

# Modelo 1 - Rel. Bonificações

Os Modelos de Relatórios de Bonificação podem ser definidos como formas diferentes de ver o mesmo resultado. Os modelos apenas apresentam estruturas diferentes de montagem proporcionando ao usuário mais opções de análise.

## 1. FILTROS DO MODELO 1

Emissão de Relatórios - Desempenho de Bonificações

Data Inicial: 01/10/2013 Final: 13/10/2013

Vendedor: 23 VENDEDOR WMC

Cliente: [ ]

Grupo: [ ]

SubGrupo: [ ]

Família: [ ]

Produto: [ ]

Modelo: Modelo 1

Imprimir Visualizar Cancelar

## 2. ANÁLISE DE RESULTADO

Versão: 28.4  
Usuário: ADM  
Período: de 10/10/2013 até 13/10/2013  
Vendedor: VENDEDOR WMC

23/10/2014 08:52:22

**Relatório de Desempenho de Bonificações**

Cliente	Vende.	Venda				Bonificação				
		Data	Nota	Qtde	Total	Data	Nota	Qtde	Total	% Sob V.
BUBBALOO 60UN										
422 - EMPRESA DE TESTE 1	23	10/10/2013	2520/2	96	612,48	10/10/2013	2519/2	30	191,4	31,25%
<b>Total Família:</b>				96	612,48			30	191,40	
HALLS										
422 - EMPRESA DE TESTE 2	23	10/10/2013	2520/2	210	2.572,50	10/10/2013	2519/2	35	428,75	16,67%
<b>Total Família:</b>				210	2.572,50			35	428,75	
PLETS										
422 - MEGACOMPRA	23	10/10/2013	2520/2	1200	8.868,00	10/10/2013	2519/2	220	1625,8	18,33%
4607 - ALESSIO	23	10/10/2013	2009/33	40	295,60	10/10/2013	2010/33	4	29,56	10%
4623 - CAETANO	23					11/10/2013	2038/33	4	29,56	0%
<b>Total Família:</b>				1.240	9.163,60			228	1.684,92	
TRIDENT SEN SATIONS										
422 - EMPRESA 3	23	10/10/2013	2520/2	18	308,70	10/10/2013	2519/2	2	34,3	11,11%
<b>Total Família:</b>				18	308,70			2	34,30	
<b>NP Registros: 6</b>	<b>Total:</b>			1.564,00	12.657,28			295,00	2.339,37	

WSoftware WMC Software Pág: 1

- Vamos às interpretações:

1

O relatório (neste caso agrupado por produto) mostra na coluna “1” à esquerda: o código e o nome dos clientes que tiveram bonificação lançada. No mesmo quadro, mas à direita, temos o código do Vendedor que realizou a Bonificação.

2

No quadro “2” (Venda) – podemos verificar a Data em que foi faturada a Bonificação; o N<sup>o</sup> NF apenas para consulta futura; a Qtd. de produtos vendidos; e o Total em Valor das Vendas (R\$); Esse quadro pode servir para comparar a bonificação com a venda.

3

No quadro “3”, na última coluna temos a Data; o N<sup>o</sup> NF; a Qtd. Bonificada; o total de bonificações em Valor (R\$); e o percentual que a bonificação representou em relação à venda realizada. Com esse quadro, pode-se comparar com as vendas.

No final de cada coluna existe um totalizador que mostra o resultado da soma do efetivo no período filtrado. Com estas informações é possível realizar uma boa avaliação de como procede a bonificação na distribuidora.