

# Boletim de Evolução - Janeiro/2017

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Janeiro.

## Pedido de venda

### Supervisor realizando pedidos em nome do vendedor

O supervisor pode aproveitar a visita ao cliente e realizar atividades em nome do vendedor, tais como:

- Consultar roteiros
- Consultar tabela
- Realizar pedidos
- Dentre outros

### Exportação e retorno rápido da crítica dos pedidos

Permite que as críticas nos pedidos sejam exportadas para o formato texto (.txt) através da opção “exportar crítica”, no portal de administração do pedido de venda.

O retorno é mais rápido, pois as críticas (falta, bloqueios, bonificações, dentre outras) são apresentadas de forma simples e objetiva na tela principal de comunicação.

### Dinamicidade na troca de cliente

A troca de cliente agora é realizada de maneira prática, através da opção “trocar cliente disponível” no menu pedidos, não sendo mais necessário realizar duplicidade de pedido.

### Melhor utilização do teclado numérico

Foram criados dois ícones “+” “-” ao lado do campo quantidade, dando a opção de aumentar ou diminuir a quantidade sem a utilização do teclado numérico, o que aumenta a agilidade na confecção dos pedidos.

### Data da próxima visita no cadastro de cliente

A partir desta versão é possível consultar as datas das próximas visitas no “cadastro de clientes”, que são definidas de acordo com a periodicidade lançada na rotina 354 – cadastrar rota de visita a cliente, do sistema WinThor.

### Validações de restrições da rotina 3306 – cadastrar campanhas de desconto

O operador que realiza os cadastros de campanhas de desconto ganha uma maior produtividade já que os filtros por clientes e por ramos de atividade são validados com as opções de estarem ou não contidos, a partir da versão 27 da rotina 3306 - cadastrar campanhas de desconto, do WinThor.

## maxPromotor

### Timeline das ações dos promotores e dos eventos do sistema

A solução permite, na tela Acompanhamento Online, que o gestor visualize e faça a gestão de todas as ações executadas pelos promotores de vendas nos PDVs através de uma timeline, por exemplo:

- O horário que o promotor de vendas entrou e saiu do sistema
- Sua posição atual
- O registro de capturas de fotos com horários e locais
- Dentre outras

Também é possível acompanhar os eventos do Android, tais como:

- Níveis de bateria
- Status da Wifi
- Status dos dados móveis
- Dentre outros.

### Filtro de clientes utilizando o excel

Com o intuito de facilitar o cadastro da pesquisa, foi disponibilizado um recurso para importar através do arquivo .xls (excel) os pontos de vendas para os quais a pesquisa deve ser aplicada.

**Exemplo:** Existem 100 clientes porém a pesquisa deve ser aplicada apenas para 20 clientes (conforme contém no arquivo .xls), o sistema irá importar o arquivo aplicando a pesquisa apenas para os 20 clientes contido no arquivo.

### Obrigatoriedade na sequência da pesquisa

A sequência da pesquisa na exibição e aplicação dentro do maxPromotor passa a ser obrigatória, o que garante que a ordem definida previamente para a aplicação do PDV seja obedecida pelo promotor em campo.

Portal Cliente B2B

NOVA IDENTIDADE VISUAL

Com foco na melhor experiência de uso, o Portal Cliente B2B ganhou uma aparência mais moderna e intuitiva e além de permitir incluir a logo do cliente.

## Portal Executivo

### Relatório de faturamento baseado na rotina 1464 - apuração de faturamento

Foi criado um relatório para a apuração do faturamento, que facilita o acompanhamento das informações estratégicas da empresa. Ele foi desenvolvido com base na rotina 1464 – Apuração de Faturamento, do sistema WinThor, e apresenta as seguintes visões:

#### Código - Descrição

- 1 - Por Cliente
- 3 - Por Fornecedor
- 4 - Por Produto
- 5 - Por RCA
- 9 - Por Seção
- 12 - Por Cliente/Produto
- 13 - Por Supervisor
- 19 - Por Praça
- 21 - Por Supervisor/RCA/Fornecedor
- 23 - Por Ramo de Atividade

#### Layout padrão de e-mail de ocorrência

Foi criado um layout padrão do e-mail de ocorrência, em HTML, com os seguintes campos:

- Usuário:
- Unidade:
- Vendedor:
- Data/Hora:
- Quantidade de clientes da rota:
- Quantidade de clientes visitados:
- Atendeu o telefone:
- Ocorrência:
- Observação do operador da Torre:
- Detalhamento do desvio:

Este layout padrão proporciona conformidade na comunicação e envio das informações, mantém uma padronização no registro de ocorrências e na maneira como ele é visto pelos envolvidos, previamente cadastrados no Geolocalização