Boletim de Evolução - Maio/2017

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Maio.

Pedido de Venda

Exibir estoque bloqueado

Visualize o estoque bloqueado na listagem de produtos e na tela de negociação do item abaixo da informação de estoque disponível.

Sinalização em cores de clientes com títulos em atraso

Customize a visualização da listagem de clientes que estão com títulos em atraso.

Exemplo:

- Amarelo vencidos entre 3 e 5 dias
- Laranja vencidos entre 6 e 10 dias
- Vermelho vencidos acima de 10 dias

Visualização das campanhas de brinde

Visualize de forma mais fácil a quantidade do item a ser bonificado, juntamente com a dos produtos que devem ser vendidos das campanhas de brindes cadastradas na rotina 349 do WinThor.

Pedido de Venda Medicamentos

Novo acompanhamento e apuração de metas

Agora o Pedido de Venda Medicamentos possibilita o acompanhamento e apuração das metas da rotina 3305 do WinThor. Com isso, não será mais necessário gerar diariamente estas informações e enviá-las por e-mail ou por aplicativos de mensagens.

Pré-pedido

Com as funcionalidades de “pré-pedido” e “itens capitães”, o gestor comercial determina pelo Portal Admin quais itens ou fornecedores devem ser o foco, inserindo-os na abertura de todos os pedidos.

Desconto financeiro

Agora o Pedido de Venda Medicamentos possibilita, além do desconto comercial, o desconto financeiro, aplicado apenas no boleto, ou seja, não é deduzido nem do valor do pedido e nem da nota fiscal. Esse desconto é aplicado apenas para clientes que utilizam o processo e regras do segmento de medicamentos.

Catálogo Digital

Ocultar imagem de produtos sem estoque

Agora é possível parametrizar para que a imagem de um produto sem estoque não seja visualizada no catálogo. Isso facilita o giro de diferentes versões dos produtos, por exemplo, cores ou sabores específicos.

Pronta Entrega

Captura automática de base

O novo recurso no Admin possibilita a requisição do arquivo da base de dados de forma automática, sem a necessidade de nenhuma intervenção por parte do RCA ou da equipe de TI, o que agiliza o atendimento das demandas que necessitam da base de dados do vendedor.

maxMove Entrega

Dashboards estratégicos

Foram criadas no Portal Web, parte administrativa do maxMove Entrega, visões em painéis estratégicos para o Dono/Presidente e para os Gestores de outras áreas terem acesso a indicadores-chave de performance de forma simples e prática.

A visão Dono/Presidente apresenta:

- Informações com conceitos de OTIF, indicador de desempenho usado para monitorar a qualidade de entrega de produtos e serviços
- Entregas que estão no prazo estabelecido e sem ocorrências
- Indicador de quantidade, valor, peso e clientes envolvidos em devoluções
- Entregas já efetuadas
- Informações de produtividade e o tempo médio de entrega (SLA e TMA)

A visão Tático Operacional, para os Gestores, apresenta:

- Visão de todas as fases dos pedidos, com informações de quantidade de pedidos, valor, peso, cubagem, clientes envolvidos em cada etapa do processo
- Acompanhamento em tempo real da evolução das entregas de cada motorista
- Análise de status dos pedidos por período

A Grid de Pedidos em Atraso apresenta:

- Listagem dos clientes
- Quantidade de notas
- Valor e tempo de atraso das entregas que estão com o SLA estourado

maxPromotor

Notificação da quantidade de fotos obrigatórias

Ao acessar a pesquisa, o sistema apresenta a quantidade de fotos obrigatórias a serem registradas, o que facilita o trabalho dos promotores em campo.

Justificativa de visita no check-out

Agora, o promotor pode justificar na hora do check-out o motivo pelo qual não concluiu todas as pesquisas.

Relatório com quantidade total de itens em ruptura

No final do relatório Item Ruptura, o sistema totaliza a quantidade de rupturas:

- Por promotor
- Por ponto de venda
- Por item avaliado
- Total geral

Check-in e check-out sem localização

O novo parâmetro possibilita que o promotor realize o check-in e o check-out sem a captura da localização. O tempo que o sistema tentou obter a localização é informado em minutos e, caso ele seja ultrapassado sem que a localização seja obtida ou com baixa precisão, o check-in/check-out será liberado.

Período a ser exibido na agenda

Defina a quantidade de dias que será exibida na Agenda do maxPromotor. Exemplo: 7 dias a partir do dia atual.

Portal Executivo

Cadastro de ocorrências

Agora é possível que o usuário do Portal Executivo cadastre as ocorrências que necessitam ser sinalizadas aos gestores pela equipe responsável por acompanhar o trabalho em campo de cada vendedor, como atrasos no atendimento, desvios de rota, dentre outras.

Legenda de visitas anteriores

Foi adicionada a legenda para os ícones de visitas anteriores na tela de Acompanhamento de Vendedores.

Visitas x Não visitas x Cobertura

Agora as informações de todas as visitas constam em um único relatório consolidado de Visitas X Não visitas X Cobertura, o que permite um ganho de tempo e maior produtividade na apuração das atividades executadas pela equipe em campo.