

Roteirizador de vendedor, como trabalhar com o módulo?

Produto: maxGestãoPlus

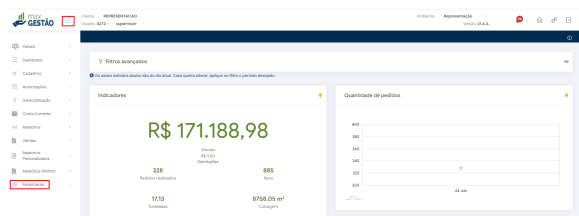
- 1.0 Como acessar o roteirizador de vendedor.
- 2.0 Como trabalhar com carteira de clientes.
- 3.0 Como gerar coordenadas de clientes.
- 4.0 Como alterar coordenadas já cadastradas.
- 5.0 Como realizar Roteirização.
- 6.0 Como imprimir rota.
- 7.0 Como montar agenda de visita.

Importante

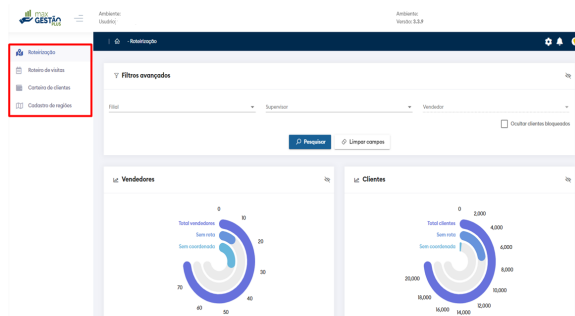
O Roteirizador de vendedor é um módulo à parte que compõe o maxGestão Plus.

1.0 Como acessar o roteirizador de vendedor.

1.1 Na página inicial do maxGestão, no canto esquerdo da tela clique no ícone  e posteriormente em **Roteirizador**;



1.2 Ao clicar em **Roteirizador** irá abrir o módulo maxGestão Plus onde é possível realizar roteirização, criar roteiro de visita e gerenciar carteira de clientes e cadastrar regiões.



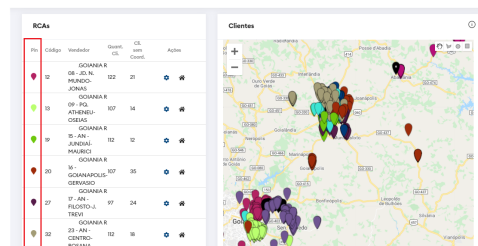
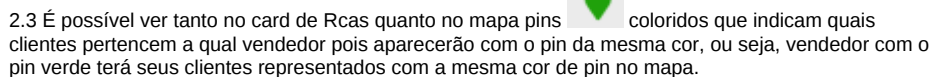
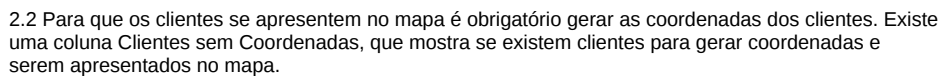
[Voltar](#)

2.0 Como trabalhar com carteira de clientes.

2.1 Ao abrir a carteira de clientes para iniciar o processo em filtro avançado é obrigatório que o supervisor seja selecionado, clique em **Pesquisar**;

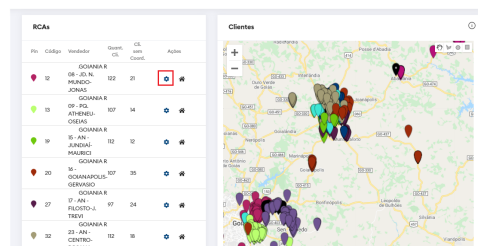
Artigos Relacionados

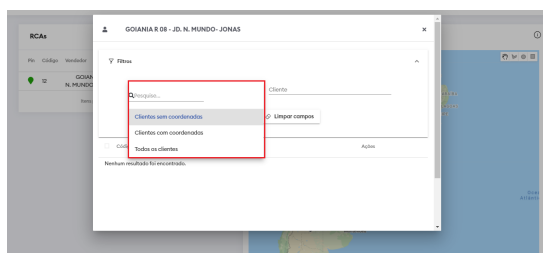
- [Como instalar o MaxGestão PWA no iOS](#)
- [Como consultar os motivos de não venda para o Pré Pedido?](#)
- [Roteirizador de vendedor, como trabalhar com o módulo?](#)
- [Geolocalização: Objetivo do Painel de Auditoria](#)
- [Como verificar km total realizado pelo vendedor?](#)



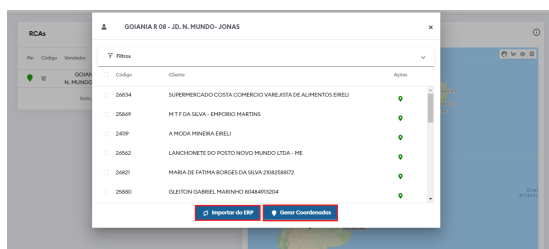
2.4 Através do card de Rcas é possível trabalhar com a opção de gerenciar coordenadas, ao clicar no

ícone , será aberta uma janela com as opções de clientes sem coordenadas, clientes com coordenada e também de todos os clientes.





2.5 Ao selecionar clientes sem coordenadas, com coordenadas ou todos os clientes e pesquisar, será apresentado três opções de gerar ou atualizar coordenadas de clientes, importar do ERP, caso esteja atualizada, gerar coordenadas, onde o próprio roteirizador irá gerar um ponto de Latitude e Longitude por aproximação, de acordo com o endereço cadastrado (rua, bairro, município, estado e CEP) , OU caso tenha Latitude e Longitude é possível clicar direto no pin inserir os mesmos e salvar.



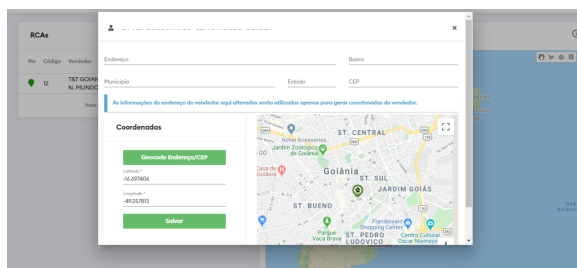
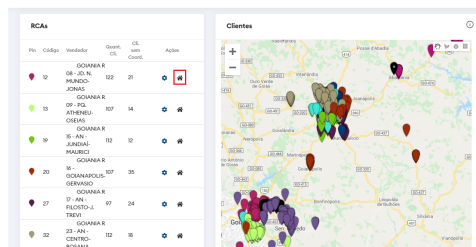
[Voltar](#)

2.6 Ainda no card de Rca é possível trabalhar com a opção de gerenciar casa do vendedor, ao clicar no

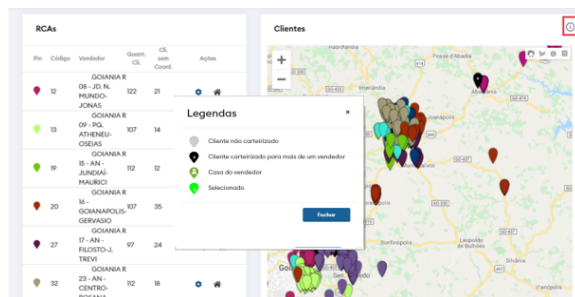


ícone será aberta uma janela onde pode ser alterado o endereço do vendedor para trazer as coordenadas ou já pode ser inserido latitude e longitude.

As informações do endereço do vendedor alteradas serão utilizadas apenas para gerar coordenadas do vendedor, não alterando portando o endereço do mesmo cadastrado no ERP.

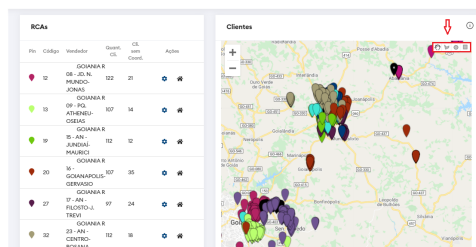


2.7 Do lado direito superior da tela ao clicar no ícone de legenda  é possível ver que o pin cinza  no mapa indica o cliente que ainda não foi caracterizado, o pin na cor preta  indica que o cliente está caracterizado para mais de um vendedor, já o ícone  indica o ponto onde está a casa do vendedor,  indica os clientes selecionados.

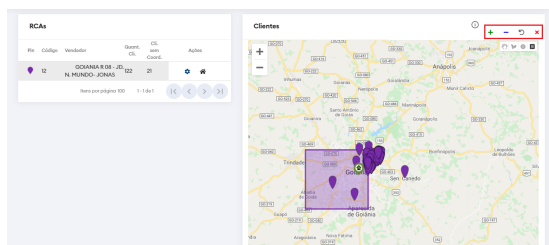


[Voltar](#)

2.8 Na parte superior do lado direito do mapa é possível ver formas de seleção    utilizadas para selecionar os clientes no mapa.



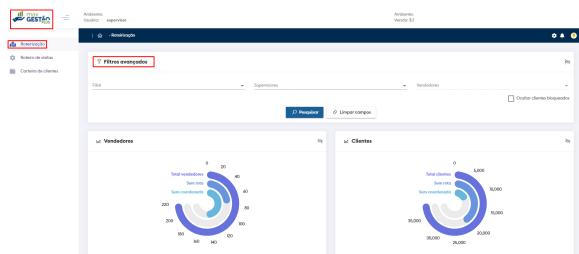
2.9 Assim que selecionar um vendedor e também os clientes no mapa acima das formas de seleção irá aparecer quatro ícones, através dele as ações serão realizadas, como  de incluir cliente na carteira do vendedor, de  remover cliente da carteira do vendedor,  limpar última marcação realizada no mapa e de  remover todas as marcações do mapa.



[Voltar](#)

3.0 Como gerar coordenadas de clientes.

3.1 Na aba roteirização em filtros avançados preencha os dados de filial, supervisor e vendedor conforme desejado, porém somente o campo supervisor é obrigatório.



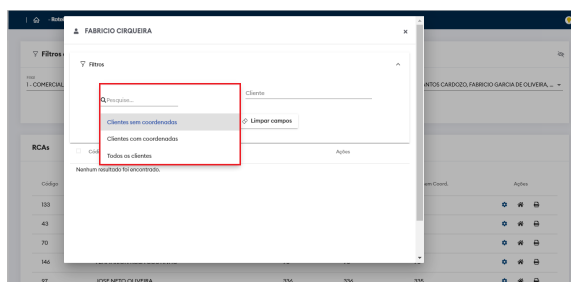
3.2 A pesquisa trará os vendedores do supervisor, com informações como; quantidade de clientes vinculadas a ele, quantidade de clientes sem rota, quantidade de clientes sem coordenada e ações. Para montar a rota de um vendedor é necessário que todos os clientes dele tenham coordenada gerada,



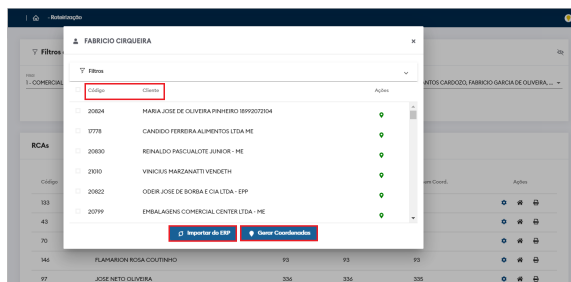
sendo assim. selecione o vendedor e clique ícone de configuração

Código	Vendedor	Quant. CL	CL sem Rota	CL sem Coord.	Ações
133	FABRICIO CIRQUEIRA	239	237	237	
43	FABRICIO GARCIA DE OLIVEIRA	47	22	21	
70	FERNANDO JOSE DE SOUZA GUEDES	958	959	958	
146	FLAURIANO ROSA COUTINHO	93	93	93	
97	JOSE NETO OLIVEIRA	334	336	335	

3.3 Será aberta uma janela com as opções de clientes sem coordenadas, clientes com coordenada e também de todos os clientes para que selecione.



3.4 Ao realizar busca por clientes sem coordenadas, na parte inferior terá as opções de importar do ERP ou Gerar coordenadas pelo próprio roteirizador.



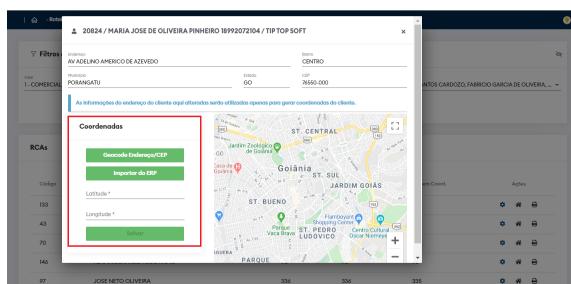
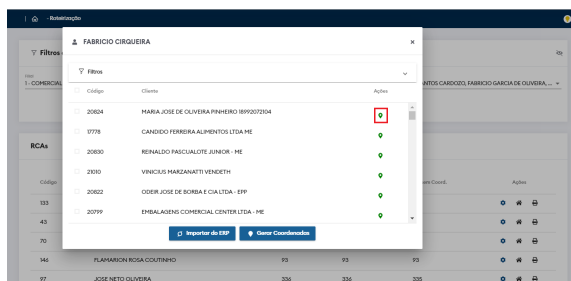
[Voltar](#)

4.0 Como alterar coordenadas já cadastradas.



4.1 Dentro do filtro clique no ícone , será aberta uma tela com a opção de alterar manualmente a coordenada, preenchendo o endereço ou informando latitude e longitude, como também importar do ERP.

As informações do endereço do cliente alteradas serão utilizadas apenas para gerar coordenadas do cliente, não alterando o endereço do mesmo cadastrado ERP.



[Voltar](#)

5.0 Como realizar Roteirização.

5.1 Preencha as informações em filtro avançado conforme desejado.

Filtros avançados

1 - COMERCIAL MAQUINISTAS

FERNANDO GUEDES

RCA's

Código	Vendedor	Quant. CL	CL sem Rotas	CL sem Const.	Ações
133	FABRÍCIO CIRQUEIRA	229	227	227	  
43	FABRÍCIO GARCIA DE OLIVEIRA	49	22	21	  
70	FERNANDO JOSE DE SOUZA GUEDES	968	959	958	  
146	FLAMARION ROSA COUTINHO	93	93	93	  
97	JOSE NETO OLIVEIRA	336	336	335	  
137	OSBERNAN SANTOS CAMBOED	78	78	78	  

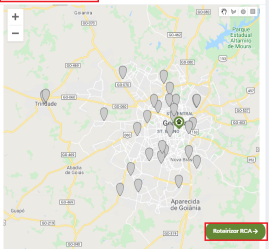
5.2 Após selecionado o vendedor irá se abrir ao lado da listagem o mapa do Rca selecionado, clique em roteirizar Rca que fica no canto inferior direito da tela.

RCA's

Código	Vendedor	Quant. CL	CL sem Rotas	CL sem Const.	Ações
133	FABRÍCIO CIRQUEIRA	229	227	227	  
43	FABRÍCIO GARCIA DE OLIVEIRA	49	22	21	  
70	FERNANDO JOSE DE SOUZA GUEDES	968	959	958	  
146	FLAMARION ROSA COUTINHO	93	93	93	  
97	JOSE NETO OLIVEIRA	336	336	335	  
137	OSBERNAN SANTOS CAMBOED	78	78	78	  
47	ROBERTO RISO RODRIGUES LEAO	97	97	97	  
147	WENIA ALVES MORAIS	180	180	180	  

Itens por página: 10 1 - 8 de 8

Mapa de RCA selecionado



[Voltar](#)

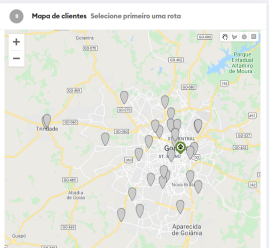
5.3 Será aberta uma janela para criação, clique em criar Rota e posteriormente preencha o nome do roteiro na descrição e clique em salvar.

Rotas do vendedor: FERNANDO JOSE DE SOUZA GUEDES

Rota	Km Total	Ações
ROTA 1	10118	  

1 Dias da rota:

Mapa de clientes Selecione primeiro uma rota

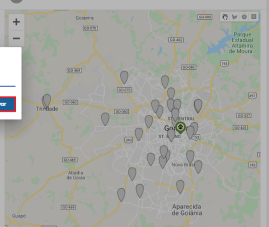


Rotas do vendedor: FERNANDO JOSE DE SOUZA GUEDES

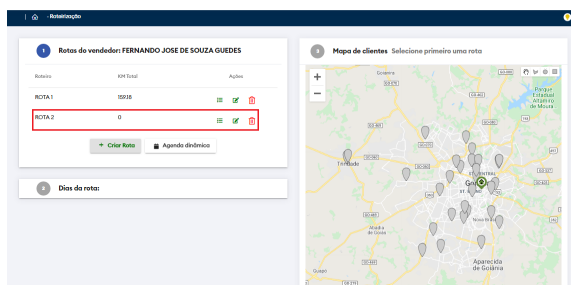
Rota	Km Total	Ações
ROTA 1	10118	  

1 Dias da rota:

Mapa de clientes Selecione primeiro uma rota

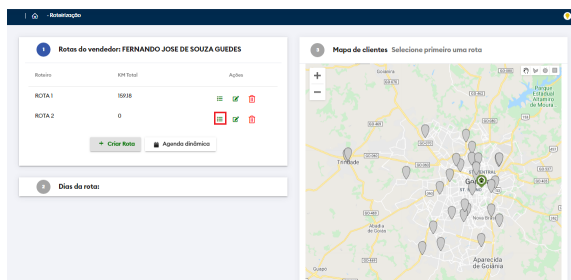


5.4 Com o roteiro salvo, na mesma janela trará o nome da rota, o Km total, que somente estará preenchido após a finalização da roteirização, e também ações, como selecionar rota  , editar rota  e excluir rota  .

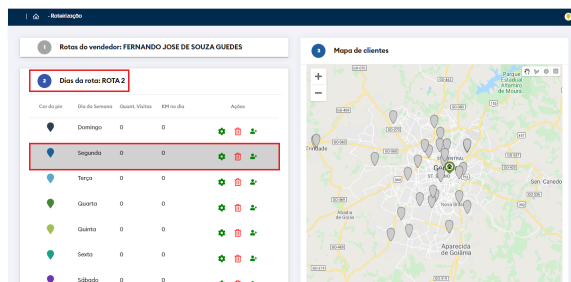


[Voltar](#)

5.5 Na mesma janela selecione a rota que deseja através do ícone  que fica na coluna de ações.



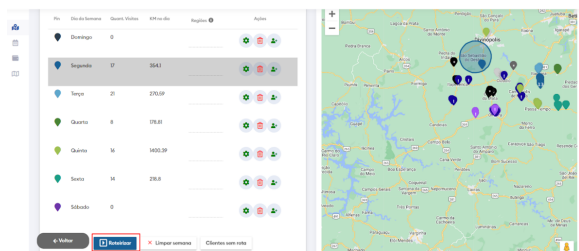
5.6 Ao selecionar a rota, será apresentado os dias da semana de segunda a domingo, cada dia será ilustrado através de um balão de cor diferente para otimizar e facilitar o processo.



[Voltar](#)

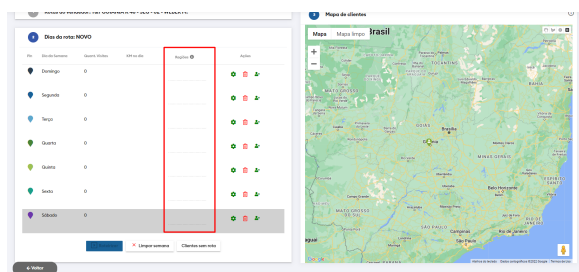
5.7 Para iniciar a roteirização após selecionado o dia da semana, escolha uma forma de seleção que prefere entre os símbolos     que estão na canto superior direito do mapa , após escolher o símbolo selecione no mapa os clientes que deseja que o vendedor visite nesse dia. Dentro do card do mapa também é possível voltar a seleção de clientes anterior ou excluir aquela seleção através

do ícones  .



5.8 Na coluna **Regiões** pode ser inserido uma região cadastrada com clientes que seja desse vendedor. Quando a coluna "Regiões" possui uma linha tracejada, significa que não existe regiões cadastradas para este vendedor. Caso contrário, terá um linha, e para adicionar, basta clicar sobre a linha e irá apresentar as opções. Selecionar a opção desejada e clicar em "Roteirizar".

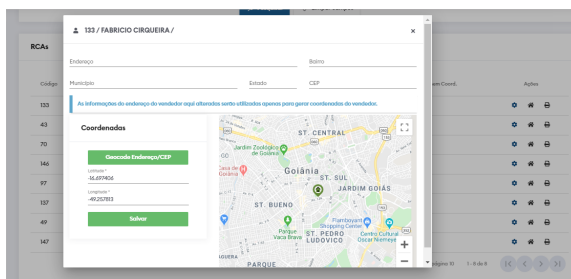
Essa região tem seu cadastro realizado na aba "Cadastro de Regiões"



[Voltar](#)

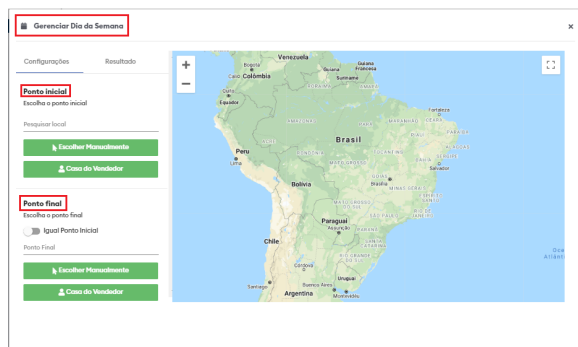
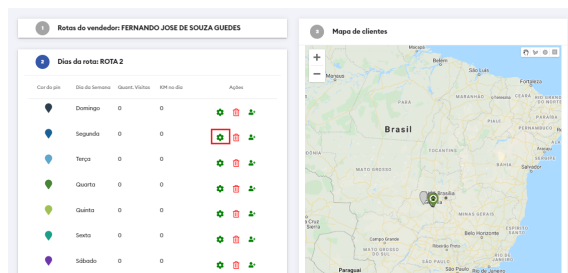
5.9 Por padrão o ponto inicial do vendedor é a casa dele, no filtro de vendedores endereço do mesmo pode ser alterado ou informado caso não haja.

RCAs					
Código	Vendedor	Quant. CL	CL sem Rota	CL sem Coord.	Ações
133	FABRÍCIO CIRQUEIRA	239	237	237	 
43	FABRÍCIO GARCIA DE OLIVEIRA	49	22	21	 
70	FERNANDO JOSE DE SOUZA OLIVEIRA	988	959	958	 
146	FLAMMARION ROSA COUTINHO	93	93	93	 
97	JOSE NETO OLIVEIRA	336	334	335	 
137	OMERIAN SANTOS CARMOZIO	76	76	76	 
49	ROBERT DIEGO RODRIGUES LEAO	97	97	97	 
147	WERNER ALVES MORAIS	90	90	90	 



5.10 Porém se desejar que o ponto inicial seja outro é possível configurar em gerenciar dia da semana at

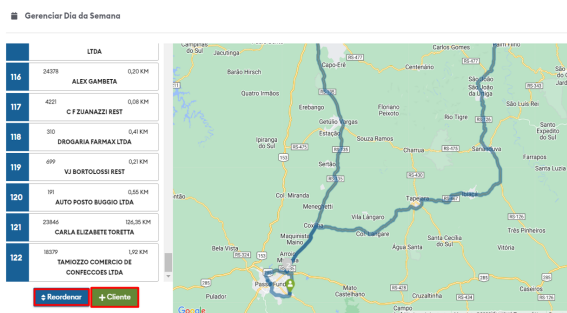
ravés do ícone  , que possibilita alterar ponto inicial e final do vendedor.



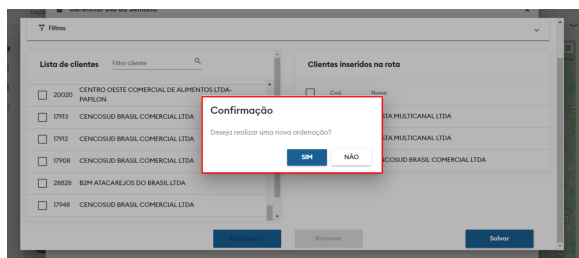
[Voltar](#)

5.11 A melhor sequência de visitas é montada pelo roteirizador considerando a posição de cada cliente, juntamente com o ponto inicial e final do vendedor para dar a melhor rota, com menor km, porém se quiser alterar a ordem das visitas manualmente é possível, arrastando a posição dos clientes na aba resultado. Na parte de reordenar, após alterar e arrastar na posição desejada é necessário clicar no botão que fica abaixo do último cliente ordenado “Reordenar”

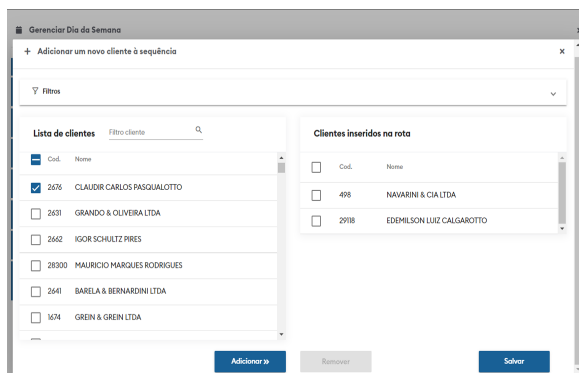
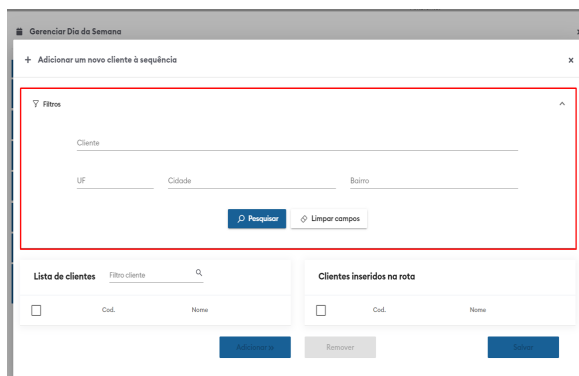
Ainda nessa aba **Resultado**, caso veja na ordenação que ficou faltando algum cliente existe o botão “Cliente”, onde pode ser inserido um ou mais clientes direto na ordenação da rota.



Ao adicionar um novo cliente na roteirização criada para os dias da semana, o sistema mostra um alerta questionando se é para ter a reordenação dos clientes ou não, caso clique em não os novos clientes inclusos são adicionados ao final da listagem, caso clique em sim ele volta a aplicar a sugestão de acordo com a melhor rota possível entre os clientes listados contando com esses recém adicionados.



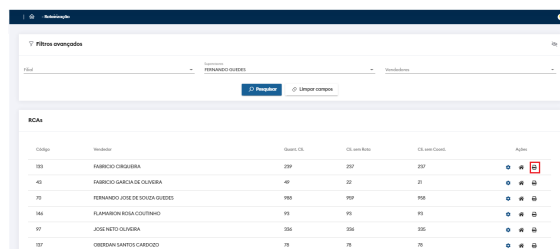
5.12 Na opção de adicionar mais clientes a sequência, é possível fazer filtros que irão apresentar uma listagem de clientes que não estão na rota ao lado esquerdo, e ao lado direito será incluído os clientes adicionados a rota. Para adicionar, clicar nos clientes desejados e clicar no botão **Adicionar** e para finalizar a ação e incluir na roteirização, clicar em "Salvar".



[Voltar](#)

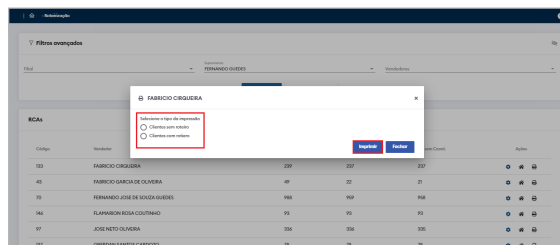
6.0 Como imprimir rota.

6.1 Na aba roteirização ao selecionar o supervisor em filtro na listagem de Rcas clique do ícone de emitir relatório  .



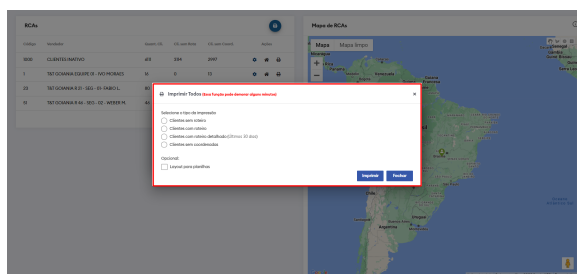
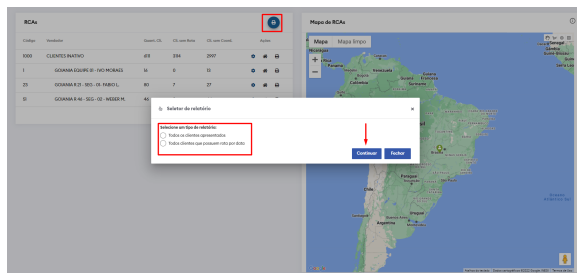
Código	Versão	Quant. CL	CL sem Rotas	CL sem Clientes	Ação
103	FABRÍCIO CIRQUEIRA	299	297	297	
45	FABRÍCIO GARCIA DE OLIVEIRA	49	20	21	
75	FERNANDO JOSE DE SOUSA GUDES	193	192	193	
144	FLAMENCO ROSA COUTINHO	19	19	19	
97	JOSE NETO OLIVEIRA	334	334	335	
137	OMERIAN SANTOS CARDOZO	75	75	75	

6.2 Irá abrir uma janela para que selecione tipo de impressão, cliente sem roteiro ou cliente com roteiro, após selecionar clique em imprimir.



[Voltar](#)

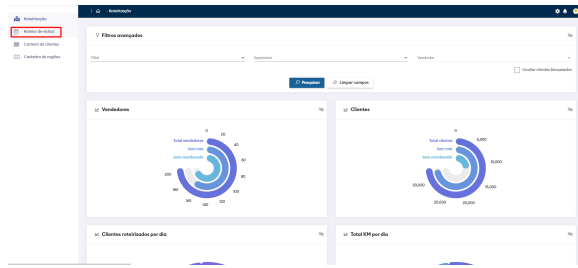
6.3 Existe também a opção de impressão geral, que clicando em uma das opções e em continuar.



[Voltar](#)

7.0 Como montar agenda de visita.

7.1 No canto esquerdo superior da tela clique em roteiro de visitas.



7.2 Será aberto filtro para que informe o nome do vendedor que já possui roteiro criado, em dados do roteiro de visita irá configurar mês e Ano, a semana do mês selecionado, o nome do roteiro ao qual criou e deseja que seja realizado na semana escolhida, hora de início e tempo médio de duração da visita. No mesmo campo é possível limpar todo planejamento de visita para o mês e ano selecionado, e ao clicar em adicionar será criada uma agenda semanal.

The 'Roteiro de visitas' form includes a section for 'Informações do vendedor' with a dropdown for 'Vendedor' and a search icon. Below this is the 'Dados do roteiro de visita' section, which contains fields for 'Mês' (set to 12/2019), 'Configuração semana' (set to 1ª semana), 'Roteiro escolhido' (set to ROTEIRO 1), 'Hora início' (set to 08:00), and 'Tempo médio' (set to 30). A 'Salvar' button is located at the bottom right.

7.3 Na agenda semanal existe opção de exclusão da mesma, e também de gerar, que irá incluir as informações que nela consta no planejamento de visita do vendedor.

The 'Agenda semanal' section shows a table with columns for 'Ano', 'Mês', 'Semana', 'Rota', 'Hora início', 'Tempo médio por visita', and 'Ações'. The data row shows '2019', '12', '1ª semana - 01/12/2019 a 07/12/2019', 'ROTEIRO 1', '08:00', '30', and an 'Excluir' button. Below this is the 'Planejamento visita vendedor' table, which is a 3x7 grid representing days of the week (domingo to sábado) and visit numbers (1 to 21). The cell for the 4th visit on the 4th day (quarta-feira) is highlighted in green.

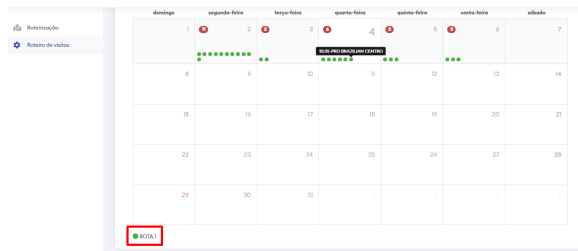
[Voltar](#)

7.4 Após as informações serem inclusas no planejamento de visita, ficará marcações de quantos clientes o vendedor tem para cada dia.

The 'Agenda semanal' table is identical to the previous one. The 'Planejamento visita vendedor' table now shows green dots in the cells for visits 1 through 4 on each day, indicating the number of clients. A green banner at the bottom of the planning table reads 'Planejamento de visitas gerado com sucesso!'. The 'Excluir' button in the agenda table is now disabled.

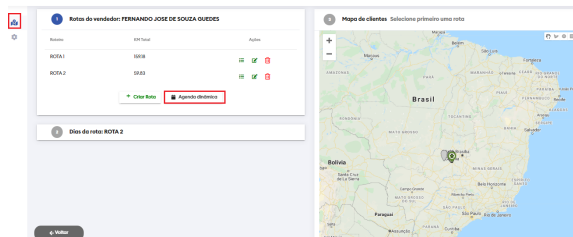
7.5 Cada bolinha  simboliza um cliente, na parte inferior do planejamento terá o nome da Rota criada e o mesmo símbolo da mesma cor, que mostra que aqueles clientes estão dentro daquela rota. Ao

passar o mouse em cima do símbolo  no planejamento ele mostrará o nome do cliente.

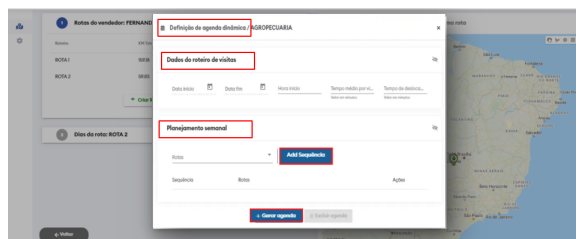


[Voltar](#)

7.6 Outra forma de montar agenda é através da agenda dinâmica, na tela de roteirização já com as rotas criação clique em Agenda Dinâmica.



7.7 Irá abrir uma janela para que seja realizada a definição da agenda Dinâmica com dois filtros, o primeiro de **Dados do roteiro de visitas** onde irá configurar a data inicio e data fim do período de vigência da agenda, data inicio e data fim do período de vigência da agenda, hora inicio da jornada de trabalho do vendedor. TMD (tempo médio de deslocamento) e o TMV (tem médio de visita). O segundo filtro é o de **Planejamento semanal** onde irá selecionar a rota e clicar em adicionar sequencia , quando todas as rotas que deseja estiverem adicionadas clique em Gerar Agenda.



[Voltar](#)

Artigo revisado pela analista Thais Batista



Não encontrou a solução
que procurava?

[Sugira um artigo](#)



Ainda com dúvida?

[Abra um ticket](#)