

Cadastro de classificação de pós venda".

Esta é mais uma tela de configuração/parametrização, muito similar em estrutura à tela "468 - Cadastro de classificação de movimentação". O objetivo aqui é definir os diferentes tipos ou categorias de atividades de pós-venda que podem ser realizadas. Estas classificações serão utilizadas na tela "066 - Programação de pós venda do cliente" para categorizar as atividades agendadas.

Título da Janela: 469 - Cadastro de classificação de pós venda

Indica que esta funcionalidade (código 469) é destinada ao cadastro, edição ou exclusão das classificações que serão usadas para categorizar as diferentes atividades de pós-venda.

Seção: Informações gerais

Área principal para a entrada de dados da classificação de pós-venda.

1. Campo Código:

- **Tipo:** Campo de texto, provavelmente numérico ou um código alfanumérico curto. O destaque amarelo indica que pode ser um campo chave, obrigatório ou estar em foco.
- **Propósito:** Identificador único para cada tipo de classificação de pós-venda. Por exemplo: "01" para "Follow-up de Adaptação", "02" para "Pesquisa de Satisfação", "03" para "Lembrete de Renovação de Tratamento". Este código será usado internamente pelo sistema.

2. Campo Nome:

- **Tipo:** Campo de texto.
- **Ícone de Lupa (à direita do campo):** Permite buscar classificações de pós-venda já existentes pelo nome ou abrir uma lista para seleção.

- **Propósito:** Nome descritivo da classificação da atividade de pós-venda. Este nome aparecerá para o usuário ao selecionar o tipo de atividade na tela de programação de pós-venda (tela 066).
Exemplos: "Verificar Efeitos Adversos", "Oferecer Produto Complementar", "Agradecimento e Coleta de Feedback".

3. Checkbox Cancelar pós-venda

- **Tipo:** Caixa de seleção (Checkbox).
- **Propósito:** Este campo indica se uma atividade de pós-venda com esta classificação tem o efeito de "cancelar" ou "concluir" outras programações de pós-venda para o cliente, ou se ela própria representa um tipo de cancelamento.
 - **Exemplo 1:** Se um cliente solicita não receber mais contatos, pode-se criar uma atividade de pós-venda classificada como "Solicitação de Não Contatar", e esta classificação teria o checkbox "Cancelar pós-venda" marcado. O sistema poderia usar essa informação para interromper futuras comunicações.
 - **Exemplo 2:** Uma classificação "Tratamento Interrompido pelo Cliente". Ao registrar uma atividade com essa classificação, o sistema, utilizando este flag, poderia automaticamente cancelar outras atividades de acompanhamento relacionadas àquele tratamento específico.
 - Essencialmente, é um indicador de que esta classificação de pós-venda tem uma ação terminativa ou de interrupção sobre o fluxo de acompanhamento do cliente.

Botões no Rodapé da Janela Principal:

São os botões de ação padrão para gerenciar os registros nesta tela de cadastro.

1. Fechar

- **Propósito:** Fechar a janela "469 - Cadastro de classificação de pós-venda".

2. Limpar

- **Propósito:** Limpar os campos "Código", "Nome" e desmarcar o checkbox "Cancelar pós-venda". Usado para iniciar o cadastro de uma nova classificação ou para descartar alterações.

3. Excluir

- **Propósito:** Remover a classificação de pós-venda atualmente carregada na tela. O sistema provavelmente pedirá confirmação e pode impedir a exclusão se a classificação estiver em uso.

4. Gravar

- **Propósito:** Salvar no banco de dados as informações da nova classificação de pós-venda ou as alterações feitas em uma existente.

5. Consultar

- **Propósito:** Abrir uma tela de busca ou uma lista das classificações de pós-venda já cadastradas, permitindo ao usuário selecionar uma para visualização ou edição.

6. Relatórios

- **Propósito:** Poderia gerar um relatório listando todas as classificações de pós-venda cadastradas, incluindo se possuem a marcação de "Cancelar pós-venda".

Em resumo, a tela "469 - Cadastro de classificação de pós venda" permite à farmácia criar um vocabulário controlado e padronizado para os tipos de interações de acompanhamento com seus clientes. Isso ajuda a organizar o processo de pós-venda, facilita o agendamento de tarefas na tela 066, e permite análises e relatórios mais precisos sobre as estratégias de relacionamento com o cliente. O checkbox "Cancelar pós-venda" adiciona uma lógica de negócio importante para gerenciar o ciclo de vida dessas interações.