

Boletim de Evolução - Junho/2017

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Junho.

Pedido de Venda

Venda assistida

Agora o Pedido de Venda conta com o processo de venda assistida, o que permite informar se o produto terá Entrega (EN) ou Retira Posterior (RP). Esse processo facilita a venda do tipo “7 Entrega futura”.

Justificativa para não venda de itens do pré-pedido

Permite a justificativa da não venda de produtos indicados como ideais, ou seja, já inclusos no pré-pedido. O recurso contribui para identificar se os itens que estão inseridos no pré-pedido estão tendo o giro esperado e se são a melhor alternativa para o pré-pedido.

Restrição de embalagens por tipo de venda

Como parte da estratégia da sua empresa, agora você pode configurar qual tipo de embalagem de produto está disponível por Tipo de Venda (Venda Normal, Venda Bonificado, Venda com Troca, dentre outras).

Mensagem de brinde direcionado para tela da mecânica

O RCA é notificado se o produto adicionado ao pedido está vinculado a uma campanha de brindes vigente. A mensagem direciona o vendedor da tela de negociação para a listagem das campanhas de brindes.

Exibição do estoque contábil

Agora o Pedido de Venda também exibe o estoque contábil, além do estoque disponível. Essa informação evita a adição de itens com estoque contábil zerado ou negativo, o que pode invalidar o sincronismo do pedido.

Novos campos de cadastro de clientes

Para manter a integração de dados com WinThor, o cadastro de novos clientes no Pedido de Venda permite agora a inserção novos campos: Código da Filial de Faturamento e Código do País, que será obtido pelo sistema a partir da descrição do País.

Também foi criada seção para cadastro de roteirização de visitas, permitindo programar o período da visita (data inicial e final), data da próxima visita, programação da semana e periodicidade, o que simplifica a gestão da rota do vendedor.

Origem da comissão

Agora a origem de comissão dos produtos vendidos através do Pedido de Venda é gravada nas tabelas do WinThor, possibilitando a visualização dessa informação nas rotinas do ERP.

Pedido de Venda Medicamentos

Desconsiderar pedidos de origem OL

Visando se adequar ao processo de tratamento de premiações/comissões, os pedidos de origem OL (Operador Logístico) serão desconsiderados na visualização da Aba “PEDIDOS”. Essa restrição visa evitar problemas com vendedores, pois as origens que geram comissão são somente: Televendas, Força de Venda e Pedido Eletrônico.

Último preço praticado

Para facilitar e agilizar a negociação, fica disponibilizado diretamente na tela do item o preço praticado na última venda realizada para o cliente que está sendo atendido.

Legenda de produtos controlados

Agora os produtos do tipo “Controlado” são identificados com uma legenda de cor azul na descrição do produto. Com isso os vendedores podem identificar facilmente este tipo de produto no momento das negociações.

Pronta Entrega

Melhoria na Impressão do resumo de vendas

Para facilitar a prestação de contas do vendedor no processo de fechamento de carga, a impressão do Resumo de Vendas conta agora com a opção totalizar/quebrar por tipo de cobrança.

maxMove Entrega

Controle de ocorrências

O motorista pode tirar fotos das ocorrências que acontecem durante o seu romaneio de entrega, como “Problema mecânico no caminhão”, “Registro de Avarias”, “Fila de Espera de Entrega”, dentre outros eventos. Todas as informações capturadas são sincronizadas com o Painel de Gestão para controle e auditoria.

Reenvio do XML da NF-e

Para evitar reclamações, atrasos e devoluções devido ao cliente recebedor da carga informar não ter recebido o XML da NF-e, esse arquivo agora pode ser reenviado pelo motorista diretamente pelo aplicativo, no smartphone ou tablet, e também pelo gestor a partir do Painel de Gestão Web. Esse processo também proporciona uma redução nas ligações à central de apoio à venda solicitando o reenvio de arquivos XMLs, otimizando o tempo de todas as áreas envolvidas.

maxPromotor

Captura de coordenadas de PDV

Possibilidade de salvar a localização do ponto de venda sem a necessidade de realizar check-in e check-out.

Apresentar localização do evento

No Painel de Gestão, visualize na caixa de informações de cada atividade executada pelo promotor as coordenadas e o endereço onde o evento efetivamente ocorreu e do ponto de venda que a atividade está relacionada.

Exibir razão social ou nome fantasia

Configure se a visualização da nomenclatura do ponto de venda será apresentada como razão social ou nome fantasia nos seguintes locais do aplicativo:

- Tela de pesquisas
- Mapa com os PDVs que o promotor deve visitar
- Legenda das fotos

Configuração da integração com o Pedido de Venda

No cadastro de Tarefas, adicione uma ‘Finalidade’ com as seguintes opções:

- Pesquisa
- Força de Vendas
- Ambas

Com isso, tarefas poderão ser cadastradas a partir do Painel de Gestão do maxPromotor para serem executadas pelos RCAs dentro do Pedido de Venda.

Restrição de pesquisas por usuário

Disponibilize tarefas e/ou pesquisas para usuários específicos.

Portal Cliente

Tela de produtos como tela inicial de acesso

Defina a tela de produtos ou de produtos mais vendidos como a tela inicial de acesso para o seu cliente.

Banner anúncio

Agora não é mais obrigatório vincular o banner de anúncio a um departamento.

Descrição completa dos produtos

Apresente na exibição do produto todas as informações descritivas cadastradas no ERP, permitindo ao usuário visualizar mais detalhes sobre o produto.

Destaque de produtos em promoção

Para os produtos com promoções ativas na **PCPRECOPROM**, é acrescentada uma tarja de destaque com o texto “SUPER PROMOÇÃO”, facilitando sua identificação e incentivando a compra.