

Como trabalhar com Mapa de Oportunidades

Mapa de Oportunidades
Benefícios:
Configurando Mapa de Oportunidades
Mapa de oportunidades no Aplicativo

Produto: maxPedido

Disponível a partir da versão 4.011.3

Mapa de Oportunidades

O **Mapa de Oportunidades** oferece ao vendedor uma interface visual em formato de mapa, permitindo visualizar de forma clara todos os clientes já positivados de sua carteira, além de identificar novas oportunidades de prospecção dentro de um raio pré-definido.

Essa funcionalidade amplia a autonomia do vendedor, facilita o **planejamento de rotas** e melhora a **eficiência nas visitas comerciais**.

Benefícios:

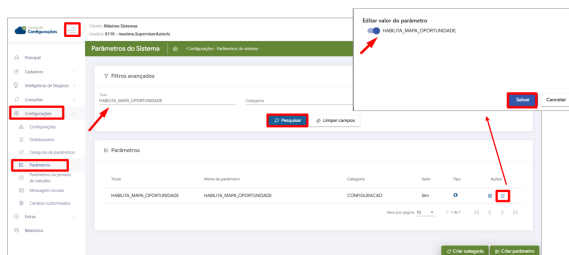
- Visualização estratégica da carteira e de potenciais clientes.
- Maior agilidade na organização das visitas e na definição de prioridades.
- Identificação rápida de oportunidades de prospecção próximas.
- Aumento da eficiência operacional e do aproveitamento da rota de vendas.

Configuração [Clique Aqui](#) 

Aplicativo [Clique Aqui](#) 

Configurando Mapa de Oportunidades

- 1- Acesse a Central de configurações do maxPedido, clique no **Menu lateral**> **Configurações**> **Parâmetros**
- 2- Busque pelo Parâmetro **HABILITA_MAPA_OPORTUNIDADE**, clique em pesquisar
- 3- Clique sobre o ícone de edição da coluna **Ações** e habilite o parâmetro, clique em salvar



Caso não tenha o parâmetro informado cadastrado, saiba como [Criar Parâmetro](#).

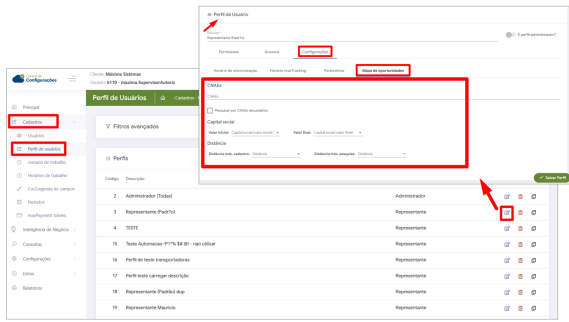
- 4- Ainda na Central de Configurações do maxPedido, clique em, **Cadastros** > **Perfil de usuários**
- 5- Selecione o perfil dos usuários clicando no ícone de edição da coluna **Ações**
- 6- Acesse a **Aba Configurações**> **Mapa de Oportunidades**
- 7- Faça a configuração de **CNAEs**, **Capital social (Opcional)** e **Distância**, sendo:



Artigos Relacionados

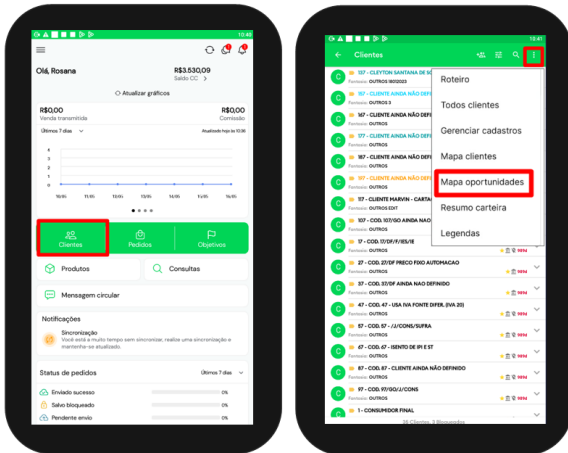
- [Como configurar tempo de histórico de pedidos no maxPedido](#)
- [Layout de integração](#)
- [Roteiro de Visitas](#)
- [Como habilitar e configurar o pré pedido no maxPedido?](#)
- [Cadastro de Metas no maxPedido](#)

- Distancia máx. cadastro: Raio em metros máximo que o usuário pode cadastrar uma oportunidade prospectada.
- Distancia máx. pesquisa: Raio máximo em quilômetros para obtenção das oportunidades.



Mapa de oportunidades no Aplicativo

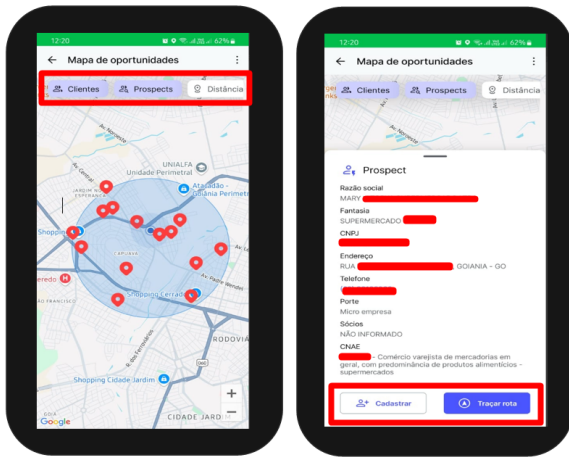
1- Na tela inicial do Aplicativo acesse, **Clientes** > ícone de **Mais opções** > **Mapa de oportunidades**



2- Ao clicar no mapa de oportunidades conseguirá ver os seguintes botões:

- **Clientes:** Todos os clientes positivados ou não na sua carteira no período;
- **Prospects:** Oportunidades capturadas no raio configurado da central;
- **Distância:** Permite selecionar a distância do raio em quilômetros para as buscas dos clientes.

3- Ao clicar em um cliente poderá clicar em **Cadastrar**, que irá para a tela de formulário de cadastro, ou clicar em **Traçar Rota**, nesse caso irá abrir o aplicativo padrão de Geolocalização do aparelho do vendedor.



Artigo revisado por João Pedro Alves



Não encontrou a solução
que procurava?

Sugira um artigo