

# Como trabalhar com o Painel de Auditoria?

## Produto: Portal Executivo

Como configurar para que as ações e resultados apareçam no Painel de auditoria?

1.0 - Na pagina principal do Painel de auditoria, clique na aba administração e posteriormente em configurações do sistema.



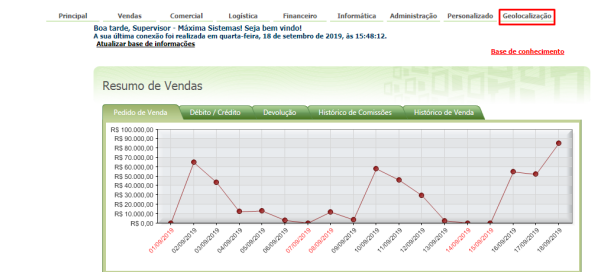
1.1 - Já dentro de configurações a função **Habilitar processamento do painel de auditoria do banco de dados** deve estar marcado como **sim**.



[Voltar](#)

## Como acessar o Painel de Auditoria?

2.0 - Após acessar o Portal Executivo com login e senha, na página principal clique na aba geolocalização.



2.1 - Já na aba geolocalização clique em painel de auditoria, o mesmo abrirá.

## Artigos Relacionados

- [Como consultar o Relatório de Auditoria no maxPromotor](#)
- [Como configurar dias e horários de captura do maxTracking \(Rastro\)](#)
- [Como consultar informações no Painel de auditoria?](#)
- [Como configurar o Painel de Integração?](#)
- [Como acessar o Painel de Integração?](#)

Principal Vendas Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalidade **Geolocalização**

**Geolocalização**  
Acompanhamento da equipe através de localização apresentada em mapas, bem como checkin/checkout, posistação, visitas, rotas etc...

**Exibir Apenas as Rotinas Favoritas**

- Pedidos e Justificativas por Localização**  
Nessa rotina você poderá realizar a análise de pedidos e justificativas cruzando com a localização onde foram realizados. Também será possível consultar o andamento percentual das justificativas de não vendas
- Pedidos por Serviço de Atendimento**  
Consulte quantos pedidos foram tratados no local do cadastro do cliente e quantos tratados fora com uma margem de tolerância definida pelo usuário.
- Relatório Acompanhamento Venda**  
Apresenta relatório que acompanha o desempenho dos vendedores por dia, mostrando posistação e horário inicial e final de sua localização
- Painel de Auditoria**  
Apresenta de forma resumida as informações das equipes de vendas, com mapas, podendo ser visualizadas por filiais ou supervisores.
- Acompanhamento de Atendimento**  
Visualização do acompanhamento do RCA por cada cliente, com informações de tempo de percurso de um cliente a outro, tempo de atendimento, distância, valor do pedido, tipo de visita, motivo não venda
- Mapas**  
Acompanhamento da equipe através de localização apresentada em mapas, bem como demais relatórios de roteirização e posistação
- Painel de auditoria consolidada**  
Apresenta de forma consolidada as informações das equipes de vendas, podendo ser visualizadas por filiais ou supervisores

[Voltar](#)

Como visualizar informações e resultados por Filial no painel de auditoria?

3.0 - Ao clicar no painel de auditoria vai abrir a pagina com as Filiais cadastradas, informações sobre a mesma, como quantas equipes possuem, quantidade de RCAS, quantos estão ativos, ausentes, inativos. Quantos clientes estão agendados, quantos positivados, a eficiência e valor de venda por Filial.

Principal Vendas Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalidade **Geolocalização**

**Painel de Auditoria**  
Apresenta de forma resumida as informações das equipes de vendas, com mapas, podendo ser visualizadas por filiais ou supervisores.

18/09/2019

Para apagar os dados, clique em uma célula da aba

Filial	Equipe	Quantidade de Mensuras						Quantidade de Clientes				Valor R\$ Venda	R\$ Venda Andamento
		RCAS	Ativos	Ausentes	Inativos	Agendados	Visitados	Positivados	Efficiencia				
1		2	5	0	3	2	0	32	0%	32	100%	R\$ 86.633,24	
<div> <span>Exportar XLS</span> <span>Exportar DOC</span> </div>													

A Filial de Supervisor é Atividade pelo usuário selecionado no menu cadastros no WinFlow. Os Supervisores em Filial cadastrada no menu usuário vinculados são sendo apresentados no painel. Filial e rotas 546 (campo RCAS). Atividade Os supervisores (RCAS) ANT(2012) rotas ativos, pontos 2019 F1.136. Cadastrado. Por favor, realize a cópia dos dados apresentados no menu 525 do WinFlow.

[Voltar](#)

Como visualizar informações e resultados por equipe no painel de auditoria?

4.0 - Ao clicar na filial, será aberto no painel de auditoria o nome dos representantes com informações sobre a mesma, como quantas equipes cada supervisor possuem, quantidade de RCAS, quantos estão ativos, ausentes, inativos. Quantos clientes estão agendados, quantos positivados, a eficiência e valor de venda por equipe.

Principal Vendas Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalidade **Geolocalização**

**Painel de Auditoria**  
Apresenta de forma resumida as informações das equipes de vendas, com mapas, podendo ser visualizadas por filiais ou supervisores.

18/09/2019

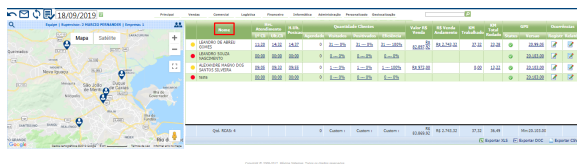
Para apagar os dados, clique em uma célula da aba

Equipe	Supervisor	Quantidade de Mensuras						Quantidade de Clientes				Valor R\$ Venda	R\$ Venda Andamento
		RCAS	Ativos	Ausentes	Inativos	Agendados	Visitados	Positivados	Efficiencia				
1	JOSE AUGUSTO	1	0	0	1	0	0	0	0%	0	0%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	MARCOS FERNANDES	1	5	2	2	0	0	32	0%	32	100%	R\$ 83.669,50	R\$ 2.763,32
<div> <span>Exportar XLS</span> <span>Exportar DOC</span> </div>													

[Voltar](#)

Como visualizar informações e resultado por vendedor no painel de auditoria?

5.0 - Clicando no nome do supervisor no Painel vai mostrar os vendedores da equipe do mesmo, e as informações gerais, como hora do primeiro e ultimo cliente visitado, ultima posição registrada, clientes agendados, visitados, positivados, eficiência, valor geral de venda, venda em andamento, km trabalhado, km total rodado, status do GPS e sua versão atual , ocorrências como registro e relatórios. Automaticamente o mapa será aberto do lado esquerdo superior da tela, caso queira acompanhar no mapa.



5.1 - Selecionando o vendedor vai abrir na tela informações específicas do mesmo, como por exemplo sobre o atendimento; hora início do pedido, hora fim do pedido que representa **check in e check out** realizado pelo vendedor em cada cliente . tempo de atendimento. sobre deslocamento; tempo de percurso e distância em km, posteriormente nome do cliente e se positivado. Também legendas indicando sobre visitas anteriores, como cliente positivado, visitado e não positivado e não positivado. Com relação a preço; valor do pedido por cliente e bonificação, é possível visualizar se houve justificativa de não venda se o cliente estava agendado ou não e se o pedido foi retirado fora do ponto de venda.

Atendimento		Deslocação		Visitas Anteriores		Valor		Justificativa	Ap	Favor do Ponto
Hs Início	Hs Fim	Tempo Atendi	Tempo Desloca	UR	UR	UR	UR			
11:20:37	11:23:45	00:03:08	00:00:00	0.00	0.00	0.00	0.00	N	0.00	0.00
14:23:28	14:23:30	00:00:02	02:59:43	02:59	02:59	02:59	02:59	N	0.00	0.00
21:27:51	13:39:16	07:46:25	06:55:01	06:55	06:55	06:55	06:55	N	0.00	0.00
22:14:24	13:39:38	06:34:46	06:35:06	06:35	06:35	06:35	06:35	N	0.00	0.00
22:49:16	13:40:04	09:09:12	09:09:08	09:09	09:09	09:09	09:09	N	0.00	0.00
22:55:28	13:49:24	09:11:04	09:11:24	09:11	09:11	09:11	09:11	N	0.00	0.00
22:54:17	13:40:43	09:13:24	09:13:53	09:13	09:13	09:13	09:13	N	0.00	0.00
22:56:07	13:41:04	09:15:44	09:15:51	09:15	09:15	09:15	09:15	N	0.00	0.00

5.2 - Também é possível acompanhar pelo mapa que é aberto automaticamente do lado esquerdo da tela, abaixo do mapa é possível visualizar vários ícones como; venda , venda fora de rota , motivo de não venda , motivo não venda fora de rota , cliente sem visita , almoço , apenas check in e check out .

Ícone	Legenda
	Venda
	Venda fora de rota
	Motivo de não venda
	Motivo não venda fora de rota
	Cliente sem visita
	Almoço
	apenas check in e check out

The screenshot displays a mobile application interface. On the left, there is a map showing a route through a city. On the right, there is a table with columns for 'Atendimento' (Service), 'Cliente' (Client), and 'Status' (Status). The table contains several rows of data, including client names, addresses, and status indicators (green and red dots). At the bottom, there are summary statistics: 'Vendas de Hoje: 0', 'Vendas Fora do Dia: 0', 'Total de Clientes: 31', and 'Total Clientes Visitados: 31'.

Atendimento	Cliente	Status
22:58:09	23-41-24	0.20
23:00:11	23-47:38	0.20
23:01:16	23-47:38	0.20
23:04:23	23-38:34	0.20
23:07:18	23-38:34	0.20
23:08:35	23-37:40	0.20
23:11:02	23-36:59	0.20

[Voltar](#)

## Dicionário

Expressão	Descrição
Rca ativo	Rca com localização atualizada menor que 1h
Rca ausente	Rca com localização atualizada entre 1 e 3hs
Rca inativo	Rca com localização atualizada entre 3 e 24hs
Cliente agendado	Cliente programado para atendimento no dia
Cliente positivado	A quantidade de clientes que o vendedor emituiu pedido
Eficiência	Este valor é referente a quantidade de clientes positivados dividido pela quantidade de clientes visitados no dia
Venda em andamento	Venda ainda não sincronizada com o ERP
Km trabalhado	Soma a distância trabalhada do primeiro ao ultimo cliente, desconsiderando a distância entre a confecção do pedido/ justificativa.
Km rodado	Soma a distância do inicio ao fim do rastreio
Status GPS	Indica se o mesmo está ativo
Versão GPS	Versão do aplicativo do Pedido de Venda
Registro	Registro das ocorrências
Relatório	Relatório das ocorrências registradas
Hora inicio	Inicio do do atendimento ao cliente
Hora fim	hora fim do atendimento ao cliente
Tempo de atendimento	Duração do atendimento realizado ao cliente
Tempo de percurso	Tempo de percurso de um cliente a outro
Distância em km	Distância percorrida de um cliente a outro
Bonificação	Valor do pedido Bonificado
Justificativa	Justificativa de motivo de não venda
Fora do PDV	Venda realizada fora do cliente
Venda fora de rota	Venda em cliente que não estava na rota do dia
Motivo de não venda	Justificativa de motivo de não venda
Apenas check in e check out	Realizado check in e check out sem Pedido/Justificativa

[Voltar](#)



Não encontrou a solução  
que procurava?

Sugira um artigo