

Clientes Prospect

Produto	: Microsiga Protheus ® Veículos, Oficina e Auto Peças - Versão 11		
Chamado	: TTLZXP	Data da publicação	: 13/10/15
País(es)	: Todos	Banco(s) de Dados	: Todos

Importante

Esta melhoria depende de execução do *update* de base **UPDVEIFQ**, conforme **Procedimentos para Implementação**.

Implementada melhoria nos módulos **Veículos (SIGAVEI)**, **Oficina (SIGAOFI)** e **Auto Peças (SIGAPEC)** com a disponibilização da rotina **Prospect (TMKA260)**, que permite registrar novos clientes como prospecções, garantindo uma aproximação dos clientes potenciais e, conseqüentemente, uma maior possibilidade de atraí-los e aumentar o faturamento.

Esta documentação tem o objetivo de apontar as rotinas que permitem a utilização da prospecção bem como a possibilidade de alterá-lo para cliente.

Procedimento para Implementação

O sistema é atualizado logo após a aplicação do pacote de atualizações (*Patch*) deste chamado.

Importante

Antes de executar o compatibilizador **UPDVEIFQ** é imprescindível:

- Realizar o *backup* da base de dados do produto que será executado o compatibilizador (**PROTHEUS11_DATA\DATA**) e dos dicionários de dados SxS (**PROTHEUS11_DATA\SYSTEM**).
- Os diretórios acima mencionados correspondem à **instalação padrão** do Protheus, portanto, devem ser alterados conforme o produto instalado na empresa.
- Essa rotina deve ser executada em **modo exclusivo**, ou seja, nenhum usuário deve estar utilizando o sistema.
- Se os dicionários de dados possuírem índices personalizados (criados pelo usuário), antes de executar o compatibilizador, certifique-se de que estão identificados pelo *nickname*. Caso o compatibilizador necessite criar índices, irá adicioná-los a partir da ordem original instalada pelo Protheus, o que poderá sobrescrever índices personalizados, caso não estejam identificados pelo *nickname*.
- O compatibilizador deve ser executado com a **Integridade Referencial desativada***.

Atenção

O procedimento a seguir deve ser realizado por um profissional qualificado como Administrador de Banco de Dados (DBA) ou equivalente!

A ativação indevida da Integridade Referencial pode alterar drasticamente o relacionamento entre tabelas no banco de dados. Portanto, antes de utilizá-la, observe atentamente os procedimentos a seguir:

- i. No **Configurador (SIGACFG)**, veja **se a empresa utiliza** Integridade Referencial, selecionando a opção **Integridade/Verificação (APCFG60A)**.
- ii. Se **não há** Integridade Referencial **ativa**, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e nenhuma delas estará selecionada. Neste caso, **E SOMENTE NESTE, não é necessário** qualquer outro procedimento de **ativação ou desativação** de integridade, basta finalizar a verificação e aplicar normalmente o compatibilizador, conforme instruções.
- iii. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **todas as empresas e filiais**, é exibida uma mensagem na janela **Verificação de relacionamento entre tabelas**. Confirme a mensagem para que a verificação seja concluída, **ou**;
- iv. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **uma ou mais empresas**, que não na sua totalidade, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e, somente, a(s) que possui(em) integridade está(arão) selecionada(s). Anote qual(is) empresa(s) e/ou filial(is) possui(em) a integridade ativada e reserve esta anotação para posterior consulta na reativação (ou ainda, contate nosso Help Desk Framework para informações quanto a um arquivo que contém essa informação).
- v. Nestes casos descritos nos itens “iii” ou “iv”, **E SOMENTE NESTES CASOS**, é necessário **desativar** tal integridade, selecionando a opção **Integridade/ Desativar (APCFG60D)**.
- vi. Quando desativada a Integridade Referencial, execute o compatibilizador, conforme instruções.
- vii. Aplicado o compatibilizador, a Integridade Referencial deve ser reativada, **SE E SOMENTE SE tiver sido desativada**, através da opção **Integridade/Ativar (APCFG60)**. Para isso, tenha em mãos as informações da(s) empresa(s) e/ou filial(is) que possuía(m) ativação da integridade, selecione-a(s) novamente e confirme a ativação.

Contate o Help Desk Framework EM CASO DE DÚVIDAS!

1. Em **ByYou Smart Client**, digite **U_UPDVEIFQ** no campo **Programa Inicial**.
2. Clique em **OK** para continuar.
3. Após a confirmação é exibida uma tela para a seleção da empresa em que o dicionário de dados será modificado.
4. Ao confirmar é exibida uma mensagem de advertência sobre o *backup* e a necessidade de sua execução em **modo exclusivo**.
5. Clique em **Processar** para iniciar o processamento. O primeiro passo da execução é a preparação dos arquivos. É apresentada uma mensagem explicativa na tela.

6. Em seguida, é exibida a janela **Atualização concluída** com o histórico (*log*) de todas as atualizações processadas. Nesse *log* de atualização são apresentados somente os campos atualizados pelo programa. O compatibilizador cria os campos que ainda não existem no dicionário de dados.
7. Clique em **Gravar** para salvar o histórico (*log*) apresentado.
8. Clique em **OK** para encerrar o processamento.

Atualizações do compatibilizador

1. Criação de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VDL: Oportunidades de Negocios

Campo	VDL_CDPROS	VDL_LJPROS
Tipo	Caracter	Caracter
Tamanho	6	2
Decimal	0	0
Formato	@!	@!
Contexto	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar
Título	Cod.Prospect	Loj.Prospect
Descrição	Código Prospect	Loja Prospect
Help	Informe o código do Prospect.	Informe a loja do Prospect.
Nível	1	1
Consulta Padrão	SUS	
Val. Sistema	VCM680FOK()	VCM680FOK()
Obrigatório	Não	Não
Usado	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos

2. Criação de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VDN - Hist.de Oportunidades de Negoc:

Campo	VDN_CDPROS	VDN_LJPROS
Tipo	Caracter	Caracter
Tamanho	6	2

Decimal	0	0
Formato	@!	@!
Contexto	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar
Título	Cod.Prospect	Loj.Prospect
Descrição	Codigo Prospect	Loja Prospect
Help	Informe o codigo do Prospect.	Informe a loja do Prospect.
Nível	1	1
Consulta Padrão	SUS	
Val. Sistema	vazio().or.FG_Seek("SUS","M->VDN_CDPROS+Alltrim(M->VDN_LJPROS)",1,.f.)	vazio().or.FG_Seek("SUS","M->VDN_CDPROS+M->VDN_LJPROS",1,.f.)
Obrigatório	Não	Não
Usado	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos

3. Criação de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VC1 - Agenda do Cliente:

Campo	VC1_CDPROS	VC1_LJPROS
Tipo	Caracter	Caracter
Tamanho	6	2
Decimal	0	0
Formato	@!	@!
Contexto	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar
Título	Cod.Prospect	Loj.Prospect
Descrição	Código Prospect	Loja Prospect
Help	Informe o codigo do Prospect.	Informe a loja do Prospect.
Nível	1	1
When	Inclui	Inclui
Consulta Padrão	SUS	
Val. Sistema	VCM500CLI()	VCM500CLI()
Obrigatório	Não	Não

Usado	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos

4. Criação de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VAI - Técnicos:

Campo	VAI_SUSSA1
Tipo	Caracter
Tamanho	1
Decimal	0
Formato	@!
Contexto	Real
Propriedade	Alterar
Título	Conv.Prosp
Descrição	Converte Prospect em Clie
Help	Informe se o usuario tem permissão para converter Prospect em Cliente?
Opções	0=Nao;1=Sim
Relação	"0"
Inic. Browse	
Nível	1
Val. Sistema	Pertence("01")
Obrigatório	Não
Usado	Sim
Browse	Não
Módulos	Todos

5. Alteração de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VDL - Oportunidades de Negócios:

Campo	VDL_NOMCLI
Tipo	Caracter
Tamanho	30
Decimal	0

Formato	@!
Contexto	Real
Propriedade	Visualizar
Título	Nome Cliente
Descrição	Nome do Cliente
Help	Informe o nome do cliente.
Nível	1
Val. Sistema	VCM680FOK()
Obrigatório	Não
Usado	Sim
Browse	Sim
Módulos	Todos

6. Alteração de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VDN - Hist.de Oportunidades de Negoc:

Campo	VDN_NOMCLI
Tipo	Caracter
Tamanho	30
Decimal	0
Formato	@!
Contexto	Real
Propriedade	Visualizar
Título	Nome Cliente
Descrição	Nome do Cliente
Help	Informe o nome do cliente.
Nível	1
Obrigatório	Não
Usado	Sim
Browse	Sim
Módulos	Todos

7. Alteração de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos**:

- Tabela VC1 - Agenda do Cliente:

Campo	VC1_CODCLI	VC1_LOJA	VC1_NOMCLI
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	6	2	30
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!S20
Contexto	Real	Real	Virtual
Propriedade	Alterar	Alterar	Visualizar
Título	Cliente	Loja	Nome
Descrição	Codigo do Cliente	Loja do Cliente	Nome do Cliente
Help	Codigo do Cliente	Loja do Cliente	Nome do Cliente
Relação			IF(!INCLUI,VCM500NOM(), "")
Inic. Browse			VCM500NOM()
Nível	1	1	1
When	Inclui	Inclui	
Consulta Padrão	VSA		
Val. Sistema	VCM500CLI().and.FS_PROCON().and.VCM510CLIL()	VCM500CLI().and.FS_PROCON().and.VCM510CLIL()	
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Sigaofi, Sigavei e Sigapec

Importante

O tamanho dos campos que possuem grupo podem variar conforme ambiente em uso.

Procedimento para Configuração

1. No **Configurador (SIGACFG)** acesse **Ambientes/Cadastro/Menu (CFGX013)**. Informe a nova opção de menu do **Auto Peças, Veículos e Oficina**, conforme instruções a seguir:

Menu	Atualizações
Submenu	Cad Gerais
Nome da Rotina	Prospect
Programa	TMKA260
Módulo	Auto Peças
Tipo	Função Protheus

Menu	Atualizações
Submenu	Cad Gerais
Nome da Rotina	Prospect
Programa	TMKA260
Módulo	Veículos
Tipo	Função Protheus

Menu	Atualizações
Submenu	Cad Gerais
Nome da Rotina	Prospect
Programa	TMKA260
Módulo	Oficina
Tipo	Função Protheus

Procedimento para Utilização

1. Em **Veículos (SIGAVEI)** acesse **Atualizações\Cad Gerais\Prospect (TMKA260)**.
2. Nesta rotina é possível **Incluir, Alterar, Visualizar** e **Excluir**.
3. Clique em **Incluir** para cadastrar um novo prospect.
4. Digite as informações necessárias e confirme para cadastrar um novo Prospect.

Conforme descrição a seguir, a qualquer momento será possível converter prospect em cliente. Entretanto, essa funcionalidade deve ser autorizada ao usuário no cadastro de **Equipe Técnica**.

Antes de prosseguir com a utilização dos prospects nas rotinas DMS, acesse a rotina **Equipe Técnica** em **Atualizações\Cad Gerais\Equipe Técnica (OFIOA180)**.

5. Na pasta **CEV** preencha o campo **Conv. Prosp (VAI_SUSSA1)** conforme orientações:

- **Conv.Prosp (VAI_SUSSA1)**: Selecione **1=Sim** para permitir que o usuário converta prospect em cliente nas rotinas que apresentarem esta opção. Selecione **0=Não** para impedir.

6. Para inserir uma oportunidade de negócio a um prospect, acesse a rotina de **Oportunidades de Interesse** em **Atualizações\Cad CEV\Oportunid Negócios (VEICM680)**.

7. Clique em **Incluir**.

Sistema apresenta uma janela para pesquisa das oportunidades de negócios existentes.

8. Atente-se aos seguintes campos quando se tratar de uma oportunidade para prospect:

- **Prospect e Loja**: Informe o código e a loja do prospect para filtrar um prospect específico.
- **Nome**: O campo **Nome** desta janela pode ser preenchido com parte do nome do prospect.
- **CNPJ/CPF**: Informe o código do CPF ou CNPJ do prospect para filtrar.
- **Email**: Informe o email completo ou parte dele, para filtrar pelo email do prospect.
- **Telefone**: Informe o telefone do prospect para filtrar pelo telefone.

9. Ao preencher os campos de consulta, clique em <<<**FILTRAR**>>>.

Os clientes ou Prospects encontrados são exibidos.

10. Marque o prospect, com um duplo clique ou pressione **ENTER** na linha desejada.

Caso já exista alguma oportunidade de negócio cadastrada para o prospect selecionado, a opção **Alterar** será habilitada.

11. Caso prefira incluir uma oportunidade de negócio para um prospect que não possui cadastro no sistema, apenas clique em **Incluir**.

O Sistema apresenta uma janela de inclusão da oportunidade. A janela é dividida horizontalmente em duas partes:

- **Parte Superior**: Apresenta informações do prospect relacionado à oportunidade de negócio. Pode ser informado apenas o nome do futuro cliente ou relacionar o seu cadastro, caso o mesmo já exista no sistema.
- **Parte Inferior**: São cadastrados os interesses existentes nesta oportunidade de negócio. Necessário atentar-se aos seguintes campos quando se tratar de um prospect:
 - **Cód. Fase (VDM_CODFAS)**: informe o código da fase em que este interesse se encontra. Para que o interesse navegue pelas fases, o usuário deve alterar este campo informando o código da nova fase.

Importante

Caso a fase exija o código do cliente de forma obrigatória e o interesse esteja cadastrado para um prospect previamente cadastrado, no momento da seleção desta fase específica será possível converter um prospect em cliente, automaticamente.

- **Abrir Atend. (VDM_ABRATE):** é possível abrir um atendimento ou faturamento direto a partir da oportunidade. Para isso, selecione **1=Atendimento** para criar um atendimento na confirmação da oportunidade. Selecione **2=Faturamento Direto** para criar um Faturamento direto na confirmação da oportunidade. Deixe **0=Não**, para apenas salvar a oportunidade.

Importante

Para criar um novo atendimento é necessário que a fase da oportunidade seja Final.

Neste momento, se o interesse estiver relacionado a um prospect, será necessário convertê-lo em cliente antes da abertura do atendimento ou faturamento direto. Essa conversão pode ser feita a qualquer momento, através do menu de Ações Relacionadas\Converter Prospect em Clientes.

12. Após preencher os campos confirme para cadastrar uma oportunidade para o prospect.
13. O objetivo do interesse da oportunidade de negócios é gerar um registro da rotina **Atend. Modelo 2 (VEIXA018)** para concretizar a venda. Existem duas formas para gerar um atendimento a partir de uma oportunidade de negócio:
 - Através da rotina **Oportunid Negócios (VEICM680)**: selecione um registro de interesse que esteja com a fase final ou altere a fase atual para uma nova fase que seja final e, em seguida, altere o conteúdo do campo Abrir Atend. (VDM_ABRATE) para Atendimento e confirme. Será aberto um novo atendimento automaticamente a partir deste interesse, conforme descrito anteriormente.
 - Através da rotina **Atend. Modelo 2 (VEIXA018)**: o usuário deve estar com o campo Tela Inic.At (VAI_VTLIAT) devidamente configurado. Ao incluir um novo atendimento, o usuário deve selecionar a pasta Oportunidade de Negócios – Interesses. Selecionar um interesse e em seguida clicar no botão **Novo Atendimento**. Não será possível criar um novo atendimento para uma oportunidade criada para um prospect.

Importante

Sempre antes de abrir um novo atendimento relacionado à uma oportunidade de um prospect, será necessário convertê-lo para cliente.

14. Para consultar as oportunidades criadas para um prospect, acesse a rotina **Consulta Oport Neg** em **Consultas\CEV\Consulta Oport Neg (VEICC680)**.
15. No primeiro campo do filtro, selecione **Prospect** e defina os demais filtros como desejar.
16. Clique em filtrar para analisar as oportunidades feitas para prospects.
17. Além da possibilidade de criar oportunidade de negócios para prospects, também é possível criar agendas CEV. Para isso, acesse a rotina **Agenda CEV** em **Atualizações\Mov CEV\Geração de Agendas (VEICM500)**.
18. Clique em **agendar** e atente-se aos seguintes campos para que a agenda seja destinada a um prospect previamente cadastrado:
 - Cód.Prospect e Loja: Informe o código e loja do prospect para criar uma agenda para um prospect.

Importante

É Necessário informar o código do cliente ou do prospect obrigatoriamente. Se a agenda estiver cadastrada para um prospect, este pode ser convertido em cliente a qualquer momento, através da opção **Converter Prospect em Cliente** no menu **Ações Relacionadas**.

19. Os demais campos podem ser preenchidos normalmente.
20. Em seguida, confirme para concluir o cadastro de uma agenda para um prospect.
21. Outra rotina disponível para agendamentos CEV é a de Agendas Por Critério. Acesse em **Atualizações\Mov CEV\Agendas por critério (VEICM690)**.
22. Nesta rotina, é possível criar agendas CEV para prospects de acordo com o calendário, para isso, clique em **Incluir**.

O Sistema apresenta uma janela dividida horizontalmente em duas partes:

- **Parte Superior:** Permite definir o critério desejado para geração das agendas e preenchimento dos campos a serem considerados como filtro para geração das agendas. Ao lado esquerdo desta parte estão os campos que determinarão as características da agenda, a saber:
 - **Agenda:** informe o tipo de agenda a ser gerado. O código informado aqui será utilizado para gerar as agendas.
 - **Emite Ficha:** informe se o vendedor poderá emitir ficha a partir desta agenda gerada.
 - **Objetivo:** informe o objetivo desta agenda, ou seja, qual a meta por parte do vendedor ao realizar a abordagem desta agenda.

Ao lado direito, deve escolher um dentre os critérios pré-estabelecidos pelo sistema para geração das agendas:

- **Prospect / Calendário:** utilizando este critério, o usuário selecionará manualmente os dias a serem considerados para geração de agendas a um único prospect. Os campos a serem preenchidos são:
 - **Vendedor:** informe o código do vendedor o qual serão direcionadas as agendas. Este campo obedece um critério de validação conforme configurado no campo **Gera Agenda (VAI_CEVAGE)**, da rotina **Equipe Técnica (OFIOA180)**.
 - **Prospect:** Informe o código e loja do prospect para quem serão geradas as agendas, se desejar criar agendas para um prospect.

Após preencher os campos acima, clique na opção **Selecionar Datas**.

Será exibido um calendário que permite marcar quais dias deseja gerar agendas para o vendedor abordar prospect. Ao clicar duas vezes sobre o dia desejado, a data marcada é apresentada entre parênteses, indicando assim que a mesma foi marcada. Para desmarcar a data, basta clicar duas vezes sobre a data novamente. Ao finalizar a marcação, basta fechar a janela do calendário. Ao fechar, na parte inferior da janela são exibidos os prospects levantados e suas datas de agendas a serem geradas de acordo com o critério estabelecido.

- **Parte Inferior:** São exibidos os registros levantados para geração das agendas de acordo com os critérios estabelecidos. Ao efetuar um duplo clique na linha, o sistema apresenta uma janela do calendário com os dias já marcados, onde existem registros levantados neste momento para este prospect e vendedor. Caso o usuário deseje remover alguma linha gerada de maneira individual, basta desmarcar este dia do calendário e fechar a janela do calendário.

23. Após gerar os levantamentos desejados para geração das agendas, clique em **Confirmar**.
24. A rotina realiza as validações necessárias conforme configurado no campo **Gera Agenda (VAI_CEVAGE)**, da rotina **Equipe Técnica (OFIOA180)**.
25. Após a validação a rotina solicita a confirmação por parte do usuário para gerar as agendas. Clique em **Sim** para gerar as agendas.
26. Depois das agendas cadastradas e executadas, é possível registrar a abordagem dessas visitas. Para isso acesse a rotina de **Registro de Abordagem em Atualizações\Mov CEV\Registro Abordagem (VEICM510)**.
27. Selecione o registro relacionado ao prospect e clique em **Registra**.
28. Preencha os campos adequadamente e **Confirme**.
29. E por fim, para analisar os contatos CEV acesse a rotina de Contatos CEV em **Consultas\Mov Cev\Contatos CEV (VEICC550)**.
30. Para analisar os contatos preencha os filtros conforme desejado, atentando-se para os seguintes campos:
 - **Cliente ou Prospect:** Informe o código e loja do prospect que será considerado no filtro das agendas. Para considerar todos os prospects, deixe o campo em branco.

Após realizar o filtro, na parte central da janela são exibidos os contatos encontrados.

Importante

A qualquer momento é possível converter um prospect em cliente através da opção **Converter prospect em Cliente** no menu **Ações Relacionadas**.

Informações Técnicas

Tabelas Utilizadas	VDL - Oportunidades de Negócios VDN - Hist.de Oportunidades de Negoc VC1 - Agenda do Cliente VAI - Técnicos
Rotinas Envolvidas	Prospect (TMKA260). Equipe Técnica (OFIOA180). Oportunid Negócios (VEICM680). Atend. Modelo 2 (VEIXA018) Consulta Oport Neg (VEICC680). Geração de Agendas (VEICM500) Agendas por critério (VEICM690). Registro Abordagem (VEICM510). Contatos CEV (VEICC550).
Sistemas Operacionais	Windows® /Linux®