



Especificação de Personalização – Integração CRM & Protheus

Data: 12/09/2023



1. Dados Gerais

Nome do Cliente:	Produto:
DANRESA SECURITY SOLUTIONS LTDA	ERP Protheus v12
Nome do Projeto:	Módulo:
Integração CRM & Protheus	SIGAFAT - Faturamento
Gerente do Projeto IN ERP:	Data:
Alexandre Ferreira de Souza	25/04/2023

2. Dados da Personalização

Dados da Personalização	
Criticidade para Implementação (*):	<input checked="" type="checkbox"/> Alto Impacto <input type="checkbox"/> Médio Impacto <input type="checkbox"/> Baixo Impacto

- (*) Alto Impacto: Não é possível implementar sem a modificação no software;
Médio Impacto: É possível implementar com entrega das modificações após a implementação;
Baixo Impacto: É possível implementar sem a modificação no software.

3. Especificação de Negócio e Técnico

3.1. Processo Atual

O escopo anterior a esta proposta, foi detalhado no documento “Especificação de Personalização – Integração CRM & Protheus”, o qual foi formalizado entre as partes, conforme documento publicado no link e QRCode listados abaixo



<https://valida.ae/e4316902d6b5ba791732f61a3ed0ad3cd744f088be3b20bad>

3.2. Processo Proposto

O objetivo deste documento é atender GAPS de projeto identificados pelo cliente durante o processo de validação do projeto de integração CRM & Protheus. São eles:



Gap 12 – Apuração de valores na Pasta Custeio do Cockpit

1- Na integração sistêmica entre Nectar & Protheus, desenvolver uma fórmula que seja responsável por transformar os dados de caracter para numérico, permitindo assim carregar os valores em campos numéricos na pasta de “Custeio” do “Cockpit”

2 – Na pasta “Custeio” do “Cockpit”, Deverá ser criada uma solução que permitirá ao cliente fazer a apuração de cálculos automáticos, com base valores integrados do CRM ou digitados manualmente se identificado falha na informação integrada, para isso, deve ser considerada as seguintes regras, são elas.

A $TX\ Var\ Camb = \frac{Tot\ Vend\ R\$}{(Meses * Val\ Vend\ Mês)}$ (Se a moeda for 2 - USD)

A $TX\ Var\ Camb = 1,00$ (Se a moeda for 1 - R\$)

B $Tot\ Serv\ R\$ = [(Qtd\ Mes\ H\ PI \times Val\ Hora\ PI) + (Qtd\ Mes\ H\ Sr \times Val\ Hora\ Sr)] \times Meses$

C $Tot\ Comp\ R\$ = Val\ Comp\ R\$ \times Meses \times TX\ Var\ Camb$ (Se a moeda for 2 - USD)

C $Tot\ Comp\ R\$ = Val\ Comp\ R\$ \times Meses$ (Se a moeda for 1 - R\$)

D $Tot\ Cust\ R\$ = Tot\ Comp\ R\$ + Tot\ Serv\ R\$$

E $MarkUP\ Apur = \frac{Tot\ Vend\ R\$}{Tot\ Cust\ R\$}$

F $Tot\ MarkUP\ R\$ = (Tot\ Vend\ R\$ - Tot\ Cust\ R\$) - ((Tot\ Vend\ R\$ - Tot\ Cust\ R\$) \times Perc\ Imp\ Dist)$

Exemplo: $(Tot\ Vend\ R\$ 1.500,00 - Tot\ Cust\ R\$ 1.000,00) - ((Tot\ Vend\ R\$ 1.500,00 - Tot\ Cust\ R\$ 1.000,00) \times Perc\ Imp\ 25\%)$

* Conforme informado pelo cliente, o tipo e proposta não é relevante para o cálculo, e para todos os tipos deverá ser aplicada essa regra, o que muda é que conforme o tipo de oportunidade, um campo vem informação ou vem zerado, sendo assim, se vier o campo zerado, o resultado da fórmula será zero e não irá impactar no resultado.



Gap 13 – Campo Status na Tela Principal do Cockpit.

TOTVS Serviços (TOTVS) 02.9.0005

* Cockpit Integr: Nectar [02.9.0005] x

TOTVS | Faturamento

TOTVS Serviços MSSQL Cjstqc_dev totva.jeferson 12/09/2023 Grupo Danresa / Danresa Security Solutions Ltda X Sair

Oportunidades

Acessar

III Pesquisar Filtar

	Código	N. Proposta	Nome Contato	"Dt Lib Fat	Ped. Ge
●	06002/2023		ADHERSOFT SISTEMAS LTDA	09/08/2023	.T.
●	06003/2023		LUNA E CAROLINE ADEGA ME	09/08/2023	.T.
●	06008/2023		IN ERP CONSULTORIA	09/08/2023	.T.
●	06009/2023		IN ERP CONSULTORIA	09/08/2023	.T.
●	07011/2023		SOBEL ASSESSORIA CONTABIL LTDA	09/08/2023	.T.
●	07012/2023		RAYSSA E TIAGO TELAS LTDA	09/08/2023	.T.
●	0814109/2023	0814109/2023-001	IN ERP CONSULTORIA	04/09/2023	.T.
●	0814111/2023	0814111/2023-002	SOBEL ASSESSORIA LTDA	04/09/2023	.T.
●	0814112/2023	0814112/2023-002	IN ERP CONSULTORIA	04/09/2023	.F.
●	0814113/2023	0814113/2023-002	TIVIT TERCEIRIZACAO DE PROCESSOS SERVICOS E TECN. S/A	/ /	.F.
●	0814106/2023	1020304050-001	IN ERP CONSULTORIA	06/09/2023	.F.
●	05001/2023	12345678901	ADHERSOFT SISTEMAS LTDA	09/08/2023	.T.

1 – Deverá ser feita alteração na tela inicial do cockpit conforme imagem acima, para listar no browse os seguintes campos

- ⇒ COD CLIENTE PROTHEUS (Campo novo vide Gap 16)
- ⇒ RAZÃO SOCIAL CLIENTE PROTHEUS (Campo novo vide Gap 16)
- ⇒ STATUS (ZZY_XSTATU)
- ⇒ DATA FINALIZAÇ (ZZY_DTATUA)

2 – Na opção FILTRAR, deverá ser possível filtrar por <Cód. Cliente Protheus>, <Razão Social Protheus>, <Status> ou por <Data Finaliz>.

3 – Na opção PESQUISAR, além das opções já existentes hoje, deverá ser possível pesquisar também por <Cód. Cliente Protheus>, <Razão Social do Cliente Protheus> e <Status>

4 – Para o campo STATUS (ZZY_XSTATU), será criada tabela (SX5) + consulta padrão com o seguinte conteúdo de opção:

- 01 - Normal
- 02 - Normal – OK
- 03 - Especial
- 04 - Especial – OK
- 05 - Pack de Horas
- 06 - Pack de Horas – OK
- 07 - Spantittan
- 08 - Spantittan – OK
- 09 - MSP
- 10 - MSP – OK
- 11 - Vend R\$ x Compr USD
- 12 - Vend R\$ x Compr USD – OK
- 13 - Promoção
- 14 - Promoção – OK
- 15 - Antigo
- 16 - Cancelado



Gap 14 – Criar tabela para o campo Tipo de Oportunidade

1 – Deverá ser criada tabela para tipo de oportunidade conforme conteúdo do Néctar e consulta padrão para o campo * Tipo de Oportunidade (XXY_XTPOPO)

Importante

No CRM Nectar o conteúdo integrado possui caracteres técnicos, para melhorar o entendimento, será criado uma máscara para tornar o entendimento do conteúdo do campo mais simples, fazendo com que o conteúdo apresentado fique assim:

Tipo de OPORTUNIDADE = **COMISSÃO** => Venda de produto; Renovação de Licença

Tipo de OPORTUNIDADE = **IMPLANTAÇÃO** => Implantação; Implantação e Configurações pontuais

Tipo de OPORTUNIDADE = **SUPOORTE** => Suporte

Tipo de OPORTUNIDADE = **MSS** => MSS

Tipo de OPORTUNIDADE = **LOCAÇÃO** => Locação de Produtos

Tipo de OPORTUNIDADE = **REVENDA** => Revenda de produtos (Danresa)

Gap 15 – Engenharia reversa, para permitir alterar o cliente na Oportunidade

1 – Deverá ser criada consulta padrão no campo CNPJ para permitir ao usuário alterar o CNPJ do cliente da oportunidade, com base em clientes já cadastrados no cadastro de clientes do Protheus, ou seja, ao realizar essa alteração, o sistema deverá usar o novo cliente informado para geração de pedido da oportunidade em questão.

Gap 16 – Campos do Cadastro de Cliente no Cockpit

1 – Deverão ser criados 2 campos (Código do Cliente Protheus e Razão Social Protheus) no Cockpit que deverão refletir as informações reais do cadastro de cliente padrão do Protheus, conforme CNPJ ou ID usado na compatibilização.

2 – Conforme informado no Gap 13, os campos Código do Cliente Protheus e Razão Social Protheus.

3 – Caso o cliente integrado na oportunidade não exista cadastrado de Clientes do Protheus, os campos deverão constar em branco, e ao realizar Compatibilização ou alteração do CNPJ, o sistema deverá passar a apresentar os dados conforme cadastro padrão do Protheus

Gap 17 – Geração de Pedidos através do Cockpit

Deverá ser feita alteração no conceito de geração de pedido no cockpit para atender as necessidades apontadas abaixo, são elas:

A rotina de geração de pedidos deverá considerar o campo TIPO DE OPORTUNIDADE, para gerar os pedidos tipo de oportunidade, seguindo as seguintes regras:



Tipo de OPORTUNIDADE = COMISSÃO => Venda de produto; Renovação de Licença

CLIENTE = Permitir ao usuário informar o cliente o qual deseja gerar o pedido, caracterizando este tipo como uma venda indireta.

PRODUTO = 000198 - DRSA Comissão sobre venda 10.05 (conforme cadastro do Protheus)

Valor do pedido para este tipo de oportunidade, considerar o valor do campo “*TOT MARKUP”

** exclusivamente para este caso deve seguir o conceito antigo de venda indireta, ou seja, permitir informar o o cliente 000148 0 TD System, e o cliente da oportunidade deve seguir sendo informado no item do pedido*

Tipo de OPORTUNIDADE = IMPLANTAÇÃO => Implantação; Implantação e Configurações pontuais

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = 000001 - DRSA Implantação (conforme cadastro do Protheus)

Para compor o valor do pedido para este tipo de oportunidade, considerar o valor do campo “*TOT VEND R\$”

Tipo de OPORTUNIDADE = SUPORTE => Suporte

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = 000002 - DRSA Suporte Técnico (conforme cadastro do Protheus)

Para compor o valor do pedido para este tipo de oportunidade, considerar o valor do campo “*TOT VEND R\$”

Tipo de OPORTUNIDADE = MSS => MSS

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = 000003 - DRSA MSS Comodado (conforme cadastro do Protheus)

Para compor o valor do pedido para este tipo de oportunidade, considerar o valor do campo “*TOT VEND R\$”

Tipo de OPORTUNIDADE = LOCAÇÃO => Locação de Produtos

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = 000008 - DRSA Locação de Equipamento - NF (conforme cadastro do Protheus)

Para compor o valor do pedido para este tipo de oportunidade, considerar o valor do campo “*TOT VEND R\$”

Tipo de OPORTUNIDADE = REVENDA= REVENDA => Revenda de produtos (Danresa)

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = Usar o Produto do Nectar compatibilizado com o do Protheus

Para compor o valor, seguir o conceito de venda direta, ou seja, mantendo o produto original por item de pedido, podendo o pedido ter mais de 1 linha de item, e a soma dos itens deverão compor o valor do pedido.

Tipo de OPORTUNIDADE = OUTROS (Não previstos)

CLIENTE = Considerar o cliente informado ou integrado na oportunidade

PRODUTO = Usar o Produto do Nectar compatibilizado com o do Protheus

Para compor o valor, seguir o conceito de venda direta, ou seja, mantendo o produto original por item de pedido, podendo o pedido ter mais de 1 linha de item, e a soma dos itens deverão compor o valor do pedido.

* Com as mudanças propostas acima, o conceito de perguntar ao usuário se a o pedido é venda direta ou indireta, não se faz mais necessário, e a toma de decisão passa a ser tomada conforme o preenchimento do campo TIPO DE OPORTUNIDADE, ou seja, se informado comissão, segue o conceito antigo de venda indireta, se informado outros tipos, segue o conceito de venda direta, porém considerando as melhorias mencionadas acima.



Gap 18 – Criar tabela para o campo Tipo de Oportunidade

Cliente pede que o sistema permita atualizar alguns campos na oportunidade mesmo depois que a oportunidade tenha o pedido gerado.

Para não tornar a solução vulnerável a erros humanos, deverá ser criada uma funcionalidade através de submenu, a qual somente será habilitada em oportunidade que já tenham pedidos gerados, ou seja, caso a oportunidade ainda não possua um pedido gerado, as alterações destes campos deverão ser feitas pela opção altera, já existente no submenu.

Nova funcionalidade de Submenu <Outras Opções>+<Complementar Oportunidade>

- Ao selecionar essa opção através de oportunidades que não tenha um pedido gerado, deve emitir mensagem informando essa funcionalidade é para uso exclusivo de oportunidades com pedido gerado.
- Ao selecionar essa opção através de oportunidades com pedidos gerados, o sistema deve abrir uma telinha carregando apenas alguns campos que serão listados abaixo, e permita ao usuário intervir no conteúdo destes campos, e ao confirmar a tela adicional, o sistema deve salvar a informação na ZZY – Cadastro de Oportunidades.
- Os campos que devem permitir essa manutenção são:

Pasta Proposta:

Campos: Responsável (ZZY_RESPON); Contrato (ZZY_XNCONT); Data Contrato (ZZY_DTATUA); Observação Status (ZZY_XOBSST); Proposta Técnica (ZZY_XPROPT); Status (ZZY_XSTATU)

Pasta Compras:

Campos: Fabricante (ZZY_XFABRI); Pré-Venda (ZZY_XPREVE); Distribuidor (ZZY_XDISTR); Pedido de Compra (ZZY_XPEDCO); OV (ZZY_XOVPD); OVS (ZZY_XOVSDV)

4. Aprovação

Aprovado por	Assinatura	Data
Nivaldo Porta – Patrocinador Fone 11-97544-5323 nporta@danresa.com.br		___/___/___
Joel Ferreira da Silva Junior – Stakeholder Gestão Financeira – Fone – 11-94457-9911 jjunior@danresa.com.br		___/___/___
Gabriel Dias Neto – Responsável Técnico Fone 11-97678-7373 A8@a8.srv.br		___/___/___

Autor: Alexandre Souza