

Boletim de Evolução - Janeiro/2018

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Janeiro/2018.

Pedido de Venda

Acesse no Pedido de Venda os relatórios personalizados da rotina 800 do WinThor

Acesse os relatórios customizados da rotina 800 "Relatórios e consultas personalizadas" diretamente no Pedido de Venda. Tenha as informações do ERP online e na palma da mão. Antes os vendedores em campo recebiam o relatório apenas via e-mail, estas podiam estar desatualizadas.

Outras melhorias:

- **Relatório de permissões do sistema:** O controle de acesso e alterações de permissão no Pedido de Venda fica mais fácil com o relatório de permissões dos usuários ao sistema, gerado em PDF.
- **Valor total dos títulos pendentes por tipos de cobrança:** Agora os títulos pendentes podem ser filtrados por tipo de cobrança, o que facilita a organização do vendedor e a cobrança de valores em cheque antes de iniciar uma nova venda ao cliente.
- **Indicador de produtos similares:** Com os itens que possuem produtos similares sinalizados na legenda da lista de produtos há uma maior chance de substituição de itens que estejam em falta no estoque durante a venda.
- **Preço fixo exibido na lista de produtos:** Produtos que possuem preço fixo tem seu preço exibido diretamente no menu "Tabela", eliminando a necessidade de abrir a tela de negociação para conferir.
- **Embalagem máster na lista de produtos:** Ganhe agilidade no momento da negociação com a embalagem máster exibida na listagem de produtos.
- **Acesso às campanhas de brindes apenas para as filiais visualizadas por perfil de usuário:** O vendedor somente visualiza as campanhas de brindes cadastradas na rotina 3320 do WinThor que estiverem disponíveis para a filial a qual ele tenha acesso em seu perfil.
- **Legenda de produtos devolvidos:** Visualizar os produtos devolvidos e a quantidade de devolução com a legenda "Devolução" no Histórico de Pedidos e no menu Pedidos.
- **Mais espaço disponível no smartphone com o download apenas das imagens do itens vendidos pelo RCA:** Agora não é mais feito o download de todas as imagens do mix do atacadista distribuidor, e sim apenas dos produtos comercializados por aquele vendedor, consumindo menos espaço no smartphone.
- **Bloquear filtro de período de metas:** Defina se o vendedor pode, ou não, alterar o filtro de período de metas do menu "Representantes".

Pedido de Venda Medicamentos

Estimule a venda de itens estratégicos

O gestor comercial pode indicar no sistema quais itens ou seções são estratégicos, focando a ação dos vendedores, e, caso eles não apareçam no pedido, o vendedor deve justificar o motivo.

Otimização da pesquisa de produtos

Pronta Entrega

Alerta de títulos vencidos, impedindo um novo pedido

O vendedor recebe alertas de quando seu cliente está com um título em aberto vencido, impedindo gerar um novo pedido. Essa validação é diferente do "bloqueio de cliente", pois o cliente ainda não está com cadastro bloqueado.

Pesquisa por clientes na mesma Rua de seu roteiro de visita

A pesquisa por rua facilita a ação de vendedores que estão em roteiro de visitas em campo, pois podem aproveitar um cancelamento de última hora para visitar clientes nas proximidades.

Portal Cliente

Validação de estoque ao finalizar o pedido

A validação do estoque disponível é feita ao finalizar o pedido, evitando corte por falta de estoque.

Motivo de cancelamento do pedido

O seu cliente passa a ser informado do motivo de cancelamento do pedido, dando mais transparência ao processo.

maxPromotor

Gestores também podem responder pesquisas

Para um melhor acompanhamento de desempenho para a alta gestão da empresa, os supervisores e gerentes agora podem realizar pesquisas, ter um planejamento de rotas e tarefas para o acompanhamento dos PDVs que estão sob sua gestão.

Adicione itens rapidamente ao formulário de pesquisa

Ganhe agilidade na adição de itens avaliados ao formulário de pesquisa com o novo filtro de multi seleção nas áreas de Fornecedores, Departamentos, Seções e Categorias.

Adição de itens à todas as perguntas

Adicione com um clique os itens selecionados à todas as perguntas de pesquisas em criação ou edição utilizando a opção “Adicionar à Todas Perguntas”, ganhando tempo na montagem da pesquisa.

Otimização do book de fotos para exportação

Os filtros e a visualização das imagens foram otimizados para a exportação dos arquivos de apresentação, o que facilita a validação das ações feitas pelo distribuidor por parte da indústria.

Portal Executivo

Altere o limite de crédito de seus clientes no menu Operações de Cliente

Ganhe agilidade para fazer alterações de limite de crédito, plano de pagamento, cobrança e bloqueio/desbloqueio de clientes com o Portal Executivo, utilizando a nova funcionalidade “Operações de Cliente”.

Consolide as informações do Relatório de Venda Prevista x Venda Realizada por embalagem master

Visualize os dados por embalagem máster no relatório de Venda por Departamento/Seção.

Mix vendido e percentual de bonificação

As colunas de Mix Vendido e Percentual de Bonificação agora estão nos relatórios de Venda por Equipe e Análise de Vendas para serem validadas com a rotina 146 do WinThor.

Janelas autoexplicativas no Painel de Auditoria

As janelas autoexplicativas facilitam o uso do Painel de Auditoria do Portal Executivo, com informações sobre cada um dos elementos e como são validados.

maxCom

O supervisor pode alterar o saldo conta corrente vendedor pela solução

Com a nova funcionalidade o gestor/supervisor administra o saldo de Conta corrente do vendedor com o maxCom, possibilitando a liberação de verba para negociações que assim exijam.

A alteração de saldo realizada no maxCom fica automaticamente disponível para o vendedor no Pedido de Venda.

maxMotorista

Registre em foto as avarias de mercadorias e envie a gestão

O motorista fotografa as avarias nas mercadorias no momento da entrega e encaminha para a gestão, que pode analisá-las para melhorar o processo logístico.

Consulta à quantidade de volumes da nota

O motorista pode consultar a quantidade de volumes presentes na nota que está sendo entregue, como mais uma conferência para reduzir erros na entrega.