**محاسبه پورسانت**

برای استفاده از این امکان به قسمت پخش رفته و آیکون دریافت از مشتری را انتخاب می‌کنیم

به شکل زیر عمل می‌کنیم.



تعریفات اولیه به شکل زیر می‌باشد.



1. نام ویزیتور را انتخاب می کینم.
2. نوع تارگت موردنیاز را انتخاب می‌کنیم.
3. بازه زمانی مدنظر را انتخاب می‌کنیم.
4. برای نمایش گزارش موردنیاز دکمه نمایش یا f2 را می‌زنیم
5. برای تعریف تارگت گذاری و تعریف مراحل تارگت گذاری جدید این دکمه را می‌زنیم که د ر پایین مراحل آن توضیح داده می‌شود.
6. می‌توانید تعیین کنید که این تارگت در فیش حقوقی اضافه شود.
7. با فعال‌کردن این دکمه می‌توان ستون تارگت حجمی را به گزارش اضافه کرد.

تعریف تارگت گذاری به روال زیر می‌باشد.

تارگت گذاری به معنی هدف‌گذاری می‌باشد که این هدف می‌تواند مقدار فروش از یک گروه کالایی یا کالا باشد.

دکمه تارگت گذاری را می‌زنیم و در صفحه باز شده دکمه جدید را جهت تعریف تارگت جدید می‌زنیم.

1. عنوان تارگت گذاری خود را به سلیقه خود تعریف می‌کنیم.
2. اگر درمورد تارگت گذاری توضیحی نیاز بود وارد می‌کنیم.
3. گروه کالایی‌هایی که می‌خواهید اندازه فروش آن را برای ویزیتور تعیین کنید را انتخاب می‌کنیم
4. مقدار هدف یا تارگت فروش این گروه کالایی را در این قسمت تعیین می‌کنیم.
5. مقدار هدف یا تارگت گذاری تعدادی یا حجمی را در این قسمت تعیین می‌کنیم.



بعد از این مرحله به تعیین درصد های فروش ویزیتورها می رسیم که باید تعیین کنیم که اگر ویزیتوری از این هدف یا تارگتی که ما تعیین کردیم فلان درصد فروش کرده است چه درصد پورسانتی به ویزیتور تعلق می گیرد مانند شکل زیر

برای تعیین این درصدها باید دکمه سطح‌بندی پورسانت زد و طبق شکل زیر عمل می‌کنیم.

1. عنوان سطح‌بندی را تعریف می‌کنیم.
2. می‌توان این سطح‌بندی را بری یک گروه کالایی اختصاص داد.
3. مقدار دسترسی به هدف فروش را برای یزیتور را مشخص می کنیم .( اگر این ویزیتور توانست مقدار (200) درصد از هدف فروشی که ما تعیین کردیم را بفروشد مقدار (20) در صد از فروش به عنوان پورسانت ویزیتوردر کادر شماره4 تعلق می گیرد .
4. تعیین درصد پورسانت ویزیتور





