

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário do total de vendas

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Total de Vendas Objetivo mensal de vendas: [700.000,00]

Acompanhamento diário do total de vendas

Maio 2010 Acompanhamento diário de Vendas de Peças
Informações de 11/05/2010

1 2

Dias úteis 26 Dias corridos 8 Dias pendentes 18

Objetivo mensal de vendas \$ 700.000 Objetivo diário de vendas \$ 26.923

Vendas - Mês anterior			Vendas - Mês corrente			M/P		Objetivo de Absorção	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
8	21	88	8	0	52	-21	-36	0,0%	27,5%
9	30	118	10	38	90	8	-28	142,1%	41,8%
10	2	120	11		90	-2	-30		
12	12	132	12		90	-12	-42		

Exportar para Excel Voltar

No campo VENDAS – MÊS ANTERIOR (1), são exibidos os valores de vendas referentes ao mês anterior, organizados por dia e em seguida são exibidos os valores acumulados naquele mês.

Exemplo:

Relatório gerado no mês de Maio: conforme área em destaque (1), existem dados do mês anterior, como demonstrado no dia 10 de abril, foram vendidos R\$ 2.000,00 em peças, tendo o valor acumulado do mês até este dia em R\$ 120.000,00.

A leitura do campo VENDAS – MÊS CORRENTE (2) é feita de forma semelhante do campo anterior. A diferença é que, neste relatório são exibidos valores de vendas referentes ao mês corrente/atual, organizados também por dia, seguidos dos valores acumulados no mês.



É importante lembrar que, estes valores sempre serão multiplicados por 1000.



Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário do total de vendas

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Total de Vendas Objetivo mensal de vendas: [700.000,00]

Acompanhamento diário do total de vendas

Total diário de vendas por Unidade de Negócio

Tendência diária do total de vendas

Mai 2010 Acompanhamento diário de Vendas de Peças
Informações de 11/05/2010

Dias úteis 26 Dias corridos 8 **1** Dias pendentes 18

Objetivo mensal de vendas \$ 700.000 Objetivo diário de venda \$ 26.923

Vendas de peças									
Vendas - Mês anterior			Vendas - Mês corrente			M/P		Objetivo de Absorção	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
5	19	34	5	17	52	-2	18	63,4%	48,1%
6	19	53	6	0	52	-19	-1	0,0%	38,5%
7	14	67	7	0	52	-14	-15	0,0%	32,1%
8	21	88	8	0	52	-21	-36	0,0%	27,5%

Exportar para Excel Voltar

O campo M/P (1) refere-se à comparação entre o mês anterior e o mês corrente/atual, vistos anteriormente.

O sistema possibilita o usuário analisar se o seu desempenho em vendas está sendo melhor (letra M) ou pior (letra P) ao mês anterior em comparação ao mês corrente/atual. Essa comparação é feita com o 1º dia útil do mês anterior versus o 1º dia útil do mês corrente e assim sucessivamente, ou seja, ocorrerá a comparação para todos os dias úteis do mês, tanto nos valores diários quanto nos acumulados.

Exemplo:

No dia 5 do mês anterior foram vendidos R\$ 19.000,00 em peças, sendo que neste mesmo dia no mês corrente/atual foram vendidos R\$ 17.000,00, que significa que o M/P diário neste dia foi (pior) R\$ 2.000,00 negativos.

Esta regra se aplica também para os valores acumulados.





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário do total de vendas

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Total de Vendas Objetivo mensal de vendas: [700.000,00]

Acompanhamento diário do total de vendas

Total diário de vendas por Unidade de Negócio

Tendência diária do total de vendas

Mai 2010 Acompanhamento diário de Vendas de Peças

Informações de 14/05/2010

Dias úteis 26 Dias corridos 11 D¹ indentes 15

Objetivo mensal de vendas \$ 700.000 Objetivo diário de vendas \$ 26.923

Vendas de peças									
Vendas - Mês anterior			Vendas - Mês corrente			M/P		Objetivo de Absorção	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	13	13	1	0	0	-13	-13	0,0%	0,0%
2	0	13	3	17	17	17	3	62,0%	31,0%
3	2	15	4	18	35	16	20	67,2%	43,1%
5	19	34	5	17	52	-2	18	63,4%	48,1%

Exportar para Excel Voltar

O campo OBJETIVO DE ABSORÇÃO (1) representa o percentual realizado em relação ao objetivo diário de vendas.

Exemplo:

Por dia útil deveriam ser vendidos R\$ 26.923,00 para se alcançar o objetivo mensal de vendas de R\$ 700.000,00, conforme definido pelo próprio Distribuidor. Porém, este Distribuidor vendeu no dia 05 de Maio apenas R\$ 17.000,00 que corresponde a 63,4% do objetivo diário de vendas (R\$ 17.000,00 dividido por R\$ 26.923,00 é igual a 63%).

O acumulado refere-se à média percentual de acordo com a quantidade de dias úteis. No primeiro dia do mês corrente/atual, pode-se visualizar que não houve vendas e consequentemente o percentual foi 0. No segundo dia do mês corrente/atual, obtivemos 62% de objetivos de absorção diário resultando em 31% no acumulado, ou seja: as somatórias diárias percentuais do primeiro e segundo dia é de 62%, e divididos por dois dias é igual a 31%. É feita uma somatória do percentual diário e dividida pela quantidade de dias úteis (média).



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (2) localizado na lateral inferior direita da tela.





GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

20 de maio de 2010

Inventário **Vendas** Compras Relatórios Administração

Você está em **Vendas / Relatório de Vendas / Total diário de vendas por Unidade de Negócio**

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Total de Vendas Objetivo mensal de vendas: [700.000,00]

Acompanhamento diário do total de vendas

Total diário de vendas por Unidade de Negócio

Tendência diária do total de vendas

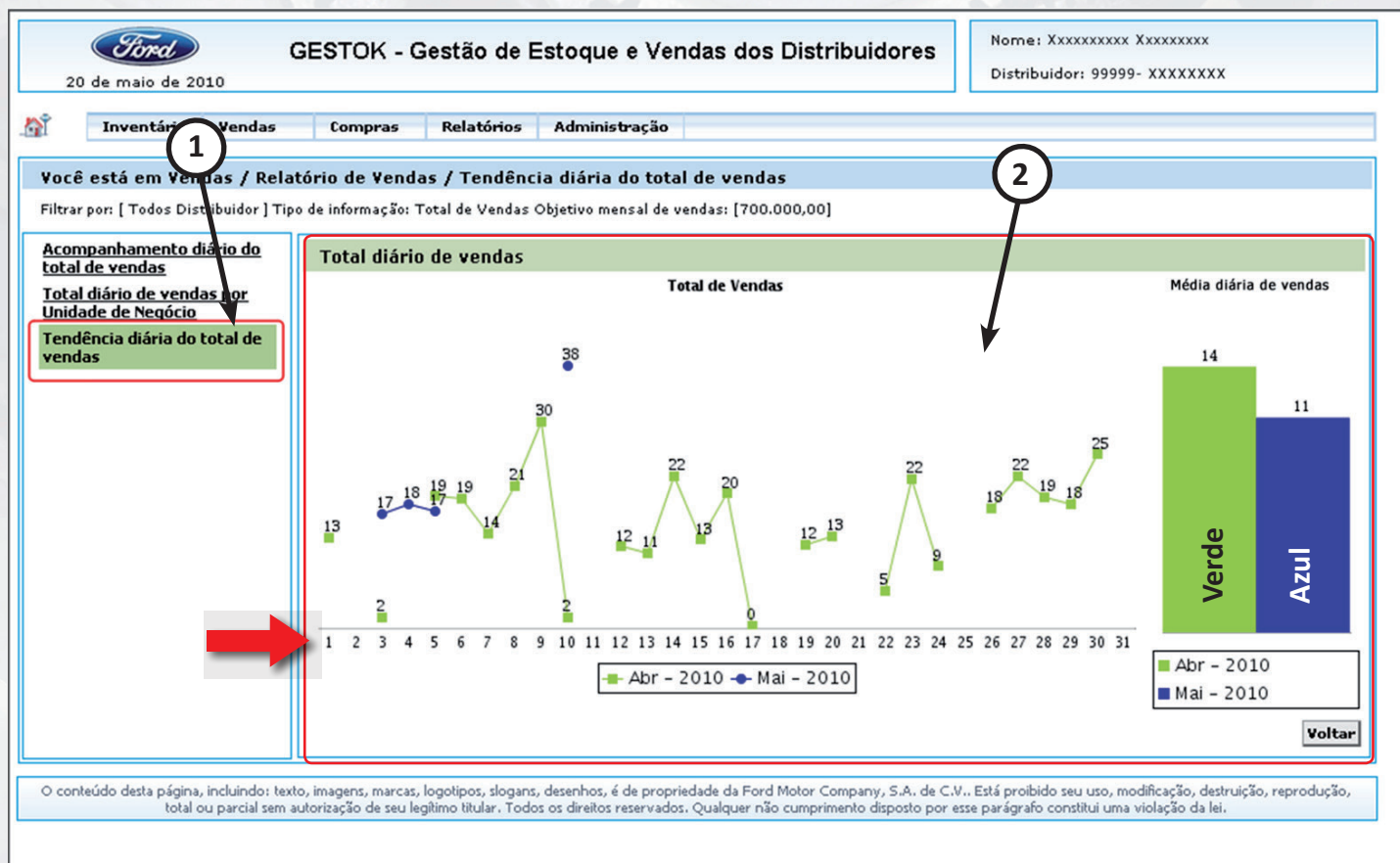
Total diário de vendas - Por unidade de negócio e tipo de venda

Tipo de Venda	FORD ACESSÓRIOS	FORD COLISÃO	FORD MANUTENÇÃO	FORD REPARO	MOTORCRAFT ACESSÓRIOS	MOTORCRAFT COLISÃO	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	MOTORCRAFT REPARO	NÃO CADASTRO
ATACADO	2.422	72.342	15570	41206	265	407	11.651	5.532	867
COMPANIA DE SEGUROS	458	35.271	293	7.628	99	277	413	117	0
GARANTIAS	0	1.654	7.555	15.960	88	80	487	157	7.124
VAREJO	40	9.066	5.570	19.506	398	653	3.132	2.793	1.726
VENDAS DE OFICINA	11.542	1.857	50.058	13.221	150	398	15.478	1.534	6.879
Total	14.462	120.189	79.045	97.522	1000	1815	31.161	10.133	16.596

Ao clicar no TOTAL DIÁRIO DE VENDAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO (1), o sistema apresentará esta tela.

Este relatório (2) refere-se ao total diário de vendas por unidade de negócio e por tipo de venda.





Ao clicar na TENDÊNCIA DIÁRIA DO TOTAL DE VENDAS (1), o sistema apresentará esta tela.

O GRÁFICO (2) refere-se à tendência diária do total de vendas. A base (parte inferior) do gráfico, conforme indicado, refere-se aos dias do mês.

O gráfico de linha demonstra um comparativo do mês corrente/atual, representado pela cor azul e mês anterior, representado pela cor verde.

já no gráfico de barras, localizado ao lado direito da tela, é demonstrado o comparativo da média diária de vendas do mês anterior, representado pela cor verde e a média diária realizada/atingida no mês atual, representada pela cor azul.



É importante lembrar que, estes valores sempre serão multiplicados por 1000.





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Pesquisa

Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Tipo de informação:

Tipo de venda:

CPSC:

Estado:

Cidade:

CEP:

CPF Cliente:

Unidade de Negócio:

FORD ACESSÓRIOS

FORD COLISÃO

FORD MANUTENÇÃO

Distribuidor:

Grupo:

Vendedor:

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Ainda no relatório de vendas diárias, podemos utilizar o filtro tipo de informação por TOTAL DE LUCRO BRUTO (1). Este relatório representa o acompanhamento diário de lucratividade dentro do Distribuidor.

Após selecionar os dados nos filtros, clique em “PROCURAR” (2).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

20 de maio de 2010

Inventário
Vendas
Compras
Relatórios
Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de lucratividade

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informações: Total Lucro Bruto

Acompanhamento diário de lucratividade
Relatório diário de lucratividade por Unidade de Negócio
Tendência diária de lucro

Mão 2010 Acompanhamento diário de lucratividade
Informações de 11/05/2010

Dias úteis 26
Dias corridos 8
Dias pendentes 18

Lucratividade - Mês anterior			Lucro			M/P		
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado	
1	3	3	1	0	0	-3	-3	
2	0	3	3	3	3	3	-1	
3	1	4	4	5	7	4	3	
5	5	9	5	3	10	-2	1	
6	4	13	6	0	10	-4	-3	
7	4	17	7	0	10	-4	-7	

Exportar para Excel
Voltar

O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, slogans, desenhos, é de propriedade da Ford Motor Company, S.A. de C.V.. Está proibido seu uso, modificação, destruição, reprodução, total ou parcial sem autorização de seu legítimo titular. Todos os direitos reservados. Qualquer não cumprimento disposto por esse parágrafo constitui uma violação da lei.

Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela com informações de acordo com os filtros selecionados.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 3 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes da informação que estamos buscando.

- ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE LUCRATIVIDADE (1);
- RELATÓRIO DIÁRIO DE LUCRATIVIDADE POR UNIDADE DE NEGÓCIO (2);
- TENDÊNCIA DIÁRIA DE LUCRO (3).





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de lucratividade

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: [Total Lucro Bruto]

1 Acompanhamento diário de lucratividade

6 Relatório diário de lucratividade por Unidade de Negócio

7 Tendência diária de lucro

2 Maio 2010 Acompanhamento diário de lucratividade

Informações de 11/05/2010

Dias úteis: 26 | Dias corridos: 8 | Dias pendentes: 18

Lucratividade - Mês anterior			Lucro			M/P	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	3	3	1	0	0	-3	-3
2	0	3	3	3	3	-1	-1
3	1	4	4	5	7	3	3
5	5	9	5	3	10	1	1
6	4	13	6	0	10	-3	-3
7	4	17	7	0	10	-7	-7

5 Exportar para Excel

Voltar

No relatório ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE LUCRATIVIDADE (1) são apresentadas informações referente à lucratividade.

O campo LUCRATIVIDADE – MÊS ANTERIOR (2) apresenta informações da lucratividade diária e acumulada do **mês anterior**. O campo LUCRATIVIDADE – MÊS CORRENTE (3) apresenta informações da lucratividade diária e acumulada do mês **corrente/atual**. O campo M/P (4) refere-se a comparação entre ambas as informações, se está sendo melhor ou pior em relação ao mês anterior.



É importante lembrar que, estes valores sempre serão multiplicados por 1000.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (5) localizado na lateral inferior direita da tela.

Da mesma maneira que os métodos vistos anteriormente é possível gerar RELATÓRIO DIÁRIO DE LUCRATIVIDADE POR UNIDADE DE NEGÓCIO (6) e ainda, o gráfico de TENDÊNCIA DIÁRIA DE LUCRO (7).



Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Pesquisa

Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Tipo de informação: Total Lucro Bruto

Tipo de venda: <Selecione um>

CPSC: Total Lucro Bruto

Estado: Quantidade de vendas

Cidade: <Selecione um>

CEP:

CPF Cliente:

Unidade de Negócio:

FORD ACESSÓRIOS ADICIONAR >>

FORD COLISÃO << REMOVER

FORD MANUTENÇÃO

Distribuidor:

ADICIONAR >> 9999 - XXXXXXXX

<< REMOVER

Grupo:

ADICIONAR >>

<< REMOVER

Vendedor:

<Selecione um>

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar Procurar

Utilizando o filtro tipo de informação por QUANTIDADE DE VENDAS (1), o relatório apresentará informações com a quantidade de itens vendidos.

Após selecionar os dados nos filtros, clique em “PROCURAR” (2).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010
 Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
 Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Inventário Vendas **1** Peças Relatórios Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de Vendas de Peças (Qtde Itens)

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Quantidade de vendas

Acompanhamento diário de Vendas de Peças (Qtde Itens)

Relatório diário de quantidade de itens por Unidade de Negócio

Tendência diária de vendas de peças (Qtde Itens)

2

3

Maio 2010 Acompanhamento diário da venda de peças (Qtde Itens)
 Informações de 11/05/2010

Dias úteis
 Dias corridos
 Dias pendentes

Vendas - Mês anterior			Vendas - Mês corrente			M/P	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	218	218	1	0	0	-218	-218
2	0	218	3	141	141	141	-77
3	70	288	4	263	404	193	116
5	263	551	5	176	580	-87	29
6	345	896	6	0	580	-345	-316
7	386	1.282	7	0	580	-386	-702

Exportar para Excel Voltar

O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, slogans, desenhos, é de propriedade da Ford Motor Company, S.A. de C.V.. Está proibido seu uso, modificação, destruição, reprodução, total ou parcial sem autorização de seu legítimo titular. Todos os direitos reservados. Qualquer não cumprimento disposto por esse parágrafo constitui uma violação da lei.

Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela com informações de acordo com os filtros selecionados.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 3 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes da informação que estamos buscando.

- ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE VENDAS DE PEÇAS (QUANTIDADE DE ITENS) (1);
- RELATÓRIO DIÁRIO DE QUANTIDADE DE ITENS POR UNIDADE DE NEGÓCIO (2);
- TENDÊNCIA DIÁRIA DE VENDAS DE PEÇAS (QUANTIDADE DE ITENS) (3).





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de Vendas de Peças (Qtde Itens)

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informe: [Quantidade de vendas]

1 Acompanhamento diário de Vendas de Peças (Qtde Itens)

6 Relatório diário de quantidade de itens por Unidade de Negócio

7 Tendência diária de vendas de peças (Qtde Itens)

2 Maio 2010 Acompanhamento diário de vendas de peças (Qtde Itens) Informações de 11/05/2010

3 Dias úteis 26 Dias corridos 8 Dias pendentes 18

4 Vendas de peças (linhas)

Vendas - Mês anterior			Vendas - Mês corrente			M/P	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	218	218	1	0	0	8	-218
2	0	218	3	141	141	13	-77
3	70	288	4	263	404	13	116
5	263	551	5	176	580	-8	29
6	345	896	6	0	580	-345	-316
7	386	1.282	7	0	580	-386	-702

5 Exportar para Excel

Voltar

No relatório ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE VENDAS DE PEÇAS (1) são apresentadas informações referente ao acompanhamento diário de quantidade de itens vendidos no Distribuidor.

O campo VENDAS – MÊS ANTERIOR (2) apresenta informações da quantidade vendida no dia e acumulada do **mês anterior**. O campo VENDAS – MÊS CORRENTE (3) apresenta informações da quantidade vendida no dia e acumulada do mês **atual/corrente**. O campo M/P (4) refere-se a comparação entre ambas as informações, se está sendo melhor ou pior em relação ao mês anterior.



É importante lembrar que, estes valores Não serão multiplicados por 1000, pois estes números referem-se a quantidade de peças.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (5) localizado na lateral inferior direita da tela.

Da mesma maneira que os métodos vistos anteriormente é possível gerar RELATÓRIO DA QUANTIDADE DE ITENS VENDIDOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO (6) e ainda, o gráfico de TENDÊNCIA DIÁRIA DE VENDAS DE PEÇAS (7).





Você está em **Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Pesquisa**

Tipo de informação: Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Tipo de venda:

CPSC:

Estado:

Cidade: **1**

CEP:

CPF Cliente:

Unidade de Negócio:

FORD ACESSÓRIOS	ADICIONAR >>	
FORD COLISÃO	<< REMOVER	
FORD MANUTENÇÃO		

Distribuidor:

	ADICIONAR >>	9999 - XXXXXXXX
	<< REMOVER	

Grupo:

	ADICIONAR >>	
	<< REMOVER	

Vendedor: **2**

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Utilizando o filtro tipo de informação por DEVOLUÇÃO (QUANTIDADE) (1), o relatório apresentará informações referente a quantidade de itens devolvidos após terem sido faturados, ou seja, neste relatório é possível analisar as vendas canceladas.

Após selecionar os dados nos filtros, clique em “PROCURAR” (2).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010
 Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
 Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Inventário Vendas **1** Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de Devolução de Peças

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de informação: Devoluções (Quantidade)

Acompanhamento diário de Devolução de Peças

Relatório diário de Devolução de Peças por Unidade de Negócio

Tendência diária de devolução de peças

2

3

Maio 2010 Acompanhamento diário da Devolução de Peças (Qtde Itens)
 Informações de 20/05/2010

Dias úteis 26 Dias corridos 16 Dias pendentes 10

Devoluções (por linhas)

Devoluções - Mês anterior			Devoluções - Mês corrente			M/P	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	-2	-2	1	0	0	2	2
2	0	-2	3	0	0	0	2
3	0	-2	4	0	0	0	2
5	-6	-8	5	0	0	6	8
6	-2	-10	6	0	0	2	10
7	0	-10	7	0	0	0	10

Exportar para Excel Voltar

O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, slogans, desenhos, é de propriedade da Ford Motor Company, S.A. de C.V.. Está proibido seu uso, modificação, destruição, reprodução, total ou parcial sem autorização de seu legítimo titular. Todos os direitos reservados. Qualquer não cumprimento disposto por esse parágrafo constitui uma violação da lei.

Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela com informações de acordo com os filtros selecionados.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 3 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes da informação que estamos buscando:

- ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE DEVOLUÇÃO DE PEÇAS (1);
- RELATÓRIO DIÁRIO DE DEVOLUÇÃO DE PEÇAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO (2);
- TENDÊNCIA DIÁRIA DE DEVOLUÇÃO DE PEÇAS (3).





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Acompanhamento diário de Devolução de Peças

Filtrar por: [Todos Distribuidor] Tipo de info: 6 Devoluções (Quantidade)

1 **Acompanhamento diário de Devolução de Peças**

2 **Maio 2010 Acompanhamento diário de Devolução de Peças (Qtde Itens)**

3 **Devoluções (por linhas)**

4 **M/P**

7 **Informações de 20/05/2010**

Dias úteis 26 Dias corridos 16 Dias pendentes 10

Devoluções - Mês anterior			Devoluções - Mês corrente			M/P	
Abr 2010	Diário	Acumulado	Mai 2010	Diário	Acumulado	Diário	Acumulado
1	-2	-2	1	0	0	2	2
2	0	-2	3	0	0	2	2
3	0	-2	4	0	0	2	2
5	-6	-8	5	0	0	8	8
6	-2	-10	6	0	0	10	10
7	0	-10	7	0	0	10	10

5 **Exportar para Excel**

Voltar

No relatório ACOMPANHAMENTO DIÁRIO DE DEVOLUÇÃO DE PEÇAS (1) são apresentadas informações referentes ao acompanhamento diário de quantidade de itens devolvidos no Distribuidor.

O campo DEVOLUÇÕES – MÊS ANTERIOR (2) apresenta informações da quantidade devolvida no dia e acumulada do **mês anterior**. O campo DEVOLUÇÕES – MÊS CORRENTE (3) apresenta informações da quantidade devolvida no dia e acumulada do **mês atual/corrente**. O campo M/P (4) refere-se a comparação entre ambas as informações, se há mais ou menos vendas canceladas em relação ao mês anterior.



É importante lembrar que, estes valores Não serão multiplicados por 1000, pois estes números referem-se a quantidade de peças. Como se trata de devoluções, as quantidades aparecem com um sinal de negativo, pois são vendas perdidas.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (5) localizado na lateral inferior direita da tela.

Da mesma maneira que os métodos vistos anteriormente é possível gerar RELATÓRIO DA QUANTIDADE DE ITENS DEVOLVIDOS POR UNIDADE DE NEGÓCIO (6) e ainda, o gráfico de TENDÊNCIA DIÁRIA DE DEVOLUÇÃO DE PEÇAS (7).





Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Vendas diárias / Pesquisa

Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Tipo de informação: <Selecione um>

Tipo de venda: <Selecione um>

CPSC: <Selecione um>

Estado:

Cidade:

CEP:

CPF Cliente:

Objetivo mensal de vendas:

Unidade de Negócio:

FORD ACESSÓRIOS

FORD COLISÃO

FORD MANUTENÇÃO

Distribuidor:

9999 - XXXXXXXX

Grupo:

1 2 3 4 5 6

Além dos filtros apresentados anteriormente, é possível refinar a pesquisa ainda por TIPO DE VENDA (1) que possui 5 opções de tipos de vendas que não trabalham simultaneamente, ou seja, ao mesmo tempo, sendo necessário selecionar apenas uma por vez. São elas:

- ATACADO (2);
- COMPANHIA DE SEGURO (3);
- GARANTIAS (4);
- VAREJO (5);
- VENDAS DE OFICINA (6).



O filtro TIPO DE VENDA (1) também poderá ser utilizado em outros tipos de relatórios, ou seja, poderá aparecer em outros momentos para pesquisa.



1

Tipo de informação:	<Selecione um>	Use CTRL para selecionar mais de uma opção	
Tipo de venda:	<Selecione um>		
CPSC:	<Selecione um>		
Estado:	<Selecione um>		
Cidade:	PERNAMBUCO		
CEP:	PIAUI		
CPF Cliente:	RIO DE JANEIRO		
Objetivo mensal de vendas:	RIO GRANDE DO NORTE		
	RIO GRANDE DO SUL		
	RONDONIA		
	RORAIMA		
	SANTA CATARINA		
	SAO PAULO		
	SERGIPE		
	TOCANTINS		

Unidade de Negócio:	
FORD ACESSÓRIOS	ADICIONAR >>
FORD COLISÃO	<< REMOVER
FORD MANUTENÇÃO	
Distribuidor:	
9999 - XXXXXXXX	ADICIONAR >>
	<< REMOVER
Grupo:	
	ADICIONAR >>
	<< REMOVER

É possível refinar a pesquisa também por ESTADO (1).



O filtro ESTADO (1) também poderá ser utilizado em outros tipos de relatórios, ou seja, poderá aparecer em outros momentos para pesquisa.

2

Estado:	SAO PAULO	FORD COLISÃO	<< REMOVER
Cidade:	<Selecione um>	FORD MANUTENÇÃO	
CEP:	SANTOS	Distribuidor:	
CPF Cliente:	SAO BENEDITO DAS AREIAS	9999 - XXXXXXXX	ADICIONAR >>
Objetivo mensal de vendas:	SAO BENTO DO SAPUCAI		<< REMOVER
	SAO BERNARDO DO CAMPO	Grupo:	
	SAO CAETANO DO SUL		ADICIONAR >>
	SAO CARLOS		<< REMOVER
	SAO FRANCISCO		
	SAO FRANCISCO DA PRAIA		
	SAO FRANCISCO XAVIER		
	SAO JOAO DA BOA VISTA		
	SAO JOAO DAS DUAS PONTES		

É possível refinar a pesquisa também por CIDADE (2), onde serão apresentadas as cidades que correspondem ao estado selecionado no filtro anterior.



O filtro CIDADE (2) também poderá ser utilizado em outros tipos de relatórios, ou seja, poderá aparecer em outros momentos para pesquisa.



1

Tipo de informação: <Selecione um>
Tipo de venda: <Selecione um>
CPSC: <Selecione um>
Estado: <Selecione um>
Cidade: <Selecione um>
CEP: 
CPF Cliente:
Objetivo mensal de vendas:

2

Utilize a lupa para selecionar mais de uma opção

Unidade de Negócio:

FORD ACESSÓRIOS

FORD COLISÃO

FORD MANUTENÇÃO

ADICIONAR >>
<< REMOVER

Distribuidor:

9999 - XXXXXXXX

ADICIONAR >>
<< REMOVER

Grupo:

É possível ainda, refinar a pesquisa por CEP (1), sendo que, caso o usuário tenha conhecimento do CEP, este pode ser digitado diretamente no campo destinado para realizar a pesquisa. Caso contrário, clique sobre o ícone LUPA (2), localizado ao lado do campo CEP para utilizar a ferramenta avançada de busca.



Utilize a ferramenta LUPA (2) para facilitar o acesso a esse campo de pesquisa.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX

20 de maio de 2010

https://www.qa.vip.dealerconnection.com - Procurar

Você está na pesquisa de CEP

Procurar CEP

Estado: (1)

Cidade: (2)

CEP:

Procurar (3)

Total de Registros: 1-10/150 Páginas: 1/15 << < > >>

	Estado	Cidade	CEP
☒	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09600
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09601
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09602
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09603
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09604
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09605
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09606
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09607
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09608
☐	SAO PAULO	SAO BERNARDO DO CAMPO	09609

Ok (5)

Cancelar Procurar

(*) Esses campos não se aplicam

O conteúdo desta página, incluindo: todos os direitos reservados. É proibida a cópia, distribuição, modificação, destruição, reprodução, violação da lei.

Após clicar no ícone lupa do filtro CEP, o sistema apresentará ao usuário, a janela “Procurar CEP”. Nesta área, o usuário deverá inserir ESTADO (1) e a CIDADE (2). Em seguida, clique em “PROCURAR” (3), que o sistema exibirá todos os CEPs relacionados à cidade selecionada.

Selecionar o campo do CEP (4) correspondente/escolhido e clicar em “Ok” (5) que o número será automaticamente transferido para a tela principal.



O filtro CEP também poderá ser utilizado em outros tipos de relatórios, ou seja, poderá aparecer em outros momentos para pesquisa.



Tipo de venda:	<Selecione um>	de Negócio:	FORD ACESSÓRIOS	ADICIONAR >>	
CPSC:	<Selecione um>		FORD COLISÃO	<< REMOVER	
Estado:	<Selecione um>		FORD MANUTENÇÃO		
Cidade:	<Selecione um>				
CEP:					
CPF Cliente:					
Objetivo mensal de vendas:					

É possível ainda, refinar a pesquisa por CPF/ CNPj (1), sendo que, caso o usuário tenha conhecimento do CPF/CNPj previamente cadastrado no sistema do Distribuidor, este pode ser digitado diretamente no campo destinado para realizar a pesquisa. Caso contrário, clique sobre o ícone LUPA (2), localizado ao lado do campo CPF/CNPj para utilizar a ferramenta avançada de busca.



Utilize a ferramenta LUPA (2) para facilitar o acesso a esse campo de pesquisa.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Você está em Vendas /

Tipo de informação: << >>
Tipo de venda: << >>
CPSC: << >>
Estado: << >>
Cidade: << >>
CEP: << >>
CPF Cliente: << >>
Objetivo mensal de vendas: << >>

Pesquisa de cliente por CPF

Código do Cliente: 9999 9
CPF do cliente:
Nome Completo/ Empresa:
Distribuidor:
Grupo:
ADICIONAR >> **<< REMOVER** **ADICIONAR >>** **<< REMOVER** **Procurar**

Total de Registros: 1-1/1 Páginas: 1/1 << >>

Distribuidor	Código do Cliente	CPF do cliente	Nome Completo/ Empresa
9999 - XXXXXXXX	99999	999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX.

Ok **Cancelar** **Procurar**

Após clicar no ícone lupa do filtro CPF/CNPj, o sistema apresentará ao usuário, a janela “Pesquisa de cliente por CPF”.

Obrigatoriamente, o usuário deverá informar um dos dados: CÓDIGO DO CLIENTE (1) ou CPF DO CLIENTE (2) ou ainda, NOME COMPLETO/EMPRESA (3).

Após, selecione DISTRIBUIDOR (4) ou GRUPO (5). Em seguida, clique em “PROCURAR” (6), que o sistema exibirá todos os CPF/CNPjs cadastrados. Selecione o campo do número correspondente/escolhido (7) e clique em “Ok” (8) que o dado será automaticamente transferido para a tela principal.



O filtro CPF/CNPj também poderá ser utilizado em outros tipos de relatórios, ou seja, poderá aparecer em outros momentos para pesquisa.

