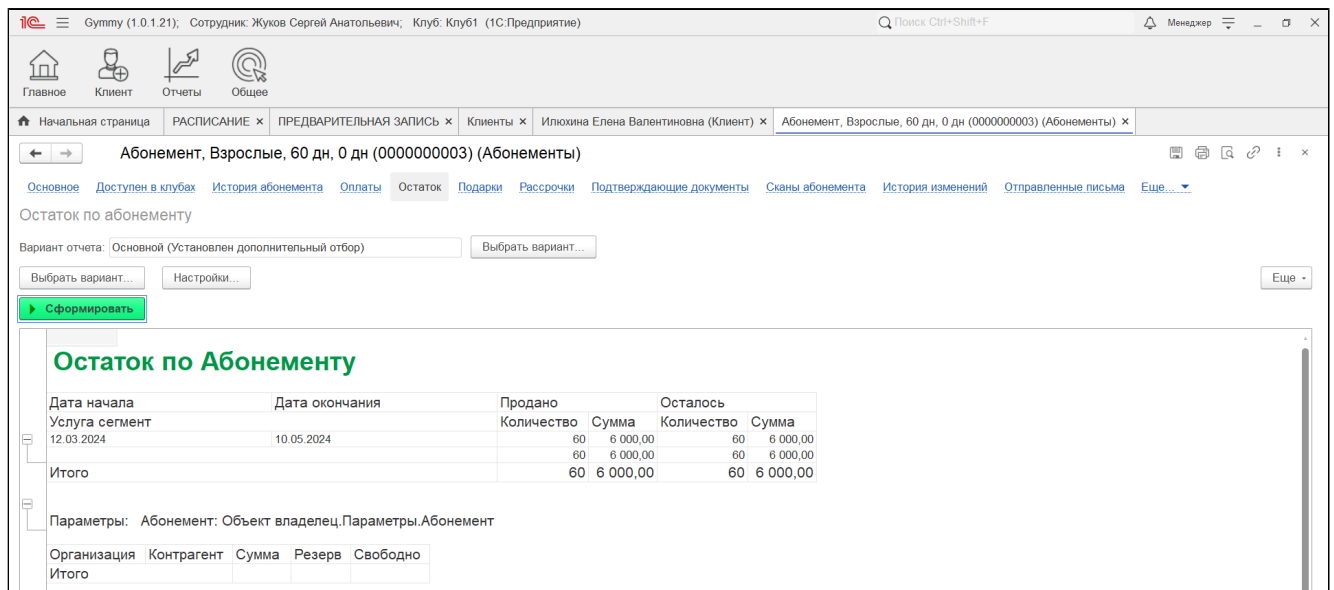
Посмотреть этапы согласования можно в документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» на вкладке **Согласования** (документ «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» доступен по ссылке «История абонемента» в карточке абонемента).



Документ	Операция	Дата операции	Срок действия, дн.
Продажа абонементов 0000000002 от 11.03.2024 17:22:21	Продажа	11.03.2024 17:22:21	
Активация абонемента 0000000001 от 12.03.2024 11:05:57	Активация	12.03.2024 0:00:00	60
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 0000000...	Возврат	12.03.2024 17:25:10	

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».



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

Остаток по абонементу

Вариант отчета: Основной (Установлен дополнительный отбор)

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

Параметры: Абонемент: Объект владения. Параметры. Абонемент

Организация Контрагент Сумма Резерв Свободно

Итого

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

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



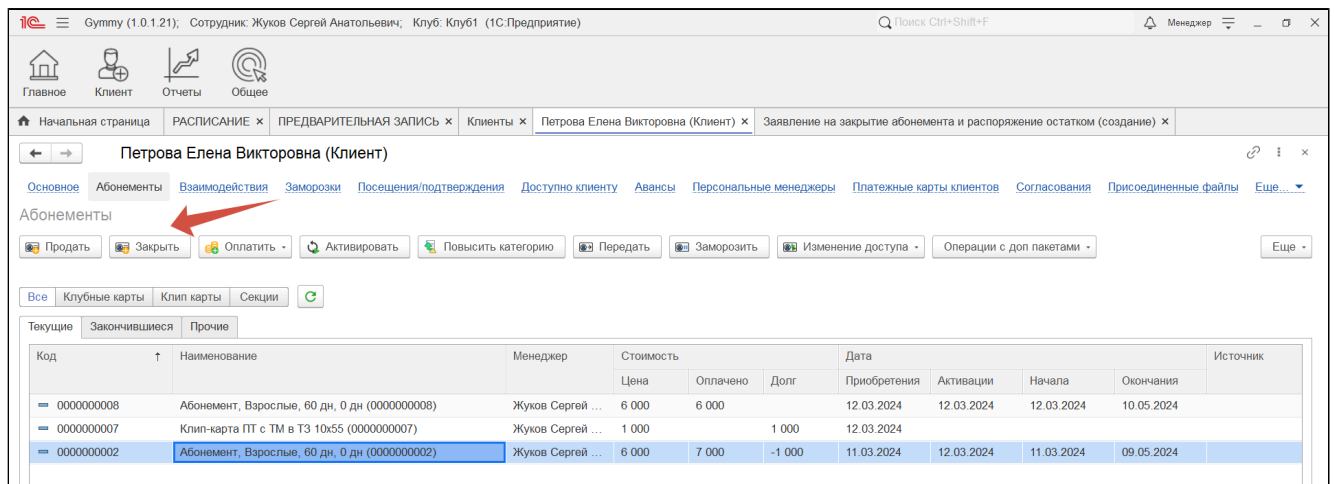
Примечание:

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

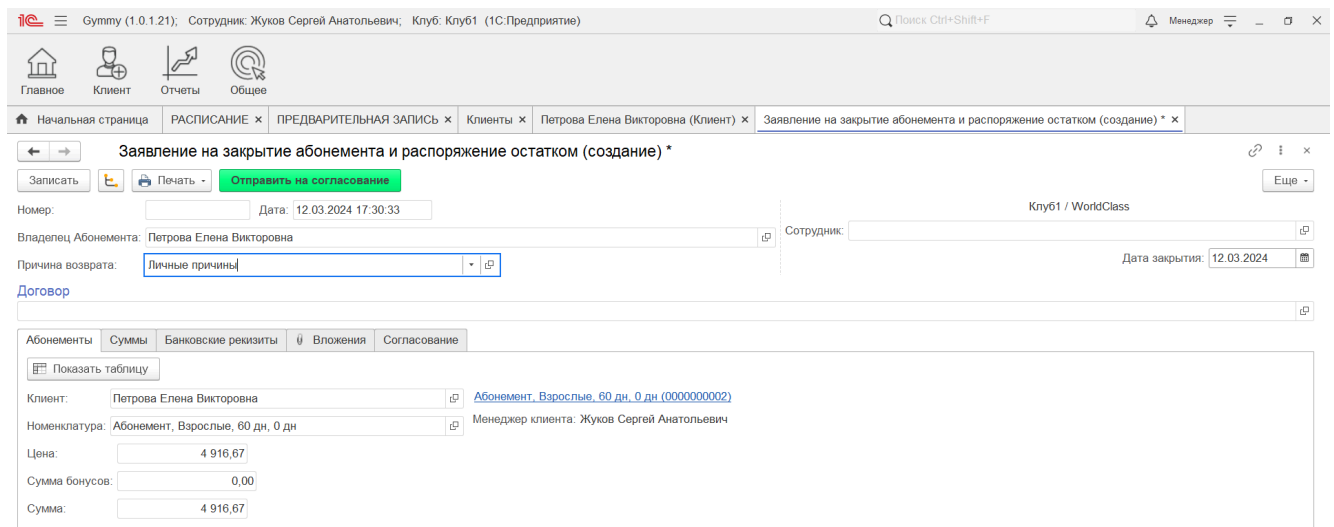
Для того чтобы закрыть абонемент:

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

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

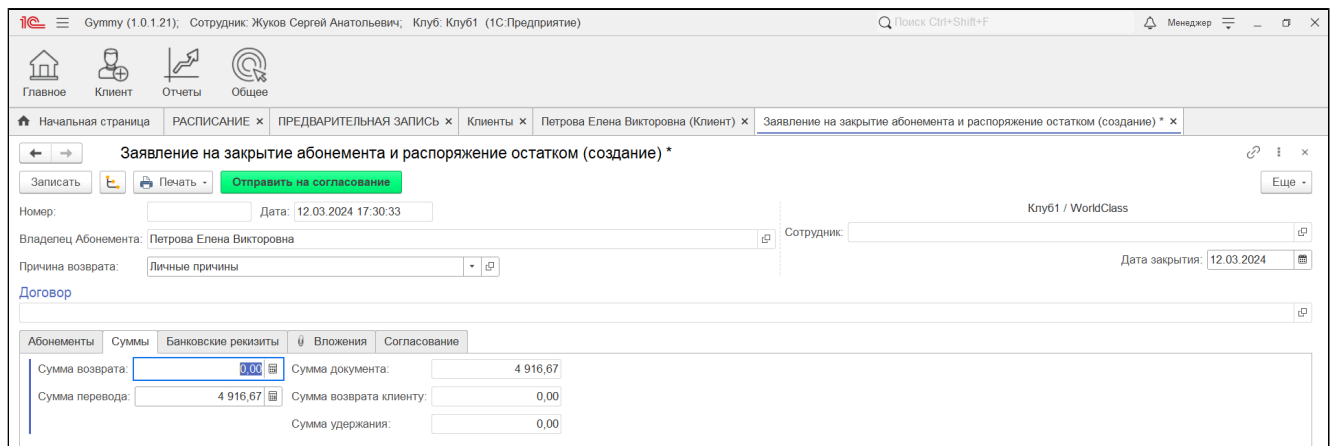


2. В открывшемся документе «Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком» укажите дату закрытия и причину возврата абонемента.

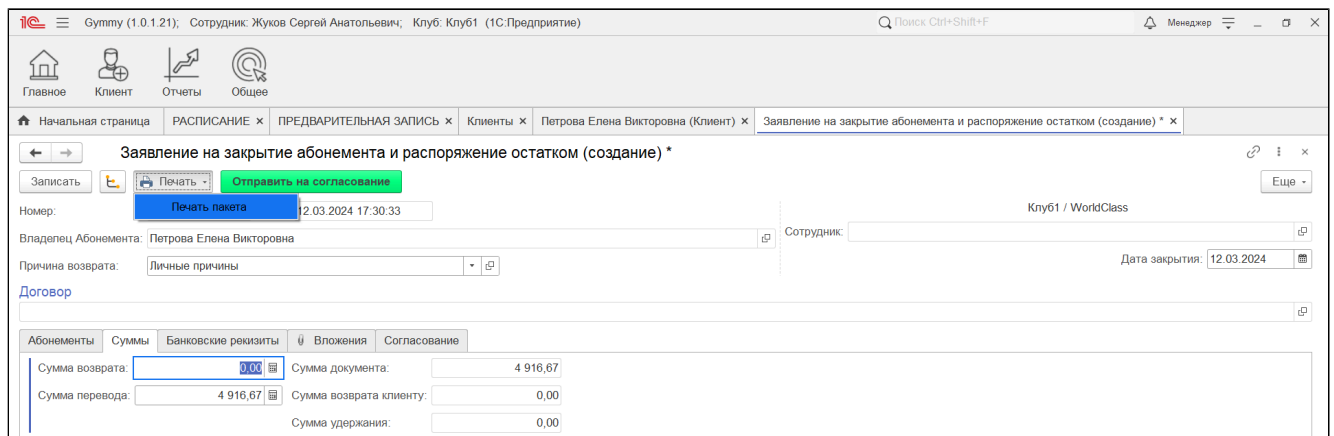


3. В поле **Сумма возврата** поставьте 0. В поле **Сумма перевода** рассчитается автоматически.

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».

The screenshot displays the 1C: Enterprise 8 interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main window title is 'Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) *'. The form contains fields for 'Номер:', 'Дата: 12.03.2024 17:30:33', 'Владелец Абонеента: Петрова Елена Викторовна', 'Сотрудник:', 'Дата закрытия: 12.03.2024', and 'Причина возврата: Личные причины'. A green button 'Отправить на согласование' is visible. Below the form, there is a table with columns 'Имя файла', 'Автор', and 'Дата создания'. The table contains one row with the file 'Договоренность.docx'.

6. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.

Ø Если **Дата закрытия абонеента** меньше **Даты начала действия абонеента** (*абонеент еще не начал действовать*), создается документ «Возврат абонеента» и абонеент считается закрытым.

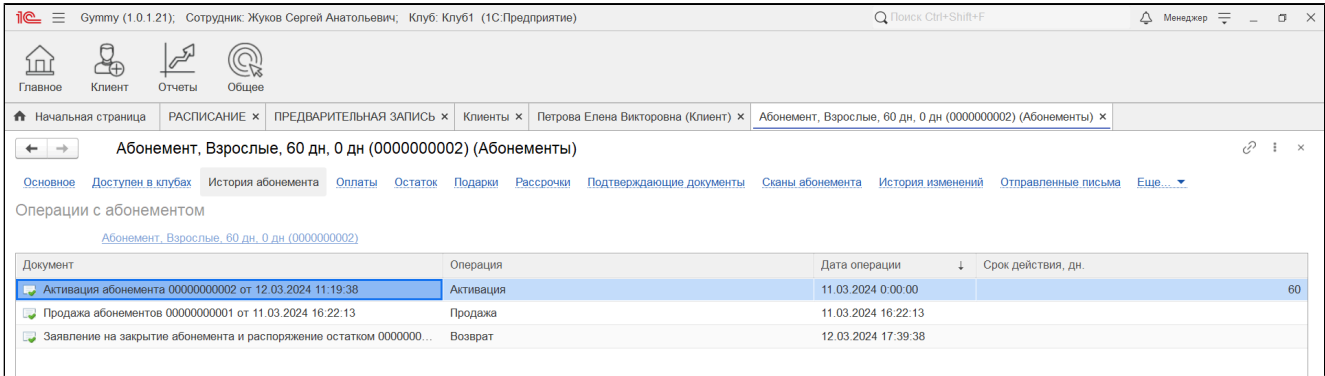
Ø Если **Дата закрытия абонеента** больше **Даты начала действия абонеента** (*абонеент действующий*), запускается бизнес-процесс «**Досрочное закрытие абонеента**».

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

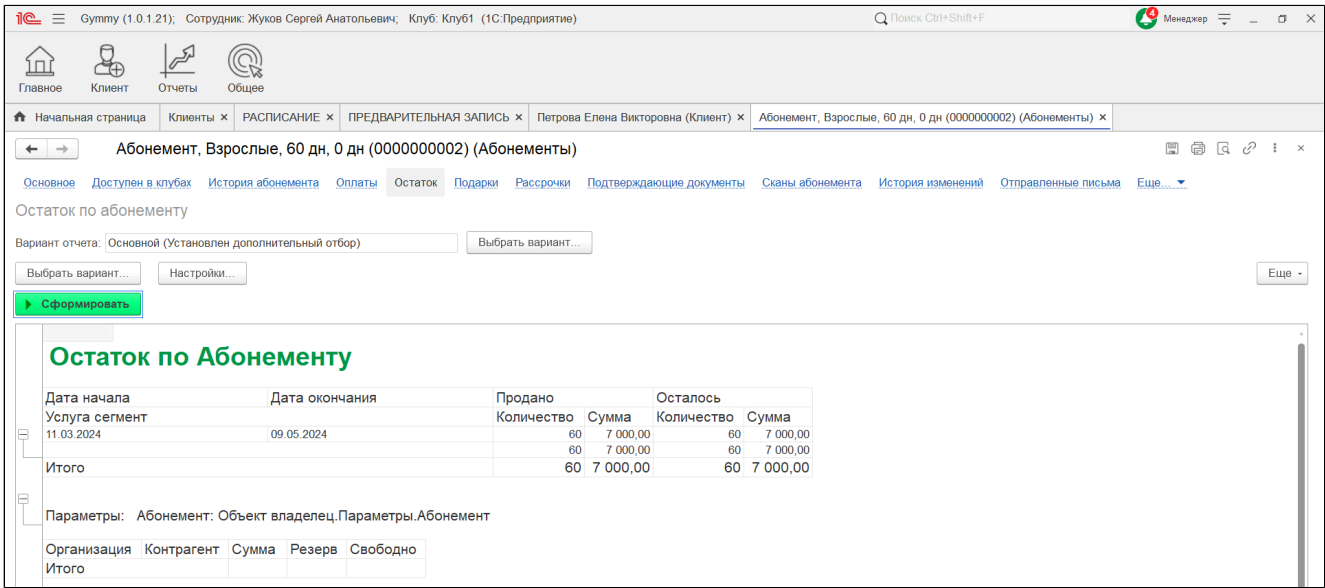
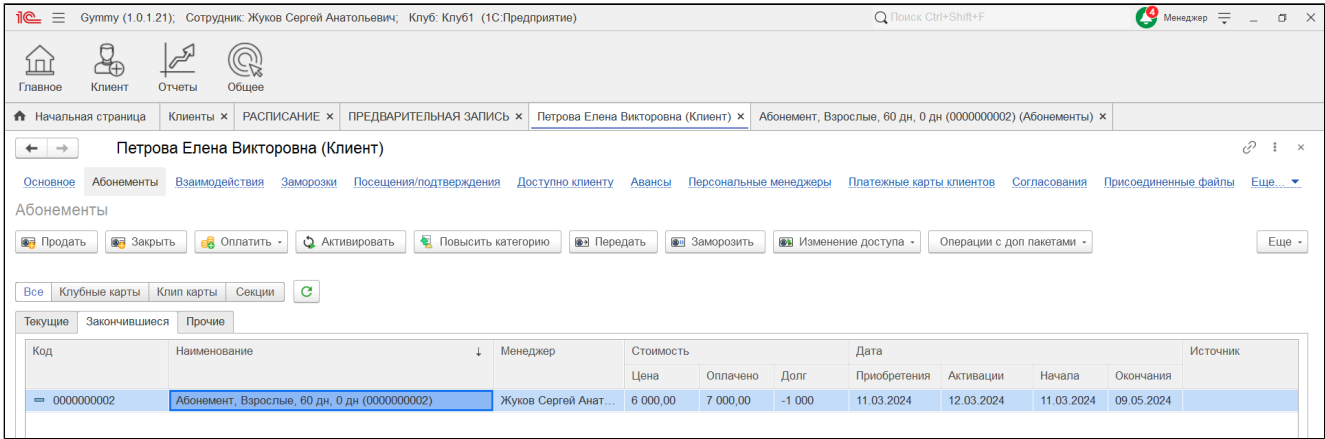
После того, как досрочное закрытие абонеента будет согласовано, в системе будет создан документ «Возврат абонеента» (*в карточке абонеента будет установлена новая дата окончания действия абонеента*).

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

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



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



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

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>**.

Панель инструментов: Главная, Клиент, Отчеты, Общее.

Хлебные крошки: Начальная страница > Клиенты > РАСПИСАНИЕ > ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ > Петрова Елена Викторовна (Клиент) > Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание).

Наименование: Петрова Елена Викторовна (Клиент)

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

Абонементы

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

Фильтры: Все, Клубные карты, Клип карты, Секции

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 ГТТ с ТМ в ТЗ 10x55 (0000000007)	Жуков Сергей ...	1 000		1 000	12.03.2024				

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

Панель инструментов: Главная, Клиент, Отчеты, Общее.

Хлебные крошки: Начальная страница > Клиенты > РАСПИСАНИЕ > ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ > Петрова Елена Викторовна (Клиент) > Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание).

Наименование: Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком (создание)

Кнопки: Записать, Печать, Отправить на согласование, Еще...

Номер: [поле] Дата: 12.03.2024 19:01:47

Владелец Абонемента: Петрова Елена Викторовна

Сотрудник: [поле]

Причина возврата: Личные причины

Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Вкладки: Абонементы, Суммы, Банковские реквизиты, Вложения, Согласование

Показать таблицу

Клиент: Петрова Елена Викторовна

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

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн

Менеджер клиента: Жуков Сергей Анатольевич

Цена: 6 000,00

Сумма бонусов: 0,00

Сумма: 6 000,00

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.

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты x РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Петрова Елена Викторовна (Клиент) x Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) * x

Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) *

Записать Печать Отправить на согласование Еще

Номер: Дата: 12.03.2024 19:01:47 Клуб1 / WorldClass

Владелец Абонеента: Петрова Елена Викторовна Сотрудник:

Причина возврата: Личные причины Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонеенты Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

ФИО владельца счета: БИК: ФИО владельца платежной карты:

Номер счета: Банк: Номер платежной карты:

Город:

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты x РАСПИСАНИЕ x ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x Петрова Елена Викторовна (Клиент) x Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) * x

Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком (создание) *

Записать Печать Отправить на согласование Еще

Номер: Дата: 12.03.2024 19:01:47 Клуб1 / WorldClass

Владелец Абонеента: Петрова Елена Викторовна Сотрудник:

Причина возврата: Личные причины Дата закрытия: 12.03.2024

Договор

Абонеенты Суммы Банковские реквизиты Вложения Согласование

Сумма возврата: 6 000,00 Сумма документа: 6 000,00

Сумма перевода: 6 000,00 Сумма возврата клиенту: 0,00

Сумма удержания: 0,00

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 абонеента.

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

The screenshot shows the 1C: Enterprise 8 interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main window displays a form titled 'Заявление на закрытие абонеента и распоряжение остатком 00000000004 от 12.03.2024 19:13:48'. The form includes fields for 'Номер:', 'Владелец Абонеента:', 'Причина возврата:', 'Сотрудник:', and 'Дата закрытия:'. There are buttons for 'Записать', 'Печать', and 'Отправить на согласование'. Below the form, there is a table with columns 'Имя файла', 'Автор', and 'Дата создания'. The table contains one row with the file 'Договоренность.docx'.

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 абонеента** меньше **Даты начала действия абонеента** (*абонемент еще не начал действовать*), создается документ «Возврат абонеента» (*абонемент считается закрытым*) и запускается бизнес-процесс «**Возврат аванса по абонементу**».

Ø Если **Дата закрытия абонеента** больше **Даты начала действия абонеента** (*абонемент действующий*), запускается бизнес-процесс «**Досрочное закрытие абонеента**».

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».

Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Фактический срок исполнения	Фактический исполнитель
12.03.2024 17:39:38	Досрочное закрытие абонемента 3А-000000002 от 12.03.2024 17:39:38	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП			
12.03.2024 19:18:28	Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП			
11.03.2024 17:48:22	Изменение даты рождения клиента ИДР-000000002 от 11.03.2024 17:47:54	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич
11.03.2024 18:38:38	Согласуйте изменение даты рождения	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич

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 приходит 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).

Группы (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)		Поиск Ctrl+Shift+F		Менеджер
Главное	Клиент	Отчеты	Общее	
Начальная страница	Клиенты	РАСПИСАНИЕ	ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ	Петрова Елена Викторовна (Клиент)
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (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 (0000000008)				
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 00000000...	Возврат	12.03.2024 19:01:47		
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 00000000...	Возврат	12.03.2024 19:15:43		
Заявление на закрытие абонемента и распоряжение остатком 00000000...	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».

Группы (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)		Поиск Ctrl+Shift+F		Менеджер
Главное	Клиент	Отчеты	Общее	
Начальная страница	Клиенты	РАСПИСАНИЕ	ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ	Петрова Елена Викторовна (Клиент)
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (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) <input type="button" value="Выбрать вариант..."/>				
<input type="button" value="Выбрать вариант..."/> <input type="button" value="Настроить..."/>				
<input type="button" value="Сформировать"/>				
Остаток по Абонементу				
Дата начала	Дата окончания	Продано	Осталось	
Услуга сегмент		Количество	Сумма	Сумма
12.03.2024	10.05.2024	60	6 000,00	60 6 000,00
		60	6 000,00	60 6 000,00
Итого		60	6 000,00	60 6 000,00
Параметры: Абонемент: Объект владлец.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.*

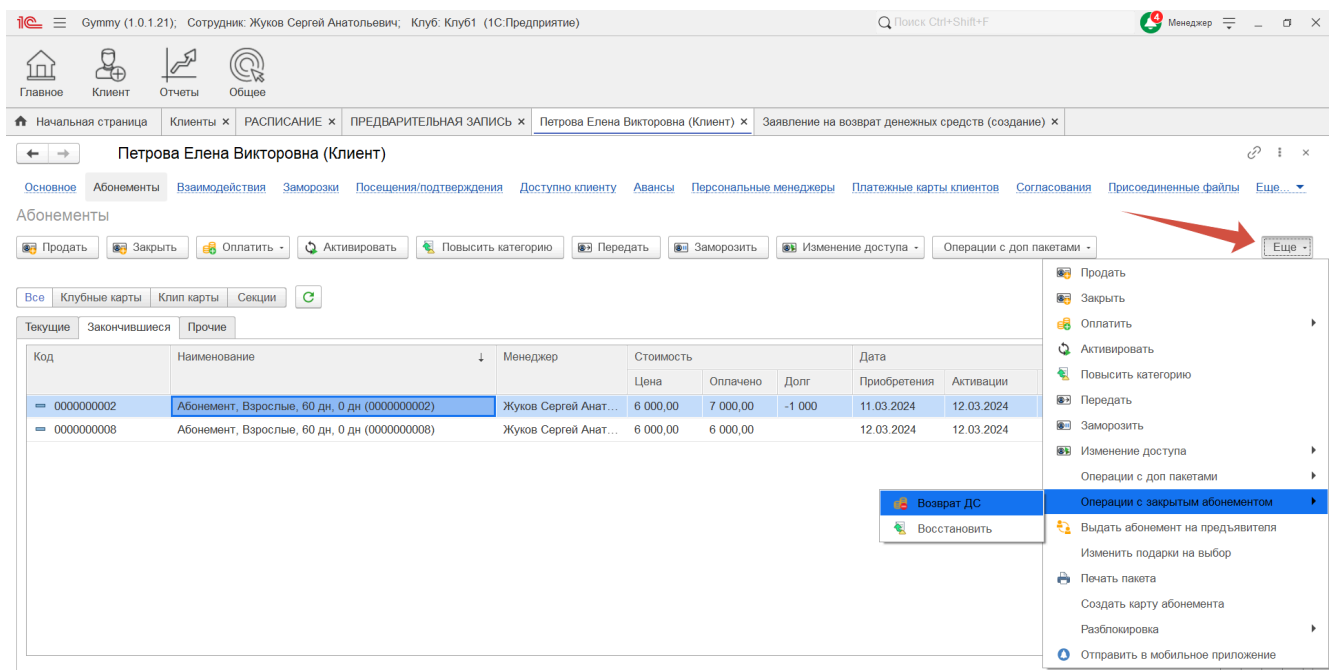
2.10 Возврат денежных средств по абонементу

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:

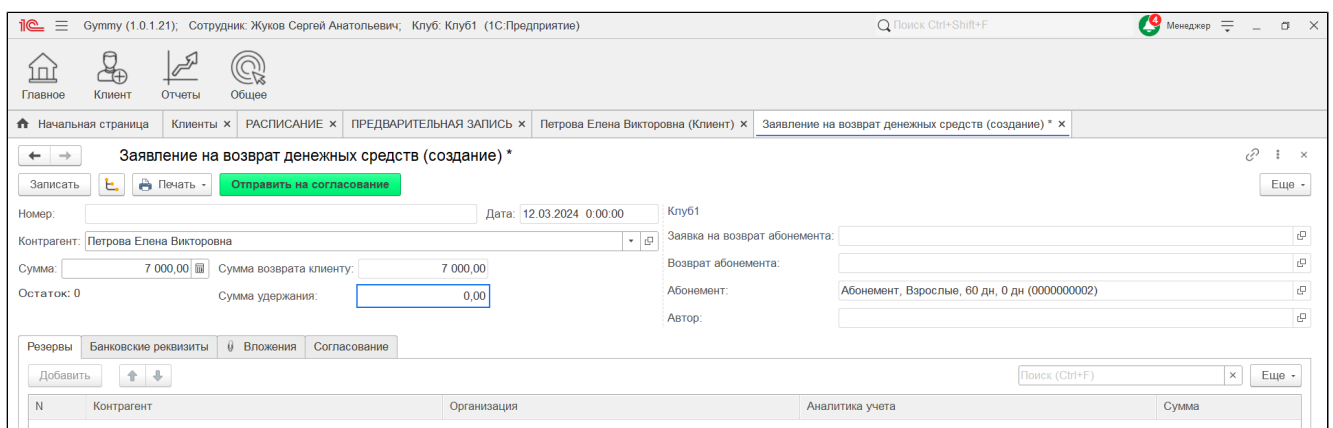
1. Выберите абонемент Клиента в закладке **Закончившиеся** и нажмите на кнопку **<Еще>**.
2. В выпадающем списке выберите пункт **Операции с закрытым абонементом**.
3. Нажмите на ссылку **<Возврат ДС>**.



Скриншот интерфейса 1С: Предприятие 8. Вкладка «Закончившиеся» для клиента «Петрова Елена Викторовна». В таблице отображены завершенные абонементы. Кнопка «Еще» (всплывающее меню) выделена красной стрелкой. В меню выбран пункт «Операции с закрытым абонементом», который содержит подпункт «Возврат ДС».

Код	Наименование	Менеджер	Стоимость			Дата	
			Цена	Оплачено	Допг	Приобретения	Активации
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
0000000008	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008)	Жуков Сергей Анат...	6 000,00	6 000,00		12.03.2024	12.03.2024

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



Скриншот документа «Заявление на возврат денежных средств (создание)». Поле «Контрагент» заполнено: «Петрова Елена Викторовна». Сумма возврата клиенту: 7 000,00. Сумма удержания: 0,00. В правой части документа заполнены поля: «Заявка на возврат абонемента», «Возврат абонемента», «Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)».

N	Контрагент	Организация	Аналитика учета	Сумма

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.

1С: Предприятие 8.0 (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Главное | Клиент | Отчеты | Общее

Начальная страница | Клиенты x | РАСПИСАНИЕ x | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x | Петрова Елена Викторовна (Клиент) x | Заявление на возврат денежных средств (создание) * x

Заявление на возврат денежных средств (создание) *

Записать | Печать | Отправить на согласование

Номер: [] Дата: 12.03.2024 0:00:00 Клуб1

Контрагент: Петрова Елена Викторовна Заявка на возврат абонемента: []

Сумма: 7 000,00 Сумма возврата клиенту: 7 000,00 Возврат абонемента: []

Остаток: 0 Сумма удержания: 0,00 Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) Автор: []

Резервы | Банковские реквизиты | Вложения | Согласование

ФИО владельца счета: [] БИК: [] ФИО владельца платежной карты: []

Номер счета: [] Банк: [] Номер платежной карты: []

Город: []

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

1С: Предприятие 8.0 (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Главное | Клиент | Отчеты | Общее

Начальная страница | Клиенты x | РАСПИСАНИЕ x | ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСЬ x | Петрова Елена Викторовна (Клиент) x | Заявление на возврат денежных средств (создание) * x

Заявление на возврат денежных средств (создание) *

Записать | Печать | Отправить на согласование

Номер: [] Дата: 12.03.2024 0:00:00 Клуб1

Контрагент: Петрова Елена Викторовна Заявка на возврат абонемента: []

Сумма: 7 000,00 Сумма возврата клиенту: 7 000,00 Возврат абонемента: []

Остаток: 0 Сумма удержания: 0,00 Абонемент: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002) Автор: []

Резервы | Банковские реквизиты | Вложения * (1) | Согласование

Добавить | Удалить | Записать | Открыть

Имя файла	Автор	Дата создания
Договоренность.docx	-	-

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».

1С

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

Поиск Ctrl+Shift+F

Менеджер

Главное

Клиент

Отчеты

Общее

Начальная страница

Клиенты x

Петрова Елена Викторовна (Клиент) x

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008) (Абонементы) x

Петрова Елена Викторовна (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
Досрочное закрытие абонемента							
12.03.2024 17:39:38 Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)							
13.03.2024 17:10:37	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий)	Клуб1	13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13.03.2024	
Досрочное закрытие абонемента ЗА-000000003 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	12.03.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:10:59	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий)	Клуб1	13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13.03.2024	
13.03.2024 17:11:57	Выполните возврат д/с (Кассир)	Клуб1	13.03.2024	Кассир	Выполнена	13.03.2024	
Изменение даты рождения клиента							
Изменение даты рождения клиента ИДР-000000002 от 11.03.2024 17:47:54							
11.03.2024 17:48:22	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:

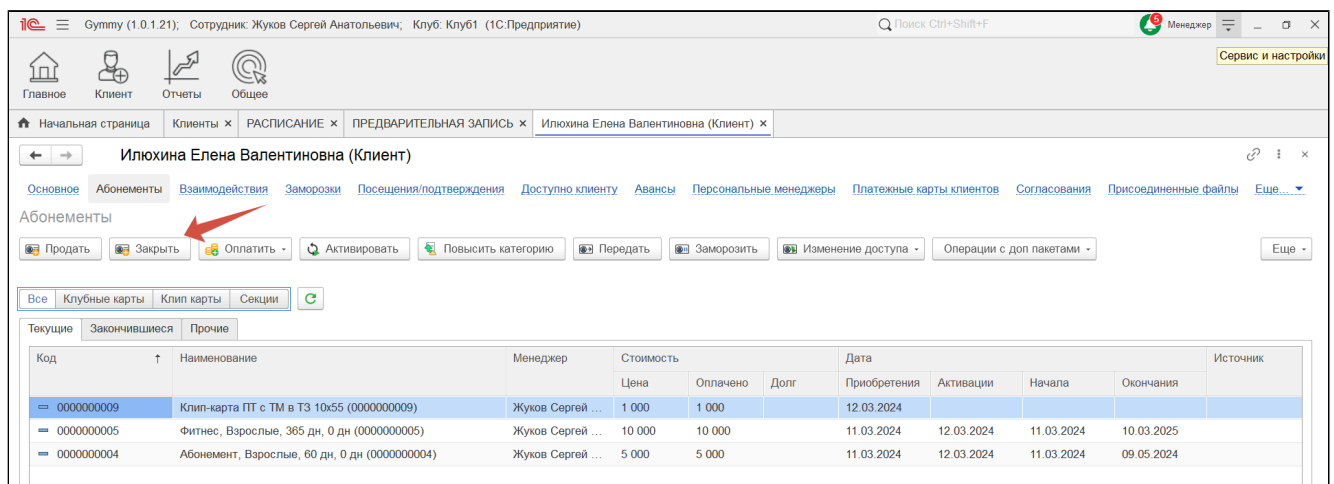
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

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


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

Для того чтобы закрыть клип-карту из карточки Клиента:

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



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



Вернуть без удержания штрафа?

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

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

← → Возврат абонемента(создание)

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Промокод: []

Абонементы Вложения

Добавить [] [] []

Номенклатура	Количество	Цена	Сумма авт.	Сумма бонусов	Сумма	Всего	Менеджер
Клип-карта ПТ с ТМ в ТЗ 10x55	1,000	1 000,00			1 000,00	1 000,00	Жуков Сергей Анатольевич

Еще -

Возврат на аванс X Закрыть

Сумма 1 000,00 Скидка: 0,00

2.12 Продажа гостевого визита

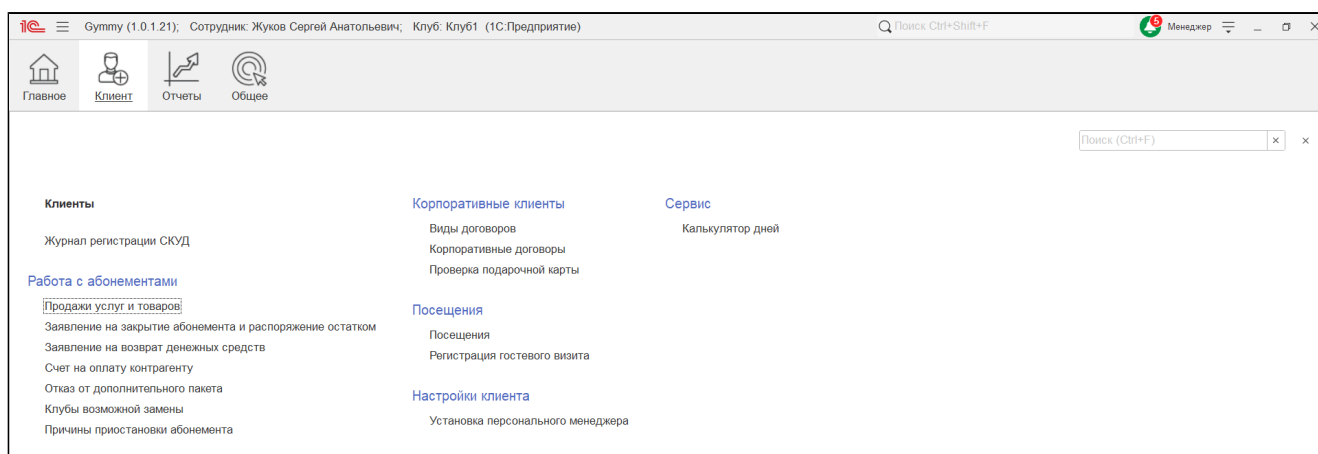
Гостевой визит — это разовое посещение клуба, которое дает возможность оценить качество сервиса и ознакомиться с тренировочными программами, прежде чем приобрести абонемент.

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:

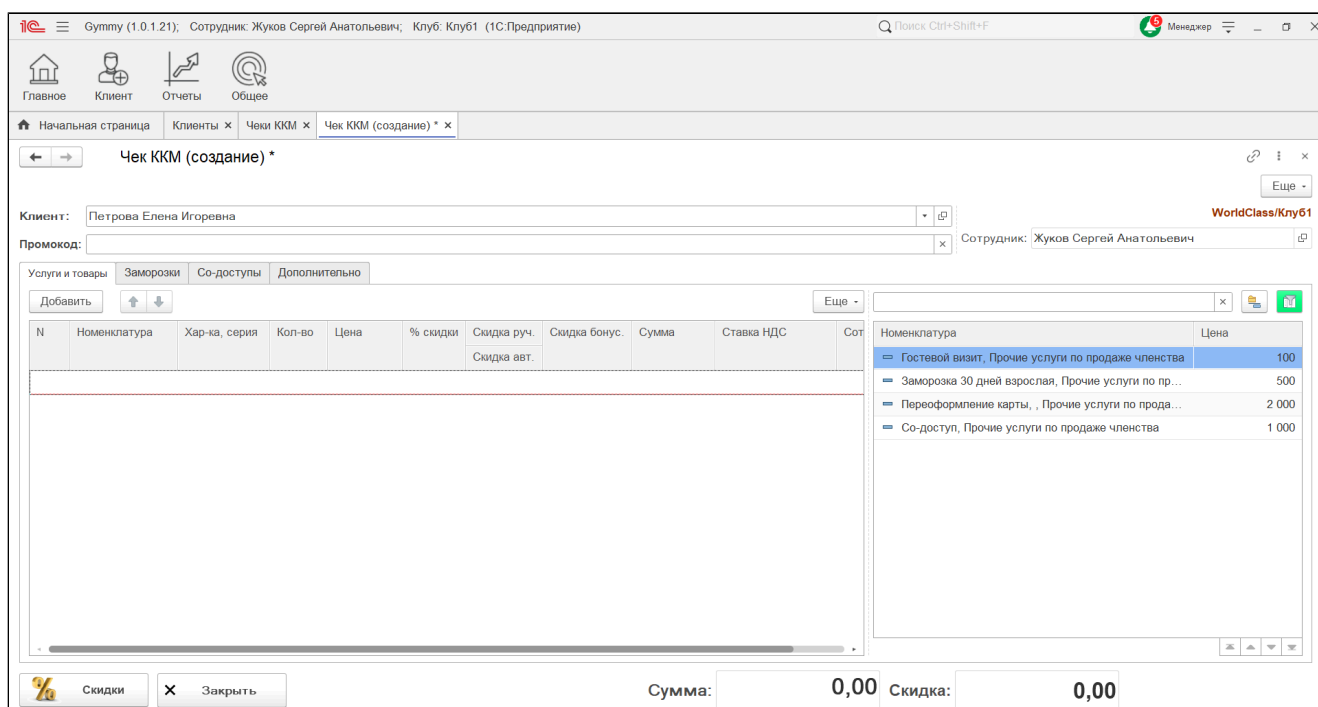
1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементом», ссылка «Продажи услуг и товаров».

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».

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

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	Сот.
1	Гостевой визит	«не используются»	1,000	100,00				100,00	Без НДС	Жук Анаст

Номенклатура Цена

- Гостевой визит, Прочие услуги по продаже членства 100
- Заморозка 30 дней взрослая, Прочие услуги по пр... 500
- Переоформление карты, Прочие услуги по прода... 2 000
- Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства 1 000

Скидки X Закрыть

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 скидку 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».

Оплата

Выбор плательщика

Петрова Елена Игоревна

Доступные виды оплат

В кассу

ККМ №1 Клуб61 (100)

Платежная карта

Наличные

Минимальная сумма оплаты : 100 Р.

Выбранная оплата

Петрова Елена Игоревна Наличные 100,00

Сумма к оплате: 100,00 Внесено: 100,00 Сумма сдачи: 0,00

Провести

Оплатить Закрыть

Сумма: 100,00 Скидка: 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 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!

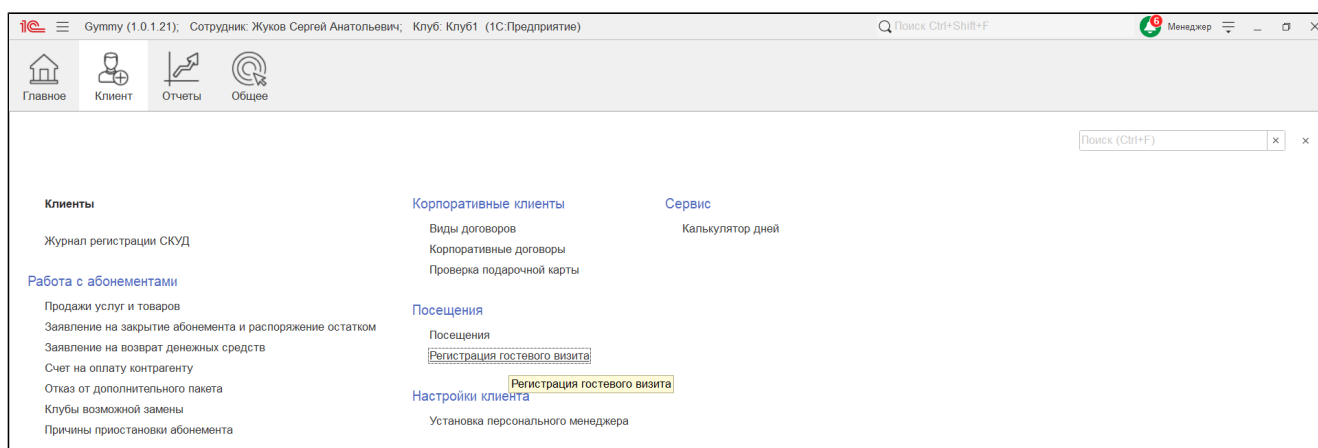
*В системе 1С:КПО реализован запрет на регистрацию **бесплатного** гостевого визита, если Владелец гостевого визита и Гость одно лицо.*

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

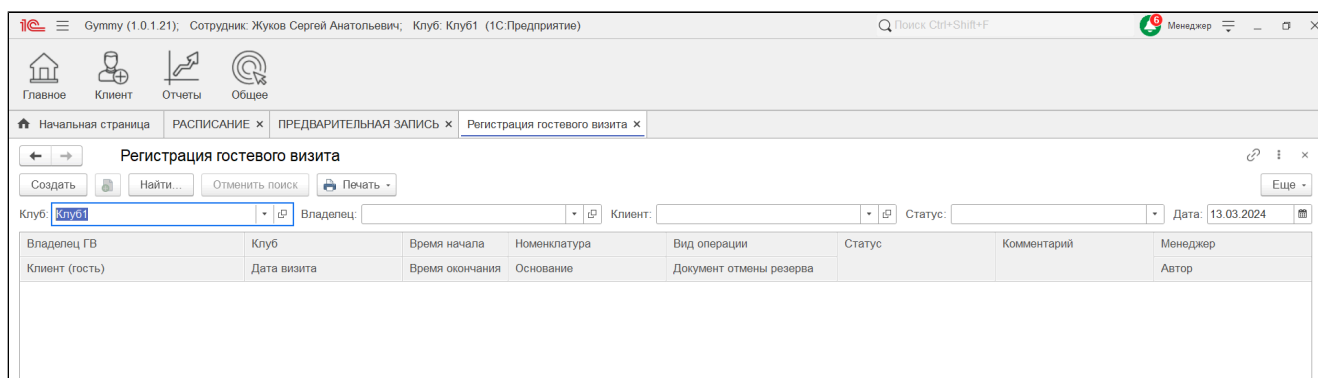
Для того чтобы оформить регистрацию гостевого визита:

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».

The screenshot shows the '1C: Enterprise' interface for 'Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)'. The main window is titled 'Регистрация гостевого визита (создание) *'. It features a top navigation bar with icons for 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Начальная страница', 'Клиенты', 'Регистрация гостевого визита', and 'Регистрация гостевого визита (создание) *'. The main area contains a form for creating a guest visit. It includes fields for 'Номер:', 'Дата: 13.03.2024 0:00:00', 'Вид операции: Резерв', and 'Статус: Запланирован'. There are buttons for 'Провести и закрыть', 'Записать', 'Провести', 'Печать', and 'Отменить резерв'. Below these, there are tabs for 'Основное' and 'Вложения'. The 'Основное' tab shows fields for 'Визит в клуб: Клуб1', 'Владелец ГВ: Петрова Елена Игоревна', 'Клиент (гость): Петрова Елена Игоревна', 'Дата визита: 14.03.2024', 'Время начала: 12:00:00', 'Время окончания: 23:59:00', and 'Основание: Гостевой визит'. A green checkmark icon is visible next to the 'Основание' field. At the bottom right, there is a green status bar with the text 'Чек ККМ 000000000004 от 13.03.2024 17:31:57'.

- # 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».

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

Главное Клиент Касса, банк Товароборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x **Регистрация гостевого визита**

Регистрация гостевого визита

Создать Найти... Отменить поиск Транслировать Печать

Клуб: Клуб1 Владелец: Клиент: Дата: 04.04.2024

Владелец ГВ	Клуб	Время начала	Номенклатура	Вид операции	Статус	Комментарий	Менеджер
Клиент (гость)	Дата визита	Время окончания	Основание	Документ отмены резерва			Автор
Илюхина Елена Валентиновна	Клуб1	10:00:00	Гостевой визит	Резерв	Отменен		Жуков Сергей Анатольевич
Илюхин Роман Игоревич	04.04.2024	23:59:00	Чек ККМ 000000000000 от 03.04.20.	Отмена гостевого визита 00000000.			Жуков Сергей Анатольевич



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».

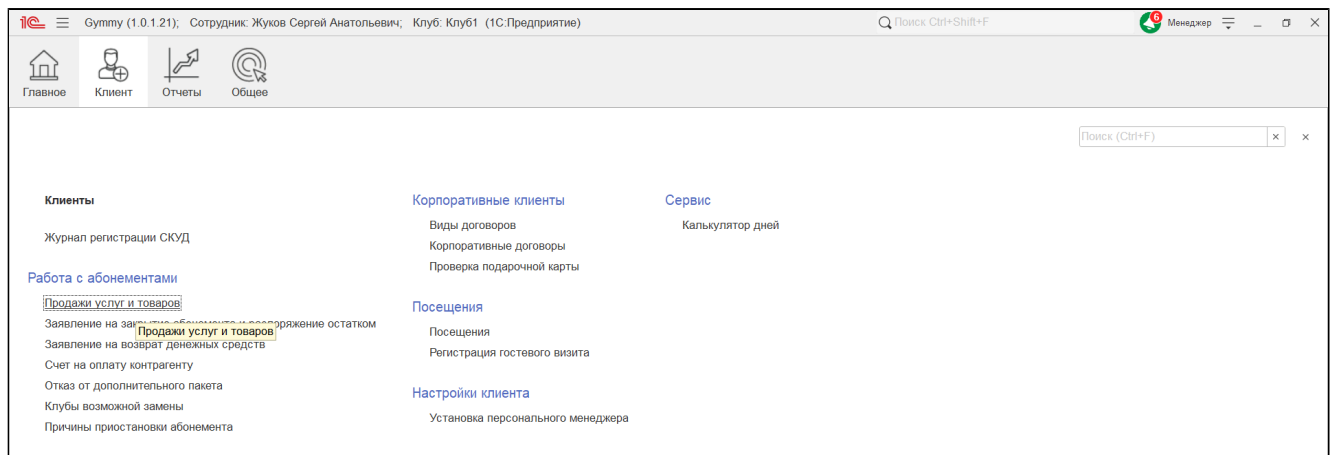
2.14 Продажа дополнительных дней заморозки

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:

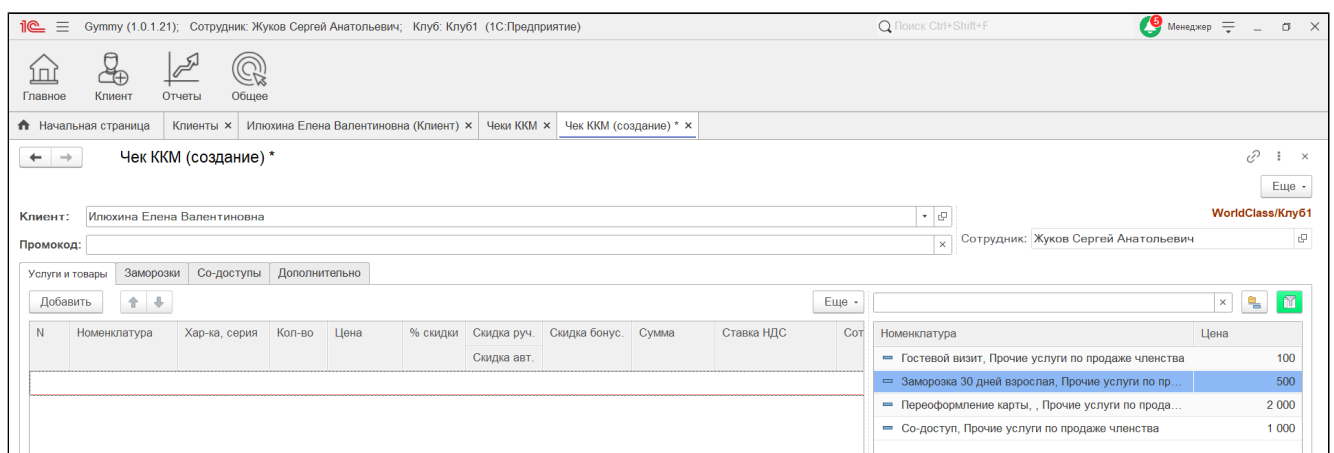
1. Откройте раздел учета «Клиент», подраздел «Работа с абонементами», ссылка «**Продажи услуг и товаров**».

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».

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Чеки ККМ x Чек ККМ (создание) * x

Чек ККМ (создание) *

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

WorldClass/Клуб1

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

Добавить

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка авт.
1	Заморозка	<на используют>	1,000	500,00			

Илюхина Елена Валентиновна

Абонемент:

OK Отмена

Еще -

Номенклатура	Цена
Гостевой визит, Прочие услуги по продаже членства	100
Заморозка 30 дней взрослая, Прочие услуги по пр...	500
Переоформление карты, , Прочие услуги по прода...	2 000
Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства	1 000

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

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

Главное Клиент Отчеты Общее

Начальная страница Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Чеки ККМ x Чек ККМ (создание) * x

Чек ККМ (создание) *

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

Промокод: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

WorldClass/Клуб1

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

Добавить

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка авт.
1	Заморозка	<на используют>	1,000	500,00			

Илюхина Елена Валентиновна

Абонемент:

OK Отмена

Еще -

Номенклатура	Цена
Гостевой визит, Прочие услуги по продаже членства	100
Заморозка 30 дней взрослая, Прочие услуги по пр...	500
Переоформление карты, , Прочие услуги по прода...	2 000
Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства	1 000

Выбор абонемента

Код	Ссылка	Наименование	Дата приобретения	Дата начала	Дата окончания	Точка продаж
0000000004	Абонемент, Взро...	Абонемент, Вз...	11.03.2024	11.03.2024	10.05.2024	Клуб1
0000000012	Фитнес, Взрослы...	Фитнес, Взрос...	13.03.2024			Клуб1

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

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

N	Номенклатура	Хар-ка, серия	Кол-во	Цена	% скидки	Скидка руч.	Скидка бонус.	Сумма	Ставка НДС	Сот.
1	Заморозка	«не используются»	1,000	500,00				500,00	Без НДС	Жук Ана

Сумма: 500,00 Скидка: 0,00

8. Нажмите кнопку **<Скидки>**.



Примечание:

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

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

9. Далее нажмите кнопку **<Оплатить>**.



Внимание!

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

10. 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.

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

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

Заморозки Абонементов

[Сформировать](#)

Период отчета: ☒ Этот месяц

Клиент Абонемент Регистратор Ответственный	Начальный остаток	Приход	Расход	Конечный остаток
Илюхина Елена Валентиновна		120	1	119
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000004)		120	1	119
Активация абонемента 000000000004 от 12.03.2024 14:41:02		90		90
Жуков Сергей Анатольевич		90		90
Заморозка абонемента 000000000001 от 13.03.2024 16:47:15	90		10	80
Жуков Сергей Анатольевич	90		10	80
Заморозка абонемента 000000000002 от 13.03.2024 16:53:15	80		-9	89
Жуков Сергей Анатольевич	80		-9	89
Чек КKM 000000000005 от 13.03.2024 18:09:25	89	30		119
Жуков Сергей Анатольевич	89	30		119
Итого		120	1	119

Абонемент Заморозка Период	С	По	Вид операции	Количество
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000004)				1
13.03.2024 16:53:15	13.03.2024	13.03.2024	Заморозка	1
Итого				1

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.

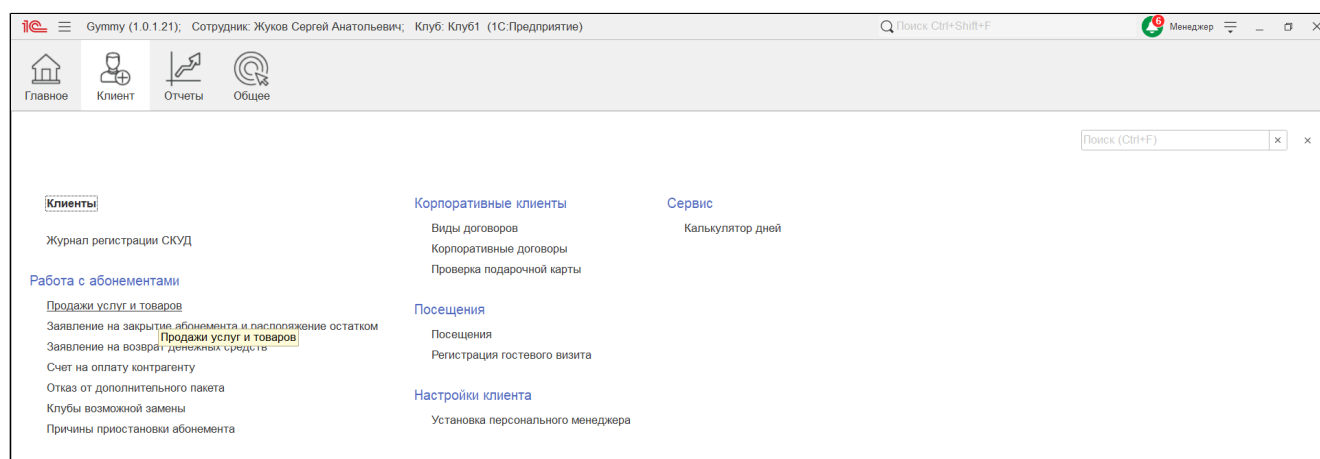


Примечание:

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 абонементом», 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».

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

Главное Клиент Отчеты Общее

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

Чек ККМ (создание) *

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна

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 авт.	Скидка бонус.	Сумма	Ставка НДС	Сот
1	Переоформление карты, Прочие...	<не используются>	1,000	2 000,00					2 000,00	Без НДС	Жук Анаст

Номенклатура Цена

- Гостевой визит, Прочие услуги по продаже членства 100
- Заморозка 30 дней взрослая, Прочие услуги по пр... 500
- Переоформление карты, Прочие услуги по прода... 2 000
- Со-доступ, Прочие услуги по продаже членства 1 000

Скидки X Закрыть

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 скидку будут обнулены и для их расчета нужно снова будет нажать кнопку **<Скидки>**.*

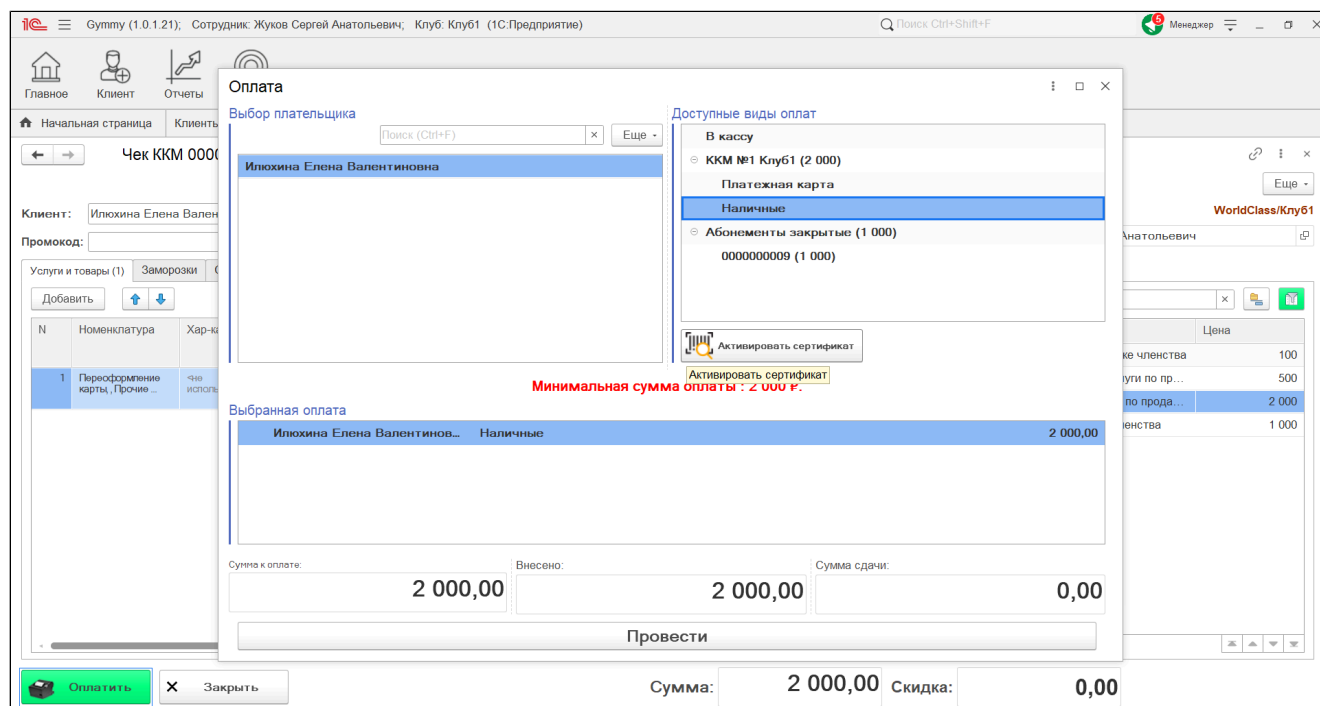
8. Далее нажмите кнопку **<Оплатить>**.



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.

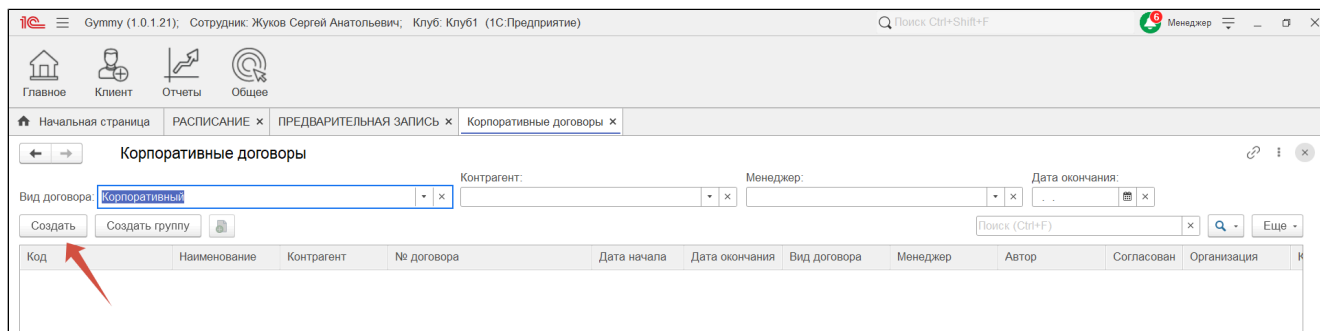
2.16 Продажа корпоративного абонеента

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

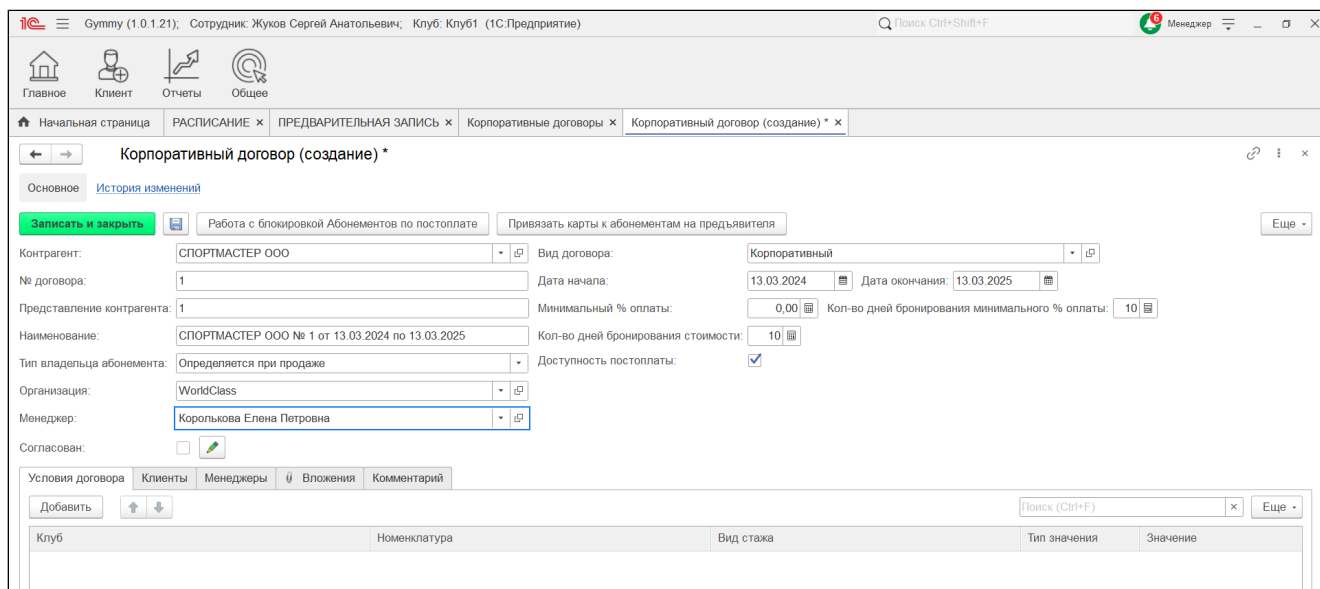
2.16.1 Создание корпоративного договора

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».

Корпоративный договор (создание) *

Основное История изменений

Записать и закрыть Работа с блокировкой Абонементов по постоплате Привязать карты к абонементам на предъявителя

Контрагент: СПОРТМАСТЕР ООО Вид договора: Корпоративный

№ договора: 1 Дата начала: 13.03.2024 Дата окончания: 13.03.2025

Представление контрагента: 1 Минимальный % оплаты: 0,00 Кол-во дней бронирования минимального % оплаты: 10

Наименование: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 Кол-во дней бронирования стоимости: 10

Тип владельца абонемента: Определяется при продаже Доступность постоплаты: ☒

Организация: WorldClass

Менеджер: Королькова Елена Петровна

Согласован: ☐

Условия договора Клиенты Менеджеры Вложения Комментарий

Добавить

Клуб

Клуб1

Клубы

Выбрать Найти... Отменить поиск

Наименование Код

Spirit Novo 0000000000

Клуб1 0000000000

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

Корпоративный договор (создание) *

Основное История изменений

Записать и закрыть Работа с блокировкой Абонементов по постоплате

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: ☐

Условия договора Клиенты Менеджеры Вложения Комментарий

Добавить

Клуб

Клуб1

Номенклатура

Выбрать Найти... Отменить поиск

Наименование Код Тип номенклатуры Норма времени

Конструктор ценообразования 00000000025

Основная 00000000038 Абонемент

Служебная 00000000026

Абонемент сотрудника, Взрослые, 0 дн, 0 дн 00000000036 Абонемент

Бесплатное групповое занятие, Групповое программы, 30 мин 00000000012 Услуга

Виртуальный сертификат 00000000018 Подарочный сертификат

Гостевой визит 00000000005 Гостевой визит

Заморозка 30 дней взрослая 00000000007 Заморозка

Инструктаж в тренажерном зале, Тренажерный зал, 60 мин 00000000003 Услуга

Карта для друга, 0 дн, 0 дн 00000000006 Абонемент

Карта для друга, Взрослые, 0 дн, 0 дн 00000000032 Абонемент

Клип-карта ПТ с ТМ в ТЗ 10х55 00000000010 Абонемент

Оказание услуг по членству, Оказание услуг по членству 00000000033 Услуга

Переформление карты, Прочие услуги по продаже членства 00000000023 Услуга

Персональная тренировка, Тренер персональный, Тренажерный зал... 00000000009 Услуга

Платный групповой урок, Групповое программы, 30 мин 00000000014 Услуга

Клуб Номенклатура Вид стажа Тип значения Значение

Клуб1 Все виды стажа Процент скидки

3) Нажмите кнопку **<Записать и закрыть>**.



Примечание:

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

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

СПОРТМАСТЕР ООО № 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 абонентам на предъявителя

Контрагент: СПОРТМАСТЕР ООО Вид договора: Корпоративный

№ договора: 1 Дата начала: 13.03.2024 Дата окончания: 13.03.2025

Представление контрагента: 1 Минимальный % оплаты: 0,00 Кол-во дней бронирования минимального % оплаты: 10

Наименование: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 Кол-во дней бронирования стоимости: 10

Тип владельца абонента: Определяется при продаже Доступность постоплаты: ☒

Организация: WorldClass

Менеджер: Королькова Елена Петровна

Согласован: ☐

Условия договора Клиенты Менеджеры Вложения Комментарий

Добавить

Клуб	Номенклатура	Вид стажа	Тип значения	Значение
Клуб1	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн	New	Цена	500 000.00

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».

The screenshot displays the 1C: Enterprise 8 interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Клиент', 'Отчеты', and 'Общее'. The main window title is 'СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 (Корпоративный договор) *'. The left sidebar shows 'Основное' and 'История изменений'. The main form contains fields for 'Контрагент' (СПОРТМАСТЕР ООО), 'Вид договора' (Корпоративный), '№ договора' (1), 'Дата начала' (13.03.2024), 'Дата окончания' (13.03.2025), 'Представление контрагента' (1), 'Минимальный % оплаты' (0,00), 'Кол-во дней бронирования минимального % оплаты' (10), 'Наименование' (СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025), 'Кол-во дней бронирования стоимости' (10), 'Тип владельца абонемента' (Определяется при продаже), 'Доступность постоплаты' (checked), 'Организация' (WorldClass), 'Менеджер' (Королькова Елена Петровна), and 'Согласован' (unchecked). Below the form is a table with columns 'Условия договора', 'Клиенты (1)', 'Менеджеры', 'Вложения', and 'Комментарий'. The 'Клиенты (1)' column shows a list of clients: Илюхина Елена Валентиновна, Петрова Елена Игоревна, and Петрова Елена Викторовна. A 'Показать все' button is at the bottom of the list.



Примечание:

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

2.16.2 Продажа корпоративного абонемента

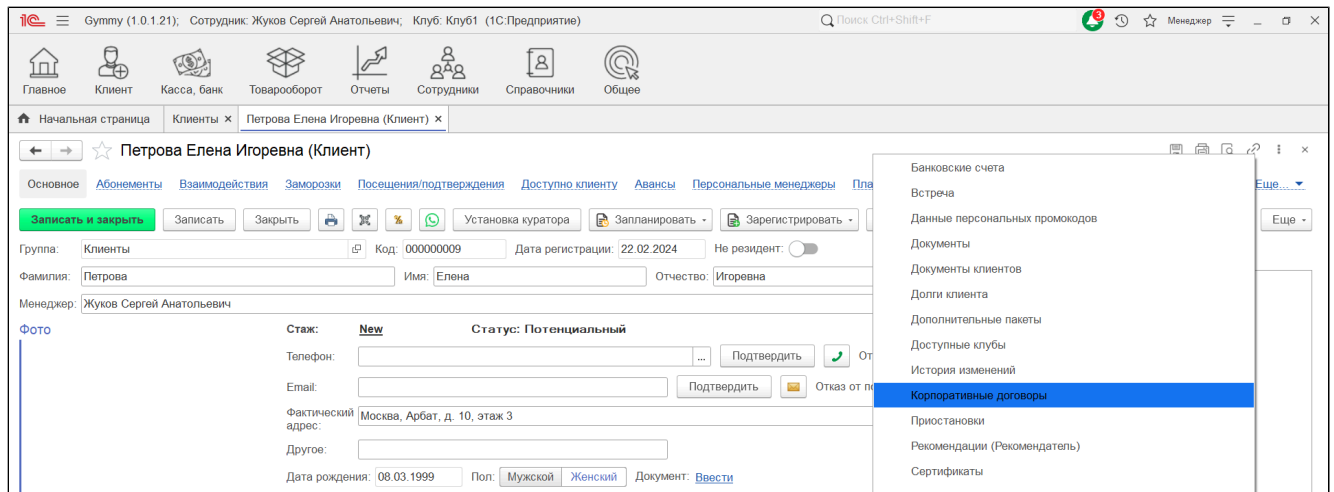
Документ «Продажа абонемента» предназначен для оформления факта продажи Клиенту одного или нескольких абонементов.

Продажу абонемента можно осуществить:

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

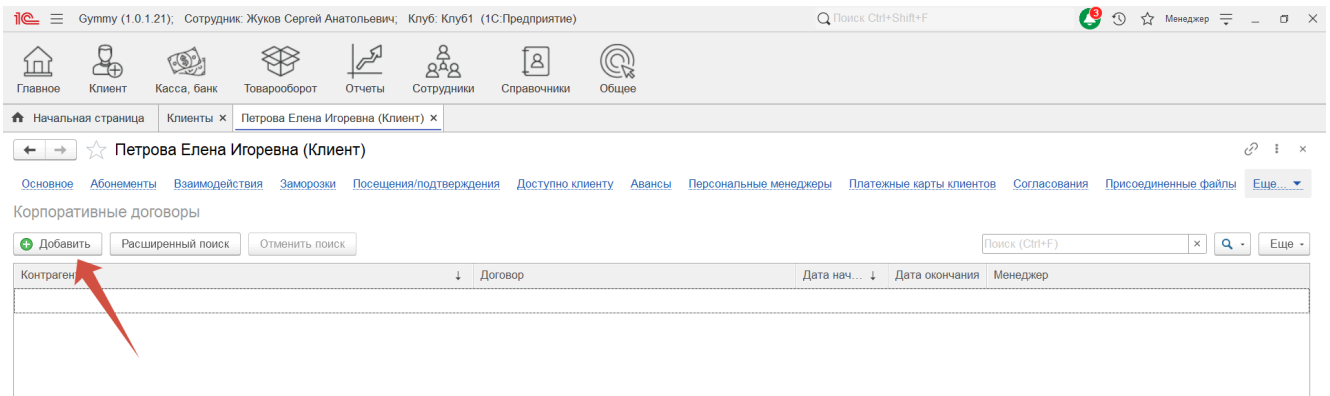
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

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**».



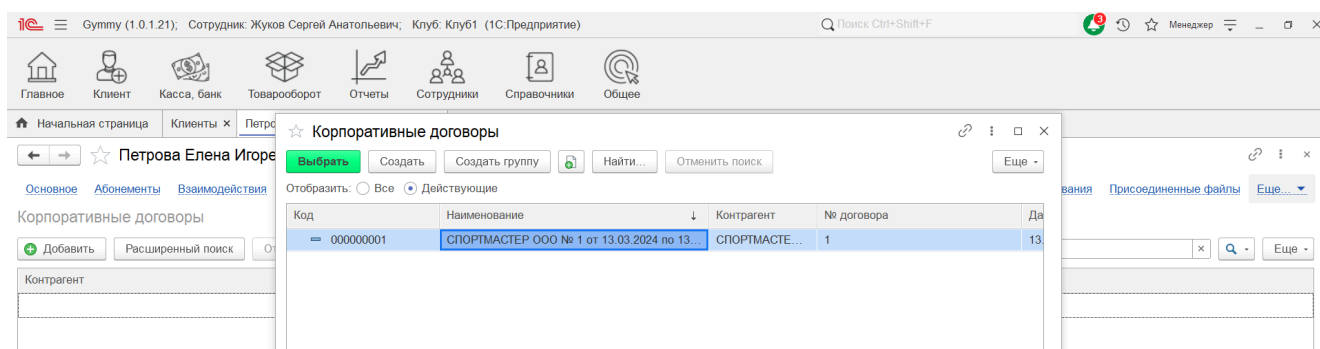
Если Клиент не прикреплен к корпоративному договору:

1. Нажмите кнопку **<Добавить>**.



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

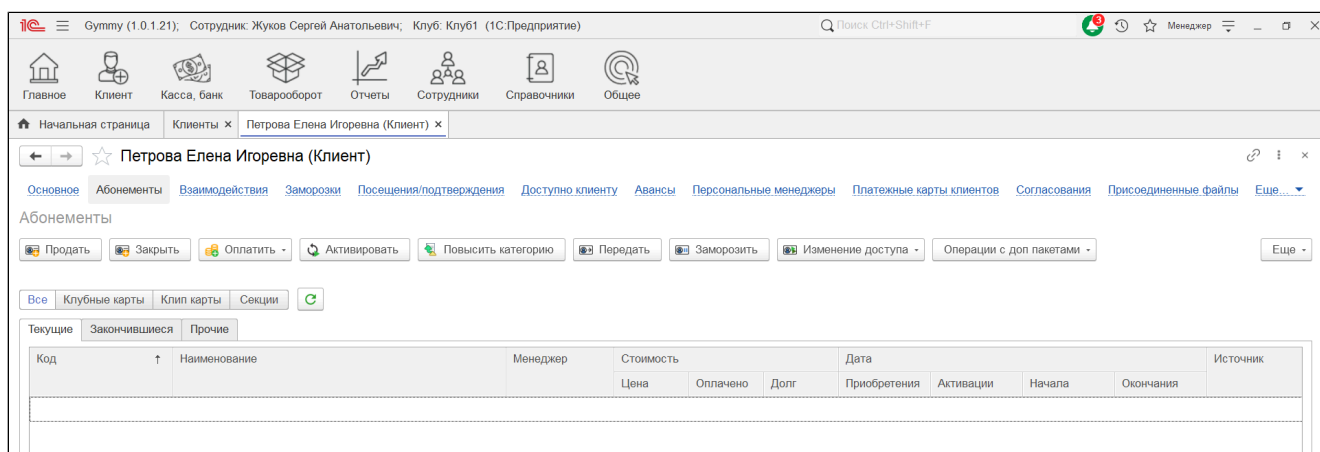
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Клиенту доступна продажа корпоративного абонеента.

Для того чтобы оформить продажу абонеента:

1. Нажмите кнопку **<Продать>**.



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

2. В поле **Владелец абонеента** 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».

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

Поиск Ctrl+Shift+F

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонемента(создание) * x

← → ☆ Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Транспортировать Создать на основании Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2024 Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Скрыть таблицу Добавить

N	Клуб	Клиент, Стаж, Статус	Номенклатура	Цена	Удержание	Промокод	% р
1	Клуб1	New, Потенциальный					

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

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

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

Поиск Ctrl+Shift+F

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна x Продажа Абонемента(создание) * x

← → ☆ Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Транспортировать Создать на основании Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2024 Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1

Клиент:

Номенклатура:

Промокод:

Клиенты

Выбрать Создать Создать группу Найти... Отменить поиск Еще -

Код клиента: CID: № Абонемента:

Код	Наименование	Телефон	Дата рождения	Менеджер
000000010	Жуков Сергей Анатольевич			Жуков С
000000013	Иванова Галина Игоревна		17.05.1967	Жуков С
000000014	Илюхин Роман Игоревич		09.03.2002	Жуков С
000000011	Илюхина Елена Валентиновна	+79263788235	18.09.1974	Жуков С
000000004	Клиенты клуба (взрослые с НДС)			
000000008	Неопределенная номенклатура			
000000007	Неопределенное юр лицо			
000000006	Неопределенный клиент			
000000005	Неопределенный сервисом клиент			
000000012	Петрова Елена Викторовна	+79894651629	09.02.2002	Жуков С
000000009	Петрова Елена Игоревна		08.03.1999	Жуков С

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».

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонемента(создание) x

← → ☆ Продажа Абонемента(создание)

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транслировать Создать на основании - Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Склады Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Петрова Елена Игоревна Стаж: New Статус: Потенциальный

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн Цена: 5 000,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 5 000,00

Промокод:



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>**.

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонемента(создание) * x

← → ☆ Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транслировать Создать на основании - Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Склады Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Петрова Елена Игоревна Стаж: New Статус: Потенциальный

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн Цена: 5 000,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 5 000,00

Промокод:

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

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

Главное Клиент Касса, банк Товароборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонементов(создание) x

★ Продажа Абонементов(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транслировать Создать на основании

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа

Владелец абонента: СПОРТМАСТЕР ООО

Абонементы (2) Клубы Скидки Оплата Вложения

Скрыть таблицу Добавить

N	Клуб	Клиент, Стаж, Статус	Номенк
1	Клуб1	Петрова Елена Игоревна, New, Потенциальный	Абонем
2	Клуб1		

Клиенты

Выбрать Создать Создать группу Найти... Отменить поиск

Код клиента: CID: № Абонента:

Код	Наименование	Телефон	Дата рождения	Менедж
000000010	Жуков Сергей Анатольевич			Жуков С
000000013	Иванова Галина Игоревна		17.05.1967	Жуков С
000000014	Илюхин Роман Игоревич		09.03.2002	Жуков С
000000011	Илюхина Елена Валентиновна	+79263788235	18.09.1974	Жуков С
000000004	Клиенты клуба (взрослые с НДС)			
000000008	Неопределенная номенклатура			
000000007	Неопределенное юр лицо			
000000006	Неопределенный клиент			
000000005	Неопределенный сервисом клиент			
000000012	Петрова Елена Викторовна	+79894651629	09.02.2002	Жуков С
000000009	Петрова Елена Игоревна		08.03.1999	Жуков С

Заполнение вкладки **Клубы** документа «Продажа абонента».

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

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

Главное Клиент Касса, банк Товароборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонементов(создание) x

★ Продажа Абонементов(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транслировать Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа

Владелец абонента: СПОРТМАСТЕР ООО

Клуб1

Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (2) Клубы Скидки Оплата Вложения

Доступ/Со-доступ Цена Вид приобретения

<input checked="" type="checkbox"/>	Петрова Елена Игоревна (Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн)		
<input type="checkbox"/>	Со-доступ		
<input checked="" type="checkbox"/>	Spirit Novo	1 000,00	Покупка
<input checked="" type="checkbox"/>	Клуб1		Покупка

Заполнение вкладки **Скидки** документа «Продажа абонента».

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».

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Продажа Абонемента(создание) * x

← → ☆ Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транспортировать Создать на основании - Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (2) Клубы Скидки Оплата и Вложения

Скидки Подарки на выбор

Выбранно	Количество
----------	------------

Поиск (Ctrl+F) x Еще -



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».

Форма оплаты

Выбор плательщика

СПОРТМАСТЕР ООО

Петрова Елена Игоревна

Доступные виды оплат

В кассу

Активировать сертификат

Выбранная оплата

Петрова Елена Игоревна	В кассу	60 000,00
------------------------	---------	-----------

Сумма к оплате: 500 000,00

Внесено: 500 000,00

Сумма сдачи: 0,00

Провести

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

Форма оплаты

Выбор плательщика

СПОРТМАСТЕР ООО

Петрова Елена Игоревна

Доступные виды оплат

В кассу

Активировать сертификат

Выбранная оплата

Петрова Елена Игоревна	В кассу	20 000,00
------------------------	---------	-----------

Сумма к оплате: 500 000,00

Внесено: 20 000,00

Сумма сдачи: 0,00

Провести

Оплатить

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 абонеменентами», 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)' form in the 1C software. The form includes fields for 'Номер:', 'Дата:' (03.05.2024 17:53:07), 'Касса ККМ:', 'Клуб1', 'Вид цен: Розничная цена', 'Организация: WorldClass', 'Контрагент: СПОРТМАСТЕР ООО', 'Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич', 'Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025', 'Счет контрагента: 5464564546546546, "СИБСОЦБАНК" ООО', 'Вид аванса контрагента:', 'Сумма документа: 500 000,00', 'Назначение платежа: Абонемент, Взрослые', 'Комментарий:', and 'Сумма НДС: 0,00'. Buttons at the top include 'Провести и закрыть', 'Записать', 'Провести', 'А', 'Транспонировать', 'Создать на основании', and 'Печать'.

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' dialog box in the 1C software. The dialog box has a 'Выбрать' button and a search field. It displays a list of templates with columns 'Наименование' and 'Код'. The selected template is 'Индивидуальный, в т.ч. рассрочка, секции и т.д.' with code '000000009'. The background shows the 'ПЕТРОВА Елена Игоревна (Клиент)' form with tabs for 'Основное', 'Абонементы', 'Взаимодействия', 'Заморозки', and 'Посещения/подтверждения'.

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>**.

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Петрова Елена Игоревна (Клиент) x Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000020) (Абонементы) x Продажа Абонемента 0000000026 от 14.03.2024 19:53:32 * x

Продажа Абонемента 0000000026 от 14.03.2024 19:53:32 *

Оплатить Оплатить позже Пречек АТ Транспонировать Создать на основании Прикрепить к счету Еще

Номер: 0000000026 Дата: 14.03.2024 19:53:32 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (1) Клубы Скидки Оплата Вложения (1)

Добавить Удалить Открыть

Имя файла	Автор	Дата создания
Договоренность.docx	-	-

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

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

Начальная страница Клиенты x Илюхина Елена Валентиновна (Клиент) x Счет на оплату контрагенту x Поступления членство по активации (точка продаж) x

Поступления членство по активации (точка продаж)

Отбор: Точка продаж Равно "Клуб1"

Тип плана продаж
Тип оплаты
Вид движения
Категория абонемента

Клиент	Стаж	Номенклатура Абонемента	Дата активации Абонемента	Дата начала Абонемента	Дата окончания Абонемента
Индивидуальный					
Возврат					
Илюхина Елена Валентиновна	New				
Петрова Елена Викторовна	New				
Закрытие					
Илюхина Елена Валентиновна	New				
Перевод					
Илюхина Елена Валентиновна	New				

Еще - 0 Быстрые настройки Еще ?

☒ Точка продаж: Клуб1

☐ Клиент: x

☐ Контрагент: x

☐ Менеджер: x

☐ Основной клуб доступа (не равно): Клуб1

☐ Стаж: x

☐ Тип плана продаж: x

☐ Тип оплаты: x

☐ Дата начала Абонемента (больше или равно): x

☐ Менеджер корпоративного договора: x

☐ Менеджер контрагента: x

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».

1С: Предприятие 8.0 (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1 (1С:Предприятие)

Главное | Клиент | Касса, банк | Товароборот | Отчеты | Сотрудники | Справочники | Общее

Клиенты x | Петрова Елена Игоревна (Клиент) x | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000034) (Аб... x | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000019) (Аб... x | Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000052) (Аб... x

← → ☆ Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000052) (Абонементы)

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

Записать и закрыть | Записать | Создать на основании -

Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000052) 0000000052

Номенклатура: Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн

Владелец: СПОРТМАСТЕР ООО

Клиент: Петрова Елена Игоревна

Корпоративный договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 Менеджер корпоративного договора: Королькова Елена Петровна

Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Статус: New Потенциальный Срок действия: 60 Вид абонемента: Стандартный Тип оплаты: Предоплата

Вид приобретения: Продажа Тип клубного доступа: Локальный

Документ продажи: Тип плана продаж: Корпоративный

Оформлен: Дата активации: Действует с: Действует до: Передан с: Закрыт с:

Точка продаж: Клуб1

Основной клуб доступа: Клуб1

Заблокирован с:



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».

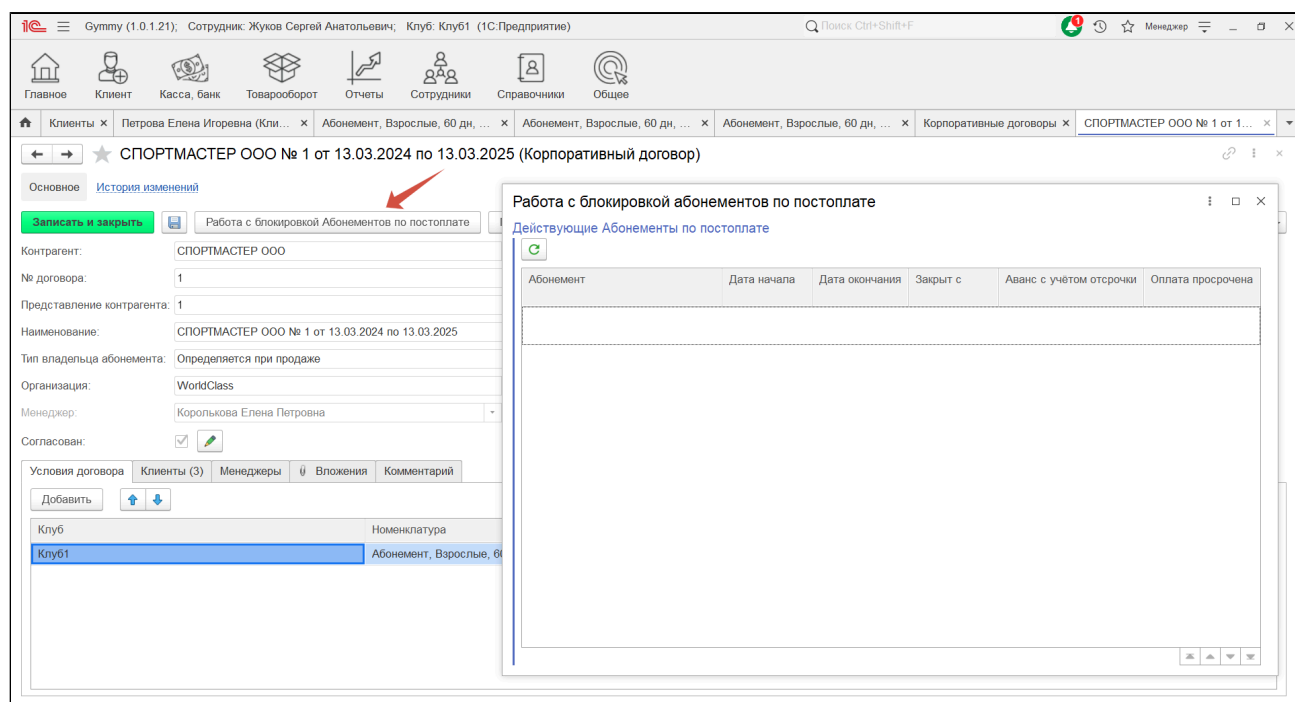
The screenshot displays the 1C: Enterprise 8 interface. The top menu bar includes icons for 'Главное', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товарооборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', and 'Общее'. The main window title is 'СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 (Корпоративный договор)'. Below the title bar, there are tabs for 'Основное' and 'История изменений'. The 'Основное' tab is active, showing a form for contract details. The form includes fields for 'Контрагент' (СПОРТМАСТЕР ООО), '№ договора' (1), 'Дата начала' (13.03.2024), 'Дата окончания' (13.03.2025), 'Представление контрагента' (1), 'Наименование' (СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025), 'Тип владельца абонента' (Определяется при продаже), 'Организация' (WorldClass), 'Менеджер' (Королькова Елена Петровна), and 'Согласован' (checkbox). There are also fields for 'Вид договора' (Корпоративный), 'Минимальный % оплаты' (0,00), 'Кол-во дней бронирования минимального % оплаты' (10), 'Кол-во дней бронирования стоимости' (10), and 'Доступность постоплаты' (checkbox). Below the form, there are tabs for 'Условия договора', 'Клиенты (2)', 'Менеджеры', 'Вложения', and 'Комментарий'. The 'Клиенты (2)' tab is active, showing a table with columns: 'Клуб', 'Номенклатура', 'Вид стажа', 'Тип значения', and 'Значение'. The table contains one row: 'Клуб1', 'Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн', 'New', 'Цена', and '500 000,00'.

Клуб	Номенклатура	Вид стажа	Тип значения	Значение
Клуб1	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн	New	Цена	500 000,00

После установки значения «**Кол-во дней бронирования минимального % оплаты**» \neq «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:

The screenshot shows the 'СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 (Корпоративный договор)' form. The 'Менеджер' field is set to 'Королькова Елена Петровна'. Below the form is a table with the following data:

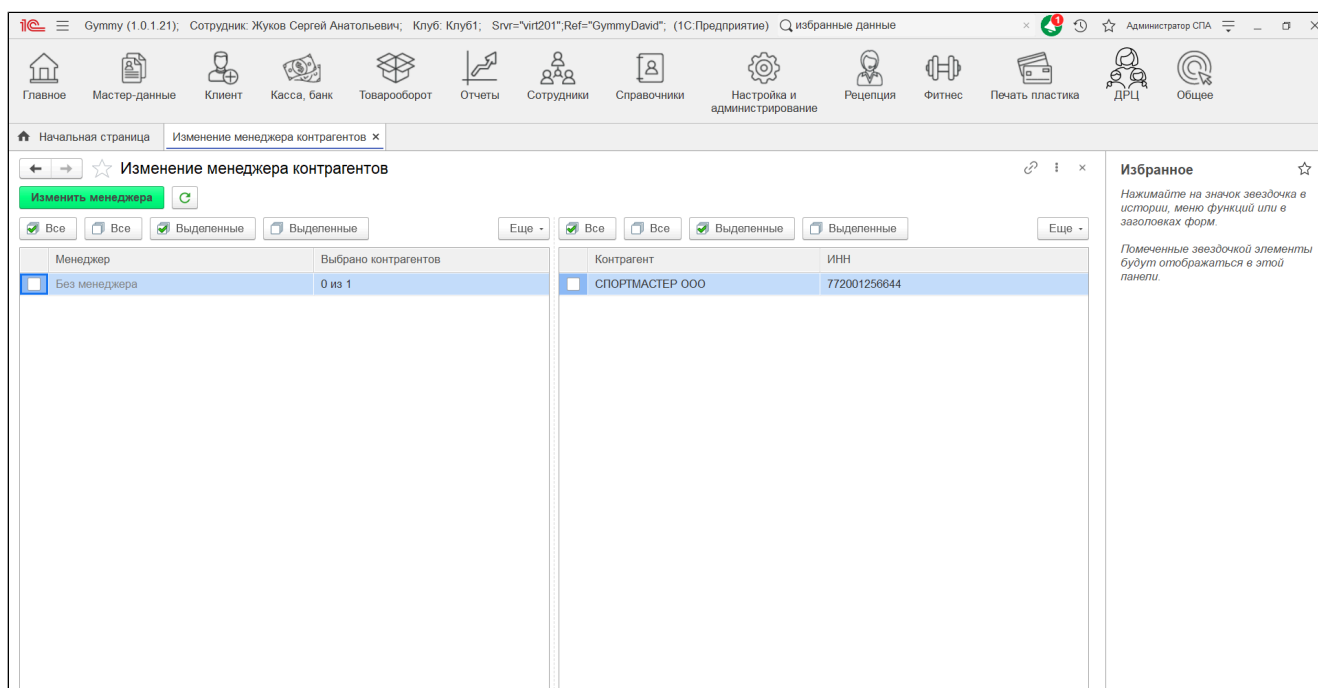
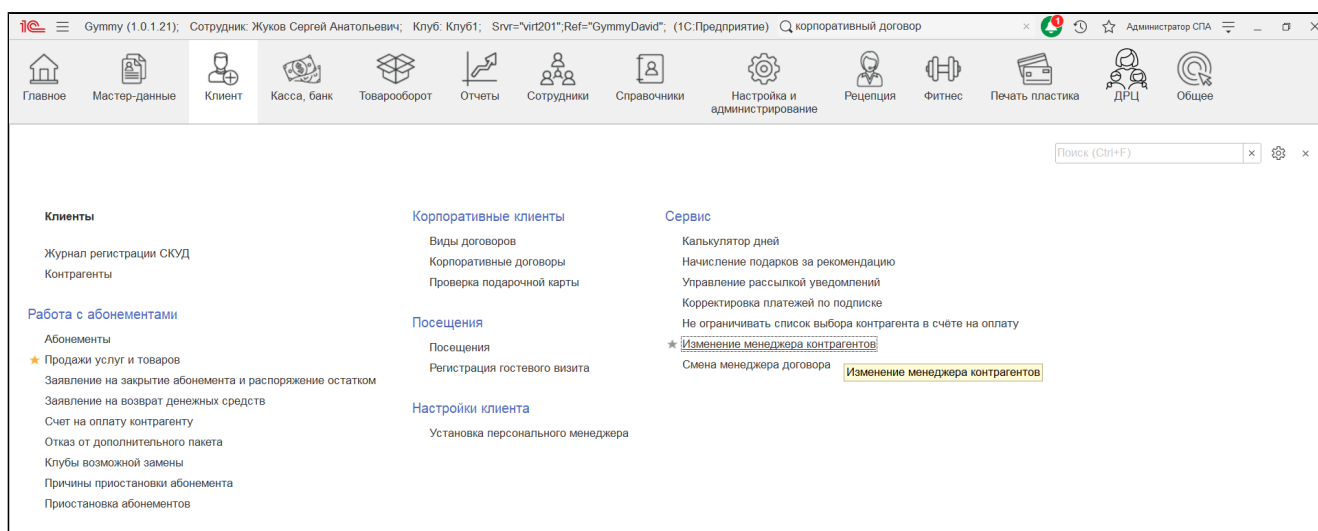
N	Сектор	Менеджер
1	Москва	Королькова Елена Петровна

Для группового изменения корпоративного менеджера контрагентов добавлена обработка

«Изменение менеджера контрагентов» в раздел учета «Клиент», подраздел «Сервис».

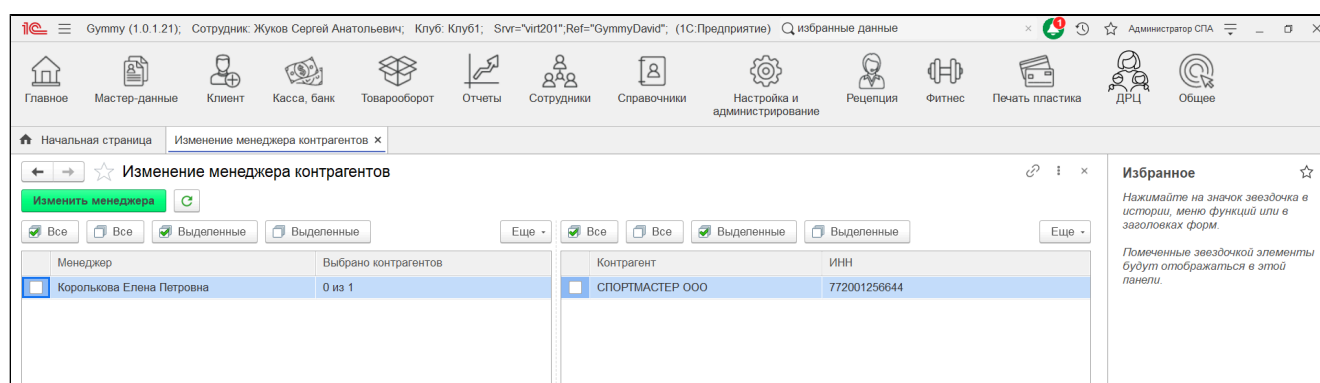
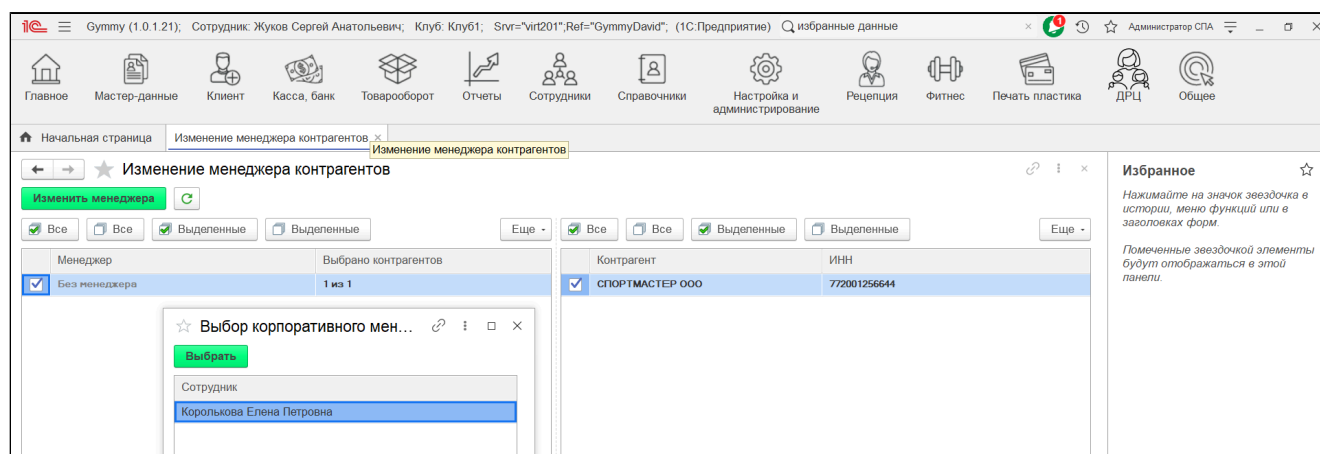
Обработка доступна для пользователей с ролями «Руководитель корп.», «Старший менеджер корп.», «Менеджер корп.».

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 абонеента 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 абонеента можно осуществить:

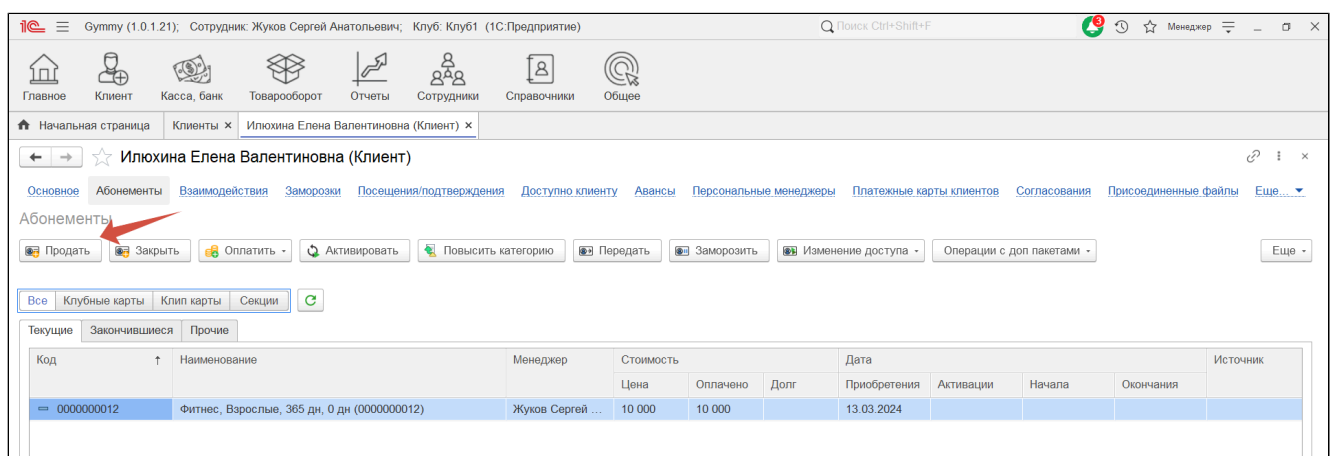
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».

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

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

Для того чтобы оформить продажу абонемента:

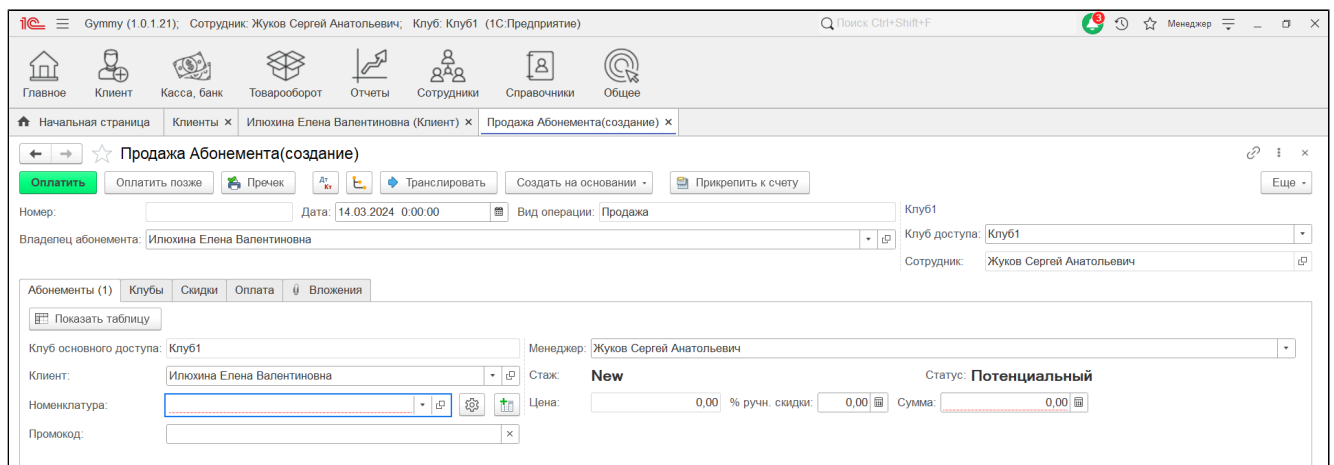
1. Нажмите кнопку <Продать>.



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.

/





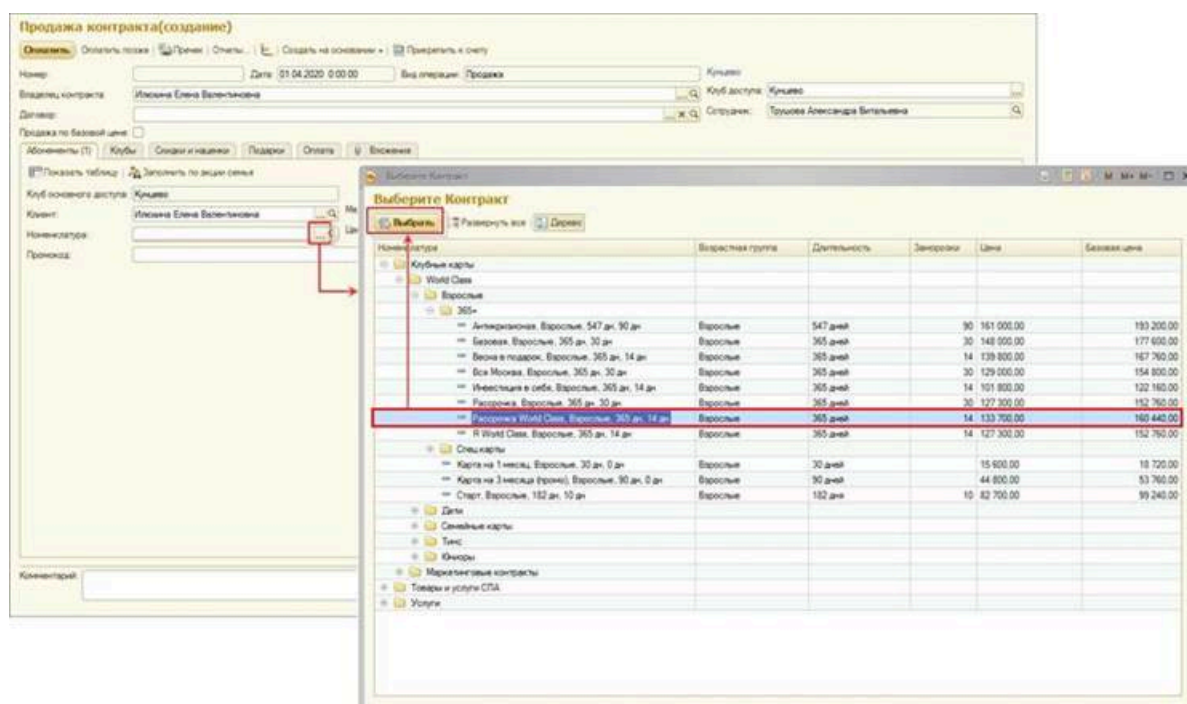
Примечание:

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».

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Пренк | Отменить | Создать на основании | Прикрепить к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб: _____

Владелец контракта: Илюшина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кингисео

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

Показать таблицу | Заполнить по акции семья

Клуб основного доступа: Кингисео

Клиент: Илюшина Елена Валентиновна Менеджер: Трушова Александра Витальевна Стек: New Статус: Потенциальный

Номенклатура: Распродажа World Class, Ворслай, 365 дн. 1 Цена: 133 700.00 Базовая цена: 160 440.00 Сумма: 133 700.00

Промокод: _____

Комментарий: _____ НДС: 0.00 Всего: 133 700.00

Обратите внимание!

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

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

Если требуется в одном документе «Продажа абонента» оформить несколько абонентов, 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 | Пренек | Отчеты... | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кинцев

Владелец контракта: Исочина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кинцев

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (1) Клубы Скидки и наценки Подарки Оплата Вводиться

☒ Показать таблицу ☐ Заполнить по акции семья

Клуб основного доступа: Кинцев

Клиент: Исочина Елена Валентиновна Менеджер: Трушова Александра Витальевна Статус: Новый

Промокод: Распродажа World Class, Взрослые, 365 дн. 1... Цена: 133 700.00 Базовая цена: 160 440.00 Сумма: 133 700.00

Комментарий: _____ НДС: 0.00

Всего: 133 700.00

Заполнение вкладки **Клубы** документа «Продажа абонента».

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 | Пренк | Отелы... | Создать на основании | Прислать к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Контракт: _____ Клуб доступа: Контракт

Владелец контракта: Иксина Елена Валентиновна Контракт: _____ Сотрудник: Трусова Александра Витальевна

Договор: _____

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (2) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Возвраты

Доступ/Со-доступ	Цена	Вид приобретения
<input checked="" type="checkbox"/> Иксина Елена Валентиновна (Рассрочка World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн)		Покупка
<input checked="" type="checkbox"/> со-доступ взрослый		
<input type="checkbox"/> Варшавка	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Воробьевы Горы	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Подпечья	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Митино	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Полуживовская	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Севастопольский	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Станок	5 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Атлантис Сити	10 500.00	Покупка
<input checked="" type="checkbox"/> Власова	10 500.00	Подарок
<input type="checkbox"/> Капитолий	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Крестовский	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Ленинский	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Сенная	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Таганский	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Триколор	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Череметьевская	10 500.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Алексеевская	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Город Столбы	15 000.00	Покупка
<input checked="" type="checkbox"/> Житная	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Земляной Вал	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Косарский	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Ледак	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Метрополис	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Нарвская	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Оружейный	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Строгино	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Тверская	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Триумф	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Центр	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Ярославская	15 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> RedSide	20 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> Павловое	20 000.00	Покупка
<input type="checkbox"/> 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 | Прерыв | Отверг | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кучило: _____ Клуб доступа: Кучило

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна К: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Договор: _____

Продажа по базовой цене: ☐

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

Подарки на выбор (8) | Подарки (1)

	Выбрано	Количество
Илюхина Елена Валентиновна (Рассрочка World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн)		
Сертификат на ДСУ		1
Скидка: Скидка 20% на ДСУ по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонента (на первые 60 дней действия абонента)	1	1
Подарок к карте		1
Скидка: Детская годовая карта со скидкой 25% (на первые 30 с момента активации абонента)	1	1
Карта для друга/члена семьи на 30 дней		1
Карта для друга, Взрослые, 30 дн, 0 дн	1	1
Детская карта в подарок, Kids, 30 дн, 0 дн		1
Детская карта в подарок, Teens, 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 абонента (на первые 60 дней действия абонента)	1	1
Со-доступ в подарок		1
со-доступ взрослый	1	1

N	Подарок	Клуб	Клиент (получатель)
1	Карта 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 абонента».

1) Установите флаг **Оплата в рассрочку**.

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

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Прервать | Отозвать | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кучино

Владелец контракта: Илюшина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кучино

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (2) | Клубы | Скидки и надбавки | Подарки | Оплата | Вводятся

Касса КЮМ: _____ Кассовая смена: Кассовая смена СФ-00004043 от 01.04.2020 12:44:44

Схема рассрочки: _____

№ платежа	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) *

Оплатить | Оплатить позже | Прервать | Отозвать | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 01.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кучино

Владелец контракта: Илюшина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кучино

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (2) | Клубы | Скидки и надбавки | Подарки | Оплата | Вводятся

Касса КЮМ: _____ Кассовая смена: Кассовая смена СФ-00004043 от 01.04.2020 12:44:44

Схема рассрочки: 20% 5 месяцев

№ платежа	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

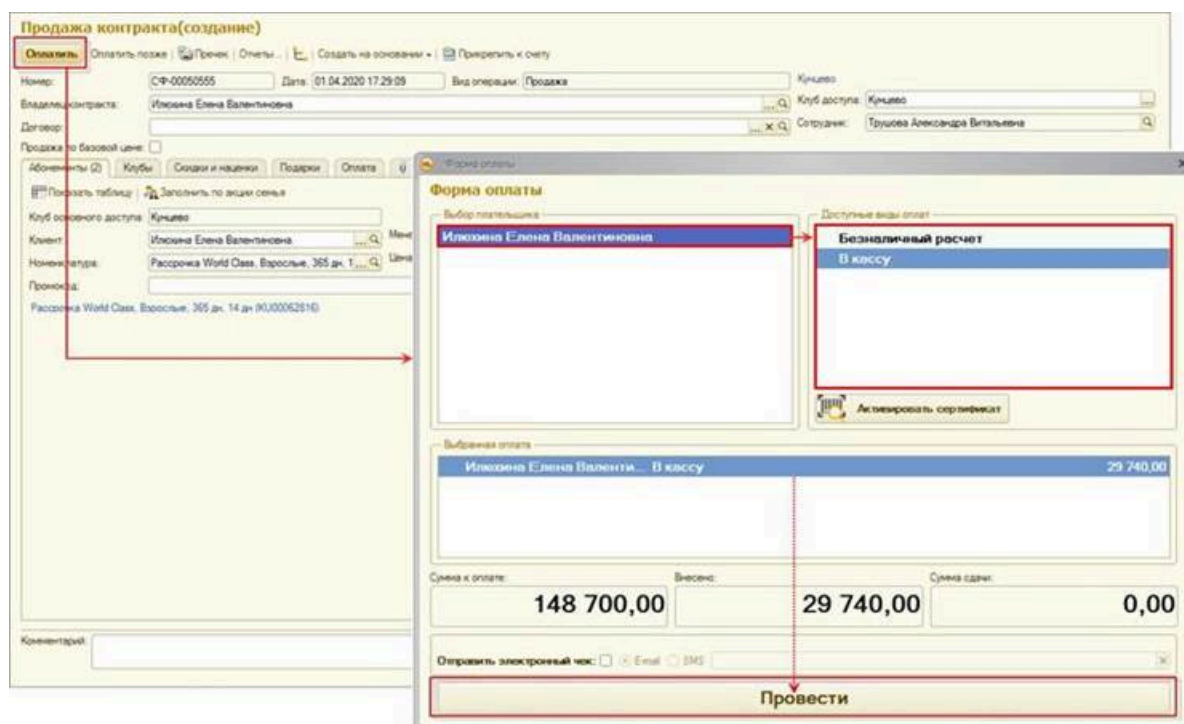
Способ оплаты: ☐ Не определен ☒ Рассрочка

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>.

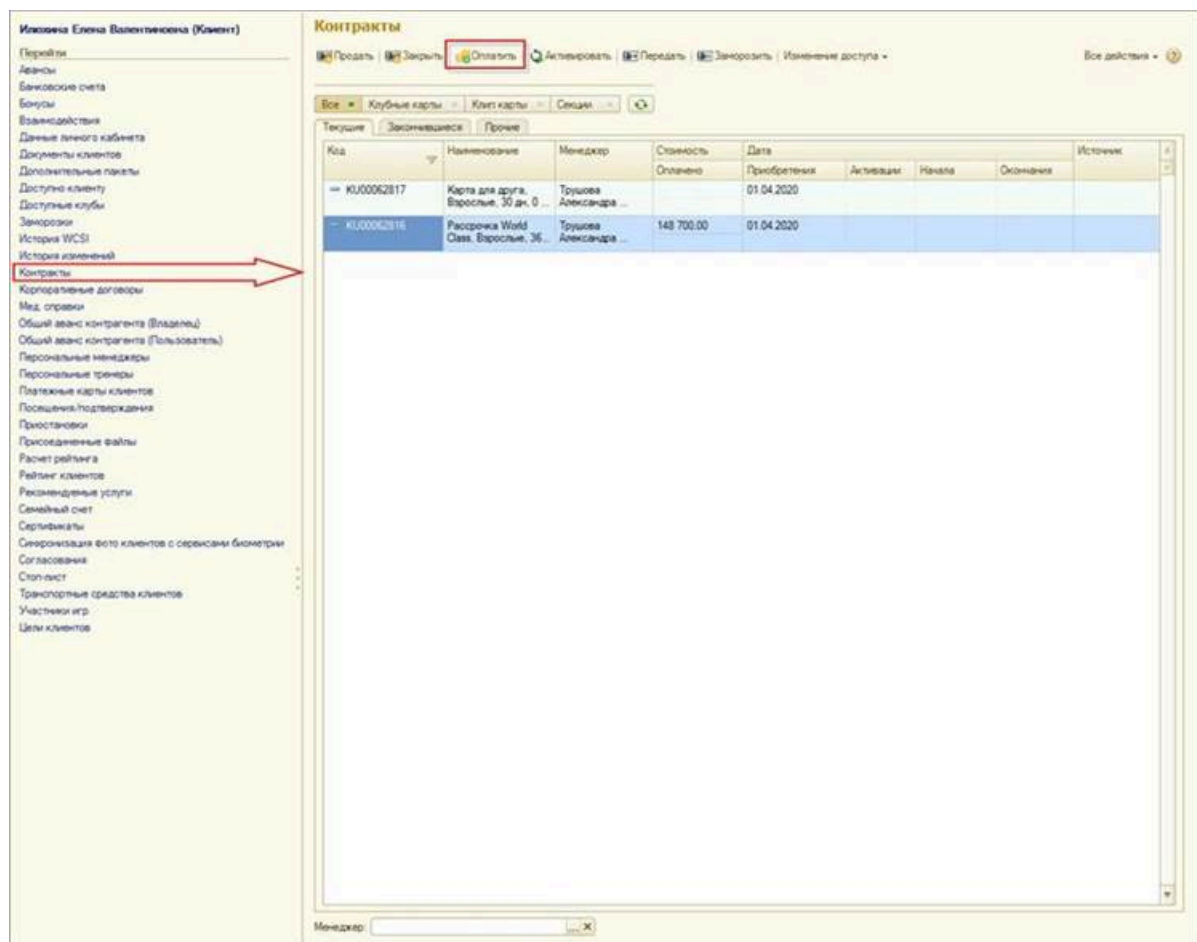


При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

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

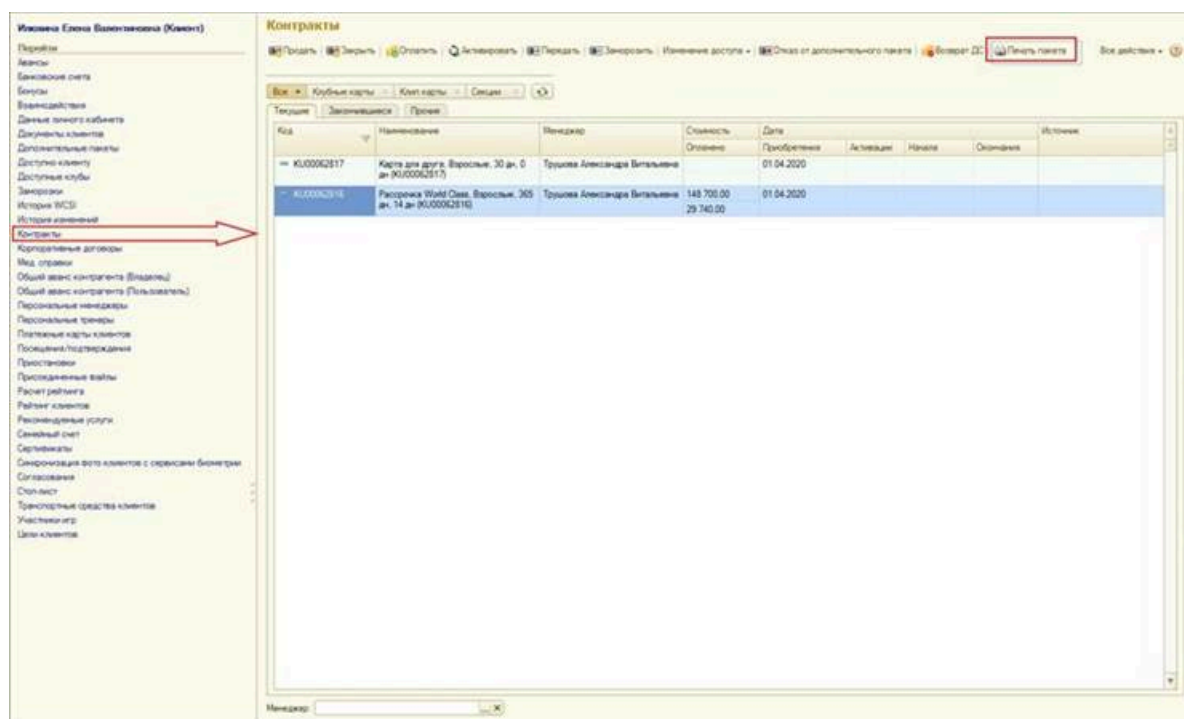
Оплатить абонемент можно будет по кнопке **<Оплатить>**.

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



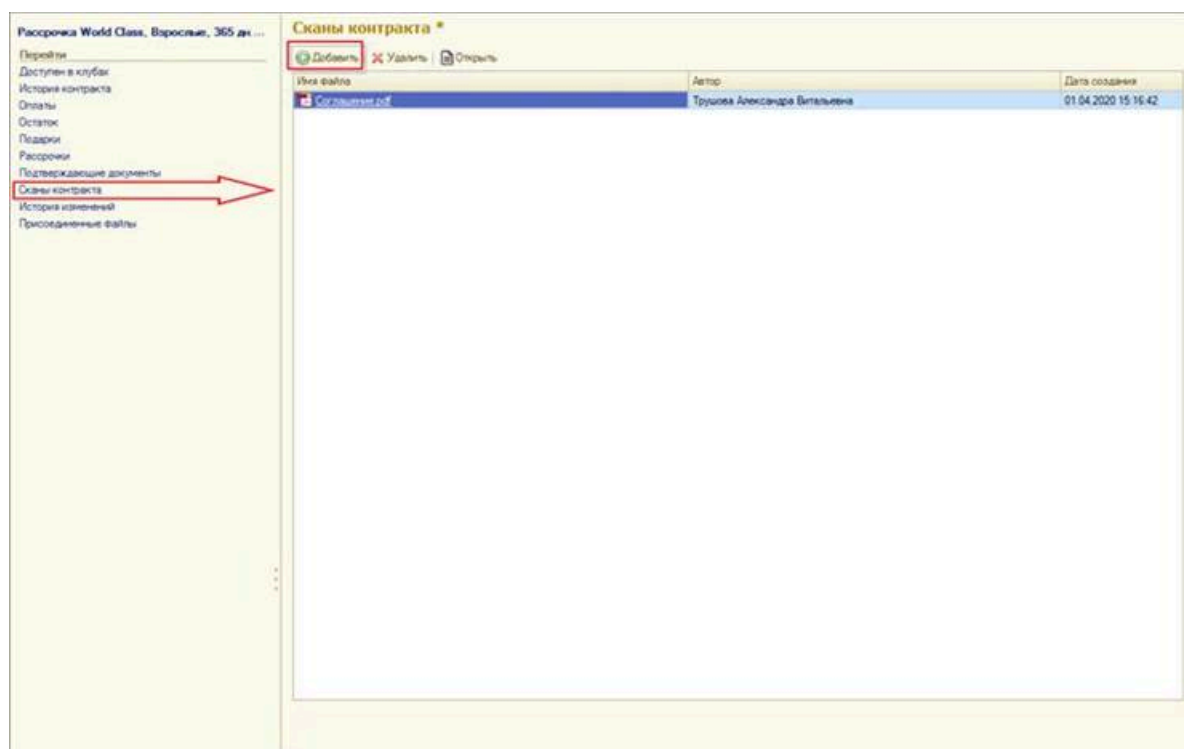
По кнопке **<Печать пакета>** доступен пакет документов, который необходимо распечатать и отдать на подпись Клиенту.

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



Прикрепите комплект документов, подписанный Клиентом, можно в карточке абонента по ссылке «Сканы абонента».

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



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

Распродажа World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн (KU00062816) (Контракты)

Записать и закрыть | Создать на основании | Проверен финансовый контроль | Доработка контракта

Все действия

Распродажа World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн (KU00062816)

Номенклатура: Распродажа World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн

Владелец: Илюшина Елена Валентиновна

Клиент: Илюшина Елена Валентиновна

Корпоративный договор: Менеджер корпоративного договора:

Менеджер: Трусова Александра Витальевна

Статус: Нов Строк действия: 365 Вид контракта: Стандартный Тип оплаты: Распродажа

Финансовый контроль: ☐ Дата проведения финансового контроля: Отправлен на доработку: ☐ Снят с доработки: ☐ Дата снятия с доработки: Специалист:

Документ продаж: Продажа контрактов СФ-00050555 от 01.04.2020 17:29:08 Тип плана продаж: Индивидуальный

Оформлен: 01.04.2020 Дата активации: Действует с: Действует до: Передан с:

Точка продаж: Кичеево

Основной клуб доступа: Кичеево

Клуб продления:

Забронирован с: Заканчивается с:

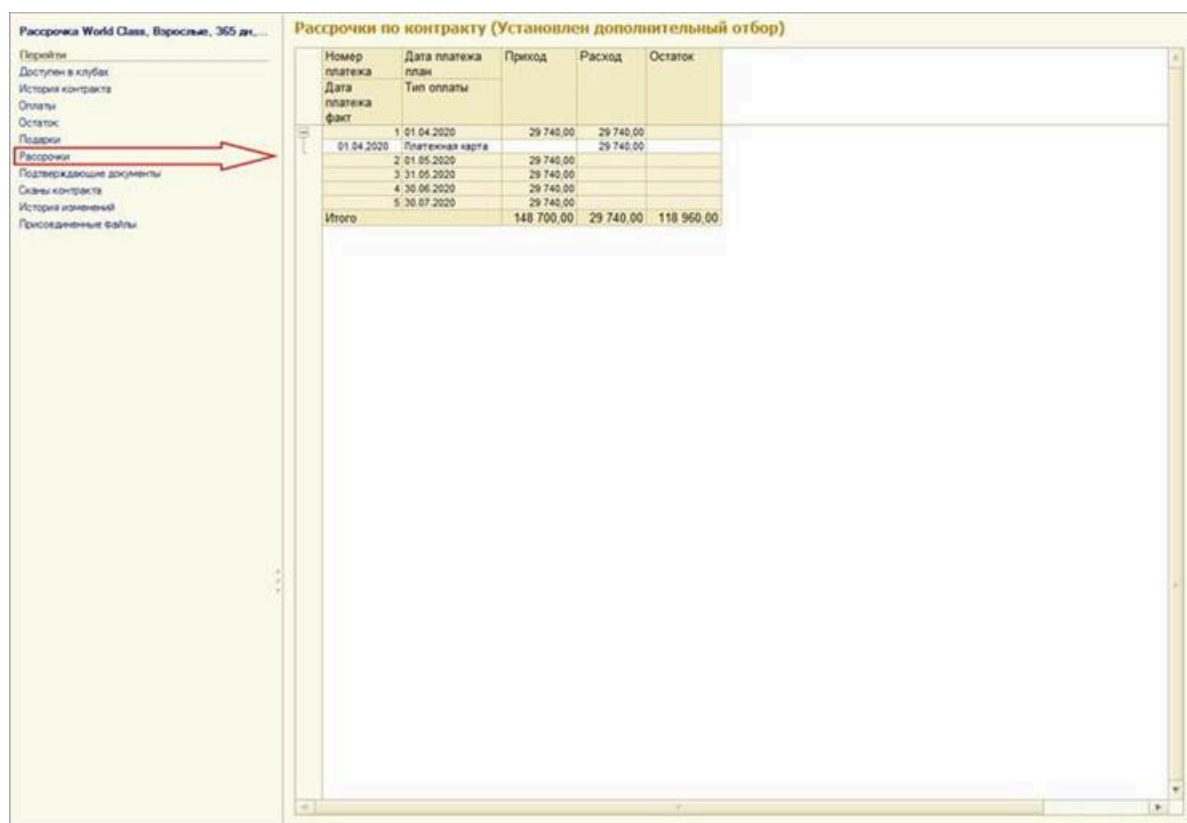
В отчете «Поступление членство по активации (точка продаж)» цветом выделяются абонементы, у которых нет присоединенных файлов.

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

Поступления членство по активации (точка продаж)							
<div> <div>Сформировать</div> <div>Найти</div> <div>Печать</div> <div>Экспорт</div> <div>Импорт</div> <div>Справка</div> <div>0</div> <div>Быстрые настройки</div> <div>Все действия</div> </div>							
<div> <div>Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.01.2018</div> <div>Отбор: Клуб продаж: Равно "Кунцево"</div> </div>							
Тип плана продаж	Контрагент	Контракт	Ставка	Менеджер	Контрагент	Контракт	Сумма
Клуб продаж	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Новоподный Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204095)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Корпоративный договор	82 550
Вид движения	Евсеева Ольга Борисовна	Новоподный Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001203481)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000
Клиент	ЗАХАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001213276)	Релев	Бутков Денис Викторович	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Сопоставление и приращивание № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300
	Зеленина Татьяна Леонидовна	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001213442)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	Зеленина Татьяна Леонидовна		110 556
	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001207875)	Релев	Трушова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ		120 010
	ИСТОМИНА ДАНИИЛ ИГНОВИЧ	Новоподный, Kids, 272 дн, 14 дн (001211577)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300
	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001211826)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА		113 878
	Карев Роман Борисович	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207591)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726
	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207554)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402
	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207597)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА		89 745
	Карпилов Алексей Константинович	Новоподный Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204038)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	Карпилов Алексей Константинович		105 000
	Кичеева Елена Владимировна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001212144)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Сопоставление и приращивание № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300
	Князев Леонид Кириллович	Новоподный, Teens, 272 дн, 14 дн (001210002)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КНЯЗЕВ ЛЕОНИД ВЛАДИМИРОВИЧ		70 400
	КОГАТЬКО ГРИГОРИЙ -	Новоподный, Kids, 272 дн, 14 дн (001211690)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАТЬКО ГРИГОРИЙ ГРИГОРЬЕВИЧ		59 300
	КУВАНЕЦОВИЧ МАРИЯ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001185037)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	КУВАНЕЦОВИЧ МАРИЯ		2 800
	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001185037)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ		97 802
	КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Новоподный, Kids, 272 дн, 14 дн (001212329)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	Чухрай Виктор Александрович		59 300
	Кулчкова Ирина Александровна	Новоподный, Kids, 272 дн, 14 дн (001154381)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	Полынная Екатерина Александровна		59 300
	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001208234)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ		97 238
	ЛАДУТЦКАЯ ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001212162)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	ЛАДУТЦКАЯ ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА		112 489
	ЛАДУЦКИЙ ГЛЕБ ИЛЬИЧ	Базовая, Kids, 365 дн, 30 дн (001210520)	Релев	Трушова Александра Витальевна	ЛАДУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		59 325
	ЛАДУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001210360)	Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	ЛАДУЦКАЯ МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956
	ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	ЛЕВЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		4 600
	ЛЕВЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		Релев	Лопатова Екатерина Дмитриевна	ЛЕВЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600
	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001216804)	Релев	Лавров Роман Олегович	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ		119 280
	Литвинова Анна Михайловна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 30 дн (001214780)	Релев	Горбунова Анна Михайловна	Банк ВТБ ОАО	Договор № СФ-ИПТ-17/04 от 02.02.2017	94 300

Посмотреть график платежей по абонементу можно в карточке абонента по ссылке «Рассрочка».

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



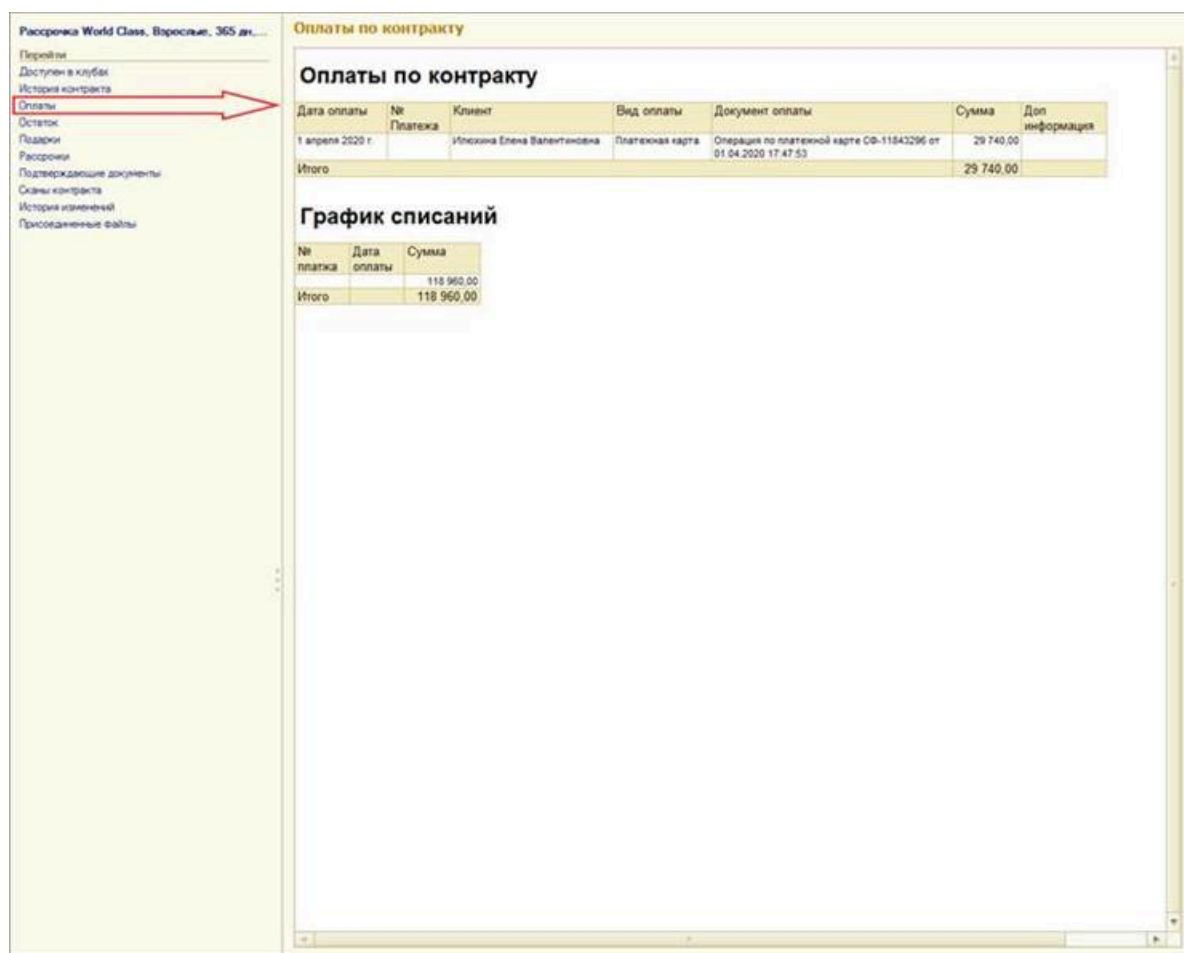
Рассрочка World Class, Взрослые, 365 дн...

Перейти
Доступен в клубе
История контракта
Оплаты
Остаток
Подарки
Рассрочки
Подтверждающие документы
Скажи контракта
История изменений
Прикрепленные файлы

Рассрочки по контракту (Установлен дополнительный отбор)

Номер платежа	Дата платежа	Приход	Расход	Остаток
план	Тип оплаты			
Дата платежа				
факт				
1	01.04.2020	29 740,00	29 740,00	
01.04.2020	Платежная карта		29 740,00	
2	01.05.2020	29 740,00		
3	01.06.2020	29 740,00		
4	30.06.2020	29 740,00		
5	30.07.2020	29 740,00		
Итого		148 700,00	29 740,00	118 960,00

Посмотреть оплаты по абонементу можно в карточке абонента 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»*). Владелец 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 окончании 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!

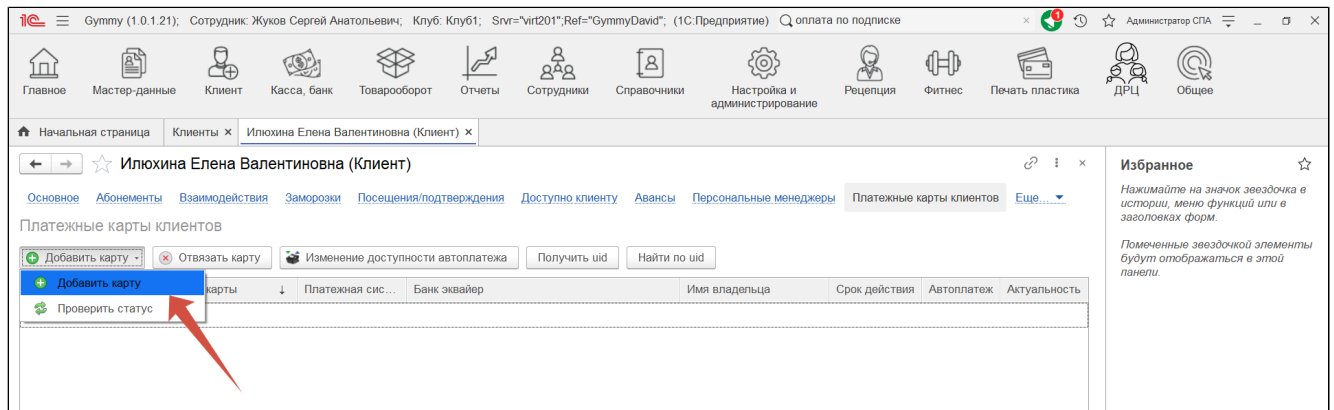
Банковская карта должна быть привязана к Владелцу абонемента.

Для того чтобы привязать банковскую карту Владелцу 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».



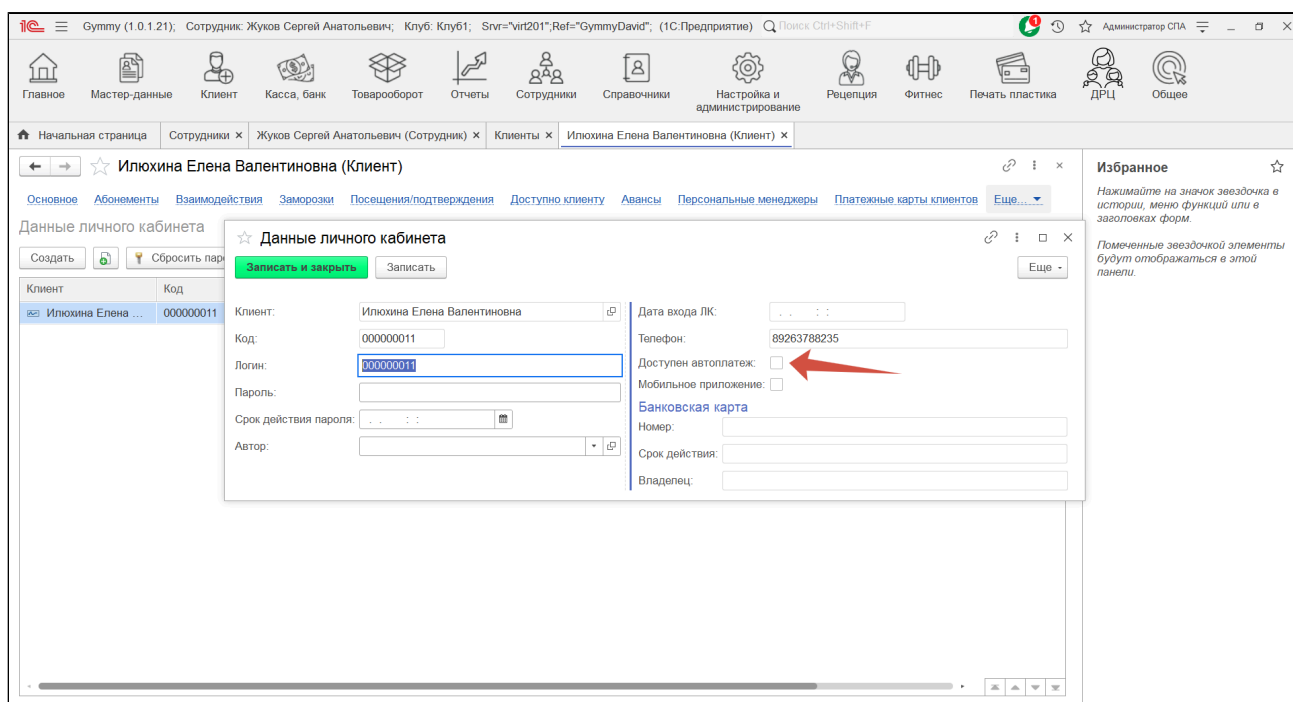
3. Система переведет на страницу Сбербанка для ввода данных Владельца банковской карты.

The screenshot shows a payment interface for World Class. At the top, there are logos for СБЕРБАНК and World Class. Below the logos, the text 'Описание заказа' (Order description) is followed by a downward arrow. The amount '1,00 ₽' is displayed. An 'E-mail' input field is present, with a note to the right: 'По указанному адресу мы вышлем чек.' (We will send the receipt to the specified address). Below this is a 'Новая карта' (New card) section containing input fields for 'Номер' (Number), 'Месяц/год' (Month/year), and 'CVC2/CVV2' (with a help icon). A checkbox labeled 'Запомнить карту' (Remember card) is located below the card details. At the bottom left is a large grey button labeled 'Оплатить' (Pay). At the bottom right are logos for МИР, Mastercard, and 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 абонементов по рекаррингу

Продажу абонементов можно осуществить:

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

Для того чтобы оформить продажу абонементов по рекаррингу:

1. Нажмите кнопку **<Продать>**.

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

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

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

Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)

Основное Абонементы Взаимодействия Заморозки Посещения/подтверждения Доступно клиенту Авансы Персональные менеджеры Платежные карты клиентов Соглашения 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	Окончания	
0000000012	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000012)	Жуков Сергей ...	10 000	10 000		13.03.2024				

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.

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

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

Продажа Абонемента(создание)

Оплатить Оплатить позже Пречек Транспортировать Создать на основании - Прикрепить к счету

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (1) Клубы Склады Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Стаж: New Статус: Потенциальный

Номенклатура: Цена: 0,00 % ручн. скидки: 0,00 Сумма: 0,00

Промокод:



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».

Продажа контракта(создание)

Оформить | Создать по шаблону | Прочие | Счета | Создать на основании | Применить к счету

Номер: _____ Дата: 02.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Контракт: _____ Клуб доступа: Кичеево

Владелец контракта: Усманова Елена Валентиновна Сторона: Трусова Александра Витальевна

Договор: _____

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Внесения

Показать таблицу | Заполнить по выбранному клубу

Клуб основного доступа: Кичеево Менеджер: _____ Цена: _____

Контент: Усманова Елена Валентиновна

Номенклатура: _____

Примечание: _____

Выберите Контракт

Выбор | Развернуть все | Скрыть

Номенклатура	Возрастная группа	Длительность	Занесения	Цена	Базовая цена
Клубные карты					
World Class					
Взрослые					
365-					
Антикризисная, Взрослые, 547 дн, 90 дн	Взрослые	547 дней	90	161 000,00	193 200,00
Базовая, Взрослые, 365 дн, 30 дн	Взрослые	365 дней	30	148 000,00	177 600,00
Вечная в подарок, Взрослые, 365 дн, 14 дн	Взрослые	365 дней	14	139 800,00	167 760,00
Все Москва, Взрослые, 365 дн, 30 дн	Взрослые	365 дней	30	129 000,00	154 800,00
Инвестиция в себя, Взрослые, 365 дн, 14 дн	Взрослые	365 дней	14	101 800,00	122 160,00
Распродажа, Взрослые, 365 дн, 30 дн	Взрослые	365 дней	30	127 300,00	152 760,00
Распродажа World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн	Взрослые	365 дней	14	133 700,00	160 440,00
Регулярный, Взрослые, 365 дн, 0 дн	Взрослые	365 дней		5 990,00	7 140,00
R World Class, Взрослые, 365 дн, 14 дн	Взрослые	365 дней	14	127 300,00	152 760,00
Спец карты					
Карта на 3 месяца, Взрослые, 30 дн, 0 дн	Взрослые	30 дней		15 400,00	18 720,00
Карта на 3 месяца (пронг), Взрослые, 90 дн, 0 дн	Взрослые	90 дней		44 800,00	53 760,00
Старт, Взрослые, 182 дн, 10 дн	Взрослые	182 дня	10	82 700,00	99 240,00
Дети					
Семейные карты					
Танцы					
Юниоры					
Маркетинговые контракты					
Товары и услуги СПА					
Услуги					

Комментарий: _____ НДС: 0,00

Всего: 0,00

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

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Пренес | Отозвать | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 02.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Контракт: _____

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кунцево

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | У | Вложения

☐ Показать таблицу ☐ Заполнить по актам семьи

Клуб основного доступа: Кунцево

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Менеджер: Трушова Александра Витальевна Стаж: New Статус: Потенциальный

Наименование: Рекорлинг, 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 абонеента пройдет по менеджеру абонеента. Изменить менеджера абонеента можно будет только через согласование.

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

Если требуется в одном документе «Продажа абонеента» оформить несколько абонеентов, 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 | Пренк | Открыть... | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 02.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Контракт: _____ Клуб доступа: Кичеево

Владелец контракта: Илюкина Елена Валентиновна Контракт: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Договор: _____

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (П) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

☒ Показать таблицу | Заполнить по акции семья

Клуб основного доступа: Кичеево Менеджер: Трушова Александра Витальевна Стаж: Нов Статус: Потенциальный

Клиент: Илюкина Елена Валентиновна Цена: 5 950.00 Базовая цена: 7 140.00 Сумма: 5 950.00

Номенклатура: Рекорлинг, Взрослые, 365 дн, 0 дн

Промокод: _____

Комментарий: _____ НДС: 0.00 Всего: 5 950.00

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

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) *

Оплатить | Оплатить позже | Пренес | Ответы... | Создать на основании | Прислать к счету

Номер: _____ Дата: 02.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кнчво: _____

Владелец контракта: Ислюкина Елена Валентиновна Кнчво доступа: Кнчво _____

Договор: _____ Сотрудник: Трушова Александра Витальевна _____

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (1) | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

Подарки на выбор (2) | Подарки (1)

	Выбрано	Количество
Ислюкина Елена Валентиновна (Реклама: Взрослым, 365 дн, 0 дн)		
Сертификат на ДСУ Скидка: Скидка 20% на ДСУ по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонента (на первые 60 дней действия абонента)	1	1
Сертификат на СПА Скидка: Скидка 20% на СПА по Сертификату, приобретенному в Отделе продаж до активации абонента (на первые 60 дней действия абонента)	1	1

Подарок: _____ Клуб: _____ Комментарий (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>.

Продажа контракта(создание) *

Оплатить позже | Пренес | Оплатить | Создать на основании | Прикрепить к счету

Номер: _____ Дата: 02.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Клиент: _____

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кунцево

Договор: _____ Сопутчик: Трусова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абонементы (П) Клубы Скидки и надбавки Подарки Оплата У Вложения

Показать таблицу Заполнить по акциям скидки

Клуб основного доступа: Кунцево Менеджер: _____

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Цена: _____

Номенклатура: Рекординг, Взрослые, 365 дн, 0 дн

Промокод: _____

Форма оплаты

Выбор плательщика: Илюхина Елена Валентиновна

Доступные виды оплат: Безналичный расчет В кассу

Активировать сертификат

Выбранная оплата: Илюхина Елена Валенти... В кассу 5 950,00

Сумма к оплате: 5 950,00 Внесено: 5 950,00 Сумма сдачи: 0,00

Отправить электронный чек: ☐ Email ☐ SMS

Провести

Комментарий: _____ НДС: 0,00 Всего: 5 950,00

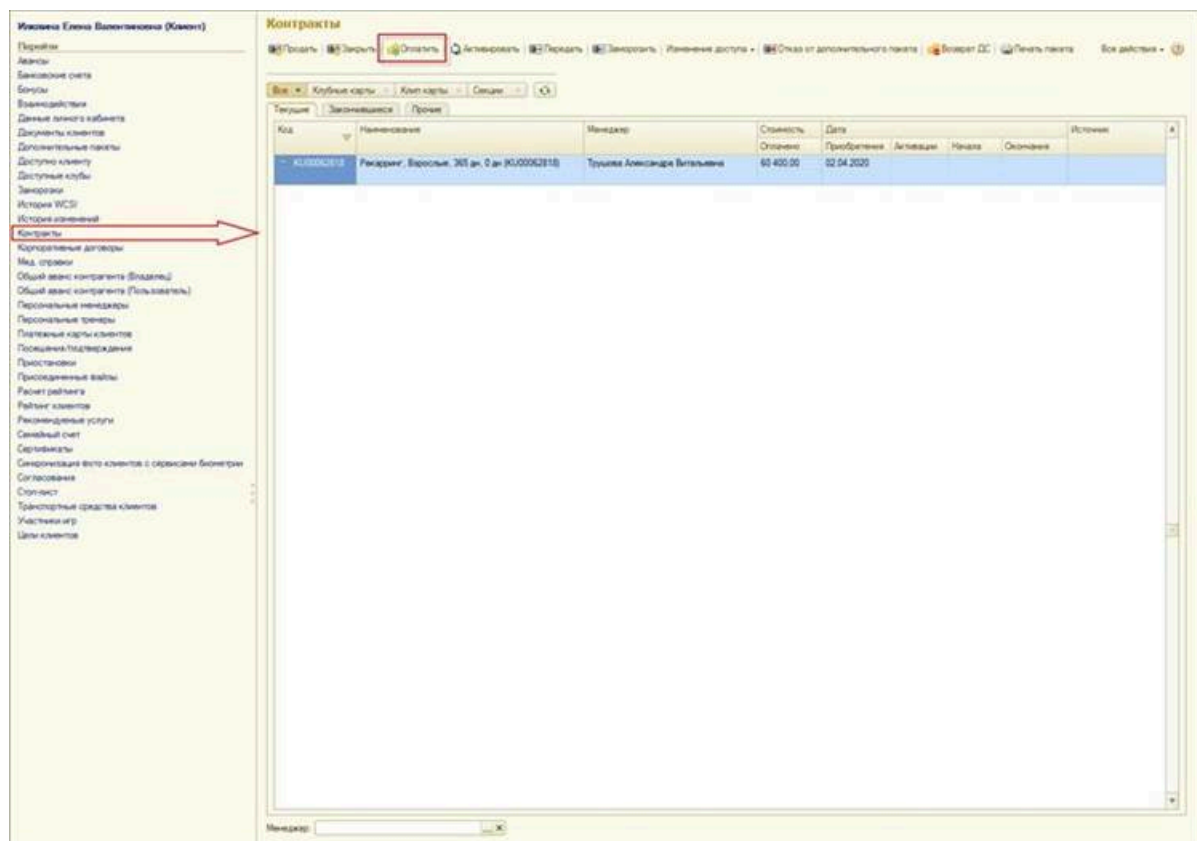
При выборе вида оплаты **В кассу**, будет сформирована счет-оферта. Ее необходимо распечатать и отдать Клиенту. С данным счетом Клиент должен пройти в кассу и оплатить абонемент.

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.

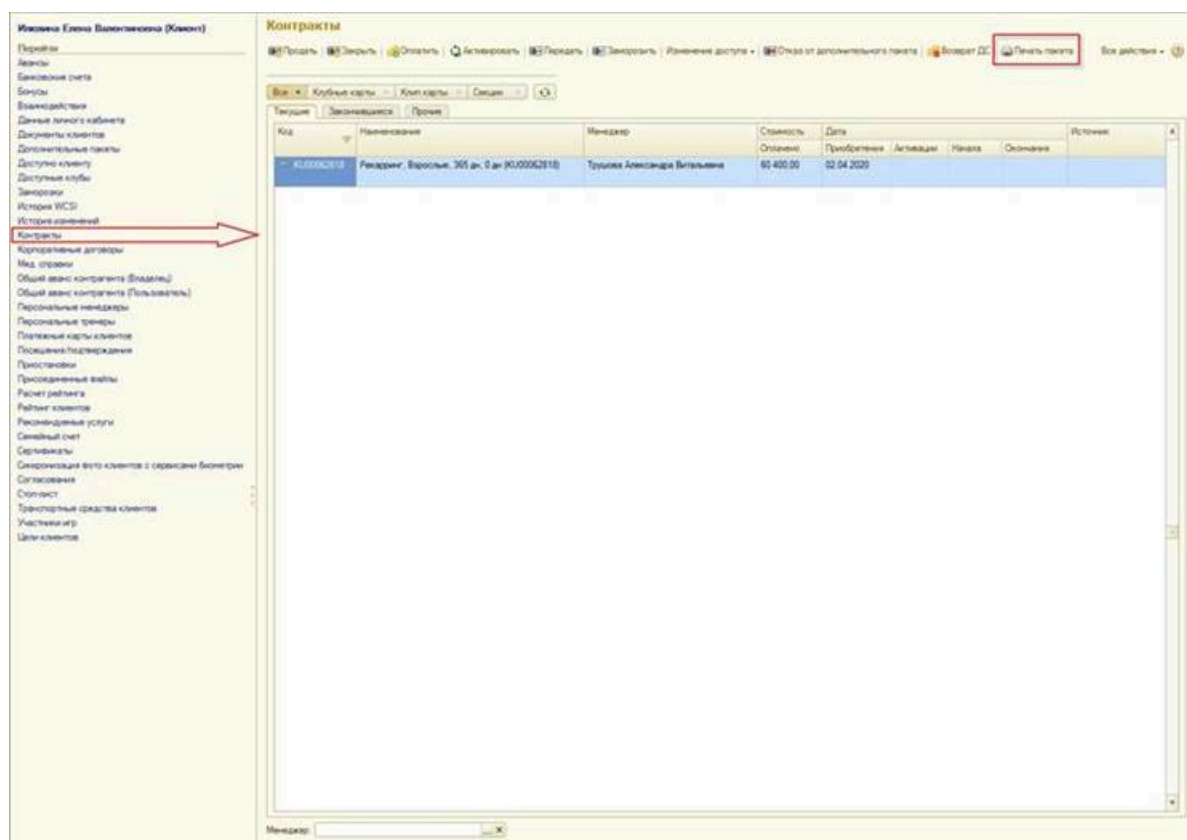
Оплатить абонемент можно будет по кнопке **<Оплатить>**.

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.

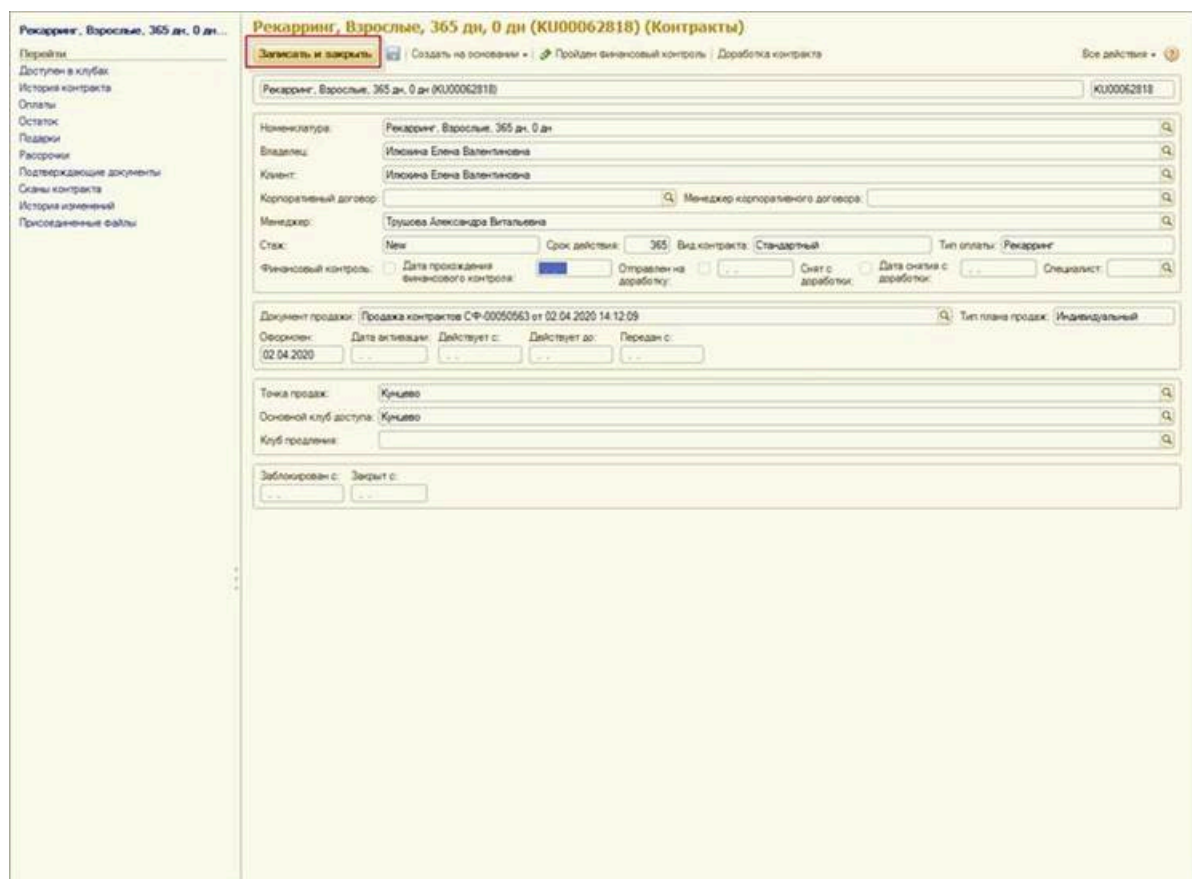
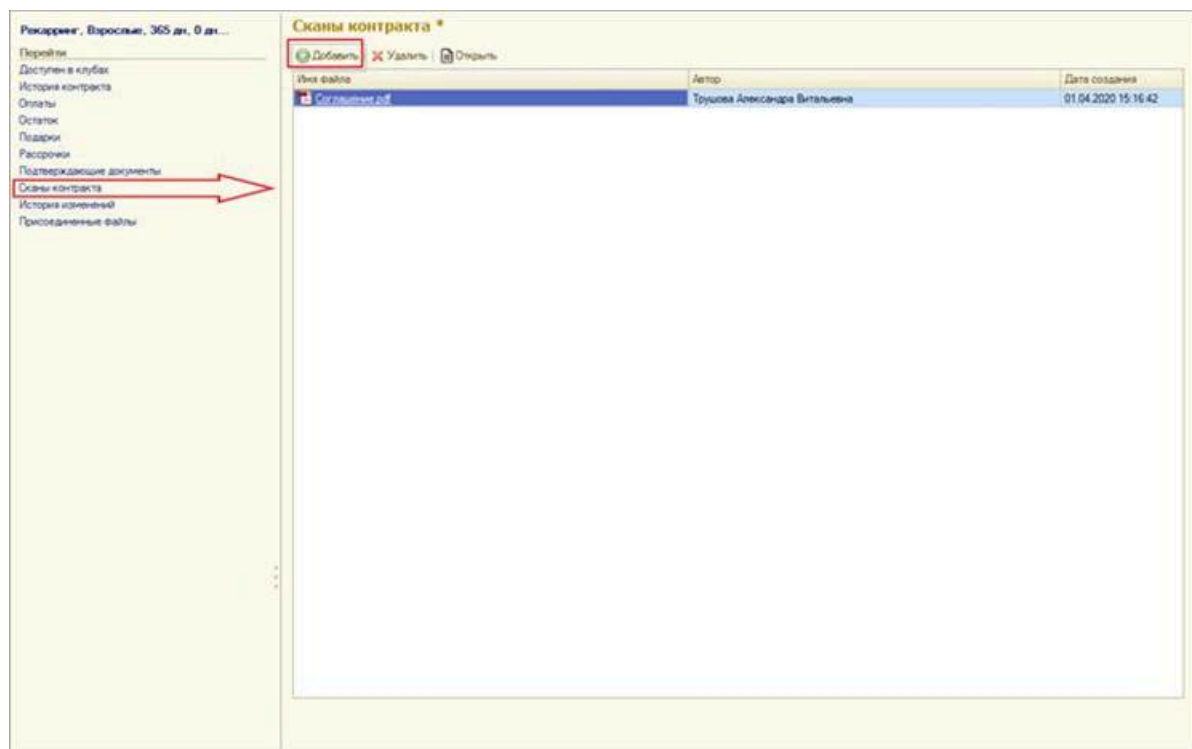
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



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».



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

Поступления членство по активации (точка продаж)						
Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.01.2018 Отбор: Клуб продаж: Равно "Кунцево"						
Тип плана продаж:						Сумма
Клуб продаж:						
Вид движения:						
Клиент	Контрагент	Стаж	Менеджер	Контрагент	Корпоративный договор	
ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Новосадский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204095)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА		52 550
Евсеева Ольга Борисовна	Новосадский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001209481)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000
ЗАХАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001213376)	Релев	Бутин Денис Викторович	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединения № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Зелкина Татьяна Леонидовна	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001213442)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	Зелкина Татьяна Леонидовна		110 556
ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001207975)	Релев	Трушова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ		120 010
ИСТОМИН ДАНИИЛ ЭМИСТОВИЧ	Новосадский Кидс, 272 дн, 14 дн (001211577)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300
ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001211826)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА		113 678
Карев Роман Борисович	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207597)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726
КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207594)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402
КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207597)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА		89 745
Кириллов Алексей Константинович	Новосадский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204038)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	Кириллов Алексей Константинович		105 000
Кичеева Юлия Владимировна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001212144)	Ек	Коновалова Марина Алексеевна	Московский банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединения № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300
Кокеев Леонид Кириллович	Новосадский, Teens, 272 дн, 14 дн (001210002)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КОКЕЕВ ЛЕОНИД КИРИЛЛОВИЧ		75 400
КОГАТЫКО ГРИГОРИЙ -	Новосадский, Kids, 272 дн, 14 дн (001211690)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАТЫКО ГРИГОРИЙ -		59 300
КУВАНЕРИШВИЛИ МАРИЯ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001185037)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	КУВАНЕРИШВИЛИ МАРИЯ		2 800
КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001185037)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ		97 802
КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Новосадский, Kids, 272 дн, 14 дн (001212329)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	Чухрай Виктор Александрович		59 300
Куличкова Арина Александровна	Новосадский, Kids, 272 дн, 14 дн (001154381)	Релев	Техомирова Татьяна Викторовна	Куличкова Арина Александровна		59 300
КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001206234)	Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ		97 238
БАДУТКИНА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001212162)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	БАДУТКИНА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА		112 489
БАДУТКИН ГЛЕБ ИЛЬИЧ	Базовый, Kids, 365 дн, 30 дн (001210520)	Релев	Трушова Александра Витальевна	БАДУТКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		56 325
БАДУТКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001210360)	Релев	Лавров Роман Олегович	БАДУТКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956
ЛЕБЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	ЛЕБЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		4 600
ЛЕБЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		Релев	Лопаткина Екатерина Дмитриевна	ЛЕБЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600
ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001210504)	Релев	Лавров Роман Олегович	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ		119 390
Липкина Анна Михайловна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 30 дн (001214780)	Релев	Гурбузова Анна Михайловна	Банк ВТБ ОАО	Договор № СФ-ИПТ-17/04 от 02.02.2017	94 300

Посмотреть график списаний и оплаты по абонементу можно в карточке абонента по ссылке «Оплаты».

График списаний сформируется только после активации абонента.

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:

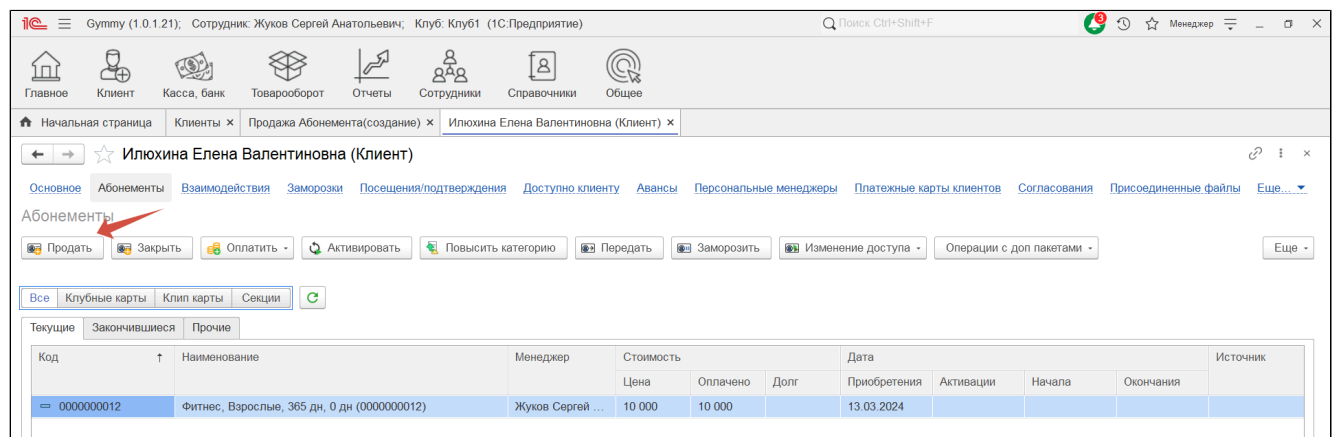
- 10% скидка на карты в клубы World Class
- 20% скидка на карты в клубы World Class Lite

Продажу абонеента можно осуществить:

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

Для того чтобы оформить продажу абонеента:

1. Нажмите кнопку <**Продать**>.



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

2. В поле **Владелец абонеента** 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».

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

Главное Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

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

Продажа Абонемента(создание) *

Оплатить Оплатить позже Премек Транслировать Создать на основании Прикрепить к счету Еще -

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: СПОРТМАСТЕР ООО Клуб доступа: Клуб1

Договор: СПОРТМАСТЕР ООО № 1 от 13.03.2024 по 13.03.2025 Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абонементы (1) Клубы Скидки Оплата Вложения

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Статус: **Новый** Потенциальный

Номенклатура: Цена: % ручн. скидки: Сумма:

Промокод:



Обратите внимание!

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

- В поле **Клиент** укажите взрослого Клиента абонемента (*Клиент должен быть прикреплен к договору*).
- 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).
- В поле **Менеджер** заполните менеджера.
- 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) *

Оплатить | Оплатить позже | Пренес | Отозвать | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 03.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кучило

Владелец контракта: ЯНДЕКС ООО Клуб доступа: Кучило

Договор: Соглашение о присоединении № С-Ф-У/Ж-18/01 от 07.03.2018 ДС 2 от 06.03.2020 Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абонементы (1) | Клубы | Скидки и надбавки | Подарки | Оплата | У | Вложения

☐ Показать таблицу ☒ Заполнить по актам связи

Клуб основного доступа: Кучило

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Менеджер: Трушова Александра Витальевна Стаж: Нов Статус: Потенциальный

Номенклатура: Корпоративная, Взрослые, 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».

Продажа контракта(создание) *

Оплатить позже | Пренк | Очисти... | Создать на основании | Присоединить к счету

Номер: _____ Дата: 03.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кнчлево

Владелец контракта: ЯНДЕКС ООО Кнчлево

Договор: Соглашение в присоединении № С-Ф-В/Ж-18/01 от 07.03.2018 ДС 2 от 06.03.2020 Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты | Клубы | Скидки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

Скрыть таблицу | Заполнить по акциям семьи | Добавить

N	Клуб	Клиент, Служ, Статус	Номенклатура	Цена	Базовая цена	Удержание	Промокод	% ручн скидки	Сумма руч.	Сумма акт.	Сумм
1	Кнчлево	Илюкина Елена Валентиновна, Нов, Потенциальный	Корпоративная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	104 700.00	125 640.00						10 470.00
2	Кнчлево	Илюкин Павел Александрович, Нов, Потенциальный	Корпоративная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	104 700.00	125 640.00						10 470.00
3	Кнчлево	Илюкина Александра Павловна, Нов, Потенциальный	Корпоративная, Kids, 365 дн, 30 дн	60 500.00	72 600.00						6 050.00

Комментарий: _____ НДС: 8 305.93
Всего: 242 910.00

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 абонента (*компания частично оплачивает абонент*), 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>.

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Прочек | Отчеты | Создать на основании | Привязать к счету

Номер: _____ Дата: 03.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Контракт: _____

Владелец контракта: ЯНДЕКС ООО Клуб доступа: Кинцев

Договор: Соглашение о присоединении № СФ-И/Ж-18/01 от 07.03.2018 ДС 2 от 06.03.2020 Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Продажа по базовой цене: ☐

Абонементы (0) | Клубы | Скидки и надбавки | Подарки | Оплата | Вложения

N	Клуб	Клиент, Стек, Статус	Номенклатура	Цена	Базовая цена	Удержание	Промокод	% руч. скидки	Сумма руч.	Сумма акт.	Сумма
1	Кинцев	Илюхина Елена Валентиновна, Нов. Потенциальный	Корпоративная, Взрослые, 365 дн., 30 дн	104 700.00	125 640.00						10 470.00
2	Кинцев	Илюхин Павел Александрович, Нов. Потенциальный	Корпоративная, Взрослые, 365 дн., 30 дн	104 700.00	125 640.00						10 470.00
3	Кинцев	Илюхина Александра Павловна, Нов. Потенциальный	Корпоративная, Kids, 365 дн., 30 дн	60 500.00	72 600.00						6 050.00

Форма оплаты

Выбор платежеспособности: ЯНДЕКС ООО
Илюхина Елена Валентиновна
Илюхин Павел Александрович
Илюхина Александра Павловна

Доступные виды оплат: **Безналичный расчет**

Активировать сертификат

Выбранная оплата: ЯНДЕКС ООО Безналичный расчет 242 910.00

Сумма к оплате: 242 910,00 Внесено: 242 910,00 Сумма сдачи: 0,00

Отправить электронный чек: ☐ E-mail ☐ SMS

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 абонементом», ссылка «Счет на оплату».

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

Счет на оплату контрагенту 00110005219 от 03.04.2020 13:31:04

Провести и закрыть | Провести | Печать пакета | Все действия +

Номер: 00110005219 | Кнопка: Печать пакета | Ключевое: Вид инт: ИСФ-В/Ж-18/01 ДС 2 с ЯНДЕКС ООО

Контрагент: ЯНДЕКС ООО | Вид операции: Оплата от клиента

Договор: Соглашение о присоединении № СФ-В/Ж-18/01 от 07.03.2018 ДС 2 от 06.03 | Сопутчик: Труцова Александра Витальевна

Вид вклада контрагента: | Счет контрагента: | Кредитный договор: |

Сумма документа: 188 460.00

Расшифровка счета

№	Основание	Сумма
1	Корпоративная. Внесение, 365 дн, 30 дн, 00100052821	94 230.00
2	Корпоративная. Внесение, 365 дн, 30 дн, 00100052822	94 230.00

Назначение платежа:

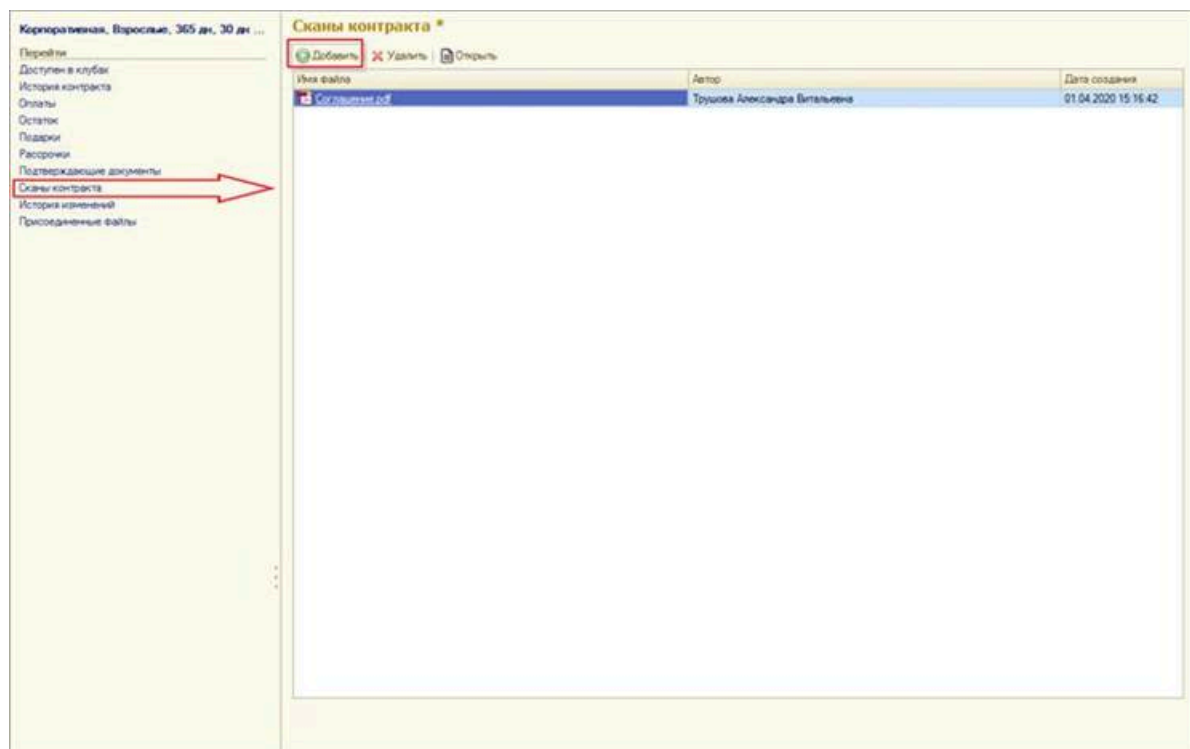
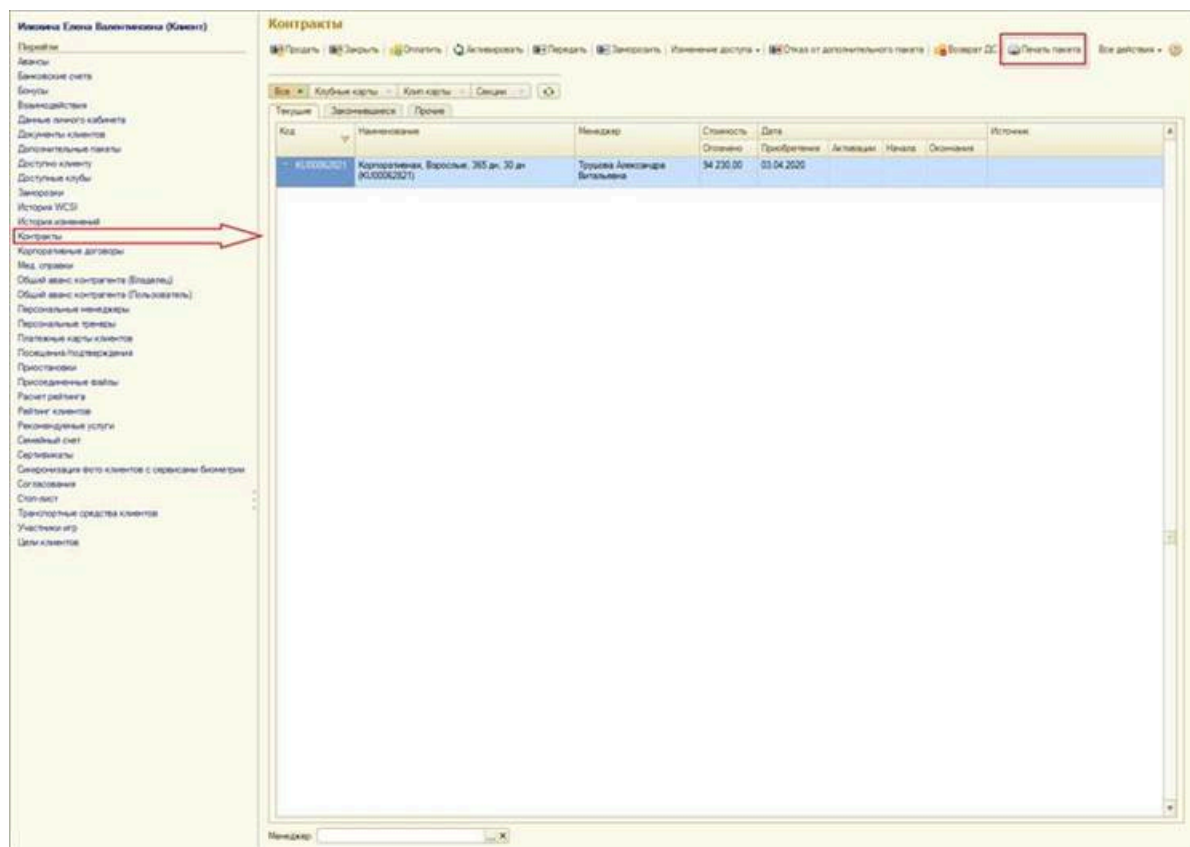
Комментарий:

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>**.

Поступления членство по активации (точка продаж)							Корпоративная, Взрослые, 365 дн.
Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.01.2018 Отбор: Клуб продаж: Равно "Кунцево"							Перейти
Тип плана продаж: Клуб продаж							Доступен в клубе
Вид движения: Клиент							История контракта
Контракт	Стаж	Менеджер	Контрагент	Корпоративный договор		Сумма	Оплаты
ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА	Новопольский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204095)	Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	ДЕМИДОВА АНАСТАСИЯ АНДРЕЕВНА		82 550	Остатки
Евгеева Ольга Борисовна	Новопольский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001209481)	Нели	Логвинова Екатерина Дмитриевна	Белов Федор Алексеевич		105 000	Подарки
ЗАХАРОВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001213378)	Релев	Бухнов Денис Викторович	Московский Банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединения № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300	Расчеты
Земкина Татьяна Леонидовна	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001213442)	Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	Земкина Татьяна Леонидовна		110 556	Подтвержденные документы
ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001207875)	Релев	Трушова Александра Витальевна	ИВАНОВ ВИКТОР АНАТОЛЬЕВИЧ		120 010	Сланы контракта
ИСТОМИЛ ДАНИИЛ ЭМИСТОВИЧ	Новопольский, Kids, 272 дн, 14 дн (001211577)	Релев	Ткачирова Татьяна Викторовна	Губарева Юлия Петровна		59 300	История изменений
ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001211928)	Релев	Ткачирова Татьяна Викторовна	ИСТОМИНА ЕЛЕНА ЭДУАРДОВНА		113 878	Присоединенные файлы
Карев Роман Борисович	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207591)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	Карев Роман Борисович		90 726	
КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207554)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА АНАСТАСИЯ РОМАНОВНА		108 402	
КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001207587)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КАРЕВА ЕЛЕНА ВЛАДИМИРОВНА		89 745	
Кириллов Алексей Константинович	Новопольский Карт-бланш, Взрослые, 365 дн, 14 дн (001204038)	Нели	Логвинова Екатерина Дмитриевна	Кириллов Алексей Константинович		105 000	
Кичеева Ксения Владимировна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 60 дн (001212144)	Ек	Коновалова Марина Алексеевна	Московский Банк "Сбербанк России" ОАО	Соглашение и присоединения № СФ-ИПТ-17/08 от 01.07.2017	94 300	
Кинеев Леонид Кириллович	Новопольский, Teens, 272 дн, 14 дн (001210602)	Нели	Коновалова Марина Алексеевна	КИНЗЕВ КИРИЛЛ ВЛАДИМИРОВИЧ		70 400	
КОГАЛЬКО ГРИГОРИЙ	Новопольский, Kids, 272 дн, 14 дн (001211890)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	КОГАЛЬКО ГРИГОРИЙ		59 300	
КУБАНЕЦЪЕВИЧ МАРИЯ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001180037)	Релев	Ткачирова Татьяна Викторовна	КУБАНЕЦЪЕВИЧ МАРИЯ		2 800	
КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ	Я World Свага, Взрослые, 365 дн, 30 дн (001180037)	Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	КУДРЯШОВ ЕВГЕНИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ		97 802	
КУЗНЕЦОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ	Новопольский, Kids, 272 дн, 14 дн (001212329)	Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	Чухрай Виктор Александрович		59 300	
Курбанова Айина Александровна	Новопольский, Kids, 272 дн, 14 дн (001184381)	Релев	Ткачирова Татьяна Викторовна	Логвинова Екатерина Александровна		59 300	
КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001206234)	Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	КУРБАНОВ АЛИЗОДА СЕРГО-ШАХЗАДАЕВИЧ		97 238	
ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001212162)	Релев	Коновалова Марина Алексеевна	ЛАЗУТИНА ЕЛЕНА Юрьевна		112 489	
БАТУШКИН ГЛЕБ ИЛЬИЧ	Базовая, Kids, 365 дн, 30 дн (001219529)	Релев	Трушова Александра Витальевна	БАТУШКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		59 325	
БАТУШКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001210360)	Релев	Лавов Роман Олегович	БАТУШКИНА МАРИЯ НИКОЛАЕВНА		115 956	
ЛЕБЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		Нели	Логвинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕБЗАК АЛЕКСЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ		4 600	
ЛЕБЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		Релев	Логвинова Екатерина Дмитриевна	ЛЕБЗАК ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА		4 600	
ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ	Марафон, Взрослые, 456 дн, 30 дн (001218004)	Релев	Лавов Роман Олегович	ЛЕНКЕВИЧ КОНСТАНТИН ВИКТОРОВИЧ		119 290	
Лопаткина Анна Михайловна	Корпоративная спец., Взрослые, 365 дн, 30 дн (001214780)	Релев	Горбунова Анна Михайловна	Банк ВТБ ОАО	Договор № СФ-ИПТ-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».

Оплаты по контракту

Дата оплаты	№ Платежа	Клиент	Вид оплаты	Документ оплаты	Сумма	Доп информация
3 апреля 2020 г.		Яндекс ООО	Безналичный расчет	Поступление безналичных денежных средств СФ-00003468 от 03.04.2020 14:29:28	94 230,00	Счет на оплату контрагенту 00110005219 от 03.04.2020 13:31:04
Итого					94 230,00	Счет на оплату контрагенту 00110005219 от 03.04.2020 13:31:04

График списаний

№ платежа	Дата оплаты	Сумма
Итого		

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.

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

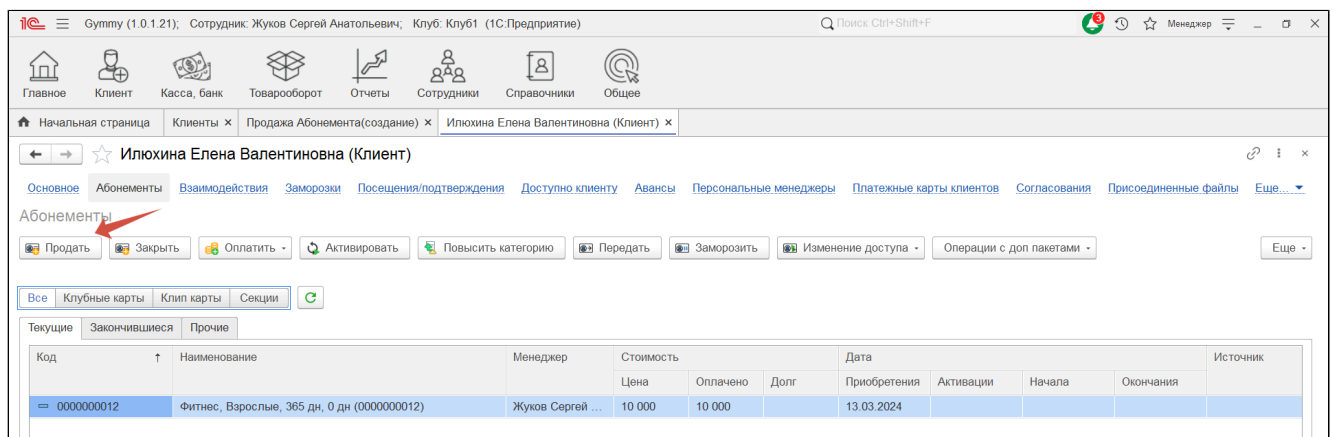
У Клиента (на кого оформляется семейная карта) должны быть прописаны родственные связи. Владелец семейной карты может быть либо юридическое лицо, либо один из супругов.

Продажу абонеента можно осуществить:

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

Для того чтобы оформить продажу абонеента:

1. Нажмите кнопку <Продать>.



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

2. В поле **Владелец абонеента** укажите владельца абонеента.
3. В поле **Клиент** укажите взрослого Клиента абонеента.

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

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

Главное Клиент Касса, банк Товароборот Отчеты Сотрудники Справочники Общее

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

← → ☆ Продажа Абонемента(создание)

Оплатить Оплатить позже Пречек А К Транслировать Создать на основании Прикрепить к счету Еще

Номер: Дата: 14.03.2024 0:00:00 Вид операции: Продажа Клуб1

Владелец абонемента: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Клуб1

Договор: Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Абоненты (1) Клубы Скидки Оплата Комментарии

Показать таблицу

Клуб основного доступа: Клуб1 Менеджер: Жуков Сергей Анатольевич

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Стаж: New Статус: Потенциальный

Номенклатура: Цена: 0,00 % ручн. скидок: 0,00 Сумма: 0,00

Промокод:

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 семья>**, расположенную на вкладке **Абоненты**.

Продажа контракта(создание) *

Оплатить Оплатить позже Пречек Отчеты Создать на основании Прикрепить к счету

Номер: Дата: 03.04.2020 0:00:00 Вид операции: Продажа Кинцев

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кинцев

Продажа по базовой цене: Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Абоненты (1) Клубы Скидки и бонусы Подарки Оплата Комментарии

Показать таблицу **Заполнить по акции семья**

Клуб основного доступа: Кинцев Менеджер: Трушова Александра Витальевна Стаж: New Статус: Потенциальный

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Цена: 148 000.00 Базовая цена: 177 600.00 Сумма: 148 000.00

Номенклатура: Семейная, Взрослые, 365 дн, 30 дн

Промокод:

Комментарий: НДС: 0.00 Всего: 148 000.00

Табличная часть раздела Абонементы автоматически заполнится Клиентами, согласно настроенным родственным связям.

N	Клуб	Клиент, Стаж, Статус	Номенклатура	Цена	Базовая цена	Удержание	Промкод	% ручн. скидки	Сумма руч.	Сумма акт.	Сумма бан.
1	Кичиево	Илюхина Елена Валентиновна, Нов, Потенциальный	Семейная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	148 000.00	177 600.00					37 000.00	
2	Кичиево	Илюхин Павел Александрович, Нов, Потенциальный	Семейная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	148 000.00	177 600.00					51 800.00	
3	Кичиево	Илюхина Александра Павловна, Нов, Потенциальный	Семейная, Kids, 365 дн, 30 дн	79 900.00	95 880.00					35 955.00	

По кнопке <Удалить> можно удалить лишние записи.

- На вкладке **Вложения** инициатор должен прикрепить скан документов, подтверждающих родство (свидетельство о регистрации брака, свидетельство о рождении).

Для прикрепления вложенного файла нажмите кнопку <Добавить>.

- 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.

- 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».

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Прочек | Отелы | Создать на основании | Прикрепить к счету

Номер: | Дата: 03.04.2020 0:00:00 | Вид операции: Продажа | Киндво: | Клуб доступа: Киндво | Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна

Продажа по базовой цене: ☐

Абоненты (0) | Клубы | Сделки и наценки | Подарки | Оплата | Вложения

N	Клуб	Клиент, Стор, Статус	Номенклатура	Цена	Базовая цена	Удержание	Промкод	% ручн. скидки	Сумма руч.	Сумма акт.	Сумма бон.
1	Киндво	Илюхина Елена Валентиновна, Нов, Потенциальный	Семейная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	148 000.00	177 600.00					37 000.00	
2	Киндво	Илюхин Павел Александрович, Нов, Потенциальный	Семейная, Взрослые, 365 дн, 30 дн	148 000.00	177 600.00					51 800.00	
3	Киндво	Илюхина Александра Павловна, Нов, Потенциальный	Семейная, Kids, 365 дн, 30 дн	79 900.00	95 880.00					35 955.00	

Форма оплаты

Выбор плательщика

Илюхина Елена Валентиновна
Илюхин Павел Александрович
Илюхина Александра Павловна

Доступные виды оплат

В кассу
Автоплатеж

Активировать сертификат

Выбранная оплата

Илюхина Елена Валенти... В кассу 251 145,00

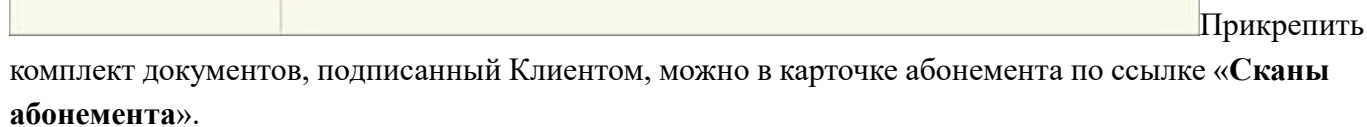
Сумма к оплате: 251 145,00 | Внесено: 251 145,00 | Сумма сдачи: 0,00

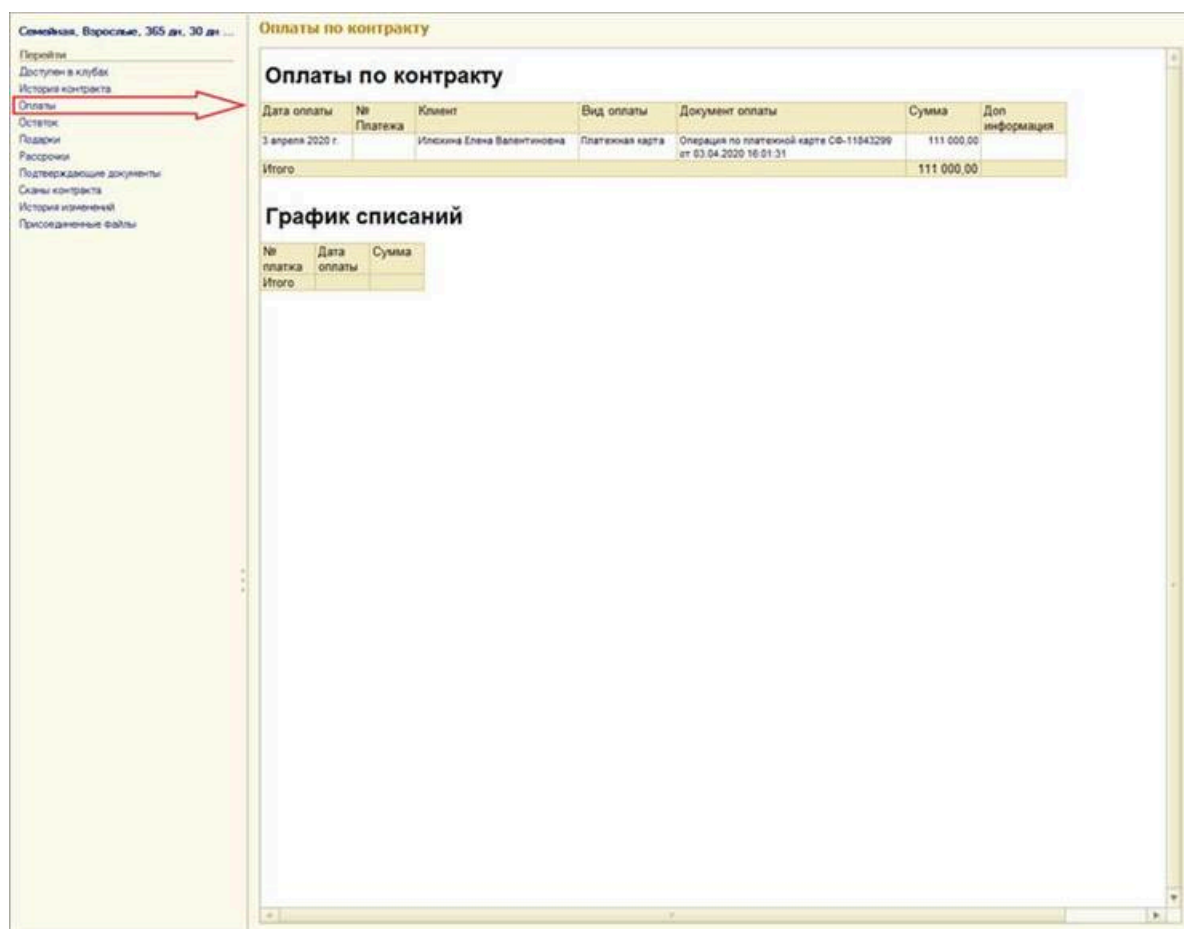
Отправить электронный чек: ☐ E-mail ☐ SMS

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





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».

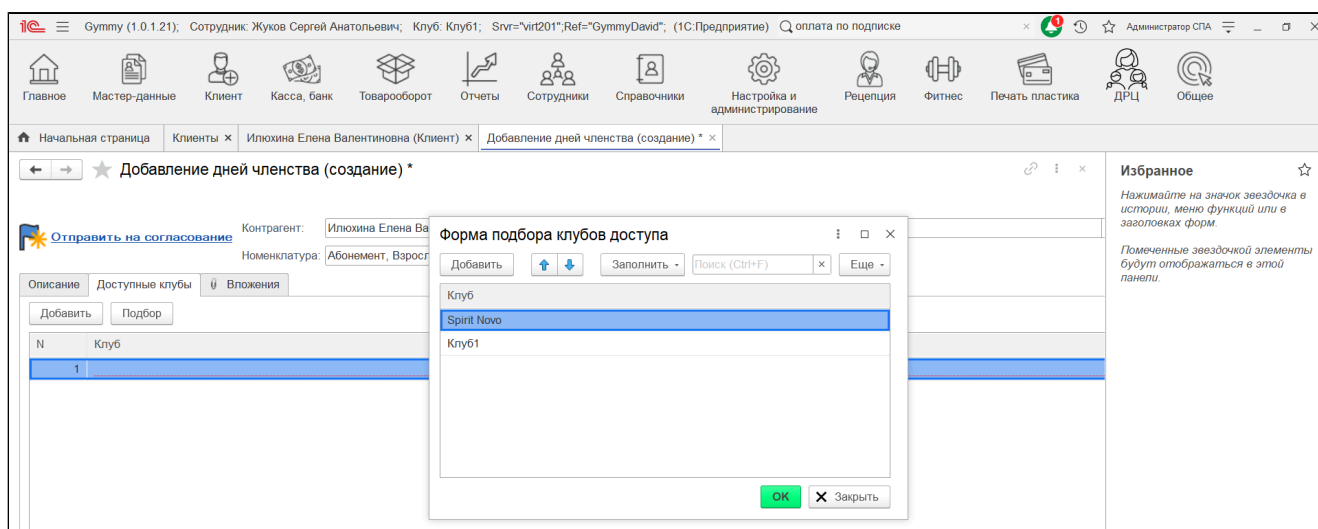
The screenshot shows the '1C: Enterprise' interface. The top menu bar includes 'Главное', 'Мастер-данные', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товарооборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', 'Настройка и администрирование', 'Рецепция', 'Фитнес', 'Печать пластика', 'ДРЦ', and 'Общее'. The main window displays the 'Клиент' card for 'Илюхина Елена Валентиновна'. The card includes fields for 'Группа' (Клиенты), 'Код' (000000011), 'Дата регистрации' (07.03.2024), 'Не резидент' (toggle), 'Фамилия' (Илюхина), 'Имя' (Елена), 'Отчество' (Валентиновна), 'Менеджер' (Жуков Сергей Анатольевич), 'Стаж' (New), 'Статус' (Потенциальный), 'Телефон' (+7(926)378-82-35), 'Email' (iluhinaEV@gmail.com), 'Фактический адрес' (г. Москва), 'Другое' (empty), 'Дата рождения' (18.09.1974), 'Пол' (Мужской/Женский), and 'Документ' (Паспорт, серия 45 15, № 256128, выдан 01 марта 2024 года, УФМС, № подл. 770-055). The 'Согласовать' button is highlighted, and a dropdown menu is open, showing the option 'Добавление дней членства'.

2. В открывшемся окне в поле **Номенклатура** выберите соответствующую номенклатуру абонеента и дополнительные Дни членства.

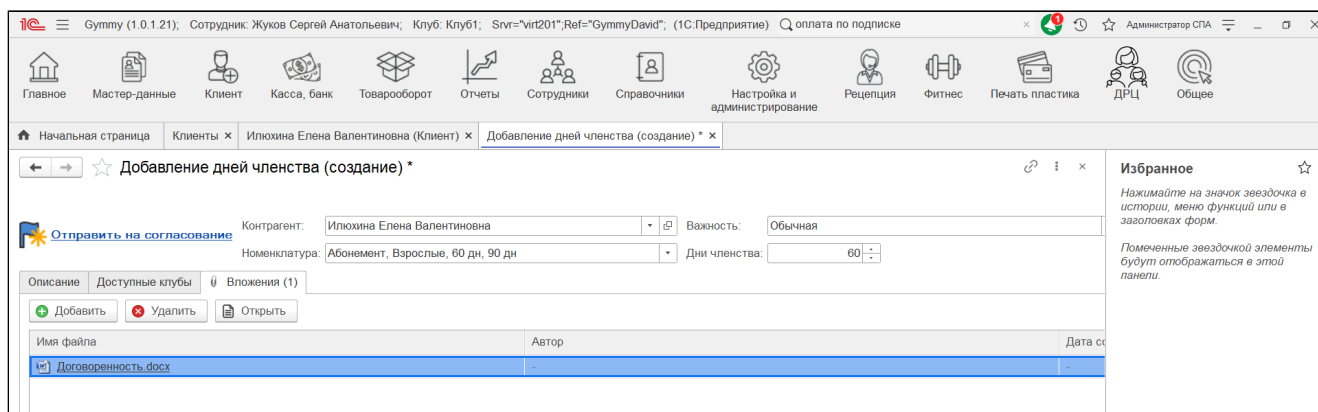
The screenshot shows the '1C: Enterprise' interface. The top menu bar is the same as in the previous screenshot. The main window displays the 'Добавление дней членства (создание)' window. The window includes fields for 'Контрагент' (Илюхина Елена Валентиновна), 'Важность' (Обычная), 'Номенклатура' (Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн), and 'Дни членства' (90). The 'Отправить на согласование' button is highlighted. The 'Дни членства' field is a numeric input with a dropdown arrow.

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».

The screenshot shows the 1C: Enterprise 8 interface. The top menu bar includes icons for various functions like 'Главное', 'Мастер-данные', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товароборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', 'Настройка и администрирование', 'Рецепция', 'Фитнес', 'Печать пластика', 'ДРЦ', and 'Общее'. The main window title is 'Гутты (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="vnt201"; Ref="GuttyDavid"; (1С:Предприятие)'. The breadcrumb trail shows 'Начальная страница' > 'Клиенты' > 'Илюхина Елена Валентиновна (Клиент)' > 'Добавление дней членства (создание) *'. The form 'Добавление дней членства (создание) *' contains fields for 'Контрагент' (Илюхина Елена Валентиновна), 'Важность' (Обычная), 'Номенклатура' (Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн), and 'Дни членства' (60). A red arrow points to the 'Отправить на согласование' button. Below the form is a table with columns 'N' and 'Клуб', showing a single row with '1' and 'Клуб1'. On the right, there is a sidebar with 'Избранное' and instructions on how to use the star icon.

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».

Дата	Задача	Клуб	Плановый срок исполнения	Плановый исполнитель	Результат выполнения	Ф.И.О.
14.03.2024 21:41:22	Согласуйте дни членства (Управляющий)	Клуб1	14.03.2024	Управляющий		
12.03.2024 17:25:10	Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	12.03.2024	Старший менеджер ОП	Выполнена	13
13.03.2024 14:20:57	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий)	Клуб1	13.03.2024	Управляющий	Выполнена	13
13.03.2024 14:21:11	Выполните возврат д/с (Кассир)	Клуб1	13.03.2024	Кассир	Выполнена	13
14.03.2024 14:54:03	Настройте и согласуйте досрочное закрытие договора и способ возврата (Старший менеджер ОП)	Клуб1	14.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	14
14.03.2024 21:48:01	Согласуйте досрочное закрытие договора (Управляющий)	Клуб1	14.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	14
11.03.2024 17:41:20	Согласуйте изменение точки продаж	Клуб1	11.03.2024	Старший менеджер ОП		
11.03.2024 17:45:00	Согласуйте изменение даты рождения	Клуб1	11.03.2024	Жуков Сергей Анатольевич	Выполнена	11

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.

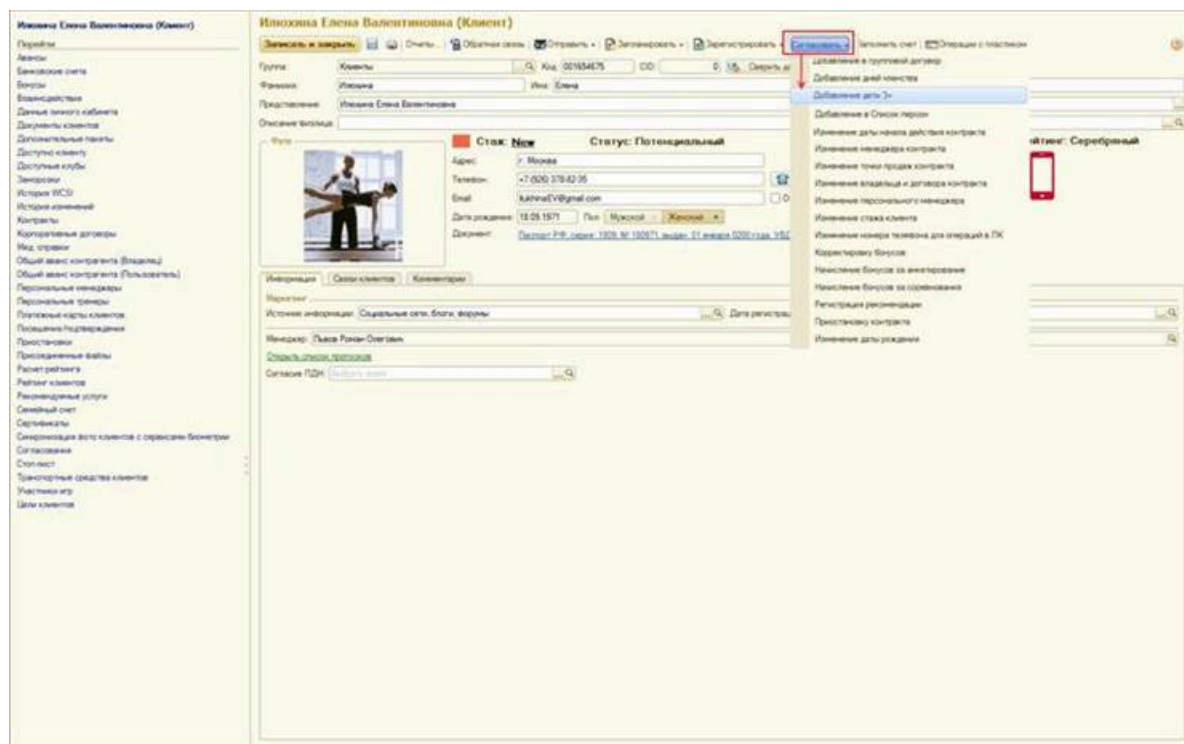
Добавление эксклюзивного абонемента «Дети 3+» согласуют Руководитель сектора и Директор отдела продаж.

Для добавления эксклюзивного абонемента «Дети 3+» необходимо запустить процесс согласования добавления подарка «Дети 3+».

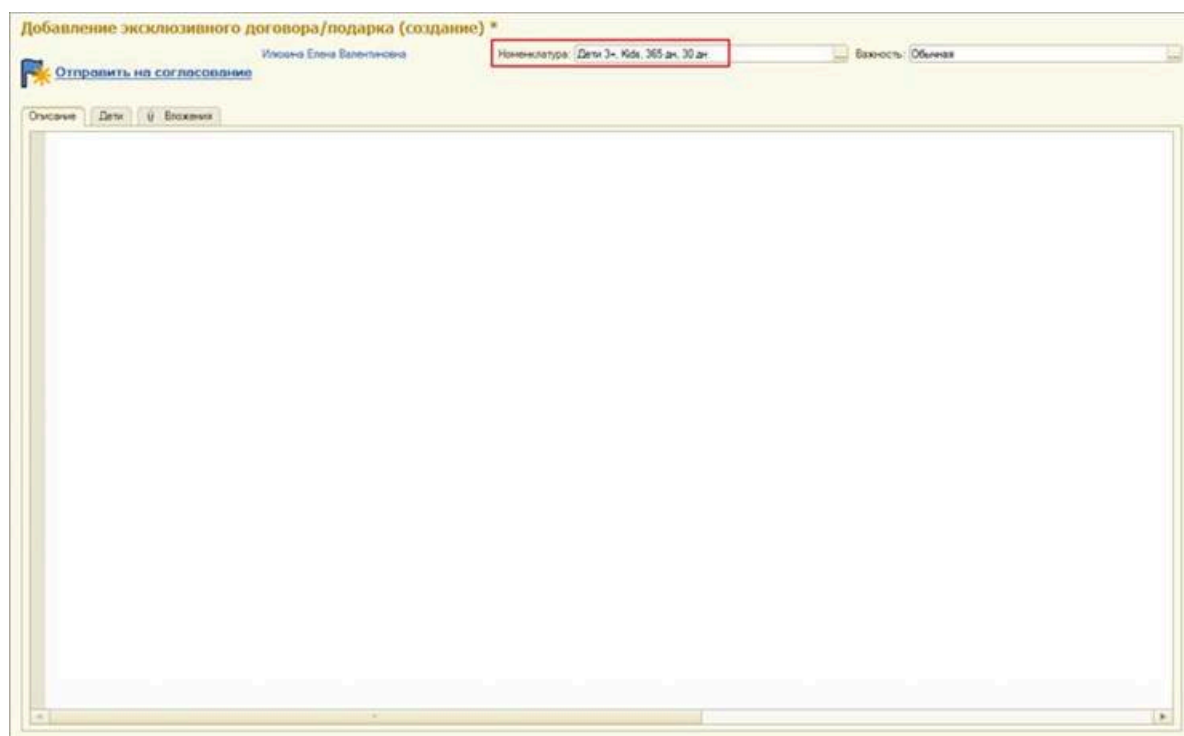
Для того чтобы запустить процесс согласования «Добавление дней членства»:

1. В карточке Клиента (Родитель) нажмите кнопку «Согласовать», выберите бизнес-процесс **Добавление Дети 3+.**

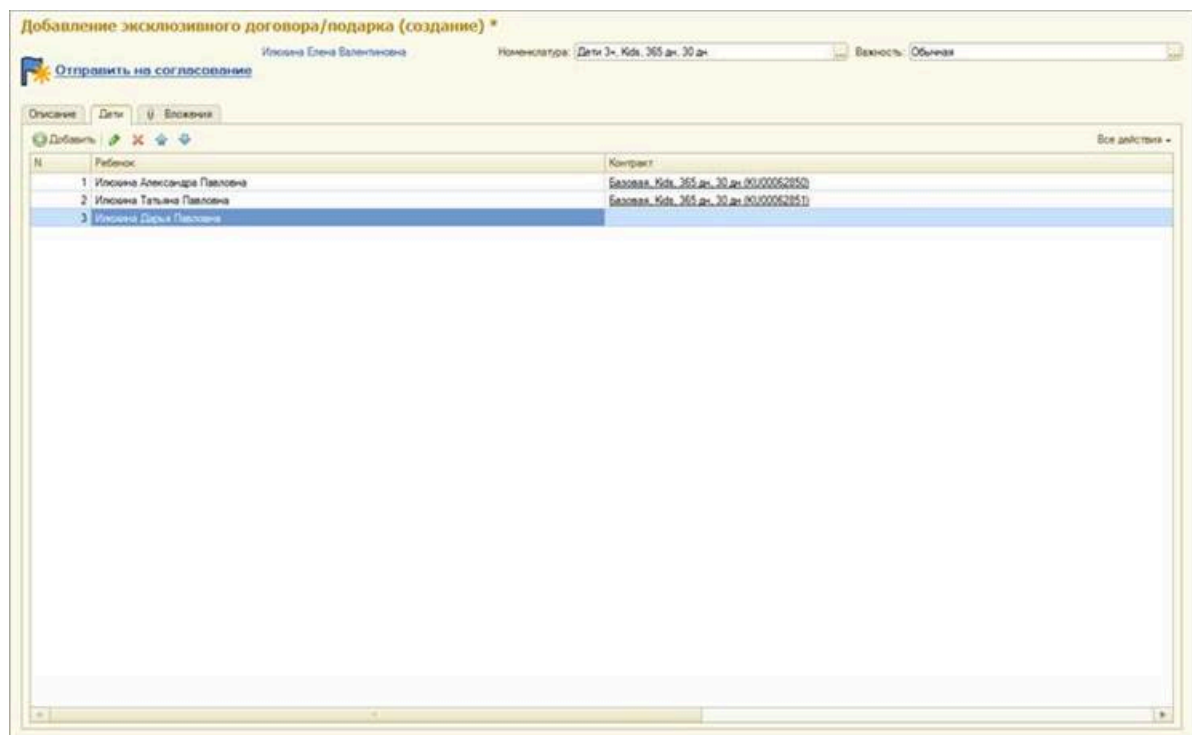
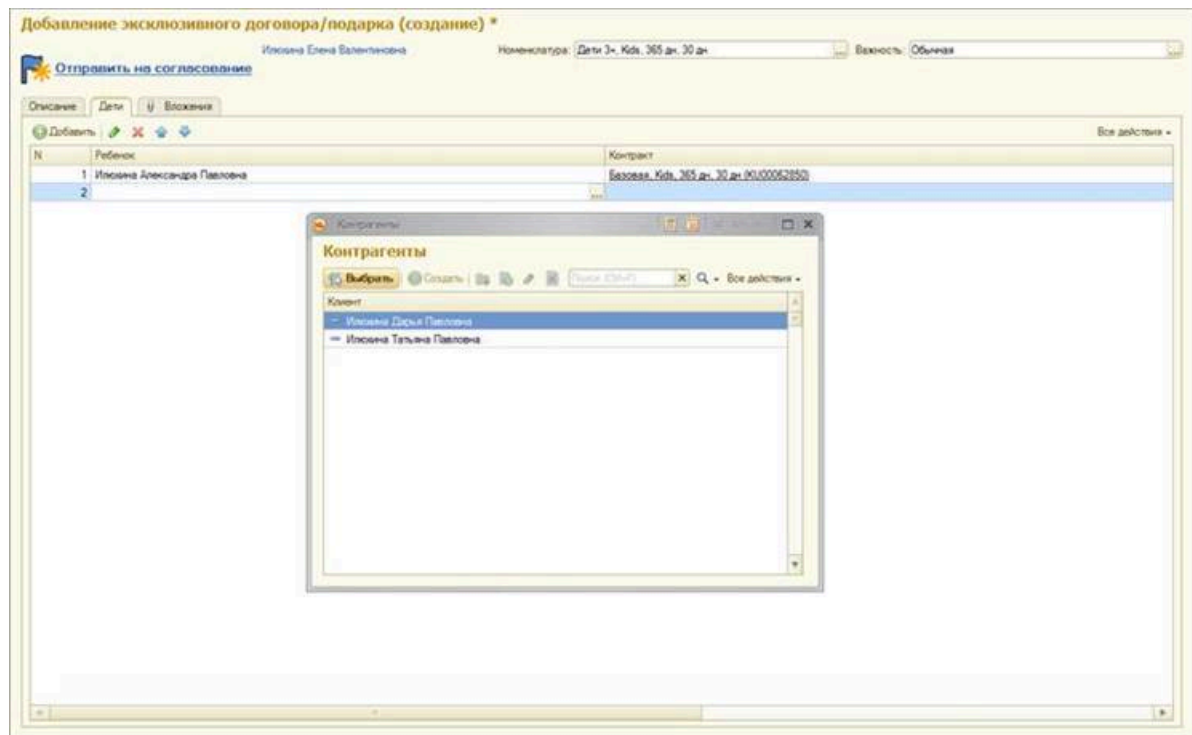
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



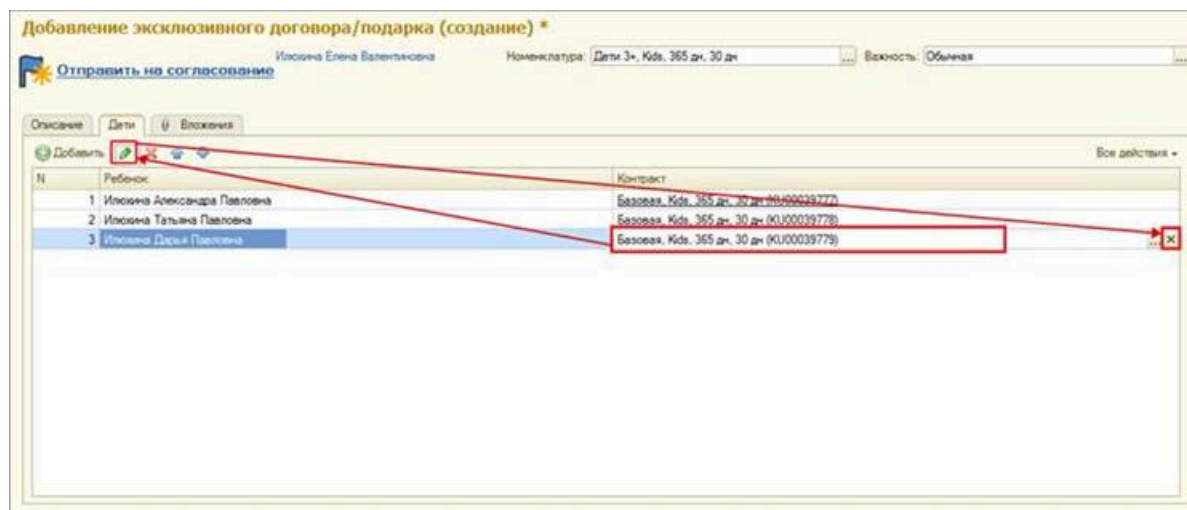
2. В открывшемся окне в поле **Номенклатура** выберите соответствующую номенклатуру абонемента.



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.

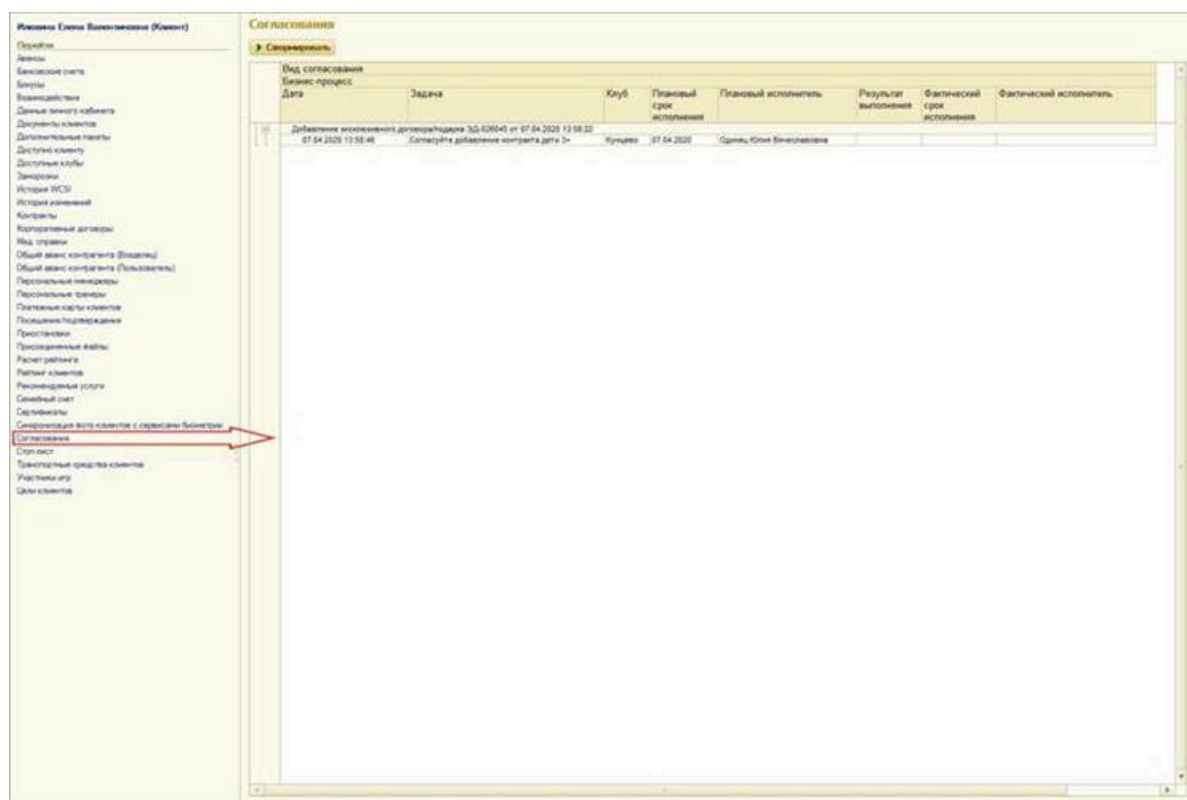
5. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.

Запускается бизнес-процесс **«Добавление эксклюзивного договора/подарка»**. Согласования в системе автоматически сформируется эксклюзивный абонемент **«Дети 3+»**. А сотруднику, иницирующему 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.

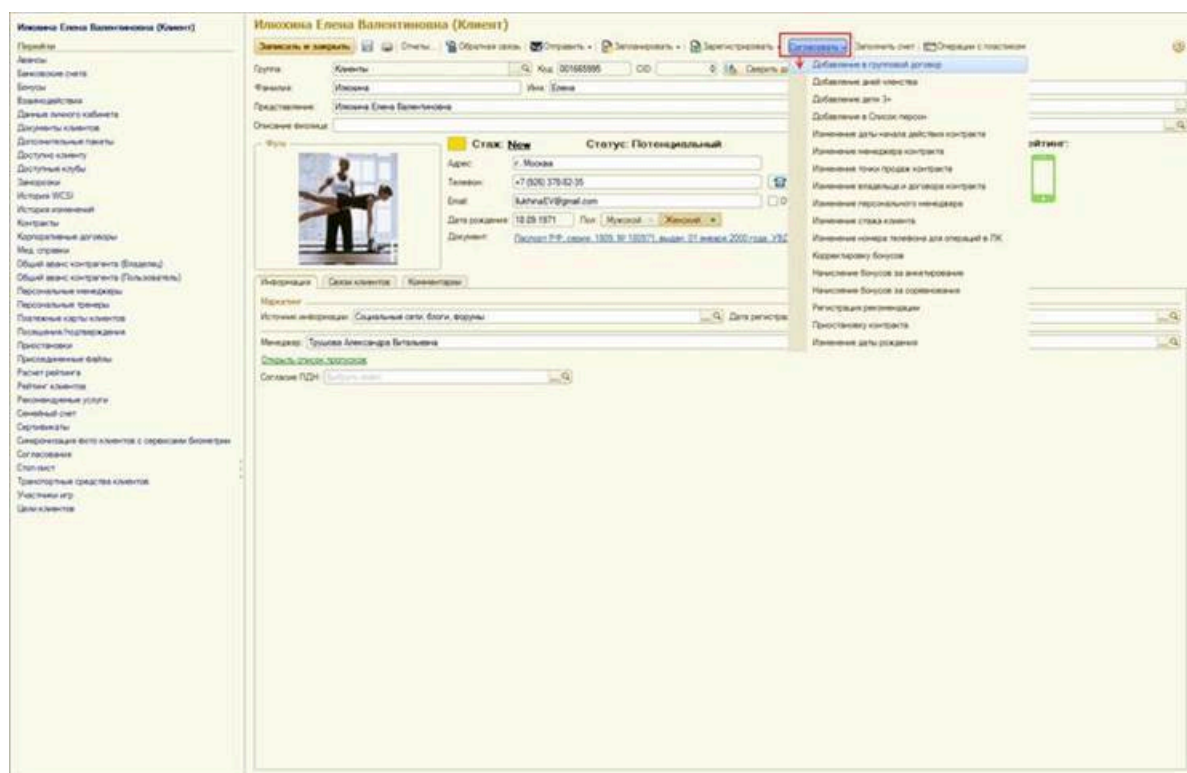
Добавление эксклюзивного абонемента «Топ Семья» согласуют Менеджером С&В и Генеральный директор.

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 абонеента** укажите владельца абонеента (Сотрудник компании);

в поле **Клуб** укажите клуб доступа.

в поле **Номенклатура** выберите соответствующую **номенклатуру абонеента**: 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.

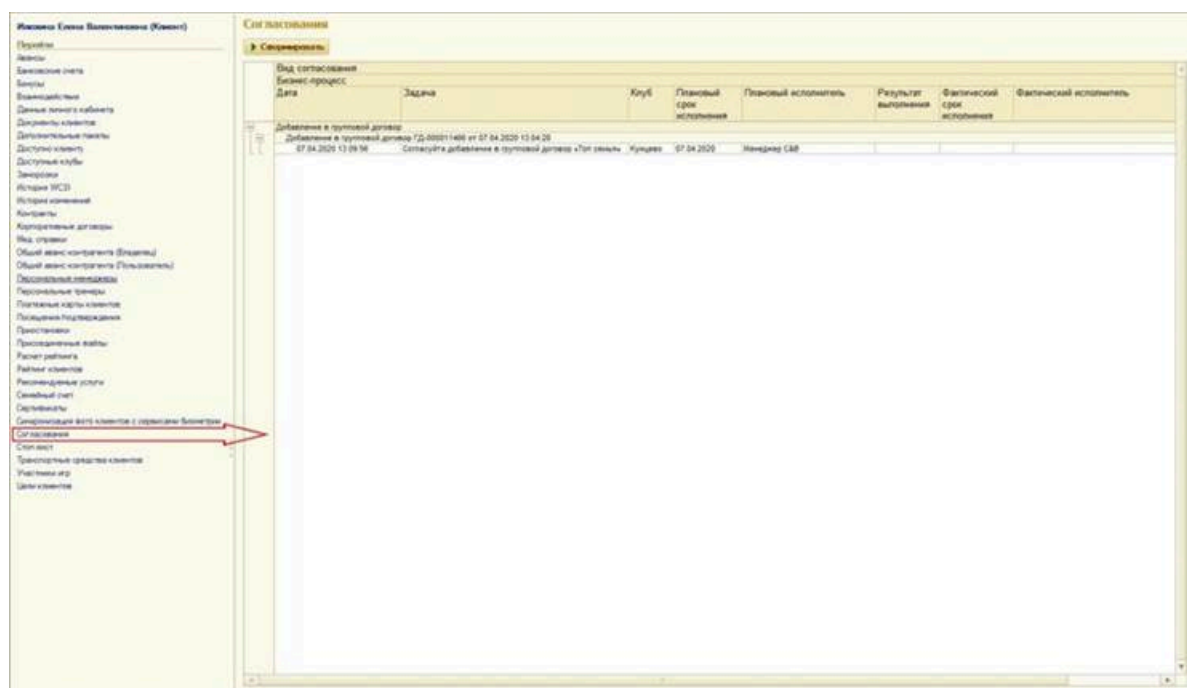
4. Нажмите кнопку **<Отправить на согласование>**.

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, иницирующему данное согласование, необходимо будет ознакомиться с выполнением задачи.

Примечание:

Передача эксклюзивного абонемента запрещена.

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



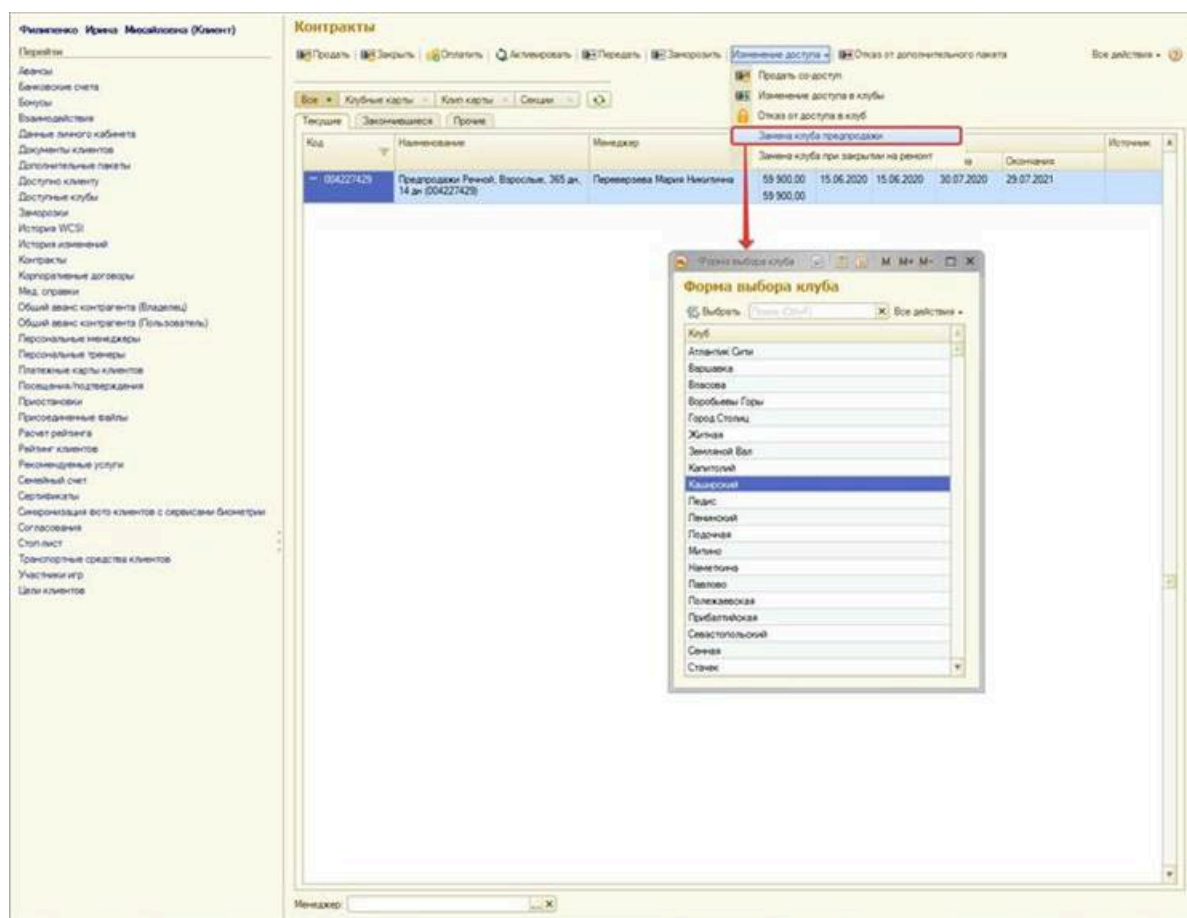
2.21 !!!!!Активация Клиентов предпродаж

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.

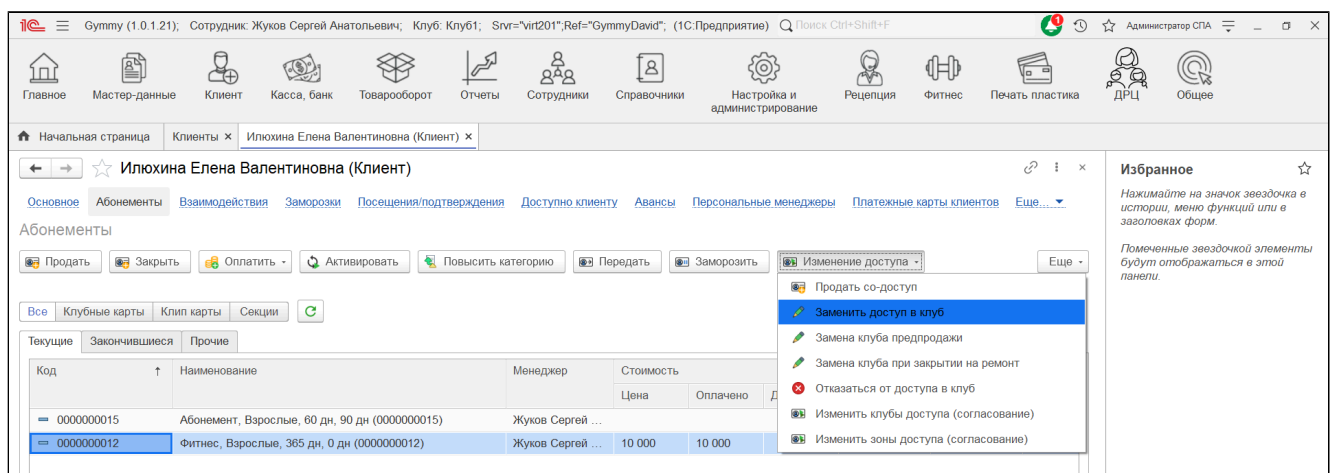
Для того чтобы изменить клуб доступа:

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 абонементу 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.).

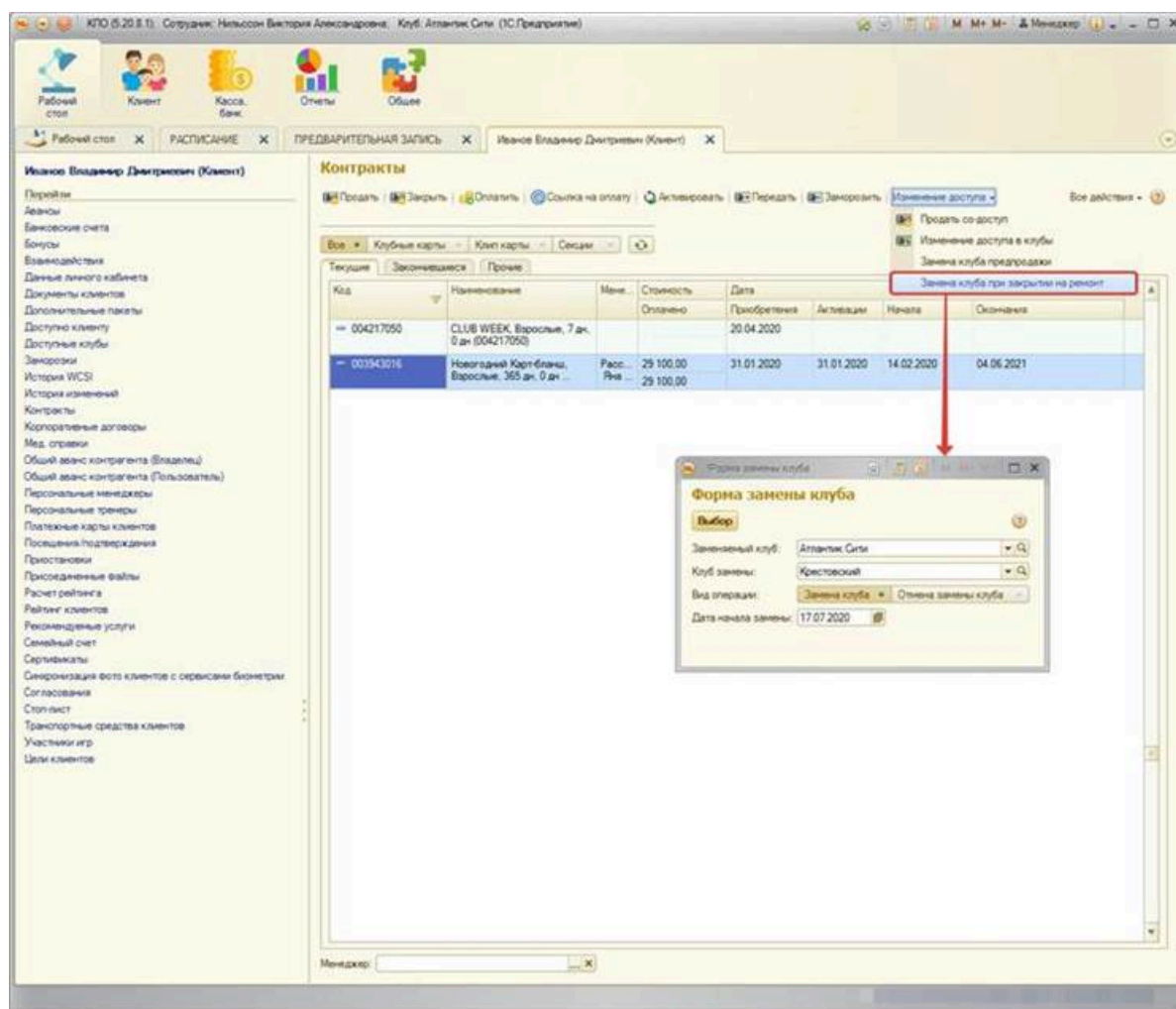
Для того чтобы предоставить Клиенту доступ в клуб:

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 абонементу, 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.

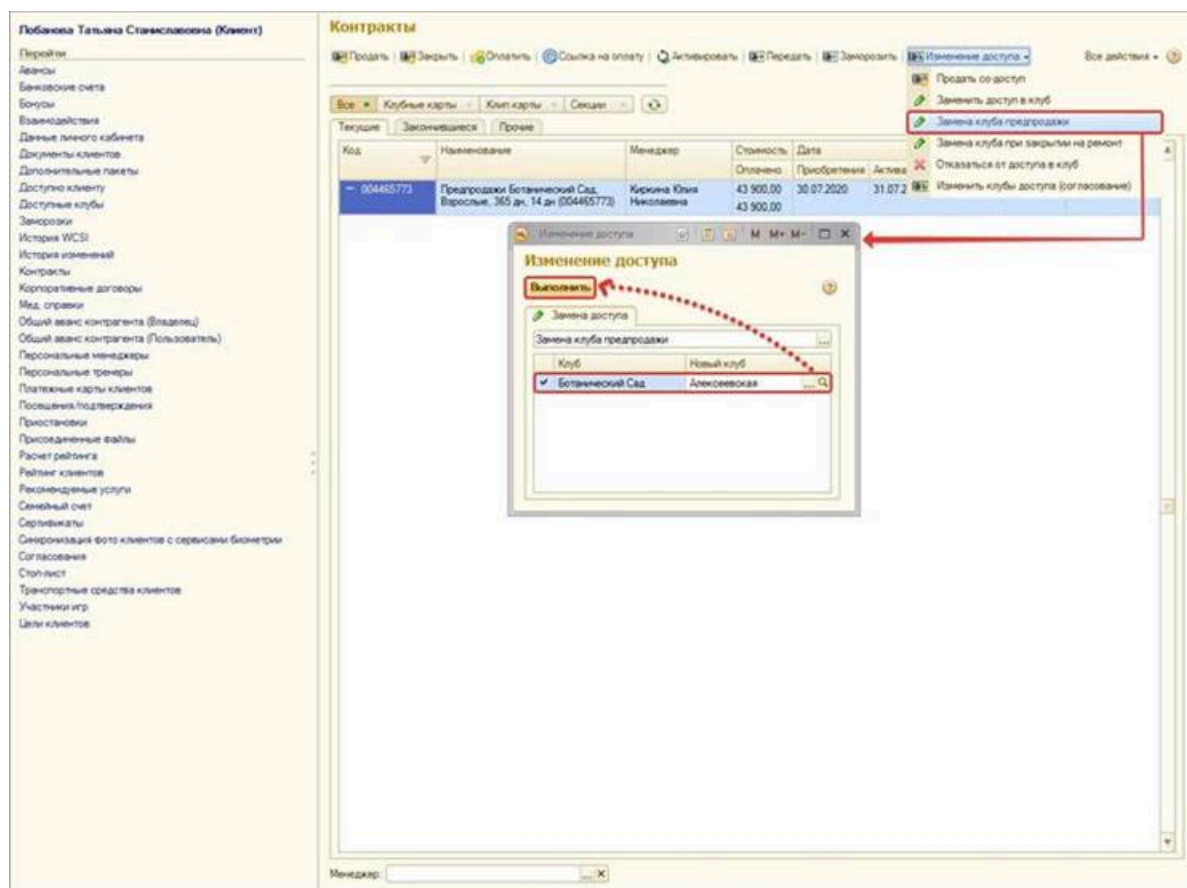
2.22.3 !!!!!Изменение клуба доступа абонементов предпродажи

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:

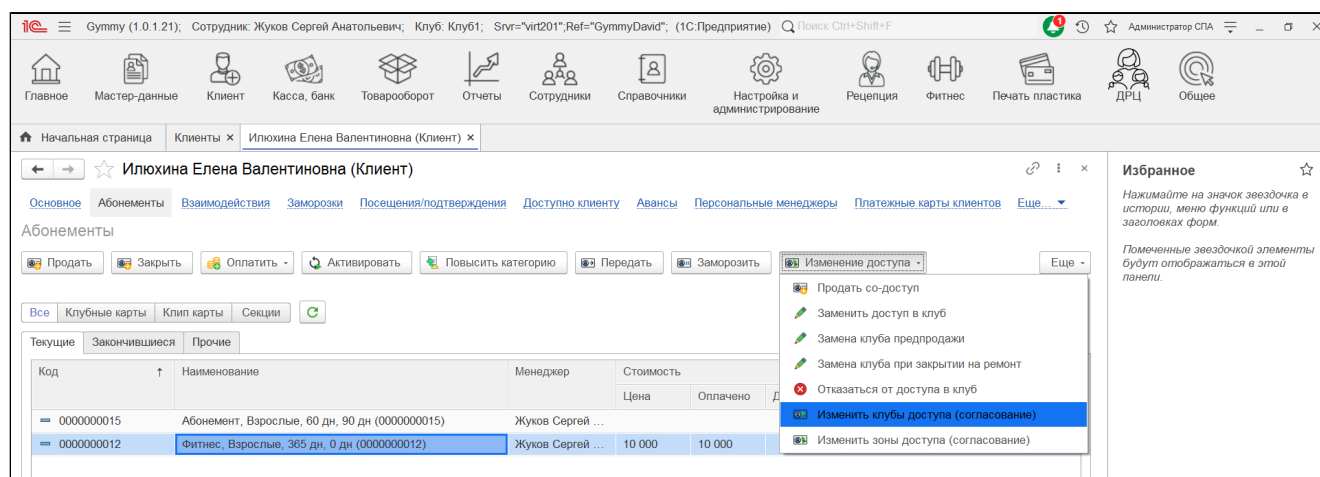
Нельзя изменять доступ, если:

- # абонемент не активирован;
- # это эксклюзивный абонемент;
- # это эксклюзивный подарок.

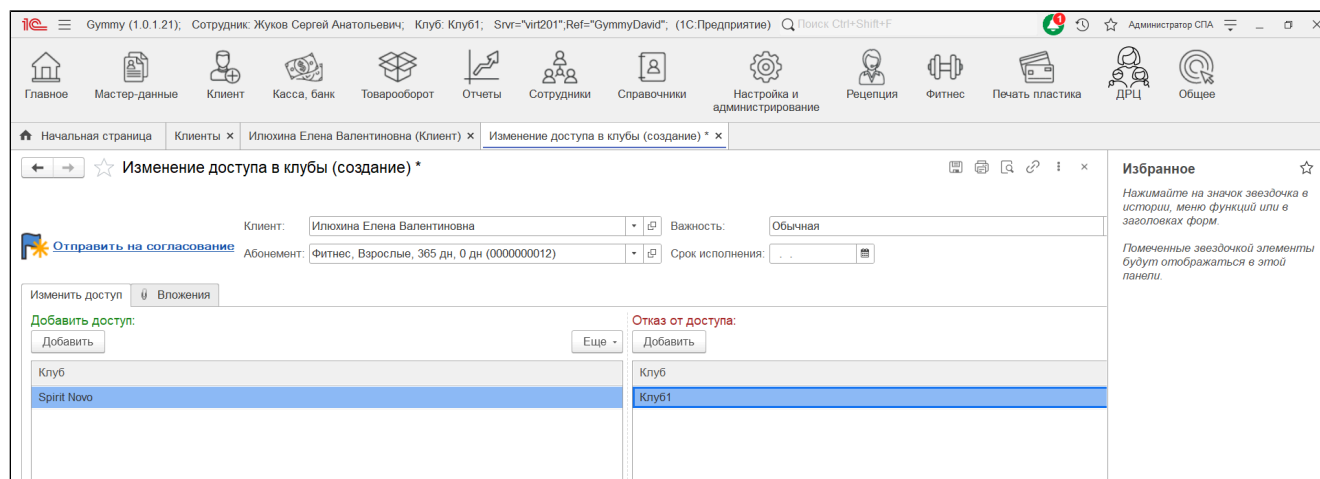
Для того чтобы запустить процесс согласования изменения доступа в клубы:

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>.

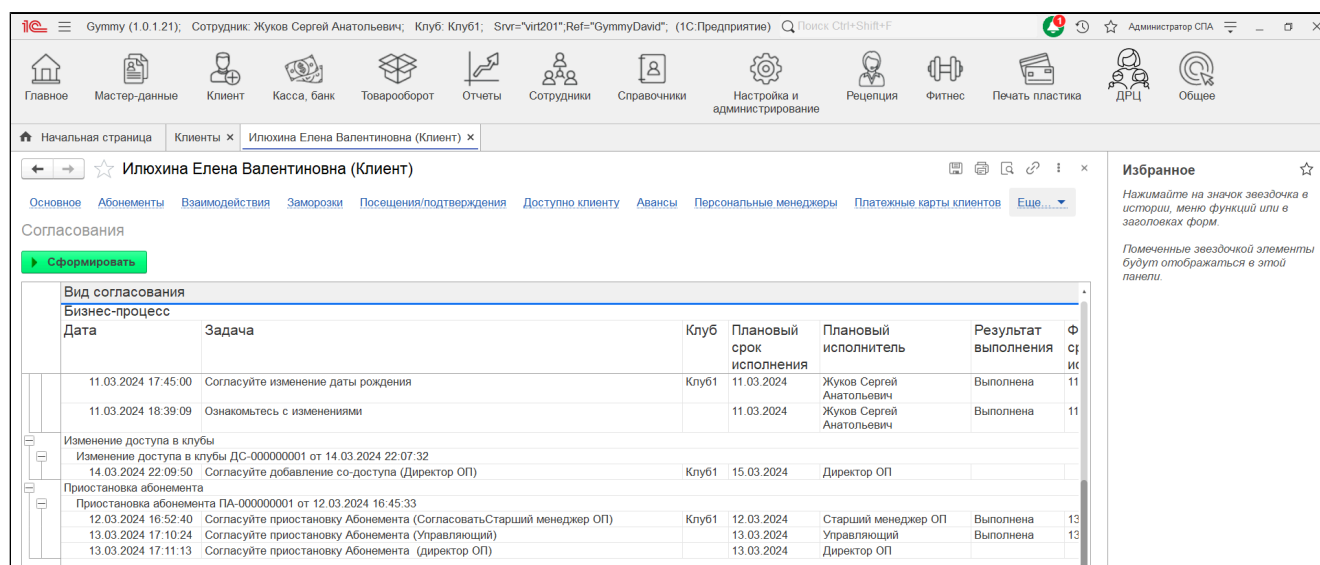
В поле **Описание** инициатор может оставить комментарий по данному согласованию.

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 абонеента по ссылке «Доступен в клубах».

2.23 Организация доступа в клуб

При активации нового (первого) абонеента система автоматически создает заявку на изготовление пропуска (пластика). При продлении абонеента перевыпуск пропуска (пластика) не требуется. Пропуск (пластик), выданный Клиенту ранее, автоматически привязывается к абонеенту продления.

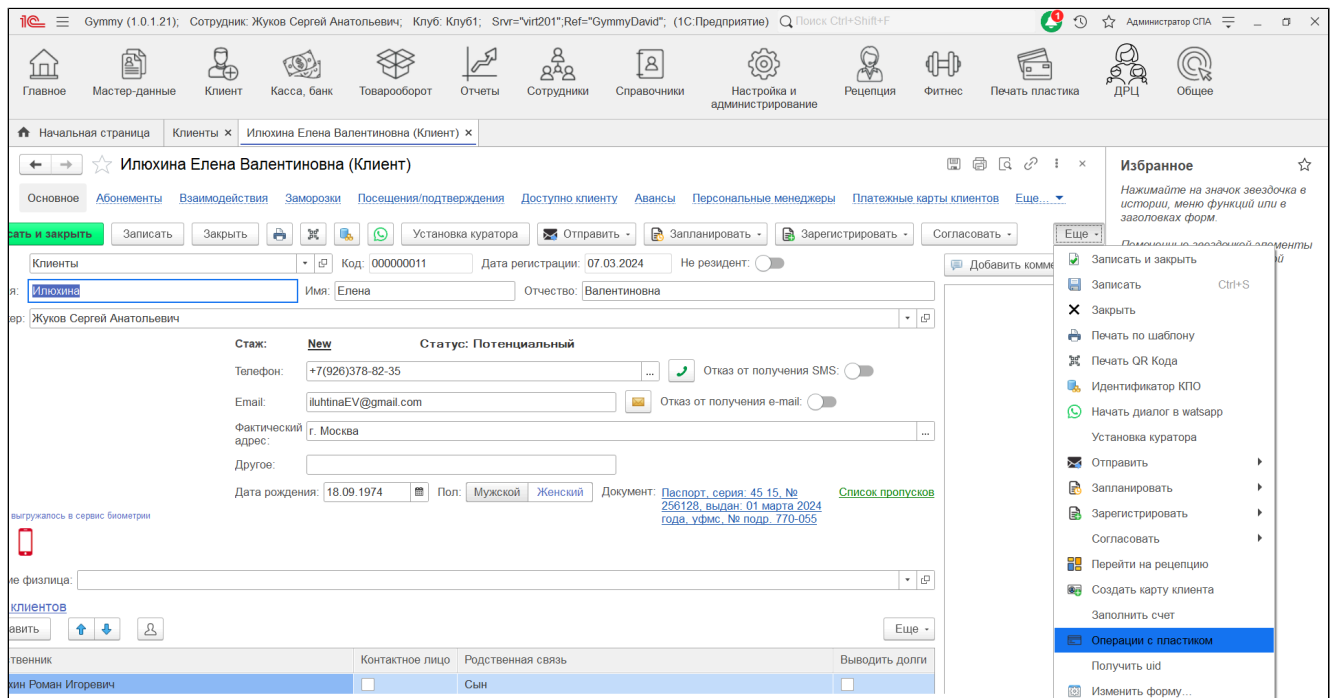
Заявка на печать пропуска (пластика) формируется только в случае утери, испорченности, по заявлению Клиента.

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 абонеент 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>**.

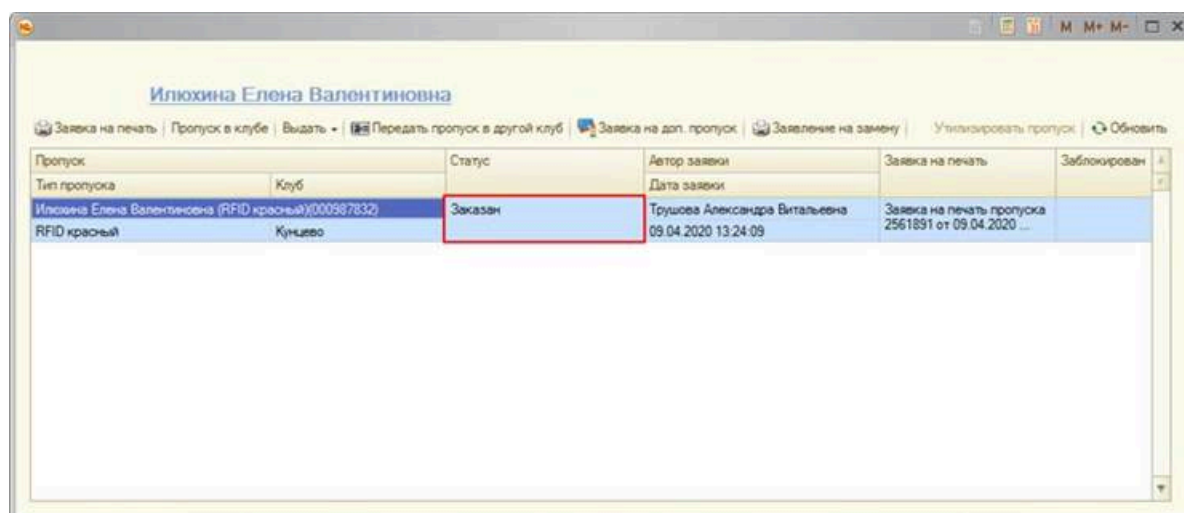


2. В открывшейся форме нажмите кнопку **<Заявка на печать>** (данная кнопка служит для заказа/перевыпуска пропуска (пластика)).

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).

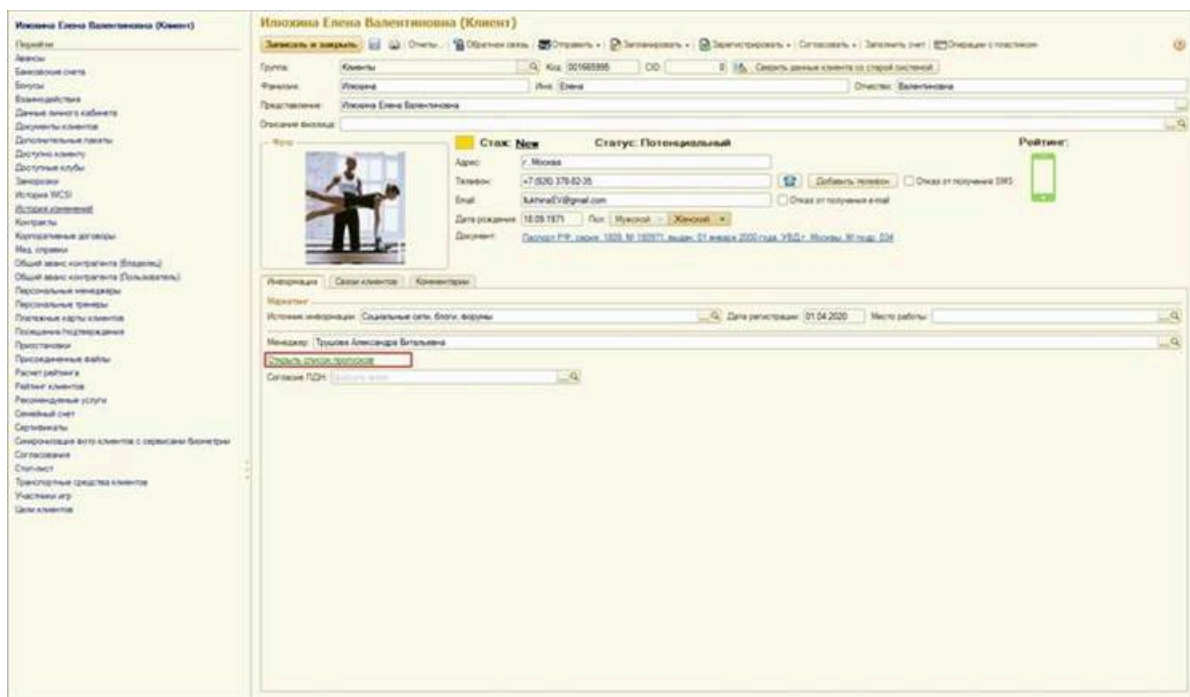
Кнопка **<Передать пропуск в другой клуб>** служит для передачи пропуска (пластика) в другой клуб.

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 абонеента. 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

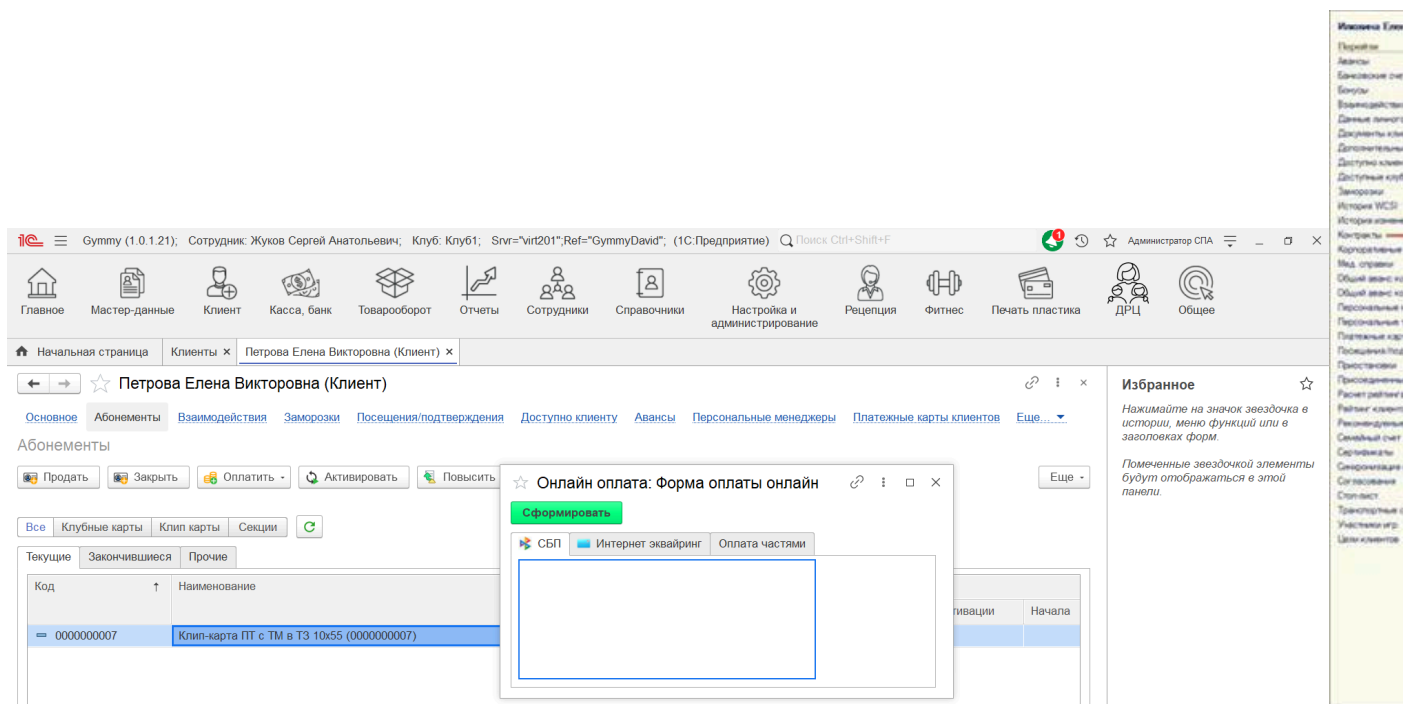
В 1С:КПО реализован функционал, позволяющий Клиентам оплачивать членство без использования личного кабинета.

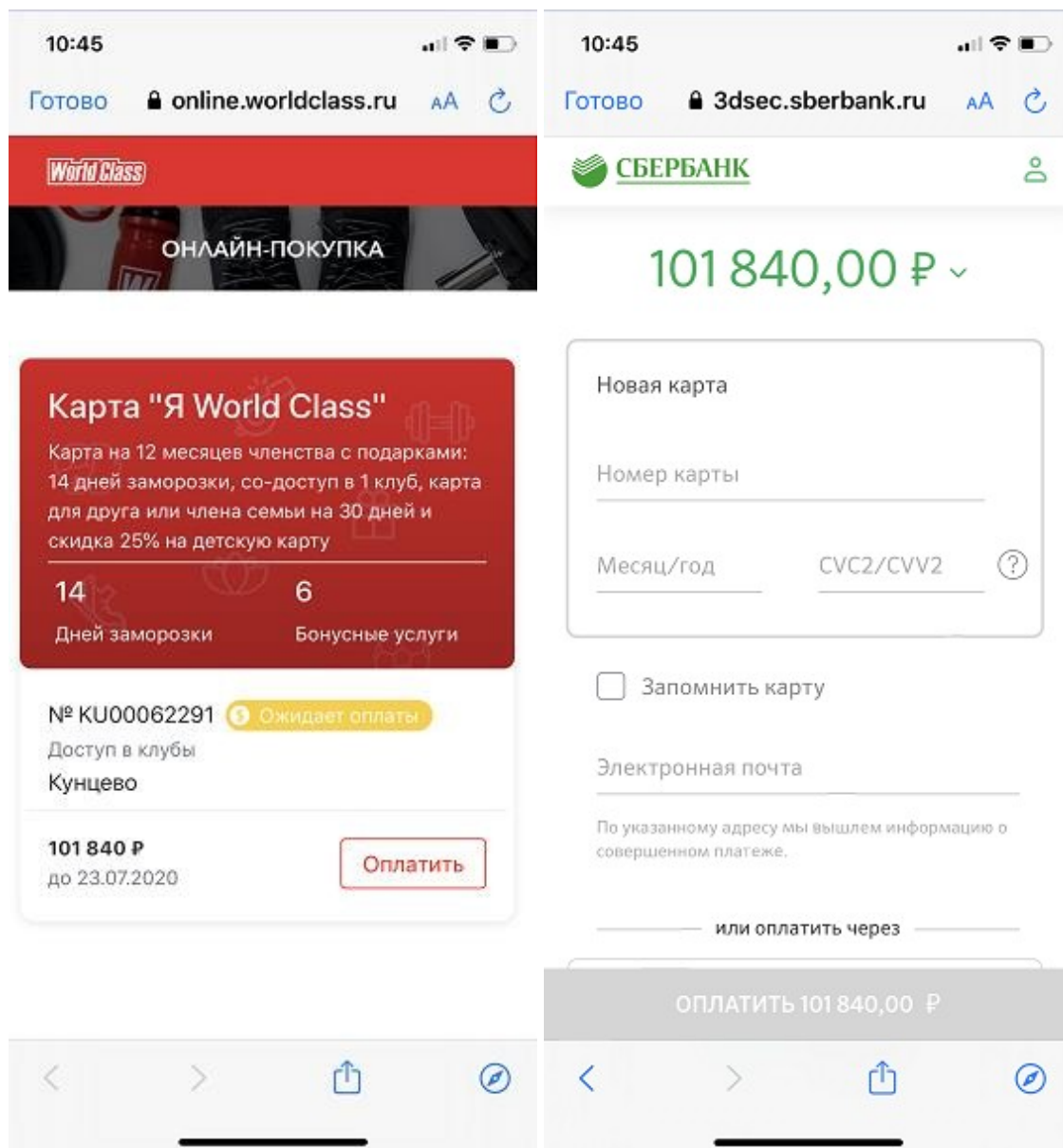
Для этого менеджеру необходимо создать и отправить Клиенту ссылку на оплату абонеента/клип-карты (*сформированную ссылку нужно скопировать*).

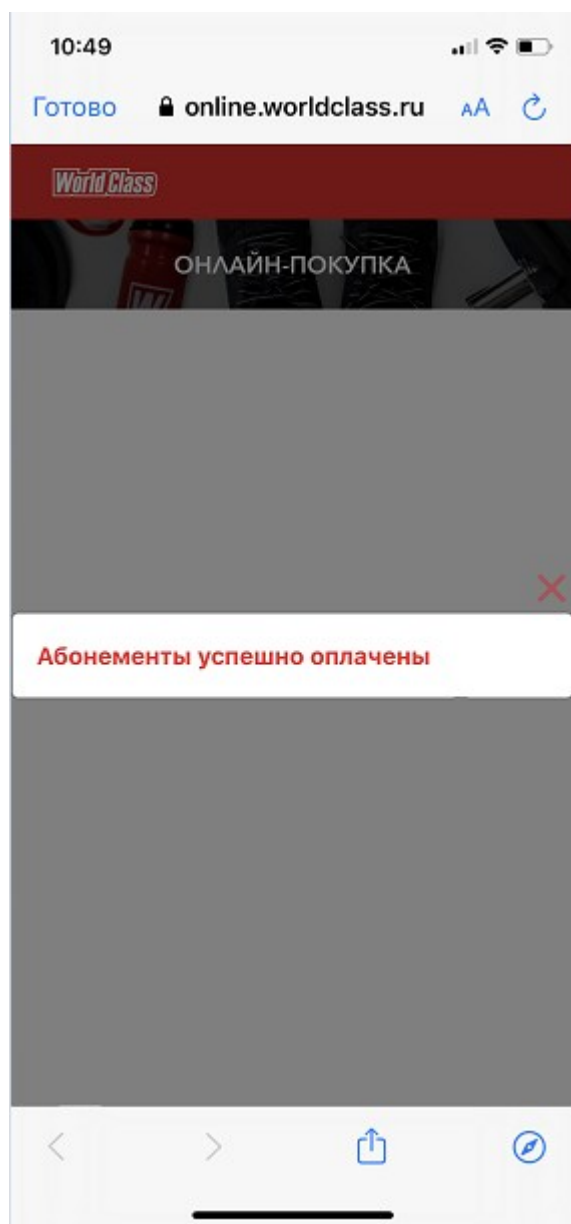
После того как менеджер оформит продажу абонеента, ему необходимо нажать кнопку **<Оплатить позже>** в документе «Продажа абонеента». Абонеент будет сохранен.

Далее выделите абонеент Клиента, нажмите кнопку **<Оплатить>** и ссылке **<Оплатить онлайн>**.

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.

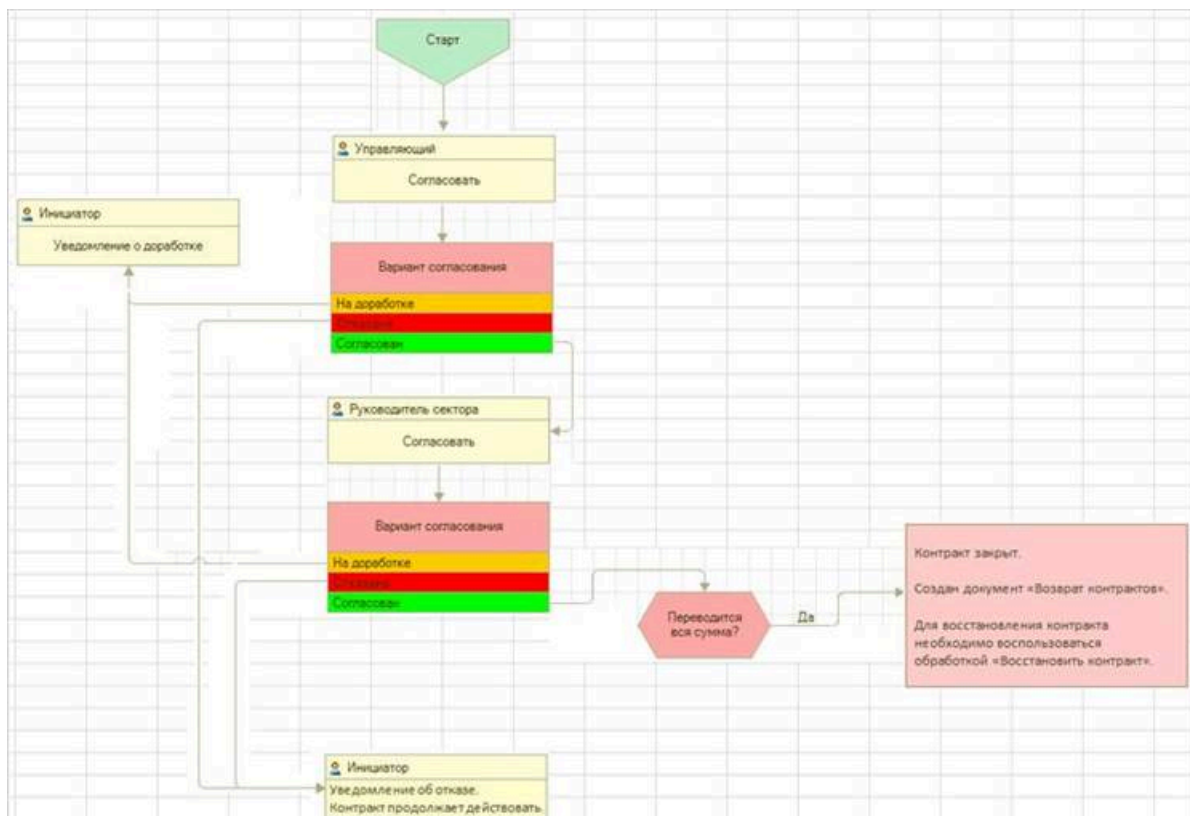
Но до тех пор, пока не пройдены все этапы согласования (запускается бизнес-процесс), абонемент **Не** считается закрытым.

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.

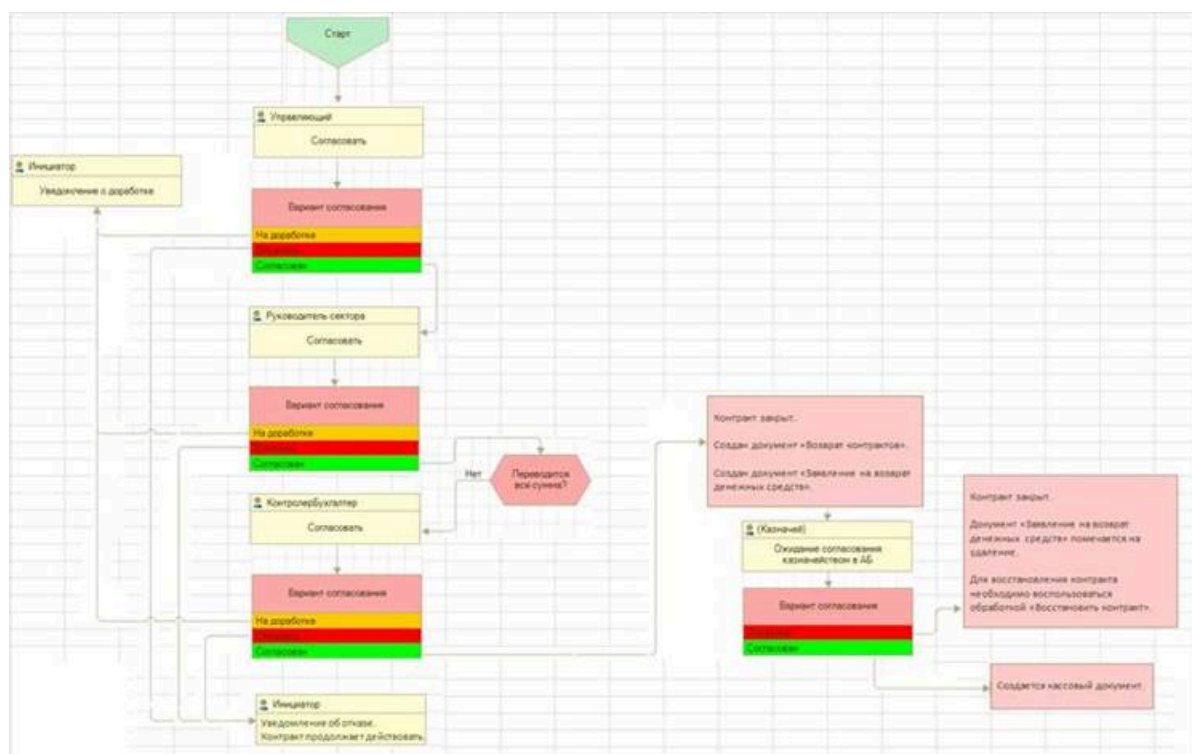
Если казначей ставит отказ в аналитической базе, то документ «Заявление на возврат денежных средств» помечается на удаление. *Для восстановления абонента необходимо воспользоваться обработкой «Восстановить абонемент».*

Если же казначей согласовал, создается кассовый документ.

В таком случае, если клиент передумал закрывать абонемент и денежные средства ему еще НЕ ВОЗВРАЩЕНЫ, для восстановления абонента необходимо аннулировать операцию возврата денежных средства по абонементу. Это делает бухгалтер.

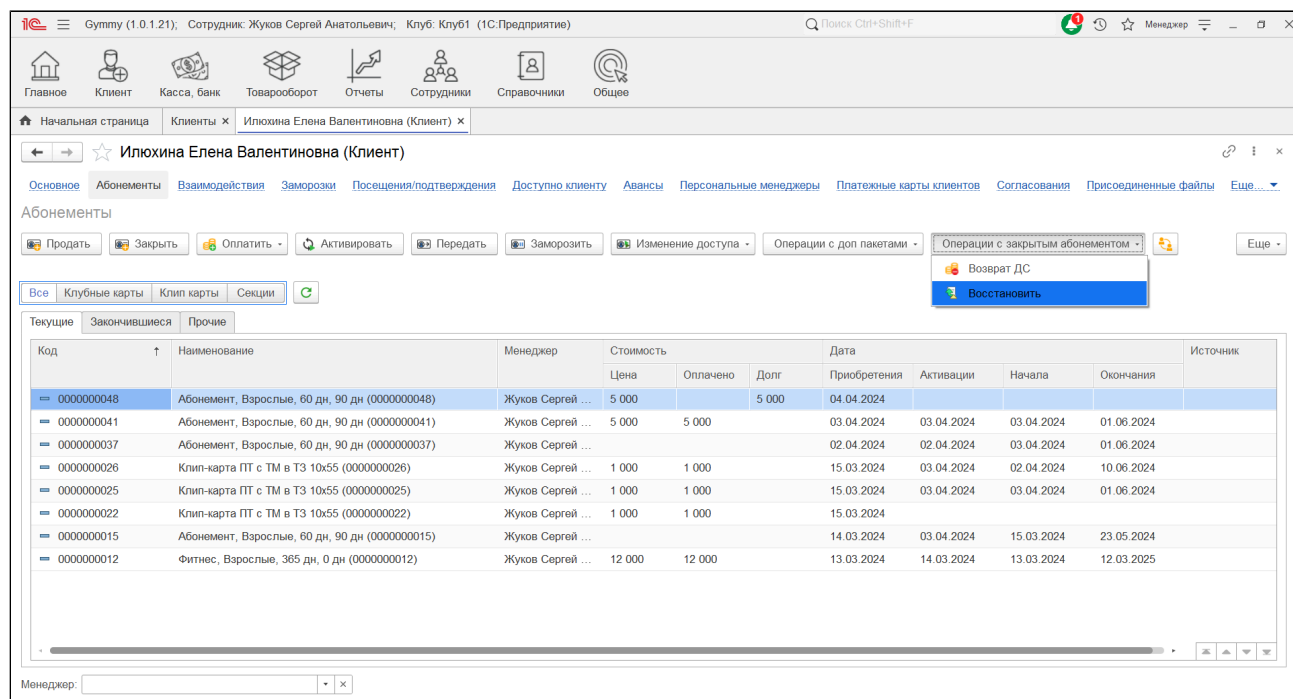
После того как операция возврата денежных средства по абонементу будет аннулирована, *для восстановления абонента можно воспользоваться обработкой «Восстановить абонемент».*

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 абонементы** нажмите кнопку **<Создать>**.

The screenshot shows the 1C software interface. The top menu bar includes icons for various functions like 'Главное', 'Мастер-данные', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товарооборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', 'Настройка и администрирование', 'Рецепция', 'Фитнес', 'Печать пластика', 'ДРЦ', and 'Общее'. The main window title is 'План продаж по сотрудникам (абонементы)'. Below the title bar, there are buttons for 'Создать', 'Найти по uid', and 'Получить uid'. A table is displayed with columns: 'Дата', 'Номер', 'Доля списания', 'Клуб', 'Количество', 'Комментарий', 'Отдел', and 'Период планир'. The first row of the table is highlighted in blue, showing the date '22.03.2024 18:14:29', number '000000000...', club 'Spirit Novo', quantity '30', and department 'Отдел продаж'.

2. В открывшемся документе «План продаж по сотрудникам абонементы» 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.

The screenshot shows the 1C software interface for creating a plan. The main window title is 'План продаж по сотрудникам (абонементы) (создание)'. Below the title bar, there are buttons for 'Провести и закрыть', 'Записать', 'Провести', 'Найти по uid', and 'Получить uid'. The 'Период планирования' field is set to 'Март 2024', 'Клуб' is 'Клуб1', and 'Отдел' is 'Отдел продаж'. The 'Доля списания' field is set to '0,000'. Below the form, there is a table with columns: 'N', 'Сотрудник', 'Тип плана продаж', 'Вид стажа клиентов', 'Статус клиентов', 'Категория абонента', 'Тип оплаты', 'Сумма', and 'Количество'.

3. Нажмите кнопку **<Добавить>** и заполните табличную часть на вкладке **Продажи**:

В колонке **Сотрудник** укажите сотрудника, на которого заводится план.

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

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.

Группы (1.0.1.21); Сотрудник Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201"; Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Администратор СГА

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница План продаж по сотрудникам (абонементы) × План продаж по сотрудникам (абонементы) (создание) * ×

← → ☆ План продаж по сотрудникам (абонементы) (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести Найти по uid Получить uid Еще -

Номер: Дата: 15.03.2024 0:00:00

Период планирования: Март 2024 Клуб: Клуб1 Отдел: Отдел продаж Доля списания: 0,000

Продажи Списания

Добавить

N	Сотрудник	Тип плана продаж	Вид стажа клиентов	Статус клиентов	Категория абонемента	Тип оплаты	Сумма	Количество	План по непрерывному продлению (шт.)
1	Жуков Сергей Анато...	Индивидуальный	New	Потенциальный		Предоплата	300 000,00	10	3

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».

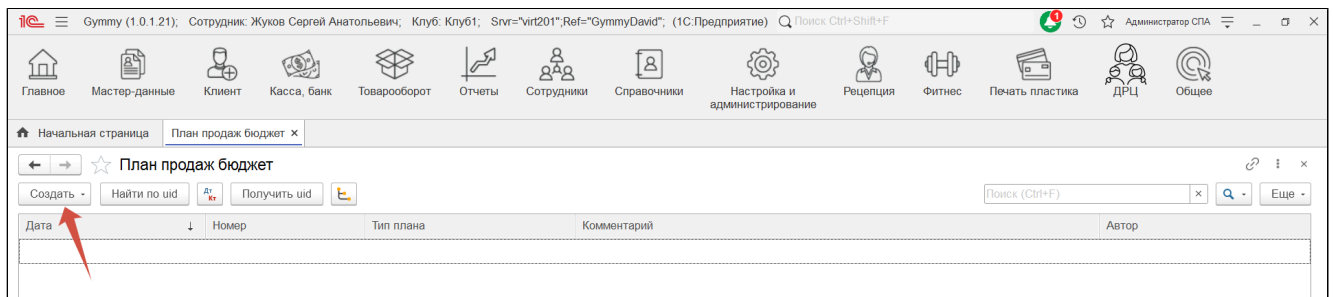
Документ «План продаж бюджет» заполняется *на год по клубу в разрезе периода планирования, вида стажа Клиента и типа плана продаж*.

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**.

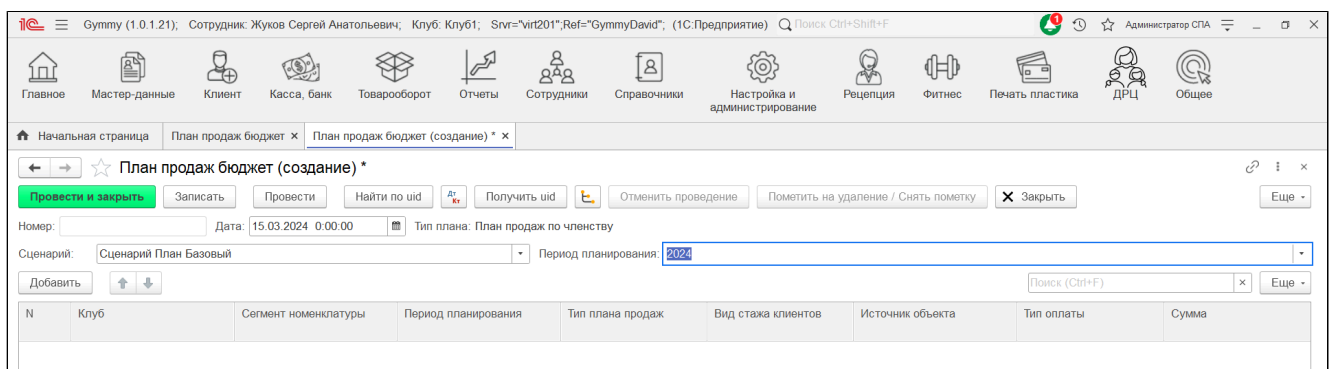


2. В открывшемся документе «План продаж бюджет» заполните поля:

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».

N	Клуб	Сегмент номенклатуры	Период планирования	Тип плана продаж	Вид стажа клиентов	Источник объекта	Тип оплаты	Сумма
1	Клуб1	Фитнес	2024	Индивидуальный	New	Клуб	Предоплата	100 000 000,00

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».

Гутты (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201"; Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) Поиск (Ctrl+F)

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница План продаж по сотруднику доп. услуги x План продаж по сотруднику доп. услуги (создание) x

План продаж по сотруднику доп. услуги

Создать Найти по uid Получить uid

Поиск (Ctrl+F)

Дата	Номер	Клуб	Комментарий	Период планиро...	Сегмент номенк...	Сотрудник	Сумма	Автор
------	-------	------	-------------	-------------------	-------------------	-----------	-------	-------

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.

Гутты (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201"; Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) Поиск (Ctrl+F)

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница План продаж по сотруднику доп. услуги x План продаж по сотруднику доп. услуги (создание) * x

План продаж по сотруднику доп. услуги (создание) *

Провести и закрыть Записать Провести Найти по uid Получить uid

Еще -

Номер: Дата: 15.03.2024 0:00:00

Клуб: Клуб1 Период планирования: Март 2024

Сегмент номенклатуры: Фитнес Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич

Добавить

Поиск (Ctrl+F)

Контрагент	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
------------	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

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**.

План продаж по сотруднику ДСУ/СПА (создание) *

Провести и закрыть Провести Закрыть Все действия

Номер: Дата: 25.01.2018 0:00:00

Период планирования: Февраль 2018 г.

Загрузить план продаж:

N	Сотрудник	Вид деятельности	Занимаемых ставок	Сумма
1	Кузнецова Дарья Константиновна	Водные программы	1,00	
2	Курбатова Оксана Владимировна	Тренажерный зал	0,25	
3	Сергеев Василий Евгеньевич	Боевые искусства	1,00	

Комментарий: Автор:

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 стажера 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 присылают еженедельно руководители секторов (% на сколько они выполняют поставленный оперативный план).

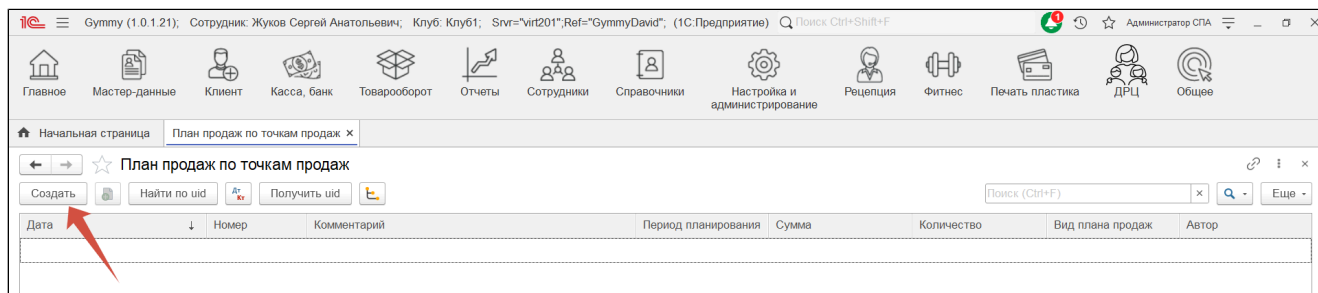
Примечание:

Если в этом месяце уже был загружен прогноз (или оперативный план на месяц), его нужно пометить на удаление.

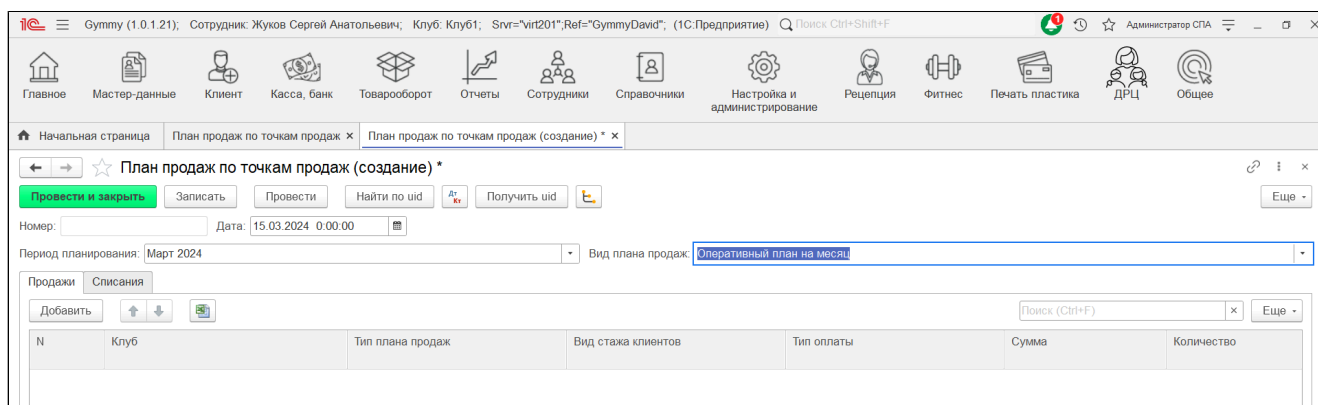
Для заполнения плана продаж по точкам продаж:

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*.

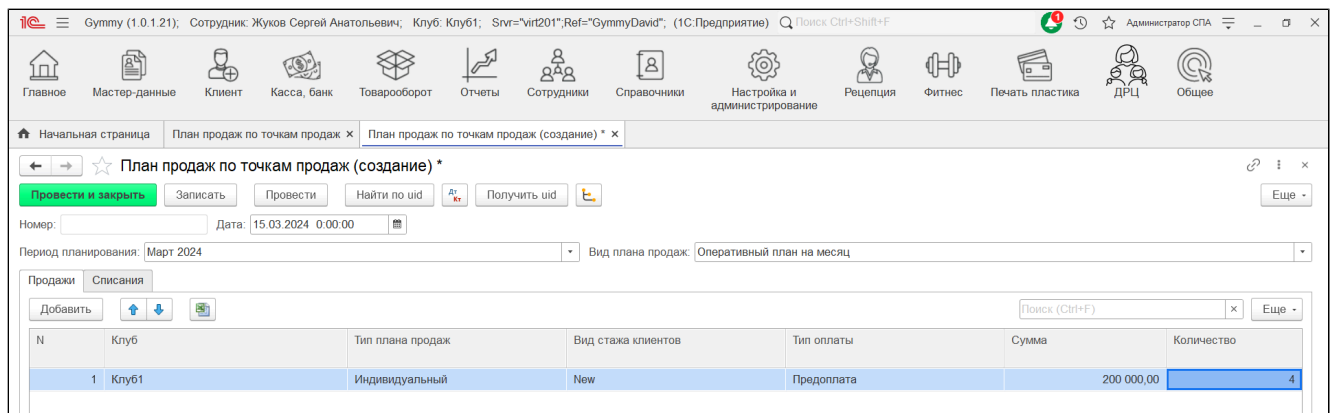


3. Табличную часть на вкладке **Продажи** можно заполнить 2-мя способами:

- 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 доступны 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 доступны в разделе учета «Отчеты», подраздел «Поступления по членству (точка продаж)».

12. ОТЧЕТ «% АБОНЕМЕНТОВ С ОТСУТСТВУЮЩИМ 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 доступны 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:

Группы (1.0.1.21), Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич, Клуб: Клуб1, Srvr="vnt201", Ref="GuplityDavid", (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница Взаимодействия по заканчивающимся Абонементам x

Взаимодействия по заканчивающимся Абонементам

Сформировать Найти... Свернуть все группы Развернуть все группы

Еще Σ 0 Быстрые настройки Еще ?

Период окончания Абонемента: Произвольный с: 15.03.2024 по:

Период взаимодействия: Произвольный с: 13.03.2024 по:

Основной клуб доступа:

Возрастная категория:

Клиент:

Абонемент:

Менеджер:

Продлен: Нет

Точка продаж:

Оператор:

Стаж клиента:

Взаимодействия по заканчивающимся Абонементам

Параметры: Период окончания Абонемента: 15.03.2024 -
Период взаимодействия: 13.03.2024 -

Основной клуб доступа	Точка продаж	Клиент	Абонемент	Дата начала	Дата окончания	Стаж клиента	Инд. корп.	Менеджер	Оператор	Всего
Итого										

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	Дата взаимодействия	Тип обращения	Количество взаимодействий	ГВ Зарегистрировано	ГВ Состоялось	Количество продаж
Электронное письмо входящее			14.07.2018 0:00:00		1			
Губенко Оксана Евгеньевна					1			
Электронное письмо входящее			05.07.2018 0:00:00		1			
Крутикова Анастасия Сергеевна					1			
Электронное письмо входящее			14.07.2018 0:00:00		1			
Шафарик, Ступинский филиал ПАО					1			1
Карпова Мария Александровна			16.07.2018 17:16:57		1			1
Встреча на оплату					1			1
КОБАКИ ПАО					1			1
ПЕТЕНКО ДЕНИС ВЛАДИМИРОВИЧ					1			1
Встреча на оплату			11.07.2018 12:57:15		1			1
ОКЕД ООО					1			1
Игнатьев Олег					1			1
Встреча на оплату			09.07.2018 10:46:49		1			1
ПРОФИКОЕ ОАД "АЭРОКО"					2			1
Печенева Екатерина Дмитриевна					1			1
Встреча на оплату			12.07.2018 15:00:03		1			1
Голубицкий Евгений					1			
Телефонный звонок входящий			05.07.2018 0:00:00		1			
Регус Бизнес Центр ООО					1			
Савченко Мария Игоревна					1			
Электронное письмо входящее			11.07.2018 0:00:00		1			
ЮСБАНК РАО					1			
Артмен Артмен					1			
Телефонный звонок входящий			05.07.2018 9:58:34		1			
СПК-ГОМ ООО					1			
Бегунов Андрей Владимирович					1			
Телефонный звонок входящий			11.07.2018 20:53:53		1			
СОГАЗ АО					1			
Игнатьева Юлия Владимировна					1			
Встреча			10.07.2018 20:47:11		1			
Т.С.СИСТЕМС РУС ООО					4			4
Борозина Екатерина Владимировна					1			1
Встреча на оплату			17.07.2018 17:58:00		1			1
Виноградова Анна Павловна					1			1
Встреча на оплату			14.07.2018 15:07:20		1			1
Зеленикова Елена Владимировна					1			1
Телефонный звонок входящий			09.07.2018 13:05:22		1			1
Руденко Ирина Владимировна					1			1
Телефонный звонок входящий			12.07.2018 19:11:25		1			1
ВК ЭКОНИТ АО					1			1
Мартынов Виктор Купцов					1			1
Встреча на оплату			14.07.2018 12:53:05		1			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:

Воронка продаж по статусам

Трафик	Направление	Итого
Клуб		
Тип обращения		
Дата взаимодействия	Контрагент	Менеджер
Оператор		
Итого		

Период трафика: Произвольный с: 15.03.2024 по: ..

Период конвертации: Произвольный с: 13.03.2024 по: ..

☐ Клуб: ..

☐ Контрагент: ..

☐ Абонемент: ..

☐ Трафик: ..

☐ Направление: ..

☐ Контрагент. Персональный менеджер: ..

☐ Источник информации: ..

☐ Вид события взаимодействия: ..

☐ Менеджер: ..

☐ Тип плана продаж: ..

☐ Оператор: ..

☐ Статус клиента: ..

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 абонеента на момент первого события).
- бывший (наличие недействующего абонеента на момент первого события).
- потенциальный (отсутствие абонеента 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:

Гymmy (1.0.1.21); Сотрудник: Жуков Сергей Анатольевич; Клуб: Клуб1; Srvr="virt201"; Ref="GymmyDavid"; (1С:Предприятие) Поиск Ctrl+Shift+F

Главное Мастер-данные Клиент Касса, банк Товарооборот Отчеты Сотрудники Справочники Настройка и администрирование Рецепция Фитнес Печать пластика ДРЦ Общее

Начальная страница Воронка продаж по стажам

Воронка продаж по стажам

Сформировать Найти... Свернуть все группы Развернуть все группы

Еще Σ 0 Быстрые настройки Еще ?

Период трафика: Произвольный с: 15.03.2024 по: . .

Период конвертации: Произвольный с: 13.03.2024 по: . .

Клуб: . .

Контрагент: . .

Абонемент: . .

Трафик: . .

Направление: . .

Контрагент. Персональный менеджер: . .

Оператор: . .

Источник информации: . .

Трафик	Направление
Клуб	
Тип обращения	
Дата взаимодействия	Контрагент
	Менеджер
	Оператор
	Абонемент
	Дата приобретения
	Дата активации
	Дата начала
	Дата окончания
Итого	

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 ≥ 270 дней на момент первого события + после завершения последнего абонемента прошло менее 30 дней включительно.

- Ех: 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».

The screenshot shows the 1C software interface with the title bar indicating the user is 'Гушты (1.0.1.21)' and the club is 'Клуб: Клуб1'. The main menu includes options like 'Главное', 'Мастер-данные', 'Клиент', 'Касса, банк', 'Товароборот', 'Отчеты', 'Сотрудники', 'Справочники', 'Настройка и администрирование', 'Рецепция', 'Фитнес', 'Печать пластика', 'ДРЦ', and 'Общее'. The active window is 'Конвертация гостевых визитов'. It features a 'Сформировать' button, search and filter options, and a table for parameters. The table has columns for 'Клуб визита', 'Клиент', 'Вид', 'Основание', 'Абонемент', 'Менеджер', and 'Телефон'. The 'Период ГВ' is set to '01.02.2024 - 29.02.2024' and the 'Период конвертации' is '01.03.2024 - 31.03.2024'. On the right, there are checkboxes for 'Период ГВ' and 'Период конвертации', both set to 'Месяц'.

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:

The screenshot shows the 'Конвертация подарочных карт Корп' report form. It includes a table with columns for 'Менеджер', 'Количество выданных карт', 'Количество активированных карт', '% Конверсия в абонемент', and '% Конверсия в контракт'. The table lists several managers and their respective card counts. The report also includes a summary table at the bottom with columns for 'Менеджер', 'Количество выданных карт', 'Количество активированных карт', '% Конверсия в абонемент', and '% Конверсия в контракт'. The summary table shows a total of 26.57% conversion rate.

Ключевые фильтры отчета:

- Период.
- Менеджер.

Методология формирования показателей:

- # Количество выданных карт за период - с активированными основными абонеменентами, 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 абонемент.
- # % Конверсии в абонементы - $\frac{п4}{п2}$

Абонементы, не имеющие Владельца, не считаются подарочными (это абонементы бартеры).

Менеджер Абонемент - 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 ПОКЛУБНО»

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 абонементом, 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 - $p4./p2$

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).

- «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».

Базовый отчет ДСУ и СПА

Поступления ДСУ и СПА (детальный)

Параметры: Период: 01.03.2018 - 31.03.2018
 Детальный: Нет
 Отбор: Клуб: Равно "Севастопольский" И
 Тип оплаты: В списке "Мак. Клиент-карта" И
 Признак клиента: Равно "Клиент"

Сегмент клуба	Итого	Активная база	Количество уникальных клиентов, чел.	Интенсивность, шт	Вовлеченность, %	Средняя цена	Количество услуг	Поступления	Поступления без скидки	Поступления для расчета	Скидка
Вывод	3 587	680	4,3	18,07	1 794	2 794					3,98
Севастопольский	3 587	680	4,3	18,07	1 794	2 794					3,98
Итого	3 587	680	4,3	18,07	1 794	2 794					3,98

Быстрые настройки: Все действия

Период: Месяц Март 2018

Клуб: Севастопольский

Вид деятельности: Подбор

Услуга: Подбор

Тип оплаты: Добавить

Мак. Клиент-карта

Признак клиента: Клиент

Клиент: Подбор

Сотрудник: Подбор

Детальный

Детальная расшифровка

Драйверы роста

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	Признак клиента	Количество услуг	Стоимость	Стоимость без скидки	Скидка
Мерзляков Иван Андреевич		207			6,89
Митрохина Вера Владимировна		1			
Осипов Ренат		697			3,69
Павелеев Виктор Павлович		5			2,53
Лучкова Евгения Сергеевна		1 271			11,23
Пашченко Мария Евгеньевна		327			4,13
Рудик Юлия Александровна		570			6,52
Савитов Мурат Тахирович		1 525			7,07
Селезнев Иван Александрович		4			10,00
Тарусин Дмитрий Михайлович		1 015			4,66
Теплеева Мадина Хамдалатовна		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
Шарина Ирина Александровна		11			
Эндержанова Оксана Сергеевна		19			1,57
Яшин Иван Владимирович					
Итого		16 283			6,23

Быстрые настройки: Все действия

Период: Год 2017

Клуб: Триумф

Клиент: Подбор

Услуга: Подбор

Вид деятельности: Подбор

Тренижерный 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...

Быстрые настройки Все действия

Период: Произвольный с: 01.01.2016 по: 31.12.2017

Клуб: Земляной Вал

Вид деятельности: Полюс

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 скидки
- ☐ Скидка

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	2 380	26 180,00
Март 2016	24	2,2	1 279	30 696,00
Апрель 2016	13	1,3	1 046	13 600,00
Май 2016	19	1,9	2 795	53 100,00
Июнь 2016	21	3,0	3 006	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	3 700	33 300,00
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	3 828	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
Итого	257	2,3	2 854	733 430,00

Вид деятельности	Количество услуг	Интенсивность, шт	Средняя цена	Стоимость
Итого	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 Работы "Романов"

Код клиента	Клиент	Контрагент	Дата начала	Дата окончания срока действия	Услуга	Базовый состав на начало периода	Расход	Остаток
001181380		Навигатор, Воронеж, 365 дн, 30 дн (001218880)	17.01.2018	30.01.2018	Купон IT T5, Аэробика, 60 мин		1	1
001181380		Навигатор, Воронеж, 365 дн, 30 дн (001218880)	17.01.2018	30.01.2018	Купон IT T5, Тренажерный зал, 60 мин		2	1
001181380		Навигатор, Воронеж, 365 дн, 30 дн (001218880)	17.01.2018	30.01.2018	Тестирование		1	1
001181524		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220422)	29.01.2018	27.02.2018	Услуга в тренажерном зале, Тренажерный зал, 55 мин		1	1
001181524		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220422)	29.01.2018	27.02.2018	Купон IT B5, Водные программы, 60 мин		1	1
001181524		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220422)	29.01.2018	27.02.2018	Купон IT T5, Аэробика, 60 мин		1	1
001181524		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220422)	29.01.2018	27.02.2018	Купон IT T5, Тренажерный зал, 60 мин		2	2
001181524		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220422)	29.01.2018	27.02.2018	Тестирование		1	1
001181708		Навигатор, Воронеж, 450 дн, 90 дн (001223981)	25.01.2018	25.04.2018	Услуга в тренажерном зале, Тренажерный зал, 55 мин		1	1
001181708		Навигатор, Воронеж, 450 дн, 90 дн (001223981)	25.01.2018	25.04.2018	Купон IT B5, Водные программы, 60 мин		1	1
001181708		Навигатор, Воронеж, 450 дн, 90 дн (001223981)	25.01.2018	25.04.2018	Купон IT T5, Аэробика, 60 мин		1	1
001181708		Навигатор, Воронеж, 450 дн, 90 дн (001223981)	25.01.2018	25.04.2018	Купон IT T5, Тренажерный зал, 60 мин		2	2
001181708		Навигатор, Воронеж, 450 дн, 90 дн (001223981)	25.01.2018	25.04.2018	Тестирование		1	1
001190270		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220403)	30.01.2018	28.02.2018	Услуга в тренажерном зале, Тренажерный зал, 55 мин		1	1
001190270		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220403)	30.01.2018	28.02.2018	Купон IT B5, Водные программы, 60 мин		1	1
001190270		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220403)	30.01.2018	28.02.2018	Купон IT T5, Аэробика, 60 мин		1	1
001190270		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220403)	30.01.2018	28.02.2018	Купон IT T5, Тренажерный зал, 60 мин		2	2
001190270		И World Слав, Воронеж, 365 дн, 90 дн (001220403)	30.01.2018	28.02.2018	Тестирование		1	1
001190877		Навигатор карта для друга, Воронеж, 30 дн, 5 дн (001220500)	30.01.2018	28.02.2018	Услуга в тренажерном зале, Тренажерный зал, 55 мин		1	1
001191803		Карта для друга, Воронеж, 30 дн, 5 дн (001220507)	30.01.2018	28.02.2018	Услуга в тренажерном зале, Тренажерный зал, 55 мин		1	1
Итого						6 817	507	6 302

Выводить настройки Вкл. действия

Период: Месяц Январь 2018

Клиент Публикация

Контрагент Публикация

Услуга Публикация

Клуб расхода

Основной клуб доступа: Романов

Стаж

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 абонементов.

Варианты отчета:

РДЛ купоны.

Отчет выводит Клиентов, по которым необходимо произвести оплату Исполнителю (ООО РДЛ Медикал), а именно:

- список Клиентов, действие абонементов 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	Код клиента	Клиент	Код контракта	Контракт	Услуга	Баланс на начало периода	Расход	Остаток
Клуб								
Жуковка	30115704	Трущенко Анна Андреевна	301132388	Жуковка Бизнес_Варшавы, 360 дн, 90 дн (301132388)	Персональная тренировка, Тренинг спорт, Видные программы, 55 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141769	Жуковка Бизнес_15 месяцев, Варшавы, 450 дн, 60 дн (301141769)	Персональная тренировка, Тренинг спорт, Аэробика, 55 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141769	Жуковка Бизнес_15 месяцев, Варшавы, 450 дн, 60 дн (301141769)	Персональная тренировка, Тренинг спорт, Тренажерный зал, 55 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141769	Жуковка Бизнес_15 месяцев, Варшавы, 450 дн, 60 дн (301141769)	Персональная тренировка, Тренинг спорт, Видные программы, 55 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	ИТТР, Врачи_SF, 20 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	АСМ, Врачи_SF, 15 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	Кросс надрыва, Врачи_SF, 60 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	ЭКГ, Врачи_SF, 15 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	Дополнительно, Врачи_SF, 60 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_К (301141775)	ЭХО-КГ, Врачи_SF, 30 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_МС (301141775)	3208 Вспомогательная медицинская, Сопровождение СМА, Лечебный массаж, 70 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_МС (301141775)	3204 Вспомогательная медицинская, Сопровождение СМА, Лечебный массаж, 60 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_МС (301141775)	Анализ состава тела, Врачи_SF, 30 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_МС (301141775)	Меню тест BACK CHECK, Врачи_SF, 30 мин			
Жуковка	301125187	Антонин Ольга Вячеславовна	301141775	Жуковка 15 Бизнес_МС (301141775)	Спорт тест, Врачи_SF, 55 мин			
Итого						11 952	3 668	8 194

Ключевые фильтры отчета:

- Клуб.
- Период (для таблицы 1 — это период начала действия абонементов, для таблицы 2 — это период оказания услуги, для таблицы 3 — это период окончания абонементов).
- 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:

Прайс-лист: Прайс-листы

Формирует розничные цены на платные услуги ДСУ/СПА на выбранную дату для заданного клуба.

Объект с ограниченной ответственностью "Спорт Фитнес"
Клуба: Пятигорск, микр. д. 29, кп. 5
20 июня 2018 г.

Клуб: Москва

Направление	Услуга	Описание	Ставка	Ставка НДС	Цена, руб.
Mind Body	MindBody T2, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка с 2-мя клиентами по направлению Платекс 90 мин (цены с каждого клиента)		Без НДС	
MindBody T2, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка с 2-мя клиентами с мастер-тренером по Patek, Oupstom, Oupstom 55 минут			Без НДС	
MindBody группа № 1, Mind Body, 55 мин	Вся тренировка 55 минут с 3-х и более клиентами по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
MindBody группа № 2, Mind Body, 55 мин	Вся тренировка 55 минут с 3-х и более клиентами по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер мастер, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с мастер-тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер мастер, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с мастер-тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер персональный, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с персональным тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер персональный, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с персональным тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер зип, Mind Body, 55 мин	Персональная тренировка 55 минут с зип-тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	
Персональная тренировка, Тренер зип, Mind Body, 90 мин	Персональная тренировка 90 минут с зип-тренером по Patek, Oupstom, Oupstom			Без НДС	

Утвержден: _____

Управляющий клубом

Справка: 20.06.2018 17:43:57

Итого:

ДСУ:

Услуга:

Виды деятельности:

Модель:

Номенклатура:

Результат:

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».

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

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:

Активная база

Параметры: Период: 01.01.2024 - 31.03.2024

Клуб	Пол	Инд	Стаж	Возрастная категория	Количество клиентов	Количество посещений	Частота посещений
Итого							

Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждые 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 компании в целом по ДСУ.

Активная база ДСУ

Сформировать Найти...

Σ 0

Быстрые настройки Все действия

Период: Произвольный с: 01.04.2011 по: 30.04.2011

☒ Клуб: Житная

☐ Пол клиента:

☐ Возрастная категория:

☐ Инд корп:

☐ Стаж:

☒ по всем клубам

☒ Базовые клубы

☒ Компания

Активная база

Клубы

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	8	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
Итого			2 224	13 333	6,0

Базовые клубы

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
Итого	1 872	11 706	6,3

Компания

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
Итого	1 872	11 706	6,3

Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждые 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...

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

Активная база

Параметры: Период: 01.04.2018 - 30.04.2018
Отбор: Клуб Равно "Житная"

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 каждые 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.

Активная база СПА Базовые клубы

Параметры: Период: 01.04.2018 - 30.04.2018
Отбор: Клуб Равно "Житная"

Активная база

Возрастная категория	Итого	Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Kids	148	742	5.0	
Teens	21	103	4.9	
Взрослые	1 703	10 061	6.4	
Итого	1 872	11 706	6.3	

Отбор: Структурная единица Не в списке "Таганский; Метрополис" И
Тип доступа Равно "основной доступ"

Базовые клубы

Возрастная категория	Итого	Количество клиентов	Количество посещений	Интенсивность посещений
Kids	148	742	5.0	
Teens	21	103	4.9	
Взрослые	1 703	10 061	6.4	
Итого	1 872	11 706	6.3	

Ключевые фильтры:

- Период (если выбирается период больше месяца, то выводятся данные за каждые месяц и итого).
- Пол Клиента.
- Возрастная категория.
- Инд корп.
- Стаж.

4.13 !!!!!ОТЧЕТ «ЗАКАНЧИВАЮЩИЕСЯ АБОНЕМЕНТЫ»

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

Название отчета в 1С:КПО: «Заканчивающиеся абонементы».

Что показывает: список всех заканчивающихся абонементов за период.

Форма отчета:

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 абонеента менеджером Клиента становится менеджер из клуба продления (то есть самого дорогого клуба).

Галочка «продлен» выставляется в момент активации абонеента.

Методология формирования показателей:

- # Стаж при окончании абонеента: Renew. Абонеент. Тип оплаты: не равно «бесплатный».
- # В отчет также попадают переводы. Переводы попадают как внутри клуба, так и в другие клубы.
- # Отчет формировать на более раннее периоды не корректно, т.к. База Заканчивающихся формируется по стажу (при окончании абонеента) 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 абонеента.
- # Возвраты попадают в Заканчивающиеся абонеенты до тех пор, пока не проведен документ «Заявление на возврат денежных средств». После проведения документа абонеент исключается из отчета.

Варианты отчета:

- # Заканчивающиеся абонеенты помесечно.

Сумма немного больше в каждом месяце, так как включает абонеенты, по которым Клиент подал заявление на возврат, но заявление еще не согласовали.

Такие абонеенты попадают в помесечный вариант, но не попадают в базовый.

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

Заключившиеся контракты ежемесячно												
Сводный отчет												
Параметры: Период отбора: 01.01.2017 - 31.12.2017												
Отбор: Стаж при окончании контракта Равно "Равно" И Контракт Тип оплаты Не равно "Бесплатный"												
Основной клуб	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Атлантик Сити	303	245	272	233	222	294	182	173	175	204	222	210
Воронеж	600	559	497	434	413	274	278	326	365	379	354	400
Васюков	162	114	154	165	117	102	80	78	104	96	121	137
Воронеж Горы	420	364	367	342	287	335	262	251	293	253	337	315
Город Спортс	255	184	214	181	224	223	160	193	181	183	171	201
Жигалов	206	179	169	182	169	153	107	117	119	114	143	160
Жуков	30	15	20	27	29	32	28	19	31	40	20	34
Зеленый Вал	316	267	263	230	215	213	156	172	178	184	164	200
Калитин	267	263	244	191	185	186	175	114	108	154	152	204
Крестовский	191	155	153	120	121	121	169	99	106	137	128	130
Кучино	204	259	240	250	236	243	180	216	178	187	180	204
Ладис	189	210	207	190	151	133	89	95	96	130	129	157
Ленинский												
Лодовая	475	374	366	354	348	296	239	304	321	457	410	482
Метрополис	8	9	3	5	2	4	6	8	8	8	2	17
Митино	495	513	515	432	379	387	251	273	266	344	333	363
Нарвская	219	219	215	205	211	164	149	115	122	197	183	184
Олимпийский	309	273	274	223	197	189	114	140	193	183	190	224
Ореховый												
Павлов	304	180	167	171	118	81	92	97	135	159	141	148
Полесская	267	283	294	263	286	200	160	172	187	231	235	239
Пресня	148	185	160	126	107	124	92	105	105	108	105	122
Рубинская	146	251	370	263	214	136	177	184	270	241	293	182
Романов	79	79	99	111	112	109	110	93	62	96	87	92
Самарский	365	355	360	299	309	318	212	210	267	300	299	276
Северная Восток	216	166	154	111	108	108	85	83	74	68	56	60
Семья	246	271	309	256	220	211	215	187	174	217	217	268
Скопленский Парк	155	168	132	139	119	123	103	99	90	80	89	97
Старый	436	440	481	379	343	368	242	279	377	348	317	364
Строитель	109	134	123	84	99	84	97	129	172	182	155	150
Таванский												
Тверская	267	224	205	157	189	165	126	120	131	153	148	147
Трунов	225	205	204	200	166	170	119	110	154	158	148	154
Тульская	201	195	214	163	156	145	114	116	92	140	156	174
Центр	147	136	182	170	161	136	110	137	167	190	173	185
Шереметьевская	203	210	211	156	156	149	138	142	172	177	164	172
Юго-Западная	242	176	178	155	156	124	124	116	126	130	143	148
Ярославская	65	102	156	164	87	73	55	79	81	134	177	159
Итого	8 442	7 999	8 113	7 129	6 607	6 082	5 035	5 172	5 725	6 487	6 275	6 880

4.14 ОТЧЕТ «КЛИЕНТСКАЯ БАЗА»

Не работает в основной базе 1С КПО, см. «КПО Клиентская база».

Название отчета в 1С:КПО: «Клиентская база».

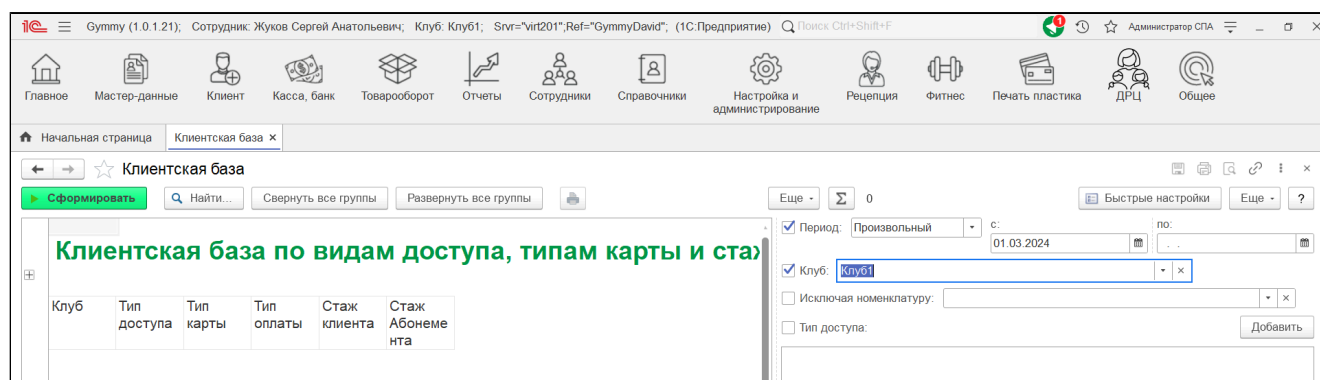
Что показывает:

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 абонементов 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.

IT хранят только информацию о стаже на момент приобретения абонемента.

Описание типа доступа:

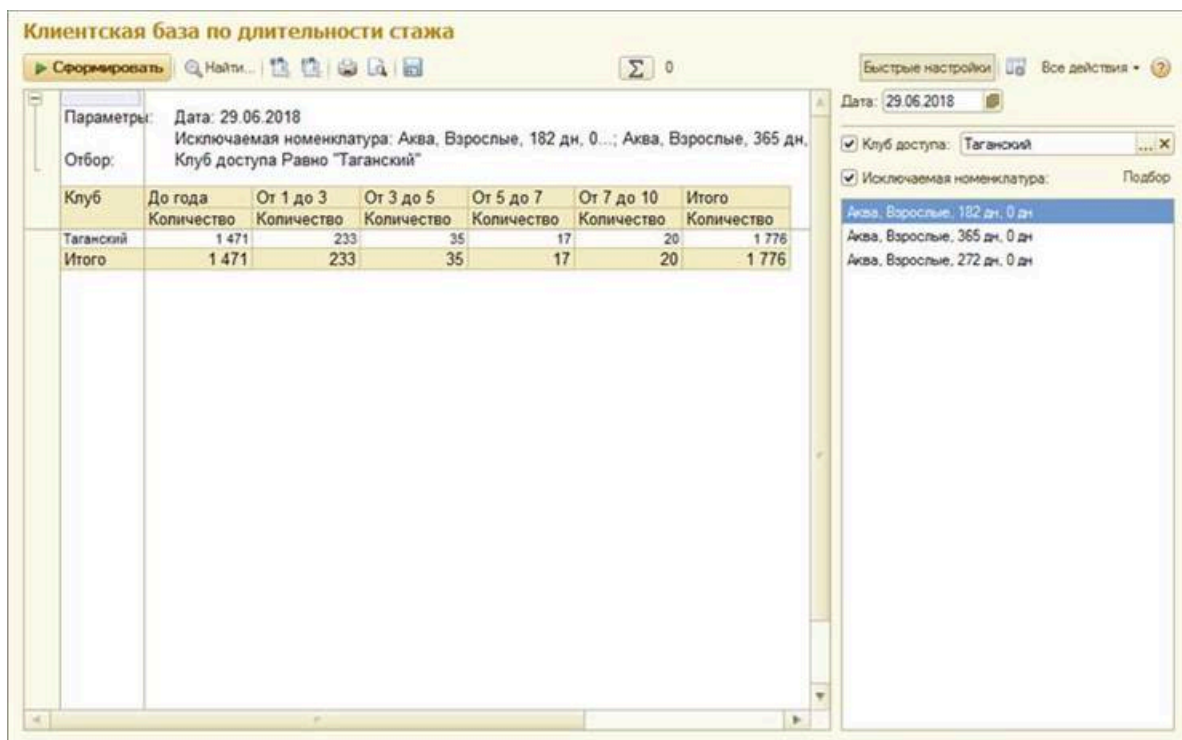
- # **Обычный Доступ.** Клиенты, купившие платный доступ в клуб.
- # **Бартерные доступ.** Клиенты, получившие бартерный доступ в клуб.
- # **Со-доступ.** Клиенты, купившие платный со-доступ в клуб.
- # **Бартерные доступы.** Клиенты с бартерным абонементом, получившие со-доступ в клуб.
- # **Со-доступ 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:



Клиентская база по длительности стажа

Параметры: Дата: 29.06.2018
Исключаемая номенклатура: Аква, Взрослые, 182 дн, 0...; Аква, Взрослые, 365 дн.
Отбор: Клуб доступа Равно "Таганский"

Клуб	До года Количество	От 1 до 3 Количество	От 3 до 5 Количество	От 5 до 7 Количество	От 7 до 10 Количество	Итого Количество
Таганский	1 471	233	35	17	20	1 776
Итого	1 471	233	35	17	20	1 776

Быстрые настройки: Дата: 29.06.2018
Клуб доступа: Таганский
Исключаемая номенклатура: Аква, Взрослые, 182 дн, 0 дн; Аква, Взрослые, 365 дн, 0 дн; Аква, Взрослые, 272 дн, 0 дн

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 $\leq 365 \cdot 3$, 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 воскресенье не входят в отчет) (исключены гостевые визиты, сотрудники, обслуживающий персонал).

Форма отчета:

Посещаемость клуба по дням недели

Параметры: Период: 01.03.2024 -

Клуб	Пол	Итого	Количество клиентов

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 допусслугам)».

Что показывает: список Клиентов с подарками, выбранными при покупке абонемента.

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

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 абонементом, показывающий долг на начало периода, сумму оплаты денежных средств за период, долг на конец периода.

Форма отчета:

Скриншот интерфейса программы 1С:КПО. Вверху — панель быстрого запуска с иконками: Главное, Мастер-данные, Клиент, Касса, банк, Товарооборот, Отчеты, Сотрудники, Справочники, Настройка и администрирование, Рецепция, Фитнес, Печать пластика, ДРЦ, Общее. В центре — заголовок отчета «Отчет по подтвержденным оплатам Абонементов». Ниже — параметры отчета: Период: 01.03.2024 - Точка продаж: Клуб1, Не полностью оплаченные: Нет, Отбор: Абонемент.Закрывает с Равно. В правой части — фильтры: Период (Произвольный), Точка продаж (Клуб1), Не полностью оплаченные (Нет), Признак активации (Нет), Стаж, Менеджер. В нижней части — таблица с данными:

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 абонеента/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 абонеента.
- # Если сумма долга на конец месяца отрицательная, значит, Клиент сделал возврат (или перевод) абонеента.

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:

Расчет среднесеasonных заморозок

Параметры: Период: 01.01.2024 - 31.12.2024
Вид операции: Все
Сегмент исключения:

Сегмент клуба	Март 2024	Апрель 2024	Май 2024	Июнь 2024	Июль 2024	Август 2024
Клуб	Среднее кол-во заморозок, в днях	Среднее кол-во заморозок, в днях	Среднее кол-во заморозок, в днях	Среднее кол-во заморозок, в днях	Среднее кол-во заморозок, в днях	Среднее кол-во заморозок, в днях
Клуб61	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:

Средняя длительность Абонементов (без учета заморозок)

Параметры: Период: 01.03.2024 -
Отбор: Стаж Абонемента Равно "New"

Основной клуб доступа	Итого Средняя длительность карты, мес
Итого	

Период: Произвольный с: 01.03.2024 по:
☒ Стаж Абонемента: New

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 абонеента/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 абонеента.

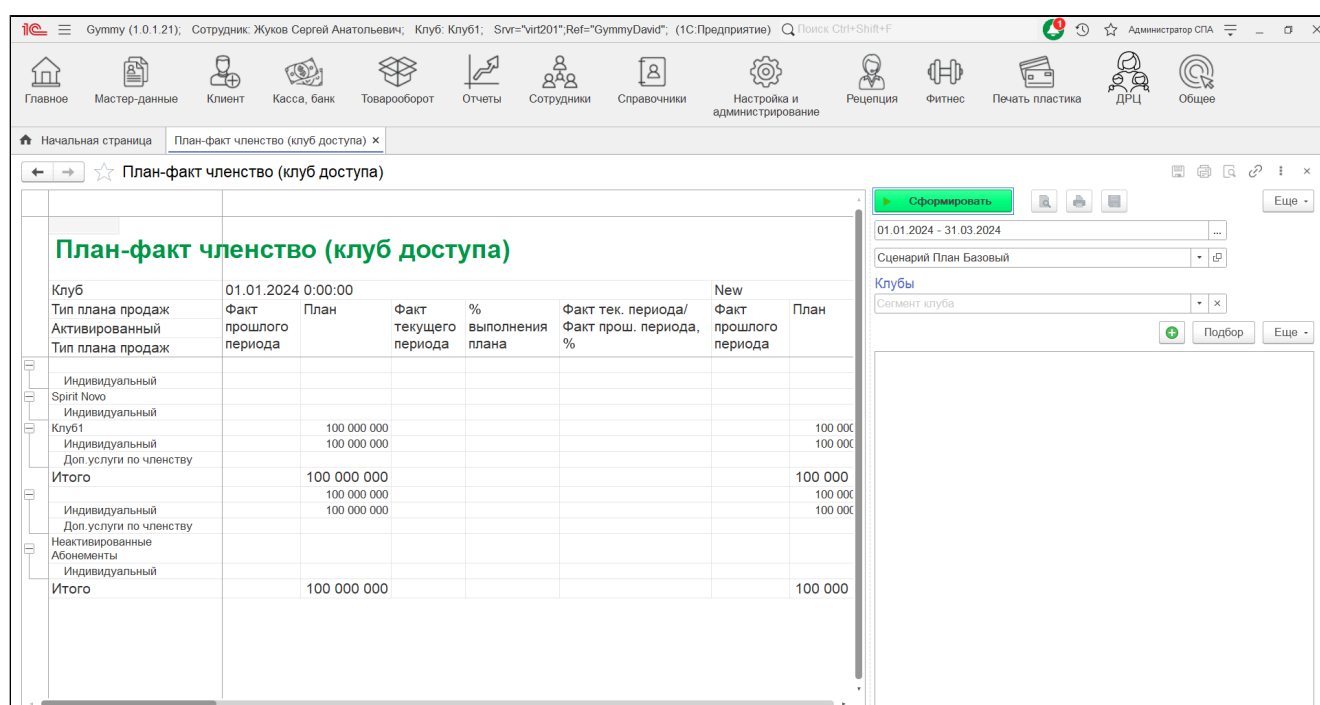
4.23 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО (КЛУБ ДОСТУПА)»

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».



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 абонементом, распределенным по клубам доступа + поступления по не активированным абонементом.

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 абонемена 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».

Клуб	New План	Факт	Выполнение (%)	Итого План	Итого Факт	Итого Выполнение (%)
13.03.2024		16 550			16 550	
14.03.2024		5 917			5 917	
15.03.2024		10 633			10 633	
Spirit Novo		-467			-467	
12.03.2024		1 000			1 000	
13.03.2024		-500			-500	
14.03.2024		-967			-967	
Клуб1		566 067			566 067	
11.03.2024		30 000			30 000	
12.03.2024		34 000			34 000	
13.03.2024		-633			-633	
14.03.2024		502 700			502 700	
15.03.2024						
Итого		582 150			582 150	

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 абонемена 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.

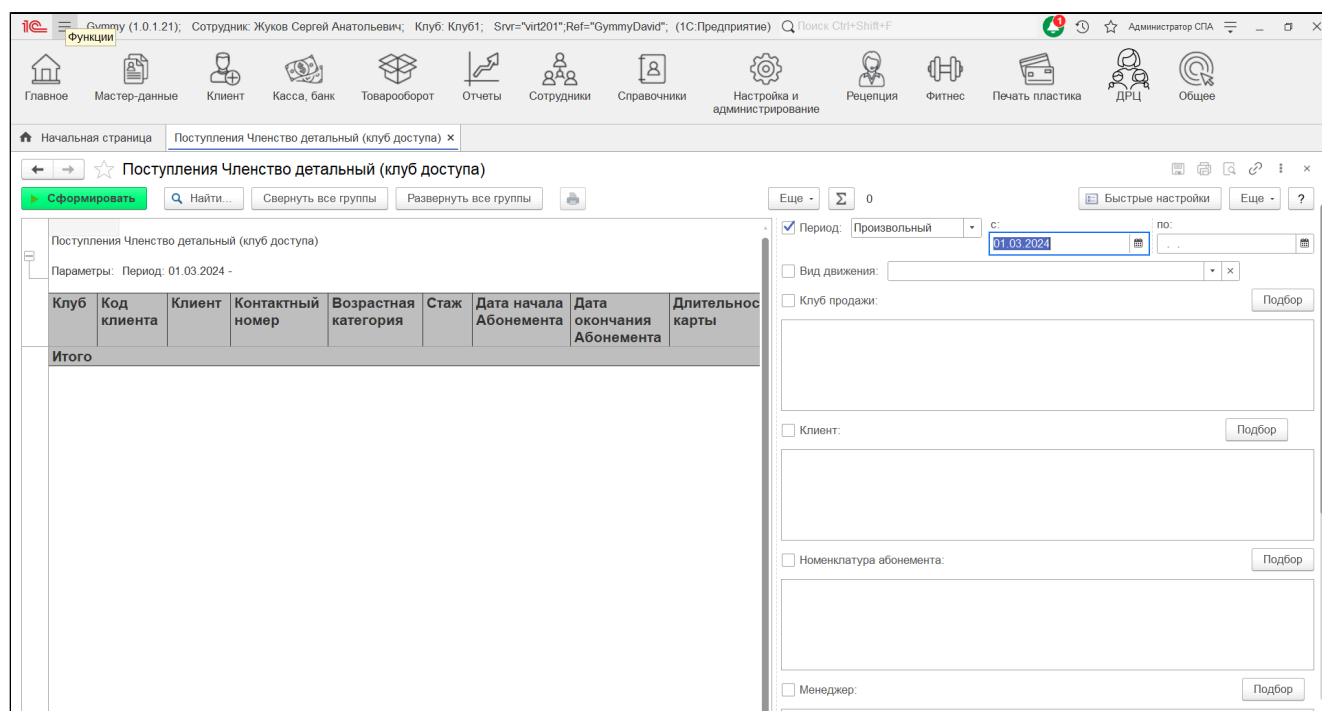
Описание: Отчет сделан на базе отчета «План-факт членство (клуб доступа)»

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 абонемена в действительный) в момент активации. (-) сумма возвратов, по которым деньги вернули клиенту в периоде.

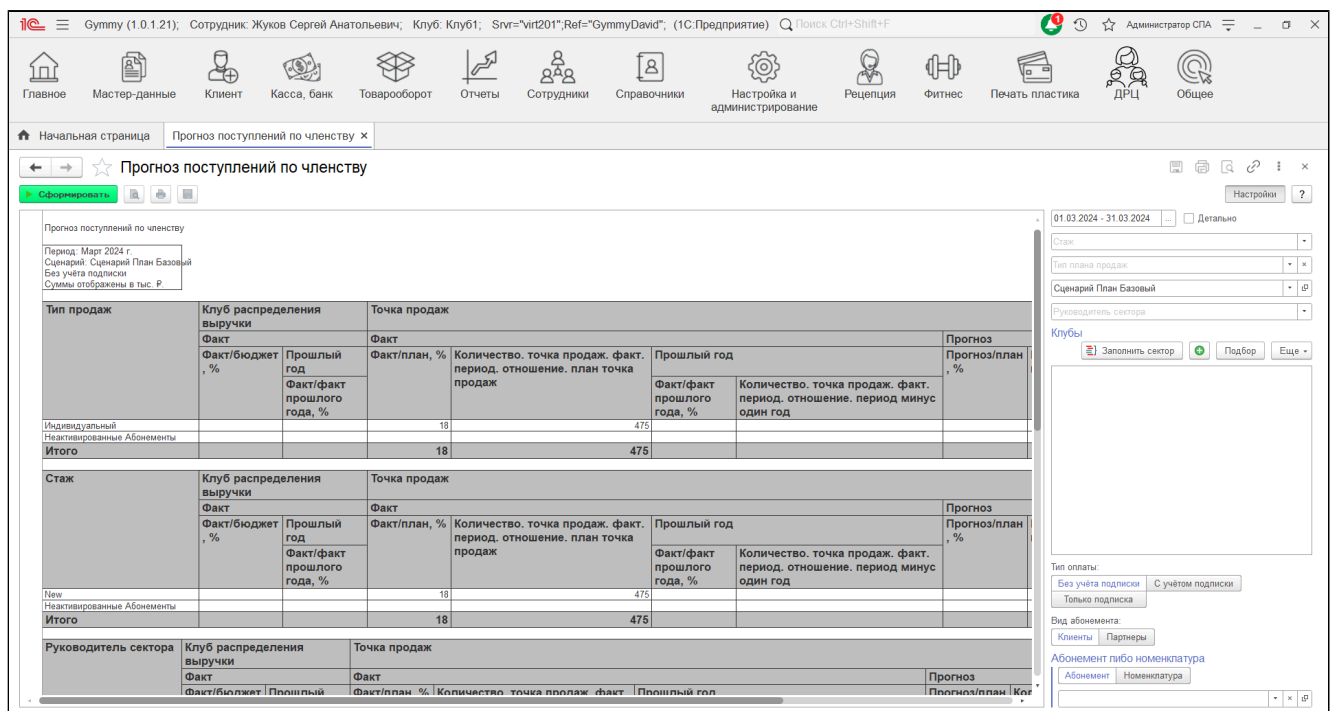
4.26 ОТЧЕТ «ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ПО ЧЛЕНСТВУ»

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».



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.)

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	ПолногоДня	Индивидуальны	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 корт, 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 абонементом.

Форма отчета:

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

Структура клубных карт (доля в поступлениях)

Номенклатура	01.03.2024 0:00:00					Итого		
	Сумма	Доля суммы	Кол-во	Доля кол-ва	Средняя стоимость	Сумма	Доля суммы	Кол-во
Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн	20 000,0	98,0	3,0	50,0	6 666,67	20 000	0,0	
Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн	416,7	2,0	3,0	50,0	138,89	416,67	0,0	

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:

Параметры: Период: 01.03.2024 - 31.03.2024
Исключаемый сегмент:
Отбор: Точка продаж Равно "Клуб1"

Руководитель сектора	Точка продаж	Менеджер	Клиент	Абонемент	Контрагент	Корр. дог.
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич				
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Петрова Елена Викторовна	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000008)	Петрова Елена Викторовна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Илюхина Елена Валентиновна	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000003)	Илюхина Елена Валентиновна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Петрова Елена Викторовна	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 0 дн (0000000002)	Петрова Елена Викторовна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Илюхина Елена Валентиновна	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000005)	Илюхина Елена Валентиновна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Илюхина Елена Валентиновна	Фитнес, Взрослые, 365 дн, 0 дн (0000000012)	Илюхина Елена Валентиновна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Илюхина Елена Валентиновна	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000004)	Илюхина Елена Валентиновна	
	Клуб1	Жуков Сергей Анатольевич	Илюхина Елена Валентиновна	Абонемент, Взрослые, 60 дн, 90 дн (0000000021)	Илюхина Елена Валентиновна	
Итого						

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 абонементом).

Форма отчета:

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.

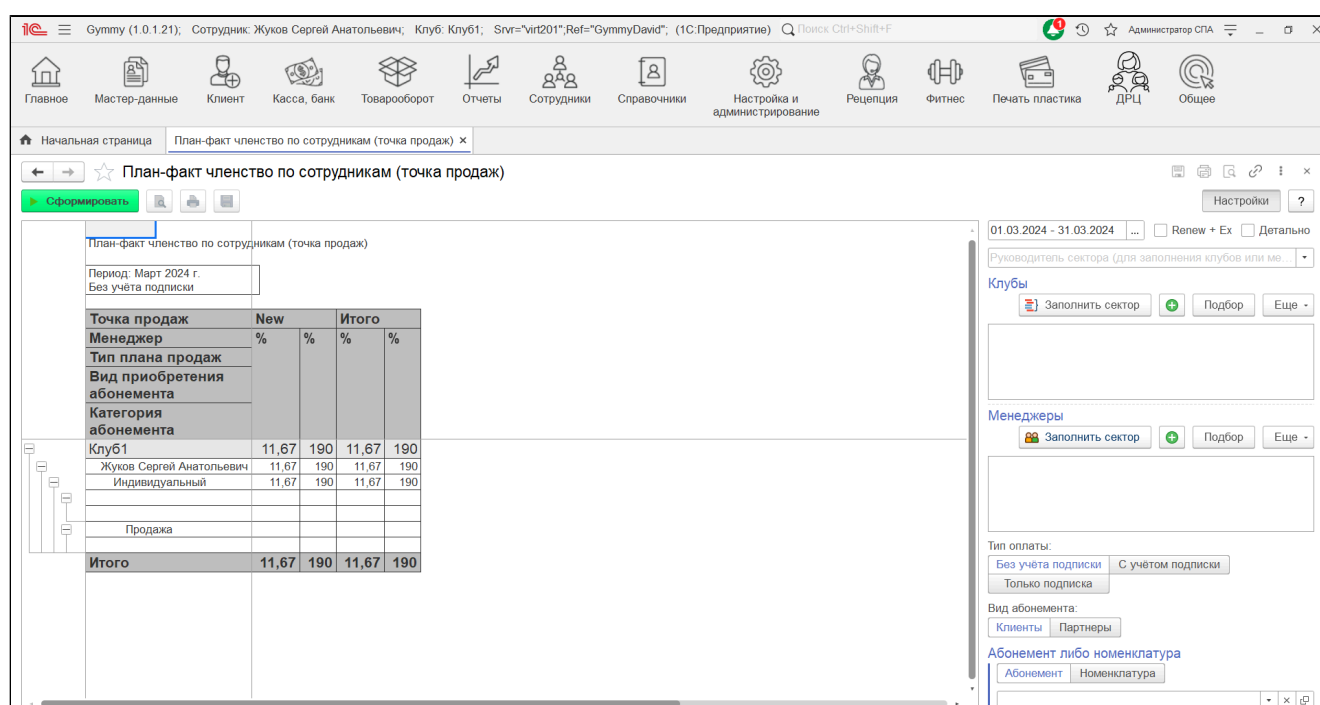
4.31 ОТЧЕТ «ПЛАН-ФАКТ ЧЛЕНСТВО ПО СОТРУДНИКАМ (ТОЧКА ПРОДАЖ)»

Название отчета в 1С:КПО: «План-факт Членство по сотрудникам (точка продаж)».

Что показывает: сумму поступлений по активированным абонементом (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 абонеента, если ранее этот абонеент не был переведен. (Операция перевода подразумевает закрытие абонеента с последующим переводом суммы в счет покупки другого абонеента. При переводе может быть смена менеджера, смена клуба, смена вида номенклатуры).

В том случае, если абонеент был активирован уже после перевода и при переводе была смена менеджера, то в отчете отразится только дельта в стоимости абонеента 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 абонементу, 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 абонементом 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».

Поступления членство по активации (точка продаж)

Отбор: Точка продаж Равно "Клуб1"

Клиент	Стаж	Номенклатура Абонемента	Дата активации Абонемента	Дата начала Абонемента	Дата окончания Абонемента
Илюхина Елена Валентиновна	New				
Илюхина Елена Валентиновна	New				
Илюхина Елена Валентиновна	New				

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.)

Контракт 1 Мен-р 1 (активирован) → перевод Контракт 2 Менеджер 2 (активирован) → перевод Контракт 3 Менеджер 3 (активирован)

Первоначальная сумма взноса 100 руб

Доплата 20 руб

Доплата 30 руб

Итого: М1 получил 100 руб, М2 – 20 руб, М3 – 30 руб

Вариант 2:

Клиент один и тот же (Иванов И.И.)

Контракт 1 Мен-р 1 (не активирован) → перевод Контракт 2 Менеджер 2 (активирован) → перевод Контракт 3 Менеджер 3 (активирован)

Первоначальная сумма взноса 100 руб

Доплата 20 руб

Доплата 30 руб

Итого: 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-абонементом 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

Параметры: Период отбора: 01.08.2018 - 31.08.2018

Точка продаж	Тип плана продаж	Продажа			Итого		
		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	
Итого			23 850			23 850	

План-факт по точкам продаж (фин. контроль)

Точка продаж	Тип плана продаж	Продажа			Итого		
		План	Факт	%	План	Факт	%
Прибалтийская			23 850			23 850	
Индивидуальный			23 850			23 850	
Итого			23 850			23 850	

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:

Клуб	Менеджер	Клиент	Абонемент	Дата платежа	Сумма платежа	Дата списания	Сумма списания	Счетчик платежей	Сумма долга
Фитнес-клуб "Витальность"					21,200.00		21,200.00		
Субботин Кирилл Александрович	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	10.08.2018	2,000.00	10.08.2018	2,000.00		
Андрей Антон Александрович	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	11.08.2018	2,000.00	11.08.2018	2,000.00		
Саргис Евгений Сергеевич	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	13.08.2018	2,000.00	13.08.2018	2,000.00		
Сидорова Наталья Владимировна	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Сидорова Наталья Владимировна	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Игнатьева Татьяна Кирилловна	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Варска Кирилл Александрович	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Варска Кирилл Александрович	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Сидорова Наталья Владимировна	Незаров	Варска	307 д. 10 д. (2021/10/10)	14.08.2018	2,000.00	14.08.2018	2,000.00		
Итого					21,200.00		21,200.00		

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».

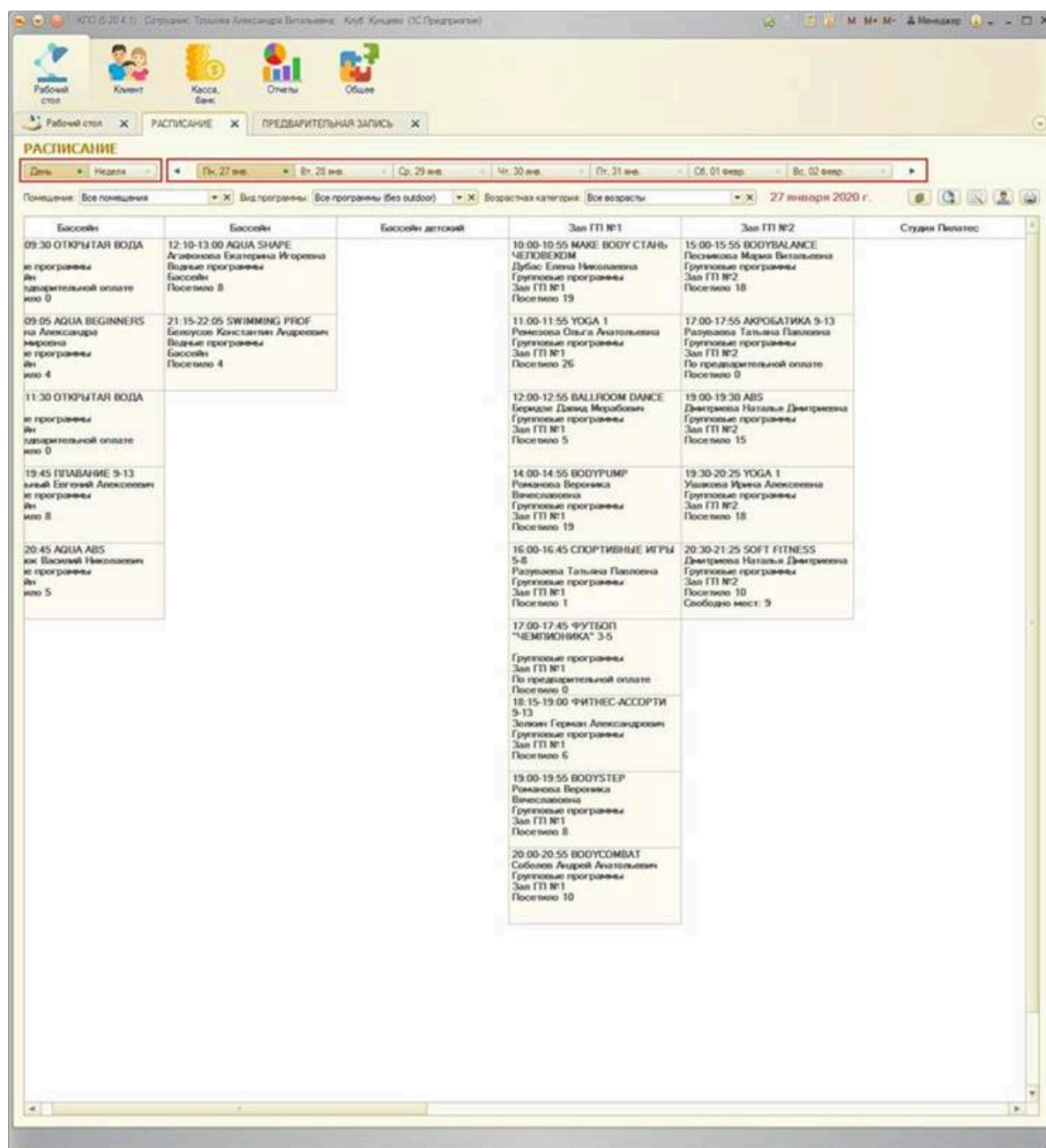
27 янв., понедельник	28 янв., вторник	29 янв., среда	30 янв., четверг	31 янв., пятница	01 февр., суббота
08:00-09:30 ОТКРЫТАЯ ВОДА Водные программы Бассейн По предварительной оплате Посетимо 0	08:15-09:05 AQUA FREESTYLE Агафонова Екатерина Игоревна Водные программы Бассейн Посетимо 2	08:00-09:00 BODYBALANCE Песчикова Мария Витальевна Групповые программы Зал ГП №2 Посетимо 5	08:15-09:00 WARM UP Агафонова Екатерина Игоревна Водные программы Бассейн Посетимо 3	08:15-09:05 AQUA FITNESS Савина Александра Водные программы Бассейн Посетимо 4	10:00-10:45 SWIMMING Савина Александра Водные программы Бассейн Посетимо 8
08:15-09:05 AQUA BEGINNERS Савина Александра Водные программы Бассейн Посетимо 4	10:00-10:55 RPM Соболев Андрей Анатольевич Групповые программы Студия RPM Бассейн Свободно мест: 14	08:00-08:45 SWIMMING Земсковский Федор Водные программы Бассейн Посетимо 6	10:00-10:55 L.A.B. Дубас Елена Николаевна Водные программы Зал ГП №1 Посетимо 22	09:00-09:55 BODYBALANCE Балабанова Ольга Валерьевна Групповые программы Зал ГП №2 Посетимо 0	10:15-11:00 TORISO 45 Котова Татьяна Геннадьевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 12
10:00-11:30 ОТКРЫТАЯ ВОДА Водные программы Бассейн По предварительной оплате Посетимо 0	10:30-11:00 ПОИГРАЙ-КА 14MEC-27 Разумова Татьяна Павловна Групповые программы Детский зал При участии родителей Посетимо 2	09:00-09:55 FT Соболев Андрей Анатольевич Групповые программы Бассейн детский Посетимо 4	10:30-11:00 ПЕРВЫЕ ШАГИ 1-2 Мартьянова Ирина Викторовна Групповые программы Детский зал При участии родителей Посетимо 4	09:00-09:55 RPM Соболев Андрей Анатольевич Групповые программы Студия RPM Посетимо 2 Свободно мест: 15	10:30-11:00 ВЫРАСТАЙ-КА; Разумова Татьяна Павловна Групповые программы Детский зал При участии родителей Посетимо 1
10:00-10:55 MAKE BODY СТАНЬ ЧЕЛОВЕКОМ Дубас Елена Николаевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 19	11:00-12:30 УМНИША-90 Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0	10:00-10:30 ВМЕСТЕ С МАМОЙ 1 Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 2	11:00-12:00 УМНИША-60 Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0	10:00-10:45 AQUA FLAT Водные программы Бассейн По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:55 ФУТБОЛ "ЧЕМПИОНКА" 3-8 Групповые программы Зал ГП №1 По предварительной оплате Посетимо 0
10:30-11:00 ВЫРАСТАЙ-КА 2-3г Мартьянова Ирина Викторовна Групповые программы Детский зал При участии родителей Посетимо 3	11:00-12:00 УМКА 2-3 Групповые программы Детская комната По предварительной оплате Посетимо 0	10:00-10:55 BODYRUMP Дубас Елена Николаевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 18	11:00-12:00 УМКА 2-3 Групповые программы Детская комната По предварительной оплате Посетимо 0	10:00-10:30 ВМЕСТЕ С МАМОЙ Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 3	11:00-11:55 PILATES MAT Камаровская Мария Тимуровна Групповые программы Зал ГП №2 Посетимо 10
11:00-12:00 УМКА 2-3 Групповые программы Детская комната По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:30 SKYBOX Романова Вероника Винскалонова Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 10	10:30-11:00 ВАГ ЗА ВАГОМ 2-3г Мартьянова Ирина Викторовна Групповые программы Детский зал При участии родителей Посетимо 4	11:00-11:55 DANCE MIX Романова Вероника Винскалонова Групповые программы Зал ГП №1 По предварительной оплате Посетимо 0	10:00-10:55 MAKE BODY Дубас Елена Николаевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 20	11:00-11:30 ОЛИМПИК 3-5 Разумова Татьяна Павловна Групповые программы Детский зал Посетимо 2
11:00-12:30 УМНИША-90 Групповые программы Детский зал (Не использовать) По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:50 AQUA COMBAT Савина Александра Водные программы Бассейн Посетимо 4	11:00-11:55 МИР ИСКУССТВА 3-8 Групповые программы Детский зал (Не использовать) По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:45 AQUA ABS Савина Александра Водные программы Бассейн Посетимо 4	10:30-11:00 TEATP PUK 14MEC-37 Мартьянова Ирина Викторовна Групповые программы Детская комната Посетимо 4	11:10-12:00 AQUA FITNESS Земсковский Федор Водные программы Бассейн Посетимо 8
11:00-11:55 YOGA 1 Ремезова Ольга Анатольевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 26	11:30-12:00 ВМЕСТЕ С МАМОЙ 2 Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 4	11:00-11:55 YOGA 1 Ремезова Ольга Анатольевна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 20	11:30-12:00 ВМЕСТЕ С МАМОЙ 2 Агафонова Екатерина Игоревна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 4	11:00-11:30 ВМЕСТЕ С МАМОЙ 1 Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 4	11:30-12:00 ВМЕСТЕ С МАМОЙ Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 5
11:30-12:00 УМНИША-90 Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0	11:30-12:00 BARRE Романова Вероника Винскалонова Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 8	11:00-11:30 БАГЕТ-30 Федотова Евгения Андреевна Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0	12:00-12:55 ДОВИДЖЕНКО 5-7 Групповые программы Детский зал (Не использовать) По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:30 TOP-TOPI 3-8 Мартьянова Ирина Викторовна Групповые программы Детская комната Посетимо 4	11:30-12:15 ФТ 5-8 Мудрая Елена Александровна Групповые программы Детский зал Посетимо 0
12:00-12:55 BALLROOM DANCE Бердас Дарья Мерзобековна Групповые программы Зал ГП №1 Посетимо 5	12:00-12:55 ДОВИДЖЕНКО 5-7 Групповые программы Детский зал (Не использовать) По предварительной оплате Посетимо 0	11:15-11:45 ВМЕСТЕ С МАМОЙ 1 Пашенко Дарья Андреевна Водные программы Бассейн детский При участии родителей Посетимо 5	12:00-12:30 АКРОБАТИКА-30 Разумова Татьяна Павловна Групповые программы Зал ГП №1 По предварительной оплате При участии родителей Посетимо 0	11:00-11:55 PILATES MAT Соболев Андрей Анатольевич Групповые программы Зал ГП №2 Посетимо 7	12:00-12:45 РОПИЖИ-45 Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0
12:10-13:00 AQUA SHAPE Агафонова Екатерина Игоревна Водные программы Бассейн Посетимо 8	12:00-12:45 SWIMMING Лебедев Илья Андреевич Водные программы Бассейн Посетимо 7	11:30-12:15 РОПИЖИ-45 Групповые программы Учебная площадка По предварительной оплате Посетимо 0	12:45-13:25 PRENATAL AQUA Агафонова Екатерина Игоревна Водные программы Бассейн По предварительной оплате Посетимо 0	11:00-11:30 БАГЕТ-30 Федотова Евгения Андреевна Групповые программы Детский зал По предварительной оплате Посетимо 0	12:00-12:30 ВЕСЕЛЫЕ РЫБЫ Лебедев Илья Андреевич Водные программы Бассейн детский Посетимо 6
12:30-13:15 РОПИЖИ-45 Песчикова Мария Витальевна	12:00-12:55 TOTAL STRETCH Песчикова Мария Витальевна	11:30-12:30 УМНИША-60 Песчикова Мария Витальевна	13:00-13:55 GYROKINESIS Песчикова Мария Витальевна	11:30-13:00 УМНИША-90 Песчикова Мария Витальевна	12:00-12:55 YOGA 1 Ремезова Ольга Анатольевна

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**.

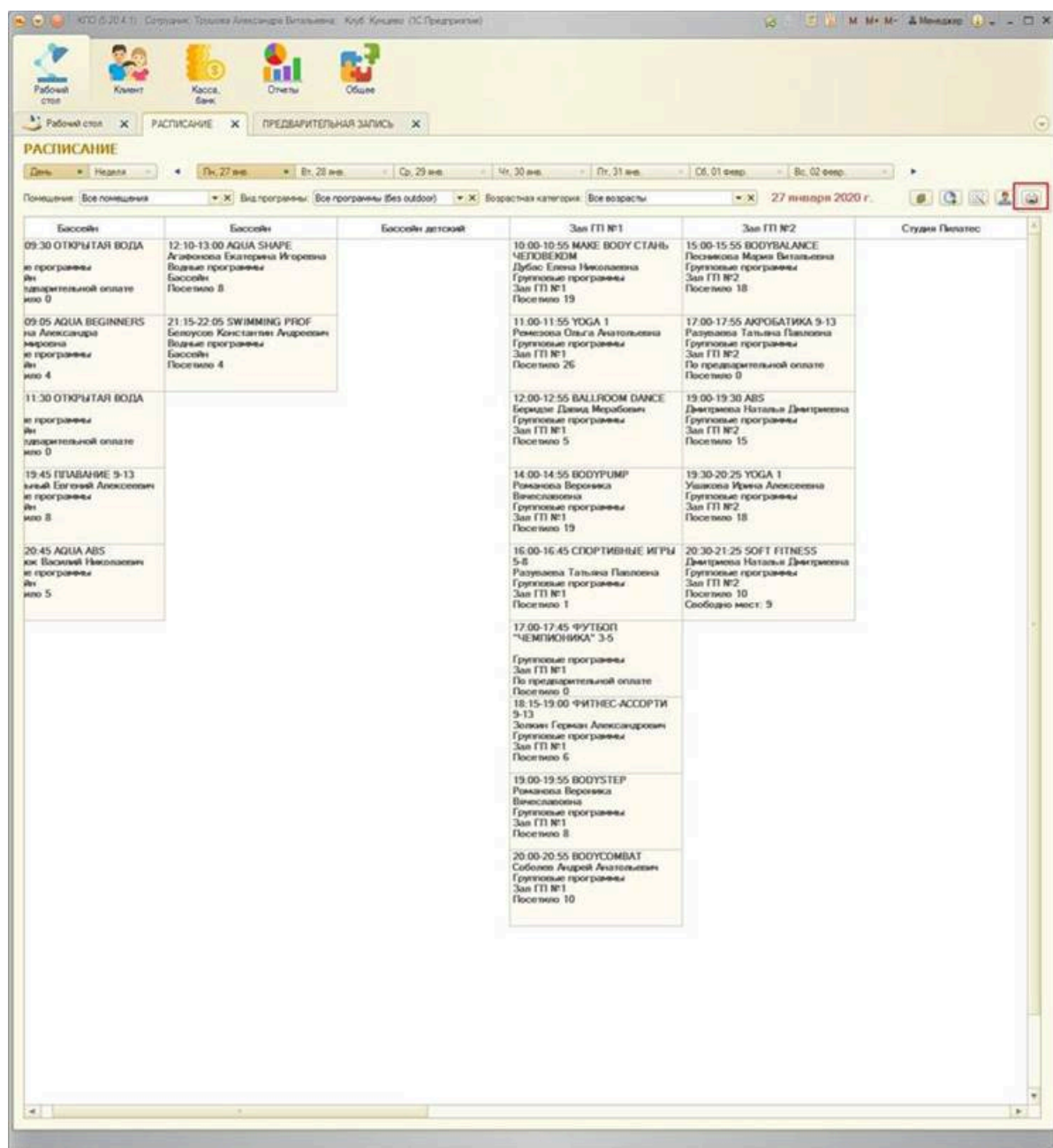
Инструкция пользователей автоматизированной системы управления сети фитнес-клубов на базе программного продукта «1С: Предприятие 8».



Для списка занятий доступна фильтрация по помещению, виду программы, возрастной категории. Для этого установите нужные значения в полях «Помещение», «Вид программы», «Возрастная категория».

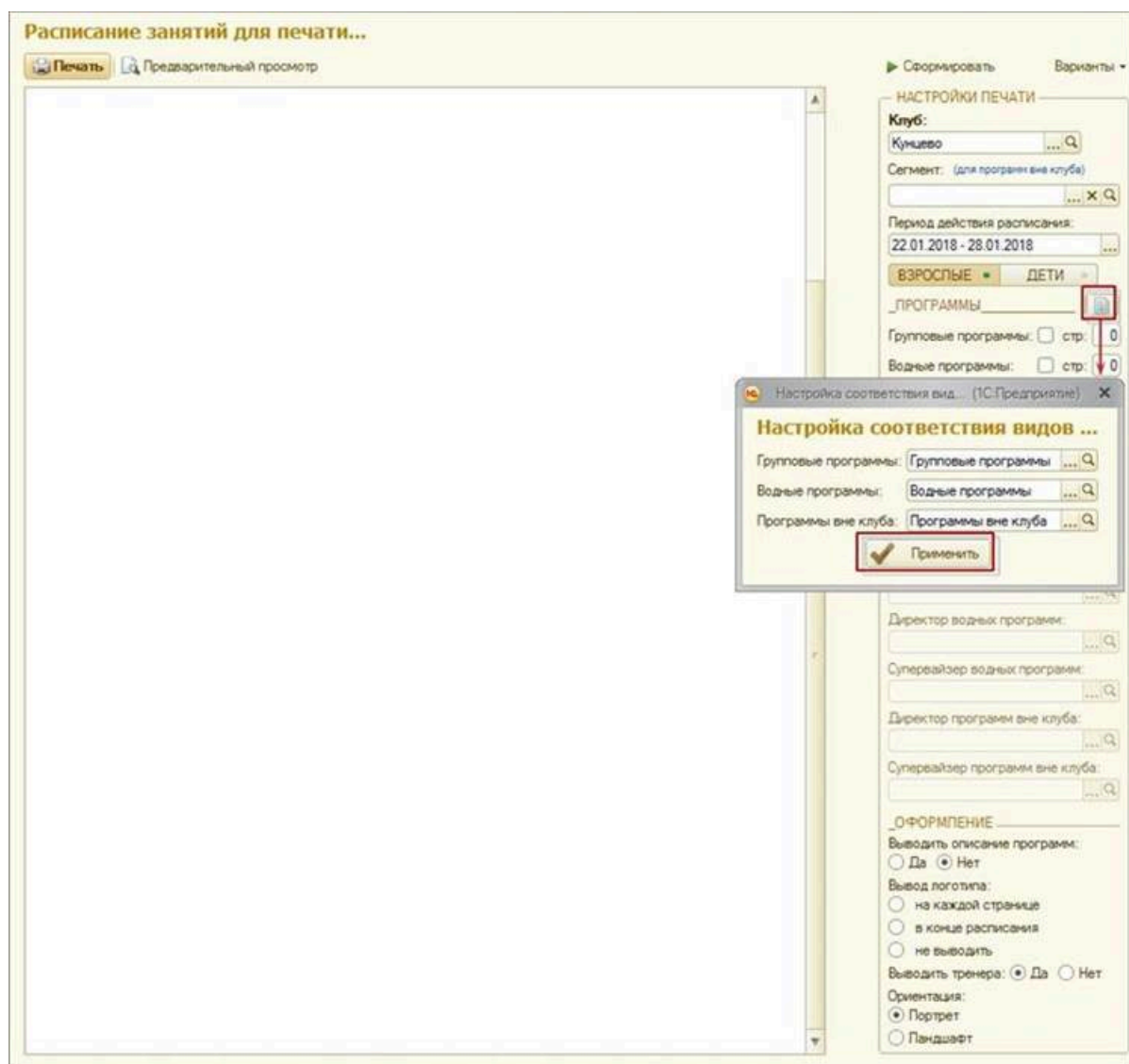
Для печати расписания занятий клуба на верхней панели нажмите на кнопку <Печать расписания занятий>.

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>**.



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	CKWORK 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 Мохов 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 Аюкитова Зал ГП №2	BODY BALLET 13:00 55 мин Максим Карцев Зал ГП №2	CKWORK 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 мини-группа 15:00 55 мин Зал ГП №1
BODYSTEP 19:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	PILATES MAT 14:00 55 мин Анна Аюкитова 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 Аюкитова Зал ГП №2
* GYROKINESIS 19:30 55 мин Анна Аюкитова 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	BODYUAM 19:00 55 мин Вероника Романова Зал ГП №1	BODY BALLET 19:00 55 мин Оксана Любаева 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 Аюкитов Зона ФТ
	BODYPUMP 19:00	BODYCOMBAT 20:00	YOGA 1 20:00

НАСТРОЙКИ ПЕЧАТИ

Клуб: Кунцево

Сегмент: (для программ 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:

Супервайзер групповых программ:

Директор водных программ:

Супервайзер водных программ:

Директор программ вне клуба:

Супервайзер 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 ☐ Пандшафт

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** - экстрa смена.

В зависимости от оформления, запись окрашивается в соответствующие цвета:

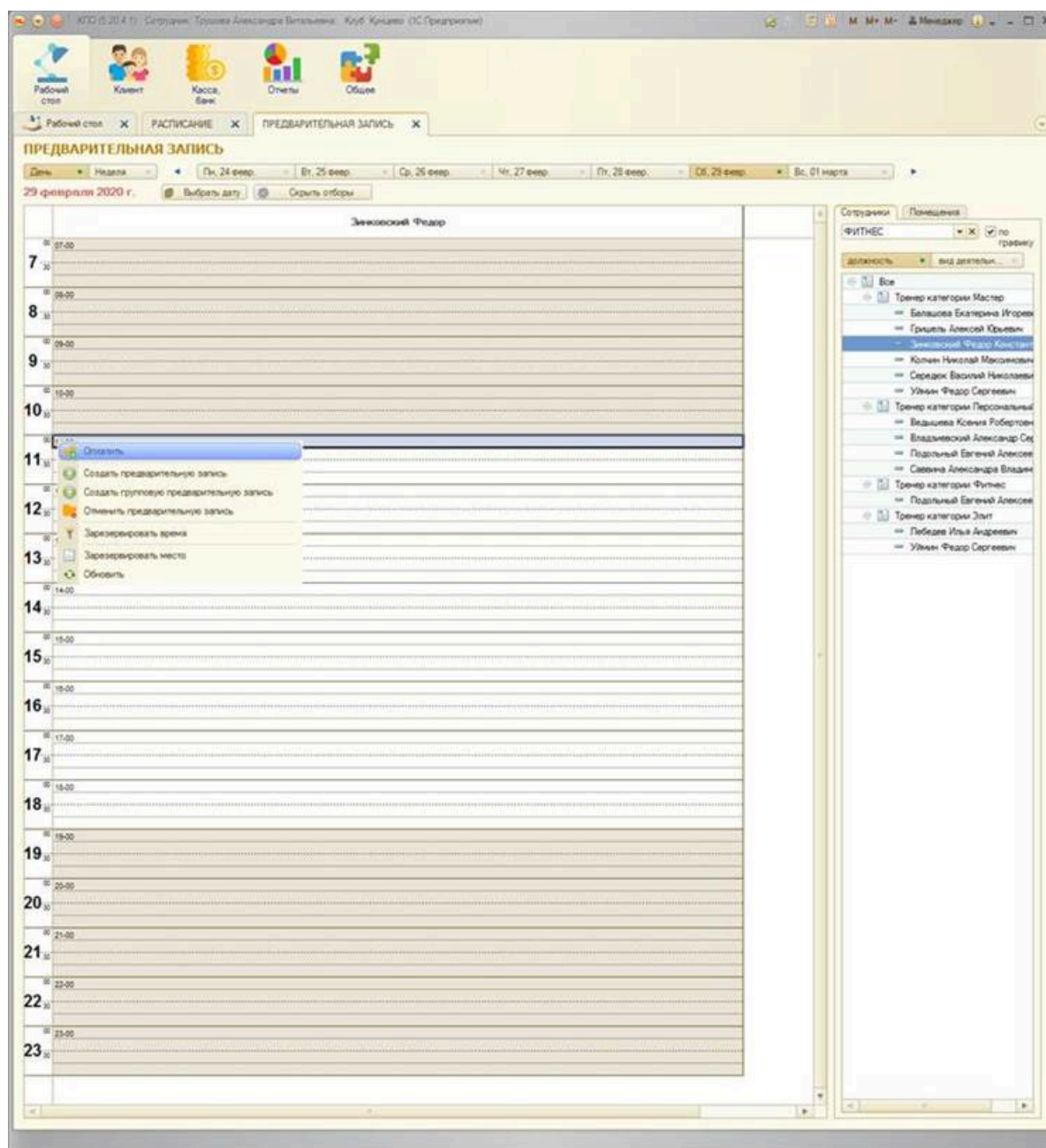
 - Будущая, еще не оказанная услуга  - Долг  - Оплачено

 - 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

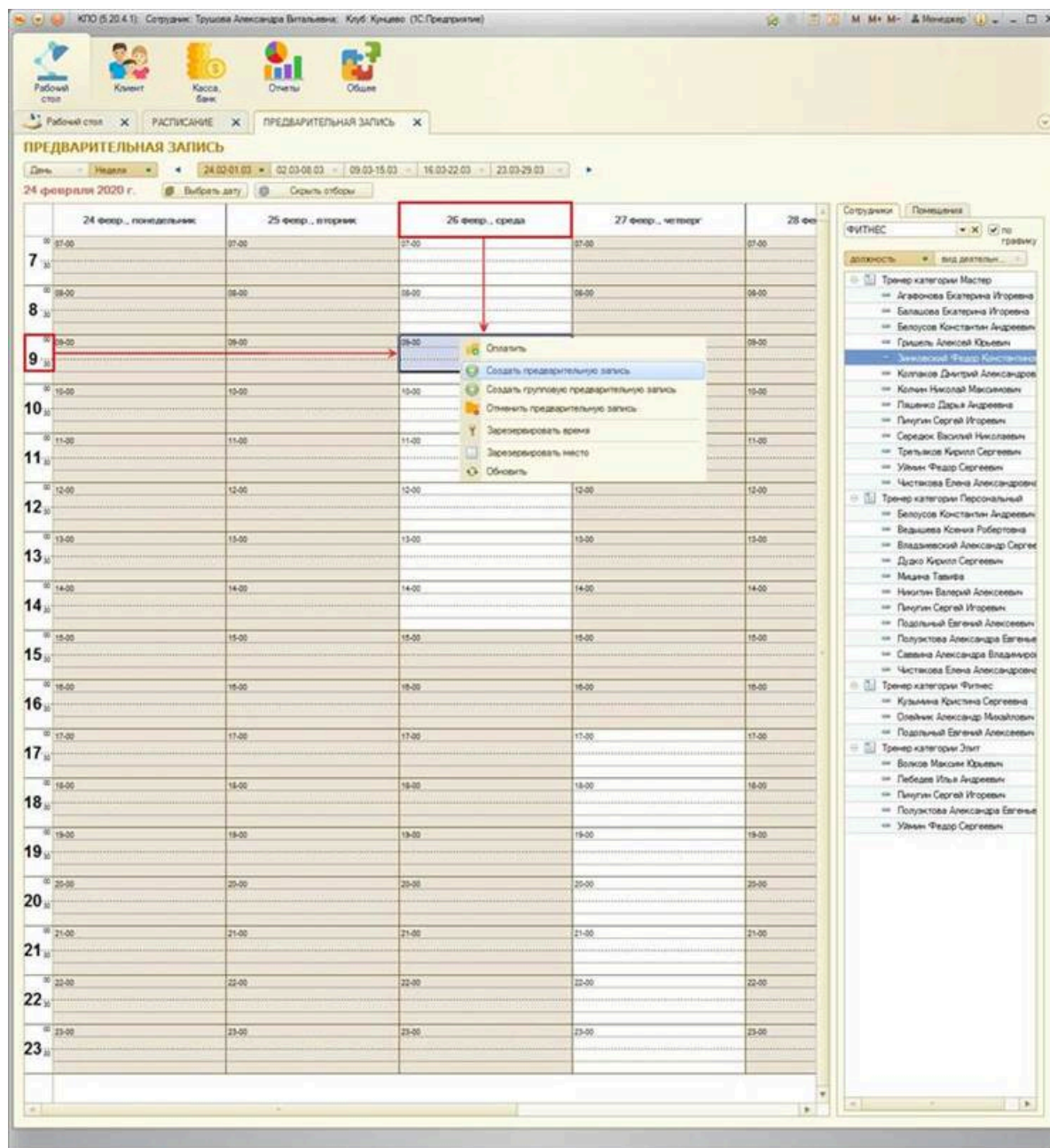
На индивидуальные тренировки с инструктором или тренером предварительная запись осуществляется на закладке **Предварительная запись**.

Для записи Клиента на индивидуальное занятие:

Версия:

314

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.

Предварительная запись (создание) *

Записать и закрыть Провести Оплатить Отправить +

Дата события: 26.02.2020 Кунцево

Клиент

Илюхина Елена Валентиновна Промокод: x

Контактная информация:
Илюхина Елена Валентиновна: +7 (926) 378-82-35;

Услуга: Персональная тренировка. Тренер категории Мастер. i... x Мин.: 55 Количество: 1.0

Начало: 09:00 Окончание: 09:55

Сотрудник: Зинковский Федор Константинович Помещение: ...

Комментарий:

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
---	---

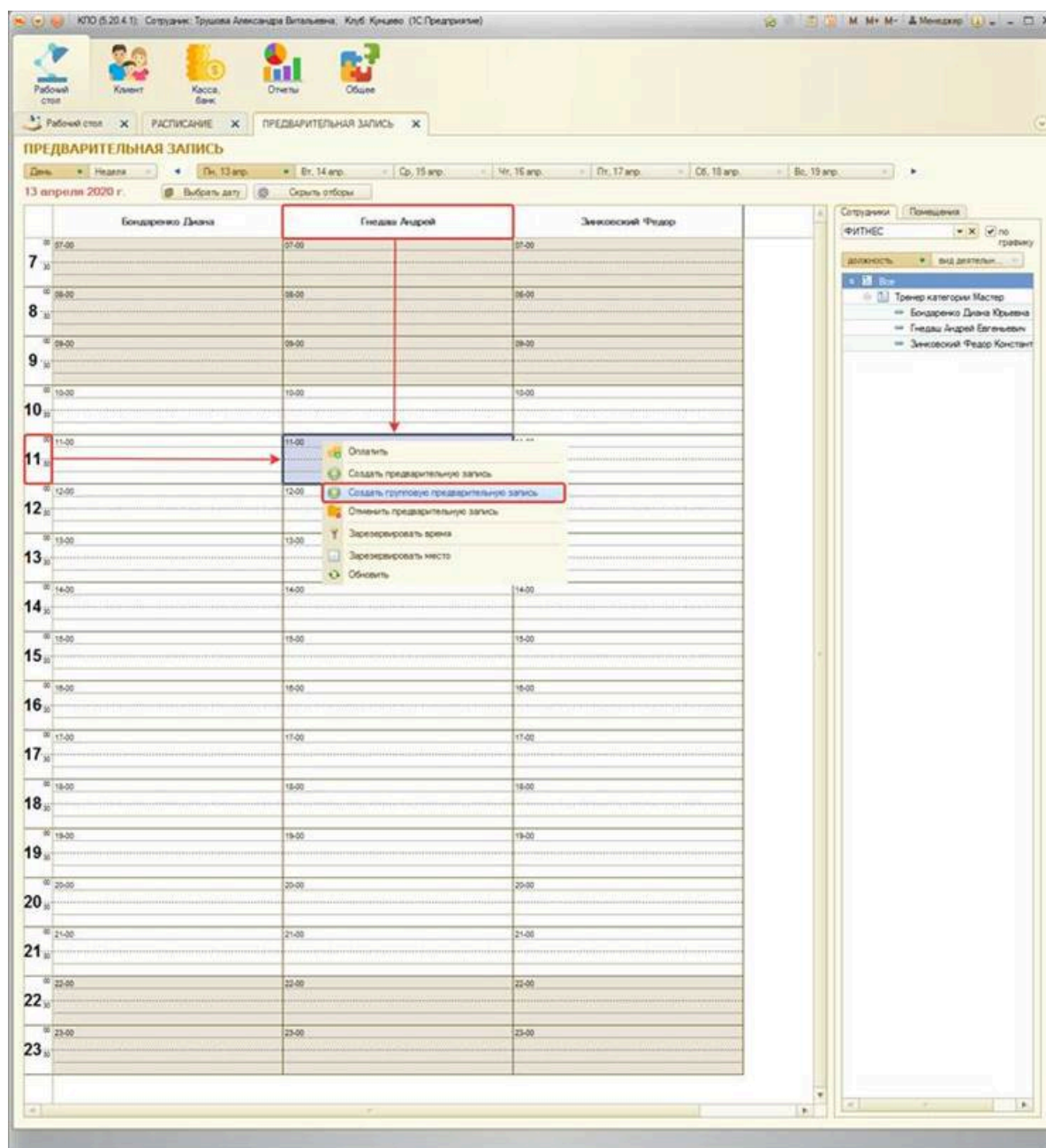
Примечание:

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.

Предварительная запись (создание) *

Записать и закрыть Провести Оплатить Отправить

Дата события: 13.04.2020 Кунцево

Клиент

Добавить

N	Клиент	Телефон	Промокод
1	Ильющина Елена Валентиновна	+79263788235	
2	Белашова Наталья Валентиновна	+79268798908	

Все действия

Услуга: Танцы группа >= 3, Танцевальные программы, 55 мин Мин.: 55 Количество: 1.0

Начало: 14:00 Окончание: 14:55

Сотрудник: Гнедаш Андрей Евгеньевич Помещение:

Комментарий:

4. Нажмите кнопку <Записать и закрыть>.

Созданная запись появится в журнале **Предварительная запись** с необходимой первичной информацией.

00	Белашова Наталья Валентиновна(+1)
14:30	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 абонемент, в предварительной записи необходимо выбрать именно ту услугу, которая входит в состав купона.

Посмотреть услугу, которая входит в состав купона абонемент можно по кнопке **<Доступно>** на рабочем столе рецепции.

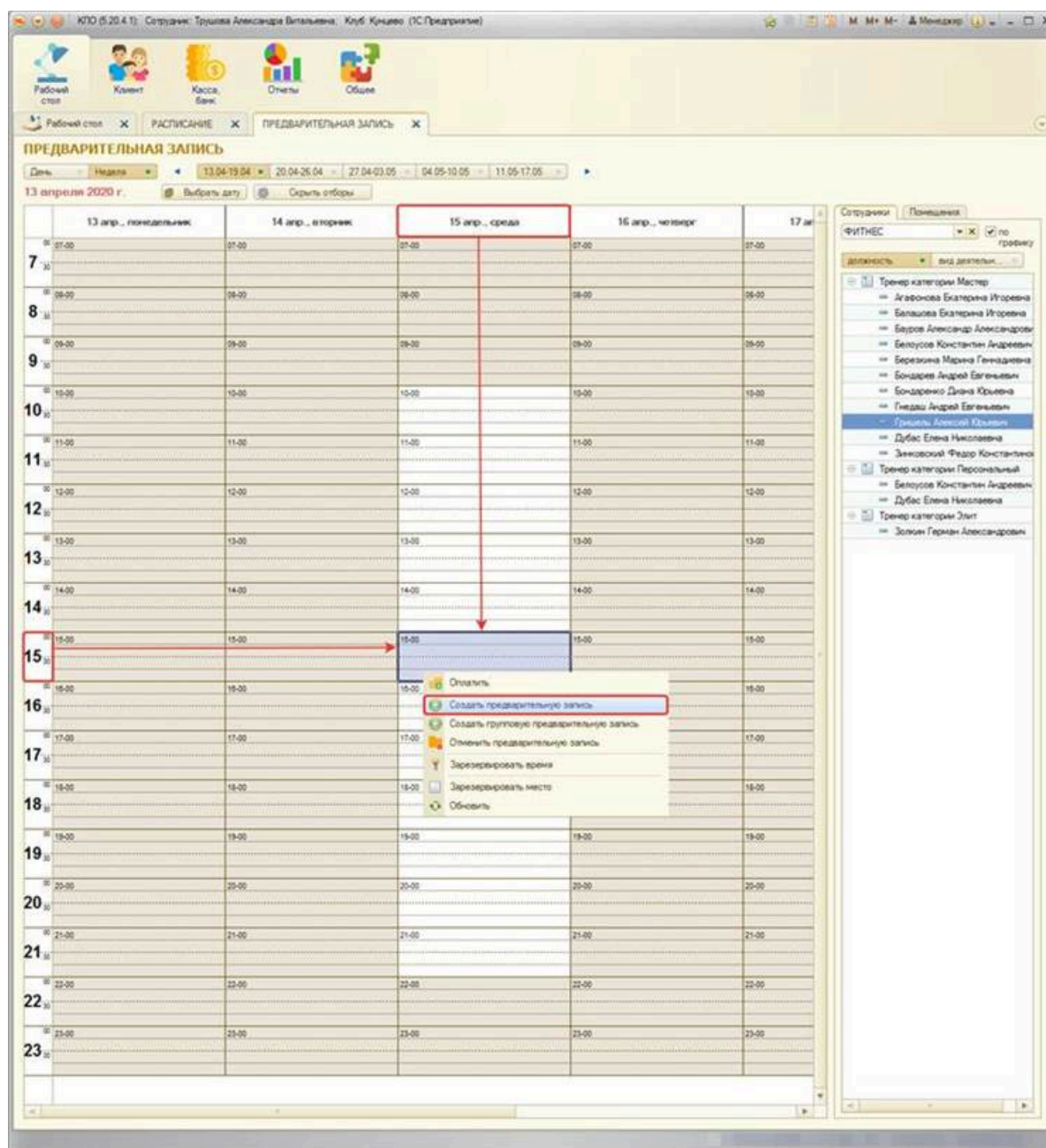
Правила использования Стартовых тренировок:

1. Стартовая тренировка доступна Клиенту в течение всей длительности абонемент.
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**.

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



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.

Предварительная запись (создание) *

Записать и закрыть Печать Справка Провести Оплатить Отправить *

Дата события: 15.04.2020 Кунцево

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна Промокод:

Контактная информация:
Илюхина Елена Валентиновна; +7 (926) 378-82-35;

Услуга: Стартовая тренировка в тренажерном зале. Тренажерный зал, 55 мин Мин.: 55 Количество: 1.0

Начало: 15:00 Окончание: 15:55

Сотрудник: Григорьев Алексей Юрьевич Помещение:

Комментарий:

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 | Спорт Форум ООО / Кунцево

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна | Клуб доступа: Кунцево

Продажа по базовой цене: [] Вид операции: Продажа

Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

Абоненты (1) | Клубы | Скидки и наценки (1) | Подарки | Оплата | Вложения

Показать таблицу | Заполнить по акции семья

Клуб основного доступа: Кунцево

Клиент: Илюхина Елена Валентиновна | Менеджер: Лысов Роман Олегович | Стаж: New | Статус: Потенциальный

Номенклатура: Я World Class, Взрослые, | Цена: 127 300.00 | Базовая цена: 152 760.00 | Сумма: 108 205.00

Промокод: M0253586715

Комментарий: []

Сумма документа: 108 205.00

Сумма НДС: 0.00

Рис.1

Продажа контракта(создание) *

Оплатить | Оплатить позже | Прочек | Отчеты... | Создать на основании | Прикрепить к счету | Все действия

Номер: [] Дата: 25.03.2019 0:00:00 Спорт Форум ООО / Кунцево

Владелец контракта: Илюхина Елена Валентиновна Клуб доступа: Кунцево

Продажа по базовой цене: [] Вид операции: Продажа

Сотрудник: Трушова Александра Витальевна

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

N	Номенклатура	Скидка наценка	Промокод Серийный номер	Сумма
1	Я World Class, Взрослые, 365 дн, 30 дн	Промокод: Сбербанк 15% ЯWC	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 СХЕМ 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:

$$\text{МаксимальнаяОтсрочка} = \text{ДлительностьАбонементa} * \text{ПроцентПлатежа} / 100$$

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 абонента.

Для карт, полученных в качестве подарка к **корпоративному абонементу**, также может быть выбран клуб, стоимость которого по Договору ниже стоимости клуба доступа основного абонента.

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 *renew* (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 абонеента.
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 абонеента 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 абонеента» 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 одновременно понижается только на одну позицию.

При досрочном закрытии абонеента 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 абонеента приостановлено (абонемент заморожен), срок действия клип-карты увеличивается на срок заморозки абонеента.

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 на уникального гостя.

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

7.11 ПРАВИЛА ИЗМЕНЕНИЯ ДАТЫ НАЧАЛА ДЕЙСТВИЯ АБОНЕМЕНТА

Если дата начала действия абонементa относится к **открытому периоду**, для того чтобы изменить дату начала действия абонементa, выберите абонемент Клиента и нажмите кнопку **<Активировать>**. В открывшемся документе «Активация абонементa» указать новую дату начала действия абонементa. *Перенести дату начала действия абонементa можно только на текущий или будущий день, на прошлый день нельзя.*

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

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 <= 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 обращайтесь 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*).