

CDV - Consulta Desempenho de Vendedor

1. CONSIDERAÇÕES GERAIS

O gestor de vendas, o administrador da empresa e até mesmo o próprio vendedor precisam ter acesso aos resultados de SELL para poderem planejar as ações de venda em relação às metas aplicadas para cada objetivo.

Diante deste cenário, a WMC disponibiliza ao cliente Mobile uma consulta ao desempenho dos vendedores em tempo real.

Grande parte dos gestores comerciais acredita na meta de vendas como um fim em si mesmo. Acreditam que a meta é o norte do vendedor e que, depois de estipulada, precisa ser alcançada. Isso ajuda o vendedor a começar a entender a importância e a influência de um bom software de gestão no seu trabalho.

Este novo processo apresentado pela WMC vai ajudar o vendedor a gerenciar seu trabalho, mas não pressionando-o, e sim apresentando-lhe o seu resultado imediato.

O módulo chama-se CDV – Consulta ao Desempenho do Vendedor.

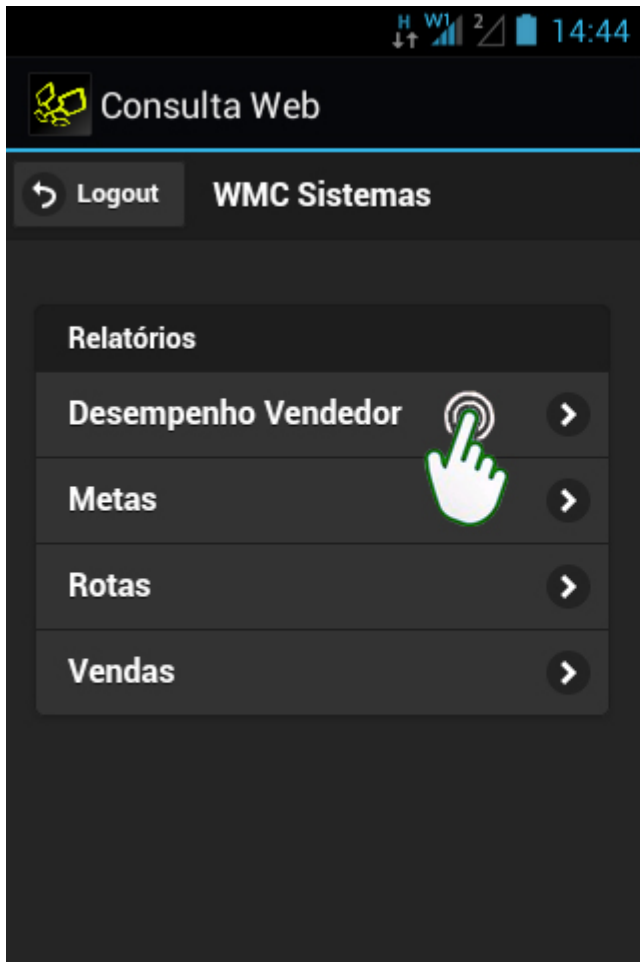
Abaixo podemos estudar o funcionamento deste novo módulo:



Como podemos perceber, a interface de consulta é muito simples e intuitiva. Basta escolher o Relatório (no caso do exemplo, o relatório de Desempenho Vendedor) clicar sobre ele, escolher o período e clicar sobre o Vendedor desejado, como mostra a imagem abaixo:

2. OPÇÕES DE CONSULTA

2.1 DESEMPENHO VENDEDOR

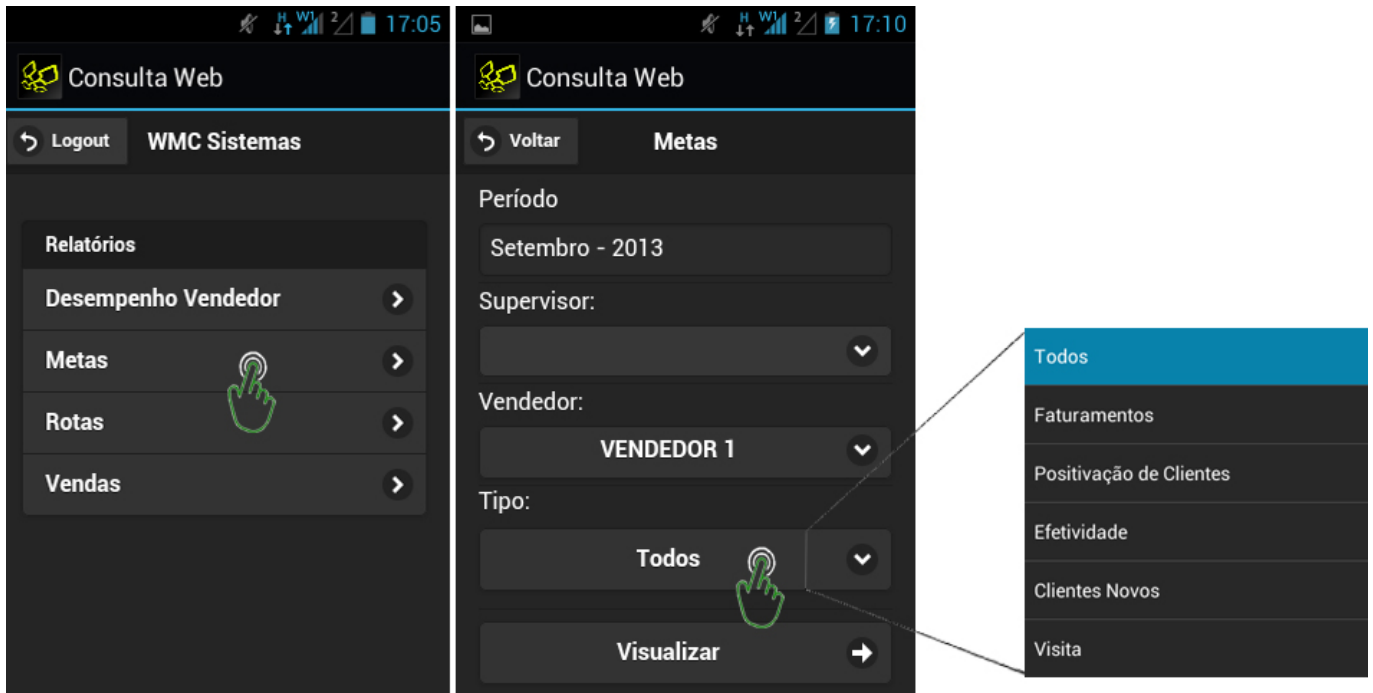


E então, a parte mais importante do process, a exibição dos resultados obtidos em seu trabalho por este vendedor:



2.2 METAS

A consulta ao resultado de Metas consiste na busca das informações de metas que o vendedor precisa alcançar:



A consulta das metas é simples e intuitiva. Como são apenas relatórios apresentados para este módulo, basta que o usuário escolha os filtros desejados de vendedor e período.

Asdf

2.4 VENDAS

Talvez a consulta mais importante: o Relatório de Vendas. Com base nele o supervisor pode consultar informações precisas filtrando os dados de acordo com a sua necessidade.

O Módulo de Consulta ao Desempenho de Vendedores permite filtros até mesmo por produto:

