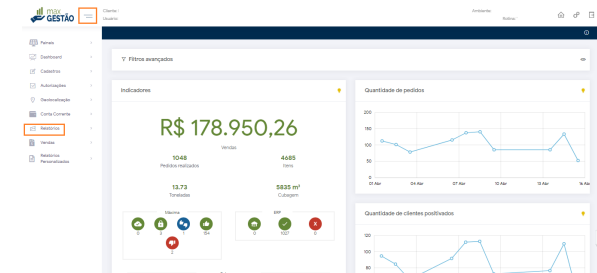


Como entender a análise de débito e crédito de rca?

Produto: maxGestão

1.0 A Análise de débito e crédito se refere a um relatório que compõe a aba vendas, ele pode ser acessado através da página inicial do maxgestão do lado esquerdo superior da tela na aba relatórios.



1.1 Será aberta uma nova página com os relatórios disponíveis.

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro

Vendas

As rotinas abaixo permitirão que você acompanhe vários aspectos da venda de sua equipe

[Exibir Apenas as Rotinas Favoritas](#)

- Análise de Resultados**
Nessa rotina, você pode analisar informações sobre Equipes (Supervisores), Representantes e Clientes. Os dados são apresentados através de gráficos customizáveis e o acompanhamento pode ser feito diariamente ou agrupado em semanas, meses, trimestres ou anos. Utilize as opções de agrupamento e ordenação da rotina para facilitar a visualização dos dados.
- Venda por Equipe e Análise de Vendas**
Acompanhe a venda de um determinado Supervisor, Representante ou Cliente. Nessa rotina, estão disponíveis informações sobre Venda, Débito e Crédito, Bonificação, Clientes e Produtos. Possíveis: Pagão de Pedidos, Plano de Pagamento, entre outros.
- Positivização de Clientes**
Essa rotina permite verificar quais clientes ativos foram positivados em uma equipe (ou por um RCA) em um determinado período. Veja informações como a Data de Última Compra dos clientes e a preço à qual ele pertence. Opções de agrupamento de dados estão disponíveis no grid de dados de clientes.
- Venda por Plano (Plano de Pagamento)**
Veja como está a distribuição da venda nos planos de pagamento disponíveis na empresa. Nessa rotina, você poderá selecionar os planos de pagamento que você tem necessidade de analisar. Estão disponíveis informações sobre venda, positivização de clientes e produtos, desconto e bonificação agrupados por Equipes, RCAs, Clientes, Pedidos e Produtos.
- Venda por Códigos de Cobrança**
Assim como na rotina 'Venda por Plano', permite que vejamos a distribuição da venda nos diversos Códigos de Cobrança disponíveis na empresa. Selecione os alvos desejados e veja informações sobre venda, positivização de clientes e produtos, desconto e bonificação agrupados por Equipes, RCAs, Clientes, Pedidos e Produtos.
- Posição, Tipos de Venda e Origem de Pedidos**
Nessa rotina, você poderá verificar o status, origem e tipo dos pedidos gerados em um determinado período. São disponíveis filtros de posição de pedidos (Pedidos Bloqueados, Pedidos Liberados, Pedidos em Cartão), Tipos de Venda e Origem (Balcão de Vendas, Telemarketing, Balcão Reserva e Força de Vendas).
- Projeção de Vendas**
Acompanhe a projeção de vendas para a sua equipe no mês vigente. Nessa rotina, estão disponíveis informações sobre a venda e positivização de clientes e produtos no mês anterior e no mês vigente. O sistema indicará com uma seta ascendente as equipes/representantes que estiverem com uma projeção maior que a venda do mês anterior. Caso a projeção seja menor, uma seta descendente será mostrada.
- Venda por Preço / Rota**
Acompanhe a venda nos diversos níveis e preços nas quais você possui algum cliente ativo. Com base nessas informações, será possível definir cidades onde existe um maior potencial de venda. Estão disponíveis informações de Venda, Bonificação, Positivização de Clientes e Produtos, População, Clientes Ativos, dentre outros, agrupados por Rotas, Preços, Equipes, Representantes, Clientes, Pedidos e Produtos.
- Análise de Vendas**
Veja informações sobre todos os pedidos enviados à empresa em um determinado período. Você pode filtrar as informações através de Filial, Equipe e Representante. As informações também podem ser agrupadas dinamicamente no grid de dados. Recursos de exportação estão disponíveis através de permissão especial.
- Análise de Débito e Crédito**
Visualize como está o uso do débito e crédito de uma Equipe / Representante em comparação com o débito e crédito médio realizado na empresa no período selecionado. Você tem opção de destacar os alvos que estiverem com débito superior a um determinado percentual para facilitar a sua análise. Opções de exportação de dados, agrupamento dinâmico e gráficos comparativos também estão disponíveis.
- Acompanhamento Venda Prevista versus Realizada**
Compare as informações sobre venda prevista e realizada, dia a dia, em um determinado período. Com essas informações, você poderá trabalhar de modo que consiga cumprir suas metas. Estão disponíveis informações detalhadas de Equipes, Representantes, Formadores, Departamentos e Seções. Caso sua venda seja menor que a venda prevista (plano ou acumulado) para aquele dia, os valores serão tratados em vermelho para você.

1.2 Preencha o filtro com as informações que deseja visualizar, como período, filial, e com a opção de destacar alvos com débito superior a % que deseja.

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro

Análise de Débito e Crédito

Permite analisar como está o débito/crédito de uma Equipe/Representante perante a empresa - Rotina 146

Você está navegando em: Análise de Vendas

Período De até

Grupo de Filas Selecionar um grupo

Filial 1 - INDICADOR ALVO BASTISTA GREGOR

Opções Destacar alvos com débito superior a %

Pesquisar

1.3 O relatório apresenta colunas com informações como equipe, que é representado pelo nome do supervisor, quantidade de Rcas que fazem parte dessa equipe, clientes atendidos, quantidade de pedidos realizados, quantidade de itens vendidos, valor de venda e valor de tabela, apresenta ainda valor de Débito e Crédito, peso, % de Débito e Crédito e % total de Débito e Crédito.

Artigos Relacionados

Content by label

There is no content with the specified labels

Principal

Vendas

Comercial

Logística

Financeiro

Análise de Débito e Crédito

Permite analisar como está o débito/crédito de uma Equipe/Representante perante a empresa - Rótulo 146

Você está navegando em: Análise de Vendas > De 01/04/2020 até 31/04/2020

Cod.	Equipe	% DC	Quantidade Atend.	Qt. Produzido	Qt. Itens	Valor Venda	Valor Tabela	Valor DC	Peso	%DC	Valor Total
6	MARCOS PAULO SANTANA DE PINHO	11	200	226	2,562	R\$103.666,88	R\$104.805,86	-R\$1.138,78	6.124,40	-1,09%	100,00%
2	DARCIO GREGGIANEN	1	20	21	116	R\$23.576,18	R\$23.576,12	R\$0,06	1.553,85	0,00%	-0,01%
1	DARCIO - VENDA INTERNA	2	52	53	308	R\$9.017,37	R\$9.017,22	R\$0,15	519,62	0,00%	-0,01%
7	RCA REDES/ATACADO	1	6	2	12	R\$5.576,54	R\$5.576,55	-R\$0,01	322,35	0,00%	0,00%
4	RCA'S INATIVOS	1	1	1	2	R\$94,51	R\$94,24	R\$0,27	5,85	0,29%	-0,02%
						R\$141.925,49	R\$141.962,79	-R\$37,30	8.526,07	-0,18%	100,00%
						Exportar XLS Exportar DOC Exportar CSV					

1.4 O **valor DC** é o valor de venda menos o valor de tabela, já a **%DC** é o valor de Venda menos o valor de tabela multiplicado pelo valor de tabela dividido por 100. O **%DC total** é o valor de venda do representante em relação ao valor total de vendas da empresa no período consultado. Nessas colunas é possível identificar se o valor se refere a Débito ou Crédito devido o valor apresentado ser negativo ou positivo.

Principal	Vendas	Comercial	Logística	Financeiro							
Análise de Débito e Crédito											
Permite analisar como está o débito/crédito de uma Equipe/Representante perante a empresa - Rótulo 146											
Você está navegando em: Análise de Vendas ▶ De 01/04/2020 até 16/04/2020											
Cod.	Equipe	% DC	Quantidade Atend.	Qt. Produzido	Qt. Itens	Valor Venda	Valor Tabela	Valor DC	Peso	%DC	Valor Total
6	MARCOS PAULO SANTANA DE PINHO	11	241	227	2,451	R\$76.428,19	R\$77.424,03	-R\$995,81	4.494,36	-1,29%	100,04%
2	DARCIO GREGGIANEN	1	9	10	65	R\$20.396,81	R\$20.396,79	R\$0,02	1.350,25	0,00%	0,00%
1	DARCIO - VENDA INTERNA	2	29	44	256	R\$7.312,14	R\$7.312,00	R\$0,14	403,28	0,00%	-0,01%
7	RCA REDES/ATACADO	1	6	2	12	R\$5.576,54	R\$5.576,55	-R\$0,01	322,35	0,00%	0,00%
4	RCA'S INATIVOS	1	1	1	2	R\$94,51	R\$94,24	R\$0,27	5,85	0,29%	-0,02%
						R\$106.768,19	R\$107.762,19	-R\$993,99	6.566,29	-0,24%	100,00%
						Exportar XLS Exportar DOC Exportar CSV					



Não encontrou a solução que procurava?

[Sugira um artigo](#)



Ainda com dúvida?

[Abra um ticket](#)