Материалы

- Термины и определения
- Журналы изменений (кто и что менял в записях)

Термины и определения

Доход- переход права собственности на товар или оказанную услугу к покупателю и возникновение права требования оплаты или гашение предоплаты от покупателя путем предоставления товара или оказания услуги.

Выручка - это доход в валюте (например в рублях)

Выручка брутто - это выручка до скидок (изначальное ценообразование, что хотели получить)

Поступление денежных средств - приход денег на кассы в виде наличных или безналичных платежей.

Выплаты денежных средств - уход денег из организации в сторону других контрагентов (сотрудников, партнеров, налоги и т.п.)

Затраты - приобретение ресурсов извне, меняется структура активов баланса организации - выбытие одних ресурсов (например денег) и прибытие других ресурсов (например товары для продажи), при этом общий баланс не меняется.

Расходы - выбытие ресурсов из организации путем использования (продажи или в производстве) или списания (потеряли, сломали, срок годности).

Маржа - разница между **Доходами** и **Расходами** до выплат налогов, зарплаты, имеет разные уровни ("грязная маржа" или маржа1 для продавцов т.к. просто =[доходы] -минус- [расходы на товары] -минус- [транспортные] , маржа2 до налогов включает прямые расходы, и т.д.)

Затраты бывают на:

- Инфраструктуру
- Сырье и материалы
- Труд (сразу в расходы)
- Чужие услуги (сразу в расходы)
- Налоги(сразу в расходы)

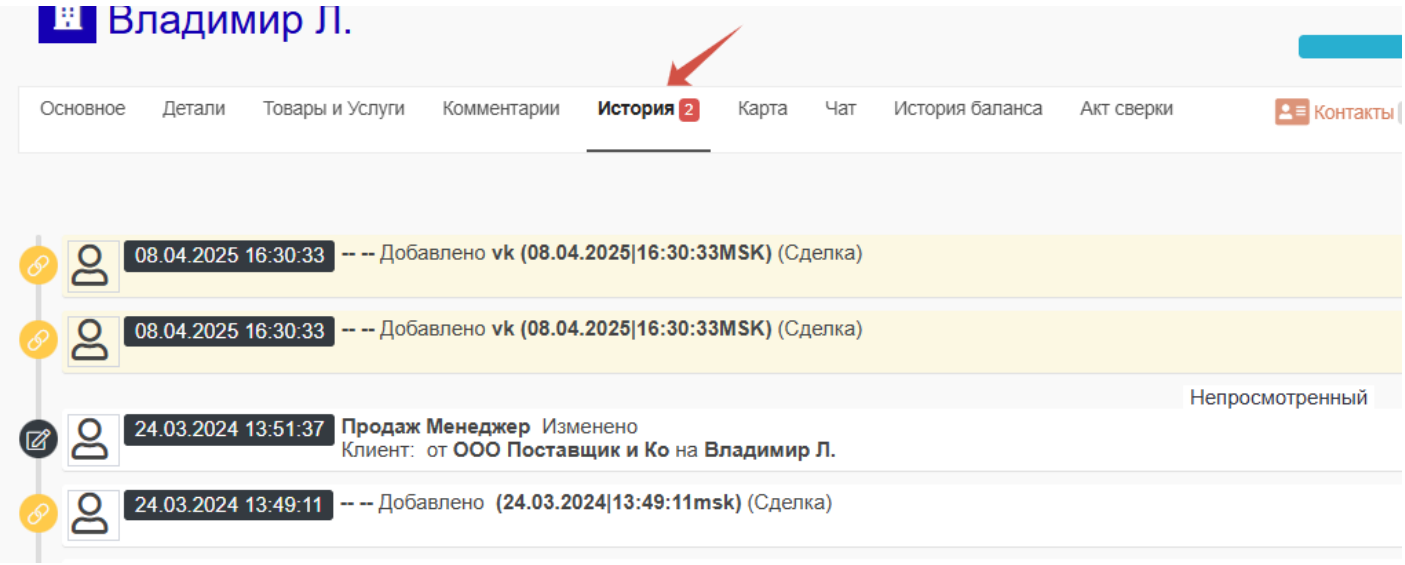
Ресурсы бывают:

- многоразовые
- одноразовые

- запасы
- деньги

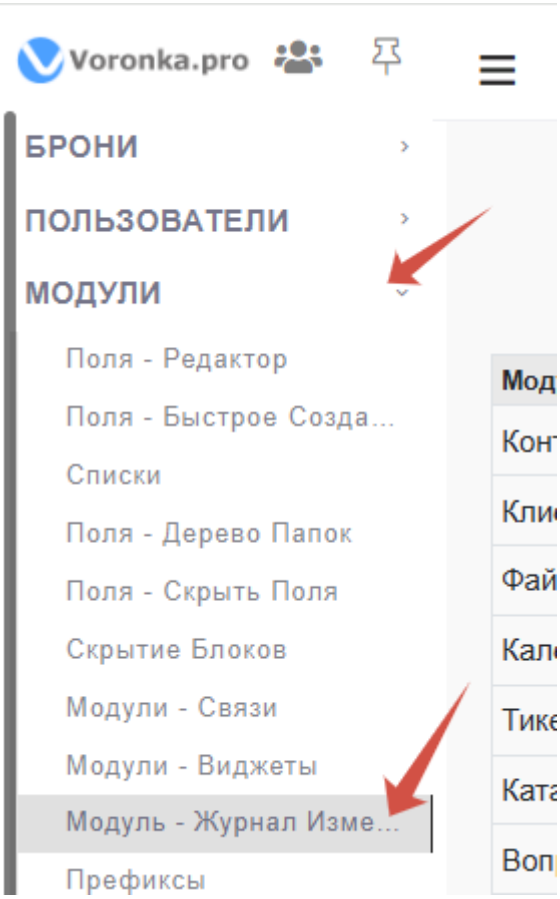
Журналы изменений (кто и что менял в записях)

В модулях есть журнал изменений, во всех записях пункт подменю называется История:

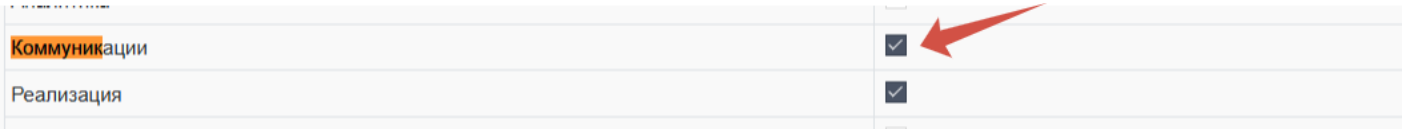


Чтобы включить журналы изменений (кто что когда изменил в записях) по модулям нужно зайти в настройки CRM

и в разделе Модули выбрать пункт меню



И тот модуль который нужно мониторить = поставить галочку



там где галочка стоит = будут сохранены действия сотрудников и какие данные и когда менялись.

чем больше галочке стоит тем больше логируется данных тем больше места будет занимать база тем медленнее будет работать CRM поэтому ставить надо на необходимое.