



CEP:
 CPF Cliente:
 Objetivo mensal de vendas:

Distribuidor: 99999 - XXXXXXXXXXXX

Grupo:

Vendedor: <Selecione um>
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX
 99999999 - XXXXXXXXXXXXXXXX

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

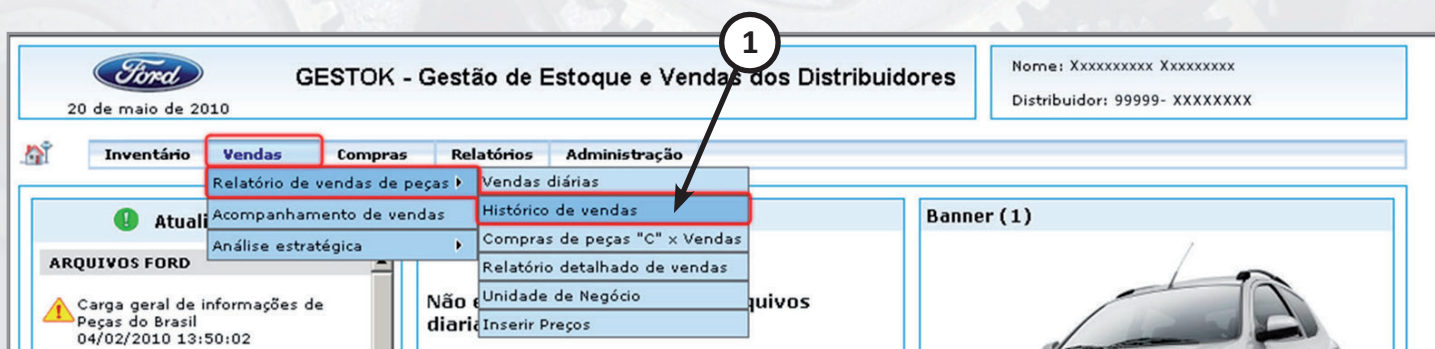
O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, slogans, desenhos, é de propriedade total ou parcial sem autorização de seu legítimo titular. Todos os direitos reservados.

É possível ainda, refinar a pesquisa por VENDEDOR (1).

Mas para isso o usuário deverá primeiramente selecionar um DISTRIBUIDOR (2) ou GRUPO DE DISTRIBUIDORES (3).



É importante lembrar que, cada vendedor visualizará apenas os dados de sua própria venda. Porém, o gerente poderá ter acesso às informações do relatório de todos os vendedores do Distribuidor ou Grupo de Distribuidores.



O segundo item do relatório de vendas de peças é o relatório do HISTÓRICO DE VENDAS (1). Este relatório tem como objetivo de analisar o histórico de vendas dos últimos meses.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

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

Inventário 1 Compras 5 Relatórios 2 Administração

Vendas / Relatório de vendas / Peças / Histórico de vendas / Pesquisa

mês: 1 <Selecione um> 2 Use CTRL para selecionar mais de uma opção
 Tipo de venda: 2 <Selecione um>
 Tipo de Informação: 6 <Selecione um>
 CPSC: 7 <Selecione um>
 Estado: 7 <Selecione um>
 Cidade: 8 <Selecione um>
 CEP: 8
 CPF: 9

Unidade de Negócio 3
 FORD ACESSÓRIOS
 FORD COLISÃO
 FORD MANUTENÇÃO
 Distribuidor 4
 9999 - XXXXXXXXXX
 Grupo
 Vendedor 10 <Selecione um>

ADICIONAR >>
 << REMOVER

ADICIONAR >>
 << REMOVER

ADICIONAR >>
 << REMOVER

Cancelar Procurar

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

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 “Histórico de vendas”, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- Mês (1);
- TIPO DE INFORMAÇÃO (2);
- DISTRIBUIDOR (3) ou GRUPO (4), sendo que a seleção de um deles sempre será obrigatória.

Existem ainda, outros tipos de filtros, já vistos anteriormente, que podem ser utilizados opcionalmente, como:

- TIPO DE VENDA (5);
- ESTADO (6);
- CIDADE (7);
- CEP (8);
- CPF/CNPj (9);
- VENDEDOR (10).





GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

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

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Vendas / Relatório de vendas de peças / Histórico de vendas / Pesquisa

mês:

Outubro/2010

Tipo de venda:

<Selecione um>

Tipo de Informação:

<Selecione um>

Total de Vendas

Total Lucro Bruto

Quantidade de vendas

Devoluções (Quantidade)

<Selecione um>

CPSC:

Estado:

Cidade:

CEP:

CPF:

Use CTRL para adicionar mais de uma opção

Unidade Negócio

FORD ACESSÓRIOS

FORD COLISÃO

FORD MANUTENÇÃO

ADICIONAR >>

<< REMOVER

Distribuidor

ADICIONAR >>

<< REMOVER

9999 - XXXXXXXXXX

Grupo

ADICIONAR >>

<< REMOVER

Vendedor

<Selecione um>

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar

Procurar

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.

Utilizando o filtro tipo de informação por TOTAL DE VENDAS (1), o relatório apresentará informações pelo total de vendas.

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

UNIDADE DE TREINAMENTO FORD

44

© Copyright Ford Motor Company Ltda. 2010



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores
Nome: XXXXXXXX XXXXXXXX
Distribuidor: 9999 - XXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Histórico de vendas

Relatório de Histórico de Vendas

Filtrar por: mês: Setembro/2010 Distribuidor: [XXX] Tipo de Informação: Total de Vendas

Unidade de Negócio	Set 09	Out 09	Nov 09	Dez 09	Jan 10	Fev 10	Mar 10	Abr 10	Mai 10	Jun 10	Jul 10	Ago 10	Set 10	Acumulado 09	Acumulado 10	%var.
FORD ACESSÓRIOS	28	19	19	20	17	15	16	17	15	22	22	24	16	50	164	227,6%
FORD COLISÃO	146	169	110	146	191	102	169	132	162	159	104	113	96	378	1.229	225,0%
FORD MANUTENÇÃO	74	83	63	76	66	62	90	71	90	100	92	92	83	189	745	295,2%
FORD REPARO	156	152	121	151	144	116	160	129	141	129	131	145	150	446	1.245	179,2%
MOTORCRAFT COLISÃO	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	4	4	1,8%
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	38	50	41	49	40	33	46	44	37	45	43	42	47	377	377	287,6%
MOTORCRAFT REPARO	8	12	10	18	16	9	17	11	19	16	20	17	19	143	143	463,2%
não Ford	22	18	20	20	19	19	17	29	14	20	25	18	25	186	186	301,3%
NÃO CADASTRADO	17	9	18	21	70	32	14	37	22	22	64	35	65	69	361	420,3%
MOTORCRAFT ACESSÓRIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Total	488	513	404	501	563	387	529	471	499	514	502	486	502	1.305	4.455	241,3%

Unidade de Negócio: <Selecione um> CPSC: <Selecione um>

Gráfico 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” na tela anterior, o sistema apresentará esta tela com informações de acordo com os filtros selecionados. Este relatório (1) apresenta valores vendidos em cada unidade de negócio nos últimos meses.

É possível visualizarmos o valor acumulado do ano atual *versus* os valores acumulados no mesmo período do ano anterior, ou seja, neste caso a comparação exibida foi feita entre os valores acumulados do período de janeiro à setembro de 2009 *versus* de janeiro à setembro de 2010.



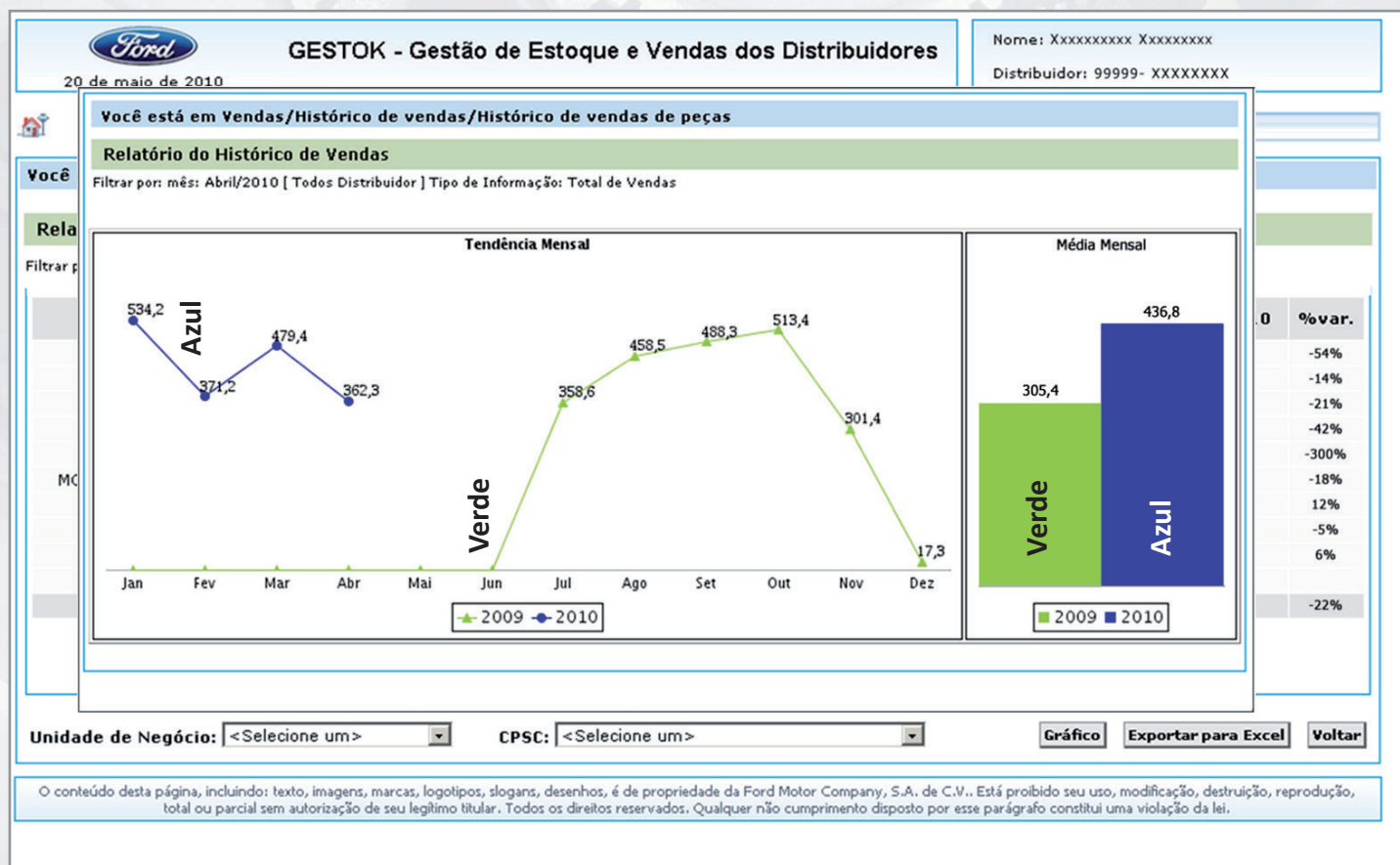
Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (2) localizado na lateral inferior direita da tela.



Utilize a ferramenta GRÁFICO (3) para gerar um gráfico das informações apresentadas.

Vamos ver o modelo de um gráfico. Clique em GRÁFICO (3) para gerar o relatório.





Após clicar em “Gráfico”, o sistema apresentará esta tela. A base (parte inferior) do gráfico representa os meses.

O gráfico de linha representa a tendência mensal do histórico de vendas. A linha azul representa as informações dos valores de vendas do ano corrente/atual e a linha verde informações do ano anterior.

No gráfico de barras é apresentada a média mensal dos valores totais, sendo que a barra na cor azul para o ano corrente/atual e o verde para o ano anterior.



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





MOTORCRAFT COLISÃO	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,0%
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	0	0	0	19	41	38	50	32	2	40	33	42	38	0	0	154	0,0%
MOTORCRAFT REPARO	0	0	0	6	12	8	12	6	0	16	8	16	10	0	0	50	0,0%
não Ford	<Selecione um>			8	17	22	18	16	1	19	18	15	26	0	0	78	0,0%
NÃO CADASTRA	FORD ACESSÓRIOS			39	18	15	14	0	58	34	14	13	0	0	0	119	0,0%
MOTORCRAFT ACES	FORD COLISÃO			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0%
Total	FORD MANUTENÇÃO			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.747	0,0%
	FORD REPARO			359	458	488	513	301	17	534	371	479	362	0	0		
	MOTORCRAFT ACESSÓRIOS																
	MOTORCRAFT COLISÃO																
	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO																
	MOTORCRAFT REPARO																
	NÃO CADASTRADO																
	NO FORD																

Além dos filtros apresentados anteriormente, é possível refinar a pesquisa ainda por UNIDADE DE NEGÓCIO (1) ou por CPSC (Classificação corporativa sistêmica de produto) (2).

Vamos ver um exemplo, utilizando o filtro unidade de negócio FORD ACESSÓRIOS (3).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXXX

Inventário
Vendas
Compras
Relatórios
Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Histórico de vendas

Relatório de Histórico de Vendas

Filtrar por: mês: Abril/2010 [Todos Distribuidor] Tipo de Informação: Total de Vendas

Unidade de Negócio	Linha de Produto	Abr 09	Mai 09	Jun 09	Jul 09	Ago 09	Set 09	Out 09	Nov 09	Dez 09	Jan 10	Fev 10	Mar 10	Abr 10	Acumulado 09	Acumulado 10	%var.
FORD ACESSÓRIOS	150301	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,8	0,3	0,2	0,0	0,2	0,3	0,5	0,2	0,0	1,2	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	150201	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	000301	0,0	0,0	0,0	1,0	0,8	4,2	3,1	4,3	0,0	3,4	3,9	4,9	3,9	0,0	16,1	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010805	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	3,2	1,8	0,6	0,0	4,8	0,6	1,3	0,8	0,0	7,5	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010106	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0	0,7	0,5	0,0	0,0	0,0	1,1	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	011202	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010204	0,0	0,0	0,0	0,3	1,7	1,2	1,0	0,4	0,0	2,3	0,6	2,6	1,3	0,0	6,8	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010809	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	170101	0,0	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,3	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010501	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,5	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010508	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010505	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	010903	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0%
FORD ACESSÓRIOS	130101	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0%

Unidade de Negócio: FORD ACESSÓRIOS
 CPSC: <Selecione um>

Gráfico
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.

Exemplo:

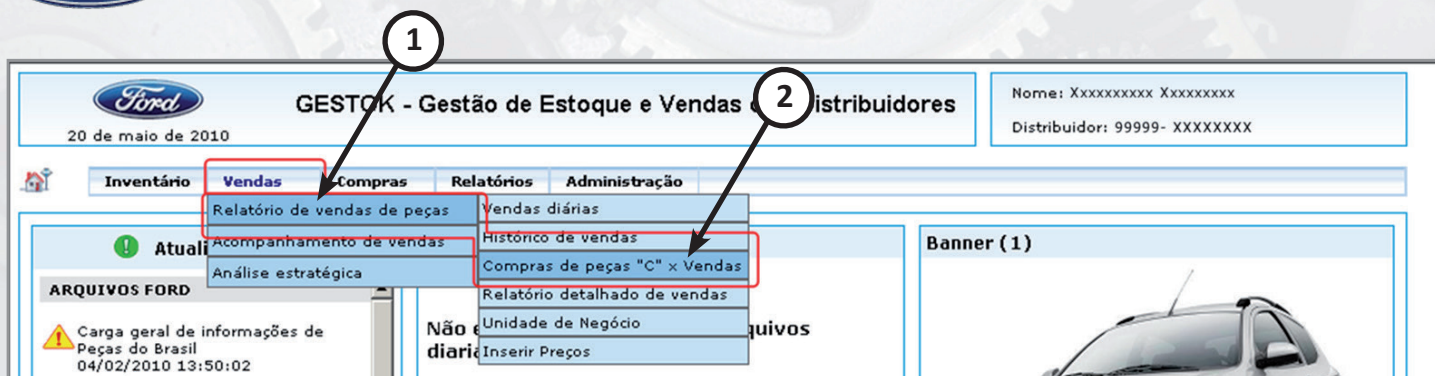
Após selecionar o filtro UNIDADE DE NEGÓCIO FORD ACESSÓRIOS (1), o sistema apresentará esta tela. Este relatório (2) é apresentado de forma detalhada, as vendas por linha de produto nos últimos meses, valor acumulado do ano anterior e também do ano corrente/atual.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (3) localizado na lateral inferior direita da tela.



Utilize a ferramenta GRÁFICO (4) para gerar um gráfico das informações apresentadas.



O terceiro item do RELATÓRIO DE VENDAS DE PEÇAS (1) é o relatório de COMPRA DE PEÇAS “C” (baixo giro) x VENDAS (2). Este relatório tem como objetivo identificar peças de baixo giro que foram compradas pelo Distribuidor, porém não foram vendidas.

GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Compras de peças "C" x Vendas / Peças

Classificação de Inventário

<Selecione um>
PEÇA PARADA
PEÇA NOVA
OBSOLETO
POTENCIAL OBSOLETO

Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Distribuidor

ADICIONAR >> 9999 - XXXXXXXXXX
<< REMOVER

Grupo

ADICIONAR >>
<< REMOVER

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar Procurar

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 compra de peças "C" x vendas, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- CLASSIFICAÇÃO DE INVENTÁRIO (1), subdividido em:
PEÇA PARADA (2);
PEÇA NOVA (3);
OBSOLETO (4);
POTENCIAL OBSOLETO (5);
- DISTRIBUIDOR (6) OU GRUPO (7).

Após selecionar os filtros mandatórios, clique em "PROCURAR" (8).

Vamos ver um exemplo, utilizando o filtro classificação de inventário OBSOLETO (4).

Compras de peças “C” x Relatório de vendas (Peças)

Filtrar por: Classificação de Inventário: [OBSOLETO] Distribuidor: [XXX]

Distribuidor	Classificação de Inventário	Linha de Produto	Número da Peça	Estoque	Jul			Ago			Set			Mês atual		
					Compras	Vendas	Saldo	Compras	Vendas	Saldo	Compras	Vendas	Saldo	Compras	Vendas	Saldo
XXXXXXX	OBSOLETO	011902PARA-CHOQUES TRASEIROS - COBERTURA E BARRA DE MONTAGEM	2565/17A751/AB/	0	0	0	0	5	0	5	0	0	5	0	0	5
XXXXXXX	OBSOLETO	011902PARA-CHOQUES TRASEIROS - COBERTURA E BARRA DE MONTAGEM	4545/A17912/AA/	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0
XXXXXXX	OBSOLETO	011902PARA-CHOQUES TRASEIROS - COBERTURA E BARRA DE MONTAGEM	F87B/17775/AD/5YB	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1
XXXXXXX	OBSOLETO	011902PARA-CHOQUES TRASEIROS - COBERTURA E BARRA DE MONTAGEM	XS51/17866/GA/YVD	0	2	0	2	0	0	0	0	0	2	0	0	2
XXXXXXX	OBSOLETO	012001CINTOS DOS ASSENTOS / 3 PONTOS COM AJUSTE DE ALTURA	98KJ/B611B69/AB/	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1
XXXXXXX	OBSOLETO	020102Special Protective Structures	SL55/SB018/AA/	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1
XXXXXXX	OBSOLETO	030007Engine Assemblies Vendor Produced Diesel In-Line	BF0T/6051/AA/	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0

Exportar para Excel **Voltar**

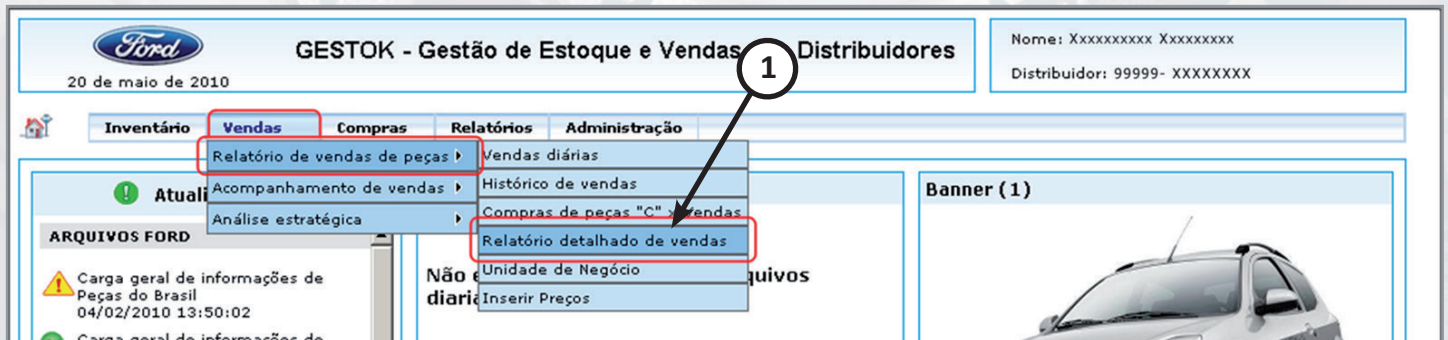
Exemplo:

Após selecionar o filtro classificação de inventário obsoleto, o sistema apresentará esta tela.

Este RELATÓRIO (1) tem como objetivo identificar peças de baixo giro que foram compradas pelo Distribuidor, porém não foram vendidas. Neste relatório é apresentada a linha de produto, seguida do número ou código da peça e estoque disponível e então as quantidades compradas e vendidas, bem como o saldo nos últimos três meses mais o mês corrente/atual.



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.



O quarto item do relatório de vendas de peças é o RELATÓRIO DETALHADO DE VENDAS (1). Este relatório tem como objetivo apresentar detalhes de vendas de qualquer período.

GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Vendas / Relatório de vendas de peças / Relatório detalhado de vendas / Pesquisa

Período: 01/05/2010 até: Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Tipo de venda: VAREJO

Número da Peça:

CPF Cliente:

Número da Fatura:

Seleção de uma data

< 2010 >

Jan Feb Mar Abr Mai Jun
Jul Ago Set Out Nov Dez

Dom Seg Ter Qua Qui Sex Sáb

1
2 3 4 5 6 7 8
9 10 11 12 13 14 15
16 17 18 19 20 21 22
23 24 25 26 27 28 29
30 31

Hoje maio 12, 2010

ADICIONAR >>
<< REMOVER

ADICIONAR >>
<< REMOVER

ADICIONAR >>
<< REMOVER

9999 -XXXXXXXXXXXX

Cancelar Procurar

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

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 relatório detalhado de vendas, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- PERÍODO (1): inicial e final;



Utilize a ferramenta CALENDÁRIO (2) para facilitar o acesso a esse campo de pesquisa, onde podem ser selecionados os períodos desejados. No calendário existe um botão de atalho que permite que a data atual seja selecionada.

- TIPO DE VENDA (3);
- DISTRIBUIDOR (4) OU GRUPO (5), sendo que a seleção de um deles sempre será obrigatória;

Após selecionar os filtros mandatórios, clique em “PROCURAR” (6).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores
 20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
 Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

[Inventário](#)
[Vendas](#)
[Compras](#)
[Relatórios](#)
[Administração](#)

Você está em **Vendas / Relatório de vendas detalhado**

Filtrar por: Período: 01/05/2010 - 12/05/2010 Tipo de venda: [VAREJO] [Todos Distribuidores]

Total de Registros: 1-30/12 Página: 1/3 << < > >>

Distribuidor	Peça	Descrição	ABC	Quantidade de vendas	Data da Venda	Valor total	Margem de lucro (R\$)	Margem de lucro (%)	CPF/CNPJ	Nome do Vendedor	Fatura	Unidade de Negócio
XXXXXXXX	/W700678/54/42	PARAFUSO M12	A	2	05/05/10	20,00	9,40	88,7%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	FORD REPARO
XXXXXXXX	026/905207/2/	TAMPA	A	2	10/05/10	39,80	0,64	1,6%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	026/905207/2/	TAMPA	A	2	10/05/10	39,80	0,64	1,6%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	040/905999/4/	VELAS	A	16	10/05/10	80,00	-0,96	-1,2%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO
XXXXXXXX	040/905999/4/	VELAS	A	16	10/05/10	80,00	-0,96	-1,2%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO
XXXXXXXX	113/905207/1/	TAMPA	A	3	10/05/10	34,50	2,40	7,5%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	113/905207/1/	TAMPA	A	3	10/05/10	34,50	-27,60	-44,4%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	2M51/17A989/AB/XWA	ATUALIZAR	B	1	05/05/10	19,27	7,50	63,7%		XXXXXXXXXX XXXXX	XXXXXXXX	FORD REPARO

[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” na tela anterior, o sistema apresentará esta tela com informações de acordo com os filtros selecionados. Este relatório apresenta informações detalhadas das vendas realizadas no período pré-selecionado na tela anterior.

Neste relatório, existem informações como:

- PEÇA (1): código da peça;
- DESCRIÇÃO (2): é a descrição atribuída pelo próprio Distribuidor;
- ABC (3): é a classificação do inventário do Distribuidor;
- QUANTIDADE DE VENDAS (4): quantidade vendida;
- DATA DA VENDA (5);
- VALOR TOTAL (6): da venda da linha;
- MARGEM DE LUCRO (R\$) (7): obtida em reais (valor da venda - custo médio);
- MARGEM DE LUCRO (%) (8): percentual obtido;
- CPF/CNPJ (9);
- NOME DO VENDEDOR (10);
- FATURA: número da nota fiscal (11);
- UNIDADE DE NEGÓCIO (12), a qual a peça pertence.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXXX XXXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXXX

Inventário
Vendas
Compras
Relatórios
Administração

Você está em Vendas / Relatório de vendas de peças / Relatório detalhado de vendas

Relatório de vendas detalhado

Filtrar por: Período: 01/05/2010 - 12/05/2010 Tipo de venda: [VAREJO] [Todos Distribuidor]

Total de Registros: 1-30/82 Páginas: 1/3

<< < > >>

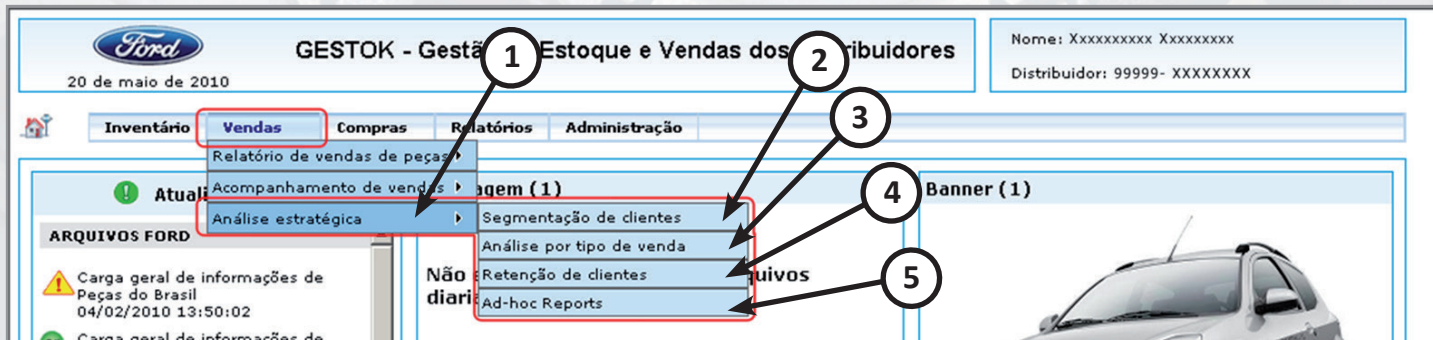
Distribuidor	Peça	Descrição	ABC	Quantidade de vendas	Data da Venda	Valor total	Margem de lucro (R\$)	Margem de lucro (%)	CPF	Nome do Vendedor	Fatura	Unidade de Negócio
XXXXXXXX	/W700678/54/42	PARAFUSO M12	A	2	05/05/10	20,00	9,40	88,7%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000012884	FORD REPARO
XXXXXXXX	026/905207/2/	TAMPA	A	2	10/05/10	39,80	0,64	1,6%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000010789	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	026/905207/2/	TAMPA	A	2	10/05/10	39,80	0,64	1,6%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000020789	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	040/905999/4/	VELAS	A	16	10/05/10	80,00	-0,96	-1,2%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000010789	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO
XXXXXXXX	040/905999/4/	VELAS	A	16	10/05/10	80,00	-0,96	-1,2%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000020789	MOTORCRAFT MANUTENÇÃO
XXXXXXXX	113/905207/1/	TAMPA	A	3	10/05/10	34,50	2,40	7,5%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000010789	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	113/905207/1/	TAMPA	A	3	10/05/10	34,50	-27,60	-44,4%	99999999999	XXXXXXXXXX XXXXX	0000020789	MOTORCRAFT REPARO
XXXXXXXX	2M51/17A989/AB/XWA ATUALIZAR		B	1	05/05/10	19,27	7,50	63,7%		XXXXXXXXXX XXXXX	0000007924	FORD REPARO

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.

Ainda na mesma tela, existe uma nova ferramenta que pode ser utilizada para facilitar a navegação e visualização dos próximos registros. São botões (cores azuis) que tem como função a mudança de páginas:

- O botão << leva para a primeira página dos registros;
- O botão < leva para a página anterior;
- O botão > leva para a próxima página;
- O botão >> leva para a última página.

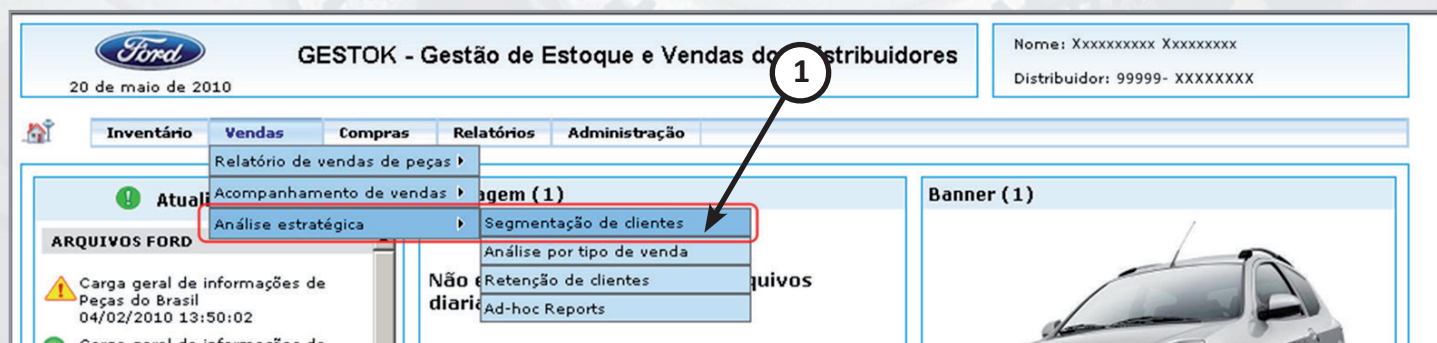


A ANÁLISE ESTRATÉGICA (1) é composta pelos seguintes relatórios:

- SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES (2);
- ANÁLISE POR TIPO DE VENDA (3);
- RETENÇÃO DE CLIENTES (4);
- AD HOC REPORTS (5).



É importante mencionar que, o último relatório (AD HOC REPORTS (5)) não será mencionado neste manual, pois é uma ferramenta em desenvolvimento que será utilizada pelos administradores do sistema para criar relatórios que não constam no menu de vendas. Portanto, não será liberado aos Distribuidores.



O primeiro item da análise estratégica é o relatório de SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES (1). Neste relatório, o cliente será classificado por lealdade e por margem de lucro. Conforme demonstrado na tela acima, o usuário deverá passar o mouse sobre o menu e em seguida, clicar em SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES (1).



Para acessar este relatório, é necessário que o Distribuidor tenha transmitido um arquivo com informações de vendas no dia da consulta.

A seguir, veremos o que ele trará de informações.

GESTOK Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXX XXXXXXXXX
Distribuidor: 9999- XXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Análise estratégica / Segmentação de clientes / Pesquisa

Período: 01/01/2010 até: 30/04/2010 Use CTRL para selecionar mais de uma opção

% Margem de lucro considerada:

Estado: <Selecione um>

Cidade: <Selecione um>

CEP:

ADICIONAR >> 9999 - XXXXXXXX << REMOVER

ADICIONAR >> << REMOVER

Cancela Procurar

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

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 segmentação de clientes, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- PERÍODO (1): inicial e final, sendo que a data final do período a ser pesquisado deverá ser até o último dia do mês fechado/anterior;



Utilize a ferramenta CALENDÁRIO (2) para facilitar o acesso a esse campo de pesquisa, onde podem ser selecionados os períodos desejados. No calendário existe um botão de atalho que permite que a data atual seja selecionada.

- DISTRIBUIDOR (3) OU GRUPO (4), sendo que a seleção de um deles sempre será obrigatória.

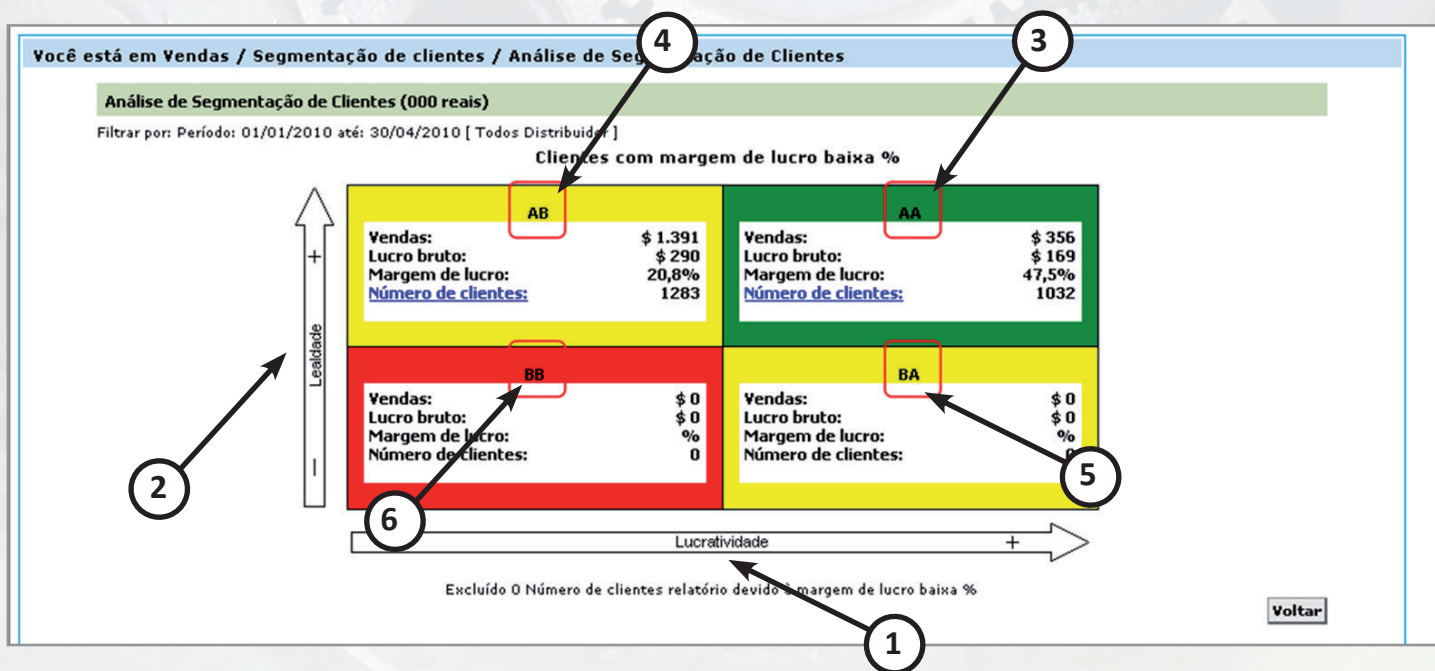
Exemplo:

Se o acesso ao sistema foi realizado no mês de maio, a pesquisa será apenas até o mês de abril.



É importante lembrar que, cada vendedor visualizará apenas os dados de sua própria venda. Porém, o gerente poderá ter acesso às informações do relatório de todos os vendedores do Distribuidor ou Grupo de Distribuidores.

Após selecionar os filtros mandatórios, clique em “PROCURAR” (5).



Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela.

As informações neste relatório serão sumarizadas primeiramente em 4 quadrantes, nos quais os clientes do Distribuidor estarão posicionados de acordo com a LUCRATIVIDADE (1) e LEALDADE (2).

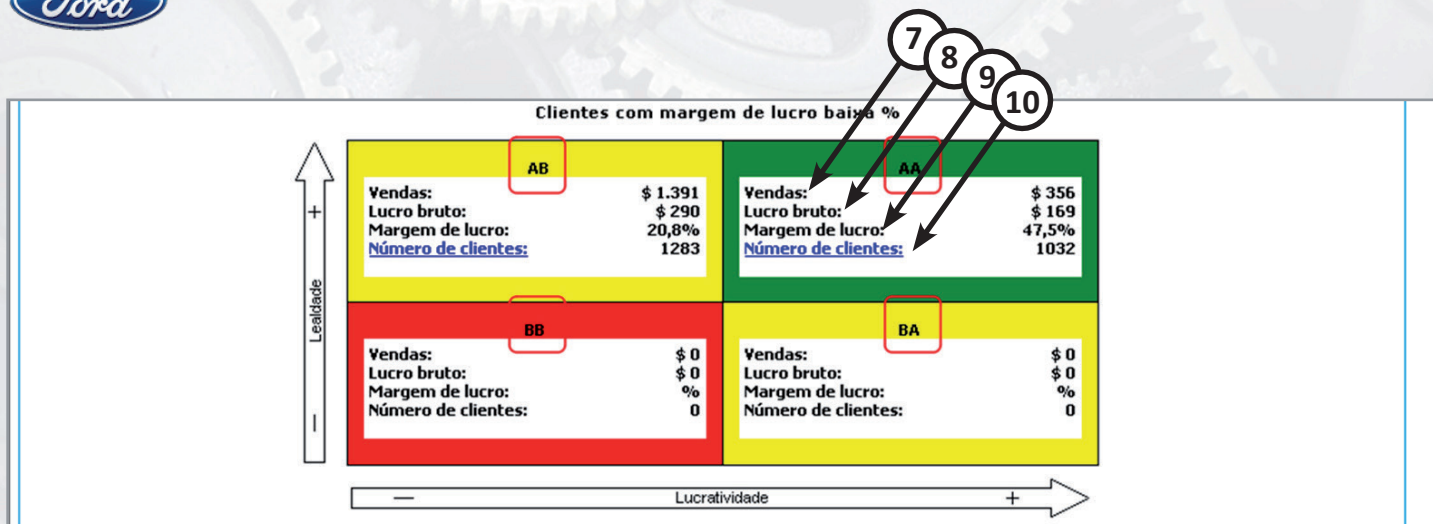
- Letra A representa os melhores clientes tanto em lucratividade ou lealdade;
- Letra B representa os clientes menos lucrativos ou menos leais.

Portanto, cada quadrante possui um código que é a combinação de lucratividade e lealdade, podendo existir a seguinte classificação:

- AA (3);
- AB (4);
- BA (5);
- BB (6).

Nestes códigos, a primeira letra representa a classificação por lealdade e a segunda letra a classificação por lucratividade:

- AA: representa clientes leais e lucrativos;
- AB: representa clientes mais leais e menos lucrativos;
- BA: representa os clientes menos leais e lucrativos;
- BB: representa os clientes menos leais e menos lucrativos.



Na parte interna de cada quadrante existem outros dados, como:

- VENDAS (7): é o valor das vendas do período selecionado (01/01/2010 a 30/04/2010);
- LUCRO BRUTO (8): é o valor do lucro bruto obtido dos clientes que compõe o quadrante.



É importante lembrar que, os valores destes dois itens (VENDAS (7) e LUCRO BRUTO (8)) sempre serão multiplicados por 1000.

- MARGEM DE LUCRO (9): é a margem de lucro obtida com as vendas do Distribuidor (valor lucro dividido por valor vendas);
- NÚMERO DE CLIENTES (link) (10): é a quantidade de clientes (diversos) que compõe o quadrante.

O link NÚMERO DE CLIENTES (10) leva o usuário a informações detalhadas dos clientes que compõem cada quadrante, como podemos ver na figura da tela a seguir.