ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

«Смарт-Ком»

«Система для управления и оптимизации промоакций ProSpace.Promo»

Общее руководство пользователя

Версия 1.0

2026

Аннотация

Настоящий программный документ представляет собой общее руководство пользователя по применению и эксплуатации программного обеспечения «Система для управления и оптимизации промоакций ProSpace.Promo» (далее — «Система»).

В разделе «Термины и определения» приведены термины, обозначения и сокращения, используемые в Системе и настоящем руководстве.

В разделе «Назначение Системы» приведены сведения о назначении Системы и информация, достаточная для общего понимания её функций, области применения и роли в процессе управления промоакциями.

В разделе «Условия выполнения Системы» указаны требования к рабочему месту пользователя, включая поддерживаемые версии браузеров, операционных систем и параметры сети.

В разделе «Вход в Систему» приведена последовательность действий, обеспечивающих запуск веб-интерфейса Системы, аутентификацию пользователя и завершение работы.

В разделах «Интерфейс и навигация», «Справочники» и «Аналитика и отчётность» описаны общие принципы работы с пользовательским интерфейсом Системы: навигация, работа с таблицами (гридами), фильтрация и поиск данных, просмотр сводных показателей и формирование отчётов.

В разделе «Роли пользователей в Системе» приведены основные типы пользователей Системы и их права доступа к функциям и данным.

Типовые сценарии работы (создание и ведение промоакций, согласование, управление маркетинговыми бюджетами, массовые операции, регламентные процессы и интеграции) описаны в отдельных руководствах пользователя по соответствующим ролям и процессам и рассматриваются совместно с настоящим руководством.

Содержание

Аннотация 2
Содержание 3
1. Термины и определения 4
2. Назначение Системы 7
Функциональное назначение 7
Эксплуатационное назначение 7
Состав функций 7
3. Условия выполнения Системы 9
Минимальный состав аппаратных средств 9
Минимальный состав программных средств 9
Требования к пользователю 9
4. Вход в Систему 10
Открытие страницы входа 10
Аутентификация 10
Завершение работы 10
Ошибки при входе 11
5. Интерфейс и навигация 12
Боковая панель навигации и окно «Модули» 12
Панель пользователя 13
Работа с таблицами (гридами) 13
Расширенная фильтрация (окно «Все фильтры») 14
Меню записи и операции над записями 14
6. Справочники 16
Состав справочников 16
Работа со справочником 16
7. Аналитика и отчётность 18
Табличные отчёты 18
Фильтрация и выгрузка 18
8. Роли пользователей в Системе 19
Лист регистрации изменений 20

1. Термины и определения

В таблице приведены термины, обозначения и сокращения, используемые в Системе и настоящем руководстве.

Термин / сокращение	Определение
Администратор Системы	Пользователь с расширенными правами доступа, управляющий пользователями, ролями, справочниками и программными настройками Системы.
Базовая линия (Baseline)	Прогнозный объём продаж продукта по клиенту в отсутствие промоакции. Используется как точка отсчёта при расчёте дополнительного объёма. Может поступать из внешних систем заказчика по интеграции.
Прирост (Uplift)	Задаваемый пользователем процент увеличения продаж на промоакции относительно базовой линии. На основании прироста рассчитывается инкрементальный объём.
Инкрементальный (дополнительный) объём	Дополнительный объём продаж, ожидаемый за счёт проведения промоакции. Рассчитывается на основе базовой линии и прироста (uplift).
Промоакция (промо)	Запланированное мероприятие по стимулированию продаж продукта у клиента в заданный период с определённой механикой и параметрами (скидка, даты, бюджет).
Промо-механика	Способ предоставления выгоды в рамках промоакции. Основные механики: TPR (снижение цены), VP (механики вида «N+1»), промо без скидки (подарок за покупку) и другие.
TPR (Temporary Price Reduction)	Промо-механика временного снижения цены (скидки) на продукт.
VP (Volume Promo)	Промо-механика, при которой выгода предоставляется за объём (например, «купи 5 — получи 6-й в подарок»); размер скидки рассчитывается автоматически.
Промо-календарь	Представление промоакций в виде календаря с распределением по датам проведения.
Промо-портфолио	Основной реестр промоакций в табличном виде с возможностью фильтрации, группировки и выполнения операций над промоакциями.

Термин / сокращение	Определение
Прямой клиент	Клиент (как правило, розничная сеть), которому отгрузка производится напрямую.
Дистрибьютор (непрямой клиент)	Клиент, через которого продукция поставляется конечным точкам; имеет собственный процесс согласования промоакций.
Промо-поддержка	Маркетинговая активность, направленная на повышение эффективности промоакции (например, размещение, рекламная активация).
Маркетинговый бюджет	Бюджет, выделяемый на маркетинговые активности и промоакции; ведётся от планирования до исполнения с контролем лимитов.
Торговые инвестиции (TI)	Затраты производителя на стимулирование сбыта (скидки, поддержки), учитываемые при расчёте финансовых показателей промоакции.
ROI	Возврат инвестиций — показатель эффективности промоакции, рассчитываемый как отношение полученного эффекта к вложенным средствам.
Sell-in / Sell-out	Продажи в канал (производитель - клиент) и продажи конечным покупателям (клиент-потребитель) соответственно.
План/факт	Сопоставление плановых и фактических показателей промоакции после её проведения.
Грид	Форма представления данных в виде таблицы с набором колонок и строк, поддерживающая сортировку, фильтрацию и выбор записей.
Мастер-данные (справочники)	Справочная информация (продукты, клиенты, иерархии, базовые линии и др.), используемая во всех модулях Системы.
Доли продаж (Product Share)	Доли продуктов в продажах клиента, используемые для распределения базовых линий по конечным продуктам.
Статусная модель	Набор статусов промоакции и правил перехода между ними (черновик, на согласовании, согласовано, запланировано, начато, завершено, закрыто и др.).

Термин / сокращение	Определение
Согласование (workflow)	Процесс прохождения промоакции по цепочке согласующих ролей в соответствии с настроенными правилами.
Менеджер задач	Модуль Системы, выполняющий фоновые и регламентные операции (пересчёты, обработка инцидентов, обмен данными) и хранящий журналы их выполнения.
Инцидент	Точечный пересчёт ограниченного набора промоакций, автоматически запускаемый при изменении данных в справочниках.
ETL	Извлечение, преобразование и загрузка данных (Extract, Transform, Load) при интеграции с внешними системами.
MDP	Внешний портал обмена данными (в том числе дистрибьюторский), с которым Система обменивается данными о промоакциях.
Роль пользователя	Набор прав доступа, определяющий доступные пользователю разделы, операции и видимость данных в Системе.
Клиенты пользователя	Перечень клиентов, данные по которым доступны конкретному пользователю; используется для ограничения видимости.
YTD (Year-to-Date)	Показатель, рассчитываемый с начала года до отчётной даты включительно.

2. Назначение Системы

Функциональное назначение

Программа предназначена для автоматизации управления торговыми промоакциями на всех этапах их жизненного цикла: от создания и планирования до проведения и пост-акционной аналитики.

Система позволяет организациям оптимизировать стратегии продвижения продукции, повышать прозрачность маркетинговых бюджетов и обеспечивать кросс-функциональное взаимодействие подразделений продаж, маркетинга и финансов.

Эксплуатационное назначение

Область применения Системы — производители товаров массового спроса, предприятия розничной торговли, компании электронной торговли, производственные компании, оптовики и дистрибьюторы. Система используется сотрудниками подразделений продаж, маркетинга и финансов, а также администраторами для совместной работы в едином информационном пространстве.

Состав функций

Система позволяет решать следующие задачи:

— Планирование промо-календаря: создание акций вручную или по шаблонам, массовый ввод, гибкая настройка атрибутов (механика, размер скидки, даты проведения и отгрузки).

— Настройка и управление цепочками согласования промоакций на основе гибкой модели правил, в том числе с автоматическим прохождением согласования при соответствии заданным условиям.

— Контроль ключевых показателей эффективности: автоматический расчёт объёма продаж, инкрементального объёма, прибыльности, возврата инвестиций (ROI) и других метрик.

— Расчёт планового инкрементального (дополнительного) объёма продаж на основе базовой линии и задаваемого пользователем прироста; базовая линия и фактические продажи могут поступать из внешних систем заказчика по интеграции.

— Управление маркетинговыми бюджетами: планирование, согласование, контроль расходования бюджета на любом уровне иерархии, распределение бюджета между связанными промоакциями.

— Формирование отчёта о прибылях и убытках по акции с учётом всех затрат как для производителя, так и для розничной сети.

— Анализ план/факт: автоматическое сопоставление плановых и фактических показателей акции.

— Преднастроенная сводная панель ключевых показателей и преднастроенные табличные отчёты (в том числе отчёт о прибылях и убытках и сводный ROI-отчёт); выгрузка данных и отчётов в форматах XLSX, CSV, PDF.

— Массовые операции с промоакциями: массовое создание и обновление промоакций через файловые шаблоны (Excel), массовое изменение статусов.

— Автоматический пересчёт показателей промоакций по регламенту и при изменении данных в справочниках, а также автоматическая смена статусов промоакций при наступлении контрольных дат.

— Управление пользователями и разграничение прав доступа на основе ролевой модели, с ограничением видимости данных по закреплённым за пользователем клиентам.

— Интеграция с внешними корпоративными системами для обмена данными.

3. Условия выполнения Системы

Система представляет собой веб-приложение, доступ к которому осуществляется через веб-браузер. Установка дополнительного прикладного программного обеспечения на рабочем месте пользователя не требуется.

Минимальный состав аппаратных средств

К рабочему месту пользователя Системы предъявляются следующие минимальные требования:

— Персональный компьютер или ноутбук, обеспечивающий работу современного веб-браузера и стабильное сетевое соединение.

— Монитор с разрешением не менее 1920×1080.

— Периферийные устройства управления (клавиатура, мышь или эквивалентные устройства ввода).

— Стабильное подключение к сети передачи данных с пропускной способностью не менее 10 Мбит/с.

Минимальный состав программных средств

Для корректной работы с Системой на рабочем месте пользователя должно быть установлено следующее программное обеспечение:

Один из поддерживаемых веб-браузеров: Google Chrome, Mozilla Firefox или Microsoft Edge (рекомендуется использовать актуальную версию браузера).

Доступ к Системе осуществляется через веб-браузер по адресу, предоставленному администратором.

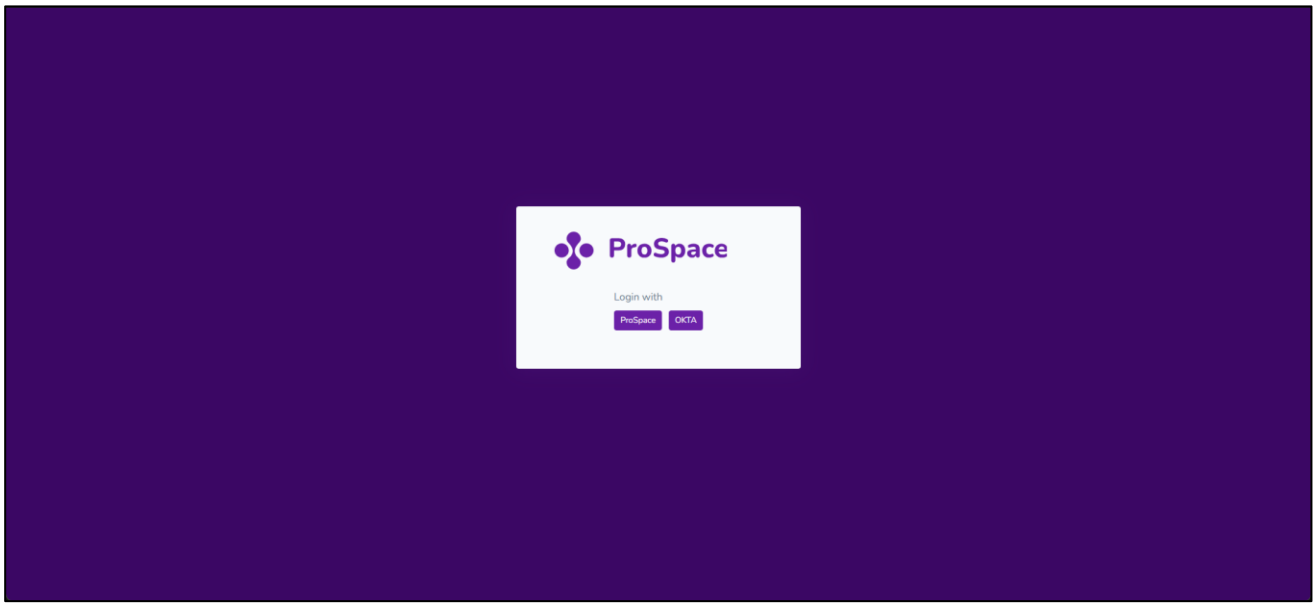
Требования к пользователю

Пользователь Системы должен обладать базовыми навыками работы с персональным компьютером, графическим интерфейсом операционной системы и современным веб-браузером. Для отдельных ролей рекомендуется знание внутренних регламентов компании в части процессов управления промоакциями, маркетинговыми бюджетами и согласования.

4. Вход в Систему

Открытие страницы входа

1. Откройте поддерживаемый веб-браузер (см. раздел «Условия выполнения Системы»).
2. В адресной строке браузера введите URL Системы, предоставленный администратором.
3. Дождитесь загрузки страницы входа с формой аутентификации.



Аутентификация

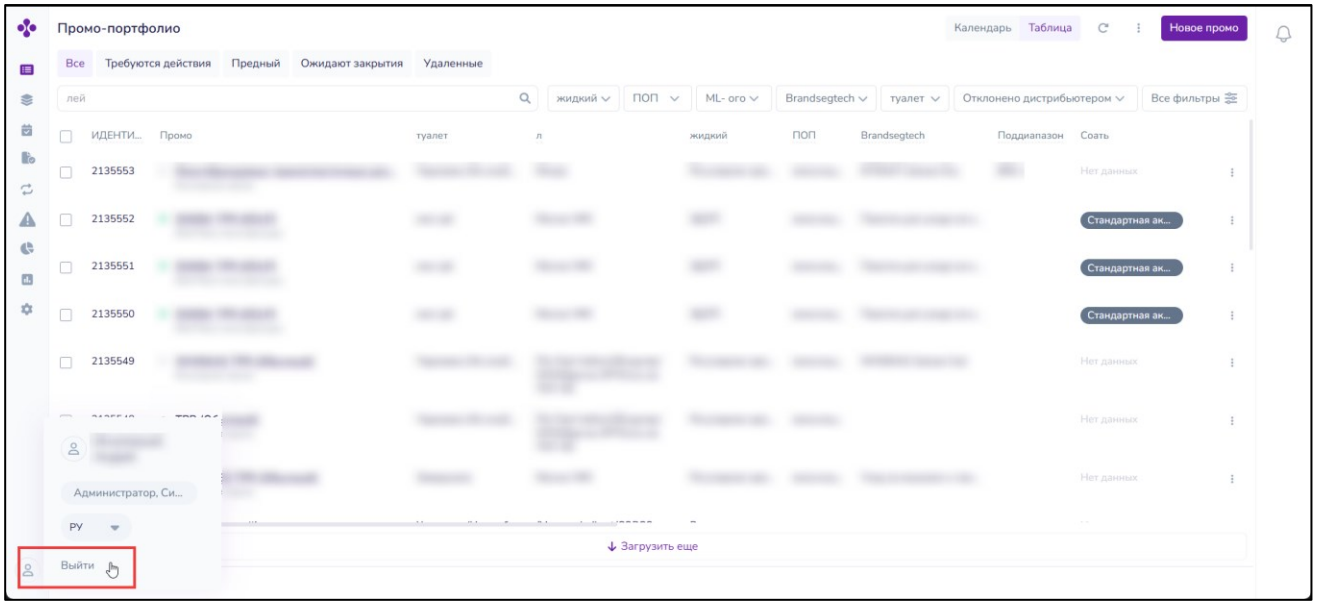
Вход в Систему выполняется по учётной записи пользователя (логин и пароль), заведённой администратором Системы:

1. На странице входа введите логин (адрес электронной почты) и пароль, выданные администратором.
2. Нажмите кнопку «Войти».

При успешной аутентификации Система открывает главную страницу. Конкретный набор доступных способов входа определяется настройками Системы и политикой информационной безопасности организации; при наличии соответствующей интеграции может быть доступен вход по корпоративной учётной записи. Если нужный способ входа отсутствует, обратитесь к администратору.

Завершение работы

Для завершения работы откройте панель пользователя в нижней части боковой панели навигации и выберите команду «Выйти». Система завершит текущую сессию и вернёт пользователя на страницу входа.

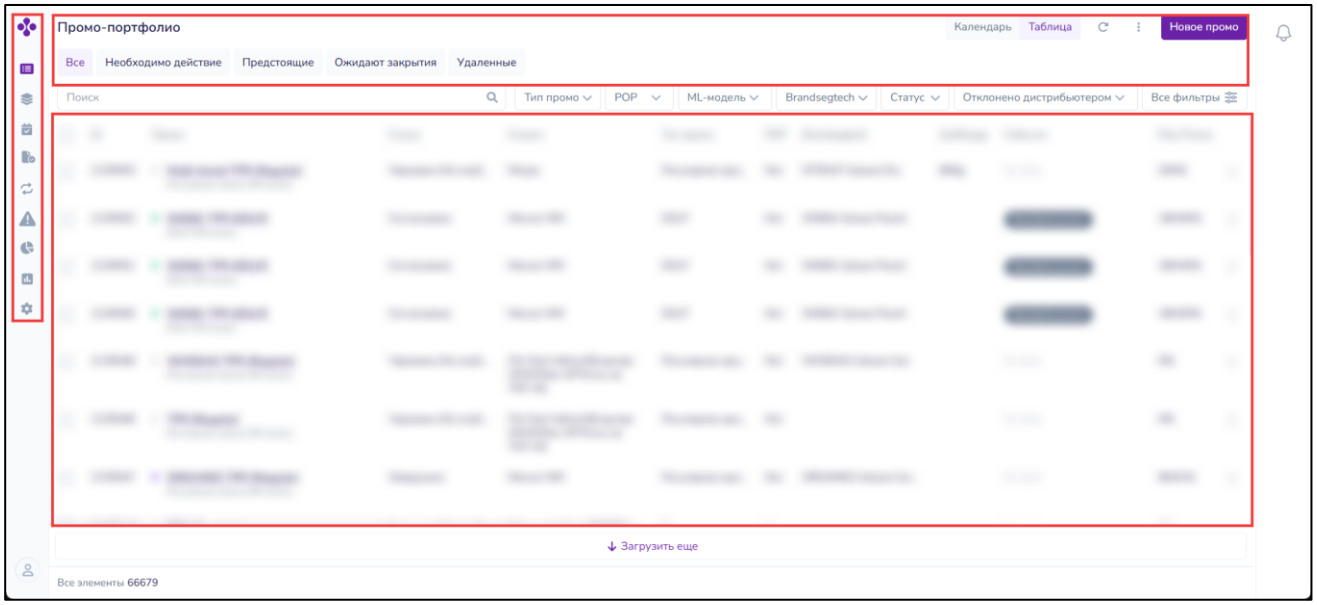


Ошибки при входе

Если при входе отображается сообщение об ошибке (неверный логин или пароль, недоступен провайдер аутентификации, нет прав доступа и т. п.), проверьте корректность введённых данных и повторите попытку. При повторяющихся ошибках входа обратитесь к администратору Системы или в службу технической поддержки.

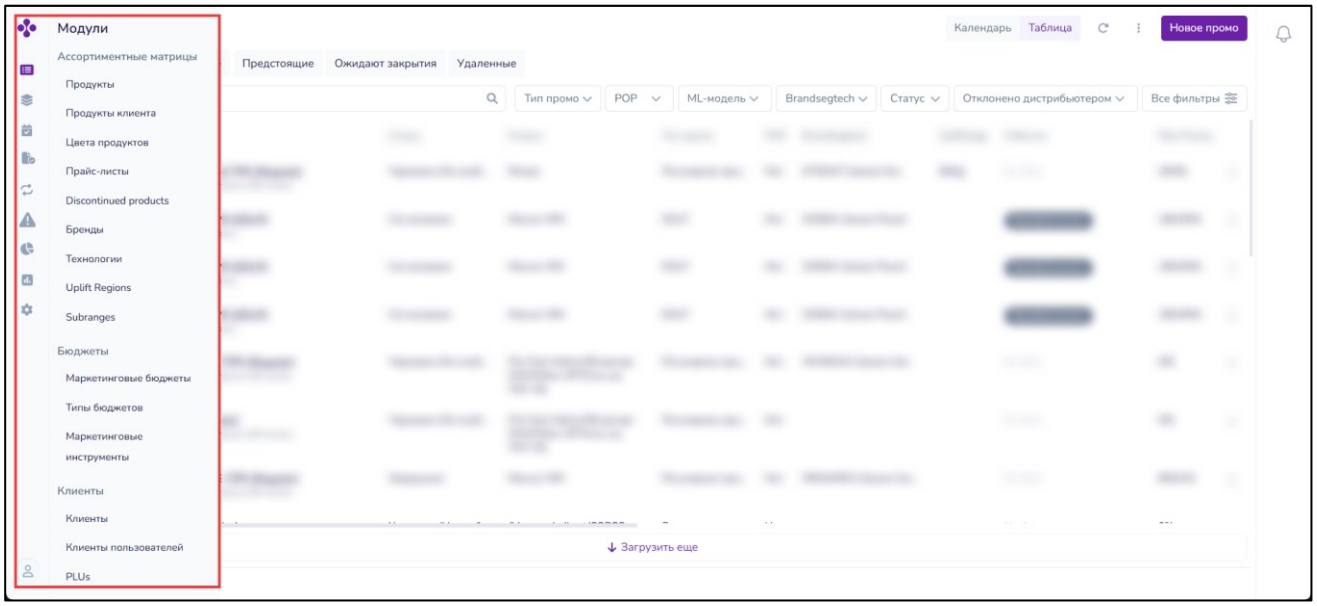
5. Интерфейс и навигация

Пользовательский интерфейс Системы построен на основе веб-приложения и единообразен во всех разделах. Главное окно Системы состоит из верхней панели, боковой панели навигации и рабочей области.



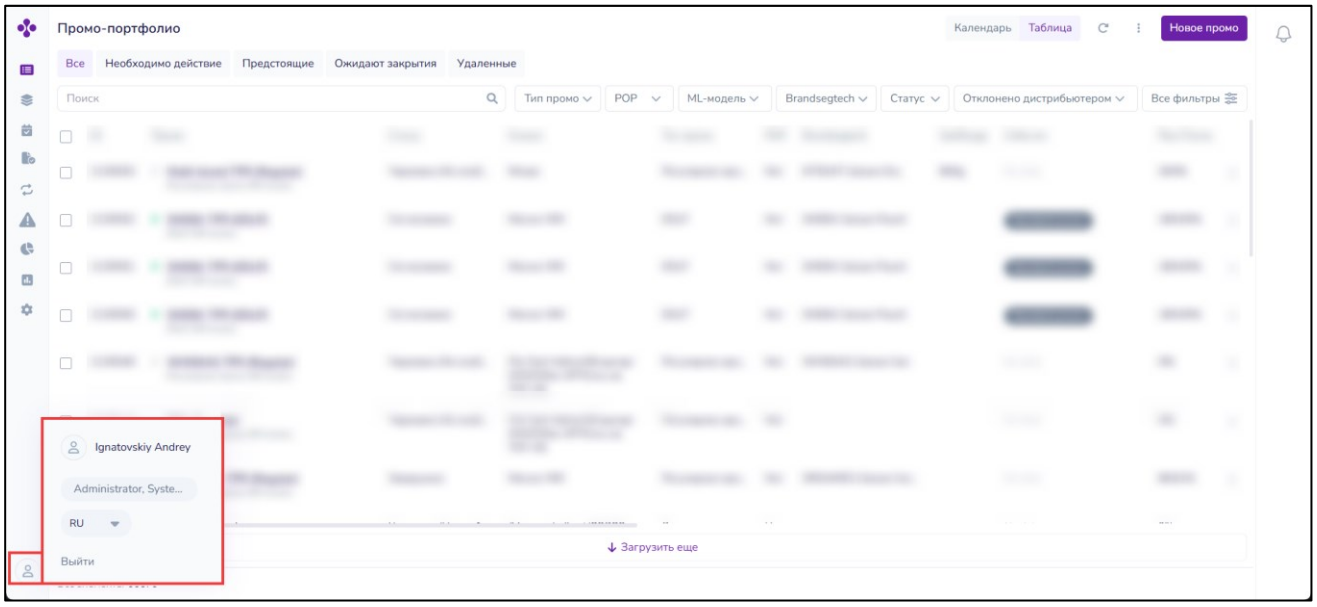
Боковая панель навигации

Боковая панель навигации расположена в левой части окна и содержит иконки основных разделов Системы (промо-портфолио, справочники, менеджер задач, интеграции, инциденты, аналитика, настройки). Состав доступных разделов зависит от роли пользователя и настроенных прав доступа. Для перехода в нужный раздел нажмите на его наименование.



Панель пользователя

Панель пользователя расположена в нижней части боковой панели навигации. Она содержит имя текущего пользователя, перечень назначенных ему ролей, переключатель языка интерфейса и команду «Выйти». Если пользователю назначено несколько ролей, активную роль можно переключить в этой панели (см. раздел «Роли пользователей в Системе»).



Работа с таблицами (гридами)

Данные в большинстве разделов Системы представлены в виде таблиц-гридов. Грид состоит из набора колонок и строк. Каждая строка соответствует одной записи, каждая колонка — отдельному полю. В верхней части грида расположена панель управления, в нижней — кнопка «Загрузить ещё» для подгрузки следующих записей и счётчик общего количества записей («Все элементы»).

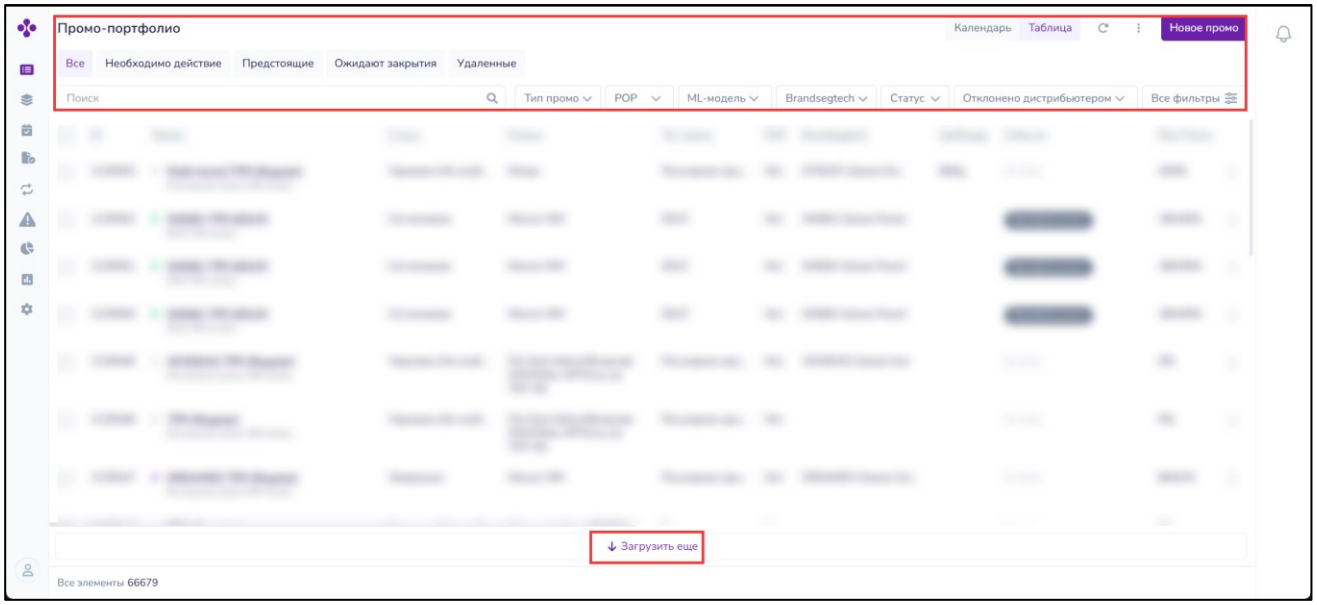
Панель управления грида включает следующие элементы:

— Поле «Поиск» — быстрый поиск записей по подстроке.

— Быстрые фильтры-списки над гридом (например, по типу, статусу) — фильтрация по значениям из выпадающих списков.

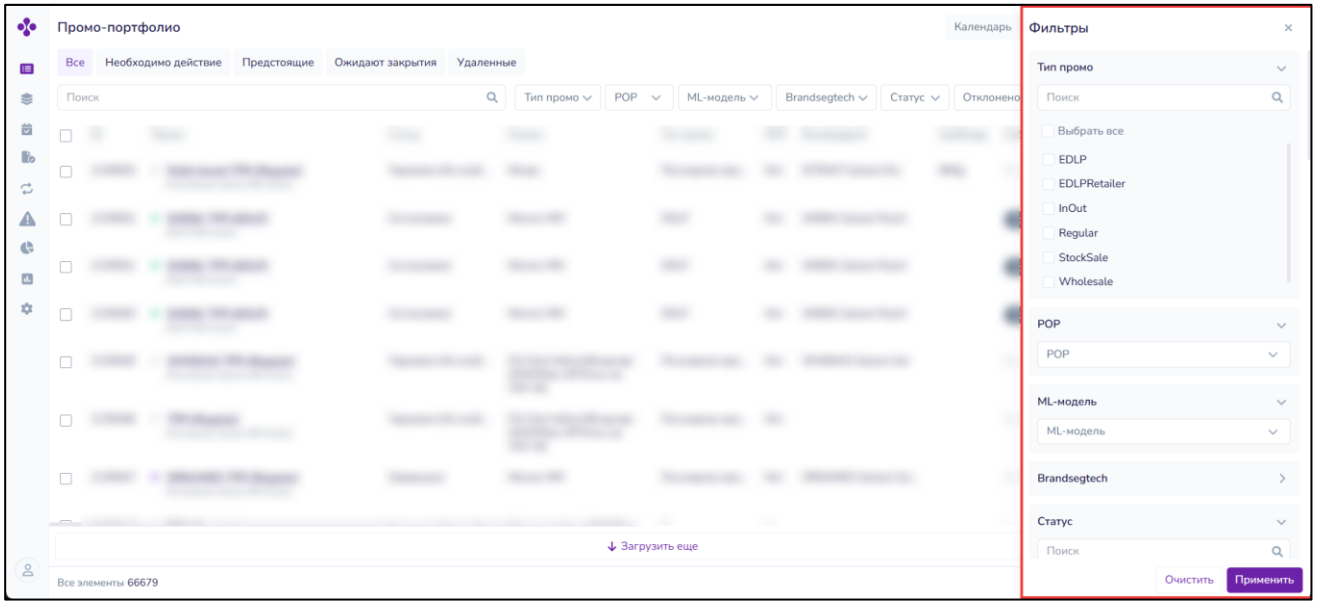
— Кнопка «Все фильтры» — открывает окно расширенной фильтрации.

— Иконка обновления — обновляет содержимое грида с учётом применённых фильтров и сортировок.



Расширенная фильтрация (окно «Все фильтры»)

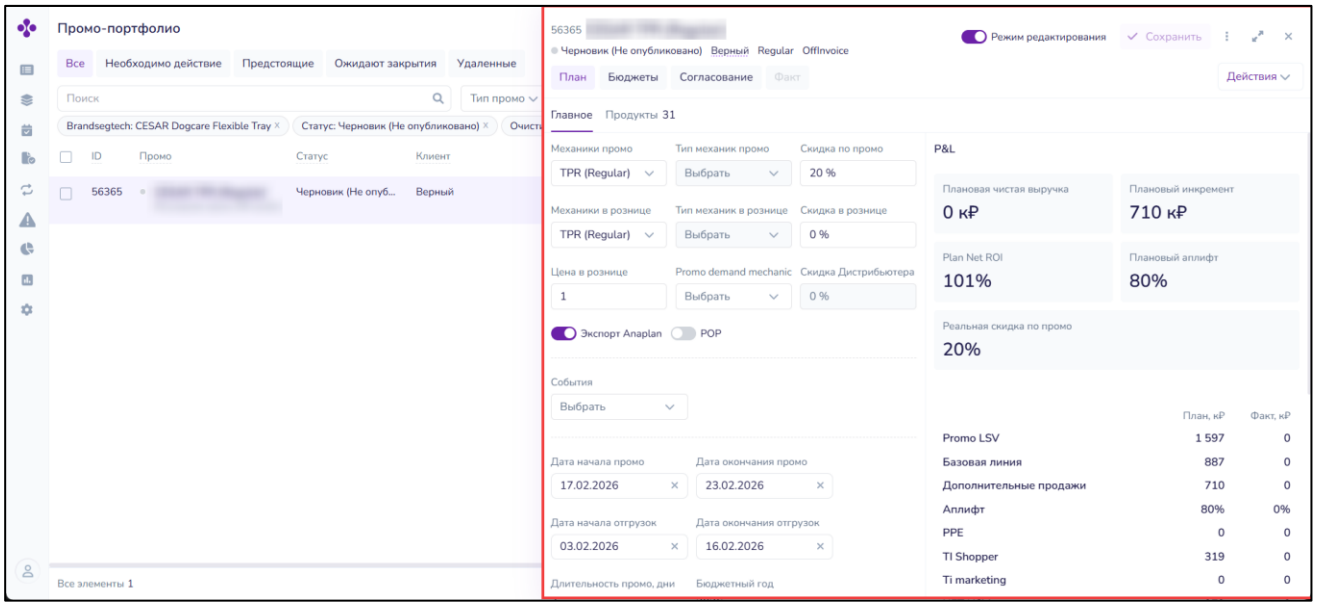
Для настройки расширенных условий нажмите кнопку «Все фильтры» на панели грида. При выборе поля и условия в «Списке фильтров» Система добавляет соответствующую строку. Если условие требует значения, Система запрашивает его ввод. Для применения условий нажмите «Применить», для закрытия без изменений — «Отменить».



Меню записи и операции над записями

Для выполнения операций над отдельной записью используется меню записи, вызываемое нажатием иконки записи в правой части строки грида. Состав операций зависит от раздела и прав текущей роли и может включать просмотр и редактирование записи, просмотр истории (журнала) изменений, импорт и экспорт данных.

.



Выгрузка данных грида во внешний файл выполняется командами экспорта (в форматах XLSX и CSV). Система формирует файл с учётом применённых фильтров, сортировок и состава отображаемых колонок.

6. Справочники

Значительная часть данных Системы организована в виде справочников (мастер-данных), связанных между собой и используемых во всех модулях. Справочники доступны через окно «Модули» (см. раздел «Интерфейс и навигация») и сгруппированы по логическим блокам.

Состав справочников

Основные группы справочников Системы:

— «Ассортиментные матрицы».

— «Бюджеты».

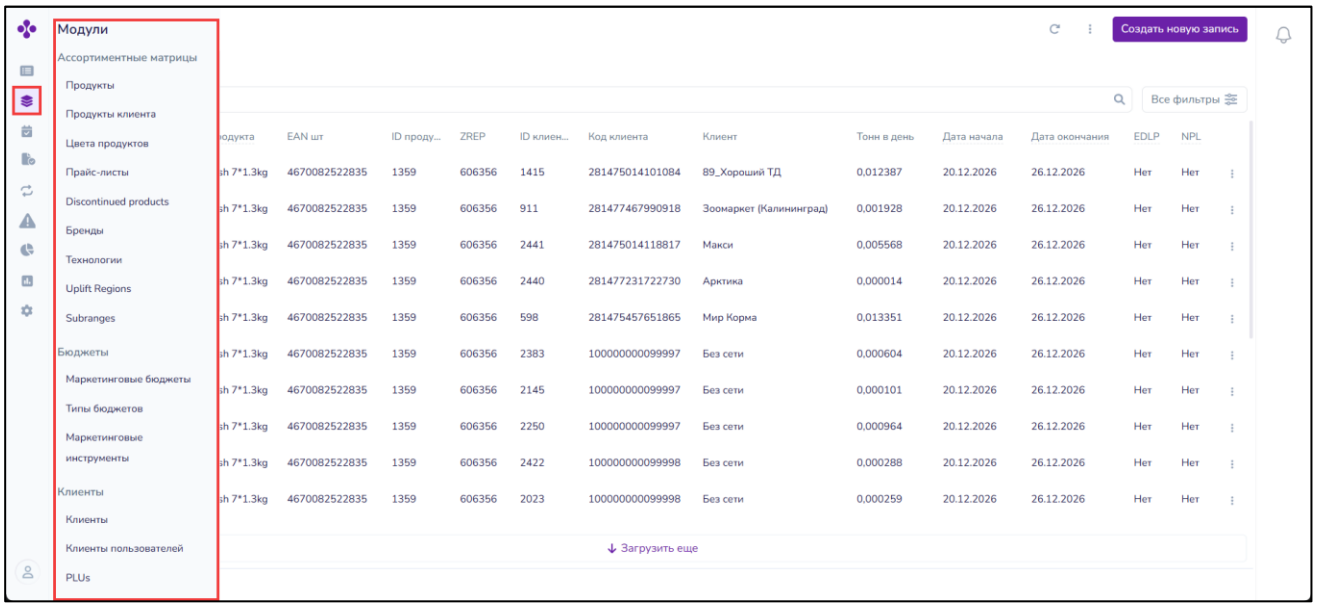
— «Клиенты».

— «Импорт».

— «Активы».

— «Пользователи».

Примечание. Перечень доступных справочников зависит от роли пользователя и настроек Системы.



Работа со справочником

Каждый справочник представлен в виде грида с единым набором инструментов, описанным в разделе «Интерфейс и навигация»: поиск, расширенная фильтрация, сортировка, настройка колонок, постраничная подгрузка записей. Над записями справочника доступны операции создания, редактирования и удаления, импорта и экспорта данных, а также просмотра истории изменений — в объёме, определяемом правами текущей роли.

Подробная информация о выбранной записи и её редактирование доступны через меню записи. Для ряда справочников предусмотрены подчинённые (связанные) формы, отображающие данные, логически связанные с выбранной записью.

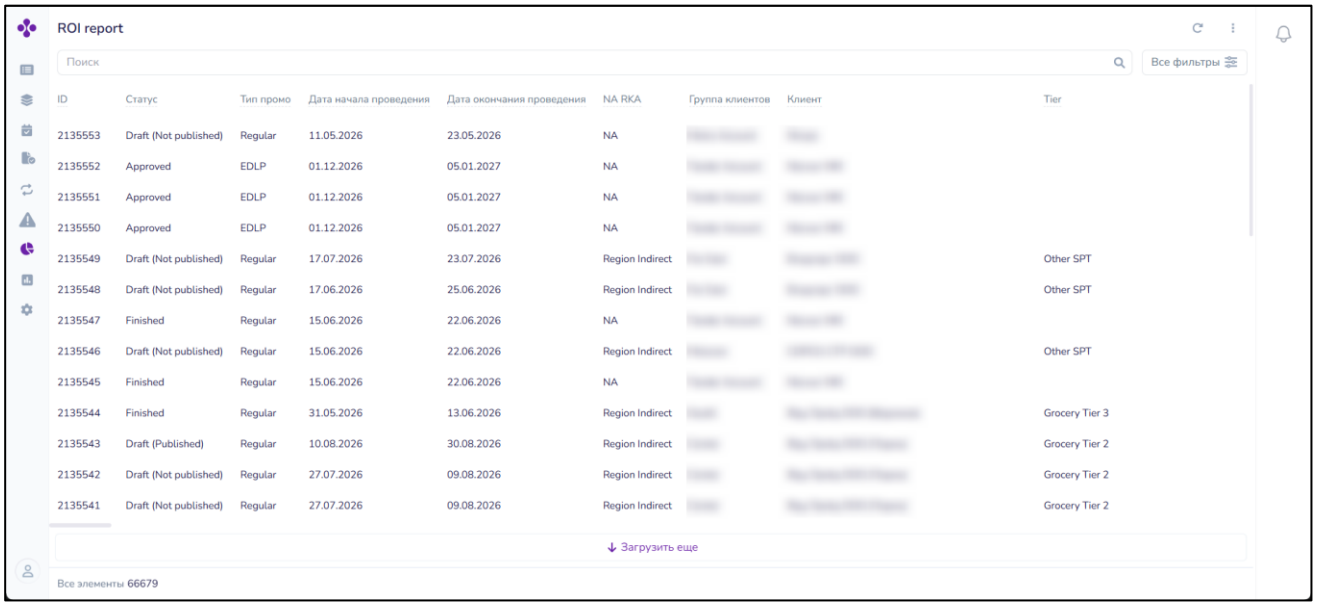
7. Аналитика и отчётность

Средства аналитики и отчётности Системы позволяют оценивать эффективность промоакций и состояние промоактивностей. В текущей версии Системы аналитика представлена преднастроенной сводной панелью показателей и табличными отчётами.

Табличные отчёты

Система формирует преднастроенные табличные отчёты, в том числе:

— Сводный ROI-отчёт — плановые и фактические финансовые показатели по каждой промоакции (в том числе ROI, объёмы, торговые инвестиции) с возможностью фильтрации по клиентам, группам клиентов и иным атрибутам.



Фильтрация и выгрузка

К отчётам применимы общие средства поиска, фильтрации и сортировки (см. раздел «Интерфейс и навигация»). Результаты могут быть выгружены во внешние файлы.

Выгрузка объёмных отчётов выполняется в фоновом режиме: после запуска экспорта файл формируется Системой, а готовый файл становится доступен для скачивания в разделе «Интеграции». Такой режим позволяет продолжать работу, не дожидаясь завершения формирования файла.

8. Роли пользователей в Системе

В Системе применяется ролевой подход к управлению доступом. Одной учётной записи может быть назначено несколько ролей, при этом в каждый момент времени активна только одна роль. Переключение активной роли выполняется пользователем вручную через панель пользователя; при этом состав доступных разделов, операций и видимых данных автоматически перестраивается в соответствии с выбранной ролью.

Права ролей задаются в матрице доступов: для каждой роли определяется, какие промоакции и справочники она может просматривать, создавать, изменять и согласовывать. Дополнительно видимость данных ограничивается перечнем клиентов, закреплённых за пользователем («Клиенты пользователей»): пользователь видит промоакции и данные только по доступным ему клиентам.

Основные типовые роли Системы приведены в таблице. Конкретный состав ролей и их прав определяется настройками Системы у заказчика.

Роль	Тип роли	Основные функции
Администратор	Внутренняя	Максимальный доступ ко всем функциям Системы, включая программные настройки, управление справочниками, пользователями, ролями и правами доступа; формирование всех доступных отчётов.
Системный администратор	Внутренняя	Администрирование Системы и её настроек, управление пользователями и ролями, поддержка работоспособности.
Администратор поддержки	Внутренняя	Ограниченный доступ к настройкам для выполнения типовых операций поддержки пользователей.
Менеджер по продажам	Внутренняя	Создание и ведение промоакций по закреплённым клиентам, ввод параметров и прироста, отправка промоакций на согласование, контроль план/факт по своим клиентам.
Маркетинг	Внутренняя	Согласование параметров промоакций и маркетинговых бюджетов, контроль соответствия скидок установленным правилам, ведение маркетинговых активностей.
Отдел планирования	Внутренняя	Согласование плановых показателей промоакций (в том числе прироста и объёмов), участие в цепочке согласования.

Лист регистрации изменений

Изм.	Номера листов (страниц)				Всего листов (страниц) в докум.	Номер докум.	Вход. номер сопров од. докум.	Подпись	Дата
	Изме-ненных	Заменен ных	Новых	Аннулиро ванных					