

O primeiro item do acompanhamento de vendas é o relatório de POTENCIAL DE VENDAS DE PEÇAS (1).

O objetivo deste relatório é gerar informações das peças, suas quantidades e o momento correto para serem oferecidas ao Cliente. Portanto, recomenda-se ao vendedor que antes de entrar em contato com os seus clientes, pesquise e analise e em seguida, informe as peças e as respectivas quantidades a serem oferecidas ao Cliente.

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Potencial de vendas de peças

Potencias Diário de Vendas ao Cliente

FILTROS Filtrar pelo Valor Mínimo de Venda: => Ir

Filtrar por:

Distribuidor	Código do Cliente	Classif. Cliente	Nome Cliente	Classif. Cliente	Data da Última Compra do Cliente	Média Mensal de Vendas \$	Média de Margem de Lucro % %	Potencial Diário de Vendas (Itens)	Total do Potencial de Vendas \$	Cliente Contatado?	Total do Pedido \$
			Total \$								

Salvar Gerar Arquivo com Pedidos para Ford Exportar para Excel

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 potencial de vendas de peças, o sistema apresentará esta tela.

Para iniciar a pesquisa neste relatório é necessário clicar em “FILTROS”.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

20 de maio de 2012

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Potencial de vendas ao cliente / Pesquisa

Clientes contatados (2) Seleccione um

Use CTRL para seleccionar uma opção

Distribuidor (1)

ADICIONAR >> 9999 - XXXXXXXXXX
<< REMOVER

Classificação de Cliente (3)

AA AB BA
ADICIONAR >> << REMOVER

Vendedor (4)

<Selecione um>

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar **Procurar** (5)

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 filtros, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório, os filtros mandatórios são:

- DISTRIBUIDOR (1);
- CLIENTES CONTATADOS (2): opções: sim ou não, se já foram ou não contatados.

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

- CLASSIFICAÇÃO DE CLIENTE (3);
- VENDEDOR (4).

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

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 / Acompanhamento de vendas / Potencial de vendas de peças

Potencial de Vendas de Peças

FILTROS

Filtrar por: [Todos Distribuidor]

Filtrar pelo Valor Mínimo de Venda: =>

Distribuidor	Código do Cliente	CPF/CNPJ	Nome Cliente	Classif. Cliente	Data da Última Compra do Cliente	Média Mensal de Vendas \$	Média de Margem de Lucro %	Potencial Diário de Vendas (Itens)	Total do Potencial de Vendas \$	Cliente Contatado?	Total do Pedido \$
9999-XXXXXXX	99999	999999999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		20/04/2010	5.630	12,1	3	1.010	☐ N	0
9999-XXXXXXX	99999	999999999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		20/08/2009	326	25,7	1	101	☐ N	0
9999-XXXXXXX	99999	999999999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		17/03/2010	198	13,1	1	836	☐ N	0
9999-XXXXXXX	99999	999999999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		29/03/2010	5.213	13,7	1	56	☐ N	0
9999-XXXXXXX	99999	999999999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		16/03/2010	6.399	13,0	1	155	☐ N	0

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.

Neste relatório, existem informações como:

- DISTRIBUIDOR (1);
- CÓDIGO DO CLIENTE (2): atribuído pelo próprio Distribuidor;
- CPF/CNPJ (3);
- NOME DO CLIENTE (4);
- CLASSIFICAÇÃO DO CLIENTE (5): AA, AB, BA e BB trata-se da mesma classificação de segmentação de clientes que vimos na página 59.
- DATA DA ÚLTIMA COMPRA DO CLIENTE (6);
- MÉDIA MENSAL DE VENDAS PARA ESTE CLIENTE \$ (7): link que leva o usuário à tela de histórico de vendas por unidade de negócio e nos últimos 12 meses;
- MÉDIA DE MARGEM DE LUCRO % (8): a lucratividade média obtida com as vendas para um determinado cliente;
- POTENCIAL DIÁRIO DE VENDAS (9);
- TOTAL DE POTENCIAL DE VENDAS \$ (10): preço público sugerido X quantidade do item;
- CLIENTE CONTATADO? (11);
- TOTAL DO PEDIDO (12): valor atualizado, conforme alteração do potencial de vendas.

Podemos observar ainda, que nesta tela também existem alguns links (escritos em azul). Ao clicar em qualquer um deles, serão exibidas 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: XXXXXXXXXXX XXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

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

Perfil do cliente

Distribuidor: 9999 - XXXXXXXXXX

CPF cliente: 999999999999 Ir Código do cliente: 9999 9

Nome Completo/ Empresa: Nome:

Endereço:

CEP: Estado: Cidade:

Telefone: Ramal: Fax: Ramal:

Celular: E-mail:

Linha de crédito autorizada: Crédito disponível:

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar para Excel

total do pedido \$

0
0
0
0
0
0

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 uso não autorizado disposto por esse parágrafo constitui uma violação da lei.

Ao clicar sobre o link de um dos números na coluna CPF/CNPj da tela principal, o sistema apresentará esta tela (1), onde são disponibilizadas informações cadastrais do perfil do cliente.



Lembrando que estas informações são disponibilizadas apenas ao Distribuidor que efetivou a venda. São informações totalmente confidenciais ao Distribuidor responsável. Os usuários da Ford e dos Regionais não possuem acesso a estas informações.

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

Relatório de Histórico de Vendas

Filtrar por: Distribuidor: 99999 Classif. Cliente: 9999999999999999 Tipo de Informação: Total de Vendas mês: 4/2010 Nome do Vendedor: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX Código do cliente: 999999

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		
não Ford	0	0	0	8	17	22	18	16	1	19	18	15	26	82		
NÃO CADASTRADO	0	0	0	39	18	26	15	14	0	58	34	14	13	112		
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

Ao clicar sobre o link de um dos valores na coluna da média mensal de vendas na tela principal, o sistema apresentará esta tela (1). Nesta tela é possível consultar o histórico de vendas por unidade de negócio e nos últimos 13 meses, bem como acumulado do ano anterior e ano 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.



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

GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

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

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Detalhe do pedido do cliente

Detalhe do pedido do cliente

Filtrar por Distribuidor: [XXXXXXX] Vendedor: [99-XXXXXXX] Código do cliente: [99999]

Nome do Cliente: XXXXXXXXXXXXXXXX XXX XXXXX

CPF cliente: 999999999999999

Endereço:

Telefone:

Ramal:

Descrição	Número da peça	Substituição	Classificação de Inventário	Data da Venda Potencial	Potencial de vendas diário (quantidade)	Quantidade	Preço Final ao Cliente \$	Disponibilidade		Total do pedido \$	Custo Médio - Distribuidor \$	Preço de venda sugerido pela Ford \$	Preço Distribuidor (Ford) \$	Qt
								Distribuidor	Ford					
AMORTECEDOR 9L55/18045/AA/			Alto giro	07/05/2010	2			0	Sim/Não	0,00	0,00	172,00	127,34	
ACOPLAMENTO 89FB/3B734/A2/D			Médio giro	10/05/2010	3			0	Sim/Não	0,00	0,00	167,00	97,49	
CILINDRO EMBR 2561/7A543/AC/			Alto giro	07/05/2010	4			0	Sim/Não	0,00	0,00	197,00	104,10	
Total\$					9	0	0,00			0,00				

☐ Deseja atualizar o cliente como contactado ?
 [Salvar](#)
[Inserir linha](#)
[Gerar arquivo PDF](#)
[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.

Ao clicar sobre o link em um dos itens da coluna potencial diário de vendas, ainda na tela principal, o sistema apresentará esta tela. Em que são apresentados detalhes do pedido do Cliente, as peças e quantidade de itens a serem oferecidos ao cliente.

Esta tela é composta por informações como:

- DESCRIÇÃO DA PEÇA (1);
- NÚMERO DA PEÇA (2): código ou referência;
- SUBSTITUIÇÃO (3): exibe o código do nível de peça mais recente. O potencial de vendas será exibido no último nível da cadeia de substituição;
- CLASSIFICAÇÃO DE INVENTÁRIO (4): alto, médio ou baixo giro, lembrando que, o baixo giro contempla as sub classificações em peças novas, peças paradas, potencial obsoleto e obsoleto e que é exibida a classificação de inventário do Distribuidor.
- DATA DA VENDA POTENCIAL (5): data que foi identificado o potencial de vendas;
- POTENCIAL DE VENDAS DIÁRIO (QUANTIDADE) (6): quantidade de peças a serem oferecidas ao cliente;
- QUANTIDADE (7): após o contato com o cliente, o vendedor deverá digitar neste campo a quantidade real vendida ao cliente.



Após a identificação do potencial de vendas, a proposta de venda fica disponível no sistema por 5 dias.

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 / Acompanhamento de vendas / Detalhe do pedido do cliente

Detalhe do Pedido do Cliente

Filtrar por: Distribuidor: [XXXXXXXXXX] Vendedor: [99 - XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX] Código do Cliente: [99999]

Nome do Cliente: XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX

CPF cliente: 999999999999999

Endereço: _____

Telefone: _____

Ramal: _____

Descrição	Número da peça	Substituição	Classificação de Inventário	Data da Venda Potencial	Potencial de vendas diário (quantidade)	Quantidade	Preço Final ao Cliente \$	Disponibilidade Distribuidor Ford	BO	Total do pedido \$	Custo Médio - Distribuidor \$	Preço de venda sugerido pela Ford \$	Preço Distribuidor (Ford) \$
AMORTECEDOR 9L55/18045/AA/			Alto giro	07/05/2010	2		170,05	30	SimNão	340,10	142,57	172,00	127,34
ACOPAMENTO 89FB/38734/A2/D			Médio giro	10/05/2010	3		150,00	6	SimNão	600,00	96,99	167,00	97,49
CILINDRO EMBR 2561/7A543/AC/			Alto giro	07/05/2010	4		210,69	5	SimNão	421,38	111,68	197,00	104,10
Total\$						9	530,74			1.361,48			

☐ Deseja atualizar o cliente como contactado ?
 [Salvar] [Inserir linha] [Gerar arquivo PDF] [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 no mesmo relatório, existem outras informações:

- **PREÇO FINAL AO CLIENTE (8):** após digitar a quantidade, é necessário inserir os preços acordados com o cliente;
- **DISPONIBILIDADE DO DISTRIBUIDOR (9):** quantidade disponível no estoque do Distribuidor;
- **DISPONIBILIDADE DA FORD (10):** informa se a Ford possui o item no estoque (os itens de venda direta sempre aparecerão como não);
- **BO (11):** quantidade que o Distribuidor possui em BO com a Ford;
- **TOTAL DO PEDIDO \$ (12):** valor total da linha;
- **CUSTO MÉDIO DO DISTRIBUIDOR \$ (13);**
- **PREÇO DE VENDA SUGERIDA PELA FORD \$ (14):** é igual ao preço público sugerido;
- **PREÇO DISTRIBUIDOR (FORD) \$ (15):** preço pelo qual a Ford vende a peça para o Distribuidor;

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 / Acompanhamento de vendas / Detalhe do pedido do cliente

Detalhe do Pedido do Cliente

Filtrar por: Distribuidor: [XXXXXXXXXX] Vendedor: [99 - XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX] Código do Cliente: [99999]

Nome do Cliente: XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX

CPF cliente: 9999999999999999

Endereço:

Telefone:

Ramal:

Data da Venda	Potencial de vendas diário (quantidade)	Quantidade	Preço Final ao Cliente \$	Disponibilidade		Total do pedido \$	Custo Médio - Distribuidor \$	Preço de venda sugerido pela Ford \$	Preço Distribuidor (Ford) \$	Última venda				
				Distribuidor	Ford					Quantidade	Preço \$	Margem de Lucro %	Data	Média de vendas mensal
07/05/2010	2	2	170,05	0	Sim/Não	340,10	0,00	172,00	127,34	4	102,00	-34,2	12/04/2010	0
10/05/2010	3	4	150,00	0	Sim/Não	600,00	0,00	167,00	97,49	2	108,55	6,2	20/04/2010	0
07/05/2010	4	2	210,69	0	Sim/Não	421,38	0,00	197,00	104,10	2	120,00	6,9	09/04/2010	0
Total\$	9	8	530,74			1.361,48								

☐ Deseja atualizar o cliente como contactado ?

Salvar
Inserir linha
Gerar arquivo PDF
Exportar para Excel
Voltar

Ainda no mesmo relatório, clicando na BARRA DE ROLAGEM HORIZONTAL (1), encontramos outras informações:

- QUANTIDADE DA ÚLTIMA VENDA (2);
- PREÇO DA ÚLTIMA VENDA (3);
- MARGEM DE LUCRO % (4): obtida da última venda, o valor negativo significa prejuízo;
- DATA DA ÚLTIMA VENDA (5);
- MÉDIA DE VENDAS MENSAL (6).

Caso o cliente deseje comprar peças diferentes do sugerido, o vendedor poderá inserir as demais peças. Para isso, basta clicar em "INSERIR LINHA" (7).

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Detalhe do pedido do cliente

Detalhe do Pedido do Cliente

Filtrar por: Distribuidor: [XXXXXXXXXX] Vendedor: [99 - XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX] Código do Cliente: [99999]

Nome do Cliente: XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX Endereço: Telefone: Ramal: CPF cliente: 999999999999999

Descrição	Data da Venda	Potencial de vendas diário (quantidade)	Número da peça	Quantidade	Preço Final ao Cliente	Total do pedido
	07/05/2010		2S65/8K218/BB/	1	160,00	160
	10/05/2010		AYSF/32Y/PC/	4	26,00	104
	07/05/2010					
Total\$						

Salvar

Após clicar em “Inserir linha”, o vendedor poderá inserir o produto, quantidade e preço no mesmo pedido. Esta funcionalidade irá verificar se a peça inserida é válida ou não (1).

Após inserir os dados, clique em “SALVAR” (2) para que os itens digitados sejam inseridos no pedido do cliente.

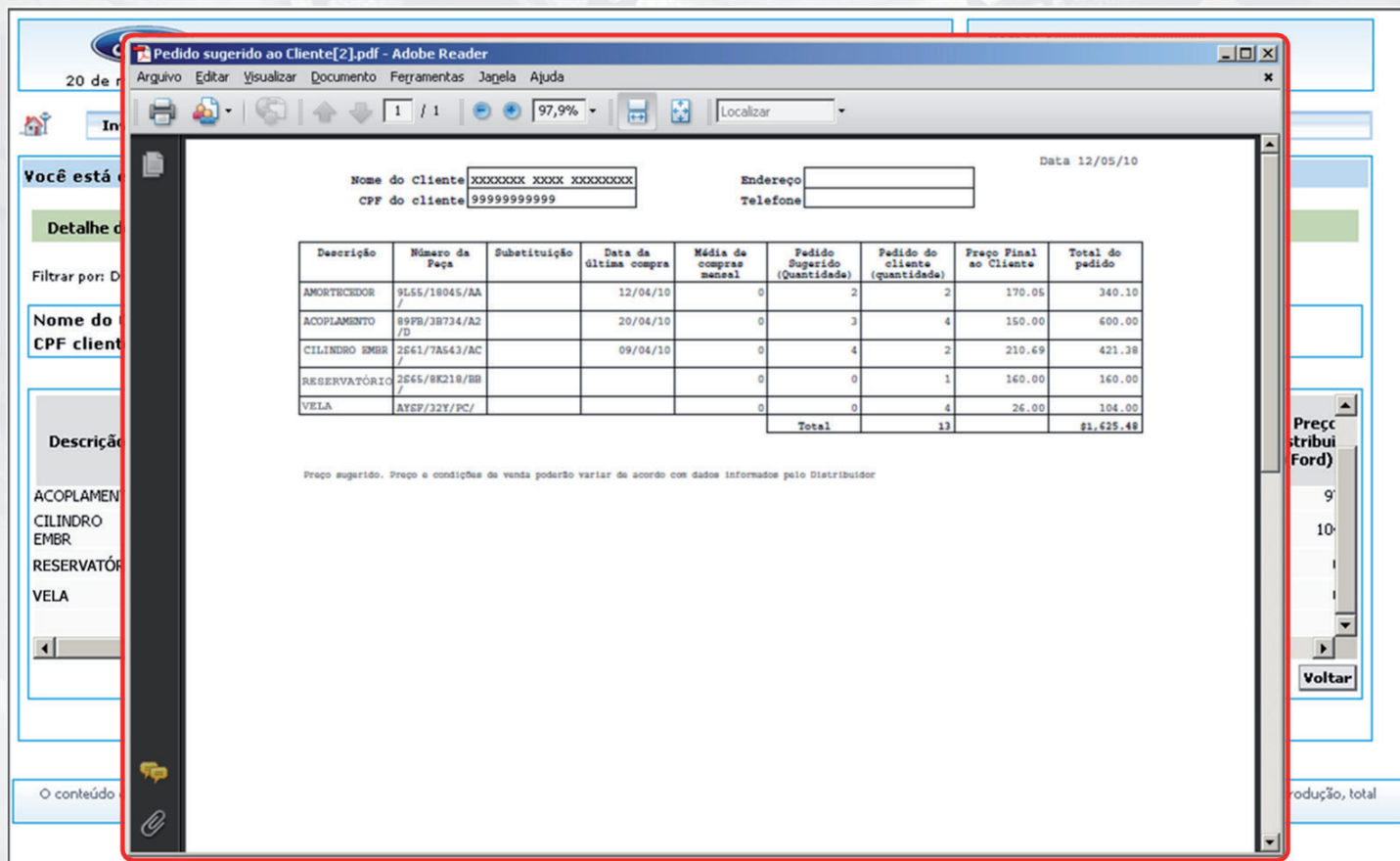
Descrição	Número da peça	Substituição	Classificação de Inventário	Data da Venda Potencial	Potencial de vendas diário (quantidade)	Preço Final ao Cliente \$	Disponibilidade Distribuidor Ford	Total do pedido \$	Custo Médio - Distribuidor \$	Preço de venda sugerido pela Ford \$	Preço Distribuído (Ford)
ACOPAMENTO 89FB/3B734/A2/D				10/05/2010	4	150,00	0 Sim Não	600,00	0,00	167,00	9
CILINDRO EMBR 2561/7A543/AC/				07/05/2010	4	210,69	0 Sim Não	421,38	0,00	197,00	10
RESERVATÓRIO 2565/8K218/BB/			Médio Giro	12/05/2010	1	160,00	0 Sim Não	160,00	0,00	0,00	
VELA AYSF/32Y/PC/			Alto Giro	12/05/2010	4	26,00	0 Sim Não	104,00	0,00	0,00	
Total\$					9	13		1.625,48			

☐ Deseja atualizar o cliente como contactado? Salvar Inserir linha Gerar arquivo PDF Exportar para Excel Voltar

Após clicar o botão salvar, pode-se observar que os dados do novo produto foram transferidos automaticamente, conforme demonstrado na área em destaque (3).



Utilize a ferramenta PDF para gerar um arquivo em formato PDF e facilitar a leitura e uso do documento, como imprimir, salvar no computador e até mesmo ser encaminhado ao cliente por e-mail. Basta clicar no botão GERAR ARQUIVO PDF (4) para que todo pedido do cliente seja exibido neste formato.



Pedido sugerido ao Cliente[2].pdf - Adobe Reader

20 de 20 páginas | 97,9% | Localizar

Nome do cliente: XXXXXXX XXXX XXXXXXXX | Endereço: | Data: 12/05/10
 CPF do cliente: 99999999999 | Telefone: |

Descrição	Número da Peça	Substituição	Data da última compra	Média de compras mensal	Pedido Sugerido (Quantidade)	Pedido do cliente (quantidade)	Preço Final ao Cliente	Total do pedido
AMORTECEDOR	9L55/18045/AA		12/04/10	0	2	2	170.05	340.10
ACOPLAMENTO	99PB/3B734/A2/D		20/04/10	0	3	4	150.00	600.00
CILINDRO EMBR	2641/7A543/AC		09/04/10	0	4	2	210.69	421.38
RESERVATÓRIO	2645/8K218/BB			0	0	1	160.00	160.00
VELA	AYEF/32Y/PC/			0	0	4	26.00	104.00
Total						13		\$1.625.48

Preço sugerido. Preço e condições de venda poderão variar de acordo com dados informados pelo Distribuidor

Exemplo:

Este é um modelo de pedido do Cliente em formato PDF.

Neste documento constam informações do pedido, sendo que mesmo não pode ser alterado pelo cliente.

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Detalhe do pedido do cliente

Detalhe do Pedido do Cliente

Filtrar por: Distribuidor: [XXXXXXXXXX] Vendedor: [99 - XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX] Código do Cliente: [99]

Nome do Cliente: XXXXXXXXXXXXXXXXXX XXXX XXXXX Endereço: Telefone: Ramal:
 CPF cliente: 9999999999999999

Descrição	Número da peça	Substituição	Classificação de Inventário	Data da Venda	Potencial de vendas diário (quantidade)	Quantidade	Preço Final ao Cliente \$	Disponibilidade Distribuidor Ford	BO	Total do pedido \$	Custo Médio - Distribuidor \$	Preço de venda sugerido pela Ford \$	Preço Distribuído (Ford)	
ACOPAMENTO	89FB/3B734/A2/D			10/05/2010	3	4	150,00	0	Sim	Não	600,00	0,00	167,00	9
CILINDRO EMBR	2561/7A543/AC/			7/05/2010	4	2	210,69	0	Sim	Não	421,38	0,00	197,00	10
RESERVATÓRIO	2565/8K218/BB/		Médio Giro	12/05/2010	0	1	160,00	0	Sim	Não	160,00	0,00	0,00	
VELA	AYSF/32Y/PC/		Alto Giro	12/05/2010	0	4	26,00	0	Sim	Não	104,00	0,00	0,00	
Total\$					9	13	16,74			1.625,48				

☒ Deseja atualizar o cliente como contactado?

Ao finalizar o contato, o vendedor deverá selecionar a opção “DESEJA ATUALIZAR O CLIENTE COMO CONTACTADO?” (1) para confirmar que o contato já foi realizado, independente se houve venda ou não.

Caso a venda não tenha sido efetivada, o vendedor deverá deixar os campos QUANTIDADE (2) e PREÇO FINAL AO CLIENTE (3) sem preenchimento. Em seguida, clique novamente em “SALVAR” (4).



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.

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Potencial de vendas de peças

Potencias Diário de Vendas ao Cliente

FILTROS

Filtrar pelo Valor Mínimo de Venda: => Ir

Filtrar por: [Todos Distribuidor]

Distribuidor	Código do Cliente	Classif. Cliente	Nome Cliente	Classif. Cliente	Data da Última Compra do Cliente	Média Mensal de Vendas \$	Média de Margem de Lucro %	Potencial Diário de Vendas (Itens)	Total do Potencial de Vendas \$	Cliente Contatado?	Total do Pedido \$
9999-XXXXXXX	9999	66528348049	XXXXXX XXXXXXX		20/04/2010	5.630	12,1	5	1.010	☒	1.625
9999-XXXXXXX	9999	89567119000154	XXXXXX XXXXXXX		20/08/2009	326	25,7	1	101	☐	0
9999-XXXXXXX	9999	91282871000109	XXXXXX XXXXXXX		17/03/2010	198	13,1	1	836	☐	0
9999-XXXXXXX	9999	93304509000109	XXXXXX XXXXXXX		29/03/2010	5.213	13,7	1	56	☐	0
9999-XXXXXXX	9999	5390905000139	XXXXXX		16/03/2010	6.399	13,0	1	155	☐	0

Salvar Gerar Arquivo com Pedidos para Ford Exportar para Excel

Exemplo:

Observa-se que o primeiro cliente foi contatado e houve alteração do status, confirmando que o CLIENTE foi CONTATADO (1).

Após contatar todos os clientes potenciais, caso não haja a quantidade de peças no estoque do Distribuidor, ou exista a necessidade de comprar mais peças para suprir o estoque dos itens vendidos, o vendedor poderá gerar um arquivo em formato .csv com pedidos para a Ford. Para isso, basta clicar em “GERAR ARQUIVO COM PEDIDOS PARA FORD” (2). Este arquivo deverá ser enviado ao comprador de peças do Distribuidor para que seja adicionado ao pedido sugerido.

Ainda na tela principal, na parte superior central da tela existe um filtro no relatório de potencial de vendas para realizar uma pesquisa por um valor mínimo estipulado pelo vendedor. Para isso, basta inserir no campo “FILTRAR PELO VALOR MÍNIMO DE VENDA” (3) o valor desejado e o sistema exibirá todos os clientes que trazem os valores superiores ao valor inserido. Dessa forma, será possível concentrar-se em clientes que compram com valores mais significativos.



Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Potencial de vendas ao cliente / Pesquisa

Clientes contatados

Selecione um

Selecione um

Sim

Não

Use CTRL para selecionar mais de uma opção

Distribuidor

99999- XXXXXXXX

Classificação de Cliente

AA
AB
BA

ADICIONAR >>
<< REMOVER

Vendedor

<Selecione um>

Na tela inicial do potencial de vendas ao cliente, é possível ainda refinar a pesquisa pelo status dos clientes, se foram ou não contatados.

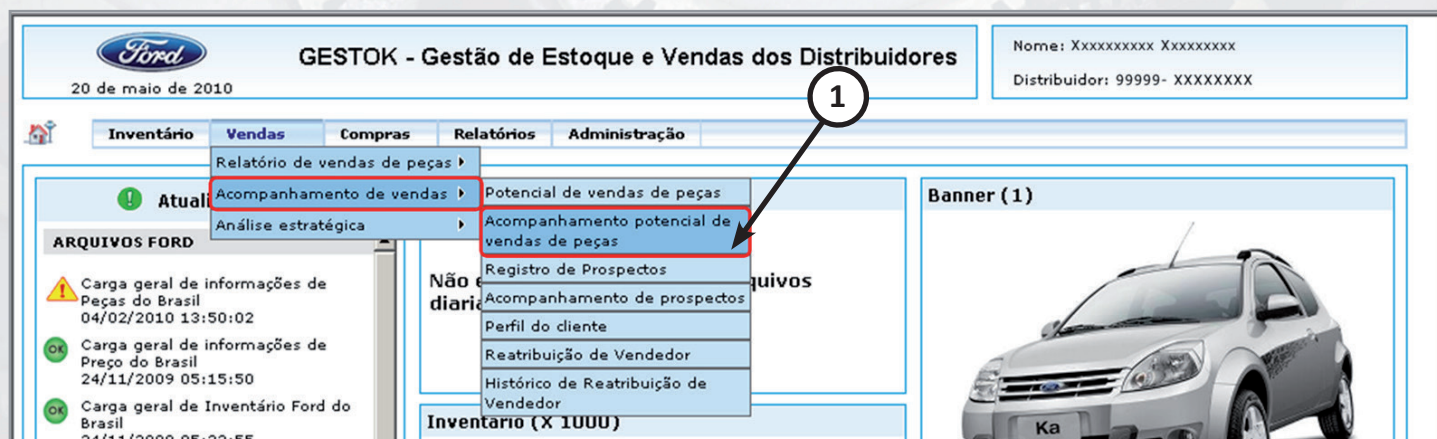
Para maior facilidade em seu dia-a-dia, visualize o potencial de vendas apenas dos clientes não contatados, selecionando a opção NÃO no filtro CLIENTES CONTATADOS (1).

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

- CLASSIFICAÇÃO DE CLIENTE (2): classificação de cliente quanto à fidelidade e a lucratividade, conforme página 59 desta apostila;
- VENDEDOR (3).



O filtro vendedor será disponibilizado apenas aos gerentes, já que os vendedores terão acesso ao potencial de vendas apenas de sua carteira de clientes.



O segundo item do acompanhamento de vendas é o relatório de ACOMPANHAMENTO POTENCIAL DE VENDAS DE PEÇAS (1). **O objetivo deste relatório é acompanhar e analisar o desempenho do “Potencial de vendas de peças”, visto anteriormente.**

Após clicar em acompanhamento potencial de vendas de peças, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- PERÍODO (semanal ou mensal) (1);



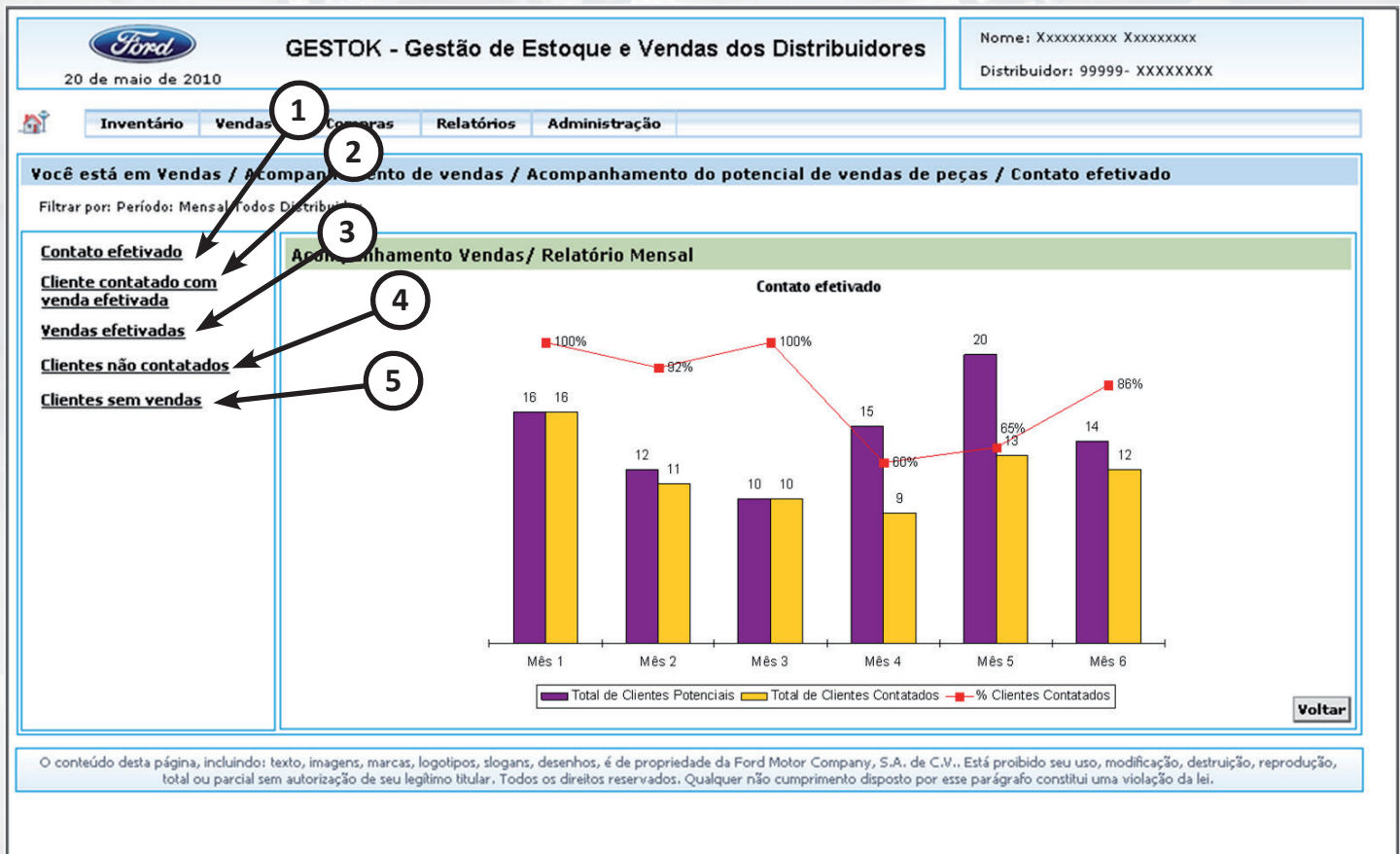
De acordo com a seleção do período (semanal ou mensal) serão exibidos os dados referentes às últimas 6 semanas ou últimos 6 meses.

- DISTRIBUIDOR (2) ou GRUPO DO DISTRIBUIDOR (3).

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



O vendedor terá acesso somente à carteira de clientes o qual efetivou a venda. O gerente terá acesso aos dados de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

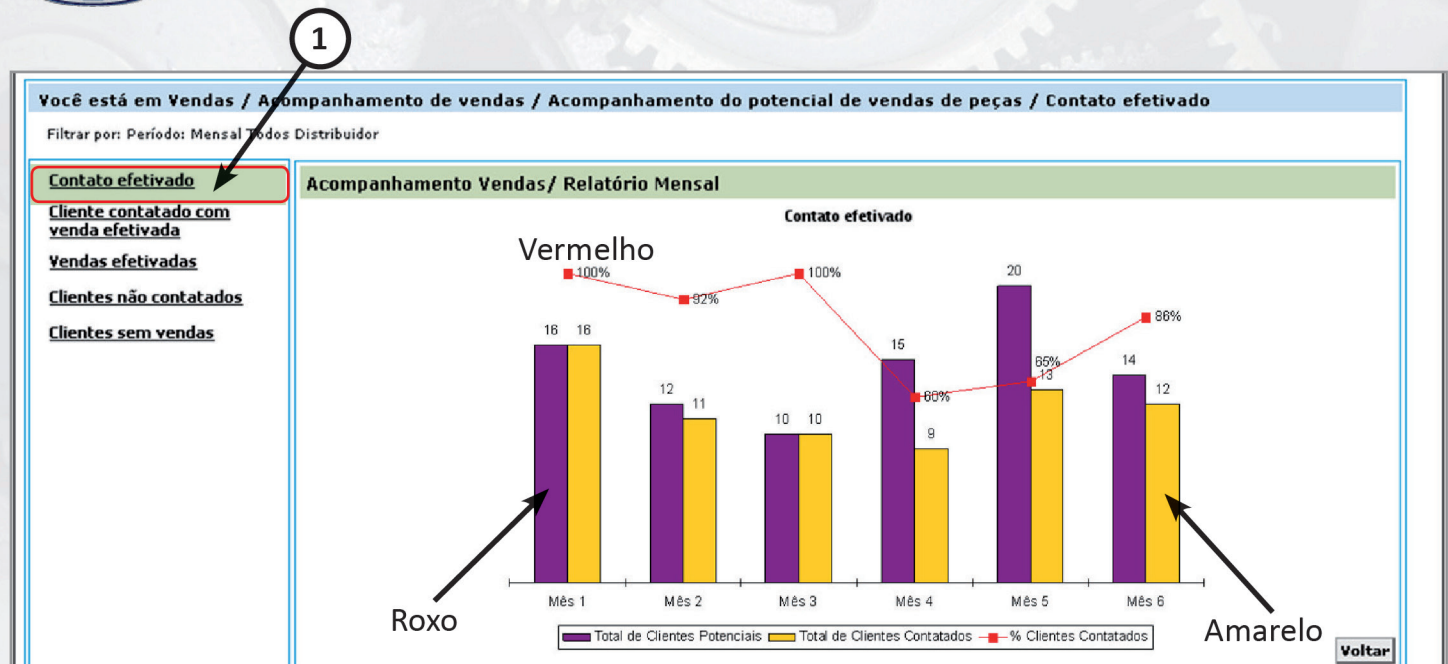


Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela.

Neste relatório, as informações podem ser geradas em diferentes tipos de leituras. Ao lado esquerdo da tela, temos 5 botões diferentes, permitindo análises diversas:

- CONTATO EFETIVADO (1);
- CLIENTE CONTATADO COM VENDA EFETIVADA (2);
- VENDAS EFETIVADAS (3);
- CLIENTES NÃO CONTATADOS (4);
- CLIENTES SEM VENDAS (5).

A seguir, veremos detalhadamente cada uma delas.



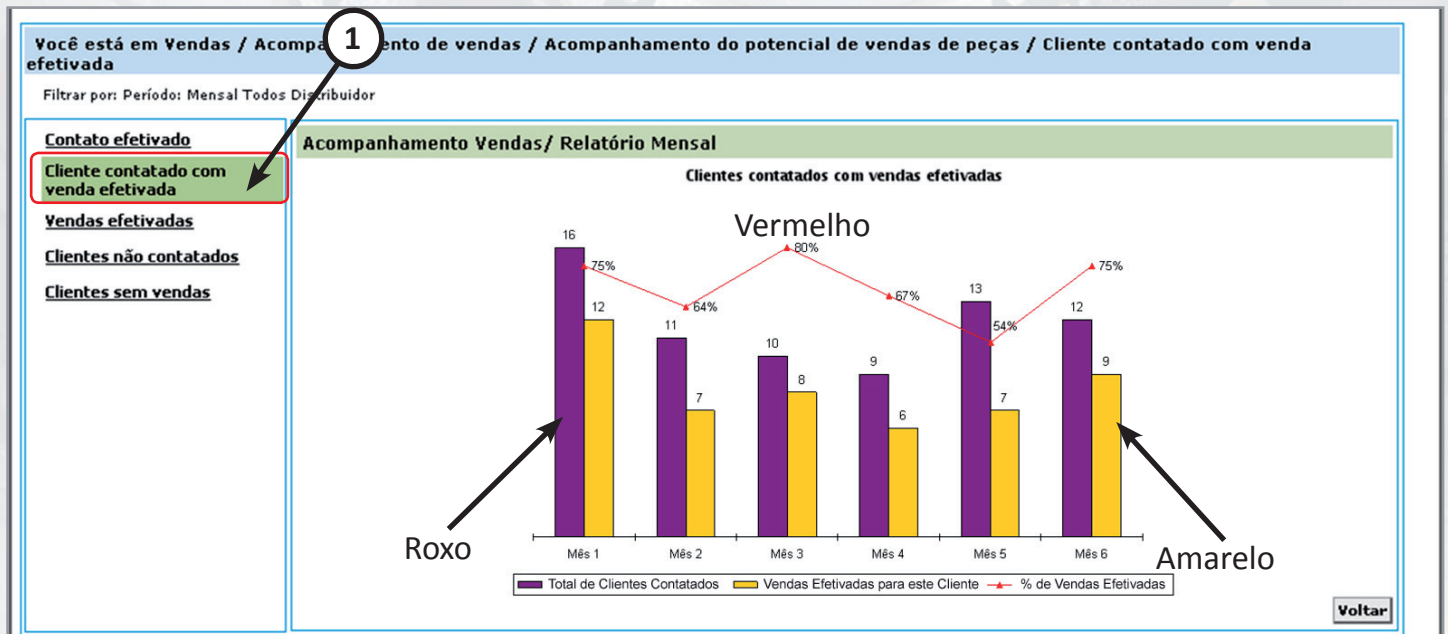
No relatório CONTATO EFETIVADO (1) são apresentados no gráfico, os contatos efetivados em relação ao potencial de vendas.

Na base (parte inferior) do gráfico são apresentados os últimos 6 meses. O mês 6 é o mês corrente/atual, do mês 5 ao 1 são os meses anteriores fechados ao mês corrente/atual.

Exemplo:

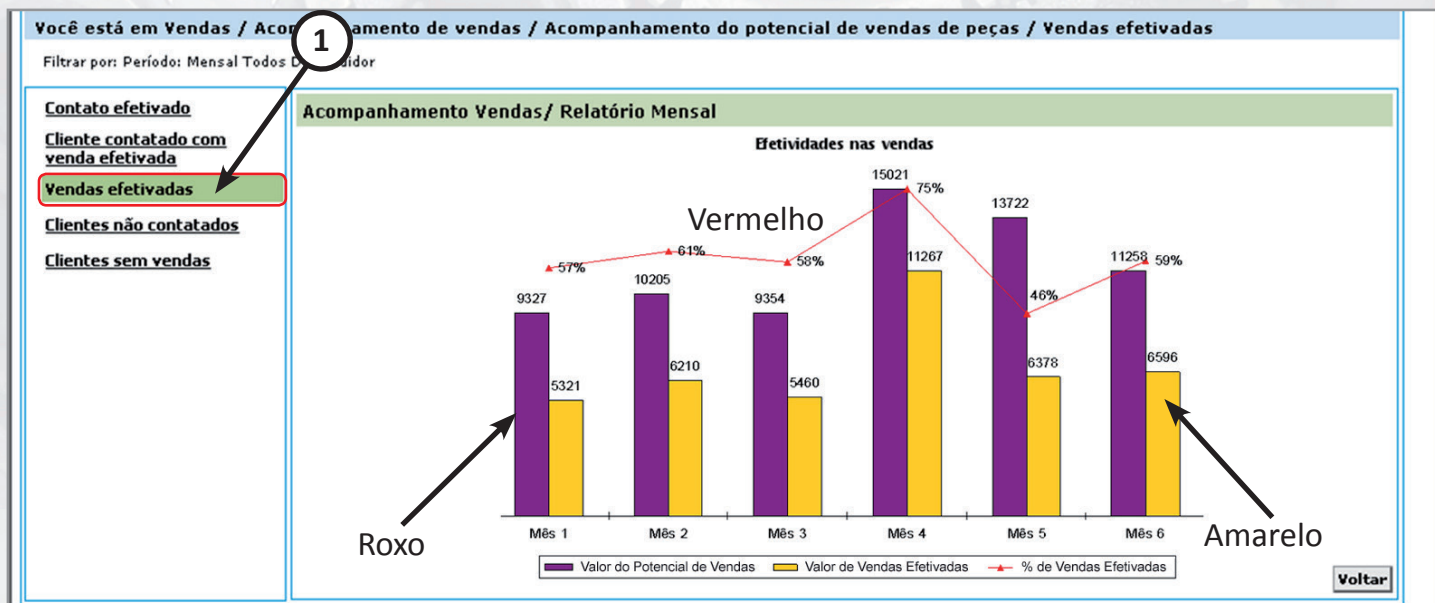
Mês 6 (mês corrente/atual) = novembro;
 Mês 5 = outubro;
 Mês 4 = setembro;
 Mês 3 = agosto;
 Mês 2 = julho;
 Mês 1 = junho.

O gráfico é analisado pelas barras e pela linha: a barra na cor roxa refere-se aos Clientes com potencial de vendas. A barra na cor amarela refere-se ao total de Clientes contatados. E a linha vermelha refere-se ao percentual de Clientes contatados em relação ao universo do potencial de vendas. Ou seja, é possível verificar a quantidade de Clientes contatados em relação ao potencial de Clientes.



No relatório CLIENTE CONTATADO COM VENDA EFETIVADA (1) é apresentada no gráfico, a venda efetivada através do contato com o cliente.

O gráfico é analisado pelas barras e pela linha: a barra na cor roxa refere-se aos clientes contatados. A barra na cor amarela refere-se aos clientes contatados com vendas efetivadas. E a linha vermelha refere-se ao percentual de vendas efetivadas em relação aos clientes contatados.



No relatório VENDAS EFETIVADAS (1) são apresentadas no gráfico, as vendas efetivadas com valores em reais.

O gráfico é analisado pelas barras e pela linha, lembrando que neste gráfico os números correspondem a valores em reais: a barra na cor roxa refere-se ao valor do potencial de vendas. A barra na cor amarela refere-se ao valor de venda efetivada. E a linha vermelha refere-se percentualmente ao valor da venda efetivada em relação ao valor total do potencial de vendas.

Exemplo:

Último mês fechado – no mês 6, observa-se que, de R\$ 11.258,00 (total do potencial de vendas) foram vendidos R\$ 6.596,00 representado 59% da venda potencial.

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Acompanhamento do potencial de vendas de peças / Clientes não contatados

Filtrar por: Período: Mensal Todos os Distribuidores

Contato efetivado
Cliente contatado com venda efetivada
Vendas efetivadas
Clientes não contatados
Clientes sem vendas

Posição	Vendedor	Nome do cliente	CPF cliente	Classificação Cliente	Média Mensal de Vendas	Média mensal de lucro	Média mensal de margem de lucro (%)	Classificação 80/20	Faturamento das vendas
7	Vendedor1	AAAAAA	999999	AA	3.171,17	1.371,17	42,90	0,2%	3.171,17
10	Vendedor2	XXXXXX	999999	AB	8.846,80	1.175,39	13,3%	26,4%	106.161,61
11	Vendedor3	XXXXXX	999999	BA	2.396,05	185,06	7,7%	7,2%	28.752,59
12	Vendedor4	XXXXXX	999999	BB	426,78	28,83	6,8%	1,3%	5.121,40
13	Vendedor5	XXXXXX	999999	AA	224,64	13,91	6,2%	0,7%	2.695,62
Total					33.470,88	4.130,52	12,3%	100,0%	401.650,49

Exportar para Excel **Voltar**

No relatório CLIENTES Não CONTATADOS (1) são apresentados os dados detalhados dos Clientes que não foram contatados. Neste relatório, existem informações como:

- VENDEDOR (2);



O vendedor terá acesso somente à carteira de clientes o qual efetivou a venda. O gerente terá acesso aos dados de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

- NOME DO CLIENTE (3);
- CPF/CNPJ DO CLIENTE (4);
- CLASSIFICAÇÃO DO CLIENTE (5): AA, AB, BA e BB trata-se da mesma classificação de segmentação de clientes;
- MÉDIA MENSAL DE VENDAS (6): em relação a um determinado cliente;
- MÉDIA MENSAL DE LUCRO (7): média de lucro de um determinado cliente;
- MÉDIA MENSAL DE MARGEM DE LUCRO % (8): percentual da margem de lucro obtido do cliente;
- CLASSIFICAÇÃO 80/20 (9): percentual que o cliente representa no total seguido dos valores acumulados;
- FATURAMENTO DAS VENDAS (10): valor total do faturamento das vendas.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (11) localizado na lateral inferior direita da tela.