

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 > Segmentação de Clientes > Relatório de Clientes > Relatório de Clientes > Relatório de Clientes

Filtrar por: Período: 01/01/2010 a 30/04/2010 Distribuidor: 99999

Relatório detalhado de clientes classificados como AA (000's reais)

Clientes com margem de lucro acima de %

Nome do Cliente	Código do cliente	Frequência	Número de faturas	Total de vendas (\$)	Lucro	Margem de lucro	Pagamentos em atraso > 0 dias (\$)	% de pagamentos em atraso	80/20 Indiv. Acum.
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	2	3	\$ 947,2	\$ 408,5	43,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,5%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.070,0	\$ 407,6	38,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,7%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 962,0	\$ 405,6	42,2%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,9%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.000,0	\$ 402,7	40,3%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,2%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 829,2	\$ 399,1	48,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,4%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 988,4	\$ 395,6	40,0%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,6%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 703,8	\$ 389,4	55,3%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,9%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 820,0	\$ 389,2	47,5%	\$ 0	0,0%	0,2% 45,1%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	2	2	\$ 712,9	\$ 388,2	54,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 45,3%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 12,9	\$ 5,0	41,4%	\$ 0	0,0%	0,2% 45,3%

[Exportar para Excel](#)
[Voltar](#)

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

Após clicar no link “Número de clientes”, o sistema apresentará esta tela, onde constam os detalhes dos clientes do quadrante selecionado. Dados como:

- NOME DO CLIENTE (1);
- CÓDIGO DO CLIENTE (2): atribuído pelo próprio Distribuidor;
- FREQUÊNCIA (3): é a quantidade de vezes que o cliente comprou no período da pesquisa;
- NÚMERO DE FATURAS (4): número de faturas emitidas no período da pesquisa;
- TOTAL DE VENDAS (\$) (5): é o valor total das vendas no período da pesquisa;
- LUCRO (6): a lucratividade obtida com as vendas mencionadas anteriormente;
- MARGEM DE LUCRO (7): é o percentual da margem de lucro obtido com as vendas mencionadas anteriormente;
- PAGAMENTOS EM ATRASO > 0 DIAS (\$) (8);
- % DE PAGAMENTO EM ATRASO (9);



É importante mencionar que, estes dois itens (PAGAMENTOS EM ATRASO > 0 DIAS (\$) (8) e % DE PAGAMENTO EM ATRASO (9)), são campos que não são aplicados aos Distribuidores do Brasil.

- 80/20 INDIV./ACUM. (10): trata-se da representatividade do Cliente na composição do Lucro do Distribuidor. A seguir veremos como essa classificação é feita.

Lista Clientes	Valor Vendido	Custo	Lucro Bruto	Margem de Lucro	Participação no Lucro	Participação Acumulada	Classificação 80/20
Cliente 1	R\$ 100,00	R\$ 80,00	R\$ 20,00	20,00%	32,26%	32,26%	A
Cliente 2	R\$ 80,00	R\$ 70,00	R\$ 10,00	12,50%	16,13%	48,39%	A
Cliente 3	R\$ 90,00	R\$ 80,00	R\$ 10,00	11,11%	16,13%	64,52%	A
Cliente 4	R\$ 60,00	R\$ 55,00	R\$ 5,00	8,33%	8,06%	72,58%	A
Cliente 5	R\$ 70,00	R\$ 65,00	R\$ 5,00	7,14%	8,06%	80,65%	A
Cliente 6	R\$ 50,00	R\$ 47,00	R\$ 3,00	6,00%	4,84%	85,48%	B
Cliente 7	R\$ 20,00	R\$ 17,00	R\$ 3,00	15,00%	4,84%	90,32%	B
Cliente 8	R\$ 40,00	R\$ 38,00	R\$ 2,00	5,00%	3,23%	93,55%	B
Cliente 9	R\$ 30,00	R\$ 28,00	R\$ 2,00	6,67%	3,23%	96,77%	B
Cliente 10	R\$ 10,00	R\$ 9,00	R\$ 1,00	10,00%	1,61%	98,39%	B
Cliente 11	R\$ 20,00	R\$ 19,00	R\$ 1,00	5,00%	1,61%	100,00%	B
Total	R\$ 570,00	R\$ 508,00	R\$ 62,00	10,88%	100,00%		

Verifica-se a MARGEM DE LUCRO (1) percentual obtida com cada Cliente. Através do valor do LUCRO BRUTO (2), verifica-se a PARTICIPAÇÃO NO LUCRO (3).

Exemplo:

O Cliente 1 rendeu R\$ 20,00 em lucro, que representam 32,26% do lucro total que é de R\$ 62,00.

Acumula-se os valores percentuais da composição de lucro na coluna PARTICIPAÇÃO ACUMULADA (4).

Os primeiros clientes que formarem os 80% do lucro do Distribuidor, serão classificados como A, em relação à lucratividade.

Na coluna CLASSIFICAÇÃO 80/20 (5) da tabela, o GESTOK exibirá apenas os valores individuais da participação de cada Cliente na composição da Lucratividade.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXX XXXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXXX

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

Você está em Vendas / Segmentação de clientes / Relatório detalhado de clientes classificados como

Filtrar por: Período: 01/01/2010 até: 30/04/2010 [Todos Distribuidor]

Relatório detalhado de clientes classificados como AA (000's reais)

Clientes com margem de lucro acima de %

Nome do Cliente	Código do cliente	Frequência	Número de faturas	Total de vendas (\$)	Lucro	Margem de lucro	Pagamentos em atraso > 0 dias (\$)	% de pagamentos em atraso	80/20 Indiv. Acum.
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	2	3	\$ 947,2	\$ 408,5	43,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,2%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.070,0	\$ 407,6	38,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,5%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 962,0	\$ 405,6	42,2%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,7%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.000,0	\$ 402,7	40,3%	\$ 0	0,0%	0,2% 43,9%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 829,2	\$ 399,1	48,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,2%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 988,4	\$ 395,6	40,0%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,4%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 703,8	\$ 389,4	55,3%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,6%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 820,0	\$ 389,2	47,5%	\$ 0	0,0%	0,2% 44,9%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	2	2	\$ 718,0	\$ 388,2	54,1%	\$ 0	0,0%	0,2% 45,1%
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 932,9	\$ 386,0	41,4%	\$ 0	0,0%	0,2% 45,3%

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.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (1) localizado na lateral inferior direita da tela.

Podemos observar ainda, que nesta tela também existem alguns links (escritos em azul). Ao clicar em qualquer um deles, serão apresentadas informações detalhadas do item selecionado.

A seguir veremos detalhadamente cada um deles.





GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXX XXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

1

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Perfil do cliente

Perfil do cliente

Distribuidor: 9999 - XXXXXXXXXX

CPF cliente: 999999999999 Ir Código do cliente: 999999

Nome Completo/ Empresa: Nome:

Endereço: Estado: Cidade:

CEP: Ramal: Fax: Ramal:

Telefone: E-mail:

Celular: Crédito disponível:

Linha de crédito autorizada:

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar

Concluído

Após clicar sobre o link de um dos nomes dos Clientes que se deseja fazer a pesquisa na coluna “Nome do cliente”, na tela principal, o sistema apresentará esta tela (1), contendo informações detalhadas do perfil do cliente.



É importante lembrar que, estas informações são visíveis apenas ao Distribuidor que efetivou as vendas e cada vendedor terá acesso apenas às informações de sua carteira de clientes.



Os usuários da Ford, bem como dos escritórios regionais não possuem acesso a estas informações. Vale ressaltar que estes dados estão armazenados em ambiente seguro, e são totalmente confidenciais.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores
Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

20 de maio de 2010

<https://wwwqa.vip.dealerconnection.com> - Histórico de vendas - Microsoft Internet Explorer provided by HCD

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

Relatório de Histórico de Vendas

Filtrar por: Período: 01/04/2010 até: 30/04/2010 [Todos Distribuidor]

Unidade de Negócio	Abr 09	Maio 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	0	0	0	7	15	28	19	14	0	0	0	15	12	83	54	-54%
FORD COLISÃO	0	0	0	91	141	141	169	87	4	181	99	155	117	633	553	-14%
FORD MANUTENÇÃO	0	0	0	40	72	70	78	44	3	64	59	80	51	307	254	-21%
FORD REPARO	0	0	0	148	141	155	151	88	7	141	108	142	94	690	485	-42%
MOTORCRAFT COLISÃO	0	0	0	0	3	0	1	0	0	0	0	0	0	4	1	-300%
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	0	0	0	19	41	38	50	32	2	40	33	42	38	182	154	-18%
MOTORCRAFT REPARO	0	0	0	6	12	8	12	6	0	16	8	16	10	44	50	12%
não Ford	0	0	0	8	17	22	18	16	1	19	18	15	26	82	78	-5%
NÃO CADASTRADO	0	0	0	39	18	26	15	14	0	58	34	14	13	112	119	6%
Total	0	0	0	359	458	488	513	301	17	534	371	479	362	2.136	1.747	-22%

Unidade de Negócio: <Selecione um> CPSC: <Selecione um> Gráfico Exportar para Excel

Concluído

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 sobre o link de um dos valores da coluna “Total de vendas”, da tela principal, o sistema apresentará esta tela (1), contendo os valores de vendas distribuídos por unidade de negócios e últimos 13 meses.

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 / Segmentação de clientes / Relatório detalhado de clientes classificados como

Filtrar por: Período: 01/04/2010 até: 30/04/2010 [Todos Distribuidor]

Relatório detalhado de clientes classificados como AA (000's reais)

➔
Clientes com margem de lucro acima de %

Nome do Cliente	Código do cliente	Frequência	Número de faturas	Total de vendas (\$)	Lucro	Margem de lucro	Pagamentos em atraso > 0 dias (\$)	% de pagamentos em atraso	80/20 Indiv. Acum.
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 13.000,0	\$ 13.000,0	100,0%	\$ 0	0,0%	37,1% 37,1%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	5	\$ 3.853,6	\$ 2.674,7	69,4%	\$ 0	0,0%	7,6% 44,7%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 2.851,0	\$ 2.122,7	74,5%	\$ 0	0,0%	6,1% 50,8%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 2.200,0	\$ 1.158,9	52,7%	\$ 0	0,0%	3,3% 54,1%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	2	\$ 1.637,7	\$ 870,1	53,1%	\$ 0	0,0%	2,5% 56,5%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.148,6	\$ 731,9	63,7%	\$ 0	0,0%	2,1% 58,6%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 933,4	\$ 539,2	57,8%	\$ 0	0,0%	1,5% 60,2%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 497,4	\$ 441,4	88,7%	\$ 0	0,0%	1,3% 61,4%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 1.190,0	\$ 414,2	34,8%	\$ 0	0,0%	1,2% 62,6%
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	9999	1	1	\$ 107,4	\$ 387,4	77,0%	\$ 0	0,0%	1,1% 63,7%

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.

Ainda na tela principal, na parte superior, ao lado direito da tela existe um filtro para realizar uma PESQUISA POR MARGEM DE LUCRO. Basta inserir o valor percentual desejado e o sistema exibirá todos os clientes que trazem margens de lucro superiores ao valor inserido.



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: 20 **Distribuidor:** 9999- XXXXXXXX

Estado: <Selecione um> ADICIONAR >> << REMOVER

Cidade: <Selecione um>

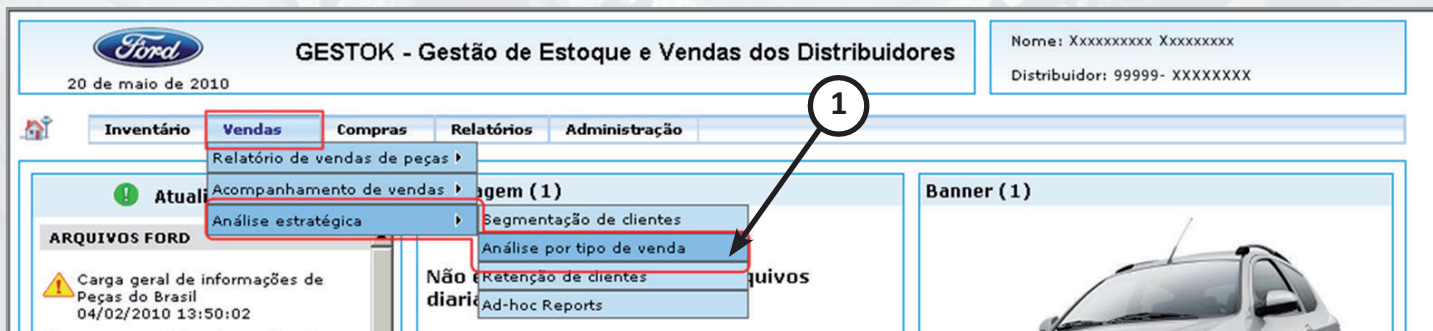
CEP: Grupo: ADICIONAR >>

Com a mesma funcionalidade da tela anterior, este tipo de pesquisa também pode ser realizado na tela de parâmetros da pesquisa no filtro % MARGEM DE LUCRO CONSIDERADA.

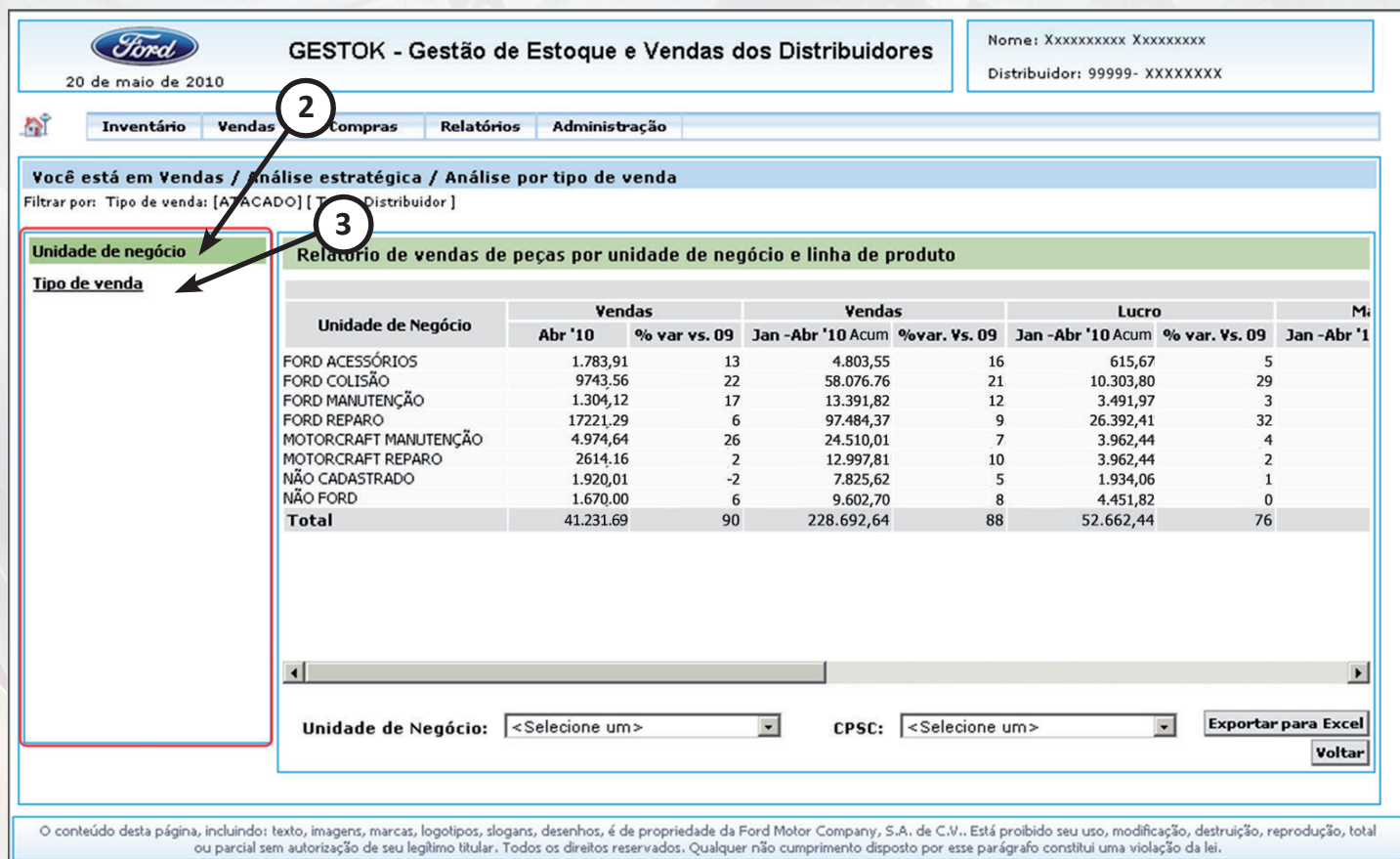
Exemplo:

Digitando 20% (ou percentual estipulado pelo usuário), o sistema exibirá todos os clientes que trazem margens de lucro superiores ao valor inserido.





O segundo item da análise estratégica é o relatório de ANÁLISE POR TIPO DE VENDA (1). Neste relatório, será possível analisar as vendas pelo tipo da venda realizada.



Após clicar em análise por tipo de venda, o sistema apresentará esta tela.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 2 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes de informação que estamos buscando:

- POR UNIDADE DE NEGÓCIO (2);
- POR TIPO DE VENDA (3).

A seguir, veremos detalhadamente cada uma delas.



1

2

3

Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [ATAVADO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio

Tipo de venda

Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto

Unidade de Negócio	Vendas		Vendas		Lucro		M
	Abr '10	% var vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	%var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	% var. Vs. 09	
FORD ACESSÓRIOS	1.783,91	13	4.803,55	16	615,67	5	
FORD COLISÃO	9743,56	22	58.076,76	21	10.303,80	29	
FORD MANUTENÇÃO	1.304,12	17	13.391,82	12	3.491,97	3	
FORD REPARO	17221,29	6	97.484,37	9	26.392,41	32	
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	4.974,64	26	24.510,01	7	3.962,44	4	
MOTORCRAFT REPARO	2614,16	2	12.997,81	10	3.962,44	2	
NÃO CADASTRADO	1.920,01	-2	7.825,62	5	1.934,06	1	
NÃO FORD	1.670,00	6	9.602,70	8	4.451,82	0	
Total	41.231,69	90	228.692,64	88	52.662,44	76	

No relatório de UNIDADE DE NEGÓCIO (1) são apresentados de forma sumariada os valores vendidos por UNIDADE DE NEGÓCIO (2) e os compara ao ano anterior.

No campo VENDAS (3) estão os valores em reais das vendas do último mês fechado seguido da comparação percentual do mesmo período do ano anterior.

Exemplo:

Os dados de abril de 2010 são comparados com abril de 2009.



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



Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [ATACADO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio	Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto						
Tipo de venda	Vendas			Vendas		Lucro	
	Abr '10	% var vs. 09		Jan -Abr '10 Acum	%var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	% var. Vs. 09
FORD ACESSÓRIOS	1.783,91	13		4.803,55	16	615,67	5
FORD COLISÃO	9743,56	22		58.076,76	21	10.303,80	29
FORD MANUTENÇÃO	1.304,12	17		13.391,82	12	3.491,97	3
FORD REPARO	17221,29	6		97.484,37	9	26.392,41	32
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	4.974,64	26		24.510,01	7	3.962,44	4
MOTORCRAFT REPARO	2614,16	2		12.997,81	10	3.962,44	2
NÃO CADASTRADO	1.920,01	-2		7.825,62	5	1.934,06	1
NÃO FORD	1.670,00	6		9.602,70	8	4.451,82	0
Total	41.231,69	90		228.692,64	88	52.662,44	76

No campo VENDAS (1), a diferença é que o período é mais amplo, compreende desde o 1º mês do ano ao último mês fechado, seguido também da comparação percentual do mesmo período do ano anterior.

Exemplo:

Os dados de janeiro a abril de 2010 são comparados com janeiro a abril de 2009.



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

Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [ATACADO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio		Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto							
Tipo de venda		Vendas		Vendas		Lucro		Margem de lucro (%)	
Abr '10	% var vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	%var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	% var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	% var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum%	Var. vs. '09 (p.p.)
1.783,91	13	4.803,55	16	615,67	5	12.82	6		
9743,56	22	58.076,76	21	10.303,80	29	17.74	20		
1.304,12	17	13.391,82	12	3.491,97	3	26.08	5		
17221,29	6	97.484,37	9	26.392,41	32	27.07	21		
4.974,64	26	24.510,01	7	3.962,44	4	16.17	5		
2614,16	2	12.997,81	10	3.962,44	2	14.88	1		
1.920,01	-2	7.825,62	5	1.934,06	1	19.3	0		
1.670,00	6	9.602,70	8	4.451,82	0	43.36	0		
41.231,69	90	228.692,64	88	52.662,44		23.03	7,25		

No campo LUCRO (1), a diferença em relação à informação anterior é que os dados são referentes aos valores em reais do lucro bruto. Referem-se também à comparação percentual do mesmo período do ano anterior.

Exemplo:

Os valores de janeiro a abril de 2010 são comparados com janeiro a abril de 2009.



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

Ainda no mesmo relatório, clicando na “BARRA DE ROLAGEM HORIZONTAL” (2), existem outras informações.

No campo MARGEM DE LUCRO (%) (3), os dados referem-se somente a margem de lucro percentual. Há um comparativo em relação ao mesmo período do ano passado.



Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda
Filtrar por: Tipo de venda: [ATACADO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio
Tipo de venda

Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto

Margem de lucro (%)			Vendas 80/20 - Maio de 2009 a Abr '10				Quantidade (peças)			
01	Acum%	Var. vs. '09 (p.p.)	Indiv.	Acum.		Vendas		Compras		
						Jan - Abr '10	%var.'09	Jan - Abr '10	%var.'09	
12.82		6	4.3	4,3		26	30	28	31	
17.74		20	23.6	28		305	16	310	17	
26.08		5	3.2	31,1		720	20	730	21	
27.07		21	41.8	72,9		1.479	17	1.500	18	
16.17		5	12.1	85		1,2	19	1.362	20	
14.88		1	6.3	91,3		618	6	694	7	
19.3		0	4.7	95,9		48	3	50	4	
43.36		0	4.1	100		21	2	22	3	
23.03		7,25				4.487	113	4.696	121	

Unidade de Negócio: <Selecione um> CPSC: <Selecione um> **Exportar para Excel** Voltar

Ainda seguindo no mesmo relatório, no campo VENDAS 80/20 (1), na coluna “individual” são apresentados os valores percentuais dos quais cada linha representa um percentual no total de vendas e na coluna “acumulado” são apresentados os valores percentuais acumulados a cada linha.

Exemplo:

Unidade de negócio Ford Acessórios representa na primeira linha 4,3% das vendas no período de maio/2009 a abril/2010. Na segunda linha representa 23,6%, tendo um valor acumulado nesta respectiva linha o percentual de 28% e assim sucessivamente.

No campo QUANTIDADE (PEÇAS) (2) são apresentadas as quantidades de itens comercializados. A primeira coluna trata-se da vendas realizadas e a segunda, as compras realizadas dentro do Distribuidor no mesmo período. Em ambas, existem também as comparações com o mesmo período do ano anterior.



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.



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 / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [ATACADO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio
Tipo de venda

Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto

Unidade de Negócio	Vendas		Vendas		Lucro		M
	Abr '10	% var vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	%var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	% var. Vs. 09	Jan -Abr '10
FORD ACESSÓRIOS	1.783,91	13	4.803,55	16	615,67	5	
FORD COLISÃO	9743,56	22	58.076,76	21	10.303,80	29	
FORD MANUTENÇÃO	1.304,12		13.391,82	12	3.491,97	3	
FORD REPARO	17221,29		97.484,37	9	26.392,41	32	
MOTORCRAFT MANUTENÇÃO	4.974,64		24.510,01	7	3.962,44	4	
MOTORCRAFT REPARO	2614,16	2	12.997,81	10	3.962,44	2	
NÃO CADASTRADO	1.920,01	-2	7.825,62	5	1.934,06	1	
NÃO FORD	1.670,00	6	9.602,70	8	4.451,82	0	
Total			228.692,64	88	52.662,44	76	

1

Unidade de Negócio: <Selecione um>

2

CPSC: <Selecione um>

3

<Selecione um>
 FORD ACESSÓRIOS
 FORD COLISÃO
 FORD MANUTENÇÃO
 FORD REPARO
 MOTORCRAFT ACESSÓRIOS
 MOTORCRAFT COLISÃO
 MOTORCRAFT MANUTENÇÃO
 MOTORCRAFT REPARO
 NÃO CADASTRADO
 NO FORD

Exportar para Excel
 Voltar

Neste tipo de relatório é possível refinar a pesquisa utilizando o filtro UNIDADE DE NEGÓCIO (1) ou por CPSC (Classificação corporativa sistêmica de produto) (2).

Vamos ver um exemplo, utilizando o filtro UNIDADE DE NEGÓCIO - FORD COLISÃO (3).

Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [VAREJO] [Todos Distribuidor] Unidade de Negócio: [FORD COLISÃO]

Unidade de negócio

Tipo de venda

Relatório de vendas de peças por unidade de negócio e linha de produto

Unidade de Negócio	Linha de Produto	Vendas		Vendas	
		Abr '10	% var vs. 09	Jan -Abr '10 YTD	%var 09
COLISÃO	ARREFECIMENTO DO MOTOR	N/A	N/A	N/A	N/A
COLISÃO	LAMPADAS RESERVA	N/A	N/A	120,00	
FORD COLISÃO	PARA-CHOQUES TRASEIROS - COBERTURA E BARRA DE MONTAGEM	834,54	N/A	5.310,88	
FORD COLISÃO	CAPUZ E SUPORTES	N/A	N/A	1.299,45	
FORD COLISÃO	MARCADORES LATERAIS DIANTEIROS / REFLETORES	N/A	N/A	777,40	
FORD COLISÃO	JOGO DE FECHADURAS E CHAVES	18,00	N/A	83,50	
FORD COLISÃO	DEFLETORES E PROTETORES	132,15	N/A	1.044,92	
FORD COLISÃO	RADIADOR E TAMPA	N/A	N/A	58,50	
FORD COLISÃO	Heated Backlights	N/A	N/A	533,45	
FORD COLISÃO	RETROVISORES INTERNOS	N/A	N/A	613,22	
FORD COLISÃO	TETO	N/A	N/A	300,00	
FORD COLISÃO	BATERIA	N/A	N/A	812,50	
FORD COLISÃO	RETROVISORES EXTERNOS	668,55	N/A	2.344,86	
FORD COLISÃO	VIDRO DO PÁRA-BRISA	N/A	N/A	484,72	

Unidade de Negócio: [FORD COLISÃO] CPSC: [<Selecione um>]

Exportar para Excel

Voltar

Exemplo:

Após selecionar o filtro unidade de negócio Ford Colisão, o sistema apresentará esta tela, com o detalhamento das vendas por linha da unidade da Ford Colisão.

Ainda há possibilidade de fazer análise por TIPO DE VENDAS (2).



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.

As informações no relatório por TIPO DE VENDA (1) são apresentados e organizados nos mesmos moldes que o relatório mencionado anteriormente (unidade de negócio), ou seja, os valores de vendas, os lucros e as quantidades vendidas e compradas, bem como as comparações com os períodos anteriores organizados por tipo de venda e cliente.

GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores
Nome: XXXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

Inventário
Vendas
1
Relatórios
Administração

Você está em Vendas / Análise estratégica / Análise por tipo de venda

Filtrar por: Tipo de venda: [VAREJO] [Todos Distribuidor]

Unidade de negócio
Tipo de venda

Relatório de vendas por tipo de venda

Tipo de venda	Cliente	Vendas		Vendas		Lucro
		Abr '10	% var vs. 09	Jan -Abr '10 Acum	%var. Vs. 09	Jan -Abr '10 Acum
VAREJO	XXXXXX XXXXXXXXXX XXXX	N/A	N/A	4.428,00	N/A	1.610,52
VAREJO	XXXXXXXXXXXX	582,72	N/A	584,72	N/A	260,97
VAREJO	XXXXXX XXXXXXXXXX XXXX	N/A	N/A	5.210,01	N/A	565,63
VAREJO	XXXXXX XXXXXXXXXX XXXX	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
VAREJO	XXXXXX XXXXXXXXXX XXXX	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Tipo de venda: VAREJO
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.

VAREJO
XXXXXXXXXX
XXXX
N/A
N/A
N/A
N/A

Tipo de venda
VAREJO

Exportar para Excel
Voltar

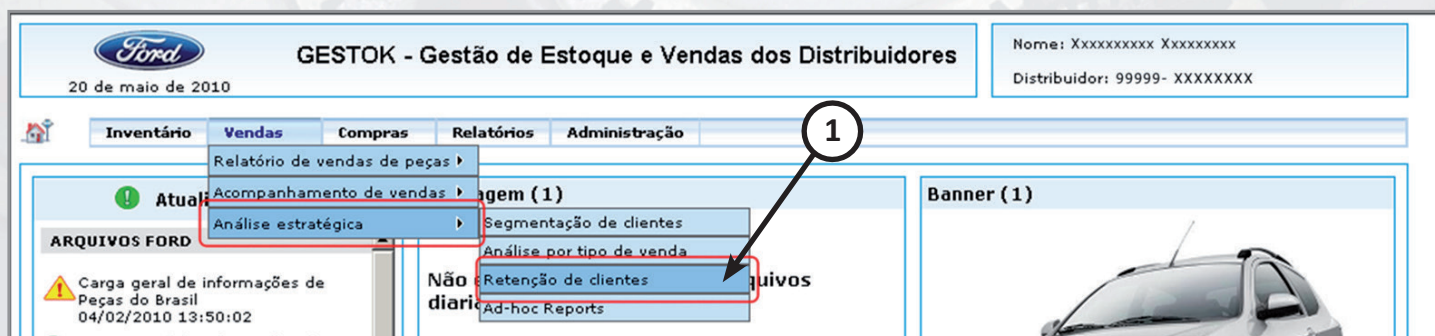
<Selecione um>
ATACADO
COMPANIA DE SEGUROS
GARANTIAS
VAREJO
VENDAS DE OFICINA

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.

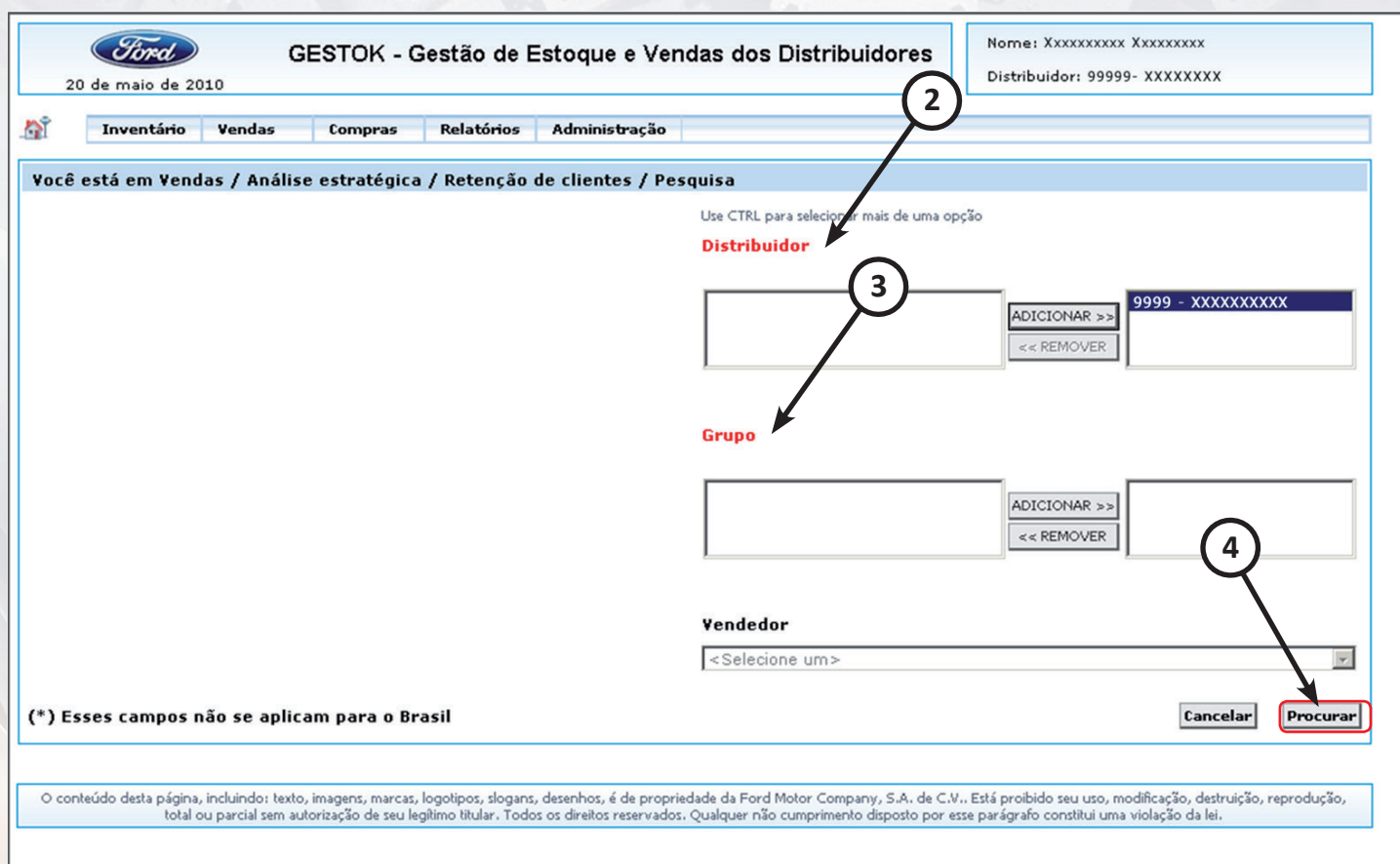
Neste tipo de relatório é possível refinar a pesquisa utilizando o filtro TIPO DE VENDA (2).



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.



O terceiro item da análise estratégica é o relatório de RETENÇÃO DE CLIENTES (1).



Após clicar em “retenção de clientes”, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- DISTRIBUIDOR (2);
- GRUPO DE DISTRIBUIDORES (3).

Após selecionar os filtros mandatórios, clique em “PROCURAR” (4).



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores
Nome: XXXXXXXXXXX XXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em **Vendas / Retenção de clientes** / Relatório de retenção de clientes

Filtrar por: [Todos Distribuidor]

Retenção de clientes
Detalhe de clientes não-retidos

Retenção de clientes

Clientes sem vendas (3 meses consecutivos)

Período	% de clientes perdidos	Total de clientes	Clientes sem vendas
Set-Nov 09	100%	2351	2351
Out-Dez 09	100%	2372	2372
Nov-Jan 10	100%	2870	2870
Dez-Fev 10	99,8%	3211	3201
Jan-Mar 10	99,5%	3511	3492
Fev-Abr 10	99	3616	3583

Vendas perdidas por clientes não retidos (000 reais)

Período	Total de vendas perdidas (Clientes sem vendas)
Set-Nov 09	R\$ 112,89
Out-Dez 09	R\$ 197,97
Nov-Jan 10	R\$ 310,78
Dez-Fev 10	R\$ 352,04
Jan-Mar 10	R\$ 304,86
Fev-Abr 10	R\$ 381,21

[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.

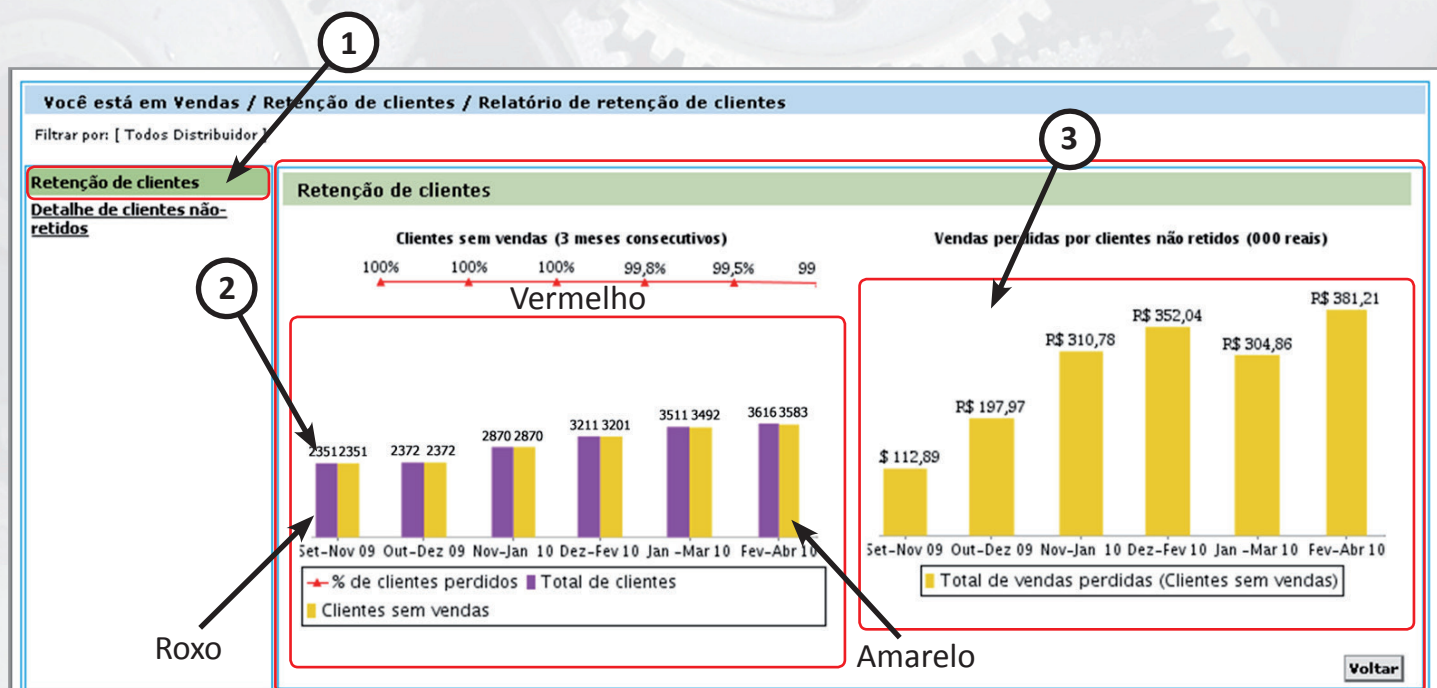
Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 2 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes da informação que estamos buscando.

- RETENÇÃO DE CLIENTES (1);
- DETALHE DE CLIENTES NÃO RETIDOS(2).

A seguir, veremos detalhadamente cada uma delas.





No relatório RETENÇÃO DE CLIENTES (1) é apresentado no gráfico, o percentual de retenção de clientes.

No PRIMEIRO GRÁFICO (2) é demonstrada, na barra de cor roxa, a quantidade de clientes que realizaram uma compra no trimestre anterior e que potencialmente voltariam para realizar uma nova compra. Já a barra em amarelo, ainda neste mesmo gráfico, indica a quantidade de clientes para os quais não foram realizadas vendas, ou seja, não foram retidos. A linha na cor vermelha refere-se ao percentual de clientes não retidos em comparação ao previsto. Estas informações são agrupadas por trimestres.

O SEGUNDO GRÁFICO (3) exibe os valores em reais das vendas não efetivadas em cada um dos trimestres exibidos no gráfico anterior.



É importante lembrar que, estes valores no SEGUNDO GRÁFICO (3) sempre serão multiplicados por 1000.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXX XXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

1

2

3

4

5

6

7

8

9

Retenção de clientes

Detalhe de clientes não-retidos

Relatório de clientes não retidos (000 reais)

Posição	Distribuidor	Nome do cliente	CPF	Telefone	Média mensal de vendas	Média mensal de lucro	Média mensal de margem de lucro (%)	80/20 (Total de Vendas)
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 18,01	R\$ 4,87	27%	4,3%
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 15,23	R\$ 3,51	23%	7,3%
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 17,07	R\$ 3,13	18,3%	10,1%
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 4,80	R\$ 2,40	50%	12,2%
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 3,23	R\$ 2,40	74,3%	14,3%
99999-XXXXXXX	99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	999999999999999		R\$ 14,54	R\$ 2,37	16,3%	16,3%

10

Exportar para Excel

Voltar

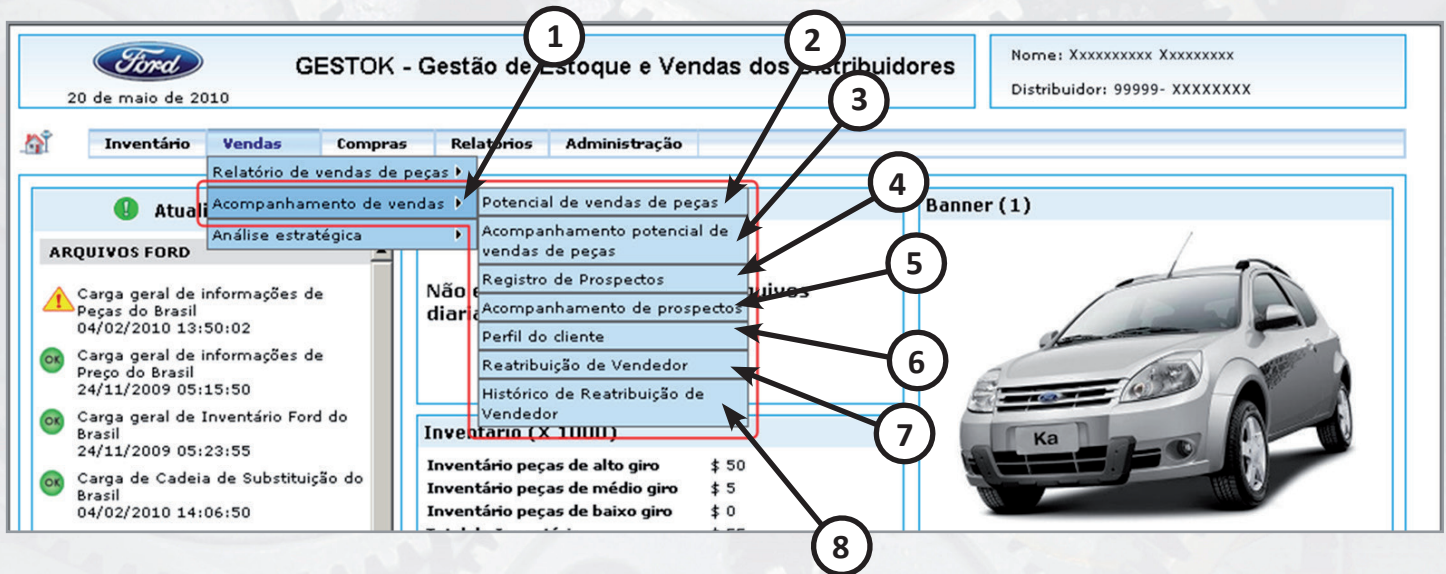
O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, slogans, desenhos, é de propriedade da Ford Motor Company, S.A. de C.V.. Está proibido seu uso, modificação, destruição, reprodução, total ou parcial sem autorização de seu legítimo titular. Todos os direitos reservados. Qualquer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

No relatório DETALHE DE CLIENTES NÃO-RETIDOS (1) são apresentadas de maneira detalhada, as informações dos clientes não retidos. Existem informações como:

- DISTRIBUIDOR (2);
- NOME DO CLIENTE (3);
- CPF/CNPj (4);
- TELEFONE (5);
- MÉDIA MENSAL DE VENDAS (6);
- MÉDIA MENSAL DE LUCRO (7), em reais;
- MÉDIA MENSAL DE MARGEM DE LUCRO (%) (8);
- 80/20 (TOTAL DE VENDAS) (9): representatividade da lucratividade de cada cliente.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (10) localizado na lateral inferior direita da tela.



O módulo ACOMPANHAMENTO DE VENDAS (1) é composto pelos seguintes relatórios:

- POTENCIAL DE VENDAS DE PEÇAS (2);
- ACOMPANHAMENTO POTENCIAL DE VENDAS DE PEÇAS (3);
- REGISTRO DE PROSPECTOS (4);
- ACOMPANHAMENTO DE PROSPECTOS (5);
- PERFIL DO CLIENTE (6);
- REATRIBUIÇÃO DE VENDEDOR (7);
- HISTÓRICO DE RETRIBUIÇÃO DE VENDEDOR (8).