

## SUMÁRIO

INTRODUÇÃO .....	7
HISTÓRICO DE REVISÃO .....	7
1 VENDA .....	7
1.1 Cabeçalho.....	8
1.1.1 Profissional.....	9
1.1.2 Cliente.....	9
1.1.3 Local de venda.....	10
1.1.4 Bloqueios .....	10
1.1.5 Títulos financeiros .....	10
1.1.6 Local de cobrança.....	11
1.1.7 Filial.....	11
1.1.8 Tipo de pedido .....	11
1.1.9 Tabela de preços .....	12
1.1.10 Condição de pagamento.....	12
1.1.11 Tipo de cobrança .....	13
1.1.12 Grupo de clientes.....	13
1.1.13 Segmento .....	13
1.1.14 Tipologia .....	13
1.1.15 Operação.....	14
1.1.16 Grupo de produtos.....	14
1.1.17 Tipo de produto.....	14
1.1.18 Conta flex.....	14
1.1.19 Data do pedido .....	15
1.1.20 Local de entrega .....	15
1.1.21 Data de entrega.....	15
1.1.22 Tipo de frete.....	15
1.2 Listagem de produtos .....	16
1.2.1 Produtos.....	16
1.1.1 Embalagem .....	22
1.1.2 Unidade de medida .....	23
1.1.3 Cota.....	23
1.2.2 Inclusão de produtos.....	26
1.2.3 Carrinho .....	29
1.3 Parcela.....	30
1.3.1 Parcelamento livre .....	30
1.3.2 Parcelamento por condição de pagamento.....	32
1.4 Entrega .....	32

1.4.1	Data de entrega .....	34
1.4.2	Local de entrega .....	34
1.4.3	Observação .....	34
1.4.4	Tipo de frete .....	34
1.4.5	Transportadora .....	35
1.4.6	Transportadora despacho .....	35
1.4.7	Operador logístico .....	35
1.4.8	Nome do transportador .....	35
1.4.9	Data de coleta .....	35
1.4.10	Data de carregamento .....	36
1.4.11	Valor de frete .....	36
1.4.12	Valor de despesa .....	36
1.4.13	Valor do seguro .....	36
1.5	Complemento .....	36
1.6	Resumo .....	38
1.7	Relatório .....	40
1.8	Enviar e-mail .....	41
1.9	Gravar pedido .....	41
1.10	Finalizar pedido .....	41
1.11	Assinatura .....	42
1.12	Configuração do flex .....	42
1.13	Configuração da aprovação .....	43
1.13.1	Tipos de aprovação .....	43
1.13.2	Vínculos disponíveis .....	43
1.14	Configuração do desempenho de venda .....	44
1.14.1	Fórmulas .....	45
1.15	Configuração do preço de tabela .....	45
1.16	Configuração do preço de venda, oferta e desconto .....	45
1.17	Configuração da comissão .....	46
1.17.1	Comissão por item .....	46
1.17.2	Comissão por pedido .....	47
2	CONFIGURAÇÃO .....	47
2.1	Tutorial .....	47
2.2	Sincronização .....	48
2.3	Configuração do pedido .....	49
2.4	Menu .....	51
2.5	Logotipo .....	52
2.6	Licenciamento .....	53
2.7	E-mail .....	54
2.8	Controle Acesso .....	55

3	CLIENTE .....	55
3.1	Localização .....	60
3.2	Limite de Crédito .....	62
3.3	Financeiro .....	64
4	AGENDA .....	64
5	ATENDIMENTO .....	65
5.1	Pedido Atendimento .....	66
6	ROTA .....	67
6.1	GPS .....	68
7	VIAGEM .....	70
7.1	Cabeçalho .....	77
7.2	Resumo .....	79
7.3	Anexos .....	79
7.4	Aprovação da Viagem .....	79
7.5	Relatório Viagem .....	79
8	MENSAGEM .....	80
9	CATÁLOGO .....	81
10	FORMULÁRIO .....	82
11	DASHBOARD .....	83
12	RELATÓRIO .....	91
12.1	Listagem de relatórios .....	92
12.2	Visualização e manipulação de relatórios .....	93
13	CADASTRO .....	94
13.1	Geral .....	95
13.1.1	Agência .....	95
13.1.2	Ações da concorrência .....	95
13.1.3	Ações prioritárias .....	96
13.1.4	Banco .....	96
13.1.5	Bloqueio de venda .....	96
13.1.6	Campos adicionais .....	97
13.1.7	Cidade .....	97
13.1.8	Cor .....	97
13.1.9	Dispositivo .....	98
13.1.10	Grupo cor .....	98
13.1.11	Grupo tamanho .....	98
13.1.12	Marcas .....	99
13.1.13	Motivo de registro de ponto .....	99
13.1.14	Operação .....	99
13.1.15	País .....	99
13.1.16	Ruptura .....	100

13.1.17	Segmento .....	100
13.1.18	Tamanho.....	100
13.1.19	Tipo bloqueio .....	100
13.1.20	Tipo de cobrança .....	101
13.1.21	Tipo de despesa .....	101
13.1.22	Tipo e-mail.....	102
13.1.23	Tipo justificativa ponto .....	102
13.1.24	Tipo telefone.....	102
13.1.25	Unidade de medida.....	102
13.1.26	Unidade federativa.....	103
13.1.27	Variável.....	103
13.2	Agenda .....	103
13.2.1	Classificação.....	104
13.2.2	Data comemorativa.....	104
13.2.3	Horário laboral .....	104
13.2.4	Situação.....	105
13.2.5	Tempo lembrete.....	105
13.2.6	Tipo agenda.....	105
13.2.7	Tipo data comemorativa .....	106
13.3	Agrícola .....	106
13.3.1	Ano agrícola.....	107
13.3.2	Cultura .....	108
13.3.3	Nível tecnológico .....	109
13.3.4	Ocorrência degenerativa .....	109
13.3.5	Produtividade x custo .....	110
13.3.6	Serviço.....	110
13.3.7	Tipo de ocorrência .....	110
13.3.8	Tipo de serviço .....	111
13.4	Atendimento .....	111
13.4.1	Tipo atendimento.....	111
13.4.2	Tipo justificativa .....	112
13.5	Dashboard.....	112
13.5.1	Categorias .....	112
13.5.2	Ícone.....	113
13.6	Formulário .....	113
13.6.1	Formulário finalizado .....	113
13.7	Parceiro .....	114
13.7.1	Classificação.....	114
13.7.2	Escolaridade.....	115
13.7.3	Estado civil.....	115

13.7.4	Etapa .....	115
13.7.5	Grupo.....	115
13.7.6	Tipo contato .....	116
13.7.7	Tipo de atividade .....	116
13.7.8	Tipo de oportunidade.....	116
13.7.9	Tipo situação atividade .....	116
13.7.10	Tipo situação cadastro.....	117
13.7.11	Tipologia .....	117
13.8	Produto.....	117
13.8.1	Conjunto .....	118
13.8.2	Fabricante.....	118
13.8.3	Mix .....	119
13.8.4	Produto .....	119
13.8.5	Produto concorrente .....	120
13.9	Profissional.....	120
13.9.1	Departamento.....	121
13.9.2	Grupo profissional.....	121
13.9.3	Perfil de acesso .....	121
13.9.4	Profissional .....	122
13.10	Venda .....	125
13.10.1	Condição de pagamento.....	126
13.10.2	Cota .....	127
13.10.3	Desconto.....	128
13.10.4	Desempenho de venda.....	128
13.10.5	Flex.....	129
13.10.6	Frete .....	129
13.10.7	Imposto .....	129
13.10.8	Sugestão de venda.....	129
13.10.9	Tabela de preço.....	130
13.10.10	Tipo de aprovação.....	130
13.10.11	Tipo de pedido.....	131
13.10.12	Tipo limite de crédito .....	131
13.10.13	Tipo situação pedido .....	131
13.11	Viagem .....	132
13.11.1	Motivo .....	132
13.11.2	Tabela km.....	132
13.11.3	Tipo de pavimentação .....	133
13.11.4	Tipo de viagem .....	133
13.11.5	Veículo.....	133
14	LEAD.....	133

15	NOTIFICAÇÃO .....	135
16	AGRÍCOLA.....	136
16.1	Acesso rápido.....	138
16.1.1	Talhão.....	138
16.1.2	Serviço.....	138
16.1.3	Aplicação .....	138
16.1.4	Recomendação.....	138
16.1.5	Ocorrência .....	138
16.1.6	Estimativa .....	138
16.2	Área.....	139
16.2.1	Mapeamento GPS .....	139
16.2.2	Mapeamento ponto central .....	139
16.2.3	Adicionar área.....	139
16.3	Estimativas .....	139
16.3.1	Talhão.....	140
16.3.2	Tipo de produção.....	141
16.3.3	Produção entregue .....	142
16.3.4	Produção recebida.....	142
16.3.5	Detalhamento para produção recebida.....	142
16.3.6	Área colhida.....	143
16.3.7	Estimativa a entregar .....	143
16.4	Ocorrências .....	143
16.4.1	Nova ocorrência.....	144
16.4.2	Nível de dano.....	145
16.5	Recomendar produto.....	145
16.6	Recomendações.....	145
16.6.1	Talhões .....	147
16.6.2	Dosagem .....	147
16.6.3	Capacidade da bomba.....	147
16.6.4	Alvo.....	147
16.6.5	Produto do compêndio.....	148
16.6.6	Exibir carteira e estoque .....	149
16.6.7	Estoque.....	149
16.7	Aplicações .....	149
16.8	Serviços.....	150
16.9	Dossiê agrícola.....	151
16.10	Clonar um projeto agrícola .....	152
16.10.1	Clonar informações dentro do projeto agrícola.....	152
17	GERAÇÃO DE DEMANDA.....	152
17.1	Demanda.....	152

17.1.1	Geral.....	152
17.1.2	Visitas.....	153
17.2	Visita.....	154
17.2.1	Informações.....	156
17.2.2	Imagens.....	158
17.2.3	Notificações.....	159
17.3	Cultura.....	161
17.4	Marcas.....	161
17.5	Produto concorrente.....	162
17.6	Tipo de visita.....	163
17.7	Tipo de demanda.....	164
18	PESQUISA (CONSULTA ANDROID).....	164
18.1	Aprovações.....	165
18.2	Histórico de atendimentos.....	166
18.3	Histórico de vendas (Pedido).....	167
18.4	Histórico de vendas (Notas Fiscais).....	168
18.5	Financeiro (Débito e Crédito).....	170
18.6	Produtos.....	172
18.7	Positivização de produto (por cliente).....	172
18.8	Positivização de produto (da empresa).....	174
18.9	Relatórios.....	175

## INTRODUÇÃO

Este documento tem como objetivo apresentar os recursos e funcionalidades presentes no módulo de **Vendas** da versão *standard* (sem personalizações) da aplicação **TOTVS CRM | SFA**, responsável pela emissão e manutenção de pedidos de vendas.

## HISTÓRICO DE REVISÃO

Data	Versão	Modificado por	Descrição da mudança
31/01/2020	8.0.2	Fernando L. Grando	Fechamento de versão.
03/09/2020	8.1.4	Bruno A. D. Stahnke	Adicionado requisito de embalagem, unidade de medida e cota do cliente Plena. Fechamento de versão.
08/02/2021	8.1.16	Bruno A. D. Stahnke	Adicionado documentação de todos os módulos do sistema.
12/04/2021	8.2.1	Bruno A. D. Stahnke	Adicionado documentação do módulo geração de demanda.

## 1 VENDA

Nesse módulo o usuário do sistema poderá emitir pedidos de vendas e enviá-los ao ERP (*Enterprise Resource Planning* - ou Sistema de Gestão Empresarial) integrado para posterior processamento e faturamento.

Também é possível visualizar os pedidos já existentes, a fim de validar informações e acompanhar o andamento deles.

Durante a emissão de um pedido de venda, o usuário terá a possibilidade de:

1. Preencher os dados do cabeçalho do pedido;

2. Pesquisar os produtos disponíveis para venda;
3. Incluir produtos no pedido;
4. Consultar e editar as informações dos produtos no carrinho;
5. Consultar ou definir as parcelas do pedido;
6. Definir informações de entrega do pedido;
7. Preencher dados complementares do pedido;
8. Consultar o resumo de todas as informações do pedido;
9. Gravar um rascunho do pedido ou finalizá-lo para envio ao ERP.

Em todas essas ações, o pedido poderá ser parametrizado de várias maneiras diferentes, baseado no **Configurador de Pedidos** do **TOTVS CRM | SFA**.

O **Configurador de Pedidos** é o recurso do sistema capaz de parametrizar regras para exibição/ocultação de informações e/ou lógicas de execução de validações em geral.

Abaixo serão descritas as principais possibilidades de configuração do emissor de pedidos do **TOTVS CRM | SFA**.

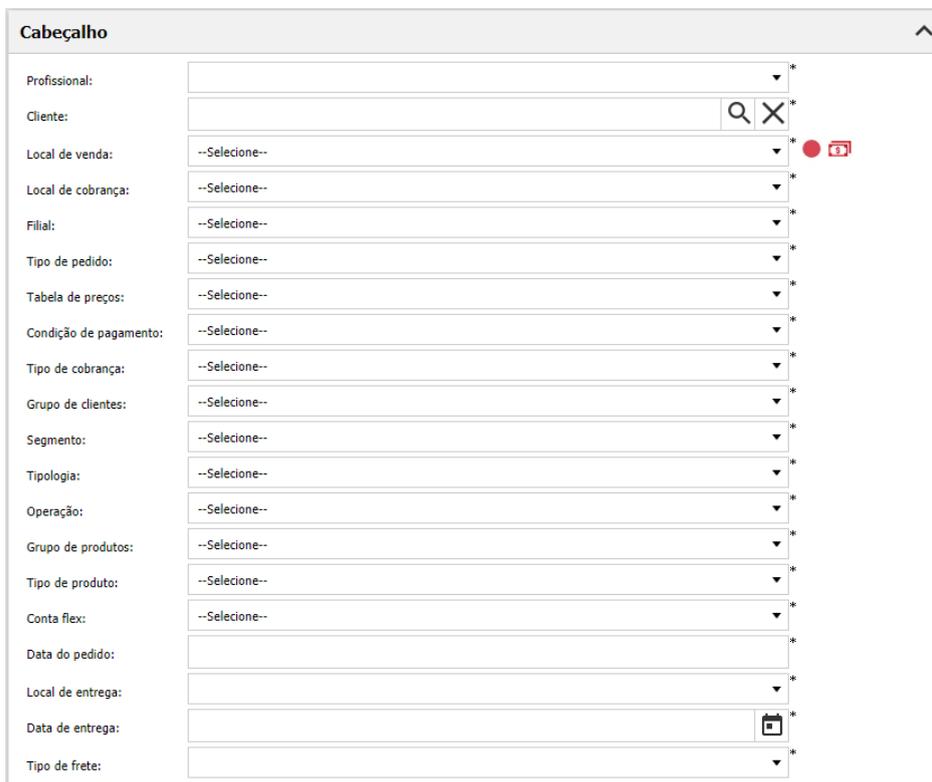
### 1.1 Cabeçalho

O cabeçalho do pedido é a seção destinada ao preenchimento dos dados comuns e gerais do pedido.

Os produtos somente poderão ser adicionados ao pedido após o preenchimento dos campos obrigatórios do cabeçalho.

Pelo **Configurador de Pedidos**, pode-se ativar ou desativar campos, definir títulos, se serão exibidos ou ocultados (e em qual ordem), se serão editáveis ou protegidos (com ou sem produtos no carrinho), se o preenchimento será obrigatório ou opcional e se o campo deverá ser exibido ou ocultado no relatório de pedido de venda. Além disso, alguns campos permitem a configuração de consultas específicas (que podem ser organizadas por níveis) para disponibilização das opções para seleção e também qual registro já deverá vir selecionado por padrão.

O cabeçalho do pedido *standard* disponibiliza para preenchimento os seguintes campos:



Cabeçalho do pedido (Web)

**Pedido 38021**

?
⋮

38021 - 000006 / 01 - CLIE...

**CABEÇALHO**

PRODUTOS

(0) CARRINHO

Profissional:

**SUP001 - SUPERVISOR SUP001**
▼
\*

Local:

--Selecione--
▼
\*

Filial:

--Selecione--
▼
\*

Tabela de preço:

--Selecione--
▼
\*

Condição de pagamento:

--Selecione--
▼
\*

Tipo de cobrança:

--Selecione--
▼

Flex:

--Selecione--
▼

*Cabeçalho do pedido (Mobile)*

### 1.1.1 Profissional

Nesse campo deve ser preenchido o profissional responsável pelo pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Hierarquia profissional Perfil de acesso Local de venda Filial Operação
<b>Exemplo</b>	Exibe o profissional autenticado e os profissionais ativos abaixo da sua hierarquia.

### 1.1.2 Cliente

Nesse campo deve ser preenchido o cliente do pedido.

9

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional autenticado Hierarquia profissional
<b>Exemplo</b>	Exibe os clientes ativos vinculados ao profissional autenticado ou vinculados aos profissionais abaixo da hierarquia do profissional autenticado.

### 1.1.3 Local de venda

Nesse campo deve ser preenchido o local de venda/faturamento do cliente do pedido. Entende-se local como sendo os endereços/lojas do cliente.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Cliente Profissional Filial Segmento Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Operação
<b>Exemplo</b>	Exibe os locais de venda/faturamento ativos vinculados ao cliente e ao profissional do pedido.

### 1.1.4 Bloqueios

Após a seleção do local de venda do pedido, um semáforo indicará se o local possui ou não bloqueios cadastrados, podendo ser na cor verde, amarela ou vermelha.

No **TOTVS CRM | SFA Web**, o semáforo é exibido no cabeçalho da tela de pedidos, ao lado do campo "Local de venda". Já no **TOTVS CRM | SFA Mobile**, o mesmo semáforo é apresentado ao lado do campo "Local" na tela da visão 360 do cliente.

É possível cadastrar diferentes tipos de bloqueio no **TOTVS CRM | SFA**, conforme apresentado abaixo.

<b>Configurações disponíveis</b>	Cor do semáforo (verde/amarela/vermelha) Permite iniciar pedido (sim/não) Permite finalizar pedido (sim/não) Requer aprovação (sim/não)												
<b>Exemplo</b>	<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;"> <p><b>Bloqueio</b></p> <p>Cliente: CLIENTE - 91568 Nome: PROPRIEDADE - 6431 Local: MATRIZ</p> <p><b>(1) Registros</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">Tipo de bloqueio</th> <th style="text-align: left;">Observação</th> <th style="text-align: left;">Aprovação?</th> <th style="text-align: left;">Autorização?</th> <th style="text-align: left;">Iniciar ped.?</th> <th style="text-align: left;">Finalizar ped.?</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><span style="color: red;">●</span> Cliente bloqueado</td> <td></td> <td>Não</td> <td>Não</td> <td>Sim</td> <td>Não</td> </tr> </tbody> </table> <p><i>Detalhes do bloqueio do cliente (Web)</i></p> </div>	Tipo de bloqueio	Observação	Aprovação?	Autorização?	Iniciar ped.?	Finalizar ped.?	<span style="color: red;">●</span> Cliente bloqueado		Não	Não	Sim	Não
Tipo de bloqueio	Observação	Aprovação?	Autorização?	Iniciar ped.?	Finalizar ped.?								
<span style="color: red;">●</span> Cliente bloqueado		Não	Não	Sim	Não								

### 1.1.5 Títulos financeiros

Após a seleção do local de venda do pedido, o ícone de "dinheiro" indica se o cliente possui títulos a pagar, pagos e/ou vencidos. Ao clicar sobre esse ícone, será exibida uma tela contendo informações detalhadas dos títulos do cliente.

No TOTVS CRM | SFA Web, o ícone de "dinheiro" é exibido no cabeçalho da tela de pedidos, ao lado do campo "Local de venda". Já no TOTVS CRM | SFA Mobile, as mesmas informações são apresentadas na tela da visão 360 do cliente.

<b>Configurações disponíveis</b>	<p>Ícone verde: Todos os títulos do cliente estão pagos.                  Ícone amarelo: O cliente não possui títulos vencidos, porém possui títulos a vencer, podendo ou não também possuir títulos pagos.                  Ícone vermelho: O cliente possui títulos vencidos, podendo ou não também possuir títulos a vencer e/ou pagos.</p>
<b>Exemplo</b>	<p><i>Detalhes dos títulos do cliente (Web)</i></p>

### 1.1.6 Local de cobrança

Nesse campo deve ser preenchido o local de cobrança do cliente do pedido. Entende-se local como sendo os endereços/lojas do cliente.

<b>Vínculos disponíveis</b>	<p>Cliente                  Profissional                  Filial                  Segmento                  Unidade federativa da filial                  Unidade federativa do local de venda                  Operação</p>
<b>Exemplo</b>	<p>Exibe os locais de cobrança ativos vinculados ao cliente e ao profissional do pedido.</p>

### 1.1.7 Filial

Nesse campo deve ser preenchida a filial de venda do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	<p>Local de venda                  Profissional                  Operação                  Tabela de preços</p>
<b>Exemplo</b>	<p>Exibe as filiais ativas vinculadas ao local de venda e ao profissional do pedido.</p>

### 1.1.8 Tipo de pedido

Nesse campo deve ser preenchido o tipo do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	<p>Profissional</p>
-----------------------------	---------------------

	Local de venda Segmento Operação Filial Condição de pagamento Grupo de produtos
<b>Exemplo</b>	Exibe os tipos de pedido ativos vinculados ao profissional e ao local de venda do pedido.

### 1.1.9 Tabela de preços

Nesse campo deve ser preenchida a tabela de preços do pedido, que será responsável por definir os preços dos produtos que serão inseridos no pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Filial Cliente Local de venda Condição de pagamento Tipo de pedido Segmento Local de cobrança Grupo de clientes Região do local de venda Região da filial Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Operação Tipo de produto
<b>Exemplo</b>	Exibe as tabelas de preços ativas, vigentes, vinculadas ao profissional e ao local de venda do pedido. Caso não sejam encontradas tabelas de preços com as condições acima, exibe as tabelas de preços ativas, vigentes, vinculadas a unidade federativa do local de venda do pedido. Caso não sejam encontradas tabelas de preços com as condições acima, exibe as tabelas de preços ativas, vigentes, vinculadas a unidade federativa da filial do pedido. Caso não sejam encontradas tabelas de preços com as condições acima, exibe uma tabela de preços específica.

### 1.1.10 Condição de pagamento

Nesse campo deve ser preenchida a condição de pagamento do pedido. Entende-se como condição de pagamento os prazos para pagamento do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Filial Prazo médio do local de venda Segmento Profissional Cliente Local de venda Tipo de cobrança
-----------------------------	--

	Tabela de preços Tipo de pedido Operação
<b>Exemplo</b>	Exibe as condições de pagamento ativas vinculadas ao local de venda e a tabela de preços do pedido.

### 1.1.11 Tipo de cobrança

Nesse campo deve ser preenchido o tipo de cobrança do pedido. Entende-se como tipo de cobrança a forma de pagamento do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Local de venda Filial Segmento Cliente Segmento Operação Condição de pagamento Tipo de pedido
<b>Exemplo</b>	Exibe os tipos de cobrança ativos vinculados a condição de pagamento e ao cliente do pedido.

### 1.1.12 Grupo de clientes

Nesse campo deve ser preenchido o grupo de clientes do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Cliente
<b>Exemplo</b>	Exibe os grupos de clientes ativos vinculados ao cliente do pedido.

### 1.1.13 Segmento

Nesse campo deve ser preenchido o segmento do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Local de venda Filial Profissional Cliente Operação Grupo de produtos Tipo de produtos
<b>Exemplo</b>	Exibe os segmentos ativos vinculados ao cliente do pedido.

### 1.1.14 Tipologia

Nesse campo deve ser preenchida a tipologia do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Local de venda
-----------------------------	----------------

	Filial Segmento
<b>Exemplo</b>	Exibe as tipologias ativas vinculadas ao cliente do pedido.

### 1.1.15 Operação

Nesse campo deve ser preenchida a operação do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Tipo de pedido Condição de pagamento Filial Local de venda Segmento Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Cliente Tabela de preços Tipo de cobrança Tipo de produto
<b>Exemplo</b>	Exibe as operações ativas vinculadas a filial, local de venda e tabela de preços do pedido.

### 1.1.16 Grupo de produtos

Nesse campo deve ser preenchido o grupo de produtos do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Tipo de pedido Operação Filial Segmento
<b>Exemplo</b>	Exibe os grupos de produtos ativos vinculados a operação e ao segmento do pedido.

### 1.1.17 Tipo de produto

Nesse campo deve ser preenchido o tipo dos produtos do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Cliente Local de venda Operação Segmento Tabela de preços
<b>Exemplo</b>	Exibe os tipos de produtos ativos vinculados ao profissional e ao cliente do pedido.

### 1.1.18 Conta flex

Nesse campo deve ser preenchido o cadastro da conta flex que será utilizada no pedido. Mais detalhes em "Configuração do flex".

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional
<b>Exemplo</b>	Exibe a conta flex ativa, vigente e vinculada ao profissional do pedido.

#### 1.1.19 Data do pedido

Esse campo é preenchido automaticamente com a data atual no momento da criação do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhum
<b>Exemplo</b>	Ao iniciar um pedido no dia 01/06/2019, esse campo será preenchido com 01/06/2019.

#### 1.1.20 Local de entrega

Nesse campo deve ser preenchido o local de entrega do pedido. Entende-se local como sendo os endereços/lojas do cliente. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de "Entrega" do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Cliente Profissional Filial Segmento Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Operação
<b>Exemplo</b>	Exibe os locais de entrega ativos vinculados ao cliente e ao profissional do pedido.

#### 1.1.21 Data de entrega

Nesse campo deve ser preenchida a data de entrega do pedido. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de "Entrega" do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Em branco Data atual Data atual + x dias
<b>Exemplo</b>	Se configurado para "Data atual + 2 dias", ao emitir um pedido no dia 20/11/2019, a data de entrega será preenchida com 22/11/2019.

#### 1.1.22 Tipo de frete

Nesse campo deve ser preenchido o tipo de frete do pedido. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de "Entrega" do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Filial Cidade da filial
-----------------------------	----------------------------

	Local de venda Cidade do local venda Segmento Tabela de preços Cliente
<b>Exemplo</b>	Exibe os tipos de frete ativos vinculados a filial e a cidade do local de venda do pedido.

## 1.2 Listagem de produtos

Após o preenchimento do "Cabeçalho", será possível adicionar produtos ao pedido.

Pelo **Configurador de Pedidos**, é possível definir quais produtos deverão estar disponíveis para venda no pedido, conforme vínculos abaixo.

### 1.2.1 Produtos

<b>Vínculos disponíveis</b>	Filial Segmento Região da filial Região do local de venda Tipo de produto Tipologia do local de venda Tipologia da filial Grupo de produtos Tipo de pedido Profissional Local de venda Condição de pagamento Tabela de preços Cliente Grupo de clientes Cidade da filial Cidade do local de venda Tipologia Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Operação Tipo de estoque Tipo de cobrança
<b>Exemplo</b>	Exibe os produtos ativos vinculados a filial, ao profissional e a tabela de preços do pedido.

A pesquisa de produtos poderá ser realizada em todos os produtos disponíveis ou somente nos produtos pertencentes a uma categoria específica.

As categorias disponíveis são: **Histórico**, **Sugestão de venda**, **Lançamento** e **Oferta**.

#### 1.2.1.1 Todos

Nessa seção será possível pesquisar todos os produtos disponíveis para venda no pedido, de acordo com a configuração prévia realizada.

Para pesquisar um produto utilizando o **TOTVS CRM | SFA Web**, levando em consideração todos os produtos disponíveis (independentemente da categoria), o profissional deverá acessar a aba "Carrinho" e utilizar o campo "Produto" da grid ou clicar sobre o botão lupa para exibir a tela de pesquisa de produtos.

**(0) Produtos / (0) Itens**

(0) Carrinho    (4) Histórico    (1) Sugestão de venda    (1) Lançamento    (1) Oferta

Produto	Quantidade	Estoque	Preço tabela	Preço venda	% Desconto	Valor total	Valor flex	% Comissão	R\$ C
PRODUTO									
PRODUTO 21									
PRODUTO 26									
PRODUTO 44									
PRODUTO 50									

Método de pesquisa de produtos (Todos - Web)

As informações disponíveis na tela de pesquisa de produtos do ambiente Web são: código, descrição, grupo, estoque, quantidade, preço de venda e categoria.

**Lista de produtos** ×

Tipo de busca:  Contém     Inicia por

Descrição:

Código:

Grupo produto: --Selecione--

Estoque:  Com estoque     Sem estoque

Pesquisar Limpar

<input type="checkbox"/>	Código	Produto	Grupo	Estoque	Quantidade	Preço venda	Categoria
<input type="checkbox"/>	3661	PRODUTO 3661	GRUPO DE PRODUTOS 1	0,00	0,00	2,38	
<input type="checkbox"/>	3662	PRODUTO 3662	GRUPO DE PRODUTOS 1	144,00	10,00	2,60	
<input type="checkbox"/>	3663	PRODUTO 3663	GRUPO DE PRODUTOS 1	144,00	0,00	2,59	
<input type="checkbox"/>	3664	PRODUTO 3664	GRUPO DE PRODUTOS 2	144,00	0,00	2,46	
<input type="checkbox"/>	3665	PRODUTO 3665	GRUPO DE PRODUTOS 2	0,00	0,00	2,43	
<input type="checkbox"/>	3666	PRODUTO 3666	GRUPO DE PRODUTOS 2	144,00	0,00	2,35	
<input type="checkbox"/>	3667	PRODUTO 3667	GRUPO DE PRODUTOS 3	144,00	15,00	2,90	
<input type="checkbox"/>	3668	PRODUTO 3668	GRUPO DE PRODUTOS 3	144,00	0,00	2,34	
<input type="checkbox"/>	3669	PRODUTO 3669	GRUPO DE PRODUTOS 3	0,00	0,00	2,42	

Voltar Adicionar Confirmar

Tela de pesquisa de produtos (Todos - Web)

Para pesquisar um produto utilizando o **TOTVS CRM | SFA Mobile**, levando em consideração todos os produtos disponíveis (independentemente da categoria), o profissional deverá acessar a aba "Produtos", selecionar a opção "Todos" e utilizar o campo de pesquisa. Também é possível realizar a busca utilizando a pesquisa avançada, através do botão lupa cruzada.

**Pedido 38021** ? ⋮

38021 - 000006 / 01 - CLIE...

CABEÇALHO
PRODUTOS
(0) CARRINHO

---

×
🔍
🔍
🎤

(1126) todos
(2) Histórico
(0) Sugestão de ...
(2) Lançamento
(0) Oferta

Tela de pesquisa de produtos (Todos - Mobile)

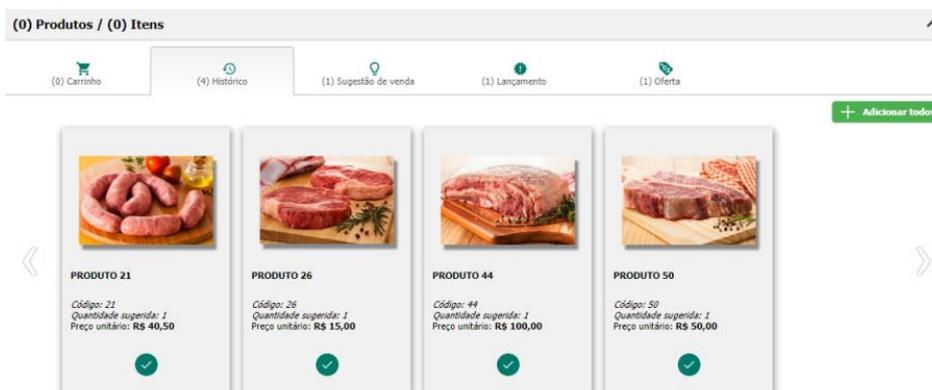
### 1.2.1.2 Histórico

Nessa seção estarão disponíveis para pesquisa somente os produtos da seção "Todos" que estiverem categorizados como "Histórico".

A categorização do "Histórico" é processada e gerada automaticamente pelo **TOTVS CRM | SFA** de acordo com as configurações abaixo.

<b>Vínculos e configurações disponíveis</b>	Cliente e local de venda Quantidade de produtos a serem sugeridos Vendidos em maior quantidade Vendidos mais vezes Vendidos nos últimos x dias Vendidos nos últimos x pedidos Periodicidade de geração do histórico
<b>Exemplo</b>	Categoriza como "Histórico" os diferentes produtos que foram vendidos em maior quantidade para o cliente e local de venda, considerando os últimos 10 pedidos emitidos nos últimos 30 dias, limitado ao máximo de 5 produtos.

Para pesquisar um produto categorizado como "Histórico" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Web**, o profissional deverá acessar a aba "Histórico".



Tela de pesquisa de produtos (Histórico – Web)

Para pesquisar um produto categorizado como "Histórico" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Mobile**, o profissional deverá acessar a aba "Produtos", selecionar a opção "Histórico" e utilizar o campo de pesquisa.



Tela de pesquisa de produtos (Histórico – Mobile)

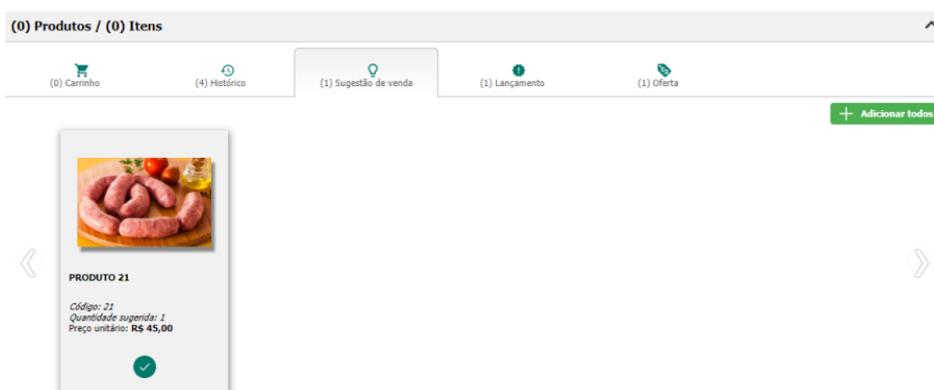
### 1.2.1.3 Sugestão de venda

Nessa seção estarão disponíveis para pesquisa somente os produtos da seção "Todos" que estiverem categorizados como "Sugestão de venda".

A categorização da "Sugestão de venda" pode ser cadastrada no TOTVS CRM | SFA de acordo com as configurações abaixo.

<b>Vínculos e configurações disponíveis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Período de vigência</li> <li>Produtos</li> <li>Cientes</li> <li>Unidades federativas</li> <li>Cidades</li> <li>Tipologias</li> <li>Classificação de clientes</li> <li>Grupos de clientes</li> </ul>
<b>Exemplo</b>	Categoriza como "Sugestão de venda" os produtos "Margarina" e "Manteiga" para todos os clientes da tipologia "Padaria" pertencentes ao estado do "Paraná" durante o período de 01/06/2019 à 31/12/2019.

Para pesquisar um produto categorizado como "Sugestão de venda" utilizando o TOTVS CRM | SFA Web, o profissional deverá acessar a aba "Sugestão de venda".



Tela de pesquisa de produtos (Sugestão de venda – Web)

Para pesquisar um produto categorizado como "Sugestão de venda" utilizando o TOTVS CRM | SFA Mobile, o profissional deverá acessar a aba "Produtos", selecionar a opção "Sugestão de venda" e utilizar o campo de pesquisa.



Tela de pesquisa de produtos (Sugestão de venda – Mobile)

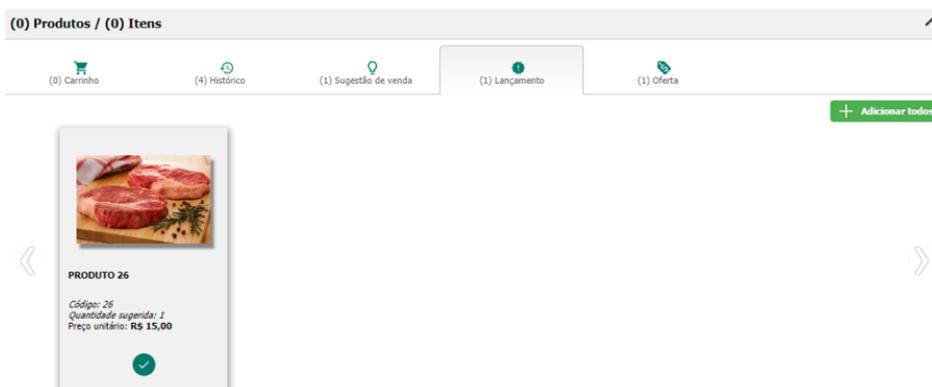
#### 1.2.1.4 Lançamento

Nessa seção estarão disponíveis para pesquisa somente os produtos da seção "Todos" que estiverem categorizados como "Lançamento".

A categorização de "Lançamento" pode ser cadastrada no **TOTVS CRM | SFA** de acordo com as configurações abaixo.

<b>Vínculos e configurações disponíveis</b>	Produtos Filial Cliente Local de venda Grupo de clientes Tipo de pedido
<b>Exemplo</b>	Categoriza como "Lançamento" os produtos "Leite semidesnatado" e "Iogurte integral" em pedidos emitidos pela Matriz cujo tipo de pedido seja "Venda normal".

Para pesquisar um produto categorizado como "Lançamento" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Web**, o profissional deverá acessar a aba "Lançamento".



Tela de pesquisa de produtos (Lançamento – Web)

Para pesquisar um produto categorizado como "Lançamento" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Mobile**, o profissional deverá acessar a aba "Produtos", selecionar a opção "Lançamento" e utilizar o campo de pesquisa.



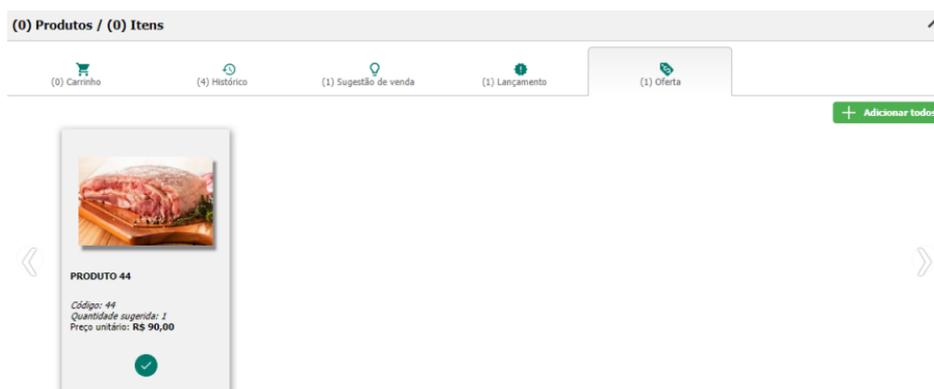
### 1.2.1.5 Oferta

Nessa seção estarão disponíveis para pesquisa somente os produtos da seção "Todos" que estiverem categorizados como "Oferta".

A categorização de "Oferta" pode ser cadastrada no **TOTVS CRM | SFA** de acordo com as configurações abaixo.

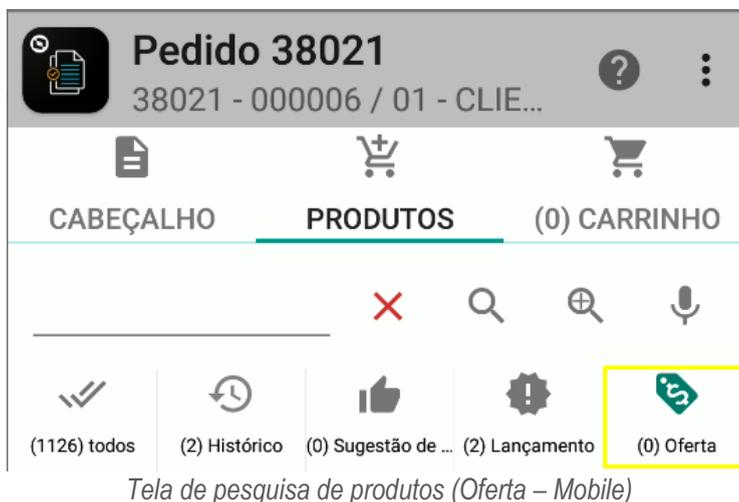
<b>Vínculos configurações disponíveis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Período de vigência</li> <li>Produtos</li> <li>Percentual de desconto</li> <li>Valor de desconto</li> <li>Filial</li> <li>Cliente</li> <li>Local de venda</li> <li>Grupo de clientes</li> <li>Tipo de pedido</li> </ul>
<b>Exemplo</b>	Categoriza como "Oferta" o produto "Chocolate em pó" e concede 10% de desconto sobre o preço de tabela em pedidos emitidos para o cliente "Atacadão" durante o período de 01/12/2019 à 31/12/2019.

Para pesquisar um produto categorizado como "Oferta" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Web**, o profissional deverá acessar a aba "Oferta".



Tela de pesquisa de produtos (Oferta – Web)

Para pesquisar um produto categorizado como "Oferta" utilizando o **TOTVS CRM | SFA Mobile**, o profissional deverá acessar a aba "Produtos", selecionar a opção "Oferta" e utilizar o campo de pesquisa.



### 1.1.1 Embalagem

A funcionalidade de embalagem do TOTVS CRM | SFA permite que o sistema seja capaz de exibir, tratar e persistir dados a respeito de embalagem de produtos no pedido de venda.

Campo editável onde são exibidas as embalagens vinculadas ao produto e à filial selecionada no pedido, ou seja, que um mesmo produto pode ser adquirido através de embalagens diferentes. O campo embalagem é exibido apenas quando o sistema vende por embalagens.

Como exemplo de produto sendo comercializado por embalagem, um produto REFRIGERANTE, pode ser comercializado por UNIDADE, contendo 1 unidade, efetivamente, ou pode ser comercializado por FARDO, contendo 12 unidades. A relação entre as unidades e quantidades é estabelecida pelo fator de quantidade.

Quando o sistema trabalha por embalagem, algumas funcionalidades como campanhas de desconto, políticas de desconto, campanhas de brinde, regras de preço fixo priorizarão os registros em que o campo de embalagem esteja preenchido.

Os preços de venda poderão ser alterados em função da embalagem, através do fator de preço. Por exemplo, se o fator de preço da embalagem FARDO for 0,90, significa que o preço unitário receberá um desconto de 10%.

<b>Vínculos e configurações disponíveis</b>	Produto Embalagem Código de barra Fator de embalagem Fator de embalagem padrão Fator de preço Local Quantidade múltipla de venda Sigla da unidade de medida padrão Embalagem ativa Embalagem padrão
---	---

Através das configurações da embalagem será possível realizar validações, mostrar valores e preenchimento automático com a embalagem que possuir menor fator de quantidade.

Os dados de embalagem serão exibidos no carrinho quando inserido produto ao carrinho. Quando inserido será selecionado automático a embalagem do produto aplicando o filtro configurado.

A embalagem possui relação com a quantidade, pois com o preenchimento da embalagem do produto será possível determinar a quantidade de produtos.

No carrinho será exibido o campo de “Qt. Embalagem” que será a multiplicação da quantidade informada com o fator da quantidade do produto.

Nas configurações de embalagem poderá definir qual campo será exibido tanto no ambiente Android como no ambiente Web como:

- Ambiente Web
  - Campo embalagem na grid do carrinho
  - Campo quantidade da embalagem na grid do carrinho
- Ambiente Android
  - Campo embalagem no card
  - Campo embalagem na tela de negociação
  - Campo embalagem no carrinho
  - Campo quantidade da embalagem no card
  - Campo quantidade da embalagem na tela de negociação
  - Campo quantidade da embalagem no carrinho

Quando realizado a alteração nos campos de Embalagem, Qt. Embalagem e Quantidade o sistema deverá atualizar as informações desses campos automaticamente aplicando os valores correspondentes aos dados cadastrados no produto e na embalagem do produto.

### 1.1.2 Unidade de medida

O sistema deverá exibir a unidade de medida vinculada ao produto. No campo unidade de medida vai permitir a visualização das informações da embalagem, preferencialmente quando o sistema utilizar embalagem. Caso não utilizar embalagem no sistema, será trazido a unidade de medida vinculada ao produto.

O campo será exibido no interior do card no ambiente Android e na grid de produtos no ambiente Web.

Produto	Quantidade	Un. Medida	Estoque	Cota	Preço de tabela	Preço venda	R\$ Desconto	Valor total	Categoria
651162 - 03-001.041 ALHONDEGA DE CARNE BOVINA 500g PIF PA...	1	Kilo	884	279,00	9,05	9,05	0,0000	9,05	

Unidade medida no carrinho (Unidade de medida- Web)

### 1.1.3 Cota

No pedido de venda, o sistema irá realizar a restrição de aplicação de quantidades para produtos segundo a cota vigente para o registro. Essa cota será controlada através de movimentações geradas no TOTVS CRM | SFA evitando assim que o usuário consuma uma quantidade superior ao disponível.

**[Pedido 47]**

Informações preenchidas incorretamente. Verifique o formulário para mais detalhes!

**Cabecalho**

Cliente: ANA CLARA DE OLIVEIRA 10711259666  
 Local: ANA CLARA DE OLIVEIRA 10711259666  
 Profissional: ACACIO CANDIDO  
 Filial: PLENA ALIMENTOS S/A  
 Tipo de pedido: --Selecione--  
 Tabela de preço: Lista Geral  
 Condição de pagamento: VENDA A VISTA  
 Data de embarque: 04/09/2020

Quantidade de produtos: 1  
 Quantidade de itens: 30  
 Valor Total Produtos s/ Desconto: R\$271,50  
 Valor total descontos: R\$0,00  
 Valor Total Produtos c/ Desconto: R\$271,50

**(1) Produtos / (30) Itens**

Produto	Quantidade	Un. Medida	Estoque	Cota	Preço de tabela	Preço venda	R\$ Desconto	Valor total	Categoria
651162 - 03-001.041 ALHONDEGA DE CARNE BOVINA 500g PIF PAF (MG)	300	Kilo	884	299,00	9,05	9,05	0,0000	271,50	

O campo deve ser menor ou igual a 299,00.

Validação de valores cota (Cota- Web)

### Regras

- As validações de cota irão somente considerar produto e não será considerado a grade de produtos.
- As cotas serão importadas via integração, mas para realizar o processamento de cota, será preciso que seja personalizado segundo as regras do cliente.
- No ambiente Android as cotas serão movimentadas em modo offline, desse modo pode haver de dois usuários compartilharem a mesma cota fazendo com que as movimentações ultrapassem o saldo disponível, gerando um

saldo negativo.

- Através das configurações de cota, poderá variar pelas seguintes entidades do sistema:
  - Produto;
  - Unidade de venda / Filial selecionada no cabeçalho;
  - Tabela de preço selecionada no cabeçalho do pedido;
  - Profissional selecionado no cabeçalho;
  - Segmento selecionado no cabeçalho;
- Quando existir mais de uma cota aplicável para aquela configuração de registros selecionados, o sistema exibirá a conta com menor valor.
- O sistema restringirá a inserção de produtos com cotas configuradas com valor 0.
- O sistema restringirá a aplicação do campo “Quantidade” para valores maiores à cota vigente.
- Caso não exista registro de cota para a configuração de registros selecionados, o sistema não fará a restrição de produto e aplicação da quantidade do produto segundo cota.
- O saldo exibido em tela para o produto será a subtração entre o saldo disponível e as movimentações daquela cota ativas e não processadas.
  - Por exemplo, se o saldo disponível para o PROFISSIONAL X, PRODUTO Y for 50, porém, há movimentação não processada de 10, vinculada à essa cota, o valor apresentado em tela será 40, e é por esse valor que o sistema fará as regras de restrição.
- O sistema restringirá a inserção do produto ao carrinho, caso o valor da quantidade desejada na inserção seja maior que o valor da cota.
- O sistema restringirá a alteração dos campos que influenciem no campo “Quantidade”, sendo “Embalagem”, “Qt. Embalagem” e o próprio campo “Quantidade” quando o valor desejado seja maior que a cota disponível para utilização.

### 1.1.3.1 Buscando cota ativa e vigente

A busca por cota ativa e vigente no sistema irá validar os parâmetros de configuração que estão habilitados que deverão validar através da ativação do parâmetro HABILITAR\_GERENCIAMENTO\_COTA, onde a aplicação deverá validar cota para os pedidos emitidos.

Quando realizado o preenchimento do cabeçalho do pedido, a aplicação deverá buscar se o pedido se enquadra em alguma cota cadastrada e vigente na listagem dos produtos. A aplicação buscará as configurações de controle de cota para verificar se existe alguma cota para ser validada na busca do pedido.

### 1.1.3.2 Consultando saldo de cota

A consulta de saldo é realizada através da tela de consulta de produtos, tanto no ambiente Android como ambiente Web. Após consultar os produtos disponíveis para venda, caso o usuário tenha uma cota vigente, a aplicação irá consultar o saldo disponível de cota. O saldo disponível irá considerar os movimentos gerados em pedidos anteriores caso houver.

O saldo da cota será obtido através da consulta feita no controle da cota e então será somado as movimentações geradas para aquele produto nos registros do controle das movimentações da cota segundo o exemplo a seguir:

- O saldo cadastrado na cota em `ControleCota.SaldoDisponivel`, e então somar as movimentações geradas para aquele produto em `ControleCotaMovimento.Quantidade`, onde `controleCotaMovimento.idnativo = 1`, e `controleCotaMovimento.idnProcessado = 0` geradas em pedidos anteriores.

Para localizar uma cota vigente e para calcular as movimentações, a aplicação irá considerar como filtro a configuração realizada no controle da cota. O TOTVS CRM | SFA não deverá considerar a situação dos pedidos que consumiram cota para calcular o saldo disponível. As movimentações consideradas serão todas as ativas e não processadas.

### 1.1.3.3 Exibir saldo da cota

A exibição do saldo da conta será no campo cota, dessa forma a aplicação irá validar quais produtos possuem cota cadastrada, e caso existir será considerado o saldo disponível. Para o estoque da aplicação a cota terá um peso superior, então caso o produto possua cota a aplicação irá validar a cota, no entanto, caso o produto possua cota cadastrada, a aplicação irá considerar o saldo de estoque disponível, exibido no campo “Estoque”.

Caso o produto não tenha cota e nem estoque, o saldo será apresentado zerado em ambos os campos para impedir o usuário de incluir o produto ao pedido.

Quando o sistema realizar o cálculo do saldo disponível, caso o saldo estiver zerado ou negativo, a aplicação não irá permitir o usuário incluir o produto ao pedido, pois o usuário já consumiu toda a conta disponível em outros pedidos.

O saldo de cota e estoque estarão disponíveis na consulta de produto do ambiente Web e Android. No ambiente Web, estará disponível na grid de produto e na listagem de produtos, caso a funcionalidade de cota está habilitada. Já no ambiente Android na tela de negociação do produto e no carrinho de compras. Suas exibições poderão ser configuradas e assim exibidas conforme a necessidade do cliente.

**Lista de produtos**

Tipo de busca:  Contém  Inicia por

Descrição:

Código:

Grupo produto: Nenhum grupo de produto selecionado

Tipo produto: Nenhum tipo de produto selecionado

Estoque:  Com estoque  Sem estoque

<input type="checkbox"/>	Código	Produto	Grupo produto	Cota	Estoque	Quantidade	Preço venda	Categoria
<input type="checkbox"/>	651162	03-001.041 ALMONDEGA DE CARNE BOVINA 500...	Produtos Plena	299,00	684,00	0,00	9,05	
<input type="checkbox"/>	651002	03-001.665 HAMBURGUER BOVINO	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	8,33	
<input type="checkbox"/>	651012	03-002.167 HAMBURGUER FLIP	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	5,50	
<input type="checkbox"/>	651022	03-002.168 HAMBURGUER FLIP	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	5,50	
<input type="checkbox"/>	651172	03-003.486 ALMONDEGA DE CARNE BOVINA 500...	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	9,05	
<input type="checkbox"/>	650812	03-003.488 HAMBURGUER BOVINO (90g) Pif Paf ...	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	8,72	
<input type="checkbox"/>	650802	03001601 HAMBURGUER BOVINO	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	7,98	
<input type="checkbox"/>	650902	03001721 HAMBURGUER BOVINO 90 GR	Produtos Plena	0,00	0,00	0,00	5,71	
<input type="checkbox"/>	904	1 2 CARC. SUINA K	Pará Minas - Abate (PD)	0,00	0,00	0,00	3,42	
<input type="checkbox"/>	888001	1 2 CARCACA DE MATOZ SUINA	Materia Prima	0,00	0,00	0,00	4,02	

Cota na listagem de produtos (Cota- Web)

**(1) Produtos / (20) Itens**

(0) Carrinho (0) Histórico (0) Sugestão de venda (0) Lançamento (0) Oferta

Produto	Quantidade	Un. Medida	Estoque	Cota	Preço de tabela	Preço venda	R\$ Desconto	Valor total	Categoria
651162 - 03-001.041 ALMONDEGA DE CARNE BOVINA 500g PIF PAF (MG)	20	Kilo	684	299,00	9,05	9,05	0,0000	181,00	

Cota no carrinho (Cota- Web)

### 1.1.3.4 Consumindo a cota

Ao adicionar um produto ao carrinho com saldo de cota disponível, a aplicação irá impedir o usuário de informar uma quantidade superior ao saldo disponível. Caso o usuário uma quantidade superior ao saldo cota disponível, a aplicação irá exibir a seguinte mensagem: “O valor deve ser menor ou igual a XXX”, conforme exibido na validação de estoque atualmente.

Na gravação de um pedido, a aplicação irá gerar as movimentações de cota, onde irá ser realizada somente na finalização do pedido. Quando realizado a finalização do pedido o sistema irá gerar as movimentações de cota para todos os produtos que possuem cota cadastrada. Caso o usuário apenas grave, a aplicação não irá gerar movimentações, entretanto ao editar o pedido o saldo disponível de cota irá ser consultado novamente e atualizado no campo “Cota”.

Na finalização de um pedido gravado anteriormente, a aplicação validará se a quantidade informada é maior que a cota disponível. Se a quantidade informada for superior ao saldo de cota disponível, a aplicação não irá permitir finalizar o pedido e será apresentado a seguinte mensagem: “Existem produtos sem cota disponível, por gentileza, verifique as quantidades”.

O TOTVS CRM | SFA não irá processar as cotas geradas, essa responsabilidade se necessário deverá ocorrer por parte da integração.

Produto	Quantidade	Un. Medida	Estoque	Cota	Preço de tabela	Preço venda	RS Desconto	Valor total	Categoria
451162 - 03-001.041 ALMONDEGA DE CARNE BOVINA 500g P/F PAF (MG)	20	Kilo	684	299,00	9,05	9,05	0,0000	181,00	

O campo deve ser menor ou igual a 299,00.

Restrição do valor acima da cota (Cota- Web)

### 1.1.3.5 Removendo movimentações para pedidos reprovados

Em algumas regras o sistema pode ser configurado para aprovação do pedido por um usuário superior. Nesses casos ao finalizar um pedido, ele será encaminhado para aprovações. Caso o pedido entre na regra de aprovação, a aplicação não irá gerar as movimentações da cota normalmente.

Quando o pedido for reprovado por qualquer alçada de aprovação, o sistema irá retornar o pedido para não finalizado, e todas as movimentações de cota gerada para esse pedido serão excluídas. Caso o usuário contestar o pedido ou apenas finalizar o pedido novamente, o sistema irá fazer a validação se a cota está vigente e verificar se a cota possui saldo disponível e então gerar as movimentações novamente, caso não houver será impedido que o usuário finalize o pedido.

**Aprovação do pedido** ✕

(1) Registros ✓ Aprovar todas ✗ Reprovar todas 📄 Exportar CSV

Tipo de aprovação	Situação	Data situação	Profissional	🔄	✕	✓
Quantidade máxima do produto excedido	✗ REPROVADO	04/09/2020 - 11:05:02	ADMINISTRADOR DO ...	🔄		

Exibindo página 1 de 1 Exibir: 25 50 100 250 500

← Voltar
✓ Confirmar

Reprovação pedido (Cota- Web)

### 1.2.2 Inclusão de produtos

No TOTVS CRM | SFA Web, os produtos podem ser incluídos no carrinho do pedido utilizando as linhas da grid da aba "Carrinho", pelo botão "Confirmar" da tela de pesquisa avançada de produtos ou pelos botões de adicionar presentes nas abas "Histórico", "Sugestão de venda", "Lançamento" e "Oferta", conforme descrito na seção "Pesquisa de produtos".

Na versão Mobile, um produto pode ser adicionado ao carrinho do pedido inserindo um valor no campo "Quantidade" do card do produto ou através do botão "Confirmar" da tela de negociação do produto.



Inclusão do produto (card - Mobile)



Inclusão do produto (tela de negociação - Mobile)

No **Configurador de pedidos**, é possível parametrizar quais campos deverão ser exibidos na grid do carrinho da Web, assim como no card, no carrinho e na tela de negociação do Mobile.

Também é possível atribuir títulos para os campos, definir a posição em que eles deverão ser apresentados e se os mesmos deverão ser impressos no relatório do pedido de venda.

Abaixo seguem os campos do produto passíveis de configuração:

CAMPO	DESCRIÇÃO
Código	Código do produto.
Estoque	Quantidade em estoque disponível para o produto de acordo com a filial do pedido.
Quantidade	Quantidade de venda do produto.
Preço de tabela	Preço de tabela do produto. Mais detalhes em "Configuração do preço de tabela".
% Desconto	Percentual de desconto do produto. Caso o percentual de desconto seja diferente de zero, os campos "Valor de desconto" e "Preço de venda" serão atualizados.

Valor de desconto	Valor de desconto do produto. Caso o valor de desconto seja diferente de zero, os campos "% Desconto" e "Preço de venda" serão atualizados.
Preço de venda	Preço de venda do produto. Caso o preço de venda seja diferente do preço de tabela, os campos "% Desconto" e "Valor de desconto" serão atualizados. Mais detalhes em "Configuração do preço de venda, oferta e desconto".
% Comissão	Percentual de comissão do produto. Mais detalhes em "Configuração da comissão".
Valor da comissão	Valor da comissão do produto. Mais detalhes em "Configuração da comissão".
Valor unitário de flex	Valor unitário de flex gerado no produto. Mais detalhes em "Configuração do flex".
Valor total de flex	Valor total de flex gerado no produto. Mais detalhes em "Configuração do flex".
Valor total	Valor total líquido do produto.
Peso total	Peso total do produto.
Peso unitário	Peso unitário do produto.
Situação	Situação do produto (Ex.: faturado, cancelado, em separação etc.).
Desempenho de venda	Desempenho de venda do produto. Mais detalhes em "Configuração do desempenho de venda".
Histórico de venda	Exibe todos os pedidos emitidos para o cliente e local de venda do pedido que contenham o respectivo produto.
Imagem	Imagem do produto.

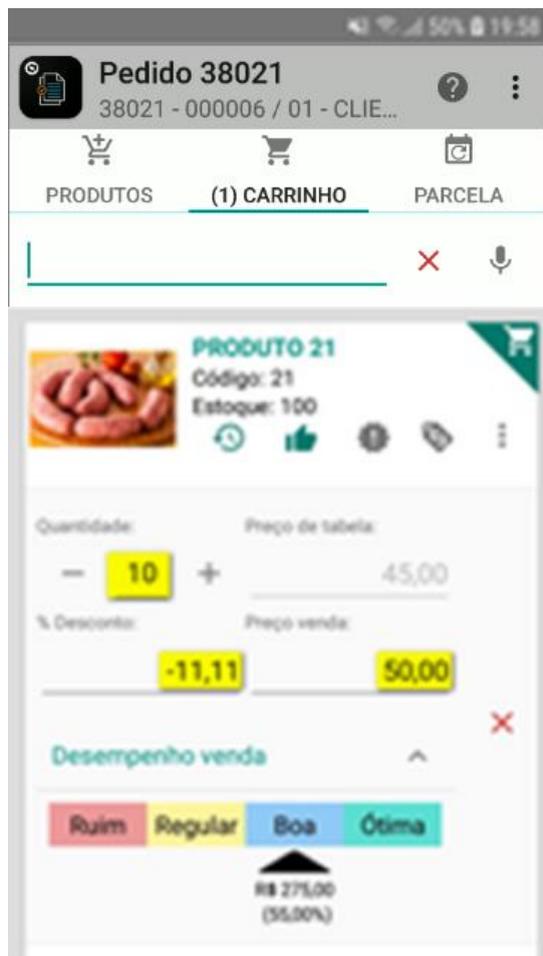
### 1.2.3 Carrinho

O carrinho do pedido é responsável por exibir os produtos que foram adicionados ao pedido.

Após confirmar a inserção do produto no pedido, o profissional poderá manipular as informações de quantidade, preço de venda, percentual e valor de desconto diretamente no carrinho do pedido, tanto na grid da Web como no card ou tela de negociação do Mobile.

(3) Produtos / (35) Itens																
(0) Carrinho		(0) Histórico		(2) Sugestão de venda		(0) Lançamento		(0) Oferta								
Produto	Quantidade	Estoque	Preço de tabela	Preço de venda	% Desca.	RS Desca.	Peso unit.	Peso total	RS Comis.	% Comis.	Valor flex.	Valor flex.	Valor total	Categoria	Desemp.	Situação
3662 - PRODUTO 3662	10	144	2,60	2,60	0,00	0,00	2,00	20,00	0,00	0,00	17,00	1,70	26,00		RS 10,	
3663 - PRODUTO 3663	5	144	2,59	2,59	0,00	0,00	2,00	10,00	0,00	0,00	11,95	2,39	12,95		RS 8,5	
3664 - PRODUTO 3664	20	144	2,46	2,46	0,00	0,00	2,00	40,00	0,00	0,00	39,20	1,96	49,20		RS 29,	

Carrinho - Manipulando produto inserido no pedido (Web)



Carrinho - Manipulando produto inserido no pedido (Mobile)

### 1.3 Parcela

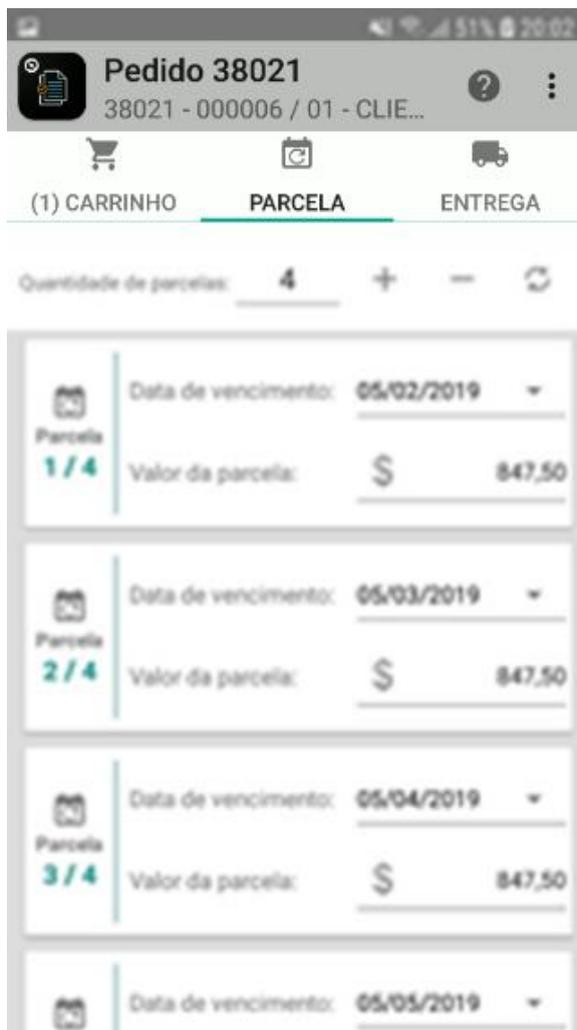
Nessa seção serão definidas as parcelas de pagamento do pedido.  
Existem duas configurações possíveis: "Parcelamento livre" ou "Parcelamento por condição de pagamento".

#### 1.3.1 Parcelamento livre

No parcelamento livre, o profissional poderá definir quais serão as parcelas do pedido, informando a quantidade de parcelas, a data de vencimento e o valor de cada parcela.

Parcela		
Ordem	Valor da parcela	Data de vencimento
1	29,39	26/11/2019
2	29,38	27/12/2019
3	29,38	28/01/2020

Parcelas do pedido (Web)



Parcelas do pedido (Mobile)

CAMPO	DESCRIÇÃO
Quantidade de parcelas	Quantidade de parcelas do pedido. Ao definir a quantidade de parcelas, o <b>TOTVS CRM   SFA</b> automaticamente cria os registros delas, definindo as datas de vencimento como sendo os dias seguintes a emissão do pedido e o valor de cada parcela como sendo o valor total líquido do pedido dividido pela quantidade de parcelas. Porém, o profissional poderá alterar as datas e os valores de cada parcela criada. O pedido deverá possuir no mínimo uma parcela.
Data de vencimento	Data de vencimento da parcela. A data de vencimento da primeira parcela deverá ser maior que a data de emissão do pedido. A data de vencimento da segunda parcela não poderá ser igual ou inferior a data de vencimento da primeira parcela, e assim sucessivamente.
Valor da parcela	Valor da parcela. Se o pedido possuir apenas uma parcela, obrigatoriamente o valor dela será igual ao valor total líquido do pedido. Caso o pedido possua mais que uma parcela, ao alterar o valor de uma parcela as demais serão automaticamente ajustadas com o valor proporcional restante do pedido. O valor máximo da parcela é igual ao valor líquido do pedido.
Ordem	Ordem sequencial de cada parcela, de acordo com as datas delas.
	Botão responsável por adicionar uma parcela ao pedido, fazendo a redistribuição proporcional dos valores de cada parcela.
	Botão responsável por remover uma parcela do pedido, fazendo a redistribuição proporcional dos valores de cada parcela.
	Botão responsável por redistribuir proporcionalmente o valor total líquido do pedido nas parcelas existentes.

### 1.3.2 Parcelamento por condição de pagamento

No parcelamento por condição de pagamento, o **TOTVS CRM | SFA** definirá automaticamente a quantidade, valor e vencimento das parcelas de acordo com a condição de pagamento do pedido e não é possível alterá-las manualmente.

Ao alterar a condição de pagamento do pedido, as parcelas serão automaticamente recalculadas.

A definição das parcelas do pedido se baseia nos seguintes parâmetros da condição de pagamento:

- Número de parcelas
- Número de dias para a primeira parcela
- Número de dias entre as demais parcelas
- Valor mínimo da parcela
- Número máximo de parcelas
- Dia fixo da parcela

### 1.4 Entrega

Essa seção destina-se a configuração dos dados da entrega do pedido. Existem duas configurações possíveis: "Entrega por pedido" ou "Entrega por item".

Na "Entrega por pedido", uma única entrega poderá ser definida e ela será aplicada a todos os itens do pedido.

Já na "Entrega por item", poderão ser definidas diversas entregas onde cada uma será aplicada a determinados itens do pedido.

**Entrega**

Data de entrega:

Local de entrega: --Selecione--

Observação:

Tipo de frete: --Selecione--

Transportadora: --Selecione--

Transp. redespacho: --Selecione--

Operador logística: --Selecione--

Nome do transportador:

Data de coleta:

Data de carregamento:

Valor do frete: R\$ 0,00

Valor da despesa: R\$ 0,00

Valor do seguro: R\$ 0,00

Entrega do pedido (Web)

**Pedido 38021**  
38021 - 000006 / 01 - CLIE...

PARCELA   **ENTREGA**   COMPLEMEN...

Local de entrega:  
--Selecione-- \*

Tipo de frete:  
--Selecione--

Parceiro redespacho:  
--Selecione--

Transportadora:  
--Selecione--

Data entrega:  
7

Data coleta:  
7

Data carregamento:  
7

Entrega do pedido (Mobile)

### 1.4.1 Data de entrega

Nesse campo deve ser preenchida a data de entrega do pedido. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de Cabeçalho do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Em branco Data atual Data atual + x dias
<b>Exemplo</b>	Se configurado para "Data atual + 2 dias", ao emitir um pedido no dia 20/11/2019, a data de entrega será preenchida com 22/11/2019.

### 1.4.2 Local de entrega

Nesse campo deve ser preenchido o local de entrega do pedido. Entende-se local como sendo os endereços/lojas do cliente. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de Cabeçalho do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Cliente Profissional Filial Segmento Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Operação
<b>Exemplo</b>	Exibe os locais de entrega ativos vinculados ao cliente e ao profissional do pedido.

### 1.4.3 Observação

Nesse campo deve ser preenchida a observação de entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	"Pedido com urgência".

### 1.4.4 Tipo de frete

Nesse campo deve ser preenchido o tipo de frete da entrega do pedido. O mesmo campo poderá estar disponível na seção de Cabeçalho do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Filial Cidade da filial Local de venda Cidade do local venda Segmento Tabela de preços Cliente
<b>Exemplo</b>	Exibe os tipos de frete ativos vinculados a filial e a cidade do local de venda do pedido.

#### 1.4.5 Transportadora

Nesse campo deve ser preenchida a transportadora principal da entrega do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Local de venda Segmento Cliente Profissional
<b>Exemplo</b>	Exibe as transportadoras ativas vinculadas ao local de venda do pedido.

#### 1.4.6 Transportadora despacho

Nesse campo deve ser preenchida a transportadora de despacho da entrega do pedido

<b>Vínculos disponíveis</b>	Local de venda Segmento Cliente Profissional
<b>Exemplo</b>	Exibe as transportadoras ativas vinculadas ao local de venda do pedido.

#### 1.4.7 Operador logístico

Nesse campo deve ser preenchido o operador logístico da entrega do pedido.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Local de venda Segmento Cliente Profissional
<b>Exemplo</b>	Exibe os operadores logísticos ativos vinculados ao local de venda do pedido.

#### 1.4.8 Nome do transportador

Nesse campo deve ser preenchido o nome do transportador da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	"Transporte Rápido Ltda".

#### 1.4.9 Data de coleta

Nesse campo deve ser preenchida a data de coleta da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Em branco Data atual Data atual + x dias
----------------------------------	--

<b>Exemplo</b>	Se configurado para "Data atual + 2 dias", ao emitir um pedido no dia 20/11/2019, a data de coleta será preenchida com 22/11/2019.
----------------	--

#### 1.4.10 Data de carregamento

Nesse campo deve ser preenchida a data de carregamento da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	Data de carregamento prevista para 15/06/2019.

#### 1.4.11 Valor de frete

Nesse campo deve ser preenchido o valor de frete da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	Valor de frete R\$50,00.

#### 1.4.12 Valor de despesa

Nesse campo deve ser preenchido o valor de despesa da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	Valor de despesa R\$25,00.

#### 1.4.13 Valor do seguro

Nesse campo deve ser preenchido o valor do seguro da entrega do pedido.

<b>Configurações disponíveis</b>	Nenhuma
<b>Exemplo</b>	Valor do seguro R\$30,00.

#### 1.5 Complemento

Essa seção refere-se aos dados complementares do pedido.

**Complemento**

Obs. do pedido:

Obs. da nota fiscal:

Obs. da situação:

Obs. da expedição:

Ordem de compra:

Número pedido ERP:

Data/hora início:

Data/hora finalização:

Complemento do pedido (Web)

**Pedido 38021**  
38021 - 000006 / 01 - CLIE...

**ENTREGA**    **COMPLEMEN...**    RESUMO

Data/hora finalização:

Número pedido ERP:

Data/hora início:  
    11/01/2021 16:49:37

Número pedido cliente:

Obs. sit.:  
Você pode digitar 4.000 caracteres

Data vencimento:

Complemento do pedido (Mobile)

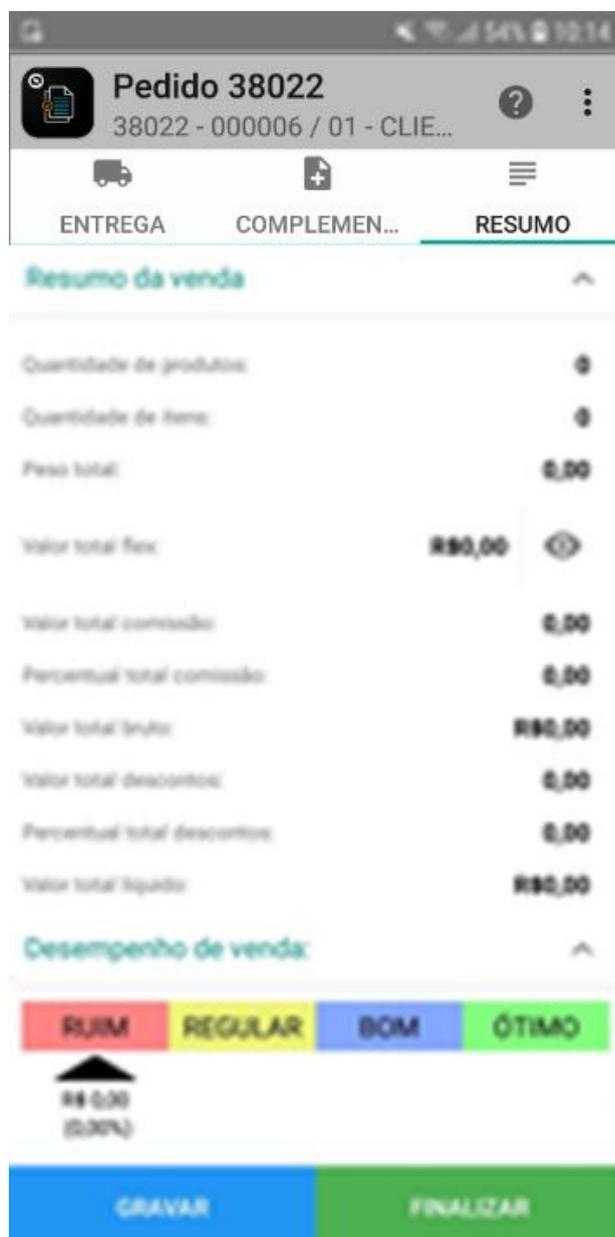
CAMPO	DESCRIÇÃO
Observação do pedido	Observação geral do pedido.
Observação da nota fiscal	Observação que deverá ser impressa na nota fiscal.
Observação da situação	Observação sobre a situação do pedido.
Observação da expedição	Observação sobre a expedição do pedido.
Ordem de compra	Número da ordem de compra do cliente.
Número pedido ERP	Número do pedido gerado no ERP.
Data/hora início	Data e hora de início da digitação do pedido.
Data/hora finalização	Data e hora de finalização da digitação do pedido.

## 1.6 Resumo

O resumo do pedido é responsável por exibir os totalizadores dos valores envolvidos na negociação do pedido.

Resumo	
Quantidade de produtos:	0
Quantidade de itens:	0
Peso total:	0,00
Valor total flex:	R\$0,00 
Valor total comissão:	R\$0,00
Percentual total comissão:	0,00%
Valor total bruto:	R\$0,00
Valor total descontos:	R\$0,00
Percentual total descontos:	0,00%
Valor total líquido:	R\$0,00
Desempenho de venda:	
	
 R\$ 0,00 (0,00%)	

Resumo do pedido (Web)



Resumo do pedido (Mobile)

CAMPO	DESCRIÇÃO
Quantidade de produtos	Quantidade total de produtos distintos (SKUs) inseridos no carrinho do pedido.
Quantidade de itens	Quantidade total de itens (volume) inseridos no carrinho do pedido.
Peso total	Peso total dos itens inseridos no carrinho do pedido.
Valor total flex	Valor total de flex gerado no pedido. O ícone ao lado do valor exibe a vigência, o saldo inicial, o saldo disponível e o saldo a liberar do flex. Mais detalhes em "Configuração do flex".
Valor total comissão	Valor total da comissão do pedido. Mais detalhes em "Configuração da comissão".
Percentual total comissão	Percentual total da comissão do pedido. Mais detalhes em "Configuração da comissão".
Valor total bruto	Valor total bruto do pedido.
Valor total desconto	Valor total de desconto do pedido.
Percentual total desconto	Percentual total de desconto do pedido.
Valor total líquido	Valor total líquido do pedido.
Desempenho de venda	Desempenho de venda do pedido. Mais detalhes em "Configuração do desempenho de venda".

## 1.7 Relatório

Botão disponível apenas no **TOTVS CRM | SFA Web**, sendo responsável pela geração do relatório do pedido, que contém todas as informações da negociação realizada e poderá ser exportado nos formatos PDF e XLSX.

No **TOTVS CRM | SFA Mobile** o mesmo relatório poderá ser gerado, porém essa ação deverá ser efetuada no módulo "Relatórios", informando manualmente o número do pedido desejado.

## RELATÓRIO DE PEDIDO

Digitado em: 25/03/2019

### PEDIDO Nº 13722

Profissional: MARCIO SANTOS S. Fantasia: CLIENTE 1001  
 Razão Social: CLIENTE 1001 Filial Venda: FILIAL 1  
 Tipo Pedido: NORMAL Tabela de preço: TABELA ESPECIAL  
 Cond. Pagamento: 30/60/90 DIAS

#### Resumo

Quantidade de produtos: 3,0000 Quantidade de itens: 6,0000  
 Valor total bruto: R\$ 2.119,999999 Percentual descontos: 0,2358%  
 Valor total descontos: R\$ 4,999999 Valor total líquido: R\$ 2.115,000000  
 Parceiro transportador: Peso total: 0,0000

#### Entrega

Transportadora: TRANSPORTADORA 1900 Parceiro redespacho: TRANSPORTADORA 2473  
 Valor frete: R\$ 100,000000 Tipo de frete: 1 - CIF  
 Valor despesa: R\$ 10,000000 Valor seguro: R\$ 5,000000  
 Observação: Observação da entrega... Data entrega: 29/03/2019

#### Complemento

Observação pedido: Observação do pedido... Observação nota fiscal: Observação da nota fiscal...  
 Número pedido: 12345 Número pedido: 13722  
 Número pedido ERP: 111222 Data início: 25/03/2019 14:18:12  
 Data finalização: 2019-03-25 14:19:58

#### Parcela

Ordem	Valor da parcela	Data de vencimento
1	R\$ 705.000000	26/03/2019
2	R\$ 705.000000	27/03/2019
3	R\$ 705.000000	28/03/2019

#### (3) Produtos / (6) Itens

Produto	% Desconto	Preço de tabela	Preço Venda:	Qtde	Valor Total
120 - PRODUTO 120	3,03%	R\$ 330,00	R\$ 320,00	1,00	R\$ 320,00
121 - PRODUTO 121	0,00%	R\$ 340,00	R\$ 350,00	2,00	R\$ 700,00
139 - PRODUTO 139	1,35%	R\$ 370,00	R\$ 365,00	3,00	R\$ 1.095,00

Relatório do pedido em PDF

## 1.8 Enviar e-mail

Botão responsável por gravar o pedido e enviar o relatório do pedido ao e-mail do cliente, no formato PDF. O envio do e-mail não é imediato, a rotina de envio de e-mails do TOTVS CRM | SFA é executada de acordo com uma periodicidade pré-definida.



E-mail do pedido

## 1.9 Gravar pedido

Botão responsável por realizar a gravação do pedido no TOTVS CRM | SFA. Ao gravar um pedido, o estado atual dele será salvo e ficará disponível para edição posterior (rascunho), mantendo a situação do pedido como "Não finalizado" e não será enviado ao ERP.

## 1.10 Finalizar pedido

Botão responsável por realizar a finalização do pedido no TOTVS CRM | SFA.

Ao finalizar um pedido no **TOTVS CRM | SFA Web**, ele estará apto para ser enviado ao ERP e não será mais possível editá-lo no **TOTVS CRM | SFA**.

Quando a finalização do pedido é realizada através do **TOTVS CRM | SFA Mobile**, ele permanecerá editável na aplicação móvel enquanto não for realizada uma nova sincronização. Ao sincronizar o **TOTVS CRM | SFA Mobile**, o pedido será enviado ao servidor do **TOTVS CRM | SFA** e estará apto para ser enviado ao ERP, não sendo mais possível editá-lo no **TOTVS CRM | SFA**.

O envio do pedido ao ERP, processo esse chamado de "exportação do pedido", é realizado através de uma tarefa agendada que é executada periodicamente.

## 1.11 Assinatura

Durante a emissão do pedido no **TOTVS CRM | SFA Mobile**, é possível coletar a assinatura do cliente no próprio aparelho móvel, de maneira digital. Essa assinatura poderá ser visualizada na Web após a sincronização da aplicação.

TOTVS CRM | SFA



*Assinatura do cliente (Web)*

## 1.12 Configuração do flex

O conceito de flex utilizado no **TOTVS CRM | SFA** assemelha-se ao funcionamento de uma conta corrente, que estará vinculada ao profissional.

Quando o profissional realiza a venda de um produto utilizando um preço de venda superior ao preço flex, é gerado no **TOTVS CRM | SFA** um lançamento positivo (crédito) na sua conta corrente, que inicialmente não estará liberado para utilização. O processamento e liberação desse crédito somente será realizado quando o pedido exportado ao ERP retornar ao **TOTVS CRM | SFA** com a informação de faturamento dos itens do pedido, onde a liberação do crédito será proporcional a quantidade faturada do item que a gerou. Caso o item gerador do crédito tenha sofrido corte integral do pedido, o crédito será cancelado.

Quando o profissional realiza a venda de um produto utilizando um preço de venda inferior ao preço flex, é gerado no **TOTVS CRM | SFA** um lançamento negativo (débito) na sua conta corrente, que é processado no momento da realização da venda no **TOTVS CRM | SFA**, consumindo imediatamente o valor do saldo flex do profissional.

O cálculo do valor do flex é composto conforme fórmula abaixo:

$\text{valor\_flex\_produto} = (\text{preço de venda} - \text{preço flex}) \times \text{quantidade vendida}$

### Exemplo:

O vendedor Emerson tem saldo flex igual a R\$100,00 e realizou a seguinte venda:

PRODUTO	QTDE VENDIDA	PREÇO FLEX	PREÇO VENDA	TOTAL VENDA	LANÇAMENTO FLEX
Produto A	10	R\$10,00	R\$8,00	R\$80,00	-R\$20,00
Produto B	20	R\$15,00	R\$18,00	R\$360,00	+R\$60,00

A venda do Produto A gerou um lançamento negativo de flex no valor R\$20,00, pois o preço de venda ficou abaixo do preço flex:

$$\text{valor\_flex\_produto} = (8,00 - 10,00) \times 10$$

$$\text{valor\_flex\_produto} = -20,00$$

A venda do Produto B gerou um lançamento positivo de flex no valor R\$60,00, pois o preço de venda ficou acima do preço flex:

$$\text{valor\_flex\_produto} = (18,00 - 15,00) \times 20$$

$$\text{valor\_flex\_produto} = 60,00$$

### 1.13 Configuração da aprovação

Ao finalizar um pedido, o mesmo poderá estar sujeito a aprovação dependendo das regras pré-estabelecidas, conforme configurações disponíveis abaixo.

#### 1.13.1 Tipos de aprovação

- Classificação do desempenho de venda
- Bloqueio
- Percentual de desconto do pedido excedido
- Preço máximo do produto excedido
- Preço mínimo do produto excedido
- Quantidade máxima do produto excedida
- Quantidade mínima do produto excedida
- Quantidade mínima de produtos por condição de pagamento excedida
- Quantidade mínima de produtos por tipo de pedido excedida
- Valor mínimo do pedido por condição de pagamento excedido
- Valor mínimo do pedido por local de venda excedido
- Valor mínimo do pedido por tabela de preços excedido
- Valor mínimo do pedido por tipo de cobrança excedido

#### 1.13.2 Vínculos disponíveis

- Usuário
- Perfil de acesso
- Grupo de usuários
- Segmento
- Filial
- Cidade da filial
- Região da filial
- Unidade federativa da filial
- Cliente
- Grupo de clientes
- Classificação de clientes
- Local de venda
- Cidade do local de venda
- Região do local de venda
- Unidade federativa do local de venda
- Local de cobrança
- Tipo de pedido

- Condição de pagamento
- Tipo de cobrança
- Conta flex
- Tipologia
- Operação
- Grupo de produtos
- Produto
- Tabela de preços

Um pedido sujeito à aprovação no **TOTVS CRM | SFA** poderá ser aprovado ou reprovado pelo gestor responsável, com a possibilidade de inserir uma observação.

Caso o pedido seja aprovado, ele seguirá para exportação ao ERP, não havendo a necessidade de intervenção do vendedor que o emitiu. Porém, se o gestor reprovar, o pedido retornará ao vendedor, que, por sua vez, poderá contestar a decisão do gestor inserindo novas observações e encaminhando para aprovação novamente, ou então poderá realizar as adequações necessárias no pedido mencionadas pelo gestor e realizar a finalização do pedido novamente.

#### Histórico da aprovação



GERENTE dia 08/02/2019 às 15:06:35 - APROVADO

**Entendido, de acordo.**

VENDEDOR - 568 dia 08/02/2019 às 15:05:55 - CONTESTADO

**Por gentileza, solicito a aprovação pois se trata de uma negociação estratégica.**

GERENTE dia 08/02/2019 às 15:02:27 - REPROVADO

**Estou reprovando esse pedido pois não o mesmo não está dentro da nossa política de vendas.**

VENDEDOR - 568 dia 08/02/2019 às 14:58:21 - PENDENTE

**O pedido foi finalizado**

*Histórico da aprovação do pedido (Web)*

### 1.14 Configuração do desempenho de venda

O cálculo do desempenho de venda no **TOTVS CRM | SFA** visa classificar determinado produto e/ou pedido de acordo com a margem de lucro obtida na venda.

Para o cálculo, são utilizados como parâmetros o custo total e o preço de venda dos produtos inseridos no pedido.

As seguintes informações são exibidas: valor do desempenho, percentual do desempenho e classificação através de um gráfico de barras horizontal.

Podem ser criadas diversas faixas de desempenho, onde os seguintes dados serão parametrizados:

- Descrição
- Percentual inicial
- Percentual final
- Pedido requer aprovação
- Produto requer aprovação
- Permite finalizar pedido
- Cor
- Ordem

Adicionalmente, é possível configurar quais perfis de acesso poderão visualizar essas informações.

#### Exemplo

(4) Registros							<span style="color: green;">+</span> Adicionar <span style="color: red;">X</span> Cancelar alteração <span style="color: blue;">D</span> Gravar		
Descrição	Percentual inicial	Percentual final	Requer aprovação	Produto requer aprovação	Permite finalizar pedido	Cor	↑	↓	
RUM	0,00%	31,00%	Sim	Não	Sim		↑	↓	
REGULAR	31,01%	51,00%	Sim	Não	Sim		↑	↓	
BOM	51,01%	76,00%	Não	Não	Sim		↑	↓	
ÓTIMO	76,01%	100,00%	Não	Não	Sim		↑	↓	

*Configuração do desempenho de venda (Web)*

### 1.14.1 Fórmulas

**Valor do desempenho de venda do produto** = (preço de venda x quantidade) – (preço de custo x quantidade)

**Percentual de desempenho de venda do produto** = (((preço de venda x quantidade) – (preço de custo x quantidade)) / (preço de venda x quantidade)) x 100

**Valor do desempenho de venda do pedido** =  $\sum$  (valor\_desempenho\_produto)

**Percentual de desempenho de venda do pedido** = (valor\_desempenho\_pedido / valor\_líquido\_pedido) x 100

### 1.15 Configuração do preço de tabela

A formação do preço de tabela no **TOTVS CRM | SFA** é composta pelo seguinte cálculo:

**Preço de tabela** = Preço original - (Preço original x Percentual de acréscimo/desconto da condição de pagamento)

O **preço original** do produto pode ser configurado de acordo com os vínculos abaixo.

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Condição de pagamento Tabela de preços Filial Cliente Local de venda Grupo de clientes Cidade da filial Cidade do local de venda Tipologia do local de venda Tipologia do pedido Tipologia da filial Tipo de pedido Unidade federativa da filial Unidade federativa do local de venda Segmento Região da filial Região do local de venda Produto Grupo de produtos
<b>Exemplo</b>	O produto "Margarina", da tabela de preços "Outubro/2019", para o cliente "Atacadão", possui o preço original de R\$3,90.

O **percentual de acréscimo/desconto da condição de pagamento** pode ser configurado de acordo com os vínculos abaixo:

<b>Vínculos disponíveis</b>	Condição de pagamento do pedido
<b>Exemplo</b>	A condição de pagamento "À vista" possui 3% de desconto.

### 1.16 Configuração do preço de venda, oferta e desconto

A formação do preço de venda sugerido no **TOTVS CRM | SFA** é composta pelas seguintes variáveis:

- Preço de tabela
- Preço, percentual ou valor de desconto de oferta
- Percentual ou valor de desconto adicional

Além das variáveis acima, existem dois modelos de cálculo, que envolvem a ordem em que as variáveis são expostas na fórmula.

- **Oferta e Desconto:** nesse modelo, o cálculo do preço de venda é formado primeiramente pelo preço de tabela e, a partir dele, são aplicadas as variáveis de oferta e desconto adicional, necessariamente nessa ordem.

• **Desconto e Oferta:** nesse modelo, o cálculo do preço de venda é formado primeiramente pelo preço de tabela e, a partir dele, são aplicadas as variáveis desconto adicional e oferta, necessariamente nessa ordem.

Caso o preço de venda calculado seja diferente do preço de tabela, os campos "% Desconto" e "Valor de desconto" serão atualizados.

O **preço, percentual** ou **valor de oferta** podem ser configurados de acordo com os vínculos e parâmetros abaixo.

<b>Vínculos configurações disponíveis</b>	e	Período de vigência Produtos Percentual de desconto Valor de desconto Filial Cliente Local de venda Grupo de clientes Tipo de pedido
<b>Exemplo</b>		O produto "Chocolate em pó" possui 10% de desconto em pedidos emitidos para o cliente "Atacadão" durante o período de 01/12/2019 à 31/12/2019.

O **percentual** ou **valor de desconto adicional** podem ser configurados de acordo com os vínculos abaixo:

<b>Vínculos disponíveis</b>	Profissional Filial Cliente Grupo de clientes Local de venda Região do local de venda Região da filial Tipologia do local de venda Tipologia da filial Unidade federativa do local de venda Unidade federativa da filial Condição de pagamento Tabela de preços Segmento Produto
<b>Exemplo</b>	O produto "Leite integral" possui 5% de desconto para locais de venda com a tipologia "Padaria".

## 1.17 Configuração da comissão

O cálculo do valor de comissão no **TOTVS CRM | SFA** pode ser configurado de duas formas: por item ou por pedido.

### 1.17.1 Comissão por item

Para realizar o cálculo do valor de comissão por item, primeiramente é necessário configurar os percentuais de comissão dos produtos.

Essa configuração pode ser realizada de acordo com os parâmetros abaixo:

- Produto
- Percentual de desconto mínimo do produto
- Percentual de desconto máximo do produto
- Percentual de comissão do produto

Caso o percentual de desconto do produto no pedido esteja entre os percentuais mínimo e máximo de desconto da configuração, então o seguinte cálculo é realizado:

**Valor de comissão do produto = Valor total líquido do produto x percentual de comissão do produto**

Se o percentual de desconto do produto no pedido não estiver contido na faixa de desconto configurada, o valor da comissão do produto será zero.

### 1.17.2 Comissão por pedido

Para realizar o cálculo do valor de comissão por pedido, primeiramente é necessário configurar o percentual de comissão geral que será aplicado.

Essa configuração pode ser realizada de acordo com os parâmetros abaixo:

- Percentual de desconto mínimo do pedido
- Percentual de desconto máximo do pedido
- Percentual de comissão do pedido

Caso o percentual de desconto total do pedido esteja entre os percentuais mínimo e máximo de desconto da configuração, então o seguinte cálculo é realizado:

**Valor de comissão do pedido = Valor total líquido do pedido x percentual de comissão do pedido**

Se o percentual de desconto total do pedido não estiver contido na faixa de desconto configurada, o valor da comissão do pedido será zero.

## 2 CONFIGURAÇÃO

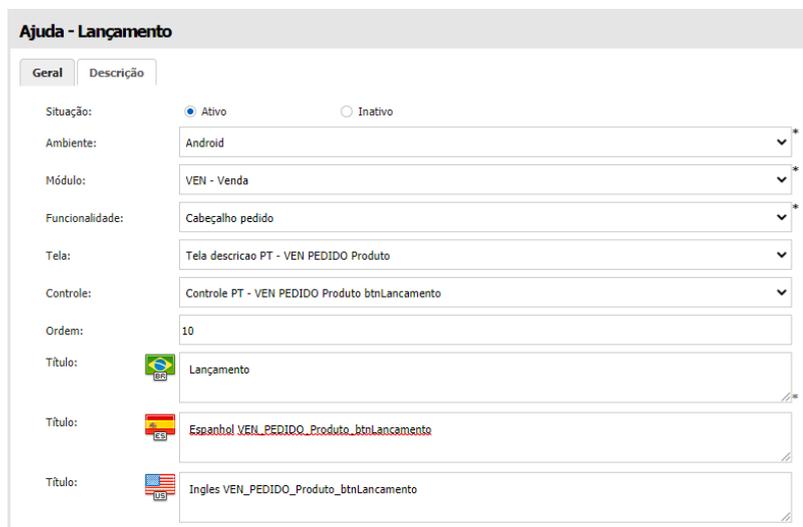
O módulo de configuração é utilizado para configurar funcionalidades do sistema como por exemplo: logotipo (pode ser modificado no ambiente Web e no Mobile), realizar a conexão com banco de dados e dados dos dashboard, configurar idiomas, tabelas de auditoria, sincronização, entre outras configurações.

### 2.1 Tutorial

Esta aba permite a edição dos textos de ajuda da aplicação, a edição das funcionalidades, dos módulos e do ambiente em que estes estarão disponíveis, entre outras opções.

#### Ajuda

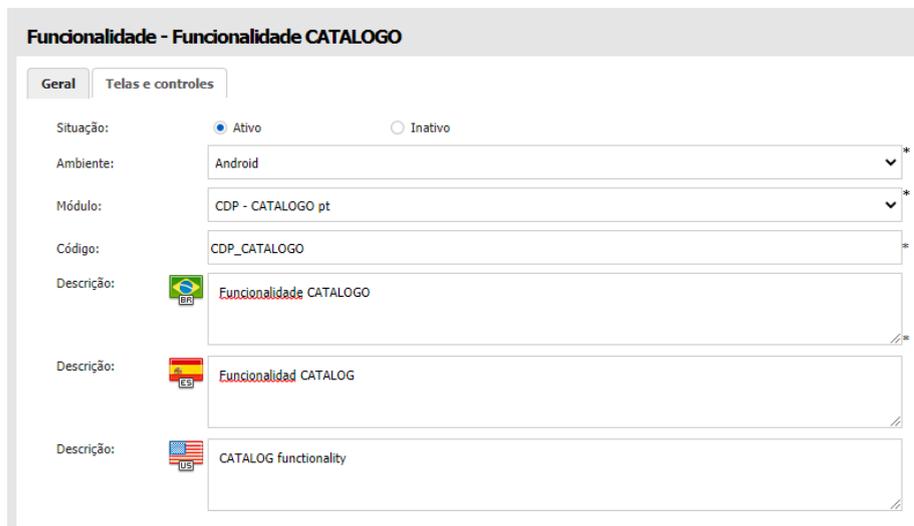
Tela que permite o cadastro e edição dos textos de ajuda que aparecem nas telas da aplicação. Os mesmos são separados por módulo e funcionalidade.



Tela de cadastro de ajuda (Ambiente Web)

#### Funcionalidade

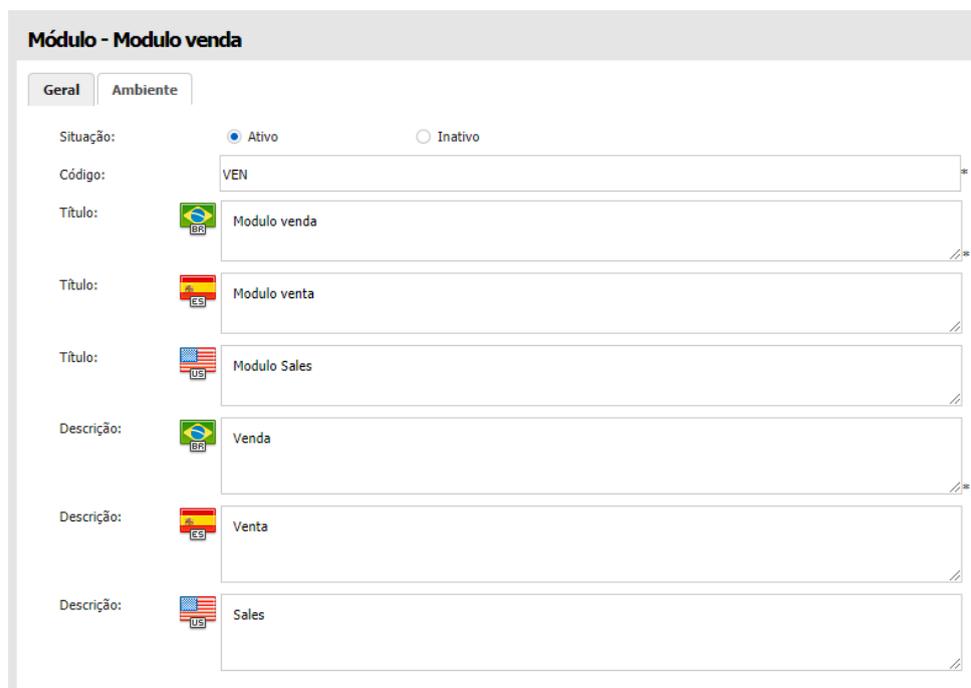
Aqui é possível adicionar e editar funcionalidades dos módulos da aplicação, nos ambientes Web e Android. Também podem ser editadas as telas e controles das funcionalidades.



Tela de cadastro de funcionalidade (Ambiente Web)

## Módulo

Esta opção permite a adição e edição dos módulos da aplicação e a seleção do ambiente em que estes estarão disponíveis.



Tela de cadastro de módulo (Ambiente Web)

## 2.2 Sincronização

A configuração da sincronização do TOTVS CRM | SFA Mobile, pode ser realizada partir do momento em que já há uma versão. Desde o arquivo no qual é definido o banco que deve ser apontada, a edição do arquivo para definir o diretório que será gravado o log, até a tela de Sincronização no ambiente Mobile.

**Cadastro sincronização**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar 🗑 Limpar

Pesquisa avançada ▾

(0) Registros				<span>+</span> Adicionar	<span>✖</span> Cancelar alteração	<span>💾</span> Gravar	<span>🔄</span>	<span>📄</span>	<span>📄</span>
Descrição	Ip servidor	Porta servidor JMX	Porta servidor						
Conexão Sincronização	127.0.0.1	2601	8080						

Tela de configuração da sincronização (Ambiente Web)

## 2.3 Configuração do pedido

Pedido engine é um produto idealizado pela equipe de implantação, que identificou a necessidade da criação de uma ferramenta onde o próprio consultor poderá realizar a parametrização de venda de forma visual, e priorizar seu tempo em atividades que geram valor e que exigem um esforço maior, fazendo com que o projeto seja entregue em tempo reduzido sem perder a qualidade. Com este recurso, é possível configurar se o cliente quer trabalhar com tabela de preço por cliente, ou por condição de pagamento, realizar a criação de campos adicionais, configurar a comissão dos vendedores através de fórmulas criadas pelo próprio consultor, definir o valor da entrega entre muitos outros recursos.

**Busca cabeçalho**

Cabeçalho

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar 🗑 Limpar

Pesquisa avançada ▾

(38) Registros											<span>✖</span> Cancelar alteração	<span>💾</span> Gravar	<span>🔄</span>	<span>📄</span>	<span>📄</span>
Contexto	Entidade	Label	Situação ▾	Exibir no relatório	Visível	Editável	Editável com itens	Obrigatório	Agrupar níveis	Personalizado					
CABECALHO	PROFISSIONAL	standard.pedidoconfig.campo.lbl.profissional	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não						
CABECALHO	CLIENTE	standard.pedidoconfig.campo.lbl.cliente	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não	Plugin standard					
CABECALHO	LOCAL	standard.pedidoconfig.campo.lbl.local	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não						
CABECALHO	FILIAL_VENDA	standard.pedidoconfig.campo.lbl.filialvenda	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não						
CABECALHO	TABELA_PRECO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.tabelapreco	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não						
CABECALHO	CONDICAO_PAGAMENTO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.condicaopagamento	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	TIPO_COBRANCA	standard.pedidoconfig.campo.lbl.tipocobranca	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Não	Não						
CABECALHO	CONTROLEFLEX	standard.pedidoconfig.campo.lbl.flex	Ativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Sim						
CABECALHO	CABECALHO_NUMEROPEDIDOCLIENTE	standard.pedidoconfig.campo.lbl.numeropedidocliente	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_NUMEROPEDIDOERP	standard.pedidoconfig.campo.lbl.numeropedidoerp	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_NUMEROPEDIDOORIGEM	standard.pedidoconfig.campo.lbl.numeropedidoorigem	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_NUMEROPEDIDOUSUARIO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.numeropedidousuario	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_NUMERONOTAFISCALORIGEM	standard.pedidoconfig.campo.lbl.numeronotafiscalorigem	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_DATAPEDIDO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.datapedido	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	GRUPO_PARCEIRO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.grupoparceiro	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	TIPO_PRODUTO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.tipoproduto	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Não	Não						
CABECALHO	LOCAL_COBRANCA	standard.pedidoconfig.campo.lbl.localcobranca	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Sim	Não						
CABECALHO	TIPOLOGIA	standard.pedidoconfig.campo.lbl.tipologia	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Não	Não						
CABECALHO	TIPO_PEDIDO	standard.pedidoconfig.campo.lbl.tipopedido	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Não	Não	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_1	CABECALHO_CAMPO_1	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_2	CABECALHO_CAMPO_2	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_3	CABECALHO_CAMPO_3	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_4	CABECALHO_CAMPO_4	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_5	CABECALHO_CAMPO_5	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						
CABECALHO	CABECALHO_CAMPO_6	CABECALHO_CAMPO_6	Inativo	Inativo	Sim	Sim	Sim	Sim	Não						

Exibindo página 1 de 2

Exibir: 25 50 100 250 500

Tela de configuração do pedido (Ambiente Web)

Atualmente, a tela onde é realizada os pedidos, é constituída por vários campos para que o usuário selecione e finalize sua venda, como por exemplo; tabela de preço, condição de pagamento, segmento, tipo de pedido, entre outros.

Os resultados apresentados em cada um dos campos no módulo de vendas, podem ser filtrados e vinculados a outros campos do sistema, para que eles mostrem valores que tragam um maior sentido ao negócio da empresa.

**[Pedido 1144]**

**Cabeçalho**

Profissional: 000003 - USUÁRIO 000003 \*

Cliente: 000006 / 01 - CLIENTE 000006;X \* 🔍 ✕

Local: RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPACHO \* 🟢 3

Filial: 010101 - FILIAL 1 \*

Tabela de preço: TABELA DE PREÇO 1 \*

Condição de pagamento: VENDA A VISTA \*

Tipo de cobrança: BOLETO BANCÁRIO \*

Flex: Cofer \*

Cabeçalho do pedido (Ambiente Web)

Suponhamos que no campo de tipo pedido, a empresa deseja que somente o tipo de pedido “Bonificação” seja apresentado, neste caso ele irá fazer um filtro trazendo apenas esta opção, fazendo com que os vendedores que usam o pedido possam selecionar apenas este item. Assim como no tipo de pedido, existem outros campos que podem ser parametrizados, como por exemplo filial de venda, tipo de cobrança, entrega entre outras.

Esta função apresenta um indicador de desempenho de lucratividade na aba de resumo em tempo real, onde o vendedor terá um painel para medir se sua venda está com um bom desempenho, e ele poderá usar como auxílio para obter melhores resultados, ou seja o sistema irá auxiliar o seu vendedor e alavancar suas vendas fazendo com que as duas partes se realizem, pois a comissão do vendedor será maior e o lucro da empresa sobre as vendas irá aumentar.

No Pedido Engine, é possível realizar a configuração da comissão dos vendedores através de 3 modelos pré-definidos, utilizando operadores matemáticos junto com as variáveis do pedido e dos produtos disponíveis em nosso sistema.

Modelos de comissão:

- Comissão por produto
- Comissão sobre o valor total do pedido
- Percentual sobre o valor total do pedido

O parcelamento pode ser adicionado de forma muito simples no momento da venda, basta indicar a quantidade de parcelas que o sistema irá realizar a distribuição dos valores e irá também gerenciar as datas de vencimento de forma automática e sem ter a necessidade do vendedor de inserir valores manuais ou o cliente realizar cálculos manuais.

**Parcela**

Ordem	Valor da parcela	Data de vencimento
1	0,87	09/02/2021
2	0,86	16/02/2021
3	0,86	23/02/2021

Parcelas do pedido (Ambiente Web)

Caso seja necessário que uma parcela específica seja com um valor diferenciado das demais, o vendedor poderá mudar o valor da parcela em questão e o sistema de forma automática irá recalculer o valor das outras parcelas, ou seja, o gerenciamento

de parcela é muito simples e flexível pois os campos de valores e datas estão disponíveis para edição e o sistema fica incumbido de garantir que o valor final negociado seja apresentado para o cliente.

No exemplo abaixo temos 3 parcelas com datas e valores totalmente distintas, ou seja, o sistema é capaz de responder as regras mais diferenciadas possíveis.

Ordem	Valor da parcela	Data de vencimento
1	10,00	12/02/2021
2	20,85	16/02/2021
3	20,85	23/02/2021

Parcelas com valor modificado (Ambiente Web)

Com este recurso não é mais necessário ter um pedido impresso ou carregar qualquer outro formulário, pois este mecanismo permite que seja adicionado uma assinatura no momento em que o pedido está sendo finalizado, e esta ação é realizada no próprio aparelho Android do vendedor, onde o cliente escreve na tela do aparelho Android.

Observe como a assinatura do cliente irá ser apresentada no sistema.

TOTVS CRM | SFA

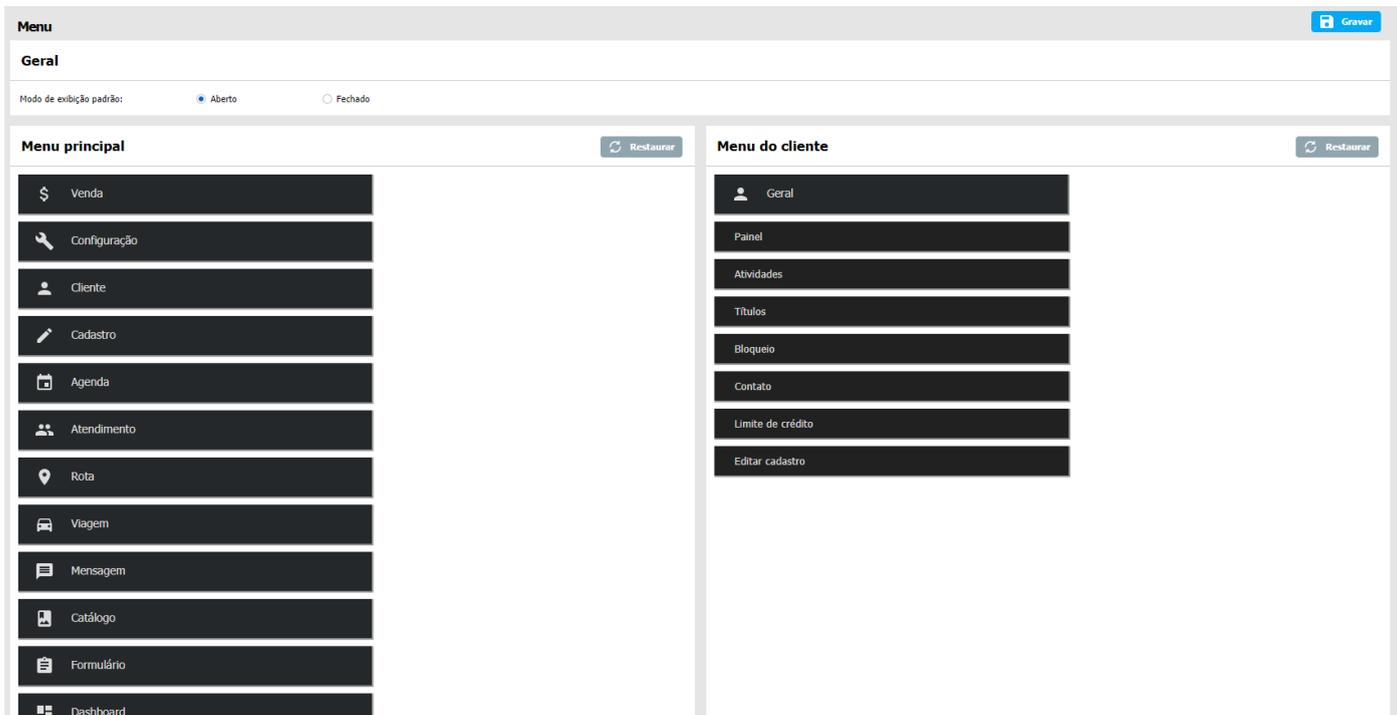


Assinatura do cliente (Ambiente Web)

## 2.4 Menu

### Menu

Aqui é possível ordenar os botões dos menus principal e do cliente, basta clicar sobre o botão desejado e arrastar para cima ou para baixo.



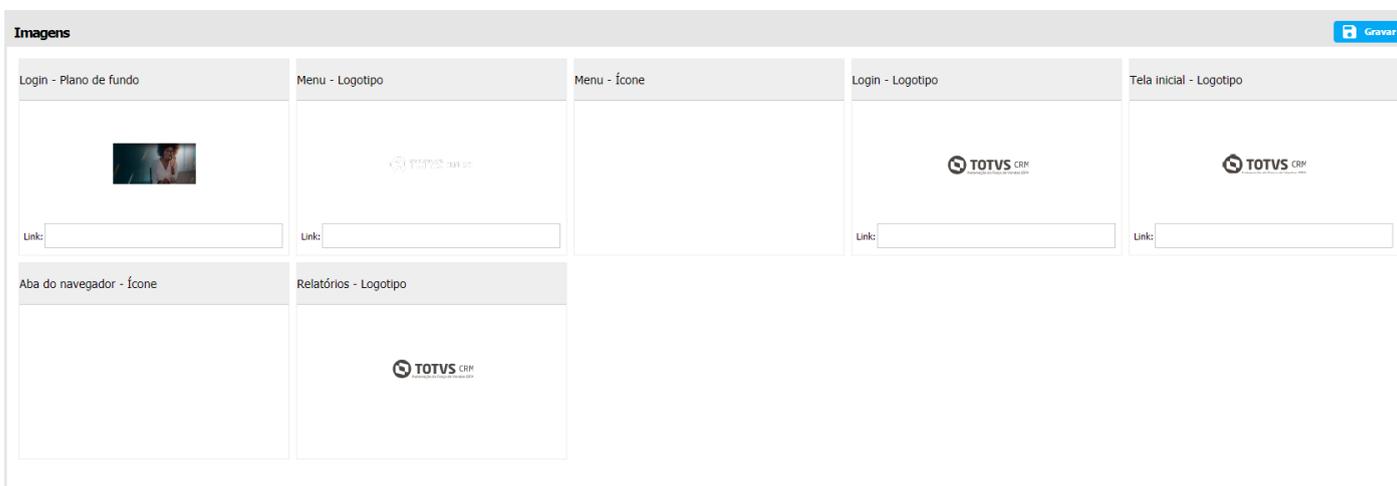
Configuração do menu do sistema (Ambiente Web)

## 2.5 Logotipo

Nesta aba, é possível definir as imagens do ambiente Web (plano de fundo do login, logotipo no menu, logotipo no login, etc.), ordenar os botões dos módulos nos menus principal e do cliente e editar o tema do cabeçalho, do menu lateral e do menu do usuário, entre outras opções.

### Imagens

Nesta tela o usuário poderá definir várias imagens do ambiente Web, entre elas o plano de fundo da tela de login, o logotipo do menu, o logotipo do login, etc.



Configuração do logotipo (Ambiente Web)

### Tema

Esta tela permite a alteração e adição de temas para o menu lateral, um tema principal da aplicação, no cabeçalho e no menu do usuário.

**Tema**

Edição de tema - Totvs CRM | SFA

Situação:  Ativo  Inativo  
 Padrão:  Sim  Não  
 Descrição: Totvs CRM|SFA

**Gerar tema**

Cor primária:  Cor secundária:  **Gerar**

**Menu lateral**

Plano de fundo:  Item selecionado:   
 Texto:  Texto do item selecionado:   
 Ícones:  Bordas do item visitado:   
 Campo de pesquisa:  Menu/submenu (ponteiro sobre o menu/submenu):   
 Campo de pesquisa (foco no campo):  Item (ponteiro sobre o item):   
 Menu selecionado:  Texto (ponteiro sobre o menu/submenu/item):   
 Submenu selecionado:  Ícones (ponteiro sobre o menu/submenu/item):   
 Itens não selecionados:

**Cabeçalho**

Plano de fundo:  Ícones:   
 Campo de pesquisa:  Ícones (ponteiro sobre o ícone):   
 Texto do campo de pesquisa:

**Menu do usuário**

Plano de fundo:  Item (ponteiro sobre o item):   
 Texto:  Texto (ponteiro sobre o item):

Descrição	Situação	Padrão
Brown	Inativo	Não
Deep orange	Inativo	Não
Deep purple	Inativo	Não
Green	Inativo	Não
Indigo	Inativo	Não
Orange	Inativo	Não
Red	Inativo	Não
Teal	Inativo	Não
Totvs CRM SFA	Ativo	Sim

Configuração do tema do sistema (Ambiente Web)

## 2.6 Licenciamento

Na configuração das licenças do TOTVS CRM | SFA, permite que seja realizada a alteração da URL de autenticação, liberada a permissão de acesso dos dispositivos dos usuários às licenças e definidas as permissões de acesso por usuário às licenças disponíveis do ambiente Web, às licenças extras e às de teste, além de possibilitar o bloqueio da troca de dispositivo e visualizar outras configurações já definidas por padrão.

**Configuração de licença**

Informações do cliente

URL de autenticação:   
 Identificador:

**Licenças**

Atualizar Exportar relatório

Busca rápida:  **Pesquisar** **Limpar**

Data cadastro	Produto	Plataforma	Data início	Data fim	Padrão	Extras	Teste	Extras teste	Web	Exceder limite	Última atualização	Situação
30/05/2017	SIM3Gm	Dispositivos móveis	29/05/2017	30/06/2020	20,00	20,00	10,00	10,00	2,00	Não	13/10/2017 às 15:02	Homologação
30/05/2017	SIM3Gm	Web	29/05/2017	30/06/2020	31,00	20,00	10,00	2,00	2,00	Não	19/10/2017 às 11:23	Produção

Configuração da licença (Ambiente Web)

## Dispositivos

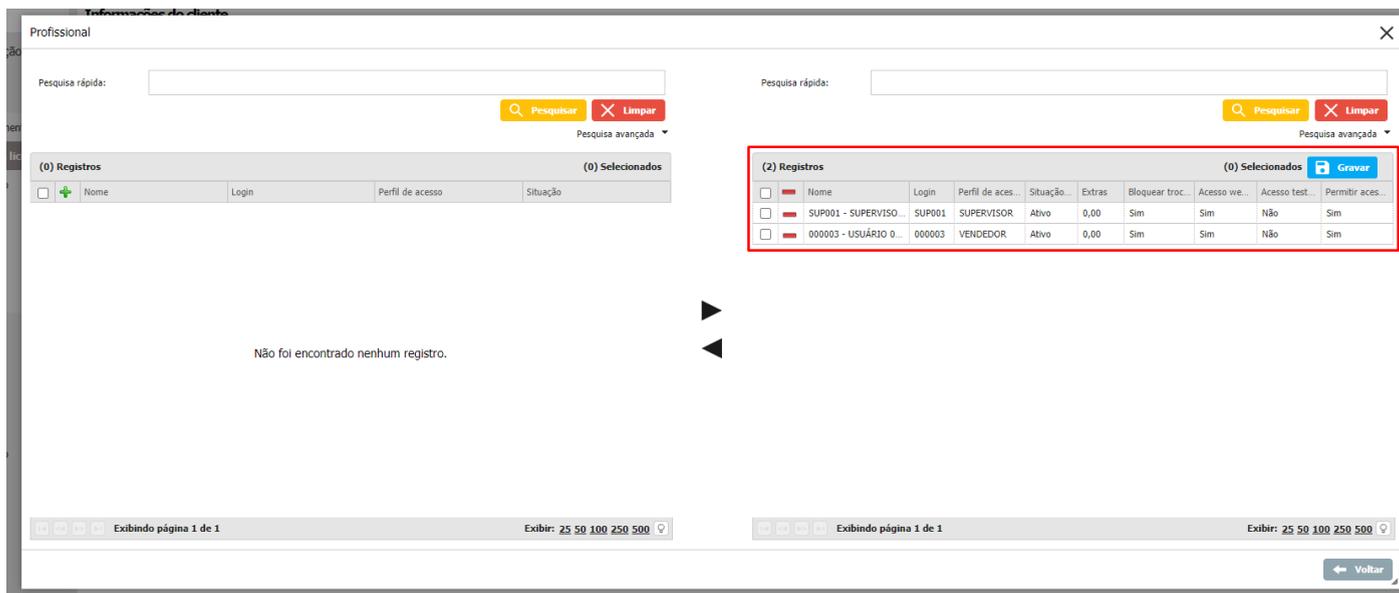
O botão de dispositivos () , abrirá uma pop-up, que mostrará os aparelhos cadastrados para o usuário, mostrando qual é o principal que está utilizando a licença e também há a opção que permite ou não o acesso do dispositivo à licença, assim como a adição de um bloqueio permanente.

Data cadastro	Produto	Plataforma	Data início	Data fim	Padrão	Extras	Teste	Extras teste	Web	Exceder limite	Última atualização	Situação
30/05/2017	SIM3Gm	Dispositivos móveis	29/05/2017	30/06/2020	20,00	20,00	10,00	10,00	2,00	Não	13/10/2017 às 15:02	Homologação
30/05/2017	SIM3Gm	Web	29/05/2017	30/06/2020	31,00	20,00	10,00	2,00	2,00	Não	19/10/2017 às 11:23	Produção

Configuração dos dispositivos e suas licenças (Ambiente Web)

## Profissionais

O botão de profissionais (), mostra os usuários que estão vinculados à licença. Nesta pop-up, é possível visualizar a situação (Ativo/Inativo), definir a quantidade de licenças extras do usuário, bloquear a troca de dispositivo principal, permitir acesso à licença Web e de testes e permitir acesso à aplicação.

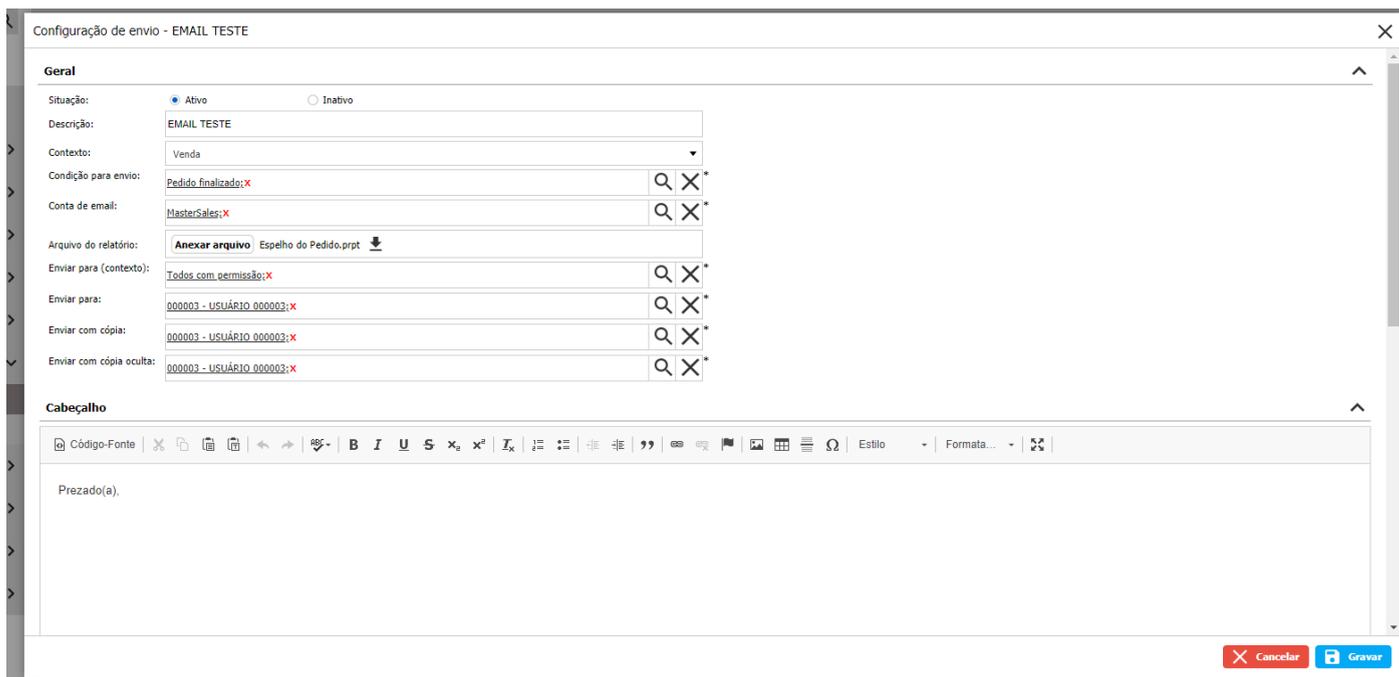


Configuração da licença dos profissionais (Ambiente Web)

## 2.7 E-mail

### Configuração de envio

Nesta opção é possível configurar o envio de e-mails, como a condição para envio, conta de e-mail, situação, entre outros.



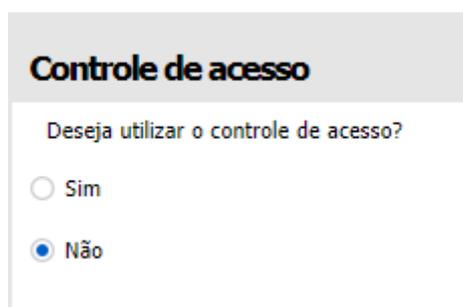
Configuração/Cadastro template de e-mail (Ambiente Web)



E-mail recebido na caixa de entrada (Ambiente Web)

## 2.8 Controle Acesso

Nesta tela, o usuário definirá se irá utilizar o controle de acesso ao sistema ou não.



Controle de acesso do sistema (Ambiente Web)

## 3 CLIENTE

O módulo Cliente reúne informações cadastrais do cliente, histórico de atendimentos, vendas, serviços, títulos financeiros, mapeamento geográfico e todas as demais informações ligadas ao cliente contido na carteira do profissional logado e de sua hierarquia. A partir deste módulo, são iniciados os atendimentos, vendas e serviços, além de permitir o cadastro de novos clientes.

Ao acessar o módulo de Cliente, serão listados todos os clientes (ativos e inativos) da carteira do profissional logado e dos profissionais que pertencem a sua hierarquia. A listagem apresenta informações resumidas do cliente e seus locais (endereços), ordenados alfabeticamente e separados por letras para uma melhor visualização e localização da informação. Na página seguinte pode ser vista a tela de listagem dos clientes.

**Carteira de clientes**

Profissionais (82) Profissionais | Digite sua pesquisa

000003 - USUÁRIO 000003 000003	(1545) Clientes   (0) Prospects (3223) Locais
000007 - USUÁRIO 000007 000007	(105) Clientes   (0) Prospects (111) Locais
000009 - USUÁRIO 000009 000009	(121) Clientes   (0) Prospects (121) Locais
000010 - USUÁRIO 000010 000010	(265) Clientes   (0) Prospects (265) Locais
000012 - USUÁRIO 000012 000012	(170) Clientes   (0) Prospects (170) Locais
000016 - USUÁRIO 000016 000016	(55) Clientes   (0) Prospects (55) Locais
000021 - USUÁRIO 000021 000021	(0) Clientes   (0) Prospects (0) Locais

(0) Clientes | (0) Prospects | Digite sua pesquisa

Mapa de clientes: Melhor visualização 1 | Melhor visualização 2 | Mapa | Satélite | Digite uma consulta

Carteira de clientes do profissional logado (Ambiente Web)

Obs.: quando um cliente e/ou local estiver na listagem com o fundo cinza, significa que o mesmo se encontra inativo.

**Painel**  
000006 / 01 - CLIENTE 000006

Atendimento: Período de: 01/01/2021 até: 02/02/2021

(1) Atendimentos: (1) Telefone

Financeiro: Títulos com vencimento de: 04/01/2017 até: 18/11/2020

(16) Títulos de débito: (3) Vencidos: R\$ 9.847,26 (0) A vencer: R\$ 0,00 (13) Pagos: R\$ 34.148,26 (0) Títulos de crédito: R\$ 0,00 Limite de crédito disponível: R\$ 0,00

Títulos de débito (valor): R\$ 34.148,26 (Pagos) R\$ 9.847,26 (Vencidos)

Venda: Período de: 01/01/2021 até: 02/02/2021

(4) Pedidos: R\$ 25,61 (4) Pendente: R\$ 25,61

Viajem

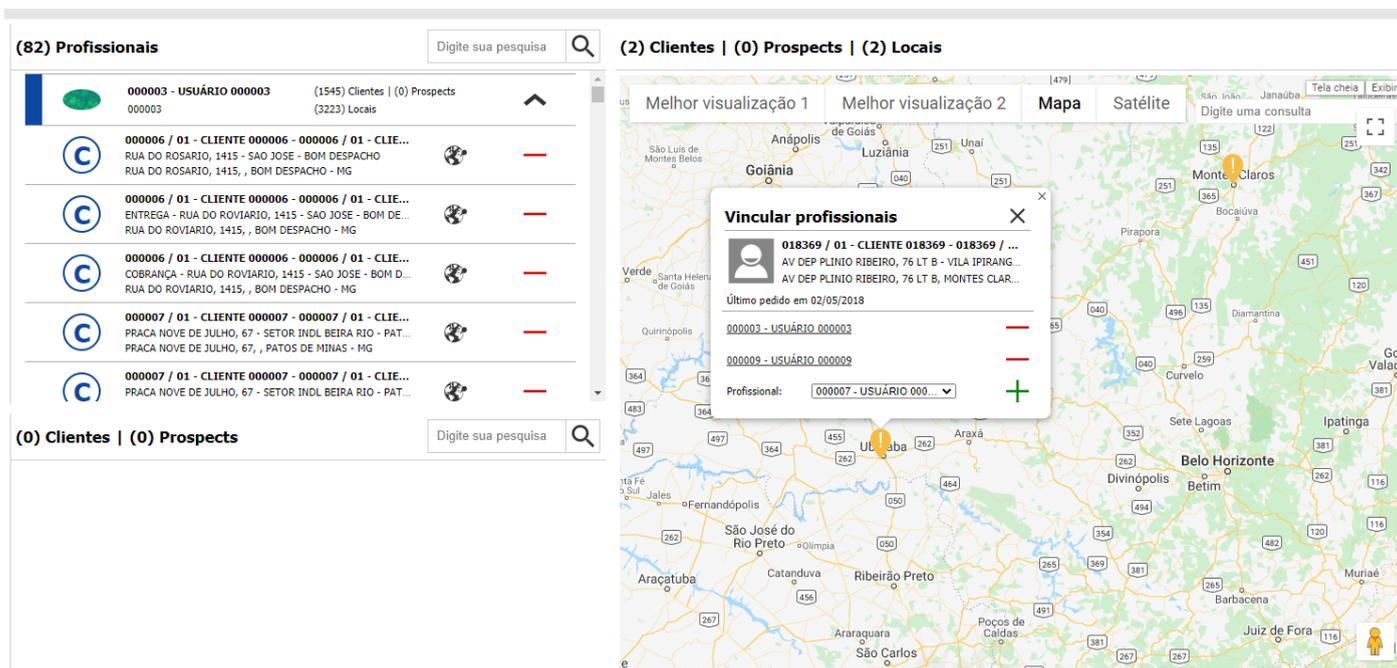
Menu lateral: Geral, Painel, Atividades, Bloqueio, Títulos, Limite de crédito, Contato, Editar cadastro, Nota fiscal, Listar, Pedido, Listar, Novo, Relatórios, Títulos financeiros, Atendimento, Listar, Novo

Visão 360º do painel do cliente (Ambiente Web)

O módulo de Cliente proporciona ao usuário uma visão ampla sobre sua carteira de clientes, permitindo uma análise sobre cada cliente. Além disso, é por meio deste módulo que os usuários poderão realizar a demarcação da área de cada cliente, facilitando assim a localização e contato com este cliente. Além disso, com o módulo, é possível visualizar relatórios e gráficos sobre o cliente. Desta forma, o usuário e a empresa conseguem compreender mais sobre onde e como é necessário atuar, visto que nesses dados conterão informações sobre os atendimentos, os títulos financeiros e as vendas realizadas para cada cliente.

Um registro telefônico, pode ser definido como padrão. Este valor é carregado automaticamente no campo Telefone. Caso haja a necessidade de editar algum registro já gravado, basta dar um duplo clique sobre o campo que deseja alterar, realizar a

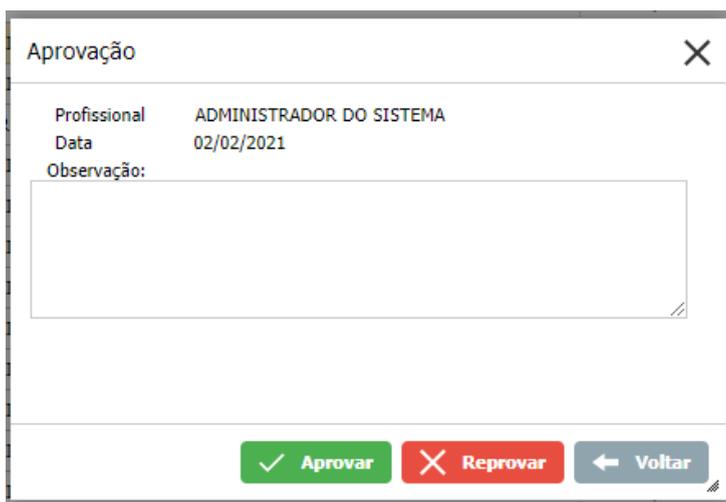
edição e então clicar sobre o botão Confirmar. Da mesma forma que os registros telefônicos, é possível verificar um e-mail pré-cadastrado para o contato selecionado, clicando no botão (). Uma nova janela será aberta, exibindo a lista de e-mails já cadastrada (caso exista).



Localização dos clientes pela carteira de cliente (Ambiente Web)

### Aprovação e Reprovação de Cadastros

O processo de aprovação ou reprovação de um cadastro é muito simples. Os cadastros que se encontram na fase pendente devem ser aprovados ou reprovados. Para identificar quais estão pendentes, deve-se verificar na listagem os ícones pendentes (), e ao clicar neste ícone é possível aprovar ou reprovar o cliente. Vejamos a imagem da pop-up de aprovação na sequência:



Aprovação/Reprovação de cadastros de clientes (Ambiente Web)

Observação da aprovação do parceiro
✕

Nome parceiro: 000006 / 01 - CLIENTE 000006

Nome fantasia: 000006 / 01 - CLIENTE 000006

Observação:

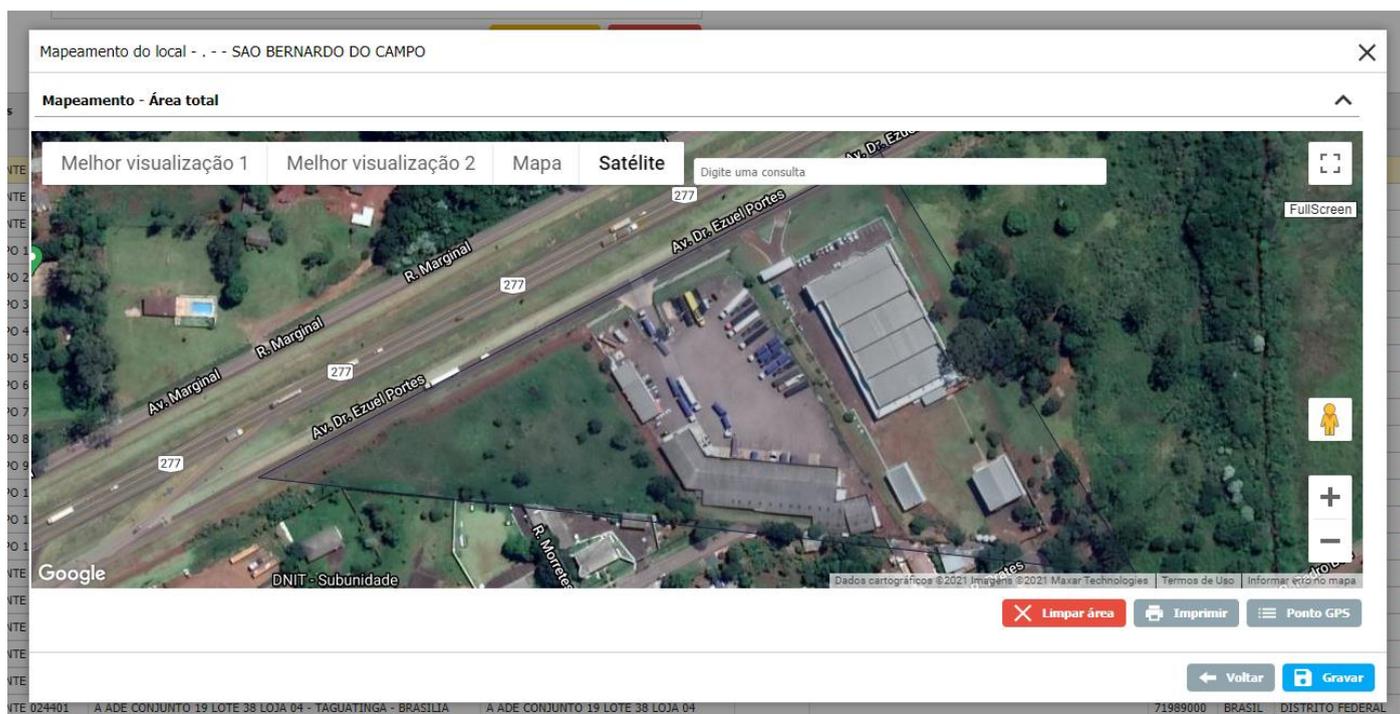
← Voltar

Observação da aprovação/reprovação (Ambiente Web)

### Painel

Esta tela tem sido muito valorizada dentro do sistema devido à amplitude de informações que a mesma apresenta. Além disso, as informações apresentam-se de uma forma resumida, mas totalmente organizada, de forma a proporcionar um rápido entendimento sobre o histórico e a situação atual do cliente selecionado.

Esta é a tela que será apresentada ao acessar toda a tela da Visão 360°. Nesta sub-aba serão apresentadas algumas informações de uma forma bem resumida e organizada, de forma a prover uma fácil e rápida compreensão ao usuário, tendo assim uma visão da situação atual do cliente selecionado. As informações gerarão ainda gráficos, para que a visualização possa ser aprimorada. Para esta parte serão utilizadas as informações referentes à parte de Atendimento, Financeiro, Venda, Viagem, Oportunidade e Formulário. Veja imagens na sequência, de como estas encontram-se dispostas.



Mapeamento do local do cliente (Ambiente Web)

### Atividades

Nesta opção, será possível visualizar e adicionar atividades relacionadas ao cliente que está sendo acessado na Visão 360°, como por exemplo, eventos, reuniões, atividades comerciais, entre outras. Podem ser selecionados o tipo de atividade (Comercial, serviços), o profissional responsável, o local do cliente, um contato, a situação da atividade, data e hora de início e fim entre outras opções.

Atividades do cliente (Ambiente Web)

### Bloqueio

Nesta parte, a empresa poderá inserir bloqueios no sistema, conforme a sua regra de negócio, assim como a forma de negociação com cada cliente. Na tela abaixo é possível visualizar como ela se apresenta.

Local	Tipo bloqueio	Unidade	Observação
AV.DOS BANDEIRANTES,639 - CENTRO - TAIOBEIRAS	APROVADO		

Bloqueios do cliente (Ambiente Web)

### Títulos

Nesta tela serão apresentados os registros de títulos integrados ao sistema. Estes títulos estarão dispostos de acordo com alguns filtros utilizados e explanados na parte superior da tela. No entanto, dentro de cada aba já filtrada/separada, ainda há a possibilidade de realizar filtros por outras informações, estando estes presentes também na parte superior.

Títulos do cliente (Ambiente Web)

### 3.1 Localização

#### Botão GPS – Ponto sede

Ao clicar neste botão ( ), é possível cadastrar as coordenadas GPS da sede desse local (latitude, longitude e altitude) e visualizar o mesmo no mapa.

Mapeamento/ponto sede do local do cliente (Ambiente Web)

#### Botão GPS – Área

Ao clicar neste botão ( ), é possível demarcar as coordenadas GPS de toda a área do local, ou importar uma área pronta, escolher a cor da mesma e visualizá-la no mapa.

## Botão Mapeamento do local

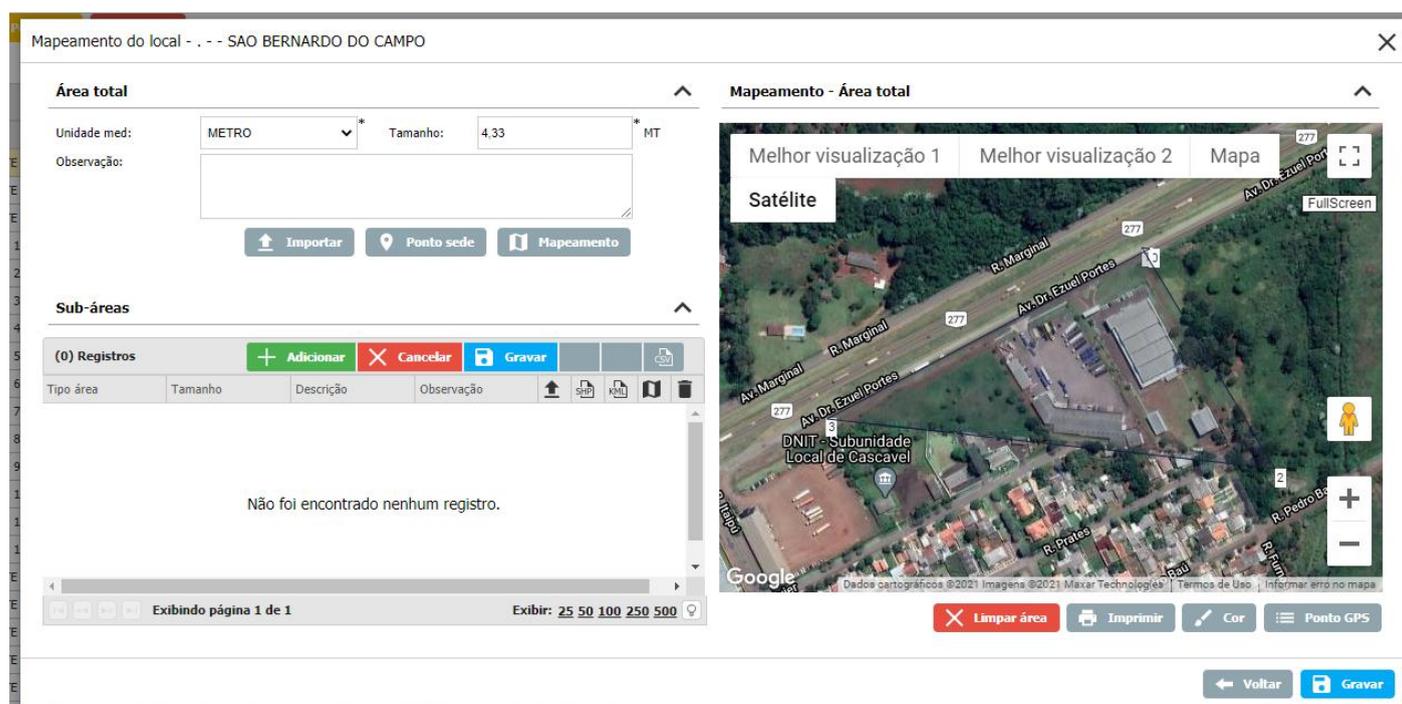
Ao acessar esta opção (), é possível visualizar a área do local, definir seu tamanho e adicionar e acessar as subáreas

Para visualizar algumas informações básicas a respeito de uma subárea, o usuário pode utilizar a opção de marcar a checkbox em frente à subárea desejada. Após isso, algumas informações serão apresentadas na parte inferior da tela, logo abaixo dos botões, conforme mostrado na imagem anterior.

Caso o usuário queira criar uma subárea dentro do local escolhido, basta utilizar o botão Adicionar, e uma nova linha será inserida abaixo para preenchimento. Caso alguma das informações já registradas sejam alteradas, é necessário clicar no botão Gravar para que estas sejam salvas. O botão Remover pode ser utilizado no caso de desejar remover alguma subárea já cadastrada anteriormente.

O botão GPS, é utilizado para demarcar a subárea registrada, dentro do local selecionado. Ao clicar neste botão, uma nova tela será carregada. O seu funcionamento será igual ao do botão GPS – Área.

O botão Tipo área, é utilizado para inserir o tipo de área que está presente subárea. Ao clicar nele poderá ser selecionado o tipo de área cadastrado para o cliente.



Mapeamento do local (Ambiente Web)



Mapeamento do local por GPS (Ambiente Android)

### 3.2 Limite de Crédito

Nesta sub-aba o sistema permite que a empresa insira limites para o cliente, determinando alguns pontos como:

- Local: Especificar qual o local do cliente a que este limite será direcionado;
- Unidade: Especificar em qual filial da empresa que este cliente terá este limite;
- Dt. Início vigência: Estipular a partir de quando que o limite entrará em vigor;
- Dt. Fim vigência: Estipular até quando que o limite de crédito estará em vigor;
- Saldo inicial: Quantia que a empresa deseja disponibilizar como limite para o cliente;
- Saldo disponível: Será calculado automaticamente, conforme as movimentações que o cliente for realizando;
- Tipo limite de crédito: Selecionar o tipo de limite de crédito que será vinculado.

**Limite de crédito** + Adicionar Gravar

000006 / 01 - CLIENTE 000006

Vigência de: 01/02/2021 Até:  Pesquisar

Local: --Selecione--

Unidade: 010101 - FILIAL 1

Tipo limite de crédito: --Selecione--

Pesquisa avançada

(1) Registros

Local	Unidade	Dt. inicio vigência	Dt. fim vigência	Saldo inicial	Saldo disponível	Tipo limite de crédito
ENTREGA - RUA DO ROVIARIO, 1415 - ...	010101 - FILIAL 1	02/02/2021	04/02/2021	1.500,00	0,00	Tipo limite 1

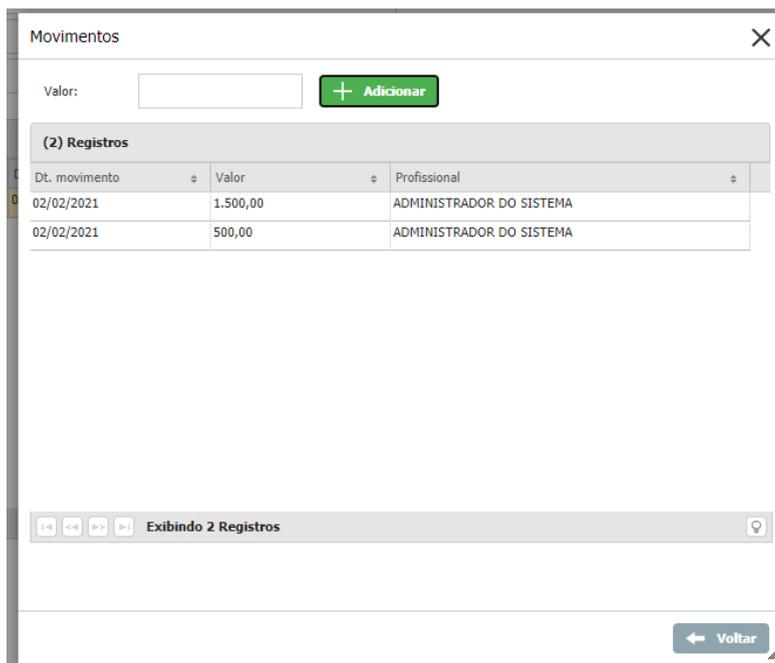
Exibindo 1 Registros

Limite de crédito do cliente (Ambiente Web)

No final da linha, há o botão Movimentos (), onde podem ser visualizadas todas as movimentações realizadas pelo cliente,

para que o cálculo de saldo disponível, a partir do saldo inicial, tenha sido gerado.

Se o usuário desejar criar um novo limite, isto pode ser efetuado através do botão Adicionar, lembrando sempre de utilizar o botão Gravar ao concluir a inclusão das informações. Caso o usuário queira realizar uma busca por alguma das informações registradas em um limite de crédito já cadastrado, é possível utilizar a opção de filtro disposta na parte superior do sistema, clicando sobre o botão de Pesquisa avançada para obter mais opções.



Movimentos do limite de crédito (Ambiente Web)

Visão 360° - Consulta - Títulos	
(0) Limite de crédito	R\$0,00
(3) Títulos vencidos	R\$9.847,26
(0) Títulos a vencer	R\$0,00
(2) Títulos pagos	R\$8.645,15
(0) Títulos de crédito	R\$0,00

Consulta do limite de crédito do cliente (Ambiente Android)

3.3 Financeiro

Caso o usuário queira visualizar as informações mais detalhadamente, basta o mesmo clicar sobre os dados que se encontram sublinhados, que o sistema já irá direcionar ao módulo correspondente. Na parte de Atendimento o sistema irá redirecionar ao módulo de Atendimento, na parte de Financeiro permanecerá no módulo de Cliente, pois a informação pertence a este módulo mesmo, a parte de Venda direcionará ao módulo de Venda e assim sucessivamente.



Consulta financeiro (Ambiente Web)

Tipo	Nº documento	Descrição	Valor original	Data vencimento	Data pagamento
DÉBITO	010101-1-351393-A	NF	4.350,60	01/08/2020	
DÉBITO	010101-1-351393-B	NF	2.748,33	08/08/2018	
DÉBITO	010101-1-351393-C	NF	2.748,33	15/08/2018	

Títulos financeiros cliente (Ambiente Web)

4 AGENDA

Módulo Agenda tem como objetivo cadastrar e visualizar a programação de atividades diárias do usuário. Nele é possível criar e alterar agendamentos com tipos variados, permitir a adição de fotos e participantes, cadastrar lembretes, entre outros recursos que enriquecem o planejamento diário. No ambiente Mobile, é possível abordar diferentes formas de visualização, cadastro e análise de informações, resultando em maior praticidade e usabilidade para o usuário.



Atendimento

+ Novo pedido
✓ Finalizar
📄 Gravar
← Voltar

**Cabeçalho**

Profissional responsável: 000003 - USUÁRIO 000003: X

Outros profissionais: 000007 - USUÁRIO 000007: X

Cliente: 000006 / 01 - CLIENTE 000006: X

Local: ENTREGA - RUA DO ROVIARI, 1415 - SAO JOSE - B.

Tipo de atendimento: Telefone: X

Contato: [Selecione]

Data/hora início: 02/02/2021 16:08:18

Data/hora fim: [Selecione] hh:mm:ss

Tempo: 00:01:37

Justificativa: Primeiro contato: X

Observação: Pedido

**Complemento**

(0) Imagem (1) Pedidos

(1) Registros

Número	Data	Profissional	Unidade	Cliente	Local	Qtde. total de pro...	Quantidade de ite...	Valor total
1147	02/02/2021	ADMINISTRADOR ...	010101 - FILIAL 1	000006 / 01 - CLI...	RUA DO ROSARIO...	2,00	201,00	472,46

Atendimento cliente (Ambiente Web)

←
00:00:00
?

000006 / 01 - ...

CLIENTE
LOCAL
IMAGENS
FORMULÁRIO

**Informações gerais**

Local: ENTREGA - RUA DO ROVIARI \* ✓

Tipo de atendimento: Fora propriedade \* 📍

Contato: Nenhum contato selecionado 🧑

Outros profissionais: 1 profissional selecionado

Iniciar atend.

**Informações gerais**

Local: ENTREGA - RUA DO ROVIARI \* ✓

Tipo de atendimento: Fora propriedade \* 📍

Contato: Nenhum contato selecionado 🧑

Outros profissionais: 1 profissional selecionado

Finalizar atend.

Atendimento cliente (Ambiente Android)

## 5.1 Pedido Atendimento

A funcionalidade de pedido no atendimento permite o usuário/profissional estar realizando um atendimento e dentro do atendimento criar um pedido, para assim registrar o que foi realizado durante o atendimento. A funcionalidade pode ser acessada quando iniciado o atendimento e estará direcionando para o pedido com os dados preenchidos de acordo com o cliente selecionado no atendimento.

**[Pedido 1147]**

**Cabeçalho**

Profissional:	ADMINISTRADOR DO SISTEMA	*
Ciente:	000006 / 01 - CLIENTE 000006:	*
Local:	RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPACHO	*  
Filial:	010101 - FILIAL 1	*
Tabela de preço:	TABELA DE PREÇO 1	*
Condição de pagamento:	VENDA A VISTA	*
Tipo de cobrança:	BOLETO BANCÁRIO	
Flex:	Cofer	

Pedido atendimento (Ambiente Web)

← 00:03:55 ?

000006 / 01 - ...

CLIENTE LOCAL IMAGENS FORMULÁRIO

**Informações gerais** ^

Local

ENTREGA - RUA DO ROVIARI \* 

Tipo de atendimento

Fora propriedade \* 

Contato

Nenhum contato selecionado 

Finalizar atend.  Pedido  Editar Cadastro

Pedido atendimento (Ambiente Android)

## 6 ROTA

O módulo rota direciona e facilita a rotina de trabalho dos profissionais. Um usuário só pode ter uma rota vigente. Na versão web o usuário ou supervisor cadastra um roteiro de visitas separado por dia e por semana, colocando também esses clientes na ordem a serem visitados. A Rota desses profissionais pode ser diária, ou seja, que se repete diariamente, o mesmo vale para as Rotas semanais, quinzenais e mensais.

**Planejado x Realizado** Voltar

ROGERIO S. CAVANELLI S.

(15) Registros

Dias	Atendimento(s) planejado(s)	Atendimento(s) realizado(s)	Atendimento(s) não planejado(s)	Pedido(s) dentro da rota	Pedido(s) fora da rota	Tempo médio atendimento	Tempo total atendimento	Total Pedidos	Justificado
<b>Ano 2020</b>	14	5	5	0	2	00:42:59	03:34:57	2	0
<b>Março</b>	12	5	5	0	2	00:42:59	03:34:57	2	0
Quinta-feira - 05/03/2020	5	0	0	0	0	00:00:00	00:00:00	0	0
Sexta-feira - 06/03/2020	1	2	2	0	0	00:29:14	00:58:28	0	0
Quinta-feira - 12/03/2020	1	0	0	0	0	00:00:00	00:00:00	0	0
Sexta-feira - 13/03/2020	1	0	0	0	0	00:00:00	00:00:00	0	0
Quinta-feira - 19/03/2020	1	0	0	0	0	00:00:00	00:00:00	0	0
Sexta-feira - 20/03/2020	1	1	1	0	1	00:05:57	00:05:57	1	0
Sábado - 21/03/2020	0	1	1	0	1	02:21:54	02:21:54	1	0
Domingo - 22/03/2020	0	1	1	0	0	00:08:38	00:08:38	0	0

Exibindo 13 Registros

Março - Sexta-feira - 06/03/2020

**Cientes**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Pesquisa avançada ▾

- CLIENTE 169664  
rua panamá 1126, 1.126, CASCAVEL - PARANA
- CLIENTE 169664  
rua panamá 1126, 1.126, CASCAVEL - PARANA

**Rota prevista**

Melhor visualização 1 Melhor visualização 2 Mapa

Satélite

**Rota realizada**

Melhor visualização 1 Melhor visualização 2 Mapa

Satélite

Rota (Ambiente Web)

← Rota de 08/02/2... 🔍 🗣️ ⋮

2 Clientes na rota

0 Clientes atendidos

0 Clientes atendidos fora da rota

0 Clientes finalizaram pedido

**0%**

- 018369 / 01 - CLIENTE 018369**

018369 / 01 - CLIENTE 018369

AV DEP PLINIO RIBEIRO, 76 LT B, MONTES CLAROS/MG
- 001782 / 01 - CLIENTE 001782**

001782 / 01 - CLIENTE 001782

AV DEPUTADO ESTEVES RODRIGUES, 690, MONTES CLAROS/MG

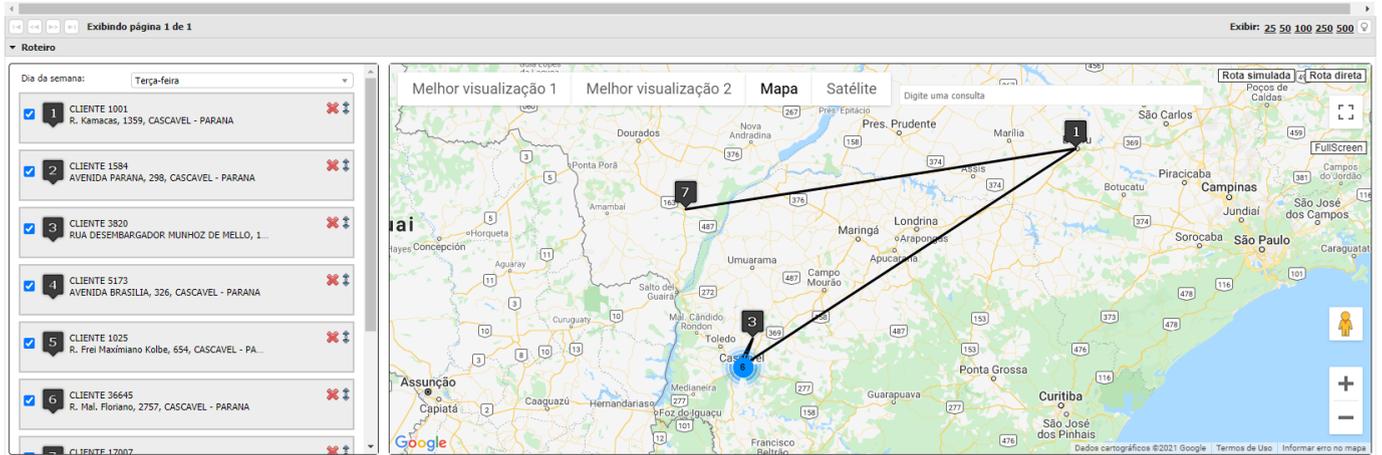
Rota (Ambiente Android)

## 6.1 GPS

O GPS do módulo Rota permite traçar o caminho automaticamente através de um dispositivo móvel que possui GPS

podendo assim usar e traçar rotas através de aplicativos de GPS facilitando o atendimento dos clientes e visita dos clientes pelos clientes.

CLIENTE	LOJA	RUA	CIDADE	ESTADO	CEP	STATUS	OPÇÃO 1	OPÇÃO 2	OPÇÃO 3	OPÇÃO 4	OPÇÃO 5	OPÇÃO 6	OPÇÃO 7	OPÇÃO 8	OPÇÃO 9	OPÇÃO 10
CLIENTE 36645	LOJA 163483	R. Mal. Floriano, 2757	CASCAVEL	PARANA			<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
CLIENTE 5173	LOJA 5173	AVENIDA BRASILIA, 326	CASCAVEL	PARANA	9042237008		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
CLIENTE 521010	LOJA 521013	R. São Paulo, 994	CASCAVEL	PARANA			<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>						
COMPANHIA BRASILEIRA DE DISTRI...	AV DR RICARDO JAFET, 1501		SAO PAULO	SAO PAULO	47508411058154		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

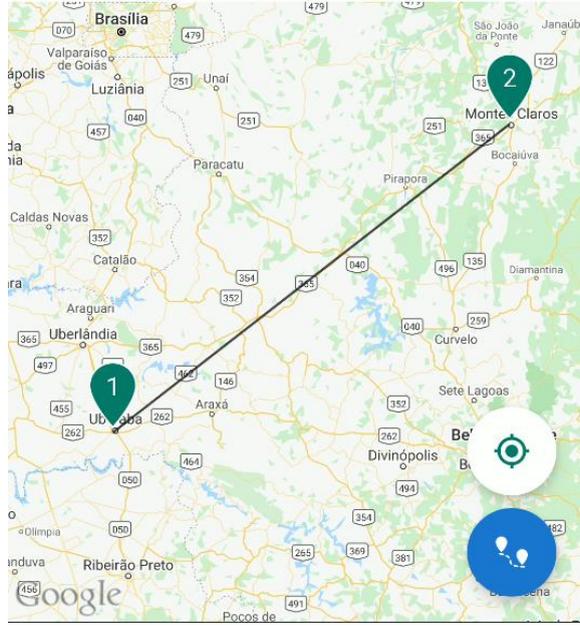


GPS rota (Ambiente Web)

← Totvs CRM|SFA - Rota simulada



2 Clientes na rota - 549,54 Km  
Próximo cliente a 0 m  
018369 / 01 - CLIENTE 018369



GPS rota (Ambiente Android)

## 7 VIAGEM

O módulo de Viagem é utilizado para cadastrar, consultar informações, gerar alterações nos registros e gerenciar viagens. Ao cadastrar uma nova viagem, é possível registrar as suas despesas, o percurso, os adiantamentos efetuados, assim como vinculá-la aos atendimentos para acompanhar as ações durante o percurso. O módulo também permite aprovação e reprovação das viagens realizadas, para fins de controle, como acerto financeiro.

No módulo de Viagem o usuário tem a possibilidade de cadastrar a viagem realizada pelo profissional do sistema. A viagem realizada pelo profissional tem o objetivo de cadastrar as informações da rota que o vendedor usa para visitar o cliente. O módulo da possibilidade de cadastrar:

- Cabeçalho da viagem
  - Profissional
  - Filial
  - Motivo
  - Data/Hora
  - Origem
  - Observações
  - Clientes
- Informações fiscais
- Adiantamentos
- Atendimentos
- Despesas
- Percursos
- Resumo
- Anexos

**Viagem 16160**
Relatório Finalizar Gravar Voltar

### Cabeçalho

Profissional responsável: MARCIO SANTOS E - X

Outros profissionais:

Filial:

Motivo: Viagem de atendimento a clientes - X

Data/hora saída: 30/12/2020 08:00

Data/hora chegada: 02/01/2021 18:30

Origem: Cascavel-PR Destino: Curitiba-PR

Viagem por conta:  Cliente  Profissional  Filial

Observação:

### Resumo

Adiantamentos: R\$ 500,00

Reembolso km: 0 km / R\$ 0,00

Despesas reembolsáveis: R\$ 0,00

Saldo: R\$ 500,00 débito

Atendimentos: 0 (R\$ 0,00 por atendimento)

### Clientes

(5) Registros

Cliente	Local	Contato	Distância da filial
CLIENTE 1000	LOJA 1000		
CLIENTE 1001	LOJA 1001		
CLIENTE 1023	LOJA 1023		
CLIENTE 1025	LOJA 1025		
CLIENTE 1584	LOJA 1584		

### Informações fiscais

(0) Registros

Número nota	Data de emissão	Data de vencimento	Data de recebimento
Não foi encontrado nenhum registro.			

Exibindo página 1 de 1
Exibir: 25 50 100 250 500
Exibindo página 1 de 1
Exibir: 25 50 100 250 500

Viagem (Ambiente Web)

← Viagem

Número viagem 38004

Profissional  
**SUP001 - SUPERVISOR SUP001** ▼

Outros profissionais  
**1 item selecionado** ▼

Unidade  
**010101 - FILIAL 1** ▼

Data saída                      Hora saída  
**08/02/2021** ▼                      **12:32** ▼

Data chegada                      Hora chegada  
**09/02/2021** ▼                      **06:00** ▼

Origem  
**Cascavel - PR**

Viagem (Ambiente Android)

≡ Viagem

**ADICIONAR**

**38004 - SUP001 - SUPERVISOR SUP001**  
**08/02/2021 à 09/02/2021**

**0 KM PERCORRIDOS**  
**0 ATENDIMENTOS**  
Não finalizada

**Cliente**

Na aba Cliente, podemos anexar clientes e contatos:

**Clientes**

(5) Registros

Cliente	Local	Contato	Distância da filial
CLIENTE 1000	LOJA 1000		
CLIENTE 1001	LOJA 1001		
CLIENTE 1023	LOJA 1023		
CLIENTE 1025	LOJA 1025		
CLIENTE 1584	LOJA 1584		

Exibindo página 1 de 1 Exibir: 25 50 100 250 500

Viagem cliente (Ambiente Web)



Viagem cliente (Ambiente Android)

### Adiantamento

O adiantamento refere-se ao valor que o profissional recebe para a viagem, de forma antecipada:

### Adiantamentos

(1) Registros		CSV	XLS
Valor	Data		
500,00	27/12/2020		

Exibindo página 1 de 1 Exibir: 25 50 100 250 500

#### Viagem adiantamento (Ambiente Web)

← Viagem ?

MO CLIENTE **ADIANTAMENTO** ATENDIMENTO

ADICIONAR

08/02/2021  
R\$1.000,00

#### Viagem adiantamento (Ambiente Android)

### Atendimento

Esta tela é utilizada para vincular a viagem aos registros de atendimentos realizados pelo profissional. Para que eles possam ser listados e vinculados, devem existir registros de atendimentos realizados pelo profissional dentro do período da viagem e que não tenham sido vinculados a outra. Para realizar o vínculo de um atendimento à viagem, basta selecionar os atendimentos desejados. Para desvincular um atendimento, acesse a tela de Vincular/desvincular atendimentos e desmarque o componente de seleção ao lado do atendimento.

Atendimentos



(0) Registros					<a href="#">+ Adicionar</a>	<a href="#">CSV</a>	<a href="#">XLS</a>
Cliente	Local	Tipo do atendiment...	Data/hora início	Data/hora fim			
000006 / 01 - CLIENTE 0...	COBRANÇA - RUA DO ROVIARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM...	Telefone	2021-01-06 - 12:3...	2021-01-06 - 12:3...			

Exibindo página 1 de 1
Exibir: [25](#) [50](#) [100](#) [250](#) [500](#)

Viagem atendimento (Ambiente Web)

← **Viagem** ?

[ADIANTAMENTO](#)  
 [ATENDIMENTO](#)  
 [DESPESA](#)  
 [PER...](#)

[VINCULAR/DESVINCULAR](#)

---

**08/02/2021**  
**000006 / 01 - CLIENTE 000006**  
 ENTREGA - RUA DO ROVIARIO, 1415 - SAO JOSE  
 - BOM DESPACHO  
 Fora propriedade

Viagem atendimento (Ambiente Android)

Despesa

Os gastos gerados na viagem como pedágio, alimentação, combustível e outros, podem ser cadastrados pela opção Despesas. Estes, podem ser reembolsados ou não, dependendo do critério da empresa. Caso o usuário tenha alguma despesa cadastrada, ela será listada na tela seguinte:

Despesas

(2) Registros													
Data	Tipo da despesa	Cliente	Nº documento	Fornecedor	Km	Tipo cobrança	Reembolsar	Valor limite unitário	Quantidade	Valor unitário	Valor total	A reembolsar	Observação
30/12/2020	Combustível	CLIENTE 1025			0,00	DINHEIRO	Não	1.000,00	39,070	3,691	144,20	0,00	
30/12/2020	Refeição	CLIENTE 1000		Posto Três Pinheiros	0,00	DINHEIRO	Não	50,00	1,000	19,980	19,98	0,00	Café da manhã

Exibindo página 1 de 1

Exibir: 25 50 100 250 500

Viagem despesa (Ambiente Web)

← **Viagem** ?

ATENDIMENTO **DESPESA** PERCURSO INF. P

ADICIONAR

**08/02/2021**

**Despesa 1**

QUANTIDADE: 10 - R\$100,00

0KM - REEMBOLSO R\$100,00

Viagem despesa (Ambiente Android)

Percurso

No Percurso, o usuário poderá informar a quilometragem percorrida na viagem. Caso o usuário tenha algum percurso cadastrado, ele será listado na tela inicial da opção.

Percursos

(1) Registros									
Data	Veículo	Tipo viagem	Tipo pavimentação	Km inicial	Km final	Km percorridos	Valor	Reembolsar	
02/02/2021	Ford Ka	Viagem comercial	Terra	200,00	500,00	300,00	0,00	Sim	

Exibindo página 1 de 1

Exibir: 25 50 100 250 500

Viagem percurso (Ambiente Web)



Viagem percurso (Ambiente Android)

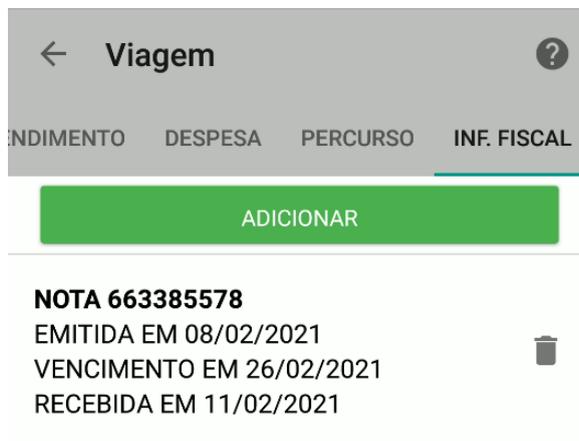
### Inf. Fiscal

Para manter controle nas informações fiscais podemos adicionar todas as notas que forem geradas na viagem, sendo listadas todas as notas que já foram cadastradas na tela principal de Detalhes.

**Informações fiscais** ^

(0) Registros				+ Adicionar	X Cancelar alteração	CSV	XLS
Número nota ▲	Data de emissão	Data de vencimento	Data de recebimento				
1231231231321	02/02/2021	12/02/2021	04/02/2021				

Viagem informações fiscais (Ambiente Web)



Viagem informações fiscais (Ambiente Android)

7.1 Cabeçalho

No cabeçalho da viagem é preenchido os dados comuns e gerais da viagem. Nos dados da viagem preencheremos os profissionais da viagem, a filial, dados comuns da viagem, origem e destino.

### Cabeçalho

Profissional responsável:	ADMINISTRADOR DO SISTEMA;X	🔍	✕
Outros profissionais:		🔍	✕
Filial:		🔍	✕
Motivo:		🔍	✕
Data/hora saída:	27/10/2020	📅	10 ▾ 45 ▾
Data/hora chegada:	27/10/2020	📅	hh ▾ mm ▾
Origem:		Destino:	
Viagem por conta:	<input checked="" type="checkbox"/> Cliente <input type="checkbox"/> Profissional <input checked="" type="checkbox"/> Filial		
Observação:			

### Cabeçalho Viagem (Web)

**Viagem** 📄 ?

Número viagem 38002

Profissional  
**SUP001 - SUPERVISOR SUP001** ▼

Outros profissionais  
**Nenhum item selecionado** ▼

Unidade  
**--Selecione--** ▼

Data saída                      Hora saída  
**27/10/2020** ▼                      **12:37** ▼

Data chegada                      Hora chegada  
**27/10/2020** ▼                      ▼

Origem

---

Destino

Motivo  
**Nenhum item selecionado** ⋮

### Cabeçalho Viagem (Mobile)

O restante das informações poderá ser preenchido através do restante dos cabeçalhos como: Clientes, Adiantamentos, Despesas, Percursos, Informações fiscais e Atendimentos.

<b>Clientes</b>	<b>Informações fiscais</b> ▼
<b>Adiantamentos</b>	<b>Atendimentos</b> ▼
<b>Despesas</b>	▼
<b>Percursos</b>	▼

### Informações da Viagem (Web)

**Viagem** 📄 ?

Número viagem 38002

Profissional  
**SUP001 - SUPERVISOR SUP001** ▼

Outros profissionais  
**Nenhum item selecionado** ▼

Unidade  
**--Selecione--** ▼

Data saída                      Hora saída  
**27/10/2020** ▼                      **12:37** ▼

Data chegada                      Hora chegada  
**27/10/2020** ▼                      ▼

Origem

Anexos

Detalhes

Finalizar

### Informações da Viagem (Mobile)

## 7.2 Resumo

No resumo da viagem serão exibidos os detalhes de gastos da viagem.

Resumo	
Adiantamentos:	R\$ 500,00
Reembolso km:	0 km / R\$ 0,00
Despesas reembolsáveis:	R\$ 0,00
Saldo:	R\$ 500,00 débito
Atendimentos:	0 (R\$ 0,00 por atendimento)

Resumo viagem (Ambiente Web)

## 7.3 Anexos

Nos anexos da viagem o usuário terá a possibilidade de anexar os documentos gerados pela viagem.

Anexos	
	café.jpg
	combustivel.jpg
	almoço.jpg

Anexos viagem (Ambiente Web)

## 7.4 Aprovação da Viagem

A aprovação da viagem tem o objetivo de proporcionar que um usuário superior aprove ou reprove a viagem que será realizada pelo profissional. As viagens poderão ser aprovadas ou reprovadas pelo superior.

Aprovação Viagem (Web)

## 7.5 Relatório Viagem

No relatório da viagem serão impressos os dados da viagem que foram informados. Serão anexados aos relatórios anexos informados no cadastro da viagem.

### Relatório de viagem

<b>Profissional:</b>	000007 - USUÁRIO 000007	<b>Km percorridos:</b>	0
<b>Unidade:</b>	010101 - FILIAL 1	<b>Origem:</b>	Cascavel - PR
<b>Data saída:</b>	27/10/2020 14:54 (ter)	<b>Destino:</b>	São Paulo - SP
<b>Data chegada:</b>	28/10/2020 11:07 (qua)	<b>Data aceite:</b>	
<b>Data cadastro:</b>	27/10/2020 15:01 (ter)		
<b>Observação:</b>	Teste viagem		

<b>Acerto financeiro</b>	
Adiantamentos R\$:	0,00
Reembolsos KM:	0 Km / R\$ 0,00
Vlr Reemb. (R\$):	0,00
Saldo R\$:	0,00 (crédito)
Atendimentos:	0 (R\$ 0,00 por atendimento)

<b>Adiantamentos (0)</b>	
Data	Valor (R\$)
<hr/>	
<b>Total:</b>	<b>0,00</b>

<b>Percurso (0)</b>							
Data	Veiculo	Tipo de viagem	Tipo de pavimentação	Percurso	Km	Valor (R\$)	Reemb.
<hr/>							
<b>Total:</b>					<b>0</b>	<b>0,00</b>	

<b>Despesas (0)</b>									
Data	Tipo de despesa	Nº doc.	Fornecedor	Km	Tipo cobrança	Qtde	Reemb.	Valor total (R\$)	Reembolsar
<hr/>									
<b>Total:</b>								<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

<b>Atendimentos (0)</b>						
Data/Hora início	Data/Hora fim	Tipo de atendimento	Cliente	Local	Dist.	Unidade (km)
<hr/>						

Relatório Viagem (Web)

## 8 MENSAGEM

O módulo mensagem proporciona ao usuário enviar mensagens para outros usuários do sistema com sua assinatura configurada no módulo mensagem. A permissão de envio das mensagens somente é concedida ao usuário que possuir a hierarquia de usuário. Dessa forma somente o usuário superior poderá enviar mensagens pelo módulo para outros usuários. Para ler as mensagens enviadas e recebidas possui as caixas de entrada e saída e para fazer a assinatura possui a configuração de assinatura.

O módulo de Mensagem tem por objetivo ser um canal de comunicação entre profissionais e gerentes para troca de informações e avisos rápidos. Além do envio pelo sistema, as mensagens podem ser configuradas para serem enviadas por e-mail e SMS. No entanto, é necessário definir permissões para o envio de mensagens, ou seja, um profissional pode enviar mensagens a outro profissional somente quando há permissão de envio do primeiro para o segundo.

**Nova mensagem**

Destinatários:
+ Adicionar destinatários
✖ Remover destinatários

(0) Destinatários selecionados

<input type="checkbox"/>	Nome	+	Login	-
--------------------------	------	---	-------	---

Exibindo página 1 de 1

Assunto:

Mensagem: 

Wealth Systems  
Administrador do sistema  
Wealth Systems | Implantação  
Telefone: (45) 9 9999-9999  
Site: wealthsystems.com.br  
E-mail: wealthsystems@wssim.com.br  
Endereço: R. Pres. Bernardes, 2009 - Centro R. Pres. Bernardes, 2009 - Centro, Cascavel - PR, 85802-140

Nova mensagem (Web)

**Nova mensagem - Mensa...** ?

**Destinatário:**  
 Nenhum profissional selecionado ▼

**Assunto:**  
 Assunto documentação

**Mensagem:**  
 Você pode digitar 3.965 caracteres

Mensagem teste para a documentação.

---

▶ **ENVIAR**

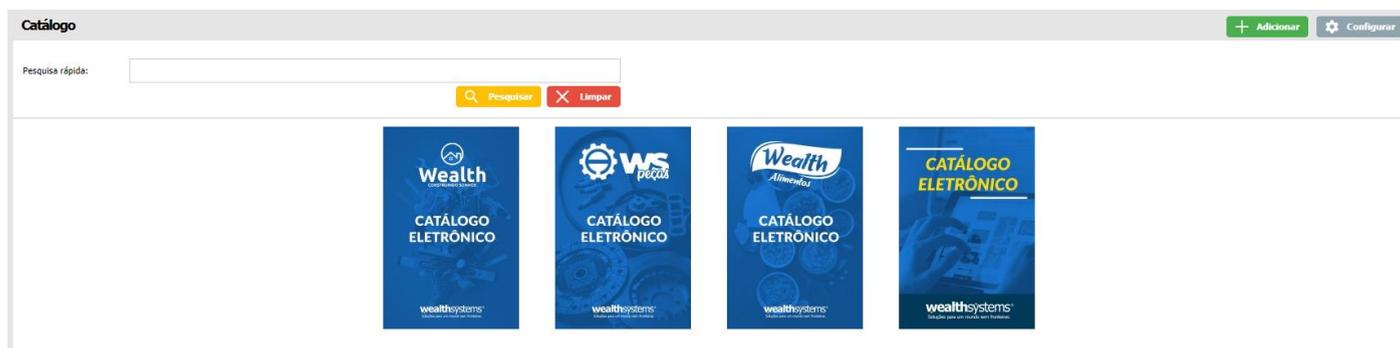
Nova mensagem (Ambiente Android)

A assinatura do módulo Mensagem proporciona ao usuário informar sua assinatura de e-mail para que quando enviado contenham dados de contato, função e empresa/filial.

A caixa de entrada e saída serão armazenadas as mensagens enviadas e recebidas de outros usuários, dando a possibilidade de visualizar em qualquer momento a mensagem do usuário.

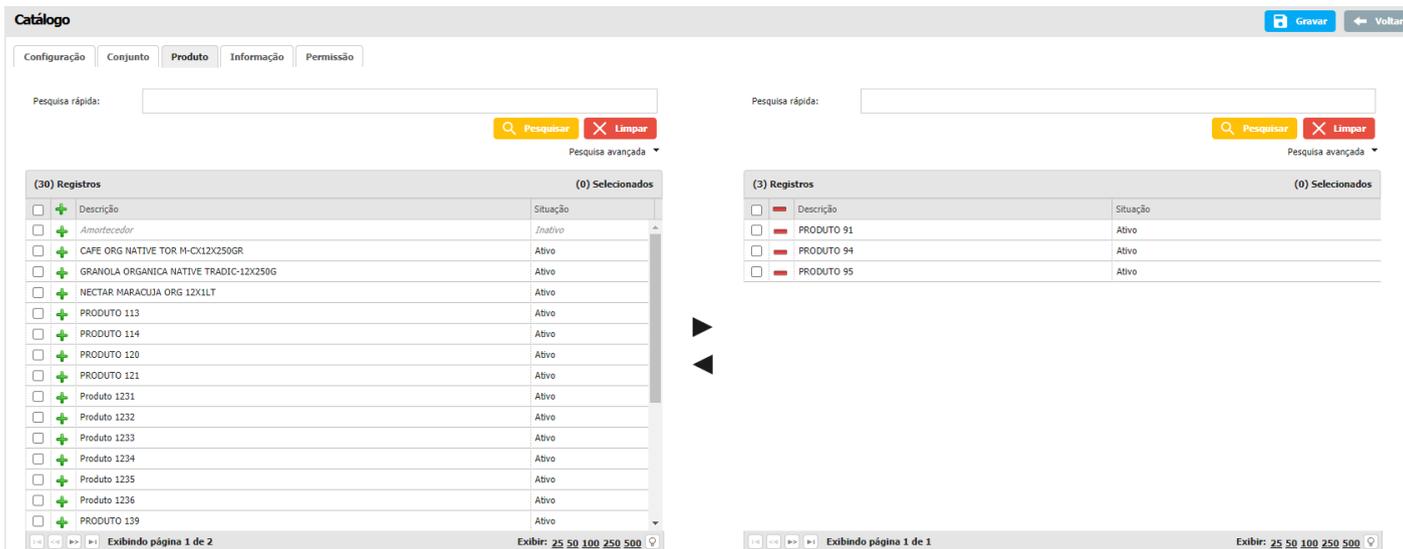
## 9 CATÁLOGO

No módulo catálogo será criado o catálogo do pedido. Quando criado um catálogo o usuário poderá acessar no ambiente mobile e escolher os itens de acordo com o cliente do pedido e inserir os itens do catálogo no pedido automaticamente. No módulo catálogo serão configurados os produtos, os templates e dados do catálogo como informações de desconto, textos, fontes e cores dos templates.

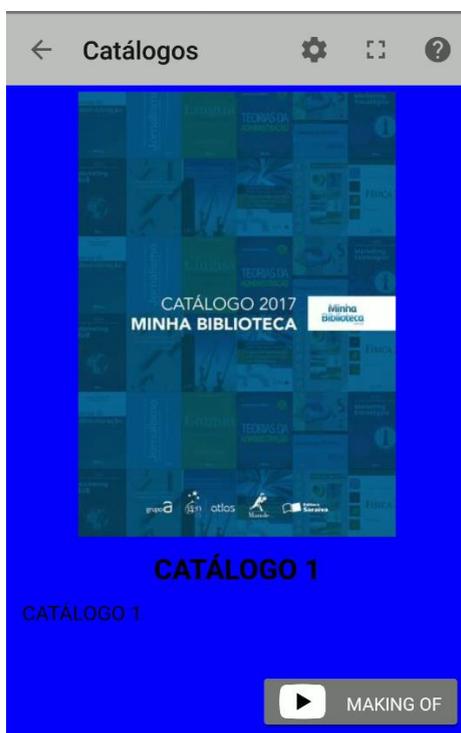


Catálogo (Ambiente Web)

No módulo de Catálogo, será possível adicionar produtos à catálogos já existentes, cadastrar novos catálogos, configurar a listagem de catálogos no ambiente Mobile, além de listar e visualizar os mesmos.



Produtos catálogo (Ambiente Web)



Catálogo (Ambiente Android)

## 10 FORMULÁRIO

No módulo de formulário será possível cadastrar uma pesquisa que pode ser realizada depois de um cadastro de um pedido, cadastro de um cliente ou outras informações ligadas a levantamento de informações para com o cliente. O formulário será gerado pela configuração de um template.

Os formulários podem se cadastrados para usuários específicos do sistema, possibilitando a restrição de acesso de acesso para os formulários cadastrados.

O funcionamento do módulo de Formulário tem como objetivo criar e responder os formulários, que são criados na Web, os formulários podem ser enviados por e-mail e respondidos na Web ou na versão Mobile Os formulários a serem realizados por este módulo podem ter os mais diversos objetivos, sendo desde uma simples pesquisa de mercado até pesquisas de satisfação dos clientes ou profissionais da empresa referente aos seus produtos e serviços.

Informação é o que há de mais importante para o mundo dos negócios. Com ela você pode identificar e solucionar problemas, antecipar perante seus concorrentes e conhecer melhor o mercado em que está inserido.

Diante disso, o TOTVS CRM | SFA disponibiliza o módulo de Formulário. Nele você pode encaminhar ou pedir para que seus clientes respondam ao inquérito. No TOTVS CRM | SFA Mobile você aplica as pesquisas que foram criadas no TOTVS CRM | SFA Web. Elas podem ser enviadas por e-mail e respondidas na Web ou na versão Mobile. Os inquéritos a serem realizados por este módulo podem ter diversos objetivos, desde uma simples pesquisa de mercado até pesquisas de satisfação dos clientes.

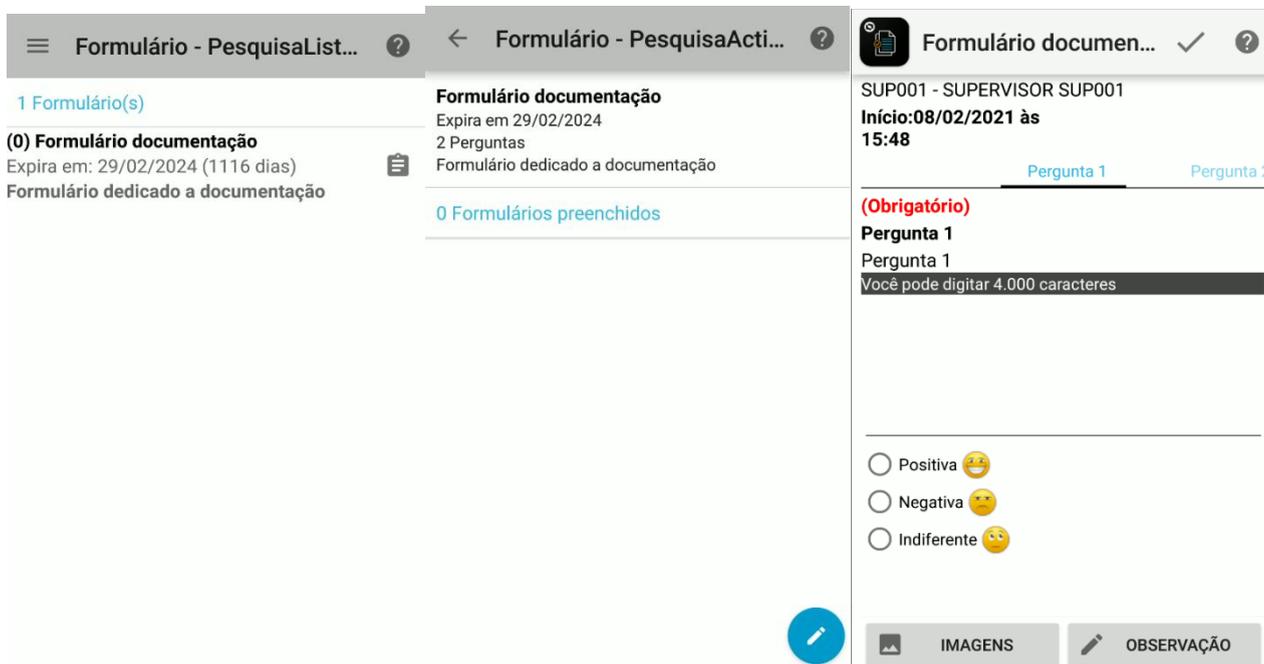


Formulário anônimo  
ROGERIO S. CAVANELLI E.  
**Pesquisa de campo 47**  
*Pesquisa de campo 47*

Em uma escala de 0 a 10, o quanto você indicaria nossa empresa para um amigo? *(Pergunta obrigatória)*

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10
- Outro

Formulário (Ambiente Web)



Formulário (Ambiente Android)

## 11 DASHBOARD

No módulo dashboard serão exibidos os dashboards cadastrados no sistema. Os dashboards serão listados e exibidos de acordo com as configurações do sistema e os acessos dados para os usuários. Os dados dos dashboards se dão em relação ao pedido e ao cliente, por exemplo: valores, quantidades, local, cliente, profissional, produto e datas.

O módulo de Dashboard fornece uma representação ilustrada de dados inseridos no sistema, apresentando o desempenho dos negócios da organização. Com isso, é possível identificar possíveis rupturas e a partir disso disparar as ações necessárias. Além disso, com a configuração Dashboard é possível selecionar as informações para uma apresentação de dados mais consolidada e com um consequente monitoramento eficaz.

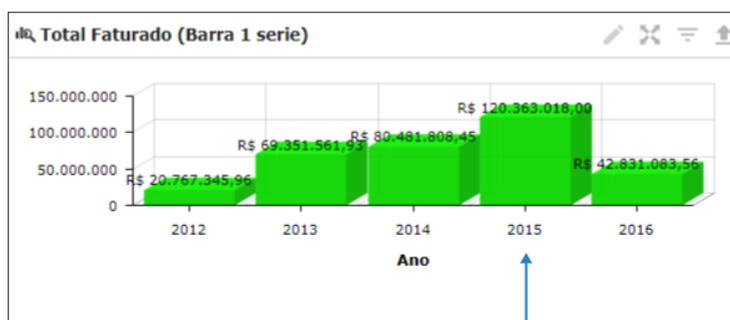
O módulo de Dashboard fornece uma representação ilustrada de dados inseridos no sistema, apresentando o desempenho dos negócios da organização. Com isso, é possível identificar possíveis rupturas e assim disparar as ações necessárias. Além disso, com a configuração Dashboard é possível selecionar informações para uma apresentação de dados mais consolidada e consequentemente um monitoramento eficaz das atividades. Também é possível utilizar o recurso de Drilldown para expandir a informação, deixando os Dashboards mais dinâmicos.

## Filtros Globais

O módulo Dashboard possui a funcionalidade Filtro global que pode ser usada dentro de qualquer indicador a qualquer momento. A principal vantagem deste tipo de filtro, é que ele só é criado uma vez e pode ser utilizado por vários indicadores.

### Barra (1 série)

O gráfico de barras ou gráfico de colunas, é um gráfico com barras retangulares e comprimento proporcional aos valores que ele representa. As barras podem ser desenhadas verticalmente ou horizontalmente e servem para ilustrar comparações. Um eixo do gráfico mostra especificamente o que está sendo comparado enquanto o outro eixo representa valores discretos.

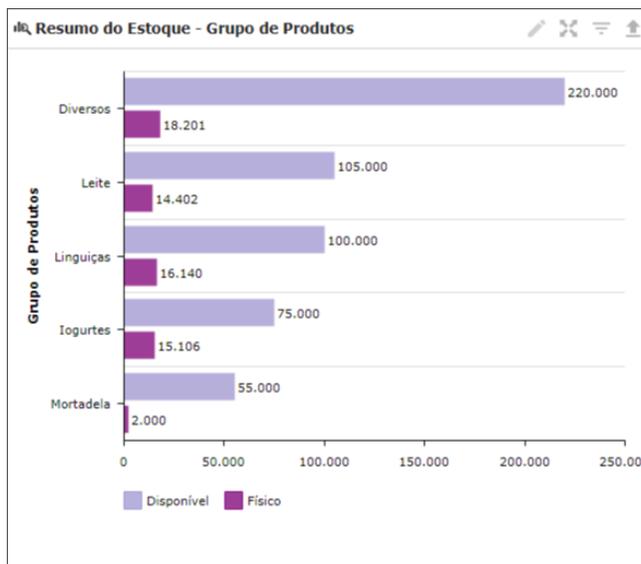


Clique para visualizar o Drilldown do Indicador  
Barra vertical (Ambiente Web)

No *Indicador* acima, está sendo mostrado o faturamento total por ano. Ao clicar em uma das barras, será visualizado o *Drilldown* do faturamento anual mostrando os *Indicadores* filhos.

### Barra (Várias séries)

O gráfico de barras (Várias séries) ou gráfico de barras agrupado é usado quando há vários agrupamentos e se quer comparar os valores dentro de um agrupamento secundário, mas não os totais. Neste gráfico, para cada grupo rotulado, existem duas ou mais barras, as quais também podem ser horizontais ou verticais.

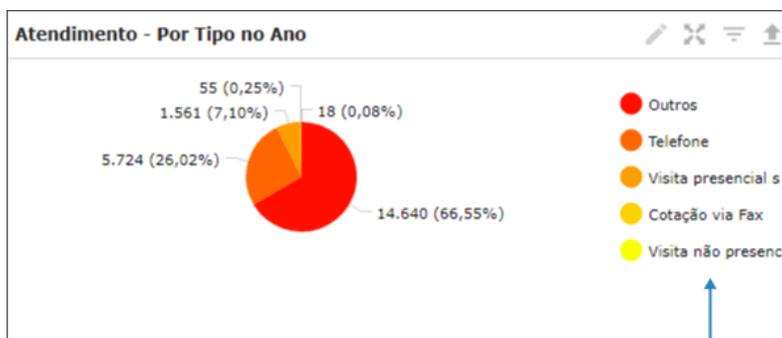


Barra lateral (Ambiente Web)

Caso o *Indicador* possua o *Drilldown*, ao clicar em uma das barras, também é possível visualizar os *Indicadores* filhos dele.

### Pizza

O gráfico de setores ou gráfico circular, comumente chamado de gráfico de pizza, devido à sua aparência, é um diagrama em que os valores de cada categoria estatística representada são proporcionais às respectivas medidas dos ângulos. É utilizado para fazer comparações entre grupos.



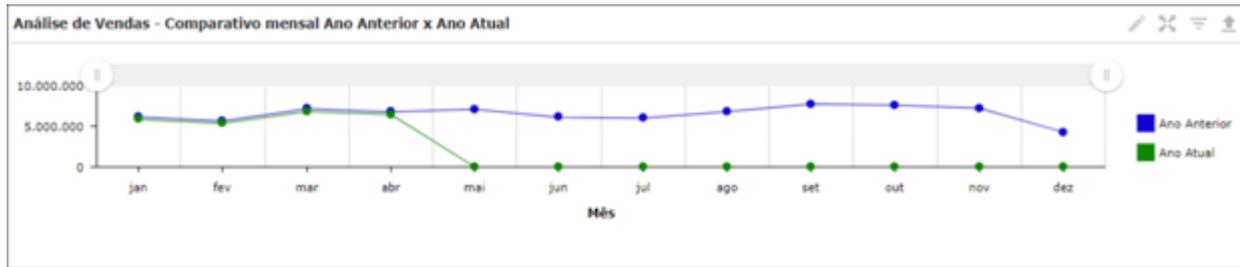
Legenda

Pizza (Ambiente Web)

Se o *Indicador* possuir *Drilldown*, ao clicar em uma das fatias do gráfico, será possível visualizar os *Indicadores* filhos dele.

### Linhas

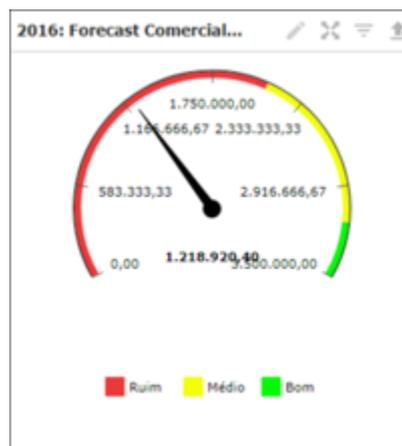
O gráfico de linhas é um tipo de gráfico que exibe informações com uma série de pontos de dados chamados de marcadores, ligados por segmentos de linha reta. É utilizado para visualizar uma tendência nos dados em intervalos de tempo. É composto por dois eixos, um vertical e outro horizontal, e por uma linha que mostra a evolução de um processo.



Linhas (Ambiente Web)

### Velocímetro

O gráfico de velocímetro serve para comparar os valores entre um pequeno número de variáveis, utilizando uma agulha para mostrar as informações. Este consiste em um eixo do calibrador, uma agulha e um ponto de dinamização central. O valor da agulha é lido em relação ao intervalo de dados colorido ou ao eixo do gráfico.



Velocímetro (Ambiente Web)

No exemplo acima, estão sendo comparados os valores de uma meta com o que foi realizado até o momento em determinado período. A agulha está indicando onde encontra-se o valor realizado dessa meta e seu desempenho de acordo com o que está sendo mostrado na legenda.

### Tabela

O gráfico de tabela simples, exibe o agrupamento das dimensões em forma de registros, para que cada linha da tabela contenha valores de campo e de expressão.

Profissional	Atendimento Realizados	Atendimentos com Vendas	% de Positivção
Vendedor 89	1,00	1,00	1,00 %
Marcio Santos	46,00	13,00	0,28 %
Fabiana Moreira	10,00	1,00	0,10 %
Vendedor 20	0,00	0,00	0,00 %
Vendedor 126	0,00	0,00	0,00 %
Bernardo Sotoriva	0,00	0,00	0,00 %
Vendedor 55	0,00	0,00	0,00 %
Vendedor 45	0,00	0,00	0,00 %
Vendedor 61	0,00	0,00	0,00 %
JOAO	0,00	0,00	0,00 %

Teabela (Ambiente Web)

No exemplo acima, está sendo mostrada a porcentagem da positivação de venda dos representantes, sobre os atendimentos realizados no ano.

**Mapa (Pontos)**

O gráfico de mapa (Pontos), é utilizado para exibir pontos de localização em um mapa geográfico. Estes pontos, podem ser representados por cores diferentes, de acordo com o que vai ser mostrado no gráfico.



Mapa (Ambiente Web)

No exemplo acima, estão sendo mostrados os tipos de clientes e sua distribuição no mapa.

**Mapa (Área)**

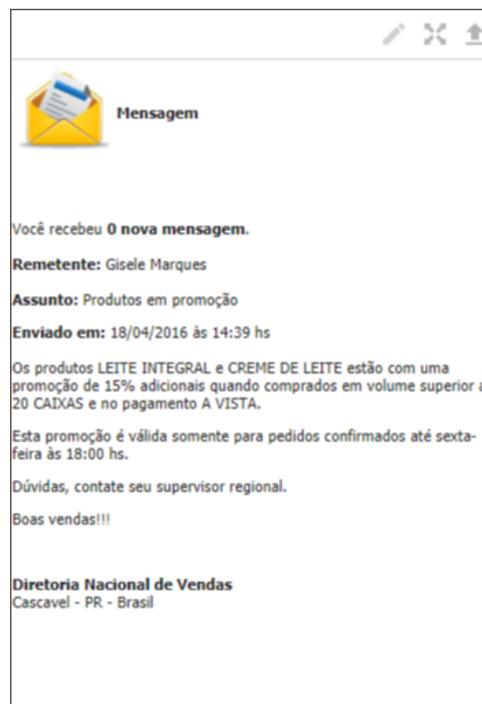
O gráfico de mapa (Área), é utilizado para mostrar determinadas áreas em um mapa geográfico. Cada área pode ser representada por cores diferentes, de acordo com o que será exibido.



Mapa (Ambiente Web)

### Texto

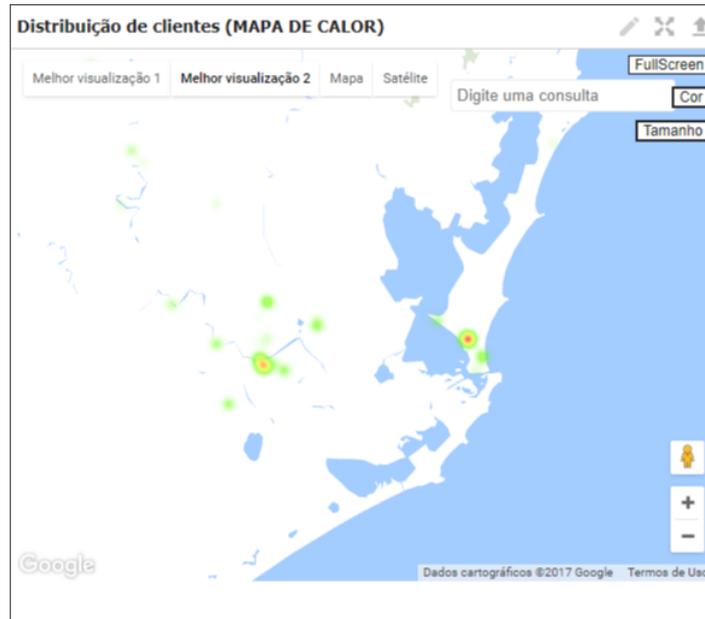
O gráfico de texto, complementa outras visualizações, oferecendo opções para adicionar texto, imagens, hiperlinks e medidas. É possível formatar e colorir o texto e alinhar os parágrafos, assim como dimensionar e posicionar as imagens.



Texto (Ambiente Web)

### Mapa (Calor)

O gráfico de mapa (Calor), mostra determinados pontos em um mapa geográfico, através de áreas de calor.

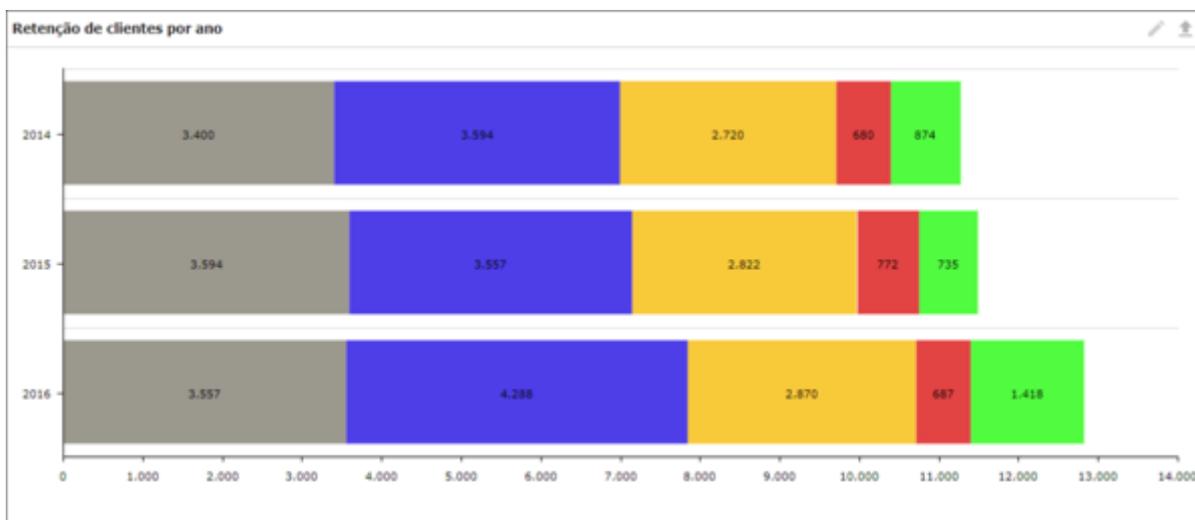


Mapa (Ambiente Web)

As áreas coloridas do exemplo acima, indicam a distribuição dos clientes.

### Barras empilhadas

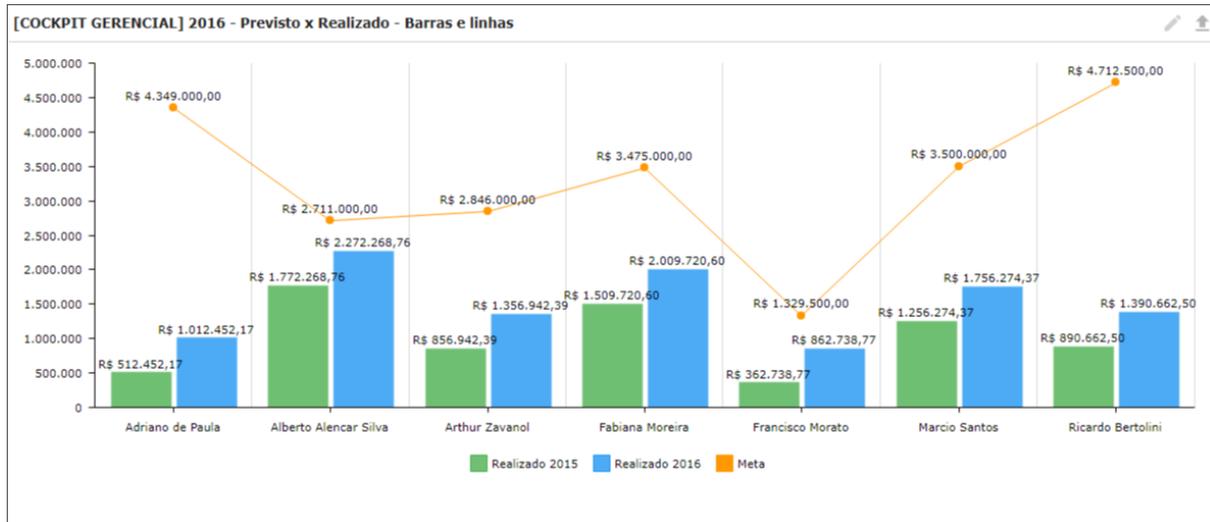
O gráfico de barras empilhadas, é utilizado quando há vários agrupamentos e houver interesse na visualização das proporções entre os valores em cada agrupamento, assim como o total de cada agrupamento.



Barras empilhadas (Ambiente Web)

### Barras e Linhas

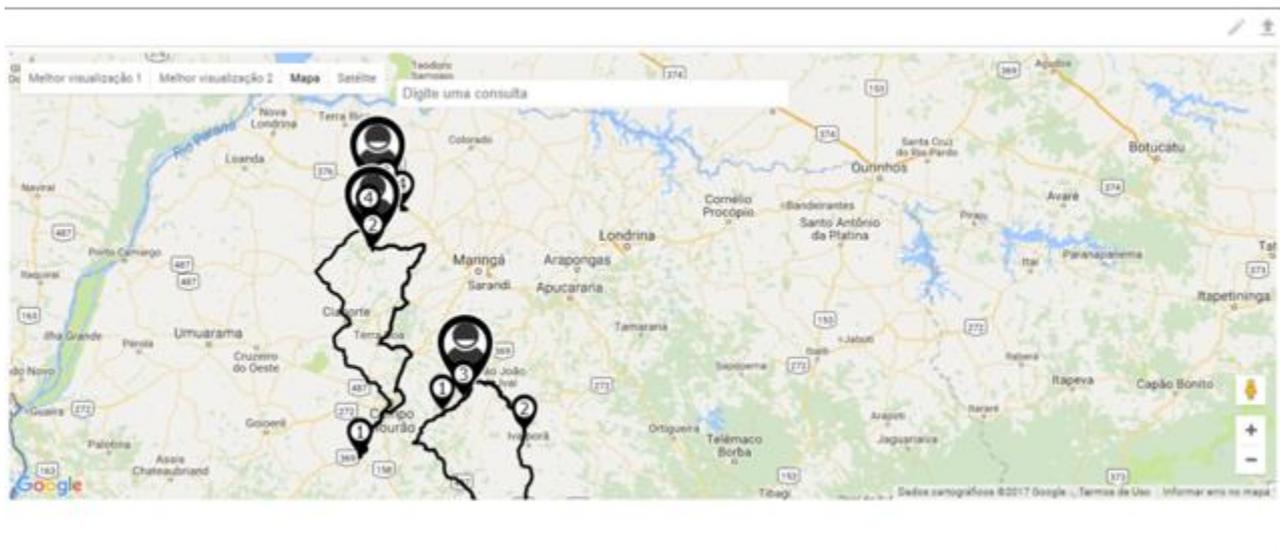
O gráfico de barras e linhas é adequado para comparar dois conjuntos de valores de medidas que geralmente são difíceis de comparar por causa de diferenças na escala. Este gráfico só pode ser exibido verticalmente e você precisará pelo menos de uma dimensão e uma medida. Uma expressão será mostrada por linhas e a outra, com barras.



Barras e linhas (Ambiente Web)

### Mapa (Rota)

O gráfico de mapa (Rota), é utilizado para marcar uma rota a ser realizada, como por exemplo, uma visita a clientes que deverá ser feita pelo profissional. No caso, os pontos onde o usuário deverá visitar clientes, estarão ligados por uma rota em um mapa geográfico.



Mapa rota (Ambiente Web)

### Velocímetro sólido

O gráfico de velocímetro sólido funciona de maneira semelhante ao gráfico de velocímetro. A diferença, é que as informações não serão indicadas através de uma agulha e sim irão evoluindo através do eixo do calibrador, que pode ser mais de um, de acordo com o que o gráfico irá mostrar.



Velocímetro (Ambiente Web)

No exemplo acima, estão sendo comparados os pedidos totais de um mês atual com um anterior, assim como os que foram feitos apenas no ERP.

### Tabela avançada

O gráfico de tabela avançada, apresenta as dimensões e as expressões na forma de uma tabela. Não há limite formal ao número possível de dimensões ou expressões. Uma tabela avançada pode ser definida sem expressões, gerando uma exibição da árvore para navegar nos níveis de dimensão.

Número do pedido	Data pedido	Valor total	sOrigempedido
415020	04/04/2016	R\$ 1.074,01	SINDGWEB
12554	28/11/2016	R\$ 39,00	SINDGWEB
12484	18/11/2016	R\$ 1.443,00	SINDGWEB
405000	27/03/2016	R\$ 4.777,20	SINDGWEB
12156	29/08/2016	R\$ 555,00	SINDGWEB
404505	28/01/2016		

Soma: R\$ 493.333.794.743,14  
Média: R\$ 1.927.065.135,72  
Máximo: R\$ 0,00  
Quantidade: R\$ 256,00

Tabela avançada (Ambiente Web)

## 12 RELATÓRIO

No módulo relatório o usuário poderá tirar relatório a partir dos espelhos que são importados para o sistema. Os relatórios podem ser organizados em pastas e configurados de acordo com a necessidade do cliente através das configurações dos relatórios.

O módulo Relatórios, no ambiente Mobile, o qual é utilizado para apresentação dos relatórios criados no software Pentaho Report Designer (PRD). Este módulo oferece, além da visualização de relatórios e navegação entre pastas, a opção de exportar o relatório para o dispositivo do usuário.

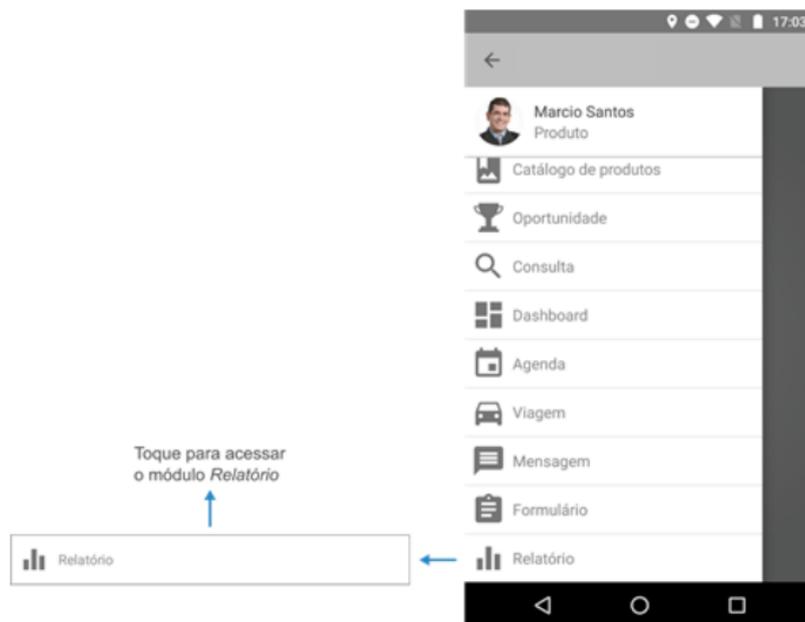
No módulo Relatórios, o qual é utilizado para organização e apresentação dos relatórios criados no software Pentaho Report Designer (PRD). Este módulo oferece, além da visualização de relatórios e navegação entre pastas, formas de importar e exportar relatórios, delegar permissões de acessos, personalizar informações de cards e pastas, entre outras funcionalidades.

Encontramos na tela inicial todas as informações primordiais para a organização dos relatórios. A navegação é intuitiva, ao lado esquerdo encontramos a estrutura de pastas, e ao lado direito os arquivos do diretório selecionado:



Relatório pastas (Ambiente Web)

Este módulo oferece, além da visualização de relatórios e navegação entre pastas, a opção de exportar o relatório para o dispositivo do usuário.



Relatório acesso (Ambiente Android)

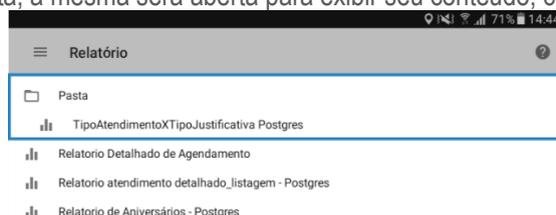
## 12.1 Listagem de relatórios

Encontramos na tela inicial as informações primordiais para a organização dos relatórios.



### Relatório pastas (Ambiente Android)

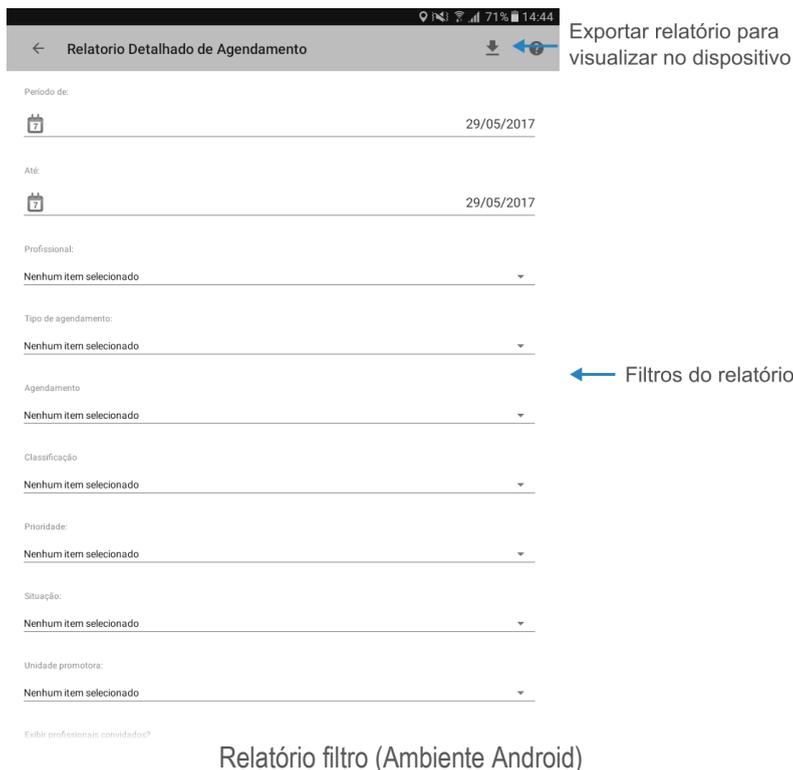
Ao pressionar sobre uma pasta, a mesma será aberta para exibir seu conteúdo, como pode ser visto na imagem abaixo:



### Relatório (Ambiente Android)

## 12.2 Visualização e manipulação de relatórios

Para abrir a seleção de filtros do relatório e a opção de exportar o mesmo para visualizá-lo no dispositivo, basta pressionar sobre o relatório desejado que a seguinte tela será aberta:

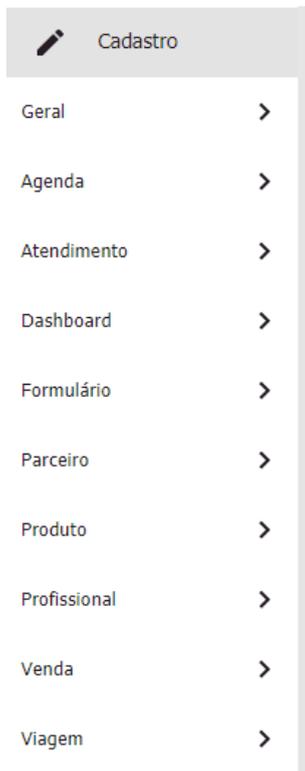


### 13 CADASTRO

O módulo de cadastro se encontra boa parte dos cadastros e entidades do sistema. Nesse módulo será cadastrado os dados referentes aos dados do sistema.

O módulo de Cadastro disponibiliza ao profissional, mecanismos de registros de grande parte das informações utilizadas na ferramenta, desde informações de vendas, viagens, atendimentos até definições mais complexas como estoque de produtos, cotas e saldos flex. O módulo possui um menu principal com submenus para o cadastro de informações. As informações inseridas oferecem ao usuário a possibilidade de customizar as opções que podem ser apresentadas no sistema. Vale ressaltar que os itens estão organizados em ordem alfabética de acordo com a disposição no módulo.

Este módulo possui diferentes menus que separam as informações utilizadas na ferramenta. Grande parte dessas informações são opções de escolha disponibilizadas quando o profissional está preenchendo algum formulário, por exemplo. Cada menu presente no módulo é explicado abaixo, bem como os campos que pertencem a eles e são divididos em diferentes categorias relacionadas a módulos e funcionalidades da aplicação.



### 13.1 Geral

O menu Geral apresenta submenus para cadastro de informações utilizadas em mais de um módulo do sistema, como o cadastro de cidades, cores, ações da concorrência, dispositivos, marcas, etc.

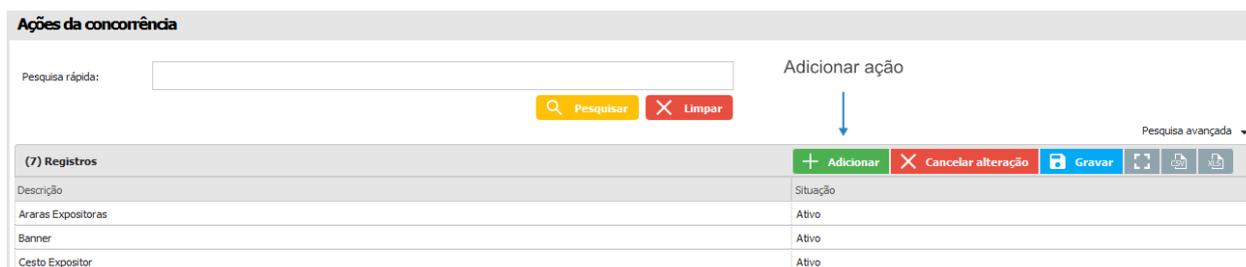
#### 13.1.1 Agência

Esta opção permite cadastrar informações que identificam a localidade de agências de determinadas empresas bancárias.



#### 13.1.2 Ações da concorrência

Nesta opção podemos cadastrar as ações que podem ser realizadas pela concorrência.



### 13.1.3 Ações prioritárias

Esta opção permite cadastrar as ações que devem ser priorizadas.

**Ações prioritárias**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Adicionar ação

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Situação
Reposição de estoque	Ativo
Realizar pesquisa de preço	Ativo
Reposição de fios	Ativo

### 13.1.4 Banco

Aqui é possível cadastrar os bancos que estarão disponíveis.

**Banco**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Adicionar banco

Pesquisa avançada ▾

(35) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 📄 📄

Banco	Homepage	Situação
Ciente 36583		Ativo
Ciente 36584		Ativo
Ciente 36585		Ativo

### 13.1.5 Bloqueio de venda

Nesta parte, a empresa poderá inserir bloqueios no sistema, conforme a sua regra de negócio, assim como a forma de negociação com cada cliente. Na tela abaixo é possível visualizar como a mesma se apresenta.

Para adicionar um novo bloqueio, basta clicar sobre o botão Adicionar, que uma nova linha já será disponibilizada abaixo, para preenchimento. As informações a serem inseridas, exceto o campo de observações, serão todas através do botão de Pesquisa, podendo ser utilizadas apenas as opções cadastradas pela empresa.

Caso o usuário queira filtrar algum bloqueio, através das informações já cadastradas anteriormente, pode-se utilizar as opções de filtros expostos na parte superior do sistema e então clicar no botão Pesquisar.

### Bloqueio de venda

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros + Adicionar × Cancelar alteração Gravar

Perfil de acesso	Hora início vigência	Hora fim vigência	Situação
Teste	12:00	13:00	Ativo

Exibindo página 1 de 1 Exibir: 25 50 100 250 500

### 13.1.6 Campos adicionais

Aqui podem ser criados campos adicionais que serão utilizados em cadastros de diferentes funcionalidades da aplicação.

### Campos adicionais

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros + Adicionar × Cancelar alteração Gravar

Contexto	Descrição	Tipo de campo	Obrigatório	Situação	
CONTATO	Teste	Combo box	Sim	Ativo	
CONTATO	Estado Civil	Combo box	Sim	Ativo	

### 13.1.7 Cidade

Esta opção permite cadastrar informações que identificam cidades.

### Cidade

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Pesquisa avançada ▾

(5091) Registros + Adicionar × Cancelar alteração Gravar

Descrição	DDD	Naturalidade	Unidade federativa	Situação
ABATIA			PARANA	Ativo
ABDON BATISTA			SANTA CATARINA	Ativo
ABELARDO LUZ			SANTA CATARINA	Ativo

### 13.1.8 Cor

No cadastro de cor adicionamos as cores que serão exibidas nos produtos do pedido e para a exibição da cor vinculada ao produto no catálogo.



A seleção da cor é feita através de uma paleta de cores, onde pode-se selecionar manualmente ou digitar o RGB ou hexadecimal correspondente a cor.



### 13.1.9 Dispositivo

No cadastro de dispositivos é possível inserir as principais informações dos aparelhos utilizados pelos profissionais. Este cadastro é utilizado principalmente na identificação dos dispositivos que podem ser rastreados pelo aplicativo de rastreamento.



### 13.1.10 Grupo cor

O cadastro de grupo de cor serve para agrupar cores e definir padrões entre elas.



### 13.1.11 Grupo tamanho

Esta opção, serve para agrupar os tipos de tamanho.

**Grupo tamanho**

Pesquisa rápida:

Adicionar grupo de tamanho

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Situação
Tamanhos menores	Ativo

Editar grupo

### 13.1.12 Marcas

Nesta opção, é possível cadastrar uma marca.

**Marcas**

Pesquisa rápida:

Adicionar marca

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Observação	Marca própria	Situação
Wealth Systems		Sim	Ativo

### 13.1.13 Motivo de registro de ponto

Aqui é possível inserir uma justificativa para o registro do ponto.

**Motivo de registro de ponto**

Pesquisa rápida:

Adicionar motivo

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Situação	Padrão
Hora laboral	Ativo	Não
Saída Antecipada	Ativo	Sim

### 13.1.14 Operação

Nesta opção, é possível cadastrar operações relacionadas a produtos e tabelas de preço.

**Operação**

Pesquisa rápida:

Adicionar operação

Pesquisa avançada ▾

(7) Registros

Descrição	Sigla	Sigla tipo operação	Sigla tipo valor	Situação
ALÇADA MESA	ALC1		TP	Ativo
COMISSÃO REPRESENTANTES	COMREP	COM	TP	Ativo
CUSTOMIZADA	CUSTOM	CM	RS	Ativo
ESTOQUE COLETADO NO CLIENTE	ESCOCL	EST	TN	Ativo
FAIXAS DESCONTO	FAIXAS	DC	TV	Ativo

### 13.1.15 País

A opção País permite cadastrar informações que identificam países do mundo.

**País**

Pesquisa rápida:

Adicionar país

Q Pesquisar
X Limpar

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Sigla	Nacionalidade	Capital	Padrão	Situação
BRASIL	BR	BRASILEIRA	BRASILIA	Não	Ativo
URUGUAI	UY	URUGUAIA	MONTEVIDEO	Não	Ativo

+ Adicionar
X Cancelar alteração
Gravar
[Ícone]
[Ícone]
[Ícone]

### 13.1.16 Ruptura

Esta opção permite o cadastro de rupturas de produtos. Por exemplo: embalagem amassada, falta de produto na gôndola, etc.

**Ruptura**

Pesquisa rápida:

Adicionar ruptura

Q Pesquisar
X Limpar

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Situação
Embalagem amassada	Ativo
Sem estoque	Ativo

+ Adicionar
X Cancelar alteração
Gravar
[Ícone]
[Ícone]
[Ícone]

### 13.1.17 Segmento

Nesta opção serão cadastrados os segmentos de venda.

**Segmento**

Pesquisa rápida:

Adicionar segmento

Q Pesquisar
X Limpar

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Código	Descrição	Sigla	Situação	Consome cota do supervisor	
1	Geral	GR	Ativo	Não	✎

+ Adicionar
X Cancelar alteração
Gravar
[Ícone]
[Ícone]
[Ícone]

↑ Editar segmento

### 13.1.18 Tamanho

Permite cadastrar os tamanhos utilizados nas classificações dos produtos.

**Tamanho**

Pesquisa rápida:

Adicionar tamanho

Q Pesquisar
X Limpar

Pesquisa avançada ▾

(3) Registros

Descrição	Situação
G	Ativo
M	Ativo
P	Ativo

+ Adicionar
X Cancelar alteração
Gravar
[Ícone]
[Ícone]
[Ícone]

### 13.1.19 Tipo bloqueio

Esta opção, permite cadastrar informações que identificam formas de limitar a realização de ações no sistema. Por exemplo, um cliente pode possuir um bloqueio quando possui títulos atrasados ou limite de crédito excedido, com esta função, o mesmo pode

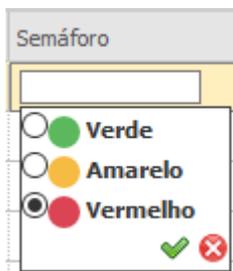
ser impedido de realizar pedidos.

Na tela de atendimento, os locais possuem semáforos que indicam o vínculo de um bloqueio com o local selecionado. O semáforo verde representa um local que não possui bloqueios, o semáforo vermelho representa um local que possui bloqueio associado e o semáforo amarelo exige atenção ao cliente. No entanto, as informações de cores dependem da forma como o bloqueio foi cadastrado.

**Tipo bloqueio**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de bloqueio

Código	Descrição	Semáforo	Requer aprovação	Requer autorização	Permite iniciar pedido	Permite finalizar pedido	Situação
001	Bloqueio de venda	●	Sim	Sim	Sim	Não	Ativo
002	Cadastro novo	●	Sim	Não	Não	Não	Ativo
005	Inatividade	●	Sim	Não	Sim	Sim	Ativo
003	Limite de crédito	●	Sim	Sim	Sim	Não	Ativo
006	Sem bloqueios	●	Não	Não	Sim	Sim	Ativo



O semáforo é um ícone utilizado para representar o vínculo entre um registro do sistema e o cliente. O ícone é exibido ao lado desses registros e existem três cores que sugerem o bloqueio de operações. Saiba o significado de cada cor.

- Verde: não existe bloqueio associado;
- Amarelo: pede atenção ao profissional, pois algumas operações podem estar limitadas, falta de aprovação, por exemplo;
- Vermelho: bloqueio de determinadas operações para um registro selecionado, finalização de pedido, iniciar um novo atendimento, por exemplo.

### 13.1.20 Tipo de cobrança

É a forma como serão cobrados os pagamentos. Ex.: cheque, boletos.

**Tipo de cobrança**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de cobrança

Descrição	Valor mínimo	Requer banco	Reembolsável	Validar valor limite	Permite alterar reembolso	Padrão	Situação
ANTECIPACAO	0,00	Não	Não	Não	Não	Não	Ativo
BOLETOS	0,00	Sim	Não	Não	Não	Não	Ativo
CARTEIRA	0,00	Não	Não	Não	Não	Não	Ativo

### 13.1.21 Tipo de despesa

Esta opção, permite cadastrar informações referentes aos tipos de despesas que serão apresentados nos módulos de *Agenda* e *Viagem*. Por exemplo: almoço, lavanderia, pedágio, etc.

**Tipo de despesa**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de despesa

Pesquisa avançada ▾

(12) Registros + Adicionar ✕ Cancelar alteração Gravar

Descrição	Valor limite	É combustível	Situação	
Combustível		Sim	Ativo	
Correios		Não	Ativo	
Deslocamento		Não	Ativo	

Clientes ↑

### 13.1.22 Tipo e-mail

Nesta opção, é possível cadastrar os tipos de e-mail que serão utilizados.

**Tipo e-mail**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de e-mail

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros + Adicionar ✕ Cancelar alteração Gravar

Código	Descrição	Disponível para cadastro	Situação	Padrão
TE	Teste	Sim	Ativo	Não

### 13.1.23 Tipo justificativa ponto

Opção utilizada para cadastrar o tipo de justificativa para as ausências no registro de ponto.

**Tipo justificativa ponto**

Pesquisa rápida:  Adicionar justificativa

Pesquisa avançada ▾

(6) Registros + Adicionar ✕ Cancelar alteração Gravar

Descrição	Situação
Ausência por motivo particular	Ativo
Compensação de horas	Ativo
Comunicar ausência	Ativo
Justificar ausência	Ativo

### 13.1.24 Tipo telefone

Esta opção permite cadastrar os tipos de telefone que serão vinculados aos telefones.

**Tipo telefone**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de telefone

Pesquisa avançada ▾

(3) Registros + Adicionar ✕ Cancelar alteração Gravar

Código	Descrição	Disponível para cadastro	Situação	Padrão
CEL	Celular	Sim	Ativo	Não
COM	Comercial	Sim	Ativo	Sim

### 13.1.25 Unidade de medida

Esta opção permite cadastrar informações que identificam unidades de medidas em diferentes locais da ferramenta. Por exemplo, um produto pode ser vendido em volumes ou em frascos ou até em quantidade, como quilograma, litro, etc.

**Unidade de medida**

Pesquisa rápida:

Adicionar unidade de medida

(30) Registros

Código	Descrição	Sigla	Tipo medida	Disponível para cota	Situação
CX	CADA	CX	CX	Não	Ativo
CEN	CENTO	CEN	CEN	Não	Ativo
CJ1	CJ1	KG	Volume	Não	Ativo

Fator de conversão

### 13.1.26 Unidade federativa

Esta opção permite cadastrar informações que identificam estados.

**Unidade federativa**

Pesquisa rápida:

Adicionar unidade federativa

(30) Registros

Descrição	Sigla	Pais	Capital	Situação
ACRE	AC	BRASIL		Ativo
ALAGOAS	AL	BRASIL		Ativo
AMAPA	AP	BRASIL		Ativo

### 13.1.27 Variável

Cadastro utilizado na manutenção do *Planejamento* para adicionar novas métricas.

**Variável**

Pesquisa rápida:

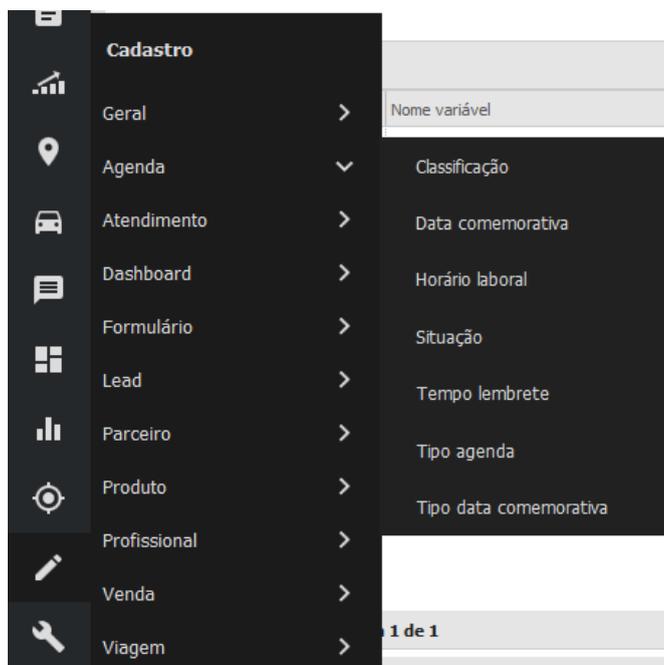
Adicionar variável

(1) Registros

Descrição	Nome variável	Tipo variável	Valor	Situação	Módulo da variável
Total previsto	vartotal	Numeric	120000.000000	Ativo	Planejamento

## 13.2 Agenda

Este menu apresenta submenus para cadastro de informações utilizadas no módulo *Agenda*.



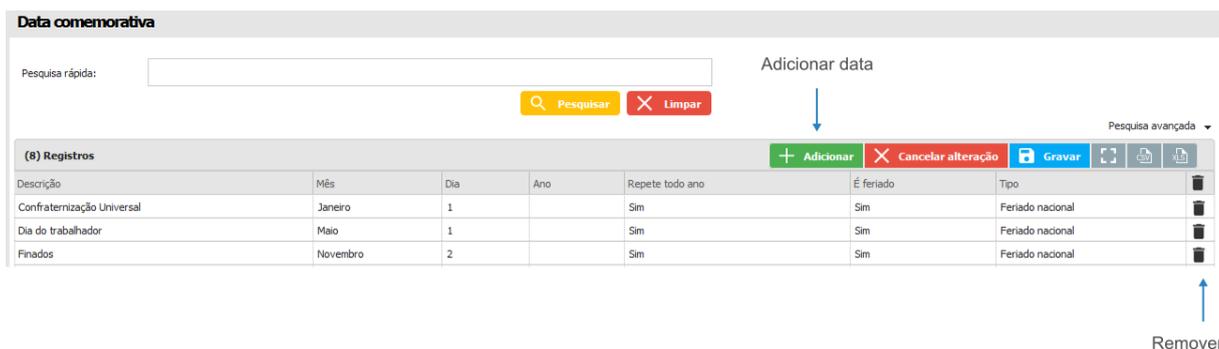
### 13.2.1 Classificação

Esta opção, permite cadastrar informações que representam a categoria do agendamento, como assistência, venda, prospecção, etc.



### 13.2.2 Data comemorativa

Esta opção permite cadastrar feriados que devem ser considerados na agenda.



### 13.2.3 Horário laboral

Refere-se ao tempo de trabalho do profissional. Neste submenu são cadastrados os horários da jornada de trabalho de cada grupo de trabalhador.

**Horário laboral**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Adicionar horário

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros + Adicionar Cancelar alteração Gravar

Descrição	Horário de início(hh:mm)	Horário de fim(hh:mm)	Dia da semana	Banco de horas	Hora extra					
TESTE	08:00	12:00	Sexta-feira	Não	Não					

- Clonar horário laboral
- Profissional
- Grupo profissional
- ANS Vinculados
- Remover
- Ordem

### 13.2.4 Situação

Esta opção, permite cadastrar a situação dos agendamentos, que indicará o estado em que os mesmos se encontram. Por exemplo: cancelado, concluído, agendado, etc.

**Situação**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Adicionar situação

Pesquisa avançada ▾

(4) Registros + Adicionar Cancelar alteração Gravar

Descrição	Padrão	Situação
Agendado	Sim	Ativo
Cancelado	Não	Ativo

### 13.2.5 Tempo lembrete

Aqui é possível cadastrar tempos de lembretes, que indicarão o horário em que o usuário será notificado sobre o agendamento.

**Tempo lembrete**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Adicionar tempo

Pesquisa avançada ▾

(9) Registros + Adicionar Cancelar alteração Gravar

Descrição	Tempo (em minutos)	Padrão	Situação
5 minutos	5,00	Sim	Ativo
10 minutos	10,00	Não	Ativo
15 minutos	15,00	Não	Ativo

### 13.2.6 Tipo agenda

Aqui é possível cadastrar os tipos de agenda que serão utilizados. Esta opção também permite a seleção de um ícone e uma cor para representar o tipo de agenda.

**Tipo agenda**

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo de agenda

Pesquisa avançada ▾

**(12) Registros**

Descrição	Cor	Situação	
Compromisso		Ativo	
Evento/Treinamento		Ativo	
Fase Acabamento		Ativo	

Abrir paleta de cores

Inserir ícone

### 13.2.7 Tipo data comemorativa

Esta opção, permite cadastrar tipos de datas comemorativas que serão vinculadas às datas.

**Tipo data comemorativa**

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo de data comemorativa

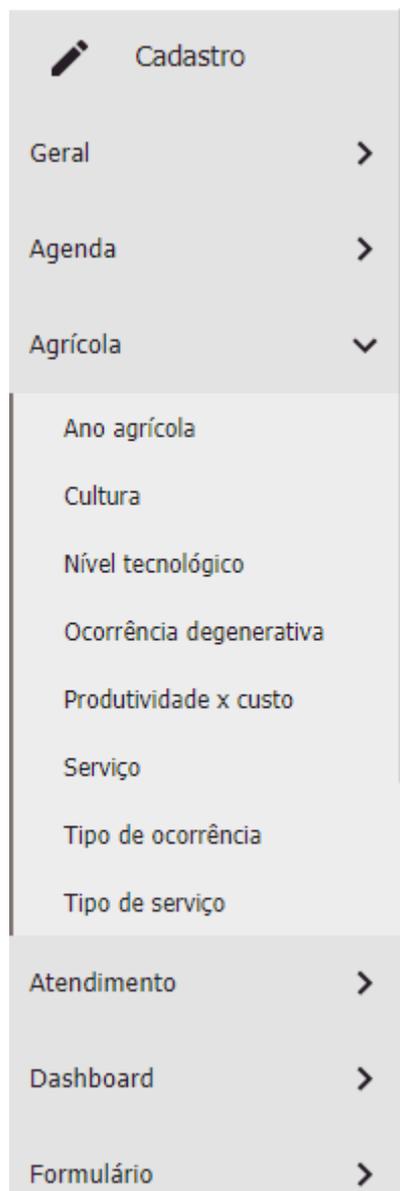
Pesquisa avançada ▾

**(4) Registros**

Descrição	Padrão	Situação
Aniversário	Não	Inativo
Evento	Não	Inativo

### 13.3 Agrícola

O acesso ao cadastro dos dados agrícola pelo ambiente Web ser dá pelo módulo de cadastro. Quando acessado terá possibilidade de cadastrar as informações referentes ao módulo agrícola.



### 13.3.1 Ano agrícola

O ano agrícola é o período da safra que será cadastrada no sistema. Os dados poderão ser vinculados com a cultura cadastrada podendo assim fazer o vínculo entre safra e cultura.

## Ano agrícola

Cadastro

Cultura

Situação:  Ativo  Inativo

Descrição: Safra 1 \*

Período de: 03/02/2021 Até: 31/12/2021

Encerrada:  Sim  Não

Data Encerramento: 31/12/2021

Ordem: 0

### Ano agrícola x Cultura

Safra 1

Gravar Voltar

Cadastro

Cultura

Culturas listadas

- Cultura 2
- Cultura 3
- Cultura 4
- Cultura 5

Culturas selecionadas

Pesquisar...

Cultura 1

### 13.3.2 Cultura

O cadastro da cultura permite fazer vínculo com as unidades de medida, variedade, estágio e ocorrência.

## Cultura

Cultura

Variedade

Estágio

Ocorrência

Situação:  Ativo  Inativo

Descrição: Cultura 1 \*

Padrão:  Sim  Não

Classificação:  Indefinido  Café  Cereais

Unidade de medida: SACO;X

Unidade de medida área: QUILOGRAMA;X

Unidade de medida espaçamento: SACO;X

Unidade de medida semeadura: QUILOGRAMA;X

**Cultura** ← Voltar

Cultura 1

Cultura
Variedade
Estágio
Ocorrência

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Ciclo (em dias)	Padrão	Exportar variedade	Situação
Variedade 1	255,00	Sim	Sim	Ativo

**Cultura** ← Voltar

Cultura 1

Cultura
Variedade
Estágio
Ocorrência

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Número de dias	Estágio superior	Situação
Estágio 1	145,00		Ativo

**Cultura** ← Voltar

Cultura 1

Cultura
Variedade
Estágio
Ocorrência

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros (0) Selecionados

<input type="checkbox"/>	Descrição
<input type="checkbox"/>	Ocorrência degenerativa 3
<input type="checkbox"/>	Ocorrência degenerativa 5

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(3) Registros (0) Selecionados

<input type="checkbox"/>	Descrição
<input type="checkbox"/>	Ocorrência degenerativa 1
<input type="checkbox"/>	Ocorrência degenerativa 2
<input type="checkbox"/>	Ocorrência degenerativa 4

### 13.3.3 Nível tecnológico

Cadastro de nível tecnológico. Cadastro usados para preencher o cadastro de produtividade versus custos.

**Nível tecnológico**

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(6) Registros

Descrição	Situação
Nível tecnológico 1	Ativo
Nível tecnológico 2	Ativo
Nível tecnológico 3	Ativo
Nível tecnológico 4	Ativo
Nível tecnológico 5	Ativo
Nível tecnológico 6	Ativo

### 13.3.4 Ocorrência degenerativa

Nas ocorrências o usuário pode cadastrar uma ocorrência do clito da plantação. Ocorrências são problemas que podem atrapalhar o desenvolvimento da planta, afetando assim a produção, como inseto, praga ou até mesmo chuva e geadas.

**Ocorrência degenerativa**

Pesquisa rápida:

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros

Descrição	Observação	Tipo de ocorrência	Situação	
Ocorrência degenerativa 1	Ocorrência degenerativa 1	Tipo de ocorrência 2	Ativo	
Ocorrência degenerativa 2	Ocorrência degenerativa 2	Tipo de ocorrência 4	Ativo	
Ocorrência degenerativa 3	Ocorrência degenerativa 3	Tipo de ocorrência 3	Ativo	
Ocorrência degenerativa 4	Ocorrência degenerativa 4	Tipo de ocorrência 1	Ativo	
Ocorrência degenerativa 5	Ocorrência degenerativa 5	Tipo de ocorrência 5	Ativo	

(5) Registros

Descrição	Situação
Ocorrência degenerativa 1	Ativo
Ocorrência degenerativa 2	Ativo
Ocorrência degenerativa 3	Ativo
Ocorrência degenerativa 4	Ativo
Ocorrência degenerativa 5	Ativo

**Ocorrência degenerativa 1**

Culturas listadas

Pesquisar...

Culturas selecionadas

Pesquisar...

Gravar
Voltar

### 13.3.5 Produtividade x custo

Métricas usadas para levantar informações da produtividade e o custo da safra e cultura usada.

**Produtividade x custo**

**Cadastro** | Profissionais

Ano agrícola: Safra 1 \*

Cultura: --Selecione-- \*

Situação:  Ativo  Inativo

Descrição: Produtividade 1 \*

Nível tec.: Nível tecnológico 1 \*

Produtividade de: 800,00 Até: 1500,00 / \*

Investimento médio: 1200,00 R\$/ \*

Vigência de: 12/02/2021 Até: 12/05/2021 \*

### 13.3.6 Serviço

Em serviço serão cadastrados os trabalhos prestados na lavoura, mas que não são relativos às aplicações de pesticidas e herbicidas na plantação, sendo, por exemplo, manutenção de máquinas, pagamento por trabalhos terceirizados, entre outros.

**Serviço**

Pesquisa rápida:

Pesquisar
Limpar

Pesquisa avançada ▾

Descrição	Valor por hora	Tipo de serviço	Situação
Serviço 1	0,50	Tipo de serviço 1	Ativo
Serviço 2	1,00	Tipo de serviço 3	Ativo
Serviço 3	1,56	Tipo de serviço 2	Ativo
Serviço 4	5,00	Tipo de serviço 4	Ativo
Serviço 5	7,57	Tipo de serviço 4	Ativo
Serviço 6	100,54	Tipo de serviço 2	Ativo

### 13.3.7 Tipo de ocorrência

No cadastro de tipo de ocorrência pode ser usada para auxiliar nos cadastros de ocorrências e separar por tipos.

**Tipo de ocorrência**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 📁 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Situação
Tipo de ocorrência 1	Ativo
Tipo de ocorrência 2	Ativo
Tipo de ocorrência 3	Ativo
Tipo de ocorrência 4	Ativo
Tipo de ocorrência 5	Ativo

### 13.3.8 Tipo de serviço

No cadastro de tipo de serviço pode ser usada para auxiliar nos cadastros de serviços e separar por tipos.

**Tipo de serviço**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(4) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 📁 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Situação
Tipo de serviço 1	Ativo
Tipo de serviço 2	Ativo
Tipo de serviço 3	Ativo
Tipo de serviço 4	Ativo

### 13.4 Atendimento

Neste menu é realizado o controle sobre o cadastro dos serviços relacionados ao *Atendimento*, como o tipo de atendimento e o tipo de justificativa.

- Cadastro
- Geral >
- Agenda >
- Atendimento
  - Tipo atendimento
  - Tipo justificativa
- Dashboard >
- Formulário >
- Lead >
- Parceiro >
- Produto >
- Profissional >
- Venda >
- Viagem >

#### 13.4.1 Tipo atendimento

Este item permite o cadastro dos tipos de atendimento que podem ser realizados pelos usuários.

**Tipo atendimento**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de atendimento

Pesquisa avançada ▾

(13) Registros + Adicionar

Descrição	Distância permitida gps	Solicita justificativa	Justificar sem pedido	Padrão	Situação	Tipo de autenticação	Quando autenticar
Checkin (GPS)	50	Não	Não	Não	Ativo	GPS	Início
Cotação via Fax	0	Não	Não	Não	Ativo	Sem validações	
Dia campo/Palestra	0	Não	Não	Não	Ativo	Sem validações	

### 13.4.2 Tipo justificativa

Este item permite a criação e edição dos cadastros de tipo de justificativa e é apresentado aos usuários quando é realizado um novo atendimento. Os registros alimentam a lista de opções de justificativas para utilização dos usuários.

**Tipo justificativa**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de justificativa

Pesquisa avançada ▾

(9) Registros + Adicionar

Descrição	Padrão	Situação
Ação de concorrência	Não	Ativo
Cliente com ação de concorrência	Não	Ativo

### 13.5 Dashboard

Neste menu é realizado o cadastro dos serviços relacionados ao Dashboard.

#### 13.5.1 Categorias

Este item cria e edita as categorias dos Dashboards.

**Categorias**

Pesquisa rápida:

Adicionar categoria

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Situação
Comercial	Ativo

### 13.5.2 Ícone

Esta opção, serve para criar e editar os ícones dos dashboards.

**Ícone**

Pesquisa rápida:

Adicionar ícone

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Categoria	Ícone
Teste	Comercial	

Selecionar ícone

### 13.6 Formulário

O menu *Formulário* apresenta um submenu para cadastro de pesquisas finalizadas.

- Cadastro
- Geral >
- Agenda >
- Atendimento >
- Dashboard >
- Formulário ▾ Formulário finalizado
- Lead >
- Parceiro >
- Produto >
- Profissional >
- Venda >
- Viagem >

#### 13.6.1 Formulário finalizado

Opção utilizada para cadastrar e editar pesquisas finalizadas.

**Formulário finalizado**

Pesquisa rápida:  Adicionar formulário

🔍 Pesquisar ✖ Limpar Pesquisa avançada ▾

(1) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Padrão	Tipo imagem
Pesquisa teste	Sim	Formulário respondido

Selecione o ícone 📄 🗑  
Remover

### 13.7 Parceiro

Este menu apresenta submenus para cadastro de informações sobre parceiros, como clientes. As informações são utilizadas principalmente para classificação dos mesmos.

- Cadastro**
  - Classificação
  - Escolaridade
  - Estado civil
  - Etapa
  - Grupo
  - Tipo contato
  - Tipo de atividade
  - Tipo de oportunidade
  - Tipo situação atividade
  - Tipo situação cadastro
  - Tipologia
- Geral
- Agenda
- Atendimento
- Dashboard
- Formulário
- Lead
- Parceiro
- Produto
- Profissional
- Venda
- Viagem

#### 13.7.1 Classificação

A classificação permite cadastrar informações que representam o porte de um parceiro, como médio porte ou grande porte, atacadista ou varejista, etc.

**Classificação**

Pesquisa rápida:  Adicionar classificação

🔍 Pesquisar ✖ Limpar Pesquisa avançada ▾

(9) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Situação
SUPERMERCADO	Ativo
DISTRIBUIDORA	Ativo
ATACADO	Ativo

Ordem ↑ ↓

### 13.7.2 Escolaridade

Permite cadastrar categorias que representam o nível de escolaridade de determinado parceiro. Essa identificação só pode ser feita quando o parceiro é cadastrado como pessoa física.

Adicionar escolaridade

Pesquisa rápida:

(9) Registros

Descrição	Situação
FUNDAMENTAL COMPLETO	Ativo
FUNDAMENTAL COMPLETO 1	Ativo

### 13.7.3 Estado civil

Esta opção cadastra informações que representam o estado civil do parceiro. Essa identificação só pode ser feita quando o mesmo é cadastrado como pessoa física.

Adicionar estado civil

Pesquisa rápida:

(5) Registros

Descrição	Situação	Possui cônjuge?
Casado(a)	Ativo	Sim
Divorciado(a)	Ativo	Não

### 13.7.4 Etapa

As etapas cadastradas são utilizadas no módulo de oportunidade, para definir todas as fases possíveis da oportunidade.

Adicionar etapa

Pesquisa rápida:

(20) Registros

Descrição	Situação	Ordem
Prospecção	Ativo	↑ ↓
Apresentação comercial	Ativo	↑ ↓
Proposta comercial	Ativo	↑ ↓

### 13.7.5 Grupo

Esta opção permite cadastrar grupos de empresas/parceiros.

Adicionar grupo

Pesquisa rápida:

(3) Registros

Descrição	Situação
Cia Brasileira	Ativo
Muffato	Ativo

### 13.7.6 Tipo contato

A opção serve para cadastrar um tipo de contato para os contatos dos parceiros.

**Tipo contato**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de contato

Pesquisa avançada ▾

(11) Registros

Descrição	Situação
ARRENDATÁRIO	Ativo
COMPRADOR	Ativo

### 13.7.7 Tipo de atividade

Opção utilizada para cadastrar os tipos de atividades vinculadas ao cliente.

**Tipo de atividade**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de atividade

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Situação
Comercial	Ativo
Serviços	Ativo

### 13.7.8 Tipo de oportunidade

Opção utilizada para cadastrar tipos de oportunidades tais como contratação de serviços, compras de matéria-prima, etc.

**Tipo de oportunidade**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de oportunidade

Pesquisa avançada ▾

(6) Registros

Descrição	Padrão	Situação	Etapa
Rede de Distribuição	Não	Ativo	<input type="button" value="✎"/>
SAC	Não	Ativo	<input type="button" value="✎"/>

### 13.7.9 Tipo situação atividade

Opção utilizada para cadastrar os tipos de situação das atividades tais como aberta, fechada, cancelada, em andamento, etc.

**Tipo situação atividade**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de situação

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Situação	Ordem
Aberta	Ativo	<input type="button" value="↑↓"/>
Fechada	Ativo	<input type="button" value="↑↓"/>

### 13.7.10 Tipo situação cadastro

Submenu utilizado para cadastrar e editar os tipos de situação dos cadastros de parceiros.

**Tipo situação cadastro**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de situação

Pesquisa avançada ▾

**(6) Registros**

Descrição	Situação
BLOQUEADO	Ativo
NOVO	Ativo

### 13.7.11 Tipologia

Este submenu permite cadastrar informações que representam o ramo de determinado parceiro. Por exemplo, um parceiro que trabalha no ramo de laticínios pode ser categorizado por uma tipologia chamada *Laticínios*.

**Tipologia**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipologia

Pesquisa avançada ▾

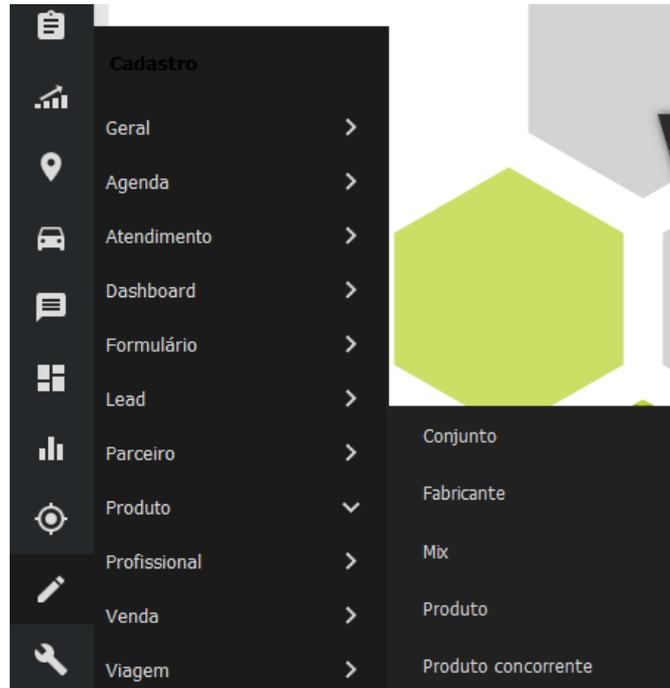
**(30) Registros**

Código	Descrição	Situação
2	LANCHONETE	Ativo
6	LOJA DE CONVENIENCIA	Ativo
1	MERCEARIA	Ativo
4	MICRO EMPREENDEDOR	Ativo
5	PANIFICADORA	Ativo

## 13.8 Produto

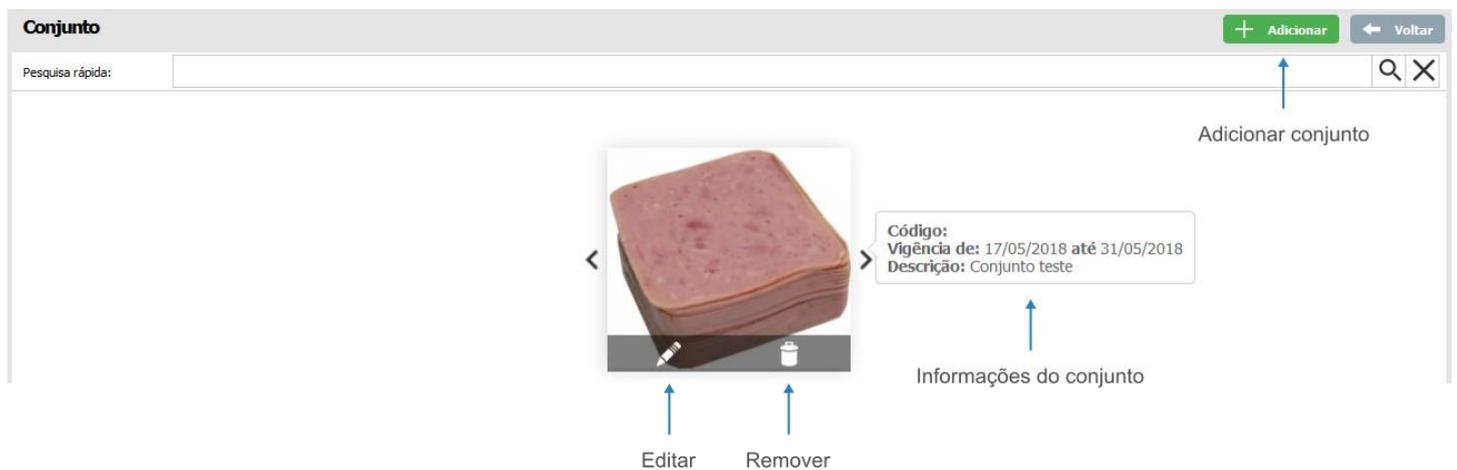
O módulo do produto contém as informações cadastradas dos produtos no sistema e permite configurar os acessos e exibições dos produtos. Além de exibição pode-se cadastrar um produto novo informando seus dados e configurações em seu cadastro.

Este submenu, cadastra as informações sobre os produtos. As informações são utilizadas nas vendas e até na criação de pacotes de produtos. Também é possível adicionar imagens aos mesmos e vinculá-los à filiais e profissionais específicos.



### 13.8.1 Conjunto

Este submenu permite cadastrar conjuntos de produtos com imagens, vigência, vincular com produtos, etc.



### 13.8.2 Fabricante

Esta opção, permite o cadastro de fabricantes dos produtos.



### 13.8.3 Mix

É a criação de um agrupamento de produtos para venda. No entanto o *Mix* não caracteriza a criação de um novo produto.

Esta opção pode ser usada desde a criação de sugestões de conjuntos de produtos para venda até a bonificação de um cliente com descontos, brindes, entre outros. O *Mix* não é um novo produto, por isso não possui preço próprio. Os itens que o compõem têm preços e quantidades alteradas conforme necessidade.

Um *Mix* pode ser trabalhado para um ou mais usuários, para um ou mais locais (clientes), ou ainda pela combinação de usuário e local. Essa abertura de combinações permite, por exemplo, a criação de agrupamentos de produtos específicos a serem utilizados pelo usuário em determinado cliente. A configuração é definida no sistema de acordo com a necessidade.

**Mix**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Adicionar mix

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

Descrição	Início vigência	Fim vigência	
MIX PREMIADO	01/03/2017	31/05/2017	

Gravar

Editar

Quando um novo *Mix* é gravado, o botão de edição é habilitado na linha do registro. Com isso, é possível alterar os vínculos do mesmo.

Navegar entre os vínculos

Gravar alterações

**Mix**

MIX PREMIADO

Local Premiação Produto Profissional Tipologia

Local:  Parceiro

Parceiro

(0) Registros

Parceiro	Local - descrição	Local - endereço

Gravar Voltar

### 13.8.4 Produto

Este submenu, cadastra as informações sobre os produtos. As informações são utilizadas nas vendas e até na criação de pacotes de produtos. Também é possível adicionar imagens aos mesmos e vinculá-los à filiais e profissionais específicos.

**Produto**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Adicionar produto

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Código	Descrição	Tipo	Situação	
00020	Apresentado Fatiado 200G	Produto	Ativo	
00018	Apresentado Grande 1,6KG	Produto	Ativo	

Gravar

Lançamento

Editar

As telas do cadastro de um novo produto são iguais às telas de edição do produto, com a diferença que no novo cadastro os dados a serem preenchidos nas abas estão em branco.

Abas de dados e vínculos do produto

**Produto** Gravar Adicionar Voltar

Filial **Geral** Imagem Pacote Produto concorrente Profissional

Situação:  Ativo  Inativo  
 Utiliza cota:  Sim  Não  
 Lançamento:  Sim  Não Configurar  
 Serviço:  Sim  Não

Descrição: Apresentado Fatiado 200G  
 Complemento: Apresentado Fatiado 200G  
 Código: 00020  
 Código adicional: 3.1.01.04.007  
 Código de barra:   
 Grupo: FRIOS  
 Fabricante: --Selecione--  
 Unidade de medida: PACOTE  
 Observação:

### 13.8.5 Produto concorrente

Neste submenu, é possível cadastrar os produtos da concorrência.

**Produto concorrente**

Pesquisa rápida:  Pesquisar Limpar Adicionar produto concorrente

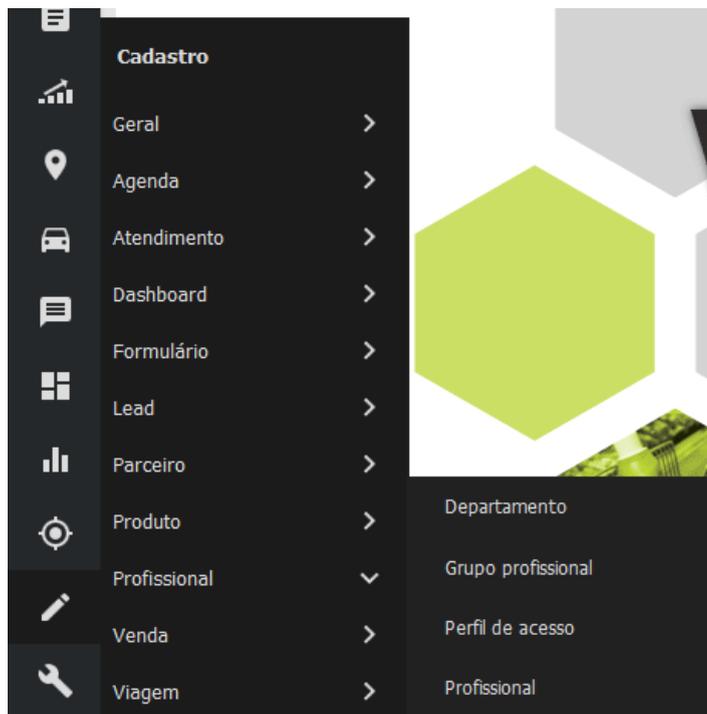
(2) Registros Adicionar Cancelar alteração Gravar Pesquisa avançada

Descrição	Situação
Iogurte Marca X Morango	Ativo
Iogurzinho Marca Y Frutas Vermelhas	Ativo

### 13.9 Profissional

No módulo do usuário tem a possibilidade de cadastrar um usuário/profissional que terá acesso ao sistema e aos dados configurados de acordo com o seu cadastro. Os dados permitem que os usuários acessem o sistema, receber e-mails e possam ser gerenciados por usuários superiores de acordo com a hierarquia.

Este submenu, permite o cadastro de novos usuários que irão utilizar a aplicação, assim como a edição desses cadastros, definição de hierarquias, carteira de clientes, entre outras opções.



### 13.9.1 Departamento

Este submenu, pode ser utilizado no cadastro de departamentos. Por exemplo: comercial, financeiro, etc.



### 13.9.2 Grupo profissional

Este submenu, permite cadastrar grupos de profissionais.



### 13.9.3 Perfil de acesso

Neste submenu, é definido o nível de permissão que os usuários terão para acessar a aplicação.

**Perfil acesso**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Adicionar perfil

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros + Adicionar

Descrição	Situação	Administrador	Registro de ponto obrigatório	Tipo de registro de ponto	Configuração de atendimento	Tipo de atendimento padrão	Ação após selecionar cliente no cabeçalho	
ADMINISTRADOR	Ativo	Sim	Não	GPS e contingência foto	VENDAS	Visita não presencial	Abrir painel do cliente	🔒
GERENTE	Ativo	Sim	Não	Sem validações	VENDAS	Visita não presencial	Abrir painel do cliente	🔒
PROMOTOR	Ativo	Não	Sim	GPS e contingência foto	PROMOTOR	Visita presencial	Abrir painel do cliente	🔒

↑ Editar

Ao acessar a edição do perfil de acesso, é possível configurar quais serão os módulos e em quais ambientes o profissional terá permissão de acesso.

Gravar alterações

↓

**Perfil acesso** Gravar Voltar

**ADMINISTRADOR**

**Configuração geral do perfil de acesso**

Descrição: ADMINISTRADOR

Situação:  Ativo  Inativo

Administrador:  Sim  Não

Registro de ponto obrigatório:  Sim  Não

Promotor:  Sim  Não

Tipo de registro de ponto: GPS e contingência foto

Configuração de atendimento: VENDAS + Adicionar ← Redireciona para a funcionalidade de *Configuração de atendimento*

Tipo de atendimento padrão: Visita não presencial

Ação após selecionar cliente no cabeçalho: Abrir painel do cliente

**Configuração de acessos**

Mobile ← Configurar permissões de acesso por ambiente/módulo

Web

### 13.9.4 Profissional

Este submenu, permite o cadastro de novos usuários que irão utilizar a aplicação, assim como a edição desses cadastros, definição de hierarquias, carteira de clientes, entre outras opções.

**Profissional**

Pesquisa rápida:

Pesquisar Limpar

Adicionar profissional

Pesquisa avançada ▾

(140) Registros + Adicionar

Nome	Login	Data cadastro	Perfil de acesso	Situação	
Adriano de Paula	REP19	23/09/2009	VENDEDOR	Ativo	✎
Alberto Alencar Silva	REP30	01/09/2011	VENDEDOR	Ativo	✎
Arthur Souza Cunha	REP2	01/03/2009	VENDEDOR	Ativo	✎
Arthur Zavanol	REP31	01/09/2011	VENDEDOR	Ativo	✎
Bernardo Sotoriva	diretor	13/12/2012	ADMINISTRADOR	Ativo	✎

↑ Editar

Ao adicionar um novo profissional, são apresentadas as mesmas abas com os mesmos campos que na edição do profissional, com a diferença que os campos virão em branco. A seguir, veremos cada uma das abas que contém os vínculos do cadastro do profissional.

Abas dos vínculos do profissional.  
A aba atual terá seu fundo cinza.

**Profissional** ADMINISTRADOR DO SISTEMA

Gravar Enviar Não enviar Enviar todos Não enviar todos Voltar

Carteira clientes Hierarquia Profissional Segmentos Supervisores Tipo profissional Unidades

Incluir profissionais inativos

Profissionais

Pesquisar...

- 3
- 3D - Dhiego Martins - Dow
- 3J - Rodrigo Duarte - Dow
- Adauto Polizeli
- Administrador 1
- ADMINISTRADOR DO SISTEMA
- Administrador Dow
- Adriano de Paula
- Alberto Alencar Silva
- Arthur Souza Cunha
- Arthur Zavanol
- Bernardo Sotoriva
- Brenda Lima Correia
- Breno Vieira - Dow
- Fabiana Moreira Lima
- Giovani Albuquerque - Dow
- Livia Santos Carvalho
- Luiz Gustavo Soares
- Maciel Santos Araujo
- Marcio Santos
- Odair Ribeiro Almeida

Profissionais supervisionados

Pesquisar...

Opções de envio da hierarquia na sincronização do usuário

Selecionar e vincular profissionais à hierarquia do usuário. Estes profissionais, serão supervisionados pelo usuário que está sendo editado.

As opções de envio da hierarquia na sincronização do usuário no ambiente *Mobile* são as seguintes:

- Enviar** – será enviado na sincronização somente o profissional que foi selecionado na hierarquia;
- Não enviar** – não será enviado na sincronização o profissional que foi selecionado;
- Enviar todos** – todos os profissionais da hierarquia do usuário serão enviados na sincronização;
- Não enviar todos** – nenhum profissional será enviado na sincronização do usuário.

Definir segmento selecionado como padrão do usuário

Definir como padrão Gravar Voltar

Carteira clientes Hierarquia Profissional Segmentos Supervisores Tipo profissional Unidades

--Selecione--

Pesquisar

(0) Registros

Descrição Sigla

(8) Registros

Profissional	Unidade	Segmento	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Loja 6804	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	filial 5	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	filial 4	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 3	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 2	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Loja -94502	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 1	Geral	
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Loja -214197	Geral	

Remover

Definir supervisor como responsável pelo usuário que está em edição

Definir supervisor como padrão do usuário que está em edição

▶ Definir como responsável    ▶ Definir como padrão    ◀ Voltar

**Profissional**  
ADMINISTRADOR DO SISTEMA

Carteira clientes | Hierarquia | Profissional | Segmentos | **Supervisores** | Tipo profissional | Unidades

(5) Supervisores

Login	Nome	Padrão	Responsável
<input checked="" type="radio"/> mlene	Vendedor 81	Não	Não
<input type="radio"/> flavio	Vendedor 72	Não	Não
<input type="radio"/> aaaa	Vendedor 127	Não	Não
<input type="radio"/> andre	<b>Vendedor 50</b>	<b>Sim</b>	<b>Sim</b>
<input type="radio"/> mateus	Vendedor 87	Não	Não

**Profissional**  
ADMINISTRADOR DO SISTEMA

Gravar    Voltar

Carteira clientes | Hierarquia | Profissional | Segmentos | Supervisores | **Tipo profissional** | Unidades

Tipos profissional

Pesquisar...  
ATENDENTE  
SOLICITANTE

Tipos profissional vinculados

Pesquisar...

Selecione e vincule os tipos de profissional ao usuário em edição

Definir unidade como padrão do usuário que está em edição

▶ Definir como padrão    Gravar    Voltar

**Profissional**  
ADMINISTRADOR DO SISTEMA

Carteira clientes | Hierarquia | Profissional | Segmentos | Supervisores | Tipo profissional | **Unidades**

(0) Registros

Descrição

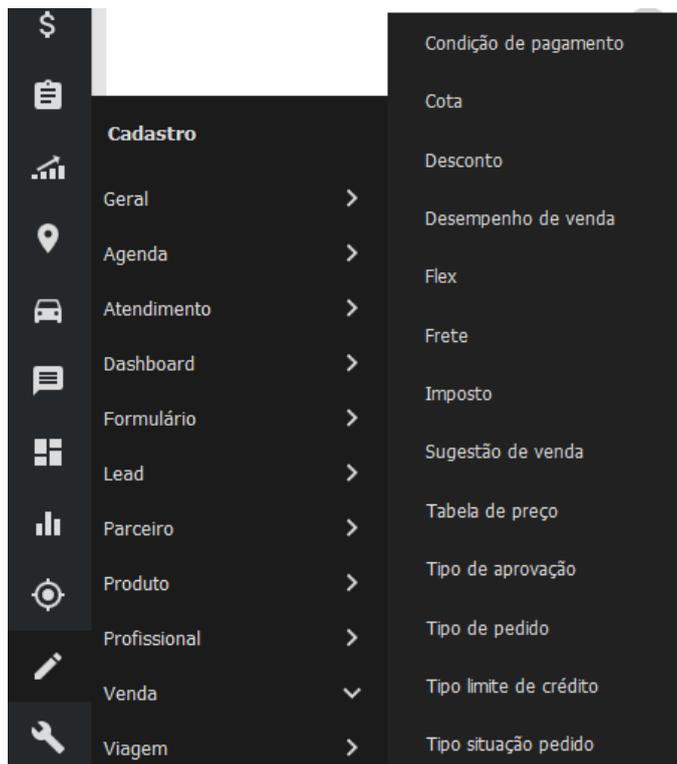
(7) Registros

Profissional	Unidade	Segmento	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Loja 6804	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	filial 5	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	filial 4	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 3	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 2	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Unidade 1	Geral	Remover
ADMINISTRADOR DO SISTEMA	Loja -214197	Geral	Remover

Remover

### 13.10 Venda

Neste menu serão cadastradas informações relacionadas a mecanismos de venda do sistema.



### 13.10.1 Condição de pagamento

Este submenu define a forma e periodicidade que o cliente terá para pagar o valor da compra realizada. A edição desta funcionalidade permite o vínculo com outras entidades.

Adicionar condição

Gravar + Adicionar

Situação:  Todos  Ativo  Inativo

Pesquisar

(66) Registros

Código	Descrição	Prazo médio	Prazo máx.	Prazo sug.	% Desconto	% Acréscimo	% Juros	Valor mínimo	Situação
46	07/14/21/28 DD	0	0	0	0,00	0,00	0,00	R\$ 0,00	Ativo
10	10/20 DD	0	0	0	0,00	0,00	0,00	R\$ 0,00	Ativo

Parcelas Editar

Após gravar uma condição de pagamento, o ícone de parcelas (📅) é exibido na linha do registro. Este recurso abre uma *pop-up* que possibilita a adição de informações sobre parcelamento do valor a pagar.

Parcela ✕

---

Número parcelas:

Núm. máximo parcelas:

Dias 1ª parcela:

Dia fixo:

Dias entre parcelas:

Valor mínimo (de cada parcela):

---

Gravar
← Voltar

Ao clicar no ícone de edição da condição de pagamento, será possível vincular a mesma com outras entidades, como local, tabela de preço, tipo de cobrança e tipo de pedido.

Navegar entre as abas para realizar os vínculos

**Condição de pagamento** Gravar Voltar

07/14/21/28 DD

Local

Tabela de preço

Tipo de cobrança

Tipo pedido

Super

Descrição

(0) Registros

Cliente

(1) Registros

Cliente	Local	Profissional	Unidade	Regra especial	✖
PARAÍSO REDE SUPERMERCADIST...				Sim	✖

### 13.10.2 Cota

O cadastro de Cota, é uma funcionalidade do sistema, a qual permite que o usuário cadastre saldo para um ou mais produtos e através disso, ele possa ter controle das vendas, pois será possível saber quanto ele ainda possui de saldo para realizar a venda de determinado produto.

A edição de cota permite pesquisar e alterar o saldo de produtos por profissional cadastrado que fará parte da cota selecionada. Na aba todos é possível pesquisar e visualizar as movimentações e transferências da cota.

Na área de cadastro dentro da edição é possível adicionar saldo para os usuários, sendo este por produto. Basta selecionar o(s) usuário(s) e produto(s) desejados, clicando nas caixas de seleção respectivas e depois clicar em Gerar cota.bl

Nesta aba é possível verificar as movimentações realizadas no saldo da cota.

A cota é a quantidade máxima do produto que pode ser comercializada independente do cliente atendido. Neste submenu também pode ser feita a transferência de cota entre usuários, retirando certa quantidade de um para disponibilizar a outro. Esta funcionalidade trabalha com modelos que têm como base o produto ou a unidade de medida (que se refere a peso). Se uma cota for definida por produto não será permitido definir a mesma por unidade de medida e vice-versa. Para cotas que são definidas por peso, é necessário definir o campo de peso do produto que será usado nas validações. Por padrão é assumido o campo de produto referente ao peso mínimo.

**Cota**

Pesquisa rápida:

Adicionar cota

Pesquisa avançada

(255) Registros

Descrição	Início vigência	Fim vigência	Situação			
5	30/05/2014	30/05/2014	Ativo			
Adair 82	01/12/2013	13/12/2013	Ativo			
Adriano 02	01/11/2013	21/12/2013	Ativo			

Configurar  
Clonar  
Editar

A opção *Editar* permite configurar os vínculos e visualizar as transferências de cota realizadas.

### 13.10.3 Desconto

Neste submenu, é possível cadastrar os tipos de descontos que poderão ser aplicados nos produtos, definir sua vigência, percentual, valor, etc.

**Desconto**

Sigla:

Vigência de:  Até:

Adicionar desconto

Pesquisa avançada

(3) Registros

Descrição	Sigla	Valor (R\$)	Percentual (%)	Quantidade mínima	Quantidade máxima	Data de início da vigência	Data de fim da vigência		
Teste	Consig	0,00	5,00	100,00	100,00	01/01/2007	31/12/2027		
Varejo 100	Varejo100	0,00	2,00	100,00	100,00	01/12/2017	31/12/2017		
Desconto para magazine	MGZ	0,00	15,00	0,00	0,00	01/01/2018	31/12/2050		

Editar  
Remover

### 13.10.4 Desempenho de venda

É uma funcionalidade que apresenta o quanto a venda de um produto traz de valor para a empresa. Para isso, no cadastro do desempenho de venda, deve ser informado o percentual de desempenho e as permissões a usuários que poderão visualizar os resultados.

**Desempenho de venda**

Faixa Permissão

Pesquisa rápida:

Adicionar faixa de desempenho

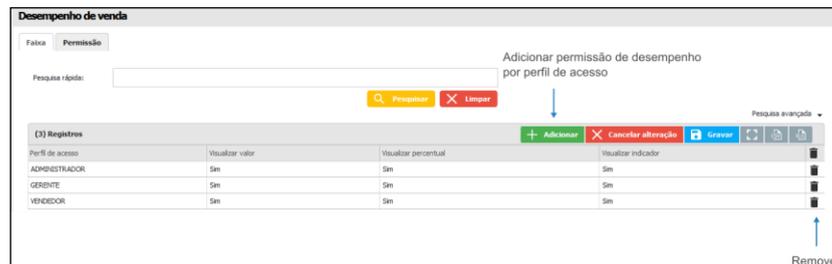
Pesquisa avançada

(4) Registros

Descrição	Percentual inicial	Percentual final	Requer aprovação	Permite finalizar pedido	Cor		
Ruim	-1.000,00%	10,00%	Sim	Sim			
Razoável	10,00%	25,00%	Sim	Sim			
Bom	25,00%	50,00%	Não	Sim			
Ótimo	50,00%	1.000,00%	Não	Sim			

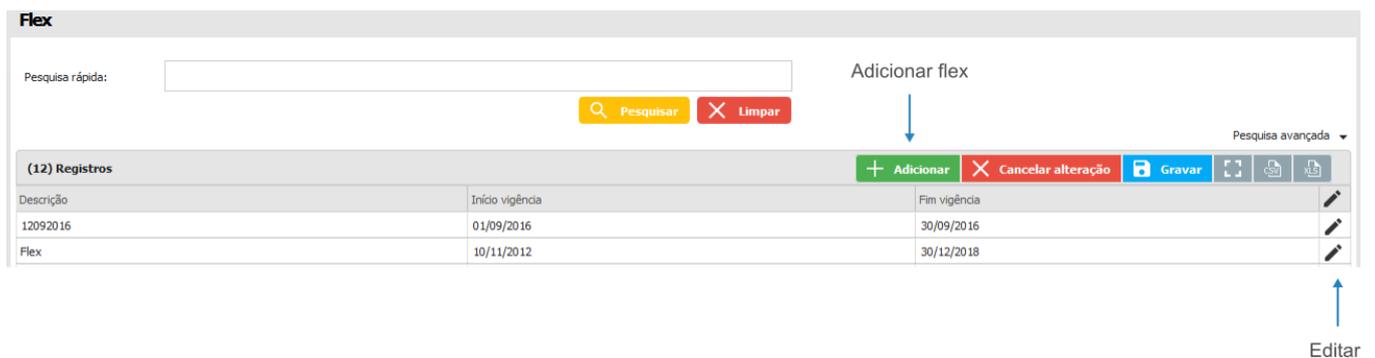
Ordem  
Remover

Na aba *Permissão*, é possível cadastrar os usuários que poderão visualizar ou não o desempenho das vendas, os valores e/ou percentuais, e/ou os indicadores de cada desempenho, aplicando essas permissões por perfil de acesso.



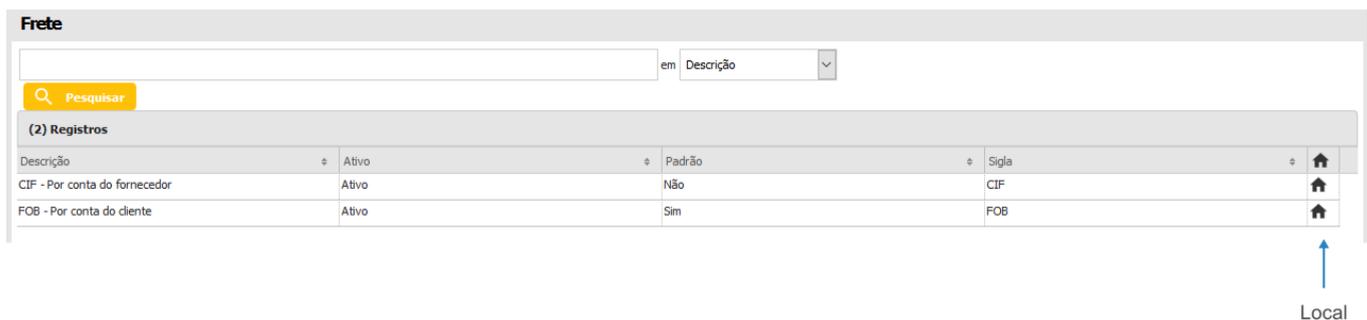
### 13.10.5 Flex

Este submenu, permite cadastrar um flex e sua vigência. Ao editar o flex, é possível visualizar o profissional que está vinculado ao mesmo, o saldo, as movimentações, entre outras opções.



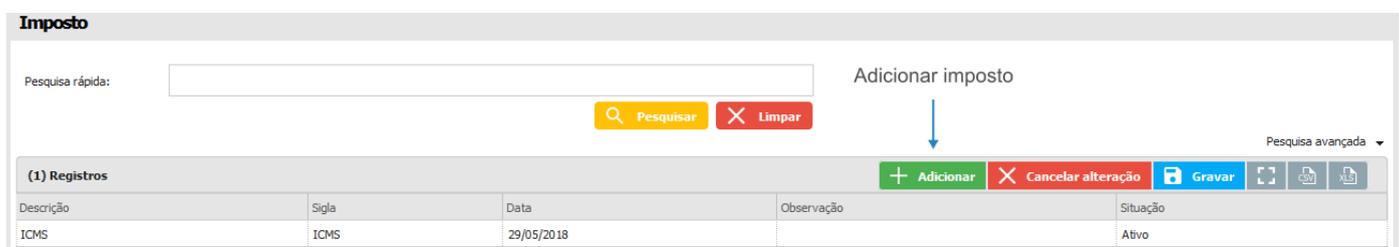
### 13.10.6 Frete

Neste submenu, é possível associar locais de clientes a registros de tipos de Frete (CIF e FOB).



### 13.10.7 Imposto

Aqui é possível realizar os cadastros de impostos.



### 13.10.8 Sugestão de venda

**Sugestão de venda**

**Sugestão por histórico de vendas** Gravar

Sugerir quantidades na compra  
  Quantidade média vendida  
  Maior quantidade vendida

Sugerir os  produtos que foram  Vendidos em maior quantidade  
  Vendidos mais vezes

Considerar os pedidos dos últimos  Dias

Considerar os últimos:  pedidos

Atualizar o histórico:  De todos os clientes  
  Somente dos clientes que compraram após a última atualização

Na sugestão de venda é possível configurar as regras que serão utilizadas para formar a proposta de pedido pelo histórico do cliente. Com isso, pode ser definido quantos produtos serão exibidos na sugestão, deve ser recomendada uma quantidade para cada produto e as quantidades com as quais eles serão indicados no pedido. Além da sugestão de venda por histórico, pode ser configurado também o portfólio focalizado de produtos, que é uma sugestão vinculada a clientes, unidades federativas, cidades, tipologias, classificações e grupos, além dos produtos, formando um portfólio dos mesmos.

**Portfólio focalizado de produtos**

Pesquisa rápida:

Adicionar portfólio

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros + Adicionar   X Cancelar alteração   Gravar

Descrição	Início vigência	Fim vigência	Produtos	Cientes	Unidades federativas	Cidades	Tipologias	Classificações	Grupos		
Sugestão para Mercearia	01/01/2013	31/12/2014	2,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	⚙️	🗑️

Configurar   Remove

### 13.10.9 Tabela de preço

É responsável por armazenar o preço dos produtos. Com o cadastro da tabela de preço, é possível agrupar e organizar os preços dos produtos de acordo com a necessidade.

**Tabela de preço**

Pesquisa rápida:

Adicionar tabela de preço

Pesquisa avançada ▾

(156) Registros + Adicionar   X Cancelar alteração   Gravar   🔄   📄   📄

Descrição	Início vigência	Fim vigência	Data base	Indexador	Situação		
TABELA PREÇO 1					Ativo	📄	✎
TABELA PREÇO 10	17/11/2013	13/12/2013	17/11/2013		Ativo	📄	✎

Clonar   Editar

Ao editar a tabela de preço, é possível realizar os vínculos da mesma, com produtos, condições de pagamento, segmento, etc. Também podem ser cadastrados os preços dos produtos, quantidades, ofertas, entre outras opções.

### 13.10.10 Tipo de aprovação

Submenu responsável por permitir o cadastro dos tipos de aprovação e vincular/desvincular os usuários responsáveis pelas aprovações.

### Tipo de aprovação

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo de aprovação

🔍 Pesquisar
✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(7) Registros 
+ Adicionar
 ✖ Cancelar alteração
 💾 Gravar
 🔄
🖨
📄

Descrição	Sigla	Código	Situação	
APROVADO	AP		Ativo	
BLOQUEIO	PEDIDO_TIPO_BLOQUEIO		Ativo	

Profissionais ↑

### 13.10.11 Tipo de pedido

Cadastro da classificação dos pedidos de acordo com a regra de negócio definida pelo cliente.

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo de pedido

🔍 Pesquisar
✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(111) Registros 
+ Adicionar
 ✖ Cancelar alteração
 💾 Gravar
 🔄
🖨
📄

Descrição	Disp. para pedido	Assinatura obrigatória	Situação	Padrão	
ANUL VENDA	Sim	Não	Ativo	Não	
BONIF FLRS	Sim	Não	Ativo	Não	

Profissional ↑

### 13.10.12 Tipo limite de crédito

Submenu responsável pelos cadastros dos tipos de limites de crédito.

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo de limite de crédito

🔍 Pesquisar
✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros 
+ Adicionar
 ✖ Cancelar alteração
 💾 Gravar
 🔄
🖨
📄

Descrição	Sigla	Situação	Padrão
CATEGORIA A	A	Ativo	Sim
CATEGORIA B	B	Ativo	Não

### 13.10.13 Tipo situação pedido

Submenu responsável pelo cadastro dos tipos das situações de pedidos.

Pesquisa rápida:

Adicionar tipo situação pedido

🔍 Pesquisar
✖ Limpar

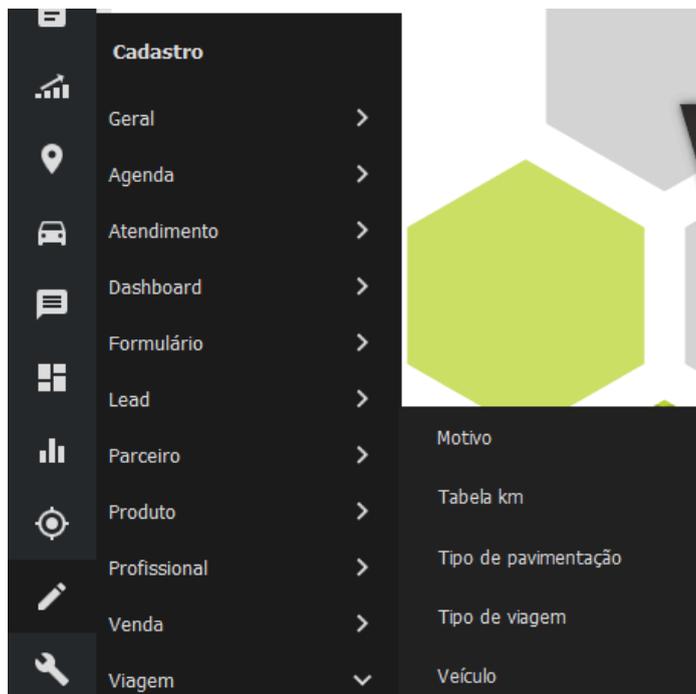
Pesquisa avançada ▾

(11) Registros 
+ Adicionar
 ✖ Cancelar alteração
 💾 Gravar
 🔄
🖨
📄

Descrição	Sigla	Cor do fundo	Cor do texto	Situação
BLOQUEADO	PB	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Ativo
CANCELADO	PC	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Ativo

### 13.11 Viagem

No menu *Viagem* são cadastrados itens relacionados às viagens, como tipo de pavimentação, tabela km., tipo de viagem, veículo, etc.



#### 13.11.1 Motivo

Neste submenu são cadastrados os motivos das viagens.

**Motivo**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar 🗑 Limpar

Adicionar motivo

Pesquisa avançada ▾

(1) Registros

+ Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 🖨 📄

Descrição	Situação
Viagem de atendimento a clientes	Ativo

#### 13.11.2 Tabela km

Nesta tela são cadastrados os quilômetros (km) percorridos pelo profissional e as decorrentes datas de vigência.

**Tabela km**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar 🗑 Limpar

Adicionar km

Pesquisa avançada ▾

(4) Registros

+ Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 🖨 📄

Início vigência	Fim vigência	Km inicial:	Km final:	Tipo de pavimentação	Tipo de viagem	Valor km	Situação
29/05/2014	31/05/2014	1.111,00	11.111,00	Terra	Viagem para treinamento	1,50	Ativo
30/05/2014	31/12/2014	1.000,00	3.000,00	Asfalto	Viagem de assistência técnica	2,00	Ativo

### 13.11.3 Tipo de pavimentação

Tipo de pavimentação é o cadastro do tipo de estrada que será percorrida durante a viagem, por exemplo, pavimentação asfáltica, pavimentação mista, etc.

**Tipo de pavimentação**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de pavimentação

Pesquisa avançada ▾

(2) Registros

Descrição	Situação
Asfalto	Ativo
Terra	Ativo

### 13.11.4 Tipo de viagem

Este é o cadastro do tipo de viagem que acontecerá, por exemplo, viagem de evento, viagem para treinamento, etc.

**Tipo de viagem**

Pesquisa rápida:  Adicionar tipo de viagem

Pesquisa avançada ▾

(5) Registros

Descrição	Situação
Viagem comercial	Ativo
Viagem de assistência técnica	Ativo

### 13.11.5 Veículo

Nesta tela são cadastrados os veículos disponíveis para a viagem.

**Veículo**

Pesquisa rápida:  Adicionar veículo

Pesquisa avançada ▾

(83) Registros

Descrição	Placa	RENAVAM	Ano	Veículo da empresa	Situação	Tipo de veículo	Profissional
ASTRA PRETO			0	Não	Ativo	Automóvel	<input type="button" value="Selecionar"/>
CELTA			0	Sim	Ativo	Automóvel	<input type="button" value="Selecionar"/>

↑ Profissional

Ao clicar na opção *Profissional*, é possível vincular um usuário ao veículo.

## 14 LEAD

No módulo de Lead, será possível acompanhar o progresso do negócio que está sendo realizado com o potencial cliente. Este módulo permite cadastrar um novo lead e acompanhar as etapas do processo, entre outras opções.

**Lead** Gravar Voltar

**Cabeçalho** Logotipo **Informações adicionais**

Adicionado por ADMINISTRADOR DO SISTEMA em 15:44

Situação:  Ativo  Inativo  
Tipo de pessoa:  Jurídica  Física

CNPJ: 41.424.207/0001-70  
Razão social: ROBSON DA SILVA  
Nome fantasia: ROBSON DA SILVA  
Site: robson.com.br  
Profissional responsável: 000003 - USUÁRIO 000003;     
Contato: Robson  
Telefone: (45) 99658-4224  
E-mail: robson@gmail.com  
Responsável comercial: JULIO  
País: BRASIL  
UF: PERNAMBUCO  
Cidade: ABREU E LIMA  
Logradouro:  
Número:  
Descrição:

**Eventos** Contato realizado Comentário (0) Anexos Adicionar

Lead cadastro (Ambiente Web)

← **Novo lead** 📁

**Informações gerais** ^

Situação:  
 Ativo  Inativo

Tipo pessoa:  
 Pessoa física  Pessoa jurídica

Nome  
**Lead 1**

Descrição  
**Lead 1**

Contato  
**Lead**

Telefone  
**(45) 88874-8926**

Site  
**lead.com.br**

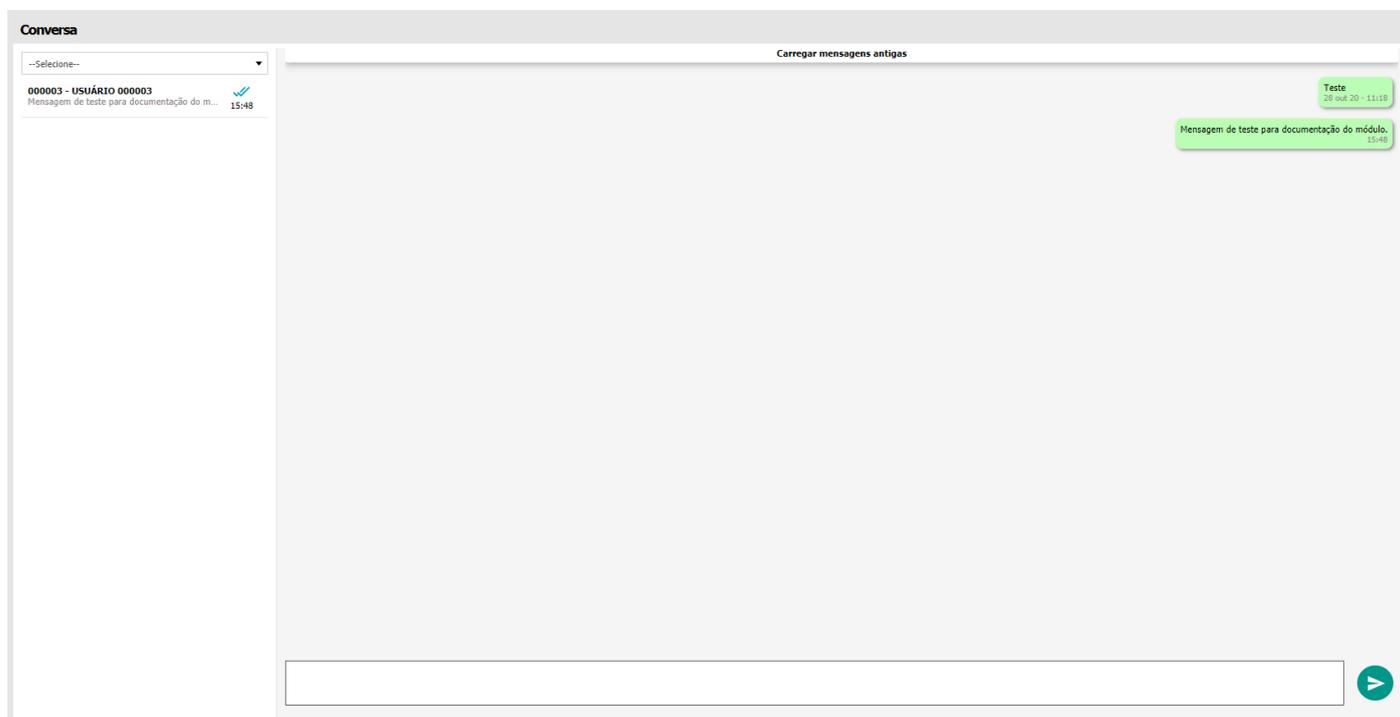
Email  
**lead@gmail.com** 📎

Lead cadastro (Ambiente Android)

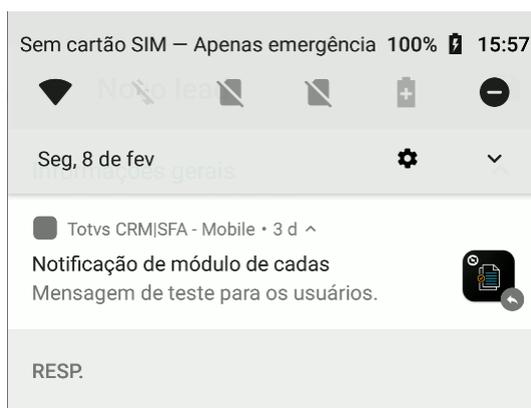
15 NOTIFICAÇÃO

O módulo de notificação tem o objetivo de notificar o usuário/profissional logado com notificações acerca do sistema como: cadastro de pedidos, aprovações realizadas em cima do pedido ou notificações do sistema.

No módulo de notificação o usuário poderá entrar em contato com outros usuários através da conversa. A conversa funciona como um chat.



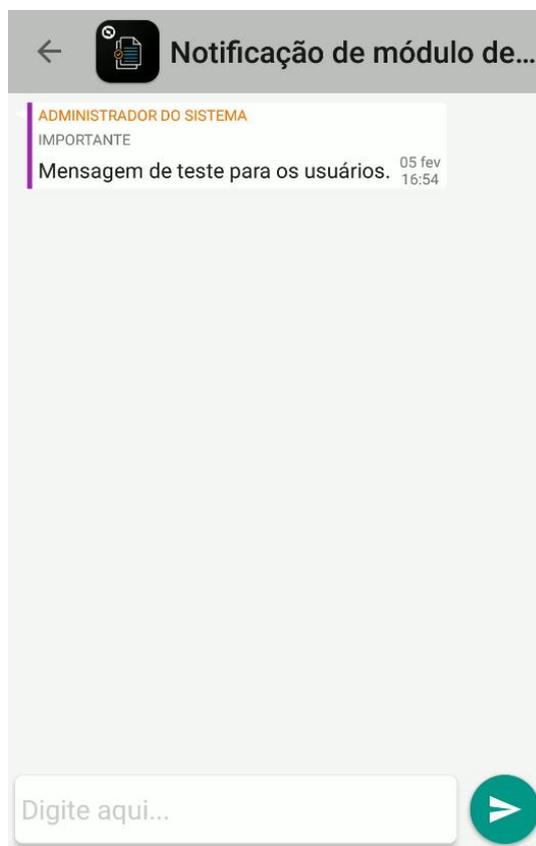
Mensagem (Ambiente Web)



Notificação (Ambiente Android)

Com o módulo de notificação será possível criar uma mensagem para enviar a outros usuários como um informativo. Outras notificações são recebidas do sistema como pedidos para aprovação, venda realizada por determinado profissional.

Nova notificação (Ambiente Web)

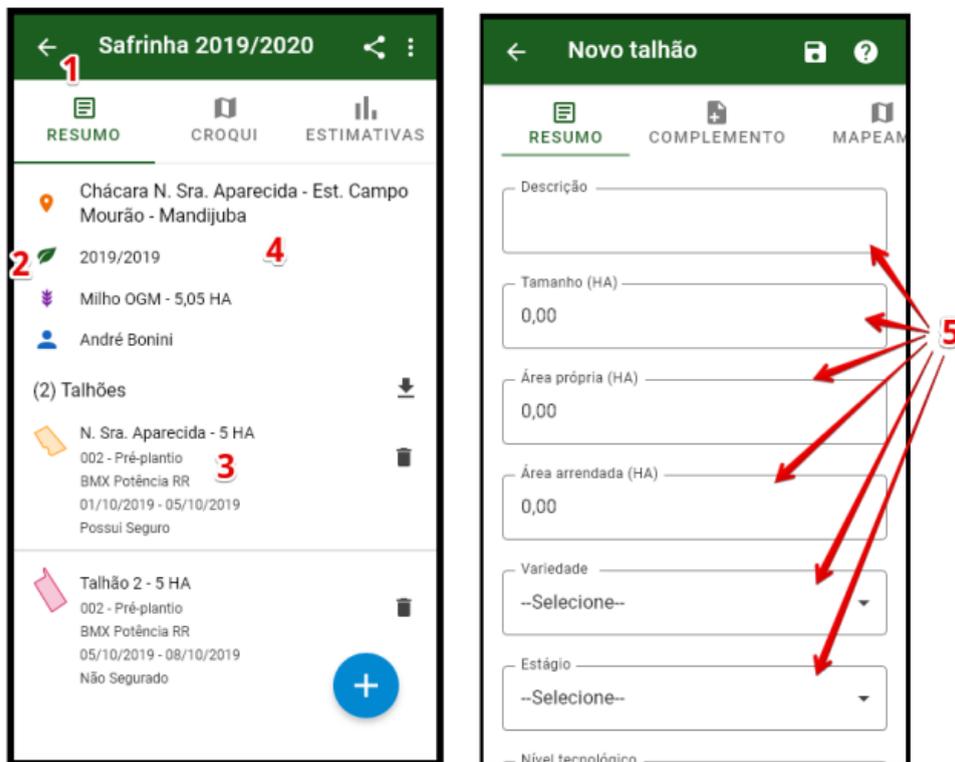


Mensagem notificação (Ambiente Android)

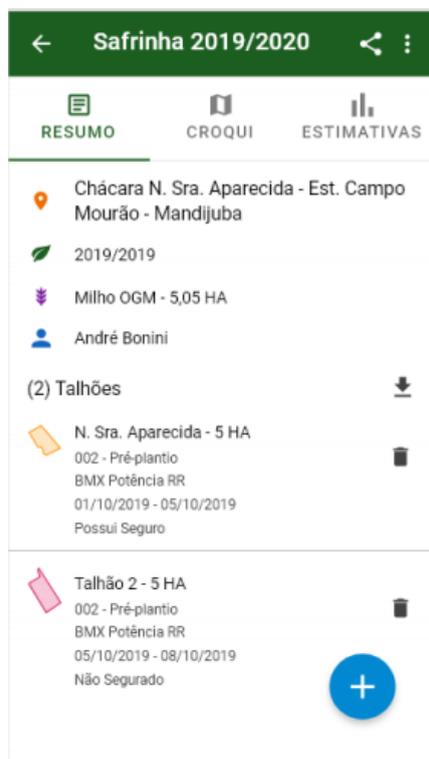
## 16 AGRÍCOLA

O módulo agrícola tem o objetivo de administrar as áreas de plantações do cliente. Através do módulo é possível adicionar áreas no mapa, cadastrar projetos agrícolas, ou seja, as safras, administrar os produtos e serviços utilizados durante a safra, administrar as ocorrências durante a safra, ou seja, insetos, pragas entre outros aspectos que podem impactar a produção, assim como adicionar imagens destas ocorrências, para uma melhor avaliação.

As informações da safra poderão ser analisadas pelos profissionais do sistema de acordo com os dados gravados no sistema e selecionar o cliente e carregar suas informações cadastrais do sistema automaticamente.



Cadastro projeto agrícola (Ambiente Android)



Informações dos talhões projeto agrícola (Ambiente Android)

**Agrícola**

**Projetos agrícolas**

Pesquisa rápida:

Cliente:

Local:

Unidade federativa:

Cidade:

Profissional:

Ano agrícola:

Cultura:

Ano agrícola encerrado:  Sim  Não

Cientes da hierarquia:  Sim  Não

Exibir somente:  Clientes com projeto agrícola

Pesquisa avançada ^

(0) Registros

Cliente	Ano agrícola	Cultura	Variedade	Talhão	Tamanho (ha)	Área própria (ha)	Área arrendada (ha)	Nível tecnológico	standard.agricola.data.de.plantio	Profissional
---------	--------------	---------	-----------	--------	--------------	-------------------	---------------------	-------------------	-----------------------------------	--------------

## 16.1 Acesso rápido

O acesso rápido permite você ter acesso das opções do módulo mais rapidamente sem a necessidade de ficar voltando tela por tela ou acessar muitas telas para cadastrar uma informação.

### 16.1.1 Talhão

Este botão, ao ser pressionado, terá a ação de cadastro de um novo talhão.

### 16.1.2 Serviço

Este botão direciona a tela para a aba de "SERVIÇOS".

### 16.1.3 Aplicação

Este botão direciona a tela para a aba de "APLICAÇÕES".

### 16.1.4 Recomendação

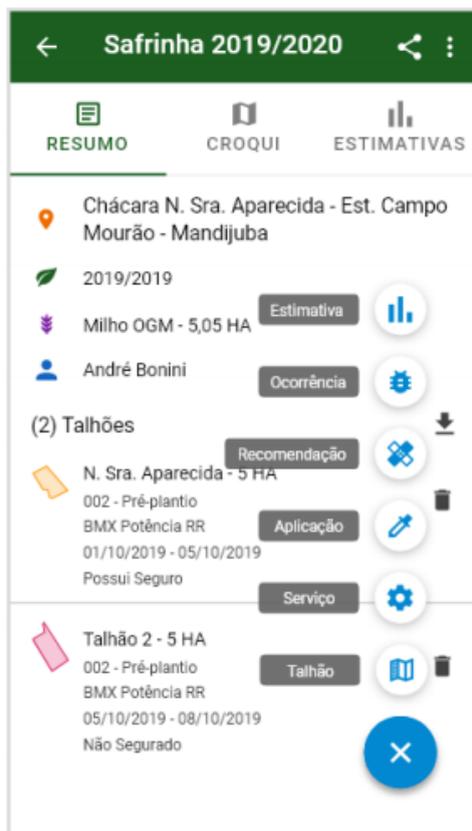
Este botão direciona a tela para a aba de "RECOMENDAÇÕES".

### 16.1.5 Ocorrência

Este botão direciona a tela para a aba de "OCORRÊNCIAS".

### 16.1.6 Estimativa

Este botão direciona a tela para a aba de "ESTIMATIVAS".



Acesso rápido (Ambiente Android)

## 16.2 Área

Na edição de um projeto agrícola o sistema permite editar a área desse projeto, permitindo informar o tamanho dessa área, o nível tecnológico e a marcação através de um mapa apresentado na edição da área. Na criação da área poderá informar dados relacionados a safra/plantações que são realizadas na área demarcada no mapa.

### 16.2.1 Mapeamento GPS

O mapeamento do GPS permite o usuário/profissional do sistema marcar a área no mapa, através do Google Maps. Ao acessar o mapeamento será aberto o mapa do Google permitindo selecionar ou delimitar a área do plantio.

### 16.2.2 Mapeamento ponto central

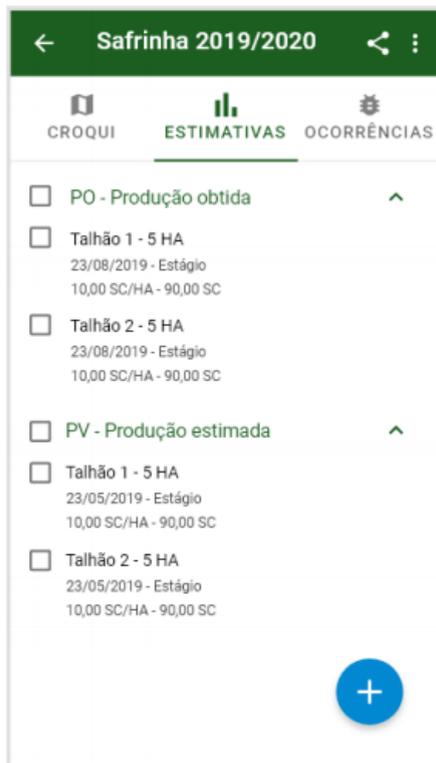
O ponto central do mapeamento tem o objetivo de permitir o usuário informar um ponto dentro da área demarcada pelo mapeamento da área. Quando informado ou demarcado a área, poderá ser informado o ponto central que corresponde a essa área. Para demarcar o ponto central o usuário precisará informar a latitude e a longitude do local ou estar informando através do mapa.

### 16.2.3 Adicionar área

Dentro de um projeto agrícola é possível adicionar áreas dentro do projeto e configurar o mapeamento de acordo com os dados do cliente.

## 16.3 Estimativas

O cadastro da estimativa permite o usuário controlar quais as expectativas de produção da área plantada.



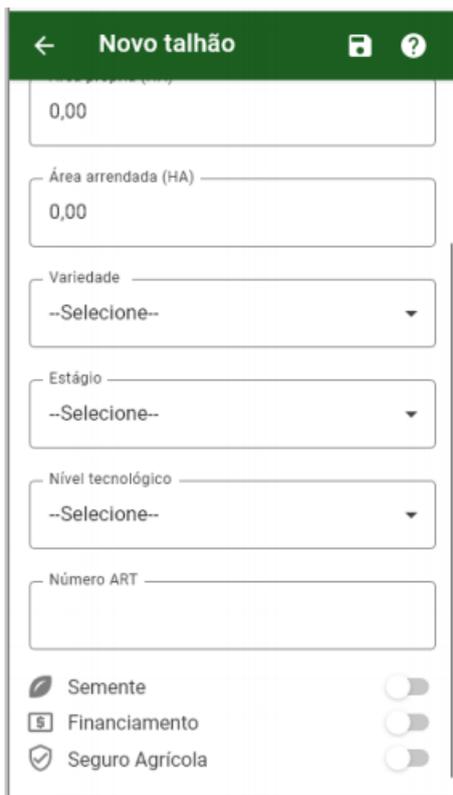
Estimativas (Ambiente Android)



Seleção das estimativas (Ambiente Android)

### 16.3.1 Talhão

Na funcionalidade de adicionar/editar talhão o sistema tem a informação sobre o seguro agrícola. Através de uma flag é possível dizer quando a flag estiver ativa, indica que aquele talhão possui seguro agrícola e quando a flag estiver inativa, indica que aquele talhão não possui seguro agrícola.



Talhão (Ambiente Android)

### 16.3.2 Tipo de produção

Quando cadastrado uma nova estimativa o sistema disponibilizara ao usuário uma nova opção para o campo "Tipo de produção", chamada "PRODUÇÃO ENTREGUE". Quando selecionado este novo tipo de produção, serão habilitados novos campos em tela, onde será possível visualizar a quantidade de produto que já foi entregue pelo produtor para aquela safra, cultura e local, será possível informar o percentual de área que o produtor já colheu, e ainda será possível informar a estimativa de produção que o cliente vai entregar para a cooperativa.



Estimativa – Tipo de produção (Ambiente Android)

### 16.3.3 Produção entregue

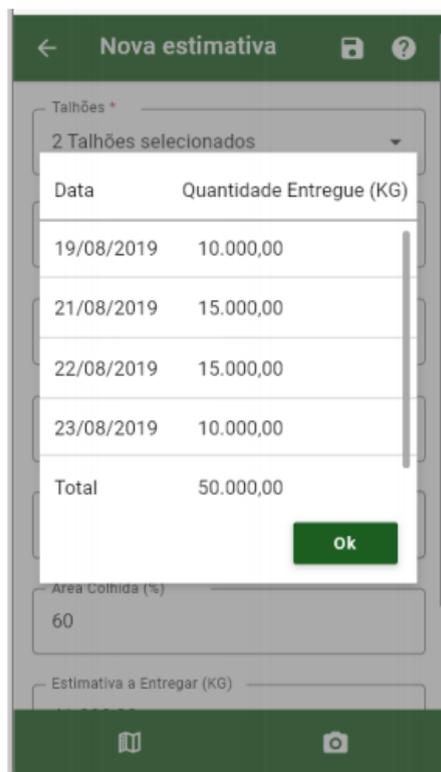
O campo de produção entregue quando selecionado abre opções para visualizar e adicionar a quantidade de produto que foi entregue pelo produtor na safra, cultura e local, possibilitando informar a porcentagem de área que o produtor colheu. Outra opção é informar a estimativa de produção que o cliente vai entregar para a cooperativa. Quando selecionado o campo produção entregue o campo estágio será alterado automaticamente para colheita.

### 16.3.4 Produção recebida

No campo produção recebida será mostrado a quantidade de produto que já foi entregue pelo produtor. O campo poderá informar de maneira detalhada a quantidade de produto que foi entregue de acordo com a data. A aplicação não fará distinção de talhões para exibir essa informação. Ou seja, caso um projeto agrícola tenha vários talhões, será exibida a mesma informação em todos eles.

### 16.3.5 Detalhamento para produção recebida

No detalhamento será mostrado de forma mais detalhada as informações da produção que já foi entregue pelo produtor. Serão apresentadas as informações de "data" e "quantidade de produto" que foi entregue pelo produtor para aquela safra, cultura, local e cliente. Caso o cliente realize mais que uma entrega na mesma data, as quantidades entregues serão somadas, apresentando assim apenas um registro para cada data.



Detalhamento produção recebida (Ambiente Android)

### 16.3.6 Área colhida

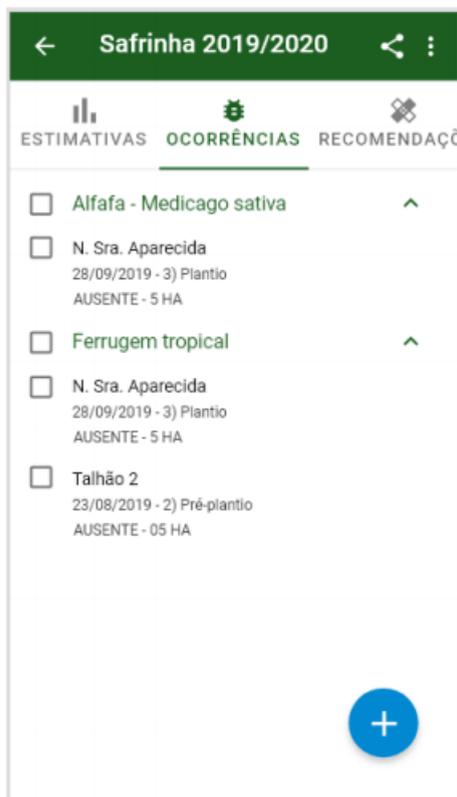
O campo Área Colhida, será um campo onde o usuário poderá informar o percentual de área que o produtor já colheu.

### 16.3.7 Estimativa a entregar

O usuário poderá informar qual a estimativa de produção que um cliente ainda tem para entregar para a cooperativa. Para facilitar os cálculos, ao clicar sobre a edição deste campo, haverá também um botão de calculadora.

### 16.4 Ocorrências

Nas ocorrências o usuário pode cadastrar uma ocorrência do clíco da plantação. Ocorrências são problemas que podem atrapalhar o desenvolvimento da planta, afetando assim a produção, como inseto, praga ou até mesmo chuva e geada.



Ocorrências (Ambiente Android)

#### 16.4.1 Nova ocorrência

Após selecionar as ocorrências, para o lançamento de informações, teremos abas, onde cada aba será usada para cadastrar as informações específicas de cada ocorrência.



Nova ocorrência (Ambiente Android)

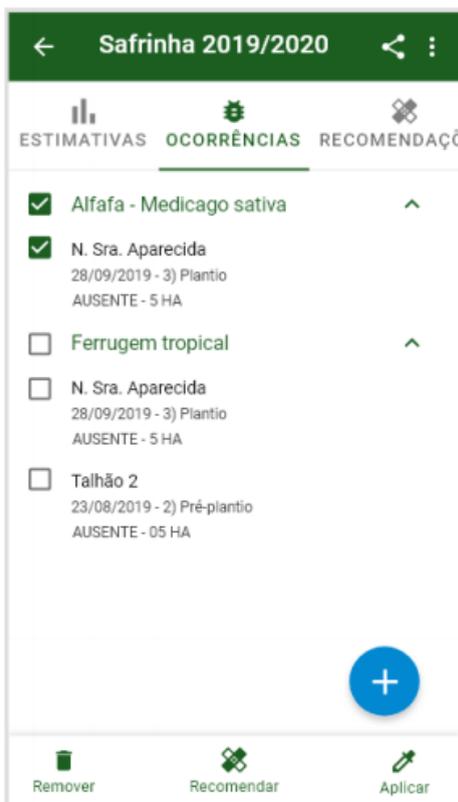
16.4.2 Nível de dano

O campo de nível de dano, será usado para informar o nível de infestação/comprometimento de uma determinada ocorrência no projeto agrícola em questão.

16.5 Recomendar produto

A recomendação de produtos para a área cadastrada tem o objetivo de indicar produtos para uma determinada ocorrência ou com a finalidade de solucionar um problema da plantação.

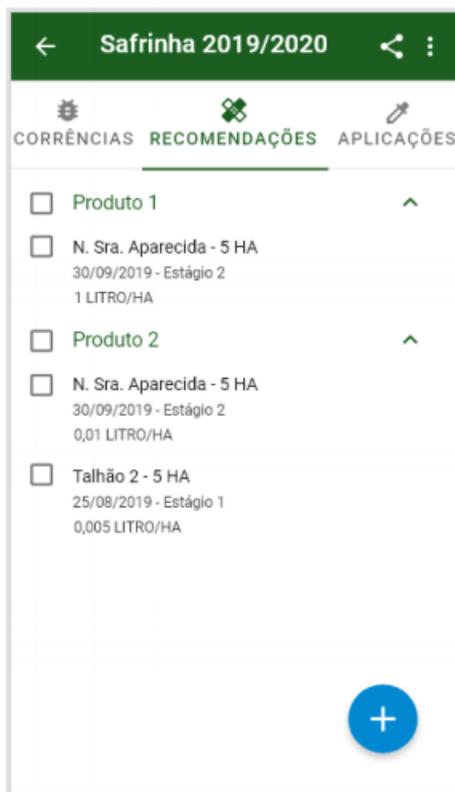
Os produtos poderão ser selecionados de acordo com os produtos cadastrados no sistema para que assim o cliente opte por assim proceder com a recomendação do produto resolver o problema que a ocorrência trouxe à plantação.



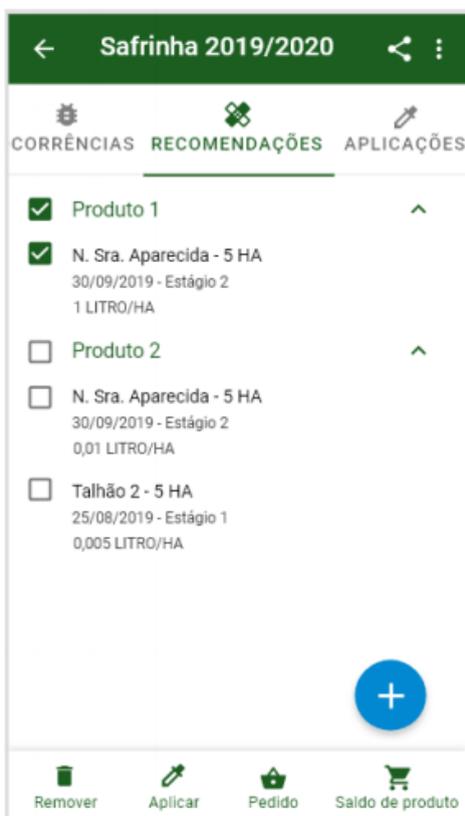
Recomendar produto (Ambiente Android)

16.6 Recomendações

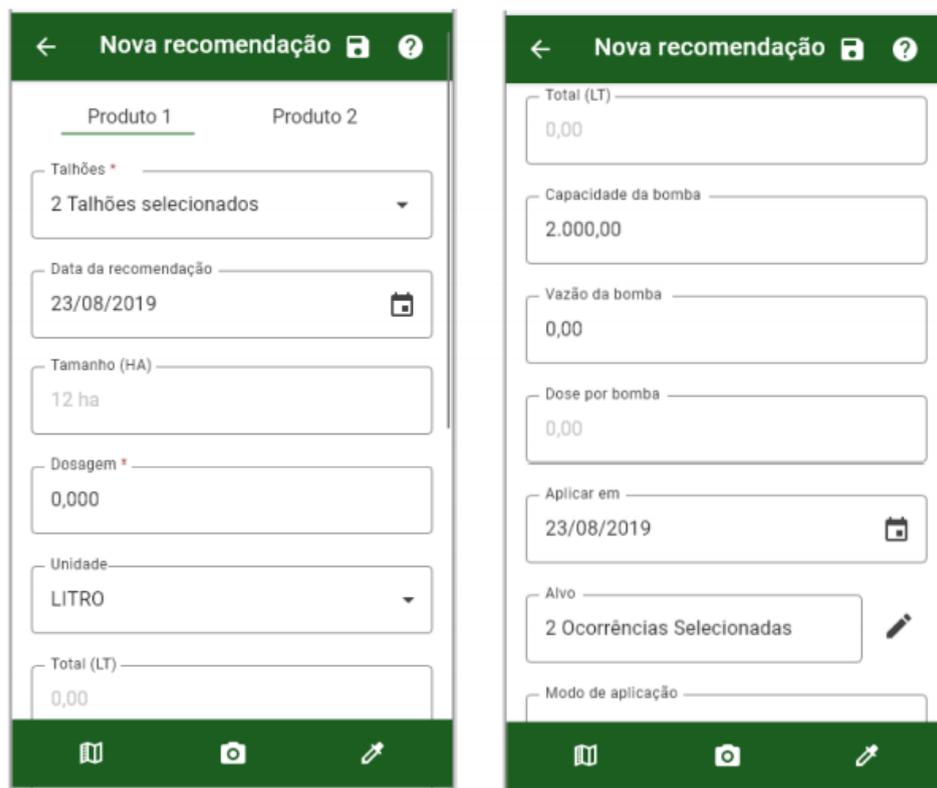
As recomendações realizadas pela ocorrência, serão listadas na aba Recomendações.



Recomendações (Ambiente Android)



Seleção do produto para recomendação (Ambiente Android)



Nova recomendação (Ambiente Android)

#### 16.6.1 Talhões

A seleção de talhões será um lista simples de seleção, apresentando todos os talhões cadastrados no projeto agrícola.

#### 16.6.2 Dosagem

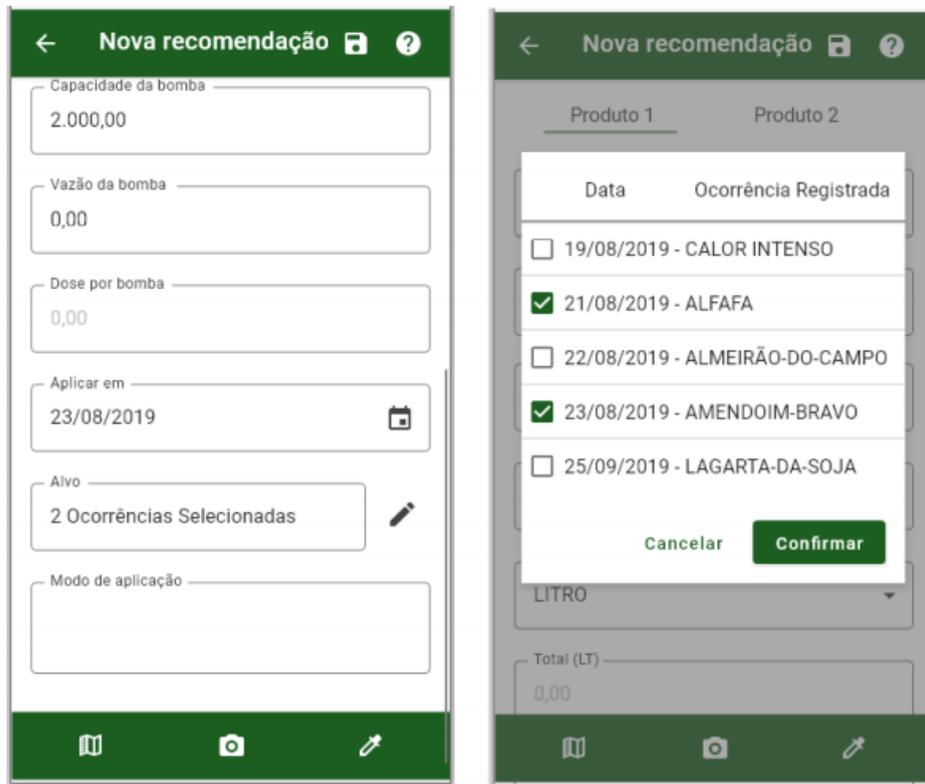
Campo dosagem terá uma precisão maior na recomendação;

#### 16.6.3 Capacidade da bomba

Funcionalidade que vai permitir a aplicação trazer já carregada a capacidade da bomba no lançamento de uma recomendação, baseado nas informações das últimas recomendações/aplicações já cadastradas no Projeto Agrícola. Esse cadastro de capacidade da bomba terá vínculo apenas com o local e para novos cadastros. Ao gravar uma nova recomendação, a ferramenta irá comparar se o valor informado para a capacidade da bomba na recomendação atual é igual ao do cadastro do local. Caso os valores sejam diferentes, será apresentada uma mensagem, pedindo se o usuário deseja alterar essa informação no cadastro do local.

#### 16.6.4 Alvo

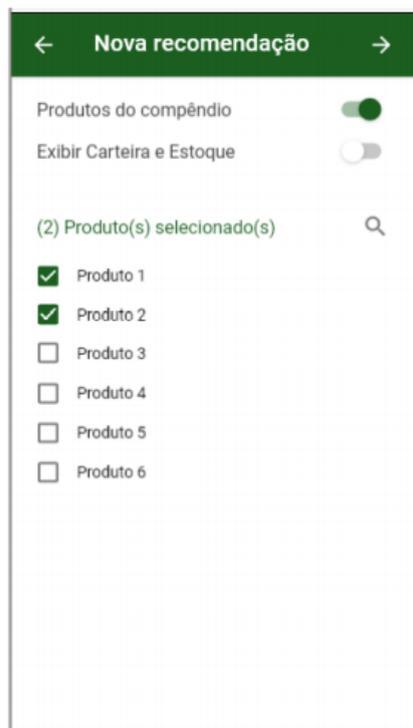
Alvo será uma opção que usuário vai ter, para selecionar a quais ocorrências que a recomendação atual se refere, fazendo o vínculo dessas informações. Na versão atual, a ferramenta já faz esse vínculo, mas para isso, o cadastro da recomendação precisa partir do cadastro da Ocorrência, utilizando a opção "Recomendar". Essa nova funcionalidade vai permitir que o vínculo entre a ocorrência e a recomendação seja realizada a qualquer momento, durante o cadastro de uma recomendação.



Alvo (Ambiente Android)

### 16.6.5 Produto do compêndio

A flag "Produtos do Compêndio" vai vir selecionada por padrão nesta tela, carregando e listando primeiramente apenas os produtos que estão na lista de produtos do compêndio. Os produtos do compêndio são produtos da Integrada, específicos para utilização nos projetos agrícolas. Existe uma rotina de integração, que traz para o cadastro de produtos do Compêndio apenas os produtos usados no meio agro.

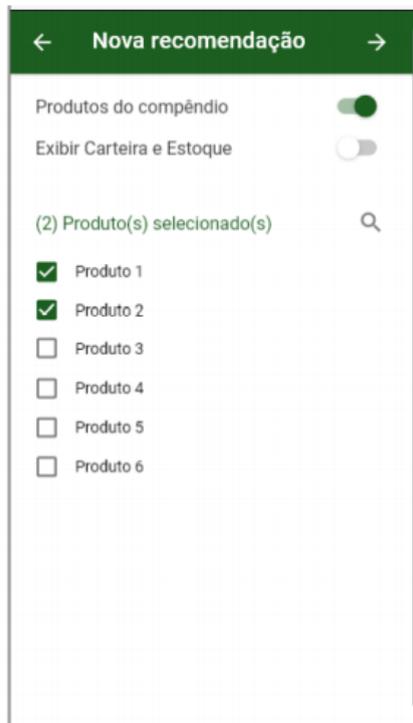


Flag produto do compêndio (Ambiente Android)

### 16.6.6 Exibir carteira e estoque

A flag "Exibir Carteira e Estoque" vai vir por padrão desmarcada, para que o usuário opte quando quer visualizar essa informação dos produtos da lista de "produtos do compêndio". Ao clicar nesta flag, a aplicação vai recarregar a lista de produtos, e exibir as informações de carteira e estoque, abaixo da descrição do produto.

Quando marcada a flag "exibir carteira e estoque", a listagem de produtos será recarregada, e todos os produtos que foram inicialmente marcados pelo usuário serão perdidos, pois será feita uma nova consulta dos dados de produtos. Quando desmarcada a flag "exibir carteira e estoque", a listagem de produtos será recarregada, e todos os produtos que foram inicialmente marcados pelo usuário serão perdidos, pois será feita uma nova consulta dos dados de produtos do compêndio.



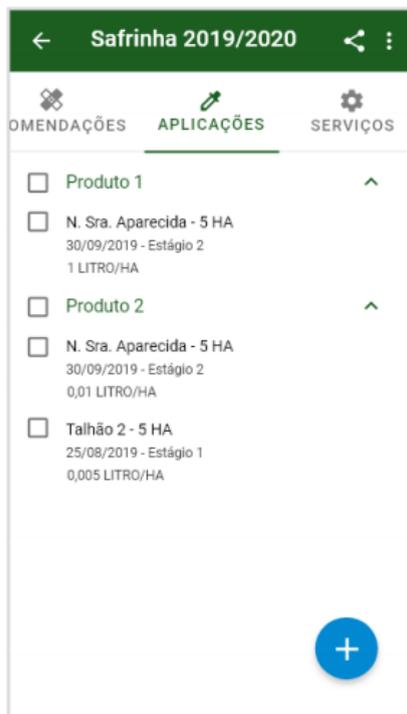
Flag exibir carteira e estoque (Ambiente Android)

### 16.6.7 Estoque

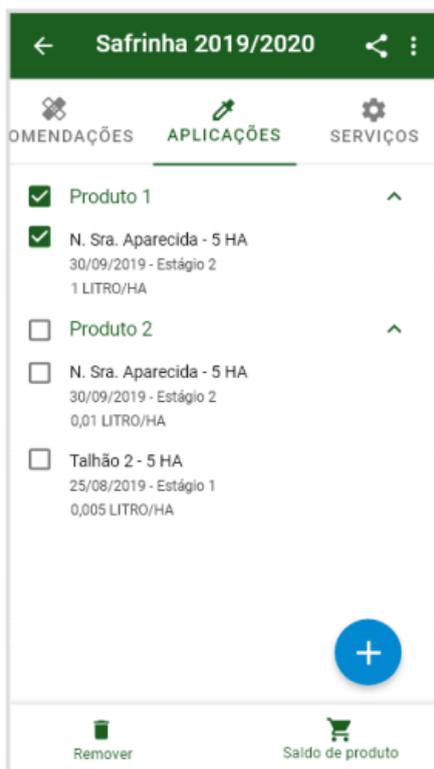
Serão apresentadas as informações de estoque para cada um dos produtos da lista de produtos do compêndio, disponíveis para seleção pelo cliente.

### 16.7 Aplicações

A aplicação de um produto pode ser a partir de uma ocorrência, de uma recomendação realizada ou então a partir de um cadastro para realizar a aplicação diretamente.



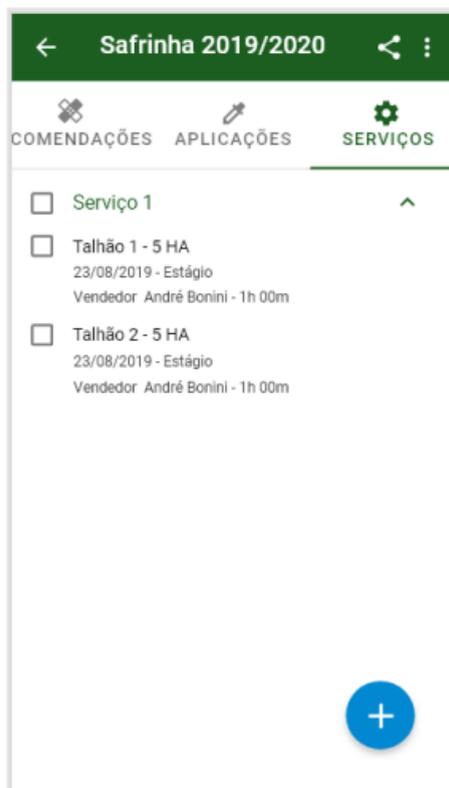
Aplicações (Ambiente Android)



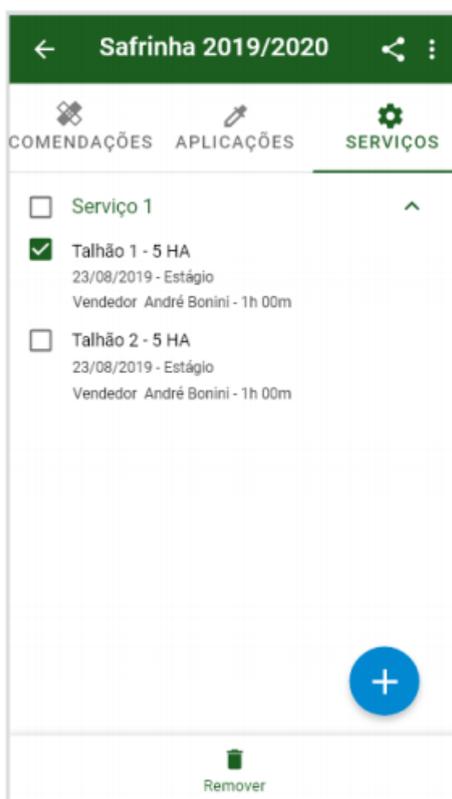
Remover aplicação (Ambiente Android)

## 16.8 Serviços

Na aba serviço serão cadastrados os trabalhos prestados na lavoura, mas que não são relativos às aplicações de pesticidas e herbicidas na plantação, sendo, por exemplo, manutenção de máquinas, pagamento por trabalhos terceirizados, entre outros. Dentro desta aba, o sistema possibilita ainda marcar um mapeamento GPS e uma imagem relacionada ao serviço.



Serviços (Ambiente Android)



Remover serviço (Ambiente Android)

## 16.9 Dossiê agrícola

No dossiê agrícola será selecionado o projeto agrícola para tirar um relatório dos dados cadastrados no projeto agrícola. Será trazido algumas métricas no relatório para permitir o usuário visualizar essas métricas todas em conjunto de uma determinada

área cadastrada no projeto agrícola.

## 16.10 Clonar um projeto agrícola

Dentro do sistema o usuário poderá clonar um projeto agrícola já criado no sistema. Essa clonagem permite que o profissional possa usar os mesmo dados para o mesmo cliente em outra área da próxima safra, assim não sendo necessário realizar todo o cadastro da área novamente.

### 16.10.1 Clonar informações dentro do projeto agrícola

Caso o usuário deseje realizar a clonagem de alguma recomendação ou aplicação de produtos já cadastrados para o projeto agrícola, isso é possível através do simples acesso ao projeto do cliente. Basta selecionar o projeto desejado, sendo então possível o acesso às informações do mesmo.

## 17 GERAÇÃO DE DEMANDA

O módulo Geração de Demanda consiste no gerenciamento de demandas/visitas dos distribuidores. Além de gerenciamento, serão listados todas as visitas providas de demandas ou não que são realizadas nos distribuidores. As informações serão definidas de acordo com o ano agrícola do distribuidor, vinculando dados de demanda, cultura e perfil do cliente e do profissional responsável.

O objetivo do processo de Geração de demanda, é fomentar as novas tecnologias para o agricultor, fidelizar a marca e disponibilizar o serviço para obter o resultado de lançar produtos mais aderentes, índices corretos, aumentar a qualidade das visitas e unificar os dados padronizando-os.

De acordo com a segmentação de cliente e cultura, quanto mais no topo da pirâmide o segmento estiver, será maior o nível de detalhes das informações armazenadas.

### 17.1 Demanda

O cadastro de uma demanda gera automaticamente as visitas (associadas ao tipo de demanda informado) e gera os registros na agenda para cada uma das visitas. As datas das visitas são calculadas através da data informada para o início da demanda. A demanda deve ser associada a um determinado profissional, quando cadastrada pelo gerente do canal. Quando criada pelo ATS ou pelo vendedor, a demanda será associada automaticamente ao criador.

#### 17.1.1 Geral

Na aba Geral do cadastro de demanda são exibidas informações referente a data de início da demanda, informações de cultura, profissional e cliente. Essas informações contribuem para a geração de visitas posteriormente para as demandas, informações que poderão ser consultadas a qualquer momento pela visualização na listagem. As demandas são listadas de acordo com o profissional logado, sendo assim uma regra de visualização para os registros cadastrados de acordo com o usuário vinculado. Os usuários superiores poderão cadastrar demanda para o profissional dentro da sua hierarquia, possibilitando ter um controle de qual profissional vai poder acessar a demanda pertencente a ele.

**G. de demanda - Lavoura Demonstrativa**

**Geral** | Visitas

Data início: 15/04/2021

Safra: Safra 1;X

Cultura: Milho1;X

Cultura anterior: Milho1;X

Tipo de demanda: Lavoura Demonstrativa;X

Profissional: SUP001 - SUPERVISOR SUP001;X

Cliente: 000006 / 01 - CLIENTE 000006;X

Local: RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPAC ...

Observação:

Você pode digitar 4000 caracter(es)

Formulário de cadastro Demanda (Ambiente Web)

← VTPRO3/VTPROMAX

GERAL | VISITAS

Data de início: 09/04/2021

Safra: Safra 1

Cultura: Milho1

Cultura anterior: Milho1

Tipo de demanda: VTPRO3/VTPROMAX

Profissional: SUP001 - SUPERVISOR SUP001

Cliente: 001782 / 01 - CLIENTE 001782

Local:

Formulário de cadastro Demanda (Ambiente Android)

### 17.1.2 Visitas

Na aba Visitas serão mostrados todas as visitas cadastradas para a demanda registrada. As visitas padrões do sistema são cadastradas automaticamente pelo sistema, dessa forma quando realizado o cadastro da demanda será possível visualizar e adicionar novos tipos de visitas a demanda do profissional. As visitas são configuradas por datas, então de acordo com a conclusão e o período de vigência da visita serão liberadas as etapas das visitas segundo a numeração contida no card da visita. Por exemplo: as visitas na imagem abaixo possuem uma numeração ao lado direito superior que identifica a ordem das visitas por data de

realização.

Listagem das visitas cadastradas na Demanda (Ambiente Web)

Listagem das visitas cadastradas na demanda (Ambiente Android)

## 17.2 Visita

Uma visita pode ser gerada pela demanda bem como pode ser feita uma visita avulsa. As informações a serem preenchidas em uma visita depende do tipo de visita associado. Ao cadastrar uma visita, um registro na agenda será adicionado automaticamente. Pode-se opcionalmente associar uma visita a uma demanda existente.

As visitas devem ser realizadas pelos profissionais de cada distribuidor. As visitas são cadastradas no sistema e suas informações variam de acordo com cada tipo de visita.

**Visita - Nova visita**

**Geral** | Informações | Imagens | Notificações

Obrigatória:  Sim  Não

Data prevista: 11/04/2021

Hora prevista: 12:00 \* Até 16:00 \*

Safra: Safra 1;X

Cultura: Milho1;X

Tipo de visita: Pré-plantio;X

Profissional: SUP001 - SUPERVISOR SUP001;X

Cliente: 000006 / 01 - CLIENTE 000006;X

Local: RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPAC...

Demanda: Lavoura Demonstrativa;X

Situação: Agendada  
Tipo: Adicional

Visualização da visita (Ambiente Web)

← **Nova visita**

**GERAL** | INFORMAÇÕES

Obrigatória

Data prevista  
21/04/2021

Hora prevista Até  
08:00 18:00

Safra  
Safra 1

Tipo de visita  
Desenvolvimento Vegetativo

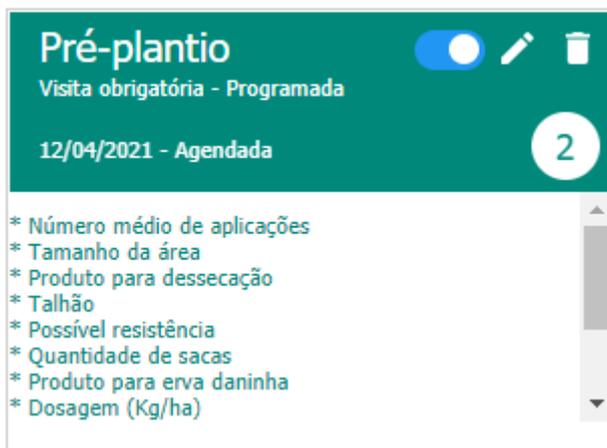
Profissional  
SUP001 - SUPERVISOR SUP001

Cliente  
001782 / 01 - CLIENTE 001782

Local  
AV DEPUTADO ESTEVES RODRIGUES,

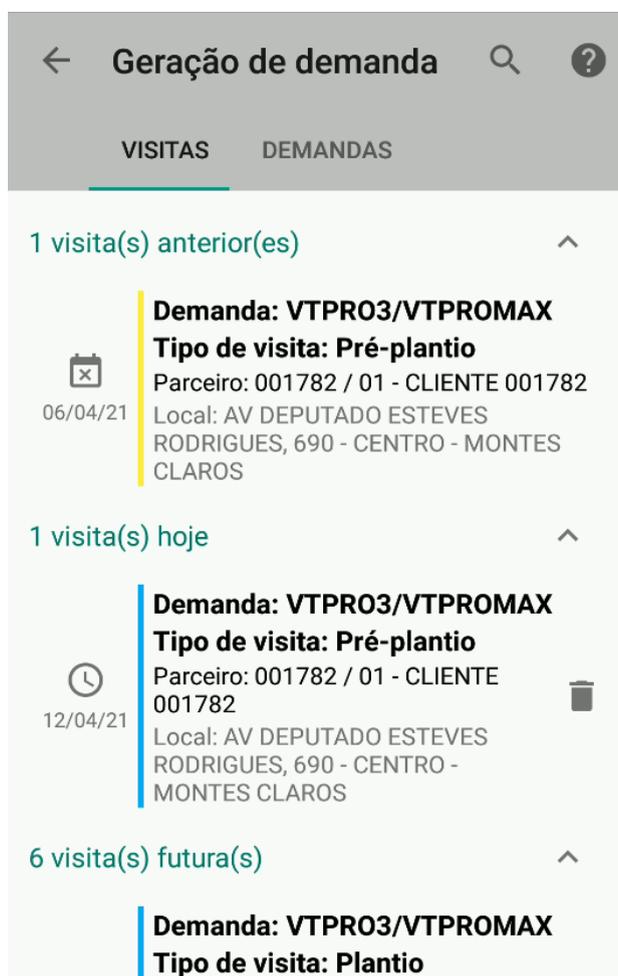
Visualização da visita (Ambiente Android)

Dentro do tipo de visita será possível informar as observações e dados que poderão servir de auxílio na realização da visita pelo profissional. As informações poderão ser acessadas na demanda ou visita cadastrada para o profissional.



Visualização do card do tipo de visita (Ambiente Web)

No ambiente Android a funcionalidade de visitas é exibida através de uma aba dentro do módulo Geração de demanda que quando acessado são exibidas as visitas anteriores, hoje e futuras, separando assim e classificando elas por período de passado, presente e futuro.

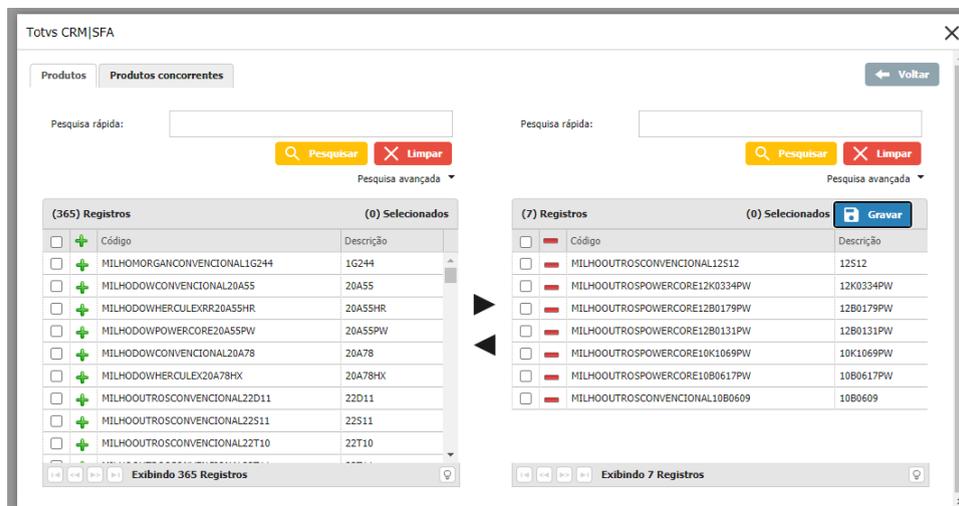


Listagem de visitas (Ambiente Android)

### 17.2.1 Informações

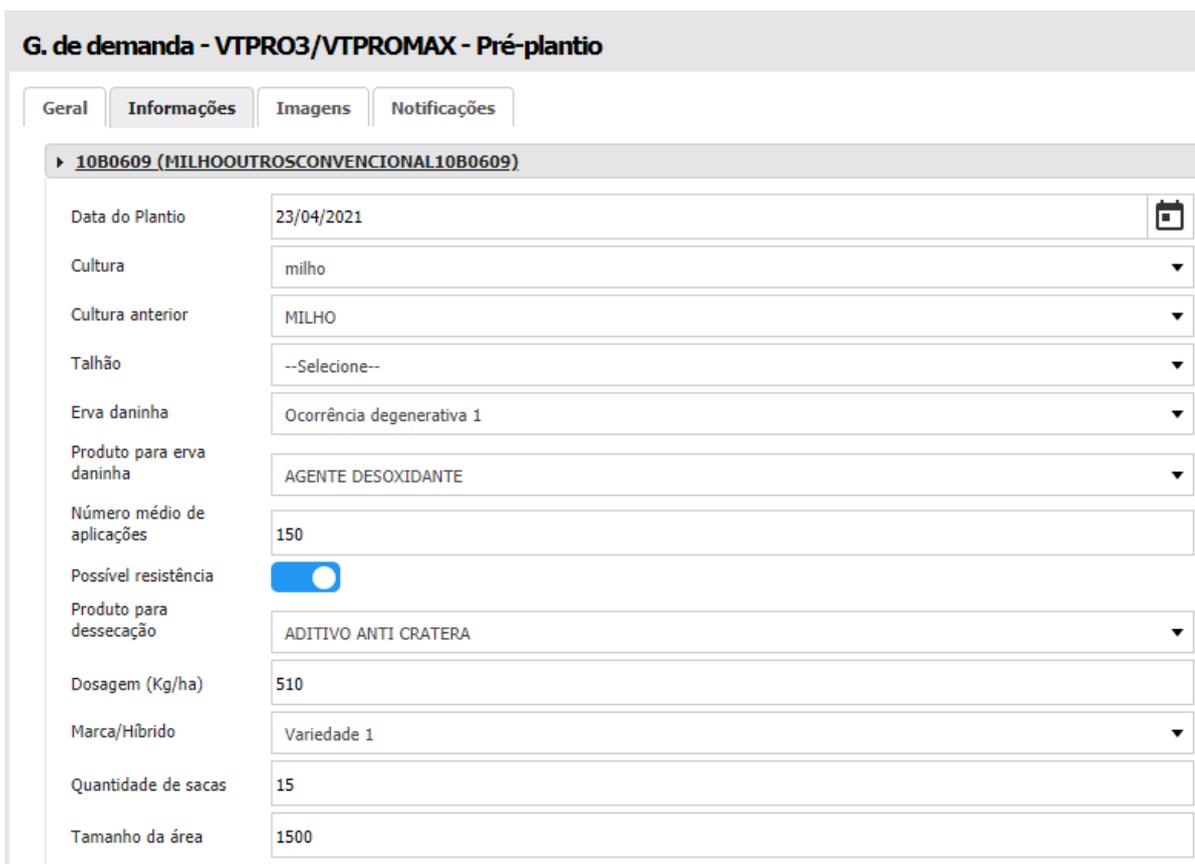
De acordo com o tipo de visita do sistema poderão ser registrado informações que são coerentes com o tipo de visita. No exemplo da imagem abaixo, vemos que o tipo de visita se caracteriza como Pré-plantio. Entendendo dessa forma as informações

do pré-plantio são dos produtos usados ou adquiridos pelo cliente. As informações dos produtos poderão ser cadastradas de acordo com os produtos concorrentes cadastrados no sistema.



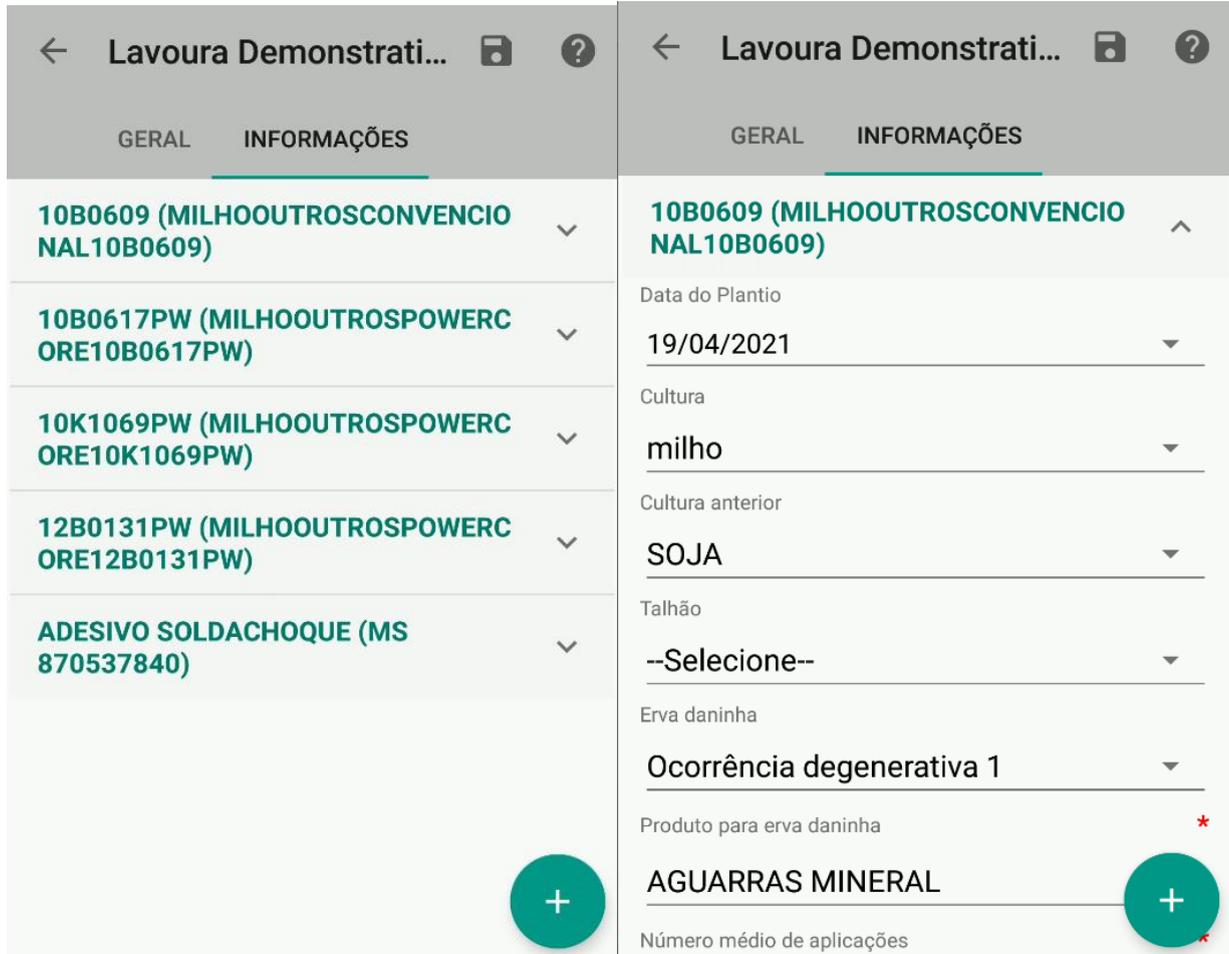
Listagem de produtos concorrentes – Informações da visita (Ambiente Web)

Nas informações poderão ser registrados informações de cultura, produto referenciado ao produto do sistema, safra e talhão da safra selecionada e métricas de aplicação e dosagem do produto.



Produto concorrente adicionado nas informações da visita (Ambiente Web)

No ambiente Android terá a mesma funcionalidade de acordo com os campos adicionais cadastrado no sistema. As informações dos produtos serão validadas de acordo com os campos adicionais para o tipo de visita.



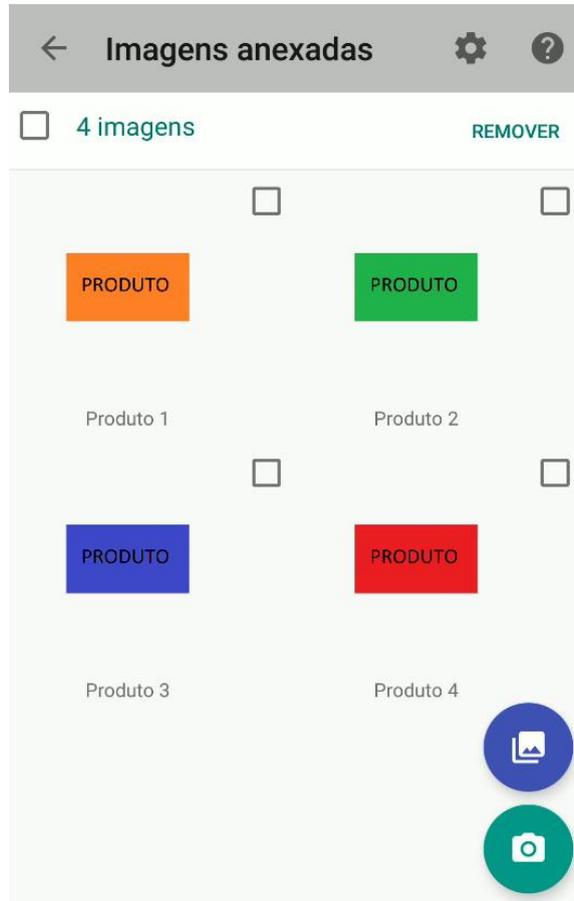
Produto concorrente adicionado nas informações da visita (Ambiente Android)

### 17.2.2 Imagens

Na aba Imagens poderão ser vinculados imagens ao tipo de visita sendo realizado pelo profissional. Quando acessado a imagem poderá ser importada para dentro do sistema e assim possibilitar trazer características visuais tanto dos produtos, como informações referentes a cultura do cliente.



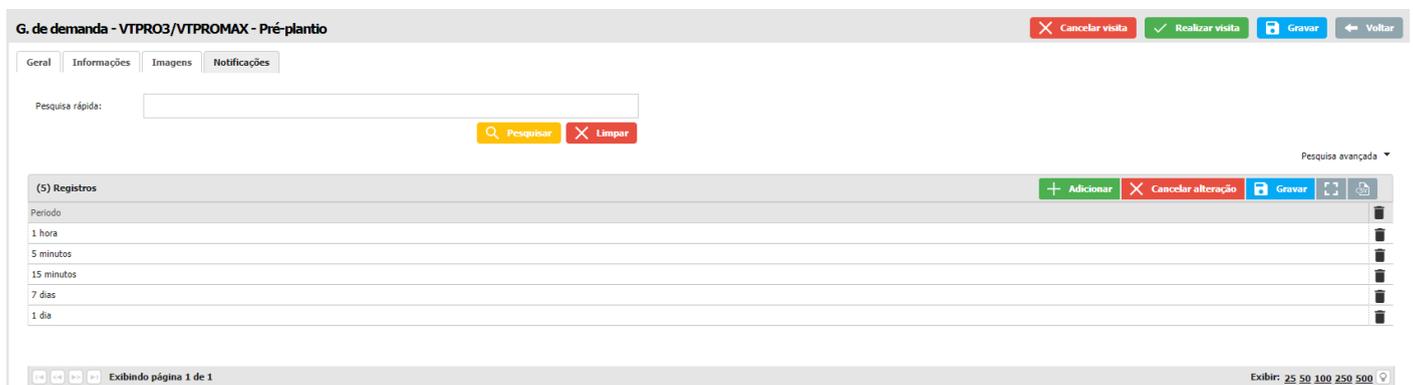
Imagens da visita (Ambiente Web)



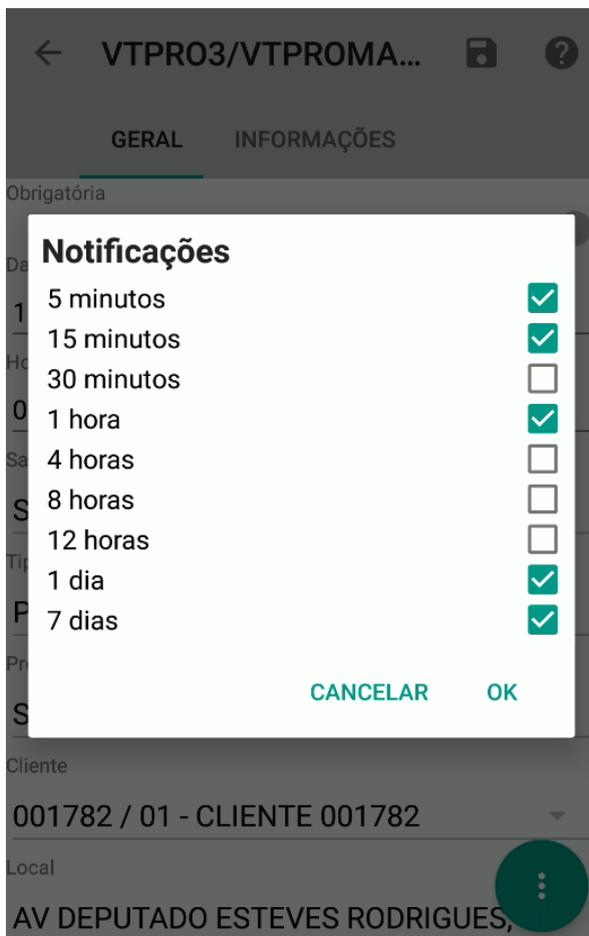
Imagens da visita (Ambiente Android)

### 17.2.3 Notificações

Na aba Notificações poderá ser determinado o período de notificação que será usado para alertar o tipo de visita que estará realizando. Por exemplo, avisar com antecedência de 1 dia para o profissional que será preciso realizar a visita. Assim será alertado o profissional das datas próximas.

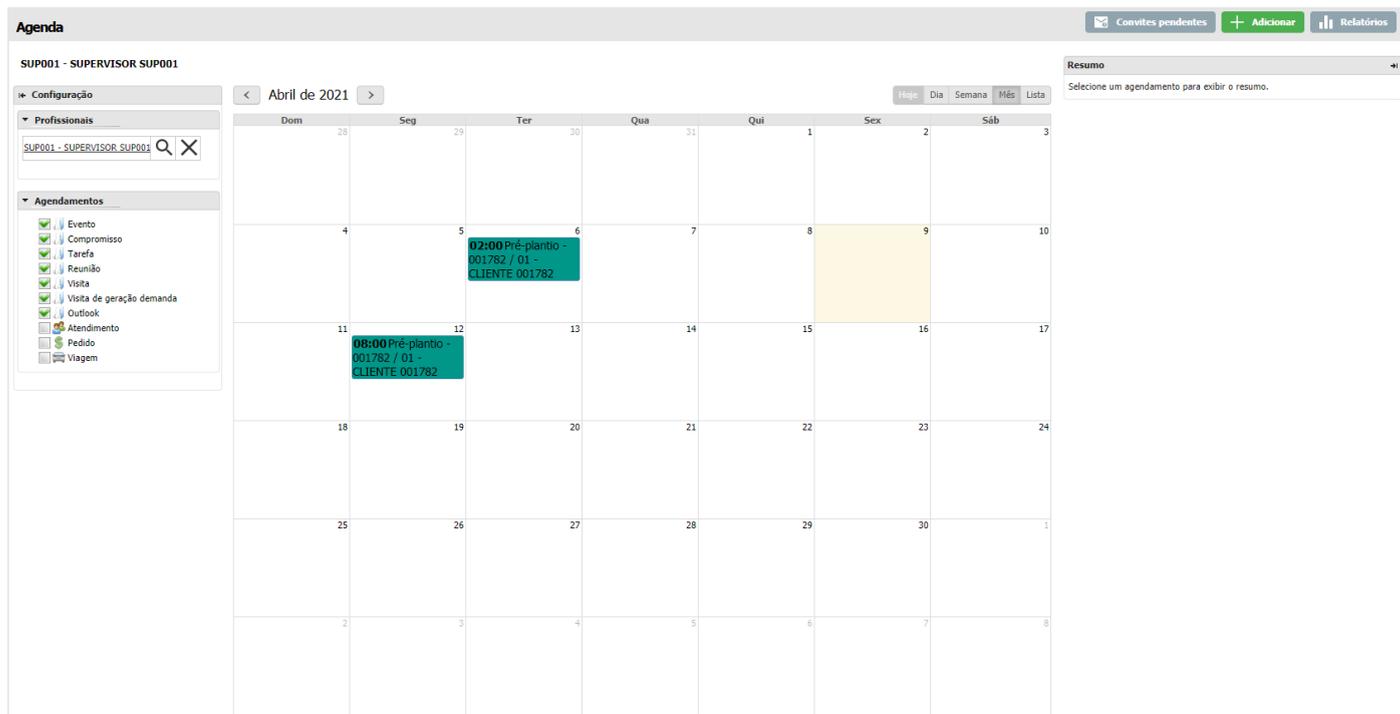


Configuração das notificações da visita (Ambiente Web)



Configuração das notificações da visita (Ambiente Android)

Outra opção de visualização é o calendário da agenda que exibe as datas de realização da visita segundo o cadastro do tipo de visita para o profissional.



Calendário agenda (Ambiente Web)

Calendário agenda (Ambiente Android)

### 17.3 Cultura

No cadastro de cultura será possível realizar o registro das culturas da safra para a geração de demanda.

Informações da cultura (Ambiente Web)

### 17.4 Marcas

O cadastro de marca permite realizar o cadastro de marca de produtos da cultura cadastrado no sistema e assim vincular sua marca ao tipo de cultura. Essa marca posteriormente poderá ser usada no cadastro de produtos concorrentes dentro do sistema.

O cadastro de marca é um cadastro simples e com vínculo a cultura cadastrada no sistema. Representam as marcas dos produtos utilizados na geração de demanda.

**Marcas**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Pesquisa avançada ▾

(11) Registros + Adicionar ✖ Cancelar alteração 💾 Gravar 🔄 📄 📄

Descrição	Observação	Marca própria	Situação
ADVANTA		Sim	Ativo
BIOGENE		Sim	Ativo
COODETEC		Sim	Ativo
DOW		Sim	Ativo
LGSEMENTES		Sim	Ativo
MORGAN		Sim	Ativo
Nidera		Sim	Ativo
OUTROS		Sim	Ativo
PIONEER		Sim	Ativo
Riber		Sim	Ativo
SYNGENTA		Sim	Ativo

Cadastro/Listagem de Marcas (Ambiente Web)

### 17.5 Produto concorrente

No cadastro de produto concorrente serão cadastrados os produtos que poderão ser vinculados na visita vinculada a demanda cadastrada. Quando editada a visita de uma demanda, o mesmo permite adicionar informações dos produtos concorrentes de acordo com o tipo de visita. Um exemplo é o tipo de visita Pré-plantio que pode ser usada para vincular os produtos concorrentes.

**Produto concorrente**

Pesquisa rápida:

🔍 Pesquisar ✖ Limpar

Pesquisa avançada

(372) Registros + Adicionar 🔄 📄 📄

Descrição	Código	Marca	Produto Monsanto relacionado		
10B0609	MILHOOUTROSCONVENCIONAL10B0609	OUTROS		✎	🗑
10B0617PW	MILHOOUTROSPOWERCORE10B0617PW	OUTROS		✎	🗑
10K1069PW	MILHOOUTROSPOWERCORE10K1069PW	OUTROS		✎	🗑
12B0131PW	MILHOOUTROSPOWERCORE12B0131PW	OUTROS		✎	🗑
12B0179PW	MILHOOUTROSPOWERCORE12B0179PW	OUTROS		✎	🗑
12K0334PW	MILHOOUTROSPOWERCORE12K0334PW	OUTROS		✎	🗑
12S12	MILHOOUTROSCONVENCIONAL12S12	OUTROS		✎	🗑
1G244	MILHOMORGANCONVENCIONAL1G244	MORGAN		✎	🗑
20A55	MILHODOWCONVENCIONAL20A55	DOW		✎	🗑
20A55HR	MILHODOWHERCULEXRR20A55HR	DOW		✎	🗑
20A55PW	MILHODOWPOWERCORE20A55PW	DOW		✎	🗑
20A78	MILHODOWCONVENCIONAL20A78	DOW		✎	🗑
20A78HX	MILHODOWHERCULEX20A78HX	DOW		✎	🗑
22D11	MILHOOUTROSCONVENCIONAL22D11	OUTROS		✎	🗑
22S11	MILHOOUTROSCONVENCIONAL22S11	OUTROS		✎	🗑

Listagem de produtos concorrentes (Ambiente Web)

### Produto concorrente - Novo produto

**Cultura:**  🔍 ✖ \*

**Marca:**  🔍 ✖ \*

**Prod. relacionado:**  🔍 ✖ \*

**Descrição:**  \*

**Código:**  \*

**Observação:**

Formulário de cadastro de produto concorrente (Ambiente Web)

## 17.6 Tipo de visita

O cadastro de tipo de visita tem o objetivo de classificar os tipos já existentes no sistema e possibilitar o cadastro dinâmico de tipos de visita. Para os tipos de visita padrões do sistema existem funcionalidades específicas que permitem vincular produtos, imagens e dados que possam representar a regra de negócio do cliente.

### Tipo de visita - Novo tipo de visita

Geral

Configuração

Situação:  Ativo  Inativo

Sigla:  \*

Descrição:  \*

Observação:

Formulário de cadastro de Tipo de visita (Ambiente Web)

Valores possíveis para tipo de visita sem associação com cultura ou demanda:

1. Evento de geração de demanda
2. Reclamação
3. Relacionamento
4. Planejamento
5. Desenvolvimento da lavoura
6. Dia D
7. Visita de venda

Valores possíveis para tipo de visita para eventos:

8. Dia de campo
9. Dia de campo demonstrativo
10. Evento de salão
11. Eventos geração PRO
12. Eventos geração PRO ATS
13. Eventos geração PRO colheita
14. Feira/exposição/show técnico
15. Palestra
16. Tour técnico
17. Tours
18. Treinamento
19. Treinamento ATS
20. Treinamento distribuição
21. Treinamento distribuição - Portfolio

Valores possíveis para tipo de visita para milho:

100. Pré-plantio
101. Plantio
102. Germinação e emergência
103. Desenvolvimento vegetativo
104. Desenvolvimento reprodutivo
105. Colheita

## 17.7 Tipo de demanda

O cadastro de tipo de demanda permite classificar as demandas e assim separar a demanda segundo o distribuidor. O objetivo do tipo de demanda é identificar a demanda para as visitas cadastradas. No exemplo abaixo vemos alguns tipos de demandas que podem ser cadastrados e serem usados com os tipos de visitas cadastrados:

**Tipo de demanda**

Pesquisa rápida:  Pesquisar Limpar Pesquisa avançada

(6) Registros + Adicionar Imprimir Exportar

Sigla	Descrição	Observação	Sistema	Situação	
ECINCO	E5		Sim	Ativo	
LADLAD	Lado a Lado		Sim	Ativo	
LAVODEMONS	Lavoura Demonstrativa		Sim	Ativo	
MANEASSIS	Manejo Assistido		Sim	Ativo	
TS	TESTE	Teste	Não	Ativo	
VTPRO	VTPRO3/VTPROMAX		Sim	Ativo	

Listagem de Tipo de demanda (Ambiente Web)

- Lado a lado
- Manejo Assistido
- E5
- VTPRO3/VTPROMAX
- Lavoura demonstrativa

**Tipo de demanda - Demanda 1**

**Geral** | **Configuração**

Situação:  Ativo  Inativo

Sigla:  \*

Descrição:  \*

Observação:

Formulário de cadastro de Tipo de demanda (Ambiente Web)

## 18 PESQUISA (CONSULTA ANDROID)

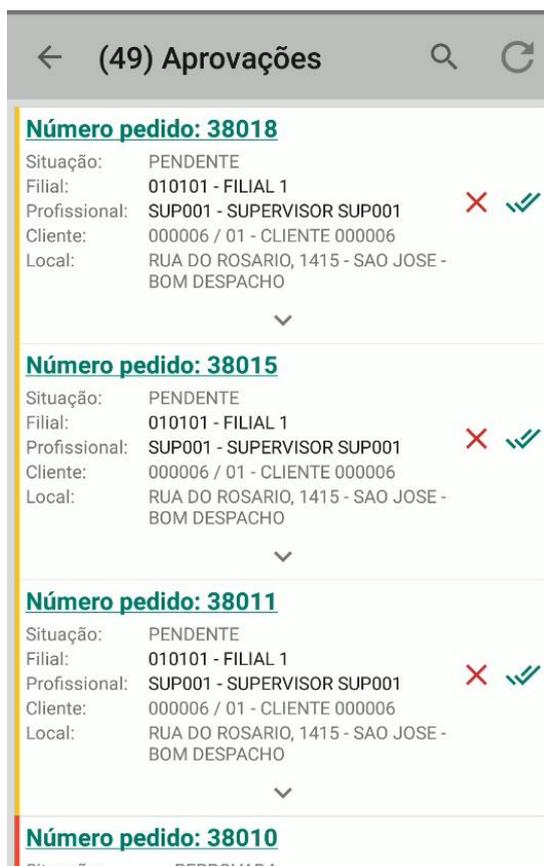
O módulo de Consulta do ambiente Android possibilita a consulta das informações relacionadas a venda, ao profissional, informações dos produtos, aprovações, notas fiscais e relatórios.



Consulta (Ambiente Android)

### 18.1 Aprovações

O módulo de aprovações serão listados os pedidos que sofreram algum tipo de restrição e que necessitam de aprovação de um profissional responsável ou superior. Suas aprovações serão listadas de acordo com o tipo de aprovação. Somente os profissionais configurados para a aprovação poderão aprovar/reprovar os pedidos. Para profissionais que realizaram o pedido as aprovações poderão ser visualizadas e verificadas se o pedido foi aprovado ou reprovado pelo usuário responsável.



Aprovações (Ambiente Android)

## 18.2 Histórico de atendimentos

A consulta de histórico de atendimento conterà todos os dados relacionados ao atendimento realizado pelo profissional. Através dos filtros da tela de atendimento poderá ser feito a consulta dos últimos atendimentos realizados pelo profissional. Informações como Justificativa e Imagens poderão ser visualizadas no atendimento realizado com o cliente.

← (1) Atendimentos -... 🔍 ?

 000006 / 01 - CLIENTE 000006  
(1) Atendimentos

 COBRANÇA - RUA DO ROVIARIO, 1415 -  
SAO JOSE - BOM DESPACHO

**Profissional:** SUP001 - SUPERVISOR SUP001  
**Tipo de atendimento:** Telefone  
**Data início:** 05/02/2021 às 17:16:30  
**Data fim:** 05/02/2021 às 17:16:35  
**Tempo total:** 0h 0m 4s

Atendimentos (Ambiente Android)

### 18.3 Histórico de vendas (Pedido)

A consulta de Histórico de vendas (Pedido) poderão ser visualizados os pedidos gerados pelo profissional. Os pedidos serão listados por cliente e poderão ser acessados a qualquer momento pelo profissional. Pedidos gerados no ambiente Android poderão somente ser finalizados pelo ambiente Android, possibilitando o controle dos pedidos gerados no ambiente Web e Android.

← (8) Pedidos
🔍

(7) Produtos

N.º pedido: **38019** Criado em: às: 30/10/20 12:51

Tipo de frete: CIF Data entrega: --Sem informação--

Local cobrança: --Sem informação-- Local de entrega: ENTREGA - RUA DO ROVIARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPACHO

Tabela preço: TABELA DE PREÇO 1 Data carregamento: --Sem informação--

Cliente: 000006 / 01 - CLIENTE 000006 Tipo cobrança: --Sem informação-- Local: RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPACHO Condição de pagamento: VENDA A VISTA

Qtde. itens: 5

Tipologia: --Sem informação-- Exportado ERP:

Situação pedido: NAO FINALIZADO Segmento: --Sem informação--

Qtde. itens:	Peso total:	Valor total:
<b>27</b>	<b>0,00</b>	<b>R\$106,42</b>

Pedidos (Ambiente Android)

#### 18.4 Histórico de vendas (Notas Fiscais)

Na consulta de Histórico de vendas (Notas Fiscais) serão listados as notas faturadas e armazenadas no ambiente. Informações das notas fiscais poderão ser visualizadas de acordo com o profissional autenticado ou sua hierarquia. As notas fiscais terão os produtos faturados e poderão ser visualizados informações dos produtos das notas fiscais e do pedido que gerou esses produtos.

← (70) Notas fiscais 🔍

N.º nota fiscal: 010101-352994/1-3518077277 Data emissão: 16/07/2018  
 0878000117550010003529941  
 002574110,0

Cliente: 005651 / 01 - CLIENTE Unidade faturamento: --Sem informação--  
 005651

Local: AV.DOS BANDEIRANTES,639 - CENTRO - TAIOBEIRAS

Tipo nota fiscal: Nota Fiscal Normal Segmento: --Sem informação--

Profissional:

Qtd. itens: 680 Qtd. produtos: 35

Cancelada: Não

Complemento:

Qtd. produtos: 1.384	Qtd. itens: 15.312	Valor total: R\$336.092,95
----------------------	--------------------	----------------------------

Notas fiscais (Ambiente Android)

← (35) Registros

📄 🛒

NOTA FISCAL PRODUTOS

**BT 010100101 - ALUMINIO**  
 Nroº pedido: 567603  
 Quantidade: 36  
 Valor unitário: R\$13,33  
 Valor total: R\$479,88

**BT 010100301 - ALUMINIO OPAL. P/RODAS**  
 Nroº pedido: 567603  
 Quantidade: 12  
 Valor unitário: R\$11,27  
 Valor total: R\$135,24

**BT 010200101 - AMARELO OURO**  
 Nroº pedido: 567603  
 Quantidade: 12

Qtd. produtos: 35	Qtd. itens: 680	Valor total: R\$9.290,76
-------------------	-----------------	--------------------------

Produtos nota fiscal (Ambiente Android)

## 18.5 Financeiro (Débito e Crédito)

A consulta de Financeiro (Débito e Crédito) possibilita consultar os títulos dos clientes. Os títulos visíveis serão somente dos clientes da carteira do profissional. Poderão ser consultadas informações do títulos como status de vencidos, pago, a vencer, títulos de crédito e limite de crédito.

Consulta - Títulos finance...	
(0) Limite de crédito	R\$0,00
(138) Títulos vencidos	R\$245.071,43
(0) Títulos a vencer	R\$0,00
(48) Títulos pagos	R\$183.654,92
(0) Títulos de crédito	R\$0,00

Financeiro (Ambiente Android)

← **Títulos vencidos** 🔍 ?

**015158 / 01 - CLIENTE 015158**  
015158 / 01 - CLIENTE 015158  
AV HERIBALDO MOREIRA, 375 - DISTRITO INDUSTRIAL -  
MONTES CLAROS

Parcela A

**Nr. Doc.:**010101-1-343375-A

**Vencimento:**22/06/2018 (venceu a 959 dias)

**Valor final:** **R\$2.108,51**

**015158 / 01 - CLIENTE 015158**  
015158 / 01 - CLIENTE 015158  
AV HERIBALDO MOREIRA, 375 - DISTRITO INDUSTRIAL -  
MONTES CLAROS

Parcela B

**Nr. Doc.:**010101-1-343375-B

**Vencimento:**07/07/2018 (venceu a 944 dias)

**Valor final:** **R\$2.108,50**

**008610 / 01 - CLIENTE 008610**  
008610 / 01 - CLIENTE 008610  
AV.MARECHAL DEODORO DA FONSECA,362 - CENTRO -  
JANAUBA

Parcela A

**Nr. Doc.:**010101-1-352676-A

**Vencimento:**27/07/2018 (venceu a 924 dias)

**Valor final:** **R\$4.129,07**

**030436 / 01 - CLIENTE 030436**  
Cliente financeiro vencido (Ambiente Android)

← **Títulos pagos** 🔍 ?

**000006 / 01 - CLIENTE 000006**  
000006 / 01 - CLIENTE 000006  
RUA DO ROSARIO, 1415 - SAO JOSE - BOM DESPACHO

Parcela C

**Nr. Doc.:**010101-1-348523-C

**Vencimento:**27/07/2018 (pago a 926 dias)

**Valor final:** **R\$4.322,57**

**011661 / 01 - CLIENTE 011661**  
011661 / 01 - CLIENTE 011661  
AV. CLEMENTE MARTINS RIBEIRO, 186 - VILA  
SERRANOPOLIS - PORTEIRINHA

Parcela B

**Nr. Doc.:**010101-1-349079-B

**Vencimento:**24/07/2018 (pago a 926 dias)

**Valor final:** **R\$717,07**

**008610 / 01 - CLIENTE 008610**  
008610 / 01 - CLIENTE 008610  
AV.MARECHAL DEODORO DA FONSECA,362 - CENTRO -  
JANAUBA

Parcela A

**Nr. Doc.:**010101-1-352154-A

**Vencimento:**25/07/2018 (pago a 926 dias)

**Valor final:** **R\$4.105,12**

**022841 / 01 - CLIENTE 022841**  
022841 / 01 - CLIENTE 022841

Cliente financeiro pago (Ambiente Android)

## 18.6 Produtos

A consulta de Produtos permite consultar os produtos do sistema, como informações, estoque do produto e dados relacionados a caracterização do produto. A consulta dos produtos pode ser filtrada pela pesquisa avançada da tela de produtos.



← (15188) Produtos - Consu... ?

ACABAMENTO ACRILICO COBRE  
Código: BT 055600401

ACABAMENTO ACRILICO OURO  
Código: BT 053301402

ACABAMENTO ACRILICO OURO  
Código: BT 053301403

ACABAMENTO ACRILICO PRATA  
Código: BT 053505303

ACAI  
Código: FO 422801002

ACAI  
Código: FO 492801002

ACAI  
Código: SB 442801002

ACAI  
Código: FO 422801057

ACAI  
Código: FO 412801003

ACAI

Produtos (Ambiente Android)



← Produto - Detalhes ?

GERAL COMPLEMENTO

**Descrição:**  
ACABAMENTO ACRILICO COBRE

**Complemento:**

**Código:**  
BT 055600401

**Código barra:**  
789386676791

**Grupo:**

**Fabricante:**

**Linha:**

**Quantidade apresentação:**  
0

**Unidade medida:**  
UNIDADE

Informações produto (Ambiente Android)

## 18.7 Positivção de produto (por cliente)

Tem a possibilidade de consultar os dados relacionados aos pedidos dos clientes. Para consultar os dados dos pedidos gerados para esse cliente é executado uma função que busca os dados dos pedidos dos clientes no sistema e grava em uma tabela denominada positivação do produto. Nessa tabela são gravados as relações dos clientes com os pedidos, possibilitando assim consultar os produtos dos pedidos gerados para os clientes.

← (106) de (106) clientes - C... ?

**Unidade:**  
Nenhum item selecionado ▼

**Nome** ▼

---

🔍 🔍

---

**000006 / 01 - CLIENTE 000006**  
 Nome fantasia: 000006 / 01 - CLIENTE 000006  
 Matrícula: 000006 / 02

---

**000010 / 01 - GRUPO 10**  
 Nome fantasia: 000010 / 01 - GRUPO 10  
 Matrícula: 080101

---

**001782 / 01 - CLIENTE 001782**  
 Nome fantasia: 001782 / 01 - CLIENTE 001782  
 Matrícula: 001782 / 01

---

**001816 / 01 - CLIENTE 001816**  
 Nome fantasia: 001816 / 01 - CLIENTE 001816  
 Matrícula: 001816 / 01

---

**003000 / 01 - CLIENTE 003000**

Consulta positivação produto (Ambiente Android)

Quando realizado a consulta pode ser consultado os produtos do pedido do cliente consultado.

← **Pesquisa de produto** ?  
 (2) de (2) produtos

**VERDE COLONIAL**

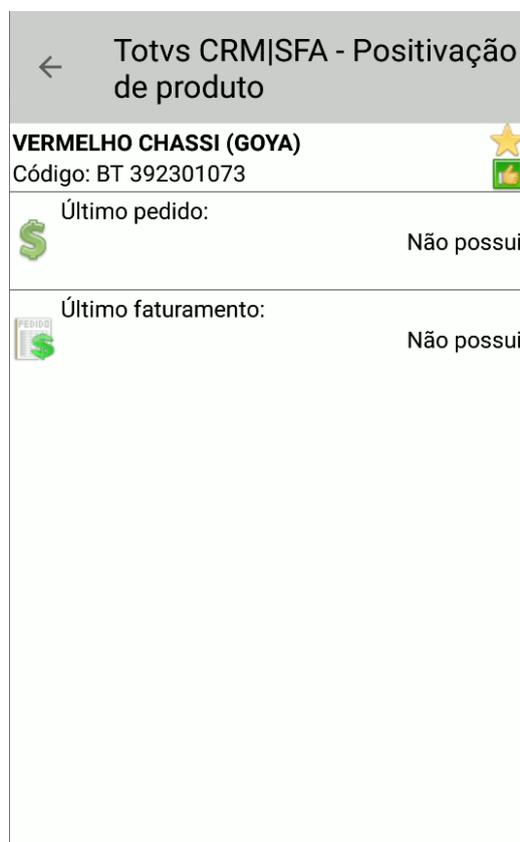
Código: BT 392201473

---

**VERMELHO CHASSI (GOYA)**

Código: BT 392301073

Pesquisa produto positivação (Ambiente Android)



Produto positivação (Ambiente Android)

### 18.8 Positivação de produto (da empresa)

Parecido com a tela de positivação de produto por cliente, a tela da empresa possibilita consultar os dados relacionados aos produtos adquiridos pela empresa. Para consultar os dados dos produtos gerados é executado uma função que busca os dados dos produtos da empresa no sistema e grava em uma tabela denominada positivação do produto. Nessa tabela são gravados as relações dos produtos com a empresa, possibilitando assim consultar os produtos da empresa.

← Pesquisa de produto ?

**Unidade:**  
--Selecione--

**Segmento:**  
--Selecione--

Descrição

Inicia com

Com fat. nos últimos  dias.

Somente lançamentos

Somente com estoque

**Ordenar resultado por:**  
Descrição

PESQUISAR

Positivação produto empresa consulta (Ambiente Android)

## 18.9 Relatórios

Sem informações.