



Educação Corporativa

CRM

| | |
|-----------------------------------|----|
| O AMBIENTE | 3 |
| Objetivos Instrucionais do Curso | 3 |
| Introdução | 4 |
| Cenário e Vendas | 4 |
| Tabelas de preço | 4 |
| Regras de desconto | 8 |
| Regras de desconto | 11 |
| Regras de Negociação | 13 |
| Regras de Bonificação financeiras | 16 |
| Verbas de Vendas | 17 |
| Movimentação de verbas | 22 |
| Previsão de Vendas | 22 |
| Previsão de Vendas | 24 |
| Amarração Cat. X Produto | 26 |
| Restrição de visitas | 27 |
| Grupo de Clientes | 28 |
| Estrutura de Clientes | 29 |
| Metas de Vendas | 31 |
| Processos de Vendas | 32 |
| Parceiros | 35 |
| Eventos de Visitas | 36 |
| Concorrente | 37 |
| Cargos de contatos | 38 |
| Contatos | 39 |
| Prospects | 40 |
| Grupo de representantes | 42 |
| Estrutura de Vendas | 44 |
| CRM - administração de vendas | 45 |
| Oportunidades | 45 |
| Opção "Alterar" | 47 |
| Apontamentos | 48 |
| Representantes | 49 |
| Despesas Financeiras | 53 |
| CRM - ADMINISTRAÇÃO DE VENDAS | 55 |
| Contrato de Parceria | 55 |
| Pedidos de venda | 58 |
| Relatórios | 62 |

Texto conceitual a respeito do funcionamento do negócio

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

Objetivos Instrucionais do Curso

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

- Cenários de Vendas:
 - Tabelas de Preços;
 - Regras de Descontos;
 - Regras de Bonificações;
 - Regras de Negócios;
 - Regras de Bonificação/Financeira;
 - Categorias x Produtos;
 - Categorias x Grupos;
 - Restrições - Visitas;
 - Grupos de Clientes;
 - Estruturas/Clientes;
 - Previsões de Vendas;
 - Metas de Vendas;
 - Concorrentes;
 - Processos de Vendas;
 - Metas de Vendas;
 - Parceiros;
 - Eventos e Visitas;
 - Cargos dos Contatos;
 - Contatos;
 - Prospects;
 - Grupos/Representantes;
 - Estruturas/Vendas;
 - Banco de Conhecimentos.
- CRM – Administração de Vendas:
 - Oportunidades;
 - Apontamentos;
 - Representantes;
 - Despesas Financeiras.
- CRM – Contratos:
 - Parcerias.

Introdução

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



Anotações

Cenário e Vendas

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

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

Tabelas de preço

O preço base da venda de um produto é definido no seu cadastro (SB1) pelo (Campo – Preço Venda) (B1_PRV1).

Porém, a movimentação de Tabela de Preço permite a configuração de diversos preços para serem aplicados em diferentes situações, considerando: a Condição de Pagamento, Cliente, Período, Quantidade, Tipo de Operação, Unidade Federativa e outros.

Os seus dados são armazenados em duas (Tabelas – DA0 Cabeçalhos das Tabelas de Preços e DA1 Itens das Tabelas de Preços).



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da tabela de preços.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de Vendas > Tabelas de Preço

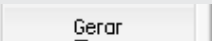
Logo em seguida, clique na opção Incluir e informe os dados nos campos especificados.

| | |
|----------------|-----------------------|
| Cód. Tab. = | DPMON |
| Descrição = | Dept. de Montagem |
| Data inicial = | Data do curso |
| Hora Inicial = | 00:00 |
| Data Final = | Final do ano em curso |
| Hora Final = | 00:00 |
| Cond. Pagto. = | <Branco> |
| Tipo Horário = | Único |
| Tab. Ativa = | Sim |

"Cadastre os produtos"

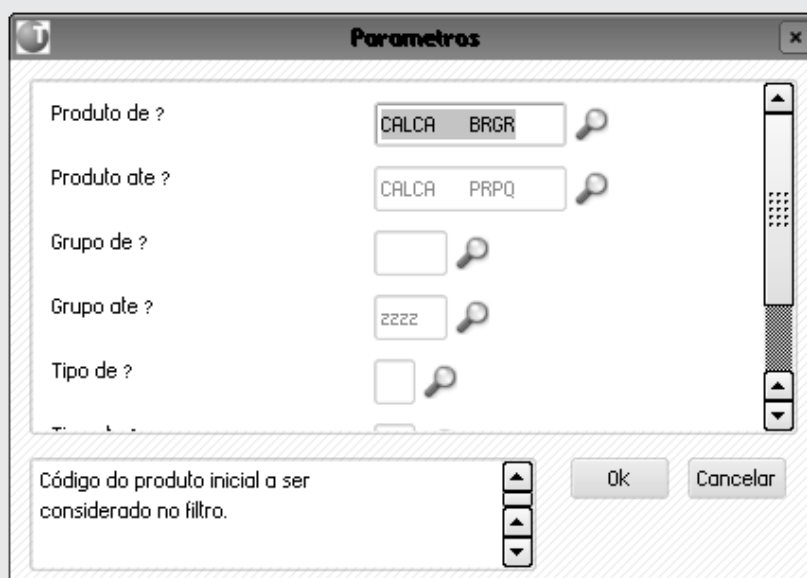
Item = 0001
 Cod. Produto = 000001
 Des. Produto = Produto acabado
 Preço base = 3.500,00
 Preço Venda = 3.850,00
 Fator = 1,1000
 Ativo = Sim
 Tipo de operação = Todos
 Faixa = 1.000,00

Item = 0002
 Cod. Produto = 000001
 Des. Produto = Produto acabado
 Preço base = 3.500,00
 Preço Venda = 3.675,00
 Fator = 1,0500
 Ativo = Sim
 Tipo de operação = Todos
 Faixa = 999.999,99

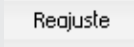
Agora clique em  Esta opção permite criar uma tabela de preços

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

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



| | |
|--------------------------|---------------|
| Produto de = | 000001 |
| Produto Ate = | 000005 |
| Grupo de = | <Branco> |
| Grupo Ate = | zzzz |
| Tipo de = | <BRANCO> |
| Tipo Ate = | ZZ |
| Dt. De vigencia Inical = | Data do curso |

Agora clique em . A opção "Reajuste" permite aplicar um Fator de Multiplicação para reajustar os preços dos produtos das tabelas indicadas na parametrização.

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

-Fator de Multiplicação?.

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

- Número de Decimais?

Informe a quantidade de número de decimais que deve ser considerada na gravação do novo preço.

Se informado "0" e o cálculo do novo valor for "46,74", será gravado "46,00" desconsiderando os centavos.

- Pedidos em Carteira?

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

- Reaplica Fator?

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

* Preço Base – será aplicada a fórmula:

Preço Base X Fator de multiplicação X Fator.

* Preço Tabela - será aplicada a fórmula:

Preço Venda X Fator de Multiplicação

| | |
|-------------------------------|------------|
| Produto Inicial = | 000001 |
| Produto Final = | 000005 |
| Grupo Inicial = | <Branco> |
| Grupo Final = | zzzz |
| Tipo Inicial = | <Branco> |
| Tipo Final = | zzzz |
| Tabela Inicial = | <Branco> |
| Tabela Final = | zzzz |
| Fator de reajuste = | 1,1000 |
| Numero de decimais = | 2 |
| Pedidos em carteira = | Manter |
| Reaplica Fator = | Preco Base |
| Planilha = | Reajuste |
| Atualiza Preço base(prod) = | Não |
| Referencia de grade inicial = | <Branco> |
| Referencia de grade inicial = | zzzzzz |



Anotações

microsig

Regras de desconto

Esta rotina permite que sejam criadas regras de descontos a serem aplicados a clientes para um produto ou grupo de produtos, baseando-se em fatores predefinidos, como tabela de preços, condição e forma de pagamento, faixa de valor, intervalo de data e hora.

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

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

Exemplo:

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

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

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

Desconto por Cabeçalho –Tabela ACO

Desconto por Item – Tabela ACP

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

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

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

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

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Regras de desconto - 99/01

Manutenção das Regras de Desconto - Visualizar

Copiar Recortar Colar Calc Spool Imp.Cad vialkThru Ajuda OK Cancelar

Cod. Regra: 000001 Descrição: DESCONTO 5 %

Cliente: 000001 Loja: 01

Nome: CLIENTE PADRAO P/ ORÇAMENTO Tabela Prec.:

Cond. Pagto: Form. Pagto:

Faixa de Vlr: 0,00 Moeda: 1

% Desconto: 5,00 Tipo horário: Único

Hora Inicial: 00:00 Hora Final: 23:59

Data Inicial: 12/08/07 Data Final: / /

Grp. Clientes:

| Item | Produto | Descrição | Grupo | % Desconto | Faixa | Alíq. UT | Recno UT |
|------|---------|------------|-------|------------|------------|----------|----------|
| 001 | 10200 | PENTIUM IV | | 0,00 | 999.999,99 | ACP | 1 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro das regras de desconto.

Para realizar esse exercício, vá em:

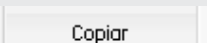
Atualizações > Cenário de Vendas > Regras de desconto

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

| | |
|-----------------|----------------|
| Cód. Regra = | 000001 |
| Descrição = | Desconto de 5% |
| Cliente = | <Branco> |
| Loja = | <Branco> |
| Nome = | <Branco> |
| Tabela Preço = | <Branco> |
| Cond. Pagto. = | <Branco> |
| Forma Pagto. = | <Branco> |
| Moeda = | 1 |
| Faixa de Vlr. = | <Branco> |
| % Desconto = | 5,00 |
| Tipo Horário = | Único |
| Hora inicial = | 00:00 |
| Hora Final = | 23:59 |
| Data Inicial = | Data do curso |
| Data final = | <Branco> |
| Grp. Cdientes = | <Branco> |

"Cadastre os produtos"

| | |
|----------------|-----------------|
| Item = | 001 |
| Cod. Produto = | 000001 |
| Des. Produto = | Produto acabado |
| Desconto = | 0,00 |
| Faixa = | 999.999,99 |

A opção  agiliza o cadastramento de regras de desconto semelhantes.

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

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

Regras de desconto

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

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

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

Os dados são armazenados nas seguintes Tabelas:

- ACQ – Cabeçalho das Regras de Bonificação;
- ACR – Itens da Regra de Bonificação.

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

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

Exemplo:

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

As regras de bonificação são executadas após a confirmação do documento de venda (pedido de venda). O produto bônus será relacionado como último item do pedido de venda, utilizando o TES (Tipo de Entrada e Saída) contido no parâmetro "MV_BONUSTS".

Com o objetivo de tornar a regra de bonificação mais eficiente, pode ser utilizado o parâmetro MV_TPbonus, para que seja configurado se o tipo de bonificação será acumulado ou não. Esta regra vale também para grupos de produtos cadastrados na bonificação.

Exemplo:

Supondo que, para ganhar o Produto 000001, o Cliente deve comprar:

- 1 quantidade do Produto 000002
- 1 quantidade do Produto 000003

Considerando um pedido de venda com os seguintes Produtos:

- 1 quantidade do Produto 000002
- 1 quantidade do Produto 000003

Quando o parâmetro estiver configurado com .T., o sistema bonificará 2 quantidades do Produto 000001, pois ele acumulará todos os produtos envolvidos na regra.

Quando o parâmetro estiver configurado com .F., o sistema bonificará 1 quantidade do Produto 000001, pois já encontrou 1 produto que atende a regra.

Bonificando produtos diferentes para regras idênticas

O sistema permite a bonificação de produtos diferentes para regras idênticas, através da configuração do parâmetro MV_BONUSTD. Este parâmetro indica se o sistema irá buscar regras de bonificação com condições idênticas e possui os seguintes conteúdos:

1 = busca regras iguais

2 = não busca regras iguais

| Item | Produto | Descrição | Grupo | Lote | Alias UT | Recno UT |
|------|---------|-----------------------|-------|------|----------|----------|
| 001 | 000001 | Bônus prod. acessório | | 1,00 | ACR | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Regra de bonificação.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de Vendas > Regra de Bonificação

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

| | |
|-----------------|-----------------------|
| Cód. Regra = | 000001 |
| Descrição = | Bônus prod. acessório |
| Cliente = | <Branco> |
| Loja = | <Branco> |
| Nome = | <Branco> |
| Grp. Clientes = | <Branco> |
| Desc. Grupo = | <Branco> |
| Tabela Preço = | <Branco> |
| Cond. Pagto. = | <Branco> |
| Forma Pagto. = | <Branco> |

| | |
|----------------|-----------------|
| Produto = | 000012 |
| Descrição = | Prod. Acessório |
| Quantidade = | 1,00 |
| Tipo Bonif. = | Todos |
| Tipo Horário = | Único |
| Hora inicial = | 00:00 |
| Hora Final = | 23:59 |
| Data Inicial = | Data do curso |
| Data final = | <Branco> |
| Lote = | 1 |

"Cadastre os produtos"

| | |
|----------------|-----------------|
| Item = | 001 |
| Cod. Produto = | 000001 |
| Des. Produto = | Produto acabado |
| Lote = | 1,00 |

A opção "Copiar" agiliza o cadastramento de regras de bonificação semelhantes evitando retrabalho de digitação.

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



Anotações

Regras de Negociação

Esta rotina definirá as características padrões de vendas como tabela de preços, condição e forma de pagamento para um, ou para todos os Clientes.

O sistema aplicará a regra de negócio automaticamente, consistindo as condições do pedido de venda. Não será permitida venda que não corresponda à regra de negócio estipulada.

Este conceito deve ser utilizado como facilitador das práticas comerciais, inibindo a venda em condições não favoráveis à empresa e determinando as possibilidades da negociação.

As Regras de Negócios são armazenadas nas Tabelas:

- ACS – Cabeçalho das Regras de Negócios,
- ACT – Itens das Regras de Negócios.

“A regra de negócio prevalece sobre a definição da Tabela de Preços e outras Regras”.

Aplicação Prática:

A regra é avaliada na confirmação da inclusão ou alteração de um pedido de venda.

Caso nenhuma regra seja encontrada, a gravação do pedido é aprovada.

Caso uma regra seja encontrada, através da análise das informações do cabeçalho, o sistema fará as seguintes consistências:

Analisa primeiro a pasta "Negociação".

Caso uma regra de negociação seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Exceção", a gravação do pedido é reprovada.

Caso nenhuma regra de negociação seja encontrada (caso 1), ou uma regra seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Regra" (caso 2), é analisada a pasta "Comercialização".

Na pasta "Comercialização", caso uma regra de comercialização seja encontrada, com o campo "Tipo de Regra = "Regra", a gravação do pedido é aprovada.

Caso uma regra de comercialização seja encontrada, com o campo tipo de regra = "Exceção", a gravação do pedido é reprovada.

Caso nenhuma regra de comercialização seja encontrada:

Se estiver no caso 1, a gravação do pedido é reprovada.

Se estiver no caso 2, a gravação do pedido é aprovada.

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações > Digite aqui sua Busca

Regras do Negócio - 99/01

Manutenção das Regras de Negócio - Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda OK Cancelar

Cod. Regra: 000001
Descrição:
Cliente:
Nome:
Descrição:
Hora Inicial: 00:00
Data Inicial: 12/08/07
Loja:
Grp. Clientes:
Tipo horário: Unico
Hora Final: 23:59
Data Final: / /

| Item | Tabela Preço | Descrição | Cond. Pagto | Descrição | Form. Pagto | Tipo Regra | Alias WT | Recno WT |
|------|--------------|-----------|-------------|-----------|-------------|------------|----------|----------|
| 001 | | | | | | Regra | ACT | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da regra de negociação.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Regra de Negociação

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

| | |
|-----------------|----------------|
| Cód. Regra = | 000001 |
| Descrição = | Negociação 001 |
| Cliente = | <Branco> |
| Loja = | <Branco> |
| Nome = | <Branco> |
| Grp. Clientes = | <Branco> |
| Tipo Horário = | Único |
| Hora inicial = | 00:00 |
| Hora Final = | 23:59 |
| Data Inicial = | Data do curso |
| Data final = | <Branco> |

"Pasta Negociação"

| | |
|-----------------|---------------|
| Item = | 001 |
| Tabela Preços = | 001 |
| Descrição = | Tabela padrão |

"Pasta Comercialização"

| | |
|-------------|------------------------|
| Item = | 001 |
| Produto = | 000001 |
| Descrição = | Produto Acabado 000001 |

"Pasta Desconto"

| | |
|--------------|------------------------|
| Item = | 001 |
| Produto = | 000001 |
| Descrição = | Produto Acabado 000001 |
| % Des. Ate = | 10,00 |

A opção "Copiar"

Copiar

Agiliza o cadastramento de regras de negócio semelhantes, porém os dados do cabeçalho devem ser ajustados a cada cópia.

Regras de Bonificação financeira

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

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

Os campos do cabeçalho disparam a regra de bonificação e os demais definem suas características. O sistema permite que a inclusão da regra de bonificação financeira seja concedida por cliente ou por grupo de clientes, sendo que não é permitido definir uma regra para um grupo e cliente ao mesmo tempo.

| Item | Produto | Descrição | Grupo | Descrição | Valor/Condic | Quant/Condic | Perc. Bonus | Valor/Bonus | Regra/Bonus |
|------|---------|-----------|-------|-----------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------------|
| 01 | | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | Valor ou Percentual |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Regra de Bonificação financeira.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de Vendas > Regras Bonif. Finan.

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

| | |
|-----------------|-----------------------|
| Código = | 000001 |
| Descrição = | Regra Clientes Máster |
| Cliente = | 000001 |
| Loja = | 01 |
| Nome = | Cliente Padrão |
| Grp. Clientes = | <Branco> |
| Descrição = | <Branco> |

"Cadastre o produto"

Item = 001
Produto = 000001
Descrição = Produto Acabado 000001
Valor/Condição = 100.000,00
Valor/Bônus = 1.000,00

Process

Esta opção efetua o processamento de avaliação em relação às vendas existentes em determinado período e as regras de bonificação financeira aplicadas, gerando desta forma os títulos de bonificação.



Anotações

Verbas de Vendas

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

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

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

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

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

Exemplo:

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

Parâmetros Envolvidos

MV_SOMAVER

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

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

MV_FTRSOMA

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

Exemplo:

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

Preço de Venda = R\$ 10,00

Preço Vendido = R\$ 11,00

Quantidade = 10

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

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

Diferença = R\$ 10,00

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

Roteiro de aplicação das regras de vendas:

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

2. Em seguida, deve ser informada a verba de venda permitida para o vendedor ou para o cliente.

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

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

Caso não atenda a regra estipulada, o pedido ficará bloqueado por regra de negócio, estando com "status" azul, na janela de manutenção.

Caso atenda a regra de negócio, o sistema verifica a verba de venda.

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

A diferença entre o permitido pela regra e o concedido no pedido de venda será abatido do saldo da verba de venda, caso possua saldo. Caso não tenha saldo suficiente o pedido será bloqueado por verba, ficando com "status" laranja na janela de manutenção.



**Fique
atento**

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

Bloqueio de Regra - O pedido terá que ser alterado de acordo com a regra de negócio estipulada.

Bloqueio de Verba - Deve ser utilizada a rotina de "Liberação de Regras".

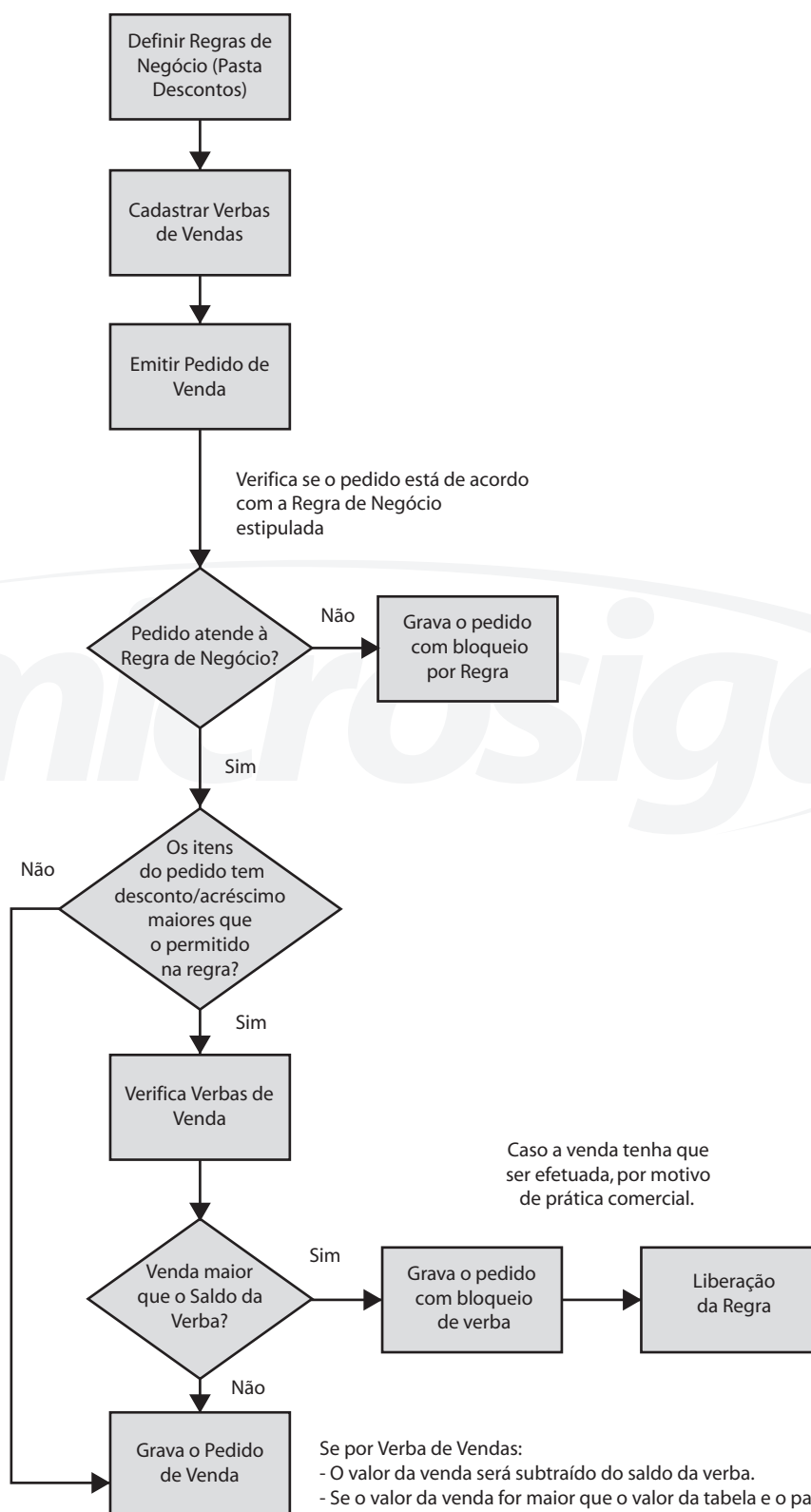
microsig



Anotações

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

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



Se por Verba de Vendas:

- O valor da venda será subtraído do saldo da verba.
- Se o valor da venda for maior que o valor da tabela e o parâmetro MV_SOMAVAR estiver ativo, a diferença será creditada no saldo da verba do cliente ou vendedor, conforme a regra aplicada.

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações > Digite aqui sua Busca

Verbas de Vendas - 99/01

Verbas de Vendas - Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda OK Cancelar

Código 000001 Grupo Vend. Grp.Cliente Loja Data inicial Data final

| Item | Produto | Descrição | Valor | Saldo | Alias IUT | Recno IUT |
|------|---------|-----------|-------|----------|-----------|-----------|
| 001 | | | 0,00 | 0,00 RCL | | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro das Verbas de Vendas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de Vendas > Verbas de Vendas

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

| | |
|----------------|-----------------|
| Código = | 000001 |
| Vendedor = | 000001 |
| Data Inicial = | Data do curso |
| Data Final = | 31/12/XX |
| Item = | 001 |
| Produto = | 000001 |
| Descrição = | Produto acabado |
| Valor = | 20.000,00 |
| Saldo = | 0,00 |



Anotações

Movimentação de verbas

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

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

Aplicação Prática quando há desconto:

Regra Inicial (Regra de Negócio)

Quantidade = 100

Preço Tabela = 10,00

Desconto máximo permitido nesta Regra de Negócio = 2%

Pedido de Venda

Preço informado no item do pedido de venda = 9,00 (desconto de 10%)

Diferença de percentual entre o permitido e concedido = 8%

O valor referente aos 8% será abatido da Verba de Venda.

Aplicação Prática quando há acréscimo:

Para situações onde, ao invés de desconto, haja acréscimo, e o parâmetro MV_SOMAVÉR estiver ativado com "S":

Regra Inicial (Regra de Negócio)

Quantidade = 100

Preço Tabela = 10,00

Pedido de Venda

Preço informado no Pedido de Venda = 11,00

Valor do pedido = 1.100,00

Os 100,00 serão creditados na Verba de Vendas.

Previsão de Vendas

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

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

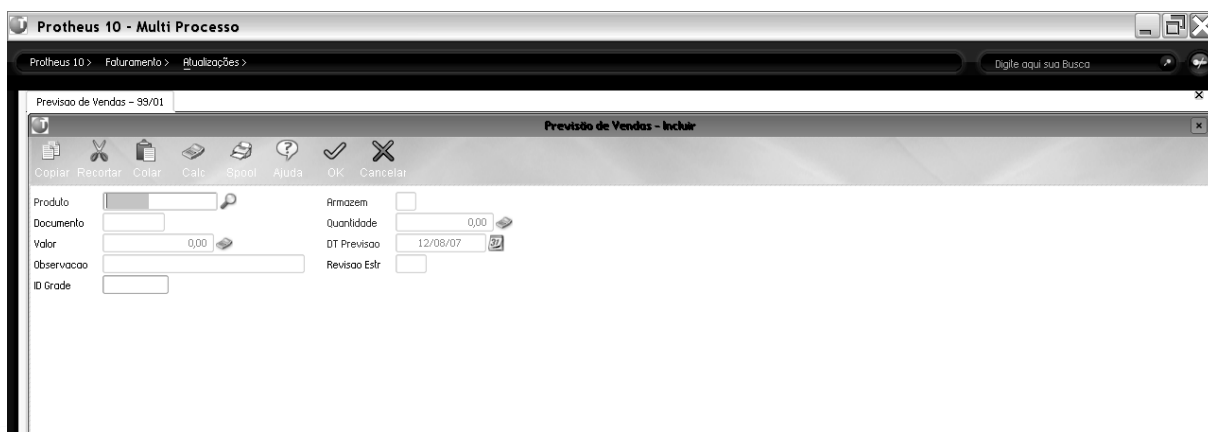
É utilizada por empresas que trabalham com estocagem de produtos (make to stock), ou seja, fabricação contra previsão de demanda.

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

Previsão de Vendas por Categorias de Produtos

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

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Previsão de vendas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Previsão de vendas

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

| | |
|----------------|----------------|
| Produto = | 000001 |
| Armazém = | 01 |
| Documento = | 000000001 |
| Quantidade = | 10.000,00 |
| DT. Previsão = | hoje + 30 dias |



Anotações

Previsão de Vendas

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

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

A elaboração categorias é feita em três etapas:

Através da opção "Incluir", cadastra-se as identificações das categorias, sendo possível associá-las à uma categoria superior. Desta forma, serão criadas as categorias principais e as secundárias.

Através da opção "Estrutura", visualiza-se, em estrutura de árvore, a relação hierárquica entre as categorias criadas.

Na rotina de Amarração de Categoria x Produtos x Grupos, devem ser criadas os vínculos entre as categorias e os produtos ou grupos de produtos.

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





Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Categorias dos produtos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Categorias de produtos

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

| | |
|-----------------|-------------------|
| Categoria = | 000001 |
| Descrição = | Eletrrodomésticos |
| Cat. Superior = | <Branco> |

Confirme o cadastro .

Agora Clique em Estrutura se apresentaram uns parâmetros

Dé um Ok. E inclua.

| | |
|-------------|--------------|
| Grupo = | 000002 |
| Descrição = | Liquificador |
| Grupo = | 000003 |
| Descrição = | Geladeira |



Anotações

Amarração Cat. X Produto

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

É possível criar previsões de vendas por categoria. Desta forma, o responsável pelo planejamento das previsões pode trabalhar adequadamente por categoria, tendo seu trabalho facilitado, sobretudo para empresas em que cada colaborador é responsável por diferentes categorias ou linhas de produtos. Observe que deve-se optar pelo relacionamento incluindo cada item de produto ou por grupo de produtos; neste caso, o sistema irá considerar internamente todos os produtos cadastrados com a indicação do grupo.

| Grupo | Desc. Grupo | Produto | Desc. Prod. | Ref. Grad. Cfg. | Desc. Ref. Gr. | Alias. UT | Recno. UT |
|-------|------------------|---------|-------------|-----------------|----------------|-----------|-----------|
| 0007 | PRODUTO DE VENDA | | | | | RCV | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Amarração X Produtos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Amarração x produtos

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

| | |
|-----------------------|------------------|
| Código da Categoria = | 000001 |
| Descrição = | Eletrodomésticos |
| Grupo = | 1100 |
| Descrição = | Industria |

Restrição de visitas

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

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

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

| Item | Data | Hora de | Hora ate | Motivo | Tipo | Abrangencia | Contato | Alias WT | Recno WT |
|------|------|---------|----------|--------|-----------|-------------|---------|----------|----------|
| 01 | 1/1 | 00:00 | 23:59 | | Restricao | Ambos | | ACW | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro da Restrição de visitas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Restrição de visitas

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

| | |
|------------------|-----------|
| N. De controle = | 000001 |
| Grp. Clientes = | <Branco> |
| Cliente = | 000015 |
| Loja = | 01 |
| Item = | 01 |
| Data = | 01/01/XX |
| Hora de = | 00:00 |
| Hora ate = | 23:59 |
| Motivo = | Feriado |
| Tipo = | Restrição |
| Abrangência = | Ambos |

Grupo de Clientes

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

Os grupos de clientes podem ser utilizados em diversas rotinas do Cenário de Vendas, onde será determinada sua inserção nas regras de negócio, regras de bonificação, bonificação financeira e restrições de visitas. Os grupos também serão utilizados na montagem da estrutura de clientes, organizando-os de forma hierárquica.



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro dos grupos de clientes.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Grupo de clientes

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

| | |
|-------------|------------|
| Grupo = | 000001 |
| Descrição = | Zona Norte |

| | |
|-------------|----------|
| Grupo = | 000002 |
| Descrição = | Zona Sul |

| | |
|-------------|------------|
| Grupo = | 000001 |
| Descrição = | Zona Oeste |

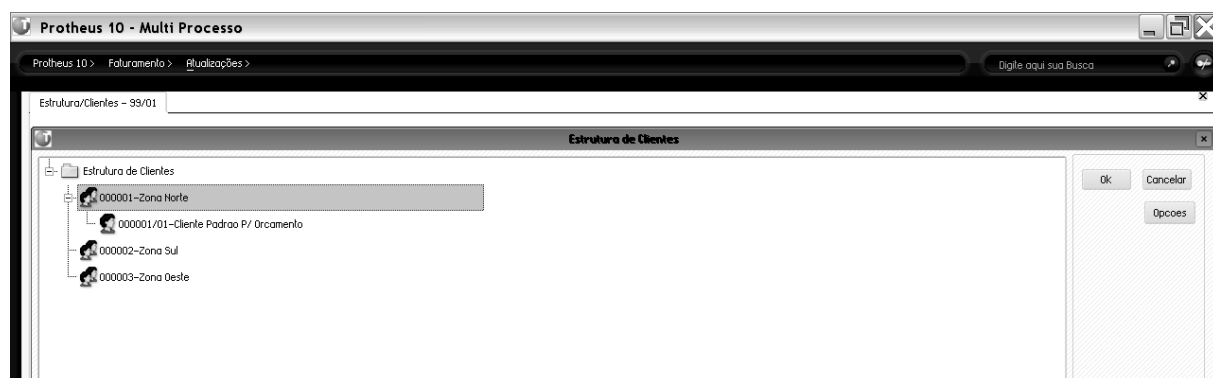


Anotações

Estrutura de Clientes

Esta rotina possibilita criar estruturas de clientes, ou seja, distribuir clientes em grupos e organizá-los de forma hierarquizada.

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



Selecione, ao lado direito da tela, o botão "Opções".

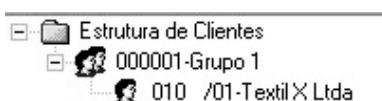
Será apresentado um menu, para que seja selecionada uma das opções.
Selecione a opção "Anexa Grupo".

O sistema irá apresentar o cadastro de grupos de clientes cadastrados.

Selecione o grupo de clientes desejado.

Caso a opção selecionada seja "Anexar Clientes", o sistema relacionará o cadastro de clientes.

Após seleção dos clientes e grupos, o sistema apresentará a estrutura de clientes, de acordo com a hierarquia selecionada, da seguinte forma:



Anotações



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro das Estruturas de clientes.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Estrutura de clientes

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

"Anexa Grupo"

Grupo = 000001
Descrição = Zona Norte

Grupo = 000002
Descrição = Sul

Grupo = 000003
Descrição = Zona Oeste

"Anexa Cliente"

Posicionado no grupo 000001. Anexa cliente.

Selecione o cliente 000001.

Posicionado no grupo 000001 incluir cliente.

Selecione o cliente 000002.

Posicionado no grupo 000001 incluir cliente.

Selecione o cliente 000003.

Posicionado no grupo 000001. Anexa cliente.

Selecione o cliente 000010.

Posicionado no grupo 000002 incluir cliente.

Selecione o cliente 000011.

Posicionado no grupo 000002 incluir cliente.

Selecione o cliente 000012.




Anotações

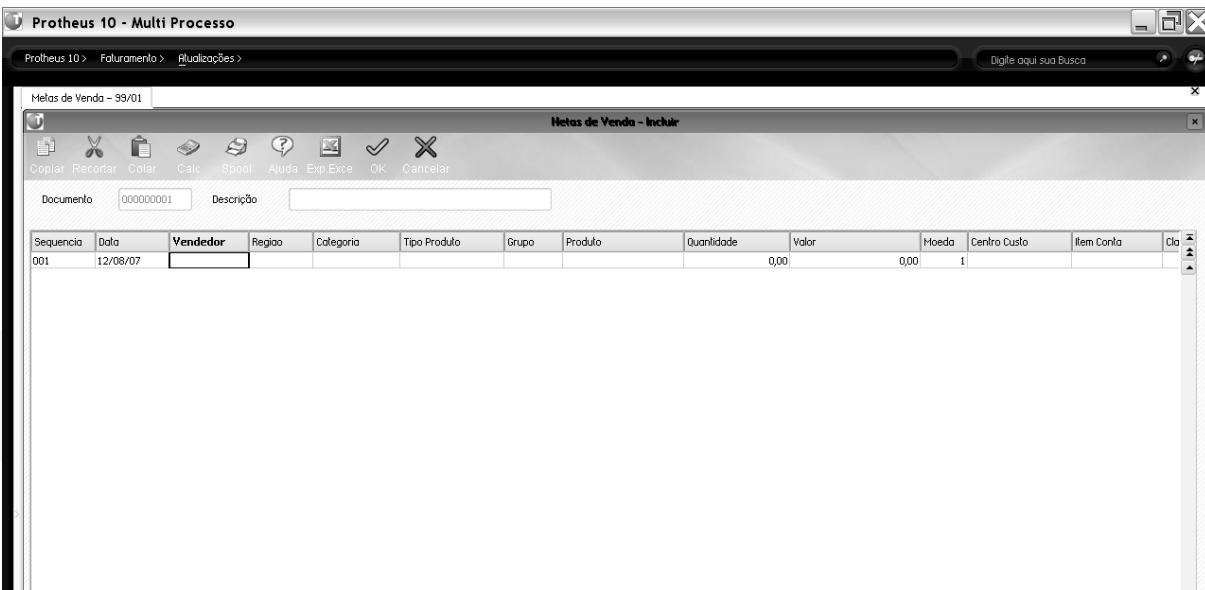
Metas de Vendas

Os dados deste cadastro podem ser utilizados como base para a Gerência de Vendas, pois permitem definir valores a serem atingidos até uma data, de acordo com a estrutura comercial de cada empresa. As metas são estipuladas por vendedor, região, centro de custo, produto, quantidade e valor e conta contábil, entre outros dados.

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

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

Na barra de ferramentas, observe o botão  "Exp. Excel" que permite exportar os dados apresentados na tela para a Planilha Microsoft Excel®.



| Sequencia | Data | Vendedor | Região | Categoria | Tipo Produto | Grupo | Produto | Quantidade | Valor | Moeda | Centro Custo | Item Conta | Cl |
|-----------|----------|----------|--------|-----------|--------------|-------|---------|------------|-------|-------|--------------|------------|----|
| 001 | 12/08/07 | | | | | | | | 0,00 | 0,00 | 1 | | |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro das Metas de Vendas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Metas de vendas

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

| | |
|-------------|-------------------|
| Documento = | 000001 |
| Descrição = | Mês XXXX |
| Seqüência = | 001 |
| Data = | Mês atual + 1 mês |
| Vendedor = | 000001 |

Região = <Branco>
 Categoria = 000001
 Tipo Produto = <Branco>
 Grupo = <Branco>
 Produto = <Branco>
 Quantidade = 1.000,00
 Valor = 10.000,00



Anotações

Processos de Vendas

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

Através deste cadastro é possível:

A definição do processo de venda para uma determinada oportunidade de venda;

A montagem do Pipeline, onde podem ser visualizados, de forma gráfica, o andamento dos processos de venda.

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

Exemplo:

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

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

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

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

Pasta Estágio

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

Exemplo:

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

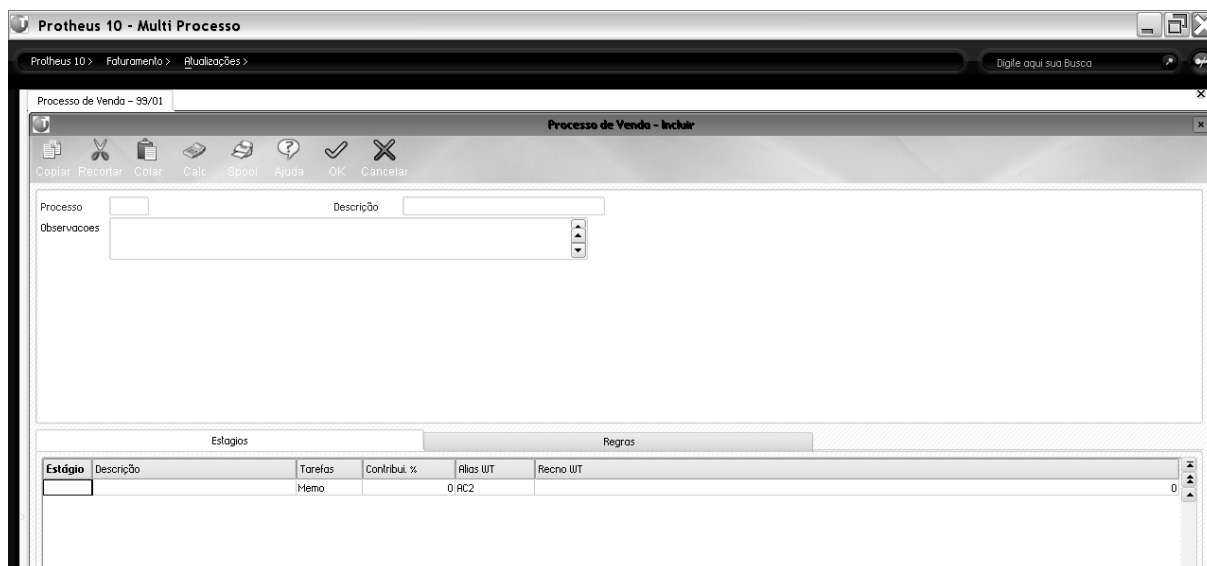
Pasta Regras

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

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

Exemplo:

| Processo 001 - Venda Especial de Equipamentos | | | | |
|---|-------------|--------------------------|--------------------|---------|
| Item | Operação | Evento | Ação | Estágio |
| 01 | Inclusão | 0001 - Demonstração | Avança Estágio | |
| 02 | Alteração 0 | 002 - Elaborar Proposta | Vai para Estágio 0 | 03 |
| 03 | Exclusão 0 | 003 - Reavaliar Proposta | Retrocede Estágio | 002 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro dos Processos de vendas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Processos de Vendas

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

Processo = 000001

Descrição = Demonstração

Estágio = 000001

Descrição = Verificar agenda

Contribui % = 10

Estágio = 000002

Descrição = Marcar Demonstração

Contribui % = 20

Estágio = 000003

Descrição = Material para demonstração

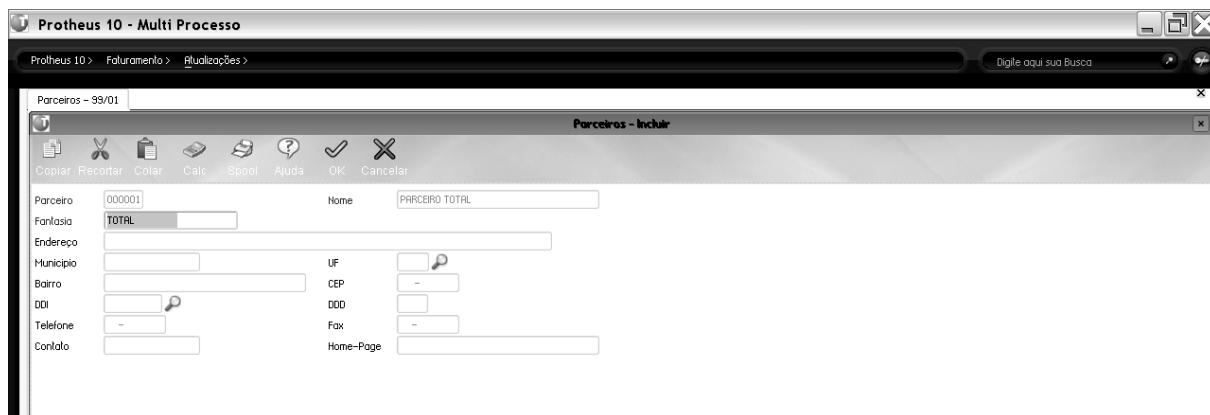
Contribui % = 70



Anotações

Parceiros

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro dos Parceiros.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Parceiros

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

| | |
|------------|----------------|
| Parceiro = | 000001 |
| Nome = | Parceiro Total |
| Fantasia = | Total |

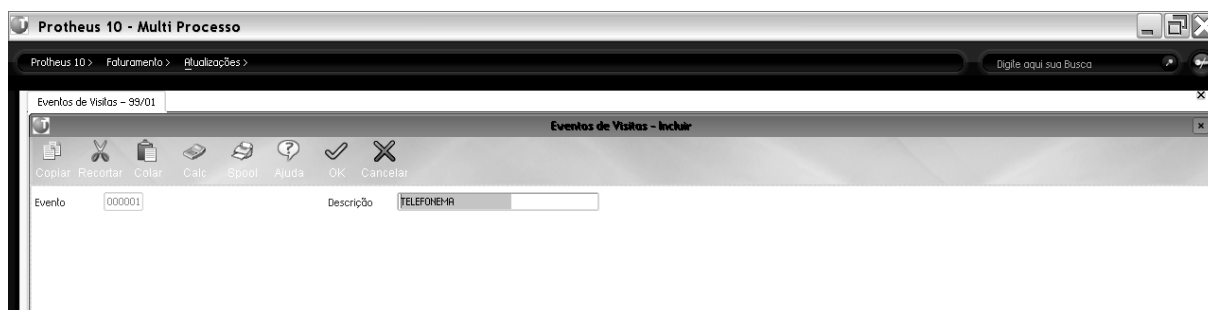


Anotações

Eventos de Visitas

Esta rotina permite cadastrar os eventos que podem ser trabalhados durante a pré-venda, ou seja, contatos comerciais, visitas efetuadas em clientes ou oportunidades de negócio.

Os eventos são utilizados no apontamento da visita, e podem ser tratados como um classificador do apontamento.



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro dos Eventos de visitas.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Eventos de Visitas

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

Evento = 000001
Descrição = Telefonema

Evento = 000002
Descrição = Visita Marcada

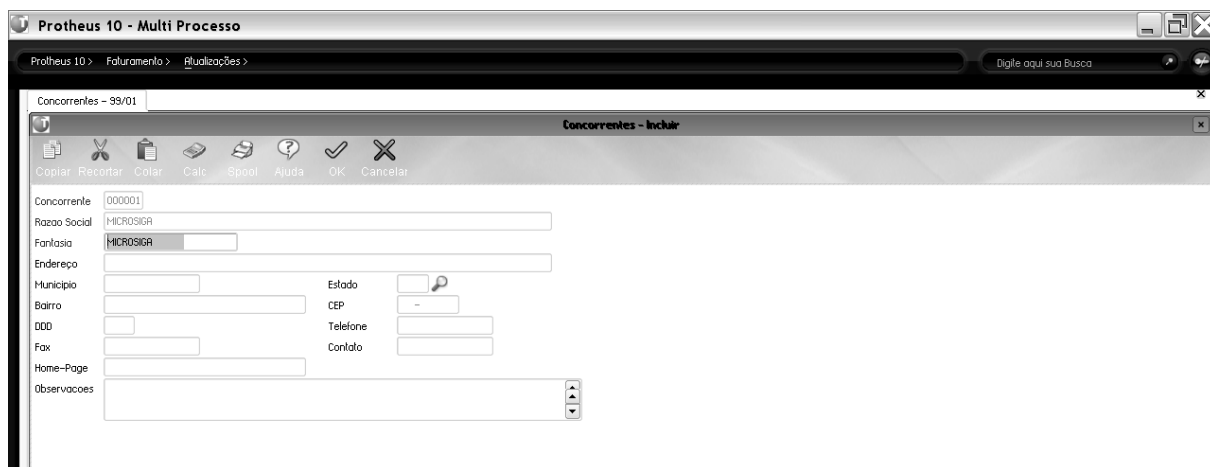
Evento = 000003
Descrição = Brindes



Anotações

Concorrente

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de concorrentes.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Concorrentes

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

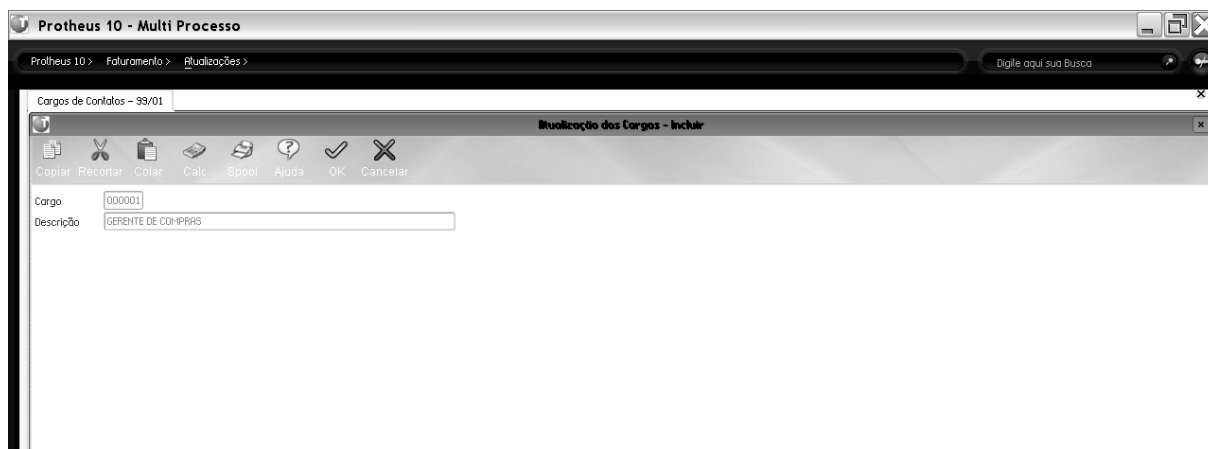
| | |
|----------------|-----------|
| Concorrente = | 000001 |
| Razão social = | Microsiga |
| Fantasia = | Microsiga |



Anotações

Cargos de contatos

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Cargos de Contatos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Cargos de Contatos

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

| | |
|-------------|-----------------------|
| Cargo = | 000001 |
| Descrição = | Gerente de compras |
| Cargo = | 00000 |
| Descrição = | Supervisor de Compras |



Anotações

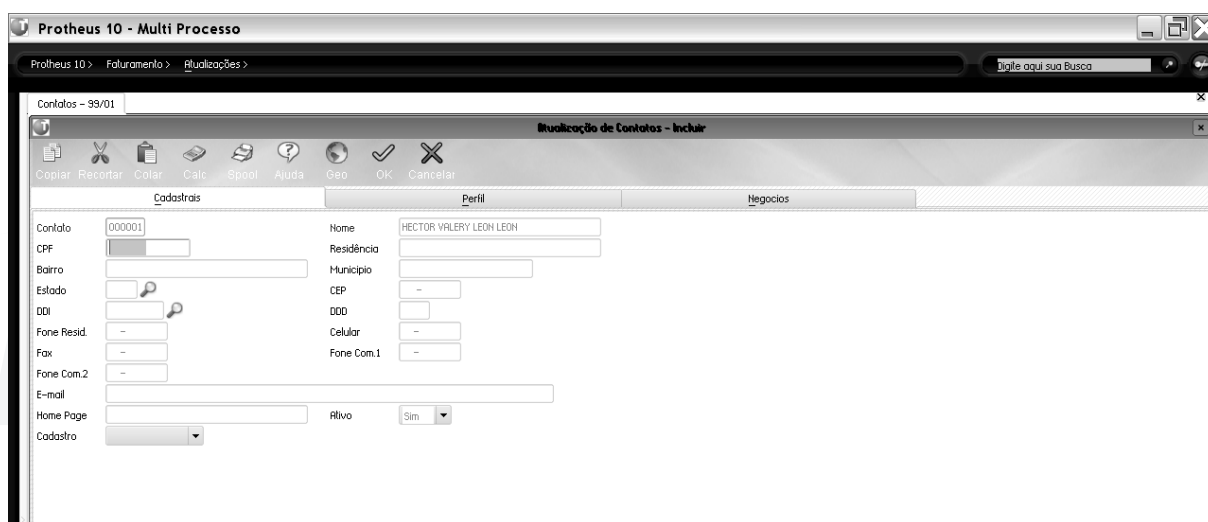
Contatos

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

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

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

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Contatos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Contatos

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

| | |
|-----------|---------------|
| Contato = | 000001 |
| Nome = | João da Silva |
| CPR = | <Branco> |
| Nível = | 03 |

"Pasta Perfil"

Cargo =

000001



Anotações

Prospects

Esta rotina fornece dados para a identificação de um prospect. Para o sistema, um prospect é uma empresa que deve ser trabalhada para a formação de uma oportunidade de venda. Desta forma, podemos dizer que um prospect bem trabalhado pode resultar em um futuro cliente.

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

No ambiente Faturamento, esta rotina possibilita o agendamento de visitas. Para mais detalhes, veja o tópico Opção "Agendamento de Visita".

Os prospects são identificados, na janela de manutenção da rotina, por uma legenda indicativa, onde:

- = Desatualizado
- = Classificado
- = Desenvolvimento
- = Gerente
- = Standby
- = Cancelado
- = Cliente

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

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Prospects.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Prospects

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

| | |
|----------------|-----------------|
| Código = | 000001 |
| Loja = | 01 |
| Razão Social = | Prospects Total |
| N Fantasia = | Total |
| Tipo = | Cons. Final |



Anotações

Grupo de representantes

Esta rotina define os acessos dos grupos de representantes às informações de Clientes, Prospects, Pipeline, Apontamentos, Oportunidades e Modelos de Acesso aos Cadastros, determinando, desta forma, a abrangência de visão de cada grupo.

Após definidos os níveis de responsabilidade, cada grupo de representante deve ser incluído na estrutura de vendas, para que seja possível, através da rotina "Representantes", efetuar as manutenções necessárias, como programação de visitas, visualização de cadastros, programação da agenda, etc.

Nesta pasta devem ser definidos os acessos do grupo de representantes para os seguintes cadastros:
Clientes

Quando informado "Sim" o grupo de representantes terá acesso ao Cadastro de Clientes.

Prospects

Quando informado "Sim" o grupo de representantes terá acesso ao Cadastro de Prospects.

Pipeline

Quando informado "Sim" o grupo de representantes poderá visualizar o Pipeline.

Apontamentos

Quando informado "Sim" o grupo de representantes terá permissão para efetuar apontamentos de visitas.

Oportunidades

Quando informado "Sim" o grupo de representantes terá acesso ao cadastro das Oportunidades de Venda.

Além da permissão aos cadastros citados, esta pasta determina a forma de acesso aos dados da Workarea do Cadastro de Representantes.

Os acessos podem ser:

Representante

Permite acesso somente aos dados do representante do mesmo grupo.

Representante/Indefinido

Indica acesso aos dados do representante do grupo e de vendedores que não foram identificados.
Todos

Permite acesso aos dados de todos os representantes na workarea.

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Grupo/Represent. - 93/01

Grupos de Representantes - Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda OK Cancelar

Cadastrais Acessos Da Workarea

Grupo 000001 Descrição GRUPO ZONA NORTE

Grupo super.

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Grupo/Represent. - 93/01

Grupos de Representantes - Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda OK Cancelar

Cadastrais Acessos Da Workarea

Clientes Sim
Pipeline Sim
Oportunidade Sim
Ac. Cliente Representante
Ac. Oportun. Representante

Prospects Sim
Apontamento Sim
Estrutura Sim
Ac. Prospect Representante
Ac. Estrutura Representante



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Grupo de representantes

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Grupo de representantes

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

Grupo = 000001
Descrição = Grupo Zona Norte

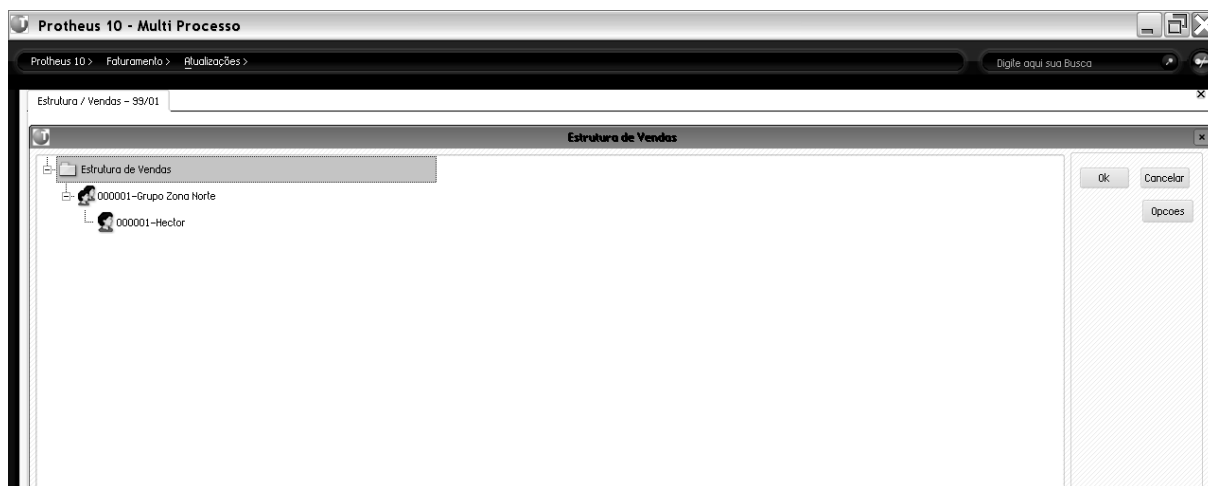
“Pasta Acessos de Workarea”

Clientes = Sim
Prospects = Sim
Pipeline = Sim
Apontamentos = Sim
Oportunidade = Sim
Estrutura = Sim
Ac. Cliente = Representante
Ac. Prospects = Representante
Ac. Oportunidade = Representante
Ac. Estrutura = Representante

Estrutura de Vendas

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

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



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Estrutura de representantes.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Cenário de vendas > Estrutura de representantes.

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

| | |
|-----------------------|-------------------|
| Anexa grupo = | 000001 "confirme" |
| Anexa representante = | 000001 "Confirme" |



Anotações

CRM - administração de vendas

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





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

Oportunidades

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

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

As oportunidades ficam sinalizadas através de uma legenda, sendo:

- Em Aberto 
- Perdido 
- Suspenso 
- Encerrado 



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Oportunidades.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas > Oportunidades

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





| | |
|-----------------|-------------------|
| Oportunidade = | 000001 |
| Descrição = | Venda por atacado |
| Vendedor = | 000001 |
| Dt. de Inicio = | Data do curso |
| Dt. Termino = | 31/12/XX |
| Prospects = | 000001 |
| Loja Prosp. = | 01 |
| Processo = | 000001 |
| Estagio = | 000001 |
| Verba = | 2.500,00 |
| Produto = | 000001 |
| F.C.S.= | 000001 |
| F.C.I. = | 000001 |
| Prioridade = | Alta |
| Status = | Aberto |

| | |
|---------------|------------------------|
| | "Pasta Concorrentes" |
| Concorrente = | 000001 |
| Valor = | 45.000,00 |
| F.C.S. = | 000003 |
| F.C.I. = | 000001 |
| | "Pasta Time de Vendas" |
| <Branco> | |
| | "Pasta Parceiros" |
| Parceiros = | 000001 |
| | "Pasta de Contatos" |
| Contatos = | 000001 |

Opção "Visualizar"

Esta opção permite visualizar as oportunidades de venda cadastradas e traz alguns recursos, como a possibilidade de consultar o histórico das oportunidades, efetuar rastreamento e avaliar os custos. Estes recursos estão disponíveis através dos botões "Histórico", "System Tracker" e "Análise do Custo".

Botões disponíveis na barra de ferramentas da opção "Visualizar":

| Botão | Descrição |
|--|---|
|  Orçamento | Este botão permite incluir orçamentos a partir da oportunidade de venda cadastrada. É apresentado na opção "Visualizar", mas sua função ocorre na opção "Alterar". |
|  Análise do Custo | Este botão, através dos parâmetros, executa a rotina que seleciona os apontamentos dos custos da oportunidade de venda, exibindo os valores por: total, vendedor, data, evento ou produto. |
|  System Tracker | Este botão disponibiliza a consulta de rastreamento das movimentações, ou seja, é um recurso que permite que os principais movimentos/registros associados a um evento (posicionado) seja visualizado de forma detalhada. |
|  Histórico | Este botão permite visualizar as revisões existentes da oportunidade de venda. |



Opção "Alterar"

Esta opção permite alterar os dados da oportunidade de venda, armazenando qualquer tipo de ocorrência que tenha sido necessária, como por exemplo, mudança de time de vendas, atualização de informações sobre concorrentes, contatos ou parceiros.

As alterações efetuadas podem gerar revisões que guardarão seu histórico, permitindo que possam ser comparadas posteriormente.

Além da alteração dos dados, através desta opção é possível gerar orçamentos de venda e verificar os custos apontados para a oportunidade de venda em questão.

Na barra de ferramentas da opção "Alterar" estão disponíveis os seguintes botões:

| Botão | Descrição |
|--|--|
|  Orçamento | Este botão permite incluir orçamentos a partir da oportunidade de venda cadastrada. |
|  Análise do Custo | Este botão, através dos parâmetros, executa a rotina que seleciona os apontamentos dos custos da oportunidade de venda, exibindo os valores por: total, vendedor, data, evento ou produto. |


Opção "Comparar"

Esta opção possibilita comparar as revisões efetuadas nas oportunidades de vendas, sinalizando, de forma clara, todas as alterações ocorridas.


Para comparar revisões efetuadas nas oportunidades de venda:

Na janela de manutenção de Oportunidades de Venda, selecione a oportunidade desejada e em seguida a opção "Comparar".


O sistema apresenta uma janela com todas as revisões da oportunidade selecionada.



Para visualizar as oportunidades de venda, posicione o cursor sobre o item desejado e, em seguida, clique sobre o botão .

O sistema apresenta a tela com os dados da oportunidade selecionada.

Após visualizar as oportunidades, selecione duas revisões com um duplo clique do mouse, até aparecer o sinal , e confirme em seguida.

O sistema apresenta nova tela com as revisões da oportunidade selecionada.

Os itens da oportunidade de venda estão identificados por símbolos, que podem ser verificados através do botão "Legenda" , na barra de ferramentas.

Na barra de ferramentas também estão disponíveis os botões  e , que permitem ir para a próxima diferença ou voltar para a diferença anterior.

Para verificar as diferenças ocorridas, posicione o ponteiro do mouse sobre o item desejado e clique com o lado direito, onde serão apresentadas duas opções:

Visualizar

Esta opção permite visualizar a oportunidade de venda.

Comparar

Esta opção apresenta uma tela que relaciona todos os dados das revisões, sinalizando as alterações ocorridas.



Anotações

Apontamentos

Esta rotina tem como objetivo apontar as visitas ou contatos efetuados com Clientes, ou oportunidades de venda, possibilitando registrar os custos com o atendimento.

Os apontamentos podem ser efetuados ou por Cliente ou por Oportunidade de Venda, pois o sistema não consiste os dois ao mesmo tempo.

Após cadastrados, os apontamentos podem ser consultados através da rotina "Representantes".

The screenshot displays the 'Protheus 10 - Multi Processo' application window. The main menu bar includes 'Protheus 10 > Faturamento > Apontamentos >'. A search bar on the right says 'Digite aqui sua Busca'. The active window is titled 'Apontamentos - 99/01' and contains a sub-form 'Apontamento da Visita - Incluir'. This form has several input fields: 'Vendedor' (000001), 'Data' (12/08/07), 'Cliente' (empty), 'Oportunidade' (000001), 'Descrição' (TELEFONEIRA), 'Nome' (HECTOR), 'Sequência' (01), 'Loja' (empty), and 'Evento' (000001). Below the form is a table with the following data:

| Item | Produto | Descrição | Quantidade | VL Unitário | Total | Alias UT | Recno UT |
|------|---------|------------|------------|-------------|-----------|----------|----------|
| 01 | 10200 | PENTIUM IV | 2.000,00 | 10,00 | 20.000,00 | ADS | 0 |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Apontamentos.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas > Apontamentos

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

| | |
|----------------|---------------|
| Vendedor = | 000001 |
| Data = | data do curso |
| Oportunidade = | 000001 |
| Evento = | 000001 |
| Item = | 001 |
| Produto = | 000020 |
| Quantidade = | 12,00 |
| VI. Unitário = | 10,00 |
| Total = | 120,00 |



Anotações

Representantes

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

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

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

Para utilizar a rotina de representantes:

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

O sistema apresenta uma tela com as seguintes opções:


- Área para relação das tarefas do dia;
- Área para relação das tarefas do mês;

Calendário;

Botões de acesso aos cadastros do sistema, como "Prospects", "Clientes", "Contatos", "Oportunidades", "Apontamentos" e "Pipeline";

Botão para inclusão de agenda própria;

Botão para inclusão de tarefas.

| Botão | Descrição |
|--|--|
| Botão Pipeline | Apresenta a tela do processo de venda a ser consultado. |
| Botão Tarefa | Possibilita a informação de tarefas para os representantes. |
| Botão "Parâmetros"  | Apresenta a parametrização da exibição das tarefas (mês, dia ou semana). |
| Botão Agenda | Permite a inclusão de informações na agenda do representante. |

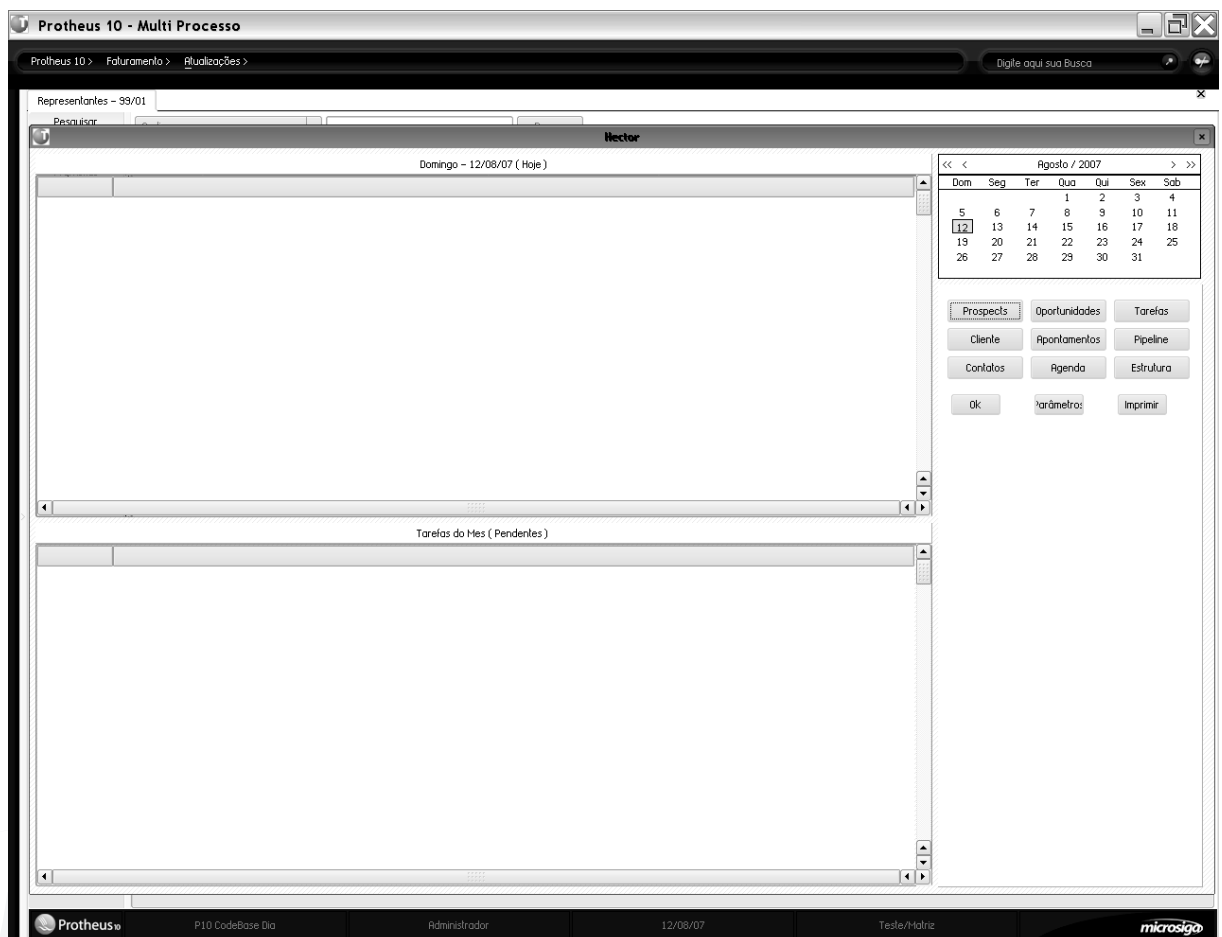
Caso haja alguma tarefa agendada para o representante será apresentada na área do "Calendário", sinalizada com a cor amarela sobre a data do evento.

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

Clicando em cada um dos botões disponíveis, será aberta a tela de cadastro com todos os recursos disponíveis, como inclusão, alteração, visualização e operações exclusivas de cada um. Clique no botão "OK" para finalizar a rotina.



Anotações



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Representantes.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > CRM –Adm. Vendas > Representantes

Logo em seguida, clique na opção WorkArea.

Depois clique em Agenda.

<<

<

Agosto / 2007

>

>>

| Dom | Seg | Ter | Qua | Qui | Sex | Sab |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | |

Prospects

Oportunidades

Tarefas

Cliente

Apontamentos

Pipeline

Contatos

Agenda

Estrutura

Ok

Parâmetros

Imprimir

Agende uma visita de um prospect para uma data futura.

Representante Comercial - Agenda

Copiar

Recortar

Colar

Calc

Spool

Imp.Cad.W

WalkThru

ajuda

Apont.

OK

Cancelar

Nome

hector

| Assunto | Data | Hora Inicio | Hora Fim | Comentário | Oportunidade |
|------------------|----------|-------------|----------|------------|--------------|
| VISITA PROSPECTS | 14/08/07 | 18:38 | 18:38 | Memo | 000001 |



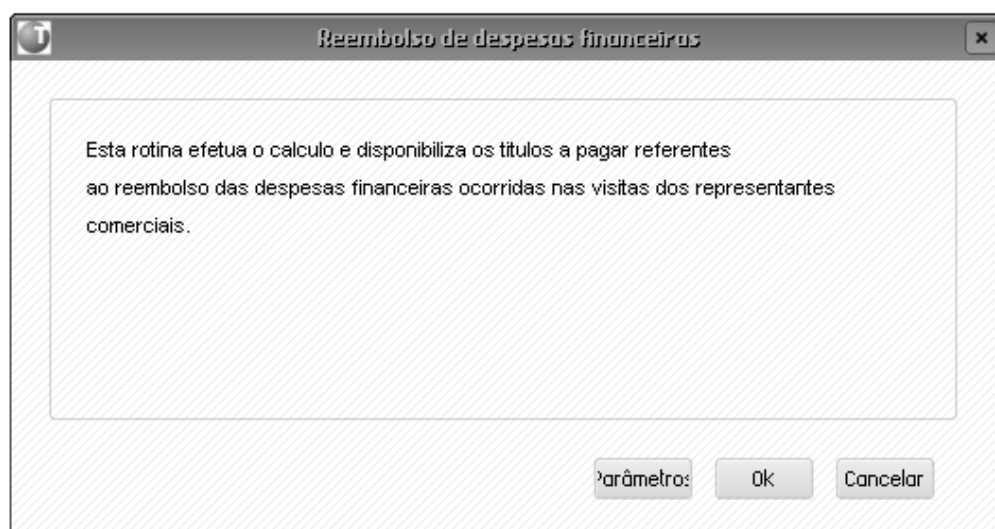
Anotações

Despesas Financeiras

Durante a visita a um cliente, o vendedor/representante comercial pode ter algumas despesas financeiras, como por exemplo: combustível, hotel, pedágios, refeições, etc. Estas despesas são lançadas no apontamento das visitas e são consideradas como custo.

Esta rotina permite efetuar, de forma automática, o reembolso destas despesas financeiras.

A partir do processamento desta rotina será implantado um título a pagar a favor do vendedor/representante comercial, no entanto só serão gerados títulos para vendedores que possuam código de fornecedores identificados.



The screenshot shows a window titled "Reembolso de despesas financeiras". Inside, there is a text box with the following text: "Esta rotina efetua o calculo e disponibiliza os titulos a pagar referentes ao reembolso das despesas financeiras ocorridas nas visitas dos representantes comerciais." At the bottom right of the window, there are three buttons: "Parâmetros", "Ok", and "Cancelar".



The screenshot shows a window titled "Parametros". It contains several input fields and buttons. The fields are: "Prefixo do Cta.Pag. ?" with the value "FAT"; "Data de Pagamento ?" with the value "01/01/04" and a calendar icon; "Dt. de Visita de ?" with the value "01/01/04" and a calendar icon; "Dt. de Visita ate ?" with the value "01/01/04" and a calendar icon; and "Vendedor de ?" with a search icon. At the bottom, there is a text box with the text "Indica o prefixo para a identificação dos titulos no financeiro." and three buttons: "Ok", "Cancelar", and a set of three arrows (up, down, and a middle arrow).



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de despesas financeiras.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > CRM –Adm.Vendas > Despesas Financeiras

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

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

microsig



Anotações

Contrato de Parceria



Esta rotina gerencia o controle de parcerias para o processo de venda, visando atender as seguintes situações:

Quando o comprador quer garantir a entrega de determinado material ou bem;

Quando o adquirente encomenda a fabricação de um equipamento e necessita dos documentos emitidos pelo vendedor para fins de obtenção de financiamento;

Para o pagamento antecipado de qualquer bem a ser adquirido;

Para a garantia do preço de venda.

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

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

Gera Duplicata = S
Atualiza Estoque = N

Como as entregas não possuem uma data efetiva, este contrato não deve ser considerado pelo MRP. O sistema permite gerar pedidos de venda através dos contratos de parceria, através das opções:

- Aprovar
- Remessa

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

- Contrato em Aberto
- Contrato Aprovado ou sem TES de Cobrança
- Contrato Parcialmente Entregue
- Contrato Totalmente Entregue

Parâmetros Envolvidos:

o parâmetro MV_PRCCTR indica ao sistema se na captação do pedido ou orçamento de venda o sistema deve respeitar o preço negociado no contrato, ou deve utilizar a Tabela de Preços.


o parâmetro MV_ALTCTR indica se é possível a alteração de preços em pedidos de venda que possuem contrato de parceria.

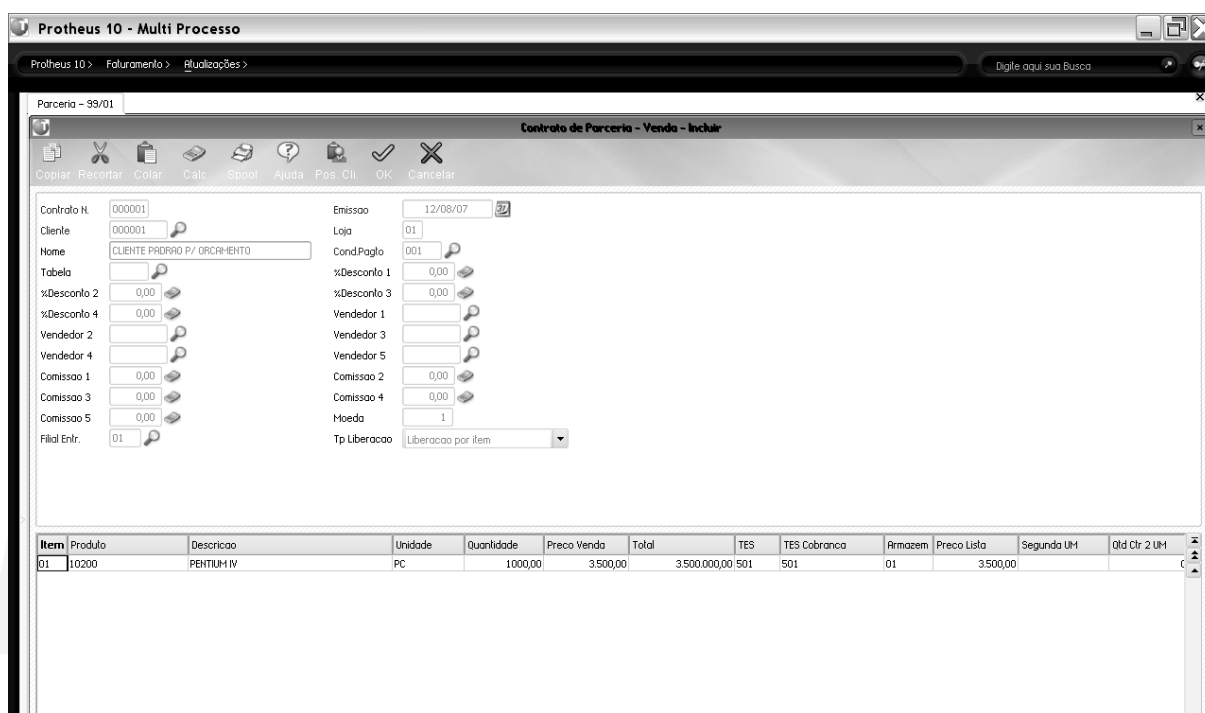
Para gerar um contrato de parceria:

Na janela de manutenção de Contrato de Parceria, selecione a opção "Incluir".

O sistema apresenta a tela de inclusão.

Preencha os dados conforme orientação do help de campo.

O botão  disponível na barra de ferramentas permite realizar consulta à posição de clientes.



| Item | Produto | Descricao | Unidade | Quantidade | Preco Venda | Total | TES | TES Cobranca | Armazem | Preco Lista | Segunda UM | Qtd Ctr 2 UM |
|------|---------|------------|---------|------------|-------------|--------------|-----|--------------|---------|-------------|------------|--------------|
| 01 | 10200 | PENTIUM IV | PC | 1000,00 | 3.500,00 | 3.500.000,00 | 501 | 501 | 01 | 3.500,00 | | |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de contratos e parcerias.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > CRM –Contratos > Parcerias

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

| | |
|----------------|----------|
| Contrato N. = | 000001 |
| Emissão = | 01/0X/XX |
| Cliente = | 000015 |
| Loja = | 01 |
| Cond. Pagto. = | 001 |
| Filial Entr. = | 01 |

| | |
|-------------------|------------|
| Item = | 01 |
| Produto = | 000001 |
| Quantidade = | 100,00 |
| Preço de venda = | 3.500,00 |
| Total = | 350.000,00 |
| TES = | 502 |
| TES de Cobrança = | 501 |

Opção Aprovar

Esta opção permite gerar um pedido de venda através do contrato de parceria, para cobrança do contrato, caso o campo "TES de Cobrança" seja informado. Caso contrário, o sistema somente muda o "status" do contrato para "Aprovado".

Para gerar um pedido de venda através da opção "Aprovar":

Na janela de manutenção de Contrato de Parceria, selecione o contrato desejado e em seguida a opção "Aprovar".

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

Opção Remessa

Esta opção gera um pedido de venda através do contrato de parceria, com base no TES de Remessa. Para gerar um pedido de venda através da opção "Remessa" do contrato de parceria:

Na janela de manutenção de Contrato de Parceria, selecione a opção "Remessa".

O sistema apresenta uma tela com os documentos de origem.
Clique no botão "OK".

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



Anotações

Pedidos de venda

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

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

Existem vários tipos de Pedido de Vendas:

N = Normal

D = Devolução

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

C = Complemento de Preço

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

P = Complemento de IPI

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

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

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

I = Complemento de ICMS

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

O valor do IPI não será calculado.

No Livro Fiscal, o valor do ICMS será apresentado na coluna de "Tributado", independente do que estiver definido na pergunta "Livro Fiscal ICM" do Cadastro de TES.

Não é gerada duplicata.

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

B = Beneficiamento

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

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

Em poder de terceiros, temos dois casos básicos:

Com Movimentação do Estoque

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

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

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

Sem Movimentação do Estoque

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

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

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

B = Utiliza Fornecedor

Este tipo de nota é utilizada nas seguintes situações:

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

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

Cadastrar na estrutura um código para beneficiamento;

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Protheus 10 - Multi Processo

Protheus 10 > Faturamento > Atualizações >

Pedidos de Venda - 99/01

Atualização de Pedidos de Venda - Incluir

Copiar Recortar Colar Calc Spool Ajuda Clientes Formas Planilha Formas Estr. Prod. Pesquisa OK Cancelar

Numero: 000004 Tipo Pedido: Normal

Cliente: Loja

Cl. Entrega: Loja Entrega

Transp.: Tipo Cliente:

Cond. Pagto: Tabela:

Vendedor 1: Comissao 1: 0,00

Vendedor 2: Comissao 2: 0,00

Vendedor 3: Comissao 3: 0,00

Vendedor 4: Comissao 4: 0,00

Vendedor 5: Comissao 5: 0,00

Desconto 1: 0,00 Desconto 2: 0,00

Desconto 3: 0,00 Desconto 4: 0,00

Banco: Desc. Financ.: 0,00

DT Emissao: 12/08/07 Licitacao:

Parcela 1: 0,00 Vencimento 1: / /

| Item | Produto | Unidade | Quantidade | Pro Unitario | Vlr. Total | Qtd. Liberada | Qtd. Lib. 2a. U.M. | Segunda U.M. | Tp. Operacao | Tipo Saída | Qtd. Ven. 2. U.M. | Armazem | Cod. f. |
|------|---------|---------|------------|--------------|------------|---------------|--------------------|--------------|--------------|------------|-------------------|---------|---------|
| 01 | | | | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | | | | 0,00 | |



Exercícios

Agora efetuaremos o cadastro de Pedidos de venda.

Para realizar esse exercício, vá em:

Atualizações > Pedidos > Pedidos de vendas

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

| | |
|-------------------|------------------|
| Numero = | Sequencial |
| Tipo pedido = | Normal |
| Cliente = | 000001 |
| Loja = | 01 |
| Tipo de cliente = | Consumidor Final |
| Cond. Pagto. = | 001 |
| Item = | 01 |
| Produto = | 000001 |
| Quantidade = | 10,00 |
| Prc. Unitário = | 3.500,00 |
| Vlr. Total = | 35.000,00 |
| Qtd. Liberada = | 10,00 |
| Tipo saída = | 501 |



Anotações

Relatórios

Como emitir Pedidos a faturar:

* Selecione as seguintes opções:

Relatórios > Vendas > Pedidos a Faturar;

Clique no botão Parâmetros, informando o código do Pedido de Vendas criado nos Parâmetros De Pedido/ Até Pedido;

Como emitir Notas fiscais:

* Selecione as seguintes opções:

Relatórios > Faturamento > Rel. de N. Fiscais

Como emitir Oportunidades de vendas:

* Selecione as seguintes opções

Relatórios > Adm.Vendas > Oportunidades

Como emitir Contrato de Parceria:

* Selecione as seguintes opções.

Relatórios > Adm.Vendas > Contrato Parceria

Como emitir relatório de Metas x Realizado:

* Selecione as seguintes opções

Relatórios > Faturamento > Metas x Realizado

Número de Registro:

CRMP10200807