

Boletim de Evolução - Fevereiro/2018

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Fevereiro.

Portal Executivo

PAINEL DE AUDITORIA CONSOLIDADO

Com o objetivo de facilitar a análise das vendas externas, a visão consolidada do Pannel de Auditoria possibilita que o gestor selecione um período cujos dados ele pretende analisar, os quais estão agrupados pela visão de Filiais, Supervisores e Vendedores, além do detalhe dos clientes atendidos.

A melhoria permite que o gestor faça um acompanhamento detalhado de dados como:

- Início e fim do trabalho de cada vendedor
- Cumprimento da agenda e a quantidade de visitas realizadas
- Positivção e Eficiência;
- Valor das vendas
- Km trabalhado e rodado
- Tempo de atendimento e de percurso
- Se o atendimento foi realizado no Ponto de Venda ou fora dele

AUTORIZAÇÃO DE PREÇO, MOVIMENTAR CONTA CORRENTE

Para agilizar a negociação, agora, ao realizar uma autorização de preço o gestor passará a ter a opção de descontar ou não do conta corrente do vendedor. A melhoria elimina a necessidade de acionar a retaguarda da empresa, que precisava realizar essa operação no ERP

POSITIVAÇÃO POR DEPARTAMENTO

Foi disponibilizada a análise de dados por departamento no Relatório de positivação de Clientes.

SEPARAR RESULTADOS POR EQUIPE

Agora o Pannel de Auditoria apresenta o tipo de venda, conforme cadastro dos representantes.

maxCom

AUTORIZAÇÃO DE PREÇO POR MARGEM DE LUCRATIVIDADE

Para aumentar a agilidade durante as negociações e evitar que os descontos comprometam a lucratividade, foi criado um novo fluxo, baseado na margem de lucratividade de pedido.

Utilizando o maxCom, em conjunto com o Portal Executivo, o gestor cria faixas de flexibilidade para gerenciar melhor os produtos através da Margem de Lucratividade, definindo em qual o intervalo % de margem de lucratividade o pedido não poderá ser salvo pelo vendedor, em qual margem o pedido é enviado diretamente ao ERP e quando é necessária a autorização de preço pelo gestor.

A melhoria foi desenvolvida pois, em algumas negociações, o vendedor precisa aumentar o desconto de um determinado produto para não perder a venda, porém o valor não pode estar abaixo da margem de lucratividade mínima.

TRANSFERÊNCIA DO CONTA CORRENTE

Através do maxCom, o gestor consegue gerir o Conta Corrente de sua equipe com agilidade e de qualquer lugar. Ele consegue transferir o saldo de Conta Corrente entre os vendedores da sua equipe, evitando a perda de vendas.

Antes o gestor tinha um limite de conta corrente para poder distribuir entre sua equipe, porém, como em alguns casos um vendedor necessitava de mais saldo para poder fechar uma negociação, o gestor precisava solicitar a transferência de saldo para a retaguarda realiza-la no ERP, processo que era moroso e demorado.

Pedido de Venda Medicamentos

BRINDE EXPRESS – VALIDAÇÃO DA 3320

Para que, na hora da venda, o vendedor identifique quais brindes estão sendo gerados para informar ao cliente, o Pedido de Venda Medicamento realiza as validações do processo de brinde da rotina 3320.

Catálogo Digital

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DO PRODUTO

Aplicativo apresenta nas miniaturas, o código e a descrição de cada produto marcado na imagem.

Pronta Entrega

IMPRESSÃO DE HISTÓRICO DE PEDIDOS

Para facilitar o acerto dos carregamentos e a conferência de valores pré-fechamento, foi disponibilizada a impressão do histórico de pedidos, usando a impressora Leopard A7.

REALIZAR PEDIDO PRONTA ENTREGA PELO ERP

Caso o aparelho do vendedor aconteça algum problema ele poderá solicitar a digitação do pedido pela rotina 316 do Winthor e vincular a seu carregamento manifesto do Pronta Entrega. O Força de Vendas irá gerenciar a baixa automaticamente no estoque gerencial em seu veículo e ele não perderá a venda.

maxPromotor

CADASTRO DE TREINAMENTO E INCENTIVO

Com o objetivo de facilitar a melhoria contínua dos promotores e a difusão do conhecimento, o maxPromotor disponibilizou o Cadastro de Treinamentos e Incentivos.

O recurso possibilita o cadastro de textos e imagens, permitindo anexar e disponibilizar no aparelho do usuário os seguintes formatos de documentos:

- PDF
- DOCX
- XLSX
- PNG
- JPG
- MP4
- AVI

maxRoteirizador

EXIBIÇÃO DOS PRODUTOS DOS PEDIDOS

Para facilitar o processo de roteirização dos pedidos, é possível consultar os detalhes dos pedidos que estão identificados no mapa, inclusive com a informação dos itens destes pedidos. Desta forma, o responsável pela montagem da carga e roteirização terá disponível várias informações para realizar o processo.

FILTRAGEM DE PEDIDOS POR DISTRIBUIÇÃO

Em alguns Atacadistas Distribuidores os pedidos são divididos por "Distribuição", portanto a montagem de carga é feita considerando esta restrição e cada carregamento possui somente os itens de uma mesma distribuição. Para melhor atender a este cenário foi criado uma condição, no qual são definidas as distribuições cujos pedidos serão apontados no mapa.

ALTERAÇÃO DE MOTORISTA DO CARREGAMENTO

Agora será possível caso necessário alterar o Motorista responsável por um carregamento diretamente pelo portal Web do maxMotorista sem a necessidade de abrir o ERP Winthor.

Portal Cliente B2B

CADASTRO AUTOMÁTICO DE CLIENTES

Para agilizar e facilitar o processo de cadastro de clientes, agora, ao informar o CNPJ em "Cadastro de Cliente" na tela de Login, o sistema consulta a Receita Federal e preenche automaticamente os campos "NOME FANTASIA", "RAZÃO SOCIAL" e "ENDEREÇO COMPLETO".

VENDA CARTÃO DE CRÉDITO/BOLETO

Com a finalidade de facilitar a venda, considerando que 1 em cada 4 consumidores atualmente pagam suas compras com cartão de crédito e atendendo à crescente demanda no mercado atacadista distribuidor, o Portal Cliente oferece as opções de venda com cartão de crédito e emissão de boleto bancário.