[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Автоматизация работы с дебиторской задолженностью с 1С:CRM**

Модульпо работе с дебиторской задолженностью решает следующие вопросы:

* автоматическая рассылка писем клиентам о планируемых и просроченных платежах,
* постановка поручений в системе ответственным сотрудникам по  плановым и просроченным платежам клиентов,
* автоматический запуск процессов по работе с дебиторской задолженностью,
* настройка по ограничению выборки клиентов для рассылки и запуска процессов по отработке дебиторской задолженности по сегментам, организациям и сумме задолженности,
* печать претензии клиенту с автоматическим расчетом пеней по долгу,
* автоматическая привязка писем с сервиса GuardArbitr к Интересу.

[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Реализация в системе**

Весь функционал находится в одном месте:



[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Мастер настройки запуска процессов**



Через мастер настройки можно прописать условия отправки писем о планируемых и просроченных платежах и запуска бизнес-процесса по дебиторской задолженности.



Форма позволяет указать:

1. Вид контактный информации - для настройки получателя письма.
2. Вариант расчета долгов: по партнеру в целом, либо в разрезе договора.
3. Сегменты клиентов - для ограничения списка клиентов по оповещениям.
4. Организации, по которым должен быть запущен процесс.
5. Почту, с которой будут отправляться письма.
6. Ограничить общую сумму задолженности, при достижении которой будут запущены процессы по работе с дебиторской задолженностью.
7. Количество рабочих дней до платежа и какое письмо отправить клиенту.
8. Аналогичные настройки для просроченных писем.
9. Запуск Поручений на ответственных сотрудников о платежах

А чтобы узнать суммы долгов можно посмотреть в типовой отчет Ведомость расчетов с клиентами.



[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Настройка запуска процессов.**



Форма позволяет указать:

1. Сегменты клиентов - для ограничения списка клиентов по оповещениям.
2. Организации, по которым должен быть запущен процесс.
3. Вариант расчета долгов: по партнеру в целом, либо в разрезе договора.
4. Сценарий - по нему запускается процесс по взысканию долгов.
5. Ограничение общей суммы задолженности, при достижении которой будут запущены процессы по работе с дебиторской задолженностью.
6. Количество дней просрочки, по истечению которого будет создан Интерес по указанному сценарию на роль исполнителей.

[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Автоматизация процесса**

Задание Оповещение о платежах позволяет в автоматическом режиме будет отправлять клиентам электронные письма с напоминанием о платеже.

Задание Запуск процессов по работе с дебиторской задолженностью в автоматическом режиме запускает процесс по проработке долга. Если система найдет задолженности у клиентов, соответствующих настройке, то по ним в автоматическом режиме будут созданы Интересы, в которых будет отражена сумма задолженности.



[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Создание претензии**

 Система позволяет сформировать претензию. 

Печатная форма Претензия

Расчет пеней

В Мастере настройки предусмотрена Настройка расчета пеней, где есть возможность указать процентную ставку по периодам, что важно для составления претензии клиенту:



[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

[RSS](https://akam.ru/articles/rss/)

**Основные выгоды:**

1. отправка различных писем о платежах разным сегментам клиентов и по разным организациям;
2. настройка момента начала подключения человека к разбору с задолженностью клиента;
3. возможность вести разбор задолженности по разным сценариям (например,  в зависимости от сегмента клиента - крупнейшие клиенты);
4. вести и анализировать историю долгов клиентов и ход их разбора с привязкой к судебных делам с guard arbitr.

### Инструменты CRM для эффективной работы с дебиторской задолженностью в программе 1С:CRM:

* Использование системы Напоминаний
* Использование договора в документах, где взаиморасчеты ведутся «по заказам».
* Документ Заказ покупателя (его вообще лучше использовать ВМЕСТО документа «Счет на оплату»)
* Документ «Событие»
* Рабочий стол менеджера CRM (Ежедневные действия продавца)
* Отчет «Дебиторская задолженность по интервалам»
* Мастер оповещения дебиторской задолженности.