

# Инструкция по работе «1С:Универсальное прогнозирование» для прогнозирования продаж

## Поддерживаемые конфигурации

- 1С:ERP Управление предприятием, начиная с версии 2.5.19
- 1С:Комплексная автоматизация, начиная с версии 2.5.19
- 1С:Управление торговлей, начиная с версии 11.5.19
- 1С:ERP. Управление холдингом, начиная с версии 3.2.3

**Проверка корректности подключения и настройки Интернет-поддержки.** На первом этапе проверьте подключение или подключите Интернет-поддержку: НСИ и администрирование - Администрирование - Интернет поддержка и сервисы - Настройки Интернет-поддержки – Подключена интернет-поддержка для пользователя (указан e-мейл). Также проверьте, чтобы по кнопке **Настроить** была разрешена работа (проставлены галочки) **Подключение тестовых периодов** и **Сервисы аутентификации**.

← → Интернет-поддержка и сервисы

⚠️ Работа с сервисами Интернет-поддержки заблокирована для предотвращения конфликтов с основной информационной базой. [Настроить](#)

✓ **Настройки Интернет-поддержки**  
Подключена Интернет-поддержка для пользователя [faro@1c.ru](#)

При отключении Интернет-поддержки логин и пароль для подключения к сервисам Интернет-поддержки будут удалены из программы.

[Сообщение в службу технической поддержки](#)  
Отправка сообщения в службу технической поддержки

[Техническая информация](#)  
Сохранение технической информации о программе в файл

[Информационно-технологическое сопровождение \(1С:ИТС\)](#)  
Переход на портал информационно-технологического сопровождения 1С:ИТС.

[Монитор Портала 1С:ИТС](#)  
Информация о поддержке программного продукта и др.

> **Классификаторы и курсы валют**

> **Новости**

> **Обновление версии программы**

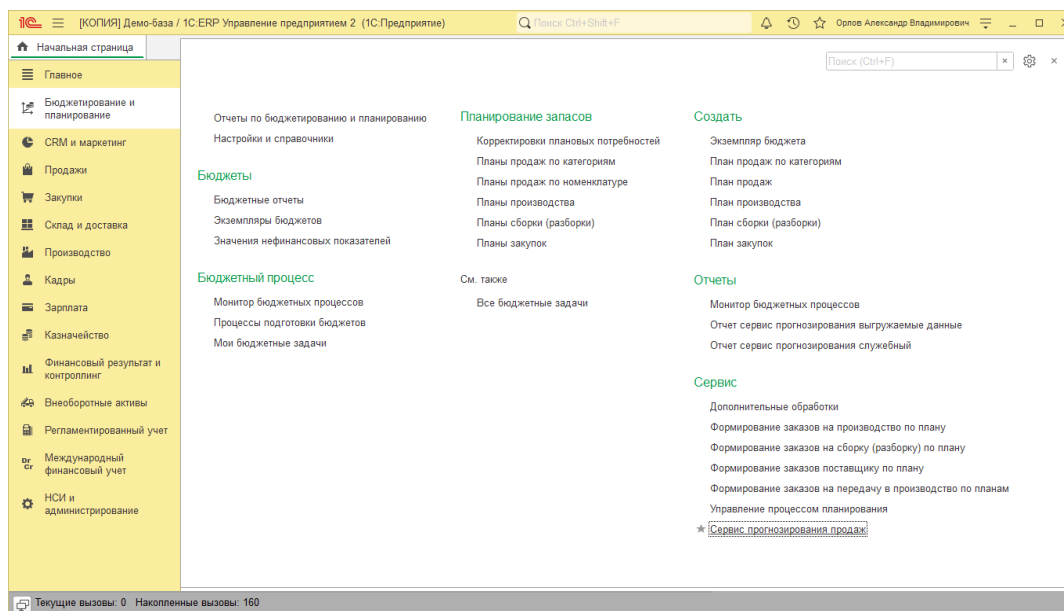
Разрешена работа с ресурсами Интернет-поддержки

Ищите первые буквы названия ресурса

Название	Состояние
<input type="checkbox"/> Интеграция с 1С:Облачный архив	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Интеграция с ЦРПТ	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Интеграция с ЮKassa: Заказы.	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Интеграция с ЮKassa: Оплаты.	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Монитор Портала 1С	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Облачные кассы	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Офд	Не разрешено
<input checked="" type="checkbox"/> Подключение тестовых периодов	Разрешено
<input type="checkbox"/> Получение внешних компонент	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Получение классификаторов	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Получение новостей	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Получение обновлений программы	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Получение регламентированных отчетов	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Получение файлов обновлений программы	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Проверка контрагентов по данным ФНС	Не разрешено
<input checked="" type="checkbox"/> Сервисы аутентификации	Разрешено
<input type="checkbox"/> Система быстрых платежей	Не разрешено
<input type="checkbox"/> Служба технической поддержки	Не разрешено

**Рабочее место. «1С:Универсальное прогнозирование»** для прогнозирования продаж встроен непосредственно в программы 1С. Для начала работы нужно открыть рабочее место **Сервис прогнозирования продаж**.

- 1С:ERP Управление предприятием: Бюджетирование и планирование – Сервис - Сервис прогнозирования продаж.



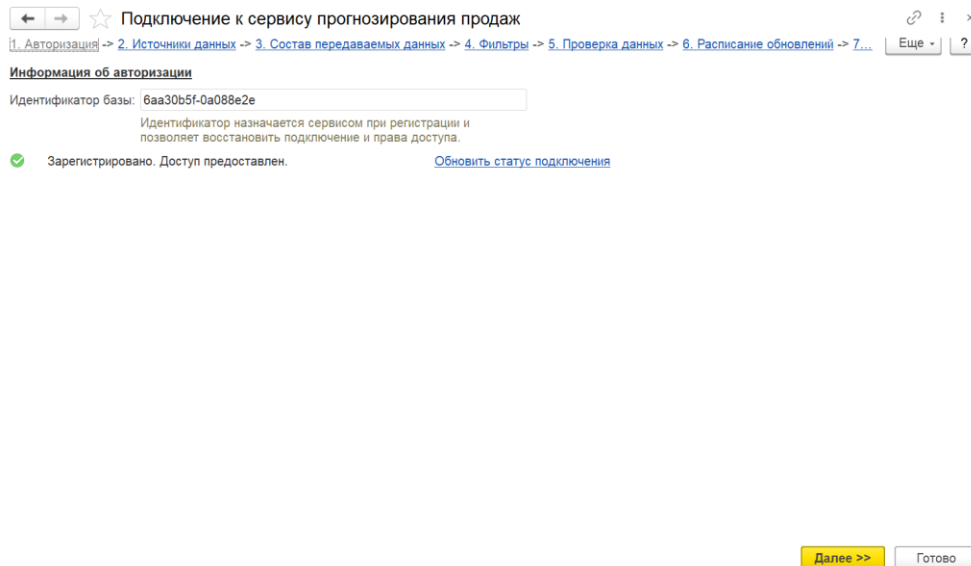
- 1С:Комплексная автоматизация: Бюджетирование и планирование – Сервис - Сервис прогнозирования продаж.
- 1С:Управление торговлей: Планирование – Сервис - Сервис прогнозирования продаж.
- 1С:ERP. Управление холдингом: Бюджетирование и планирование – Сервис - Сервис прогнозирования продаж

## Этап 1. Авторизация и Активация тестового тарифа

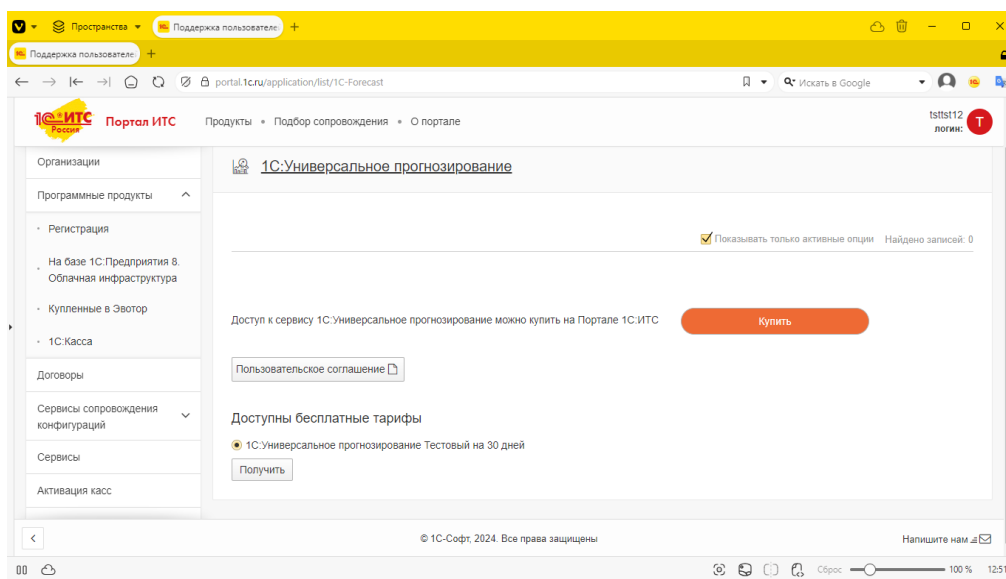
Нажмите **Отправить заявку** и заполните открывшуюся форму **Заявки на подключение**.

The screenshot shows a web form titled 'Подключение к сервису прогнозирования продаж'. It includes a breadcrumb trail and a 'Заявка на подключение' section with a 'Отправить заявку' button. Below the form, there is a confirmation message: 'Зарегистрировано. Доступ предоставлен.' and a link to 'Обновить статус подключения'. The form fields are filled with: 'Название компании: ООО ТД Комплексный', 'ФИО: Орлов АВ', 'E-mail: td@complex.ru', and 'Телефон: +7999999999'.

Дождитесь оповещения о том, что **Доступ предоставлен**.



Перед тем, как продолжить работу, перейдите в личном кабинете на Портале ИТС в раздел **Сервис - 1С:Универсальное прогнозирование** (<https://portal.1c.ru/application/list/1C-Forecast>) и подключите тестовый тариф 1С:Универсальное прогнозирование, нажав на кнопку **Получить**.



Дождитесь подключения тестового тарифа

Личный кабинет > 1С:Универсальное прогнозирование

**1С:Универсальное прогнозирование**

Показывать только активные опции Найдено записей: 1

Опции	Период действия	Статус	Начислено	Использовано
Квота прогнозирования	13.11.2024 - 13.12.2024	Доступно	5000 единица квоты прогнозирования	0 единица квоты прогнозирования
<b>Источник получения</b>				
Тариф "1С:Универсальное прогнозирование Тестовый на 30 дней"	13.11.2024 - 13.12.2024	Доступно	5000 единица квоты прогнозирования	

## Этап 2. Настройка Источников данных

На закладке **Источники данных** в первую очередь необходимо выбрать источник данных для выгрузки истории продаж.

### Какие остатки и продажи использовать:

- **Фактические** – выгружаются учетные остатки и фактические продажи (данные берутся из регистра накопления «Выручка и себестоимость продаж») (с отбором по операциям оптовой и розничной реализации и возвратов). Этот вариант можно использовать, если учет ведется в текущей информационной базе.
- **Плановые** – это специальная функциональность для выгрузки данных, которых нет в базе 1С. Вы можете загрузить в базу произвольные данные по продажам из любой другой информационной базы в документы План продаж и План остатков. Эти данные не будут влиять на учет в информационной базе, но будут использованы сервисом прогнозирования для построения прогноза продаж.
- **Фактические и плановые** – комбинация первых двух вариантов, выгружаются фактические и плановые остатки и продажи. Плановые остатки и продажи замещают фактические в периодах, за которые введены «план продаж» и «план остатков». Если на определенную дату есть плановые продажи, выгружается информация только по ним, фактические продажи игнорируются. Можно использовать, когда данные о продажах и/или остатках, по которым будет строиться прогноз, необходимо экспертно скорректировать за какой-то период из-за каких-либо непредвиденных обстоятельств. Например, таких как закрытие одного склада, выход на рынок нового игрока, задержка поставки товаров и т.п. Этот вариант следует использовать, если фактические данные за определенный период отсутствуют или отличаются от стандартных.

### Выгружать остатки и продажи.

Обычно, чем больше история продаж, тем качественнее будет прогноз. Однако, например, если пару лет назад в компании был совсем другой ассортимент, есть смысл не выгружать историю продаж старше двух лет.

В правой части формы имеется отбор на выгрузку истории продаж за период. На этом этапе имеется возможность ограничить выгрузку остатков и продаж определенным периодом.

При необходимости можно ограничить конечную дату выгрузки, например, чтобы иметь возможность запросить прогноз продаж за прошедший месяц, и сравнить прогнозные показатели с фактическими.

### Учет потерянных продаж.

Учет потерянных продаж может повысить точность прогноза. Если вы используете Заказы клиентов, и в них ведете учет частичной отгрузки (т.е. заполняете поля Отменено и Причина отмены), то имеется возможность выгрузить данные о том, сколько было заказано, и сколько фактически отгружено. Разница между этими показателями – потерянные продажи. Сервис прогнозирования будет учитывать эти данные, чтобы скорректировать прогноз. Величина коррекции определяется коэффициентом.

После заполнения всех данных нажмите кнопку **Далее**.

Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7. Параметры первого прогноза

Еще - ?

**Какие остатки и продажи использовать**

Фактические

Учетные остатки и продажи товаров, которые образуются при ведении товарного учета в информационной базе. Этот вариант подойдет, если учет ведется в текущей информационной базе.

Плановые

Если в информационной базе не ведется учет остатков товаров, то в качестве источника данных о продажах и остатках для сервиса прогнозирования можно использовать документы План продаж и План остатков. Этот вариант подойдет, например, если учет ведется в другой информационной базе - можно импортировать продажи и остатки из нее в документы Планы продаж и остатков и использовать их для построения прогнозов.

Фактические и плановые

Комбинация первых двух вариантов. Плановые остатки и продажи замещают фактические в периодах, за которые введены документы План продаж и План остатков. Этот вариант стоит использовать, если фактические данные за определенный период отсутствуют или сильно отличаются от стандартных. Такие ситуации возможны, например, из-за задержки поставки товаров или временного вынужденного прекращения торговли.

Сценарий планирования:

**Выгрузить остатки и продажи**

За все время

За период с  по:

**Учет потерянных продаж ?**

Не учитывать

Восстанавливать по заказам с коэффициентом

Коэффициент:

<< Назад Далее >> Готово

### Этап 3. Состав передаваемых данных в сервис.

На этом этапе необходимо выбрать данные, которые нужно передавать в сервис - выбираются коллекции, обязательные и специальные поля для выгрузки в сервис прогнозирования. Внутри каждой коллекции так же можно выбрать состав передаваемых полей.

Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7. Параметры первого прогноза

Выберите данные, которые нужно передавать в сервис.

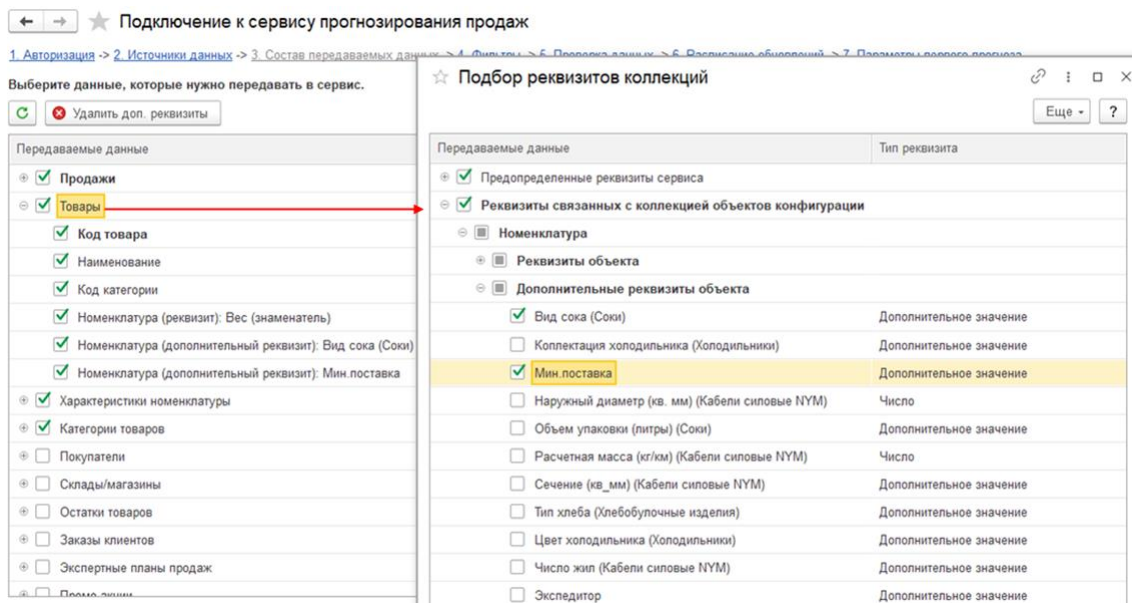
Передаваемые данные	
<input checked="" type="checkbox"/>	<b>Продажи</b>
<input checked="" type="checkbox"/>	Дата продажи
<input checked="" type="checkbox"/>	Код товара
<input checked="" type="checkbox"/>	Код склада/магазина
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество
<input type="checkbox"/>	Цена продажи за единицу
<input type="checkbox"/>	Сумма продажи
<input type="checkbox"/>	Код покупателя
<input type="checkbox"/>	Товары
<input checked="" type="checkbox"/>	Код товара
<input type="checkbox"/>	Наименование

Для построения прогноза можно оставить только одну обязательную коллекцию **Продажи**. Остальные коллекции можно не передавать, но их использование помогает улучшить качество прогноза. Можно позже выгрузить дополнительные коллекции, и оценить, насколько их выгрузка помогла улучшить прогноз. Каждую коллекцию можно развернуть и увидеть, какие поля будут выгружены.

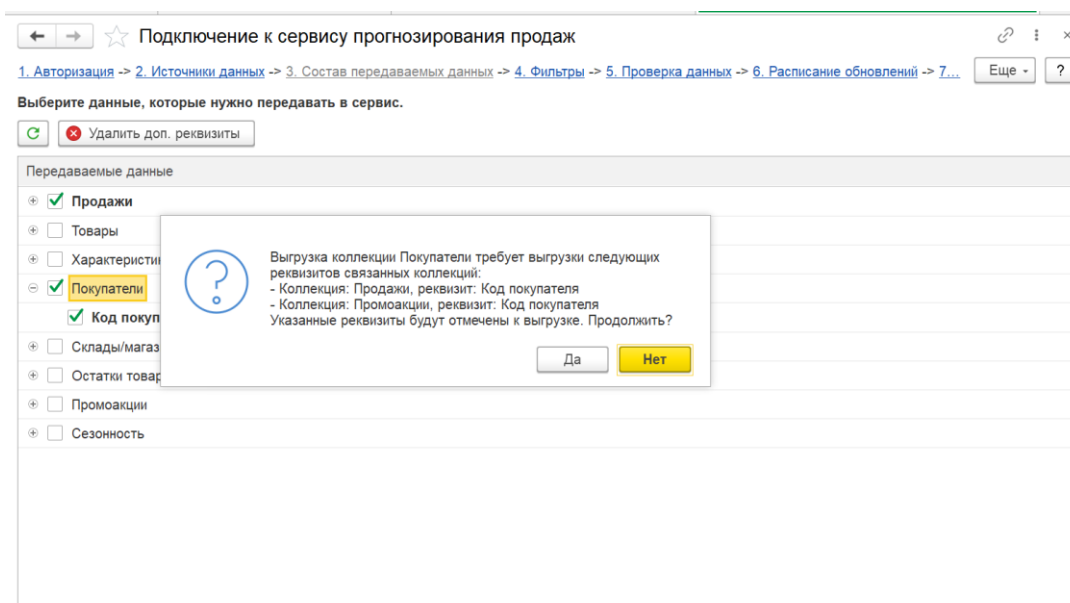
Жирным шрифтом выделены поля коллекции, которые обязательны к выгрузке. Обычным шрифтом те, которые не обязательно выгружать. Для того чтобы отметить коллекцию к выгрузке, важно установить флаг в корневом элементе группы. Если установлены флаги для выгрузки только в подчиненных элементах, коллекция не будет выгружена.

Некоторые из коллекций поддерживают выгрузку дополнительных полей. Это могут быть реквизиты объекта, дополнительные реквизиты и дополнительные свойства. Меню подбора

дополнительных реквизитов открывается двойным кликом на заголовок коллекции. После отметки полей к выгрузке они появятся в списке передаваемых данных.



При выборе коллекции **Покупатели** будет предложено выбрать для выгрузки связанные коллекции **Продажи** и **Промоакции**.



При отправке коллекций данных из информационной базы, запоминаются идентификаторы коллекций, отправленных в сервис из этой базы. При работе из нескольких разных информационных баз с одной областью данных (учетной записью сервиса) в каждой информационной базе будут запоминаться идентификаторы коллекций, отправленных именно из этой информационной базы. Например, для разных филиалов компании, имеющих отдельные информационные базы, в сервисе будут созданы разные источники данных со своим набором коллекций для каждой базы. Каждая из информационных баз при этом может работать только с теми коллекциями, которые отправлены из нее и не видит коллекций этой области данных, отправленных из других информационных баз.

На закладке по составу передаваемых данных предусмотрен контроль выбора реквизитов, обеспечивающих связь между коллекциями. В случае, если пользователю всё-таки сделает



некорректную настройку, дополнительный контроль предусмотрен на закладке **Проверка данных** – там будет представлена сводная информация по выгружаемым коллекциям. Можно будет не только проконтролировать наличие ошибок в настройках, но и оценить изменение объема выгружаемых данных после настройки отборов.

← → ☆ Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация → 2. Источники данных → 3. Состав передаваемых данных → 4. Фильтры → 5. Проверка данных → 6. Расписание обновлений → 7. Параметры первого прогноза

Еще - ?

Проверьте данные перед выгрузкой в сервис. Это может занять продолжительное время.

Будет выполнена проверка на наличие продаж и отрицательных остатков с учетом всех наложенных фильтров. Проверка может занять продолжительное время.

Начать проверку данных

Коллекция	Количество записей	Дата первой записи	Дата последней записи	Описание ошибки
Покупатели	169	<нет>	<нет>	При выгрузке коллекций Покупатели и Продажи требуется связать их ...
Характеристики номенклатуры	99	<нет>	<нет>	При выгрузке коллекций Характеристики номенклатуры и Продажи тре...
Товары	1	<нет>	<нет>	
Продажи	3	10.09.2021	02.07.2022	

⚠ Проверка завершена

При выгрузке коллекций Покупатели и Продажи требуется связать их при помощи реквизита Код покупателя. В данный момент связь не установлена, отметьте соответствующий реквизит на закладке "Состав передаваемых данных."

## Этап 4. Фильтры.

На этом этапе можно задать фильтры, ограничивающие выгрузку по товарам, партнерам и складам. В сервис будут передаваться данные только о тех товарах, которые удовлетворяют всем условиям фильтрации. Отбор на базе Системы компоновки данных (СКД) позволяет управлять выгрузкой данных и установить отборы, в том числе, и на реквизиты соответствующих объектов.

← → ☆ Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация → 2. Источники данных → 3. Состав передаваемых данных → 4. Фильтры → 5. Проверка данных → 6. Расписание обновлений → 7. Параметры первого прогноза

Еще - ?

Настройте фильтры

Прогноз будет составлен только для тех товаров, которые удовлетворяют всем условиям фильтрации

Выгрузка данных | Загрузка прогнозов

Добавить новый элемент | Сгруппировать условия

Поле	Отбор
Номенклатура	<input type="checkbox"/>
Склад	<input type="checkbox"/>
Партнер	<input type="checkbox"/>
Организация	<input type="checkbox"/>
Сегмент номенклатуры	<input type="checkbox"/>
Сегмент клиентов	<input type="checkbox"/>

Из информационной базы будут выгружены только те колл...  
Каждая из коллекций будет отфильтрована только по тем п...  
Например, коллекция продаж может быть отфильтрована п...  
игнорируются.  
Группировка условий разрешена только по одинаковым по...  
Номенклатура.Вес >= 10 Или Номенклатура.Качество = ...  
И запрещено условие:  
Номенклатура.Вес >= 10 Или Партнер = Промресурс;

<< Назад

Выбор поля

Доступные поля

- Документ продажи
- Номенклатура
  - GTIN, записываемый эмитентом в КиЗ ГИСМ
  - Алкогольная (спиртосодержащая) продукция
  - Алкогольная продукция во вскрытой таре
  - Артикул
  - Версия данных
  - Вес
  - Вес (знаменатель)
  - Вес (числитель)
  - Вес можно указывать в документах
  - Вести учет сертификатов номенклатуры
  - Вид алкогольной (спиртосодержащей) продукции
  - Вид КиЗ ГИСМ
  - Вид номенклатуры
  - Вид склада

Выбрать | Отмена | ?

Еще - ?

лько по номенклатуре, остальные фильтры

Далее >> | Готово

Отбор на базе СКД также позволяет управлять загрузкой прогнозов. Это может потребоваться, например, когда сервис нужно обучить на всех данных по продажам, но получать прогноз только по некоторым партнерам.

Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7. Параметры первого прогноза

Еще ?

**Настройте фильтры**

Прогноз будет составлен только для тех товаров, которые удовлетворяют всем условиям фильтрации

Выгрузка данных | Загрузка прогнозов

Добавить новый элемент | Сгруппировать условия | Удалить | ↑ ↓ | Еще -

Поле	Вид сравнения	Значение
<input type="checkbox"/> Отбор		
<input type="checkbox"/> Номенклатура	Равно	
<input type="checkbox"/> Партнер	Равно	
<input type="checkbox"/> Склад	Равно	
<input type="checkbox"/> Характеристика	Равно	

Следующие задачи могут быть решены при помощи фильтра на загрузку:  
 - Отказ от работы с конкретным клиентом  
 - Прекращение продаж по конкретному товару  
 - Прогноз по конкретному магазину  
 Фильтр на текущей странице будет применен в первую очередь при загрузке нового прогноза.  
 Затем будет применен фильтр на загрузку, заданный в Виде плана.

<< Назад | Далее >> | Готово

## Этап 5. Проверка данных.

После установки фильтров рекомендуется запустить проверку данных (команда **Начать проверку данных**).

Будет выполнена проверка на корректность данных для сервиса, в частности проверка на наличие отрицательных остатков. Программа будет предупреждать о найденных проблемах, но при их наличии можно будет продолжить и получить прогноз.

При проверке наличия продаж учитываются настройки источников данных и фильтров. Если обнаружена ошибка наличия продаж, ее требуется исправить. Иначе сервис не сможет работать.

Подключение к сервису прогнозирования продаж \*

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7. Параметры первого прогноза

**Проверьте данные перед выгрузкой в сервис. Это может занять продолжительное время.**

Будет выполнена проверка на наличие продаж и отрицательных остатков с учетом всех наложенных фильтров.  
 Проверка может занять продолжительное время.

Начать проверку данных

Коллекция	Количество записей	Дата первой записи	Дата последней записи	Описание ошибки
Категории товаров	15	<нет>	<нет>	
Склады/магазины	51	<нет>	<нет>	
Продажи	292	01.09.2016	12.09.2022	
Товары	619	<нет>	<нет>	
Характеристики номенклатуры	100	<нет>	<нет>	
Заказы клиентов	329	27.10.2016	05.04.2021	
Покупатели	250	<нет>	<нет>	

## Этап 6. Расписание обновлений.

На закладке **Расписание обновлений** можно настроить расписание выгрузки данных в сервис (по умолчанию раз в день) и расписание опроса о наличие новых результатов прогнозирования в сервисе (по умолчанию раз в пять минут).



Выгрузка данных не тарифицируется, а при загрузке нового запроса происходит расходование единиц квоты прогнозирования.

Подключение к сервису прогнозирования продаж

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7...

### 1. Расписание обновления данных в сервисе

Чем новее будут данные, хранящиеся в сервисе, тем точнее будут прогнозы. Новые данные будут передаваться из информационной базы в сервис по заданному расписанию.

Обновлять данные в сервисе: [один день; с 22:00:00 один раз в день](#)

Рекомендуемое расписание - один раз в день. [Установить рекомендуемое расписание](#)

Выгрузка активна

По окончании выгрузки запустить обновление прогнозов

### 2. Расписание загрузки данных из сервиса

Будет проверяться наличие готовых прогнозов по заданному расписанию.

Опрашивать сервис: [один день; с 8:00:00 один раз в день](#)

Рекомендуемое расписание - один раз в день. [Установить рекомендуемое расписание](#)

Загрузка активна

<< Назад Далее >> Готово

## Этап 7. Параметры первого прогноза.

На этом этапе необходимо заполнить поля **Сценарий планирования** и **Вид плана**. Далее эти поля будут использоваться для заполнения документа План продаж по номенклатуре.

Под полями ввода предусмотрены специальные гиперссылки, которые открывают упрощенные формы ввода элементов справочника.

Подключение к сервису прогнозирования продаж \*

1. Авторизация -> 2. Источники данных -> 3. Состав передаваемых данных -> 4. Фильтры -> 5. Проверка данных -> 6. Расписание обновлений -> 7. Параметры первого пр...

Теперь можно выгрузить данные и построить первый прогноз

Прогнозы представляют собой разновидность планов продаж по номенклатуре и планов продаж по категориям. Для прогнозирования плана продаж нужно настроить сценарий планирования и вид плана. Ниже предоставлена возможность создания сценария и вида плана в упрощенном виде.

**Сценарий планирования** Вид плана

Сценарий по категориям

[Создать новый сценарий](#) [Создать новый вид плана](#)

Подключение произведено.

**Настройки:**  
Источник продаж: фактические продажи.  
Период выгрузки продаж: не задан (выгружаются все доступные)  
Контрольные планы продаж будут выгружаться по сценарию план  
Период выгрузки контрольных планов продаж: не задан (выгружа...

Коллекции к выгрузке:  
Склады/магазины  
Продажи  
Заказы клиентов  
Покупатели  
Остатки товаров  
Промоакции  
Экспертные планы продаж

Задан фильтр на выгрузку данных: Да.

Анализ имеющихся и выгруженных данных  
Последняя выгруженная на сервер продаж: 06.10.2022 13:13:0  
Дата актуальности продаж: 22.12.2022 0:00:00  
Последняя продажа в информационной базе: 11.03.2022 16:42:0

Изменены отборы: Нет.  
Изменены форматы: Да.

### Вид плана

Наименование:

Сценарий прогнозирования: Сценарий по категориям

Тип плана:

Прогнозирование осуществляется на:   начиная с:

Последняя известная продажа: 11.03.2022

[Детализировать прогноз по](#)

Характеристикам номенклатуры

Клиентам

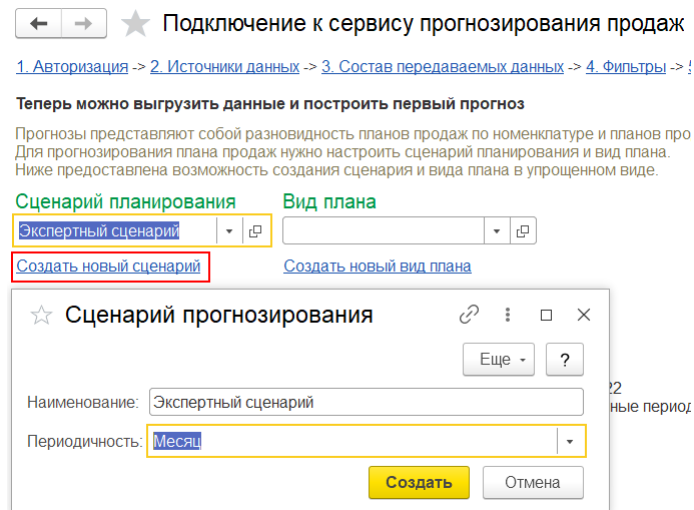
Магазинам/складам

Для определения периодичности планирования и хранения настроек предусмотрены **Сценарии планирования**.

Для хранения настроек, в соответствии с которыми осуществляется заполнение планов, предназначены **Виды планов**.

Можно создать несколько сценариев планирования, видов планов, если, например, требуется сравнивать прогноз с разными параметрами или отдельно построить прогнозы по разным подмножествам данных или построить прогнозы на разные периоды и т.п.

При создании нового элемента справочника **Сценарий прогнозирования** необходимо указать наименование и периодичность, с какой детализацией по периоду планируется создавать прогнозы. Другие настройки в данный момент не влияют на поведение сервиса прогнозирования.



**Вид плана** вводится аналогичным образом. При создании нового вида плана необходимо указать дату начала прогнозирования непосредственно следующей за последней датой продажи, либо на более раннюю дату. Например, последняя продажа была 07.02.2021. Значит можно начинать прогноз с 08.02.2021 или 01.01.2021. Но не 15.03.2021, с таким разрывом сервис не сможет предоставить прогноз.

После создания **Вида плана** можно зайти в карточку и просмотреть настройки.

На закладке **Настройки заполнения** две гиперссылки:

1. переход в отдельную форму **Настройки прогнозирования**;

В форме **Настройки прогнозирования** по виду плана необходимо установить:

- Количество периодов для прогнозирования и периодичность (день, неделя, месяц). Количество периодов не может превышать объема доступной истории продаж. Если продажи в базе ведутся 10 недель, прогноз не может быть построен на больший срок.
- Дату начала прогноза – дата, с которой следует рассчитать прогноз. Эта дата должна следовать за последней известной продажей, или быть меньше нее. Например, продажи ведутся с 2017 года по 01.01.2021. Требуется рассчитать прогноз на несколько дней. Можно начать прогноз с 02.01.2021. Можно с 10.12.2018. Нельзя с 05.01.2021. Если выбирается периодичность «Неделя», следует установить дату на понедельник. Если месяц – на первое число месяца.

Под полем установки даты начала прогноза автоматически выводится последняя известная дата продажи. Это ознакомительная информация, которая не учитывает различные отборы, которые могут быть установлены на выгрузку данных о продажах.

Остальные поля не требуется изменять, их значения по умолчанию оптимальны для начала работы. Но в дальнейшем их настройка сможет помочь улучшить качество прогноза.

← → ★ 061022 (Вид плана)

Записать и закрыть Записать

Основное Настройки заполнения Детализация Описание

Заполнять по источникам  Заполнять по формуле  Путем прогнозирования

[Настройки прогнозирования](#)

**Настройки прогнозирования**

OK Отмена

**Период прогнозирования ?**

Прогнозирование осуществляется на: 5 Неделя начиная с: 10.01.2022

День недели начала прогноза: Понедельник

Последняя известная продажа: 11.03.2022

Автоматически обновлять прогноз ?

Периодичность обновления: 0

**Оценка качества прогноза ?**

Метрика оценки качества прогноза: MAE (средняя абсолютная ошибка)

Количество периодов для оценки точности: 4

Взвешивание объектов при подсчете общей метрики:

Не взвешивать

Взвешивать по виду цен

**Учет потерянных продаж ?**

Не учитывать

**Сглаживание выбросов в исторических данных ?**

Не сглаживать

Сглаживать по границе допустимого интервала от 2,000 до:

Сглаживать по среднему значению

Рассчитывать среднее и стандартное отклонение:

Авто

По сезонным значениям

По соседним значениям

Ускорить обучение с потерей качества ?

- установка индивидуального отбора на загрузку из сервиса. Установить отбор можно на номенклатуру, склады или партнеров, по которым будет рассчитываться прогноз. Для этого необходимо нажать на гиперссылку **не установлен** (название меняется в зависимости от установки отбора) и произвести заполнение.

← → ★ Тестовый вид плана (Вид плана)

Записать и закрыть Записать

Основное Детализация Настройки заполнения Описание

Заполнять по источникам  Заполнять по формуле  Путем прогнозирования

[Настройки прогнозирования](#)

Отбор [не установлен](#)

**Настройка фильтров номенклатуры**

Добавить новый элемент Сгруппировать условия Удалить ↑ ↓ Еще

Поле	Вид сравнения	Значение
Отбор		
<input checked="" type="checkbox"/> Партнер	Равно	Ассоль

OK Отмена

Итак, мы создали **Сценарий планирования** и **Вид плана**.

Под полями ввода доступна текстовая сводка – краткая информация о том, что будет выгружено.

← → ☆ Подключение к сервису прогнозирования продаж

[1. Авторизация](#) -> [2. Источники данных](#) -> [3. Состав передаваемых данных](#) -> [4. Фильтры](#) -> [5. Проверка данных](#)

Теперь можно выгрузить данные и построить первый прогноз

Прогнозы представляют собой разновидность планов продаж по номенклатуре и планов продаж по категориям. Для прогнозирования плана продаж нужно настроить сценарий планирования и вид плана. Ниже предоставлена возможность создания сценария и вида плана в упрощенном виде.

**Сценарий планирования**    **Вид плана**

Сценарий по категориям ▾     Вид плана по категориям ▾

[Создать новый сценарий](#)    [Создать новый вид плана](#)

Подключение произведено. **Выгрузка данных не производилась.**

**Настройки:**  
Источник продаж: фактические продажи.  
Период выгрузки продаж: не задан (выгружаются все доступные периоды).  
Контрольные планы продаж будут выгружаться по сценарию планирования Экспертный сценарий  
Период выгрузки контрольных планов продаж: не задан (выгружаются все доступные периоды).

Коллекции к выгрузке:  
Промоакции  
Товары  
Продажи

Задан фильтр на выгрузку данных: Нет.

Анализ имеющихся и выгруженных данных  
Последняя выгруженная на сервер продажа: 01.01.0001 0:00:00  
Дата актуальности продаж: 01.01.0001 0:00:00  
Последняя продажа в информационной базе: 12.09.2022 12:00:01

Изменены отборы: Да.  
Изменены форматы Нет.

Требуется начать работу.

[Начать работу](#)

Нажимаем на кнопку **Начать работу**. После этого кнопка пропадает и появляется приглашение перейти в основное рабочее место **Сервиса прогнозирования продаж**.

← → ☆ Подключение к сервису прогнозирования продаж

[1. Авторизация](#) -> [2. Источники данных](#) -> [3. Состав передаваемых данных](#) -> [4. Фильтры](#) -> [5. Проверка данных](#)

Теперь можно выгрузить данные и построить первый прогноз

Прогнозы представляют собой разновидность планов продаж по номенклатуре и планов продаж по категориям. Для прогнозирования плана продаж нужно настроить сценарий планирования и вид плана. Ниже предоставлена возможность создания сценария и вида плана в упрощенном виде.

**Сценарий планирования**    **Вид плана**

Сценарий по категориям ▾     Вид плана по категориям ▾

[Создать новый сценарий](#)    [Создать новый вид плана](#)

Подключение произведено.

**Настройки:**  
Источник продаж: фактические продажи.  
Период выгрузки продаж: не задан (выгружаются все доступные периоды).  
Контрольные планы продаж будут выгружаться по сценарию планирования Экспертный сценарий  
Период выгрузки контрольных планов продаж: не задан (выгружаются все доступные периоды).

Коллекции к выгрузке:  
Категории товаров  
Характеристики номенклатуры  
Товары  
Продажи

Задан фильтр на выгрузку данных: Нет.

Анализ имеющихся и выгруженных данных  
Последняя выгруженная на сервер продажа: 05.10.2022 11:29:35  
Дата актуальности продаж: 22.12.2022 0:00:00  
Последняя продажа в информационной базе: 12.09.2022 12:00:01

Изменены отборы: Да.  
Изменены форматы Нет.

Выгрузка происходит в фоновом режиме. Мастер подключения можно закрыть  
Результат будет доступен в панели управления сервисом прогнозирования.  
[Перейти в рабочее место "Сервис прогнозирования продаж"](#)

В дальнейшем в мастере подключения можно будет менять настройки состава передаваемых данных, делать перевыгрузку данных. Но запрос прогноза из мастера доступен только в первый раз, во время подключения. В дальнейшем это нужно будет делать из основного рабочего места.

## Рабочее место сервиса прогнозирования продаж

Рабочее место **Сервис прогнозирования продаж** предназначено для запроса прогнозов и вывода их в форму отчета. В рабочем месте можно контролировать процесс обучения по каждому виду плана, запросить новый прогноз, получить прогноз по другой модели и видеть результат прогнозирования продаж. Управление организовано через гиперссылки, которые предоставляют функции, доступные для выбранного вида плана.

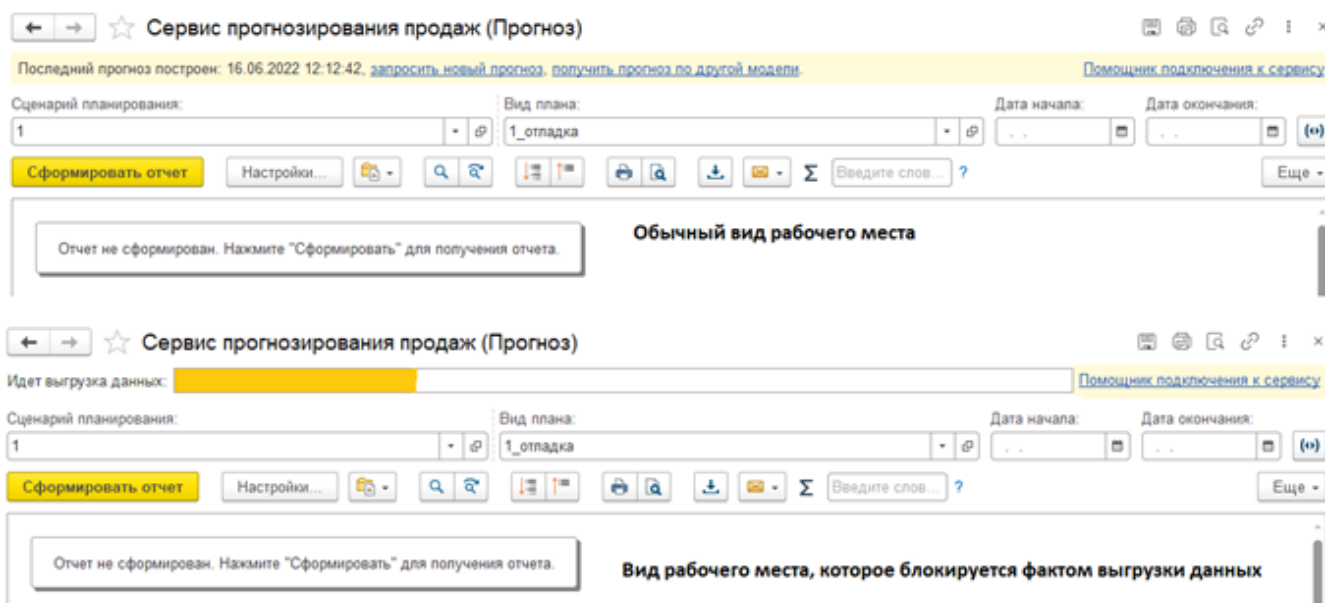
Требуется выбрать или создать новый сценарий прогнозирования и вид плана, настроенный для работы с сервисом прогнозирования с настройкой заполнения **Путем прогнозирования**. После чего появится гиперссылка **Запросить новый прогноз**.

С целью уведомления пользователя о том, что сейчас идет выгрузка данных, и запрета старта обучения на устаревших данных, в рабочем месте сервиса прогнозирования отображается полоса выгрузки данных, которая закрывает все команды работы с прогнозами, кроме вывода уже загруженных данных.

Расчет может происходить несколько часов. При полной готовности прогноз будет загружен в информационную базу - будут созданы документы **План продаж по номенклатуре** или **План продаж по категориям** по выбранному сценарию и виду плана, которые можно просматривать и редактировать.

По нажатию на команду **Сформировать** прогноз будет выведен в форму отчета.

Общий вид рабочего места сервиса прогнозирования продаж после успешной выгрузки (сценарий, когда пользователь вновь зашел в программу и поменял настройки):



Перед запуском прогноза откроется форма расчета количества требуемых единиц квоты прогнозирования, которые будут затрачены на построение прогноза:

← → ★ Сервис прогнозирования продаж (Прогноз)

Последний прогноз построен: 13.09.2024 13:29:55, [запросить новый прогноз](#), [получить прогноз по другой модели](#)

### Запрос нового прогноза

Будет списано 15 единиц на построение прогноза.  
**Баланс уйдет в минус на 10 единиц.**

При построении прогноза каждые 3 месяца, за год будет списано 60 единиц.

**Правила списания баланса**  
 На каждый прогноз рассчитывается необходимое количество единиц, которое будет списано с баланса. Посчитать количество требуемых единиц также можно с помощью калькулятора:

?

При расчете необходимого количества единиц, учитываются следующие данные:

- 1) Число объектов прогнозирования - количество пар товаров по складам, клиентам, характеристикам.
- 2) Горизонт прогнозирования - количество месяцев, на которые строится прогноз.
- 3) История объектов прогнозирования - количество месяцев средней длины рядов истории продаж, где длина ряда - это количество периодов продаж конкретного объекта.

[> Данные прогноза](#)

В данной форме расчета у пользователя есть возможность перейти в специальный калькулятор на Портале ИТС для расчета затрат единиц квоты прогнозирования (<https://portal.1c.ru/applications/1C-Forecast-sales#prices>)

### Веб-калькулятор

Количество точек продаж

Количество позиций номенклатуры в одной точке

Прогноз в

Прогнозировать на

История продаж доступна за последние

Прогноз строим каждые

**Затраты на один прогноз: 83 единицы**  
**Затраты прогнозирования в год: 332 единицы**

## Получение прогнозов по другим моделям

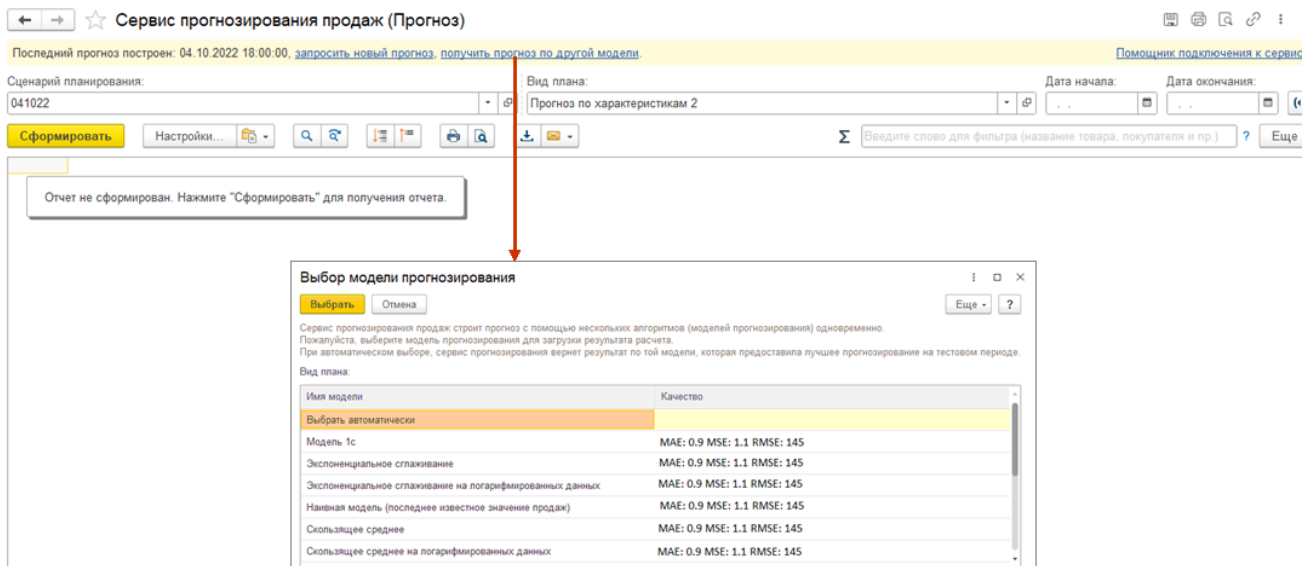
Сервис прогнозирования позволяет выбрать, по какой модели прогнозирования получить прогноз. Эта функциональность востребована аналитиками, которые могут комбинировать разные модели прогнозирования в своей работе.

В целях поддержки этой функциональности в рабочем месте прогнозирования продаж есть гиперссылка **Получить прогноз по другой модели**, при применении которой открывается форма выбора со списком доступных моделей.

Для выбора между моделями аналитик может воспользоваться колонкой **Качество**, в которую записываются результаты оценки точности прогноза на тестовом периоде.

По умолчанию сервис прогнозирования всегда использует Модель 1С.





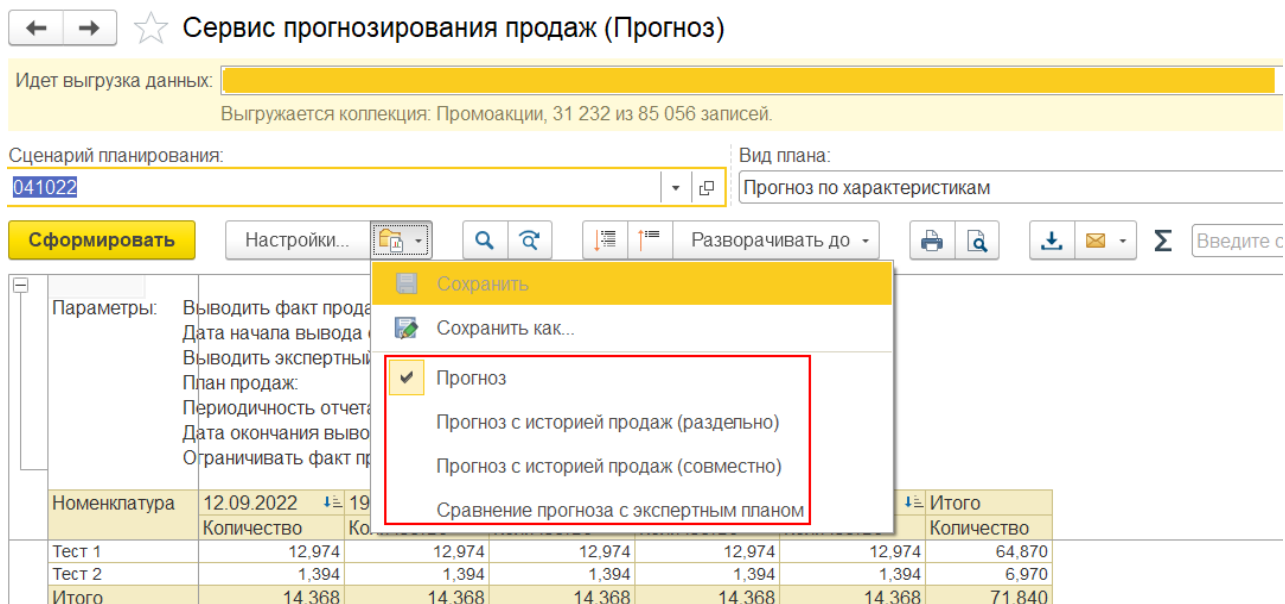
## Построение отчета по прогнозу

Рабочее место по сервису прогнозирования предоставляет стандартную для всех отчетов функциональность вывода отчета, его настройки, сохранения и использования собственных вариантов настроек, расчет суммы по ячейкам и другие.

В рабочем месте предусмотрены следующие варианты отчета:

- **Прогноз** – выводит информацию по загруженному прогнозу.
- **Прогноз с историей продаж** (совместно) или (раздельно)– выводит информацию по загруженному прогнозу, плюс данные по реальным продажам за некоторый прошлый период. Позволяет одновременно увидеть данные по фактическим продажам и прогноз на будущий период. Настройка «Дата начала вывода факта продаж» позволяет регулировать, какой объем фактических продаж необходимо отобразить. История продаж выводится со светло-голубым фоном. Прогноз продаж с белым фоном.
- **Сравнение прогноза с экспертным планом** – для этого варианта по каждой дате выводится две колонки количества: прогнозное количество и количество из экспертного плана продаж. Таким образом, можно сравнить два отдельных прогноза.

После выбора варианта отчета следует применить команду **Сформировать**, после чего можно приступить к анализу результатов.





Предусмотрена возможность вывести в отчет дополнительные поля. Например, артикул, склад или дополнительный реквизит (например, по которому рассчитываются аналоги номенклатуры). Для этого можно воспользоваться стандартными возможностями по настройке отчетов.

Также доступны варианты отчета, необходимые для вывода прогнозов в разрезе товарных категорий для вида плана с типом **План продаж по категориям**.

### **Ошибки и протокол обмена**

Во время расчета прогноза возможны ошибки. Некоторые из них связаны с некорректной настройкой вида плана и в них дана информация о способе исправления.

При наличии ошибок в обучении необходимо нажать на гиперссылку **Статус: ошибка обучения**, что позволит узнать причину и устранить ее. Появится окно с информацией об ошибке.

Если текст ошибки не переведен на русский или непонятен, то необходимо обратиться к администратору. В обращении нужно указать текст ошибки, вид плана с которым шла работа, а также отладочную информацию (скопировать текст из нее).

Если причина непонятна, имеется возможность в рабочем месте сервиса прогнозирования продаж нажать на гиперссылку **Еще – Команды сервиса прогнозирования - Отладочная информация**, что позволит получить подробную информацию для передачи в службу поддержки.

В отдельной форме предусмотрены команды для администратора (**Еще – Команды сервиса прогнозирования - Команды администратора**):

- Полный сброс настроек – выполнение настройки с нуля.
- Полная выгрузка (мягкая) – повторная выгрузка данных с перезаписью коллекций на сервере.
- Полная выгрузка (жесткая) – повторная выгрузка данных с предварительным удалением коллекций на сервере.
- Информация о данных на сервере – отладочная информация для выявления разницы в данных на сервере и в 1с.
- Информация о модели – информация о том, как сервер обрабатывает данные полученные из 1с.

Ваши вопросы задавайте, пожалуйста, на [ailab@1c.ru](mailto:ailab@1c.ru).  
Спасибо за внимание!