

	Название отчета	Где доступен	Когда доступен	Основная информация
Ежедневные отчеты	Ежедневный	На страничке у Районного Менеджера	Каждый день с 20:00	Продажи, Активность, Информация о структуре каждого Координатора, список <b>Активных</b> и <b>Неактивных 1 и 2</b> кампании по Району. А также информация о <b>квартальных программах</b> (следите за коммуникациями)
Ежекампанийные отчеты	Посол доброй воли	По электронной почте	На первой неделе кампании	Продажи благотворительной продукции с <b>начала года, продажи по участку, количество Волонтеров</b> , рейтинг районов и филиалов.
	Отчет по Президентскому Клубу	По электронной почте	На первой неделе кампании	Информация по Представителям и Координаторам, которые уже достигли определенного статуса Клуба. Информация по потенциальным клубникам, их продажи, а также показатели предыдущего Клуба.
	Отчет по Звездному Клубу	По электронной почте	На первой неделе кампании	Информация по Координаторам (филиал, район, участок, ФИО координатора, ЛОА) и их показатели за период Клуба (кол-во новых Представителей в личной группе, 2 и 3 генерации, итог за кампанию и суммарно с начала программы, ЧП прошлого года, ЧП за кампанию и с начала программы, прирост к прошлому году, необходимая сумма для достижения каждого уровня Клуба(Сапфир, Изумруд, Бриллиант), процент долгов).
	Долги	По электронной почте и на страничке у Районного Менеджера	На первой неделе кампании	Указаны имя Координатора, общий долг по участкам, для неактивные 1 и 2 кампании, к удержанию, последняя кампания перед вычетом с продаж, сума задолженности которую вычли с продаж, долг по участку 22-126 дней, список должников всего района.
	MCSR	На страничке у Районного Менеджера	На первой неделе кампании	Информация предоставлена по участкам . Отображаются показатели поля, активных, неактивных, продажи. Информация о Представителях (телефон, адрес проживания). Можно также просмотреть информацию по Звездному Клубу.
	Отчет о новых Представителях, которые еще не сделали заказ	По электронной почте	Последний день второго опуса	Указаны <b>участок, счет, имя, дата регистрации и контактные данные Представителя.</b>
	Отчет по непринятым документам	По электронной почте	Каждую пятницу во втором и третьем опусе	Отчет содержит информацию по Району по Координаторам, чьи документы ГПД поступили в Компанию, но не были приняты по причине некорректного заполнения. В этом отчете Вы увидите конкретную ошибку, из-за которой документы не введены.

Ежекампанийные отчеты

Название отчета	Где доступен	Когда доступен	Основная информация
Список Представителей, которые выполнили условие 1-го, 2-го и 3-го уровней ПРНП	По электронной почте	После закрытия 2-го мейл плана	Отчет по программе развития новых Представителей состоит из трех вкладок. В нем содержится информация по Представителям, которые выполнили ПРНП1, ПРНП2, ПРНП3 в предыдущей кампании, но не разместили заказ в текущей. На каждой из вкладок указаны филиал, район, участок, ФИО Координатора, Телефон Координатора, счёт Представителя, ФИО Представителя, чистые и каталожные продажи в прошлой кампании, телефон Представителя.
ПРНП	По электронной почте	На первой неделе кампании	Отчет по программе развития новых Представителей состоит из двух вкладок. В нем содержится статистика по выполнению каждого уровня в кол-ве и %, а так же % потерянных на каждом уровне.
Финальные отчеты по квартальным программам	По электронной почте	На второй неделе кампании	Информация в отчетах по квартальным программам зависит от условий программы, которая проводится в указанный период. Отображает, как правило, филиал, район, участок, ФИО Координатора, его статус и необходимые показатели.
Отчет по Быстрому Старту	По электронной почте	На первой неделе кампании	Отчет по программе Быстрый старт состоит из двух вкладок. В первой находится информация по Координаторам, которые могут принимать в ней участие: участок, Координатор, статус, кампания первого активного, ЛОА, кампания участия, активные, продажи структуры по ЦК, номер уровня БС, информация по родителю структуры. На втором листке отображается количество закрывших уровень БС и отдельно суммарное кол-во за все 5 уровней.
Отчет по Лидер Бонусу	По электронной почте	На первой неделе кампании	Указывается текущая кампания, участок, ФИО Координатора, его ЛОА, кампания регистрации, принимает ли участие в программе, информация по статусам, кол-во кампаний для достижения нового статуса, номер последней доступной кампании для достижения и подтверждения нового статуса выше, сумма полученного бонуса.

Ежекампанийные отчеты	Название отчета	Где доступен	Когда доступен	Основная информация
	Долги	По электронной почте	Каждую первую и вторую пятницу кампании	<p>Отчет состоит из двух вкладок. Лист "по счетам" содержит информацию по каждому Представителю отдельно. Лист "по участкам" содержит сводную информацию по каждому участку Вашего района. В колонке "Баланс, который до конца текущей кампании станет долгом" отображается сумма по счету Представителя, которая в случае неуплаты, повлияет на % долга по итогам кампании. Т.е на конец кампании эта сумма будет более 21-го дня с момента обработки заказа. В колонке "Долг Кхх-Кхх" отображается сумма на балансе, которая уже имеет задолженность более 21 дня. Напоминаем, что электронные подтверждения об оплате не принимаются во внимание при подсчете % долга.</p>