



Инструкция пользователя
дополнения «Коммерческие предложения для BPMSoft»

Пакет: BPMCommercialOffers

Тип приложения: Дополнение

Дата: 20.01.2025

Версия документа: 1.0

Оглавление

1.	Введение	3
2.	Коммерческие предложения	5
2.1.	Назначение	5
2.2.	Особенности использования	5
2.3.	Описание работы пользователя	6
2.3.1.	Преднастройки	6
2.3.2.	Создание продажи	7
2.3.3.	Создание коммерческого предложения	8
2.3.4.	Заполнение детали «Предложение»	10
2.3.5.	Создание новой версии коммерческого предложения	12
2.3.6.	Откат версии коммерческого предложения	14
2.3.7.	Согласование коммерческого предложения	15
2.3.8.	Отклонение коммерческого предложения	16
2.3.9.	Добавление заказа из коммерческого предложения	18
2.3.10.	Выгрузка отчета	19
2.4.	Примечания и ограничения	20

1. Введение

Настоящий документ регламентирует порядок установки и настройки дополнения «Коммерческие предложения для BPMSoft». В нем описывается работа с функционалом раздела «Коммерческие предложения» и «Продажи». Перечень основных объектов системы представлен в таблице ниже.

Таблица 1 – Перечень основных объектов

Термин	Описание
Раздел	Отдельный модуль системы, предназначенный для работы с объектами определенного класса и отличающийся особой функциональностью. Примерами раздела являются разделы Контрагенты, Контакты и т. д.
Объект	Какая-либо сущность системы, отражающая бизнес-объект. Например, контрагент является объектом системы. К объектам также относятся все объекты разделов и деталей (например, адрес контрагента), а также справочники (например, город, страна).
Запись	Строка реестра, определяющая основные параметры отдельного объекта системы. Записи всех разделов именуются по названию соответствующих объектов системы (например, запись о контрагенте, запись о контакте и т. д.).
Карточка записи	Элемент системы, предназначенный для ввода и редактирования записей реестра. Именуется по названию соответствующих объектов системы (например, карточка контрагента, карточка контакта и т. д.).
Вкладка	Элемент графического интерфейса пользователя, который даёт возможность переключения в одном окне между

	несколькими наборами элементов интерфейса. Можно добавлять новые вкладки, редактировать существующие, а также управлять порядком, в котором они отображаются на странице.
Деталь	Элемент системы, предназначенный для хранения дополнительной информации об объекте системы. Например, на отдельных деталях раздела Контрагенты сохраняется информация о контактных лицах выбранного контрагента либо информация о договорах, заключенных с этим контрагентом. Перечень деталей каждого раздела системы различен.

2. Коммерческие предложения

2.1. Назначение

Дополнение «Коммерческие предложения для BPMSoft» позволяет расширить стандартный функционал управления продажами в системе, добавляя полноценный процесс по работе с коммерческими предложениями (КП). Оно дает возможность гибко создавать, версионировать, согласовывать и отслеживать КП непосредственно в контексте сделки. Решение дает возможность переключиться между стандартным процессом (создание заказа напрямую из продажи) и новым, где ключевым промежуточным этапом является работа с коммерческим предложением. Это обеспечивает более контролируемый цикл продаж: от формирования первичного предложения клиенту с возможностью его многократного уточнения и создания новых версий до последующего перевода в заказ.

2.2. Особенности использования

Приложение доступно для использования на рабочем месте «Продажи».

Для работы с данными о коммерческих предложениях в системе создан специальный раздел с одноименным названием:

«Коммерческие предложения» — здесь осуществляется заполнение информации о предложениях, версионирование и управление их полным жизненным циклом.

«Причины отказа от КП» - справочник, в котором хранятся значения отказа от коммерческого предложения. Колонка «Отображаемое» отвечает за отображаемые значения во всплывающем модальном окне. При необходимости можно добавить собственные значения.

2.3. Описание работы пользователя

2.3.1. Преднастройки

Решение готово к работе сразу после установки. При необходимости вы можете восстановить стандартный вариант создания заказа из продажи. Для этого выполните следующие шаги:

1. В Дизайнере системы откройте раздел «Системные настройки».
2. Найдите параметр «Отображать кнопку «Добавить заказ» в продаже».
3. В колонке «Значение по умолчанию» установите флажок.
4. Выполните перезагрузку сеанса (перелогин).

После этого в разделе «Продажи»:

- Кнопки «Создать КП» и «Добавить заказ из КП» станут невидимы.
- Появится кнопка «Создать заказ».
- Во вкладке «Продукты» карточки продажи отобразится деталь «Продукты».

Кроме того, решение позволяет настроить формат номера коммерческого предложения:

1. В том же разделе «Системные настройки» найдите параметр «Маска номера КП».
2. Измените текст в поле «Значение по умолчанию».

Обратите внимание: изменяется только префикс, правила нумерации остаются прежними.

2.3.2. Создание продажи

Работа с решением начинается с создания карточек в разделе «Продажи». Данный раздел содержит всю необходимую информацию для оценки перспективности сделки и определения тактики ее ведения.

Для создания новой записи:

- a) Перейти в раздел «Продажи» и нажать кнопку добавления.
- b) Заполнить обязательные поля «Клиент», «Название», «Тип потребности» и «Стадия».
- c) После чего можно нажать кнопку «Сохранить» или продолжить заполнение страницы.

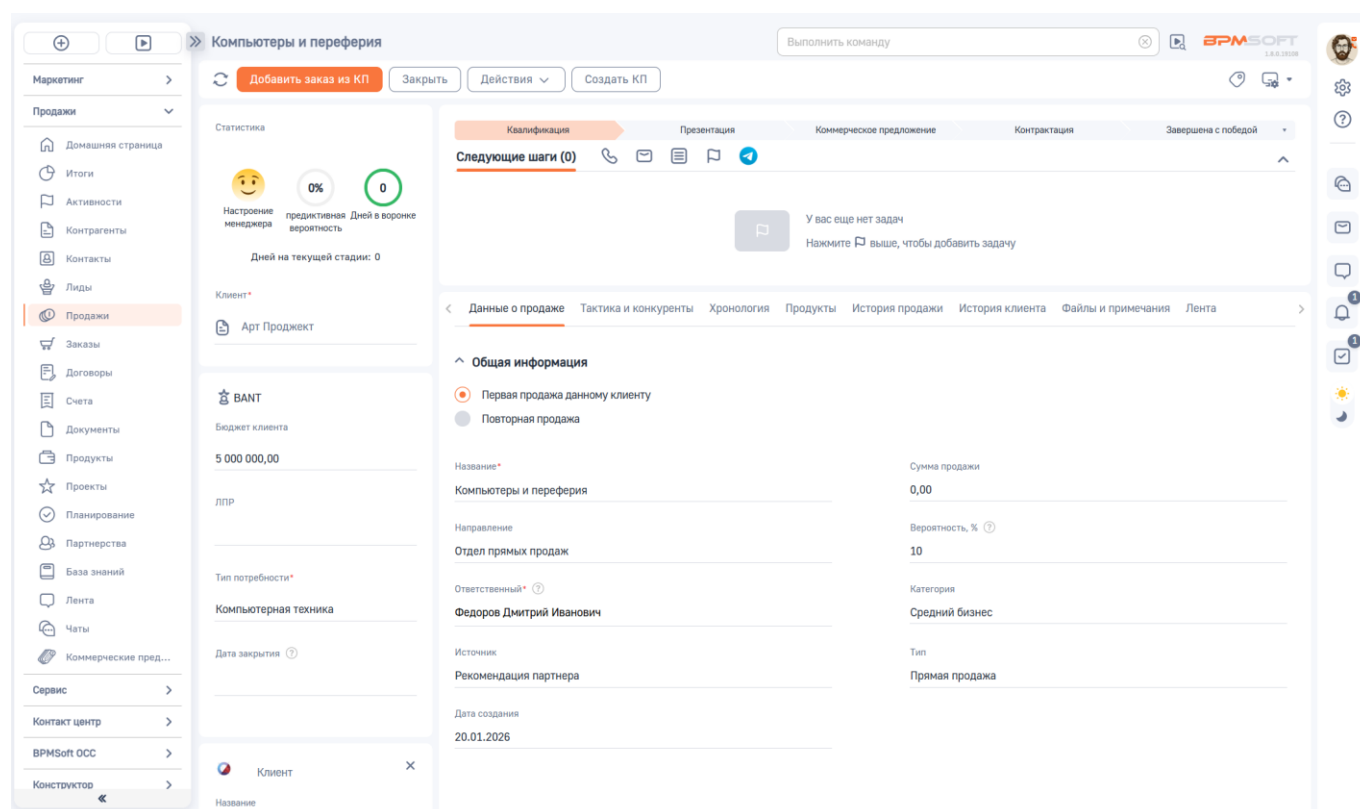


Рисунок 1 – Карточка записи раздела «Продажи»

2.3.3. Создание коммерческого предложения

Чтобы создать родительское коммерческое предложение, требуется перевести продажу на стадию «Коммерческое предложение» и нажать кнопку «Создать КП». В случае невыполнения данного условия возникает предупреждение.

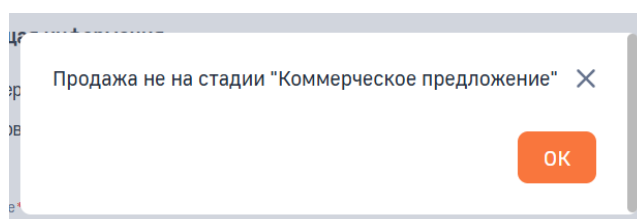


Рисунок 2 – Предупреждение при нажатии кнопки «Создать КП»

При успешном выполнении предыдущего шага, открывается страница редактирования созданного коммерческого предложения, где предлагается заполнить обязательные поля.

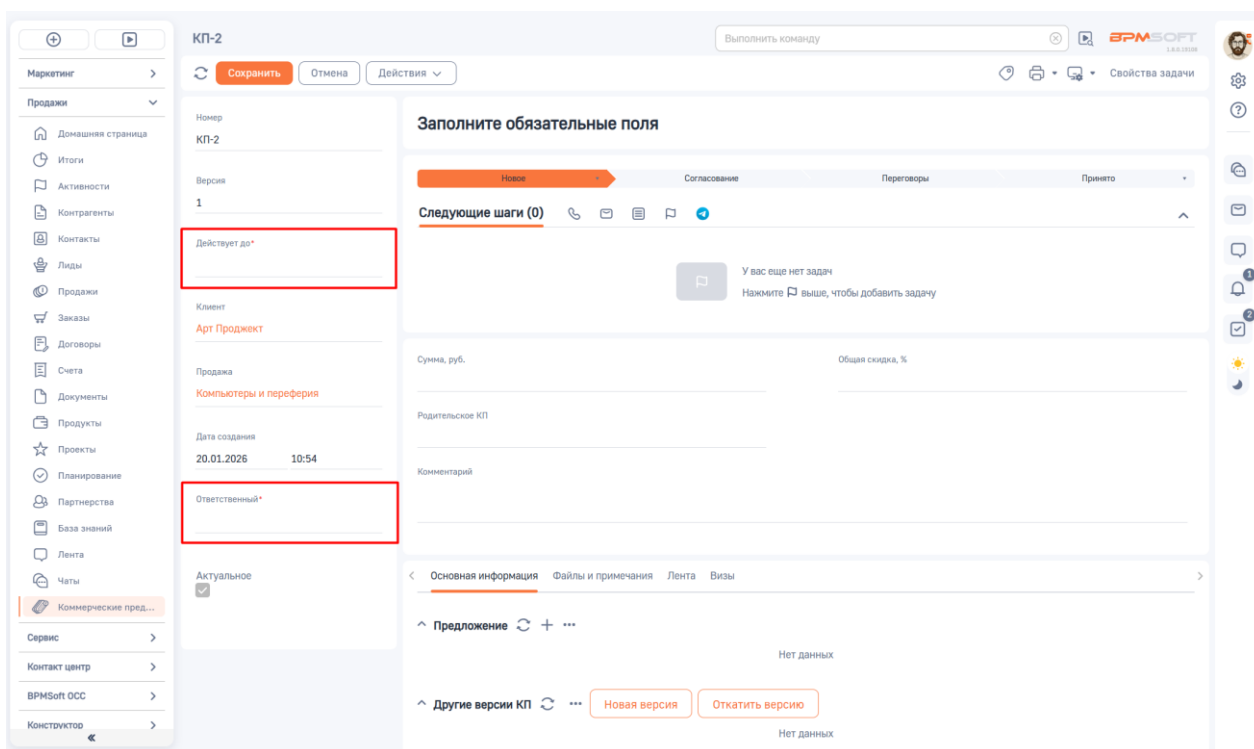


Рисунок 3 – Страница редактирования коммерческого предложения

После нажатия кнопки «Сохранить», на странице записи раздела «Продажи», во вкладке «Продукты» можно увидеть заполненное поле «Текущее КП», заполненные детали «Версии текущей КП» и «Коммерческие предложения».

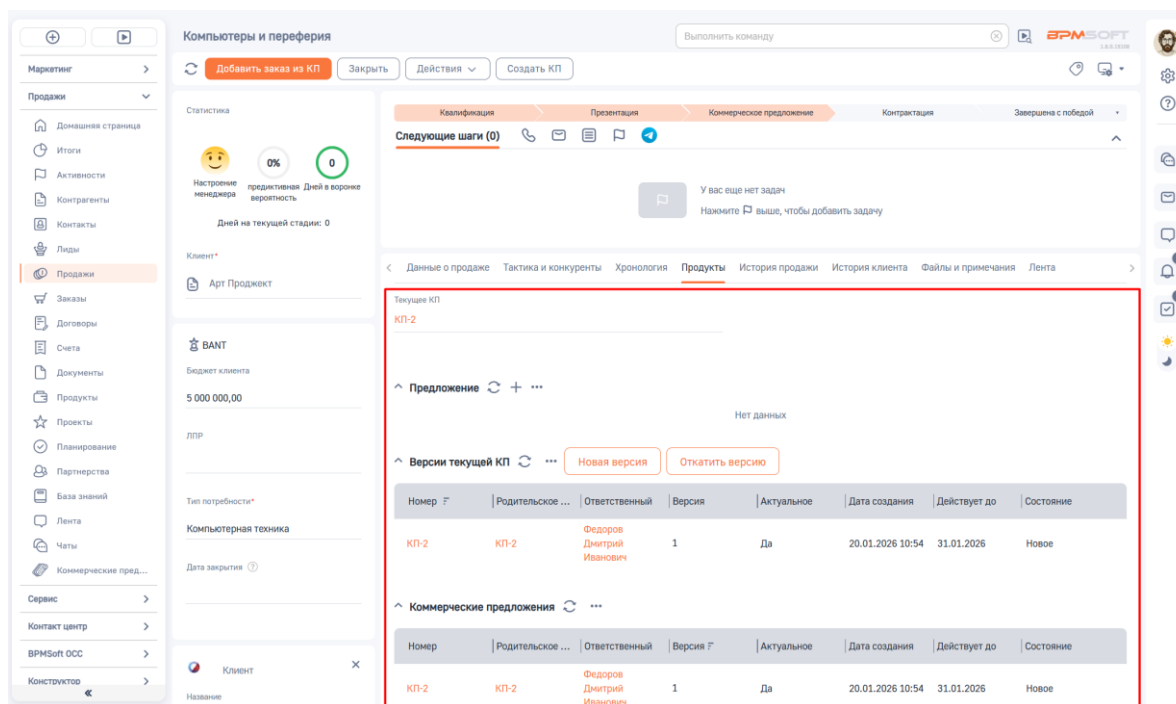


Рисунок 4 – Вкладка «Продукты» в разделе «Продажи»

Также для просмотра коммерческих предложений выведен отдельный одноименный раздел на домашней странице «Продажи».

Для удобства использования реализован фильтр, отображающий актуальные коммерческие предложения.

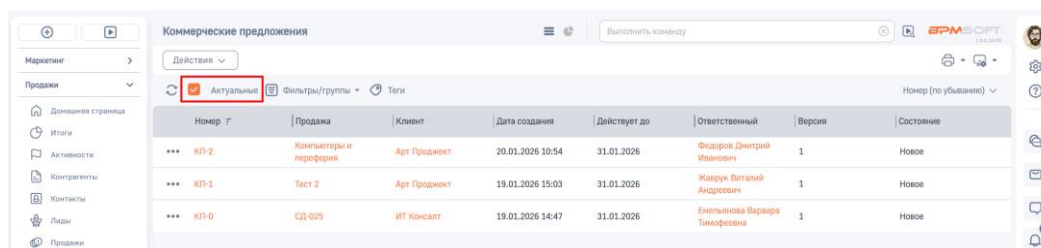


Рисунок 5 – Реестр раздела «Коммерческие предложения»

2.3.4. Заполнение детали «Предложение»

Существует возможность заполнить данную деталь как из записи раздела «Продажи», так и из записи раздела «Коммерческие предложения».

На ранее созданной записи продажи перейдите на вкладку «Продукты» и нажмите на значок «+» рядом с названием детали «Предложение».

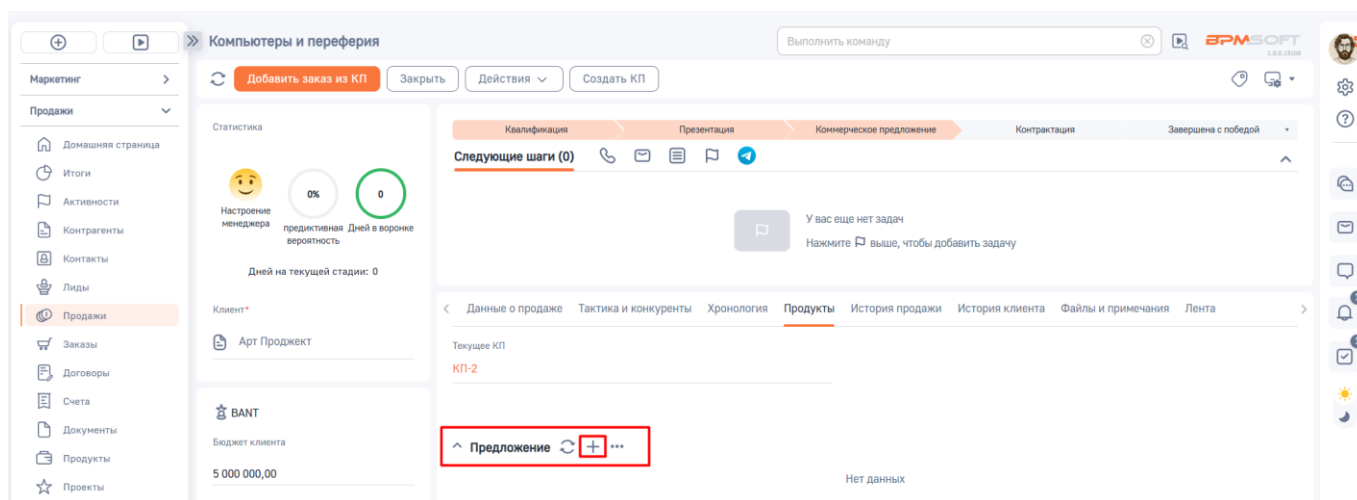


Рисунок 6 – Деталь «Предложение» на вкладке «Продукты»

После чего открывается окно, в котором требуется заполнить поля «Продукт», «Количество» и при наличии скидки – «Скидка, %» или «Скидка, руб.».

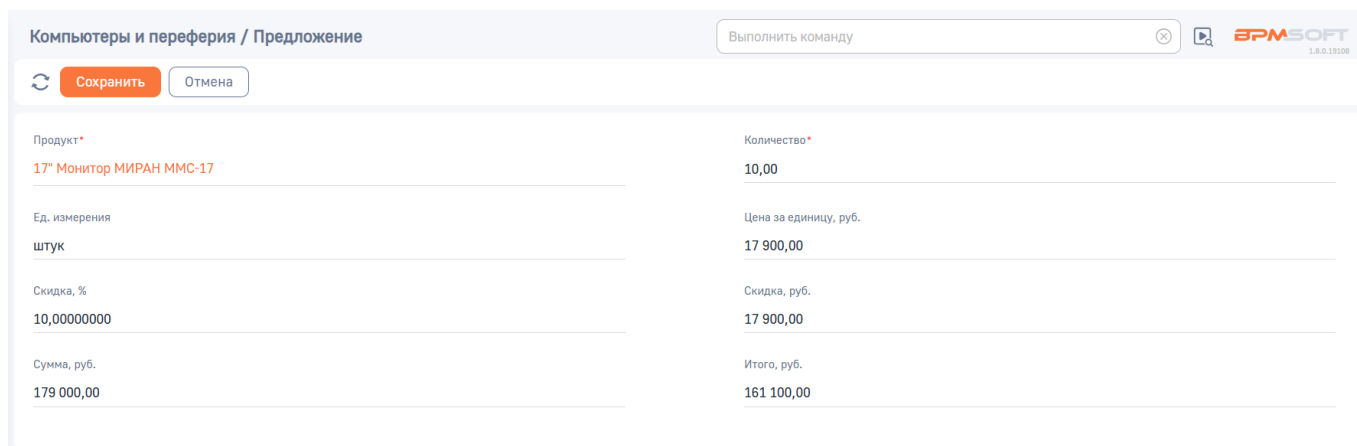


Рисунок 7 – Окно заполнения записи детали «Предложение»

Примечание

- Значение в поле «Количество» не может быть меньше 0.
- Значение в поле «Скидка, %» не может быть меньше 0 и больше 100.
- Для корректного отображения расчетов рекомендуется после ввода значений нажимать на свободную область экрана.

После заполнения детали «Предложение» на вкладке «Данные о продаже» страницы записи раздела «Продажи» обновилось поле «Сумма продажи». А в текущем коммерческом предложении заполнились поля «Сумма, руб.» и «Общая скидка, %».

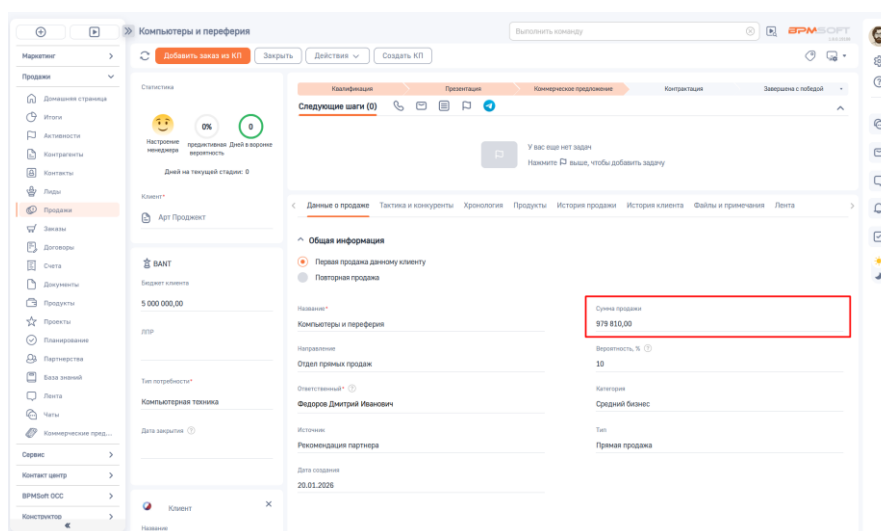


Рисунок 8 – Поле «Сумма продажи» записи раздела «Продажи»

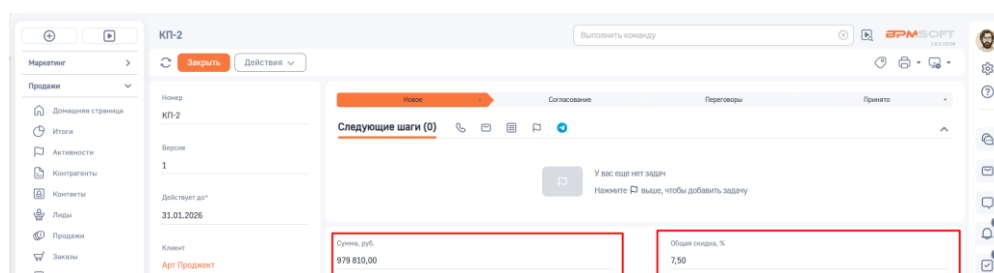


Рисунок 9 – Поля «Сумма, руб.» и «Общая скидка, %» текущего КП

Примечание

«Общая скидка, %» высчитывается как среднее по скидкам в детали «Предложение».

2.3.5. Создание новой версии коммерческого предложения

Новую версию коммерческого предложения можно сформировать в любом из двух разделов: «Продажи» или «Коммерческие предложения». Для этого необходимо наличие актуального КП в блоках деталей «Другие версии КП» или «Версии текущей КП». В ином случае появится предупреждение.

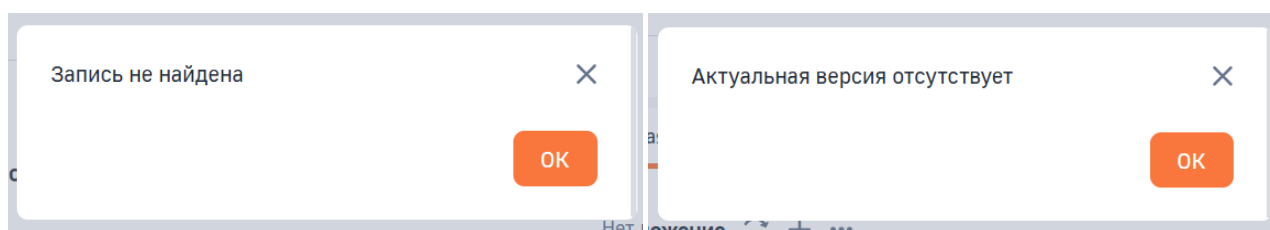


Рисунок 10 – Примеры предупреждений об отсутствии актуального КП

При успешном выполнении условия, открывается модальное окно с вопросом «Перенести продукты в новую версию?». На выбор есть три варианта:

1. Нет. Скопируется вся информация, кроме предложений. Стадия созданной записи будет «Новая».
2. Перенести все. Скопируется абсолютно все, но стадия созданной записи будет «Новая».
3. Выбрать определенные. Откроется модальное окно, в котором предлагается выбрать предложения из текущего КП.

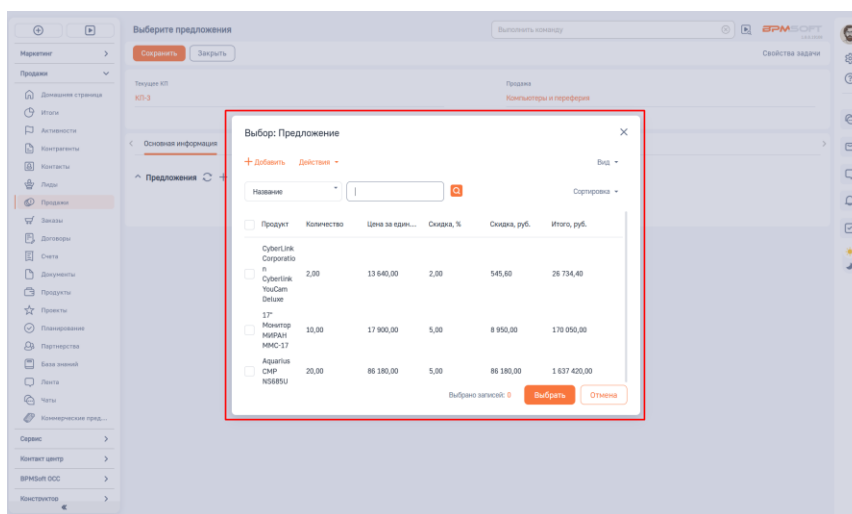


Рисунок 11 – Выбор предложений для переноса

После успешного переноса можно обновить страницу раздела «Продажи» и увидеть изменения на вкладке «Продукты».

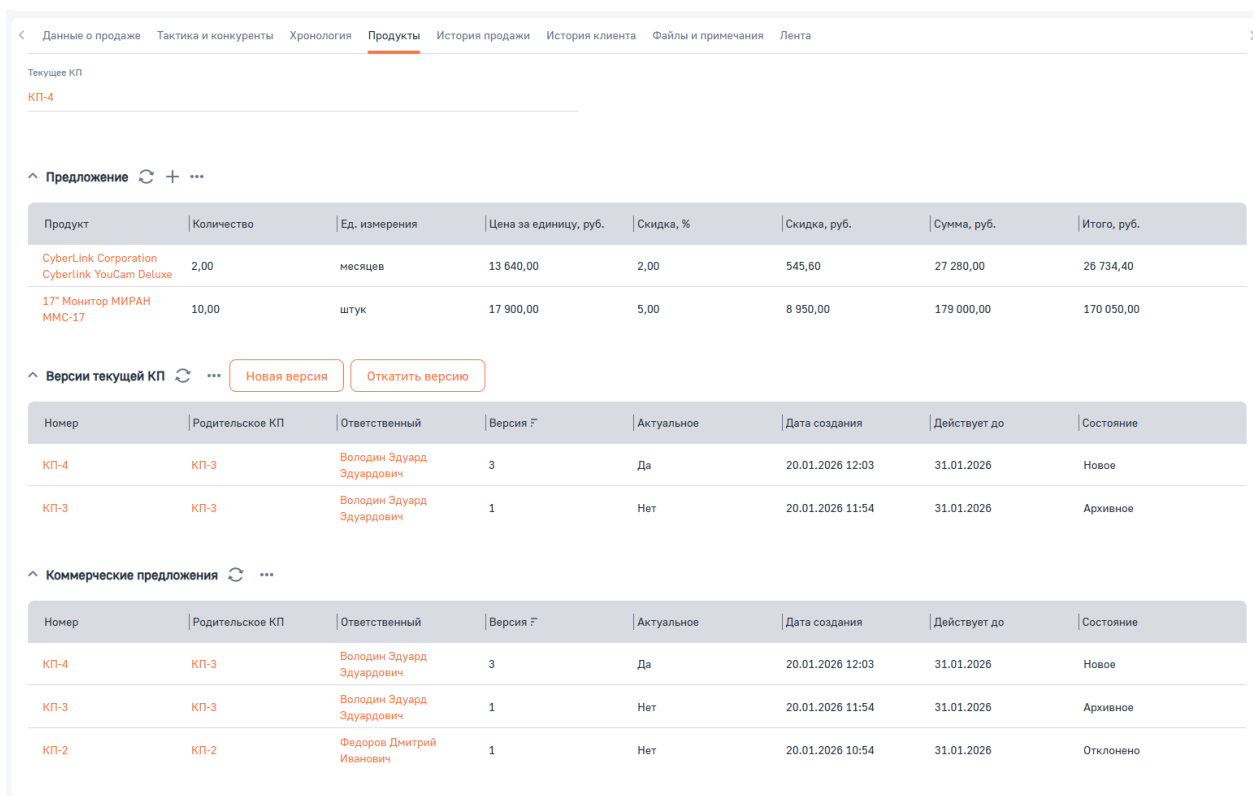


Рисунок 12 – Вкладка «Продукты» записи раздела «Продажи»

2.3.6. Откат версии коммерческого предложения

Откатиться на предыдущие версии коммерческих предложений можно в любом из двух разделов: «Продажи» или «Коммерческие предложения». Чтобы откатиться, необходимо выполнить несколько условий:

- На детали «Версии текущей КП» должны быть минимум две записи.
- На детали «Другие версии КП» должна быть одна актуальная запись.
- Выбранная для отката версия не должна являться текущей КП

продажи.

В противном случае появится предупреждение.

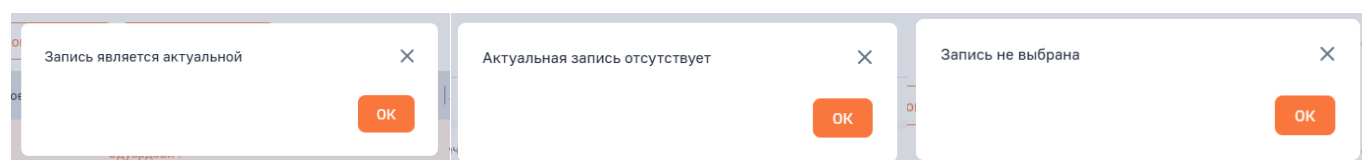


Рисунок 13 – Примеры предупреждений при нарушении условий отката

После успешного отката можно обновить страницу раздела «Продажи» и увидеть изменения на вкладке «Продукты».

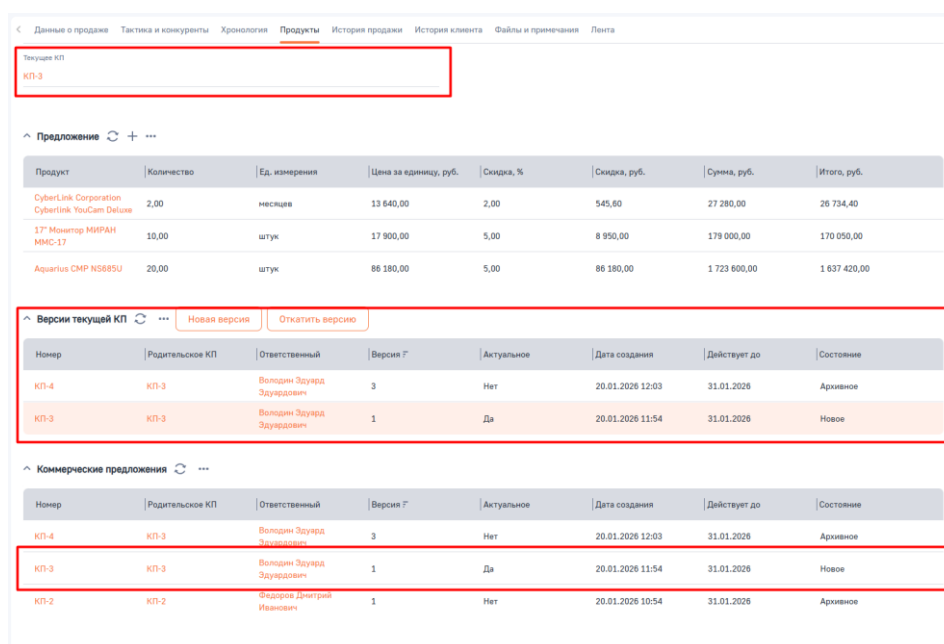


Рисунок 14 - Вкладка «Продукты» записи раздела «Продажи»

2.3.7. Согласование коммерческого предложения

На карточке коммерческого предложения отображаются этапы (стадии) его жизненного цикла. На некоторых из них реализован функционал. Часть стадий является интерактивной. Так, при переходе на стадию «Согласование»:

- Открывается модальное окно для выбора ответственного.
- Поле «Цель визы» предустановлено на значение «Согласование скидки». По желанию значение можно изменить.
- Также доступно логическое поле «Разрешено делегирование».

Рисунок 15 – Добавление визы на этапе «Согласование»

Примечание

Убедитесь, что контакт заведен в систему как пользователь.

В результате на указанного пользователя системы будет направлена виза для согласования.

Рисунок 16 – Визы раздела «Коммерческие предложения»

2.3.8. Отклонение коммерческого предложения

При переходе на стадию «Отклонить» в записи раздела «Коммерческие предложения», появляется модальное окно с просьбой указать причину отказа от КП.

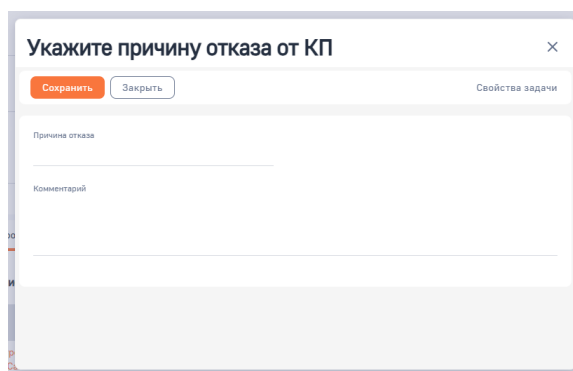


Рисунок 17 - Модальное окно с просьбой указать причину отказа от КП

После указания причины отказа на странице записи коммерческого предложения будут заполнены поля «Причина отказа» и «Комментарий».

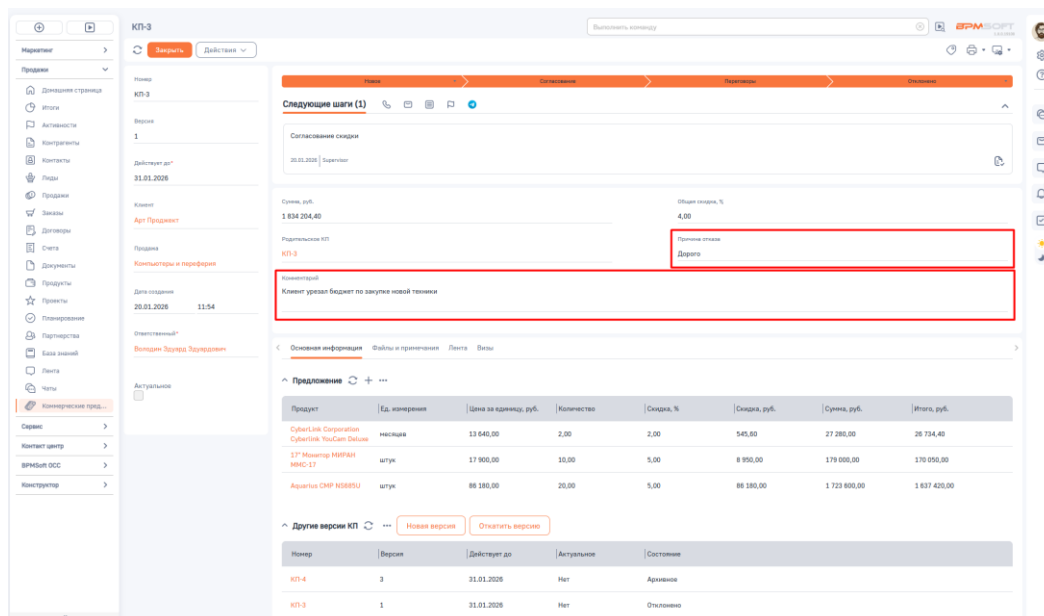


Рисунок 18 – Страница записи раздела «Коммерческие предложения» с заполненными полями «Причина отказа» и «Комментарий»

Если отклоненное коммерческое предложение было текущим в одной из продаж, то в данной записи продажи оно перестанет быть текущим и появится возможность создать новое КП.

Также в решении реализовано автоматическое отклонение коммерческого предложения. Каждый день в 00:15 система проверяет поле «Действует до» всех записей коммерческих предложений. Если «Действует до» меньше сегодняшней даты, то проставляются значения в поля «Актуальное» = Нет, «Причина отказа» = «Вышел срок действия» и «Состояние» = «Отменено».

Если требуется выполнить данный процесс вручную, то нажмите на кнопку в верхнем левом углу по значку  и найдите процесс «Актуализировать коммерческие предложения».

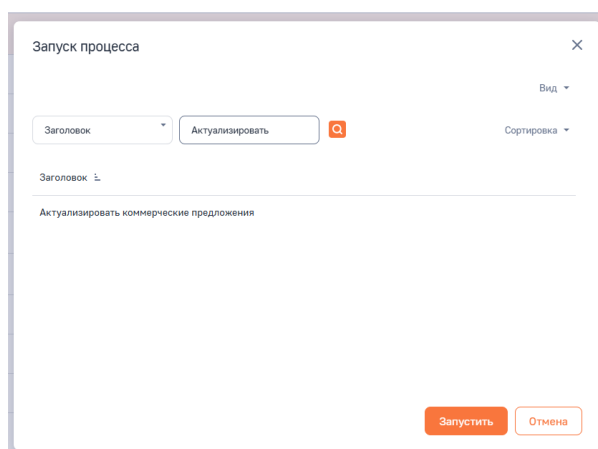


Рисунок 19 – Запуск процесса «Актуализировать коммерческие предложения»

2.3.9. Добавление заказа из коммерческого предложения

Для добавления заказа на основе коммерческого предложения, перейдите на запись детали «Продажи» и нажмите кнопку «Добавить заказ из КП». Если в поле «Текущее КП» нет значения, система выдаст предупреждающее сообщение.

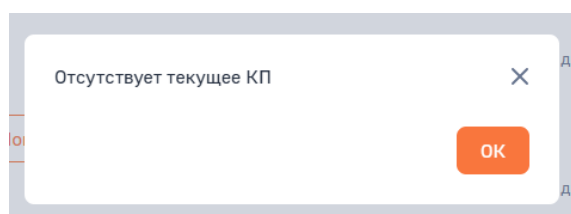



Рисунок 20 – Предупреждающее сообщение

Если предупреждений нет, нажмите кнопку обновления страницы . Появится задача. Перейдя по ней проверьте, что все подтянулись корректно и сохраните запись.

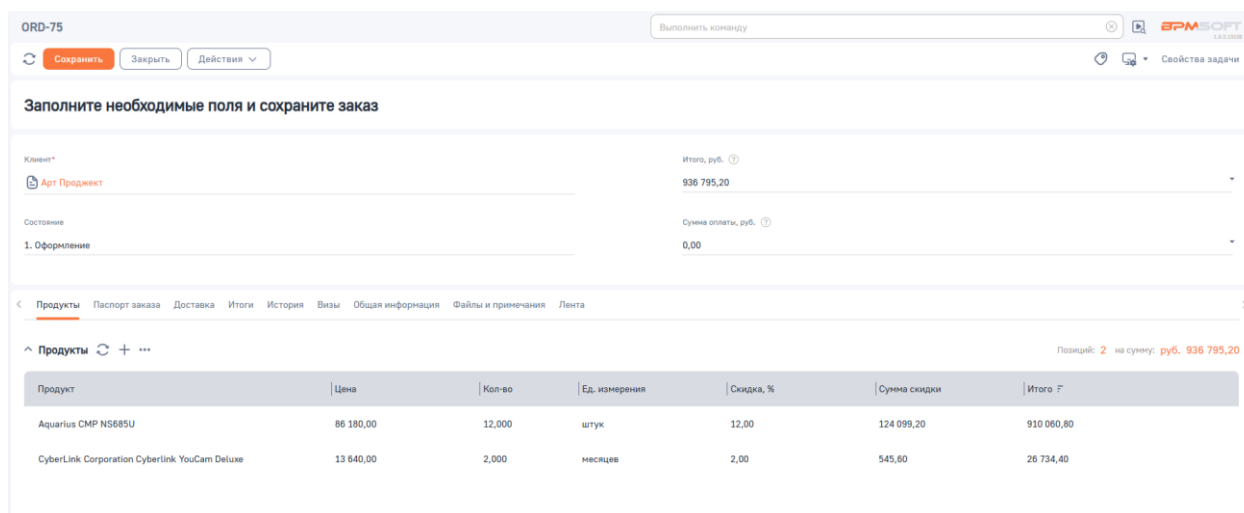


Рисунок 21 – Пример заполненного заказа

2.3.10. Выгрузка отчета

В решении реализован пример формы отчета коммерческого предложения. Для его выгрузки перейдите в раздел «Коммерческие предложения» или на страницу записи данного раздела. В правом верхнем углу нажмите на значок принтера и в выпадающем списке выберите «Коммерческое предложение (пример)».

Коммерческое предложение для Арт Проджект от 20.01.2026 14:19:39

Ответственный: Беликова Яна Максимовна

Мобильный телефон ответственного: +79461329573

Email ответственного: bel.y.m@demoexample.ru

Кому:

Наименование организации: Арт Проджект

Телефон организации: +79302821123

Email организации: bel.y.m@demoexample.ru

«Добрый день! Направляем Вам коммерческое предложение по вашему запросу.»

Продукт	Количество	Ед. измерения	Цена за единицу, руб.	Скидка, %	Скидка, руб.	Сумма, руб.	Итого, руб.
Aquarius CMP NS685U	12,00	штук	86180,00	12,00	124099,20	1034160,00	910060,80
CyberLink Corporation Cyberlink YouCam Deluxe	2,00	месяцев	13640,00	2,00	545,60	27280,00	26734,40

Итого: 936795,20

Настоящее коммерческое предложение действительно до 31.01.2026

Рисунок 22 – Пример отчета

2.4.Примечания и ограничения

1. Ролевая модель настраивается отдельно от данного решения, в зависимости от потребностей организации. Рекомендуется прочитать статьи базы знаний BPMSoft по настройке ролевой модели.

2. При выборе предложений для переноса в другую версию коммерческого предложения нельзя сразу же в этом окне изменить параметры. Потребуется перенести продукта, а потом на детали «Предложения» внести изменения.

3. При добавлении визы на стадии «Согласование», в поле «Визирующий» отображены все записи из раздела «Контакты».

4. Поле «Клиент» в записи раздела «Коммерческие предложения» заполняется только если в продаже указан клиент как «Контрагент».

5. В коммерческих предложениях, на стадиях «Отменено» и «Архивное» нельзя вручную изменять стадии.
