Como utilizar o maxCom?

Produto: maxCom

Importante

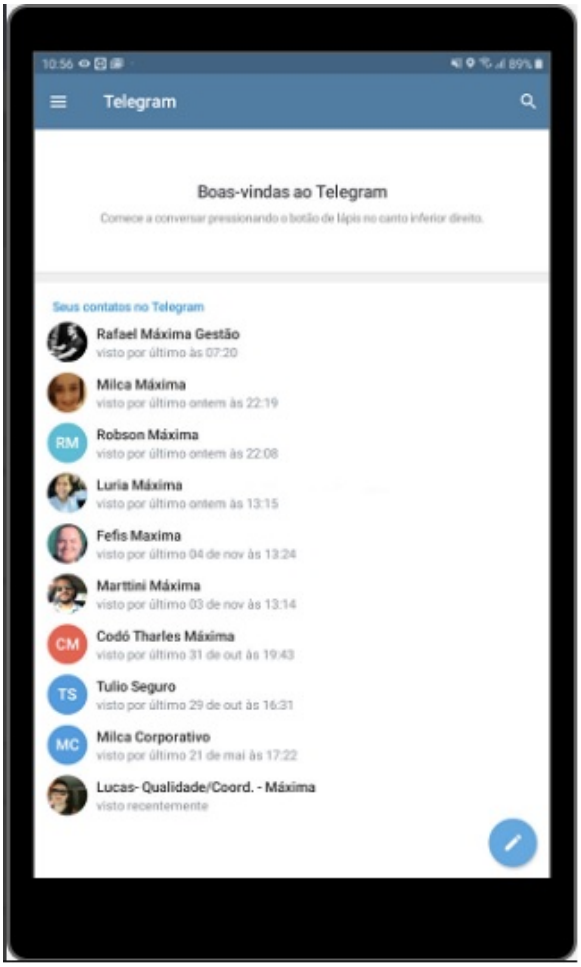
Cadastrar Supervisor/Usuário:

O cadastro do usuário que utiliza o maxCom é feito dentro do Portal Executivo.
Observação

O maxCom utiliza a plataforma do Telegram, o mesmo funciona em várias plataformas.

1.0 Como encontrar o Bot do maxCom no Telegram.

1.1 Ao entrar no telegram utilize a pesquisa que fica no canto superior direito da tela, pesquise o nome do bot criado para sua empresa.

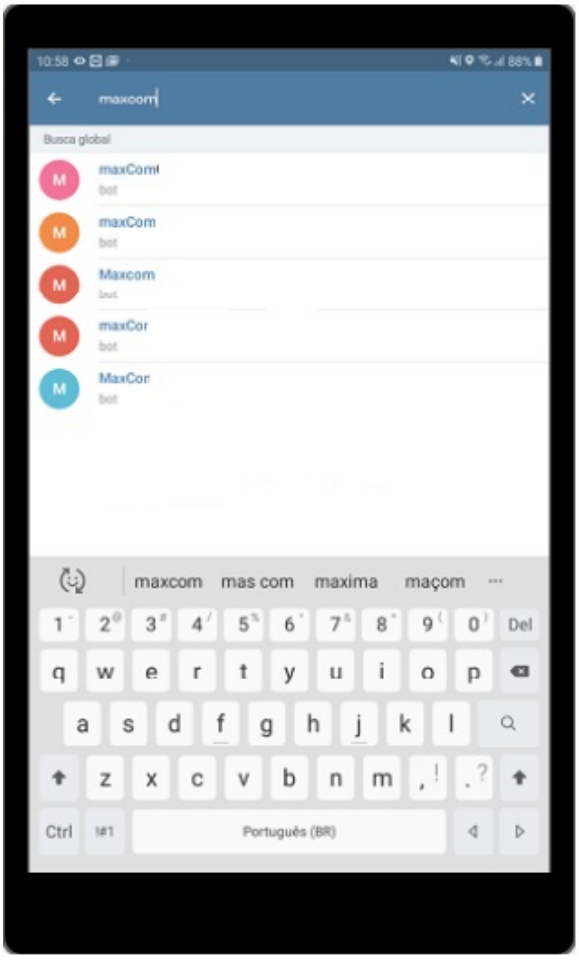


1.2 O bot por regra vem com o nome **maxcom** e o da **empresa** na frente, ao encontrar clique nele, será aberto para que seja feito o primeiro login para uso dos recursos maxCom.

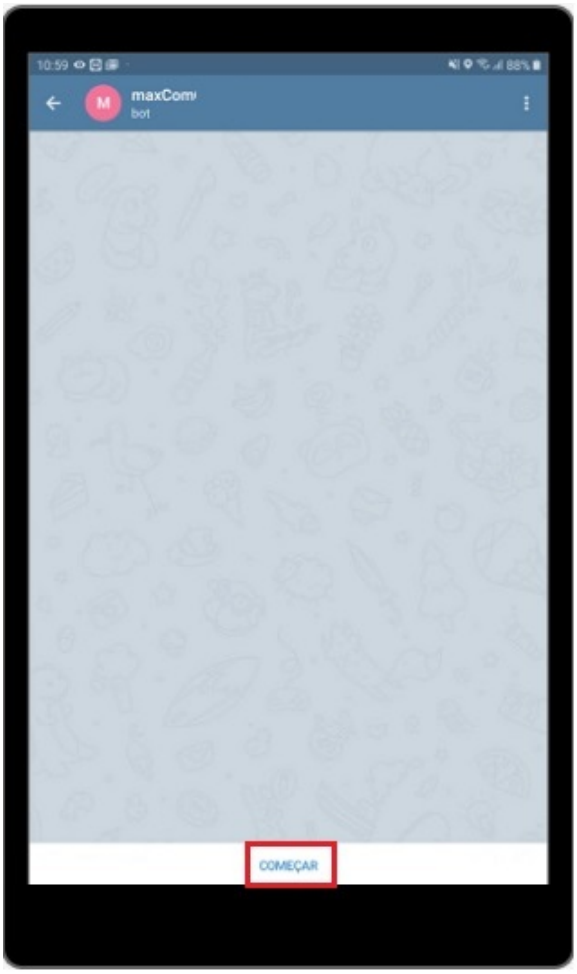
Ex.: maxComMaxima

Artigos Relacionados

- Erro 503 ao acessar portal de integração MaxPromotor
- Como consultar resumo do faturamento pelo maxCom no Telegram?
- Como consultar gráficos de venda pelo maxCom no Telegram?
- O que fazer para habilitar ou desabilitar no portal Administrado o Histórico de Pedido?
- Como parametrizar e trabalhar com o processo de Pré-Pedido?



1.3 Já com o bot aberto clique em **começar**, que fica centralizado na parte inferior da tela.



2.0 Como interagir com o bot para que consiga as informações que deseja.

2.1 Na primeira utilização o maxCom solicita usuário e senha para que ele registre os dados, digite **/start** , ele solicitará que informe login/senha, lembrando que é o mesmo acesso do Portal Executivo. Após envio de login e senha ele retornará uma mensagem informando que o cadastro foi realizado. Também solicitará que envie a tag **/ajuda,** para ver os recursos disponíveis.

2.2 Com a **/Ajuda** ele te trás as tags de todos os recursos disponíveis que pode ser utilizado. Será enviado para o telegram um texto com as informações referentes a tag informada.

2.3 Diante das tags informadas selecione a que deseja ter acesso, digite a mesma ou clique em cima da opção, o bot irá interagir com você te solicitando informações como um fosse um filtro para te dar o resultado esperado.

15:36
35%
maxCom
bot
/relatoriowinthor - Possibilita gerar qualquer relatório criado no Winthor (rotina 800)
/pedidos - Realize consultas e operações relacionadas aos seus pedidos
/alertas - Configure o recebimento de seus alertas e notificações.
/vendedor - Consulte e altere informações dos vendedores.
/produto - Consulte sua tabela de preço e estoque dos produtos.
/avaliacao - Efetua avaliação ou apuração de resultados de representantes.
15:15
/localizacaoequipe
15:36
Selecione uma das equipes para visualização da Geolocalização.
15:36
Mensagem
[1] -
[2] - ALEMAO

Os relatórios selecionados retornam em HTML, quando clicar nele, ele irá pedir qual tipo de aplicativo para abrir o relatório, selecione um que leia o tipo de arquivo HTML.

Tags de recursos disponíveis:

- /localizacaoequipe - Retorna o último registro da localização dos RCAs
- /resultadovendasdia - Gera um resumo de venda de um dia apresentando os principais destaques
- /enviarmensagemequipe - Envia uma mensagem para todos os RCAs de uma equipe. A mensagem será visualizada no Pedido de Venda Mobile
- /resumofaturamento - Gera um relatório de resumo de faturamento do período selecionado, em uma visão tabular
- /analisevendas - Gera um relatório de análise de vendas a partir de um período de data selecionado, em uma visão tabular
- /autorizacoes - Consulte as solicitações de autorização de Pedidos dos RCAs e realize a aprovação ou rejeição destas autorizações
- /graficoparticipacaovendedor - Veja um gráfico comparativo das vendas, com destaque para os maiores participantes em venda
- /graficovariacaovendas - Acompanhe a variação de vendas, visualizando os melhores e os piores dias de venda do período selecionado
- /metas - Veja detalhadamente como está o andamento das metas da empresa.
- /cliente - Realize consultas e operações relacionadas aos seus clientes.
- /relatoriowinthor - Possibilita gerar qualquer relatório criado no Winthor (rotina 800)
- /pedidos - Realize consultas e operações relacionadas aos seus pedidos
- /alertas - Configure o recebimento de seus alertas e notificações.
- /vendedor - Consulte e altere informações dos vendedores.
- /produto - Consulte sua tabela de preço e estoque dos produtos.
- /liberarvendedor - Liberar vendedor para realizar ações que fujam da regra de negócio da empresa e/ou que o Pedido de Venda esteja bloqueado para o acesso do Vendedor.
- /avaliacao - Efetua avaliação ou apuração de resultados de representantes.

Não encontrou a solução que procurava?

Sugira um artigo