

SUGESTÃO DE VENDAS

✦ **Explicação:** Esta rotina gera um relatório com as sugestões de vendas por região, podendo ser delimitado conforme os campos da tela. Os campos delimitadores serão exclusivos isto é, um delimitador preenchido pode excluir outro. Ex.: Se o campo delimitador de últimas vendas ao cliente for preenchido não será mais considerado o campo delimitador de período. Este programa poderá também gerar um arquivo .TXT ou gravar um agendamento no telemarketing a partir dos dados obtidos, se for selecionado.

➤ Para emitir este relatório, acesse o módulo: **Telemarketing**.



➤ Em seguida acesse: **Relatório > Sugestão de vendas**.



- (7) **Quantidade mov.:** Informar neste campo a quantidade de produto movimentado inicial e final a ser considerado na emissão do relatório. Caso desejar considerar todas as quantidades disponíveis, deixar o campo inicial em branco e o final preenchido com números 9, conforme o padrão informado pelo sistema.
- (8) **Valor:** Informar neste campo o valor do produto movimentado inicial e final a ser considerado na emissão do relatório. Caso desejar considerar todas as quantidades disponíveis, deixar o campo inicial em branco e o final preenchido com números 9, conforme o padrão informado pelo sistema.
- (9) **Data da visita:** Informar neste campo a data da visita inicial e final a ser considerada na emissão do relatório. Caso desejar considerar todas as datas disponíveis, deixar o campo inicial em branco e o final preenchido com a data padrão, conforme informado pelo sistema.
- (10) **Considera última(s)___venda(s) ao cliente:** Informar neste campo a quantidade das últimas vendas efetuadas ao cliente, que deverão ser consideradas na emissão do relatório.
- (11) **Cientes que não compram a ___dias:** Informar neste campo a quantidade de dias para clientes que não compram a ser considerada na emissão do relatório.
- (12) **Cientes que não mantém contato a ___dias:** Informar neste campo a quantidade de dias para clientes que não mantém contato a ser considerada na emissão do relatório.
- (13) **Calcula ___% No cálculo da próxima venda:** Informar neste campo um percentual a mais ou a menos para próxima venda a ser considerado na emissão relatório.

➤ Clique no ícone da “**Impressora**” para gerar o relatório.

