

Zarządzanie Przedstawicielami handlowymi

2024-05-09 17:39:33

				Drukuj info	rmację FAQ
Kategoria:	iHurt	Głosy:	0		
Stan:	publiczne (wszyscy)	Wynik:	0.00 %		
Język:	pl	Ostatnia aktualizacja:	Wt 2023-05-09 13	3:04:18	
Objaw (publiczny)					
Problem (publiczn	y)				
Rozwiązanie (publ	iczny)				
Zarządzanie Przedstawi	icielami Handlowymi w systemie iHurt				
Tworzenie przedstawici	ela handlowego w iHurt				
W słowniku Kontrahentów zakładamy kontrahenta, który będzie przedstawicielem handlowym. Przedstawiciela zakładamy jako detalistę. Następnie przechodzimy do zakładki "2.Dane handlowe" gdzie ustawiamy "Określ możliwe typy osób" na					
"Przedstawiciel Handlov	wy – zgodnie z poniższym obrazem.				
Przypisywanie PH do Kli	enta				
Edytujemy Klienta, prze wybieramy PH jaki ma k	chodzimy do zakładki "2.Dane handlowe > Podstawowe" i być przypisany do tego klienta.				
Uzupełnianie PH na dok	umentach				
PH może być przypisyw sprzedaży.	any do zamówień, dokumentów wydania oraz do dokumentów	V			
Po wybraniu klienta w d z ustawieniami klienta.	lokumencie, PH zostaje przypisany automatycznie, zgodnie				
Przedstawiciela można z "przedstawiciel handlow	zmienić lub dodać po ustawieniu się na typie vy" i kliknięciu "Ustaw wartość/Usuń".				
Przypisanie PH do login	u - dodatkowo				
lstnieje także możliwość przypisany do loginu uż	ć, aby PH do dokumentów pobierał się z PH, jaki jest ytkownika.				
Taka sytuacja jest pożą przez Przedstawiciela h zamówienia za pomocą	dana w sytuacji, kiedy jeden klient jest obsługiwany andlowego działającego w terenie i składającego aplikacji mobilnej oraz przez biuro callcenter.				
Kiedy zamówienie wpły kontrahenta,	wa z aplikacji mobilnej - PH przypisuje się z				
Kiedy zamówienie jest v przypisuje się z kontrah	wystawiane przez użytkownika bez przypisanego PH – PH enta				
Kiedy zamówienie jest v PH przypisuje się z użyt	wystawiane przez użytkownika, który ma przypisanego PH – kownika.				
Poniższy skrin prezentu Aplikacja>Konfiguracja:	je jak przypisać użytkownikowi PH :				