

Boletim de Evolução - Março/2018

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Março.

Pedido de Venda

Compartilhar pedidos via WhatsApp

Ao final da venda, o vendedor ou RCA pode enviar o pedido realizado por e-mail ou WhatsApp.

Painel de Monitoramento de serviços

Com o novo Painel de Monitoramento você acompanha os serviços da Máxima que estão em execução ou parados, o espaço em disco em uso pelo Pedido de Venda, a quantidade de pedidos enviada por dia, quais RCAs fizeram uma sincronização e o histórico de cada uma delas.

Atualização visual

Atualização visual para facilitar principalmente a criação de relatórios, interações nas telas e deixar os gráficos mais intuitivos.

Autorização por margem de lucratividade

O gestor define se o pedido será enviado ou não para o WinThor de acordo com a margem de lucratividade, priorizando os pedidos com a melhor margem seguindo as opções:

- Lucratividade boa – Pedido enviado direto para o WinThor
- Lucratividade Média – Pedido vai para o fluxo de aprovação e o gestor decide se o produto entra ou não no WinThor
- Lucratividade Ruim – Pedido não será gravado

Desconto escalonado

Aplique o desconto escalonado nos produtos, definindo para cada produto um ou mais intervalos de quantidade, e para cada intervalo o desconto a ser aplicado.

O seu cliente não é obrigado a comprar todo o mix de produtos com os descontos escalonados, pois alguns produtos estão no mix apenas para completar uma quantidade (escada escalonamento). A quantidade total de venda dos produtos do mix definirá o intervalo em que o produto será alocado para receber o percentual de desconto.

Ocultar dados do servidor no sincronismo

Com o link de acesso, gerado no Portal Administrativo, o RCA faz a sincronização de dados no smartphone sem precisar informar os dados de IP e porta de conexão.

Exibição da linha digitável do boleto

Na consulta de títulos em aberto do Pedido de Venda Android é apresentada a linha digitável do boleto e o campo 'Nosso Número'.

Confirmação da leitura das mensagens

Hey, o vendedor ainda não leu uma mensagem enviada? Então ele também não consegue excluí-la. Configure também para que ele não consiga marcar todas como lidas, tornando obrigatório a leituras mensagens.

Validação de CNPJ para prevenção de duplicidade de cadastros

Evite a duplicidade de cadastros de clientes. No momento da criação de cadastro no Pedido de Venda Android de um novo cliente, o CNPJ é validado para confirmar se não existe um cliente já cadastrado com o número. Caso haja, os dados desse cliente já aparecem para edição.

Novos dados para a visão dos representantes

Na tela “Resumo de Vendas” do Pedido de Venda Android as seguintes informações passaram a ser apresentadas para os vendedores externos para sua checagem de desempenho:

- Média de itens por pedidos
- Média de itens por clientes
- Valor médio de venda
- Quantidade de pedidos

Restrição de produtos por tipo de venda

O Pedido de Venda permite restringir produtos por tipo de venda. Com isso, no Android os produtos serão listados para o RCA de acordo com o tipo de venda selecionado.

Exibir valor da multa dos clientes

Veja de forma mais clara nas telas de “Títulos Pendentes” e “Consulta de Títulos” o valor da multa e o percentual cobrado pela multa dos clientes. Além disso, configure para o valor da multa ser somado ao total do título.

Inclua vários produtos de uma só vez no pedido

Informar vários produtos de uma só vez pode aumentar a produtividade dos seus vendedores, certo? Agora ele ganha tempo na hora do pedido, incluindo vários produtos com a mesma quantidade e mesmo percentual de desconto.

Edição de pedidos apenas no mesmo dia

Configure para que somente os pedidos realizados no dia poderão ser editados para serem reenviados.

Validação de bloqueios

O Pedido de Venda passa a bloquear o acesso de informações aos usuários que encerraram suas atividades com a empresa. Com isso, os usuários inativados não conseguirão mais ter acesso ao Pedido de Venda. Veja como será o status do usuário com essa melhoria:

- Ativo – Permite acesso total aos menus de acordo com perfil, permite enviar e receber informações, assim como digitar novos pedidos.
- Inativo – Não terá acesso a aplicação em nenhum menu, não conseguirá enviar e receber dados, não conseguirá digitar pedidos, ou seja, ele não faz nada na aplicação.
- Bloqueado – Ele tem acesso parcial a aplicação, porém não consegue enviar e nem receber dados.

Opção para não debitar do conta corrente do vendedor as autorizações de preço

O gestor pode escolher, no Portal Executivo ou no MaxCom, se o desconto será ou não debitado do conta corrente do vendedor, gravando a decisão no Pedido de Venda..

Consulta por Código de Fábrica

O Pedido de Venda disponibiliza o filtro por código de fábrica na consulta de produtos do menu Produtos.

Bonificação individual por vendedor

Defina o percentual limite de bonificações individualmente por vendedor, o que antes era tratado apenas de forma geral por filial.

Validação da opção “Forçar Pessoa Jurídica”

O Pedido de Venda passa a validar a opção “Forçar Pessoa Jurídica” da rotina 302 – Cadastro de Cliente do WinThor. Dessa forma, um cliente cadastrado como Pessoa Física ou como Pessoa Jurídica Não Contribuinte fica isento de acréscimo da rotina 514 de acordo com a tributação do produto.

Histórico de pedidos no Portal Admin

O Portal Admin permite que o supervisor consulte o Pedido de Venda com todos os itens do pedido para melhor gerenciar os pedidos de vendas realizados nos casos de erros, faltas e cortes.

Validar prazo máximo de acordo com cadastro de produto

O Pedido de Venda aplica a validação de prazo máximo de venda para o produto quando for selecionado um plano de pagamento que possui prazo máximo maior que o definido no cadastro do produto.

Validação dos dados de consumidor final através

No ERP WinThor existe um parâmetro "3969 – Valor Mínimo para exigir dados do cliente Consumidor Final", que define um valor mínimo para obrigar os dados do consumidor final. Com isso, o Pedido de Venda passa a validar esse parâmetro e exigir que o vendedor informe os dados do consumidor final caso o pedido atinja o valor mínimo definido.

Desabilitar consulta de títulos

O Pedido de Venda permite configurar se as informações referentes a 'Títulos' devem ser apresentadas ou não no smartphone do RCA.

Preço mínimo e preço máximo na tela principal

Configure se os campos Preço Máximo / Preço Mínimo devem ser apresentados, ou não, na tela de negociação do produto.

Ocultar informação do Fornecedor da opção dados adicionais

Cconfigure se os campos Código e Nome do Fornecedor devem aparecer, ou não, na tela de 'Dados Adicionais' do aplicativo.

Controle de horário para envio de pedidos

Limite o intervalo de horário para cada dia da semana em que o vendedor pode fazer a sincronização de dados.

Customize sua tela de inclusão de itens

Edite se o campo 'Embalagem' deve ser apresentado, ou não, na aba Tabelas (menu Clientes > Novo Pedido > aba Tabela) e na tela de consulta de Pedidos (menu Produtos).

Apresentar o endereço do cliente na tela de solicitação de senha

Na tela de 'Gerar autorizações do sistema' do 'Portal Admin', é apresentado o endereço do cliente para o qual o RCA está solicitando a senha. Esta informação é apresentada apenas quando a solicitação for referente a 'Atualização de Coordenadas do Cliente' e 'Permitir fazer check-in fora do raio'.

Compartilhar pedidos via WhatsApp

Ao final da venda, o vendedor ou RCA pode enviar o pedido realizado por e-mail ou WhatsApp.

Painel de Monitoramento de serviços

Com o novo Painel de Monitoramento você acompanha os serviços da Máxima que estão em execução ou parados, o espaço em disco em uso pelo Pedido de Venda, a quantidade de pedidos enviada por dia, quais RCAs fizeram uma sincronização e o histórico de cada uma delas.

Atualização visual

Atualização visual para facilitar principalmente a criação de relatórios, interações nas telas e deixar os gráficos mais intuitivos.

Autorização por margem de lucratividade

O gestor define se o pedido será enviado ou não para o WinThor de acordo com a margem de lucratividade, priorizando os pedidos com a melhor margem seguindo as opções:

- Lucratividade boa – Pedido enviado direto para o WinThor
- Lucratividade Média – Pedido vai para o fluxo de aprovação e o gestor decide se o produto entra ou não no WinThor
- Lucratividade Ruim – Pedido não será gravado

Desconto escalonado

Aplique o desconto escalonado nos produtos, definindo para cada produto um ou mais intervalos de quantidade, e para cada intervalo o desconto a ser aplicado.

O seu cliente não é obrigado a comprar todo o mix de produtos com os descontos escalonados, pois alguns produtos estão no mix apenas para completar uma quantidade (escada escalonamento). A quantidade total de venda dos produtos do mix definirá o intervalo em que o produto será alocado para receber o percentual de desconto.

Ocultar dados do servidor no sincronismo

Com o link de acesso, gerado no Portal Administrativo, o RCA faz a sincronização de dados no smartphone sem precisar informar os dados de IP e porta de conexão.

Exibição da linha digitável do boleto

Na consulta de títulos em aberto do Pedido de Venda Android é apresentada a linha digitável do boleto e o campo ‘Nosso Número’.

Confirmação da leitura das mensagens

Hey, o vendedor ainda não leu uma mensagem enviada? Então ele também não consegue excluí-la. Configure também para que ele não consiga marcar todas como lidas, tornando obrigatório a leituras mensagens.

Validação de CNPJ para prevenção de duplicidade de cadastros

Evite a duplicidade de cadastros de clientes. No momento da criação de cadastro no Pedido de Venda Android de um novo cliente, o CNPJ é validado para confirmar se não existe um cliente já cadastrado com o número. Caso haja, os dados desse cliente já aparecem para edição.

Novos dados para a visão dos representantes

Na tela “Resumo de Vendas” do Pedido de Venda Android as seguintes informações passaram a ser apresentadas para os vendedores externos para sua checagem de desempenho:

- Média de itens por pedidos
- Média de itens por clientes
- Valor médio de venda
- Quantidade de pedidos

Restrição de produtos por tipo de venda

O Pedido de Venda permite restringir produtos por tipo de venda. Com isso, no Android os produtos serão listados para o RCA de acordo com o tipo de venda selecionado.

Exibir valor da multa dos clientes

Veja de forma mais clara nas telas de “Títulos Pendentes” e “Consulta de Títulos” o valor da multa e o percentual cobrado pela multa dos clientes. Além disso, configure para o valor da multa ser somado ao total do título.

Inclua vários produtos de uma só vez no pedido

Informar vários produtos de uma só vez pode aumentar a produtividade dos seus vendedores, certo? Agora ele ganha tempo na hora do pedido, incluindo vários produtos com a mesma quantidade e mesmo percentual de desconto.

Edição de pedidos apenas no mesmo dia

Configure para que somente os pedidos realizados no dia poderão ser editados para serem reenviados.

Validação de bloqueios

O Pedido de Venda passa a bloquear o acesso de informações aos usuários que encerraram suas atividades com a empresa. Com isso, os usuários inativados não conseguirão mais ter acesso ao Pedido de Venda. Veja como será os status do usuário como essa melhoria:

- **Ativo** – Permite acesso total aos menus de acordo com perfil, permite enviar e receber informações, assim como digitar novos pedidos.
- **Inativo** – Não terá acesso a aplicação em nenhum menu, não conseguirá enviar e receber dados, não conseguirá digitar pedidos, ou seja, ele não faz nada na aplicação.
- **Bloqueado** – Ele tem acesso parcial a aplicação, porém não consegue enviar e nem receber dados.

Opção para não debitar do conta corrente do vendedor as autorizações de preço

O gestor pode escolher, no Portal Executivo ou no MaxCom, se o desconto será ou não debitado do conta corrente do vendedor, gravando a decisão no Pedido de Venda..

Consulta por Código de Fábrica

O Pedido de Venda disponibiliza o filtro por código de fábrica na consulta de produtos do menu Produtos.

Bonificação individual por vendedor

Defina o percentual limite de bonificações individualmente por vendedor, o que antes era tratado apenas de forma geral por filial.

Validação da opção “Forçar Pessoa Jurídica”

O Pedido de Venda passa a validar a opção “*Forçar Pessoa Jurídica*” da rotina 302 – Cadastro de Cliente do WinThor. Dessa forma, um cliente cadastrado como Pessoa Física ou como Pessoa Jurídica Não Contribuinte fica isento de acréscimo da rotina 514 de acordo com a tributação do produto.

Histórico de pedidos no Portal Admin

O Portal Admin permite que o supervisor consulte o Pedido de Venda com todos os itens do pedido para melhor gerenciar os pedidos de vendas realizados nos casos de erros, faltas e cortes.

Validar prazo máximo de acordo com cadastro de produto

O Pedido de Venda aplica a validação de prazo máximo de venda para o produto quando for selecionado um plano de pagamento que possui prazo máximo maior que o definido no cadastro do produto.

Validação dos dados de consumidor final através

No ERP WinThor existe um parâmetro “3969 – Valor Mínimo para exigir dados do cliente Consumidor Final”, que define um valor mínimo para obrigar os dados do consumidor final. Com isso, o Pedido de Venda passa a validar esse parâmetro e exigir que o vendedor informe os dados do consumidor final caso o pedido atinja o valor mínimo definido.

Desabilitar consulta de títulos

O Pedido de Venda permite configurar se as informações referentes a ‘Títulos’ devem ser apresentadas ou não no smartphone do RCA.

Preço mínimo e preço máximo na tela principal

Configure se os campos Preço Máximo / Preço Mínimo devem ser apresentados, ou não, na tela de negociação do produto.

Ocultar informação do Fornecedor da opção dados adicionais

Cconfigure se os campos Código e Nome do Fornecedor devem aparecer, ou não, na tela de ‘Dados Adicionais’ do aplicativo.

Controle de horário para envio de pedidos

Limite o intervalo de horário para cada dia da semana em que o vendedor pode fazer a sincronização de dados.

Customize sua tela de inclusão de itens

Edite se o campo ‘Embalagem’ deve ser apresentado, ou não, na aba Tabelas (menu Clientes > Novo Pedido > aba Tabela) e na tela de consulta de Pedidos (menu Produtos).

Apresentar o endereço do cliente na tela de solicitação de senha

Na tela de ‘Gerar autorizações do sistema’ do ‘Portal Admin’, é apresentado o endereço do cliente para o qual o RCA está solicitando a senha. Esta informação é apresentada apenas quando a solicitação for referente a ‘Atualização de Coordenadas do Cliente’ e ‘Permitir fazer check-in fora do raio’.

Portal Executivo

Autorização de preço, alterando a comissão do vendedor

Nas situações em que o vendedor precisa aplicar um desconto maior, porém a margem da empresa

já está no limite, agora, o gestor tem autonomia para autorizar o preço, alterando o % de comissão do vendedor. Dessa forma é possível flexibilizar a negociação sem diminuir a margem da empresa.

Também é possível realizar a autorização através do maxCom

Margem de Precificação

Para agilizar e ser mais assertivo nas autorizações de preços o supervisor agora tem acesso à margem de precificação do produto.

Também é possível visualizar através do maxCom.

Apuração de faturamento

No relatório de Apuração de Faturamento, o gestor seleciona se deseja ou não deduzir dos resultados as devoluções e bonificações.

Justificativas ordenadas no mapa

Para facilitar as consultas de justificativas, o mapa da Geolocalização as apresenta em ordem de realização.

maxPromotor

Dashboard de Gestão

Acompanhe de uma forma mais simples, através do Dashboard de informações, os resultados diários da equipe de promotores, como, por exemplo, as visitas, a produtividade, os pontos obtidos, check-in e check-out, dentre outras informações.

Pontuação por pergunta

Para facilitar a avaliação de desempenho dos promotores e dos pontos de venda, agora é permitido adicionar pontos às perguntas booleanas (SIM/NÃO) e para as de Seleção Múltipla e Simples.

A adição de pontos é aplicada às possíveis respostas. Por exemplo: Perguntas booleanas podem receber como respostas apenas SIM ou NÃO, neste caso é adicionado 3 pontos para a resposta SIM e 0 para a resposta NÃO.

Diagnóstico por departamento, seção e categoria

No relatório de Auditoria, o gráfico e a tabela de Diagnóstico, onde já constam os dados por produto, agora exibem os dados conforme a seleção das informações no filtro do relatório (Departamento, Seção e Categoria).

maxRoteirizador

Montagem e Roteirização Automática.

Agora é possível montar e roteirizar um carregamento sem a necessidade de uma pessoa realizando o processo manualmente. Serão definidos parâmetros mínimos de peso, cubagem e valor, além dos dias e horários de montagem em cada rota.

Através de um Painel estas rotas serão monitoradas e quando os pedidos atingirem a capacidade estipulada a montagem e roteirização será executada de forma totalmente automática, otimizando assim todo o processo logístico.

maxMotorista

Captura do 1º Hodômetro Obrigatória

Foi criada uma validação que torna obrigatória a captura de fotos e controle de hodômetro para o motorista, de forma que, caso ele não faça este processo, a listagem de entregas não é liberada no aplicativo.

maxB2B

Visualização dos produtos em modo tabela

O modo Tabela permite visualizar em uma linha todas as informações para compra do produto.

Definir obrigatoriedade de login para visualização do catálogo de produtos

Parametrize se os produtos serão exibidos ou não se o usuário não estiver logado no sistema.

maxFarma

Alerta de autorização de preço

Quando o vendedor inserir um item no pedido que tenha desconto autorizado, ele recebe um alerta informando o preço autorizado e qual será a comissão nestas condições. Dessa maneira o vendedor fica ciente na digitação do pedido da comissão nestas condições diferenciadas de autorização de preço.

Controle de venda da Rotina 3332

No momento da inserção dos itens, o Pedido de Venda Medicamentos realiza a validação da quantidade máxima de produtos que podem ser vendidos dentro do mês para cada cliente, de acordo com as restrições definidas na rotina 3332 do WinThor.

Validação de estoque dos combos

Assim como na rotina 2316 do WinThor, caso algum dos produtos não tenha estoque disponível durante a inserção de combos de medicamentos, é emitido um alerta para o vendedor e não será possível a inserção do combo no pedido.

Filtro de fornecedores

Selecione um ou mais fornecedores na pesquisa de produtos.

Validação nas vendas TV5

Para evitar que o Atacadista/Distribuidor fique prejudicado nas operações de venda de pedidos bonificados e uso de conta corrente, agora os pedidos TV5 passam por um processo de validação, sendo que eles só podem ser realizados pelo vendedor se estiverem dentro do percentual definido pela gestão.