

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

Filtrar por: Período: Mensal Total Distribuidor

1

2 **3** **4** **5** **6** **7** **8** **9**

Clientes sem vendas

Posição	Vendedor	Nome do Cliente	CPF cliente	Classificação Cliente	Média mensal de vendas	Média de lucro mensal	Média % de margem de lucro	Classificação 80/20
1	Vendedor 1	XXXXXX	999999		1.235,41	172,79	14,0%	3,7%
2	Vendedor 2	XXXXXX	999999		1.203,95	161,57	13,4%	3,6%
3	Vendedor 3	XXXXXX	999999		960,79	94,31	13,3%	2,9%
4	Vendedor 4	XXXXXX	999999		6.232,40	819,20	13,1%	18,6%
5	Vendedor 5	XXXXXX	999999		4.405,96	494,30	11,2%	13,2%
6	Vendedor 6	vvvvvv	aaaaaa		460,33	61,4	13,3%	1,4%

10

Exportar para Excel Voltar

No relatório CLIENTES SEM VENDAS (1) são apresentados os dados detalhados dos Clientes sem vendas. Neste caso, o cliente pode ou não ter sido contatado pelo vendedor, mas a venda não foi efetivada. Neste relatório, existem informações como:

- VENDEDOR (2);

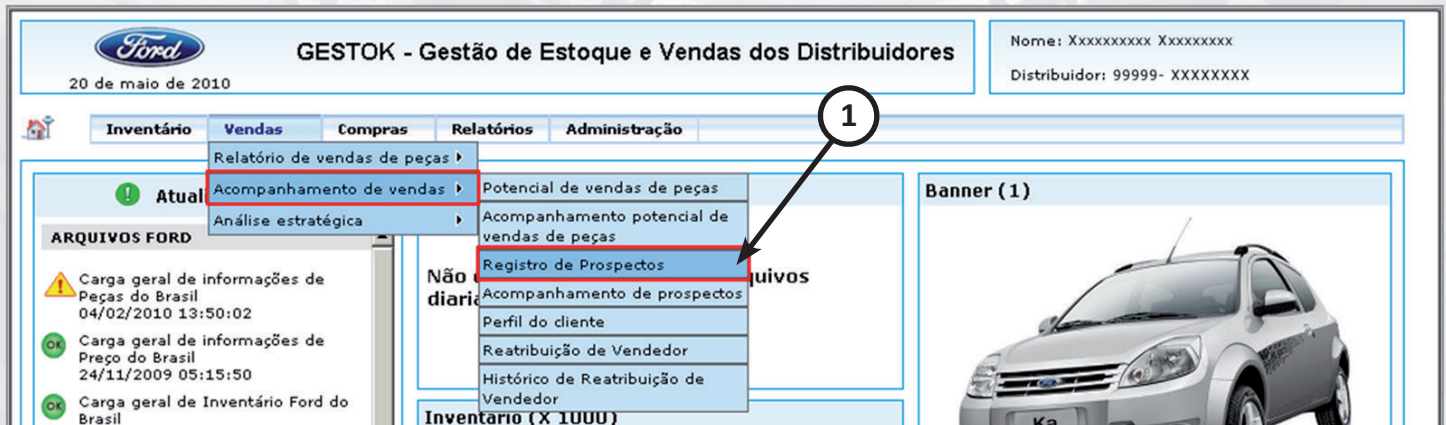


O vendedor terá acesso somente à carteira de clientes o qual efetivou a venda. O gerente terá acesso aos dados de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

- 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;



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 terceiro item do acompanhamento de vendas é o relatório de REGISTRO DE PROSPECTOS (1). O objetivo deste relatório é apresentar como é realizada a inclusão de registro de prospectos, ou seja, os clientes potenciais no Distribuidor.

Exemplo:

Um cliente (pessoa ou empresa) que adquire um veículo (novo ou semi-novo) em um determinado dia, este retornará em um futuro breve ao Distribuidor para realizar determinado serviço ou compra de peça.



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 / Acompanhamento de vendas / Registro de Prospectos

Registro de Prospectos

Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

CPF cliente:

Nome Completo/ Empresa:

Endereço:

CEP:

Telefone:

Celular:

Vendedor: <Selecione um>

Status: <Selecione um>

Data:

Nome:

Estado:
Cidade:

Ramal:
Fax:
Ramal:

E-mail:

Potencial Mensal - Compras: 0

Ir

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancel
Salvar



Caracteres especiais, como ç, ~, ^, entre outros não são permitidos, o próprio sistema recusará.

Nesta tela de registro de prospectos, existem informações como:

- DISTRIBUIDOR (1): caso o DN faça parte de um grupo, associar o prospecto ao Distribuidor desejado;
- CPF/CNPj (2): inserir números sem traços e pontos;
- DATA (3): será exibida automaticamente;
- NOME COMPLETO/EMPRESA (4);
- NOME (5): este campo é opcional, caso o campo anterior seja preenchido com o nome de uma empresa;
- ENDEREÇO (6);
- CEP (7): inserir apenas 5 primeiros dígitos, como por exemplo 09655;



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 / Registro de Prospectos

Registro de Prospectos

Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX
CPF cliente: Ir
Nome Completo/ Empresa:
Endereço:
CEP:
Telefone:
Celular:
Vendedor: <Selecione um>
Status: <Selecione um>

Data:
Nome:
Estado: **Cidade:**
Ramal: **Fax:** **Ramal:**
E-mail:
Potencial Mensal - Compras: 0

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar Salvar

- ESTADO E CIDADE (8): será gerado automaticamente com a inserção do dado anterior CEP;
- TELEFONE (9): inserir também o DDD, por exemplo: 11 0000 0000;
- RAMAL E FAX (10): caso houver;
- CELULAR (11): inserir também o DDD;
- E MAIL(12): caractere @ é mandatório, caso contrário o sistema não aceitará o registro;
- VENDEDOR (13);



Ao acessar a tela de cadastro, o nome do vendedor entrará automaticamente. Caso seja o gerente, este poderá selecionar o vendedor que este prospecto será designado.

- POTENCIAL MENSAL – COMPRAS (14): valor que o cliente pode comprar (valor aproximado é definido pelo usuário que preencherá o cadastro).

Após preenchimento dos dados do cliente, clique em “SALVAR” (15).



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.



Registro de Prospectos

Distribuidor: 99999- XXXXXX
 CPF cliente: 99999999999
 Nome Completo/ Empresa: EMPRESA 1
 Endereço: RUA AAA 8999
 CEP: 09655
 Telefone: 1199999999

17/MAI/2010
 CONSUMIDOR
 Cidade: SAO BERNARDO DO CAM
 Ramal:

Microsoft Internet Explorer
 Operação realizada com sucesso
 OK

Após clicar em “Salvar”, o sistema apresentará uma caixa de diálogo “OPERAÇÃO REALIZADA COM SUCESSO”. Em seguida, clique em “Ok” para fechar a mensagem.

Status: Ativo
 <Selecione um>
 Inativo
 Ativo

Compras:

Para finalizar, após clicar em “Ok”, selecione uma das opções (ativo ou inativo) no campo “STATUS” (1) para definir o status do prospecto, embora esta seleção não seja mandatória.



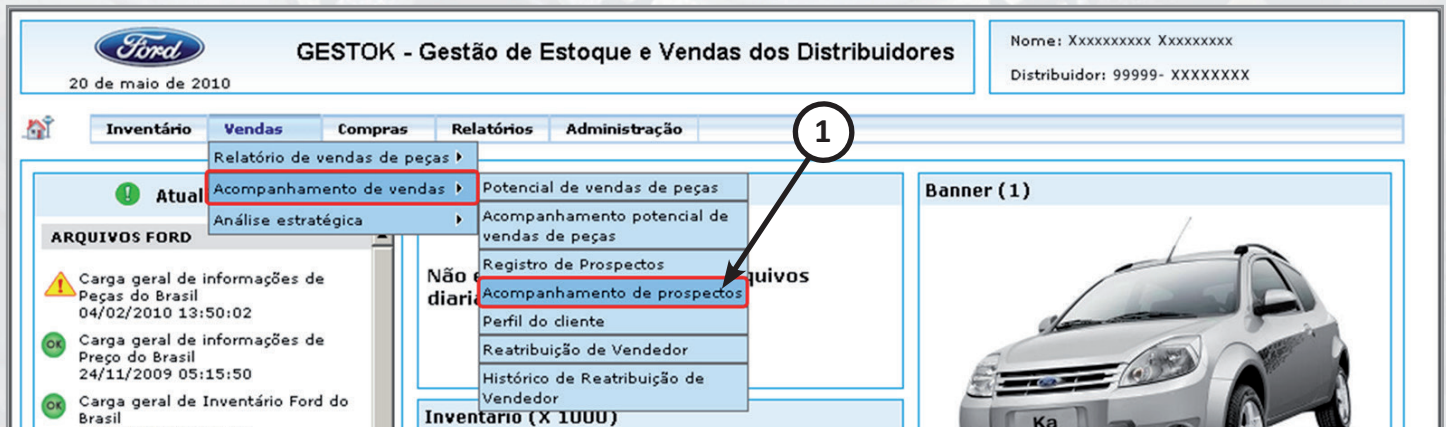
É importante manter o cadastro sempre atualizado. Utilize esta função para facilitar o acompanhamento de vendas do prospecto.

Distribuidor: 99999- XXXXXX
 CPF cliente: 99999999999
 Nome Completo/ Empresa: EMPRESA 1
 Endereço: RUA AAA 8
 CEP: 09655
 Telefone: 1199999999
 Celular: 1199999999
 Vendedor: 0 - .
 Status: Ativo

17/MAI/2010
 CONSUMIDOR
 Cidade: SAO BERNARDO DO CAM
 Ramal:
 E-mail: GESTOK@FORD.COM
 Potencial Mensal - Compras: 2000

Microsoft Internet Explorer
 Registro já existente. Deseja atualizá-lo?
 OK Cancelar

Após selecionar o status, o sistema apresentará uma caixa de diálogo “REGISTRO JÁ EXISTENTE. DESEJA ATUALIZÁ-LO?”. Em seguida, clique em “Ok” para atualizar o cadastro e fechar a mensagem.



O quarto item do acompanhamento de vendas é o relatório de ACOMPANHAMENTO DE PROSPECTOS (1).

Neste relatório, o usuário poderá acompanhar o desempenho de vendas para os prospectos registrados, visto anteriormente.

Após clicar em acompanhamento de prospectos, o sistema apresentará esta tela.

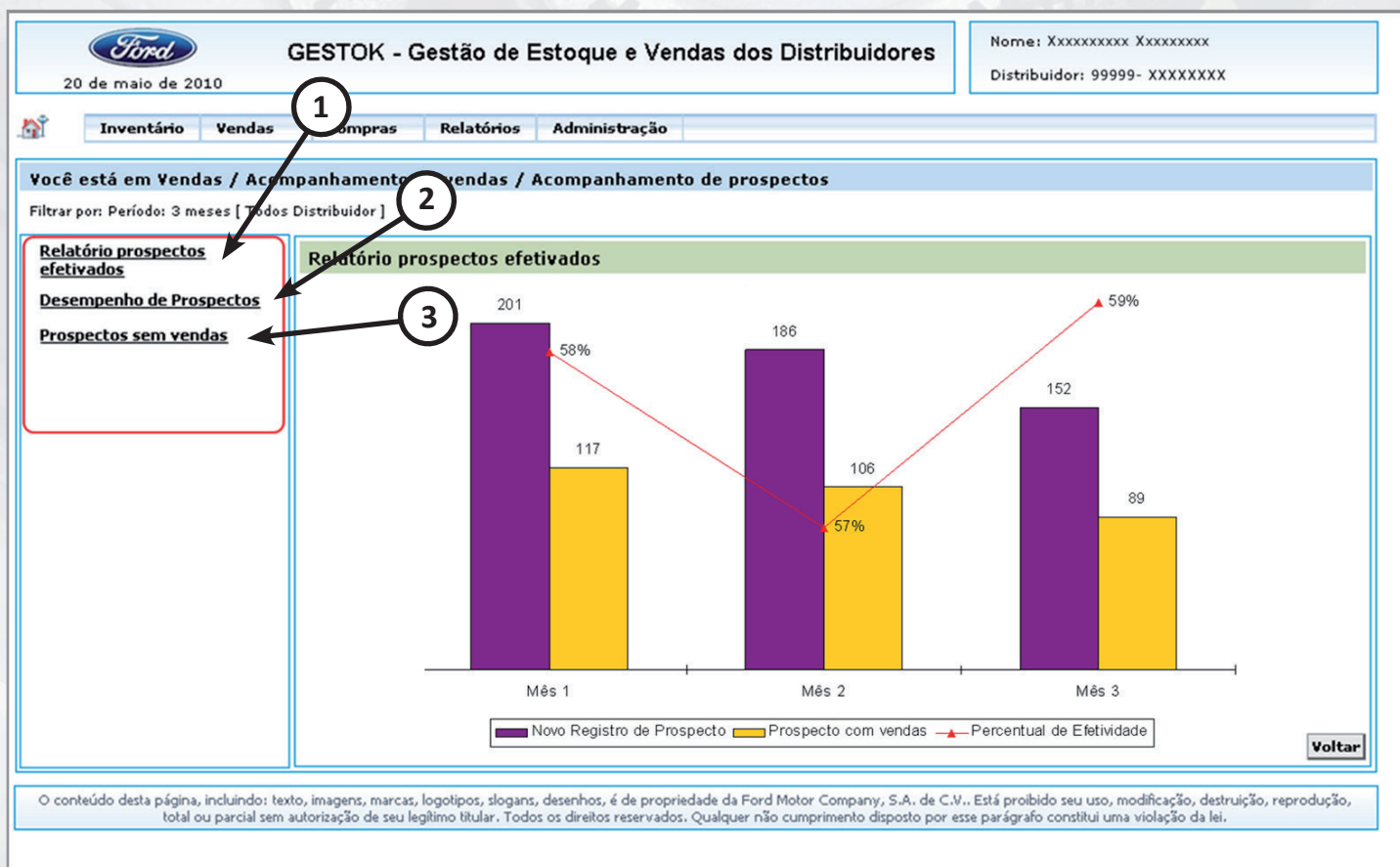
Neste tipo de relatório os filtros mandatórios são:

- PERÍODO (1): podendo ser de 3, 6, 9 ou 12 meses;
- DISTRIBUIDOR (2) ou GRUPO DO DISTRIBUIDOR (3);
- VENDEDOR (4).



O vendedor terá acesso somente aos prospectos que registrou e o gerente terá acesso aos prospectos de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

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



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 3 botões diferentes, permitindo detalhes diferentes da informação que estamos buscando:

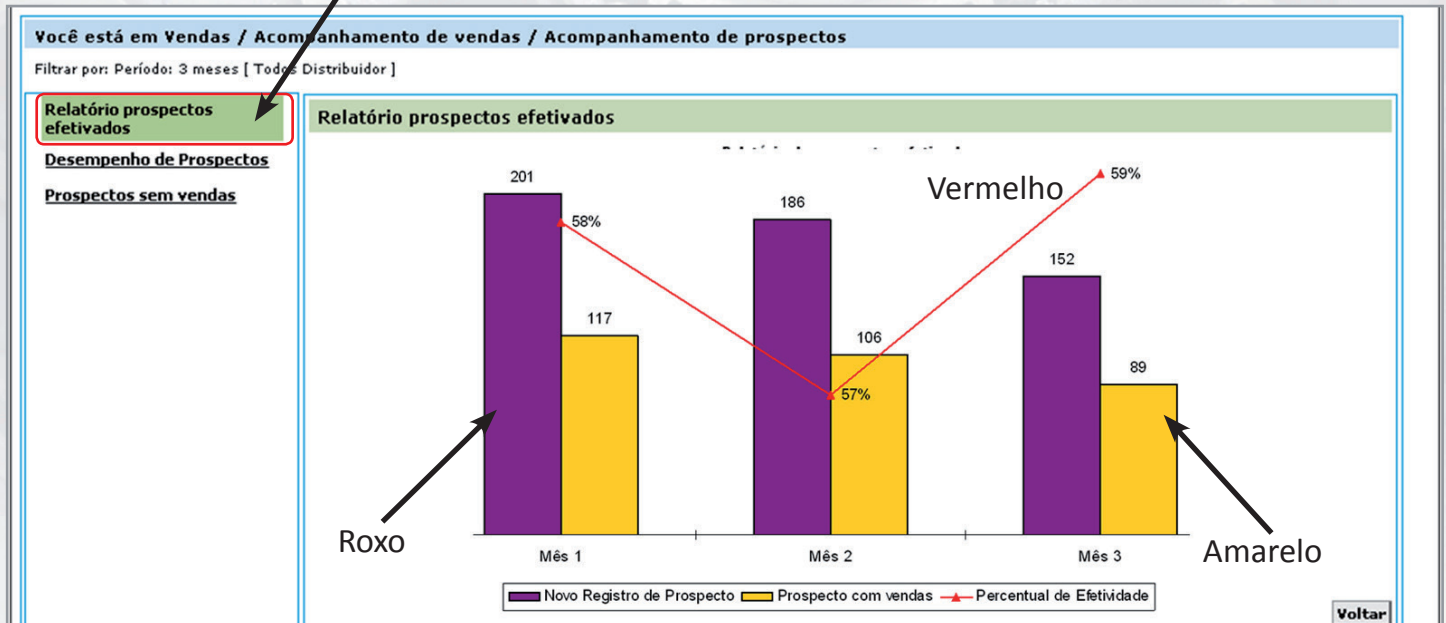
- RELATÓRIOS PROSPECTOS EFETIVADOS (1);
- DESEMPENHO DE PROSPECTOS (2);
- PROSPECTOS SEM VENDAS (3).

A seguir, veremos detalhadamente cada uma delas.





1



No RELATÓRIO PROSPECTOS EFETIVADOS (1), é apresentado no gráfico, o período conforme selecionado na tela de pesquisa.

Neste caso, é apresentada a opção de 3 meses: a barra na cor roxa representa o total de prospectos registrados no período. A barra na cor amarela representa os prospectos que voltaram e compraram no Distribuidor. E a linha vermelha representa o percentual de prospectos com vendas em relação ao total de prospectos registrados no Distribuidor.





GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXXXX XXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

20 de maio de 2010

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Acompanhamento de prospectos

Filtrar por: Período: 3 meses [Todos Distribuidor]

Relatório prospectos efetivados
Desempenho de Prospectos
Prospectos sem vendas

Desempenho de Prospectos nos últimos 3 meses ('s reais)

Data do registro	Nome do prospecto	Vendedor	fevereiro		março		abril	
			Vendas	Dias com vendas	Vendas	Dias com vendas	Vendas	Dias com vendas
2/2/2010	Prospecto 1	Vendedor 1	0	0	0	0	2350	1
3/2/2010	Prospecto 2	Vendedor 1	0	0	920	2	0	0
4/2/2010	Prospecto 3	Vendedor 2	0	0	0	0	530	1
5/2/2010	Prospecto 4	Vendedor 1	0	0	600	1	327	1
6/2/2010	Prospecto 5	Vendedor 2	0	0	150	1	0	0
7/2/2010	Prospecto 6	Vendedor 2	0	0	0	0	220	1
8/2/2010	Prospecto 7	Vendedor 2	0	0	0	0	890	2
15/3/2010	Prospecto 8	Vendedor 1	0	0	0	0	3567	
16/3/2010	Prospecto 9	Vendedor 1	0	0	0	0	1200	
17/3/2010	Prospecto 10	Vendedor 2	0	0	0	0	392	1
18/3/2010	Prospecto 11	Vendedor 2	0	0	0	0	280	1
19/3/2010	Prospecto 12	Vendedor 2	0	0	0	0	150	1
20/3/2010	Prospecto 13	Vendedor 2	0	0	0	0	90	1

Exportar para Excel Voltar

No relatório DESEMPENHO DE PROSPECTOS (1) é apresentado o desempenho de prospectos que voltaram e compraram no Distribuidor. O período compreendido na análise é dos últimos 3 meses.

Neste relatório, existem informações como:

- DATA DO REGISTRO (2): data que o prospecto foi registrado;
- NOME DO PROSPECTO (3);
- VENDEDOR (4);



O vendedor terá acesso somente aos prospectos que registrou e o gerente terá acesso aos prospectos de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

- MESES (5): últimos 3 meses fechados organizados por vendas que são os valores totais em reais com as vendas realizadas naquele mês para aquele prospecto (lembrando que aqui estes valores sempre serão multiplicados por 1000) e dias com vendas que é a quantidade de visitas que o prospecto realizou as compras. E nos demais meses sucessivamente.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (6) localizado na lateral inferior direita da tela.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

Nome: XXXXXXXXX XXXXXXXXX
 Distribuidor: 99999- XXXXXXXXX

20 de maio de 2010

Inventário Vendas Compras Relatório Administração

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Acompanhamento de prospectos
 Filtrar por: Período: 3 meses [Todos Distribuidores]

Relatório prospectos efetivados
 Desempenho de Prospectos
Prospectos sem vendas

Prospectos sem vendas dos últimos 3 meses

Data do registro	Nome do prospecto	Vendedor	Dias sem vendas
2/2/2010	Prospecto 1	Vendedor 1	105
3/2/2010	Prospecto 2	Vendedor 1	104
4/2/2010	Prospecto 3	Vendedor 2	103
5/2/2010	Prospecto 4	Vendedor 1	102
6/2/2010	Prospecto 5	Vendedor 2	101
7/2/2010	Prospecto 6	Vendedor 2	100
8/2/2010	Prospecto 7	Vendedor 2	99
15/2/2010	Prospecto 8	Vendedor 1	64
16/2/2010	Prospecto 9	Vendedor 1	63
17/2/2010	Prospecto 10	Vendedor 2	62

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 PROSPECTOS SEM VENDAS (1) são apresentados os prospectos sem vendas no Distribuidor no período selecionado.

Neste relatório, existem informações como:

- DATA DO REGISTRO (2): data que o prospecto foi registrado;
- NOME DO PROSPECTO (3);
- VENDEDOR (4);

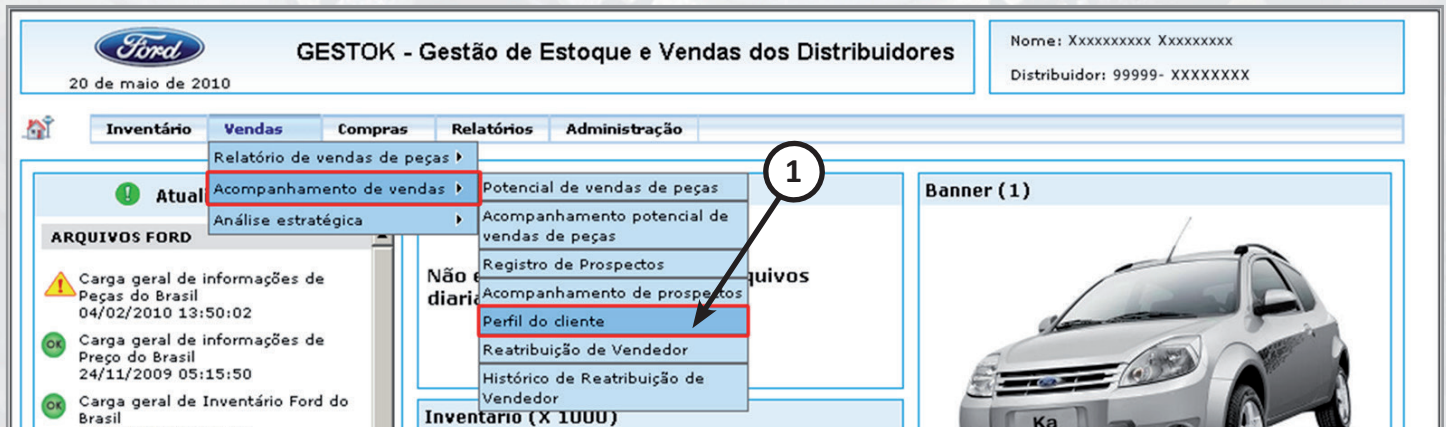


O vendedor terá acesso somente aos prospectos que registrou e o gerente terá acesso aos prospectos de todos os vendedores do Distribuidor ou do Grupo de Distribuidores.

- DIAS SEM VENDAS (5): quantidade de dias desde a data do registro do prospecto até último dia do mês anterior fechado.



Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (6) localizado na lateral inferior direita da tela.



O quinto item do acompanhamento de vendas é o relatório de PERFIL DO CLIENTE (1). Este relatório permite realizar consulta do perfil do cliente.



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 / Acompanhamento de vendas / Perfil do cliente

Perfil do cliente

Distribuidor

CPF cliente:

Nome Completo/ Empresa:

Endereço:

CEP:

Telefone:

Celular:

Linha de crédito autorizada:

Código do cliente: **Ir**

Nome:

Estado: **Cidade:**

Ramal: **Fax:** **Ramal:**

E-mail:

Crédito disponível:

(*) Esses campos não se aplicam para o Brasil

Cancelar

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.

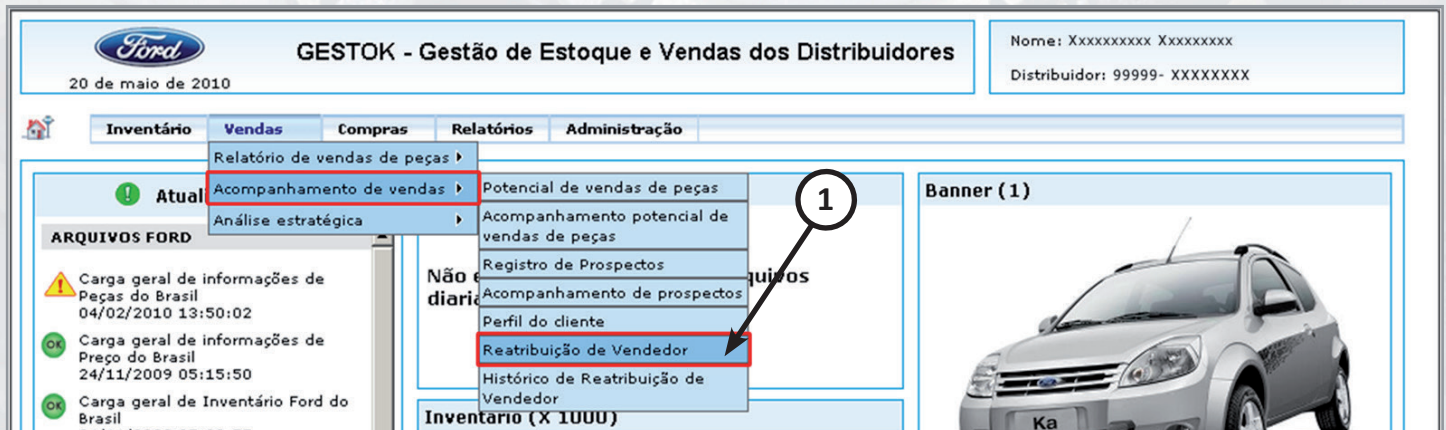
Após clicar em “Perfil de clientes”, as informações dos dados deste cadastro são gerados automaticamente com a transmissão de arquivos. Portanto, esta é uma tela apenas para consulta de dados.



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.



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.



O sexto item do acompanhamento de vendas é a tela de REATRIBUIÇÃO DE VENDEDOR (1).

Esta tela permite realizar a reatribuição de vendedor. Dessa forma, somente o gerente terá acesso a este relatório, pois se refere à redistribuição da carteira de clientes de um determinado vendedor aos demais vendedores do Distribuidor ou Grupo de Distribuidores, em caso de férias, licença ou afastamento do vendedor oficial.





GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXX XXXXXXXX

Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

 **Inventário** **Vendas** **Compras** **Relatório** **Administração**

Você está em **Vendas / Acompanhamento de vendas / Reatribuição de Vendedor**

Reatribuição de Vendedor

Distribuidor:

<Selecione um>

Vendedor Atual:

<Selecione um>

Código do Cliente:

Término da Atribuição:

CPF:

Reatribuir ao Vendedor:

<Selecione um>

Observação:

Salvar

Alterar

Procurar

Distribuidor	Vendedor Original	Código do Cliente	CPF	Nome do Cliente
--------------	-------------------	-------------------	-----	-----------------

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 reatribuição de vendedor, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório o filtro mandatório é:

- DISTRIBUIDOR (1).

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

- VENDEDOR ATUAL (2);
- CÓDIGO (3) ou CPF do cliente (4).

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

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Reatribuição de Vendedor

Reatribuição de Vendedor

Distribuidor: 99999- XXXXXXXX CPF:

Vendedor Atual: Reatribuir ao Vendedor:

Código do Cliente: Observação:

Término da Atribuição:

Distribuidor	Vendedor Original	Código do Cliente	CPF	Nome do Cliente
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	99999999999	99999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	99999999999	99999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	99999999999	99999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará uma lista de clientes, com as seguintes informações:

- DISTRIBUIDOR (1);
- VENDEDOR ORIGINAL (2);
- CÓDIGO DO CLIENTE (3);
- CPF (4);
- NOME DO CLIENTE (5).

É necessário localizar nesta lista, o cliente a ser reatribuído, selecionar a linha que se deseja alterar, e em seguida clique em ALTERAR (6).

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

Nome: XXXXXXXXXXX XXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXX

Inventário Vendas Compras Relatórios Administração

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Reatribuição de Vendedor

Reatribuição de Vendedor

Distribuidor: 99999- XXXXXXXX **CPF:**
Vendedor Atual: 999 - XXXXXXXX **Reatribuir ao Vendedor:** 999 - XXXXXXXX
Código do Cliente: **Observação:**
Término da Atribuição:

Distribuidor	Vendedor Or	CPF	Nome do Cliente
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
99999- XXXXXXXX	999 - XXXXXXXX	999999999999	XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Selecionar 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

O conteúdo desta página, incluindo: texto, imagens, marcas, logotipos, etc., é propriedade intelectual da Ford Motor Company, S.A. de C.V. Está proibido seu uso, modificação, destruição, reprodução, etc., sem o consentimento escrito da Ford Motor Company, S.A. de C.V.

Hoje maio 17, 2010

Após selecionar a linha que se deseja alterar e clicar em “Alterar”, reatribua ao vendedor escolhido, selecionando o campo REATRIBUIR AO VENDEDOR (1).

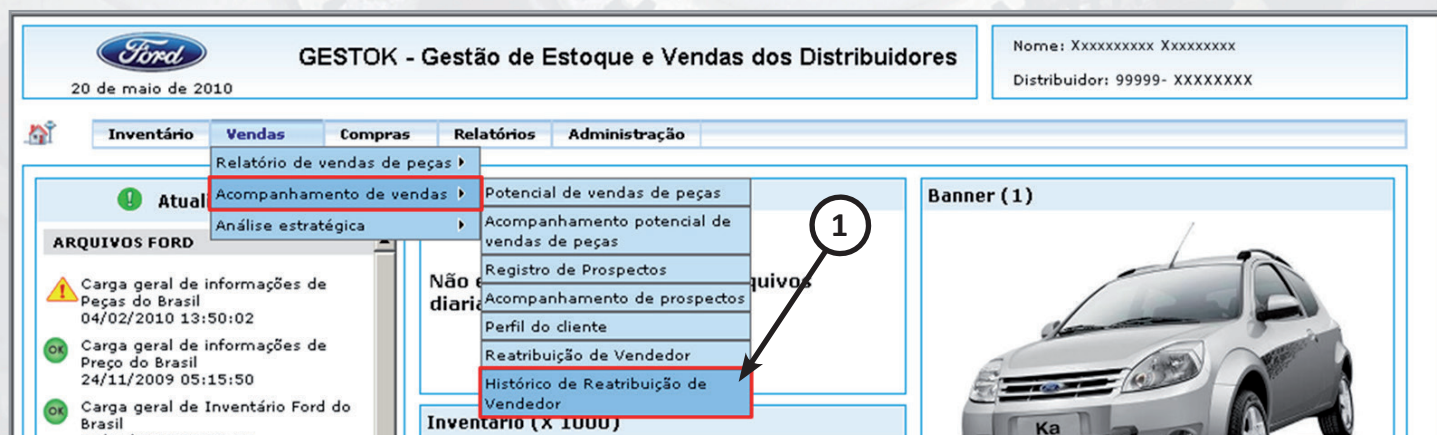
Em seguida, selecione a data de TÉRMINO DA ATRIBUIÇÃO (2) dada a este vendedor, lembrando que, não é possível ultrapassar mais que 3 meses. Para isso, utilize a ferramenta de busca avançada (calendário) (3).

Existe ainda, um campo que é possível fazer OBSERVAÇÕES (4), podendo-se incluir o motivo de sua reatribuição (férias, licença, afastamento entre outros).

Em seguida, clique em SALVAR (5).

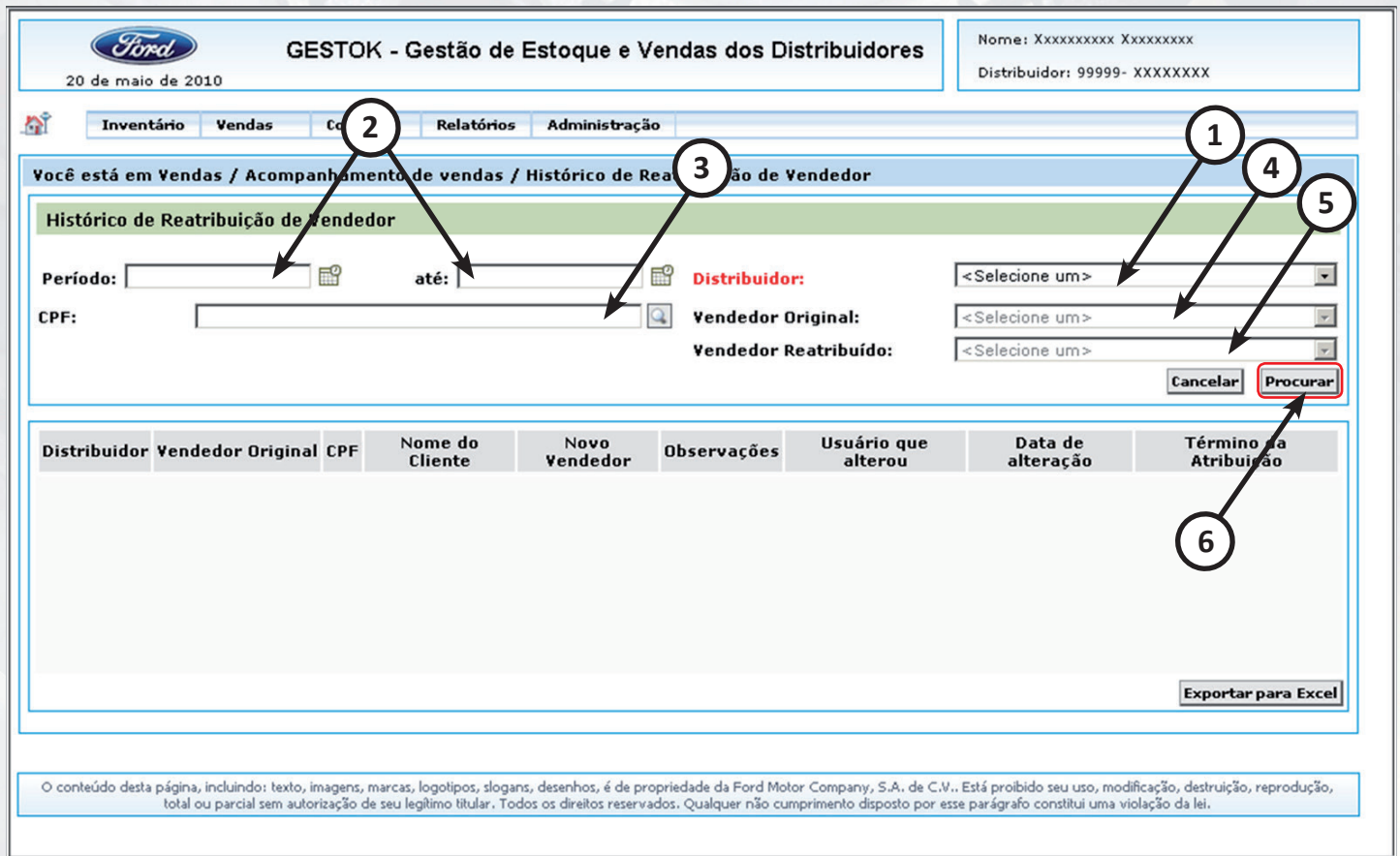


Você pode utilizar a ferramenta exportar e enviar as informações para um arquivo Excel. Basta clicar no botão EXPORTAR PARA EXCEL (6) localizado na lateral inferior direita da tela.



O sétimo item do acompanhamento de vendas é o relatório de HISTÓRICO DE REATRIBUIÇÃO DE VENDEDOR (1). **Este relatório permite realizar consultas do histórico de reatribuição de vendedor.**

Neste caso também, apenas o gerente terá acesso a este relatório, já que este se refere ao histórico de redistribuição da carteira de clientes de um determinado vendedor aos demais vendedores do Distribuidor ou Grupo de Distribuidores, em caso de férias, licença ou afastamento do vendedor oficial.



GESTOK - Gestão de Estoque e Vendas dos Distribuidores

20 de maio de 2010

Nome: XXXXXXXXXX XXXXXXXXXX
Distribuidor: 99999- XXXXXXXXXX

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

Você está em Vendas / Acompanhamento de vendas / Histórico de Reatribuição de Vendedor

Histórico de Reatribuição de Vendedor

Período: até:
 CPF:

Distribuidor:
Vendedor Original:
Vendedor Reatribuído:

Distribuidor	Vendedor Original	CPF	Nome do Cliente	Novo Vendedor	Observações	Usuário que alterou	Data de alteração	Término da Atribuição
--------------	-------------------	-----	-----------------	---------------	-------------	---------------------	-------------------	-----------------------

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 reatribuição de vendedor, o sistema apresentará esta tela.

Neste tipo de relatório o filtro mandatório é:

- DISTRIBUIDOR (1).

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

- PERÍODO (2): lembrando que pode ser utilizado a ferramenta de busca avançada (calendário);
- CPF/CNPj (3);
- VENDEDOR ORIGINAL (4);
- VENDEDOR REATRIBUÍDO (5).

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

Você está em [Vendas](#) / [Acompanhamento de vendas](#) / [Histórico de Reatribuição de Vendedor](#)

Histórico de Reatribuição de Vendedor

Período: até: Distribuidor:

CPF: Vendedor Original: Vendedor Reatribuído:

Distribuidor	Vendedor Original	CPF	Nome do Cliente	Novo Vendedor	Observações	Usuário que alterou	Data de alteração	Término da Atribuição
99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXX	9999999999	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX		XXXXXXXXXX	17/05/2010 12:33	31/07/2010
99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXX	9999999999	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX		XXXXXXXXXX	17/05/2010 14:23:56	29/05/2010
99999-XXXXXXX	XXXXXXXXXX	9999999999	XXXXXXXXXX	XXXXXXXXXX		XXXXXXXXXX	10/05/2010 14:58:01	31/07/2010

Após clicar em “Procurar”, o sistema apresentará esta tela, com as seguintes informações:

- DISTRIBUIDOR (1);
- VENDEDOR ORIGINAL (2);
- CPF (3);
- NOME DO CLIENTE (4);
- NOVO VENDEDOR (5);
- OBSERVAÇÕES INSERIDAS PELO PRÓPRIO USUÁRIO (6);
- USUÁRIO QUE ALTEROU (7);
- DATA DA ALTERAÇÃO (8);
- TÉRMINO DA ATRIBUIÇÃO (9).



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.



Com a disponibilização das novas ferramentas do sistema GESTOK, podemos gerar e analisar relatórios e ainda, acompanhar e controlar as vendas de peças.

Através desta ferramenta, o Distribuidor poderá explorar as vendas ainda não identificadas e atingir até 100% da absorção de serviço.

Pode-se concluir que, essas informações adicionais contribuirão muito em suas atuações dentro do Distribuidor, sendo uma vantagem competitiva em relação ao mercado paralelo e às outras marcas.

Através do seu manuseio correto, esse sistema ajudará a gerenciar e manter o relacionamento com Cliente e consequentemente, tornar o Pós-Venda mais rentável!

Sucesso e ótimas vendas!





GESTOK



UNIDADE DE TREINAMENTO FORD