

Como consultar projeção de vendas no Portal Executivo?

Produto: Portal Executivo

1.0 Na página inicial do Portal Executivo clique na aba Vendas, e em seguida na opção Projeção de Vendas.

Artigos Relacionados

- Como consultar os motivos de não venda para o Pré Pedido?
- Erro 503 ao acessar portal de integração MaxPromotor
- Como consultar informações no Painel de auditoria?
- Como acompanhar as vendas no aplicativo maxGestão?
- Como manter coordenadas dos pontos de vendas já salvas no sistema após executar a integração de pontos de vendas?

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalizado Geolocalização

Bom tarde, Supervisor - Maxima Sistemad Seja bem vindo!
A sua última conexão foi realizada em terça-feira, 5 de novembro de 2019, às 16:24:09.
[Atualizar base de informações](#)

[Base de conhecimento](#)

Resumo de Vendas

Pedido de Venda Débito / Crédito Devolução Histórico de Comissões Histórico de Venda

• **Venda por Prazo (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, positividade de clientes e produtos, desconto e bonificação agrupados por Equipes, RCAs, Clientes, Pedidos e Produtos.

• **Venda por Códigos de Cobrança**
Assim como na rotina 'Vendas por Prazo', permite que vejamos a distribuição da venda nos diversos Códigos de Cobrança disponíveis na empresa. Selecione os alvos desejados e veja informações sobre venda, positividade de clientes e produtos, descontos e vendas bonificadas agrupadas 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. Estão disponíveis filtros de posição de pedidos (Pedidos Bloqueados, Pendentes, Liberados, Faturados, Montados ou Cancelados), Tipo 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 positividade 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 vermelha será mostrada.

• **Venda por Praça / Rota**
Acompanhe a venda nas diversas rotas e praças 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, Positividade de Clientes e Produtos, População, Clientes Ativos, dentre outras, agrupadas por Rotas, Praças, 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.

1.1 Já dentro da página de projeção de vendas preencha os filtros e clique no botão Pesquisar.

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalizado Geolocalização

Projeção de Vendas

Acompanhe a projeção de vendas de sua equipe para o mês vigente - Rotina 146 (respeitando os critérios de projeção utilizados internamente pela rotina, como os dias úteis que são cadastrados no sistema Winthor).
Você está navegando em: [Projeção de Vendas](#)

Mês Atual: De 01/11/2019 até 30/11/2019
Projeção para: 25/11/2019
Comparar com: janeiro 2019
Grupo de Filiais: Selecionar um grupo
Filial: 01 - BSE TRADE DISTRIBUIDORA DE BEBÊ
Deduzir: Selecionar tipo dedução
Posição do Pedido: ☒ Todos ☐ Apenas Faturados ☐ Apenas não Faturados

Pesquisar

Principal **Vendas** Comercial Logística Financeiro Informática Administração Personalizado Geolocalização **Avaliações**

Projeção de Vendas

Acompanhe a projeção de vendas de sua equipe para o mês vigente - Rotina 146 (respeitando os critérios de projeção utilizados internamente pela rotina, como os dias úteis que são cadastrados no sistema Winthor).
Você está navegando em: [Projeção de Vendas](#) - Projeção para 02/02/2019

Mês Anterior: De 01/01/2019 até 31/01/2019
Mês Atual: De 01/02/2019 até 28/02/2019
Projeção para: 02/02/2019
Dias Úteis: 7

Equipe	Projeção	Venda Anterior	Projeção	Venda Outros	Projeção
1	0	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00	-
2	4.391	R\$ 2.444.812,02	872	R\$ 449.181,92	2
3	0	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00	-
4	0	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00	-
5	1.190	R\$ 332.220,09	269	R\$ 92.212,94	-
6	0	R\$ 0,00	0	R\$ 0,00	-
7	196	R\$ 87.378,16	30	R\$ 20.000,00	-
8	15	R\$ 2.331,37	3	R\$ 324,70	-
Total	5.792	R\$ 2.866.438,64	1.194	R\$ 561.785,15	3

[Exportar XLS](#) [Exportar DOC](#) [Exportar CSV](#)



Não encontrou a solução que procurava?

Sugira um artigo