

Todos os direitos autorais reservados pela **TOTVS S.A.**

Proibida a reprodução total ou parcial, bem como a armazenagem em sistema de recuperação e a transmissão, de qualquer modo ou por qualquer outro meio, seja este eletrônico, mecânico, de fotocópia, de gravação, ou outros, sem prévia autorização por escrito da proprietária.

O desrespeito a essa proibição configura em apropriação indevida dos direitos autorais e patrimoniais da TOTVS.

Conforme artigos 122 e 130 da LEI no. 5.988 de 14 de Dezembro de 1973.

TOTVS Administração de Vendas - CRM

RM – Versão 12



Sumário

1. Objetivo.....	4
2. Público Alvo	4
3. Visão Geral do Curso.....	4
4. Objetivo do Treinamento.....	4
o Parcerias	5
5. Introdução.....	5
6. Cenário de Venda	5
6.1. Tabeas de Preços.....	5
6.2. Regra de Desconto	10
6.3. Regra de Bonificação.....	13
6.4. Regra de Negociação	16
6.5. Regra de Bonificação Financeira	23
6.6. Verba de Venda	28
6.7. Movimentação de Verbas	32
6.8. Previsão de Vendas.....	33
6.9. Categorias de Produtos	35
6.10. Categorias X Produtos	38
6.11. Restrição de Visitas	39
6.12. Grupo de Clientes	41
6.13. Estrutura de Clientes	43
6.14. Metas de Vendas.....	45
6.15. Processos de Vendas	47
6.16. Parceiros.....	51
6.17. Tipos de Visitas	53
6.18. Concorrente	54
6.20. Contatos	60
6.21. Prospects.....	66
6.22. Equipe de Vendas	74
6.23. Estrutura de Negocios	82
7. CRM – Administração de Vendas.....	83
7.1. Oportunidades	83
7.2. Apontamentos.....	93
7.3. Área de Trabalho	94
7.4. Despesas Financeiras	98
8. CRM – Contratos	99
8.1. Parcerias.....	100
9. Pedidos de Venda	104

10. Relatórios/Consultas.....	107
10.1. Pedidos a Faturar	107
10.2. Notas Fiscais	108
10.3. Oportunidade	108
10.4. Contrato de Parceira	109
10.5. Consultas Funil de Vendas	109
11. Anexo.....	110
Procedimentos de utilização visoes e gráfico	111
Criando / Editando um gráfico	118
Configurações do gráfico ativo	119

1. Objetivo

Habilitar o participante nas movimentações relacionadas a administração de vendas.

2. Público Alvo

Destinado á profissionais com Conhecimentos da Área de CRM - Administração de Vendas.

3. Visão Geral do Curso

Este curso foi elaborado para capacitar os usuários do Protheus a utilizarem os recursos do Módulo de Faturamento de forma sistemática e prática, abordando os conceitos utilizados na área de Administração de Vendas e orientando-os na operação de cada uma de suas opções, para que seja possível a aplicação às movimentações de sua empresa.

4. Objetivo do Treinamento

Ao término deste curso, o aluno deverá estar habilitado a:

• Cenários de Vendas:

- Tabelas de Preços;
- Regras de Descontos;
- Regras de Bonificações;
- Regras de Negócios;
- Regras de Bonificação/Financeira;
- Categorias x Produtos;
- Categorias x Grupos;
- Restrições - Visitas;
- Grupos de Clientes;
- Estruturas/Clientes;
- Previsões de Vendas;
- Metas de Vendas;
- Concorrentes;
- Processos de Vendas;
- Metas de Vendas;
- Parceiros;
- Eventos e Visitas;
- Cargos dos Contatos;
- Contatos;
- Prospects;
- Grupos/Representantes;
- Estruturas/Vendas;
- Banco de Conhecimentos.

• CRM – Administração de Vendas:

- Oportunidades;
- Apontamentos;
- Representantes;
- Despesas Financeiras.

• CRM – Contratos:

- Parcerias.

5. Introdução

Cenários de Vendas é uma movimentação que possibilita o gerenciamento de todas as informações pertinentes ao processo de vendas, junto a representantes comerciais e vendedores, permitindo englobar todas as movimentações e processos de pré-venda, sendo uma ferramenta de controle e apoio a departamentos de vendas e novos negócios.

6. Cenário de Venda

O submenu "Cenários de Venda" permite parametrizar toda a política de negociação, não só da empresa como, também, de um possível canal de distribuição (simulação de um cenário de terceiro).

As rotinas que englobam os processos de pré-venda são uma excelente ferramenta de apoio aos departamentos de venda e negócios.

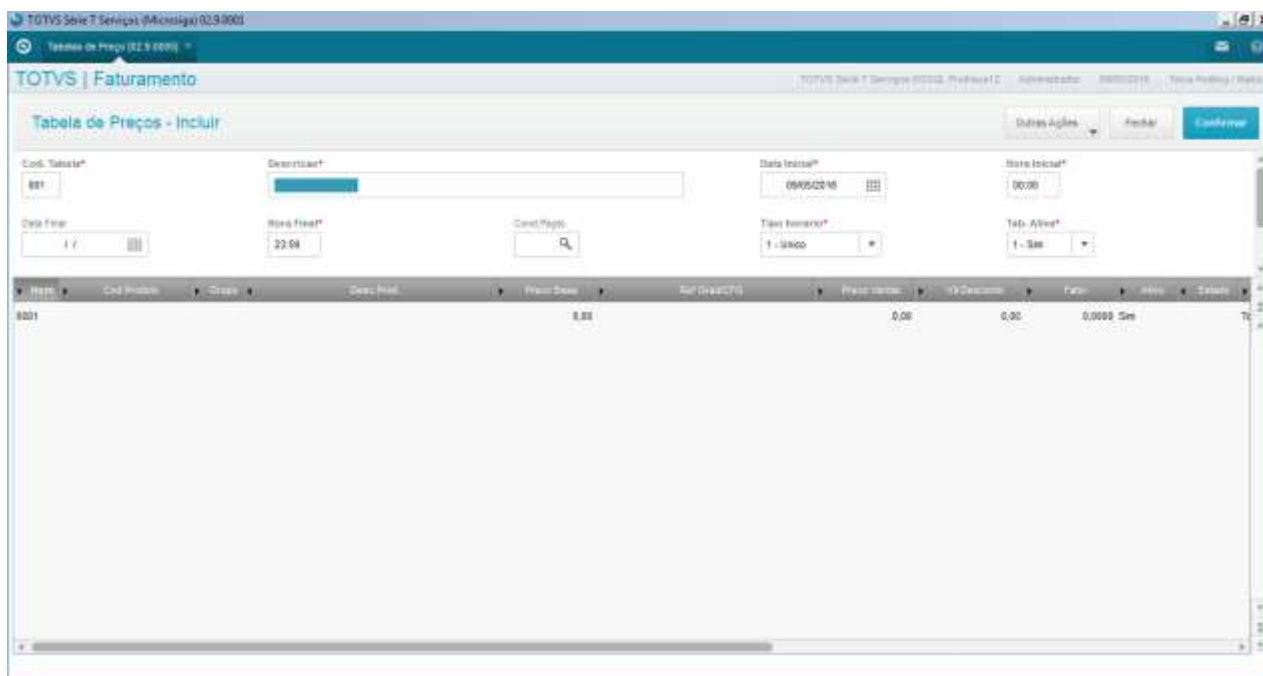
6.1. Tabeas de Preços

Tabelas da Rotina(DA0 - Tabela de Preços; DA1 - Itens da Tabela de Preço; SB1 – Produtos; SE4 - Condição de Pagamento; AO7 – Conexões; AO8 - Função de Conexão; AO9 - Função de Conexão x Entidade;nAOA - Função x Função Correspondente).

Parametros da Rotina (MV_ESTADO -Sigla do Estado da empresa usuária do Sistema para efeito de cálculo de ICMS (7, 12 ou 18%). Para controle do NSU - Número Sequencial Único, que gera uma numeração seqüencial única dos documentos fiscais (saída e entrada) aos quais utilizam formulário próprio apenas para o estado de Santa Catarina, informe SC).;

MV_GRADE- Habilita a utilização do recurso grade de produto:T - Ativa o uso da grade de produto
F - Desativa o uso da grade de produto).

Esta rotina permite a configuração e manutenção de uma Tabela de Preços para compor diversas formas de comercialização, considerando, para um ou diversos produtos, condições específicas de venda, utilizando critérios diferenciados, como região e faixa de preços



Principais Campos:

Data Inicial - Data de início da vigência da tabela de preços.

Hora Inicial - Hora de início da vigência da tabela de preços.

Data Final - Data de término da vigência da tabela de preços.

Hora Final - Hora de término da vigência da tabela de preços.

Condição e Pagto. - Neste campo deve ser informada a condição de pagamento válida para aplicação desta tabela de preços. Desta forma, na inclusão do Pedido de Vendas, o Sistema somente irá consistir a condição de pagamento informada na Tabela de Preços, caso contrário, emitirá um aviso de que a condição é inválida para a Tabela selecionada.

Tipo de Horário - Informe único para que o desconto seja válido da data de início na hora inicial até a data final na hora final ou recorrente para que seja válida entre as duas datas só entre a hora inicial e a hora final.

Tab.Ativa - O objetivo do campo reservado denominado Status é permitir a ativação ou a desativação de registros, evitando que os inativos fiquem em uso na aplicação.

Exercício

Como cadastro uma tabela de preços.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de Vendas > Tabelas de Preço

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados:

Cód. Tab. = Aceite o Sugerido

Descrição = Promoção Relâmpago

Data inicial = Data do curso

Hora Inicial = 00:00

Data Final = 31/12/XX

Hora Final = 23:59

Cond. Pagto. = <Branco>

Tipo Horário = Único

Tab. Ativa = Sim

“Cadastre os Produtos”

Item = 0001

Cod. Produto = 0000000000000001

Des. Produto = Produto acabado

Preço base = 3.500,00

Preço Venda = 3.850,00

Fator = 1,1000

Ativo = Sim

Tipo de operação = Todos

Faixa = 1000,00

Item = 0002

Cod. Produto = 0000000000000002

Des. Produto = Produto acabado

Preço base = 3.500,00

Preço Venda = 3.675,00

Fator = 1,0500

Ativo = Sim

Tipo de operação = Todos

Faixa = 999.999,99

Confirme o Cadastro;

Selecione a Tabela 001 clique em “Outras Ações > Gera”, esta opção permite criar uma tabela de preços,

baseada no Cadastro de Produtos. A partir da seleção dos produtos nos parâmetros da rotina, o Sistema trará, nos itens da tabela de preços, todos os dados dos produtos já preenchidos, no entanto, os itens do cabeçalho da tabela devem ser informados.

O parâmetro "Vigência" terá como finalidade a informação da data a partir da qual o item da tabela será válido, no entanto este não é um campo obrigatório.

Produto de = 0000000000000001

Produto Ate = 0000000000000005

Grupo de = <Branco>

Grupo Ate = ZZZZ

Tipo de = <BRANCO>

Tipo Ate = ZZ

Dt. De vigência Inical = Data do curso + 1 Dia

Selecione a Tabela 001 clique em “Outras Ações > Reajustar” permite aplicar um Fator de Multiplicação para reajustar os preços dos produtos das tabelas indicadas na parametrização.

Os parâmetros desta opção possuem preenchimento auto-explicativo, no entanto devem ser observados os seguintes dados:

-Fator de Multiplicação?.

Deve ser informado o fator de reajuste dos preços. Os novos valores serão obtidos a partir da aplicação deste fator.

- Número de Decimais?

Se informado “0” e o cálculo do novo valor for “3.500,00”, será gravado “3.500,00” desconsiderando os centavos.

- Pedidos em Carteira?

Deve ser selecionada a opção “Atualizar” se os pedidos de venda em aberto devem ter seus preços reajustados ou “Manter”, caso contrário.

- Reaplica Fator?

Defina como deve ser aplicado o fator de multiplicação para cálculo do reajuste:

* Preço Base – será aplicada a fórmula:

Preço Base X Fator de multiplicação X Fator.

* Preço Tabela - será aplicada a fórmula:

Preço Venda X Fator de Multiplicação

Produto Inicial = 000001

Produto Final = 000005

Grupo Inicial = <Branco>

Grupo Final = ZZZZ

Tipo Inicial = <Branco>

Tipo Final = ZZZZ

Tabela Inicial = <Branco>

Tabela Final = ZZZZ

Fator de reajuste = 1,1000

Numero de decimais = 2

Pedidos em carteira = Manter

Reaplica Fator = Preço Base

Planilha = <Branco>

Atualiza Preço base(prod) = Não

Referencia de grade inicial = <Branco>

Referencia de grade inicial = ZZZZZZ

6.2. Regra de Desconto

Tabelas da Rotina (ACO - Regras de Desconto; ACP - Itens da Regra de Desconto; SE1 - Contas a receber; MDJ - NCC Pendente.).

Parâmetros da Rotina (MV_LJCALJM - Define se calcula juros e multa nos títulos a receber).

Esta rotina permite a criação das regras de descontos, estas serão aplicadas a clientes para um produto ou grupo de produtos, baseando-se em fatores predefinidos, como tabela de preços, condição e forma de pagamento, faixa de valor, intervalo de data e hora.

Na inclusão do pedido de venda o Sistema verifica as regras de desconto existentes para sua aplicação, consistindo na regra que se adapta ao pedido.

Deve ser observado com atenção o preenchimento dos campos desta rotina, pois quando deixados em branco, o Sistema entende que a regra será aplicada para todos os casos.

Caso o campo "Cliente" seja deixado em branco, a regra de desconto será aplicada para todos os clientes. O mesmo ocorre para a condição de pagamento, e assim por diante.

A avaliação do desconto é efetuada ou por grupo, ou por produto, não sendo consistidos os dois ao mesmo tempo. Desta forma, nos itens do cabeçalho da regra de desconto, ao ser selecionado o produto, não poderá ser selecionado o grupo, e vice-versa. Quando selecionado um produto e em seguida selecionado o grupo, o Sistema automaticamente deixa o campo produto em branco.

Outro fator importante a ser observado é que as regras de desconto podem ser avaliadas de duas formas:

Desconto por Cabeçalho – Tabela ACO.

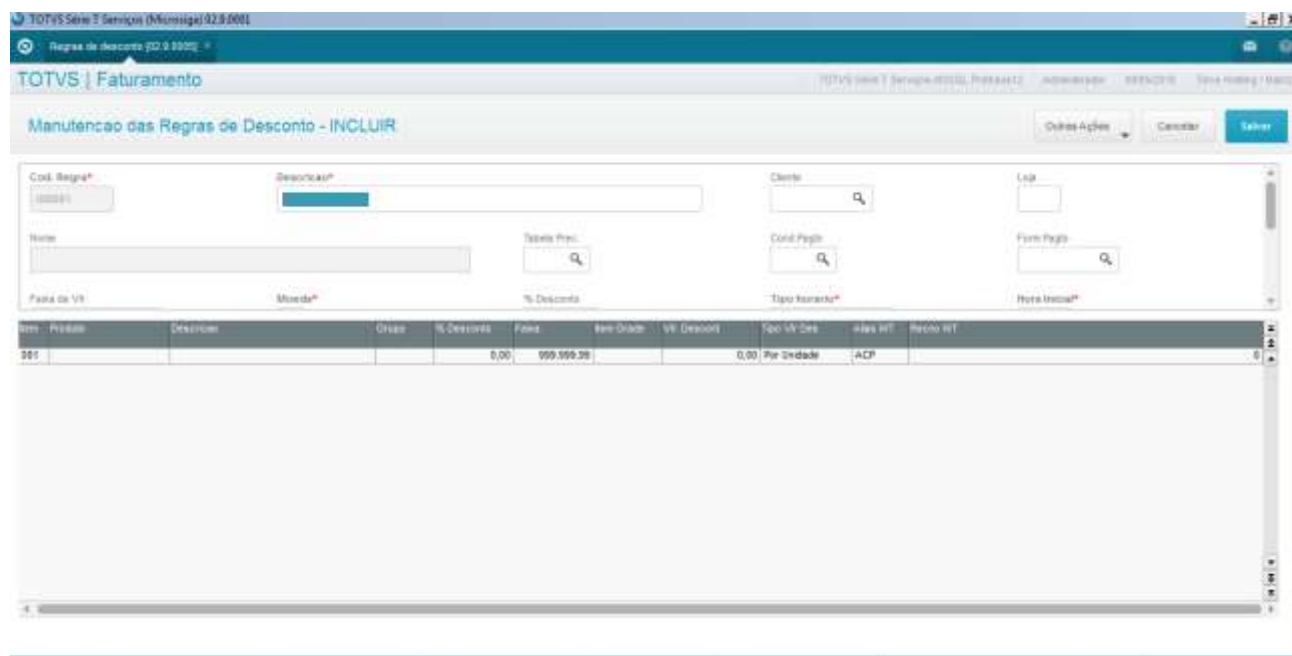
Desconto por Item – Tabela ACP.

O cabeçalho da regra de desconto deve ser utilizado para definir o percentual de desconto para todos os produtos de uma venda, independente de quais sejam esses produtos.

Os itens da regra de desconto devem ser utilizados para definir o percentual de desconto de produtos específicos.

Além do desconto informado no cabeçalho, serão considerados também os descontos preenchidos para os itens específicos, ou seja, o Sistema efetua uma soma de descontos do total com os itens, desde que o desconto no cabeçalho seja informado na primeira regra cadastrada.

É importante ressaltar que, quanto mais informações ou maior número de dados preenchidos no cadastro de regras de desconto, o Sistema vai procurar pelo cadastro de regras que atenda aos valores mais próximos.



Principais Campos:

Cod.Regra - Aceite o sugerido.

Descrição - Descrição da regra de desconto.

Cliente - Código do Cliente a ser considerado para aplicação da regra. Caso não seja informado todos os clientes serão válidos.

Tabela Preço - Código da tabela de preços a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informada todas as tabelas serão válidas.

Cond.pagto - Código da condição de pagamento a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informada todas as condições de pagamento serão válidas.

Form.Pagto - Código da forma de pagamento a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informado todas as formas de pagamento serão válidas.

Faixa de Vlr. - Faixa de valor a ser considerada para aplicação do percentual de desconto.

Moeda - Moeda em que se encontra o valor do desconto.

% Desconto - Percentual de desconto a ser aplicado.

Tipo de Horário - Informe único para que o desconto seja valido da data de inicio na hora inicial até a data fim na hora fim ou recorrente para que seja valida entre as duas datas só entre a hora inicial e a hora final.

Hora Inicial - Hora de inicio da vigência da regra de desconto.

Data Final - Data de termino da vigencia da regra.

Desc.proxima Compra - Quando o cliente realiza uma compra na loja, automaticamente ele pode ter um desconto para a próxima compra. Através desta opção é possível cadastrar um desconto para a próxima compra e determinar a data de validade e a porcentagem de desconto para cada produto.

Vlr.Descont.- Valor de desconto a ser aplicado no total do lançamento quando a Faixa for atingida.

Status - Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Cadastro de Produtos:

Produto - Código do Produto a ser considerado para aplicação da regra. Caso não seja informado, todos os produtos serão válidos.

Grupo - Grupo de produto a ser considerado para aplicação da regra. Caso não seja informado todos os grupos serão válidos.

% Desconto - Percentual de desconto a ser considerado para aplicação da regra.

Faixa - Faixa de desconto a ser considerada para aplicação da regra. (Quantidade).

Vlr.Desconto - Valor de desconto a ser aplicado no item quando a Faixa for atingida.

Tipo Vlr.Desconto - Quando o desconto for por valor, determina se será aplicado em cada unidade ou no total do item.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro das regras de desconto.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de Vendas > Regras de desconto

Logo em seguida, clique na opção Incluir e informe os dados nos campos especificados:

Cód. Regra = 000001

Descrição = Desconto de 5%

Cliente = <Branco>

Loja = <Branco>

Nome = <Branco>

Tabela Preço = <Branco>

Cond. Pagto. = <Branco>

Forma Pagto. = <Branco>

Moeda = 1

Faixa de Vlr. = <Branco>

% Desconto = 5,00

Tipo Horário = Único

Hora inicial = 00:00

Hora Final = 23:59

Data Inicial = Data do curso

Data final = <Branco>

Grp. Cdientes = <Branco>

“Cadastre os Produtos”

Item = 001

Cod. Produto = 0000000000000001

Des. Produto = Produto acabado

Desconto = 0,00

Faixa = 999.999,99

Obs.Copiar Regras de Desconto

Selecione a Regra de Desconto clique em “Outras Ações > Copiar” agiliza o cadastramento das regras de desconto semelhantes.

Esta opção é utilizada, pois o Sistema permite a aplicação para um ou para todos os clientes.

Desta forma, caso seja necessário aplicá-la para mais de um cliente, com as mesmas condições, esta pode ser utilizada, facilitando a inclusão dos dados, até serem alterados de acordo com a necessidade do usuário.

6.3. Regra de Bonificação

Tabelas da Rotina (ACQ - Regras de Bonificação; ACR - Itens da Regra de Bonificação).

Parâmetros da Rotina (MV_BONUSTS - Código do TES utilizada pelas regras de bonificação, MV_BONUSTD - Indica se o Sistema irá buscar regras de bonificação com condições idênticas, onde:

1 - Busca regras iguais;

2 - Não busca regras iguais.

MV_TPbonus - Parâmetro utilizado nas regras de bonificação. Indica se as quantidades a bonificar são:

.T. Acumulativas;

.F. Calculadas pela maior quantidade).

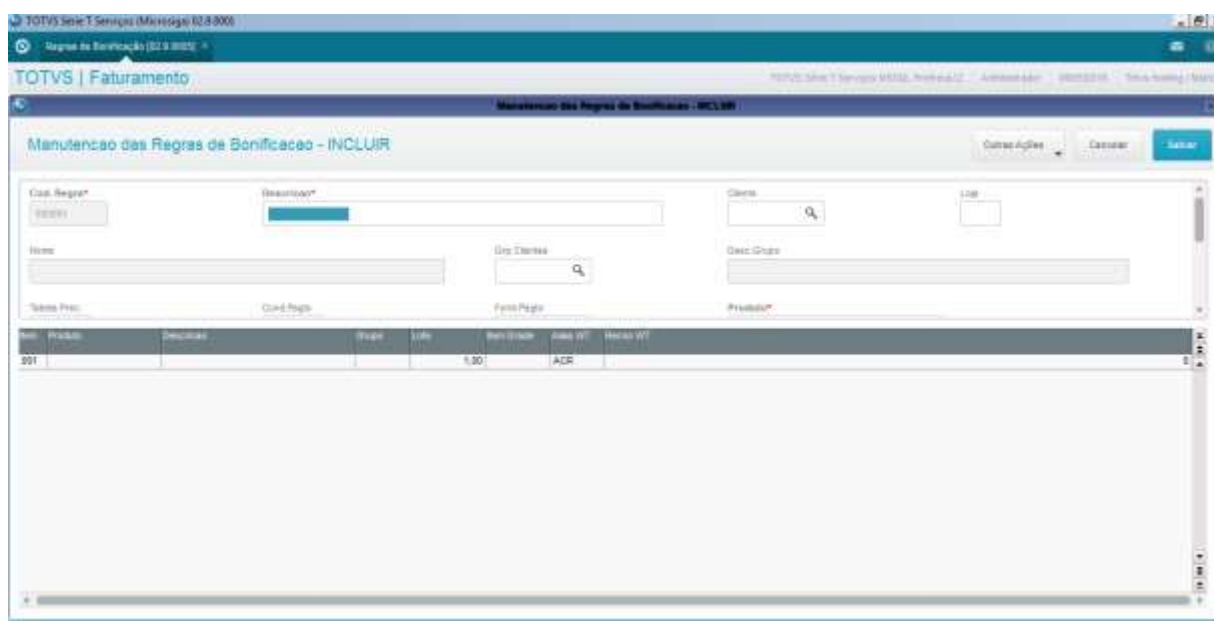
Esta rotina define regras para bonificação de produtos. O bônus é um produto fornecido gratuitamente aos clientes, incondicionalmente ou em função de uma característica de venda, como tabela de preços, condição de pagamento, forma de pagamento, produto ou grupo de produtos e quantidade.

Na inclusão do pedido de venda o sistema verifica as regras de bonificação existentes para sua aplicação, consistindo a regra que se adapta ao pedido.

As regras de bonificação serão aplicadas por Cliente ou por Grupo de Clientes, não sendo consistidos os dois ao mesmo tempo. Desta forma, nos itens do cabeçalho, ao ser selecionado o Cliente, não poderá ser selecionado o Grupo, e vice-versa. Quando selecionado um Cliente e, em seguida, selecionado o grupo, o sistema automaticamente deixa o campo Cliente em branco.

O mesmo tratamento ocorre para o Produto. Nos itens da Regra de Bonificação, deve ser selecionado o Produto ou o Grupo de Produtos.

Deve ser observado com atenção o preenchimento dos campos desta rotina, pois, quando deixados em branco, o sistema entende que a regra de bonificação será aplicada para todos os casos.



Principais Campos:

Cod.Regra – Aceite o Sugerido.

Descrição - Descrição da Regra de Bonificação.

Cliente - ódigo do Cliente a ser considerado para aplicação da regra. Caso não seja informado todos os clientes serão válidos.

Grp.Clientes - Código do grupo de clientes.

Tabela de preço - Código da Tabela de preço a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informada todas as tabelas serão válidas.

Cond.Pagto. - ódigo da condição de pagamento a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informado todas as condições serão válidas.

Form. Pagto. - Forma de pagamento a ser considerada para aplicação da regra. Caso não seja informado todas as formas serão válidas.

Produto - Código do Produto que será bonificado.

Quantidade - Quantidade a ser bonificada.

Tipo Bonif. - Quantidade a ser bonificada.

Tipo de Horário - Informe único para que o desconto seja valido da data de inicio na hora inicial até a data fim na hora fim ou recorrente para que seja valida entre as duas datas só entre a hora inicial e a hora final.

Hora Inicial - Hora de inicio da vigência da regra de bonificação.

Hora Final - Hora de termino da vigencia da regra.

Dta Inicial - Data de inicio da vigencia da regra.

Data Final - Data de termino da vigencia da regra.

Lote - Lote de quantidade.

“Cadastre os Produtos”

Produto - Código do produto.

Descrição – Descrição do produto.

Grupo - Grupo de produto.

Lote - Lote de quantidade.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da Regra de Bonificação.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de Vendas > Regra de Bonificação

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Cód. Regra = 000001

Descrição = Bônus prod. acessório

Cliente = <Branco>

Loja = <Branco>

Nome = <Branco>

Grp. Clientes = <Branco>

Desc. Grupo = <Branco>

Tabela Preço = <Branco>

Cond. Pagto. = <Branco>

Forma Pagto. = <Branco>

Produto = 0000000000000001

Descrição = Produto Acabao

Quantidade = 1,00

Tipo Bonif. = Todos

Tipo Horário = Único

Hora inicial = 00:00

Hora Final = 23:59

Data Inicial = Data do curso

Data final = <Branco>

Lote = 1

“Cadastre os produtos”

Item = 001

Cod. Produto = 0000000000000002

Des. Produto = Produto acabado

Lote = 1,00

Obs. Copiar Regras de Bonificação

Selecione a Regra de Bonificação clique em “Outras Ações > Copiar” agiliza o cadastramento de regras de bonificação semelhantes, evitando retrabalho de digitação.

Esta opção é recomendada quando muitos campos do cadastro de uma regra possuem o mesmo conteúdo de uma outra regra a ser cadastrada.

6.4. Regra de Negociação

Tabelas da Rotina(ACS - Cabeçalho da Regra de Negócio, ACT - Item da Regra de Negócio, ACX - Itens da Regra de Negócio - Prod., AC N - Descontos da Regra de Negócio.).

Define características padronizadas de vendas, como: tabela de preços, condição e forma de pagamento para um ou todos os clientes. O Sistema aplica a regra de negócio automaticamente, de acordo com as condições do pedido de venda. Sem essa condição, o pedido é bloqueado.

As regras de negócio devem ser utilizadas como um facilitador para as práticas comerciais e com o objetivo de inibir a venda em condições não favoráveis à empresa.

Aplicação Prática:

1. A regra é avaliada na confirmação da inclusão ou alteração de um pedido de venda.
2. O pedido é aprovado se não existir regra de negócio cadastrada.
3. Se na pasta Negociação existirem apenas os itens do tipo Regra, o Sistema assume que o pedido está bloqueado até que um item desse tipo o libere.
4. O sistema verifica se algum item da pasta Negociação atende ao pedido. Se sim, o pedido é liberado, caso contrário permanece bloqueado.
5. Nas pastas seguintes, são realizadas as mesmas verificações até que algum item volte a bloquear o pedido, pois caso ocorra uma exceção, tanto no limite de desconto como na pasta Comercialização que o bloqueie novamente o pedido, ele não é liberado.
6. Se na pasta Negociação existirem apenas os itens do tipo Exceção, o Sistema assume que o pedido estará liberado até que um item desse tipo o bloqueie.

Observação:

Para itens dos tipos Regra e Exceção, localizados na pasta Negociação, inicialmente o pedido fica bloqueado, até que algum item o libere ou o bloqueie novamente, conforme ordem cadastrada na regra de negócios.

Exemplo 1

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Regra	001
Produto	001	Regra	002
Resultado	Pedido liberado		

Exemplo 2

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Regra	002
Produto	001	Regra	001
Resultado	Pedido liberado		

Exemplo 3

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Exceção	001
Produto	001	Exceção	002
Resultado	Pedido bloqueado		

Exemplo 4

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Exceção	002
Produto	001	Exceção	001
Resultado	Pedido bloqueado		

Exemplo 5

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Regra	001
Produto	001	Exceção	001
Resultado	Pedido bloqueado		

Exemplo 6

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Regra	002
Produto	001	Regra	002
Resultado	Pedido bloqueado		

Exemplo 7

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Exceção	002
Produto	001	Exceção	002
Resultado	Pedido liberado		

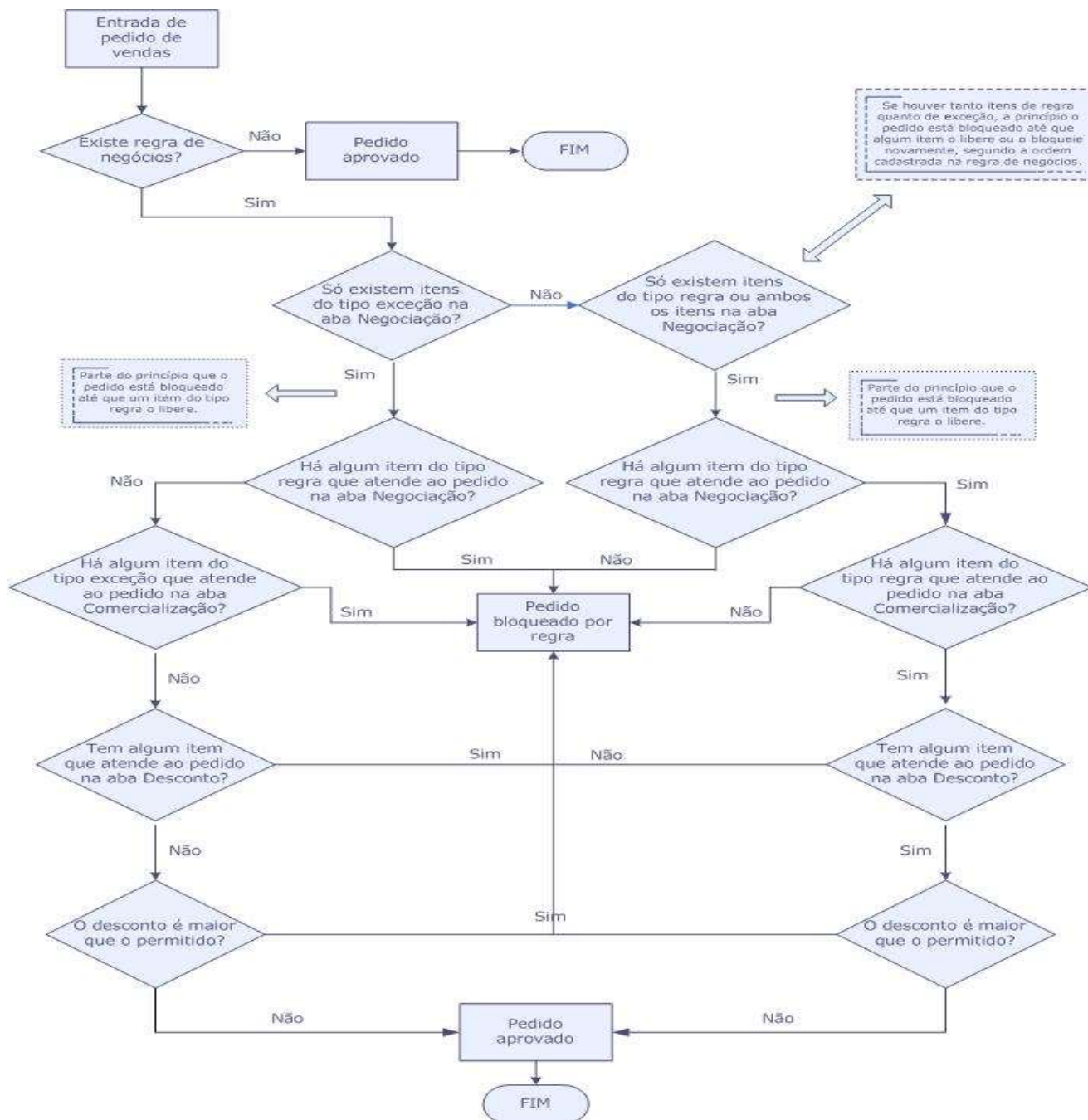
Exemplo 8

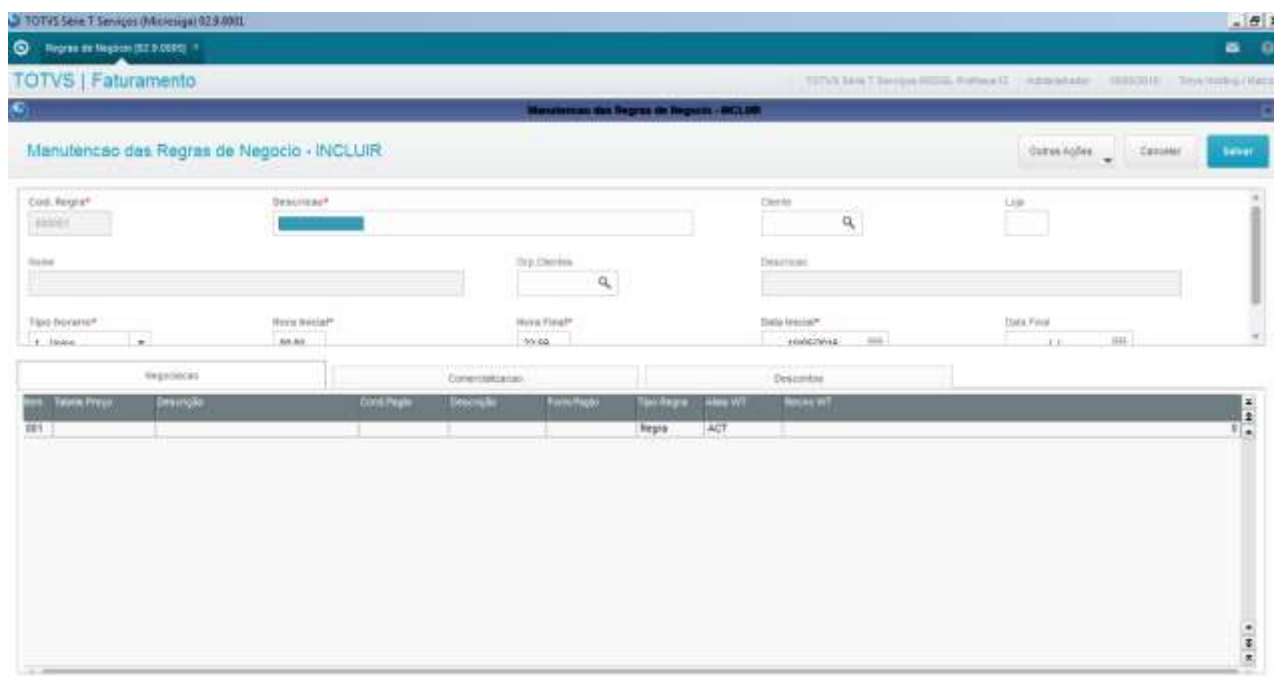
	Regra	Tipo	Desconto	Pedido	Desconto pedido
Tabela	001	Regra	10%	002	15%
Produto	001	Exceção		002	
Resultado		Pedido bloqueado			

Exemplo 9

	Regra	Tipo	Pedido
Tabela	001	Exceção	001
Produto	001	Regra	001
Resultado	Pedido bloqueado		

Fluxo Conceito Regra de Negócios:





Principais Campos:

Cod.Regra – Aceite o sugerido.

Descrição – Descrição da regra de negócio.

Cliente - ódigo do cliente a ser considerado para aplicação da regra. É possível manter este campo em branco.

Grp.Clientes - Código do Grupo de clientes.

Tipo de Horário - Informe único para que o desconto seja válido da data de início na hora início até a data fim na hora fim ou recorrente para que seja válida entre as duas datas apenas entre a hora inicial e a hora final.

Hora Inicial - Hora inicial.

Hora Final - Hora de término da vigência da regra.

Data Inicial - Data de início da vigência da regra.

Data Final - Data de término da vigência da regra.

Pasta Negocios:

Item – Aceite o sugerido.

Tabela de preço - Código da tabela de preço. Caso não seja informado todas as tabelas serão válidas para a regra de negócio.

Descrição – Descrição da Regra.

Tipo da Regra - Tipo da regra de negócio.

Pasta Comercialização:

Item – Aceite o sugerido.

Produto - Código do produto.

Descrição – Descrição do produto.

Tipo da Regra - Tipo da regra de negócio.

Pasta Desconto:

Item – Aceite o sugerido.

Produto - Informe neste campo o código do produto para que o desconto seja permitido. Qualquer desconto acima do informado será abatido da verba de vendas.

Descrição – Descrição do produto.

%Desc.Até - Informe neste campo o percentual máximo de desconto permitido para o produto ou grupo de produtos. Qualquer desconto acima do informado será abatido da verba de vendas.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da regra de negociação.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Regra de Negociação

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Cód. Regra = 000001

Descrição = Regra Negociação 001

Cliente = <Branco>

Loja = <Branco>

Nome = <Branco>

Grp. Clientes = <Branco>

Tipo Horário = Único

Hora inicial = 00:00

Hora Final = 23:59

Data Inicial = Data do curso

Data final = <Branco>

“Pasta Negociação”**Item** = 001**Tabela Preços** = 001**Descrição** = Promoção Relâmpago**“Pasta Comercialização”****Item** = 001**Produto** = 0000000000000001**Descrição** = Produto Acabado**“Pasta Desconto”****Item** = 001**Produto** = 0000000000000001**Descrição** = Produto Acabado**% Des. Ate** = 10,00**Obs.Copiar Regras de Negocios**

Selecione a Regra de Negocios clique na opção “Outras Ações > Copiar” agiliza o cadastramento de regras de negócio semelhantes, porém os dados do cabeçalho devem ser ajustados a cada cópia.

6.5. Regra de Bonificação Financeira

Tabelas da Rotina(AI1 - Regras de Bonificação Financeira, AI2 - Itens da Bonificação Financeira,SA1 - Cadastro de Clientes)

Permite definir regras de bonificação para clientes ou grupo de clientes, ou seja, a partir de uma quantidade e um valor predefinido, o sistema concede uma bonificação financeira, por meio da geração de um título de NCC (Nota Crédito Cliente), que será compensado por títulos em aberto.

A regra pode ser definida por valor ou por bônus. Quando definido por percentual de bônus, este será aplicado sobre o valor apurado.

Os campos do cabeçalho disparam a regra de bonificação e os demais definem suas características.

Dica:

O sistema permite que a inclusão da regra de bonificação financeira seja concedida por cliente ou por grupo de clientes, sendo que não é permitido definir uma regra para um grupo e cliente ao mesmo tempo.

Os exemplos abaixo serão aplicados por cliente. A criação de regras de bonificação financeira para grupo de clientes deve seguir os mesmos exemplos, modificando, no cabeçalho da regra, o preenchimento do campo "Grupo".

Exemplo 1

A cada 1.000,00 adquiridos do produto A será concedida uma bonificação de 10%.

Nesse caso devem ser preenchidos os seguintes campos:

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	1.000,00
Perc. Bônus	10%
Regra/Bônus	Valor ou Percentual

Exemplo 2

A cada 100 produtos A adquiridos será concedida uma bonificação de 10,00.

Nesse caso deverão ser preenchidos os campos

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Quant./Condic.	100
Valor Bônus	10,00
Regra/Bônus	Valor ou percentual

Exemplo 3

Quando atingido o valor de venda de 20.000,00, será concedida uma bonificação no valor mínimo de 1.500,00 ou 5% sobre o valor vendido, prevalecendo o que for maior.

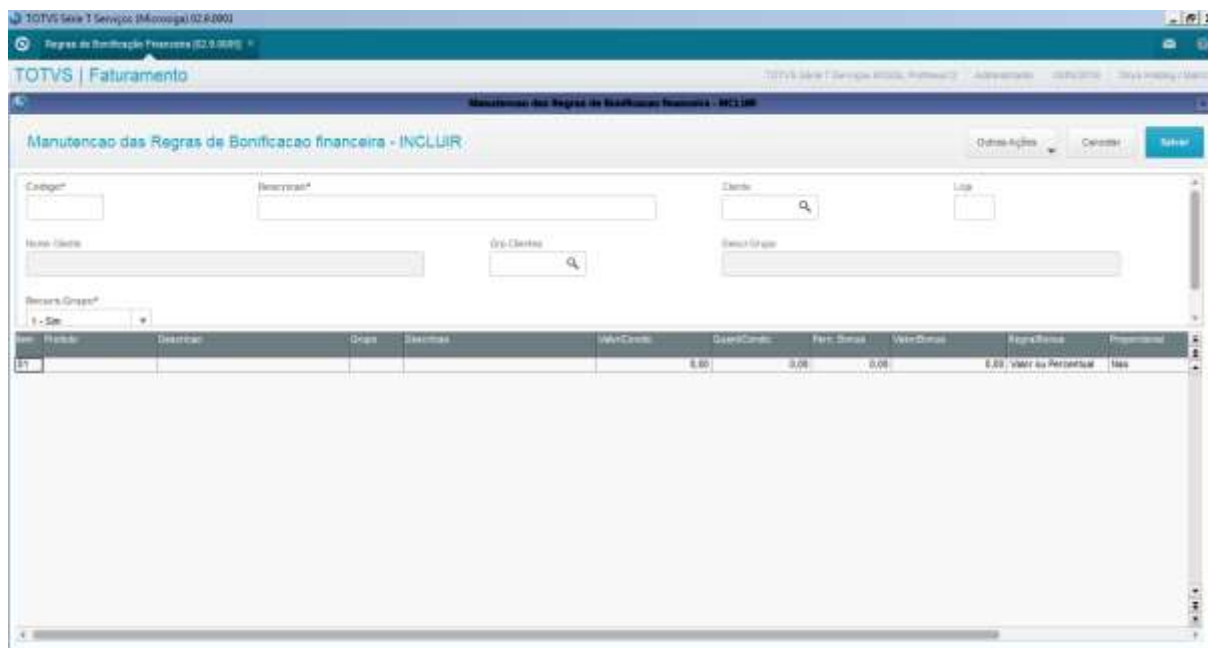
Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	20,000,00
Perc. Bônus	5%
Valor/Bônus	1,500,00
Regra/Bônus	O que for maior

Exemplo 4

Ao ser vendida uma quantidade de 1.000 peças, será concedida uma bonificação de 10,00 e, ao serem atingidas quantidades múltiplas de 1.000, a bonificação será aplicada proporcionalmente.

Exemplo: Ao serem vendidas 3.500 peças serão bonificados 30,00.

Campo	Descrição
Código do Produto	A
Valor/Condic.	1.000,00
Valor/ Bônus	10,00
Regra/Bônus	Valor ou Percentual
Proporcional	Sim



Principais Campos:

Codigo - Código da regra de bonificação financeira.

Descrição - Descrição da regra de bonificação financeira.

Cliente - Código do Cliente.

Loja – Loja do Cliente.

Grp.Clientes - Grupo de Clientes.

Recurs.Grupos - Indica se considera todos o grupos de clientes abaixo do grupo selecionado contidos na estrutura (Sim) ou apenas o grupo informado (Não). Valido apenas quando informado grupo de clientes.

Cadastro do Produto:

Item – Aceite sugerido.

Produto - Código do Produto.

Descrição – Descrição do produto.

Valor/Condic. - Indica o valor necessario para o disparo da regra de bonificação.

Quant./Condic. - Indica a quantidade necessaria para o disparo da regra de bonificação.

Perc.Bonus - Indica o percentual de bonus para esta regra. Este percentual será aplicado sobre o valor apurado.

Valor/Bonus - Indica o valor do bonus para esta regra

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da Regra de Bonificação financeira.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de Vendas > Regras Bonif. Finan.

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Código = 000001

Descrição = Regra Clientes Fidelidade

Cliente = 000001

Loja = 01

Nome = Cliente Padrão

Grp. Clientes = <Branco>

Descrição = <Branco>

“Cadastre o Produto”

Item = 001

Produto = 0000000000000001

Descrição = Produto Acabado

Valor/Condição = 100.000,00

Valor/Bônus = 1.000,00

Obs. Opção Processar

Esta opção efetua o processamento. Selecione opção “Outras Ações > Processar” de avaliação em relação às vendas existentes em determinado período e as regras de bonificação financeira aplicadas, gerando desta forma os títulos de bonificação.

6.6. Verba de Venda

Cadastro de Verbas de Vendas está diretamente ligado ao Cadastro de Regras de Negócio, uma vez que as regras de negócio definem as características padrões de negociação e comercialização de vendas, e as verbas são cadastradas quando há necessidade de práticas comerciais diferenciadas, isto é, para que se tenha um poder de negociação maior que o permitido nas Regras de Negócio (Pasta Descontos). Dessa forma, a verba de venda não deve ser cadastrada antes de a regra do negócio ter sido definida.

Esse conceito é utilizado em Holdings que destinam valores de verba para as empresas que fazem parte do seu grupo, com o objetivo de ganhar poder de negociação no momento da venda.

Outro exemplo de utilização é em empresas que destinam verbas para seus departamentos, com o mesmo objetivo.

As verbas são definidas para vendedores, grupos de vendedores, clientes e grupo de clientes, por um período determinado.

O sistema não permite que sejam intercaladas verbas dentro de um mesmo período para uma condição já existente.

Exemplo:

Caso tenha sido cadastrada uma verba para o cliente 000001 no período de 01/04/03 a 20/04/03, não poderá haver novo cadastro para este mesmo cliente no período de 15/04/03 a 15/05/03.

Parâmetros envolvidos

- MV_SOMAVER

O sistema realiza um tratamento de verificação e atualização dos saldos das verbas no momento da inclusão do pedido de venda. É utilizado o parâmetro MV_SOMAVER para indicar se, na existência de uma venda com valor maior que o preço de tabela, a diferença será creditada na verba correspondente à condição do pedido. Os movimentos de saldos de verbas geradas a partir do pedido de vendas podem ser consultados por meio da rotina de "Movimentação de Verbas".

Dica:

Caso o pedido de venda seja excluído, as movimentações de verbas geradas pelo pedido serão estornadas, ou seja, retornam ao saldo das verbas.

- MV_FTRSOMA

Este parâmetro indica o percentual a ser adicionado ao saldo da verba, quando o preço de venda for maior que o preço de tabela.

Exemplo:

Quando o parâmetro MV_FTRSOMA estiver preenchido com 30, isso significa que somente 30% do valor vendido com preço a mais será adicionado na verba.

Preço de Venda = R\$ 10,00

Preço Vendido = R\$ 11,00

Quantidade = 10

$10 * 11,00 = R\$ 110,00$ (Quantidade vendida * preço vendido)

$10 * 10,00 = R\$ 100,00$ (Quantidade vendida * preço de tabela)

Diferença = R\$ 10,00

$R\$ 10,00 * 30\% = R\$ 3,00$ (valor a ser adicionado ao saldo da verba de venda)

Roteiro de aplicação das regras de vendas:

1. Defina no cadastro de Regra de Negócio, Pasta "Descontos", o percentual do desconto a ser aplicado para determinado produto. Este é o valor máximo permitido pela empresa. Caso haja necessidade de nova prática comercial, deverá ser cadastrada uma verba de venda.

2. Em seguida, informe a verba de venda permitida para o vendedor ou para o cliente.

3. Definidas as regras, na emissão do Pedido de Venda, ocorrem os seguintes processos:

- O sistema verifica se existe bloqueio de regra, ou seja, se os itens e o cabeçalho do pedido de venda estão de acordo com a definição do cadastro de Regras de Negócio.

- Caso a regra estipulada não seja atendida, o pedido ficará bloqueado por regra de negócio, ficando com "status" azul, na janela de manutenção.

- Caso a regra de negócio seja atendida, o sistema verifica a verba de venda.

- Na análise da verba, o sistema verifica se o desconto concedido nos itens do pedido é maior que o permitido pela empresa.

- A diferença entre o permitido pela regra e o concedido no pedido de venda será abatida do saldo da verba de venda, caso exista saldo. Se não existir saldo suficiente, o pedido será bloqueado por verba, ficando com "status" laranja na janela de manutenção.

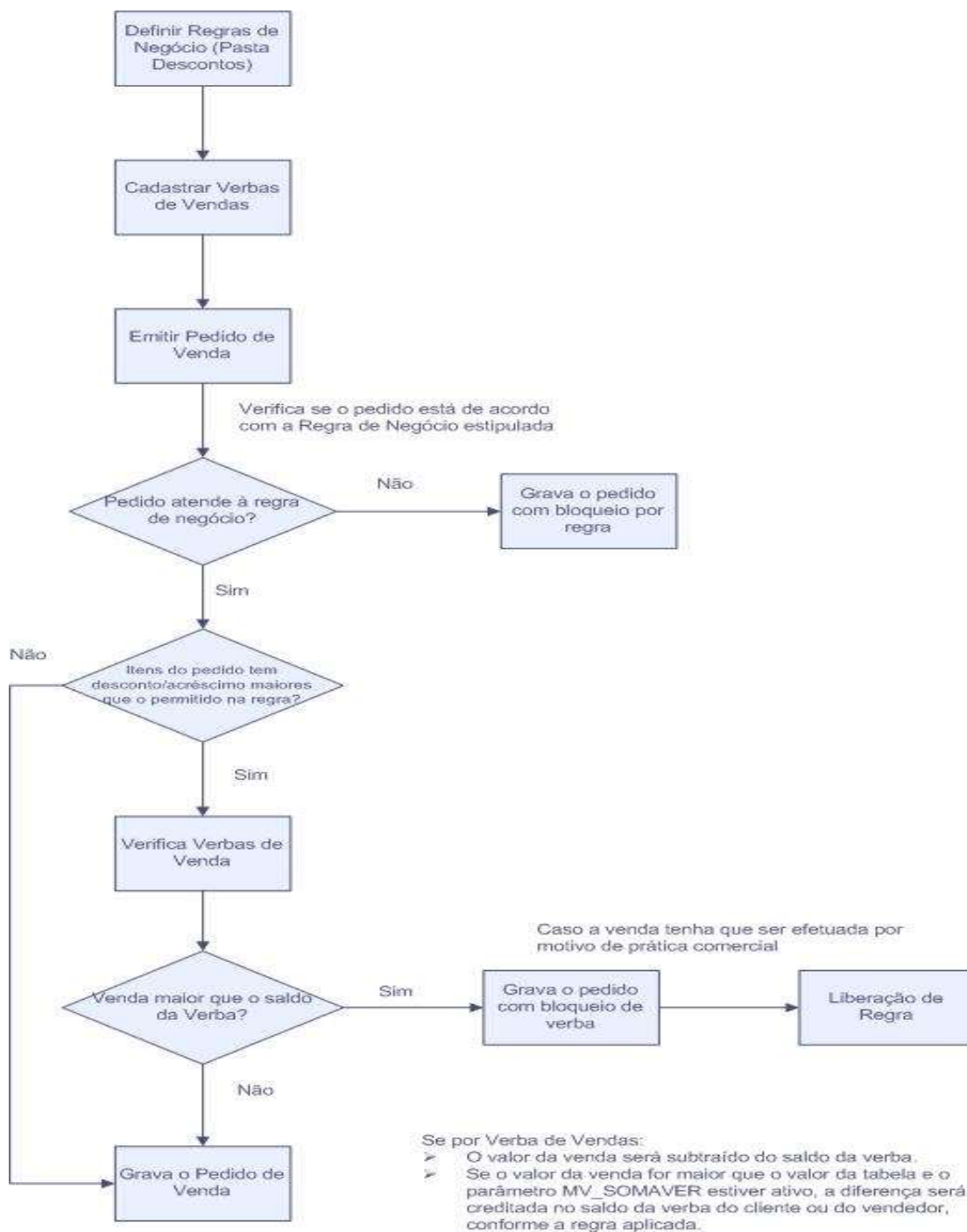
Importante:

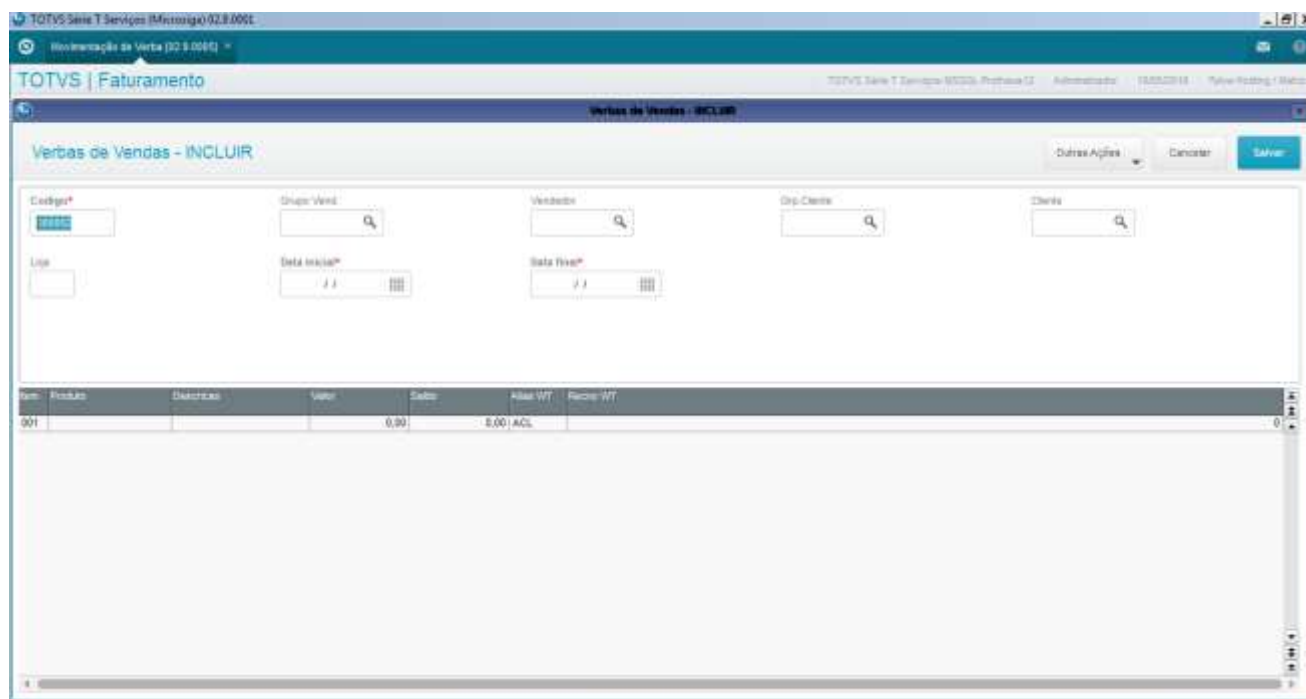
Caso ocorram bloqueios, não será possível efetuar a liberação do pedido de venda.

- Bloqueio de Regra - O pedido terá de ser alterado de acordo com a regra de negócio estipulada.
- Bloqueio de Verba - Deve ser utilizada a rotina de "Liberação de Regras".

Fluxo do processo de verbas de vendas->emissão do pedido de venda:

Para melhor visualização do processo que ocorre do cadastro de verbas até a inclusão do pedido de venda, veja o fluxo a seguir:





Principais Campos:

Código - Informe neste campo o código da verba de vendas.

Grupo Vend. - O grupo de vendedores deve ser selecionado para aplicação da verba. Caso esse campo seja deixado em branco, a verba será aplicada a todos os grupos de vendedores.

O sistema permite cadastrar um vendedor ou um grupo de vendedores, não consistindo os dois ao mesmo tempo.

Note que, caso seja selecionado o vendedor e em seguida o grupo de vendedores, o sistema automaticamente deixará o campo "Vendedor" em branco.

Vendedor - Deve ser selecionado o código do vendedor para o qual a verba será aplicada. Caso esse campo seja deixado em branco, a verba será aplicada a todos os vendedores.

Grp.Cliente - Tem o mesmo tratamento do grupo de vendedores. O grupo de clientes deve ser selecionado para aplicação da verba. Caso este campo seja deixado em branco, a verba será aplicada a todos os grupos de clientes.

O sistema permite cadastrar um cliente ou um grupo de clientes, não consistindo os dois ao mesmo tempo.

Note que, caso selecione o cliente e em seguida o grupo de clientes, o sistema automaticamente deixará o campo "cliente" em branco.

Cliente - Deve ser selecionado o cliente para o qual a regra será aplicada. Caso este campo seja deixado em branco, a regra será aplicada a todos os clientes.

Data inicial/Data final - Deve ser selecionado o período durante o qual a verba de venda será válida. O sistema não permite o cadastramento da mesma verba até o término do período determinado nesses campos.

“Cadastre o Produto”

Item – Aceite sugerido.

Produto - Deve ser selecionado o produto que terá uma verba para venda. Caso esse campo seja deixado em branco, a verba valerá para todos os produtos.

Descrição - Descrição do produto.

Valor - Informe neste campo o valor da verba de vendas.

Saldo - Este campo indica o valor do saldo da verba para o produto. A partir das vendas efetuadas, esse saldo será atualizado.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro das Verbas de Vendas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de Vendas > Verbas de Vendas

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Código = 000001

Vendedor = 000001

Data Inicial = Data do curso

Data Final = 31/12/XX

Item = 001

Produto = 0000000000000001

Descrição = Produto acabado

Valor = 20.000,00

Saldo = 0,00

6.7. Movimentação de Verbas

Esta rotina permite que sejam visualizados os movimentos debitados ou creditados nas verbas utilizadas na inclusão do Pedido de Venda.

O sistema realiza a consistência pela diferença entre o desconto permitido pela empresa e o concedido no pedido e abate o saldo da verba de venda cadastrada.

Aplicação prática quando há desconto

Regra Inicial (Regra de Negócio):

- Quantidade = 100
- Preço Tabela = 10,00
- Desconto máximo permitido nesta regra de negócio = 2%

Pedido de Venda:

- Preço informado no item do pedido de venda = 9,00 (desconto de 10%)
- Diferença de percentual entre o permitido e o concedido = 8%
- O valor referente aos 8% será abatido da Verba de Venda.

Aplicação prática quando há acréscimo:

Para situações em que, em vez de desconto, exista acréscimo, e o parâmetro MV_SOMAVAR estiver configurado como "S":

Regra Inicial (Regra de Negócio):

- Quantidade = 100
- Preço Tabela = 10,00

Pedido de Venda:

- Preço informado no pedido de venda = 11,00
- Valor do pedido = 1.100,00
- Os 100,00 serão creditados na Verba de Vendas.

6.8. Previsão de Vendas

Tabelas da Rotina(SB1 - Arquivo de Descrição Genérica do Produto, SC4 - Arquivo de Previsão de Vendas).

Parâmetros da Rotina(MV_GRADE - Habilita a utilização do recurso grade de produto:

T - Ativa o uso da grade de produto, F - Desativa o uso da grade de produto)

A rotina de previsão de vendas é um instrumento que auxilia as empresas a definirem o total a ser produzido e pode ser utilizada como base para a geração de Ordens de Produção pelo MRP.

A previsão de vendas permite ao PCP (Planejamento e Controle da Produção) programar a quantidade de produto a ser fabricada num determinado espaço de tempo, e quantificar as necessidades de material, mão-de-obra e equipamentos.

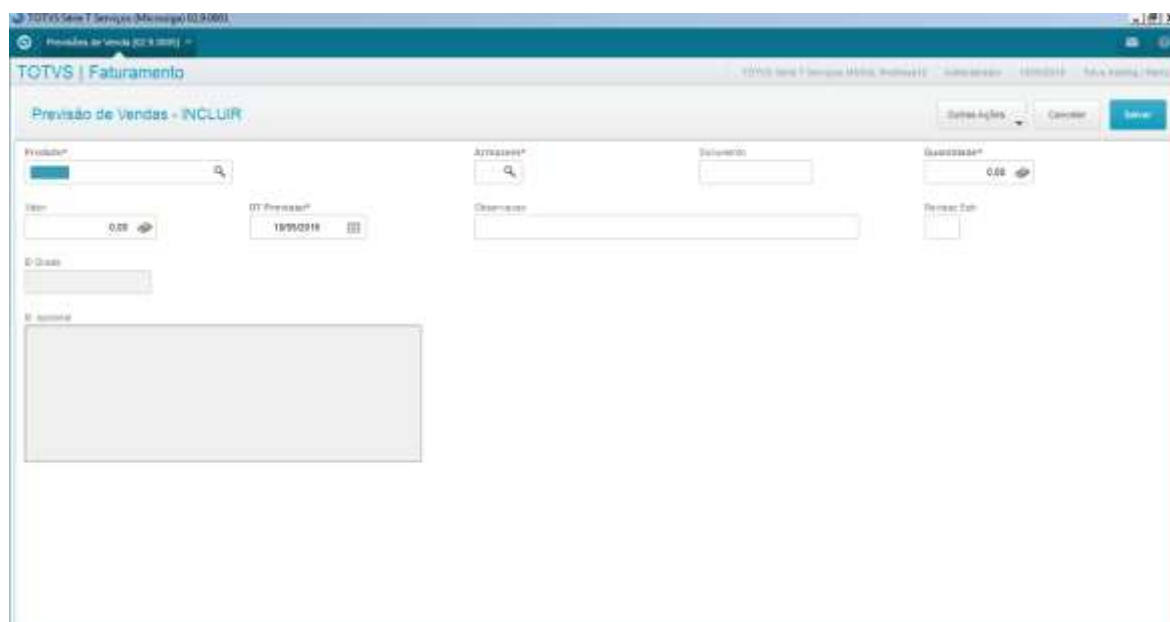
É utilizada por empresas que trabalham com estocagem de produtos (make to stock), ou seja, fabricação contra previsão de demanda.

A previsão pode ser um instrumento que ajuda a empresa a definir o total a ser produzido, visando conceder objetivos de venda a serem alcançados num futuro próximo, juntando informações sobre a tendência do mercado atual e registros das vendas históricas, aquelas ocorridas em períodos semelhantes no passado.

Previsão de Vendas por Categorias de Produtos

As previsões de vendas podem ser criadas sobre as categorias de produtos. Desta forma, o responsável pelo planejamento das previsões pode trabalhar adequadamente por categoria, tendo seu trabalho facilitado, sobretudo para empresas em que cada colaborador é responsável por diferentes categorias ou linhas de produtos.

Para utilizar esta funcionalidade, é necessário que já estejam preparados os cadastros de "Categorias de Produtos" e "Amarração Categoria x Produtos". Consulte o help dessas rotinas para mais detalhes sobre como criar categorias de produtos.



Principais Campos:

Produto - Código identificador do produto de pre-visão.

Armazém - Código do Armazem de onde sairá o Produto.

Documento - Número do documento gerador da previsão.

Quantidade - Quantidade da previsão.

Valor - Valor da previsão de venda de um determinado produto.

Dt.Previsão - Data da previsão de saída do produto.

Observação - Observação sobre a previsão de vendas.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da Previsão de vendas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Previsão de vendas

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Produto = 00000000000001

Armazém = 01

Documento = 000000001

Quantidade = 10.000,00

DT. Previsão = hoje + 30 dias

6.9. Categorias de Produtos

Tabelas da Rotina(ACU - Categoria de Produtos, ACV - Grupos por Categoria)

As categorias permitem classificar os produtos e agrupá-los segundo uma característica comum, visando a facilitar o planejamento das metas e previsões de vendas. O objetivo é criar uma estrutura hierárquica de categorias, implementando o conceito do tratamento das vendas por linha de produtos, favorecendo a visualização mais abrangente e o controle dos produtos classificados por categorias.

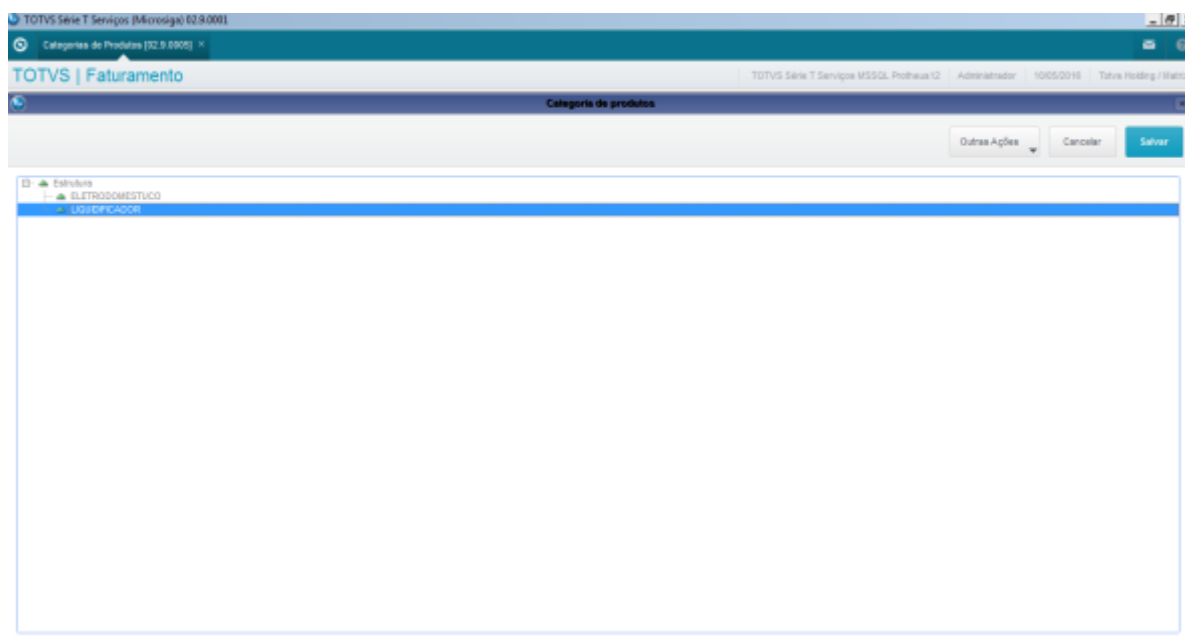
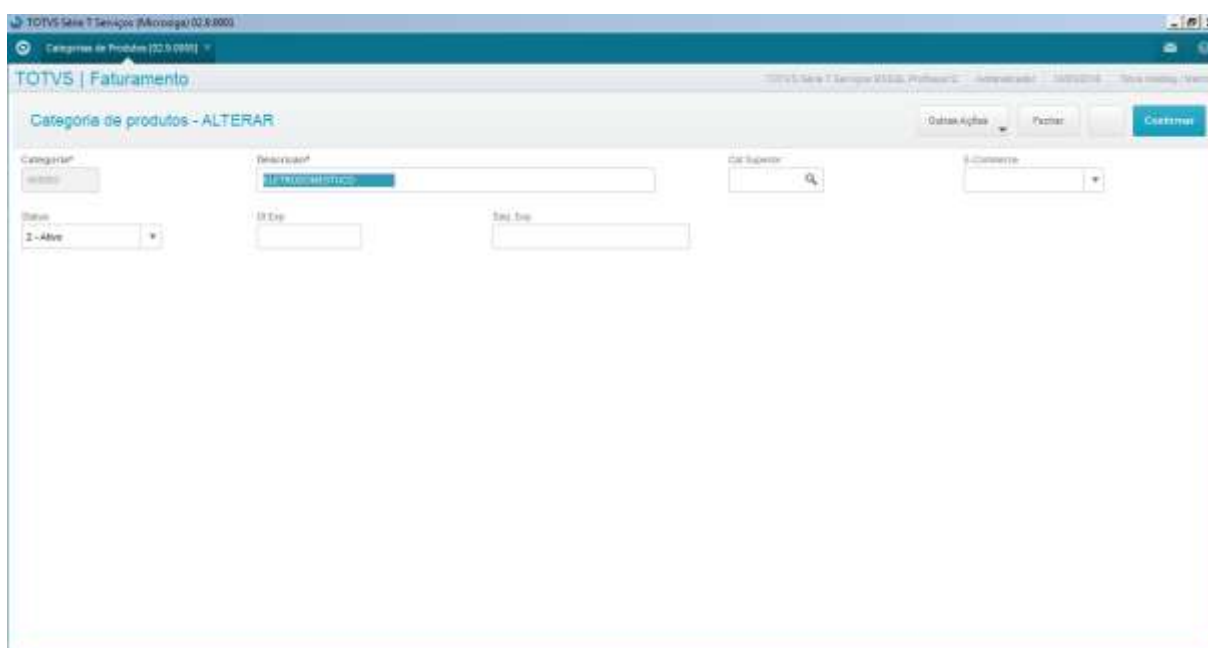
Exemplo:

Código da Categoria	Descrição	Categoria Superior
00001	Eletrodomésticos	-
00002	Liquidificadores	00001
00003	Batedeiras	00001

A elaboração de categorias é feita em três etapas:

1. Por meio da opção "Incluir", as identificações das categorias são cadastradas, sendo possível associá-las a uma categoria superior. Dessa forma, serão criadas as categorias principais e as secundárias.
2. Em "Estrutura", é possível visualizar, em estrutura de árvore, a relação hierárquica entre as categorias criadas.
3. Em Amarração de Categoria x Produtos x Grupos, devem ser criados os vínculos entre as categorias e os produtos ou grupos de produtos.

Após essas etapas, é possível retornar ao cadastro de categorias e verificar os produtos e grupos que as compõem.



Principais Campos:

Categoria – Aceite o sugerido.

Descrição - Informe a descrição da categoria do produto.

Cat.Superior- Informe o código da categoria superior hierarquicamente a categoria informada.

Status - Define se a categoria esta bloqueada.

1-sim,2-não

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro das Categorias dos produtos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Categorias de produtos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Categoria = <Aceito sugerido>

Descrição = Eletrodomésticos

Cat. Superior = <Branco>

Confirme o cadastro .

Selecione a categoria clique em “Outras Ações> Estrutura” se apresentarem uns parâmetros.

Selecione “Não” Selecione “Outras Ações” clique em “Incluir”.

Grupo = <Aceito sugerido>

Descrição = Liquificador

Grupo = <Aceito sugerido>

Descrição = Geladeira

6.10. Categorias X Produtos

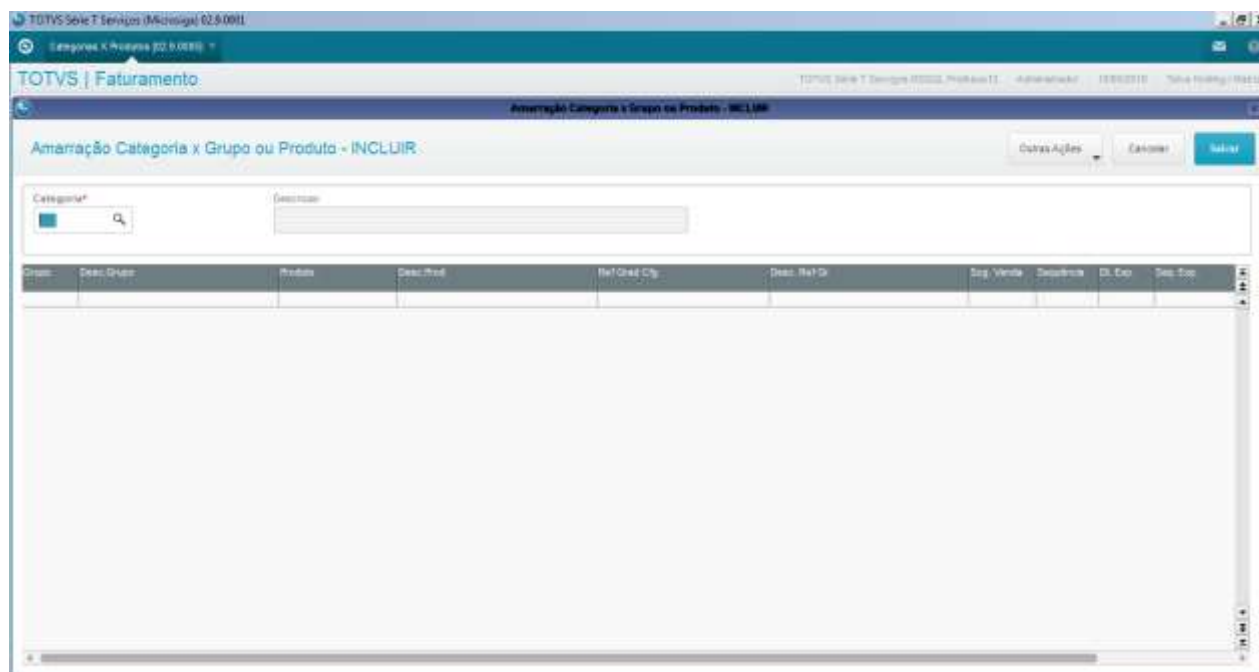
Tabelas da Rotina (SB1 - Descrição Genérica do Produto, ACU - Categoria de Produtos, ACV - Amarração Categoria X Produto).

Parâmetros da Rotina (MV_LJCATGP -Ativa um Grupo de Produtos a mais de uma Categoria na estrutura, MV_LJCATPR - Ativar a amarração de um produto a mais estrutura, MV_LJCATRG -Ativar uma Ref. Grade a mais de uma Categoria na estrutura, MV_ESTNEG -Identifica se o sistema permitira que os saldos em estoque dos produtos fique negativo através de movimentação. Conteúdo deve ser (S)im ou (N)ao).

Esta rotina permite criar os vínculos entre as categorias e os produtos ou grupos de produtos, elaborando uma classificação segundo uma característica comum. Esses recursos implementam o conceito do tratamento das vendas por linha de produtos, favorecendo a visualização mais abrangente e o controle dos produtos classificados por categorias.

É possível criar previsões de vendas por categoria. Dessa forma, o responsável pelo planejamento das previsões pode trabalhar adequadamente por categoria, tendo seu trabalho facilitado, sobretudo para empresas em que cada colaborador é responsável por diferentes categorias ou linhas de produtos.

Observe que é necessário optar pelo relacionamento incluindo cada item de produto ou por grupo de produtos; nesse caso, o sistema considerará internamente todos os produtos cadastrados com a indicação do grupo.



Principais Campos:

Categoria - Informe a categoria do produto.

Se MV_CATPR- .T.

Descrição

PRODUTO - Informe o código do produto, da rotina cadastro de produtos.

Se MV_LJCATGP - .T.

Grupo - Informe o código do grupo de produtos.

Se MV_LJCATRG - .T.

Ref.Grad.Cfg - O código da família referencia de grade permitirá o uso mais prático da rotina, diminuindo a necessidade de cadastramento repetitivo para produtos da mesma referencia de grade/configurador.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da Amarração X Produtos.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Amarração x produtos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Código da Categoria = 000001

Descrição = Eletrodomésticos

Grupo = 1100

Descrição = Industria

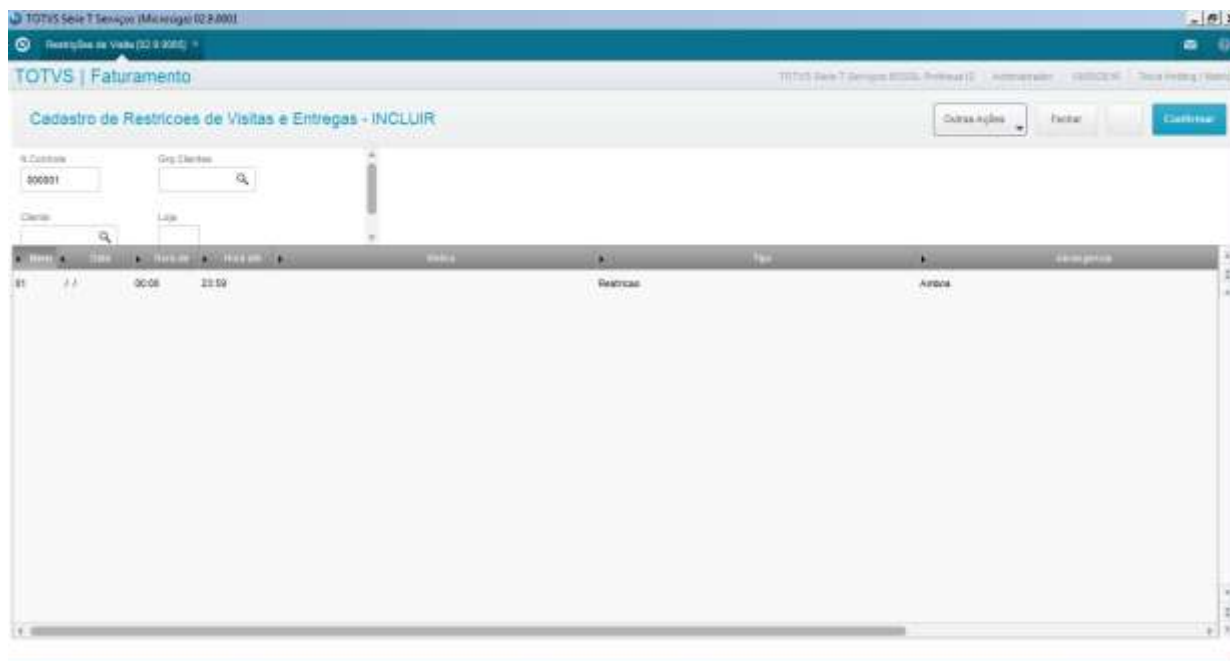
6.11. Restrição de Visitas

Tabelas da Rotina (ACW - Restrição de Entrega/Visitas).

Esta rotina permite a inclusão de impedimentos de visitas e/ou entregas a clientes ou grupo de clientes da estrutura de negócios.

As restrições podem ser cadastradas por Clientes ou por Grupos de Clientes, não consistindo os dois ao mesmo tempo.

As restrições de visitas são consideradas no agendamento automático de representantes na administração de vendas; as restrições de entrega, por sua vez, são consideradas na janela de entrega da Montagem de Carga, do ambiente OMS.


Principais Campos:**Numero de Controle** - <Aceite o sugerido>**Grp.Clientes** - Código do grupo de clientes.**Cliente** - Código do cliente.**Loja** – Loja do cliente.**Item** - <Aceite sugerido>**Data** - Data da restrição.**Hora de** - Data da restrição.**Hora ate** – Horário de término da restrição.**Motivo** - Motivo principal da restrição.**Tipo** - Tipo de restrição.

Obs.

Neste campo defina o tipo da restrição:

Restrição

Nesse caso, a restrição vale para tudo o que for diferente do que está cadastrado.

Exemplo:

Suponha que tenha sido cadastrada uma restrição para o Cliente X, na data 20/09/03, das 8h às 18h, para o contato Leonardo. A restrição vale para todos os horários/datas/contatos, com exceção dos dados cadastrados.

Regra

Quando o tipo refere-se à regra, o sistema considera somente o que está cadastrado no cabeçalho e no item da restrição.

Abrangência - Abrangência da restrição.

Obs.

Este campo define a utilização da rotina, ou seja, se ela é válida para o Faturamento, para o OMS ou para ambos.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro da Restrição de visitas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Restrição de visitas

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

N. De controle = <Aceite o sugerido>

Grp. Clientes = <Branco>

Cliente = 000001

Loja = 01

Item = 01

Data = 01/01/XX

Hora de = 00:00

Hora ate = 23:59

Motivo = Feriado

Tipo = Restrição

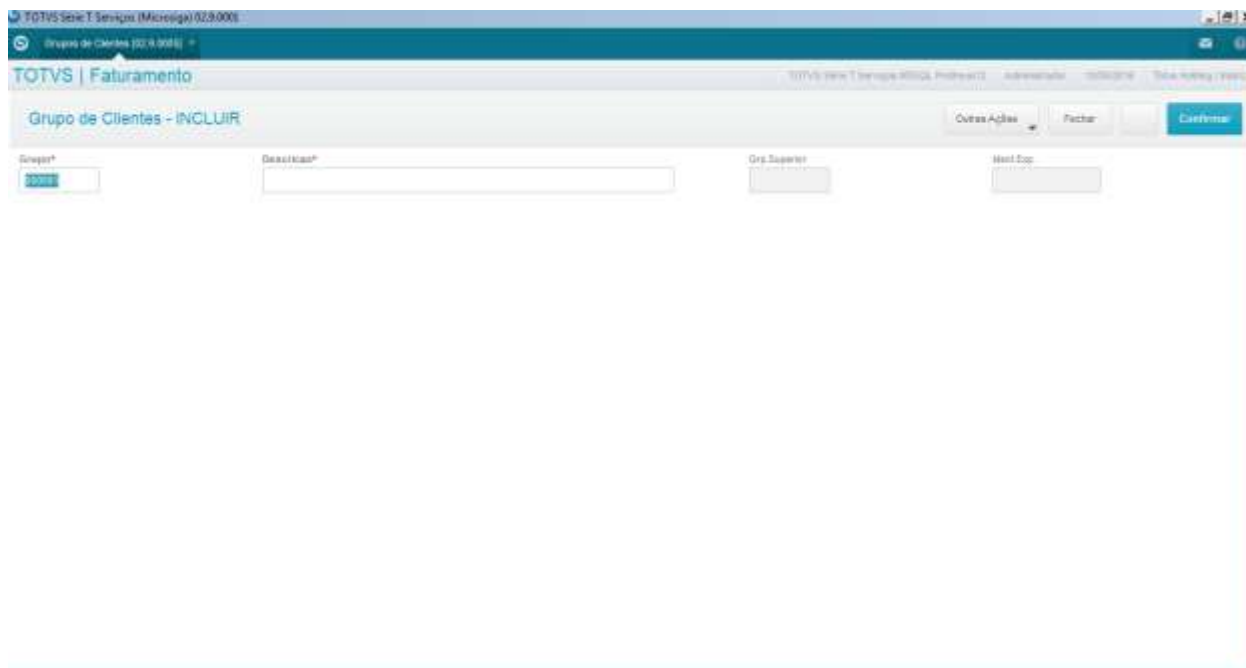
Abrangência = Ambos

6.12. Grupo de Clientes

Tabelas da Rotina (ACY - Grupo de Clientes).

Esta rotina permite o cadastro de grupos, com o objetivo de facilitar a identificação de clientes com características semelhantes.

Os grupos de clientes podem ser utilizados em diversas rotinas do Cenário de Vendas, no qual será determinada sua inserção nas regras de negócio, regras de bonificação, bonificação financeira e restrições de visitas. Os grupos também serão utilizados na montagem da estrutura de clientes, organizando-os de forma hierárquica.

**Principais Campos:**

Grupo - Código do grupo de clientes,

Descrição - Descrição do grupo de clientes.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro dos grupos de clientes.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Grupo de clientes

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Grupo = 000001

Descrição = Zona Norte

Grupo = 000002

6.13. Estrutura de Clientes

Tabelas da Rotina (ACY - Grupo de Clientes, SA1 - Cadastro de Clientes)

Possibilita criar estruturas de clientes, ou seja, distribuir clientes em grupos e organizá-los de forma hierárquica.

A estrutura será utilizada em alguns processos e regras de venda para facilitar a aplicação das regras a clientes com características semelhantes.

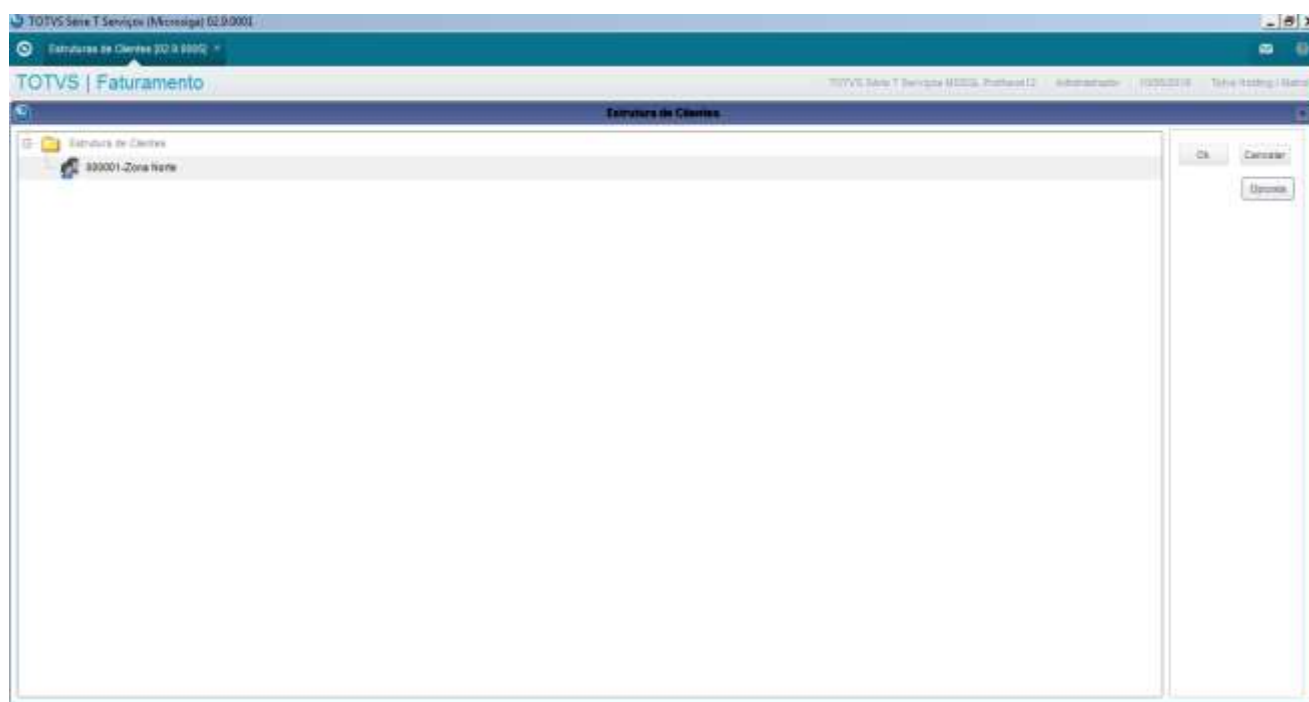
Procedimentos

Para cadastrar uma estrutura de clientes:

1. Em "Estrutura de Clientes", o sistema apresenta a tela com a estrutura de clientes a ser cadastrada, em forma de pasta.
2. Clique em "Opções".
Será apresentado um menu para que seja selecionada uma das opções.
3. Selecione a opção "Anexa Grupo".
O sistema apresentará o cadastro de grupos de clientes cadastrados.
4. Selecione o grupo de clientes desejado.
5. Caso a opção selecionada seja "Anexar Clientes", o sistema relacionará o cadastro de clientes.
6. Após seleção dos clientes e grupos, o sistema apresentará a estrutura de clientes, de acordo com a hierarquia selecionada:
7. Clique em "OK" para confirmar a inclusão da estrutura de clientes.

Dica:

Clique com o botão direito do mouse sobre a tela para incluir/excluir grupos, clientes e efetuar pesquisas (consultas aos cadastros).



Exercício

Agora efetuaremos o cadastro das Estruturas de clientes.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Estrutura de clientes

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

“Anexa Grupo”

Grupo = 000001

Descrição = Zona Norte

Grupo = 000002

Descrição = Sul

Grupo = 000003

Descrição = Zona Oeste

Selecione o cliente 000002.

Posicionado no grupo 000001 incluir cliente.

Selecione o cliente 000003.

6.14. Metas de Vendas

Tabelas da Rotina (SCT - Metas de Venda).

Os dados deste cadastro podem ser utilizados como base para a Gerência de Vendas, pois permitem definir valores a serem atingidos até uma data, de acordo com a estrutura comercial de cada empresa.

As metas são estipuladas por vendedor, região, centro de custo, produto, quantidade e valor e conta contábil, entre outros.

Dica

As metas podem ser definidas por grupo de produto ou por produto, não sendo possível tratar os dois, simultaneamente.

Para melhor visualização das metas cadastradas, o sistema disponibiliza a opção Consulta, na qual os dados são apresentados de forma hierárquica.

Dica

Selecione a Meta de venda desejada clique em “Alterar”, acesse “Outras Ações > Exp.Excel”, que permite exportar dos dados apresentados para a planilha Microsoft Excel®.

TOTVS Sere T-Serviços (Microsiga) 02.0.0001

Metas de Venda (02.0.0002)

TOTVS | Faturamento

Metas de Venda - INCLUIR

Documento* 000000001 Descrição*

Sequencia Data Vendedor Regiao Categoria Tipo Produto Grupo Produto Quantidade Valor

001 10/05/2016 0.00

Dados Ações

- Calcular
- Spool
- Imprimir Cadastro
- Verificar
- Manter
- Help
- Formatar HTML
- Formatar EOL
- Exp Excel
- Configurar

Confirmar

sc025070 - Excel

ARQUIVO PÁGINA INICIAL INSERIR LAYOUT DA PÁGINA FÓRMULAS DADOS REVISÃO EXIBIÇÃO

Calibre 11 A⁺ A⁻ Quebrar Texto Automaticamente

Formatação Formatar como Estilos de Célula

Inserir Excluir Formatar

Classificar e Filtrar Selecionar

Área de Transferência

Formatação

Formatar como Estilos de Célula

Inserir Excluir Formatar

Classificar e Filtrar Selecionar

1 Metas de Venda - ALTERAR

2 Meta de Vendas

3

4

5 Documento Descrição

6 1 METAS PARA O MES MAIO 2016

7

8

9

10 Filial Sequencia Data Vendedor Regiao Categoria Tipo Produto Grupo Produto Quantidade Valor Moeda Centro Custo Item Conta Classe Valor Status

11 10001 1 11/05/2016 1 1 1000 10000 1

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

sc025070

PRONTO

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro das Metas de Vendas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Metas de vendas

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

6.15. Processos de Vendas

Tabelas da Rotina (AC1 - Processo de Venda, AC2 - Estágios do Processo de Venda, AO7 – Conexões, AO8 - Função de Conexão, AO9 - Função de Conexão x Entidade, AOA - Função x Função Correspondente).

Esta rotina possibilita a definição de cada tarefa de um processo de venda, atribuindo o seu percentual de contribuição para o processo como um todo e, permitindo que os representantes, possam fazer um cronograma das etapas de suas vendas.

Este cadastro possibilita:

- A definição do processo de venda para uma determinada oportunidade de venda.
- A montagem do Pipeline, onde podem ser visualizados, de forma gráfica, o andamento dos processos de venda.

Para cada processo pode ser definido um estágio, que determinará a fase do processo de venda a ser seguida, e as tarefas do processo junto ao cliente.

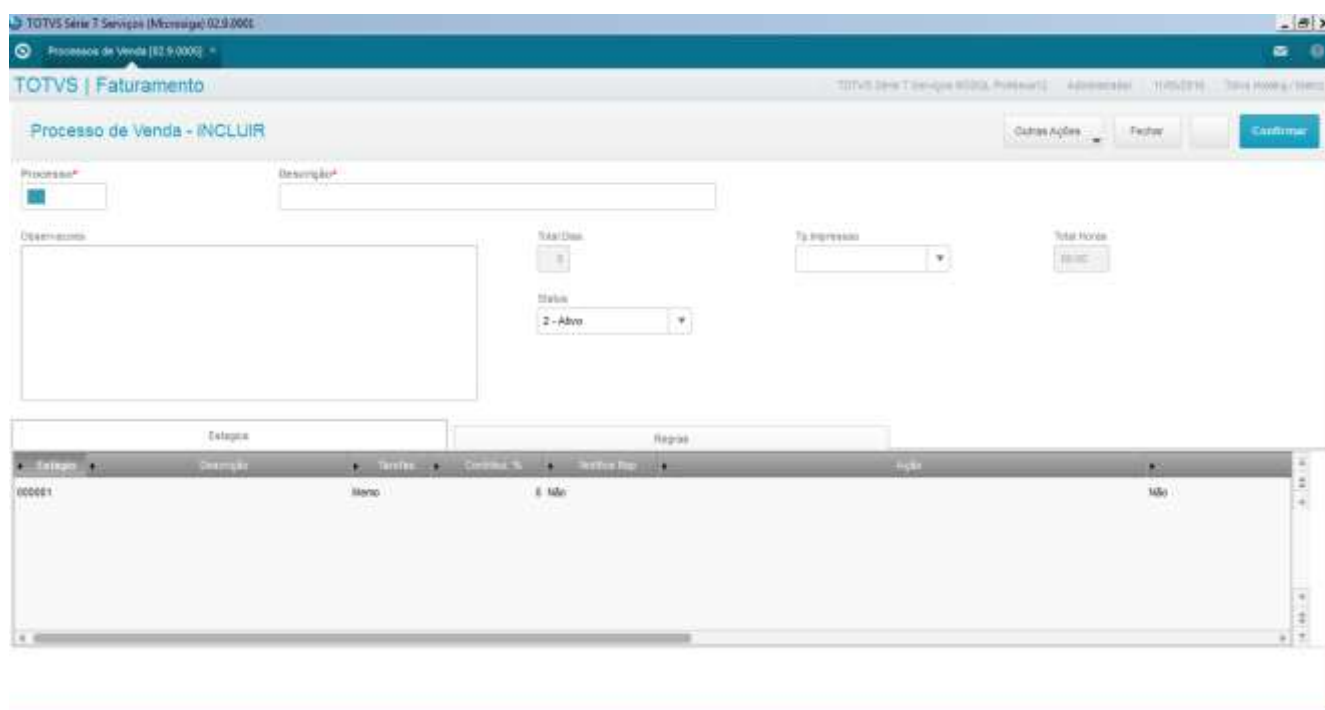
Exemplo:

Venda Especial			
Estágio	Descrição	Tarefas	Contribui %
001	Contato	Contato com cliente para informação da venda especial	40%
002	Visita	Visita para demonstração do produto	30%
003	Negociação	Negociação de prazos e preços	30%

O sistema atualiza automaticamente o estágio do processo de venda da oportunidade, quando efetuado o Apontamento de Visitas/Despesas.

A atualização automática é baseada na opção Regras, onde são definidas as condições para alteração e as ações a serem efetuadas.

Desta forma, na definição do processo de venda, podem ser determinadas as regras para a evolução dos estágios da oportunidade de venda baseado nos apontamentos de visita, minimizando a necessidade de intervenções manuais nos estágios da oportunidade.



Principais Campos:

Processo - Código de identificação do processo de venda.

Descrição - Descrição do Processo de Venda.

Observação - Campo memo (observações).

Tp.Impressão - Define o tipo de arquivo gerado para impressão da Proposta Comercial.

1=MS-Word e 2=PDF.

Status - Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Pasta Estágio.

Nesta pasta são definidos os estágios do processo de venda, com as tarefas a serem executadas e a contribuição em percentual de cada estágio para o processo.

Exemplo:

Processo 001 - Venda Especial de Equipamentos		
Estágio	Descrição	Contribuição %
01	Demonstração	30
02	Elaborar Proposta	40
03	Avaliar Proposta	30

Principais Campos:

Estágio - Aceite o sugerido.

Descrição - Descrição do estágio de venda.

Contribui.% - Percentual de contribuição da etapa do processo.

Notifica Rsp.- Indica se deverá ser enviado um Workflow aos responsáveis pelos produtos da proposta relacionada à oportunidade que atingir este estágio.

Ação - Rotina a ser executada quando esta etapa for atingida na oportunidade.

Aval Finan.- Avalia se existem pendências no módulo financeiro para o cliente da oportunidade que tenha atingido esta etapa no processo.

Vlr.Atraso - Valor a partir do qual haverá notificação sobre pendências financeiras do cliente.

Dias de Atraso - Quantidade de dias em atraso para notificação sobre pendências.

Avl.prospect - Avalia o limite de crédito para o prospect da oportunidade que tenha atingido esta etapa no processo.

Vt.Obrigatória - Indica se é obrigatório a vistoria técnica.

Dias Duração - Informe o número de dias de duração que o estágio poderá permanecer na oportunidade de venda.

Hr.Duração - Informe o número de horas de duração que o estágio poderá permanecer na oportunidade.

Dias Notificação - Informe o número de dias de antecedência, para apresentar ao vendedor o período que este estágio irá vencer.

Hr.Notific. -Informe o número de horas de antecedência, para apresentar ao vendedor o período que este estágio irá vencer.

Pasta Regras.

Nesta pasta devem ser definidas as regras para que seja efetuada a atualização automática do estágio do processo de venda da oportunidade, quando efetuado o Apontamento de Visitas/Despesas.

As condições são compostas da operação a ser realizada (inclusão, alteração ou exclusão) e do evento apontado. As ações indicam como o estágio do processo será alterado: a oportunidade poderá avançar para um novo estágio, retroceder ao anterior ou ir diretamente a um estágio.

Exemplo:

Processo 001 - Venda Especial de Equipamentos				
Item	Operação	Evento	Ação	Estágio
01	Inclusão	0001 - Demonstração	Avança Estágio	
02	Alteração	0002 - Elaborar Proposta	Vai para Estágio	003
03	Exclusão	0003 - Reavaliar Proposta	Retrocede Estágio	002

Principais Campos:

Item – Aceite o sugerido.

Operação - Operação efetuada no Apontamento de Visitas.

Evento - Evento informado no Apontamento de Visitas.

Descrição – Descrição do Evento.

Ação - Ação a ser efetuada no estágio da Oportunidade de venda.

Estágio - Estágio para qual a oportunidade de venda será alterada quando utilizada a opção "Vai para estágio"

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro dos Processos de vendas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Processos de Vendas

Logo em seguida, clique na opção "Incluir" e informe os dados nos campos especificados.

Processo = 000001

Descrição = Demonstração

Pasta Estágio

Estágio = 000001

Descrição = Demonstração

Contribui % = 10

Estágio = 000002

Descrição = Elaborar proposta

Contribui % = 20

Estágio = 000003

Descrição = Avaliar proposta

Contribui % = 70

Pasta Regras

Item = 01

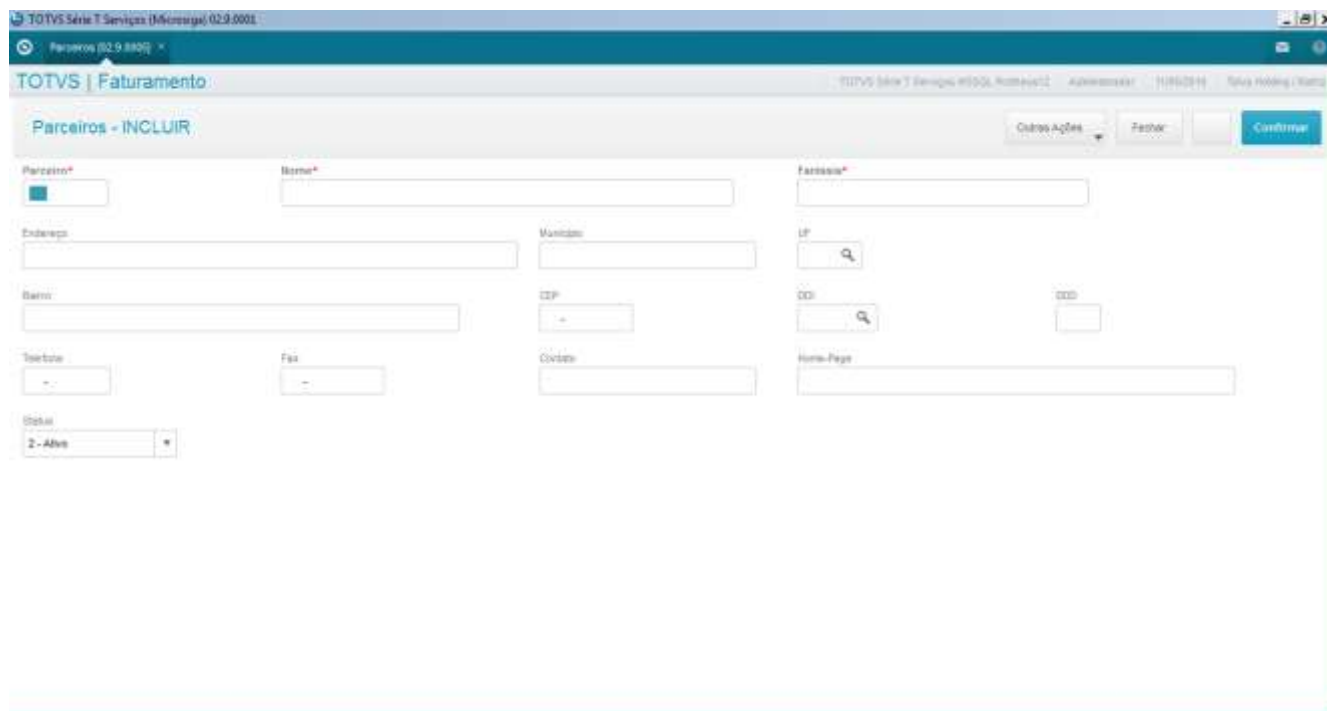
Item=	02
Operação=	Alteração
Evento=	0002
Descrição=	Elaborar proposta
Ação =	Vai para estágio
Estagio =	000003

Item=	03
Operação=	Exclusão
Evento=	0003
Descrição=	Reavaliar proposta
Ação =	Retrocede estágio
Estagio =	<Branco>

6.16. Parceiros

Tabelas da Rotina (AC4 - Parceiros – Atualização, SX5 - Tabelas do Sistema, AO7 – Conexões, AO8 - Função da Conexão, AO9 - Função de Conexão x Entidade, AOA-FunçãoxFunção Correspondente).

Esta rotina permite determinar os parceiros da empresa em suas negociações ou oportunidades de vendas, tendo como objetivo principal, alavancar as vendas de um produto, com base em parcerias que efetuem o seu complemento.



Principais Campo:

Parceiro - Código de identificação do parceiro.

Nome - Razão Social do Parceiro.

Fantasia - Nome fantasia do parceiro.

Endereço - Endereço do parceiro.

Município - Município do parceiro.

UF - Unidade Federal do parceiro.

Bairro - Bairro do parceiro.

CEP - CEP do parceiro.

DDI - Código DDI do País do Parceiro Pressione [F3] para selecionar o DDI.

DDD - Código de discagem direta.

Telefone - Telefone do parceiro.

Contato - Contato do parceiro.

Status - Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro dos Parceiros.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Parceiros

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Parceiro =	000001
Nome =	Parceiro Total
Fantasia =	Total
Endereço =	Avenida Bras Leme, 1717
Município=	São Paulo
Bairro =	Santana
CEP =	02511-000
UF=	SP
DDD=	011
Telefone =	2099-700

6

Tabela

Esta rotina
comerciais, via

veja, contatos

Os tipos de visita são utilizados no apontamento da visita e podem ser tratados como classificadores do apontamento.



Principais Campos:

Tipo = Código do evento do contato/visita.

Descrição = Descrição do evento do contato ou visita

Status = Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro dos Eventos de visitas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Eventos de Visitas

Logo em seguida, clique na opção "Incluir" e informe os dados nos campos especificados.

Evento = 000004

Descrição = Telefonema

Evento = 000005

Descrição = Visita Marcada

Evento = 000006

6. **Descrição** = Brindes

Tabelas da Rotina (AC3 - Cadastro de Concorrentes, AO7 – Conexões, AO8 - Função de Conexão, AO9 - Função de Conexão x Entidade, AOA - Função x Função Correspondente)

TOTVS Administração de Vendas – CRM



Esta rotina permite cadastrar dados de concorrentes de uma empresa, tendo como objetivo fornecer subsídios para que o representante comercial elabore a melhor proposta para seus clientes em oportunidades de venda, com base no conhecimento de seus concorrentes.

Este cadastro está disponível para que todos os vendedores visualizem os concorrentes cadastrados. Existe a restrição de direito de acesso do CRM, sendo que o mínimo nível de acesso para os vendedores é o de Visualização.

Principais Campos:

Concorrente = Código de identificação do Concorrente.

Razão Social = Razão Social do Concorrente.

Fantasia = Nome fantasia do concorrente.

Endereço = Endereço do concorrente.

Município = Município do concorrente.

UF = Unidade federal onde o concorrente se situa.

Bairro = Bairro do concorrente.

CEP = CEP do concorrente.

DDD = Código de discagem direta.

Telefone = Telefone do concorrente.

Contato = Contato do concorrente.

Status = Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de concorrentes.

Caminho para este exercício:

6.19. Cargo de Contatos

Tabelas da Rotina (SUM – Cargos).

Este cadastro permite informar os cargos dos contatos relacionados aos clientes, fornecedores, parceiros, concorrentes, prospects e suspects. Essa informação será utilizada no Cadastro de Contatos, pasta "Negócios".



Principais Campos:

Cargo = Aceite sugerido.

Descrição = Descrição do cargo do contato.

Desc.Ing. = Descrição do Cargo em Inglês.

Desc.Esp. = Descrição do Cargo em Espanhol.

Status = Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Cargo Super. = Informa o cargo superior do cargo vigente para controle hierárquico da estrutura de negócios.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Cargos de Contatos.

Caminho para este exercício:

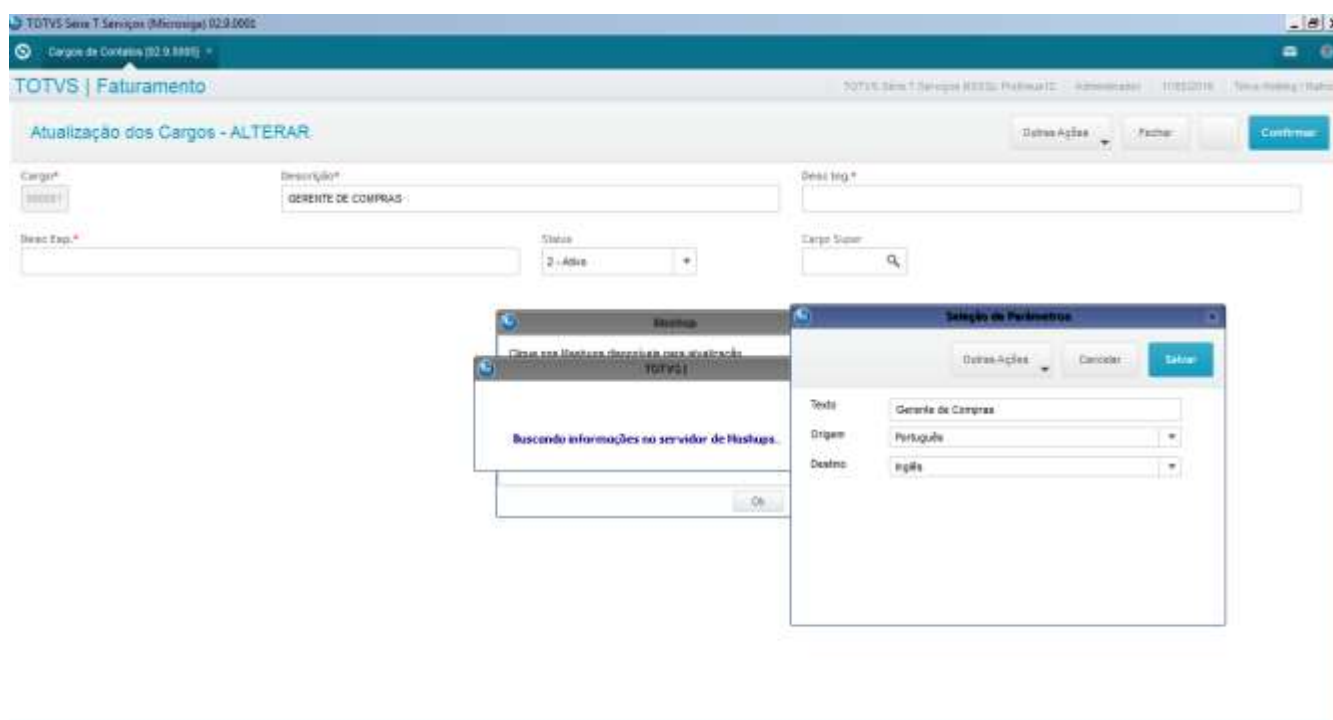
Atualizações > Cenário de vendas > Cargos de Contatos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Cargo =	000001
Descrição =	GERENTE DE COMPRAS
Desc.Ing. =	PURCHASING MANAGER OF (Uso do recurso MASHUPS)
Des.Esp. =	GERENTE DE COMPRAS (Uso do recurso MASHUPS)
Cargo =	000002
Descrição =	SUERVISOR DE COMPRAS
Desc.Ing. =	SHOPPING SUPERVISOR (Uso do recurso MASHUPS)
Des.Esp. =	SUPERVISOR DE COMPRAS (Uso do recurso MASHUPS)

Obs.: Para preencher os campos Des.Ing. e Des. Esp. Podemos usar o recurso da rotina Mashups Tradutor.

Acesse > Outras Ações > Mashups



The screenshot shows the 'Atualização dos Cargos - ALTERAR' form in the TOTVS CRM. The form has several input fields: 'Cargo' (containing '000001'), 'Descrição' (containing 'GERENTE DE COMPRAS'), 'Desc.Ing.' (empty), 'Desc.Esp.' (empty), 'Status' (a dropdown menu showing '2 - Ativo'), and 'Cargo Super' (empty). There are buttons for 'Outras Ações', 'Fechar', and 'Confirmar'. A 'Mashups' dialog box is open in the foreground, showing a message 'Buscando informações no servidor de Mashups.' and a 'Seleção de Parâmetros' window. The 'Seleção de Parâmetros' window has fields for 'Texto' (containing 'Gerente de Compras'), 'Origem' (a dropdown menu showing 'Português'), and 'Destino' (a dropdown menu showing 'Inglês').

Clique "Salvar"

TOTVS Sere T Serviços (Microsoft) 02.0.0001

Cargos de Contatos [02.9.0000]

TOTVS | Faturamento

Atualização dos Cargos - ALTERAR

Outras Ações Faturar Confirmar

Cargo* 000001 Descrição* GERENTE DE COMPRAS Desc. Ing.*

Desc. Exp.* Status: 2 - Ativo Cargo Super:

Msgbox

Clique nos ícones disponíveis para atualização:

Google - Tradução

Ok Cancelar

Clique "OK"

TOTVS Sere T Serviços (Microsoft) 02.0.0001

Cargos de Contatos [02.9.0000]

TOTVS | Faturamento

Atualização dos Cargos - ALTERAR

Outras Ações Faturar Confirmar

Cargo* 000001 Descrição* GERENTE DE COMPRAS Desc. Ing.* PURCHASING MANAGER

Desc. Exp.* Status: 2 - Ativo Cargo Super:

6.20. Contatos

Tabelas da Rotina (AGA - Endereços x Entidades, AGB - Telefones x Entidades, SU5 – Contatos, SUC – Telemarketing, SUA – Televendas, ACF – Telecobrança, ADE – Teleatendimento, NWA - Contato x Especialidade, SU5 – Contatos, NQB – Especialidade, AO7 – Conexões, AO8 - Função de Conexão, AOA - Função x Função Correspondente).

Parâmetro da Rotina (MV TMKPESQ - Pesquisa rápida de clientes não identificados eletronicamente (URA).

Nesta rotina são cadastrados os contatos (pessoas) de cada entidades: clientes, fornecedores, prospects, suspects, parceiros, concorrentes e transportadoras. O Sistema permite que diversos contatos sejam associados às entidades.

Os contatos podem ser classificados em níveis de 01 a 10 (de acordo com a tabela T6), em ordem decrescente conforme o seu grau de importância. Os níveis serão úteis para selecioná-los na rotina Lista de Contatos (Ambiente Call Center).

Cada contato inserido no banco pode ser vinculado a uma ou mais entidades do Sistema, como: clientes, fornecedores, etc.

Para descrever esta rotina, tomaremos como exemplo o Cadastro de Clientes. Ao vincular contatos a outras entidades do Protheus, o procedimento deve ser o mesmo.

[illegible]

Principais Campos:

Pasta Cadastrais

Defina os dados cadastrais do contato, como: Nome, Endereço, Telefone Residencial, Celular, Telefone Comercial, Fax, e-mail etc.

Contato = Código do Contato.

Nome = Nome do Contato.

CPF = CPF do contato.

DDD = Código DDD do telefone do contato.

Fone Com.2 = Telefone Comercial 2 do contato.

E-MAIL = e-mail do contato.

Cont.Primar. = Informe o contato primário.

Ativo = Indica se o contato está ativo

1= Sim,2= Não

Cadastro = Define o status do contato.

1 – Desatualizado, 2 - Atualizado.

Status = Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Pasta Perfil

Define os dados pessoais relacionados ao perfil do contato, além de suas preferências. São informados: Nível, Sexo, Data de Aniversário, Renda Média, Opção de Recebimento de e-mails, Estado Civil, Cônjuge, Horário de Atendimento de Ligações etc.

Principais Campos:

Nível = Indica para o gerador de contatos qual o nível de classificaç„o do contato.

Importante: Os contatos podem ser classificados em níveis de 01 a 10 (de acordo com a tabela T6), em ordem decrescente, conforme o grau de importância. Os níveis são úteis para selecionar os contatos na Lista de Contatos, no Call Center.master_pequeno

Sexo = Sexo do contato

1- Masculino, 2- Feminino

Data Nasc. = Data do aniversário do contato.

Renda Média = Renda média mensal do contato.

Recebe E-mail = Autorização para a inclus„o em lista de e-mails.

1 = Sim,2 = Não.

Estado Civil = Estado civil do contato 1- Solteiro(a), 2- Casado(a), 3- Divorciado(a),4- Viuvo(a),

5- Companheiro(a).

Cônjuge = Nome do cônjuge do contato.

Tem Filhos = Número de filhos do contato.

Nome Filhos = Nomes dos filhos do contato.

Horas Inicio = Horário inicial das ligações.

Hora de Termin = Horário de finalização das ligações.

Visitas = Informar os dias da semana que o cliente aceita a visita de um representante comercial.

Hora Ini.Visit. = Informar a hora inicial de atendimento ao cliente considerando a visita do representante comercial.

Hora Fim Visit. = Informar a hora final de atendimento ao cliente considerando a visita de um representante comercial.

Pasta Negocios

Define os dados relacionados ao negócio do contato, como: Cargo, Departamento, Grupo etc.

Principais Campos:

Cargo = Função do contato dentro do cliente.

Grupo = Indica qual o grupo funcional do contato.

Departamento = Indica a qual departamento do grupo funcional o contato pertence.

Pasta Outros

Principais Campos:

Tratamento = Tratamento do Contato.

Exemplo: Senhor, Senhora, Doutor, Doutora, etc.

Vendedor = Código do vendedor que realizou a importação deste contato na integração com o Exchange.

Parte Inferior da Tela

Na parte inferior da tela estão as opções Endereços e Telefones, em que devem ser inseridos os demais dados cadastrais do contato, como: Endereço, Telefone Residencial, Celular, Telefone Comercial e fax.

Observação:

Podemos cadastrar vários endereços e telefones, entretanto apenas um deve ser definido como padrão, por meio do campo Padrão (Sim ou Não). A informação definida como padrão é transferida para a área superior da tela e exibida em todas as rotinas que utilizarem o contato.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Contatos.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Contatos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Contato = 000003

Nome = Julio Cezar

CPF = <Branco>

“Pasta Perfil”

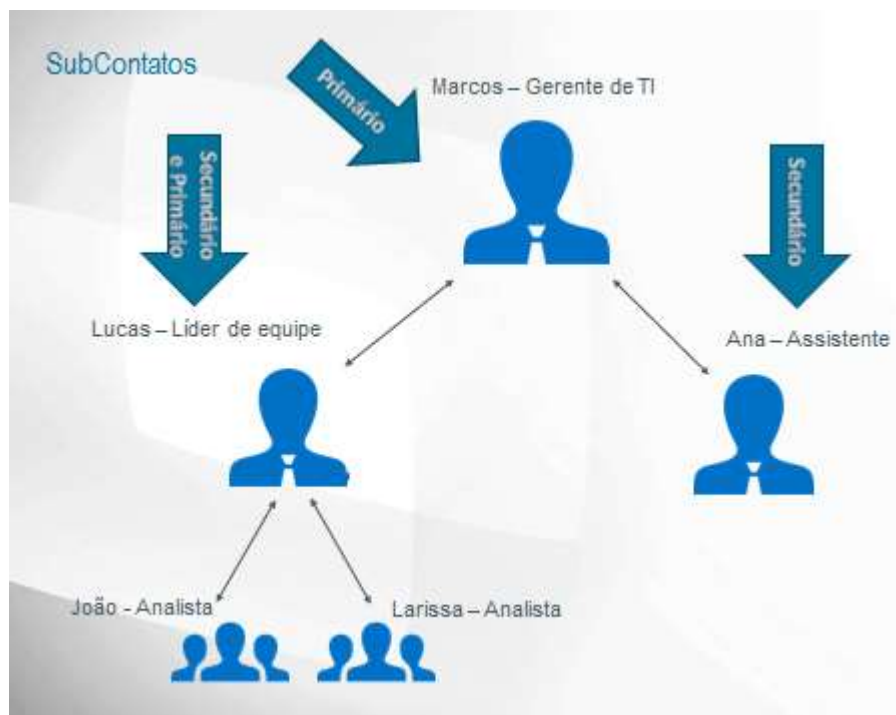
Nível = 03

“Pasta Negocios”

Cargo = 000001

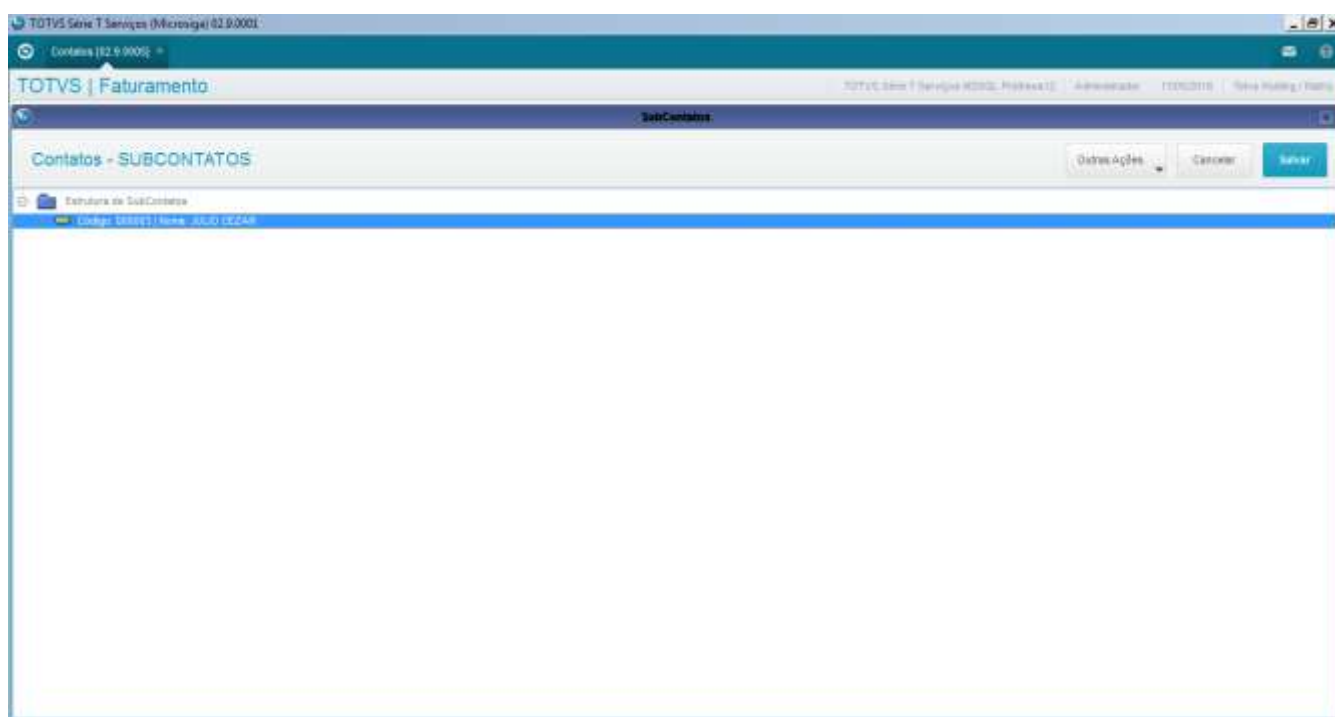
A manipulação destas ações respeita a estrutura de negócios, ou seja, se o contato não pertence ao vendedor ou ao seu time, nenhuma ação/ ação rápida pode ser realizada.

Através dessa Funcionalidade é possível interligar contatos, por exemplo, atrelar um contato superior (contato primário) com seus subordinados (contatos secundários). Um contato secundário também pode ser primário de outro. Suponhamos que um contato secundário, neste caso o contato Lucas, seja líder de equipe e possua abaixo dele dois analistas, por exemplo os analistas João e Larissa. Assim, o Lucas seria secundário do Marcos que é gerente de TI, mas também é primário dos analistas.



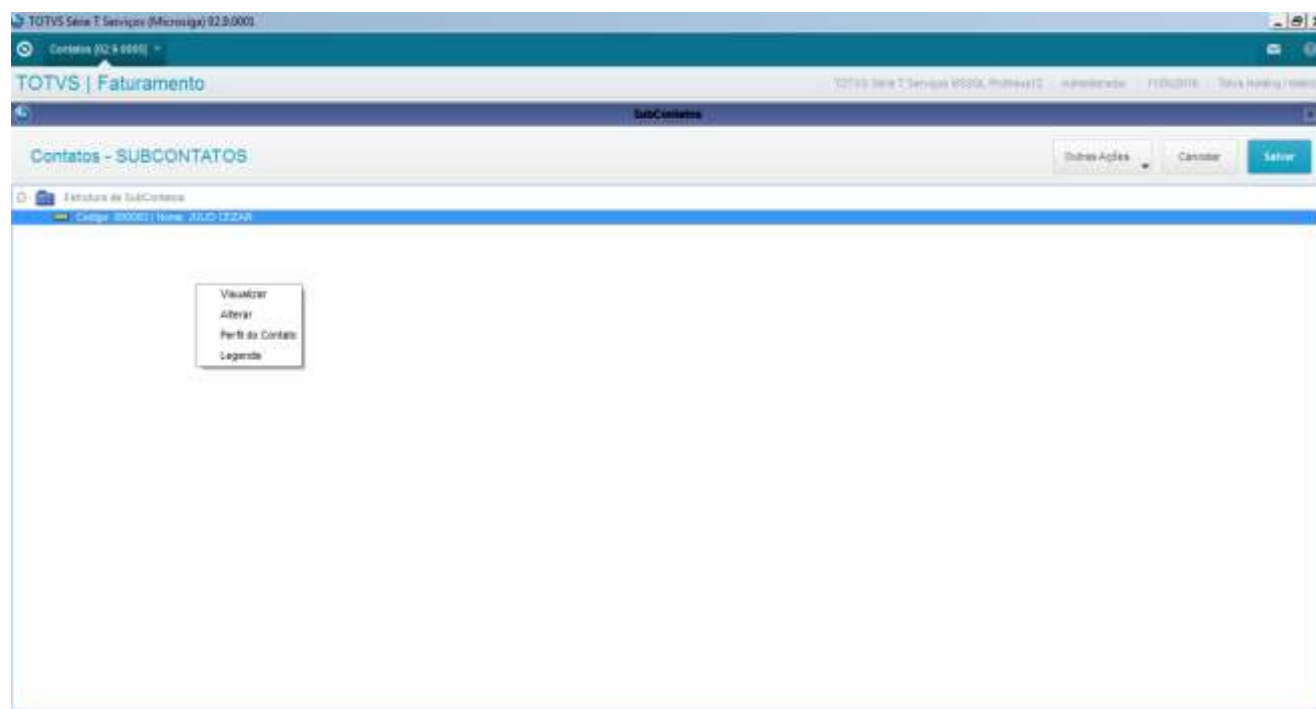
Procedimentos

1. Em Atualizações\ Cenário Vendas\ Contatos, clique em Outras Ações > Relacionadas > **SubContatos**.



2. Os contatos são exibidos em estrutura de árvore, na qual é possível efetuar ações rápidas, tais como: visualizar o contato, alterá-lo, acessar o perfil dos contatos e verificar a legenda da entidade.

Clique com o botão direito do mouse



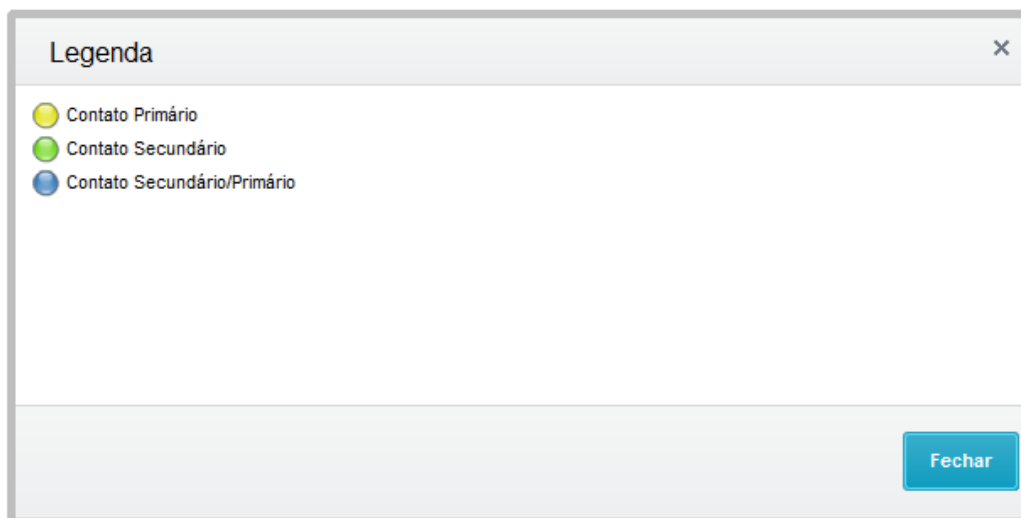
3. Na opção Visualizar é possível visualizar o cadastro do contato.

4. Ao clicar em Alterar, o Sistema apresenta a tela de alteração do cadastro do contato.

5. Em Perfil do Contato, o Sistema apresenta a tela com as entidades (cliente, prospect e suspect) relacionadas ao contato.

6. A opção Legenda apresenta uma tela com a explicação dos ícones apresentados na estrutura, sendo:

- Contato Primário
- Contato Secundário
- Contato Secundário/ Primário



7. Caso o contato a ser manipulado não esteja dentro do domínio definido para o usuário, as opções de ações/ ações rápidas ficam desabilitadas

6.21. Prospects

Tabelas da Rotina (SUS - Prospects – Atualização,SA1 - Clientes – Consulta,CC3 - Cadastro de CNAE

AC8 – Relacionamento Entidade x Contato,SU5 – Contatos,ACH - Cadastro de Suspects,AGB - Telefones x Entidade,AO7 – Conexões,AO8 - Função de Conexão,AO9 - Função de Conexão x Entidade

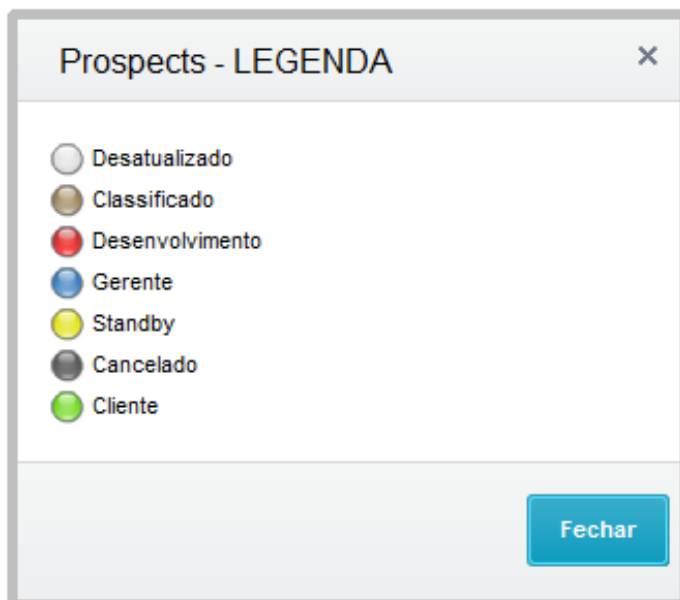
AOA - Função x Função Correspondente).

Esta rotina fornece dados para identificação de um prospect. Para o sistema, um prospect é uma conta que a trabalhar para a formação de uma oportunidade de venda. Dessa forma, podemos dizer que um prospect bem trabalhado pode gerar um futuro cliente.

Os dados desse cadastro são de extrema importância para a gerência de vendas, uma vez que as oportunidades de venda são direcionadas para os prospects.

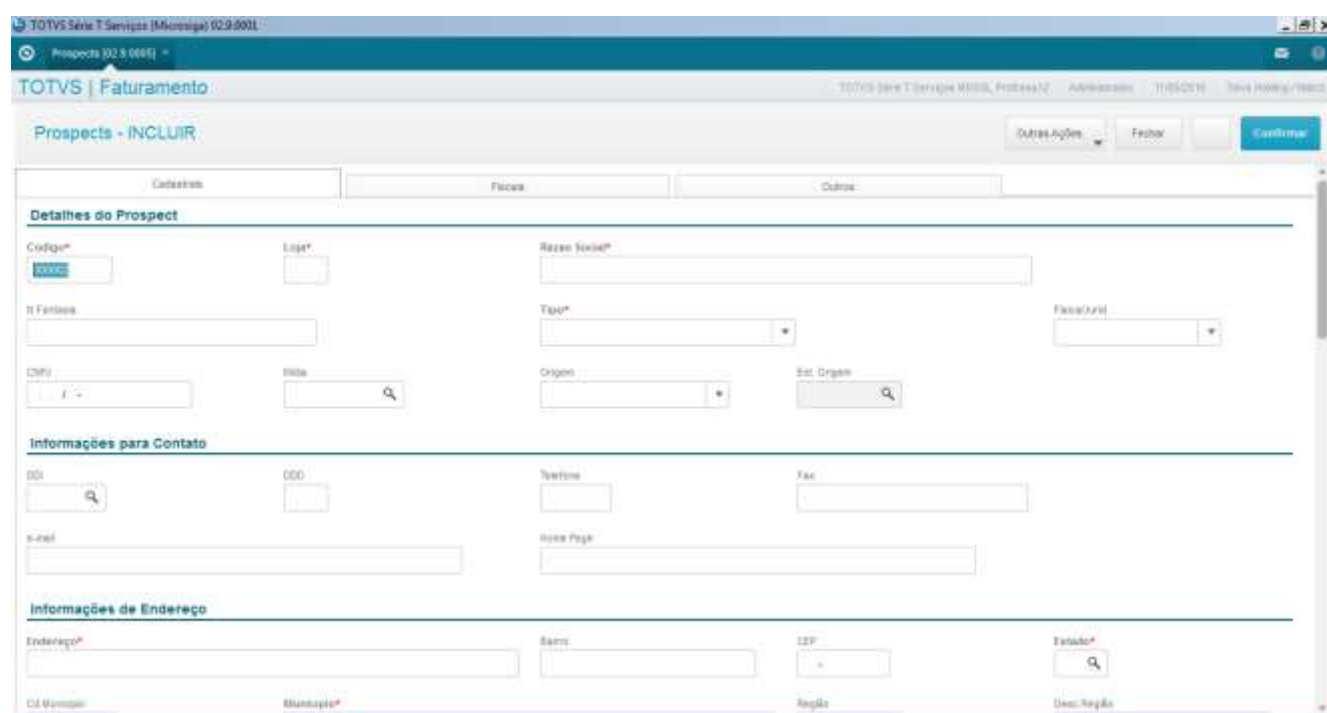
No módulo Faturamento essa rotina possibilita o agendamento de visitas. Para mais detalhes, veja o tópico Opção Agendamento de Visita.

Os prospects são identificados, na janela de manutenção da rotina, por uma legenda que indica o status do cliente:



Esta opção permite efetuar o agendamento da visita do vendedor ao prospect, e deve conter a informação da data e do tempo a ser dispensado com a visita, considerando o deslocamento do vendedor até o local em que se encontra o prospect.

Essa opção de menu está disponível no ambiente Faturamento. Para o ambiente Call Center, o usuário pode agendar visitas através das rotinas "[Atendimento - Call Center](#)" ou "[Lista de Contatos](#)".



Screenshot of the TOTVS Faturamento - Prospects - INCLUIR form. The form is divided into several sections: "Detalhes do Prospect" (Codigo*, Loja*, Razão Social*, N Fantasia, Tipo*, Fone/Fax), "Informações para Contato" (CPF, E-mail, Cel, Telefone, Fax, Home Page), and "Informações de Endereço" (Endereço*, Bairro, CEP*, Estado*, Cidade/Município*, Região, Desc. Região). The form includes search icons for several fields and a "Confirmar" button at the top right.

Pasta Cadastrais

Detalhes do Prospect

Na seção Detalhes do Suspect informe os dados cadastrais do prospect como código, razão social, nome fantasia, tipo (consumidor final, produtor rural, revendedor, solidário ou exportação), endereço, telefone, e-mail, CNPJ/CPF, etc.

Principais Campos:

Código - Código individual para identificação do Prospect no cadastro.

Loja - Código das Filiais. Permite controlar os Prospects por cada uma das Filiais.

Razão Social - Nome completo do Prospect.

N Fantasia - Nome reduzido do Prospect.

Tipo - Tipo do Prospect:

F = Cons. Final, X = Exportação, L = Produtor Rural, R = Revendedor, S = Solidário.

Física/Juríd. = Informa se o prospect é pessoa física ou jurídica.

CNPJ = Código de CGC/CPF do prospect.

Mídia = Mídia de conhecimento.

Origem = Informa a origem do prospect.

1-Mailing, 2-Campanha, 3-Web, 4-Indicação, 5-Evento, 6-Anúncio, 7- Parceiro, 8-Relações Públicas,

9-Seminário, A-Boca-Boca e b-Outros.

Informações Para Contato

Principais Campos:

DDI - Código DDI do País do Prospect. Pressione [F3] para selecionar o DDI.

DDD - Código de discagem direta.

Telefone - Informe o telefone do prospect.

E-Mail - e-mail do prospect.

Informações de Endereço

Principais Campos:

Endereço - Endereço do Prospect.

Bairro - Descrição do bairro do Prospect.

CEP - Informe o CEP do Prospect.

Estado - Informe o estado da cidade do Prospect.

Cd.Município -Código do Município do Prospect.

Município - Cidade do Prospect.

Região - Região do Prospect.

País - País de origem do Prospect.

Dados da Empresa

Principais Campos:

Código CNAE - Código do CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas).

Faturamento - Faturamento Anual do Prospect.

Funcionários - Quantidade de funcionários do Prospect.

Lin.Crédito - Limite de crédito estabelecido para o prospect.

Venc.Lin.Cre. - Vencimento do limite de crédito.

Moeda LC - Moeda do controle do limite de crédito.

Informações da Conversão

Principais Campos:

Status atual - Informa o status de trabalho do prospect

1-Classificado, 2-Desenvolvimento, 3-Gerente, 4-Stand By, 5-Cancelado.

Status - Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Informações da Desqualificação

Principais Campos:

Cód.Desqua. – Código da desqualificação do Prospect.

Desc.Desqu. – Descrição da Desqualificação.

Motivo da Desq. – Motivo da desqualificação.

Usuário Desq. – Usuário desqualificado.

Nome do Usuario – Nome do usuário desqualificado.

Dt.Desqual – Data da desqualificação.

Dt.Reativ. - Data da reativação.

Pasta Fiscais

Principais Campos:

Insc.Estad - Inscrição Estadual.

Aliq.IRRF - Alíquota de Imposto de Renda Retido na Fonte.

GRP.Clientes - Grupo de tributação para tratamento em exceção fiscal.

Natureza - Código da Natureza Financeira.

Rec.Cofins - campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de COFINS nos títulos deste prospect.

Rec.CSLL - Campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de CSLL nos títulos deste prospect.

Recolhe ISS - Verifica se o Prospect recolhe ISS.

Calc.INSS - Campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de INSS nos títulos deste prospect.

Calc. PIS - Campo para tratamento de efetivação de cálculo ou não de PIS nos títulos deste prospect.

Tipo Pessoa - Tipo de pessoa:

CI=Comércio/Indústria,PF=Pessoa Física,OS=Prestação de Serviço,EP=Empresa Pública.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Prospects.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Prospects

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Pasta Cadastras

Detalhes do Prospects

Código = 000001

Loja = 01

Razão Social = Prospects Master

N Fantasia = Master

Tipo = Cons. Final

Física/Jurid. = J=Juridico

CNPJ = 03.338.610/0026-46

Origem = 3=Web

Informações para contato

DDI = 055

DDD = 021

Telefone = 25875122

E-mail = master@gmail.com

Informações de Endereço

Endereço = Rua Visconde de Inhauma, 83

Bairro = Centro

CEP = 20091-007

Estado = RJ

Cod.Município = 04557

Município = Rio de janeiro

Região = 007

Desc.Região = Sudeste

País = 105

Dados da Empresa

Cod.CNAE = 0112-1/99

Informações da Conversão

Status Atual = 1 – Classificado

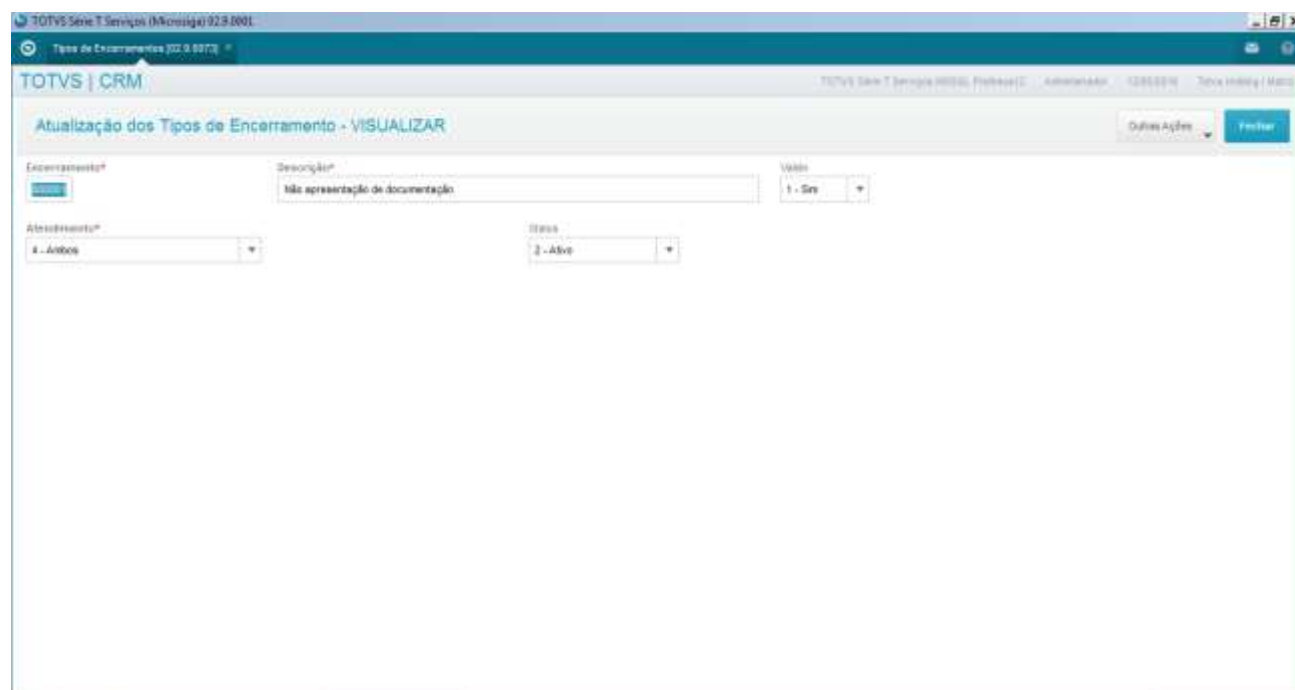
Status = 2- Ativo

Rot

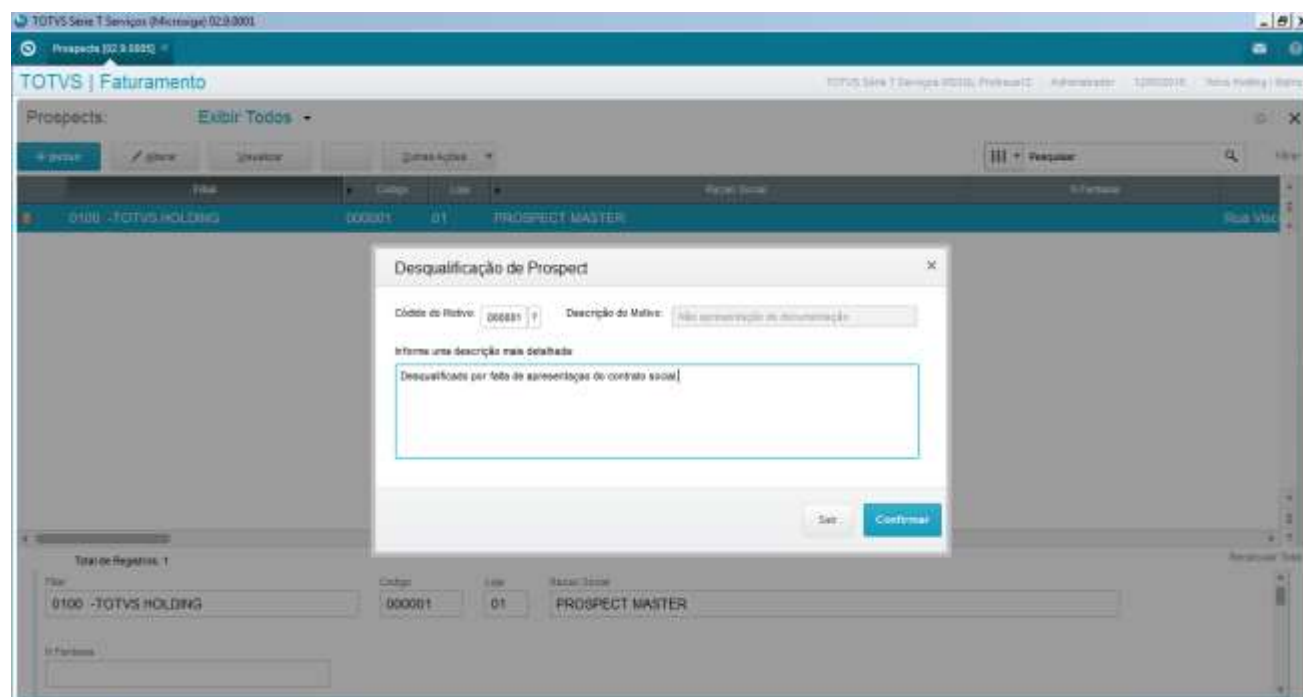
Est

Obs

Ace

**Procedimento:**

- 1 – Acesse > Cenário de Vendas > Prospects
- 2 – Outras Ações > Desqualificação

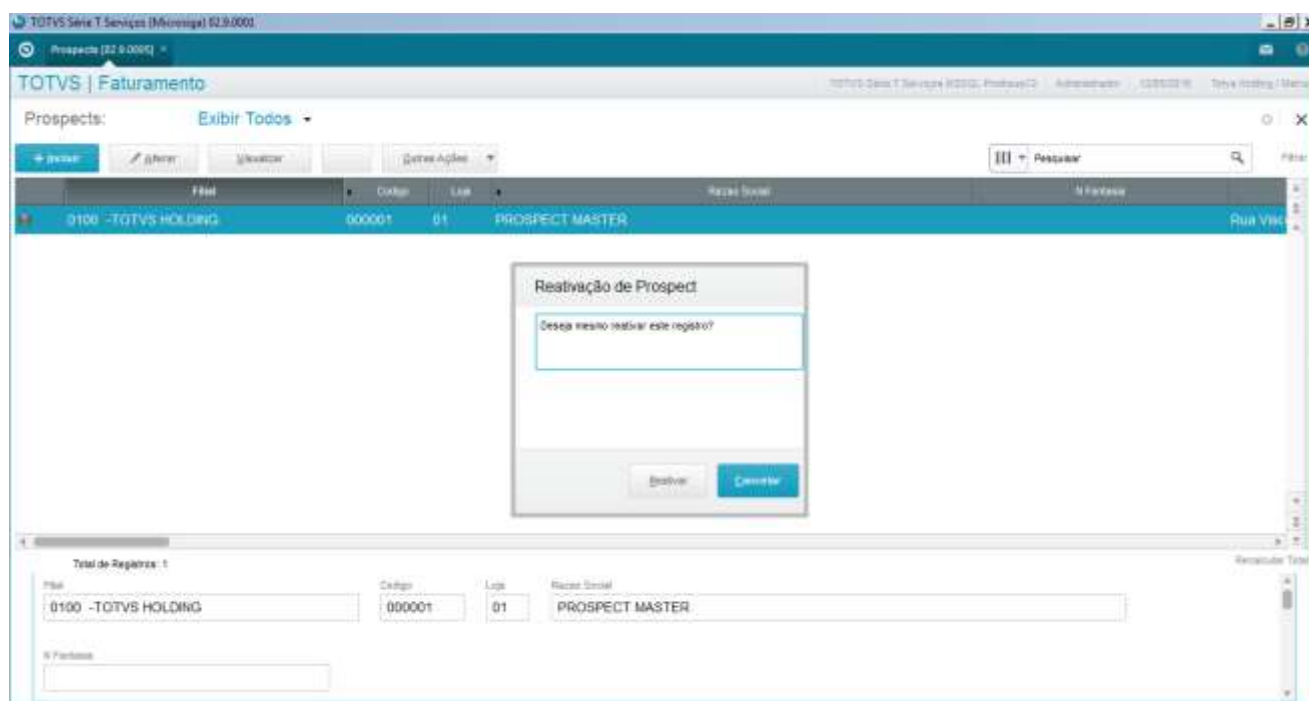


Rotina Reativação do Prospects

Esta rotina permite a reativação de um Prospects que foi desqualificado por algum motivo.

Procedimento:

- 1 – Acesse > Cenário de Vendas > Prospects
- 2 – Outras Ações > Reativação

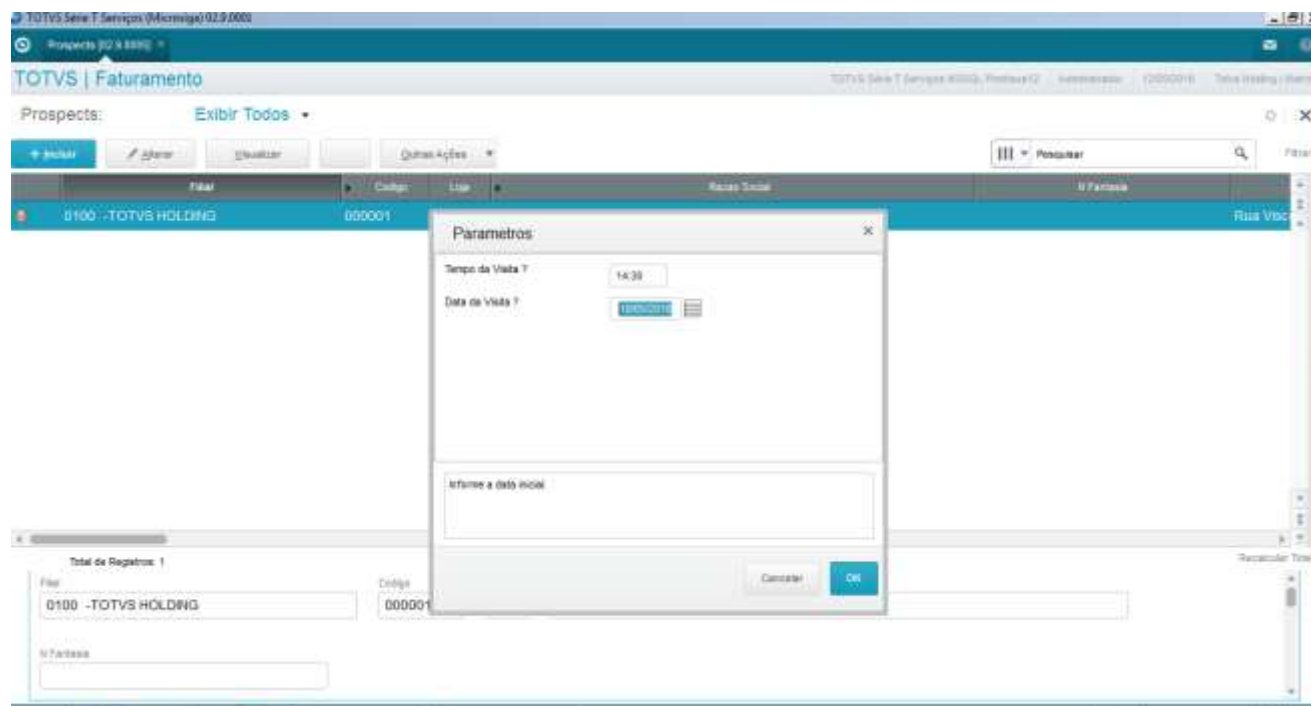


Rotina Agendar Visitas

Esta opção permite efetuar o agendamento da visita do vendedor ao prospect. Nela deve ser informada a data da visita e o tempo a ser dispensado com ela, considerando o deslocamento do vendedor até o local em que está o prospect.

Procedimento:

- 1 – Acesse > Cenário de Vendas > Prospects
- 2 – Outra Ações > Ag.Visitas

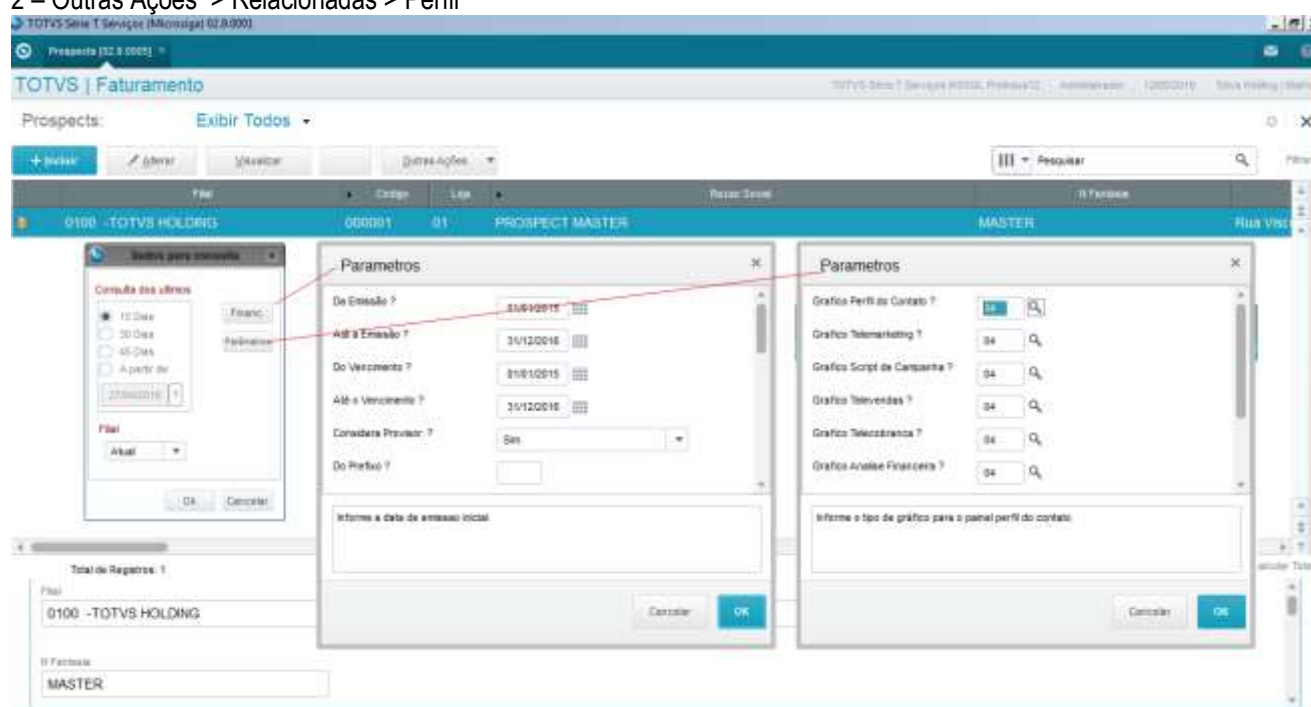


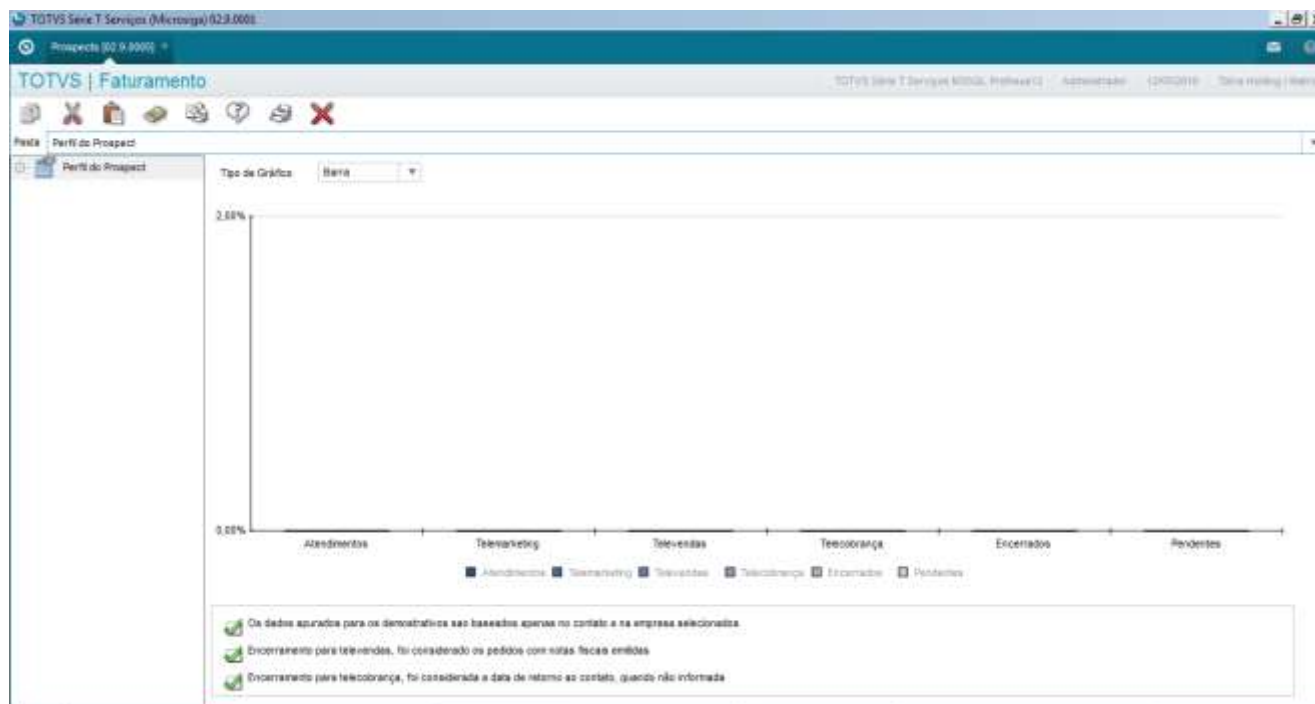
Rotina Perfil

Esta rotina permite efetuar uma consulta aos dados financeiro do Prospects.

Procedimento:

- 1 – Acesse > Cenário de Vendas > Prospects
- 2 – Outras Ações > Relacionadas > Perfil



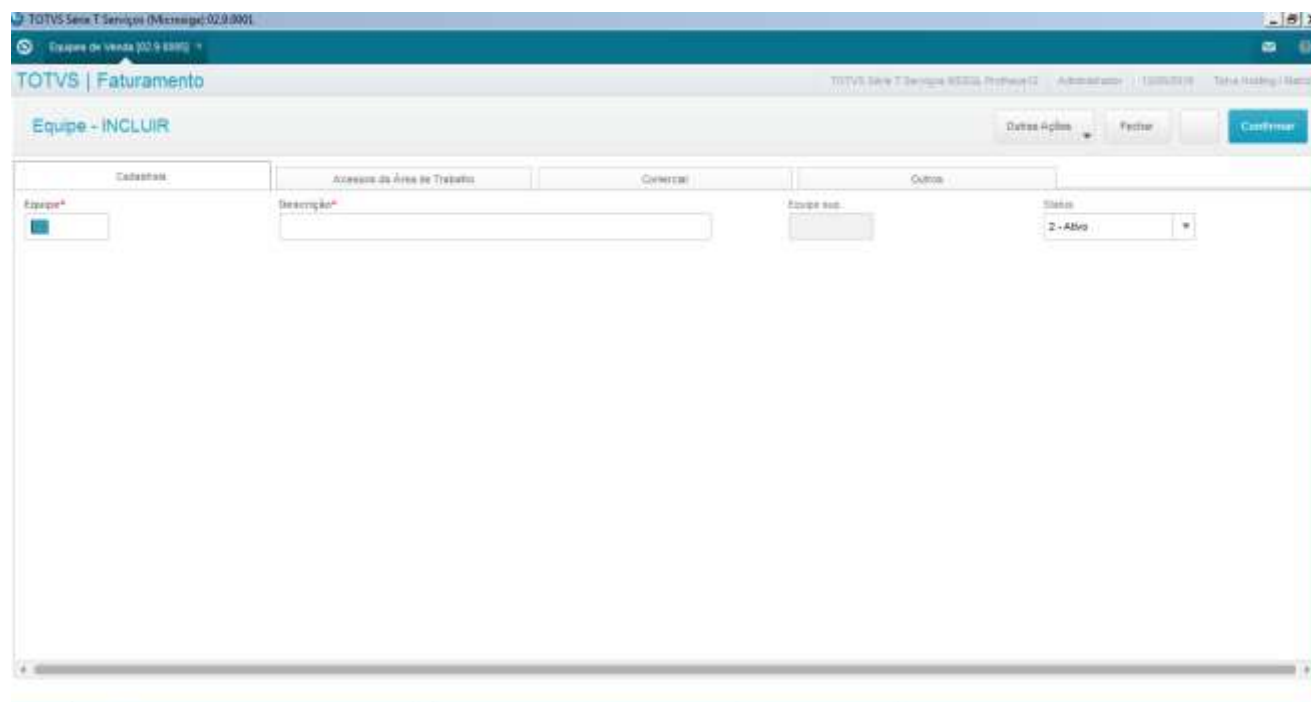


6.22. Equipe de Vendas

Tabelas da Rotina (ACA - Grupos de Representantes, AO7 – Conexões, AO8 - Função de Conexão AO9 - Função de Conexão x Entidade, AOA - Função x Função Correspondente).

Esta rotina define os acessos da equipe de vendas de representantes às informações de Clientes, Prospects, Pipeline, Apontamentos, Oportunidades, Libera Orçamento, Acessa proposta comercial, Acessa Suspects, Qualifica Suspects, Executa Scripts, Suspects, Qualifica Suspects, Executa Scripts, Contatos, Metas de Vendas, Produtos e Modelos de Acesso aos Cadastros, determinando, dessa forma, a abrangência de visão de cada grupo.

Uma vez definidos os níveis de responsabilidade, cada Equipe de Vendas deve ser incluída na estrutura de negócios, para que seja possível, a partir da rotina Representantes, efetuar as manutenções necessárias, como programação de visitas, visualização de cadastros, programação da agenda etc.



Pasta Cadastrais

Principais Campos:

Equipe = Código da Equipe de Vendas.

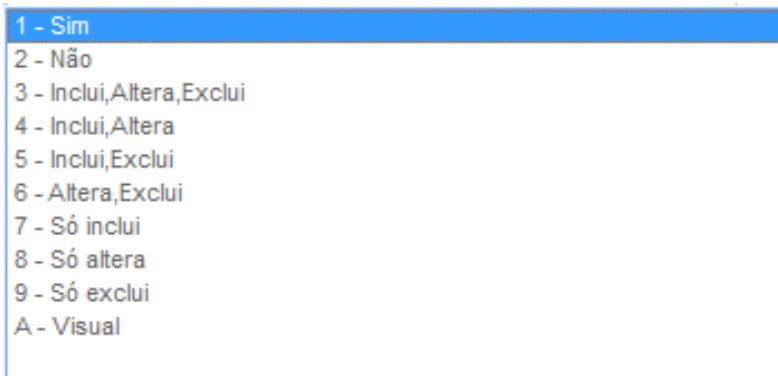
Descrição = Descrição da Equipe.

Status= Informa se o registro está habilitado (ativo) para uso na aplicação.

Pasta Acessórios da Área de Trabalho(Workarea)

Principais Campos:

Clientes = Indica se tem permissão para acessar o Cadastro de Clientes.



Prospects = Indica se tem permissão para acessar o Cadastro de Prospects.

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Funil de Vendas = Indica se tem permissão para visualizar o Funil de Vendas.

Apontamento = Indica se tem permissão para efetuar o apontamento

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Oportunidade = Indica se tem permissão para acessar as Oportunidades de Venda.

Estrutura = Indica se tem permissão para visualizar a estrutura de vendas.

Ac.Cliente = Modelo de acesso ao Cadastro de Clientes.

Ac.Prospects = Modelo de acesso ao Cadastro de Prospects.

Ac.Oportunidade = Modelo de acesso às Oportunidades.

Ac.Estrutura = Modelo de acesso para a visualização da estrutura de vendas.

Lib. Orçamen. = Permissão para liberar orçamentos com bloqueio.

Proposta = Permissão para acessar as propostas.

Ac.Suspects = Acesso Suspects.

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Contatos = Permissão para acessar os Contatos.

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Metas de Vem. = Permissão para acessar metas de vendas.

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Produtos = Permissão para acessar produtos.

1 - Sim
2 - Não
3 - Inclui, Altera, Exclui
4 - Inclui, Altera
5 - Inclui, Exclui
6 - Altera, Exclui
7 - Só inclui
8 - Só altera
9 - Só exclui
A - Visual

Exec.Scripts = Executa Scripts na WorkArea.

Pasta Comercial

Principais Campos:

%Max.Desc = Percentual máximo de desconto permitido nas propostas para os membros deste grupo.

Vlr.Max.Desc. = Valor máximo de desconto permitido nas propostas para os membros deste grupo.

%Max.Acr. = Percentual máximo de acréscimo permitido nas propostas para os membros deste grupo.

Vlr.Max.Acr. = Valor máximo de acréscimo permitido nas propostas para os membros deste grupo.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Equipe de Vendas.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Equipe de Vendas

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

“Pasta Cadastrais”

Equipe = 000001

Descrição = Grupo Zona Norte

“Pasta Acessos da Área de Trabalho(Workarea)”

Clientes = Sim

Prospects = Sim

Funil de Vendas = Sim

Apontamentos = Sim

Oportunidade = Sim

Estrutura = Sim

Ac. Cliente = Vendedor

Ac. Prospects = Vendedor

Ac. Oportunidade = Vendedor

Ac. Estrutura = Vendedor

Rotina Conexão

A funcionalidade permite identificar o relacionamento entre cadastros efetuados no CRM, sendo eles de suspect, prospect, cliente, contatos, concorrentes, fornecedores, parceiros, oportunidades, propostas, pedidos de vendas, notas fiscais, produtos, tabelas de preço, processo de vendas, vendedores, unidade de negócio, equipe de vendas, campanhas e eventos.

A conexão centraliza informações sobre o relacionamento de uma entidade com outra e facilita as consultas. Por meio dessa funcionalidade, é possível, por exemplo, atrelar informações de um cliente para o outro, informando qual a função da conexão, por exemplo: parceiro, sócio, influenciador, etc.

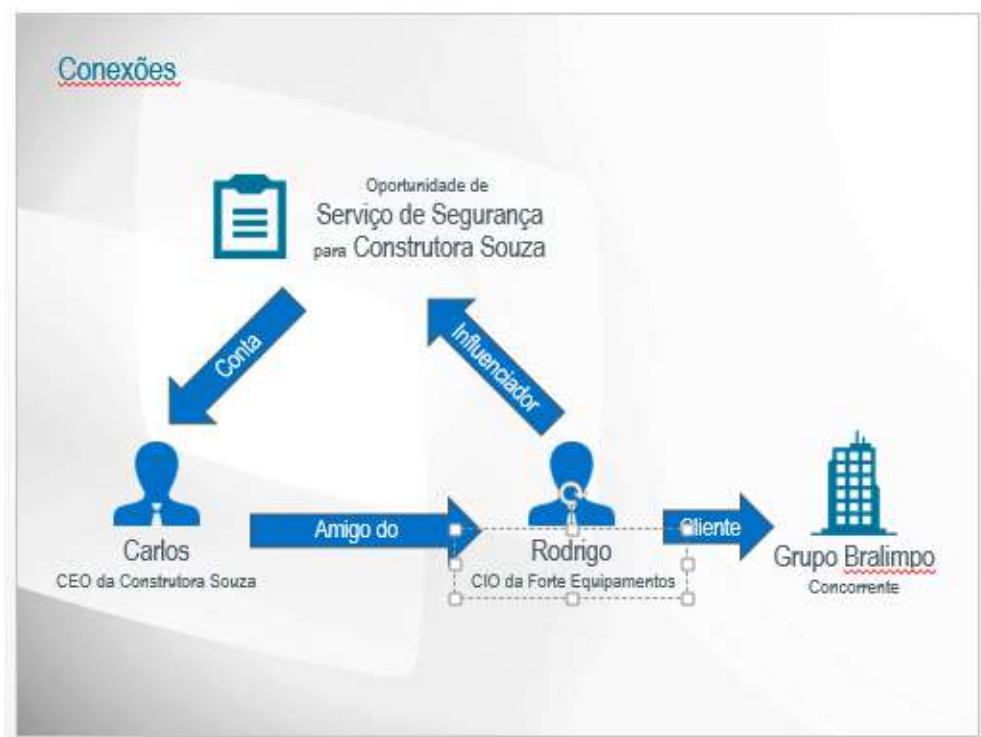
Exemplo

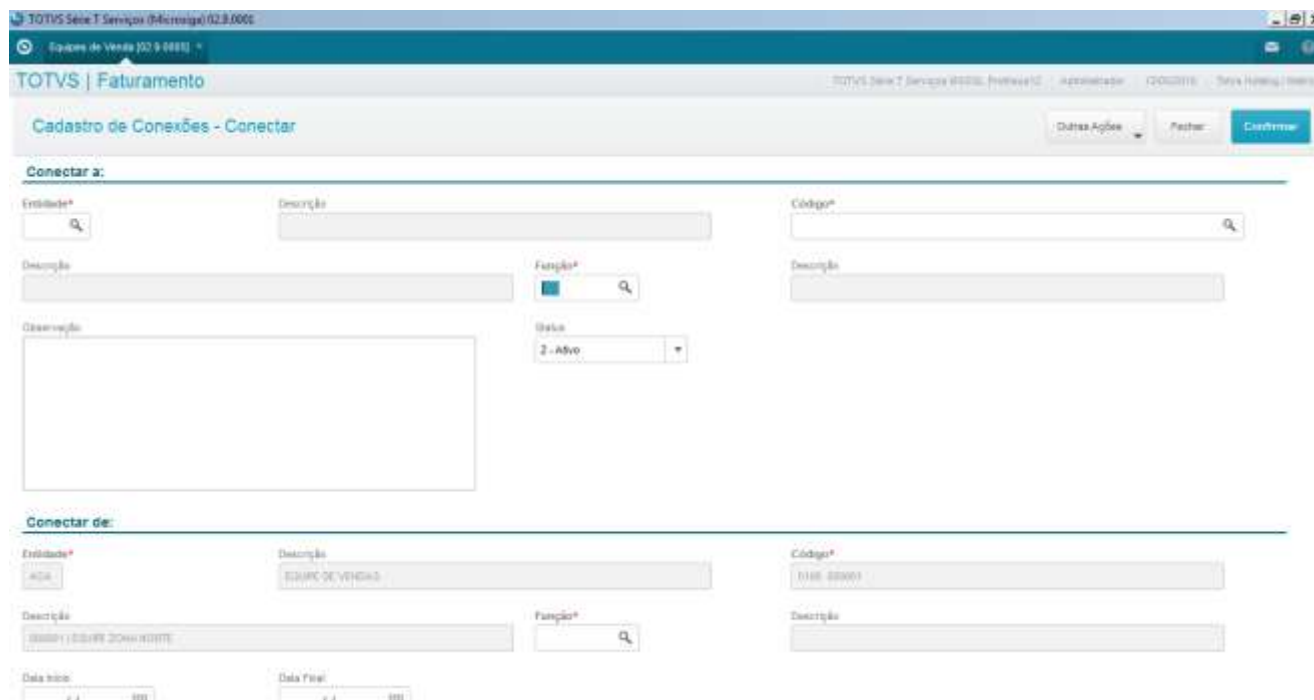
O cadastro de Conexões permite identificar o relacionamento entre cadastros efetuados no módulo de SIGACRM.

A Conexão serve para centralizar algumas informações sobre o relacionamento de uma entidade com outra.

Através dessa funcionalidade é possível, por exemplo, atrelar informações de vários cadastros, determinando qual sua função de conexão. Por exemplo: temos uma oportunidade para o cliente Construtora Souza e esta oportunidade está sendo negociada com o CEO da Construtora chamado Carlos e ele é um contato dentro do CRM. O Carlos é amigo do Rodrigo, que é CEO da empresa Forte Equipamentos, que também é um contato cadastrado no CRM. O Rodrigo é cliente do concorrente Grupo Bralimpo e o Rodrigo também é um influenciador dessa oportunidade que está sendo negociada com o Carlos.

É possível inserir todas essas informações no sistema e, com isso, ao clicar, por exemplo, nas conexões do Carlos é possível visualizar todo esse relacionamento e a partir daí, tomar decisões estratégicas.





Obs.:

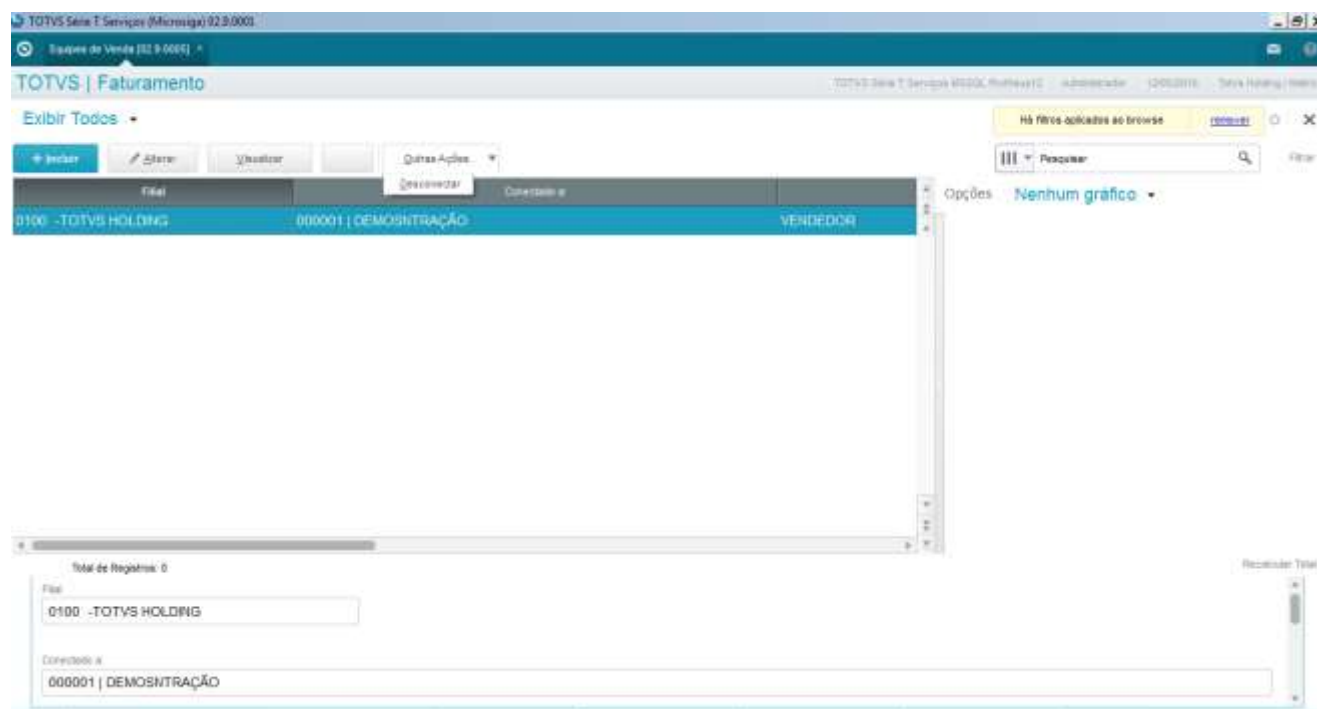
Para o cadastro desta rotina o cadastro de Funções de Conexões no Sigacrm deverá ser informado
Acesso > Sigacrm > Atualizações > Funções de Conexões.

Procedimento

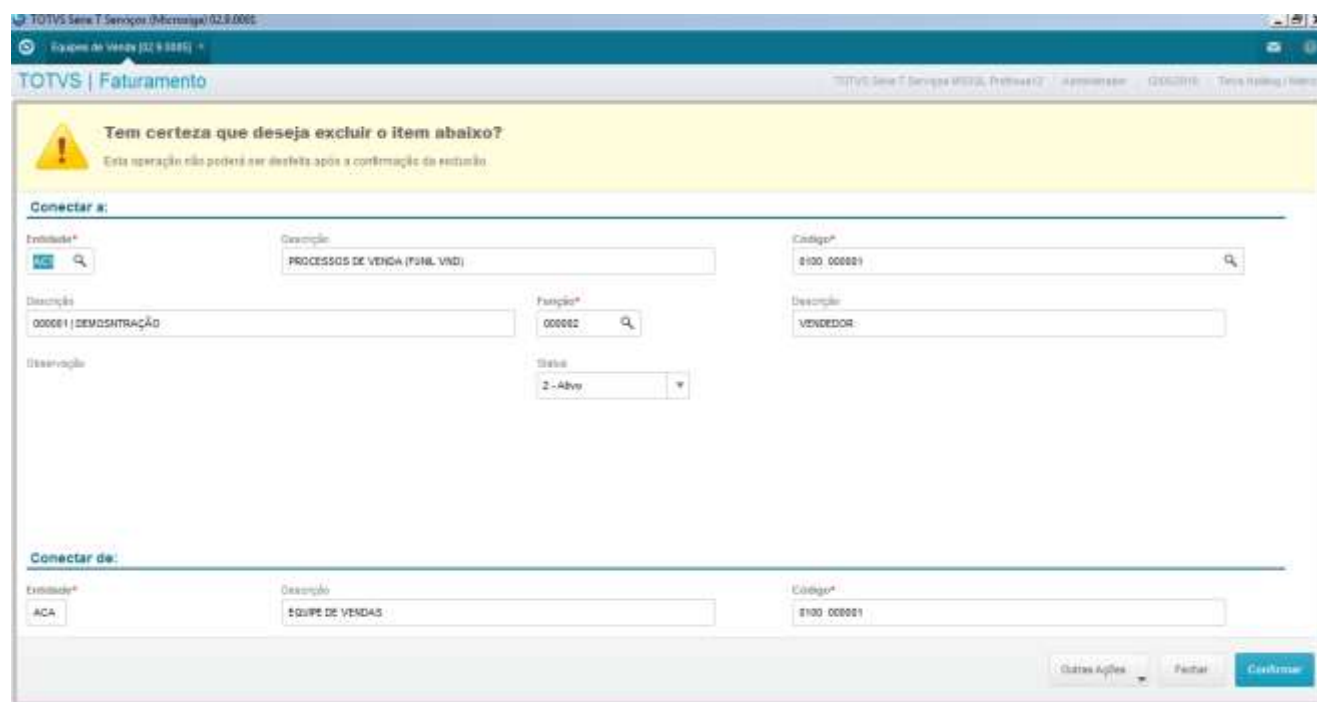
1. Em Outras Ações, clique em Incluir.
2. Na tela de cadastro de conexões os dados de entidade, código e nome do conector são carregados automaticamente.
3. Preencha os campos Função da conexão, Descrição da função, Tipo da entidade conectada, Descrição do tipo da entidade, Código da entidade conectada, Descrição da entidade, Observação e Datas de início e fim.
4. O campo Funções da Conexão é preenchido por meio de uma consulta padrão. Após o preenchimento da função, o campo Função Correspondente é preenchido automaticamente. Se houver mais de uma, selecione a que melhor atenda a sua necessidade.
5. Se for necessário cadastrar uma nova função, selecione a opção Alterar. O código da função é carregado automaticamente, de forma sequencial.
6. Preencha os campos Nome, Categoria, Observação, Status, Relacionamento com a Entidade e Associação da Função Correspondente.
7. No cadastro de funções correspondentes há uma consulta padrão listando as funções que já estão cadastradas.
8. No browse de consulta de conexões há a opção Desconectar, que desfaz os links de relacionamento do registro.

Rotina Desconectar

Exclui a conexão feita com os cadastro do CRM.



The screenshot shows the TOTVS CRM interface. At the top, there's a header with 'TOTVS | Faturamento'. Below it, a navigation bar includes buttons like 'Incluir', 'Alterar', 'Visualizar', and 'Outras Ações'. The 'Outras Ações' menu is open, showing 'Desconectar' and 'Conectar a'. The main area displays a table with columns 'Filia', '000001 | DEMONSTRAÇÃO', and 'VENDEDOR'. Below the table, there's a section for 'Total de Registros: 0' and a 'Recatular Total' button.



The screenshot shows a confirmation dialog box with a yellow background and a warning icon. The text reads: 'Tem certeza que deseja excluir o item abaixo? Esta operação não poderá ser desfeita após a confirmação do sistema.' Below the dialog, there's a form with fields for 'Conectar a:', 'Descrição', 'Função', 'Status', 'Descrição', and 'Código'. The 'Conectar a:' field is set to 'PROCESSOS DE VENDA (FUND. VND)'. The 'Descrição' field is set to '000001 | DEMONSTRAÇÃO'. The 'Função' field is set to '000002'. The 'Status' field is set to '2 - Ativo'. The 'Descrição' field is set to 'VENDEDOR'. The 'Código' field is set to '0100 000001'. At the bottom, there are buttons for 'Outras Ações', 'Fechar', and 'Confirmar'.

Procedimento

- 1 – Acesse Atualizações > Cenário de Vendas > Equipe de Vendas
- 2 – Selecione a Equipe a ser desconectada
- 3 – Acesse > Outras Ações > Conexão
- 4 – Acesse Outras Ações > Desconectar

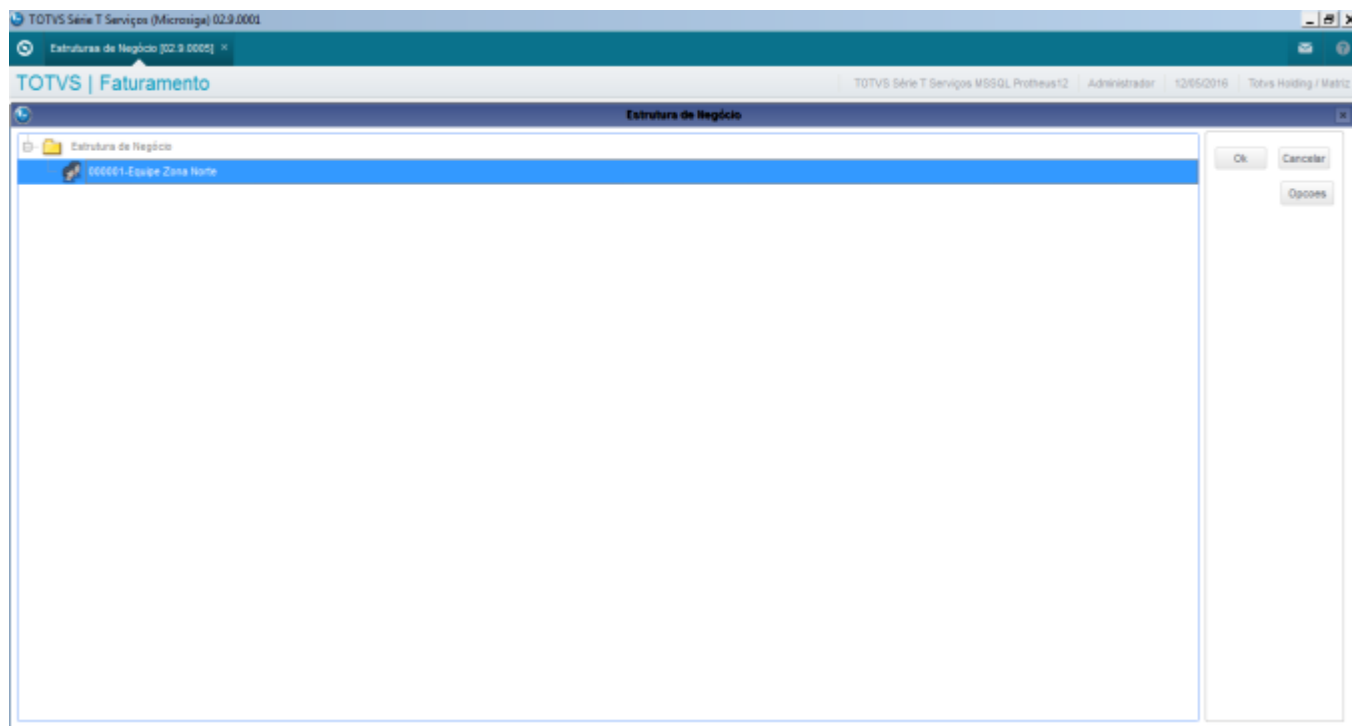
6.23. Estrutura de Negocios

Tabelas da Rotina (AA3 – Representantes, ACA - Grupos de Representantes., SA3- Cadastro de Vendedores).

Parâmetro da Rotina (MV_CRMADL - tem o objetivo de parametrizar o uso da tabela do ADL (Controle de Conta do Vendedor) nos processos de negócios da administração de vendas no CRM e no Faturamento. Por padrão, o parâmetro deve estar habilitado como Verdadeiro. Porém, se os processos de administração forem utilizados somente no módulo CRM, o parâmetro deve ser desabilitado).

Esta rotina permite organizar, de forma hierárquica, os grupos, representantes e Unidades de Negócio de uma estrutura.

A partir da definição da estrutura é possível consultar as oportunidades de venda e suas etapas, efetuar apontamentos de visita, agendar visitas de representantes, entre outras opções.



Procedimento

Clique com o botão direito do mouse sobre a tela para incluir / excluir grupos, representantes, visualizar entidades e efetuar pesquisas.

- Antes de realizar o processo de inclusão da Unidade de Negócio na Estrutura, cadastre a Unidade de Negócio, Grupos de Representantes e Vendedores.
- Se estiver acessando a Estrutura por meio da Área de trabalho, não será possível alterar, incluir ou excluir registros. O usuário pode apenas visualizar ou pesquisar registros, de acordo com os acessos.

Obs.

Para realizar este exercício deveremos antes Vincular o vendedor ao usuário de Sistema.

- 1 - Acesse > Atualizações > Cadastro > Vendedores
- 2 - Selecione o vendedor e clique "Alterar"
- 3 - Informe o Cod.Usuario do Sistema e "Salvar"

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Estrutura de representantes.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Cenário de vendas > Estrutura de representantes.

Logo em seguida, clique na opção "Incluir" e informe os dados nos campos especificados.

Anexa Equipe = 000001 "Confirme"

Anexa Vendedor = 000001 "Confirme"

7.0

O submenu "Cenários de Venda" permite parametrizar toda a política de negociação, não só da empresa como, também, de um possível canal de distribuição (simulação de um cenário de terceiro).

As rotinas que englobam os processos de pré-venda são uma excelente ferramenta de apoio aos departamentos de venda e negócios.

7.1. Oportunidades

Tabelas da Rotina(AD1 - Cadastro de Oportunidades,AD2 - Time de Vendas,AD3 - Concorrentes ,AD4 – Parceiros,AC1 - Estágios do Processo de Venda,AC2 - Estágios do Processo de Venda,AC3 - Cadastro de Concorrentes,AC4 - Cadastro de Parceiros,AD9 – Contatos,ADJ - Produtos e categorias,ACA - Grupo de Representantes,ADY - Proposta Comercial,ADZ -

Itens da Proposta Comercial,AGY - Processo ECM X Proposta,AAH - Grupo de Cobertura,AAA - Contrato de Serviços,SUS – Prospect.AO7 – Conexões.AO8 - Função de Conexão.AO9 - Função de Conexão x Entidade).

Este cadastro armazena os estágios de um processo de pré-venda, em que são relacionados os fatores que irão determinar ou não o sucesso de uma negociação, permitindo compará-los com os mesmos fatores de seus concorrentes.

Além da identificação da equipe, parceiros e contatos que participam da oportunidade de negócio, é possível incluir orçamentos de venda e avaliar os custos apontados.

Observação

- Uma oportunidade de vendas pode ser gerada automaticamente quando um suspect for qualificado. Para isso, cadastre os parâmetros MV_VENDPAD, MV_TMKPROC e MV_TMKESTA.
- Toda oportunidade pode ser cadastrada para um prospect e para um cliente.

TOTVS | Faturamento

Oportunidade de Vendas - INCLUIR

Outras Ações Fechar Confirmar

Resumo

Oportunidade*	Revisão*	Descrição*	DT Inclusão
000000	01		12/05/2016
Nome	Cod Usuario	Vendedor*	Nome
000000	000000	000001	VENDADOR NUNCA
DT Anula*	DT Fecimento	Prospect	Log Shop
00	00		
Nome Shop		Cliente	Log
Nome Cliente		Processo*	Emprego*
		000001	
Empg %			
10			

Notas

Pasta Oportunidade:

Resumo

Principais Campos:

Oportunidade = Aceite o sugerido.

Revisão = Aceite o sugerido.

Descrição = Descrição da Oportunidade.

Vendedor = Código do representante comercial responsável pela oportunidade.

Dt.Inicio = Data de Inicio da Oportunidade.

Dt.Fechamento= Data de encerramento da oportunidade.Pode ser preenchido manualmente ou através do botão "Forecast" (configurarparâmetro MV FATFORE).

Prospects = Código de identificação do Prospect.

Processo = Código do Processo de venda a ser considerado para esta oportunidade.

Estagio = Estágio atual do processo de venda.

Informação de Previsão

Principais Campos:

Dt.Prev.Fim = Data prevista para o fim desta oportunidade.

Prev.Inic.= Informa a previsão de receita inicial da oportunidade.

Receita Est. = Verba que o prospect destinou ao seu projeto ou o valor total da oportunidade de negócio.

Est.fecham.= Informa o valor de receita estimada de fechamento da oportunidade.

Chanse Suces = Feeling do vendedor para o sucesso desta oportunidade.

Informações de Fechamento

Principais Campos:

F.C.S. = Fator crítico de Sucesso. O FCS é a principal característica que o prospect identificou para o fechamento da oportunidade de venda.

F.C.I.= Fator Crítico de Insucesso. Fator determinante para o não fechamento da venda.

Prioridade = Prioridade da Oportunidade de Venda.

Informações Internas

Folder Time de Vendas

Principais Campos:

Vendedor = Código do representante comercial, escolhido para participar da oportunidade de venda.

% Particip.= Percentual de Participação no Time de Vendas.

Folder Concorrentes

Principais Campos:

Concorrente = Código do concorrente participante da oportunidade de venda.

Valor = Valor da proposta oferecida pelo concorrente.

F.C.S.= Fator Crítico de Sucesso.

F.C.I.= Fator Crítico do Insucesso.

Folder Parceiro

Principais Campos:

Parceiro = Código do Parceiro participante da oportunidade de venda.

Folder Contatos

Principais Campos:

Contato = Código do contato.

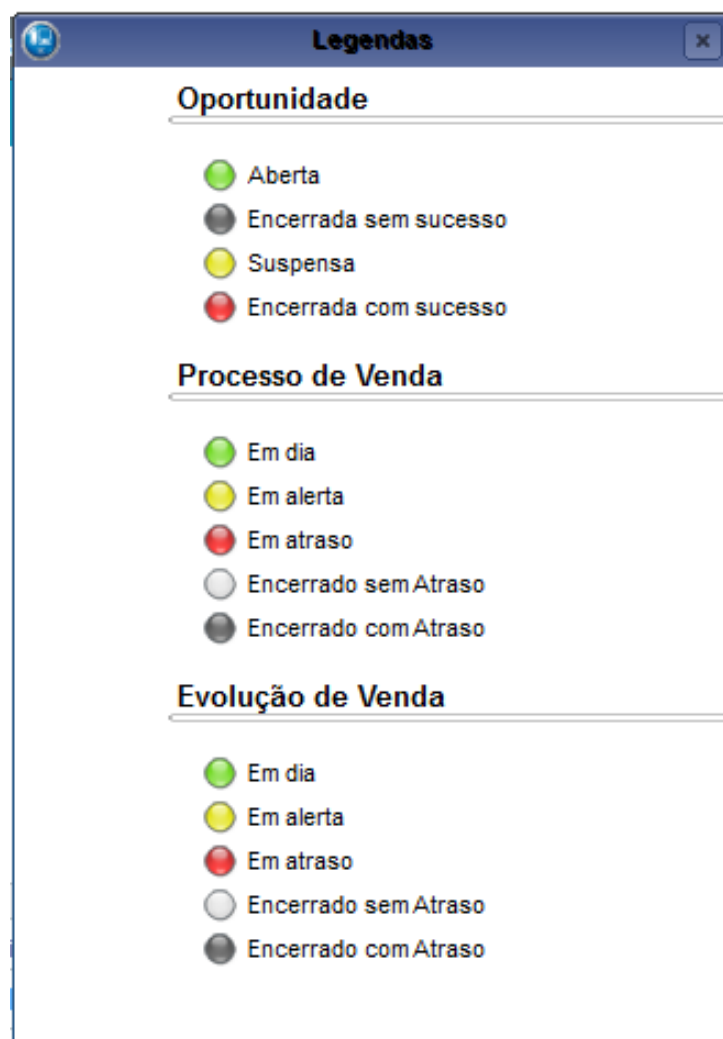
Folder Produtos

Principais Campos:

Produto = Código do Produto.

Quantidade = Quantidade.

As oportunidades ficam sinalizadas através de uma legenda, sendo:



Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Oportunidades.

Para realizar esse exercício, vá em:

Folder Time de Vendas

Vendedor = 000001

Folder Concorrente

Concorrente = 000001

Rotina Analise de Custo

Apresenta os custos ocorridos com a oportunidade de venda de acordo com os apontamentos efetuados. Eles são exibidos nas opções de visualização, alteração ou exclusão da oportunidade de venda e nelas constam o valor total dos apontamentos que permite um filtro para exibição dos dados. O resultado pode ser apresentado por total, vendedor, data, evento ou produto, conforme seleção.

TOTVS Sere T Serviços (Micasaga) 02.0.0001

Opportunidades (02.0.0001) -

TOTVS | Faturamento

TOTVS Sere T Serviços - 02024 - Prefeitura de - Administração - 020202-01 - Sere Faturamento -

Oportunidade de Venda - ALTERAR

Oportunidade	Acordo de proposta	Dúvida																		
<p>Resumo</p> <table border="0"> <tr> <td> Oportunidade* <input type="text" value="000001"/> </td> <td> Revisão* <input type="text" value="01"/> </td> <td> Descrição* <input type="text" value="VENDA POR ATACADO"/> </td> </tr> <tr> <td> Nome <input type="text" value="IN-GE"/> </td> <td> Cod. Vendedor <input type="text" value="000001"/> </td> <td> Vendedor* <input type="text" value="000001"/> </td> </tr> <tr> <td> Obs.Usuário* <input type="text" value="01/05/2016"/> </td> <td> Dt. Fechamento <input type="text" value="31/12/2016"/> </td> <td> Proposta* <input type="text" value="000001"/> </td> </tr> <tr> <td> Nome Propag <input type="text" value="RESPECT SHOTTS"/> </td> <td> Cliente <input type="text" value=""/> </td> <td> Log. Propag <input type="text" value="S1"/> </td> </tr> <tr> <td> Nome Cliente <input type="text" value=""/> </td> <td> Processador* <input type="text" value="000001"/> </td> <td> Usuário <input type="text" value=""/> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> Estágio* <input type="text" value="000001"/> </td> <td> Estágio* <input type="text" value="000001"/> </td> </tr> </table>			Oportunidade* <input type="text" value="000001"/>	Revisão* <input type="text" value="01"/>	Descrição* <input type="text" value="VENDA POR ATACADO"/>	Nome <input type="text" value="IN-GE"/>	Cod. Vendedor <input type="text" value="000001"/>	Vendedor* <input type="text" value="000001"/>	Obs.Usuário* <input type="text" value="01/05/2016"/>	Dt. Fechamento <input type="text" value="31/12/2016"/>	Proposta* <input type="text" value="000001"/>	Nome Propag <input type="text" value="RESPECT SHOTTS"/>	Cliente <input type="text" value=""/>	Log. Propag <input type="text" value="S1"/>	Nome Cliente <input type="text" value=""/>	Processador* <input type="text" value="000001"/>	Usuário <input type="text" value=""/>	Estágio* <input type="text" value="000001"/>		Estágio* <input type="text" value="000001"/>
Oportunidade* <input type="text" value="000001"/>	Revisão* <input type="text" value="01"/>	Descrição* <input type="text" value="VENDA POR ATACADO"/>																		
Nome <input type="text" value="IN-GE"/>	Cod. Vendedor <input type="text" value="000001"/>	Vendedor* <input type="text" value="000001"/>																		
Obs.Usuário* <input type="text" value="01/05/2016"/>	Dt. Fechamento <input type="text" value="31/12/2016"/>	Proposta* <input type="text" value="000001"/>																		
Nome Propag <input type="text" value="RESPECT SHOTTS"/>	Cliente <input type="text" value=""/>	Log. Propag <input type="text" value="S1"/>																		
Nome Cliente <input type="text" value=""/>	Processador* <input type="text" value="000001"/>	Usuário <input type="text" value=""/>																		
Estágio* <input type="text" value="000001"/>		Estágio* <input type="text" value="000001"/>																		

Outras Ações

- Calcular
- Imprimir
- Imprimir Cadastro
- Visualizar
- Atualizar
- Excluir
- Formatação HTML
- Relatório LEM
- Relatório de Custos
- Atualização Financeira
- Contratamento
- Relatório de Distribuição
- Relatório de Evolução de Venda
- Relatório Financeiro
- Perfil
- Proposta (Gerencial)
- Sistema Tracer
- Configurar

Procedimientos

Para verificar a análise do custo da oportunidade de venda:

1. Ao acessar Oportunidades selecione a opções, Outras Ações > Analise de Custo.

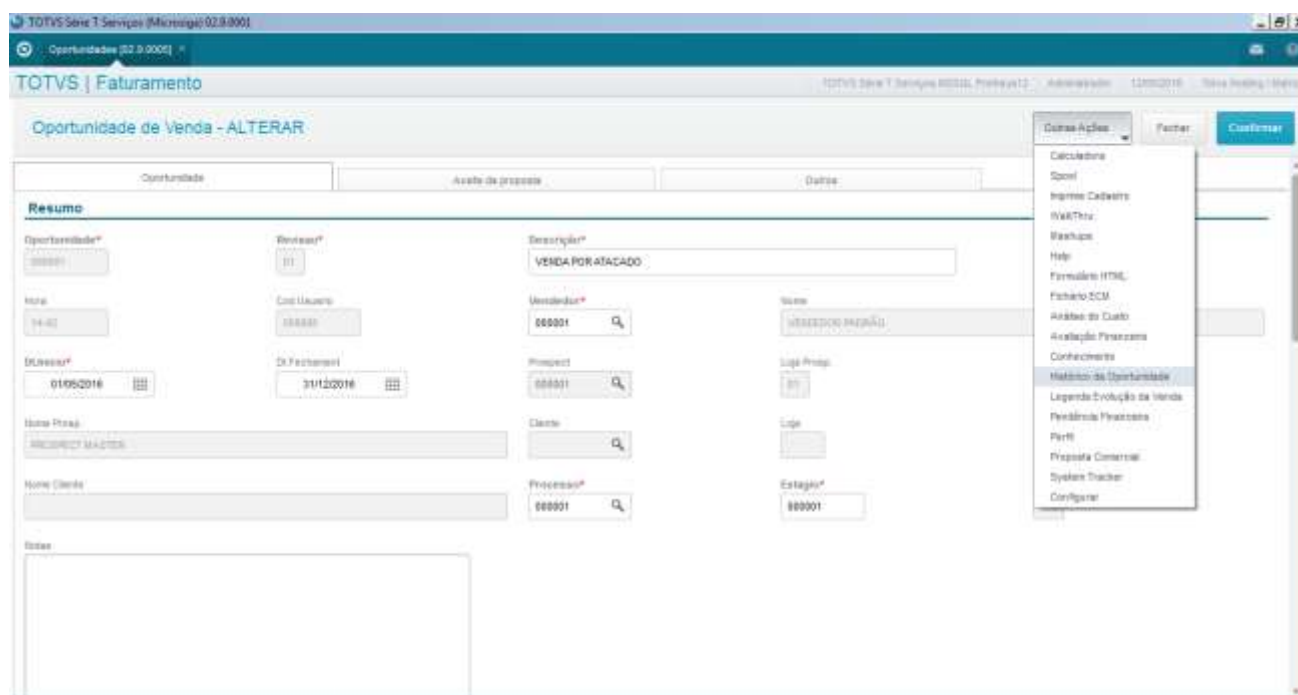
Rotina Historico da Oportunidade

Mantem o histórico completo das alterações ocorridas nas oportunidades de venda. Dessa forma, é possível acompanhar as mudanças nos valores da proposta, nos estágios do processo de venda ou composição do time de vendas.

O armazenamento da revisão histórica e criação de uma revisão ocorrem no momento de confirmação da alteração da oportunidade. O parâmetro MV_FTREVIS indica o tratamento quanto à criação de revisões na alteração da oportunidade de venda, apresenta as opções:

1. Nunca cria revisões.
2. Pergunta se deve criar revisões.
3. Sempre cria revisões.

Quando a revisão é criada o número da atual é incrementado e a antiga revisão é armazenada. Somente a revisão atual é considerada nos processos de administração de vendas.



Procedimentos

Para consultar o histórico das oportunidades de venda:

1. Em Oportunidade de Venda selecione a opção, Outras Ações > Historico de Oportunidade

Rotina System Tracker

Este botão disponibiliza a consulta de rastreamento das movimentações, ou seja, é um recurso que permite que os principais movimentos/registros associados a um evento (posicionado) seja visualizado de forma detalhada.

TOTVS | Faturamento

Oportunidade de Venda - ALTERAR

Opportunidade: Aceite da proposta: Outras:

Resumo

Opportunidade*: 000001
 Descrição*: VENDA POR ATACADO
 Nome: VENDEDOR IMOBILIA

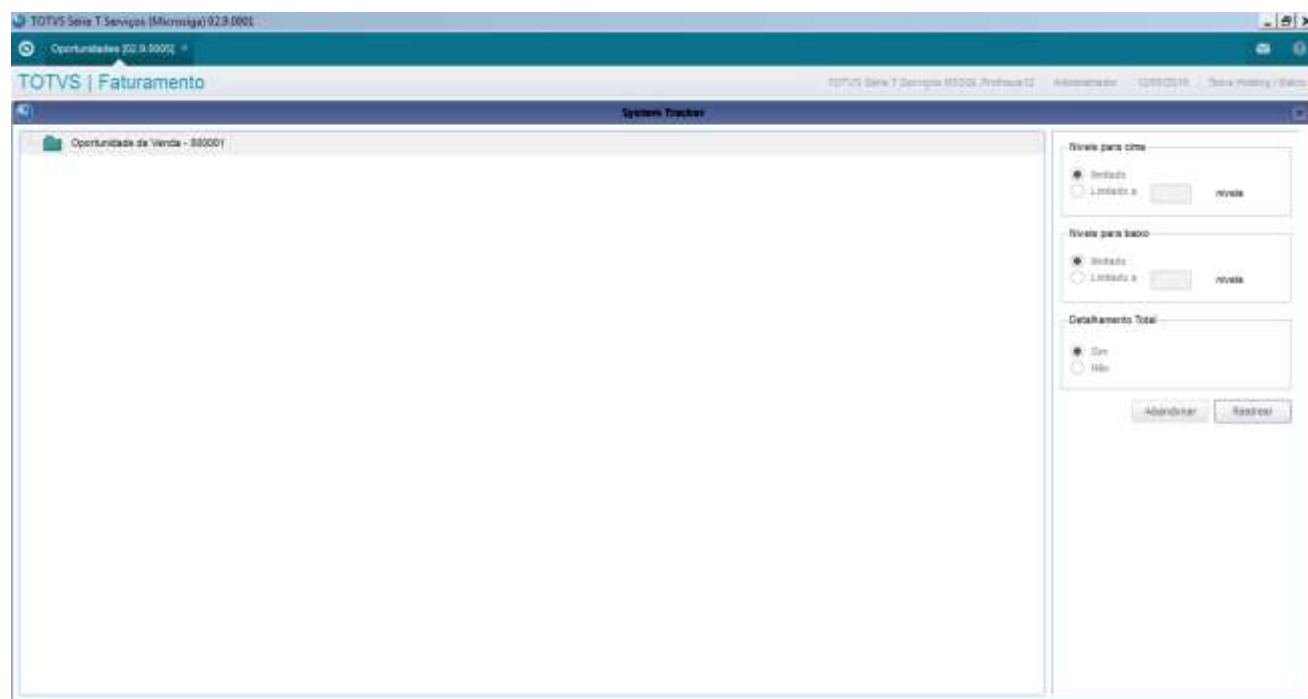
Revista*: 00
 Col. Usuário: 000000
 Vendedor*: 000001
 Loja: 01

HTM: 14-40
 Dt. Início*: 01/05/2016
 Dt. Fim*: 31/12/2016
 Prospect: 000001
 Loja: 01

Nome Prospect: PROSPECT MASTER
 Nome Cliente: 000001
 Processo*: 000001
 Categoria*: 000001

Outras Ações: Fechar Confirmar

- Calculadora
- Imprimir
- Imprimir Cadastro
- Validar
- Relatório
- Relatório
- Formulário ATIL
- Página ATIL
- Análise de Custo
- Atualização Financeira
- Contratando
- Histórico de Oportunidade
- Legenda Evolução de Venda
- Pendências Financeiras
- Relatório
- Proposta Comercial
- Sistema Tractor
- Configurar



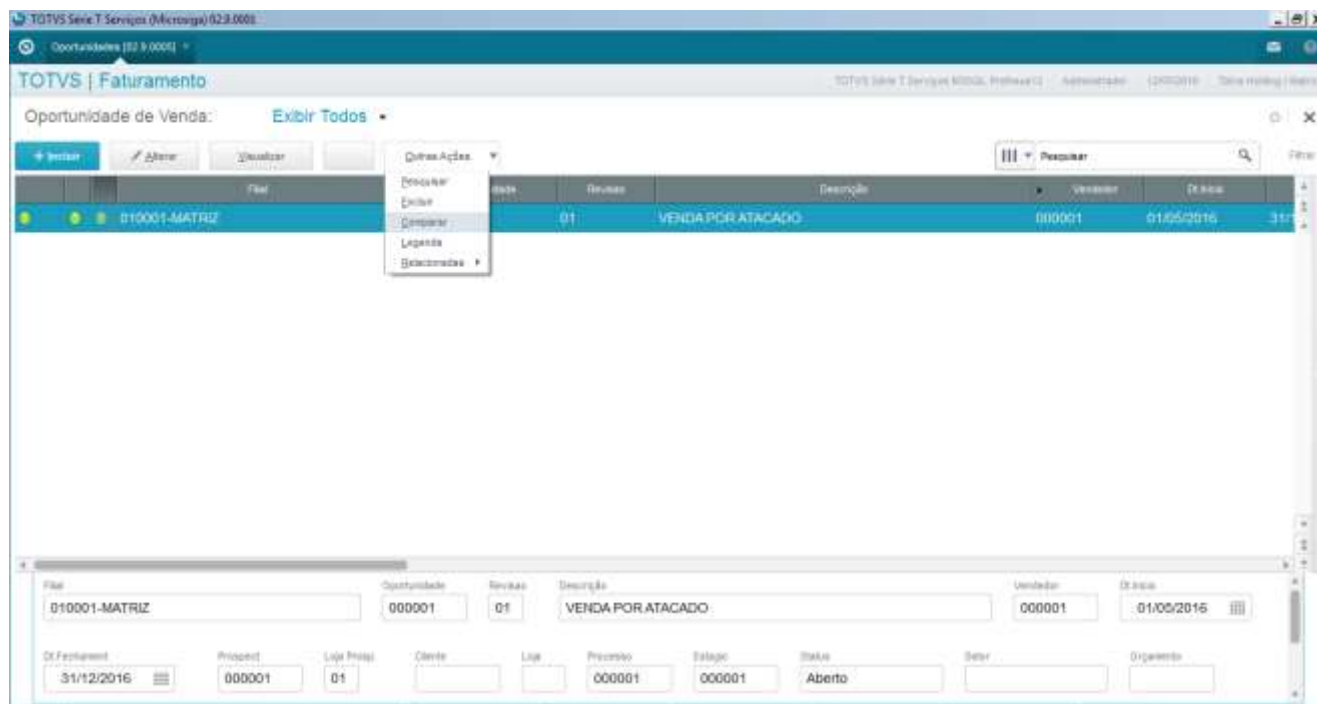
Procedimentos

Para consultar o histórico das oportunidades de venda:

1. Em Oportunidade de Venda selecione a opção, Outras Ações > System Tracker.

Rotina Comparar

Compara as revisões efetuadas nas oportunidades de vendas e sinaliza todas as alterações ocorridas.



Procedimentos

Para comparar revisões efetuadas nas oportunidades de venda:

1. Selecione a opção Outras Ações >Comparar.
2. Informe o item que deve ser comparado e confirme.
3. Para visualizar as oportunidades de venda, posicione o cursor sobre o item desejado.
4. Clique em Visualizar.
5. Com um duplo clique selecione duas revisões até que apareça o sinal x e confirme.
6. Para verificar as diferenças ocorridas, posicione no item desejado e clique com o botão direito do mouse. São apresentadas duas opções:
 - Visualizar: visualiza a oportunidade de venda.
 - Comparar: apresenta todos os dados das revisões e sinaliza as alterações ocorridas.
- 7.Confira os dados e confirme.

7.2. Apontamentos

Tabelas da Rotina(AD5 - Apontamentos da Visita/Contato, AD6 - Itens do Apontamento, AD3 - Oportunidade de Venda,SA1 - Cadastro de Clientes,SA3 - Cadastro de Vendedores, SB1 - Cadastro de Produtos, AC5 - Cadastro de Eventos).

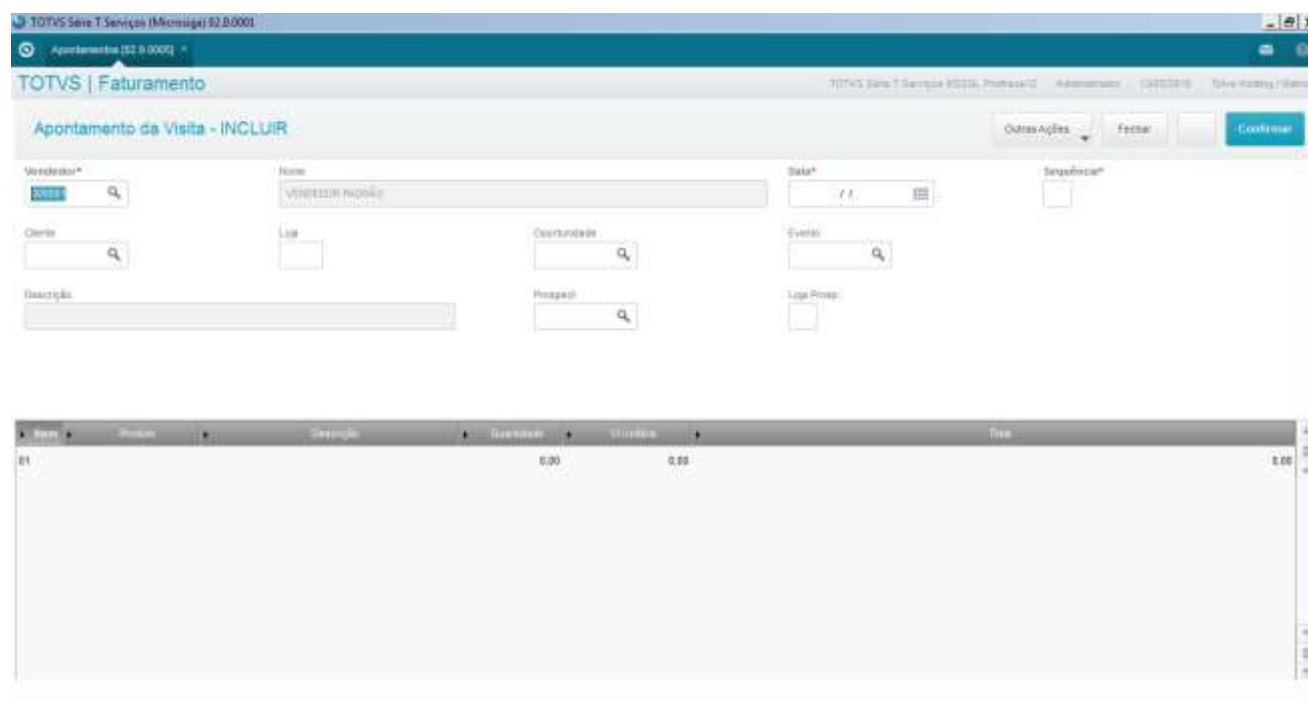
Parâmetros da Rotina(MV_CRMADL - Parâmetro logico que permitirá dizer se a ADL terá manutenção ou não).

Aponta as visitas e contatos efetuados com clientes ou oportunidades de venda, dessa forma, possibilita registrar os custos com o atendimento.

Os apontamentos devem ser feitos por Cliente ou por Oportunidade de Venda, pois não é possível realizá-los os ao mesmo tempo.

Para visualizar os apontamentos consulte Representantes.

O Sistema exibe os apontamentos vinculados diretamente ao vendedor e a outros vendedores conforme sua posição na estrutura do negócio.



Principais Campos:

Vendedor = Código do representante comercial que efetuou o contato ou a visita.

Data = Data em que a visita ou o contato ocorreu.

Sequencia = Sequência do contato ou visita. Caso o representante comercial realize mais de um contato na data informada este campo deve ser alterado.

Oportunidade = Número da oportunidade de venda.

Evento = Código do evento relacionado ao contato ou visita.

Cliente = Código do cliente visitado ou contactado.

Prospect = Prospect .

Produto = Código do produto que define a despesa com o atendimento.

Quantidade = Quantidade.

VI.Unitário = Valor unitário.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Apontamentos.

Caminho para este exercício:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas > Apontamentos

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Vendedor = 000001

Data = data do curso

Oportunidade = 000001

Evento = 000001

Item = 001

Produto = 000000000000001

Quantidade = 1.200,00

VI. Unitário = 10,00

Total = 12.000,00

7.3. Área de Trabalho

Tabelas da Rotina(AD1 - Oportunidade de negócios, ADL - Cadastro de vendedores,SA3 - Cadastro de Vendedores, AD7 – Cadastro de Atividades, AD8 – Cadastro de Tarefa).

Esta rotina permite que o representante registre suas tarefas, programe suas visitas, administre suas oportunidades de venda e seus prospects, sendo uma área de trabalho exclusiva para suas negociações. A consulta aos dados e à agenda obedece a hierarquia definida no Cadastro de Grupos/Representantes, onde os níveis de acesso são determinados.

Pode ocorrer, por exemplo, que o gerente possua acesso aos dados de seus subordinados, o supervisor e/ou coordenador aos dados de seus subordinados, e os representantes somente à sua agenda.

Para acessar esta rotina o sistema verifica a senha do representante/vendedor, que deve estar relacionada no Cadastro de Vendedores, campo "Cod. Usuário". A senha verificada é aquela cadastrada para acesso ao Protheus.

Para utilizar a rotina de representantes:

Na janela de manutenção de Representantes, selecione o representante e em seguida a opção "Workarea".

O sistema apresenta uma tela com as seguintes opções:

Área para relação das tarefas do dia;
Área para relação das tarefas do mês;
Calendário.

Área de Trabalho

A Área de Trabalho abrange os procedimentos para que vendedor trabalhe durante todas as etapas do processo de vendas. Permite o Registro de tarefas, Programação de visitas, Administração de oportunidades de venda, etc. Isso evita a necessidade da navegação por outras telas do Sistema.

O acesso e as permissões de utilização da Área de Trabalho são definidos em Grupo/Vendedores. Ela está dividida em painéis para facilitar a navegação do usuário:

Painel	Descrição
Contas	Apresenta as informações do vendedor selecionado.
Cadastros	Apresenta os contatos.
Processos de Vendas	Apresenta as funcionalidades: Atividades, Tarefas, Apontamentos, Oportunidades, Lib. Orçamentos e Sincronização.
Relatórios e Consultas	Permite a visualização e/ou impressão das Oportunidades e Funil de Vendas.

Observação:

Na seção Processos de Vendas há a opção Sincronização que permite combinar os dados referentes à tarefa e atividade.



Durante a execução da sincronização abre-se uma tela para que o usuário informe o login, a senha e as rotinas que deseja sincronizar.


O usuário pode incluir tarefa/atividade pelo Protheus ou Exchange, no entanto, deve existir um controle para que permaneça a alteração atual, ou seja, as datas são comparadas e a maior é mantida.

A alteração e exclusão da tarefa ou atividade, também é feita pelo Protheus ou Exchange e deve ser atualizada pela opção sincronização realizada apenas quando for acionada.

Os totalizadores das contas são apresentados com as oportunidades em aberto. As contas apresentadas correspondem apenas ao vendedor selecionado.



Processos de Vendas

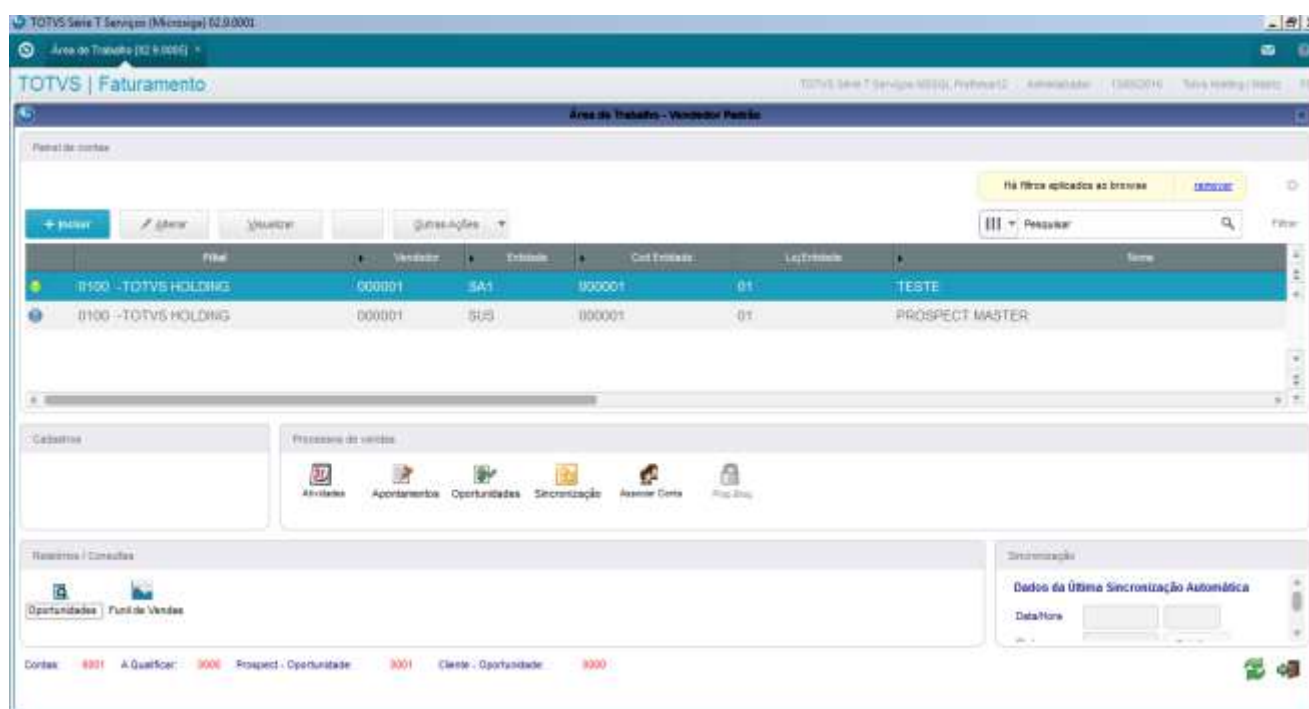
-  **Atividade:** Formata a atividade do vendedor, assim é possível fazer o apontamento da visita direto da atividade.
-  **Tarefa:** Inclui tarefas e indica o período em que devem ser cumpridas a posição atual, a prioridade e comentários que possam agregar informações ao vendedor.

-  **Oportunidades:** apresenta todas as Oportunidades em aberto.

Relatórios / Consultas

Esse painel permite consulta / impressão de:

-  Oportunidade: Lista as oportunidades em aberto.
-  **Area Funil de Vendas:** Permite a visualização do processo de venda que deve ser consultado.

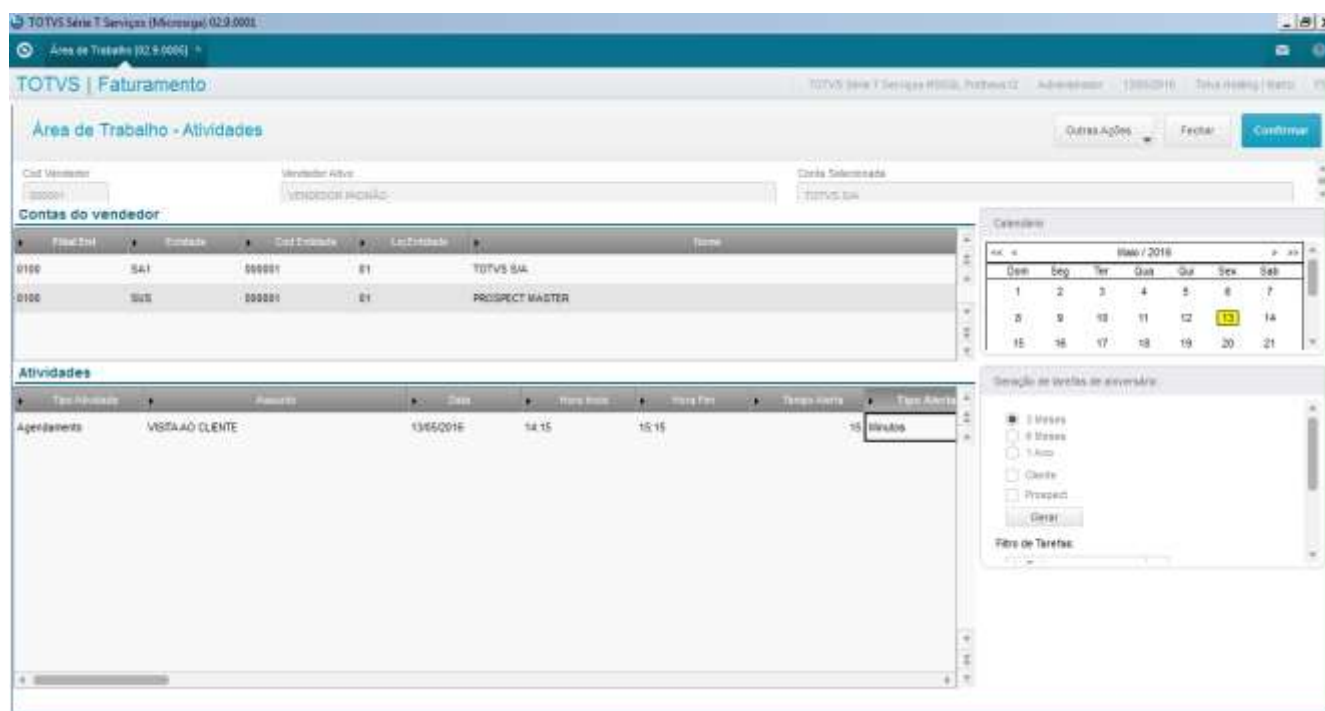


Caso haja alguma tarefa agendada para o representante será apresentada na área do "Calendário", sinalizada com a cor amarela sobre a data do evento.

Caso haja alguma tarefa para o mês em que o representante acessou esta rotina, esta também será apresentada na área do Calendário.

Clicando em cada um dos botões disponíveis, será aberta a tela de cadastro com todos os recursos disponíveis, como inclusão, alteração, visualização e operações exclusivas de cada um.

Acesso > CRM-Administração de Venda > Área de Trabalho > Área de Trabalho > Atividades



Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Representantes.

Caminho para este exercício:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas> Área de Trabalho

- 1 - Logo em seguida, clique na opção Área de trabalho,
- 2 - Selecione Processo de Vendas,
- 3 - Clique em Atividade, no Folder Atividade digite:

Tipo Atividade = Agendamento

Assunto = Visita ao Cliente

Data= Data do curso + 5 dias

Hora de Inicio : 13:15

Hora Fim : 14:15

Tempo de Alerta: 15

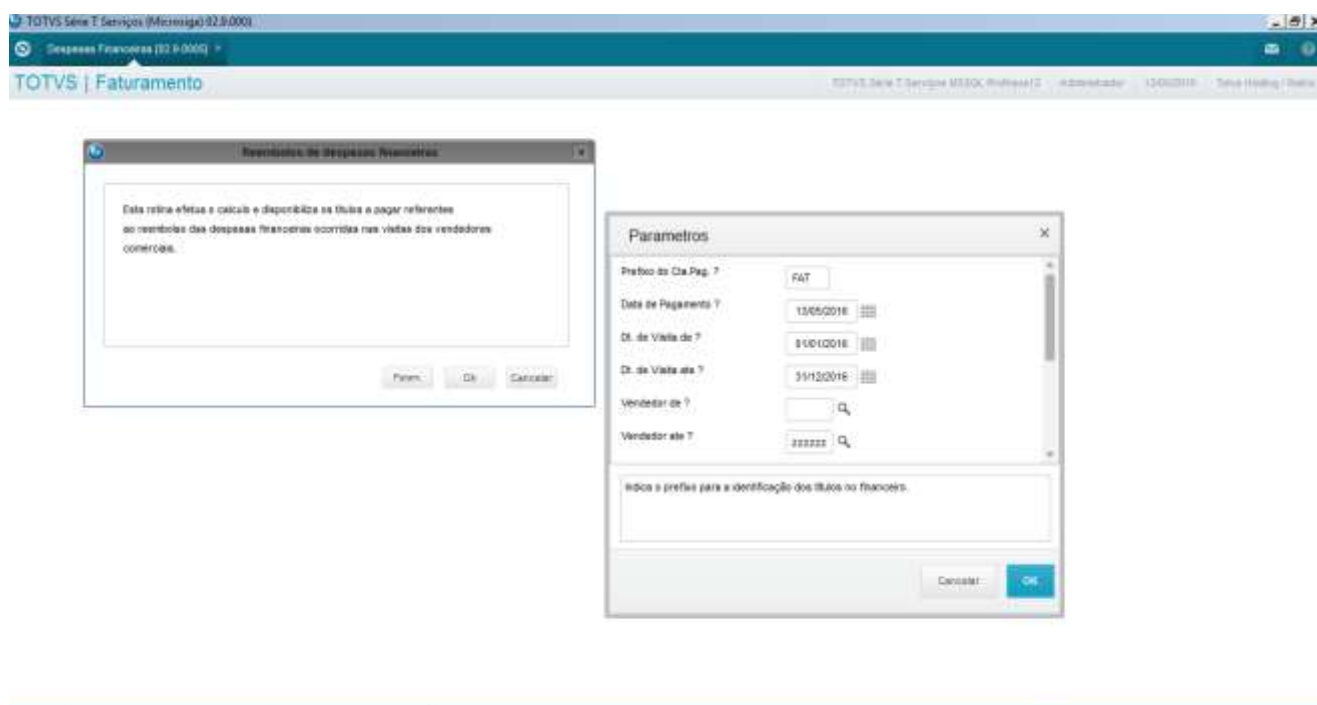
Tipo de Alerta: Minutos

7.4. Despesas Financeiras

Tabelas da Rotina(AA1 - Cadastro de Técnicos, ABC - Despesas do Apontamento do Técnico.).

Efetua, de forma automática, o reembolso das despesas financeiras do vendedor/representante comercial durante sua visita ao cliente, como por exemplo combustível, hotel, pedágios, refeições, etc. Elas são lançadas no apontamento e consideradas como custo.

A partir do processamento dessa rotina, são gerados títulos a pagar a favor do vendedor/representante comercial que apresenta código de fornecedores identificados.



TOTVS Sine T Serviços (Microsoft) 02.0.000

Despesas Financeiras (02.0.000)

TOTVS | Faturamento

TOTVS Sine T Serviços Microsoft Windows 12 Administrador 13/05/2016 Sine Holding / Sine

Reembolso de Despesas Financeiras

Esta rotina efetua o cálculo e disponibiliza os títulos a pagar referentes ao reembolso das despesas financeiras ocorridas nas visitas dos vendedores comerciais.

Param. OK Cancelar

Parâmetros

Tipo do Cta. Pag. ? FAT

Data de Pagamento ? 13/05/2016

Dt. de Visita de ? 01/01/2016

Dt. de Visita até ? 31/12/2016

Vendedor de ?

Vendedor até ? 999999

Insira o prefixo para a identificação dos títulos ou financeiros.

Cancelar OK



Resumo

Resumo do processamento das despesas financeiras

Titulos processados:	1
Valor dos titulos :	0,00

Ok

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de despesas financeiras.

Caminho para este exercício:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas > Despesas Financeiras

Logo em seguida, clique na opção Incluir e informe os dados nos campos especificados.

Prefixo Cta Pagto. =	FAT
Data de Pagamento =	30/0X/XX
Data de visita de =	01/0X/XX
Data de Visita Ate =	30/XX/XX
Vendedor de =	<Branco>
Vendedor ate =	ZZZZZZ
Contabiliza on-line =	Sim
Mostra Lct. Contábil =	Sim
Quanto operação =	Implantar CP

8. CRM – Contratos

Tabelas da Rotina (ADA - Contrato de Parceria, ADB - Itens do Contrato de Parceria, NPG – Autorização de Carregamento, NPH – Itens da Aut. de Carregamento).

Parâmetros da Rotina (MV_PRCCTR - Indica ao Sistema se, na captação do pedido ou orçamento de venda, o Sistema respeitará o preço negociado no contrato, ou utilizará a tabela de preço.,MV_ALTCTR - Indica se é possível a alteração de preços em pedidos de venda que possuem contrato de parceria, onde: 1 - Permite;2 - Não permite.)

8.1. Parcerias

Esta rotina gerencia o controle de parcerias para o processo de venda, com o objetivo de atender às seguintes situações:

- Quando o comprador quer garantir a entrega de determinado material ou bem;
- Quando o adquirente encomenda a fabricação de um equipamento e necessita dos documentos emitidos pelo vendedor para fins de obtenção de financiamento;
- Para o pagamento antecipado de qualquer bem a ser adquirido;
- Para a garantia do preço de venda.

O contrato de parceria é similar à venda com entrega futura.

Importante:

1.Caso haja a necessidade da escrituração do documento de saída para o recebimento antecipado, deve ser preenchido o campo "TES de Cobrança" com atenção, para que não haja duplicidade de cobrança ou atualização de estoques. O TES deve ter as seguintes características:

- Gera Duplicata = S
- Atualiza Estoque = N

2.Como as entregas não possuem uma data efetiva, o contrato não deve ser considerado pelo MRP.

O sistema permite gerar pedidos de venda por meio dos contratos de parceria, a partir das opções:

• Aprovar

Esta opção permite gerar um pedido de venda a partir do contrato de parceria, para cobrança do contrato, caso o campo "TES de Cobrança" seja informado. Caso contrário, o "status" do contrato apenas é alterado para "Aprovado".

Procedimentos

Para gerar um pedido de venda por meio da opção "Aprovar":

1. Em "Contrato de Parceria", selecione a opção "Aprovar".
2. Na janela de pesquisa, informe o item desejado e confirme.

O sistema apresenta a tela de inclusão do pedido de venda, com os dados já preenchidos.

3. Confira os dados e confirme.

• Remessa

Esta opção gera um pedido de venda por meio do contrato de parceria, com base no TES de Remessa.

Procedimentos

Para gerar um pedido de venda por meio da opção "Remessa" do contrato de parceria:

1. Em "Contrato de Parceria", selecione a opção "Remessa".

O sistema apresenta uma tela com os documentos de origem.

2. Clique em "OK".

O sistema apresenta a tela de inclusão de pedido de venda relacionado o contrato de parceria.

3. Confira os dados e confirme.

• Encerrar

A opção de encerramento de contrato de parceria efetua a cópia o saldo do contrato original; contudo, somente pode ser utilizada para contratos parcialmente entregues.

Procedimentos

Para encerrar um contrato de parceria por meio da opção "Encerrar":

1. Em "Contrato de Parceria", selecione na tela um contrato parcialmente entregue (veja legendas explicativas em Contrato de Parceria).

• A tela exibe o número do contrato e as possibilidades de confirmação

• "SIM" - Encerra o contrato selecionado e gera um novo contrato com o saldo do contrato de origem.

Observação:

Ao confirmar, o status do contrato original passa a ter a cor cinza - Contrato Encerrado Manualmente.

• "NÃO" - Encerra o contrato selecionado. Nessa situação, pode-se optar por confirmar ou não o encerramento.

O sistema exibe mensagem informando que, ao confirmar, será impossível estornar o encerramento.

- Opção "SIM" encerra o contrato selecionado.

- Opção "NÃO" cancela o encerramento do contrato selecionado.

Os contratos são identificados por uma legenda, na janela de manutenção da rotina, sendo:

Contrato de Parceria - Venda -
LEGENDA

Contrato em aberto

Contrato aprovado ou sem TES de cobrança

Contrato parcialmente entregue

Contrato Encerrado Manualmente

Contrato totalmente entregue

Fechar

TOTVS Sere T Serviços (Microsoft) 02.0.0000

Parcerias (R\$ 9.000)

TOTVS | Faturamento

TOTVS Sere T Serviços (Microsoft) 02.0.0000 - Administração - 13/05/2016 - Total: R\$ 9.000,00

Contrato de Parceria - Venda - ALTERAR

Contrato N.*

Emissão*

Cliente*

Log*

Nome

Cond. Pagto*

Tabela

%Desconto 1

%Desconto 2

%Desconto 3

%Desconto 4

Vendedor 1

Vendedor 2

Vendedor 3

Vendedor 4

Vendedor 5

Comissao 1

Comissao 2

Item	Produto	Descrição	Unidade	Quantidade	Preço Venda	Total	TES	TES Cobrança	Agrupado	Preço Unit	Segunda UM	Qtd CV 2 (M)	% Desconto
01	0000000000000001	PRODUTO ACABADO	PC	100,00	3.500,00	350.000,00	001	001	01	3.500,00			0,00
Total:													350.000,00
Desc:													0,00
													350.000,00

Principais Campos:

Contrato N = Aceite o sugerido.

Emissão = Informe a data de emissão do contrato de parceria. Apesar da obrigatoriedade do preenchimento, esta informação não possui tratamento diferenciado no sistema.

Cliente = Informe o código do cliente relacionado a este contrato de parceria.

Loja = Informe a loja do cliente vinculado a este contrato de parceria.

Comd.Pagto.= Informe a condição de pagamento relacionada a este contrato de parceria.

Tp.Liberação = Informe o tipo de liberação do pedido de venda mais adequado as práticas comerciais de sua empresa ou aceitas pelo seu cliente.

Produto= Informe um produto comercializado neste contrato de parceria.

Quantidade = Informe a quantidade do produto contratada pelo cliente.

Tes = Informe o tipo de entrada e saída a ser utilizado para as remessas de produto do contrato de parceria.

Tes Cobrança = Informe o tipo de entrada e saída a ser utilizado para as remessas de produto do contrato de parceria.

Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de contratos e parcerias.

Caminho para este exercício:

Atualizações > CRM –Contratos > Parcerias

Logo em seguida, clique na opção “Incluir” e informe os dados nos campos especificados.

Contrato N. = Aceite Sugerido

Emissão = 01/0X/XX

Cliente = 000015

Loja = 01

Cond. Pagto. = 001

Item = 01

Produto = 00000000000001

Quantidade = 100,00

Preço de venda = 3.500,00

Total = 350.000,00

9. Pedidos de Venda

O pedido é considerado peça fundamental para o faturamento da empresa, pois determina as vendas e demanda de produtos e serviços.

O pedido é uma confirmação da venda e, quando há a necessidade de formalização das necessidades do cliente em relação ao que sua empresa pode lhe oferecer, é o principal instrumento de efetivação deste atendimento.

Existem vários tipos de Pedido de Vendas:

N = Normal

D = Devolução

Quando ocorre uma devolução de mercadoria, é necessário que seja impressa uma "Nota de Devolução". Assim, deve-se gerar um pedido de venda do tipo "D". Por isso deve haver a informação do número da nota fiscal de origem, no campo respectivo, via tecla [F4]. O código fiscal não necessariamente deve ser respectivo às devoluções.

C = Complemento de Preço

Quando existe a necessidade de complementar o preço de alguma nota fiscal, o campo "Quantidade" dos produtos deve estar em branco. O tipo deve ser "C". Os demais dados devem estar idênticos à nota fiscal original.

P = Complemento de IPI

Este tipo de nota é necessária quando a alíquota ou o valor do IPI da nota fiscal for menor do que o devido. O valor do IPI sempre será o total do pedido.

No Livro Fiscal o valor do IPI será apresentado na coluna de "Tributado", independente do que for definido no TES.

O procedimento de preenchimento deve ser: Tipo = "P"; Código de Produto = código do produto original; Quantidade = "0" (zero).

I = Complemento de ICMS

Este tipo de nota é necessária quando a alíquota ou o valor do ICMS da nota fiscal for menor do que o devido. O valor do ICMS sempre será o total da nota fiscal, independente da definição da pergunta "Calcula ICM (S/N)" do Cadastro de TES.

O valor do IPI não será calculado.

No Livro Fiscal, o valor do ICMS será apresentado na coluna de "Tributado", independente do que estiver definido na

pergunta "Livro Fiscal ICM" do Cadastro de TES.

Não é gerada duplicata.

O procedimento de preenchimento deve ser: Tipo = "I"; Código de Produto = código do produto original; Quantidade = "0" (zero).

B = Beneficiamento

Quando é enviado determinado produto para guarda/concerto/beneficiamento em terceiros, o Sistema disponibiliza um controle sobre estas quantidades. O Sistema controla a quantidade de terceiros em poder da empresa e a quantidade da empresa em poder de terceiros.

Para efetuar o controle de poder de terceiros, é necessário que os ambientes de Faturamento, Compras e Estoque/Custos estejam implantados. O Sistema controla a quantidade de terceiros em poder da empresa e a quantidade da empresa em poder de terceiros.

Em poder de terceiros, temos dois casos básicos:

Com Movimentação do Estoque

Para poder de terceiros com movimentação de estoque, o Sistema faz uma movimentação de custos, dependendo da operação, ou seja:

Para operações de terceiros, o custo será igual ao custo de entrada.

Para operações em terceiros, o custo será o médio ponderado.

Sem Movimentação do Estoque

Para poder de terceiros sem movimentação de estoque, o Sistema guarda o saldo líquido do produto da empresa que esteja em poder de terceiros, mas que ainda pertence ao estoque da empresa.

O procedimento de preenchimento deve ser: Possui um TES com Poder Terceiros = "R" (Remessa) ou "D" (Devolução de Remessa), conforme a necessidade do beneficiamento.

Quando a opção for igual a "D" (Devolução), se a nota fiscal de origem não for digitada ou selecionada através da tecla [F4] sobre o campo "Quantidade" no pedido de venda, o Sistema exibirá as notas fiscais de remessa que tiverem saldo a ser devolvido, onde deve ser selecionada a nota e pressionado [Enter].

B = Utiliza Fornecedor

Este tipo de nota é utilizada nas seguintes situações:

Devolução ou Remessa no Poder de Terceiros (de acordo com o TES utilizado).

Ao enviar um produto para beneficiamento, devem ser executadas as seguintes tarefas:

Cadastrar na estrutura um código para beneficiamento;

Emitir a nota da matéria-prima referente à remessa para beneficiamento. Esta nota será gravada no arquivo de saldo em poder de terceiros, para o seu controle, nota a nota;

Abrir uma OP referente ao produto que será resultado do beneficiamento;

Ao receber o material pela nota fiscal de entrada, informar o código do produto do beneficiamento e o número da OP anterior. Assim será gerada a requisição do mesmo produto para a OP em referência.

Remessa na Entrada é uma remessa de seu cliente: utilizar nota Tipo "B" e TES com "R" no campo "Poder 3";

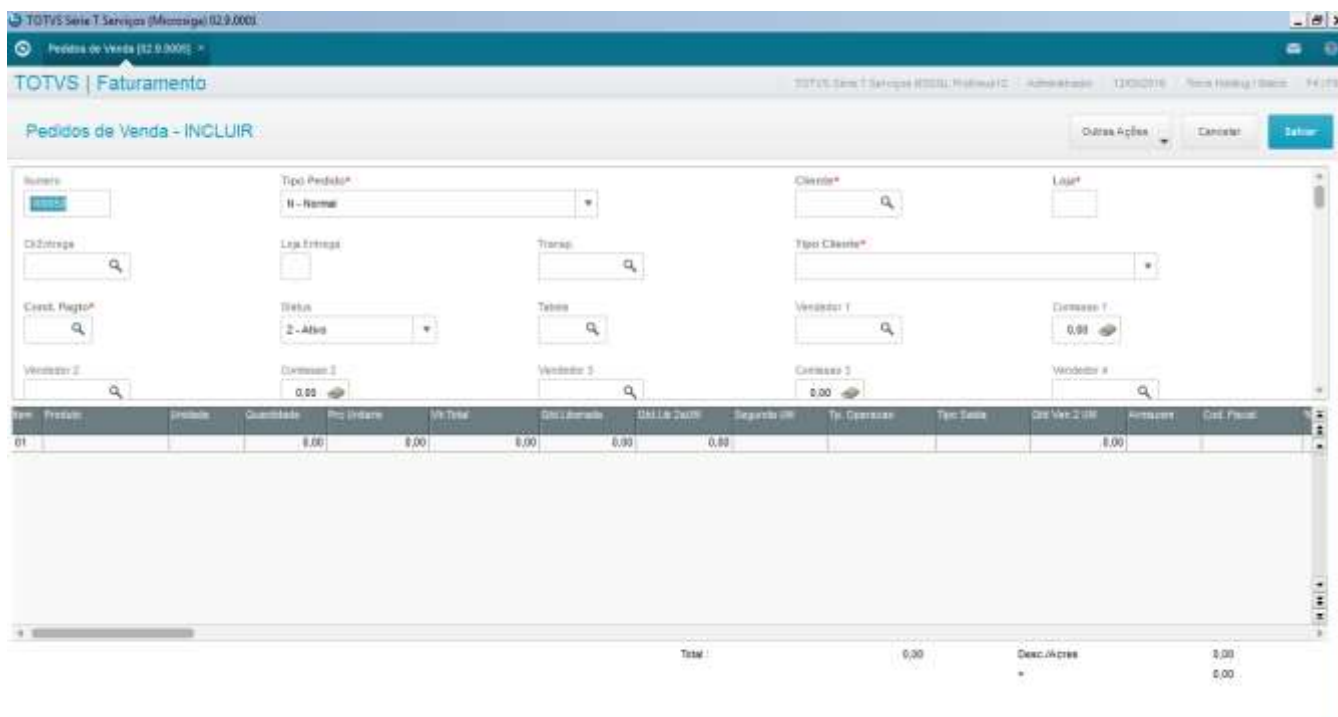
Remessa na Saída é uma remessa ao seu fornecedor: utilizar nota Tipo "B" e TES com "R" no campo "Poder 3";

Devolução na Entrada é uma devolução de remessa já efetuada ao seu fornecedor: utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo "Poder 3";

Devolução na Saída é uma devolução de remessa já efetuada pelo seu cliente: utilizar nota Tipo "N" e TES com "D" no campo "Poder 3".

Se o Cadastro de Produtos estiver com as informações referentes ao peso, quantidade por embalagem, peso da embalagem etc., os campos "Peso Líquido" e "Peso Bruto" podem ser preenchidos automaticamente, desde que sejam criados "Gatilhos" para estes campos (veja o item "Gatilhos", no ambiente Configurador).

Entre os campos "Quantidade" e "Qtd. Liberada", o sistema faz as consistências devidas e libera o pedido automaticamente, desde que não haja restrições de crédito do cliente e estoque do produto.



Exercício

Agora efetuaremos o cadastro de Pedidos de venda.

Caminho para este exercício:

Atualizações > Pedidos > Pedidos de vendas

Logo em seguida, clique na opção "Incluir" e informe os dados nos campos especificados.

Número = Sequencial

Tipo pedido = Normal

Cliente = 000001

10. Relatórios/Consultas

10.1. Pedidos a Faturar

Apresenta a relação dos pedidos de venda a serem faturados. De acordo com a definição dos parâmetros, o sistema possibilita que sejam emitidos apenas os que estão aptos ao faturamento ou todos os pedidos, inclusive os que tiveram algum tipo de bloqueio.

Os parâmetros permitem também definir a característica do TES que será considerado na emissão do relatório, quanto à geração de duplicata.

O sistema apresenta as características gerais do pedido de venda, da liberação e da situação quanto à ordem de produção.

Procedimentos

Para emitir Relatório de Pedidos a Faturar:

1. Em Relatório de Vendas > Pedido a Fatura, clique em Parâmetros.
2. Configure-os de acordo com orientação dos helps de campo.
3. Confira os dados e confirme.
4. Configure a impressão.
5. Confira as configurações e confirme a impressão.

10.2. Notas Fiscais

Este relatório apresenta a relação das notas fiscais geradas pelo Sistema em determinado período, totalizando por cliente os dados principais, como impostos que incidiram sobre o valor da mercadoria, despesas acessórias, armazém, CFO, etc.

Procedimentos

Para emitir a relação de notas fiscais:

1. Em Faturamento NotasFiscais, o Sistema exibe a tela perguntando se deseja imprimir relatório personalizável.
2. Confirme em Sim ou Não.
3. Clique em Parâmetros e preencha os campos referente aos dados da nota fiscal, data, produto, máscara, grade, grupo e cliente.
4. Verifique os dados e confirme.
5. Clique em Personalizar para configurar outros recursos de impressão.
6. Preencha os campos com ajuda do help de campo.
7. Confirme em OK.

10.3. Oportunidade

Possibilita a análise das oportunidades de vendas para prospects em um determinado período. O sistema relaciona, conforme parametrização, tanto os processos quanto as etapas de venda, bem como os produtos que serão comercializados, as oportunidades, os representantes que deverão ser considerados e os que devem ser desconsiderados.

Dessa forma, o relatório apresenta as características principais da oportunidade de venda, como concorrentes, representantes, parceiros e contatos, junto ao estágio do processo, a verba disponibilizada e o status atual.

As informações representam uma importante ferramenta de análise das oportunidades de negócio, pois evidenciam os prospects trabalhados no período, permitindo a avaliação dos processos e etapas.

Procedimentos

Para emitir o relatório de oportunidades:

1. Em Administração de Vendas ,Oportunidades é exibida uma mensagem para que o relatório personalizável seja ou não impresso.
2. Escolha Sim ou Não.
3. Clique em Parâmetros e preencha os campos referentes aos dados de prospect, loja, representante, data, processo de venda, etapa, produto, tipo, grupo, oportunidades, detalhes e moeda. Verifique os dados e confirme.
4. Clique em Personalizar para configurar outros recursos de impressão.

5. Preencha os campos com a ajuda do help de campo.
Confirme em OK ou Salvar se deseja salvar esse arquivo.

10.4. Contrato de Parceira

Apresenta a relação dos contratos de parceria de venda efetuados em período predeterminado.

Os parâmetros do relatório possibilitam sua geração utilizando filtro de clientes, loja, produto e contratos (em aberto, encerrados ou todos).

Procedimentos

Para emitir a relação de contratos de parceria:

1. Em Administração de vendas, Contrato Parceria, é exibida uma mensagem para que o relatório personalizável seja ou não impresso.
2. Escolha Sim ou Não.
3. Clique em Parâmetros e preencha os campos referente aos dados de contrato, emissão, loja, cliente, moeda, contratos e forma de apresentação do relatório.
4. Verifique os dados e confirme.
5. Clique em Personalizar para configurar outros recursos de impressão.
6. Preencha os campos com ajuda do help de campo.
Confirme em OK ou Salvar se deseja salvar esse arquivo.

10.5. Consultas Funil de Vendas

O Funil de Vendas permite a visualização, por meio de gráficos, do andamento dos processos de venda cadastrados, utilizando como base as oportunidades. São consideradas as oportunidades de venda que atendam aos parâmetros de filtro.

O gráfico ilustra, por estágio do processo de venda, informações como: valores de oportunidades, quantidade e percentual.

Dica:

É possível visualizar as oportunidades que compõem cada etapa do processo de venda ao clicar em cada um dos segmentos do gráfico.

Esta rotina considera as Oportunidades de Venda ligadas diretamente a Vendedor, Oportunidades (onde o vendedor faz parte do time de vendas), as Oportunidades de outros vendedores conforme a posição na Estrutura de Negócio.

Procedimentos

Para efetuar a consulta ao Funil de Vendas:

1. Em Consulta, Funil de Vendas, selecione o processo de venda e em seguida a opção Funil de Vendas.
2. Preencha os parâmetros conforme orientação do help de campo e confirme
3. Escolha o gráfico desejado e confirme.

Será exibido o gráfico do processo de venda selecionado, com várias possibilidades de visualização em tela:

Ampliar Amplia o gráfico apresentado.

Reduzir Reduz o gráfico apresentado.

Horário Rotaciona o gráfico no sentido horário.

Anti-horário Rotaciona o gráfico no sentido anti-horário.

2D/3D Permite a visualização do gráfico em forma bidimensional, alternando para tridimensional.

Eixos S/N Inclui/exclui linhas da grade do eixo do gráfico.

4. Para finalizar a consulta, clique em OK.

11. Anexo

Gráficos e Visões do Browse.

O conceito de visões parte do princípio que uma visão será sempre a união de um Nome (fornecido para identificar a finalidade da visão), Configuração de campos (quais campos de uma tabela se deseja visualizar) e Filtros (quais registros se deseja visualizar).

Em conjunto está disponível o conceito de Gráficos Anexos, que permite criar gráficos associados ao browse baseado no conteúdo exibido (respeitando a visão ativa no momento).

Existem duas categorias de gráficos e visões: padrões ou de usuário. Os gráficos e visões padrões são aqueles adicionados via código, que já estão nativos no rpo padrão. Os de usuário são criados manualmente por interface gráfica da rotina específica. São gráficos e visões que o usuário poderá criar com auxílio de um assistente nas rotinas que já possuem habilitado a funcionalidade.

Atenção

Por questões de performance e visualização dos dados nos gráficos, o widget de gráficos é limitado a exibição de 10 registros no eixo X.

Menu de Visões

Este menu é exibido no topo do *browse* com a descrição da visão ativa. O menu oferece as seguintes possibilidades:

- Selecionar uma visão para o *browse*;
- Criar uma nova visão;
- Abrir o gerenciador de Visões;

O Gerenciador de Visões **exibe todas as visões criadas pelo usuário com as operações:**

Alterar - Permite editar as configurações da visão selecionada; Excluir - Exclui todas as visões selecionadas;

Ações relacionadas:

Definir como padrão - Define a visão selecionada como padrão (uma visão definida como padrão é carregada automaticamente no momento da abertura da rotina).

Restaurar visão padrão - Restaura a visão padrão original da rotina

Menu de Gráficos

A área do gráfico está do lado direito do *browse* com um separador que permite expandir ou retrain a área. O menu dos gráficos é exibido no topo da área com a descrição do gráfico ativo. O menu oferece as seguintes possibilidades:

Selecionar gráfico a exibir;

Criar um novo gráfico;

Abrir o Gerenciador de Gráficos;

O Gerenciador de Gráficos **exibe todos os gráficos criados pelo usuário com as operações:**

Alterar - Permite editar as configurações do gráfico selecionado;

Excluir - Exclui todos os gráficos selecionados; Ações relacionadas: Definir como padrão - Define o gráfico selecionado como padrão (será carregado automaticamente).

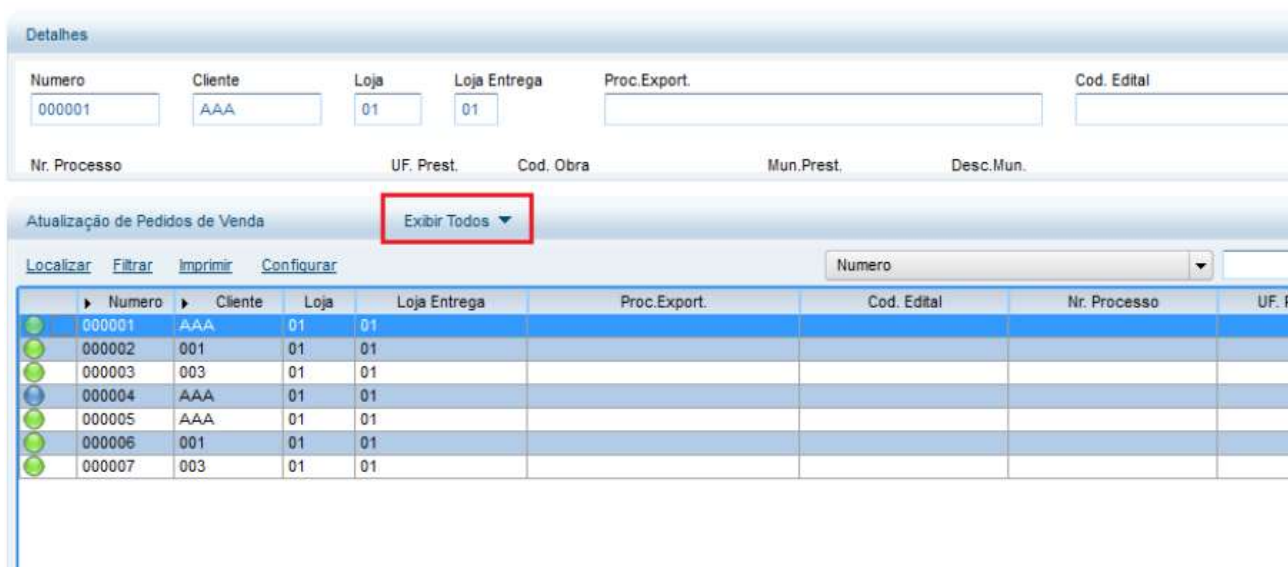
Além do menu, na área do gráfico ativo, ao lado do título do gráfico podemos alterar algumas configurações, tais como tipo do gráfico, *picture* e máscara. Porém, estas alterações são apenas para efeito de visualização (elas não são salvas). Para realizar uma alteração permanente é necessário utilizar o Gerenciador de Gráficos, selecionar o gráfico e então a opção Alterar.

Procedimentos de utilização visões e gráfico

Visões

Aplicando uma visão

Ao entrar em uma rotina com as Visões habilitadas clique no link que aparece no topo do browse "Exibir Todos"



Numero	Cliente	Loja	Loja Entrega	Proc.Export.	Cod. Edital	Nr. Processo	UF. F
000001	AAA	01	01				
000002	001	01	01				
000003	003	01	01				
000004	AAA	01	01				
000005	AAA	01	01				
000006	001	01	01				
000007	003	01	01				

Selecione a visão desejada para aplicar



Criando uma visão

Abra o menu de visões localizado no topo do browse e clique em "Criar Visão"



Preencha o nome da visão, selecione um índice para a visão



Crie sua visão

Opções

- ✓ Configurações
- Campos
- Filtros

Configurações

Nome da Visão

Digite um nome para sua visão

Visao Customizada


Ordem dos registros

Selecione um dos índices disponíveis para sua visão

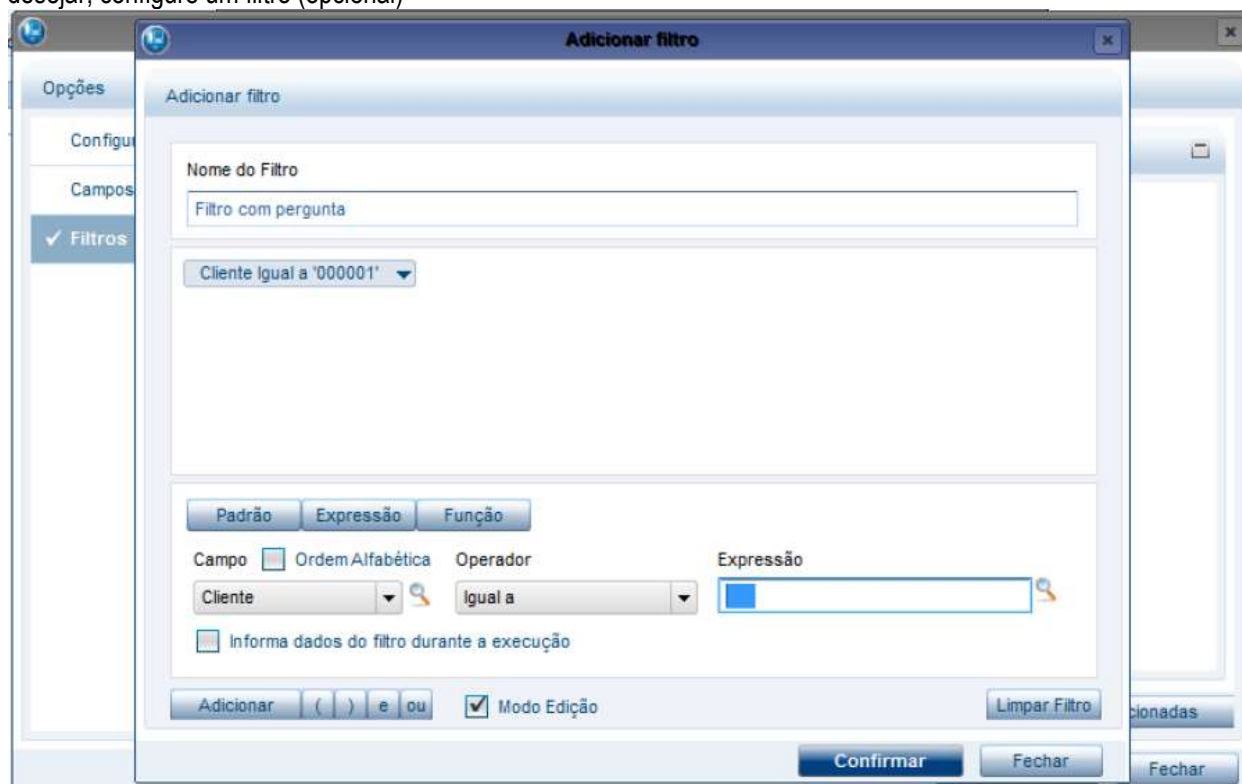
- Numero
- DT Emissao + Numero**
- Cliente + Loja + Numero
- Gerado p/ OS
- Entrega

Confirmar Fechar

Selecione as colunas que deseja exibir no browse



Se desejar, configure um filtro (opcional)



Confirme a Visão

Editando uma visão

Selecione a opção "Gerenciar Visões"



Nessa tela serão exibidas todas as visões criadas pelo usuário com as operações:

Alterar -> permite editar as configurações da visão selecionada

Excluir -> exclui todas as visões selecionadas

Ações relacionadas

Definir como padrão -> define a visão selecionada como padrão (uma visão definida como padrão carregada no momento da abertura da rotina).

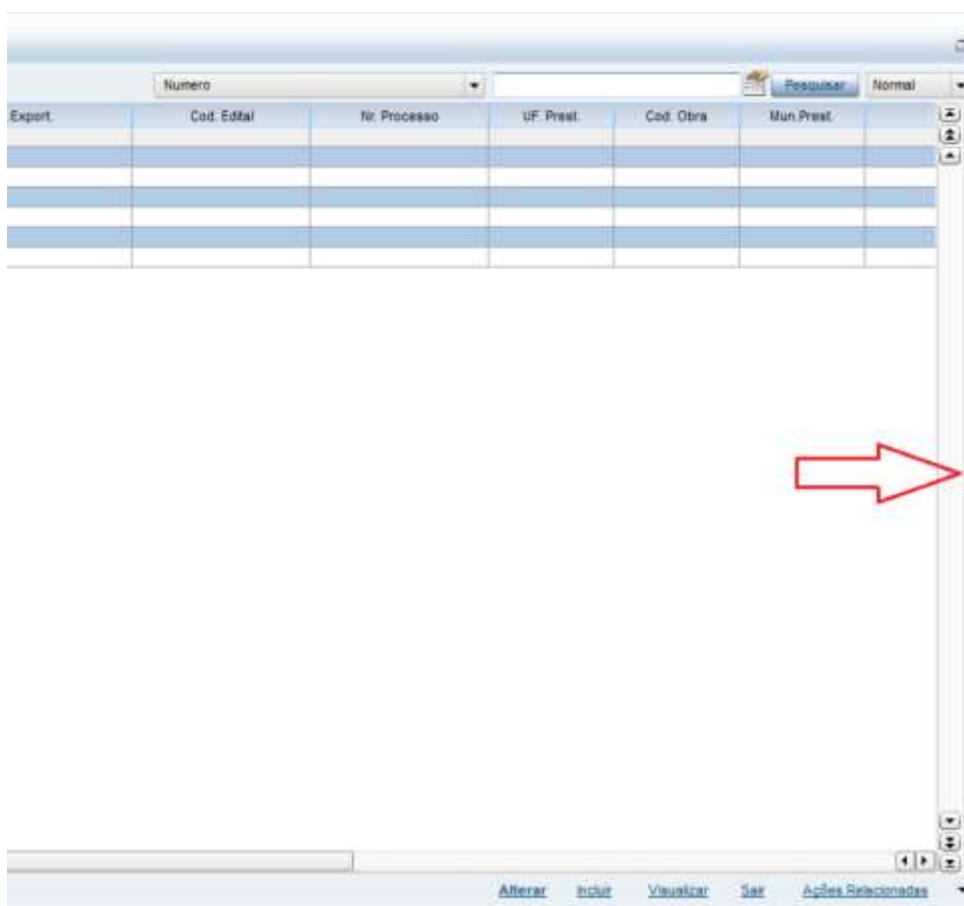
Restaurar visão padrão -> restaura a visão padrão original da rotina



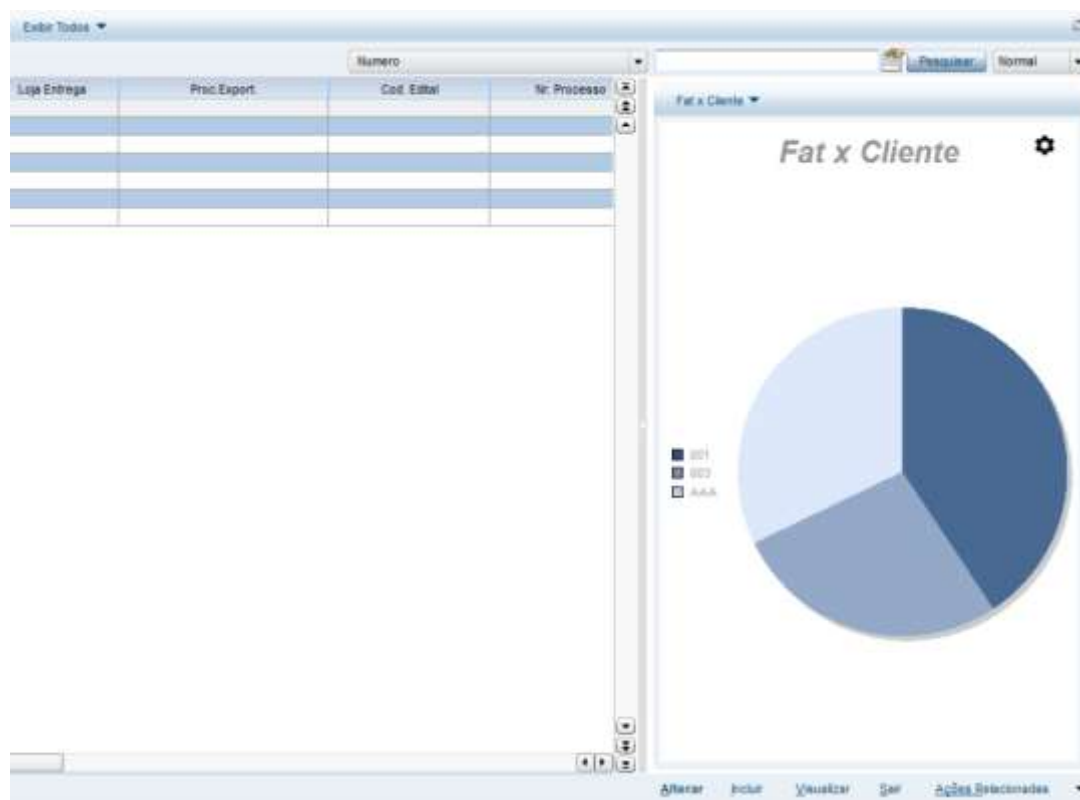
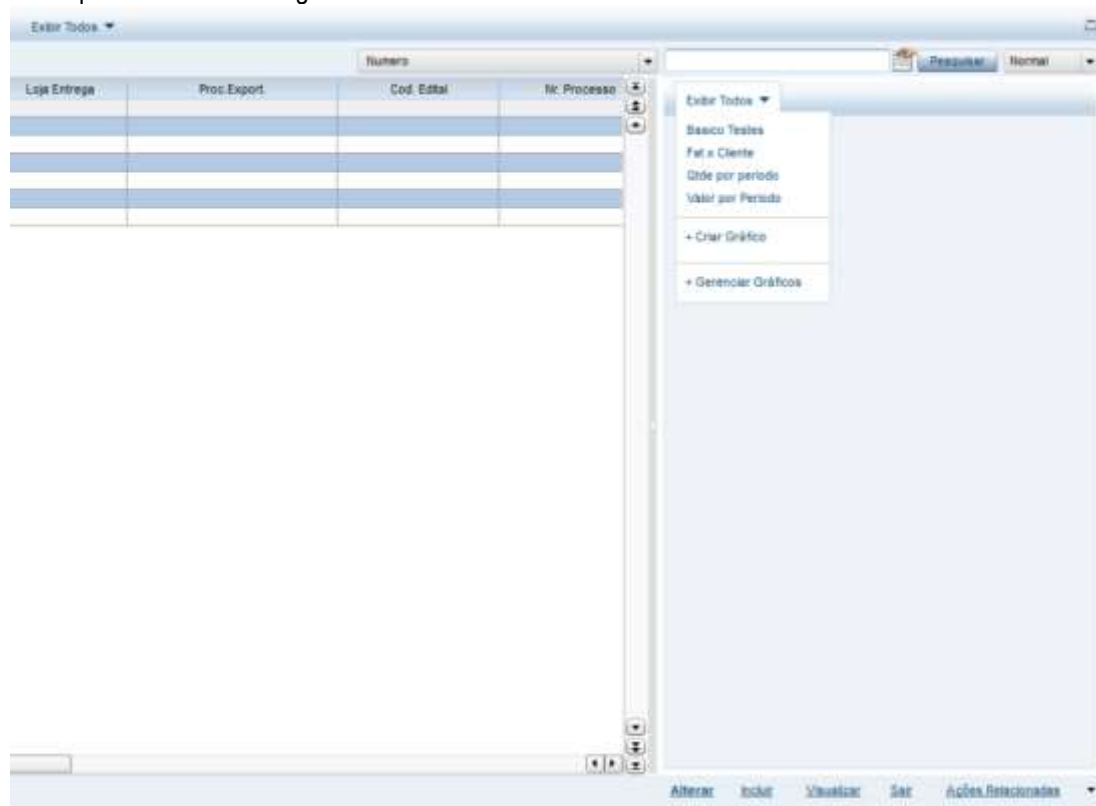
Gráficos

Selecionando um gráfico

Expanda o painel de gráficos clicando no separador do lado direito do browse



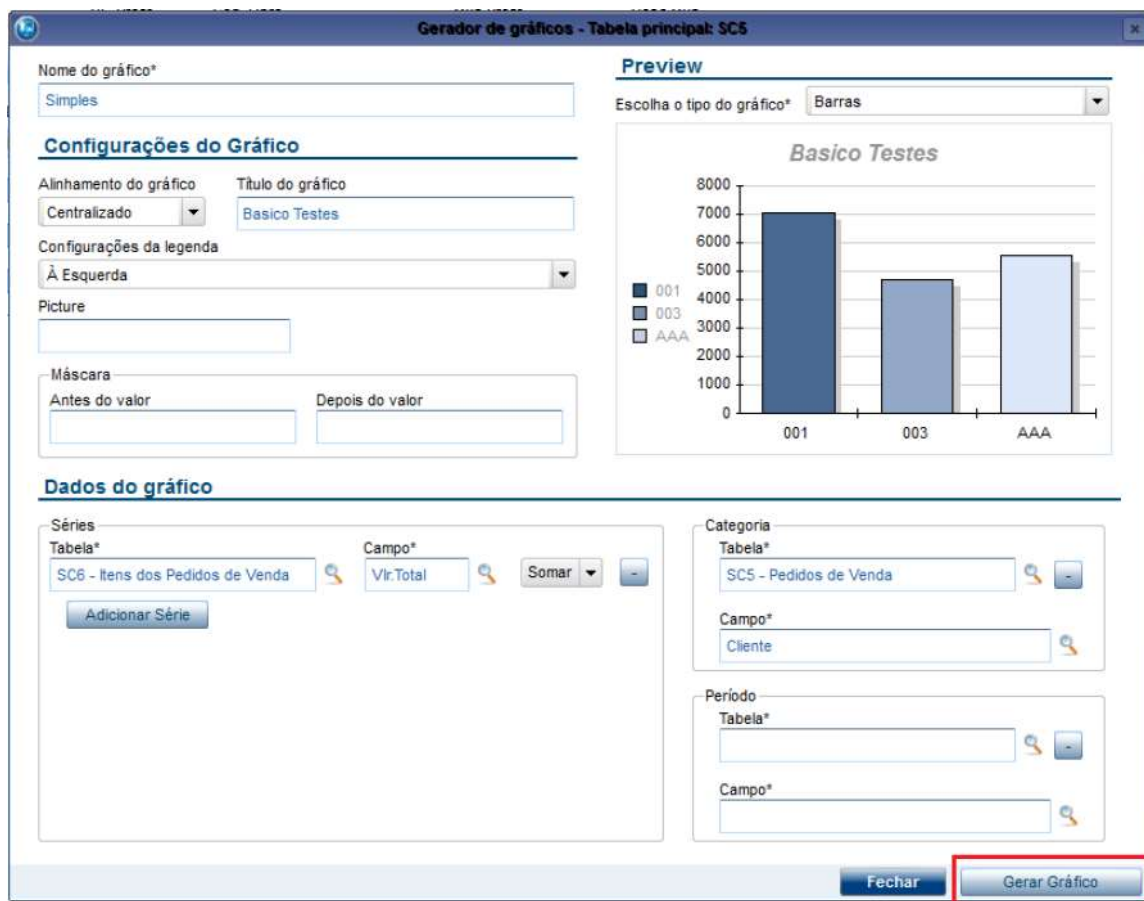
Clique no menu superior e selecione o gráfico a exibir



Ao selecionar um gráfico, ele será executado considerando os dados e filtros ativos no browse no momento.

Criando / Editando um gráfico

Ao criar ou editar um gráfico, clique sempre em "Gerar Gráfico" para salvar as alterações



Gerador de gráficos - Tabela principal: SC5

Nome do gráfico*
Simple

Configurações do Gráfico

Alinhamento do gráfico: Centralizado
Título do gráfico: Basico Testes
Configurações da legenda: À Esquerda
Picture:
Máscara:
Antes do valor:
Depois do valor:

Dados do gráfico

Séries
Tabela*: SC6 - Itens dos Pedidos de Venda
Campo*: Vlr.Total
Somar
Adicionar Série

Categoria
Tabela*: SC5 - Pedidos de Venda
Campo*: Cliente
Período
Tabela*:
Campo*:


Preview
Escolha o tipo do gráfico*: Barras

Basico Testes

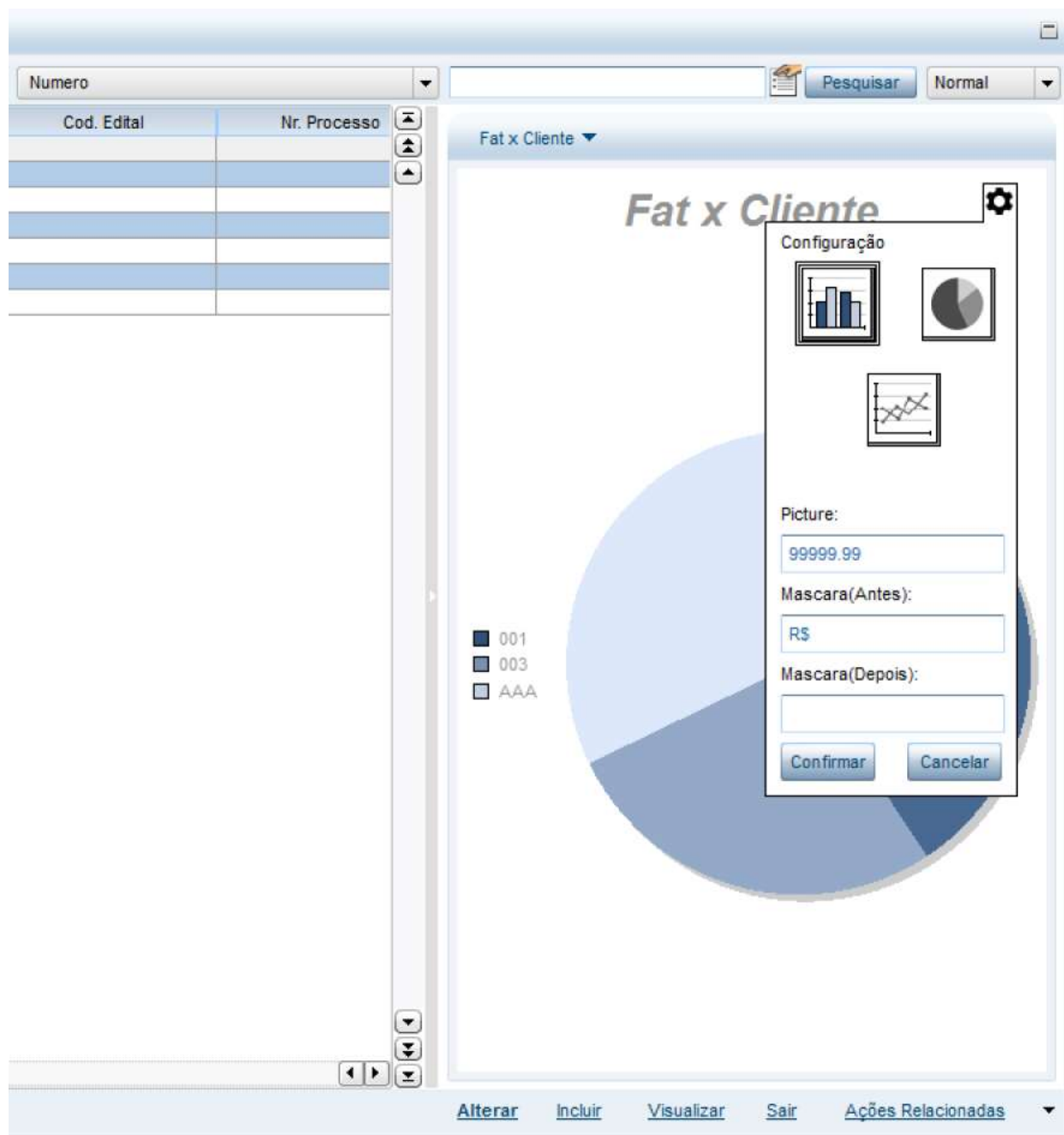
Categoria	Valor
001	7000
003	4500
AAA	5500

Fechar Gerar Gráfico

Configurações do gráfico ativo

Clique no ícone  para exibir opções do gráfico ativo.

Será possível alterar o tipo do gráfico, Picture e definir uma máscara para antes ou depois do valor.



The screenshot displays the 'Fat x Cliente' chart configuration dialog box. The dialog is titled 'Configuração' and features three icons for different chart types: a bar chart, a pie chart, and a line chart. The 'Picture' field is set to '99999.99'. The 'Mascara(Antes)' field is set to 'R\$'. The 'Mascara(Deois)' field is empty. The 'Confirmar' and 'Cancelar' buttons are at the bottom of the dialog. The background shows a pie chart titled 'Fat x Cliente' with a legend indicating three categories: 001 (dark blue), 003 (medium blue), and AAA (light blue). The interface also includes a search bar, a 'Pesquisar' button, and a 'Normal' dropdown menu.