

066 - Programação de pós venda do cliente

- Informações gerais

Cliente:

- Lista de registros

Descrição do pós venda	Data inicial	Data final	Prazo	AT

Fechar Desfazer alterações Gravar Consultar Relatórios

Programação de pós venda do cliente", foca em um aspecto muito importante do relacionamento com o cliente, especialmente em um contexto de saúde como o de uma farmácia de manipulação: o acompanhamento.

Vamos aos detalhes:

Análise da Tela: 066 - Programação de pós venda do cliente 📞 📅

Esta tela serve para agendar e gerenciar atividades de acompanhamento e suporte ao cliente após a venda de um produto ou serviço.



Barra de Título e Botões Superiores:

"066 - Programação de pós venda do cliente": Título da funcionalidade.

?: Botão de Ajuda.

X: Botão para Fechar a janela.

Seção: Informações gerais

Cliente: Campo de busca/seleção para identificar o cliente para o qual a atividade de pós-venda será programada. Assim como nas telas anteriores, o botão ... e os ícones de lista/lupa ao lado indicam a busca em cadastros existentes.

Seção: Lista de registros

Esta é uma grade que exibirá as atividades de pós-venda agendadas para o cliente selecionado.

Colunas da grade:

Descrição do pós venda: Um campo de texto para descrever a atividade de pós-venda (ex: "Ligar para verificar adaptação ao tratamento", "Enviar pesquisa de satisfação", "Agendar lembrete de próxima consulta/compra", "Oferecer suporte para dúvidas").

Data inicial: A data em que a atividade de pós-venda deve ser iniciada ou realizada.


Data final: A data de término da atividade, caso ela se estenda por um período (ex: um acompanhamento semanal por um mês).

Prazo: Pode indicar a duração da atividade em dias, ou um prazo limite para sua conclusão, caso seja diferente da "Data final".

AT (Ativo/Atendido): Provavelmente um indicador de status da atividade (ex: um checkbox ou um código). "Ativo" significaria que está pendente, e "Atendido" (ou a ausência de "Ativo") que foi concluída.

Botões ao lado da grade:

+ (verde): Para adicionar uma nova programação de pós-venda para o cliente.

Ícone de lápis  (azul): Para editar a atividade de pós-venda selecionada na grade.

Ícone de lixeira  (vermelho): Para excluir a atividade de pós-venda selecionada.

Área Vazia Abaixo da Lista:

O grande espaço em branco abaixo da lista de registros pode ser reservado para exibir detalhes adicionais da atividade selecionada na grade (como um campo de observações mais extenso, resultados da atividade, etc.) ou simplesmente é um espaço não utilizado no design atual da tela.

Barra de Botões Inferior:

Fechar: Sai da tela de programação de pós-venda.

Desfazer alterações: Reverte quaisquer modificações feitas nos agendamentos antes de salvar.

Gravar: Salva as programações de pós-venda (novas ou alteradas).

Consultar: Permite buscar clientes e suas respectivas programações de pós-venda.

Relatórios: Gera relatórios sobre as atividades de pós-venda (ex: pendentes, concluídas, por tipo de atividade, etc.).

Importância e Potencial com IA:

Esta funcionalidade é crucial para fidelização e para garantir a eficácia do tratamento homeopático, que muitas vezes requer acompanhamento. A IA pode potencializar enormemente esta área:

**Sugestões Inteligentes de Pós-Venda:** Baseado no tipo de produto adquirido, no perfil do cliente (histórico de compras, condições de saúde preexistentes), a IA poderia sugerir automaticamente tipos de acompanhamento e prazos ideais. Por exemplo, para um tratamento novo, sugerir um contato em 7 dias; para um cliente idoso com polifarmácia, um acompanhamento mais frequente.

**Priorização de Atividades:** A IA poderia ajudar a priorizar as atividades de pós-venda com base na urgência percebida ou no valor potencial do cliente.

**Automatização de Contatos Simples:** Para lembretes de recompra ou pesquisas de satisfação, a IA poderia integrar-se com ferramentas de disparo de e-mails ou mensagens (como o n8n que você mencionou), automatizando esses contatos.

**Análise de Feedback:** Se o feedback do pós-venda for registrado de forma estruturada ou em texto livre, a IA (NLP) poderia analisá-lo para identificar tendências, problemas comuns, níveis de satisfação e gerar insights para a farmácia.

**Chatbots para Suporte Inicial:** Um chatbot poderia realizar o primeiro contato do pós-venda, coletando informações básicas antes de um atendente humano assumir, se necessário.

Esta tela, embora simples na sua estrutura atual, abre um leque de possibilidades para um serviço ao cliente diferenciado e proativo, especialmente com a adição de inteligência artificial.