
AUTO-PEÇAS

Movimento de C.E.V. Controle Estratégico de Vendas

GESTÃO DE CONCESSIONÁRIAS – SEGUIMENTO AUTO-PEÇAS.

APRESENTAÇÃO

O Ambiente:

O seguimento – AUTO-PEÇAS – do ambiente Gestão de Concessionárias atende as empresas concessionárias de veículos e lojas de venda de auto-peças, com integração à solução de ERP/CRM da Microsiga.

O Segmento AUTO-PEÇAS do Ambiente Gestão de Concessionárias tem a finalidade de atender toda a rotina do departamento de venda de balcão de uma Concessionária de Veículos ou mesmo todas as necessidades de uma loja de vendas de auto-peças.

Este segmento engloba todas as funcionalidades necessárias ao atendimento de clientes durante a rotina de venda de auto-peças, seja de uma concessionária ou de uma loja especializada, com grande objetividade e agilidade. Possibilita a interação com catálogos eletrônicos das montadoras, facilitando a identificação dos componentes solicitados pelos clientes e o seu imediato atendimento. Totalmente flexível para criação de formas de pagamento, caso seja necessário.

Este sistema surgiu da necessidade das empresas, concessionárias ou não, em dinamizar e aprimorar o atendimento ao público e também, auxiliar e otimizar as regras de gestão do negócio de venda de auto-peças.

Objetivos instrucionais do curso:

Este curso foi elaborado para capacitar os usuários a utilizarem os recursos do segmento AUTO-PEÇAS, do ambiente Gestão de Concessionárias, de forma sistemática e prática, abordando os conceitos por ele utilizados e orientando-os na operação de cada uma de suas opções para que seja possível a aplicação às rotinas de sua empresa.

- Princípios de gestão do negócio.
- Integrações.
- Domínio conceitual do sistema.
- Domínio técnico operacional do sistema.
- Capacidade de identificação de aplicação do sistema.
- Implantação do ambiente GESTÃO DE CONCESSIONÁRIAS – AUTO-PEÇAS.
- Capacitação dos usuários para solução de problemas técnico-operacionais do ambiente.

Objetivos específicos do curso:

Ao término do curso, o treinado deverá ser capaz de:

- Conhecer e aplicar adequada e eficazmente os conceitos e funcionalidades do ambiente GESTÃO DE CONCESSIONÁRIAS – AUTO-PEÇAS.
- Implantar e operar o sistema.
- Enxergar possibilidades na aplicação do sistema no mercado.

CONCEITOS DE GESTÃO DE CONCESSIONÁRIAS – AMBIENTE AUTO-PEÇAS.

Pequeno histórico da distribuição de veículos no Brasil.

Breve resumo da história da distribuição:

A distribuição:

O caminho da distribuição de veículos automotores no Brasil antecede a própria história da indústria automobilística, que só foi implementada anos mais tarde no país no governo de Juscelino. Contudo, no final da década de 70, já era significativo o aumento do número de concessionárias e distribuidores de veículos automotores no Brasil. Este crescimento teve como alavanca, o fim da crise do petróleo no mundo e a evolução da economia interna. Com um cenário bastante favorável, grandes montadoras vislumbraram a oportunidade de participar de um mercado altamente potencial, e se estabeleceram no país.

Em consequência deste fato, também foi verificado um aumento expressivo das lojas especializadas em venda de veículos e autopeças, bem como assistências técnicas especializadas.

Entidades criadas no decorrer do tempo:

ABRAVE:

Criada em 18 de março de 1965, pelo empresário Alencar Burti, a ABRAVE – Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos, primeira entidade oficial do segmento, tinha como prioridades:

- Definir as responsabilidades do setor
- Diferenciar a rede autorizada dos revendedores independentes;
- Oferecer apoio jurídico, comercial e técnico-financeiro aos associados.

Seu auge foi em 1979, com forte atuação junto ao congresso nacional, na regulamentação do setor automobilístico, através da LEI RENATO FERRARI – 6729/79.

A aprovação da lei foi uma tentativa de impedir que algumas montadoras deixassem o país. Mesmo com limitação, durante sua existência, a associação teve o mérito de iniciar o processo de conscientização e união da categoria. O trabalho criou um ambiente propício a uma entidade com representatividade nacional.

FENABRAVE:

A Fenabrave - Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores foi criada em 1989, como desdobramento da ABRAVE - Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos. Presente em todo o País, através de suas 22 regionais, a Fenabrave reúne 31 associações de marca ligadas ao setor da distribuição de veículos, representando, por meio destas, 4.560 concessionários de automóveis nacionais e importados, comerciais leves, caminhões e ônibus, motocicletas, máquinas agrícolas e implementos rodoviários.

Com sua presença nacional, a Fenabrave consolida a profissionalização da entidade e a interatividade de seus projetos, voltados aos interesses das redes de distribuição e dos consumidores em geral.

ASSOCIAÇÕES DE MARCA:

Surgidas no início dos anos 70, em substituição as Diretorias de Relacionamento com as fábricas. As associações têm a finalidade de constituir um elo de ligação entre as montadoras e a rede de concessionárias autorizadas.

A primeira associação criada foi a ASSOBRAV – Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen, fundada em 20 de dezembro de 1972.

Atualmente, a FENABRAVE reúne 31 associações de marcas.

SINCODIV – SINDICATO DAS CONCESSIONÁRIAS E DISTRIBUÍDORES AUTOMOTORES:

Representação da classe patronal das empresas distribuidoras de veículos automotores, que além de defender os interesses da categoria junto aos Órgãos Públicos Municipais, Estaduais e Federais, atua como órgão técnico e consultivo no estudo e soluções de problemas, buscando encontrar soluções para melhorar e manter o equilíbrio dos negócios da distribuição de veículos automotores.

Segmentos do setor:

Montadoras:

Com raras exceções, são empresas multinacionais que se instalaram no país com a finalidade de fabricar e fornecer veículos automotores para o mercado revendedor. São instituições muito fortes, geralmente de capital aberto com responsabilidades que vão desde a criação de um novo modelo, até a concessão de linhas de crédito para financiamento. Com todas essas atribuições, seria desnecessário ressaltar a importância que essas empresas tem na economia do país e na geração de empregos, diretos e indiretos.

Concessionários de Veículos:

São empresas, que tem o objetivo de abastecer o mercado distribuindo veículos e peças, bem como prestando serviços de manutenção na frota circulante. Na grande maioria comercializam produtos de uma montadora, e por elas são autorizadas. Geralmente fazem parte de uma associação de marca, que as representa junto às montadoras.

Fábricas de Auto-Peças:

É nestas indústrias que são fabricadas a maior parte dos componentes de um veículo. São fornecedoras de componentes utilizados na linha de montagem das montadoras na produção de seus veículos, bem como, abastecem a rede de lojas de autopeças espalhadas pelo país. Em alguns casos, como resultado de parcerias, muitas delas tem instalações dentro das próprias montadoras.

Lojas de Auto-Peças:

São empresas que comercializam peças, originais ou não (itens paralelos), para os veículos da frota circulante. Não têm vínculo com montadoras, e por esse motivo, geralmente comercializam produtos das principais marcas do mercado. Também não são representadas por uma associação de marcas junto às montadoras.

Oficinas especializadas independentes:

Como o próprio nome já diz, são empresas não autorizadas pelas montadoras, que prestam serviço de manutenção em veículos da frota circulante. Por não terem vínculo com nenhuma montadora, podem efetuar manutenção em diversas marcas de veículos. Outro atrativo para o consumidor, é que geralmente essas empresas oferecem mão de obra mais barata. Contudo, nem sempre existem profissionais capacitados e equipamentos adequados para realização de alguns reparos mais elaborados.

Revendas de Veículos:

São empresas especializadas na negociação de veículos usados, ou seminovos. Trata-se de um segmento de grande representatividade no setor de veículos, pois junto com as montadoras e concessionárias, é responsável pela movimentação e reciclagem da frota circulante no país.

ESPECIFICAÇÃO DE CADASTROS, PROCESSOS E MOVIMENTAÇÕES.

ATUALIZAÇÕES

Cadastros gerais

Fórmulas

Existe a possibilidade que o usuário, em vários pontos diferentes do sistema, utilize fórmulas para o preenchimento de campos.

Fórmula é o resultado de uma expressão, que depois de reduzida a sua forma mais simples, é utilizada para resolução de casos similares, substituindo-se as letras (símbolos) pelos valores que elas representam.

Utilizando-se deste conceito, o sistema permite ao usuário obter o resultado de uma operação entre campos ou de uma expressão (string) escrita em linguagem AdvPl, a informação relevante.

- Elaborando fórmulas:

As fórmulas a serem utilizadas devem, obrigatoriamente, ser escritas em sintaxe AdvPl, para que o sistema possa interpretá-las. Por exemplo:

- Indicação de um campo de outro arquivo;

Fórmula:

SE1->E1_VALOR = valor da moeda 1 do arquivo SE1- Arquivo de Títulos a Receber.

- Operação entre campos ou partes fixas (alfanumérica);

Utilizado quando é necessário montar um dado com a junção de informações que estão em campos diferentes ou onde existe uma parte considerada fixa e seu complemento é referenciado pelo nome de um campo.

Fórmulas:

CONTA CONTÁBIL = SA1->A1_CONTA + SE1->E1_NATUREZ

HISTÓRICO = “Referente a pagamento de duplicata” + SE1->E1_NUM

- Operações matemáticas com ou sem condição, utilizadas na obtenção de um valor representado em vários campos, ou uma informação onde fórmulas matemáticas devem ser aplicadas sobre um determinado campo;

Fórmulas:

PREÇO DE VENDA =
IIF(DAY(Dbase)=15,B1_PRV2*0,10,B1_PRV1)

TOTAL DE COMISSÃO PAGA A UM TÍTULO =
(SE1->E1_COMIS1+SE1->E1_COMIS2+SE1->E1_COMIS3+
SE1->E1_COMIS4 + SE1->COMIS5)

- Onde utilizar fórmulas:

As fórmulas são utilizadas em várias rotinas do sistema, principalmente onde a flexibilidade é questão fundamental.

- Lançamentos Padronizados

Nos campos CTA. DÉBITO, CTA. CRÉDITO E HISTÓRICO, fórmulas podem ser utilizadas para indicar onde o sistema deve buscar a informação. Por exemplo: se o campo CTA. DÉBITO de clientes fosse formado pelo prefixo “11101” + o código do cliente, a fórmula poderia ser a seguinte:

“11101”+SE1->E1_CLIENTE

Desta forma, o sistema interpreta que o conteúdo deve ser formado pelo código 11101 combinado com o código do cliente trazido do campo E1_CLIENTE do arquivo SE1 Contas a Receber.

É possível também fazer sintaxes condicionadas. Por exemplo: para clientes cujo primeiro dígito do código é “1”, o lançamento deve ser feito na conta 11101 + código do cliente, caso contrário deve ser lançado na conta 11102 + código do cliente.

IIF(SUBS(SE1->E1_CLIENTE,1,1)、“1”,“11101”+SE1->E1_CLIENTE,“11102”+SE1->E1_CLIENTE)

Marcas.

Neste cadastro devem ser incluídas todas as marcas, que a concessionária irá atender. Marcas para o sistema esta diretamente relacionado à "bandeira" da concessão. Este cadastro é fundamental para o sistema, pois como ele admite a gestão de diversas marcas/bandeira ao mesmo tempo numa única base de dados, é preciso informar quais são estas marcas.

Exercício 1

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros gerais

Marcas

Na janela de cadastramento de Marcas, selecione a opção "Incluir".

No Campo Marca, digite: 001

No campo descrição, digite: Fiat

Clique no Botão Ok.

No Campo Marca, digite: 002

No campo descrição, digite: Volkswagen

Clique no Botão Ok.

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Mapas de Resultado.

Neste cadastramento, acontece a reunião de parâmetros e fórmulas que possibilitarão a análise e demonstração de resultado das operações mercantis disponíveis no módulo gestão de concessionária que ocorrem, basicamente, em cinco pontos do sistema, a saber: Venda de Peças, nas pastas de orçamento e como pagar, simulação/venda de veículos, venda de peças/serviços, no fechamento da ordem de serviço, consulta de notas fiscais e liberação de vendas. A avaliação acontece em momentos definidos pelo sistema, onde interpretando os parâmetros aqui cadastrados, é possível analisar os diversos aspectos da avaliação, em formato vertical, que culmina com a apresentação do resultado monetário final da operação. Esta avaliação pode ser criada pelo usuário, desde que o mesmo tenha algum conhecimento de linguagem de programação AdvPl e das bases de dados. Além de possibilitar a apresentação dos vários valores que compõe a avaliação da venda, esta ferramenta também possibilita configurar faixas de resultado, com suas respectivas cores, que são também apresentadas na avaliação. Essas faixas vão indicar o percentual ideal / médio / ruim da operação. Desta forma, pode-se, além de ver os valores envolvidos no resultado, saber em que situação este se encontra através da representação de cores, escolhidas a critério do usuário.

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Auto Peças > Atualizações >

Mapas de Resultado - 99/01

Mapas de Avaliacao - Incluir

Copiar Recortar Colar Calo Spool Ajuda OK Cancelar

Cod do Mapa 001

Descricao

Cor Fx Ruim

Cor Fx Media

Tipo Avaliac

Tipo faturam	Classif Aval	Descr Avalia	Analit/Sinte	Cta Totaliz	Cod
--------------	--------------	--------------	--------------	-------------	-----

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

○ **Cores das faixas:**

Nestes três campos deverão ser informadas as cores que representarão cada faixa na avaliação de cada resultado. Deverão ser informadas as cores para faixa ruim, média e ideal. A configuração de cores deverá ser feita através do configurador e poderá variar de uma instalação para outra. Mais adiante no próprio mapa de avaliação, serão informados os percentuais de resultado desejados para cada faixa.

○ **Tipo de avaliação:**

Este campo tem o objetivo de documentar o tipo de avaliação a que se destina o mapa que está sendo criado, escolha entre as possibilidades apresentadas abaixo:

- Veículos
- Peças
- Serviços
- Ordem de Serviço

○ **Tipo de Faturamento:**

Este campo é utilizado apenas para um mapa de avaliação de veículos, e nele deverão ser informados quais os tipos de faturamento de veículos que ele irá atender, de acordo com as seguintes possibilidades:

- 0 = Veículo novo
- 1 = Veículo usado
- 2 = Faturamento direto

Se este mapa atender às três situações, deverá ser informado “012”, no conteúdo do campo.

○ **Classificação da avaliação:**

Informe qual é a classificação da avaliação. Esta codificação numérica se destinará a ordenar e organizar as “contas” de resultado, bem como a sua apresentação. Sua utilização é analógica a estruturação de um plano de contas.

○ **Analítica / Sintética:**

Informe se está conta de avaliação é analítica ou sintética. As contas sintéticas totalizam um grupo de outras contas, ou seja, elas são contas totalizadoras. As Analíticas por sua vez extraem valores do sistema através das fórmulas que compõem a estrutura do mapa de avaliação.

○ **Código da fórmula:**

Informe qual é a fórmula, ou “expressão”, que será utilizada para a obtenção do valor a ser apresentado em moeda corrente.

- **Conta sintética totalizadora:**
Informe qual é a classificação da conta sintética totalizadora de um grupo de contas analíticas. Para os casos em que a conta sintética não possuir contas analíticas, coloque no campo da conta totalizadora o próprio código da conta/Classif Avaliação.
- **Função adicional:**
Informe qual o nome da função que será acionada em caso de duplo click na linha do Mapa, por exemplo, listando analiticamente o conteúdo de um outro arquivo relacionado. Esta informação serve para que um programa possa ser executado através de uma determinada linha do mapa de avaliação.

Exercício 2

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros gerais

Mapas de resultado

Preencha os campos, conforme orientação do help de campo.

Motivos de operação.

O cadastro de motivos de operação permite registrar e padronizar possíveis motivos das ações operacionais, como cancelamento de ordens de serviço, devoluções, estornos e outras. Quando, por exemplo, ocorre uma ação de cancelamento de Ordem de Serviço, poderemos escolher para documentar esta ação, um motivo aqui cadastrado, facilitando e padronizando a documentação destes fatos, à medida que vão surgindo. Outra vantagem de possuírmos estas informações organizadas é a possibilidade de elaboração de consultas e relatórios, conseguindo com isso, por exemplo, saber qual é o principal motivo de cancelamento de ordens de serviço na empresa.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Tipos de assunto:**

Informe neste campo qual o tipo de assunto para o qual se deseja criar um novo motivo, por exemplo:

- 000001 - Cancelamento de Ordem de Serviço
- 000002 - Devolução de Peças.
- 000003 - Registros de venda perdida.

Os Tipos de Assunto deverão ter sido cadastrados previamente na tabela "VM", através do cadastro de tabelas do módulo configurador. Poderão ser criados quantos tipos forem necessários, de acordo com a necessidade.

Exercício 3

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros gerais

Motivos de operação

Na janela de cadastramento de Motivos de operação, selecione a opção "Incluir".

No campo Tipo Assunto, digite: 0000001 (abertura de OS)

No campo Cód. motivo, digite: 000001

No campo Descr. Motivo, digite: Entrada de veículos.

Clique no Botão Ok.

No campo Tipo Assunto, digite: 0000001 (abertura de OS)

No campo Cód. motivo, digite: 000002

No campo Descr. Motivo, digite: Revisão de Veículo.

Clique no Botão Ok.

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Operações especiais / T.E.S Original.

Neste cadastro é possível amarrar tipos de entrada e saída (TES), para operações diversas, que não configurem uma operação de venda. Sendo assim, por exemplo, será possível emitir uma nota fiscal de simples remessa de um item do estoque da empresa, sem que sua quantidade seja baixada do estoque físico.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Código da operação:**
Informe neste campo o código atribuído à operação especial que deseja relacionar com o TES específico. É este código que será exibido para o usuário no momento da emissão de uma nota fiscal de outras operações.
Os códigos de operações especiais deverão ter sido cadastrados previamente na tabela "VR", através do cadastro de tabelas do módulo configurador.
- **T.E.S. padrão:**
Informe aqui o TES (Tipo de Entrada/Saída), que será relacionado ao código da operação especial que está sendo criada. Este TES irá prevalecer sobre o TES informado no produto, realizando assim a operação desejada pelo usuário.
- **T.E.S. Específico:**
Neste campo deverá ser informado o TES específico relacionado à origem desejada. Este TES prevalecerá sobre o padrão se a origem informada no cadastro do produto também tiver sido cadastrada aqui, caso contrário o TES utilizado será o TES padrão.

Exercício 4

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros gerais

Operações especiais X T.E.S Original

Na janela de cadastramento de Operações especiais X T.E.S Original, selecione a opção "Incluir".

No campo código operação, digite: 01 (entrada p/ devolucao de mercadoria de venda p/ cliente).

No campo tes padrão, digite: 001

No campo origem, digite: 0 (nacional).

No campo tes especific., digite: 002.

Clique no Botão Ok.

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Funções.

Neste cadastro serão incluídas as funções previstas na empresa, que serão utilizadas nos cadastros de técnicos.

Exercício 5

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros gerais

Funções.

Na janela de cadastramento de Funções, selecione a opção "Incluir".

No Campo Função, digite: 00103

No campo Descrição, digite: Analista Técnico

No Campo Mão de Obra, selecione a opção: indireta

No Campo Salário, digite 2.330,00

No Campo Impr. No PPP, digite: Sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Equipe Técnica.

Este cadastro permite a manutenção das informações dos técnicos que estão envolvidos na concessionária. O preenchimento deste cadastro determinará a forma de funcionamento do sistema em diversas rotinas que o utilizarão.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Função:**

Informe a função do técnico que esta sendo cadastrado, por exemplo:

- Mecânico
- Pintor
- Gerente de Peças
- Gerente de Serviços
- Vendedor de Peças
- Vendedor de Veículos
- Estoquista
- Apontador

- **Produtivo:**

Este campo indica para o sistema se o funcionário é produtivo ou não. Significa dizer que ele fará parte do quadro de funcionários, para os quais, poderão ser efetuados apontamentos de mão-de-obra, tanto manual como eletronicamente. Este parâmetro também possibilitará ao sistema saber a quantidade de horas disponíveis para serem vendidas, cruzando esta informação com a escala de trabalho do produtivo. A partir desta informação também será possível com que estatísticas de desempenho, em relação aos "tempos" utilizados possam ser realizadas para o técnico.

- **Funcionário requisita peças:**

Informa ao sistema se o funcionário alvo deste cadastro poderá ou não efetuar requisições de peças.

- **Libera Ordem de Serviço:**

Informe se este funcionário pode liberar, por ter sido concluído, o serviço de um tipo de tempo da O.S. em andamento. Esta liberação, que será mais amplamente abordada posteriormente, significa o encerramento das atividades de reparo e substituição de peças para aquele tipo de tempo, tornando o mesmo pronto para fechamento, ou seja, faturamento para o cliente. Geralmente, quem realiza esta tarefa é o líder ou gerente da oficina, fazendo uma conferência do trabalho realizado e até mesmo testando o veículo quando a ocasião exigir.

Após a liberação não será possível aplicar peças e serviços na ordem de serviço, caso isto seja necessário, o usuário deverá executar o cancelamento da liberação, aplicar as peças e/ou serviços e liberar novamente.

- **Emite nota fiscal:**

Esta informação indica ao sistema se o funcionário que está sendo cadastrado poderá ou não emitir notas fiscais.

- **Data de demissão:**

Neste campo deverá ser informada a data que o funcionário foi demitido para que o sistema possa fazer corretamente o cálculo de suas horas disponíveis. Também ao informar a data de demissão o sistema não permite mais que sejam requisitadas peças e que o funcionário seja relacionado (apontado) em serviços por realizar.

- **Controla trabalho:**

Neste parâmetro será informado se o produtivo (funcionário) terá ou não que estar trabalhando na O.S., ou seja, pelo menos um serviço iniciado, para poder ter peças requisitadas em seu nome. Dependendo do que for informado aqui o sistema poderá se portar de duas formas distintas, são elas:

- **SIM** - Indica ao sistema que o funcionário tem que estar trabalhando na ordem de serviço, ou seja, ele tem que estar com pelo menos um serviço iniciado e não finalizado na ordem para que seja possível requisitar peças em seu nome.
- **NÃO** - O sistema permitirá a requisição de peças para o funcionário, mesmo que ele não esteja trabalhando na ordem de serviço.

Se implementada, esta funcionalidade evita que um funcionário pegue peças aleatoriamente sem estar trabalhando na ordem de serviço, resultando em um controle mais eficiente das saídas de peças para o atendimento da oficina.

Exercício 6

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros gerais

Equipe técnica

Na janela de cadastramento de Equipe Técnica, selecione a opção "Incluir".

No campo Técnico, digite: 000001

No Campo Nome Técnico, digite: José Alencar

No Campo Função, digite: 00102

No Campo Emite Nf, digite: Não

No Campo Produtivo, digite: Sim

No Campo Libera Os, digite: Sim

No Campo Func Req. Pec, digite: Sim

No Campo Cod. Vendedor, digite: 000001

No Campo Nome Usuário, digite José Alencar

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastros financeiros

Planos de venda

Através deste cadastro, são registrados os Planos de Venda que serão praticados nas vendas por CDCI - Crédito Direto ao Consumidor por Intervenção. Para cada plano de venda cadastrado, aplica-se um índice, previamente informado no Cadastro de Índices Aplicados.

O cadastro de Planos de Vendas aplica-se exclusivamente a integração do Módulo Financeiro com o Módulo de Veículos, onde há tratamento de venda via CDCI.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Data de início de vigência:**
Neste campo deverá ser informada a data de início da validade do plano que está sendo criado. Em períodos anteriores à data informada aqui, o plano não poderá ser utilizado.
- **Data final da vigência:**
Neste campo o usuário deverá informar a data final de validade do plano que está sendo criado. Após a data informada aqui o plano não poderá mais ser utilizado.
- **Código do índice:**
Aqui deverá ser informado o índice de juros cobrado do cliente, sobre as operações de CDCI. Este índice e a taxa de IOC aplicados servirão como base para o cálculo do coeficiente das parcelas.
- **Dias de carência:**
Aqui deverá ser informada a quantidade, em dias, para que o sistema calcule os dias de carência, referentes à entrada do plano que está sendo cadastrado. Desta forma o sistema, a partir da data base, calculará a entrada do plano.
- **Dia razão do vencimento:**
Neste campo deverá ser informada a quantidade em dias para calcular o intervalo entre as parcelas existentes no plano. Desta forma, se for informado aqui 30 (trinta dias), o sistema criará as parcelas do plano com intervalo de trinta dias.

Exercício 7

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros financeiros

Planos de venda

Na janela de Plano de vendas selecione a opção "Incluir".

No campo Pes. Fis/Jur., selecione: física

No Campo Dat. Ini. Vig., digite: 02/01/08

No Campo Dat. Fim Vig., digite: 30/12/08

No Campo Cód. IOF, digite: 001

No Campo Cód. Índice, digite: 000001

No Campo Dia Carência, digite: 10

No Campo Qtde. Parcela, digite: 24

No Campo Plano Ativo, digite: Sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Formas de pagamento para entradas.

Através deste cadastro será possível criar várias formas de pagamento de entrada, que poderão ser utilizadas no momento da negociação com o cliente, objetivando detalhar a entrada paga por ele.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Sequência:**
Neste campo deverá ser informada a sequência de apresentação dos campos que compõem a forma de pagamento de entrada na tela.
- **Tipo:**
Informe o tipo do campo que está sendo criado, de acordo com as seguintes opções:
 - **CHARACTER** - Este tipo de campo aceita a digitação de qualquer caractere.
 - **NUMÉRICO** - Este tipo de campo aceita somente a digitação de números com ou sem casas decimais.
 - **DATA** - Este tipo formata o campo para data.
- **Picture:**
Informe a picture (máscara) que será utilizada para dar formato aos dados digitados, a seguir exemplo das mais utilizadas.
 - **@!** - Os caracteres digitados serão apresentados na caixa alta (Letras Maiúsculas).
 - **@R** - Permite a utilização de caracteres especiais (/ -) na digitação de dados, muito usado em campos de CNPJ.
 - **@EZ** - Só permite a digitação de números, alinha-os à direita e preenche com zeros à esquerda, utilizado para valores.
- **Valor:**
Neste campo será possível ao usuário estabelecer regras para inserção de dados, durante a negociação da entrada com o cliente. Para isso o usuário deverá ter pelo menos noções básicas de programação em linguagem AdvPl.
Poderão ser utilizados os nomes dos campos para confecção das regras de digitação de dados, como o exemplo a seguir:
(*VALOR>0*)
O exemplo acima define que no campo "VALOR", só serão aceitos valores maiores que 0 (zero).

Exercício 8

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros financeiros

Formas de pagamento para entrada

Na janela de Formas de pagamento para entrada, selecione a opção "Incluir".

No campo Tipo pgto., digite: 01

No Campo Desc pgto., digite: 50% do valor total

No Campo Seqüência., digite: 001

No Campo Campo, digite: cintotal

No Campo Tamanho, digite: 12

No Campo Descrição, digite: 50%

No Campo Decimal, digite: 2

No Campo Picture, digite: @!

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tabela de I.O.C.

Este cadastro possibilita a inclusão e manutenção dos índices de I.O.C. definidos no mercado financeiro, com suas respectivas datas de vigência.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Pessoa física ou jurídica:**
Neste campo deverá ser informado se o índice que está sendo criado será aplicado nas transações comerciais com pessoas físicas ou jurídicas.
- **Taxa anual:**
Informe neste campo a taxa de juros anual do índice que está sendo criado. Este índice será utilizado cadastro de planos de venda, que por sua vez poderá ser utilizado em transações comerciais.

Exercício 9

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros financeiros

Tabela de I.O.C.

Na janela de Tabela de I.O.F., selecione a opção "Incluir".

No campo Da ini vig., digite: 02/01/08

No Campo Pes Fis/Jur., selecione: Fisica

No Campo Taxa anual, 7

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de índice.

Esta opção possibilita criar tipos de índice, por marca, que possibilitarão o cálculo de custo de veículos novos e usados, bem como o cálculo de juros de estoque de peças e veículos.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

○ **Veículo / Peça:**

Neste campo, o usuário deverá informar se o índice será aplicado para veículo, peças ou ambos, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Veículo - Indica que este tipo de índice poderá ser utilizado apenas para veículos.
- 1=Peça - Indica que este tipo de índice poderá ser utilizado apenas para peças.
- 2=Ambos - Indica que este tipo de índice poderá ser utilizado para veículos e peças.

○ **Dias de carência:**

Informe neste campo, a quantidade de dias de carência para aplicação do índice de conversão, a partir da data de entrada do veículo no estoque. Por exemplo: Se neste campo for informado 10, significa dizer que o índice só começará a corrigir o veículo no décimo primeiro dia após sua entrada no estoque.

Índices de conversão.

Neste cadastro, usuário poderá atribuir um índice para cada tipo de índice que for utilizar na empresa. Será através do índice informado aqui, que o sistema efetivamente irá calcular os custos e juros de estoque, seja para veículos ou peças.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Data do índice.**
Informe neste campo a data de referência para o valor do índice que está cadastrando.
- **Índice:**
Neste campo, deverá ser informado o valor do índice que está cadastrando. É através deste índice que o sistema irá calcular os custos e juros de estoque, portanto efetue este cadastro com critério, com orientação do departamento financeiro.

Cadastro de peças

C.A.I. – Código analítico do item

Este cadastro permite a manutenção do CAI – Classificação Analítica do Item (Peça). Isto permite relacionar o item ao seu setor no veículo, ou seja, onde ele é aplicado. Este agrupamento torna-se interessante quando se deseja reunir um determinado grupo de peças de vários modelos de veículos como, por exemplo, peças de caixa de mudanças. Esta classificação também possibilitará a criação de um critério de descontos específico, permitindo, por exemplo, atribuir um percentual de descontos para todos os itens de transmissão de todos os modelos.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Totalizador:**
Informe se este código de classificação irá ou não totalizar os demais itens de sua estrutura, atribuindo-lhe o valor de todos os demais, como veremos a seguir:

Para o nosso exemplo utilizaremos um sistema de embreagem.

Código do CAI 1000000 Embreagem	Totalizador = S
Código do CAI 1100000 Disco	Totalizador = N
Código do CAI 1110000 Platô	Totalizador = N
Código do CAI 1111000 Rolamento	Totalizador = N

Note que o primeiro dígito da estrutura dos códigos é igual para todos, é assim que o sistema identifica quais códigos pertencem a uma mesma classificação, possibilitando sua totalização.

Exercício 10

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros de peças

C.A.I. – Código analítico do item

Na janela de C.A.I. – Código analítico do item, selecione a opção "Incluir".

No campo marca, selecione: 002 (Volkswagem).

No Campo C.A.I., selecione: 000002

No Campo Descr. C.A.I., digite: Embreagem.

No Cmpo Totalizador, digite: Sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Motivo para registro de ocorrência com peças

Este cadastro permite a criação dos possíveis motivos de ocorrências com peça. Esses motivos serão utilizados nos registros de venda perdida, requisição de compra ou bloqueio / reserva de peças. A sua presença documentará a razão da ocorrência, bem como, para os casos de venda perdida possibilitará a indicação para o sistema, de qual ação deverá ser executada.

Para os casos de Bloqueio de Peças com defeito, e reserva de peças para posterior comercialização, o sistema "movimentará" a peça de seu almoxarifado padrão para o almoxarifado de peças bloqueadas/reservadas, subtraindo-a do estoque disponível para venda.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

○ **Indicador de registro:**

Indica para o sistema o tipo de registro da ocorrência que está sendo criado, de acordo com as seguintes possibilidades:

- Requisição de Compras - Quando utilizado cria uma sugestão de compra automática para o item.
- Vendas Perdidas - Cria um registro de venda perdida para o item, e dependendo do motivo, considera ou não na demanda (quantidade vendida) deste.
- Bloqueio de Item - Quando utilizado move a quantidade informada para o almoxarifado de itens bloqueados, retirando-a do estoque disponível para venda.
- Reserva de Item - Quando utilizado move a quantidade informada para o almoxarifado de itens reservados, retirando-a do estoque disponível para venda.

○ **Indicador de motivo:**

Indica ao sistema qual ação deverá ser tomada, de acordo com as possibilidades a seguir:

- Compra imediata - Indica ao sistema a necessidade imediata de uma compra para o item, pois se trata de um item de giro alto que não pode faltar no estoque da empresa, sua utilização está vinculada ao tipo de registro "Vendas Perdidas".
- Considerar na demanda - Indica ao sistema que a quantidade solicitada para o item deverá ser agregada a sua demanda, ou seja, deverá somar com a quantidade já vendida do mesmo, pois houve a necessidade de sua venda e não havia estoque para ele na empresa, sua utilização está vinculada ao tipo de registro "Vendas Perdidas".
- Não considerar na demanda - Indica ao sistema para não considerar a quantidade solicitada, e não vendida por falta de estoque, na demanda do item, sua utilização está vinculada ao tipo de registro "Vendas Perdidas".

Exercício 11

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros de peças

Motivo p/ ocor. peças

Na janela de Motivo p/ ocor. peças, selecione a opção "Incluir".

No campo motivo, digite: 001

No campo descrição, digite: compra por demanda.

No campo ind. motivo, selecione: considerar na demanda.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Grupos de desconto

Permite a manutenção das informações dos grupos de descontos de peças estabelecidos por cada montadora/fornecedor. Estes parâmetros são utilizados para a criação e alteração do preço da peça, segundo critérios e regras particulares de cada grupo. Também poderão ser criados grupos de descontos particulares de sua empresa, ou seja, grupos de desconto desvinculados da montadora, geralmente utilizados para itens não originais.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Venda:**

Informe qual é a Fórmula a ser utilizada para a obtenção do preço público de venda, caso tenha que ser calculado a partir de arquivo recebido da montadora. Criar previamente nas fórmulas de cálculo uma fórmula com as instruções fornecidas pela montadora/fornecedor e depois informar aqui o código dessa fórmula. É importante, no cadastro de fórmulas colocar no campo documentação, as regras que foram utilizadas, para uma consulta futura.

- **Garantia:**

Informe qual é a fórmula de cálculo para se criar o preço de garantia da peça. Geralmente esta informação é fornecida pela montadora/fornecedor. Deve-se criar uma fórmula e informá-la aqui. Para efeito de consulta, é importante, no cadastro de fórmulas colocar no campo documentação, as regras que foram utilizadas.

- **Reposição:**

Informe qual é a fórmula de cálculo para se criar o preço de reposição da peça. Geralmente esta informação é fornecida pela montadora/fornecedor. Deve-se criar uma fórmula, e informa-la aqui. Para efeito de consulta, é importante, no cadastro de fórmulas colocar no campo documentação, as regras que foram utilizadas.

- **Índice de garantia:**

Informe qual é o índice utilizado para o cálculo do preço da peça em garantia a partir do preço público.
Exemplo: IND GARANTIA: 79,00 (corresponde a 79 % do Preço Publico).

- **Altera valor:**

Aqui deverá ser informado o valor mínimo para alteração de preço dos itens cadastrados. Os itens com valor abaixo do informado aqui não sofrerão reajuste em seus valores, em decorrência de alterações pelo fornecedor.

- **Fator de regionalização de preço:**
Informe qual é o fator de regionalização de preço a ser aplicado juntamente com o fator de desconto sobre o preço público para a sua correção. Este fator é fornecido pela montadora.

Exercício 12

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros de peças

Grupos de desconto

Na janela de Grupos de desconto, selecione a opção "Incluir".

No campo marca, selecione: 001 (Fiat)

No campo grupo descto, digite: 001.

No campo descrição, digite: desconto de peças do motor.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Classificação Giro / financeira do item

Este cadastro permite criar códigos de classificações de giro e financeiras para posterior análise da gerência do departamento. Esta classificação possibilitará aos gestores identificar quais são os itens de maior giro e rentabilidade, estocando-os de forma adequada e responsável.

Aplicação da Peça

Este programa permite a manutenção da tabela de aplicação de peças, objetivando reunir todos os modelos de veículos que poderão utilizar as mesmas peças de reposição. Além disso, também permitirá especificar o código do serviço por modelo e peça, isto possibilitará consultar, por peça, quais são os modelos para aplicação e quais os códigos de serviço utilizados para efetuar o reparo no veículo.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Código do serviço:**

Informe o código do serviço, de acordo com a tabela da montadora, que será relacionado ao modelo/seguimento do veículo que está sendo criado.

- **Segmento:**

Informe o seguimento do veículo. Seguimentos são sub-divisões de um modelo e suas finalidades podem variar de acordo com a necessidade de cada montadora. Um bom exemplo de sua aplicação seria diferenciação na tabela de tempo de um mesmo modelo de veículo produzido em séries diferentes.

Exercício 13

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros de peças

Aplicação da peça

Na janela de Aplicação da peça, selecione o item bobina e clique no botão "Incluir".

No campo mod. veículo, selecione: 001

No campo segmento, selecione: 001

No campo cód serviço, selecione: 001

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Kits de peças

Este cadastro possibilita a manutenção dos kits de peça. Esses kits representam a reunião de várias peças em um novo componente. Esses componentes são entendidos pelo sistema como sendo uma nova peça, recebendo toda a sua tratativa normal. Nos itens do kit encontra-se o percentual de participação da peça em relação ao custo total do kit. Este percentual é utilizado para a desmontagem do kit. Por ocasião dessa desmontagem e tendo somente o seu custo total, o sistema atribui o custo de cada peça que o compõe baseado nesse percentual aplicado sobre o custo total do kit. Os Kits podem ser utilizados tanto para organizar campanhas peças, como para alavancar a venda de determinados itens que individualmente seriam mais difíceis de vender.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

○ **Percentual custo:**

Informe aqui qual é o percentual de participação no custo dos vários itens dentro do kit. Este percentual é utilizado quando da desmontagem do kit, para atribuir o custo individual da peça a partir do seu custo total.

Exemplo:

CÓDIGO PRINCIPAL:	SCG 1395624 Cone Sincronizado	60 %
CÓDIGO 2o. ITEM:	SCG0315060 Tubo	20 %
CÓDIGO 3o. ITEM:	SCG0315022 Anel	20 %
TOTAL DO KIT:		100 %

Tipos de pedido

Este cadastro possibilita incluir os tipos de pedido para atendimento as necessidades da empresa junto à montadora, de acordo com os critérios de cada montadora.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Forma de pedido:**

Informe aqui a forma do pedido que esta sendo criado. É a forma do pedido que irá determinar o procedimento adotado pela montadora quando recebe-lo. Poderá haver variações entre as montadoras, mais geralmente as formas são as seguintes:

- Normal ou Programado - É o pedido efetuado dentro de um período programado pela empresa para atender a necessidade de estocagem. Como o próprio nome diz, é tratado pela montadora como um pedido programado, portanto, sem urgência.
- Emergência - Utilizado para situações emergenciais, em que o item deve estar na empresa o mais rápido possível. Na fábrica o pedido tem um tratamento diferenciado para atender rapidamente a concessionária.
- Unidade Parada - Utilizado nas situações em que existe um veículo de cliente parado na oficina da empresa por falta de peças de reposição. O tratamento deste tipo de pedido na fábrica é prioritário para que o cliente fique com o veículo parado na oficina o menor tempo possível.

- **Pede Ordem de Serviço:**

Neste campo, dependendo do tipo de pedido, deverá ser informado se o sistema solicitar um número de ordem de serviço. Dependendo de sua montadora, quando se tratar de um pedido de unidade parada, esta informação deverá ser fornecida.

Exercício 14

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastrros de peças

Tipos de Pedido

Na janela de Tipos de Pedido, selecione a opção "Incluir".

No campo marca, selecione: 002 (Volkswagem)

No campo tipo pedido, digite: 01.

No campo descrição, digite: compra.

No campo forma pedido, selecione: programado.

No campo pede OS, selcione: sim

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de C.E.V. (Controle Estratégico de Vendas).

Tipos de seguro.

Este cadastro permite incluir os tipos de seguro existentes, que poderão ser utilizados em outras rotinas do módulo de Controle Estratégico de Vendas.

Abaixo serão exibidos alguns tipos de seguro utilizados:

- CASCO
- RCF
- APT
- IS

Exercício 15

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Tipos de Seguro

Na janela de Tipos de Seguro, selecione a opção "Incluir".

No campo desc seguro, digite: casco.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Seguradoras.

Esta rotina permite efetuar o cadastro das seguradoras com as quais sua empresa poderá operar. Esta informação poderá ser utilizada nas rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Abaixo serão exibidas algumas seguradoras conhecidas:

- Itaú
- Bradesco
- Vera Cruz
- Sulamérica

Exercício 16

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Seguradoras

Na janela de Tipos de Seguradoras, selecione a opção "Incluir".

No campo desc segurad, digite: porto seguro.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Corretoras.

Esta rotina permite efetuar o cadastro das corretoras com as quais sua empresa poderá operar. Esta informação poderá ser utilizada nas rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Exercício 17

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Corretoras

Na janela de Tipos de Corretoras, selecione a opção "Incluir".

No campo cód corretor, digite: 01.

No campo desc. Corret, digite: Juarez Villares

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Empresas de consórcio.

Esta rotina permite efetuar o cadastro das empresas de consórcio, também conhecidas como consorciadoras, com as quais sua empresa poderá operar. Esta informação poderá ser utilizada nas rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Exercício 18

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Empresas de consórcio

Na janela de Tipos de empresas de consórcio, selecione a opção "Incluir".

No campo cód consorc., digite: 04.

No campo emp. Consorc., digite: Disal

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipo de contato.

Esta opção permite o cadastramento dos tipos de contato com clientes adotados por em sua empresa, esta informação será utilizada em rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Exercício 19

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Tipos de contato

Na janela de Tipos de contato, selecione a opção "Incluir".

No campo descrição, digite: programado.

Clique no botão Ok

No campo descrição, digite: do cliente.

Clique no botão Ok

No campo descrição, digite: fechamento.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de abordagem.

Possibilita cadastrar os tipos de abordagem utilizados pelas pessoas responsáveis aos atendimentos a clientes em sua empresa. Este cadastro tem como objetivo identificar quais foram os meios utilizados para realizar a abordagem. Estas informações poderão ser utilizadas em rotinas do módulo Controle Estratégico de Vendas.

Exercício 20

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Tipos de abordagem

Na janela de tipos de abordagem, selecione a opção "Incluir".

No campo descrição, digite: na concessionária.

Clique no botão Ok

No campo descrição, digite: visita realizada.

Clique no botão Ok

No campo descrição, digite: telemarketing.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Modalidades de pagamento.

Permite o cadastramento das modalidades de pagamento, de acordo com os critérios adotados por sua empresa. Estas informações servem para indicar a preferência dos clientes sobre a forma de pagamento. Este cadastro será útil em rotinas do módulo Controle Estratégico de vendas.

Exercício 21

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Modalidades de pagamento

Na janela de tipos de modalidades de pagamento, selecione a opção "Incluir".

No campo desc prpgto, digite: consórcio.

Clique no botão Ok

No campo descrição, digite: leasing.

Clique no botão Ok

No campo desc prpgto, digite: financiamento

Clique no botão Ok

No campo desc prpgto, digite: recurso próprio

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Tipos de agenda.

Este cadastro permite informar os tipos de agenda utilizados pelos vendedores de sua empresa, bem como suas características.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Agenda automática:**

Aqui deverá ser informado ao sistema se será criado um novo registro de visita de acordo com a periodicidade informada, ou não. As possíveis opções são:

- SIM - O sistema agendará uma nova visita, de acordo com período de visita pré-estabelecido.
- NÃO - O sistema não agendará uma nova visita.

- **Periodicidade da visita:**

Informe neste campo a quantidade de dias em que deverá ser realizada uma nova visita ao cliente, ou seja, de quanto em quanto tempo o sistema deverá agendar uma nova visita, de acordo com o tipo de agenda que está sendo criado.

- **Quantidade de histórico:**

Aqui deverá ser informada a quantidade de contatos realizados com o cliente que deverão ser armazenados, de acordo com o tipo de agenda que está sendo criado. Este histórico será apresentado sempre do mais recente para o mais antigo, desta forma se foram efetuados cem (100) contatos com um determinado cliente, e foi informado para este tipo de agenda dez (10) na quantidade de histórico, só serão apresentados os dez últimos contatos na impressão da agenda.

- **Meses de histórico:**

Neste campo deverá ser informada a quantidade de meses para impressão do histórico. Essa informação trabalha junto com a informação do campo "Quantidade de Histórico", dessa forma, o sistema combina as duas informações para impressão da ficha. Por exemplo, suponha que existem 100 históricos registrados para esse cliente, 20 dos quais nos últimos 12 meses. Se for informado no campo "Quantidade de Histórico" 30, e no campo "Meses de Histórico" 12, o sistema irá imprimir apenas os 20 históricos registrados nos últimos 12 meses.

- **Tipos de agenda para histórico:**

Neste campo o usuário deverá informar quais são os tipos de agenda que deseja para impressão na ficha do cliente. Deverão ser informados todos os tipos de agenda, inclusive o da agenda que está sendo criada.

○ **Quadro da ficha de contato:**

Neste campo deverão ser informados os módulos/quadros de informação que deverão ser impressos na ficha de contato do cliente. Os quadros serão impressos na ordem em que forem informados aqui. As informações disponíveis são:

- A - Dados do Cliente
- B - Pessoas de Contato
- C - Quadro Societário
- D - Receita bruta/Mês, Principais Clientes, Principais Fornecedores.
- E - Filiais do Cliente, Empresas Coligadas
- F - Bancos que Trabalha
- G - Frota do Cliente
- H - Equipamentos do Cliente
- I - Dados da utilização de Frota de Terceiros
- J - Cotas de Consórcio do Cliente
- K - Seguros dos Veículos
- L - Pós-Venda (últimos Serviços realizados na Oficina, Quantidade Veículos Acordo, Quantidade Veículos Contrato Manutenção, Faturamento Peças Balcão, Peças Oficina, MO Oficina).
- M - Dados Financeiros (Validade Cadastro, Limite Credito, Saldo Aberto, Vencido, A Vencer).
- N - Outras Informações (Oficina Própria, Quantidade Mecânicos, Utiliza Serv Terceiro e Valor/Mês, Principais Fornecedores de MO e Peças).
- O - espaço para definição da Estratégia a ser seguida na abordagem
- P - Últimos Contatos realizados
- Q - espaço para registrar a Abordagem
- R - Interesse de Compra / Preferência Pagamento / Data da Próxima Visita

Exercício 21

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Tipos de agenda

Na janela de tipos de agenda, selecione a opção "Incluir".

No campo tipo agenda, digite: N.

No campo desc tipo agen , digite: veículos novos.

No campo agenda autom, selecione: sim.

No campo period visit., digite: 2.

No campo quant. Histor., digite: 2

No campo mês historic., digite: 3

No campo Histor. Depto., digite: 0000000001

No campo Qdro. Ficha, digite: A

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Região de atuação.

Este cadastro permite a criação de regiões que possibilitarão o agrupamento de clientes. Isto permitirá organizar os clientes, dentro do módulo de Controle Estratégico de Vendas. Com os clientes organizados será possível geri-los de forma mais eficiente.

Exercício 22

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Região de atuação

Na janela de região de atuação, selecione a opção "Incluir".

No campo descrição, digite: sudeste.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Segmento de mercado.

Através deste cadastro o usuário poderá definir os tipos de segmento de mercado que serão utilizados no Controle Estratégico de Vendas. Como exemplo podemos citar:

- Canavieiro
- Graneleiro
- Baú
- Carga seca

Exercício 23

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Segmento de mercado

Na janela de segmentos de mercado, selecione a opção "Incluir".

No campo cód segmento, digite: 001.

No campo desc. Segment., digite: canavieiro

Clique no botão Ok

No campo cód segmento, digite: 002.

No campo desc. Segment., digite: graneleiro.

Clique no botão Ok

No campo cód segmento, digite: 003.

No campo desc. Segment., digite: basculante.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Operação do veículo.

Através deste cadastro é possível criar os tipos de operação que poderão ser informados nos cadastros da frota de um cliente, para utilização no Controle Estratégico de Vendas.

Exercício 24

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastro de C.E.V.

Operação do veículo

Na janela de operação do veículo, selecione a opção "Incluir".

No campo cód operac, digite: 001.

No campo desc. operac., digite: rodo

Clique no botão Ok

No campo cód operac, digite: 002.

No campo desc. operac., digite: toco.

Clique no botão Ok

No campo cód operac, digite: 003.

No campo desc. operac., digite: tetra.

Clique no botão Ok

No campo cód operac, digite: 004.

No campo desc. operac., digite: combustível.

Clique no botão Ok

Clique no botão cancela e sair respectivamente.

Cadastro de Gestão.

Parâmetros da Marca.

O cadastro de parâmetros da marca é uma das principais fontes de informação do sistema para o tratamento e relacionamento com cada montadora. Aqui são informados vários procedimentos e ações que serão tomadas pelo sistema em relação à montadora especificada. Para melhor compreendê-los, apresentamos agora o significado de cada campo deste cadastro. Este cadastro é de fundamental importância para o bom funcionamento do sistema, e seu preenchimento deve ser efetuado com critério.

Existem empresas que trabalham com mais de uma marca, nestes casos deverá ser efetuado o cadastro de todas as marcas separadamente nesta opção.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro, separados por pastas, para facilitar o entendimento:

- **Pasta – Dados Gerais.**

Esta pasta contém informações gerais referentes aos parâmetros de cada marca, em relação à montadora.

Principais campos:

- **C.N.P.J. da montadora:**

Neste campo deverá ser informado o CNPJ da montadora, que já deverá estar cadastrada no sistema como cliente e também como fornecedora. Procedendo assim, o sistema preencherá automaticamente os campos “*Fab. Cliente*” e “*Fab. Fornecedor*”, com os respectivos códigos cadastrados.

- **Marca:**

Código da marca da montadora para a qual serão informados os parâmetros. O código da marca já deverá estar criado.

- **Tipo de concessionária:**

Possibilita informar com qual ou quais tipos de veículos sua empresa trabalha. As opções possíveis são:

- Automóvel
- Caminhões e Ônibus
- Automóvel, Caminhões e Ônibus
- Motocicletas
- Máquinas agrícolas

- **Pasta – Veículos**

Esta pasta contém as informações sobre os veículos da montadora, referentes ao parâmetro marca.

Principais campos:

○ **Gera Título:**

Neste campo o usuário deverá informar quando os títulos resultantes de uma negociação de veículo deverão ser criados, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Na proposta – Indica ao sistema que os títulos serão criados após a liberação da proposta.
- 1=No faturamento – Indica ao sistema que os títulos serão criados após a emissão da nota fiscal do veículo.

○ **Fórmula de valor mínimo de venda do veículo:**

Neste campo deverá ser informada uma fórmula com o cálculo do valor mínimo de venda para um veículo do estoque. Essa consistência será efetuada no momento da aprovação da proposta.

○ **Utiliza segmento:**

Neste campo deverá ser informado se a montadora alvo desta parametrização utiliza o conceito de segmento, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Não – Indica que a montadora não trabalha com o conceito de segmento.
- 1=Sim - Indica que a montadora trabalha com o conceito de segmento.

Esta informação é muito importante para o sistema no que diz respeito às operações de requisição de peças e serviços em ordens de serviço de garantia, fique atento.

○ **Fórmula de custo gerencial do veículo:**

Neste campo o usuário deverá informar a fórmula com os cálculos de custo gerencial dos veículos em estoque. O sistema só utilizará esta fórmula se no cadastro do modelo do veículo não for informada nenhuma fórmula.

○ **Fórmula de custo contábil do veículo:**

Neste campo o usuário deverá informar a fórmula com os cálculos de custo contábil dos veículos em estoque. O sistema só utilizará esta fórmula se no cadastro do modelo do veículo não for informada nenhuma fórmula.

● **Pasta – Integração com a montadora:**

Esta pasta deverá possuir os dados referentes à integração com a montadora, no que diz respeito a troca eletrônica de dados.

Principais campos:

○ **Concessionária:**

Informe o código de identificação da concessionária junto à montadora. Este código é fornecido pela montadora após a concessão de representação e será utilizado em diversas rotinas de sua empresa.

○ **Grupo do item padrão:**

Aqui será possível informar o grupo padrão dos produtos (peças) originais, fornecidos por sua montadora. Este grupo será utilizado em vários processos de integração, momento em que poderá ser necessário informar ao sistema o grupo original dos itens recebidos. Este procedimento é necessário porque os arquivos da montadora não contêm o grupo dos itens. A seguir serão exibidos alguns dos principais processos de sua montadora que se encaixam nesta situação:

- Alteração do cadastro de peças
- Aumento de preço de peças
- Notas fiscais de entrada (Compra de peças)
- Substituição/Cancelamento de itens

○ **Armazém padrão:**

Neste campo será possível informar o armazém padrão para entrada de peças através do arquivo recebido de sua montadora. Deve-se informar aqui o armazém de estocagem principal de sua empresa. Dessa forma, após o processamento do arquivo de notas físicas de compra, será possível visualizar imediatamente os itens com suas novas quantidades.

○ **Grupo de desconto padrão:**

Informe aqui o grupo de desconto padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). Neste caso o grupo de desconto informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não possui em seu estoque.

○ **Conta contábil:**

Informe aqui a conta contábil padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). Neste caso a conta contábil informada aqui será gravada automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **TES padrão de entrada:**

Informe aqui o TES de entrada padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O TES informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **TES Padrão de saída:**

Informe aqui o TES de saída padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O TES informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não tem em seu estoque.

○ **Centro de custo:**

Informe aqui o centro de custo padrão que será utilizado no cadastramento dos itens novos recebidos do fornecedor principal (montadora). O centro de custo informado aqui será gravado automaticamente em todos os itens novos, ou seja, itens que a concessionária ainda não possui em seu estoque.

○ **Categoria de venda:**

Informam-se aqui as categorias de venda utilizadas na concessionária. Esta informação é utilizada para atender algumas montadoras, fazendo correspondência entre as Categorias de Venda do sistema (1 posição) com o campo a seguir, Formas de Pagamento da Montadora (2 posições); desta forma, a partir da Categoria de Venda utilizada na venda do veículo, será possível informar à montadora o código correspondente da sua Forma de Pagamento. Abaixo serão exibidas algumas das categorias possíveis.

- 0 – a prazo
- 1 – a vista
- 2 – contra apresentação
- 3 – CDC
- 4 – CDCI
- 5 – Consórcio Outros
- 6 – Consórcio Próprio
- 7 – Leasing
- 8 – VIP
- 9 – Finame

○ **Tipo de pagamento montadora:**

Aqui serão informados os tipos de pagamento da montadora, 2 dígitos cada, consecutivamente e atendendo a correspondência com as categorias constantes no campo anterior. É aplicado para algumas montadoras. Abaixo alguns dos tipos de pagamento possíveis:

- 01 – a Vista
- 02 – Financiado
- 03 – Leasing
- 04 – Consórcio

○ **Forma de pagamento do pedido:**

Informe aqui a condição de pagamento utilizada para geração automática das notas fiscais de remessa de entrada e saída das peças em garantia.

○ **Forma de pagamento das notas fiscais de peças:**

Informe aqui a condição de pagamento utilizada no processo de entrada automática das notas fiscais recebidas do fornecedor principal (montadora), através do processo de troca eletrônica de dados. A condição de pagamento informada aqui será gravada automaticamente em todas as notas fiscais recebidas da montadora.

● **Pasta – Garantia.**

Esta pasta deve possuir os dados referentes os procedimentos de garantia, de cada montadora, com relação aos veículos vendidos.

Principais campos:

○ **Valor da requisição:**

Possibilita informar se o valor cobrado das peças em garantia será o atual ou o da requisição de peças. Abaixo serão apresentadas as opções possíveis deste campo:

- Valor atual - Informa ao sistema que o preço de venda atual será o cobrado.
- Valor da Requisição - Informa ao sistema que o preço praticado será o preço de cadastro do item no momento de sua requisição

Exemplo:

Vamos imaginar que o valor um determinado item, até ontem, era R\$100,00 e houve uma requisição deste item em garantia. Porém hoje houve uma alteração de seu preço, elevando-o para R\$120,00. Ao efetuarmos o fechamento da ordem de serviço hoje, o valor da nota fiscal será apurado assim:

- *Valor da Requisição - A nota será emitida com o valor de R\$100,00 (Valor do momento da requisição)*
- *Valor Atual - A nota fiscal será emitida com o valor de R\$120,00 (Valor atualizado após o aumento ocorrido)*

○ **Garantia:**

Indica ao sistema o início do período de garantia de veículos, de acordo com o seguinte critério:

- A partir da data da venda - Indica que o período de garantia terá início a partir da data de venda do veículo, informada na nota fiscal.
- A partir da data da primeira revisão - Indica ao sistema que o período de garantia terá início a partir da data da primeira revisão executada no veículo.
- Data de entrega do veículo - Indica ao sistema que o período de garantia do veículo terá início a partir da data de entrega

do veículo ao cliente, que não necessariamente tem que ser a mesma da venda.

○ **Quando exporta garantia:**

Este parâmetro permite informar em que momento serão criados os registros de garantia para posterior envio a montadora, de acordo com os seguintes critérios:

- Exporta na liberação da O.S. - Indica ao sistema que os registros de garantia de cada ordem de serviço serão criados no momento da liberação para fechamento.
- Exporta no fechamento da O.S. - Indica ao sistema que os registros de garantia de cada ordem de serviço serão criados no momento do fechamento da ordem.
- Não executa a exportação - Indica ao sistema que não deverão ser criados os registros referentes à garantia.

○ **Fórmula para exportação:**

Neste campo será possível informar uma fórmula que executará uma função contendo os parâmetros necessários para gravação dos arquivos de garantia, durante o processo de exportação.

○ **Prazo de garantia oficina:**

Informe aqui o prazo limite em dias, para que o sistema considere o item em garantia. Será efetuada uma consistência, caso um mesmo item esteja sendo requisitado dentro deste período. O sistema irá efetuar a consistência durante a digitação do orçamento, ou no momento da requisição de peças, levando em consideração a data da atual, subtraindo a data da última venda do item. O resultado será comparado ao número informado neste parâmetro, se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, caso contrário o item não estará mais em garantia.

○ **Quilometragem da peça:**

Informe aqui a quantidade limite de quilômetros que um veículo poderá percorrer antes que o prazo de garantia do item acabe. Esta garantia se aplica aos itens originais, em veículos fora da garantia de venda. O sistema executará a consistência levando em consideração a quilometragem da última aplicação do item no veículo, acrescido da quilometragem informada neste parâmetro. O resultado será comparado com a quilometragem atual do veículo, e se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, para que sejam tomadas as providências de garantia necessárias.

○ **Prazo de garantia balcão:**

Informe aqui o prazo limite em dias, para que o sistema considere o item em garantia. Será efetuada uma consistência caso um mesmo item esteja sendo digitado em um orçamento dentro deste período. O sistema irá

efetuar a consistência durante a digitação do orçamento de peças, levando em consideração a data atual, subtraindo a data da última venda do item. O resultado será comparado ao número informado neste parâmetro, se for menor o sistema informará ao usuário que o item está em garantia, caso contrário o item não estará mais em garantia.

○ **Fórmula de exportação de peças:**

Permite cadastrar uma fórmula sugerindo ao sistema o valor dos itens, quando se tratar de notas fiscais automáticas de saída por remessa de garantia.

○ **Fórmula de importação de peças:**

Permite cadastrar uma fórmula sugerindo ao sistema o valor dos itens, quando se tratar de notas fiscais automáticas de entrada por remessa de garantia.

○ **Código de operação de entrada em garantia:**

Neste parâmetro será possível informar o código de operações especiais vinculado ao TES, que será utilizado nas notas fiscais automáticas de entrada de peças, por remessa de garantia.

○ **Código de operação de saída em garantia:**

Neste parâmetro será possível informar o código de operações especiais vinculado ao TES, que será utilizado nas notas fiscais de saída automáticas para remessa de peças em garantia

○ **Fórmula de garantia:**

Possibilita cadastrar uma fórmula que executará uma função. Esta função tem o objetivo de mostrar o status de todas as ordens de garantia de um determinado cliente, durante a consulta de uma de suas ordens de serviço.

● **Pasta – Oficina:**

Esta pasta deve possuir os dados referentes à oficina para manutenção dos veículos.

Principais campos:

○ **Diretório de catálogo – executável:**

Informe neste parâmetro o diretório em que foi instalado o programa de catálogo de peças oferecido por seu fornecedor principal de peças, geralmente a montadora.

○ **Diretório de catálogo – Dados:**

Informe neste parâmetro o diretório em que ficarão gravados os orçamentos a serem importados pelo sistema. Este diretório varia de

acordo com os critérios adotados por cada montadora. A correta digitação desta informação determinará o êxito desta funcionalidade.

○ **Função fábrica:**

Aqui deverá ser informada uma função que conterá informações para o sistema com o formato da importação de orçamentos digitados no programa de catálogo da montadora.

○ **Posição inicial do código da peça:**

Permite informar a posição inicial do código da peça dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema.

○ **Tamanho do código da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho do código da peça, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial do código da peça permitirá à função da fábrica importar o código dos itens corretamente.

○ **Posição inicial da descrição:**

Permite informar a posição inicial da descrição do item dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema.

○ **Tamanho da descrição da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho da descrição do item, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial da descrição da peça permitirá à função da fábrica importar a descrição dos itens corretamente.

○ **Posição inicial da quantidade de peças:**

Permite informar a posição inicial da quantidade da peça dentro do arquivo texto criado a partir da gravação do orçamento pelo programa de catálogo da peças da montadora. Esta informação será utilizada pela função da fábrica no momento da importação do orçamento para o sistema

○ **Tamanho da quantidade da peça:**

Aqui deverá ser informado o tamanho da quantidade do item, de acordo com o arquivo de orçamentos do catálogo de peças da montadora. A junção desta informação com a posição inicial da quantidade da peça,

permitira à função da fábrica importar a quantidade dos itens corretamente.

Exercício 25

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros de gestão

Parâmetros da marca

Na janela de parâmetros da marca, selecione a opção "Incluir".

O sistema apresenta a tela para cadastro, subdivididas em cinco pastas, sendo:

Dados gerais, veículos, integração com montadoras, garantia e oficina.

Preencha os campos de cada pasta, conforme orientação do help de campo.

Preenchidos dos dados de todas as pastas, clique no botão ok.

Parâmetros de comissão:

Esta rotina permite o cadastramento dos parâmetros que serão utilizados para o cálculo dos valores de comissão para cada um dos elementos envolvidos no processo da venda, tanto direta (o próprio vendedor), como os indiretos (supervisores, por exemplo). Poderão ser informados parâmetros para até cinco (5) funcionários envolvidos indiretamente no processo de venda. Desta forma uma mesma receita poderá originar valores de comissão diferenciados para até seis (6) funcionários de sua empresa. Vale lembrar que se o código do vendedor for o mesmo número de "chapa", ou de matrícula do funcionário, facilitará a integração com o ambiente GPE, Gestão de Pessoal.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

- **Pasta – Vendas.**

Nesta pasta deverão ser cadastradas as informações gerais de cada vendedor referentes ao parâmetro comissão, em relação ao pagamento que a eles será efetuado.

- **Pasta – HandHeld.**

Esta pasta contém as informações de handheld referentes ao parâmetro comissão, em relação ao pagamento de funcionários.

- **Pasta – Peças.**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de peças de um determinado funcionário (vendedor) de sua empresa.

Principais campos:

- **Grupo do item:**

Informe o grupo do item para o qual serão cadastrados os parâmetros de comissão.

- **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

- **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado grupo de peças na empresa.

- **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5) funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste grupo de peças.

- **Percentual de comissão do superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste grupo de itens.

Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

- **Pasta – Serviços:**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de serviços de um determinado funcionário de sua empresa.

Principais campos:

- **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado

com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

○ **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado tipo de tempo na empresa.

○ **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5) funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste tipo de tempo.

○ **Percentual de comissão superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste tipo de tempo. Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

● **Pasta – Veículos:**

Esta pasta contém os parâmetros de comissão, para apuração dos valores resultantes das vendas de veículos de um determinado funcionário (vendedor) de sua empresa.

Principais campos:

○ **Data da comissão:**

Informe a data de início de vigência do parâmetro de comissão que está sendo cadastrado. Este parâmetro será válido até que outro seja criado com uma nova data de vigência. Desta forma será possível manter um histórico com os percentuais de comissão praticados por sua empresa, em diferentes períodos.

○ **Percentual de comissão:**

Informe o percentual de comissão que o funcionário terá direito sobre a receita com venda de um determinado tipo de venda de veículos na empresa. Poderão ser cadastrados parâmetros diferenciados para os seguintes tipos de venda:

- Veículos Novos - Venda de veículos novos
- Veículos Usados - Venda de veículos usados
- Faturamento Direto - Intermediação de venda realizada pelo próprio fabricante
- Todos - Contempla todos os tipos de venda

○ **Superior 1:**

Informe o código de outro funcionário para o qual se deseja apurar o valor de comissão. Poderá ser informado qualquer funcionário, superior ou não ao funcionário principal deste parâmetro. Isso possibilitará o cálculo dos valores de comissão de até outros cinco (5) funcionários, com seus respectivos percentuais. Os valores serão apurados levando-se em consideração a receita do vendedor principal neste tipo de venda.

○ **Percentual de comissão superior 1:**

Informe aqui o percentual de comissão que o superior, ou qualquer outro funcionário, terá direito sobre as vendas do funcionário principal neste tipo de venda.

Poderão ser cadastrados mais quatro (4) funcionários, com seus respectivos percentuais de comissão, caso exista necessidade.

Exercício 26

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros de gestão

Parâmetros de comissão

Na janela de parâmetros da comissão, selecione a opção "Incluir".

Preencha os campos conforme foi descrito anteriormente.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Parâmetros de desconto

Este cadastro permite informar os percentuais de descontos relacionados a cada uma das possibilidades previstas pelo sistema. Também será possível eleger uma ordem de prioridade que o programa irá levar em consideração para o enquadramento do item, no momento de sua comercialização.

Abaixo apresentaremos os principais campos deste cadastro:

○ **Marca:**

Informe aqui para qual marca esta sendo criado este parâmetro de descontos. Para que este parâmetro funcione adequadamente a marca informada aqui deverá ser a mesma do item comercializado. Se sua empresa trabalha com mais de uma marca será necessário a criação de mais de um parâmetro de desconto, ou seja, um parâmetro para cada marca.

○ **Centro de custo:**

Possibilita informar qual o centro de receita da empresa, para o qual está sendo cadastrado o parâmetro de desconto. Para que o vendedor possa aplicar os níveis de desconto deste parâmetro é necessário que o centro de receita informado aqui seja o mesmo utilizado no cadastro do vendedor na equipe técnica, caso contrário o sistema não permitirá que este vendedor conceda o desconto desejado.

○ **Prioridade:**

Possibilita informar a ordem que o sistema deverá verificar os limites de desconto cadastrados dentro das diversas possibilidades, neste parâmetro de desconto. Cada pasta de informação de desconto é numerada na seguinte ordem:

- 1 – Promoção
- 2 – CAI
- 3 - Grupo de Peças
- 4 - Grupo de Desconto

- 5 - Classificação Financeira
- 6 - Modelo de Veículo

Se neste campo for informado "**352146**" o sistema irá procurar por percentuais de desconto na seguinte ordem de pastas:

- 3 - Grupo de Peças
- 5 - Classificação Financeira
- 2 – CAI
- 1 – Promoção
- 4 - Grupo de Desconto
- 6 - Modelo de Veículo

Será aplicado o primeiro percentual de descontos encontrado, dentro do período de validade, de acordo com a prioridade estabelecida.

É possível definir os limites de desconto para as seguintes situações:

- **Pela Promoção em nível de Item:**

Este critério exige a identificação do código da peça e o período em que a promoção será válida. Poderá ser previamente cadastrada e automaticamente será levada em consideração quando a data da venda estiver no intervalo previsto. Exige-se para cada peça a informação do percentual de desconto a ser praticado que nada mais é que o desconto máximo permitido, além da quantidade de peças que deverão ser consideradas na promoção e controladas pelo sistema. Outra informação possível é a definição de um desconto especial para compra em quantidade, conforme lote mínimo estabelecido. Poderão ser cadastrados diversos produtos com percentuais e vigências diferentes.

- **Pelo CAI:**

O critério CAI exige a identificação do código do CAI envolvido e o período em que será válido. Poderá ser previamente cadastrado e automaticamente será levado em consideração quando a data da venda estiver no intervalo previsto. Exige-se para cada CAI a informação do percentual de desconto a ser praticado que nada mais é que o desconto máximo permitido.

- **Pelo Grupo da Peça:**

Permite informar o critério de desconto definido para os diversos grupos de peças de sua empresa. Será necessário informar o código do grupo de peças, o período de validade do parâmetro e o percentual de desconto desejado para o grupo de peças informado.

- **Pelo Grupo de Desconto da Fabrica:**

Permite informar o critério de desconto definido para os diversos grupos de desconto utilizados em sua empresa. Será necessário informar o código do grupo de desconto, o período de validade do parâmetro e o percentual de desconto desejado para o grupo de descontos informado.

- **Pelo ABC/XYZ do Giro / Custo Financeiro:**

Permite informar o critério de desconto definido para a classificação giro/financeiro dos itens, de acordo com os critérios adotados em sua empresa. Será necessário informar o código da classificação giro/financeiro, o período de validade do parâmetro e o percentual de desconto desejado para a classificação informada. As classificações possíveis são: AA, AB, AC, BA, BB, BC, CA, CB e CC, onde o primeiro dígito significa o giro e o segundo o custo. Cada um representado por A, B e C significando respectivamente Alto, Médio e Baixo.

- **Pelo Modelo do Veículo:**

Permite informar o critério de desconto definido para os diversos modelos de veículos utilizados em sua empresa. Será necessário informar o código do modelo do veículo, o período de validade do parâmetro e o percentual de desconto desejado para o modelo do veículo informado. Para que este critério funcione corretamente será necessário informar o modelo do veículo durante a digitação do orçamento de peças no balcão. Em ordens de serviço não será necessário informar o modelo, pois o sistema terá esta informação através do chassi do veículo informado no momento da abertura da ordem.

Baseado nestes parâmetros, o sistema irá monitorar a concessão de descontos para os profissionais de venda, obedecendo à ordem aqui identificada como de prioridade. A rotina do programa, após enquadrar a peça no desconto permitido, é verificar se o vendedor está informando um desconto superior ao aqui estabelecido. Neste caso o sistema chamará a atenção do elemento de venda no momento do orçamento e bloqueará a venda no instante do seu fechamento, exigindo que um funcionário com maior autonomia libere a venda.

Os critérios aqui estabelecidos são válidos em nível de Centro de Receita de sua empresa possibilitando, por exemplo, admitir descontos diferenciados para departamentos distintos.

Exercício 27

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Cadastros de gestão

Parâmetros de desconto

Na janela de parâmetros de desconto, selecione a opção "Incluir".

Preencha os campos conforme foi descrito anteriormente.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Movimento de peças.

Orçamento / Vendas.

A opção de orçamentos concentra diversas funcionalidades que facilitam e agilizam o atendimento a clientes. A reunião destas funcionalidades permite ao usuário ter acesso a um grande número de informações, necessárias no processo de atendimento, seja na consulta a itens, na elaboração de orçamentos ou na emissão de notas fiscais. Com o intuito de organizar e facilitar a operação nesta rotina, foram criadas três pastas que dividem as ações possíveis. Abaixo serão exibidas as pastas com suas principais funcionalidades:

- Consulta - Possibilita consultar itens do estoque, bem como informações agregadas a este.
 - Consulta de peças – multi-almoxarifado e multi-filiais (integrada com o orçamento)
 - Consulta da demanda e frequência da peça
 - Registro de venda perdida
 - Bloqueio de peças
 - Reserva de peças
 - Requisição de compra de peças
- Orçamento - Permite a criação de orçamentos de peças e serviços.
 - Orçamento de peças, para venda; e de serviços para integração com ordens de serviço.
 - Integração com catálogo eletrônico de peças (principais fornecedores)
 - Impressão de orçamentos
- Como Pagar - Permite a emissão de notas fiscais quando se tratar de um orçamento de peças.
 - Liberação de vendas
 - Avaliação de resultados
 - Negociação de prazos de pagamento
 - Parcelamento dos valores da entrada
 - Utilização das condições de pagamento padrão do sistema
 - Flexibilidade para a geração de valores e datas de pagamentos dos títulos
 - Venda por CDCI

A seguir veremos como utilizar esta rotina:

- **Pasta – Consultas**

Aqui será possível visualizar diversas informações sobre um determinado item do estoque. Permitirá também consultar itens relacionados ao item consultado, desde que as correlações para o item existam.

Principais campos para preenchimento nesta pasta:

- **Descrição:**

Este campo permite consultar um item através de sua descrição, para isto basta informar a descrição completa ou parcial. Esta opção torna-se interessante quando não se sabe o código do item a ser consultado. Após informar a descrição será apresentada uma tela, ao lado direito deste campo, com todos os itens cuja descrição coincidir com a descrição informada. É importante salientar que o sistema irá verificar os itens coincidentes, sempre comparando a descrição informada, da esquerda para a direita.

Será possível selecionar o item desejado, seguindo os seguintes passos:

- Posicione-se no item desejado, com auxílio da barra de rolagem
- Tecle "enter" em cima do item selecionado.

Principais dados apresentados sobre um item consultado:

- **Preço:**

Esta parte da tela é reservada para informações sobre os diversos preços possíveis do item consultado. É apresentado, como default, o valor informado na fórmula contida no parâmetro "MV_FMLPECA", que geralmente corresponde ao valor de venda do produto.

Para consultar outros valores do item o usuário deverá clicar na pasta localizada ao lado do valor de venda. Neste momento será apresentada uma tela contendo os demais valores cadastrados para o item, através de fórmulas. Abaixo alguns dos principais valores, com exemplos de fórmulas:

- PREÇO DE REPOSIÇÃO - Informa o valor do item para compra no fornecedor SB5->B5_PRV2
- PREÇO DE GARANTIA - Informa o valor de garantia do item SB5->B5_PRV3
- PREÇO INTERNO (CUSTO) - Informa o preço de custo do item SB2->B2_CM1
- PREÇO VENDA C/10% - Mostra o preço de venda, com aumento de 10% (SB1->B1_PRV1)*1.10

○ **Estoque disponível:**

Neste campo será apresentada a quantidade disponível para venda do item consultado, de acordo com o saldo do armazém principal de estocagem. Se acessada a pasta localizada ao lado deste campo, será possível consultar as quantidades dos demais armazéns cadastrados em sua empresa. Abaixo serão apresentados alguns exemplos de cadastros de armazéns:

- OFICINA - Mostra a quantidade deste item que está requisitada para aplicação na oficina da empresa.
- INTERNO - Mostra a quantidade deste item que está requisitada para aplicação em veículos da própria empresa.
- GARANTIA - Mostra a quantidade deste item que está requisitada para aplicação em veículos dentro do período de garantia.
- RESERVADO - Mostra a quantidade deste item que está reservada no momento.
- BLOQUEADO - Mostra a quantidade deste item que está bloqueada no momento.

○ **Itens relacionados:**

Na parte inferior da tela de consulta serão mostrados os itens relacionados, ou correspondentes, ao item consultado. Desta forma o usuário terá a informação de um ou mais itens que poderão substituir o item consultado, caso este não tenha saldo, seu preço seja elevado, ou qualquer outro motivo que justifique a substituição no momento da venda. Para estes itens serão apresentadas as seguintes informações:

- Grupo
- Código
- Descrição
- Quantidade
- Valor

● **Pasta – Orçamentos:**

Nesta pasta será possível a inclusão e manutenção em orçamentos de peças e serviços, de acordo com a necessidade dos usuários envolvidos no processo de venda e transações com peças. O orçamento poderá servir apenas como instrumento de informação sobre os produtos desejados, ou como pré-requisito na emissão de notas fiscais, seja de venda ou outras operações.

Para fazer um orçamento os procedimentos abaixo serão necessários:

- Clique na pasta "Orçamento";

O sistema apresentará uma tela com duas opções possíveis:

- Abrir um orçamento novo - Utilizado para digitação de um novo orçamento.

- Orçamento já existente - Utilizado para manutenção em um orçamento já iniciado.
- Selecione a opção "Novo Orçamento" e confirme;
Será exibida uma nova tela perguntando o tipo de movimentação deste orçamento. Novamente duas opções serão apresentadas:
 - 1-Venda normal - Será utilizada para os casos de venda genérica.
 - 2-Outras operações - Será utilizado para outros tipos de saída, que não envolvam venda de produtos. Por exemplo, as notas fiscais de transferências entre filiais e as de remessa para conserto, deverão ser feitas selecionando-se este tipo de orçamento. Para isto o sistema irá utilizar a tabela de operações especiais, que já deverá ter sido cadastrada.
- Selecione a opção "Venda Normal" e confirme.

A seguir apresentaremos a forma de preenchimento dos principais campos desta pasta:

Campos comuns para orçamentos de peças e serviços:

- **Tipo de orçamento:**

Aqui deverá ser informado o tipo de orçamento que se deseja realizar, de acordo com as seguintes opções:

- 1=Orçamento de peças - O sistema não pedirá o preenchimento de alguns campos que são particulares para o orçamento de oficina e possibilitará a venda das peças aqui reunidas, com a subsequente emissão de nota fiscal.
- 2=Orçamento de oficina - Para este tipo o número de campos necessários será um pouco maior, além disso, o sistema permitirá o orçamento de serviços em uma aba exclusiva para este fim. Para realização da venda de orçamentos do tipo oficina, será necessário efetuar sua importação para uma ordem de serviço e prosseguir com o fechamento desta.

- **Faturar para:**

Neste campo deverá ser informado o código do cliente para quem o orçamento está sendo realizado. Se for acessada, a tecla "F3", permitirá consultar o cadastro de clientes. Após escolher e confirmar o cliente, os seguintes dados serão apresentados na tela:

- Nome do cliente
- Endereço do cliente
- Cidade do cliente
- UF do cliente
- Telefone do cliente
- Número do orçamento que está sendo aberto

○ **Marca:**

Informe aqui a marca do veículo para realização do orçamento, que também, tradicionalmente, é a marca da bandeira da concessionária. A presença desta informação impedirá a digitação de peças de outras marcas para aquele veículo, além de filtrar somente os grupos de peças cadastrados para esta marca. Quando se tratar de orçamentos de oficina, o sistema oferecerá a marca da bandeira como padrão, porém, ficará a critério do usuário alterá-la se necessário.

○ **Data de validade:**

Informe a data de validade do orçamento que está sendo elaborado. Após a data informada aqui o sistema não mostrará mais o orçamento em tela, apesar de o mesmo continuar gravado. Para conseguir visualiza-lo será necessário acionar o botão correspondente, neste caso todos os orçamentos vencidos e não faturados serão apresentados. O acesso ao botão para exibição de orçamentos vencidos só será possível se o usuário optar por visualizar todos os orçamentos, através da opção "Orçamento já Existente", ou através do botão correspondente, localizado na pasta de orçamentos.

○ **Percentual de desconto de peças:**

Permite informar um percentual de desconto que será oferecido como padrão durante a digitação de peças no orçamento. Se necessário, o usuário poderá alterar este percentual, diferenciando-os entre as diversas peças do orçamento.

○ **Venda perdida:**

Informe aqui se este orçamento vai ser considerado como venda perdida ou não. Um orçamento deverá ser considerado como venda perdida, por exemplo, quando o cliente desistir da compra. As opções possíveis são:

- 0=Não - Padrão do sistema, significa que o orçamento resultará em uma venda posterior.
- 1=Sim - Indica ao sistema que houve desistência por parte do cliente, portanto, a venda foi perdida.

As vendas perdidas poderão ser consultadas através de um relatório próprio para este fim

○ **Frete por conta:**

Aqui deverá ser indicado quem arcará com o ônus do frete cobrado pelo transportador. Esta informação constará na nota fiscal em local específico. O usuário deverá informar de acordo com o seguinte critério:

- 1=Emitente - O frete será pago pelo emissor da nota fiscal.
- 2=Destinatário - O frete será pago pelo cliente. (Esta opção é padrão do sistema).

Campos do orçamento de serviços:

○ **Tipo de tempo:**

Tipos de Tempo são agrupadores de processos dentro de um orçamento. Servem para nortear regras de negócio e faturamento. Além disso, guardam o histórico do valor da hora praticada, amarram os grupos de peças envolvidos, os consultores aptos a realizar suas tarefas e os tipos de serviço coerentes. Estes parâmetros são absolutamente fundamentais para a operacionalização do sistema. De uma forma simplista, podemos dizer que o tipo de tempo equivale ao público a que se destina a venda.

○ **Chave do veículo:**

Neste campo deverá ser informada a chave de acesso ao veículo, para o qual se deseja efetuar o orçamento. É possível localizar o veículo desejado, usando-se uma das opções disponíveis exibidas abaixo:

- Chassi Interno - Deverá informar o código interno atribuído ao veículo, no momento de seu cadastro.
- Chassi do Veículo - Deverá ser informado o chassi do veículo, de acordo com o seu documento ou nota fiscal.
- Placa do Veículo - Deverá ser informada a placa completa do veículo.
- Código de Frota - Deverá ser informado o número atribuído ao veículo dentro de sua frota, desde que este número tenha sido informado em seu cadastro.

○ **Quilometragem do veículo:**

Informe aqui a quilometragem atual do veículo, para o qual esta abrindo o orçamento. Esta informação servirá para consistir possíveis situações de garantia das peças aplicadas no veículo em uma passagem anterior.

Campos do orçamento de peça:

○ **Orçamento aceito:**

Considera-se um orçamento como aceito quando o cliente leva suas peças, sem que a nota seja emitida. Este procedimento pode ser útil quando se tratar de um cliente que compra peças várias vezes ao dia. Neste caso abre-se um orçamento aceito, onde deverão ser informadas as peças que o cliente compra, cada vez que ele for até a empresa. Desta forma ao final do período pode-se emitir apenas uma nota contendo todos os itens já entregues ao cliente.

Antes de colocar em prática esta rotina, verifique com o departamento fiscal de sua empresa se o procedimento é legal e pode ser implementado.

- **Sub-Pasta – Orçamento de peças.**

Após a digitação dos campos do cabeçalho, necessários para a abertura do orçamento de peças, será possível a digitação dos itens desejados. Para isto os campos abaixo deverão ser preenchidos:

- **Sequência:**

Aqui o sistema sugere a sequência desta peça no orçamento. Se necessário, o usuário poderá realizar a alteração da sequência sugerida. Especialmente utilizado para orçamento de seguradoras.

- **Grupo da peça:**

Informe aqui o grupo de peças desejado. Poderão ser informados apenas os grupos de peças relacionados com a marca do veículo, informada no cabeçalho do orçamento.

- **Código da peça:**

Informe aqui o código da peça desejada. Quando informado, o sistema atualizará automaticamente o browse abaixo com os itens de peças relacionados. Se o produto não tiver saldo em estoque, o sistema avisa ao usuário, mas não bloqueia o prosseguimento do processo. Isto porque um orçamento poderá ou não resultar uma venda.

- **Quantidade requisitada:**

Informe aqui a quantidade desta peça que se deseja orçar. Neste momento é feita uma verificação da quantidade disponível em estoque. Caso a quantidade informada seja maior do que a quantidade em estoque, o sistema apresenta uma tela mostrando o saldo existente da peça. Se o produto não tiver saldo em estoque, o sistema avisa ao usuário, mas não bloqueia o prosseguimento do processo. Isto porque um orçamento poderá ou não resultar uma venda.

- **Fórmula:**

Informe aqui a fórmula para o cálculo do valor da peça digitada no orçamento. Automaticamente, o sistema sugere a fórmula que foi registrada no cabeçalho do orçamento, permitindo ao usuário alterá-la se desejar. Uma vez informada a fórmula, o sistema também atualiza os valores de totais que constam no rodapé da tela.

- **Percentual de desconto da peça:**

Informe aqui o percentual de desconto para esta peça, a partir do qual o sistema calculará automaticamente o valor monetário do desconto apresentado no campo seguinte. Apesar do sistema sugerir o percentual de desconto que foi informado no cabeçalho é possível aplicar um percentual particular para esta peça. Se o desconto ultrapassar o permitido, o sistema avisa ao usuário, mas não bloqueia o

prosseguimento do processo. Isto porque um orçamento poderá ou não resultar uma venda.

○ **Valor do desconto:**

Informe aqui o valor do desconto, fazendo com que o sistema calcule automaticamente o percentual aplicado. Os controles de desconto permitido também são aqui checados conforme a explicação do campo anterior.

○ **Código da situação:**

Aqui deverá ser informado o código da situação, utilizado pela montadora Scania. Este código indica o tipo de demanda em função das vendas efetuadas, e é gravado em um arquivo enviado periodicamente à montadora. A seguir serão exibidos alguns tipos possíveis:

- 01 – Normal
- 02 - Venda Casada
- 03 – Escape
- 04 – Promoção
- 05 – Campanha
- 06 - Recompra

● **Sub-pasta – Orçamento de serviços.**

Após a digitação dos campos do cabeçalho, necessários para a abertura do orçamento de oficina, será possível a digitação dos serviços orçados. Para isto os campos abaixo deverão ser preenchidos:

○ **Sequência:**

Aqui o sistema sugere a sequência para o serviço no orçamento. Se necessário, o usuário poderá realizar a alteração da sequência sugerida. Especialmente utilizado para orçamento de seguradoras.

○ **Código do serviço:**

Informe aqui o código do serviço que será utilizado para o orçamento. Quando se tratar de serviços agrupados, onde há vinculação de peças com o serviço, o sistema exibirá uma tela, possibilitando ao usuário escolher quais peças deverão ser incluídas no orçamento.

○ **Tipo de serviço:**

Informe aqui o tipo de serviço que será executado. O tipo de serviço serve para agrupar os serviços que receberão um mesmo tratamento de parâmetros indicando, por exemplo, qual a tabela de tempo que deverá ser utilizada. Com isso o sistema automaticamente alimentará os campos de tempo padrão para execução de serviço, valor da hora e valor do serviço. Cabe aqui dizer que este parâmetro está diretamente ligado ao cálculo do valor do serviço utilizado pelo orçamento.

○ **Quilômetro rodado:**

Informe aqui a quilometragem rodada nos casos de serviço de socorro. O sistema efetuará o cálculo do valor a ser cobrado multiplicando a quilometragem informada aqui, pelo valor do quilometro informado no tipo de serviço. Esta funcionalidade poderá ser utilizada para cobrança de serviços de guincho, por exemplo.

○ **Valor do serviço:**

Este campo possibilita alterar o valor do serviço orçado. Existem situações onde a alteração do valor do serviço é essencial, é nestas situações que esta funcionalidade torna-se importante. Também é preciso lembrar que o valor da hora jamais poderá ser alterado no momento do orçamento, já o tempo padrão poderá ser configurado para permitir sua alteração.

○ **Percentual de desconto de serviços:**

Informe aqui o percentual de desconto para este serviço, em seguida o sistema calcula automaticamente o valor monetário do desconto apresentado no campo seguinte. O sistema irá sugerir o percentual de desconto informado no cabeçalho do orçamento, contudo, aqui será possível aplicar um percentual diferenciado para este serviço. Se o desconto desejado ultrapassar o limite permitido, parametrizado pelos gestores, o sistema avisará o usuário, porém será permitido continuar com o orçamento, pois este pode não resultar uma venda.

○ **Valor do desconto de serviços:**

Informe aqui o valor do desconto, depois do que, o sistema calculará automaticamente o percentual aplicado. Os controles de desconto permitido também são aqui verificados conforme a explicação do campo anterior.

● **Pasta – Como pagar:**

Esta pasta permite informar dados essenciais sobre a transação comercial em andamento com o cliente. Tais informações têm como objetivo principal oferecer subsídios para o controle das receitas obtidas através das vendas, sejam elas financiadas ou a vista. Abaixo são destacadas algumas das principais funcionalidades desta pasta:

- Possibilidade de padronizar as formas de pagamento, de acordo com a política da empresa.
- Tratamento parcelado da entrada, ou seja, o cliente poderá ofertar uma entrada cujos valores poderão ser parcelados. Este valor poderá ser de qualquer espécie, que tenha sido acordada entre as partes, por exemplo: dinheiro, cartão de crédito, veículo usado, cheque pré-datado, etc. Para que isto seja possível, se faz necessário o cadastramento prévio dos parâmetros de Forma de Pagamento da Entrada. Aí serão

criados e configurados os campos que vão ser exigidos para aquele tipo de pagamento.

Por exemplo: para documentar um recebimento com cheque pré-datado é conveniente registrar informações diferentes das registradas por ocasião do recebimento de um veículo usado, como entrada.

- Financiamento, ou seja, para os casos em que o usuário não queira utilizar a condição de pagamento padrão, é possível realizar com grande flexibilidade, a geração de títulos, sem que haja a necessidade de um cadastramento prévio de tal condição.
- CDCI (Crédito Direto ao Consumidor por Interveniência), onde a empresa está "financiando" vendas a prazo para o cliente e recebendo estas vendas à vista dos agentes financeiros onde a negociação é realizada, agregando ao seu resultado o valor de spread, além de ter a seu favor um menor recolhimento de tributos, uma vez que a nota fiscal é emitida sobre o valor a vista.

A seguir apresentaremos a forma de preenchimento dos principais campos desta pasta:

○ **Vendas perdidas:**

Informe aqui se este orçamento vai ser considerado como venda perdida ou não. Um orçamento deverá ser considerado como venda perdida, por exemplo, quando o cliente desistir da compra. As opções possíveis são:

- 0=Não - Padrão do sistema, significa que o orçamento resultará em uma venda posterior.
- 1=Sim - Indica ao sistema que houve desistência por parte do cliente, portanto, a venda foi perdida.

As vendas perdidas poderão ser consultadas através de um relatório próprio para este fim.

○ **Pagamento tipo:**

Informe aqui a condição de pagamento acordada com o cliente, que originará os títulos no ambiente de contas a receber. Para os casos em que não existir o plano desejado pelo cliente, deverá ser utilizado uma condição de negociação, que permitirá configurar as parcelas de acordo com o desejado.

Para possibilitar a negociação, o campo "Tipo" da condição de pagamento deverá ser preenchido com "A".

○ **Banco:**

Informe aqui o banco, ou local de cobrança, onde será gerado o título resultante da venda, de acordo com a política da empresa. Esta informação só será habilitada, se no campo "Cond. Pagto", do cadastro

da condição de pagamento não tiver sido informado zero "0", caso contrário o sistema entenderá que se trata de uma venda a vista e utilizará o banco informado no parâmetro "MV_BCOCXA".

Informados os campos anteriores, o sistema apresenta uma tela de tratamento dos pagamentos da entrada, preencha os campos referentes a esta informação, conforme abaixo:

○ **Tipo de entrada:**

Informe aqui os tipos de pagamento de entrada que serão utilizados para o detalhamento do valor pago pelo cliente. Depois de selecionar o tipo de pagamento da entrada, o sistema irá exibir seus campos, possibilitando informar suas características, de acordo com a configuração de seu cadastro.

Ao cadastrar um tipo de pagamento de entrada, o sistema permite criar vários campos para informações, porém alguns campos são criados automaticamente pelo próprio sistema, são eles:

- *Quantidade de parcelas - Indica ao sistema a quantidade de parcelas que será levada em consideração para divisão do valor informado neste tipo de pagamento de entrada.*
- *Intervalo - Indica ao sistema o intervalo, em dias, entre as parcelas geradas, de acordo com o tópico acima.*
- *Dias da primeira parcela - Indica a quantidade de dias para vencimento da primeira parcela gerada para o tipo de pagamento de entrada.*
- *Número do documento - Utilizado para informar o número do documento utilizado para pagamento deste tipo de pagamento entrada, quando este tiver um número, por exemplo, número do cheque recebido.*
- *Valor do documento - Possibilita informar o valor do tipo de pagamento entrada.*

O valor da soma dos tipos de pagamento de entrada utilizados não poderão ultrapassar o valor total da compra efetuada pelo cliente. Caso isto ocorra o sistema exibirá uma mensagem informando.

Depois de informados os dados do pagamento da entrada, será permitido o tratamento do financiamento, desde que a condição de pagamento informada seja do tipo "A", conforme já explicado no help do campo "Pagamento Tipo". Esta opção permite criar uma condição de pagamento para ser utilizada apenas na venda corrente, ou seja, ela não vai ficar cadastrada no arquivo de condições de pagamento. Para gerar esta situação será necessário o preenchimento dos campos abaixo:

○ **Data inicial:**

Informe aqui a data inicial a ser considerada para geração das parcelas do financiamento. Se não for informada nenhuma data o sistema irá considerar a data atual.

○ **Dias da primeira parcela:**

Aqui deverá ser informada a quantidade em dias que o sistema levará em consideração para geração da primeira parcela resultante do financiamento. Este intervalo também é conhecido como carência.

○ **Parcelas:**

Informe a quantidade de parcelas que o sistema levará em consideração na divisão do valor total da compra do cliente, subtraindo-se o valor oferecido por este como entrada. O exemplo abaixo poderá facilitar o entendimento desta informação:

Valor total da compra	-> R\$ 1.200,00
(-) Valor da entrada	-> R\$ 200,00
(=) Valor do financiamento	-> R\$ 1.000,00

Número de parcelas informadas = 5

Valor das parcelas já divididas = R\$ 200,00

O arredondamento, resultante da divisão das parcelas, será apresentado sempre na última parcela do financiamento.

○ **Intervalo:**

Aqui deverá ser informado o número de dias que o sistema levará em consideração para fixar o intervalo entre as parcelas resultantes do financiamento. O número de parcelas também implicará no resultado do financiamento desejado.

Após informar os campos acima o usuário deverá pressionar o botão "Calcular", para que o sistema gere as parcelas referentes ao financiamento executado. Após a geração das parcelas a tela a seguir será exibida, para que o usuário confira as parcelas geradas e as altere caso necessário:

Data	Valor
14/06/04	250,00
14/07/04	250,00
13/08/04	250,00
12/09/04	250,00

Se for digitada a tecla "enter", ou se um duplo clique do mouse for executado, sobre uma das parcelas, será permitido ao usuário efetuar as seguintes alterações.

- DATA - Será permitido alterar a data, desde que não seja informada uma data menor do que a data corrente.
- VALOR - Será permitido alterar o valor das parcelas, desde que a soma destas não ultrapasse o valor total da venda efetuada ao cliente. Se for alterado o valor da primeira parcela o sistema atualiza o valor das demais. Os valores de entrada serão deduzidos no cálculo das parcelas do financiamento.

Caso seja necessário refinanciar o valor vendido, será necessário pressionar o botão "Desfazer". Nesse caso, o sistema limpa todos os cálculos existentes para que um novo possa ser efetuado.

Se o cliente desejar financiar suas compras através do CDCI, ele precisará utilizar uma condição de pagamento cadastrada com o tipo "A", e preencher os seguintes campos:

○ **Código do CDCI:**

Aqui deverá ser informado o código do CDCI, combinado com o cliente, de acordo com os critérios de financiamento utilizados pela empresa. Para exemplificar vamos imaginar uma venda de R\$ 1.000,00 (mil reais), com 24 parcelas e coeficiente de 0,063210.

Neste caso o cálculo do financiamento ficaria assim:

Valor da venda	R\$1.000,00
(*) Coeficiente do plano de CDCI	0,063210
(=) Valor de cada parcela	R\$ 63,21
(*) Pela quantidade de parcelas do plano	24
(=) Valor total do financiamento	R\$1.517,04

○ **Valor combinado:**

Aqui deverá ser informado o valor total do financiamento combinado com o cliente. Sendo assim, o sistema reduzirá o valor da nota fiscal, para que ao aplicar às taxas de juros cadastradas no código do plano informado, o resultado da soma das parcelas do financiamento seja o próprio valor combinado.

Exemplo:

Vamos imaginar que o valor total de uma venda, sem os descontos, é R\$ 1.000,00 (mil reais), e o combinado com o cliente, foi um financiamento de R\$ 900,00 (novecentos reais), em 24 vezes, com coeficiente de juros de 0,063210. O sistema executará os seguintes cálculos para executar o financiamento:

Valor da venda sem os descontos	R\$1.000,00
(-) Desc. resultante da redução p/ obtenção valor da NF.	R\$ 406,74
(=) Valor da nota fiscal com descontos	R\$ 593,26

Para alcançar o valor do financiamento, ou valor combinado, o sistema multiplica o coeficiente do plano, pelo valor líquido da nota fiscal, achando o valor de cada parcela. Em seguida multiplica o valor de cada parcela pela quantidade de parcelas do plano, desta forma, continuando nosso exemplo, teríamos:

Valor da líquido da nota fiscal	R\$ 593,26
(*) Coeficiente do plano de CDCI	0,063210
(=) Valor de cada parcela	R\$ 37,50
(*) Pela quantidade de parcelas do plano	24
(=) Valor total combinado	R\$ 900,00

- Principais botões da rotina:

- **Botão – “Inclusão de itens no orçamento”**

Através deste botão é possível incluir a peça que está sendo consultada, quando houver um orçamento aberto. A peça somente será incluída se sua marca for igual à marca do veículo, definida no cabeçalho do orçamento, ou se for omitida a marca no orçamento, admitindo assim a inclusão de peças de qualquer marca.

Todas as peças serão incluídas no orçamento com a quantidade um (1), caso seja necessário altera-la o usuário deverá acessar a pasta "Orçamento", localizar o item e efetuar a alteração.

- **Botão – “Consulta demanda e frequência”**

Através deste botão, pode-se consultar a demanda e a frequência dos últimos doze (12) meses da peça que estiver sendo consultada nesta tela.

- **Botão – “Registro de venda perdida”**

Através deste botão, pode-se registrar a perda de uma venda, bem como o seu motivo. A partir do motivo informado o sistema poderá disparar ou não uma ação.

As possibilidades seriam:

- Um simples registro histórico da venda perdida
- Considerar como demanda do mês para sugestão de compras
- Gerar compra imediata (emergência)

- **Botão – “Bloqueio de peças”**

Através deste botão, pode-se movimentar o item para o armazém de peças bloqueadas. Este armazém deverá conter apenas as peças defeituosas. O armazém para bloqueio deverá ser indicado no parâmetro MV_BLKITE.

○ **Botão – “Reserva item”**

Através deste botão, pode-se movimentar o item para o armazém de peças reservadas. Este armazém deverá conter apenas as peças reservadas para uma venda especial. O armazém de reservas deverá ser indicado no parâmetro MV_RESITE.

○ **Botão – “Requisição de compra”**

Através deste botão, pode-se realizar uma requisição, que será considerada na rotina de Fechamento de Pedido de Peças como Emergência.

○ **Botão para "Desbloqueio ou Desreserva de Itens"**

Este botão tem duas funcionalidades:

- Desbloqueio - Quando acionada, esta opção retira a quantidade bloqueada do armazém de itens bloqueados, retornando-a para o armazém de itens disponíveis para a venda.
- Desreserva - Esta opção, quando acionada, cancela a reserva do item, retirando a quantidade do armazém de itens reservados, devolvendo-os para o armazém de itens disponíveis para a venda.

O sistema verificará o saldo dos armazéns, nas duas situações acima, caso eles não tenham quantidade suficiente, o usuário será avisado e a transação não será realizada.

○ **Botão – “Filtro de peças”**

Através deste botão, pode-se realizar uma filtragem de peças através de parâmetros definidos pelo próprio usuário, e fazer com que o resultado do filtro possa ser utilizado na consulta ou até mesmo em um orçamento aberto.

○ **Botão – “Consulta substituição do item”**

Através deste botão, pode-se realizar uma consulta dos códigos antigos que essa peça já possuiu, possibilitando visualizar este histórico de alterações. Além de se poder visualizar este histórico, também é possível saber se a peça substituta desta, encontra-se substituída também. Se houverem substituições.

○ **Botão – “Altera localização física do item”**

Através deste botão o usuário poderá alterar a localização de um item do estoque da empresa. Ao pressionar este botão será exibida uma caixa de diálogo, onde deverá ser informada a nova localização para o item.

Para que seja possível utilizar a funcionalidade explicada neste tópico, os dados complementares do item já deverão ter sido cadastrados.

○ **Botão – “Movimento da peça”**

Este botão permite visualizar o movimento do item que está sendo consultado, bem como dos demais itens do estoque.

○ **Botão – “Pedido”**

Através deste botão será permitido ao usuário visualizar os pedidos efetuados, tanto do item que está sendo consultado, como dos demais itens do estoque.

○ **Botão – “Cálculo de datas”**

Este botão permite ao usuário simular, em um calendário dinâmico, informando as datas, ou a quantidade de dias previstos para recebimento das parcelas geradas por consequência da venda.

O usuário poderá simular o cálculo de datas utilizando as seguintes opções:

- Data para cálculo - Permite ao usuário informar a data base início da simulação, como padrão, será oferecida a data corrente.
- Quantidade de dias - Permite ao usuário informar a quantidade de dias para a simulação de datas.
- Data a mais - De acordo com o informado nos campos "Data para cálculo", ou "Qtde de dias", o sistema exibe a data futura, bem como o dia da semana em que esta data irá cair.
- Data a menos - De acordo com o informado nos campos "Data para cálculo", ou "Qtde de dias", o sistema exibe a data passada, bem como o dia da semana em que esta data caiu.

Após informar os dados solicitados para a simulação, o usuário deverá clicar no botão “Calcular”, para visualizar o resultado. O botão “Sair”, fará o sistema retornar para a tela de consulta.

○ **Botão – “Orçamento já gravado”**

Este botão permite ao usuário selecionar um orçamento já gravado e realizar as modificações que se fizerem necessárias.

Este botão permite ainda, duas outras funções importantes através de outros dois botões localizados na tela apresentada acima, são eles:

- Botão "Mostra ou não orçamentos vencidos" Este botão permite a visualização dos orçamentos abertos com a data de validade vencida.
- Botão "Mostra menu de opções" Este botão abre um menu de opções possíveis de se realizar nos orçamentos.

A seguir detalharemos as opções do menu acima:

- Ordem do orçamento - Permite alterar a ordem de apresentação dos orçamentos na tela. As seguintes ordenações serão possíveis
 - Número - Exibe os orçamentos em ordem de número, do mais recente para o mais antigo. Esta ordem é padrão do sistema.

- Data - Exibe os orçamentos por data, da mais recente para a mais antiga.
 - Cliente - Exibe os orçamentos em ordem alfabética de nome de cliente.
 - Vendedor - Exibe os orçamentos em ordem alfabética de nome de vendedor
- Procura orçamento - Permite ao usuário localizar um orçamento, utilizando as seguintes opções:
 - Nome - Depois de selecionada, esta opção permite digitar o nome completo, ou parte do nome do cliente para localização do orçamento.
 - Data - Depois de selecionada, esta opção permite informar a data, no formato "DD/MM/AA", para que o sistema localize os orçamentos.
 - Chassi/Placa - Depois de selecionada, esta opção permite ao usuário informar o chassi ou a placa, para que o sistema localize os orçamentos. O usuário poderá informar tanto o chassi como a placa, porém, deverão ser informados os códigos completos do chassi e da placa.
- Abrir orçamento - Abre o orçamento selecionado.
- Excluir orçamento - Exclui o orçamento selecionado. Antes de efetuar a exclusão, será exibida uma tela contendo os dados do orçamento para que o usuário confirme a exclusão.
- Altera validade - Através desta opção é possível alterar a data de validade de um orçamento aberto, estando ele vencido ou não.
- Filtro por data - Esta opção permite filtrar os orçamentos abertos em um determinado período de tempo, informando a data inicial e a data final do intervalo desejado.
- Filtra orçamentos - Esta opção permite filtrar os orçamentos utilizando uma das seguintes opções:
 - Nome - Permite filtrar os orçamentos que contenham a expressão informada, em parte do nome do cliente, desta forma, se for informada a expressão "LE", o sistema selecionará orçamentos cujos clientes tenham, por exemplo, os seguintes nomes:
LEONOR / LEANDRO / ALEXANDRE / ALENCAR / ELENICE, e assim por diante.

- Data - Permite filtrar os orçamentos por data. A data deverá ser informada no formato "DD/MM/AA", neste caso apenas os orçamentos abertos nesta data serão exibidos na tela.
- Vendedor - Permite filtrar os orçamentos que contenham a expressão informada, em parte do nome do vendedor, desta forma, se for informada a expressão "FR", o sistema selecionará orçamentos cujos vendedores tenham, por exemplo, os seguintes nomes: Walfredo / Francisco / Alfredo / Francine, e assim por diante.

○ **Botão – “Catálogo de peças:”**

Através deste botão será possível executar a rotina do catálogo de peças da marca definida no orçamento (caso a marca não seja informada, o catálogo ficará inacessível). Uma vez acionado este botão, o sistema apresenta uma tela perguntando a operação que será executada pelo usuário.

Se for acionado o botão "Nova", o sistema irá executar o programa de catálogo de peças da mesma montadora da marca em questão. O usuário deve selecionar as peças desejadas no catálogo e gravá-las na opção de orçamento do próprio programa de catálogo. Em seguida será possível transferir o orçamento efetuado no programa de catálogo para o sistema. Nesta tela temos o campo de grupo de peças, para que o usuário informe qual será o grupo que será utilizado para importar no orçamento. Além disso, temos duas telas de browse. Na tela superior, o sistema apresenta os arquivos de texto gerados até o momento pelo catálogo, e na inferior veremos as peças que estão contidas no arquivo posicionado. À medida que o usuário movimentar a barra luminosa na tela de cima, o sistema irá mostrar as peças contidas naquele arquivo de texto na tela abaixo. Nessa tela abaixo, é possível selecionar quais peças serão realmente importadas para o orçamento, clicando duas vezes sobre a desejada.

○ **Botão – “Recalcula orçamentos”**

Através deste botão, o usuário poderá executar o recálculo do orçamento. Este recálculo se faz necessário para corrigir preços de peças que tiveram seus valores alterados, posteriormente à abertura do orçamento, se houver necessidade.

○ **Botão – “Avaliação do resultado”**

Este botão permite acesso ao mapa de avaliação de resultados do orçamento corrente. Este recurso possibilitará ao usuário avaliar o resultado da venda, simulando o lucro da operação.

○ **Botão – “Imprime orçamento”**

Através deste botão, o usuário poderá imprimir o orçamento de duas formas:

- **Caracter** - Configurado para imprimir corretamente em impressoras matriciais.
- **Gráfica** - Imprime o orçamento utilizando o crystal reports

Após escolher a opção desejada, será apresentada tela padrão para configuração das características de impressão.

Após definir o formato da impressão, o usuário deverá acionar o botão, que dará acesso aos parâmetros, permitindo assim, definir as características do relatório (orçamento), a ser impresso:

As seguintes escolhas poderão ser tomadas aqui:

- **Ordem Seq/Código** - Informa ao sistema, se os itens do orçamento serão impressos por ordem de sequência ou de código (ordem alfabética).
- **Imprime Tempo Padrão** - Aqui deverá ser informado se o tempo padrão, ou seja, a quantidade de horas sugerida para efetuar o serviço, definida pela montadora, deverá ou não ser impressa no orçamento.
- **Ordem Seq/Tipo Serv.** - Informa ao sistema, se os serviços do orçamento serão impressos por ordem de sequência ou de tipos de serviço.
- **Imprime Custo Médio** - Aqui deverá ser informado se o custo médio de cada peça do orçamento deverá ou não ser impresso neste.
- **Imprime Código da Peça** - Informe aqui se os códigos de peças deverão ou não ser impressos no orçamento, caso opte por não imprimir, apenas o código não será impresso, sendo que descrição do item será impressa normalmente.

As características definidas no parâmetro de impressão permanecerão as mesmas, para todos os usuários, até que sejam novamente alteradas. Desta forma tome cuidado, pois se um usuário definir que não quer imprimir os códigos dos itens, todos os orçamentos posteriores serão impressos sem esta informação.

○ **Botão – “Registro de vendas perdidas”**

Através deste botão, pode-se registrar a perda de uma venda, bem como o seu motivo. A partir do motivo informado o sistema poderá disparar ou não uma ação.

As possibilidades são:

- Um simples registro histórico da venda perdida
- Será considerada como demanda do mês para sugestão de compras
- Gerar compra imediata (emergência)

○ **Botão – “Libera venda”**

Através deste botão será permitido ao vendedor verificar se uma venda já foi liberada ou não por um funcionário com autonomia para fazê-lo, permitindo prosseguir com o processo de venda.

○ **Botão – “Grava negociação de pagamento”**

Este botão permite gravar as negociações de financiamento, para venda posterior. Vamos imaginar que toda negociação com o cliente foi efetuada, porém a nota fiscal será emitida posteriormente, neste caso, para que não seja perdida toda a negociação, o usuário deverá grava-la utilizando este botão.

Exercício 28

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Orçamentos.

Na janela de movimento de peças / orçamentos, selecione a opção "Incluir".

Preencha os campos conforme foi descrito anteriormente.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Cancela venda.

Esta opção possibilita o cancelamento de uma nota fiscal de venda de peças, desfazendo todas as movimentações de estoque, financeira, contábil e fiscal.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para realizar o cancelamento de uma nota fiscal:

- Ao selecionar a opção “Excluir”, o sistema apresenta uma tela dividida em duas partes:

- **Pasta – Vendas excluir.**

- Esta pasta contém dados da nota fiscal que possibilitam ao usuário verificar se realmente a nota selecionada é a que se deseja cancelar.

Abaixo serão destacados os principais dados exibidos nesta tela.

- **Número:**

- Informa o número da nota fiscal selecionada para o cancelamento.

- **Cliente:**

- Permite verificar o cliente da nota fiscal.

- **Condição de pagamento:**

- Informa a condição de pagamento utilizada na venda.

- **Data da emissão:**

- Informa em que data a nota fiscal foi emitida.

- **Valor bruto:**

- Informa o valor total da nota fiscal, incluindo as despesas acessórias, sem os descontos concedidos.

- **Valor do ICMS:**

- Informa o valor do ICMS, em consequência do valor cobrado e alíquota utilizada na venda.

- **Base ICMS:**

- Informa o valor total dos produtos tributados, compondo a base de cálculo de ICMS.

- **Descontos:**

- Informa o valor dos descontos concedidos na venda.

- **Base ISS:**

- Informa o valor dos serviços executados, compondo a base de cálculo do ISS.

- **Valor ISS:**

- Informa o valor do ISS, resultante da venda de serviços e a alíquota aplicada.

Além das informações acima, também serão exibidos todos os itens da nota fiscal.

- **Pasta – Pagamento.**

Esta pasta permite visualizar os dados da negociação de pagamento realizada no momento da venda, discriminando as parcelas, com datas e valores, bem como os valores negociados na entrada.

- Confira os dados e confirme o cancelamento.

Se existirem parcelas baixadas, ou seja, que foram emitidas à vista, o sistema não efetuará o cancelamento e solicitará ao usuário que cancele o pagamento dos títulos para depois cancelar a nota fiscal. O cancelamento das baixas deverá ser realizado no módulo financeiro.

Confirmado o cancelamento da venda, o sistema dispara o procedimento de retorno dos dados de estoque, financeiro, contábil e fiscal.

1.1.1.1.Devolução de venda.

Esta rotina possibilita a devolução total ou parcial dos itens de uma nota fiscal de venda de peças e o cancelamento das notas fiscais de entrada de produtos, emitidas em sua empresa. As notas fiscais de compra de produtos serão utilizadas quando houver necessidade de sua empresa emitir uma nota fiscal em formulário próprio. Isto acontece porque a empresa está comprando produtos de um fornecedor, que eventualmente, não tem como emitir notas fiscais.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para realizar uma devolução de venda:

- Após selecionar a opção “Devolver” será apresentada a tela de devolução, dividida em duas partes:

- **Parte superior da tela:**

Esta parte da tela apresentará informações do cabeçalho da nota fiscal, possibilitando a conferência por parte do usuário.

- **Parte inferior da tela:**

Esta parte da tela contém todos os itens vendidos, e que podem ser devolvidos, total ou parcialmente. Para devolver um item, basta informar a quantidade desejada, conforme mostra a figura abaixo.

- Confira os dados e confirme a devolução.

Exercício 29

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Devolução de venda.

Na janela de movimento de peças / devolução de vendas.

Preencha os campos conforme foi descrito anteriormente.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Registra ocorrência.

Esta opção reúne diversas funcionalidades do sistema referente a movimentações de peças. Para facilitar o entendimento, abordaremos a seguir, cada uma delas de forma mais detalhada:

○ **Requisição de Compras:**

Esta opção permite ao usuário solicitar uma peça para compra através destas duas possibilidades.

▪ **Unidade Parada:**

É o tipo de compra que visa atender um veículo parado na concessionária, por falta de peça no estoque. Este tipo de pedido terá tratamento prioritário no fornecedor.

▪ **Emergência:**

É uma compra de peça, por falta no estoque, com objetivo de atender a um cliente específico. Neste caso, o valor de aquisição da peça é geralmente maior, em função do aceleramento do envio, e pelo fato da montadora entender que o estoque não está sendo gerido adequadamente.

○ **Venda perdida:**

Esta opção possibilitará o registro das vendas não realizadas, e seus respectivos motivos. Cada motivo de venda perdida determinará uma ação para o sistema, atuando diretamente no cálculo da demanda do item, portanto alterará posteriormente, o resultado da sugestão de compras.

○ **Reserva de peças:**

Permite movimentar o saldo total ou parcial de uma peça do almoxarifado padrão (disponível), para o almoxarifado de itens reservados, indicado no parâmetro MV_RESITE. Esta opção é utilizada para reservar um item, visando uma venda futura. Utilizando esta funcionalidade será possível abater a quantidade desejada do saldo disponível, evitando assim, a emissão de uma nota fiscal de peças reservadas para o atendimento a outro cliente, por exemplo.

- **Bloqueio de peças:**

Permite movimentar o saldo total ou parcial de uma peça do almoxarifado padrão (disponível), para o almoxarifado de bloqueio, indicado no parâmetro MV_BLKITE. Geralmente esta opção é utilizada para separar peças defeituosas, cuja venda não pode ser efetuada. Utilizando esta funcionalidade será possível abater a quantidade desejada do saldo disponível, evitando assim, a emissão de uma nota fiscal para um item com defeito, por exemplo.

Para incluir um registro de ocorrências, o usuário deverá selecionar uma das possibilidades explicadas acima, preencher os campos necessários e confirmar.

Exercício 30

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Registro de ocorrências..

Na janela de movimento de peças / registro de ocorrências.

No campo Tipo de registro, selecione a opção "reserva itens".

Clique no botão ok.

Clique no botão “incluir”.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Substituição manual de peças.

Esta opção possibilita a substituição de códigos descontinuados pelo fornecedor/montadora para um novo código. Na opção manual, o usuário informa o código descontinuado da peça e o seu novo código. A operação poderá ser realizada partindo de um código para 'n' outros, ocorrendo um desmembramento de peças. Outra possibilidade é de 'n' códigos para 1, além da relação de 1 para 1. Obviamente, os novos códigos de peças deverão já estar cadastrados no sistema. Nos momentos estratégicos, o sistema permite a consulta desse histórico de alterações, sendo a mesma apresentada na consulta existente na opção de venda de peças, na confecção do orçamento e na requisição de peças.

Uma vez substituído o código da peça, o sistema automaticamente realiza a movimentação do estoque da peça velha para a nova nos casos de substituição de 1 para 1 e de 1 para n. No caso de substituição de n para 1, o usuário deverá fazer ajuste manual, posteriormente. A movimentação automática é feita para itens, excetuando-se os casos onde a peça estiver requisitada em ordem de serviço aberta e as anteriormente vendidas. As antigas utilizações deste código continuarão sendo apresentadas nos momentos que forem utilizadas, ou seja, uma nota fiscal que foi emitida antes da alteração de algum dos códigos nela envolvidos, apresentará o código velho da peça, o código utilizado no momento da geração da mesma.

A seguir serão apresentados os principais campos à serem preenchidos para realização desta rotina:

- **Situação:**

Informe aqui qual é a situação desta peça, de acordo com o seguinte critério:

- **SUBSTITUÍDO:**

Indica que a peça em questão terá seu código alterado.

- **SUBSTITUTA:**

Indica ao sistema que a peça informada é a peça substituta.

Após informar os campos desejados confirme a substituição:

Exercício 31

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Substituição manual de peças.

Na janela de movimento de peças / substituição manual de peças.

Clique no botão “incluir”.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Sugestão de compras.

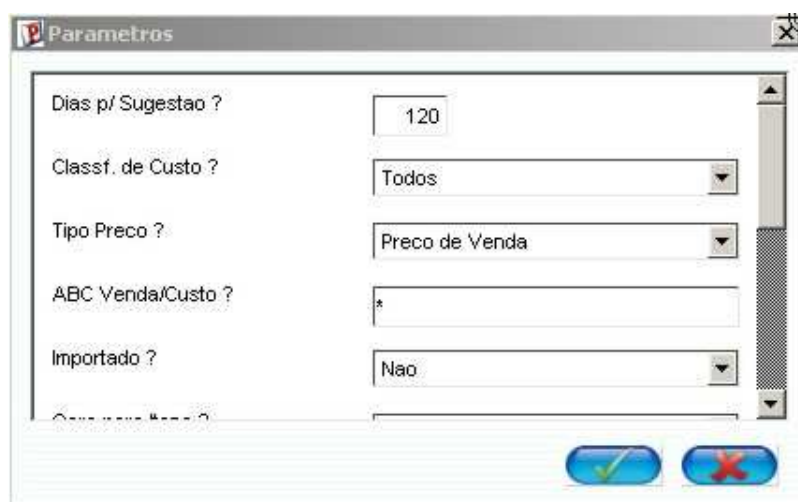
Este procedimento é de significativa importância, pois permite ao departamento de suprimentos gerenciar a demanda e necessidade de compra, sugerindo uma quantidade para compra de produtos de acordo com os parâmetros definidos pelo usuário.

Para cada sugestão de compras efetuada, pode ser gerado uma solicitação, ou um pedido de compras, visando atender a demanda verificada.

Dessa forma, o sistema possibilita que seja sugerida a quantidade para compra de produtos, após o cálculo da demanda do mês anterior.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para a geração da sugestão de compras:

- Na janela de Manutenção de Sugestão de Compras, selecione a opção "Incluir", em seguida será apresentada uma tela para configuração dos parâmetros, como exibido a seguir:

A imagem mostra uma janela de software intitulada "Parametros". Ela contém cinco campos de configuração: "Dias p/ Sugestao ?" com o valor "120" em um campo de texto; "Classf. de Custo ?" com um menu suspenso selecionando "Todos"; "Tipo Preco ?" com um menu suspenso selecionando "Preco de Venda"; "ABC Venda/Custo ?" com um campo de texto contendo "*"; e "Importado ?" com um menu suspenso selecionando "Nao". Na parte inferior da janela, há dois botões: um com um ícone de seta verde para cima e outro com um ícone de seta vermelha para baixo.

A seguir veremos a forma de preenchimento destes parâmetros:

- **Dias para sugestão:**

Neste parâmetro, o usuário deverá informar a quantidade de dias para cálculo das quantidades sugeridas.

- **Classificação de custo:**

Neste parâmetro, o usuário deverá informar qual custo pretende levar em consideração para seleção dos itens sugeridos, de acordo com o seguinte critério:

- Alto - Somente os itens com custo alto serão selecionados na sugestão
- Médio - Somente os itens com custo médio serão selecionados na sugestão

- Baixo - Somente os itens com custo baixo serão selecionados na sugestão

A definição dos custos é feita durante o procedimento de Atualização de Demanda.

○ **Tipo de Preço:**

Informe neste parâmetro qual preço irá utilizar para valorização dos produtos selecionados na sugestão, de acordo com o seguinte critério:

- Preço Standard - O preço de custo, ou seja, o custo histórico da mercadoria será utilizado.
- Preço de Venda - O preço de venda dos produtos será utilizado na sugestão.
- Preço de Reposição - O preço de reposição, ou seja, o valor de compra junto ao fornecedor, será utilizado na sugestão.

○ **ABC - Venda e Custo:**

Informe neste parâmetro, quais itens o sistema deverá selecionar, de acordo com sua classificação na Curva ABC, seguindo o seguinte critério:

O primeiro dígito informado está relacionado com as vendas do item, desta forma:

- Classificação "A" - Os itens classificados nesta curva tem alto histórico de vendas.
- Classificação "B" - Os itens classificados nesta curva tem médio histórico de vendas.
- Classificação "C" - Os itens classificados nesta curva tem baixo histórico de vendas.

O segundo dígito informado está relacionado ao custo do item, desta forma:

- Classificação "A" - Os itens classificados nesta curva, custam caro, de acordo com os padrões adotados em sua empresa.
- Classificação "B" - Os itens classificados nesta curva, segundo padrões adotados em sua empresa, são intermediário quanto ao preço.
- Classificação "C" - Os itens classificados nesta curva, custam pouco, de acordo com padrões adotados em sua empresa.

Desta forma, se o usuário pretender gerar uma sugestão apenas dos itens que vendem muito e tem alto valor para venda, deverá informar o parâmetro da seguinte forma:

AA

| |-----> Itens com valor de venda alto

|-----> Itens que vendem muito

- Importado - Neste parâmetro, o usuário deverá informar se deseja selecionar também, os itens importados, de acordo com o seguinte critério:
 - Sim - Os itens importados serão incluídos na sugestão
 - Não - Os itens importados não serão incluídos na sugestão
- Gerar para Itens - Neste parâmetro, o usuário deverá informar quais itens deseja selecionar, segundo a originalidade, de acordo o seguinte critério:
 - Originais - Somente os itens originais serão incluídos na sugestão
 - Não Originais - Somente os itens não originais serão incluídos na sugestão
 - Ambos - Os itens originais e não originais serão incluídos na sugestão
- Grupos - Neste parâmetro, o usuário deverá informar qual ou quais grupos de itens deseja levar em consideração para geração da sugestão de compras. Ao informar os grupos, o usuário deverá separa-los com uma barra "/".
- Quantidade de meses para análise - Neste parâmetro, o usuário deverá informar a quantidade de meses desejada para análise das demandas.
- Quantidade de meses com demanda - Este parâmetro está intimamente relacionado ao parâmetro anterior (Quantidade de meses para análise) e através dele, o usuário poderá restringir ou aumentar a quantidade de itens sugeridos, pois nele indica-se ao sistema que o seu conteúdo equivale a quantidade de meses em que o item foi vendido pelo menos uma vez. Desta forma, se aqui foi informado 3 e no parâmetro anterior 12, significa que apenas os itens que tiveram pelo menos uma venda em três meses diferentes, dentro do último ano serão sugeridos, o que representa um número maior de itens, do que se for informado 12, pois neste caso, serão sugeridos apenas os itens vendidos pelo menos uma vez em cada mês do ultimo ano.
- Em seguida o sistema selecionará os itens, de acordo com a parametrização desejada. O usuário deverá então, selecionar a opção "**Efetivar**" no menu, para iniciar a manutenção da sugestão.

A seguir, a opção “Efetivar”, será detalhada:

Este procedimento possibilita efetuar as alterações desejadas para que a sugestão possa atender as necessidades de compra da empresa. Este passo do

processo de compras é de extrema importância, pois através dele o responsável pelas compras poderá realizar ajustes nas quantidades sugeridas, e até excluir ou incluir itens.

Na janela de manutenção de Sugestão de Compras, o usuário deverá posicionar o cursor sobre a sugestão que deseja efetivar e selecionar a opção "Efetivar", em seguida será apresentada uma tela possibilitando a efetivação.

Basicamente, a tela apresentada acima está dividida em três partes:

○ **Parte superior:**

Nesta parte da tela, além de serem apresentadas várias informações, o usuário também deverá informar alguns dados necessários para geração do pedido, como:

▪ **Tipo de Preço:**

Neste campo, o usuário deverá selecionar o tipo de preço desejado para valorização dos itens selecionados para compra, bem como a totalização destes.

▪ **Gera Solicitação/Pedido:**

Neste campo o usuário deverá informar se deseja gerar uma solicitação de compra, ou um pedido de compra, veja as diferenças entre as duas situações abaixo:

- 1=Solicitação - O sistema criará um registro de solicitação de compras, para que alguém com autonomia autorize a compra.
- 2=Pedido - Será gerado um pedido de compras para envio ao fornecedor, este procedimento não necessita de autorização para criação do pedido de compras.

▪ **Fornecedor:**

Neste campo, o usuário deverá informar o código do fornecedor, a quem se destina o pedido de compras.

▪ **Filial de entrega:**

Aqui, o usuário deverá indicar em que filial de sua empresa deseja receber os produtos solicitados.

▪ **Condição de Pagamento:**

Neste campo o usuário deverá selecionar a condição de pagamento do pedido de compras.

○ **Parte central:**

Nesta parte da tela o sistema apresenta os itens que foram selecionados no processo de geração da sugestão, para que o usuário efetue as manutenções necessárias. Abaixo apresentaremos os campos envolvidos:

▪ **Grupo:**

Nesta coluna, o sistema apresenta o grupo dos produtos selecionados. No caso de uma inclusão, o usuário deverá informar o grupo desejado.

- **Produto:**

Nesta coluna, o sistema apresenta o código dos produtos selecionados. No caso de uma inclusão, o usuário deverá informar o código desejado.

- **Quantidade Sugerida:**

Nesta coluna, o sistema exibe a quantidade sugerida para compra, de acordo com os cálculos efetuados para cada item selecionado. Este campo não poderá ser alterado, se isto for necessário, o usuário deverá alterar o campo "Quantidade Informada". explicado a seguir.

- **Quantidade Informada:**

Através deste campo, o usuário poderá alterar a quantidade sugerida para compra, quando houver necessidade. Desta forma, será possível ajustar a quantidade desejada e preservar a quantidade sugerida.

Caso o usuário deseje excluir um item da sugestão, basta informar zero (0), neste campo, ou ainda, acionar a tecla "Delete", marcando-o para exclusão.

- **Valor Total:**

Nesta coluna, o sistema apresenta o valor total de cada item selecionado para compra, de acordo com o "Tipo de Preço" selecionado.

- **Embalagem:**

Nesta coluna, o sistema informa ao usuário, a quantidade por embalagem dos itens selecionados. Isto possibilita ao responsável pela compra ajustar a quantidade desejada, de acordo com a quantidade da embalagem.

- **Parte inferior:**

Nesta parte da tela, serão apresentadas informações que possibilitarão uma análise mais detalhada de cada item selecionado para compra. Ao posicionar o cursor sobre um item da sugestão, o sistema exibirá as seguintes informações a seu respeito:

- **Descrição do Item:**

- Neste campo o sistema informa o "nome", de cada item da sugestão.

- **Média de 03 Meses:**

- Neste campo o sistema apresentará a média de vendas dos últimos três meses de cada item da sugestão.

- **Disponível:**

- Neste campo o sistema apresentará a quantidade disponível para venda de cada item da sugestão.

- **Pendente:**

- Neste campo o sistema apresentará a quantidade pendente (Outros pedidos que ainda não foram recebidos), de cada item da sugestão.

- **Demandas:**

Serão exibidas as doze últimas demandas de cada item da sugestão.

- **Marca:**

Neste campo será informada a marca de cada item da sugestão de compras.

- **Compras:**

Serão exibidas as datas, valores e fornecedores das duas últimas compras de cada item da sugestão.

- **Itens relacionados:**

O sistema informa aqui, os itens similares ao que está sendo sugerido para compra, de acordo com o relacionamento cadastrado no grupo do item.

- **Itens substituídos:**

O sistema informa neste quadro o histórico de substituições ocorridas para o item que se está efetuando manutenção, caso exista pelo menos uma substituição.

- Confirme as alterações. Caso tenha optado por gerar um pedido de compras, o sistema pedirá confirmação.
- Em seguida o sistema apresentará outra tela, para que o usuário cadastre informações adicionais com relação ao pedido gerado para o fornecedor.

A seguir será detalhado o preenchimento dos parâmetros acima:

- **Via de transporte:**

Aqui o usuário deverá informar qual o tipo de transporte desejado para entrega dos produtos adquiridos de seu fornecedor, de acordo com o seguinte critério:

- Rodoviário - Os produtos serão entregues através de transporte rodoviário, geralmente caminhões.
- Ferroviário - Os produtos serão entregues através de transporte ferroviário, trens.
- Aéreo - Os produtos serão entregues através de transporte aéreo, aviões.
- Marítimo - Os produtos serão entregues através de navios, por mares e oceanos.
- Fluvial - Os produtos serão entregues através de barcos, por rios.

- **Transportadora:**

Informe o código da transportadora que irá entregar os produtos.

- **Pedido da fábrica:**

Informe aqui o número do pedido enviado ao fabricante.

○ **Tipo de pedido:**

Neste parâmetro, o usuário deverá informar o tipo de pedido, que normalmente são os seguintes:

- Normal - Trata-se de um pedido programado, que não tem caráter emergencial.
- Unidade Parada - Trata-se de um pedido para atender um veículo parado na oficina da empresa, portanto com tratamento prioritário perante o fornecedor.
- Urgente ou Emergência - Como o próprio nome diz, trata-se de um pedido onde a empresa tem urgência no recebimento dos produtos e por esse motivo, tem tratamento especial no fornecedor.

- Confirme a geração do pedido de compras através do botão “OK”.

Exercício 32

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Gera sugestão de compras.

Na janela de movimento de peças / gera sugestão de compras.

Clique no botão “incluir”.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Desbloqueio de peças.

Esta opção retira a quantidade bloqueada do armazém de itens bloqueados, retornando-a para o armazém de itens disponíveis para a venda, desta forma, torna-se possível vender um item que estava com sua quantidade, total ou parcial bloqueada para venda.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para realização deste procedimento:

- Após selecionar a opção desbloqueio no menu principal, informe o grupo e código do item e a quantidade que deseja desbloquear.

O sistema verificará o saldo do item, no armazém de bloqueio, caso ele não tenha quantidade suficiente, o usuário será avisado e a transação não será realizada.

Exercício 33

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de peças

Desbloqueio de peças.

Na janela de movimento de peças / desbloqueio de peças.

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Preenchidos dos dados necessários, clique no botão ok.

Movimento gerencial.

Liberação de venda.

Esta opção possibilita a liberação das vendas cujos descontos concedidos, encontram-se acima do limite máximo parametrizado pelos gestores da empresa, fornecendo dados para uma análise criteriosa do resultado da negociação. Enquanto um elemento com autonomia, não liberar a venda, o sistema não deixará o vendedor prosseguir com a emissão da nota fiscal. Esta opção permite que as solicitações de liberação sejam avaliadas e liberadas se estiverem dentro dos padrões especificados. Tudo isso acontece on-line, sem a necessidade do vendedor passar qualquer informação extra sistema para o seu superior. Além dos dados da negociação realizados entre cliente e vendedor, o sistema possibilita ao supervisor, visualizar os dados de resultado que foram gerados pelo programa de venda, na estação de trabalho do vendedor, ou seja, o supervisor terá a visualização do mapa de resultado, com seus respectivos valores em sua tela, o que o ajudará a tomar a decisão de liberar ou não a venda, com os valores negociados com o cliente.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para efetuar uma liberação de venda:

- Selecione a origem da venda a ser liberada, de acordo com o seguinte critério:
 - Peças
 - Oficina
 - Veículo
- O sistema apresenta uma tela contendo todos os pedidos de liberação pendentes.

De acordo com a figura apresenta acima, algumas opções poderão ser utilizadas, são elas:

- **PESQUISAR:**

Possibilita localizar o pedido de liberação desejado.

- **VISUALIZAR:**

Possibilita a visualização dos dados do pedido de liberação escolhido, bem como analisar o resultado da negociação.

- **LIBERAR:**

Possibilita visualizar os dados do pedido de venda, analisar o resultado da negociação, e de acordo com os critérios estabelecidos, efetivar ou não a liberação.

- **SAIR:**

Volta para o menu principal do módulo.

- Posicione o cursor sobre a liberação desejada e selecione a opção "Liberar".

Visualize, no campo de observação, o motivo pelo qual o vendedor está requerendo o desconto acima do permitido. Todos os itens já virão assinalados. Caso o supervisor não concorde com a liberação de algum, bastará desmarcá-lo. O vendedor então saberá qual item foi aprovado e qual terá que ser renegociado com o cliente.

O elemento responsável por liberar a venda poderá, ainda visualizar o resultado geral da negociação, ou individual, de todos os itens.

- Após análise criteriosa do resultado da venda é possível decidir com segurança, por liberá-la ou não.

Exercício 34

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento gerencial

Liberação de venda.

Na janela de movimento gerencial / liberação de venda.

Clique no botão “ok”.

Selecione a venda desejada e clique no botão “liberar”.

Preenchidas todas as informações necessárias, clique no botão ok.

Manutenção de comissão.

Esta opção permite efetuar manutenção nos valores de comissão dos funcionários, informando o motivo e registrando a data e hora da manutenção realizada. É possível ainda, informar, se necessário, um complemento do motivo, detalhando a operação.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para realizar a manutenção de uma comissão:

- Selecione a comissão que deseja alterar ou clique na opção “Incluir”, se pretender incluir um novo registro de comissão.

A seguir serão apresentados os principais campos para preenchimento:

- **Motivo:**

Informe aqui o motivo da manutenção que está sendo efetuada. O motivo já deverá ter sido cadastrado previamente na tabela “VM”, da opção tabelas do configurador.

- **Complemento do motivo:**

Neste campo o usuário poderá digitar, quando necessário, um complemento do motivo da manutenção efetuada. Este complemento servirá como detalhamento, nos casos em que a descrição do motivo for pouco específica.

- Após preenchimento dos campos confirme a manutenção.

Exercício 35

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento gerencial

Manutenção de comissão.

Na janela de movimento gerencial / manutenção de comissão.

Clique no botão “incluir”

Preencha os campos conforme orientação dos helps.

Informados os campos, confira-os e confirme.

Movimento de C.E.V. Controle Estratégico de Vendas

1.1.1.2.Dados do cliente.

Esta rotina possibilita o cadastramento de informações sobre os clientes específicas para os processos de C.E.V., portanto, não seria viável inclui-las no próprio cadastro de clientes. Sendo assim, foi criado este complemento com o objetivo de facilitar e também organizar o cadastro de tais informações.

Todas as informações cadastradas nesta rotina poderão ser impressas junto com a agenda do vendedor, se assim desejado. A informação do que deve ou não ser impresso deverá partir do usuário.

A seguir serão apresentados os procedimentos para cadastrar os dados do cliente:

- Na janela de cadastro dos dados do cliente selecione o cliente desejado e clique sobre a opção "Incluir" para incluir os dados ou clique na opção "Alterar" para alterar os dados já cadastrados.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Código do segmento:**

Informe neste campo o código do segmento de mercado que este cliente faz parte. A seguir serão exibidos alguns tipos de segmento de mercado como exemplo:

- Canavieiro
- Tanque combustível
- Graneleiro
- Basculante
- Bebidas
- Boiadeiro

- **Nível de importância:**

Neste campo o usuário deverá atribuir um nível de importância para o cliente. Não existe um padrão para o cadastramento desta informação. Cada empresa deverá criar o seu próprio critério, por exemplo:

- A - Cliente ótimo
- B - Cliente regular
- C - cliente ruim

- Após informar os campos necessários confirme o cadastramento.

Exercício 36

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Dados do cliente.

Na janela de movimento de C.E.V. / dados do cliente.

Posicione o cursor sobre o registro do cliente desejado e pressione o botão “incluir”, para registros novos ou “alterar” para clientes já cadastrados.

Realize a manutenção nos campos desejados, de acordo com o help e confirme.

Pessoas de contato.

Esta rotina possibilita o cadastramento das pessoas de contato que cada cliente da empresa possui. Este cadastro é importante e tem o objetivo de facilitar o relacionamento dos representantes de sua empresa com os representantes de seus clientes.

A seguir serão apresentados os principais campos deste cadastro:

- **Assunto:**

Aqui deverá ser informada a área de atuação do contato que está sendo cadastrado, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Veículo Novo
- 1=Veículo Usado
- 2=Peças
- 3=Serviço
- 4=Frota
- 5=Consórcio
- 6=VIP

- **Horário de preferência:**

Informe aqui o melhor horário para efetuar contatos com o representante do cliente, de acordo com a disponibilidade deste.

- **Campos de informação pessoal do contato:**

Os campos relacionados abaixo são referentes aos dados pessoais do contato. A informação destes campos, apesar de não obrigatória, é importante, pois tem como objetivo a realização de campanhas promocionais e ações de marketing, como o envio de mala direta, por exemplo.

- Fone residencial
- Endereço residencial
- Bairro residencial
- Cidade residencial
- UF residencial
- CEP residencial
- Data de nascimento
- Sexo - De acordo com as seguintes possibilidades:
 - 0=Masculino
 - 1=Feminino
- Estado civil - De acordo com as seguintes possibilidades:
 - 0=Solteiro(a)
 - 1=Casado(a)
 - 2=Viuvo(a)
 - 3=Divorciado(a)
 - 4=Desquitado(a)
 - 5=Amasiado(a)

○ **Relaciona ficha:**

Informe aqui se este contato deve ou não ser relacionado na emissão da ficha de abordagem, quando necessária sua emissão.

Exercício 37

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Pessoas de contato.

Na janela de movimento de C.E.V. / pessoas de contato.

Clique no botão “incluir”

No campo cliente, selecione: 000001

No campo pess. Contato, digite: Xavier

No campo perfil, selecione: obstinado.

No campo cargo, digite: anal. Técnico.

No campo relac. Ficha, selecione: sim.

Clique no botão “ok”.

Frota de veículos.

Esta opção possibilita o cadastramento da frota de veículos dos clientes da concessionária. O correto cadastramento destas informações é importante e possibilita à empresa conhecer e atuar sobre a frota de seus clientes, independentemente de marca.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Marca:**

Aqui deverá ser informada a marca do veículo que será incluído na frota do cliente. Poderão ser cadastrados veículos, independentemente da marca, desde que esta esteja cadastrada.

- **Quantidade na frota:**

Neste campo deverá ser informada a quantidade de veículos do mesmo modelo que o cliente possui em sua frota.

- **Aquisição na concessionária:**

Informe neste campo se o veículo que está sendo cadastrado foi ou não adquirido na empresa, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Sim
- 1=Não

- **Procedência:**

Aqui deverá ser informada a procedência do veículo, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Nacional
- 1=Importado

Exercício 38

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Frota de veículos

Na janela de movimento de C.E.V. / frota de veículos.

Clique no botão “incluir”

No campo cliente, selecione: 000001

No campo marca, selecione: 002

No campo mod. veículo, selecione: 1.6 Mid.

No campo ano fabr/mod., digite: 2003/2004.

No campo qtd. frota, digite: 6.

No campo aquisic conc., selecione: não.

Clique no botão “ok”.

Controle de seguros.

Aqui poderão ser cadastradas as informações sobre os seguros dos clientes da empresa e de clientes potenciais, que eventualmente poderão ser renovados. O conhecimento de tais informações permitirá à empresa intermediar futuras vendas ou renovações de seguros sendo remunerada por tais ações.

As informações sobre os seguros deverão ser adquiridas durante o contato do vendedor com o cliente.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Percentual de bônus:**

Aqui deverá ser informado o percentual de redução do valor, a que o cliente terá direito por se tratar de renovação.

- **Data da vigência:**

Informe aqui a data de validade do seguro do cliente, ou seja, o veículo estará coberto pelo seguro até a data informada aqui. Através desta data o vendedor poderá contatar o cliente e propor-lhe a renovação.

Exercício 39

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Controle de seguros

Na janela de movimento de C.E.V. / Controle de seguros.

Clique no botão “incluir”

No campo cliente, selecione: 000001

No campo marca, selecione: 002

No campo mod. veículo, selecione: 1.6 Mid.

No campo tipo, selecione: 1.

No campo qtd. veículos, digite: 1.

No campo valor dm., digite: 18.000,00

No campo dp, digite: 22.000,00

No campo valor casco, digite: 12.000,00

No campo dt. vigência, digite: 04/08/2008

No campo seguradora, selecione: 01

No campo cód. Corretora, selecione: 01

No campo vencto. Seguro, digite: 04/08/09

Clique no botão “ok”.

Carteira de consórcio.

Aqui poderão ser cadastradas as cotas de consórcio potenciais, da região da concessionária, que eventualmente poderão ser entregues por ela. O conhecimento de tais informações permitirá à empresa realizar ações para antecipar a entrega do bem, ou alavancar a venda de novas cotas para o cliente, conseguindo com isto, promover um volume maior em suas vendas.

As informações sobre as cotas da região deverão ser adquiridas durante o contato do vendedor com o cliente.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

○ **Situação:**

Informe aqui a situação da cota do consorciado, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Cancelado
- 1=Contemplado por lance
- 2=Contemplado por sorteio
- 3=Não contemplado

○ **Parcelas:**

Informe aqui a quantidade de parcelas de acordo com o plano escolhido pelo cliente consorciado.

○ **Data da contemplação:**

Aqui deverá ser informada a data em que o cliente consorciado será contemplado. Esta informação auxiliará o vendedor em futuras abordagens.

Exercício 39

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Carteira de consórcio

Na janela de movimento de C.E.V. / Carteira de consórcio.

Clique no botão “incluir”

No campo cód. consorc., selecione: 02

No campo situação, selecione: não contemplado.

No campo grupo, digite: 09090.

No campo nro cota, digite: 9090.

No campo data venda, digite: 04/08/08.

No campo cód. cliente, digite: 000001

No campo marca, selecione: 002

No campo mod. veículo, selecione: 1.6 mit

Clique no botão “ok”.

Bolsa de veículos.

Através desta opção poderão ser cadastradas informações sobre interessados em comprar e vender veículos. Posteriormente o sistema poderá efetuar o cruzamento destas informações com o objetivo de alavancar negócios.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Concessionária:**

Informe aqui o nome do estabelecimento onde se encontra o veículo atualmente.

- **Interesse:**

Informe aqui se o cliente tem interesse em comprar ou vender um veículo, de acordo com as seguintes opções:

- 0=Compra - Indica ao sistema que o cliente está interessado em adquirir um veículo.
- 1=Venda - Indica ao sistema que o cliente está interessado em vender um veículo.

- **Nome do proprietário:**

Este campo se destina a informação do nome do proprietário do veículo que está sendo oferecido para venda, caso ele não seja cliente da empresa. Aqui também poderá ser informado o nome do eventual comprador, quando se tratar de uma intenção de compra.

- **Novo / Usado:**

Informe aqui o estado do veículo cadastrado na bolsa, seguindo o seguinte critério:

- 0=Novo - Indica ao sistema que se trata de um veículo novo
- 1=Usado - Indica ao sistema que se trata de um veículo usado

- **Combustível:**

Informe aqui o combustível do veículo que está sendo cadastrado na bolsa, de acordo com o seguinte critério:

- 0=Gasolina - Indica ao sistema que o veículo é movido à gasolina
- 1=Álcool - Indica ao sistema que o veículo é movido à álcool
- 2=Diesel - Indica ao sistema que o veículo é movido a óleo diesel
- 3=Gás natural - Indica ao sistema que o veículo é movido a gás natural
- 9=Sem combustível - Indica ao sistema que o veículo não tem propulsão própria e portanto, não tem combustível. Encaixam-se nesta categoria, carretas e semi-reboques, por exemplo.

○ **Data de início da oferta:**

Informe aqui a data de início de validade da oferta para o veículo cadastrado na bolsa. Esta informação indica ao sistema que a partir da data aqui informada a oferta de compra ou venda do veículo cadastrado estará valendo.

○ **Data final da oferta:**

Informe aqui a data final de validade da oferta para o veículo cadastrado na bolsa. Esta informação indica ao sistema que a oferta de compra ou venda do veículo será válida até a data informada aqui.

○ **Valor da oferta:**

Informe aqui o valor que o veículo cadastrado está sendo oferecido para venda, ou o valor limite para o veículo que o cliente está procurando para comprar.

○ **Oferta válida:**

Aqui deverá ser informado se a oferta referente ao cadastro do veículo na bolsa é válida ou não. Caso a oferta seja interrompida antes do período original, de acordo com a data de final da oferta, ou se o veículo foi vendido, deverá ser informado que a oferta não é mais válida. Se nenhum dos casos citados anteriormente acontecer, deverá ser informado que a oferta é válida, seguindo o seguinte critério:

- 0=Sim - Indica ao sistema que a oferta continua válida
- 1=Não - Indica ao sistema que a oferta já não é mais válida

○ **Observação:**

Este espaço está reservado para o cadastramento de informações relevantes sobre o veículo cadastrado na bolsa. Tais informações são importantes e auxiliarão os vendedores a encontrar o cliente certo para o veículo, seja na compra ou na venda.

Exercício 40

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Movimento de C.E.V.

Bolsa de veículos

Na janela de movimento de C.E.V. / Bolsa de veículos.

Clique no botão “incluir”

Preencha os campos conforme orientação do help de campo.

Clique no botão “ok”.

Geração de agenda.

Através desta opção será possível cadastrar agendas de contatos para os funcionários de diversos departamentos da empresa. Neste cadastro Também deverá ser indicado se a ficha do cliente deverá ser emitida.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Tipo de agenda:**

Aqui deverá ser informado o tipo de agenda para criação da agenda do vendedor, de acordo com os critérios adotados em sua empresa.

- **Data da agenda:**

Informe aqui a data em que deverá ser efetuado o contato com o cliente. A data aqui informada não poderá ser menor do que a data atual, ou seja, não poderão ser criados agendamentos retroativos.

- **Emitir ficha:**

Informe aqui se deseja emitir uma ficha com os dados do cliente, para a abordagem do vendedor, de acordo com sua agenda de contatos. Deverá informar sim, se deseja que a ficha seja emitida, e não se não deseja emitir a ficha.

Exercício 41

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Agenda C.E.V.

Geração de agenda

Na janela de agenda C.E.V. / geração de agenda.

Clique no botão “agendar”

No campo tipo agenda, selecione: n

No campo data agenda, digite: 04/08/08.

No campo cód. vendedor, selecione: 000001.

No campo emitir ficha, selecione: sim.

Clique no botão “ok”.

Registro de abordagem/ visitas.

Esta opção possibilita o registro das visitas efetuadas. Aqui será possível registrar todas as informações relevantes levantadas pelo vendedor durante a abordagem ao cliente. Também será possível informar os interesses futuros do cliente e programar ações de venda, bem como futuros contatos.

A seguir serão apresentados os principais campos desta rotina:

- **Data da visita:**

Aqui deverá ser informada a data em que foi realizada a visita ou efetuado o contato. Esta data não é a data de previsão da agenda, mais sim a data de realização desta. Portanto aqui nunca poderá ser informada uma data anterior a data da agenda.

- **Tipo de abordagem:**

Informe aqui o tipo de abordagem que o vendedor utilizou para contatar o cliente. Abaixo serão exibidos alguns tipos de abordagem possíveis, como exemplo.

- Vendedor telefone
- Vendedor pessoalmente
- Vendedor e-mail
- Cliente telefone
- Cliente loja

- **Tipo de contato:**

Informe aqui o tipo de contato efetuado com o cliente. Abaixo serão exibidos exemplos de tipos de contato:

- Contato programado
- Contato não programado

- **Ocorrência:**

Aqui deverão ser cadastradas todas as informações relevantes colhidas do cliente durante o contato efetuado. Todas informações aqui cadastradas ficaram registradas no histórico do cliente e poderão ser consultadas a qualquer momento.

- **Preferência de pagamento:**

Aqui deverá ser informada a forma preferencial de pagamento por parte do cliente, de acordo com a tabela de modalidades de pagamento. A seguir serão exibidas algumas possíveis modalidades de pagamento, como exemplo:

- Financiamento com recurso próprio
- Fínime
- Leasing
- Consórcio
- Carta de crédito

- Recurso próprio

- **Próximo contato:**

Aqui deverá ser informada a data que o cliente deseja ser contatado pelo vendedor novamente. O correto cadastramento desta informação norteará futuros agendamentos.

Exercício 42

Selecione as seguintes opções:

Atualizações

Agenda C.E.V.

Reg abordagem / visita

Na janela de agenda C.E.V. / reg. Abordag / visita.

Clique no botão “registra”

No campo dt abordagem, digite: 04/08/08

No campo abordagem, selecione: 1

No campo tipo contato, selecione: 1

No campo ocorrência, digite: via contato telefônico.

Clique no botão “ok”.

CONSULTAS.

Gerais.

Notas fiscais.

Através desta opção o usuário pode consultar as notas fiscais emitidas em sua empresa. Este procedimento pode ser útil, por exemplo, se o usuário não está em poder do formulário da nota fiscal e quer saber informações desta.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar uma nota fiscal:

- Selecione a origem da nota fiscal que deseja consultar, de acordo com o seguinte critério:
 - Peças - São apresentadas apenas as notas de venda do balcão de peças.
 - Oficina - São apresentadas apenas as notas de venda de oficina.
 - Veículos - São apresentadas apenas as notas fiscais de venda de veículos.
 - Todas - São apresentadas todas as notas fiscais de venda, independentemente da sua origem.
- Em seguida, posicione o cursor sobre a nota desejada e selecione a opção "*Consultar*". O sistema apresenta uma tela contendo duas pastas:
 - **Pasta "Nota Fiscal - Venda"**
A pasta "Nota Fiscal - Venda" apresenta os dados da nota fiscal de fiscal, dividindo as informações em duas áreas, sendo:
 - Área superior - Apresenta os dados de cabeçalho da nota fiscal
 - Área inferior - Apresenta os itens da nota fiscal
 - **Pasta "Fiscal - Pagamento"**
Esta pasta detalha os valores de financiamento e de entrada utilizados na negociação de pagamento para a emissão da nota fiscal.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Gerais

Notas fiscais

Títulos e juros.

Esta rotina possibilita consultar a posição atualizada do contas a receber por cliente, onde será possível visualizar os títulos em aberto, vencidos ou não, assim como os títulos já quitados. Além da consulta, será possível realizar o cálculo de juros dos títulos vencidos, projetando o valor a receber e se necessário, a impressão do recibo de pagamento para o cliente. O cálculo dos juros poderá ser diferenciado em cada negociação, para isso, basta que o usuário informe o percentual desejado, bem como a data prevista para o recebimento.

A seguir serão detalhados os procedimentos necessários para utilização desta rotina:

- Selecione o cliente e informe os dados para o cálculo dos juros, como mostra a figura a seguir:

Calculo de Juros de Títulos em Atraso

Deseja calcular os juros dos 'Títulos em Atraso' do cliente selecionado ?

Taxa de Juros por Mes % Calcula Juros ate

Confirmar

Observacoes

- Caso seja informada a Taxa maior que ZERO, esta sera utilizada para calculo dos JUROS.
- Caso seja informada a Taxa com valor ZERO, a Taxa a ser utilizada para calculo dos JUROS sera a cadastrada nos 'Parametros do Banco'. Se o Banco nao estiver cadastrado nos 'Parametros do Banco', sera utilizado o conteudo do Parametro Geral do Sistema SX6 (MV_JUROS) cujo valor atual e' 8,0000 % ao mes.

A seguir serão detalhados os principais campos desta rotina:

- **Deseja calcular juros:**

Neste campo o usuário deverá informar se deseja efetuar o cálculo de juros ou não, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - O cálculo de juros será efetuado para os títulos atrasados do cliente
- Não - O cálculo de juros não será efetuado para os títulos atrasados do cliente

- **Taxa de juros:**

Neste campo será possível informar a taxa mensal para o cálculo de juros sobre os títulos em atraso do cliente.

É necessário salientar, que se a taxa não for informada o sistema utilizará a taxa cadastrada no local de cobrança, ou seja, no banco ou carteira do título. Se a taxa não tiver sido cadastrada no banco do título, o sistema utilizará então, a taxa cadastrada no parâmetro "MV_JUROS".

○ **Calcula juros até:**

Aqui deverá ser informada a data limite para cálculo de juros sobre os títulos atrasados do cliente. É importante lembrar que além da data, o sistema levará em consideração a taxa informada para cálculo do juro.

- Após informar os parâmetros desejados para a consulta, o sistema exibirá a tela com as informações solicitadas, como mostra a figura a seguir:

Consulta Títulos e Juros até 25/04/04

Cliente 012060 RODOVIARIO MORADA DO SOL LTDA

CNPJ 43.954.460/0001-61

Fone 16 2015500

☐ Marcar/Desmarcar Todos

TÍTULOS EM ABERTO

Identificacao	Titulo	Emissao	Vencido	Dias	Valor do Titulo	Saldo em Aberto	Juros Calculados	Portador
<input type="checkbox"/>	OFI 194005-1	CD	16/02/04	16/02/04	-69	9,60	9,60	3,31 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194008-1	CD	16/02/04	16/02/04	-69	34,43	34,43	11,88 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194002-1	CD	16/02/04	16/02/04	-69	4,16	4,16	1,44 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194004-1	CD	16/02/04	16/02/04	-69	4,16	4,16	1,44 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194022-1	CD	17/02/04	17/02/04	-68	68,87	68,87	23,42 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 192890-1	DP	22/01/04	25/02/04	-60	1.721,39	1.721,39	516,42 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 192838-1	DP	22/01/04	25/02/04	-60	984,00	984,00	295,20 237-BRADESCO

☐ Marcar/Desmarcar Todos

TÍTULOS PAGOS

Identificacao	Titulo	Emissao	Vencido	Pago	Dias	Valor do Titulo	Valor do Pagto	Portador
<input type="checkbox"/>	OFI 179669-1	DP	04/07/03	25/07/06	25/07/03	1096	1.317,00	1.317,00 237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 193300-1	DP	30/01/04	29/02/04	31/01/04	29	11,70	11,70 800-GARANTIA CL
<input type="checkbox"/>	OFI 193302-1	DP	30/01/04	29/02/04	31/01/04	29	2,11	2,11 800-GARANTIA CL
<input type="checkbox"/>	OFI 193303-1	DP	30/01/04	29/02/04	31/01/04	29	139,90	139,90 800-GARANTIA CL

Total Geral
(977)
1.468.869,73

Pagos
(941)
1.402.839,61

Em Aberto
(36)
66.030,12

A Vencer
(0)
0,00

Em Atraso
(36)
66.030,12

Jr & Atr+Jr
18.912,46
84.942,58

Imprimir

Sair

Visando facilitar o entendimento, esta tela foi dividida em três partes:

○ **Títulos abertos:**

Esta parte da tela de consultas é reservada para informações sobre os títulos abertos do cliente consultado. As principais informações são:

- **Identificação do título:**

Esta coluna exibe o prefixo, número e tipo de documento.

▪ **Emissão:**

Nesta coluna o sistema exibe a data de emissão do título.

▪ **Vencimento:**

Nesta coluna o sistema informa a data de vencimento do título.

▪ **Dias:**

Nesta coluna o sistema informa a quantidade de dias que o título esta atrasado, em relação à data informada para cálculo do juro. Portanto, se para um título vencido no dia 25/02/2004, foi informada a data de 26/03/2004 para calcular o juro, o sistema apresentará nesta coluna 30 dias de atraso.

▪ **Valor do título:**

Nesta coluna o sistema informa o valor original do título

▪ **Saldo em aberto:**

Nesta coluna o sistema informa o saldo em aberto do título, ou seja, o valor do título que ainda não foi pago. Por exemplo:

Valor original = R\$ 1.000,00

Valor pago = R\$ 300,00

Saldo em aberto = R\$ 700,00

▪ **Juros calculados:**

Nesta coluna o sistema apresenta o valor dos juros calculados sobre o valor original do título, levando em consideração a *taxa* e *data* informada.

▪ **Portador:**

Nesta coluna o sistema apresenta os dados do portador do título, código e descrição. Portanto, se um título estiver em cobrança no banco do Brasil, o sistema apresentará as seguintes informações:

001-BRASIL

| |
| |-----> **Descrição do banco.**

|
|-----> **Código que identifica o banco no banco central.**

○ **Títulos pagos:**

Esta parte da tela de consultas é reservada para informações sobre os títulos pagos do cliente consultado. As principais informações são:

▪ **Pagamento:**

Esta coluna exibe a data em que o título foi pago pelo cliente.

▪ **Dias:**

Nesta coluna será exibida a diferença em dias entre a data de vencimento e a data de pagamento do título. Sendo assim, se um título teve seu vencimento na data de 29/02/2004 e o pagamento foi efetuado em 20/02/2004, portanto antecipado, será informado nesta coluna **10** dias. Se para o mesmo vencimento, o pagamento foi efetuado em 09/03/2004, portanto atrasado, será informado aqui **-10** dias.

▪ **Valor do pagamento:**

Nesta coluna o sistema informa o valor pago pelo cliente referente ao título. O valor exibido aqui poderá ser maior que o valor do título, se no valor pago foi incluída multa, taxa de permanência ou ambas. Este valor também poderá ser menor que o valor do título, se houve concessão de desconto sobre o valor original ou se foi uma baixa parcial.

As demais informações são as mesmas encontradas nos títulos abertos.

○ **Acumulados:**

Esta parte da tela apresenta diversas informações resumidas sobre quantidades e valores referentes aos títulos do cliente consultado. As principais informações são:

▪ **Total geral:**

Neste quadro o sistema apresenta a quantidade geral de títulos (Abertos e Quitados) e valor total de todos os títulos do cliente consultado.

▪ **Pagos:**

Neste quadro serão apresentadas as quantidades e os valores referentes aos títulos pagos.

▪ **Em aberto:**

Neste quadro o sistema informa a quantidade e o valor total dos títulos em aberto do cliente consultado.

▪ **A vencer:**

Neste quadro o sistema informa a quantidade e o valor total referente aos títulos abertos dentro do período de vencimento, ou seja, que ainda não estão vencidos.

▪ **Em atraso:**

Neste quadro o sistema informa a quantidade e o valor total dos títulos abertos que estão fora do período de vencimento, ou seja, estão atrasados.

▪ **Juros e atraso + juros:**

Neste quadro o sistema informa o valor total dos juros calculados sobre os títulos atrasados e o valor total dos títulos atrasados acrescidos do valor dos juros.

Como já mencionamos antes, esta rotina possibilita a emissão de recibos de pagamento ou relação dos títulos selecionados. A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para impressão destes relatórios:

- Para que os relatórios possam ser impressos, é necessário que o usuário selecione os títulos para emissão, como mostra a figura abaixo:

TÍTULOS EM ABERTO									
Identificacao	Titulo	Emissao	Vencido	Dias	Valor do Titulo	Saldo em Aberto	Juros Calculados	Portador	
<input checked="" type="checkbox"/>	OFI 194005-1	CD	16/02/04	16/02/04	-39	9,60	9,60	1,25	237-BRADESCO
<input checked="" type="checkbox"/>	OFI 194008-1	CD	16/02/04	16/02/04	-39	34,43	34,43	4,48	237-BRADESCO
<input checked="" type="checkbox"/>	OFI 194002-1	CD	16/02/04	16/02/04	-39	4,16	4,16	0,54	237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194004-1	CD	16/02/04	16/02/04	-39	4,16	4,16	0,54	237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 194022-1	CD	17/02/04	17/02/04	-38	68,87	68,87	8,72	237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 192994-1	DP	26/01/04	25/02/04	-30	363,00	363,00	36,30	237-BRADESCO
<input type="checkbox"/>	OFI 192838-1	DP	22/01/04	25/02/04	-30	984,00	984,00	98,40	237-BRADESCO

- Depois de selecionar os títulos desejados, o usuário deverá clicar no botão “Imprimir”, será exibida outra tela para que seja informado o tipo de relatório desejado, como mostra a figura a seguir:

Imprimir 'Títulos em Aberto' selecionados em forma de Recibo ?

Nao

Títulos

48,19

Juros

6,74

Acrescimo

0,00

Desconto

0,00

Valor a Receber

54,93

As opções são:

- SIM - O sistema irá emitir um recibo dos títulos selecionados.
- NÃO - O sistema irá emitir uma relação dos itens selecionados.

Ainda, nesta tela será possível incluir um acréscimo ou conceder um desconto no valor a receber do cliente. Desta forma, se o desconto for maior que o valor de juro mais acréscimo o sistema informará ao usuário e solicitará confirmação para continuar com o processo.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Gerais

Títulos e juros

Peças.

Movimento de peças.

Esta rotina permite consultar a movimentação de um determinado produto dentro de um armazém específico ou em todos. Pode-se fazer uma analogia desta rotina com as fichas do Kardex, que era um instrumento manual, utilizado para controlar a movimentação dos itens em estoque, antes do advento da informática.

É através das opções de consulta e relatórios de Kardex que a visualização da movimentação dos produtos se torna possível. A conferência dos itens é realizada separadamente, apresentando os movimentos de estoque bem como seus respectivos custos, saldos iniciais e finais.

Ao invés de emitir um relatório para checagem do produto, você pode consultá-lo via Kardex, onde são apresentados em tela os movimentos ocorridos dia a dia, com cada produto e se necessário, aí sim, emitir o relatório.

A seguir serão detalhados os procedimentos necessários para consultar o movimento de uma peça

- Selecione a peça que deseja consultar e clique na opção “*Visualizar*”.
- Informe os seguintes parâmetros:
 - **Armazém p/Saldo ?:**
Informe o armazém para o qual deseja visualizar a movimentação, ou deixe em branco, para que sejam exibidas todas as movimentações do produto.
 - **Mostra Saldo ?:**
Informe aqui se a coluna de saldo deverá ou não ser apresentada na tela de movimentações, de acordo com o seguinte critério:
 - Sim - A coluna de saldo do dia será exibida.
 - Não - A coluna de saldo do dia será suprimida da tela de movimentação apresentada.
- Após confirmar, o sistema apresentará a tela de consulta, conforme exibido a seguir:

Movimento do Item

Cod Item

PAR

BG1T9155DA

FILTRO COMB.

Armazem

Movimentos

DatMov	Hr	TM	NroDoc	QtdMov	Saldo Dia - 01	Vlr Movimen	NroQs
04/08/03	: 0	NFB	002341	1	17	20,00	
31/07/03	10:00	Req	00004999	1	18	20,00	00001410
31/07/03	: 0	NFO	002298	1		20,00	00001410
30/07/03	15:32	Req	00004991	1	19	20,00	00001402
29/07/03	16:23	Req	00004959	1	20	20,00	00001395
29/07/03	15:13	Req	00004957	1		20,00	00001386
29/07/03	: 0	NFO	002257	1		20,00	00001386
29/07/03	: 0	NFO	002264	1		20,00	00001395

Armazem

Armazem	Descricao	Localizacao	Saldo Atual	Armazem	Descricao	Localizacao	Saldo Atual
01	DISPON. PECAS	DISPON. PECA	17	51	SERV. MECANICA	SERV. MECANI	0
52	SERV. FUN./PINT	SERV. FUN./PIN	0	53	GAR. FUN./PINT.	GAR. FUN./PIN	0

A seguir serão apresentadas as informações desta tela, divididas em duas partes:

o **Movimentos:**

Nesta parte da tela serão exibidas as informações referentes à movimentação do item selecionado. A seguir detalharemos as principais informações disponíveis nesta parte da consulta:

▪ **Tipo de movimentação:**

Nesta coluna o sistema informará o tipo de movimentação ocorrida, de acordo com o seguinte critério:

- NFB - Nota fiscal de balcão
- NFO - Nota fiscal de oficina
- REQ - Requisição de peças
- DEV - Devolução de uma requisição de peças
- ENT - Entrada de peças no estoque
- DVO – Devolução
- AJ+ - Ajuste de peças (Aumento da quantidade)
- AJ- - Ajuste de peças (Diminuição da quantidade)

▪ **Número do documento:**

Nesta coluna o sistema informará o número do documento referente à movimentação do item, que poderá ser:

- Número interno da requisição de peças
- Número da nota fiscal de venda
- Número da nota fiscal de entrada
- Número interno da devolução de requisição de peças

- Número da nota fiscal de devolução, de entrada ou de saída
- Número do ajuste de peças

▪ **Saldo por dia:**

Nesta coluna, se solicitado na tela de parâmetros, o sistema informará o saldo final do produto por dia.

▪ **Número da O.S.:**

Nesta coluna o sistema informará os números de ordens de serviço, quando se tratar de um movimento de oficina, por exemplo:

- Nota fiscal de oficina
- Requisição de peças
- Devolução de requisição de peças

▪ **Custo:**

Nesta coluna serão exibidos os custos de cada produto consultado

○ **Armazém:**

Esta parte da tela é destinada a informar o saldo atual dos diversos locais de armazenamento existentes na empresa.

Será possível emitir um relatório com a movimentação do item consultado. Para isto basta que o usuário clique no botão “*Imprimir*” e configure a impressão, selecionando a impressora ou gerando o relatório em disco.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Peças

Movimento de peças

Armazém / filiais.

Nesta consulta o usuário poderá visualizar informações importantes a respeito do item que está sendo consultado, como detalharemos a seguir.

- Selecione o item que deseja consultar e clique sobre a opção “Consultar” do menu, a tela a seguir será exibida:

Filial	Nome	Nome Completo
01	S J RIO PRETO	COTAVE
01	BELO HORIZONTE	ELMAZ CAM / B H

Almoxarifado	Qtidade	Almoxarifado	Qtidade	Almoxarifado	Qtidade
DISPONIVEL	970	OFICINA	10	INTERNO	0
GARANTIA	1	RESERVADO	10	BLOQUEADO	10
CONSIGNADO	0	SEGURO	0	CONTRATO	0
FRANQUIA	0		0		0

A seguir serão apresentadas as principais informações desta consulta:

○ **Última entrada:**

Mostra a data da última entrada do item consultado no estoque, resultante de operações que não sejam compras.

○ **Última compra:**

Mostra a data da última compra do item, efetuada para o estoque da empresa.

○ **Custo médio:**

Neste campo será apresentado o valor de custo do item, ou seja, o valor do custo de acordo com seu histórico de movimentações. Este custo é muito importante para algumas tomadas de decisões e sempre que necessário deverá ser consultado.

○ **Filiais:**

Nesta parte da tela a consulta apresentará todas as filiais da empresa, com os seus respectivos códigos e nomes.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Peças

Armazém / filiais

Oficina.

Ordem de serviço.

Esta opção possibilita uma consulta operacional e financeira dos valores de serviços e peças envolvidos nos reparos executados no veículo relacionado à ordem de serviço consultada. Estas informações são apresentadas ao usuário, agrupadas pelos tipos de tempo utilizados na ordem de serviço. Nos agrupamentos de tipo de tempo mencionados encontram-se as peças e serviços aplicados, bem como seus respectivos valores. Além dos valores envolvidos, o sistema também apresenta a situação de cada tipo de tempo, de acordo com o seguinte critério:

- **Aberta:**
Existem reparos em andamento na ordem de serviço
- **Liberada:**
Todos os reparos já foram executados e a ordem já pode ser fechada. Não será permitido requisitar peças e serviços nesta ordem.
- **Fechada:**
A ordem já foi fechada e a nota fiscal emitida.
- **Cancelada:**
A ordem de serviço foi cancelada.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar uma ordem de serviço:

- Selecione a ordem de serviço que deseja consultar, clique na opção “*Visualizar*”, ou clique duas vezes sobre a ordem selecionada, em seguida, o sistema apresentará a tela de consulta.

Para facilitar, a tela de consulta foi dividida em três pastas:

- **Pasta – Dados genéricos da ordem de serviço:**
Neste pasta serão apresentadas informações referente à ordem de serviço, veículo e proprietário, como mostra a figura a seguir:

○ **Pasta - Dados das Peças Aplicadas por Tipo de Tempo:**

Nesta pasta, o usuário poderá visualizar informações referentes às peças que foram requisitadas nos tipos de tempo existentes na ordem de serviço.

Inicialmente, serão apresentados todos os tipos de tempo, nos quais existam peças aplicadas, com a situação atual, e com os valores totais. É possível visualizar as informações sobre os grupos de peças requisitados por tipo de tempo, para isso, basta ao usuário clicar duas vezes sobre o tipo de tempo desejado. Se necessário, o usuário poderá também visualizar todas as peças de um determinado grupo, requisitadas dentro do tipo de tempo, para isso basta clicar duas vezes sobre o grupo desejado. Se preferir, visualizar todos os itens diretamente, o usuário deverá assinalar o campo "Analítico", ao efetuar este procedimento todos os itens serão apresentados. Ao repetir este procedimento, o sistema apresentará a forma sintética, ou seja, uma linha para cada tipo de tempo existente.

○ **Pasta - Dados dos Serviços Executados por Tipo de Tempo:**

Nesta pasta, o usuário poderá visualizar informações referentes aos serviços executados nos tipos de tempo existentes na ordem de serviço.

Inicialmente, serão apresentados todos os tipos de tempo, nos quais existem serviços requisitados, com a situação atual, e com os valores totais. É possível visualizar as informações sobre os tipos de serviço requisitados por tipo de tempo, para isso, basta ao usuário clicar duas vezes sobre o tipo de tempo desejado. Se necessário, o usuário poderá também visualizar todos os serviços de um determinado tipo de serviço dentro do tipo de tempo, para isso basta clicar duas vezes sobre o tipo de serviço desejado. Se preferir, visualizar todos os serviços diretamente, o usuário deverá assinalar o campo "Analítico", ao efetuar este procedimento todos os serviços serão exibidos. Ao repetir o procedimento, o sistema apresentará a forma sintética, ou seja, uma linha para cada tipo de tempo existente.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Oficina

Ordem de serviço

Ordens de serviço por consultor.

Esta consulta possibilita ao usuário consultar todas ordens de serviço de um consultor em um intervalo de dias. Serão apresentadas todas as ordens de serviço abertas pelo consultor, com opção de consulta analítica.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar ordens de serviço por consultor.

- Informe os seguintes parâmetros:
 - Data inicial - Data de início do intervalo desejado para consulta.
 - Data final - Data de término do intervalo desejado para consulta.
 - Consultor - Código do consultor para o qual deseja efetuar a consulta.
- Em seguida será exibida a tela com as informações de acordo com os parâmetros informados.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Oficina

Ordens de serviço por consultor

Frota por cliente.

Esta rotina possibilita consultar a frota de veículos de um determinado cliente e se necessário acessar a ficha de acompanhamento de um veículo específico. Esta rotina inclusive exibe o total de veículos da frota do cliente selecionado.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar frotas de clientes:

- Informe o código do cliente para visualização da frota e clique no botão "Pesquisar".
- Em seguida será exibida a tela com todos os veículos do cliente.

- Se necessário, selecione um veículo e pressione o botão "Visualizar" para acessar a ficha de acompanhamento do veículo.
- Verificadas as informações, clique no botão "OK", para encerrar a consulta.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

Oficina

Frota por cliente.

Ordem de serviço por nota fiscal.

Esta rotina possibilita consultar todas as ordens de serviço que fizeram parte de um fechamento, informando apenas o número da nota fiscal. Normalmente uma nota fiscal e resultado do fechamento de uma ordem de serviço, mais poderão haver situações em que várias ordens de serviço geram apenas uma nota fiscal, fechamento agrupado.

A seguir serão apresentados os procedimentos para consultar ordens de serviço por nota fiscal:

- Informe o número e a série da nota fiscal e pressione o botão "Pesquisar".
- Em seguida será exibida a tela com todas as ordens de serviço da nota fiscal.
- O usuário poderá acessar a consulta de qualquer ordem de serviço apresentada na tela, para isso basta efetuar um duplo clique sobre a ordem desejada.
- Se necessário, poderá também imprimir uma relação das ordens de serviço da nota fiscal consultada.
- Verificadas as informações, clique no botão "OK", para encerrar a consulta.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Frota do cliente.

Cruzamento bolsa.

A consulta à bolsa de veículos possibilita visualizar todos os veículos que estão registrados para venda ou com interesse de compra. Através desta consulta também será possível realizar um cruzamento dos dois tipos de interesse com objetivo de atender o cliente, fomentando negócios.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar o cruzamento da bolsa de veículos:

• **Comprar:**

Esta opção apresenta uma tela com todos os registros dos clientes interessados na compra de um determinado modelo de veículo. A consulta também permite ao usuário, se necessário, encontrar o veículo desejado através de vários filtros existentes.

Selecione os veículos utilizando os seguintes critérios de seleção:

- Marca
- Quilometragem
- Modelo
- Tipo de cor
- Cor
- Combustível
- Ano
- Valor

Após preenchimento dos campos de seleção, o sistema apresentará os veículos selecionados, na parte inferior da tela, confira-os e confirme a consulta.

• **Vender:**

Esta opção apresenta uma tela com todos os registros dos clientes interessados na venda de um determinado modelo de veículo. A consulta também permite ao usuário, se necessário, encontrar o veículo desejado através de vários filtros existentes, como demonstra a figura a seguir:

Selecione os veículos utilizando os filtros detalhados a seguir:

- Marca
- Quilometragem
- Modelo
- Tipo de cor
- Cor
- Combustível
- Ano
- Valor

Após preenchimento dos campos de seleção, o sistema apresentará os veículos selecionados, na parte inferior da tela, confira-os e confirme a consulta.

• **Cruzamento:**

Através desta opção o usuário poderá obter um cruzamento dos veículos cadastrados para venda, com os registros de interesse de compra. O sistema apresentará uma tela dividida em duas partes.

Como padrão, o sistema traz o campo “**Compra**” marcado, desta forma serão mostrados na primeira metade da tela os veículos registrados com interesse de compra, e na parte inferior os veículos ofertados para venda. Se o usuário desejar a visualização ao contrário, ou seja, primeiro os veículos ofertados e na parte inferior os veículos procurados, basta marcar o campo “**Venda**”.

O sistema permite selecionar vários veículos entre os cadastrados, para impressão. Para isso, basta marcar os veículos desejados e em seguida clicar no botão “**Imprimir**”.

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Cruzamento bolsa.

Contato realizado:

A consulta de contatos realizados apresenta as informações pertinentes aos contatos que foram realizados junto ao cliente, totalizando os contatos que foram feitos no dia agendado, e os que foram realizados posteriormente à este dia. Além dessas informações, no rodapé também são apresentadas informações, como o interesse de aquisição de outros veículos e a quantidade de contatos realizados dentro e fora da data da agenda.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar os contatos realizados:

- Informe o período e o tipo de agenda que deseja consultar, como mostra a figura abaixo:

- O sistema apresentará a tela de consulta dos contatos já realizados, conforme parâmetros informados.

Serão apresentadas as seguintes informações:

- Data da visita
- Código do vendedor
- Nome do vendedor
- Código do cliente
- Nome do cliente
- Tipo de abordagem
- Tipo de contato
- Marca
- Modelo
- Quantidade
- Data
- Preferência de pagamento
- Contatos realizados fora da data agendada
- Contatos realizados na data agendada

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Contato realizado.

Contato em aberto:

A consulta contatos em aberto demonstra os compromissos que foram agendados e não foram realizados, separando-os em contatos "vencidos" e os contatos que ainda deverão ser realizados futuramente.

No rodapé da consulta, o sistema ainda totaliza essas duas categorias de visualizações.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar os contatos em aberto:

- Selecione a opção no menu para que o sistema exiba a tela contendo os contatos não realizados.

As informações apresentadas são:

- Tipo de agenda
- Data de agenda
- Código do vendedor
- Nome do vendedor
- Código do cliente
- Nome do cliente
- Contatos vencidos e não realizados
- Contatos em aberto não realizados

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Contatos em aberto.

Contatos por cliente:

A consulta contatos por cliente apresenta os contatos agendados, futuros e passados, agrupados por tipo de agenda. Para os contatos realizados no passado, o sistema traz a documentação do fato, e o que foi registrado no histórico de cada visita.

Além dessas informações, no rodapé também é apresentado o interesse de aquisição de outros veículos.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar os contatos por cliente:

- Informe o tipo de agenda e o cliente desejado para consulta, como mostra a figura a seguir:

- Será apresenta a tele de consulta.
As informações dessa consulta são:

- Cabeçalho
- Data da agenda
- Data da visita
- Código do vendedor
- Nome do vendedor
- Tipo de abordagem
- Tipo de contato
- Histórico

- Marca
- Modelo
- Quantidade
- Data
- Preferência de pagamento

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Contatos por cliente.

Contato por vendedor.

A consulta de contatos por vendedor apresenta todos os agendamentos direcionados para aquele profissional de venda, totalizando-os da seguinte forma:

- Contatos realizados fora da data agendada
- Contatos realizados na data
- Contatos ainda não realizados

Além dessas informações, no rodapé também é apresentado o interesse de aquisição de outros veículos.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para consultar os contatos por vendedor:

- Informe o código do vendedor para visualização dos contatos, como mostra a figura abaixo:

- Em seguida será apresentada a tela de consulta.

As seguintes informações serão apresentadas:

- Tipo de agenda
- Data da agenda
- Data da visita
- Código do cliente
- Nome do cliente
- Tipo de abordagem
- Tipo de contato
- Histórico
- Marca
- Modelo
- Quantidade
- Data
- Preferência de pagamento
- Contatos realizados fora da data agendada
- Contatos ainda não realizados
- Contatos realizados na data agendada

Selecione as seguintes opções:

Consultas

C.E.V.

Contato por vendedor.

Relatórios.

Cópias.

Ordem de serviço.

Esta opção possibilita uma nova emissão da ordem de serviço, quando houver necessidade. Este procedimento pode ser útil, por exemplo, quando o formulário original da ordem de serviço for extraviado.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão da cópia da ordem de serviço:

- Ao selecionar a opção de impressão "Cópia - Ordem de Serviço", o sistema apresenta uma tela com todas as ordens de serviço existentes.
- Posicione o cursor sobre a O.S. que deseja reemitir, e selecione uma das opções disponíveis no menu:
 - **Form. Normal:**
Emite a cópia em um formulário em branco.
 - **Form. Específico:**
Emite a cópia em um formulário pré-impresso.

Quando selecionada a opção "Form. Específico", o sistema apresenta uma tela, dividida em duas áreas:

- **Área Superior:**

Apresenta os dados da O.S. selecionada para emissão da cópia.

- **Área Inferior:**

Relaciona o tipo de tempo e horas trabalhadas no veículo na oficina.

- Na área inferior, selecione o tipo de tempo desejado para ser impresso na O.S., de forma que o item selecionado seja marcado com o sinal (x).
- Confirme clicando no botão "Ok".
Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia de ordem de serviço.

Relação de peças.

Esta opção de relatório possibilita uma nova emissão da relação de peças, quando houver necessidade. A relação de peças é emitida por empresas que não discriminam as peças utilizadas nos reparos na oficina em suas notas fiscais, durante o fechamento da ordem de serviço.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão da cópia da relação de peças:

- Ao selecionar a opção de impressão "Cópia - Relação de Peças", o sistema apresenta uma tela contendo todas as ordens de serviço existentes.
- Posicione o cursor sobre a ordem de serviço que deseja emitir a relação de peças e selecione uma das opções disponíveis no menu:
 - **Form. Normal:**
Emite a cópia da relação de peças em formulário em branco.
 - **Form. Específico:**
Emite a cópia da relação de peças em formulário pré-impresso.
- Selecionada a opção, o sistema apresenta uma tela, dividida em duas áreas:
 - **Área Superior:**
Apresenta os dados da O.S. selecionada para emissão da relação de peças.
 - **Área Inferior:**
Relaciona o tipo de tempo e horas trabalhadas no veículo na oficina.
- Na área inferior, selecione o tipo de tempo desejado para ser impresso na O.S., de forma que o item selecionado seja marcado com o sinal (x).
- Confirme clicando no botão "Ok".

O sistema só permitirá emitir a relação de peças quando a O.S. tiver pelo menos um tipo de tempo contendo peças, já fechado, ou seja, com nota fiscal emitida. Se uma O.S. com uma situação diferente desta for selecionada, o sistema exibe uma mensagem informando ao usuário.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia da relação de peças.

Notas fiscais.

Esta opção de relatório possibilita ao usuário a emissão da cópia do documento fiscal, anteriormente impresso, que por razões de extrema necessidade, precisa ser reemitido. Neste caso, não será gerado um novo número para a nota fiscal, apenas será impresso um novo formulário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para reemissão de uma nota fiscal:

- Na janela de impressão de cópias de Notas Fiscais, selecione o tipo de nota desejado, se:
 - Peças
 - Oficina
 - Veículos
 - Todas

Confirmado o tipo de nota, o sistema apresenta uma tela browse contendo as notas fiscais conforme seleção.

- Posicione o cursor sobre a nota desejada e selecione a opção "Consultar";
- Confira os dados da nota selecionada e confirme.
- Selecione a opção "Imprimir";

O sistema apresenta uma tela contendo duas pastas:

- Na primeira são exibidos os dados da nota fiscal.
 - Na segunda tela, o sistema apresenta os dados da condição de pagamento negociada, inclusive com os dados dos valores da entrada parcelada.
- Confira os dados e confirme a impressão.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia de notas fiscais.

Boletos bancários.

Esta opção possibilita uma nova emissão de um determinado boleto bancário, quando houver necessidade. Este procedimento pode ser útil, por exemplo, quando o documento original for extraviado.

A seguir serão detalhados os procedimentos necessários para emissão de um novo boleto bancário:

- Ao selecionar a opção de impressão "Cópias - Boleto Bancário", o sistema apresenta uma tela para selecionar o tipo de nota fiscal desejado para reemissão dos boletos bancários, sendo:
 - **Peças:**
Apresenta apenas as notas fiscais emitidas no balcão de peças
 - **Oficina:**
Apresenta apenas as notas fiscais emitidas na oficina
 - **Veículos:**
Apresenta apenas as notas fiscais de veículos
 - **Todas:**
Apresenta todas as notas fiscais
- Selecionado o tipo de nota, o sistema apresenta uma tela browse contendo os boletos selecionados.
- Selecione a nota fiscal para a qual deseja emitir cópia dos boletos e acione a opção "Imprimir".
- Em seguida o sistema apresenta uma tela com os dados da nota fiscal selecionada.
- Confira os dados e confirme a impressão.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia de boletos bancários.

Contratos de C.D.C.I.

Esta opção possibilita uma nova emissão de contratos de CDCI, quando houver necessidade.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão da cópia de um contrato de C.D.C.I.:

- Selecione a opção de emissão "Cópia - Contratos de CDCI", o sistema apresenta uma tela contendo todos os números de contratos e suas respectivas notas fiscais.
- Posicione o cursor sobre a nota desejada para emissão da cópia e selecione a opção "Imprimir".

O sistema apresenta uma tela contendo as informações sobre a venda.

- Confira os dados e confirme a impressão.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Cópias.

Cópia de contrato de C.D.C.I.

Tabelas.

Tabela de serviços.

Através desta rotina, o usuário poderá imprimir uma relação dos serviços (Reparos), cadastrados em seu banco de dados. Também poderá utilizar os critérios de seleção existentes no relatório para selecionar apenas os serviços de seu interesse, caso necessário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Preencha os parâmetros necessários para emissão do relatório:

A seguir serão apresentados os parâmetros necessários para emissão deste relatório:

- **Marca:**

Este parâmetro permite ao usuário informar uma marca para que apenas as revisões desta marca sejam listadas.

- **Modelo:**

Este parâmetro possibilita emitir as revisões de apenas um modelo, para isso basta informá-lo aqui, ou de todos os modelos, caso nenhum seja informado.

- **Grupo de serviço:**

Através deste parâmetro, o usuário poderá selecionar um grupo de serviço para emissão do relatório. Caso nenhum grupo de serviço seja informado, todos serão selecionados para impressão.

- **Imprimir tempo:**

Através deste parâmetro, o usuário poderá indicar qual o tipo de tempo que deseja imprimir no relatório, de acordo com o seguinte critério:

- **Fábrica:**

Indica ao sistema para imprimir o tempo de fábrica informado no cadastro do serviço

- **Concessionária:**

Indica ao sistema para imprimir o tempo de concessionária informado no cadastro do serviço

- **Ambos:**

Indica ao sistema para imprimir os dois tempos informados no cadastro do serviço

- Confira a configuração dos parâmetros e confirme.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Tabelas.

Tabela de serviços.

Tabela de revisões.

Este relatório possibilita a listagem dos serviços agrupados, chamados de revisão, possibilitando a sua emissão por marca, modelo de veículo ou grupo de serviço.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Preencha os parâmetros a seguir:
 - **Marca:**
Este parâmetro permite ao usuário informar uma marca para que apenas as revisões desta marca sejam listadas.
 - **Grupo de serviço:**
Através deste parâmetro, o usuário poderá selecionar um grupo de serviço para emissão do relatório. Caso nenhum grupo de serviço seja informado, todos serão selecionados para impressão.
 - **Modelo:**
Este parâmetro possibilita emitir as revisões de apenas um modelo, para isso basta informá-lo aqui, ou de todos os modelos, caso nenhum seja informado.
- Confira a configuração dos parâmetros e confirme.
Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Tabelas.

Tabela de revisões.

Plano de revisões.

O objetivo deste relatório é imprimir os planos de revisão selecionados, mostrando as peças, serviços e ferramentas de sua composição. Caso necessário, o usuário poderá utilizar alguns critérios de seleção dos registros, que serão exibidos a seguir.

A seguir serão apresentados os procedimentos para emissão deste relatório:

- Preencha os principais parâmetros mostrados abaixo:
 - **Marca:**
Através deste parâmetro, o usuário poderá informar a marca que deseja para emissão. Caso opte por não utilizar este critério de seleção, ou deseje emitir o relatório com todas as marcas, não deverá preencher este parâmetro.
 - **Modelo:**
Através deste parâmetro, o usuário poderá informar o modelo que deseja para emissão. Caso opte por não utilizar este critério de seleção, ou deseje emitir o relatório com todos os veículos, não deverá preencher este parâmetro.
 - **Plano de revisão:**
Se desejar emitir um plano de revisão específico, o usuário deverá informar seu código neste parâmetro. Se nenhum código de plano for informado, todos os planos serão emitidos no relatório.
 - **Obter tempo da:**
Através deste parâmetro, o usuário irá informar ao sistema qual o tempo que deverá ser levado em consideração para emissão do relatório, de acordo com o seguinte critério:
 - **Fábrica:**
Será impresso o tempo de fábrica que foi cadastrado no serviço/reparo.
 - **Concessionária:**
Será impresso o tempo de concessionária que foi cadastrado no serviço/reparo.
 - **Ambos:**
Os dois tempos serão impressos no relatório.
- Confira a configuração dos parâmetros e confirme.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Tabelas.

Plano de revisões.

Habilidade dos produtivos:

Este relatório possibilita a listagem das habilidades cadastradas para cada produtivo, mostrando também a quantidade de vezes que o mesmo executou cada reparo/serviço. Sendo assim, é possível saber com antecedência se o produtivo está qualificado para realizar uma determinada tarefa, e sua experiência na realização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Preencha os parâmetros conforme exibido a seguir:
 - **Marca:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar a marca para que o sistema selecione apenas os registros encontrados para a marca informada. Se desejar selecionar todos os registros para impressão, o usuário não deverá preencher este parâmetro.
 - **Modelo:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar o modelo de veículo desejado para seleção dos registros. Se não quiser selecionar um modelo específico, o usuário não deverá preencher este campo.
 - **Produtivo:**
Neste parâmetro, o usuário poderá informar o código do produtivo para o qual deseja listar as habilidades. Se a opção for a de listar as habilidades de todos os produtivos, este campo não deverá ser preenchido.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Tabelas.

Habilidades.

- Confira a configuração dos parâmetros e confirme.

Operacional geral.

Relatório de notas fiscais de saída.

Este relatório lista, de acordo com os parâmetros informados pelo usuário, as notas fiscais de saída de mercadoria, bem como as notas de devolução de compra emitidas pela empresa.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure-os parâmetros necessários para emissão do relatório, a seguir serão exibidos os principais parâmetros:
 - **Lista devolução de Compras**
Selecione a opção "Sim" para que as devoluções de compra sejam impressas na relação de notas fiscais, conforme parâmetros, ou "Não", caso deseje o contrário.
- Confira os dados e confirme.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool, etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Relação de notas fiscais de saída.

Relatório de notas fiscais de entrada.

Este relatório emite a relação das notas fiscais de entrada cadastradas no sistema, conforme parametrização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure-os parâmetros necessários:
- Confira os dados e confirme.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool, etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Relação das notas fiscais de entrada.

Faturamento por vendedor.

Este relatório permite visualizar o faturamento dos vendedores da empresa, de acordo com a definição dos parâmetros informados pelo usuário. Também, neste relatório, será apresentado o ranking de vendas do vendedor.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure-os parâmetros abaixo:

- **Lista Por:**

- Selecione a opção "Vendedor" para que a relação seja impressa por ordem do código do vendedor, ou "Ranking", para ordenar o relatório pela posição do vendedor no ranking de vendas, em ordem crescente.

- **Inclui Devolução:**

- Selecione a opção "Sim" para que as devoluções de venda encontradas sejam abatidas do faturamento do vendedor, ou "Não", caso contrário.

- **TES Quanto ao Faturamento:**

- Selecione neste parâmetro os tipos de entrada e saída utilizados nas notas fiscais, sendo:

- **Gera Financeiro:**

- Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES gere título(s) no Contas a Receber

- **Não Gera Financeiro:**

- Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES não gere título(s) no Contas a Receber

- **Considera Ambas:**

- Relaciona as notas fiscais que se encaixem nas duas situações: Gera Financeiro e não gera Financeiro.

- **TES Quanto ao Estoque:**

- Selecione neste parâmetro os tipos de entrada e saída utilizados nas notas fiscais, sendo:

- **Movimenta:**

- Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES movimenta o estoque

- **Não movimenta:**

- Relaciona apenas as notas fiscais cujo TES não movimenta o estoque

▪ **Considera Ambas:**

Relaciona notas fiscais que se encaixem nas duas situações apresentadas acima

- Confira os dados e confirme.

Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool, etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Faturamento por vendedor.

Relação de entradas e saídas.

Este relatório permite visualizar um resumo, por grupo de produto, do total de entradas e saídas. No relatório, a coluna "Saldo Inicial" é a soma das outras colunas do relatório, e não o saldo inicial cadastrado para cada item no sistema, de acordo com a parametrização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários para emissão do relatório.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool, etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Entradas e saídas.

Relação de clientes periódicos.

Este relatório possibilita emitir uma listagem das notas fiscais ou títulos dos clientes periódicos. Este procedimento é de fundamental importância para conclusão do processo de cobrança deste tipo de clientes.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários, conforme exibido abaixo:
 - **Pesquisar por.**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar o critério para pesquisar os registros que deseja selecionar para impressão, como apresentado abaixo:
 - **Nota Fiscal e Série:**
Indica ao sistema que um número de nota fiscal com a série, deverá ser informado para início da pesquisa.
 - **Título e Prefixo:**
Indica ao sistema que um número de título com seu prefixo, deverá ser informado para início da pesquisa.
 - **Chave para pesquisa:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar o número da nota ou do título que deseja pesquisar, de acordo com a escolha feita no parâmetro "Pesquisar Por".
- Confira a configuração dos parâmetros e confirme.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Clientes periódicos.

1.1.1.3. Relação de títulos provisórios.

Este relatório possibilita a emissão dos títulos provisórios gerados para cada cliente, m função das vendas periódicas efetuadas. Não existe necessidade do preenchimento e parâmetros para a emissão deste relatório.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure a impressão, disco ou impressora e confirme a emissão.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Relação de títulos provisórios.

Relação de títulos vencidos.

Este relatório emite uma listagem de todos os títulos do contas a receber vencidos que ainda não foram recebidos. Sem a necessidade do preenchimento de parâmetros, e ordenado de forma decrescente do maior até o menor atraso, o relatório exibe informações objetivas que proporcionam um controle eficaz para o setor de cobrança da empresa.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure a impressão, disco ou impressora e confirme a emissão.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Relação de títulos vencidos.

Baixas do contas a receber.

Este relatório emite para o usuário uma relação dos pagamentos de títulos do contas a receber da empresa, ocorridos dentro do intervalo de tempo desejado.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Da data da digitação/ Até a data da digitação?**
Informe nesses parâmetros o intervalo de datas da digitação dos pagamentos efetuados sobre os títulos, que deseja visualizar.
A data da digitação pode não ser a mesma da baixa, pois se pode ter recebido o título em um dia e digitado o pagamento no sistema em outro.
 - **Baixas:**
Selecione qual o tipo de pagamento deseja listar, sendo:
 - **Somente retorno BCO**
Lista no relatório apenas os títulos baixados através do arquivo de retorno enviado pelo banco.
 - **Exceto retorno BCO**
Lista no relatório todos os títulos baixados, com exceção dos títulos baixados através do arquivo de retorno enviado pelo banco.
 - **Todas**
Lista todas as baixas efetuadas.
 - **Lista a VISTA?**
Selecione a opção "Sim" para que o sistema emita no relatório os títulos baixados provenientes de notas fiscais emitidas à vista, ou "Não", caso contrário.
O sistema considera uma nota fiscal à vista, quando a data de vencimento é igual a data de emissão.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool, etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Baixas do contas a receber.

Contas a receber por carteira.

Este relatório apresenta a posição atual do contas a receber da empresa, possibilitando visualizar a situação das diversas carteiras de cobrança, por faixas distribuídas entre títulos vencidos (atrasados) e não vencidos.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional geral.

Contas a receber por carteira.

Operacional de peças.

Saldos em estoque.

Este relatório permite visualizar os saldos em estoque, por armazéns, de todos os produtos cadastrados, conforme parametrização do usuário.

A seguir serão detalhados os procedimentos necessários para emitir este relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:
 - **Aglutina Por:**
Selecione neste parâmetro como deseja agrupar e imprimir os itens selecionados, sendo por:
 - **Armazém:**
Os itens serão agrupados por local de armazenagem, ou seja, por armazém.
 - **Filial:**
Os itens selecionados serão agrupados por filial
 - **Empresa:**
Os itens serão agrupados por empresa
 - **Lista Itens Zerados:**
Selecione a opção "Sim" para que os itens sem saldo sejam impressos no relatório, ou "Não", caso contrário.
 - **Lista Somente Negativos:**
Selecione a opção "Sim" para que apenas os itens com saldo negativo sejam impressos no relatório, ou "Não", caso contrário.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.
Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.
- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Saldos em estoque.

Posição de estoques.

Este relatório permite a obtenção da informação da posição do estoque, por armazém, de cada produto, inclusive dos custos, de acordo com a parametrização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:

- **Aglutina Por:**

Selecione neste parâmetro como deseja agrupar e imprimir os itens selecionados, sendo:

- **Armazém:**

- Os itens serão agrupados por local de armazenagem, ou seja, por armazém

- **Filial:**

- Os itens selecionados serão agrupados por filial

- **Empresa:**

- Os itens serão agrupados por empresa

- **Lista Itens Zerados:**

Selecione a opção "Sim" para que os itens sem saldo sejam impressos no relatório, ou "Não", caso contrário.

- **Lista Quais Itens:**

Selecione quais itens deseja selecionar para impressão, sendo:

- **Todos:**

- Todos os itens selecionados, de acordo com a parametrização serão listados.

- **Positivos:**

- Somente os itens com saldo positivo serão listados.

- **Negativos:**

- Somente os itens com saldo negativo serão listados.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Posição de estoques.

Análise do estoque.

Este relatório permite a visualização dos estoques, item a item, com relação a saldo, empenho, entradas previstas e classificação ABC, de acordo com a parametrização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:
 - **TES que Atualiza Estoque:**
Selecione a opção "Considera" para que os produtos com TES, que atualizam o saldo em estoque, sejam considerados no relatório, ou "Desconsidera", caso contrário.
 - **Lista Saldo Zerado:**
Selecione a opção "Sim" para que os itens sem saldo sejam impressos no relatório, ou "Não", caso contrário.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Análise do estoque.

Conferência de inventário.

Através deste relatório é possível apresentar as quantidades em saldo atuais e as quantidades inventariadas, calculando assim a diferença entre elas, conforme parametrização.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Conferência do inventário.

Itens para inventário.

Este relatório possibilita a emissão de um formulário para facilitar a digitação das quantidades inventariadas, conforme parametrizações. Este relatório é conhecido também, como planilha de contagem.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Itens para inventário.

Etiquetas para inventário.

Este programa possibilita a emissão de etiquetas de identificação para contagem do estoque, conforme parametrização do usuário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:
 - **Almoxarifado de / até:**
Nestes parâmetros o usuário deverá informar o intervalo de armazéns desejado para seleção e emissão dos registros. Caso não deseje selecionar os registros através do seu armazém, não deverá preencher este campo.
 - **Produto de / até:**
Nestes parâmetros o usuário deverá informar o intervalo de produtos desejado para seleção e emissão dos registros. Caso não deseje selecionar os registros através do código do produto, não deverá preencher este campo.
 - **Grupo de / até:**
Nestes parâmetros o usuário deverá informar o intervalo de grupos de produtos desejados para seleção e emissão dos registros. Caso não deseje selecionar os registros através de seus grupos, não deverá preencher este campo.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.
- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Etiquetas para inventário

Itens reservados / Bloqueados.

Este relatório emite uma listagem dos itens reservados e bloqueados, por grupo de peças, dentro de um período delimitado pelo usuário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os parâmetros necessários
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Itens reservados / bloqueados.

Saldos por armazém.

Este relatório permite a impressão dos saldos dos produtos, por armazém e por data, conforme a necessidade do usuário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:
 - **Data do saldo por armazém:**
Através deste parâmetro, o usuário deverá indicar a data desejada para visualização dos saldos dos produtos.
 - **Armazém:**
Através deste parâmetro, o usuário poderá selecionar o armazém desejado para listagem dos saldos dos produtos. Caso tenha optado por visualizar todos os armazéns, este parâmetro não deverá ser preenchido.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Saldos por armazém.

ABC custo do estoque.

Este relatório emite uma listagem dos itens do estoque, permitindo selecionar apenas um ou todos os armazéns. O relatório é impresso por ordem decrescente de valor, ou seja, do item de maior custo ao de menor custo, levando em consideração o custo total e não o individual de cada item. O usuário poderá visualizar também, as quantidades disponíveis e não disponíveis para venda.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:
 - **Local:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar os armazéns desejados, para que a rotina selecione e imprima os itens encontrados. Se desejar visualizar todos os registros, independentemente do seu armazém, não deverá preencher este campo.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

ABC custo de estoque.

Análise de estoque / dias.

Esta opção possibilita a emissão de um relatório gerencial de análise do estoque enfocando as vendas, os saldos do estoque, em andamento na oficina e garantia, por faixas de períodos, com quantidade de itens, valores de venda e custo e respectivos percentuais de representatividade sobre o total.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:

- **Analítico por Faixa de Vendas:**

- Informe quais faixas deseja visualizar analiticamente no relatório. Para tanto, informe, separados por uma barra "/", os números localizados à frente das faixas, no resumo do relatório. Portanto, se desejar imprimir analiticamente as faixas de 31 a 60 dias e 61 a 90 dias, ou seja, de 31 a 90 dias passados, deve-se informar o parâmetro da seguinte forma:

- Analit, Faixas Vdas? 2/3.*

- **Valores:**

- Selecione se o valor a ser emitido no relatório considera "Preço de custo" ou "Preço de reposição". Independentemente da seleção, o relatório exibe também, os valores de venda por faixa.

- **Analítico Ordem:**

- Selecione uma forma analítica de apresentação das informações no relatório, sendo possível:

- **Item (Grupo + Código):**

- A forma analítica é ordenada primeiro pelos grupos de produtos e dentro deles, por ordem de código de produto.

- **Valor (Custo / Reposição):**

- A forma analítica é ordenada pelos valores de custo ou reposição, conforme seleção do parâmetro Valores.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de peças.

Análise estoque / dias.

Operacional oficina.

Relação de ordens de serviço.

Esta opção possibilita a emissão de relatório de ordens de serviço. Este relatório é uma eficaz ferramenta de apoio aos gestores do departamento de assistência técnica. Ele permite a visualização de informações sobre as ordens de serviço em diferenciadas formas de análise. Por ser muito flexível este é um dos relatórios mais utilizados pelo departamento de assistência técnica.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão deste relatório:

- Configure os seguintes parâmetros necessários:

- **Tipo de Tempo:**

- Neste parâmetro, o usuário deverá informar o tipo de tempo, para que o sistema possa selecionar as ordens de serviço desejadas. Caso deseje emitir todas as ordens de serviço, ou opte por não utilizar este critério de seleção, não deverá preencher o parâmetro.

- **Status do tipo de tempo:**

- Neste parâmetro, o usuário deverá informar a situação do tipo de tempo que pretende emitir no relatório, de acordo com o seguinte critério:

- **Todos:**

- Serão selecionadas todas as ordens de serviço existentes com o tipo de tempo informado, caso não tenha informado um tipo de tempo, todas as ordens serão listadas.

- **Aberta:**

- Apenas as ordens de serviço abertas serão selecionadas para impressão.

- **Liberada:**

- Apenas as ordens de serviço liberadas para o fechamento serão selecionadas para impressão.

- **Fechada:**

- Somente as Ordens de Serviço fechadas serão selecionadas para emissão.

- **Cancelada:**

- Neste caso, somente as Ordens de Serviço já canceladas serão selecionadas para emissão.

○ **Tipo de relatório:**

Neste parâmetro, o usuário deverá informar o nível de detalhamento desejado para o relatório, de acordo com o seguinte critério:

▪ **Resumido:**

Será impresso apenas um resumo com os totais, de acordo com a definição dos demais parâmetros.

▪ **Sintético:**

Além do resumo no final do relatório, serão listadas todas as ordens de serviço, com as seguintes informações:

- Data e Hora de Abertura
- Consultor da Abertura
- Código e Nome do proprietário do veículo
- Endereço do proprietário
- Chassi e Placa do veículo
- Data da liberação - Caso já tenha sido liberada
- Data do fechamento - Caso já tenha sido fechada
- Data do Cancelamento - Se o tipo de tempo apresentado foi cancelado
- Número da Nota fiscal - Caso já tenha sido fechada
- Total de peças e serviços
- Total dos seguintes tempos:
 - Padrão
 - Trabalhado
 - Cobrado
 - Vendido

▪ **Analítico:**

Além das informações apresentadas no nível "Sintético", serão listados todos os serviços executados e peças aplicadas no tipo de tempo dentro da ordem de serviço, onde podemos destacar as seguintes informações:

- **Serviços:**
 - Tipo / Grupo / Código / Descrição do Serviço executado.
 - Código e Nome do produtivo que executou o reparo.
 - Tempos padrão, trabalhado, vendido e cobrado de cada serviço.
 - Valor de cada serviço.
- **Peças:**
 - Grupo, código e descrição do item aplicado.
 - Quantidade requisitada.
 - Produtivo que requisitou a peça.
 - Valores unitário e total de cada item.

○ **Data a ser considerada:**

Este parâmetro trabalha em conjunto com os parâmetros "Data Inicial" e "Data Final", sendo que o usuário deverá informar qual das datas o sistema deverá considerar para a seleção das ordens desejadas, de acordo com o seguinte critério:

▪ **Abertura:**

Seleciona as ordens de serviço, de acordo com suas respectivas datas de abertura. Neste caso, uma ordem já fechada, liberada ou cancelada, com data de abertura dentro do intervalo especificado nos parâmetros "Data Inicial" e "Data Final", será listada no relatório.

▪ **Liberação:**

Seleciona as ordens de serviço, de acordo com suas respectivas datas de liberação (Disponibilização). Neste caso, uma ordem já fechada ou cancelada, com data de liberação dentro do intervalo especificado nos parâmetros "Data Inicial" e "Data Final", será listada no relatório.

▪ **Fechamento:**

Seleciona as ordens de serviço, de acordo com suas respectivas datas de fechamento. Neste caso, uma ordem cancelada, com data de fechamento dentro do intervalo especificado nos parâmetros "Data Inicial" e "Data Final", será listada no relatório.

▪ **Cancelamento:**

Seleciona as ordens de serviço, de acordo com suas respectivas datas de cancelamento. Neste caso, serão selecionadas para impressão todas as ordens de serviço com data de cancelamento dentro do intervalo especificado nos parâmetros "Data Inicial" e "Data Final".

○ **Datas inicial e final:**

Nestes parâmetros o usuário deverá informar o intervalo desejado de datas para seleção das ordens de serviço que deseja imprimir. Caso deseje selecionar todas as ordens existentes, ou opte por não utilizar este critério de seleção, o usuário não deverá preencher estes campos.

○ **Ordem de serviço inicial e final:**

Nestes parâmetros o usuário deverá informar o intervalo desejado de ordens de serviço para seleção das ordens de serviço que deseja imprimir. Caso deseje selecionar todas as ordens existentes, ou opte por não utilizar este critério de seleção, o usuário não deverá preencher estes campos.

○ **Faturar para:**

Através deste parâmetro, o usuário poderá selecionar as ordens de serviço de um determinado cliente, para isso, basta informar aqui, o código do cliente desejado. As informações apresentadas dependerão dos

demais parâmetros do relatório. Se este parâmetro não for informado, serão listadas as ordens de todos os clientes.

○ **Marca:**

Este parâmetro possibilita ao usuário selecionar as ordens de serviço de acordo com a marca informada. Caso não seja informada nenhuma marca, serão selecionadas as ordens de serviço de todas as marcas, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Modelo:**

Este parâmetro possibilita ao usuário selecionar as ordens de serviço de acordo com o modelo informado. Caso não seja informado nenhum modelo, serão selecionadas as ordens de serviço de todos os modelos, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Identificação do veículo:**

Neste parâmetro, o usuário poderá informar a identificação de um determinado veículo, neste caso, serão selecionadas apenas as ordens de serviço do veículo informado. As formas de identificação do veículo são:

- Através da Placa
- Através do Chassi
- Através do Código de Frota
- Através do Código Interno

Caso não seja informada nenhuma identificação, serão listadas todas as ordens de serviço, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Consultor da abertura:**

Este parâmetro possibilita ao usuário selecionar as ordens de serviço de acordo com o consultor que as abriu. Caso não seja informado nenhum código de consultor, serão selecionadas as ordens de serviço de todos os consultores, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Consultor do fechamento:**

Este parâmetro possibilita ao usuário selecionar as ordens de serviço de acordo com o consultor que as fechou. Caso não seja informado nenhum código de consultor, serão selecionadas as ordens de serviço de todos os consultores cadastrados, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Produtivo:**

Este parâmetro possibilita ao usuário selecionar as ordens de Serviço de acordo com os produtivos que nelas trabalharam, serão listadas apenas informações dos serviços executados pelo produtivo informado aqui. Caso não seja informado nenhum código de produtivo, serão selecionadas as ordens de serviço de todos os produtivos, de acordo com os demais parâmetros do relatório.

○ **Valor interno:**

Através deste parâmetro o usuário deverá informar se deseja que os valores das vendas internas sejam ou não apresentados no relatório, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Os valores resultantes das vendas internas serão listados no relatório.
 - Não - Os valores resultantes das vendas internas não serão listados no relatório.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de oficina.

Relação de ordens de serviço.

1.1.1.4. Ficha curricular.

Através deste relatório é possível visualizar o histórico de passagens de um ou de todos os veículos pelo departamento de assistência técnica da empresa. O usuário poderá optar pela listagem de todas as ocorrências por passagem, serviços e peças aplicadas. O relatório permite ainda, a emissão por intervalo, por marca e modelo de veículo.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Preencha os seguintes parâmetros:
 - **Data inicial e final:**
Através destes campos "Data Inicial" e "Data Final", é possível determinar um período para emissão dos registros selecionados.
 - **Cliente:**
Este parâmetro permite ao usuário informar um cliente, para que somente os seus registros sejam selecionados para emissão.
 - **Marca:**
A informação deste parâmetro permite ao usuário emitir apenas os registros selecionados dos veículos da marca informada. Caso não informe nenhuma marca, todos os registros serão selecionados, independentemente de sua marca.
 - **Modelo:**
A informação deste parâmetro permite ao usuário emitir apenas os registros selecionados dos veículos com o modelo informado. Caso não informe nenhum modelo, todos os registros serão selecionados para emissão.
 - **Identificação do veículo:**
Através deste parâmetro o usuário poderá selecionar os registros de um único veículo para emissão da ficha curricular. Para tal, basta que o usuário informe o chassi, placa ou código de frota do veículo desejado.
 - **Mostra valor de peças:**

Através deste parâmetro, o usuário deverá informar ao sistema se deseja [S], ou não [N], que o relatório seja emitido com valores de peças.

- **Mostra valor de serviços:**

Através deste parâmetro, o usuário deverá informar ao sistema se deseja [S], ou não [N], que o relatório seja emitido com valores de serviços.

- **Mostra observações da ordem de serviço:**

Através deste parâmetro, o usuário deverá informar ao sistema se deseja [S], ou não [N], que as observações digitadas nas ordens de serviço sejam emitidas no relatório.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de oficina.

Ficha curricular.

1.1.1.5. Veículos atendidos na oficina.

Este relatório possibilita emitir uma listagem dos veículos já atendidos no departamento de assistência técnica da empresa. De acordo com suas necessidades o usuário poderá selecionar para emissão os registros segundo os seguintes critérios:

- Marca
- Modelo
- Proprietário
- Data

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Marca:**

Neste parâmetro, o usuário deverá informar qual é a marca dos veículos para listagem dos registros selecionados. Se não informar uma marca neste parâmetro, todos os veículos serão listados, de acordo com os demais critérios de seleção.

○ **Modelo:**

Se optar pela utilização deste parâmetro, o usuário deverá informar um modelo de veículo para listagem dos registros selecionados. Se nenhum modelo de veículo for informado, todos serão listados, de acordo com os demais critérios de seleção.

○ **Proprietário:**

Neste parâmetro poderá ser informado o proprietário dos veículos para os quais deseja visualizar os atendimentos. Caso não tenha optado em utilizar este critério de seleção, o usuário não deverá preencher o campo.

○ **Datas:**

Este parâmetro possibilita ao usuário informar um intervalo de datas para emissão dos registros selecionados dentro de um determinado período.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Operacional de oficina.

Veículos atendidos na oficina.

1.1.2. Garantia.

1.1.2.1. Garantia solicitada.

Este relatório possibilita emitir uma relação das solicitações de garantia e cupons de revisão enviados à montadora. A seleção dos registros para emissão poderá ser feita através de vários critérios.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:

- **Data a considerar:**

Neste parâmetro o usuário deverá informar como deseja efetuar a seleção dos registros para impressão, seguindo o seguinte critério:

- Data do fechamento dos reparos - Considera para seleção dos registros a data de fechamento da ordem de serviço.
 - Data de transmissão - Considera para seleção dos registros a data de transmissão da ordem de serviço.

- **Data inicial e final:**

Através destes parâmetros o usuário poderá definir um intervalo para seleção dos registros desejados.

- **Ordem de serviço inicial e final:**

Estes parâmetros permitem ao usuário definir um intervalo de ordens de serviço para seleção dos registros desejados.

- **Considerar:**

Através deste parâmetro o usuário deverá informar o tipo de registro que deseja selecionar para impressão, de acordo com o seguinte critério:

- Solicitadas - Indica ao sistema que apenas os registros de solicitação de garantia devem ser selecionados para impressão.
 - Cupom de revisão - Indica ao sistema que apenas os registros dos cupons de revisão devem ser selecionados para impressão.
 - Ambas - Indica ao sistema que os dois tipos de registros citados acima devem ser selecionados para impressão.

- **Impressão agrupada:**

Através deste parâmetro o usuário poderá selecionar como quer que o relatório seja impresso, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Indica ao sistema para imprimir quantas ordens de serviço couberem em uma página.
 - Não - Indica ao sistema para imprimir uma ordem de serviço por página.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Garantia.

Garantia solicitada.

1.1.2.2.Relação de débitos e créditos.

Este relatório possibilita emitir uma relação dos débitos e créditos efetuados pela montadora, em consequência das solicitações de garantia transmitidas. Ele deverá ser emitido sempre após a atualização do arquivo enviado pela montadora com as informações referentes a garantia.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Data inicial e final:**
Através destes parâmetros o usuário poderá definir um período para seleção dos registros desejados.
 - **Considerar:**
Através deste parâmetro o usuário deverá informar o tipo de registro que deseja selecionar para impressão, de acordo com o seguinte critério:
 - Solicitadas - Indica ao sistema que apenas os registros de solicitação de garantia devem ser selecionados para impressão.
 - Cupom de revisão - Indica ao sistema que apenas os registros dos cupons de revisão devem ser selecionados para impressão.
 - Ambas - Indica ao sistema que os dois tipos de registros citados acima devem ser selecionados para impressão.
 - **Transmitidas:**
Neste parâmetro o usuário deverá indicar se imprime as garantias transmitidas ou não, ou se os dois tipos de registros deverão ser impressos, de acordo com o seguinte critério:
 - Sim - Lista apenas as ordens transmitidas
 - Não - Não lista as ordens transmitidas
 - Ambas - Os dois tipos de registro deverão ser listados
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Garantia.

Débitos e Créditos.

1.1.2.3. Movimento de cupom de revisão.

Este relatório permite a emissão dos lançamentos de débitos e créditos dos cupons de revisão possibilitando a análise de possíveis duplicidades.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Marca:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar a marca desejada para seleção dos registros.
 - **Datas inicial e final:**
Através destes parâmetros o usuário poderá definir um intervalo de datas para seleção dos registros desejados..
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Garantia.

Movimento de cupons de revisão.

1.1.3. Gerencial.

1.1.3.1. Posição de venda e resultados.

Este relatório possibilita a visualização das vendas e do resultado obtido, permitindo uma grande flexibilidade de formatação. O usuário poderá imprimir desde um resumo, até um relatório detalhado, podendo enxergar, se necessário, o resultado de cada venda efetuada dentro do período desejado. Verticalmente ele é dividido em quatro níveis:

- **Total de Vendas** - Exibe o valor geral das vendas dentro do período desejado
- **Veículos** - Exibe o valor das vendas de veículos. Na forma mais analítica agrupa os valores por modelos.
- **Peças** - Exibe os valores das vendas de peças, tanto de balcão como de oficina. Em sua forma mais analítica agrupa os valores por grupo de peças
- **Serviços** - Exibe o valor das vendas de serviço. Em sua forma mais analítica agrupa os valores por tipo de serviço

Horizontalmente o relatório começa exibindo o valor total das vendas dentro do período, depois deduz os valores com impostos (ICMS/PIS/COFINS/ISS), despesas, custos, obtendo o resultado final.

O relatório também apresentará o total de outras vendas e de devoluções, esta última, apenas se solicitado.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- **Configure os seguintes parâmetros:**
 - **Datas inicial e final:**
Nestes parâmetros o usuário deverá definir o intervalo de datas desejado para visualização do resultado das vendas.
 - **Valores:**
Neste parâmetro o usuário poderá escolher com qual moeda, entre as cinco possíveis, o relatório será emitido.
 - **Tipo de relatório:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar qual o nível de detalhamento escolhido para emissão do relatório, de acordo com o seguinte critério:
 - **Resumido:**
Será exibido apenas um resumo apresentando os totais por departamento.
 - **Sintético:**
Este tipo de impressão apresenta os totais por departamento, subdivididos em:

- Veículos
- Peças Balcão
- Peças Oficina
 - Público
 - Garantia
 - Interno
- Serviços
 - Público
 - Garantia
 - Interno
- Despesas Acessórias
 - Veículos
 - Balcão
 - Oficina
- Outras Vendas
 - Serviços
 - Outros
- Ativo imobilizado
- Devoluções

▪ **Analítico:**

Este tipo de impressão apresenta os totais por departamento com todas as subdivisões do nível sintético, subdivididos por grupo de peças e tipos de serviço.

○ **Totaliza por:**

Neste parâmetro o usuário deverá informar como deseja totalizar os grupos do relatório, seguindo o seguinte critério:

▪ **Grupo:**

Os valores serão totalizados por grupos de produto e tipos de serviço

▪ **Cliente:**

Os valores serão agrupados por cliente

▪ **Nota Fiscal:**

Os valores serão exibidos por nota fiscal

Este parâmetro só terá efeito se o usuário tiver escolhido o tipo de relatório analítico.

○ **Resume vendas por:**

Neste parâmetro o usuário poderá optar por imprimir um resumo das vendas ocorridas dentro do período, seguindo o seguinte critério:

- Não mostrar - Não imprime o resumo.
- Cond. Pagto./Vendedor - Imprime o resumo agrupando os valores por condição de pagamento e vendedor.

- Cond. Pagto./Centro de Custo - Imprime o resumo agrupando os valores por condição de pagamento e centro de custo.
- Centro de Custo/Vendedor - Imprime o resumo agrupando os valores por centro de custo e vendedor.

○ **Totais de entrada no pagamento:**

Este parâmetro se destina a informar ao sistema se os valores das entradas pagas pelos clientes, no momento da operação de venda, serão ou não impressos no relatório, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Os valores das entradas serão exibidos no relatório
- Não - Os valores das entradas não serão exibidos no relatório

○ **Deduz devolução:**

Neste parâmetro o usuário deverá informar se sobre os valores das vendas serão ou não deduzidos os valores das devoluções, de acordo com o seguinte critério:

- Sim - Os valores das devoluções serão deduzidos do valor das vendas
- Não - Os valores das devoluções não serão deduzidos do valor das vendas

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Posição de venda e resultados.

1.1.3.2. Liberações de venda.

Este relatório é uma importante ferramenta de análise gerencial, pois possibilita imprimir uma relação das liberações de venda efetuadas dentro de um determinado período. Isto permitirá ao gestor acompanhar o nível de desconto concedido em cada departamento da empresa, ajustando-o quando necessário.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Datas inicial e final:**
Através destes parâmetros, o usuário poderá definir o período desejado para visualização das liberações de venda efetuadas.
 - **Usuário inicial e final:**
Estes parâmetros possibilitam selecionar um grupo de usuários para seleção das liberações de venda desejadas.
 - **Cliente:**
Através deste parâmetro o usuário poderá selecionar liberações de venda efetuadas para um único cliente. Para que isto ocorra, o usuário deverá informar neste campo o código do cliente desejado.
 - **Apresentação:**
Através deste parâmetro o usuário indicará ao sistema, de qual ou quais departamentos deverão ser selecionadas as liberações para emissão, de acordo com o seguinte critério:
 - Tudo - Serão selecionadas para impressão, liberações de todos os departamentos da empresa.
 - Somente peças - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre peças dentro da empresa.
 - Somente serviços - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre serviços dentro da empresa.
 - Somente veículo - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre veículos dentro da empresa.
 - Veículo e Peças - Serão selecionadas para impressão apenas liberações efetuadas sobre veículos ou peças dentro da empresa.
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Liberações de venda.

1.1.3.3. Análise do produtivo.

Este relatório apresenta uma análise detalhada sobre o trabalho realizado por cada produtivo dentro de um período. Além dos tempos envolvidos, também serão impressos diversos índices que traduzem a eficiência e a produtividade alcançada por cada um deles. Desta forma, o responsável pelo departamento de assistência técnica poderá distribuir com maior eficiência os trabalhos a serem efetuados.

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Tipo de relatório:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar o nível de detalhamento desejado para impressão do relatório, de acordo com o seguinte critério:
 - **Resumido:**
Será apresentado um resumo por tipo de serviço, com totais dos tempos padrão e trabalhados.
 - **Sintético:**
Além de apresentar o resumo por tipo de serviço, serão exibidos também todos os tempos e análises existentes no relatório. Para entendê-los, consulte a legenda.
 - **Analítico:**
Exibe todas as informações do nível "Sintético", além de apresentar todos os serviços executados pelo produtivo. Podemos destacar as principais informações:
 - Número da ordem de serviço
 - Situação do serviço, de acordo com o seguinte critério:
 - A = Aberto
 - F = Fechado
 - D = Disponibilizado (Liberado)
 - C = Cancelado
 - Tipo de Tempo
 - Data / Hora Inicial
 - Data / Hora Final
 - Tipo de registro, de acordo com o seguinte critério:
 - O = Hora normal, realizada dentro do período de trabalho
 - E = Hora extra, realizada fora do período de trabalho

- Código e descrição do serviço executado
- Tempos:
 - Padrão
 - Aplicado
 - Cobrado
 - Vendido
 - Ausente

○ **Datas inicial e final:**

Através destes parâmetros o usuário poderá definir um período para análise do movimento dos produtivos.

○ **Funcionário:**

Este parâmetro permite ao usuário informar apenas o código do produtivo que deseja visualizar. Neste caso, serão selecionados apenas os registros do funcionário informado. Caso tenha optado por visualizar todos os produtivos, não deverá preencher o campo.

○ **Imprime legenda:**

Este parâmetro permite ao usuário optar entre imprimir ou não a legenda no final do relatório, de acordo com o seguinte padrão:

- SIM - A legenda será impressa no final do relatório.
- NÃO - A legenda não será impressa no final do relatório.

○ **Status do tipo de tempo:**

Este parâmetro possibilita ao usuário escolher qual situação dos Tipos de Tempo deverá ser impressa no relatório, de acordo com o seguinte critério:

▪ **Todos:**

Serão selecionados todos os registros, de acordo com o restante da parametrização desejada pelo usuário.

▪ **Aberta:**

Serão selecionados apenas os registros ainda abertos, de acordo com o restante da parametrização desejada pelo usuário.

▪ **Liberada:**

Serão selecionados todos os registros já liberados para fechamento, de acordo com o restante da parametrização desejada pelo usuário.

▪ **Fechada:**

Serão selecionados todos os registros já fechados, de acordo com o restante da parametrização desejada pelo usuário.

▪ **Cancelada:**

Serão selecionados todos os registros cancelados, de acordo com o restante da parametrização desejada pelo usuário.

- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível selecionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Análise do produtivo.

1.1.3.4. Metas de venda.

Este relatório possibilita aos gestores do negócio, realizar um acompanhamento diário das metas de venda definidas previamente. Além de informar a meta de venda diária desejada, o relatório ainda fornece informações como, "Ponto de Equilíbrio", "Realizado", "% Diário" e "% do Mês".

A seguir serão apresentados os procedimentos necessários para emissão do relatório:

- Configure os seguintes parâmetros:
 - **Mês:**
Neste parâmetro o usuário deverá informar o mês desejado para listagem das metas de venda.
 - **Ano:**
Neste parâmetro, o usuário deverá informar de qual ano deseja listar as metas de venda.
 - **Lista sábado:**
Através deste parâmetro, o usuário deverá informar se deseja imprimir as vendas também para os sábados existentes no mês ou não, de acordo com o seguinte critério:
 - **SIM** - Deverá listar as vendas nos sábados existentes no mês
 - **NÃO** - Não deverá listar as vendas nos sábados existentes no mês
- Em seguida, clique em cada uma das pastas apresentadas na janela de emissão do relatório para configurar a impressão.

Nestas pastas é possível seleccionar o tipo de impressão (em disco, via spool etc.), definir quais campos do cadastro serão emitidos pelo relatório, criar filtros para a emissão, etc.

- Confira as configurações e confirme a impressão do relatório.

Selecione as seguintes opções:

Relatórios

Gerenciais.

Metas de venda.

2. Tabela de parâmetros utilizados.

MV_APOUNI	Define no sistema se o mesmo produtivo pode ser apontado (N) em ordens de serviço diferentes simultaneamente.	S
MV_ARREFAT	Verifica se o valor total no pedido de venda, deve ser arredondado (S).	S
MV_BCOCXA	Define no sistema o local de cobrança (banco) onde serão gerados os títulos provenientes das notas fiscais emitidas à vista. Geralmente informa-se o código correspondente ao caixa da empresa.	
MV_BLQLOC	Informa ao sistema o código do armazém para onde serão movidas as quantidades das peças bloqueadas. Localização para armazém bloqueado.	
MV_BLQITE	Informa ao sistema o código do armazém para onde são movidas as quantidades das peças bloqueadas.	(No. Armazém)
MV_BXPEC	Define no sistema se as vendas à vista são geradas baixadas, sendo importante para todas as vendas, a vista ou não, pois o sistema gera um título no financeiro. Verifique se as vendas à vista devem ser geradas baixadas.	N
MV_BXSER	Verifica a necessidade de baixar automaticamente títulos de venda de veículos.	N
MV_BXVEI	Informa ao sistema se os títulos referentes à entrada de veículos são baixados automaticamente.	S
MV_CHKCRE	Define ao sistema em quais rotinas onde se deve constituir o limite de crédito do cliente, sendo que consiste em: A = no limite no momento da abertura da ordem de serviço B = no limite no momento da inclusão de itens (Peças/Serviços) no orçamento	

F = no limite no momento do fechamento da ordem de serviço

I = no limite no momento da importação do orçamento para ordem de serviço

L = no limite no momento da liberação da ordem de serviço para fechamento

P = no limite durante a requisição de peças

S = no limite durante a requisição de serviços.

Deve-se utilizar letras maiúsculas e separadas por vírgulas ",". Se desejar que o sistema consista o limite em todas as situações informe o conteúdo assim: A,B,F,I,L,P,S.


MV_CLIPAD	Define para o sistema o código de um cliente, como padrão, cuja regra fiscal do seu estado prevaleça sobre a regra fiscal do estado do cliente da nota, sendo assim classificado pelo sistema: - O tipo do cliente deve ser pessoa "JURÍDICA" - O cliente deve ser contribuinte, ou seja, o campo "Inscrição Estadual" deve estar preenchido - O estado informado no Cadastro do Cliente deve ser diferente do informado no parâmetro MV_ESTADO e, para que este parâmetro tenha sua funcionalidade assegurada, os seguintes parâmetros devem estar coerentes: MV_ESTADO, MV_LOJAPAD.	
MV_CONDNFR	Define a condição de pagamento utilizada na emissão de nota fiscal de garantia, seja de entrada e/ou saída.	
MV_CONFDEV	Quantidade de dias a ser considerada para recolhimento do COFINS e período de apuração.	15,1
MV_CONSRV	Define no sistema o relacionamento do item requisitado ao serviço que o produtivo está trabalhando no momento, sendo: (S) relaciona o item requisitado ao serviço que o produtivo está trabalhando no momento, ou (N), caso contrário.	S
MV_CPNCLC	Define no sistema qual ou quais condições de pagamento não devem consistir o limite de crédito do cliente no momento da venda. Portanto, se no momento da venda for informada uma condição de pagamento contida no conteúdo deste parâmetro, o sistema não consiste o limite de crédito do cliente, permitindo a venda.	AV/
MC_CQ	Informa ao sistema local (armazém) padrão, utilizado para Controle de Qualidade.	
MV_CRMVEI	Define no sistema se há integração com o ambiente CRM, sendo seu conteúdo assim definido: - A primeira posição informa se o ambiente CRM é ou não utilizado - As outras três posições indicam em quais pontos do sistema existe a integração (Oficina, Veículo e Peças, respectivamente). Então, se os ambientes de Oficina e Peças estão integrados e Veículos não está, o conteúdo deve ser informado da seguinte forma:	NNNN



MV_DIAALT	Define para o sistema, após quantos dias já passados será possível, ainda apontar os produtivos.	S
MV_DRVBLQ	Drive de impressão de boletos de cobrança.	DEFAULT.DRV
MV_DRVCDC	Drive de impressão de contratos de CDC.	DEFAULT.DRV
MV_DRVNFI	Drive de impressão de notas fiscais.	DEFAULT.DRV
MV_DRVOSE	Drive de impressão de ordens de serviço (específicas).	DEFAULT.DRV
MV_DRVSON	Drive de impressão de ordens de serviço (comum).	DEFAULT.DRV
MV_DRVRLP	Drive de impressão da relação de peças.	DEFAULT.DRV
MV_ENTRADA	Código de classificação do tipo de movimentação interna de entrada de mercadoria no estoque (TES).	501
MV_ESTADO	Define para o sistema a sigla do estado da empresa usuária do sistema, para efeito de cálculo de ICMS (7, 12 ou 18%). Consulte o parâmetro MV_CLIPAD.	
MV_ESTICM	Alíquota de ICMS de cada estado. Informar a sigla do estado e em seguida a alíquota, para cálculo de ICMS complementar.	
MV_FATMIN	Informa ao sistema o valor mínimo para 50 faturamento, não permitindo vendas à prazo com valores inferiores ao definido neste parâmetro. Informe o valor sem casas decimais e sem o símbolo da moeda.	
MV_FECCOM	Informa ao sistema a data do último fechamento de 20010101 comissão na empresa.	
MV_FICAOS	Define no sistema a quantidade de dias para pesquisa 360 e apresentação das passagens anteriores do veículo na empresa. Desta forma, se no conteúdo do parâmetro for informado 365, o sistema apresenta as passagens do veículo pela empresa, de até um ano atrás (365 dias).	
MV_FORPADV	Define ao sistema a fórmula padrão de preço de 000031 venda p/ a importação EDI, utilizada durante a interpretação da alteração de preço, quando for necessário criar um produto novo.	
MV_FMLPECA	Define a fórmula oferecida pelo sistema, como (No. Fórmula) padrão, nas rotinas de consulta e orçamento de peças. O conteúdo deve ser informado entre aspas duplas ("), como por exemplo: "000006".	
MV_FRETEST	Alíquotas internas de ICMS de cada Estado.	
MV_GRUVEI	Informa no sistema qual o grupo do veículo utilizado na empresa.	VEIC
MV_HABPRO	Indica se a concessionária utiliza habilidade	S

produtiva.

MV_HORCON	Define ao sistema o horário de atendimento da concessionária, devendo-se preencher com o seguinte formato: 0800/1200/1400/1800 Conforme este exemplo, o sistema entende que o início do atendimento é às 08h, com parada para almoço das 12h às 14h e final do expediente às 18h.	0745/1130/1300/1800
MV_ICODBAR	Define se na requisição de serviços será impresso (S) o código de barras, referente ao serviço solicitado.	"N"
MV_ICMVENC	Quantidade de dias úteis para pagamento de ICMS e período de apuração	3,1
MV_INCENT	Informa ao sistema se cadastra incentivo fiscal (redução alíquota), informando ao sistema que existe uma redução de alíquota nas vendas de veículos novos. Deve-se preencher o percentual desejado para a alíquota e, desta forma, sempre que efetuada uma venda de veículo novo, o sistema utiliza esta alíquota.	12
MV_INDMFT	Número da moeda utilizada pela empresa como moeda forte Número da moeda usada pela empresa como moeda forte. Como padrão o sistema trabalha com até cinco moeda. Este parâmetro é utilizado para informar ao qual dessas moedas será a moeda forte, com exceção da moeda 1, que é destinada para informação da moeda corrente local. Neste caso se a moeda forte foi cadastrada no sistema como moeda 5, no parâmetro devera ser informado 5.	3
MV_IPIVENC	Quantidade de dias a ser considerada para recolhimento do IPI e período de apuração	1,2
MV_ISSVENC	Quantidade de dias a ser considerada para recolhimento de ISS e período de apuração	10,1
MV_JUROS	Define a taxa utilizada para cálculo dos juros, utilizada para obtenção dos juros sobre os títulos atrasados dos clientes. Para informar uma taxa fracionada, utilize ponto na separação dos algarismos. Por exemplo: taxa de sete e meio por cento, ficaria assim: 7.5	5
MV_LIMCRE	Define o valor que se deseja avaliar antes de abrir a ordem de serviço (limite de crédito). O sistema verifica se o cliente dispõe ao menos do valor informado no conteúdo deste parâmetro, de forma a permitir a abertura da ordem de serviço.	"1,00"
MV_LOCPROC	Define no sistema o local padrão para envio dos materiais indiretos.	99
MV_LOCVEIC	Indica ao sistema qual o armazém de veículos consignados.	VN
MV_LOCVEIN	Indica ao sistema qual o armazém de veículos novos.	VN
MV_LOCVEIU	Indica ao sistema qual o armazém de veículos usados.	VN

MV_LOJAPAD	Informa ao sistema a loja do cliente padrão para regra fiscal. Consulte o parâmetro MV_CLIPAD.	01
MV_LOJAVEI	Define ao sistema se há integração com o ambiente Controle de Lojas, sendo que o conteúdo deve ser informado da seguinte forma: - A primeira posição indica se há integração com o ambiente Controle de Peças, a segunda com Controle de Oficina e a terceira o ambiente Controle de Veículos está integrado. 	
MV_LOCALIZ	Define no sistema se o conceito de controle de localização será utilizado, conforme orientação do Ambiente Estoque/Custos.	N
MV_MAQGPEC	Informa ao sistema o endereço de IP, ou o nome da máquina do encarregado pelo estoque, quando o sistema envia uma mensagem de aviso ao operador, sempre que houver peças nas notas fiscais de entrada por transferência, não cadastradas no estoque da empresa.	
MV_MOEDA1	Informa ao sistema o título da primeira moeda utilizada pelo sistema.	REAL
MV_MOEDA2	Informa ao sistema o título da segunda moeda utilizada pelo sistema.	DOLAR
MV_MOEDA3	Informa ao sistema o título da terceira moeda utilizada pelo sistema.	UFIR
MV_MOEDA4	Informa ao sistema o título da quarta moeda utilizada pelo sistema.	MARCO ALEMAO
MV_MOEDA5	Informa ao sistema o título da quinta moeda utilizada pelo sistema.	IENE
MV_NATPER	Informa ao sistema o código da natureza padrão para geração de títulos, em situações que o cliente não tenha a natureza informada no seu cadastro.	
MV_NORTE	Tabela de estados pertencentes ao Norte/Nordeste que trabalham com operações interestaduais, aplicando alíquotas de ICMS de 7%.	
MV_PISVENC	Quantidade de dias a ser considerada para recolhimento de PIS e período de apuração	S
MV_PLIBDMP	Define no sistema se há solicitação da liberação da venda, nos casos de concessão de desconto maior que o possível, sendo utilizado apenas para vendas de balcão de peças.	S
MV_PONLINE	Define no sistema se, quando consultado, apresenta on-line a situação do produtivo se: ocupado, parado, fora do turno ou sem escala.	S
MV_PORBLQ	Porta de impressão de boletos de cobrança.	5
MV_PORCDC	Porta de impressão de contratos de CDCI.	LPT1

MV_PORNF	Porta de impressão de notas fiscais.	LPT1
MV_POROSE	Porta de impressão da ordem de serviço (especificada).	LPT1
MV_POROSN	Porta de impressão de ordens de serviço (comum).	LPT1
MV_PORRLP	Porta de impressão da relação de peças.	LPT1
MV_PREFBAL	Define no sistema o prefixo das notas fiscais e títulos, resultantes das vendas efetuadas pelo balcão de peças da empresa.	BAL
MV_PREFOFI	Define no sistema o prefixo das notas fiscais e títulos, resultantes dos fechamentos de ordens de serviço, no departamento de assistência técnica da empresa.	OFI
MV_PREFVEI	Define no sistema o prefixo das notas fiscais e títulos, resultantes das vendas de veículos, novos ou usados.	VEI
MV_PRSEDEM	Definir a data de início do período (primeira semana do ano) de levantamento da demanda diária para envio a montadora Scania.	
MV_RATFRE	Informa ao sistema qual tipo de rateio deve ser utilizado na inclusão de fretes, sendo: - 1 = Rateio uniforme, pela quantidade de veículos, das notas fiscais selecionadas - 2 = Rateio proporcional ao valor de cada veículo das notas fiscais selecionadas.	1
MV_REPPRO	Define se o sistema repete o produtivo durante a requisição de peças, sendo: (S) após informar o código do produtivo no primeiro item da requisição, o código será repetido para os demais itens, ou (N), caso contrário.	S
MV_RESITE	Define o código do armazém para onde são movidas as quantidades das peças reservadas, denominado armazém RESERVADO.	05
MV_RESLOC	Define o código da localização lógica dos itens reservados.	
MV_SAIDA	Código de movimentação interna de saída de mercadoria do estoque (TES).	501
MV_SIMB1	Define no sistema o símbolo da moeda 1.	R\$
MV_SIMB2	Define no sistema o símbolo da moeda 2.	US\$
MV_SIMB3	Define no sistema o símbolo da moeda 3.	UFIR
MV_SIMB4	Define no sistema o símbolo da moeda 4.	MARCO
MV_SIMB5	Define no sistema o símbolo da moeda 5.	IENE
MV_SUBORDE	Define no sistema a porta de impressão em que será emitida a sub-ordem com os dados dos serviços requisitados.	LPT1
MV_TEMPBOX	Informa ao sistema o tempo para atualização das informações do mapa da oficina. O tempo desejado deve ser informado em segundos, desta forma, se	50

desejar que as informações sejam atualizadas de dois em dois minutos, informe 120.

MV_TEMPRE	Código de serviço na tabela de tempo, que indica o tempo de preparação.	00250100-5
MV_TIPPER	Informa ao sistema o código do título padrão a ser gerado em substituição a um título provisório.	DP
MV_TIPVEI	Informe o tipo do produto "veículo".	PV
MV_TPNRNF	Informa ao sistema se a numeração de notas fiscais é controlada através da tabela "SX5", ou pelos arquivos "SXE" e "SXF", seguindo o seguinte critério: - "1" - Utiliza a tabela 01 do "SX5" - "2" - Utiliza os arquivos "SXE" e "SXF".	1
MV_TXCOFIN	Informa a taxa da COFINS cobrada sobre as vendas efetuadas.	2
MV_TXISS	Informa a taxa da ISS cobrada sobre as vendas efetuadas.	5
MV_TXPIS	Informa a taxa da PIS cobrada sobre as vendas efetuadas.	0,65
MV_ULTPED	Define no sistema qual o último pedido de compra, e deve permanecer sem conteúdo, pois o sistema o atualiza automaticamente.	
MV_VALCAN	<p>Informa ao sistema qual usuário e em que situação pode efetuar cancelamento de O.S..</p> <p>Por exemplo, se apenas os usuário com nível superior a 8 puderem cancelar O.S. já fechadas, e para as demais situações o nível seja, pelo menos 5.</p> <p>O conteúdo do campo deve ser informado assim:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A=cNivel>=6; - D=cNivel>=6; - F=cNivel>8 <p>Onde:</p> <div data-bbox="411 1382 842 1518" data-label="Image"> </div> <p>cNivel - Variável padrão com o nível do usuário logado.</p>	<p>A = cNivel >= 6; D = cNivel >= 6; F = cNivel > 8</p>
MV_VEICHKE	Indica se o sistema utiliza controle de checklist de entrega de veículos, (S), em virtude do término dos reparos e posterior fechamento da O.S.	N
MV_VLDDBLQ	<p>Define no sistema qual o nível mínimo para acesso ao desbloqueio de peças. O sistema compara o nível informado no Cadastro do Usuário com o informado neste parâmetro e, caso o nível do cadastro seja igual ou maior, o usuário tem permissão para desbloquear peças.</p> <p>Este procedimento é necessário quando apenas alguns usuários podem desbloquear itens. Pode-se informar uma expressão contendo informações mais</p>	cnivel >= 5

detalhadas sobre a regra a ser considerada.

3. Glossário por ordem alfabética.

Terminologia - Área de veículos.

Apontamento – É uma nomenclatura muito difundida no segmento de concessionárias. Sua aplicação está diretamente ligada à execução de reparos nos veículos atendidos. Quando existe a necessidade de execução de um reparo, existe também, a necessidade de se indicar (*apontar*), qual funcionário irá executá-lo, desta forma, diz-se que o funcionário tal está *apontado* (executando), tal serviço.

Bandeira da concessão – Quando se diz que uma empresa atende a uma determinada bandeira, na verdade está se dizendo que a empresa tem a concessão de uma montadora para representá-la na comercialização de seus produtos. Neste caso, a *bandeira* é uma forma metafórica de indicar a marca que a concessionária representa.

Box – São espaços físicos demarcados dentro do departamento de assistência técnica da empresa, mais especificamente na oficina, que visam o atendimento de um veículo durante a execução dos reparos necessários. Dependendo da estrutura organizacional da empresa, eles poderão ser numerados, setorizados (mecânica / pintura / acessórios) e controlados. Desta forma, o controle do fluxo de veículos poderá ser controlado mais eficientemente.

C.D.C.I. – CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR, COM INTERVENIÊNCIA, é um tipo de empréstimo onde o lojista mantém o seu capital de giro e recebe à vista, o valor da venda. Além disso, como a nota fiscal é emitida pelo valor da compra à vista, não sofre os encargos que poderiam onerar a operação. Já o cliente, tem prazos mais convidativos e escolhe, na própria loja, a forma de pagamento que melhor atende as suas necessidades. Assim, o lojista aprova o crédito, recebe as prestações e tem apoio para aumentar suas vendas.

Catálogo eletrônico – Como o próprio nome já diz, trata-se de um catálogo de produtos não convencional, ou seja, é um catálogo em meio eletrônico, geralmente um CDROM. Esta ferramenta é muito utilizada pelo pessoal de atendimento para consulta.

Consultor Técnico – Conhecido como consultor técnico, recepcionista ou atendente, é o elemento dentro da empresa responsável pelo atendimento ao cliente. Este profissional, além do atendimento também será responsável pelo diagnóstico do veículo, contatos com o cliente e entrega do veículo depois de devidamente testado.

Franquia – É conhecido por franquista o valor ou percentual definido na apólice pelo qual o segurado fica responsável em caso de sinistro de perda parcial. Os demais valores cobrados pela realização dos reparos são cobertos pelo seguro.

Garantista – Conhecido como garantista, este funcionário é o responsável pelos processos de solicitação de garantia à montadora. Cabem a ele responsabilidades que vão desde o envio até o recebimento do crédito das garantias pagas pela montadora, bem como analisar e se necessário, refazer um processo rejeitado. Por ser substancial o fluxo de garantias dentro de uma concessionária de veículos, entende-se que este funcionário tem relevante importância dentro do processo.

Montadoras – São empresas multinacionais que se instalaram no país com a finalidade de fabricar e fornecer veículos automotores para o mercado revendedor. São instituições muito fortes, geralmente de capital aberto com responsabilidades que vão desde a criação de um novo modelo, até a concessão de linhas de crédito para financiamento. Com todas essas atribuições, seria desnecessário ressaltar a importância dessas empresas na economia do país e na geração de empregos, diretos e indiretos.

O.S. – Também conhecidas como ordem de serviço, são documentos fiscais que acompanham o veículo desde sua chegada até a saída da empresa. Na ordem de serviço devem ser relacionados os reparos que deverão ser efetuados no veículo, bem como as peças utilizadas e informações relevantes sobre o veículo.

Prisma – Os prismas são objetos numerados, geralmente de cores diferentes, que são colocados sobre o teto do veículo no momento do atendimento ao cliente. Eles tem o objetivo de identificar o veículo dentro da empresa, e em alguns casos realizar uma separação das equipes de atendimento, também conhecidas como células de reparo.

Produtivos – São os profissionais que trabalham sob o regime de produtividade, ou seja, são remunerados através das horas trabalhadas dentro de um período pré estabelecido.

Recall – É uma medida adotada pelas montadoras alertando os consumidores sobre prováveis defeitos de fabricação apresentados em seus produtos visando a substituição dos componentes eventualmente comprometidos. Esta medida visa a prevenção e a reparação dos danos apresentados em decorrência de defeitos de fabricação, que colocam em risco a saúde e a segurança do consumidor, sendo que qualquer dano em virtude desse defeito será de inteira responsabilidade do fornecedor. Dessa forma, evidencia-se a importância do *recall*, que visa informar, orientar, prevenir e reparar danos.

RENAVAM – Registro Nacional de Veículos Auto Motores. Número Código do Veículo. Este código é como se fosse o C.P.F. do veículo. Através dele pode-se obter informações vitais sobre a vida do veículo, como: Multas, impostos e ocorrências furto ou roubo.

Segmento – Também conhecido como versão em algumas montadoras, nada mais é do que uma divisão dos modelos de veículos existentes. São utilizados para separar diferenças de acabamento e motorização em veículos do mesmo modelo.

Seguro - Denomina-se contrato de seguro aquele que estabelece para uma das partes, mediante recebimento de um prêmio da outra parte, a obrigação de pagar a esta, ou à pessoa por ela designada, determinada importância, no caso da ocorrência de um evento futuro e incerto ou de data incerta, previsto no contrato.

Tempario – São os códigos de reparo (serviços) com seus respectivos tempos de execução utilizados pelas montadoras com o objetivo de nortear o trabalho dos profissionais das concessionárias, responsáveis pela distribuição e execução dos reparos.