

Boletim de Evolução - Outubro/2019

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de outubro de 2019 em todas as soluções da MáximaTech. Veja abaixo!

Pedido de Venda

Validação de embalagem na coleta de estoque e sugestão de venda

Os diferentes tipos de embalagens para um mesmo passam a ser validados na coleta de estoque e sugestão de venda para quem utiliza o processo de embalagem pelo WinThor.

Versão: a partir da v20.109.00

maxPronta Entrega

Reimpressão de boleto para nota fiscal

Imprima o seu boleto a partir da tela de "Histórico de Pedidos", **ou tela de financeiro**, mesmo que ele já tenha sido impresso uma vez. Todos os boletos ficam disponíveis para consulta e reimpressão, caso o vendedor precise.

Versão: A partir da v19.12.00TV14

maxFarma

Validação da rotina 304 - Cadastrar cota Cliente/RCA/Produto

O maxFarma passa a validar a cota, quantidade máxima de venda, por produto e representante comercial, cadastrada na rotina 304 - Cadastrar Cota Cliente/RCA/Produto, indicando o limite de vendas em cada caso.

Versão: 19.72.00MED

maxPedido

Reenvie ou edite um pedido rejeitado pelo ERP

Agora é possível reenviar ou editar um pedido que foi rejeitado pelo ERP sem que haja a necessidade de duplicá-lo

Versão: A partir da v1.11.1

Informação da conta corrente no rodapé do pedido

Ao iniciar um pedido, o saldo da conta corrente do RCA é exibido em seu rodapé para que o vendedor tem sempre a vista o quanto pode negociar.

Versão: A partir da v1.11.13

Zerar o desconto ao trocar embalagem

Ao trocar a embalagem de um produto, é possível determinar se o desconto aplicado deve ser ou não zerado.

Versão: A partir da v1.11.14

Exibição do endereço de entrega nos detalhes do pedido

Na aba “Detalhes” de um pedido, é possível visualizar o endereço completo de entrega dos itens.

Versão: A partir da v1.11.14

maxGestão

Vínculo de supervisor

O usuário do maxGestão pode vincular o supervisor a uma filial sem depender do ERP para realizar a configuração, tornando o processo mais rápido e menos oneroso.

Acompanhamento de Venda Prevista x Realizada

Esse relatório permite que você faça uma comparação entre o que havia planejado em sua meta de vendas e o que realmente foi alcançado. Com esse controle, você pode realizar ações para que o resultado previsto seja superado.

Gestão de Conta Corrente

Permite que o gestor administre a Conta Corrente da sua equipe através do maxGestão. Ele consegue alterar o limite, realizar um crédito ou débito da conta, transferência de saldo de um RCA para outro e acompanhar a movimentação de todos do time a partir dos relatórios.

Resumo de vendas no aplicativo do maxGestão

Agora é possível que o supervisor acompanhe o resumo de vendas da sua equipe na palma da mão, comparando o período atual, com o mês anterior das suas vendas faturadas, vendas transmitidas, vendas telemarketing e devoluções. E mais, o resumo de venda traz o ranking e a participação de cada vendedor no totalizador do mês.

maxPromotor

Nova visão de exportação para o relatório de apuração

Exporte o relatório de apuração na visão sintética, com a possibilidade de agrupar as respostas das perguntas por período ou por dia, gerando assim dados separados por Ponto de Venda e Promotores.

Versão: 2.19.10.001