



Manual de usuário | Versão 2.2.4

PAPPSALES.COM

Acessando o aplicativo:	4
Início:	7
Menu principal:	8
Clientes:	9
Guia 'Básico':	11
Guia 'Contatos':	12
Guia 'Endereços':	13
Guia 'Características':	14
Guia 'Em Aberto':	16
Guia 'Faturamento':	17
Guia 'Direções':	18
Guia 'Informações':	19
Agenda:	20
Cadastrando nova agenda:	22
Detalhes da agenda:	23
Guia 'Imagens':	24
Guia 'Características':	25
Guia 'Finalizar':	26
Cancelando Agendas:	27

Calendário:	29
Plano de Atividades:	30
Produtos:	32
Guia 'Detalhes':	35
Guia 'Preços':	36
Guia 'Estoque':	37
Guia 'Características':	38
Demonstração:	39
Criando Demonstração:	41
Cancelando Demonstrações:	43
Pedidos:	44
Cadastrando um Pedido de Venda:	46
Adicionando produtos ao Pedido de Venda:	48
Consultando o Histórico de Vendas:	52
Venda Mais:	54
Visualizando o Carrinho de Compras:	56
Visualizando as Características do Pedido:	Error! Bookmark not defined.
Finalizando o Pedido de Venda:	57
Cancelando um Pedido de Venda	60
Copiando um Pedido de Venda	61

Compartilhando um Pedido de Venda	63
Atividades:	64
Configurações:	67

The image shows a mobile application login screen for Salesforce. At the top, there is a blue header bar with the word 'Autenticar' in white and a close button (X) on the right. Below the header is the Salesforce logo, which consists of a blue cloud shape with the word 'salesforce' in white. Underneath the logo are two input fields: 'Username' and 'Password'. Below these fields is a blue button labeled 'Log In'. Under the 'Log In' button is a checkbox labeled 'Remember me' which is checked. At the bottom of the form area, there are two links: 'Forgot Your Password?' and 'Use Custom Domain'. At the very bottom of the screen, there is a footer with the text '© 2021 salesforce.com, inc. All rights reserved. | Privacy'.

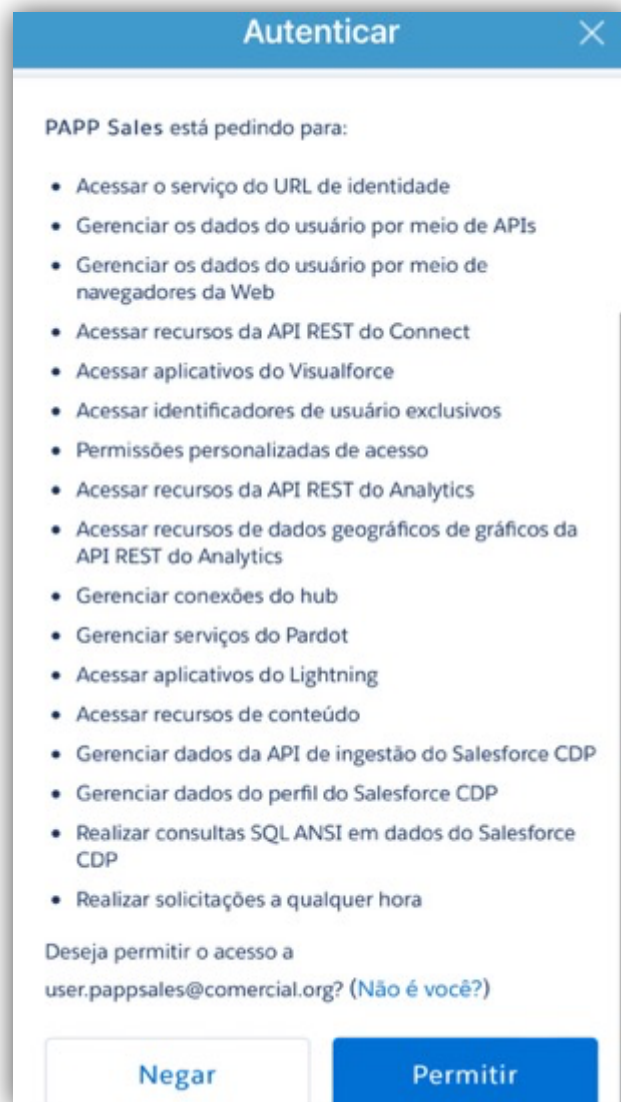
Acessando o aplicativo:

Na tela inicial do aplicativo, informe o nome de usuário e a senha para efetuar login na Org em Salesforce e autenticar o usuário no dispositivo. Esse processo ocorre no primeiro acesso ao aplicativo ou quando a sessão é expirada.

Para que o usuário consiga realizar o acesso, o administrador da Org deve marcar a opção 'Enable New Device ID' no portal Salesforce, nas configurações do usuário.

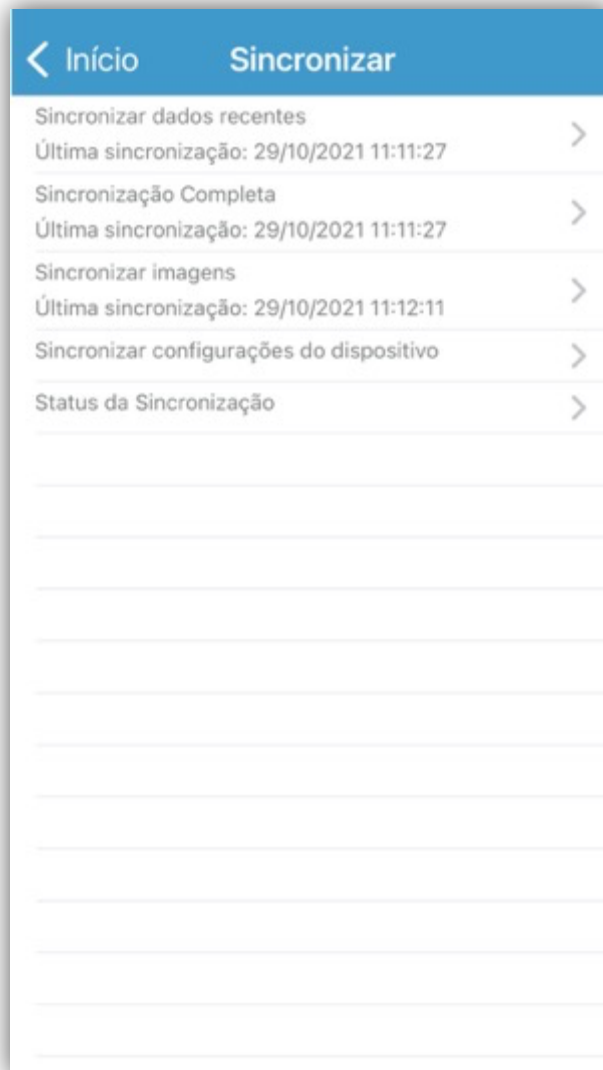
Marque a opção 'Lembrar-me' para que o nome de usuário informado seja sugerido no próximo login.

Clique no botão 'Fazer login' para acessar usando as credenciais informadas.



No momento da autenticação, o aplicativo solicita a permissão para acessar os dados da Org do usuário.

Clique no botão 'Permitir' para aceitar e prosseguir com o uso do aplicativo, ou no botão 'Negar' para recusar o acesso.



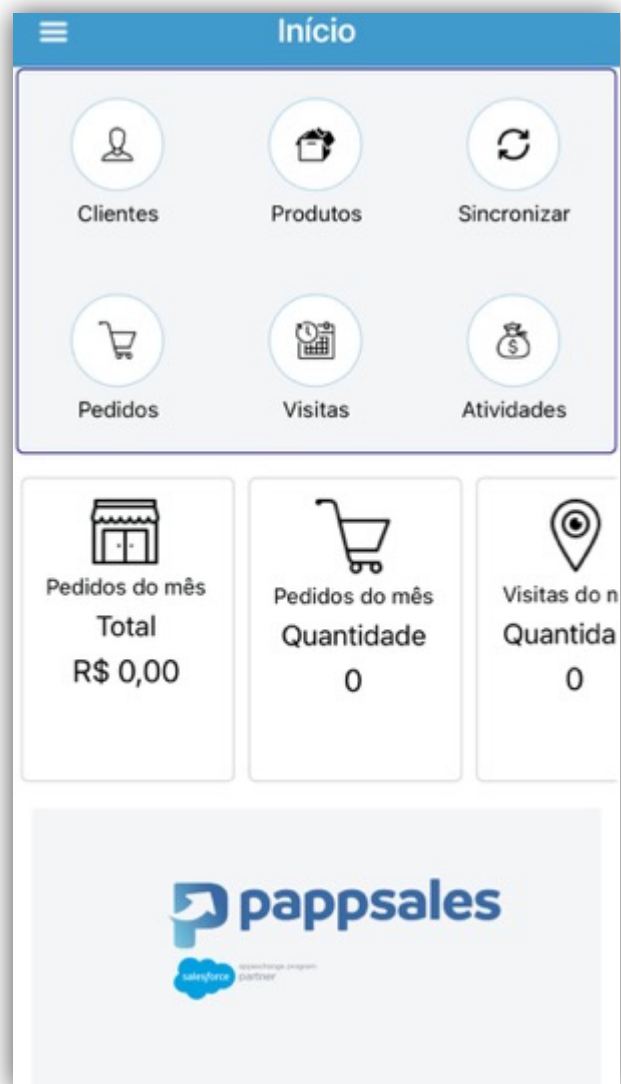
Após permitir a autenticação é apresentada a tela de sincronização, em que são realizadas as sincronizações de dados e imagens para que o dispositivo obtenha os mesmos dados que a Org em Salesforce.

A opção 'Sincronizar dados' é utilizada para atualizar os dados da Org. São enviados os dados do dispositivo para Salesforce e os dados de Salesforce para o dispositivo, considerando data e hora de atualização.

A opção 'Sincronizar todos os dados' é utilizada para limpar os dados do aplicativo e baixar novamente da Org em Salesforce.

A opção 'Sincronizar imagens' é utilizada para sincronizar as imagens dos produtos, agendas e empresa.

A opção 'Sincronizar dispositivo' é utilizada para sincronizar os parâmetros, empresas e cadastro de usuários.



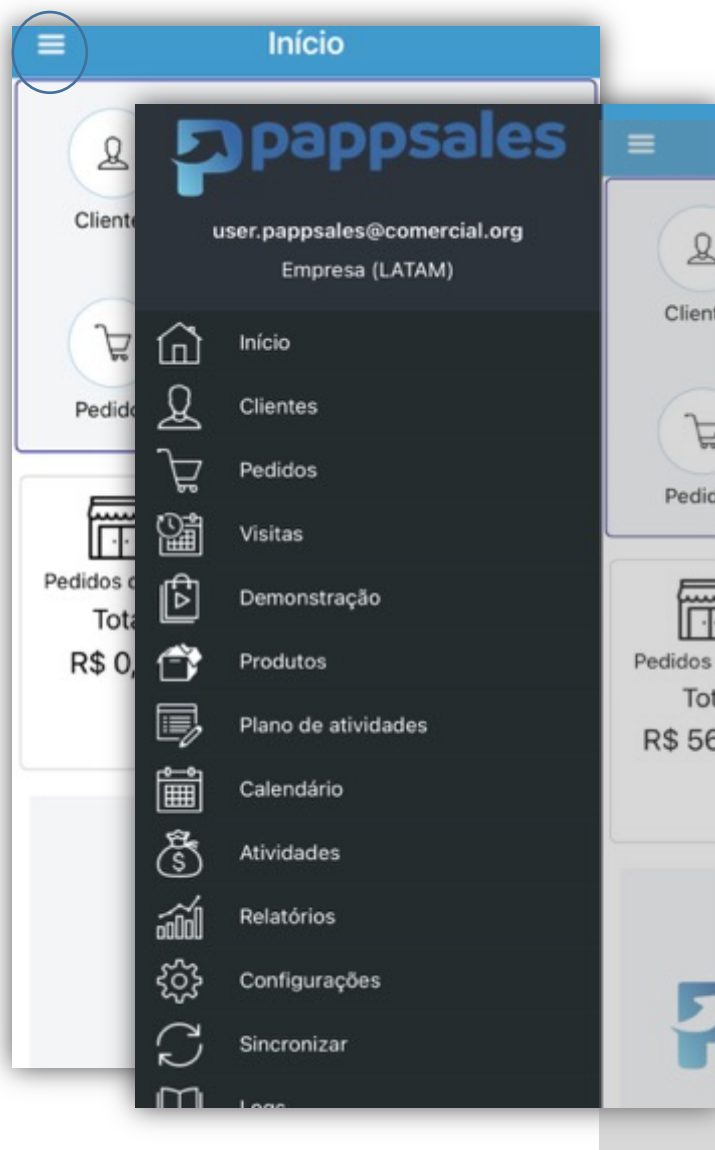
Início:

Após logar e sincronizar o dispositivo, a tela inicial apresenta os dados da meta cadastrada para o período configurado em Salesforce.

O gráfico da meta considera a meta geral do respectivo usuário. O aplicativo não exibe as metas cadastradas para clientes em Salesforce.

Por padrão, nessa tela o aplicativo exibe o progresso da meta sobre os faturamentos. Para visualizar o progresso da meta com base nos pedidos de venda deve ser configurado o respectivo parâmetro nas configurações do aplicativo, ou através do parâmetro 'Goal_Source' no portal Salesforce.

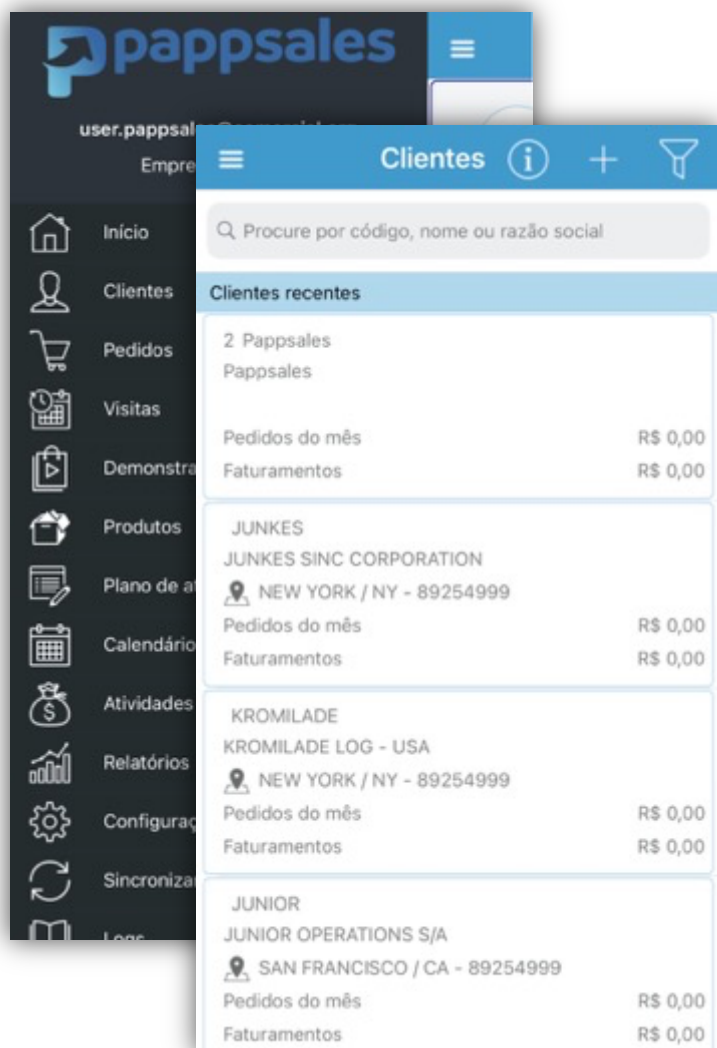
Nessa mesma tela também são exibidas as agendas do dia, agendas do mês e os próximos aniversários, contando os próximos 30 dias.



Menu principal:

Ao selecionar a opção para exibição do menu do aplicativo são apresentadas todas as guias de funcionalidades do mesmo.

As opções que compõem este menu serão detalhadas a seguir.



Clientes:

Ao selecionar a opção 'Clientes' são exibidos todos os clientes cadastrados na Org do usuário logado. É possível realizar o cadastro de novos clientes através da opção '+' ou realizar filtros na consulta dos clientes através de opção de filtro localizada na parte superior direita da tela.

A operação de cadastrar novos clientes deve ser liberada para o usuário através do parâmetro 'Customer_Management' em Salesforce.



Ainda nessa tela, o aplicativo exibe a identificação dos clientes que possuem títulos em aberto, títulos vencidos e títulos com alerta financeiro, através das cores azul, amarela e vermelha respectivamente. A legenda dessas informações pode ser consultada através do ícone de 'informações' localizado na parte superior da tela.

Ao selecionar um cliente é apresentada a tela que permite consultar e/ou cadastrar os dados do mesmo.

The screenshot shows a web interface for a client's basic information. The title bar is blue with the word 'Básico' and edit/delete icons. The main content area is light gray with a section header 'INFORMAÇÕES BÁSICAS'. Below this, there are several input fields with labels and values:

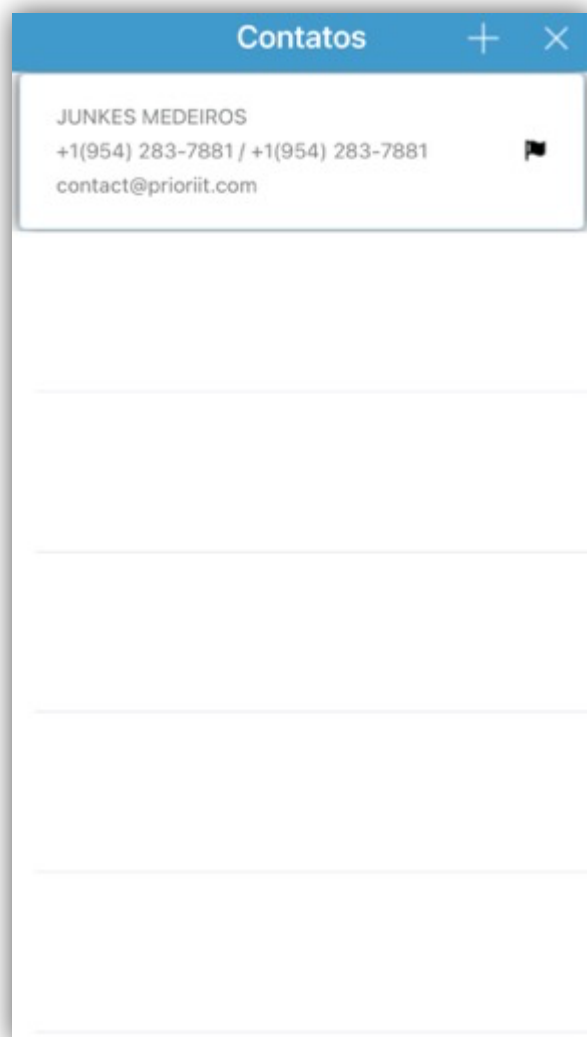
Label	Value
Nome	JUNKES SINC CORPORATION
Nome Fantasia	JUNKES
CNPJ/CPF	06.048.224/0002-08
RG/IE	123456789
Tipo de cobrança padrão	Credit Card
Condição de pagamento padrão	Net 15
Tabela de preço padrão	Price List Standard
Transportadora padrão	

Guia 'Básico':

Nessa aba são exibidas todas as informações básicas do cliente selecionado na consulta de clientes.

São exibidos também, os dados do contato principal do cliente, o endereço principal e as informações padrão para a realização dos pedidos de venda.

Essas informações padrão são configuradas no próprio cadastro do cliente. Caso essas informações não estejam cadastradas para o cliente, serão consideradas as configurações padrão definidas nos parâmetros em Salesforce.

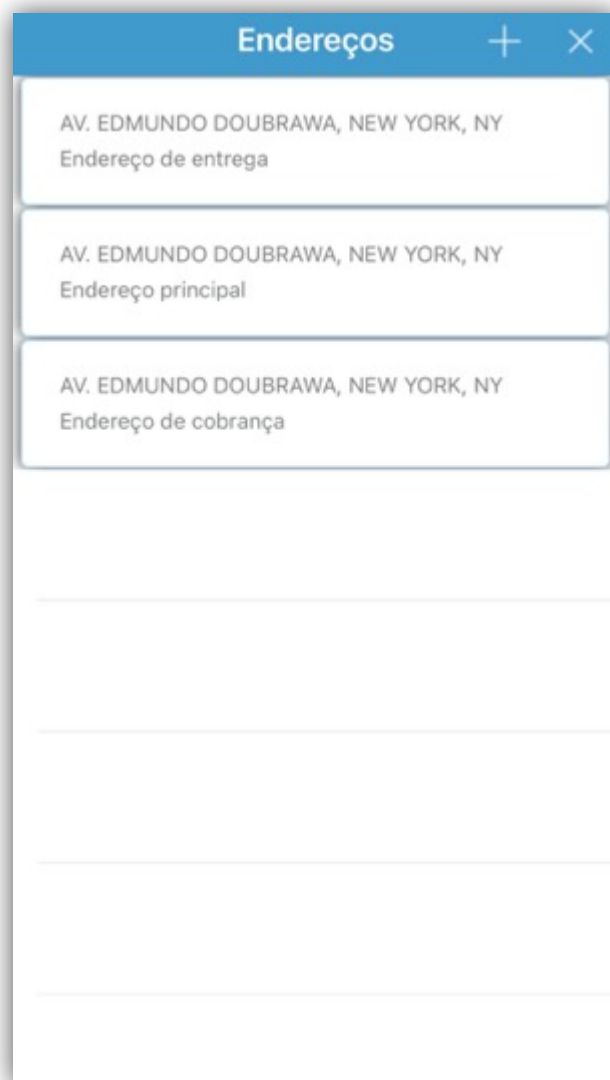


Guia 'Contatos':

Nessa aba são exibidos os contatos do cliente selecionado. É possível adicionar um novo contato através do botão '+' localizado na parte superior da tela.

A operação de cadastrar novos clientes deve ser liberada para o usuário através do parâmetro 'Contact_Management' em Salesforce.

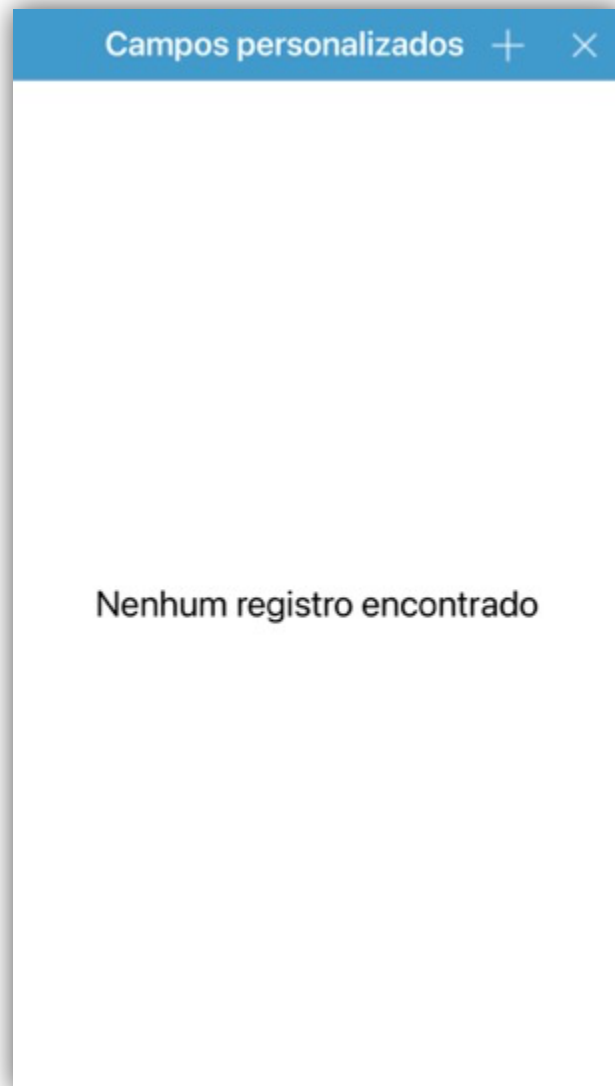
Ao selecionar um contato, são exibidas as informações detalhadas do mesmo, sendo possível editar essas informações e determinar se este é o contato principal da empresa.



Guia 'Endereços':

Nessa aba são exibidos os endereços do cliente selecionado. É possível adicionar um novo endereço através do botão '+' localizado na parte superior da tela.

Ao selecionar um endereço são exibidas as informações detalhadas do mesmo, sendo possível editar essas informações através do ícone de edição localizado na parte superior da tela.

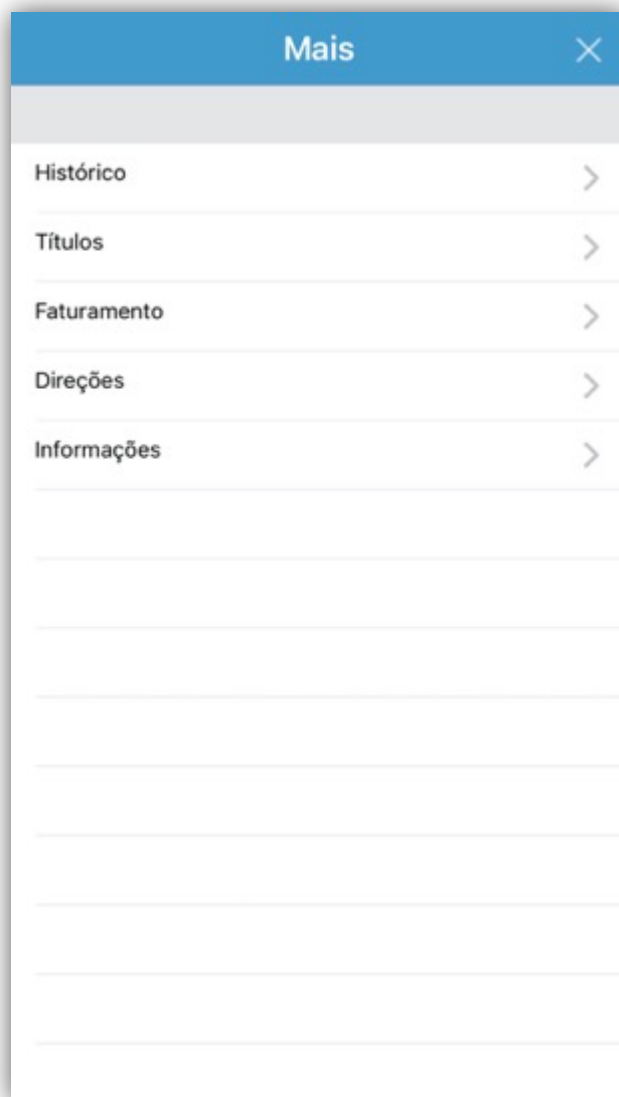


Guia 'Campos Personalizados':

Nessa aba são exibidas as características do cliente selecionado. É possível adicionar uma nova característica através do botão '+' localizado na parte superior da tela.

As características que serão adicionadas nesta tela devem estar cadastradas no portal Salesforce e devem possuir o campo 'Origin Type' definido como 'CUS', determinando que essa característica é de clientes (Customers).

Ao selecionar uma característica são exibidas as informações detalhadas da mesma.



Opção 'Mais:

Ao selecionar a opção 'More' são apresentadas mais opções de visualização dos dados do cliente selecionado, conforme detalhamento a seguir.

A opção 'More' somente é exibida ao utilizar o aplicativo em Smartphones. Ao utilizar Tablets ou Ipad, todas as opções serão exibidas no rodapé da tela.



Guia 'Em Aberto':

Nessa aba são exibidos todos os títulos do cliente que estão com status 'Em aberto'.

Os títulos do cliente que estão dentro do prazo de vencimento são destacados na cor Azul.

Os títulos vencidos são destacados na cor amarela.

Os títulos que possuem alerta financeiro são destacados na cor vermelha.

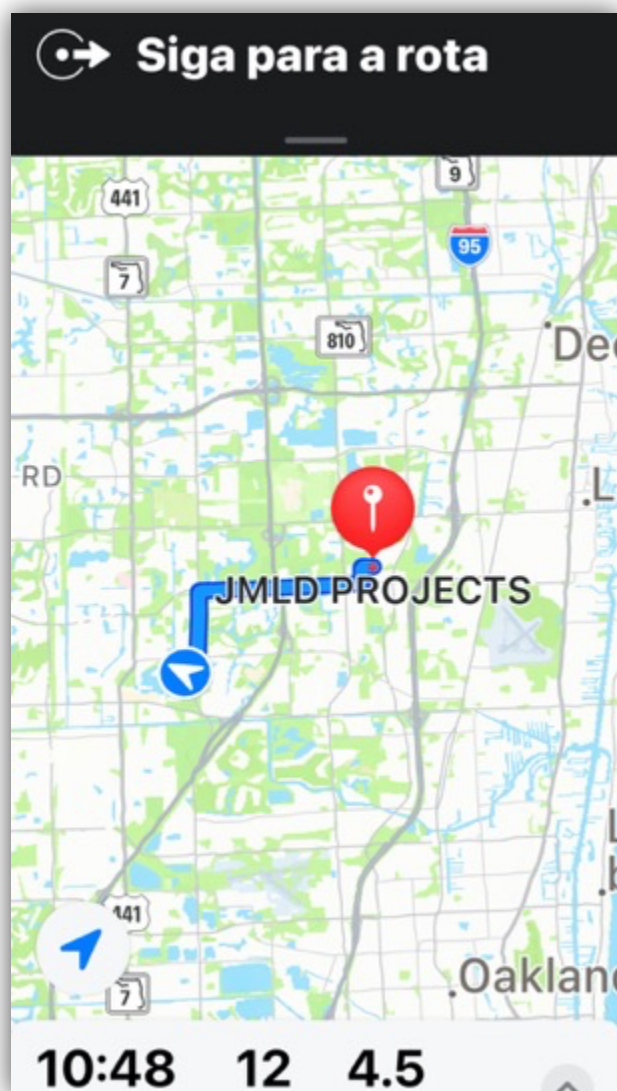
Na parte inferior da tela são exibidos os valores totais da soma dos títulos apresentados na consulta.

Histórico		
Procure pelo código, nome ou descrição		
Churrasqueira master 200 plus		
Data	Preço	Quantidade
04/11/2021	R\$ 21,00	4
Churrasqueira media 100		
Data	Preço	Quantidade
04/11/2021	R\$ 43,28	4
Conjunto de acessórios para Churrasco		
Data	Preço	Quantidade
04/11/2021	R\$ 4,20	4
Capa para Churrasqueira Modelo L1		
Data	Preço	Quantidade
04/11/2021	R\$ 34,64	2

Guia 'Faturamento':

Nessa aba são exibidas todas as notas fiscais emitidas para o cliente no período. Para alterar o período da consulta selecione a opção de filtro localizada na parte superior da tela e informe o novo período.

Ao selecionar uma nota fiscal são exibidas as informações básicas do faturamento correspondente, datas, valores entre outras. Nessa nova tela é possível consultar os itens do faturamento através do respectivo botão.



Guia 'Direções':

Ao acessar esta aba o aplicativo exibe o mapa com a localização do cliente e destaca uma possível rota entre a localização atual e a localização do cliente.

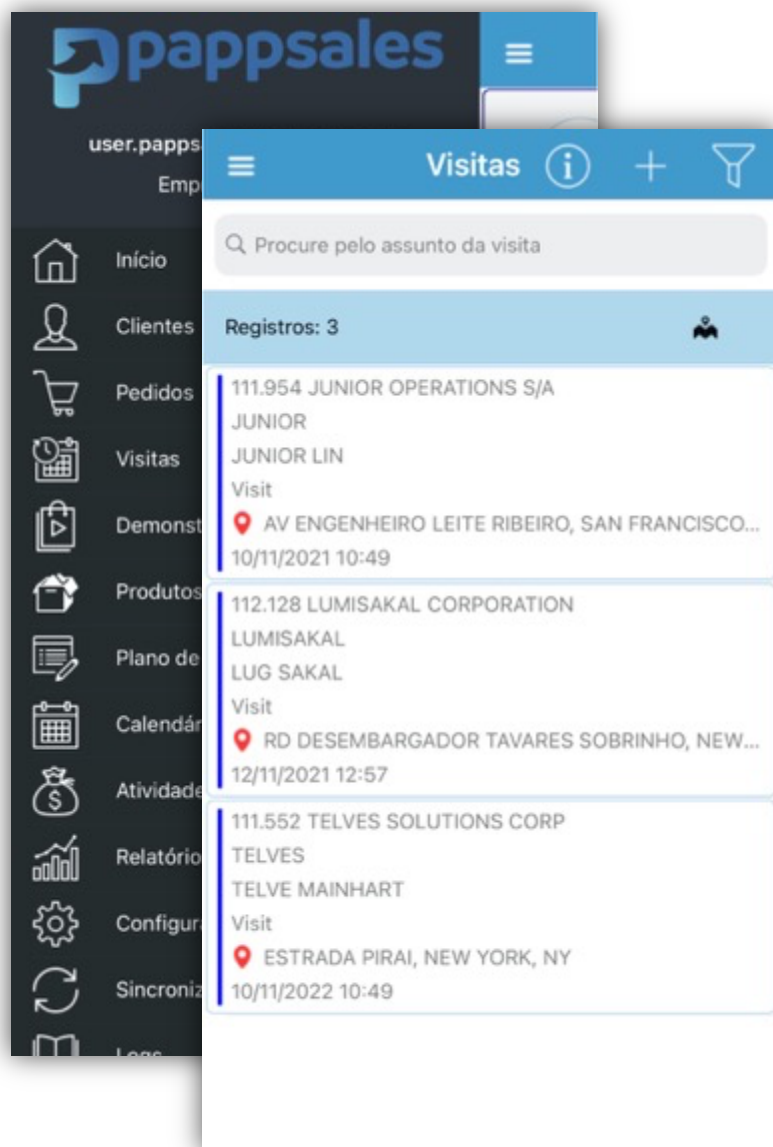
O Pin destacado com o círculo azul representa a localização atual do usuário. O Pin sem o destaque azul representa a localização do cliente.



Guia 'Informações':

Nessa aba são exibidas informações referentes aos faturamentos e pedidos do cliente selecionado.

São exibidos valores e datas das últimas compras, número de compras desse cliente e o valor total das compras.



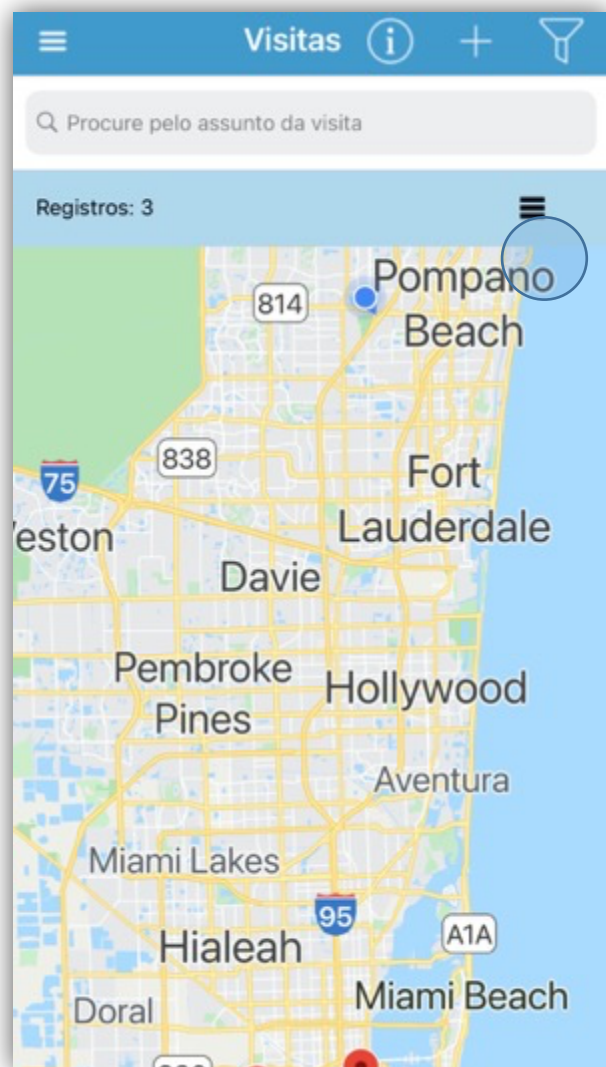
Agenda:

Ao acessar o menu 'Agenda' são exibidas as agendas cadastradas para o usuário logado no dispositivo.

O status das agendas pode ser identificado através das cores 'azul', 'verde' e 'vermelha', que representam agendas 'abertas', 'finalizadas' e canceladas, respectivamente.

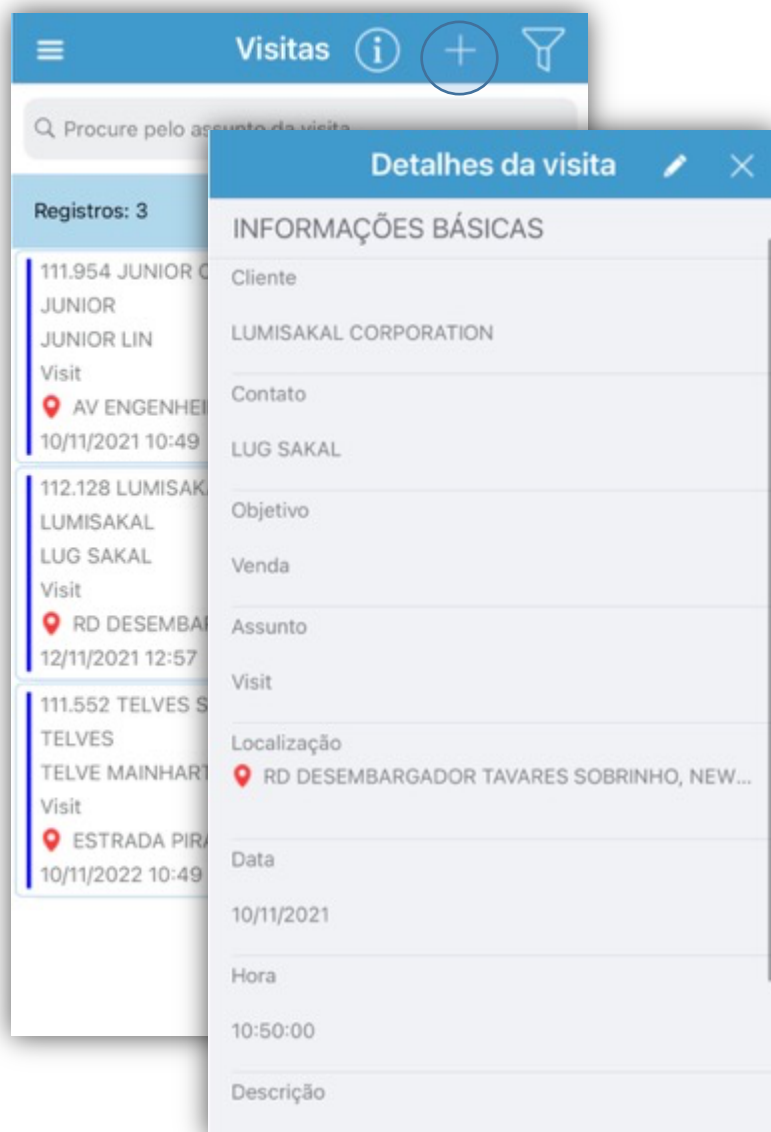
Quando a agenda é geolocalizada o aplicativo destaca o Pin na cor vermelha. Dessa forma, a respectiva agenda terá a localização exibida ao visualizar o mapa com os locais de agenda.

Na parte superior da tela é possível filtrar o período das agendas através do ícone de filtro ou cadastrar uma nova agenda através do botão "+".



Ao selecionar o ícone destacado na imagem, o aplicativo alterna entre a listagem de agendas encontradas no período e o mapa com os 'Pins' identificando os locais das agendas.

São exibidos nessa tela, os Pins com agendas geolocalizadas pelo dispositivo, conforme mencionado anteriormente.



Cadastrando nova agenda:

Ao selecionar a opção "+" na tela de consulta de agendas é apresentada a tela de Cadastro de Agenda.

Nessa tela selecione o cliente em que será realizada a visita, o contato do cliente, o objetivo da visita, assunto, data e hora. Os objetivos devem estar cadastrados em Salesforce, na guia de 'Objectives'.

Ao procurar o endereço da agenda, o aplicativo sugere primeiramente o endereço da localização atual do usuário. Caso o cliente já possua endereço cadastrado, o respectivo campo é preenchido automaticamente.

Na parte superior da tela, selecione a opção '✓' para finalizar o cadastro da agenda.

Ao finalizar, o aplicativo solicita se deseja sincronizar as alterações. Ao aceitar, os dados da agenda são enviados para Salesforce.

Detalhes da visita ✎ ✕

INFORMAÇÕES BÁSICAS

Cliente
LUMISAKAL CORPORATION

Contato
LUG SAKAL

Objetivo
Venda

Assunto
Visit

Localização
📍 RD DESEMBARGADOR TAVARES SOBRINHO, NEW...

Data
10/11/2021

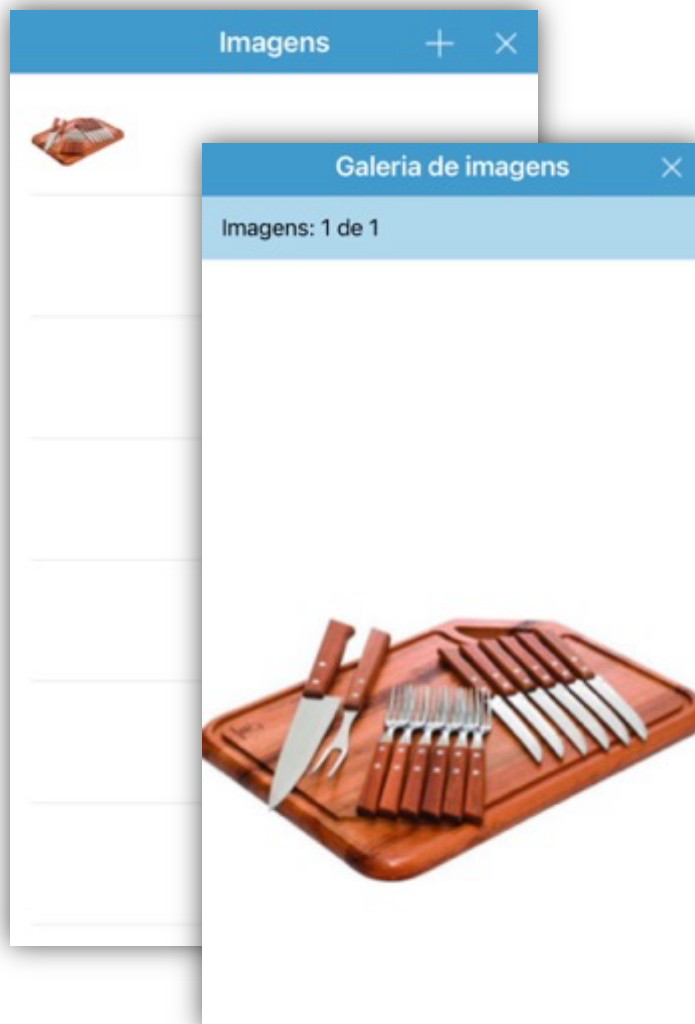
Hora
10:50:00

Descrição

Detalhes da agenda:

Após cadastrar uma agenda ou selecionar uma opção na tela de Consulta de Agendas, é exibida a tela de Detalhes da agenda.

Nessa tela são visualizados os dados cadastrados e na parte inferior da tela é possível acessar as guias para adicionar imagens, adicionar características e finalizar a agenda.

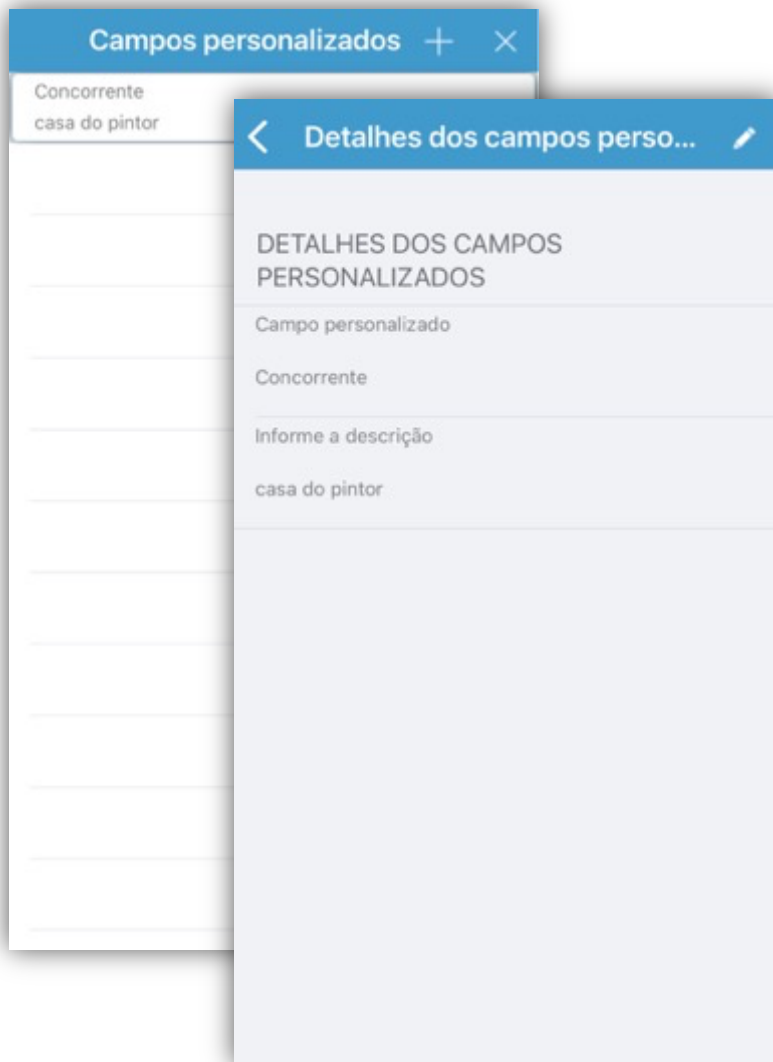


Guia 'Imagens':

Nessa aba é possível adicionar imagens referentes à agenda através da opção "+".

Após inserir uma imagem o aplicativo pergunta se deseja sincronizar a alteração. Ao aceitar, as novas imagens são sincronizadas com Salesforce. Ao negar, as imagens são sincronizadas apenas na próxima sincronização de imagens do aplicativo.

Clique na imagem desejada para visualizá-la em tamanho maior.



Guia 'Características':

Nessa aba são registradas as características referentes às agendas.

Para cadastrar uma nova característica clique na opção "+" na parte superior da tela. Na nova tela, selecione a característica pré-cadastrada e informe a descrição da mesma.

As características inseridas nessa tela devem estar cadastradas em Salesforce e devem possuir o campo "Origin Type" configurado com 'OCC' que representa uma característica de ocorrência.

Para salvar a característica clique na opção '✓' na parte superior da tela.

Finalizar visita ✎ ✕

INFORMAÇÕES DE FINALIZAÇÃO

Assunto *

Visit

Resultado *

Visita realizada >

Data *

10/11/2021

Hora inicial *

10:50

Hora final *

10:52

Descrição

Guia 'Finalizar':

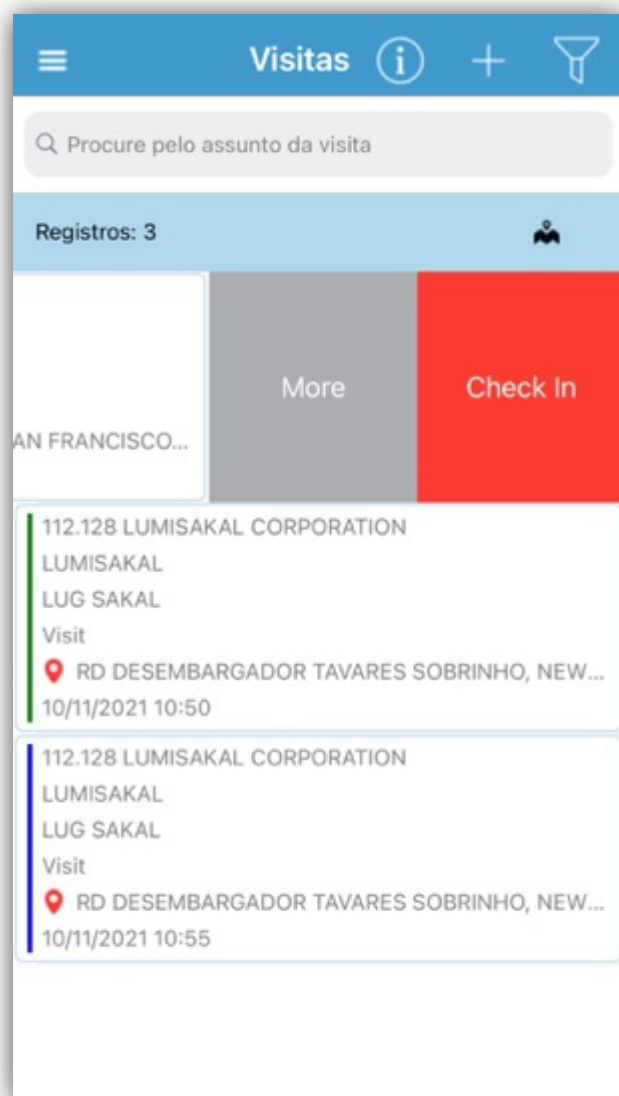
Nessa aba são finalizadas as agendas cadastradas.

Para finalizar uma agenda selecione a opção de edição na parte superior da tela. Na nova tela informe o resultado da agenda, que deve estar cadastrado em Salesforce, na guia de 'Results'.

O aplicativo permite que sejam alterados os dados da agenda e após realizar essas alterações clique na opção '✓' para finalizar e baixar a agenda.

Caso o cliente não possua dados de geolocalização ao baixar a agenda, o aplicativo pergunta se deseja atualizar as informações de geolocalização do cliente de acordo com as informações da agenda.

Ao finalizar, o aplicativo permite reagendar a respectiva agenda, copiando os dados da agenda recém baixada.

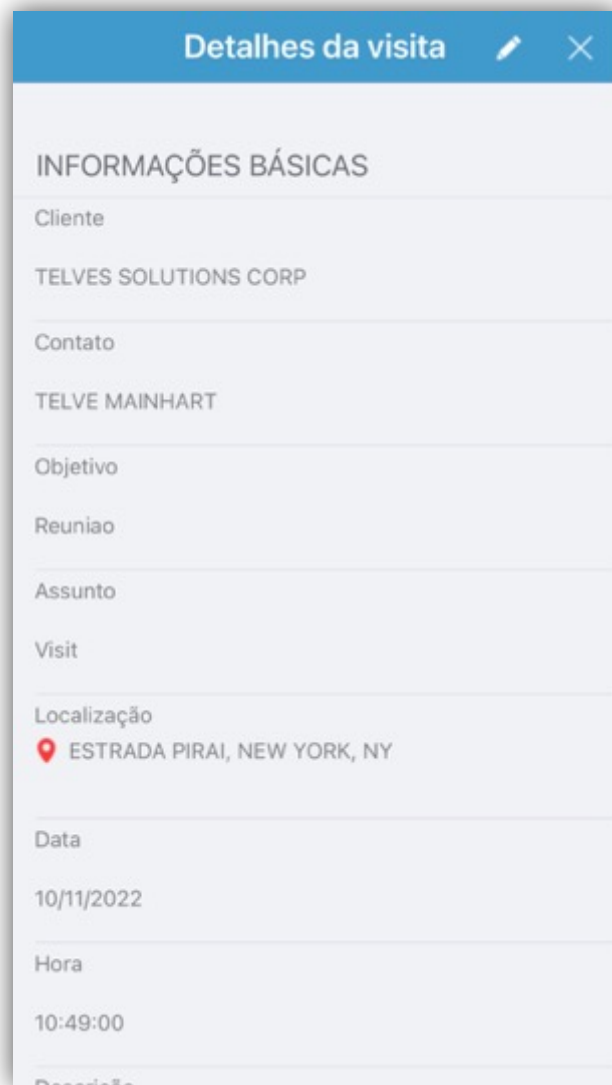


Cancelando Agendas:

Existem duas formas de cancelar as agendas no aplicativo. A primeira delas é através da consulta principal das agendas.

Selecione a agenda que se deseja cancelar, arraste para o lado esquerdo através da função 'swipe' e selecione a opção 'Cancelar', ou, pressione a agenda por um breve momento e selecione a opção 'Cancelar' dependendo do sistema operacional do dispositivo utilizado.

Nesse momento a agenda é exibida na consulta com o status 'Cancelada'.



Detalhes da visita ✎ ✕

INFORMAÇÕES BÁSICAS

Cliente
TELVES SOLUTIONS CORP

Contato
TELVE MAINHART

Objetivo
Reuniao

Assunto
Visit

Localização
📍 ESTRADA PIRAI, NEW YORK, NY

Data
10/11/2022

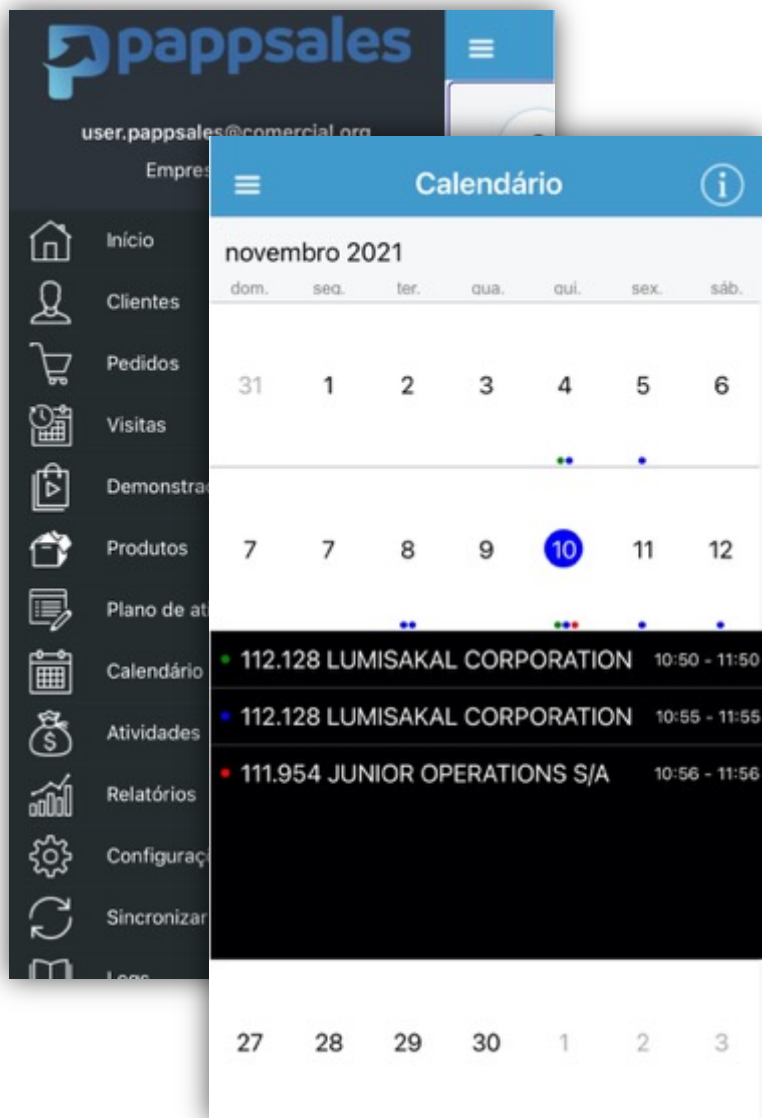
Hora
10:49:00

Descrição

Outra forma de cancelar uma agenda é através da guia de 'Detalhes da agenda'.

Ao selecionar a agenda que será cancelada, clique na opção de edição na parte superior da tela, e na tela de edição, clique na opção 'Cancelar' localizada na parte inferior da tela.

Ao confirmar o cancelamento a agenda fica com o status 'Cancelada' na consulta de agendas.



Calendário:

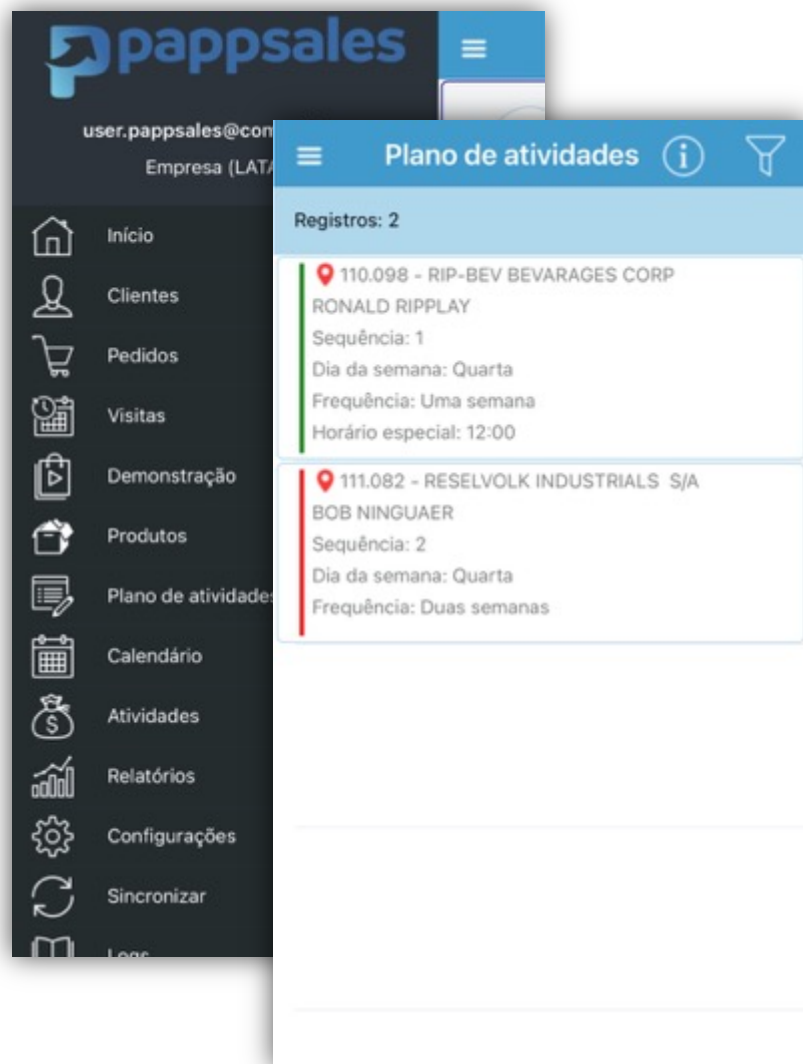
Nesta opção é apresentado o calendário e são identificados os dias em que existem agendas cadastradas para o usuário logado no dispositivo.

As agendas abertas são representadas com o identificador Azul.

As agendas finalizadas são representadas com o identificador Verde.

As agendas canceladas são representadas com o identificador vermelho.

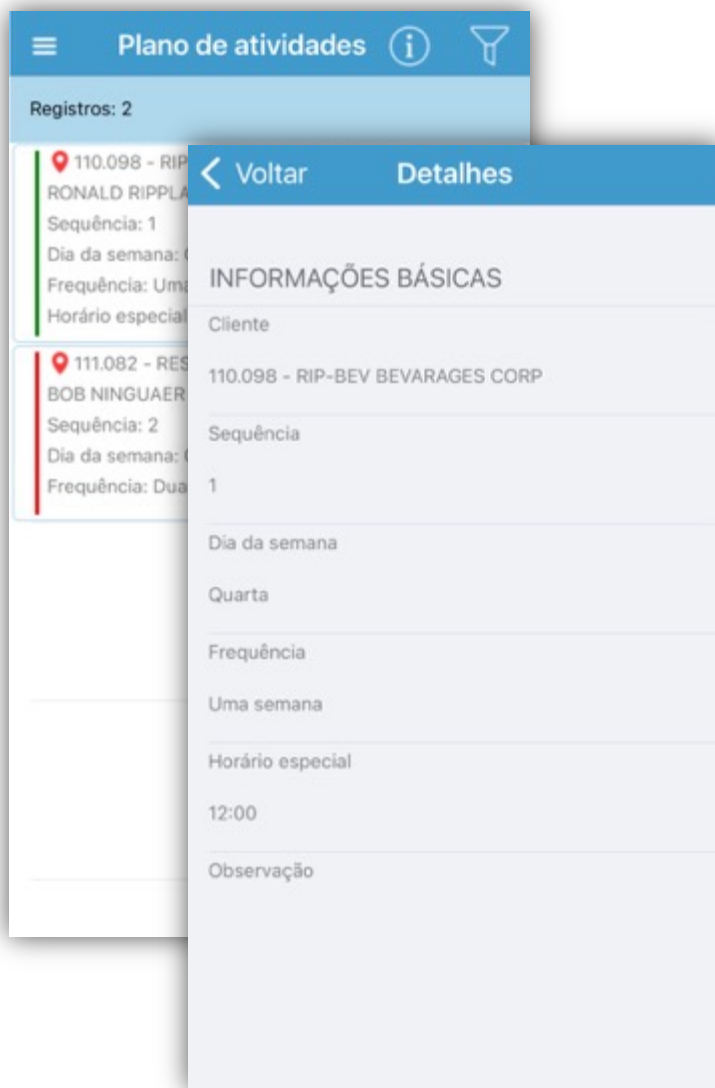
Ao selecionar uma data são exibidas as agendas do dia com seus respectivos indicadores de status.



Plano de Atividades:

Ao acessar a opção de plano de atividades são exibidas as atividades do dia atual, cadastradas para o vendedor no plano de atividades, em Salesforce. As atividades serão exibidas ordenadas de acordo com o campo sequência, configurado em Salesforce.

Para alterar a visualização dos dados exibidos na consulta, clique na opção de filtro na parte superior da tela. Na tela de filtro é possível selecionar outros dias da semana que se deseja visualizar as atividades e também, selecionar um determinado cliente para visualização.

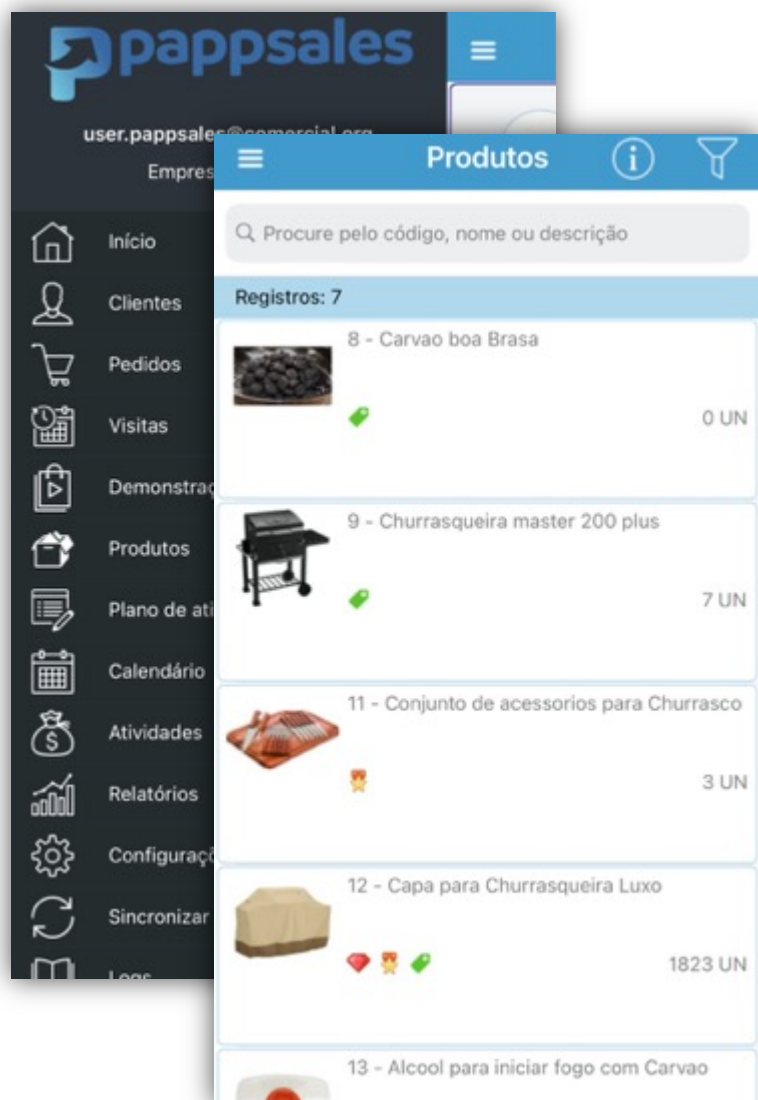


Plano de Atividades:

Ao selecionar uma opção do plano de atividades na consulta, é apresentada a tela de detalhamento, em que são exibidas as informações básicas do cliente e as informações da atividade selecionada.

Nessa tela também é possível consultar a última ação realizada por esse cliente e a data dessa ação.

Na parte inferior da tela, são exibidos os dados do contato e endereço do respectivo cliente.



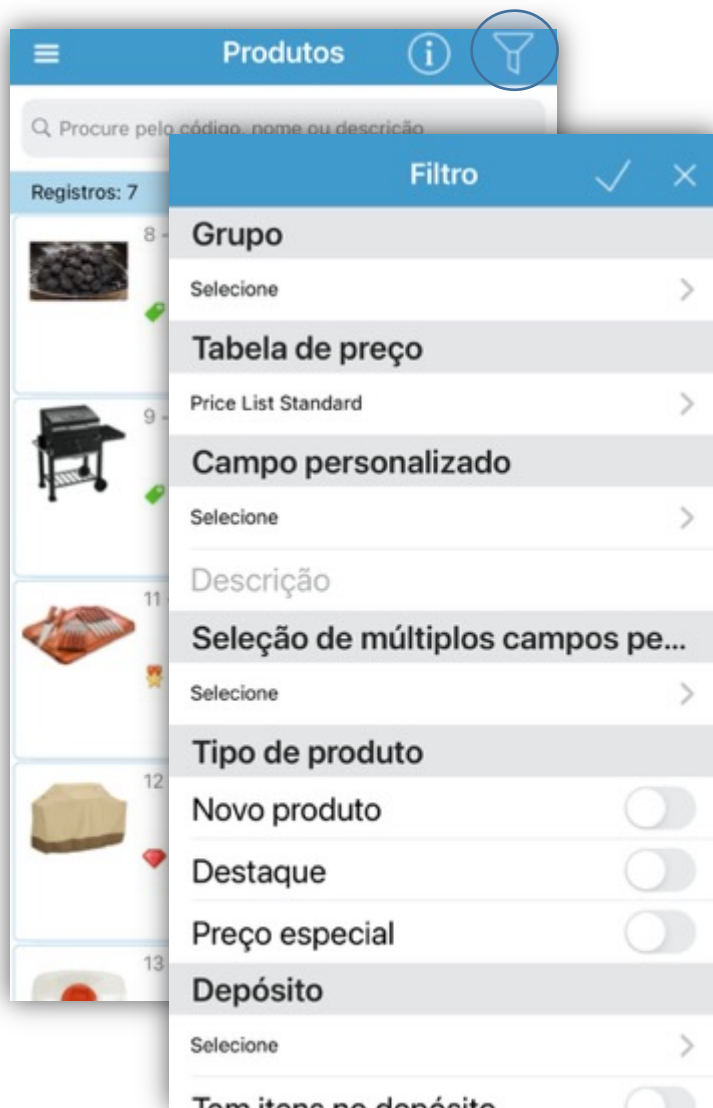
Produtos:

Ao acessar o menu de consulta de produtos são exibidos todos os produtos disponíveis na tabela de preço padrão da empresa que está ativa no dispositivo.

Para alterar a forma de visualização dos produtos, selecione o ícone localizado na parte superior da consulta ->

Nessa consulta os produtos possuem identificadores que são representados através dos ícones a seguir:

- novos produtos na Org.
- produtos em destaque, ou seja, produtos que possuem o campo 'Highlight' marcado em Salesforce.
- produtos que possuem preços promocionais.



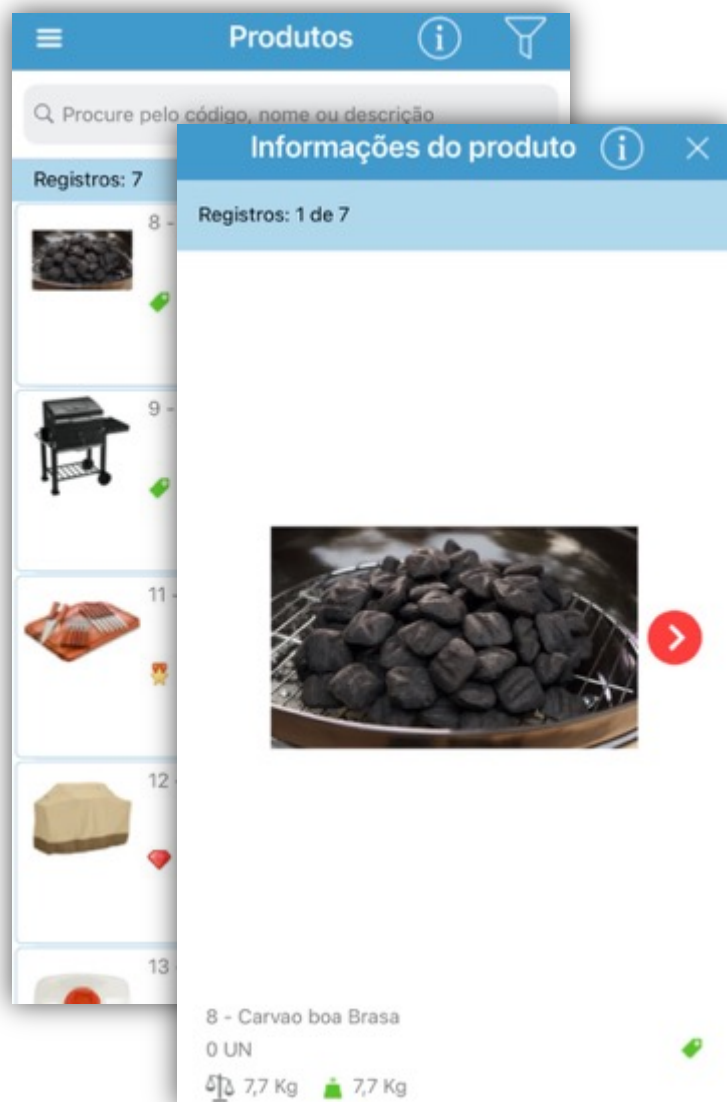
Ao selecionar o ícone de filtro na tela de consulta é possível selecionar as opções que se deseja consultar mais especificamente, como Grupo de Produtos, Tabelas de Preço e Características.

No grid de Tipo de produto é possível determinar se a consulta será de novos produtos, de produtos em destaque e produtos com preços especiais. Essas informações são configuradas no cadastro do produto em Salesforce.

Logo abaixo é possível selecionar o depósito que se deseja consultar os produtos e determinar se somente devem ser exibidos os produtos que possuem saldo maior que zero em estoque, independentemente se foi selecionado um depósito ou não.

Para aplicar os filtros selecione a opção ✓.

Para remover os filtros aplicados clique em 'Remover filtros' e selecione a opção ✓.



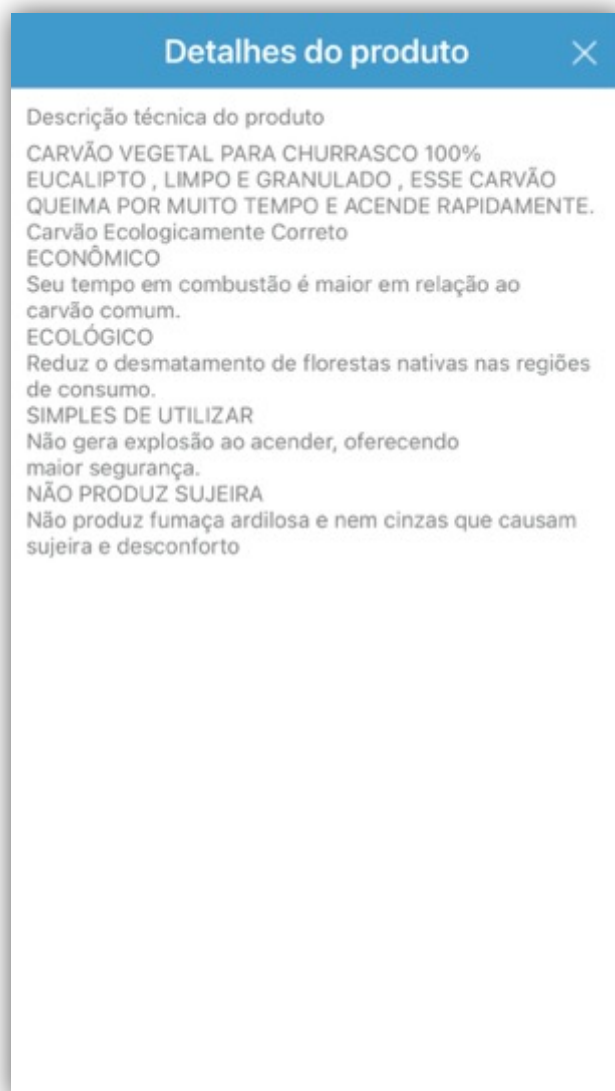
Ainda na consulta, ao selecionar um produto, o mesmo é exibido em tamanho maior com suas respectivas informações detalhadas e é possível navegar entre os demais produtos da consulta, através dos botões laterais.

Abaixo da imagem são exibidos código e descrição do produto, quantidade em estoque e suas respectivas unidades de medida.

No rodapé da tela é possível navegar entre as opções para visualizar as informações detalhadas do produto.

O ícone de 'estrela' informa que o produto possui itens complementares ou equivalentes. Ao clicar no respectivo ícone é exibida uma nova tela com esses produtos, permitindo visualizar as informações detalhadas dos mesmos.

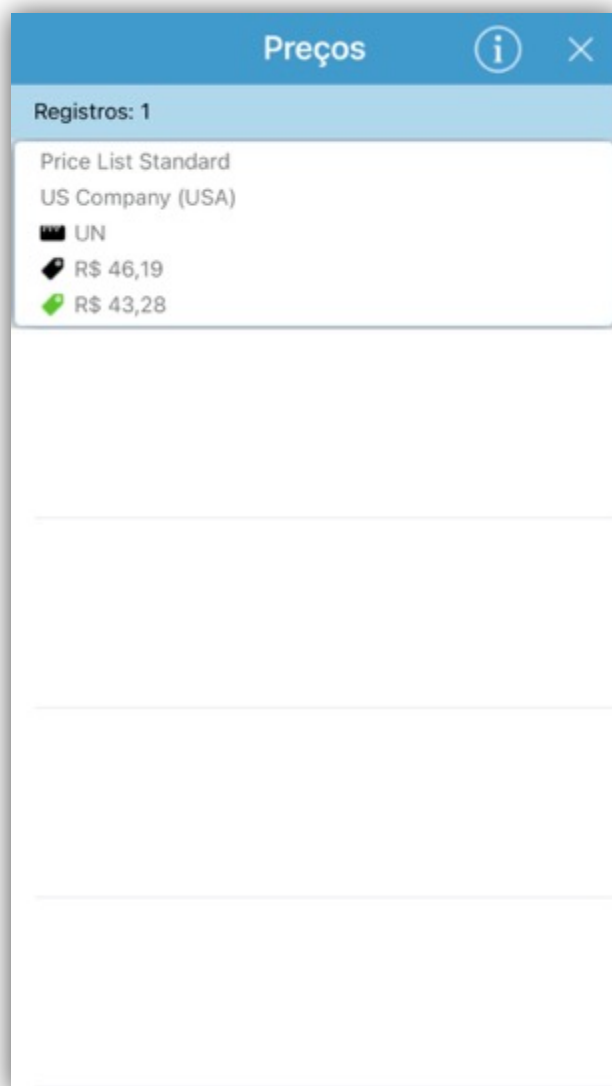
Para visualizar a legenda dos ícones da tela, clique na opção de informações na parte superior da tela.



Guia 'Detalhes':

Nesta aba é exibida a descrição técnica do produto, que é cadastrada no próprio cadastro do produto.

Essa descrição normalmente vem do ERP, caso o integrador esteja configurado corretamente para enviar essa informação à Salesforce.



Guia 'Preços':

Nessa aba são exibidos os preços do produto para cada tabela de preço em que está inserido.

Os ícones apresentados na tela identificam diversas situações de valores dos produtos, como a seguir:

-  Percentual de desconto de embalagem do produto
-  Preço normal do produto
-  Preço normal com desconto
-  Preço especial
-  Preço especial com desconto

Somente serão exibidas as tabelas de preço que estão cadastradas para a empresa logada no dispositivo.



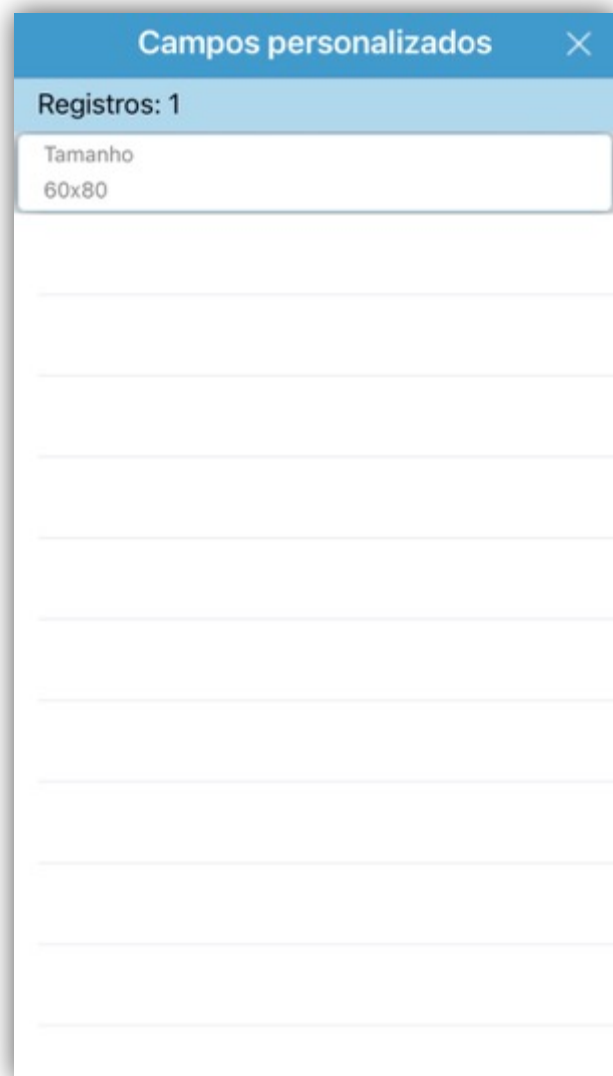
[illegible]

Guia 'Estoque':

Nesta aba são exibidos os depósitos da empresa que possuem este produto, com suas respectivas quantidades.

Em Salesforce é possível configurar inventários por depósitos, ou seja, como neste exemplo determinamos que o depósito 'New York' possui 3.000 unidades e o depósito 'Miami' possui 2.750 unidades desse produto.

Esse conceito é utilizado para que quando o cliente é de outro país ou estado, a empresa possa visualizar preferencialmente os produtos que estão em um depósito nesse mesmo local, facilitando a logística das vendas. Para realizar essa configuração, é necessário informar o depósito do cliente no Cadastro de Clientes, em Salesforce.

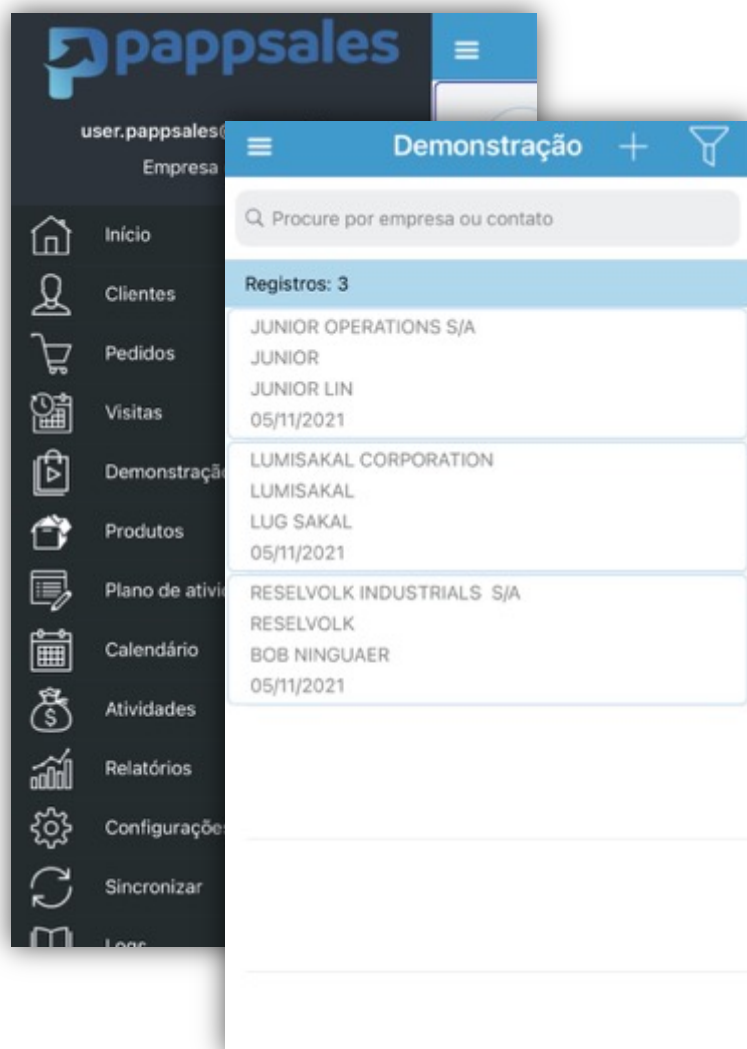


Campos personalizados	
Registros: 1	
Tamanho	60x80

Guia 'Campos Personalizados':

Nessa aba são exibidas as características do produto selecionado.

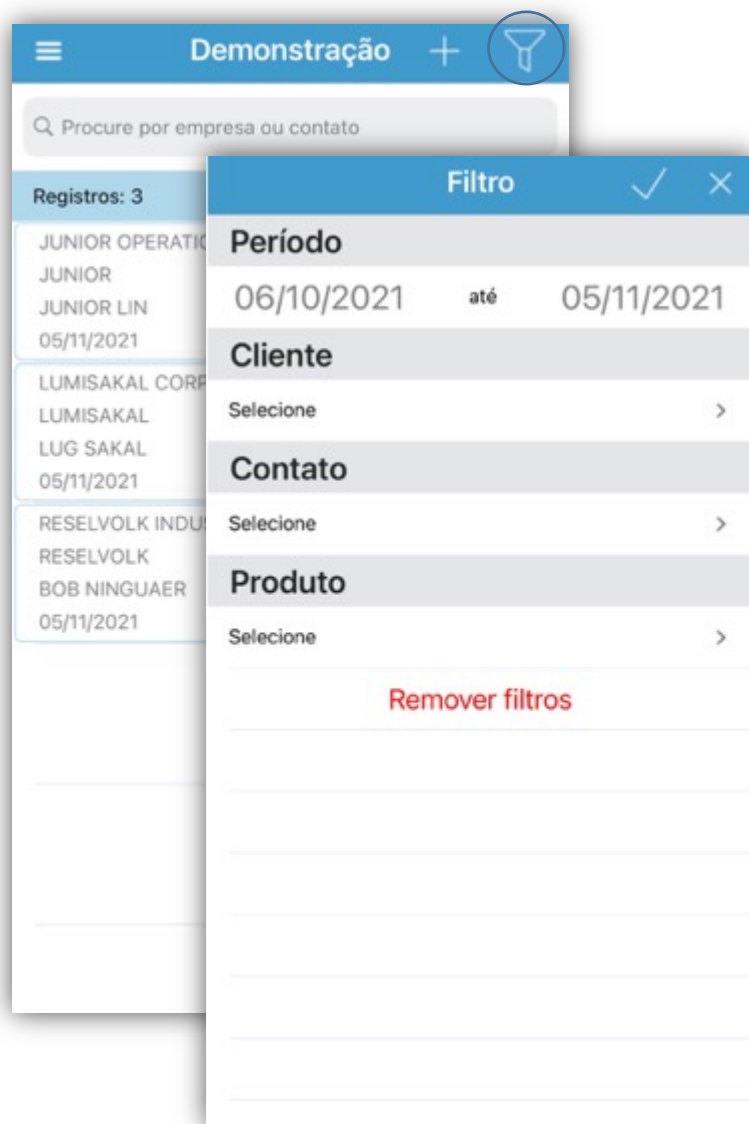
As características de produtos devem vir diretamente do ERP, para isso, é necessário que o integrador esteja corretamente configurado.



Demonstração:

Ao acessar o menu de demonstrações são exibidas todas as demonstrações de produtos realizadas no período filtrado, sendo possível criar novas demonstrações, adicionar novos produtos nas demonstrações já realizadas ou cancelar as demonstrações apresentadas na consulta.

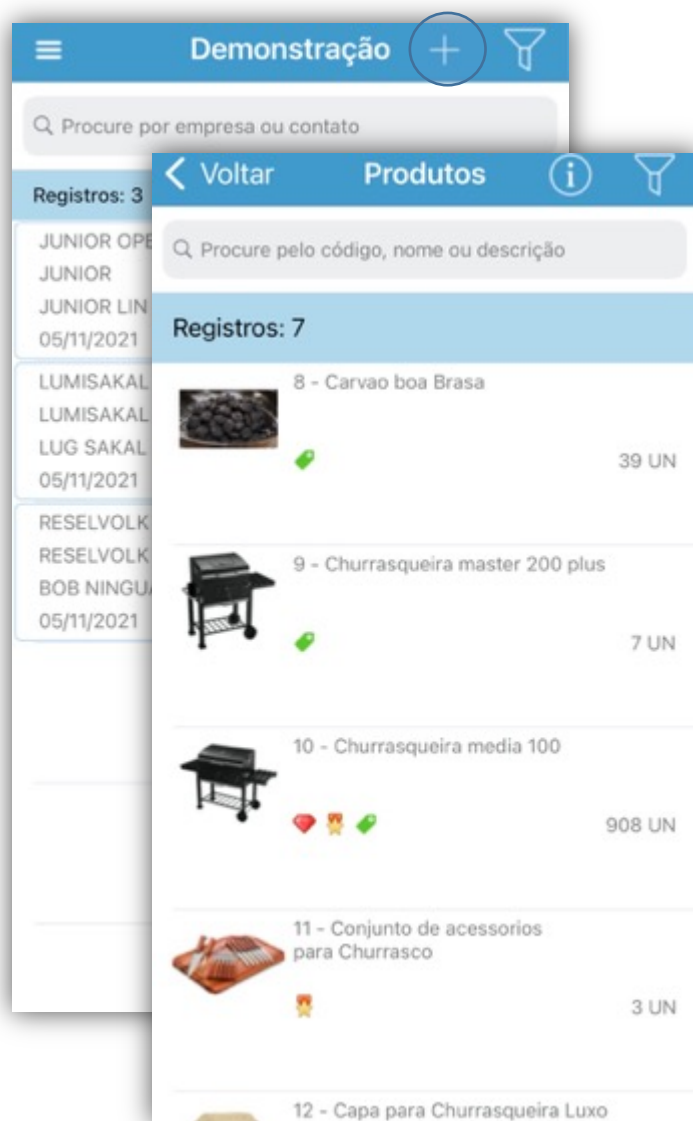
Não serão exibidas demonstrações canceladas ou inativas. Estas somente podem ser visualizadas em Salesforce, na guia de Product Demonstration.



Ao clicar no ícone destacado na imagem é apresentada a tela de filtro para selecionar mais especificamente as demonstrações que se deseja visualizar na consulta.

Para aplicar os filtros selecione a opção ✓.

Para remover os filtros aplicados, clique em 'Remover filtros' e selecione a opção ✓.

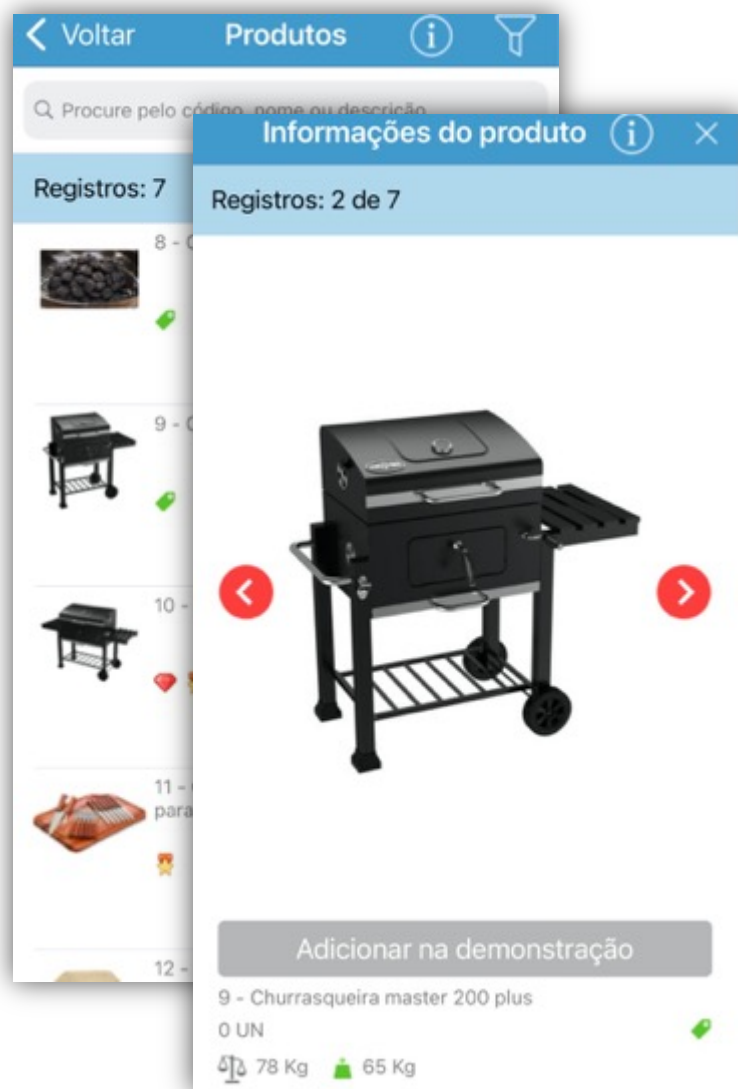


Criando Demonstração:

Ao selecionar a opção para adicionar uma demonstração é apresentada tela para selecionar o cliente e o contato da demonstração, e então, é apresentada tela para seleção dos produtos.

Nesta tela os produtos possuem identificadores que são representados através dos ícones a seguir:

-  - novos produtos na Org.
-  - produtos em destaque, ou seja, produtos que possuem o campo 'Highlight' marcado em Salesforce.
-  - produtos que possuem preços promocionais.
-  - produtos demonstrados.



Ao selecionar um produto é apresentada a tela de detalhamento do mesmo, sendo possível navegar entre os demais produtos através dos botões laterais.

Para adicionar o produto na demonstração clique no botão 'Adicionar na demonstração'. Nesse momento o botão passará a ter a cor vermelha com a opção de remover o produto da demonstração.

O ícone de 'estrela' apresenta os produtos similares e produtos equivalentes a este e no rodapé da tela são exibidas as guias de detalhamento do produto, da mesma forma como são apresentadas na consulta de produtos.

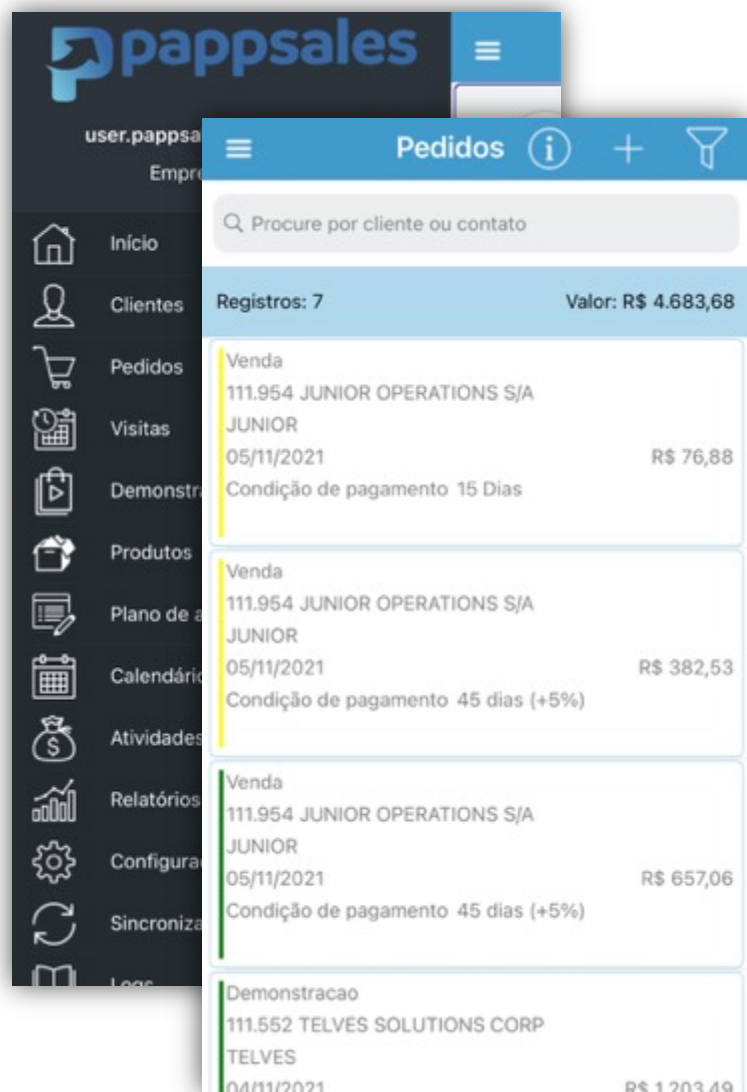
Caso o cliente tenha uma agenda em aberto para o dia da demonstração, ao encerrar a demonstração o aplicativo pergunta se deseja finalizar a agenda.



Cancelando Demonstrações:

Para cancelar uma demonstração, na tela inicial de consulta das demonstrações, selecione uma opção e arraste para o lado esquerdo através da função 'swipe' e selecione a opção 'Apagar', ou, pressione a opção de demonstração por um breve momento e selecione a opção 'Apagar' dependendo do sistema operacional do dispositivo utilizado.

Somente serão excluídos os registros de demonstrações não sincronizadas. Registros já sincronizados serão inativados.



Pedidos:

Ao acessar o menu 'Pedidos' são exibidos todos os pedidos de venda realizados no período definido no filtro da consulta.

Os pedidos de venda identificados em azul são pedidos que estão aguardando sincronização. Pedidos com este status ainda podem ser alterados e excluídos.

Os pedidos em amarelo são pedidos que ainda não estão prontos para sincronização. Somente estarão disponíveis depois que forem editados e marcados com a opção 'pronto para sincronizar'. Pedidos com este status ainda podem ser alterados e excluídos.

Os pedidos identificados em verde são pedidos já sincronizados. Pedidos com esse status não podem mais ser alterados ou excluídos.



Na parte superior da consulta dos pedidos são exibidos os totalizadores da quantidade de pedidos e o valor total dos pedidos encontrados, de acordo com os filtros determinados.

Para determinar os filtros da consulta, clique no ícone de filtro e selecione ou marque as opções que se deseja visualizar na consulta.

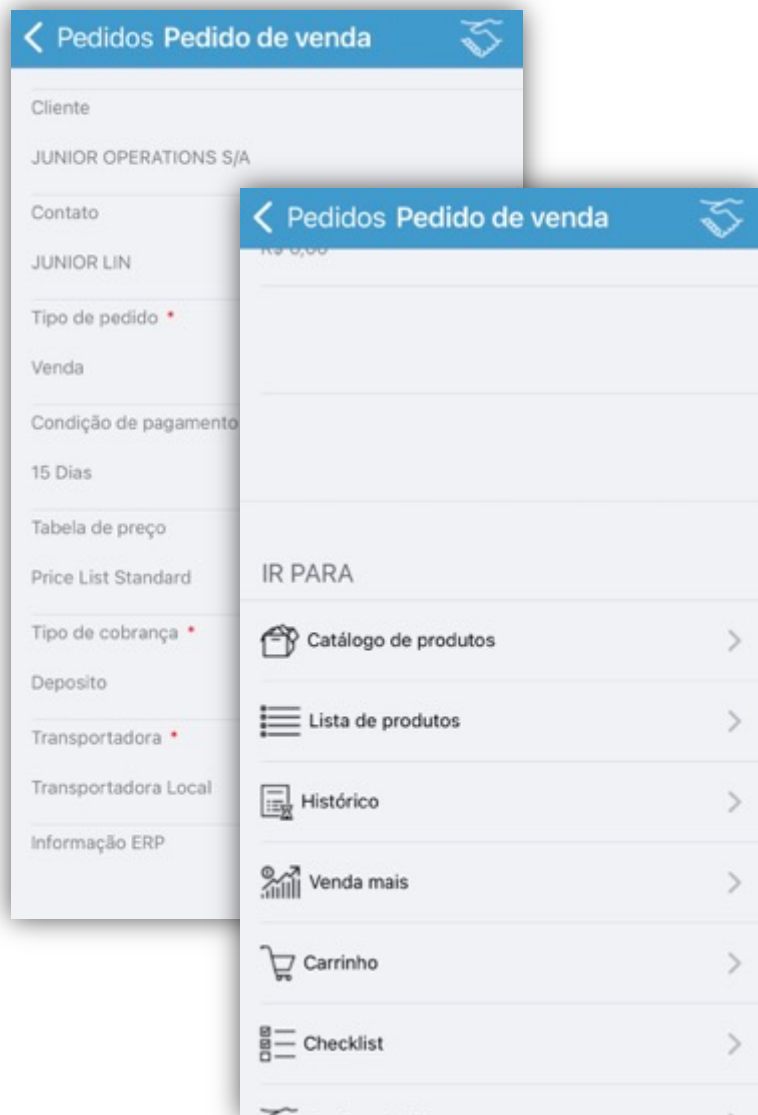


Cadastrando um Pedido de Venda:

Para iniciar um novo pedido de venda, selecione a opção '+' na parte superior direita da tela. Na tela de cadastro, selecione o cliente a quem se deseja realizar o pedido.

Se o cliente selecionado possuir informações padrão cadastradas em Salesforce, não será necessário informar a condição de pagamento e a tabela de preço, pois o aplicativo preencherá automaticamente.

Informe o tipo de pedido e selecione a opção  para dar continuidade na geração do pedido de venda.



Na próxima etapa da criação do pedido de venda, é apresentada a tela com as informações previamente selecionadas, e, na parte inferior da tela é possível:

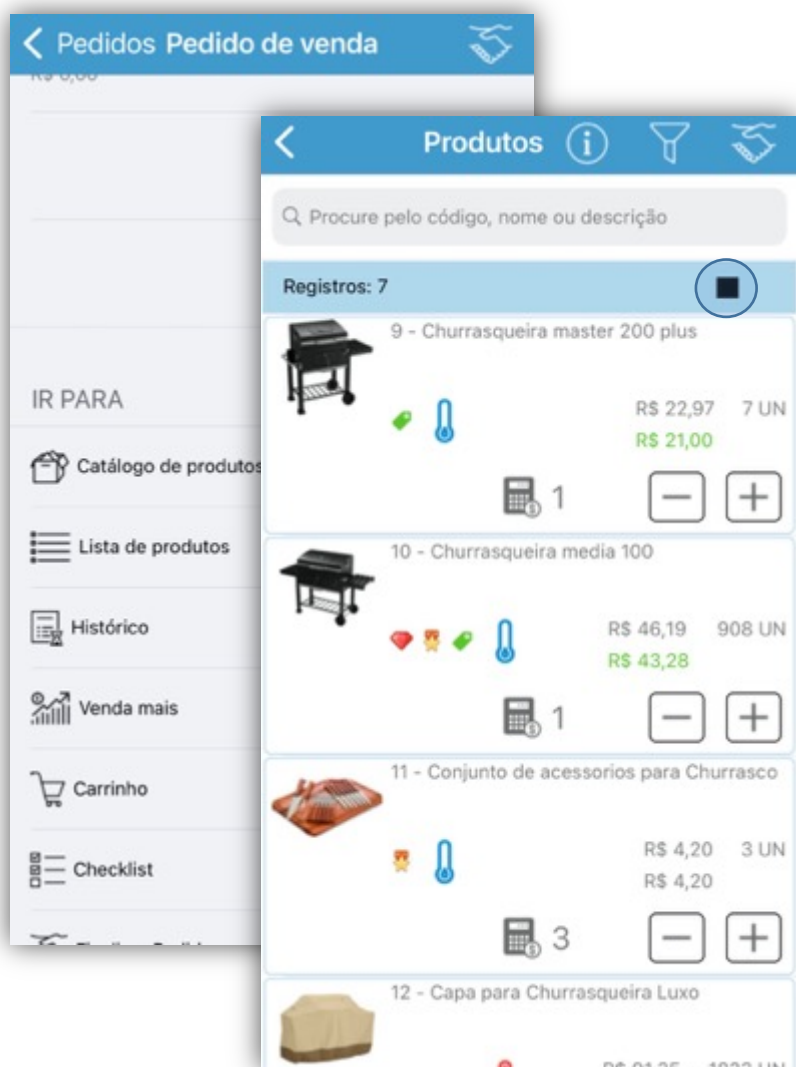
- ✓ Incluir produtos ao pedido através da opção 'Produtos';
- ✓ Consultar o histórico de produtos vendidos a este cliente;
- ✓ Consultar a relação de produtos que podem ser relevantes para vendas a este cliente, através da opção 'Venda mais';
- ✓ Consultar o carrinho em que estão os produtos selecionados no pedido;
- ✓ Consultar as características do pedido de venda, e;
- ✓ Realizar a negociação e finalização do pedido, através da opção 'Negociação'.

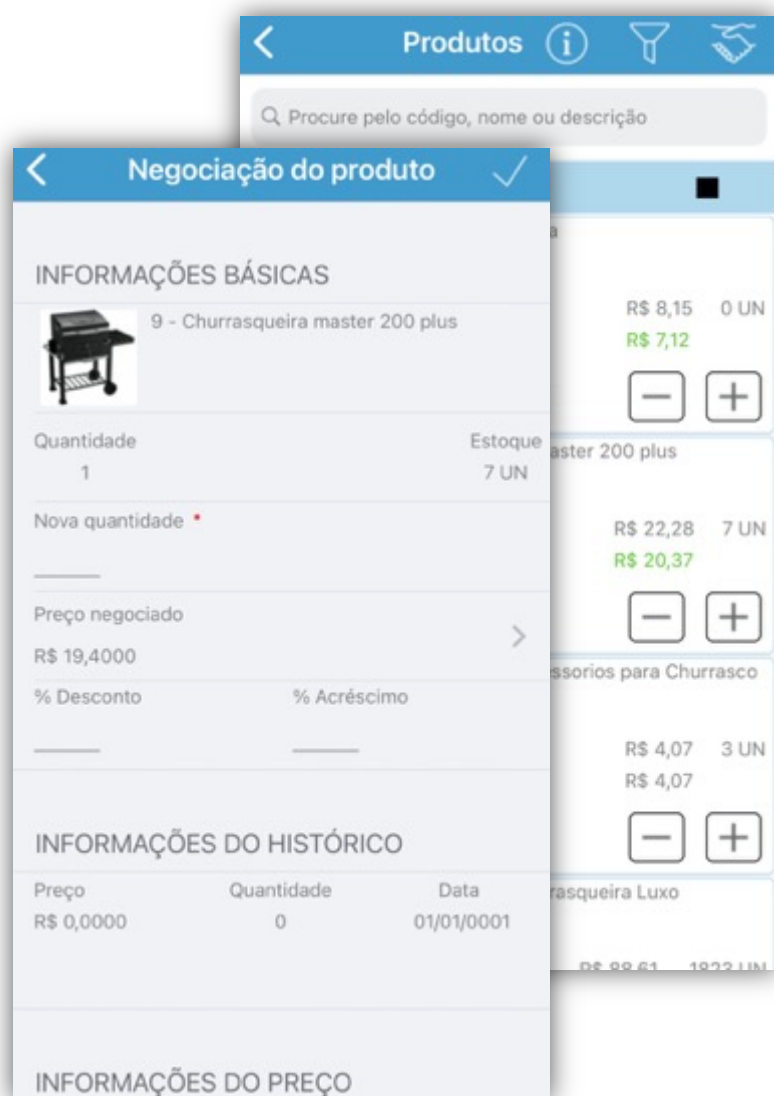
Adicionando produtos ao Pedido de Venda:

Na tela principal do pedido de venda, selecione a opção 'Produtos'. Na nova tela são apresentados todos os produtos disponíveis na tabela de preço do cliente, conforme configuração na Org em Salesforce.

A visualização dos produtos pode ser alterada através da opção destacada na imagem, podendo alternar para lista ou grade.

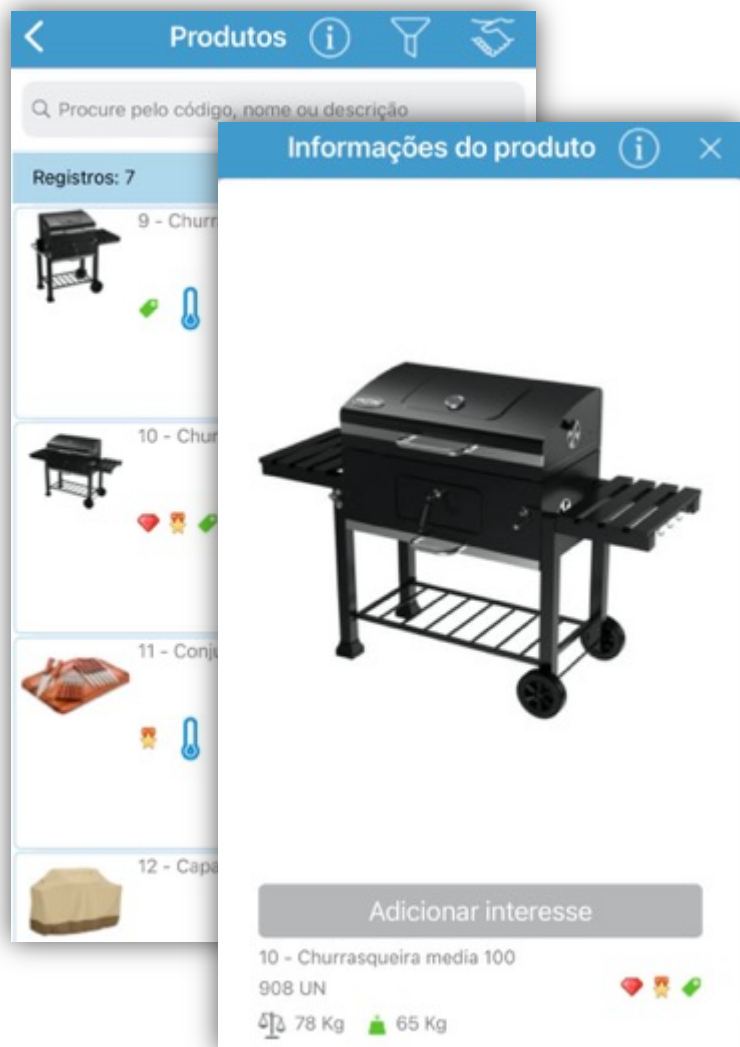
Para adicionar os produtos ao pedido, selecione a opção "+", sendo que será adicionada a quantidade da embalagem padrão configurada no cadastro de item da tabela de preço em Salesforce.





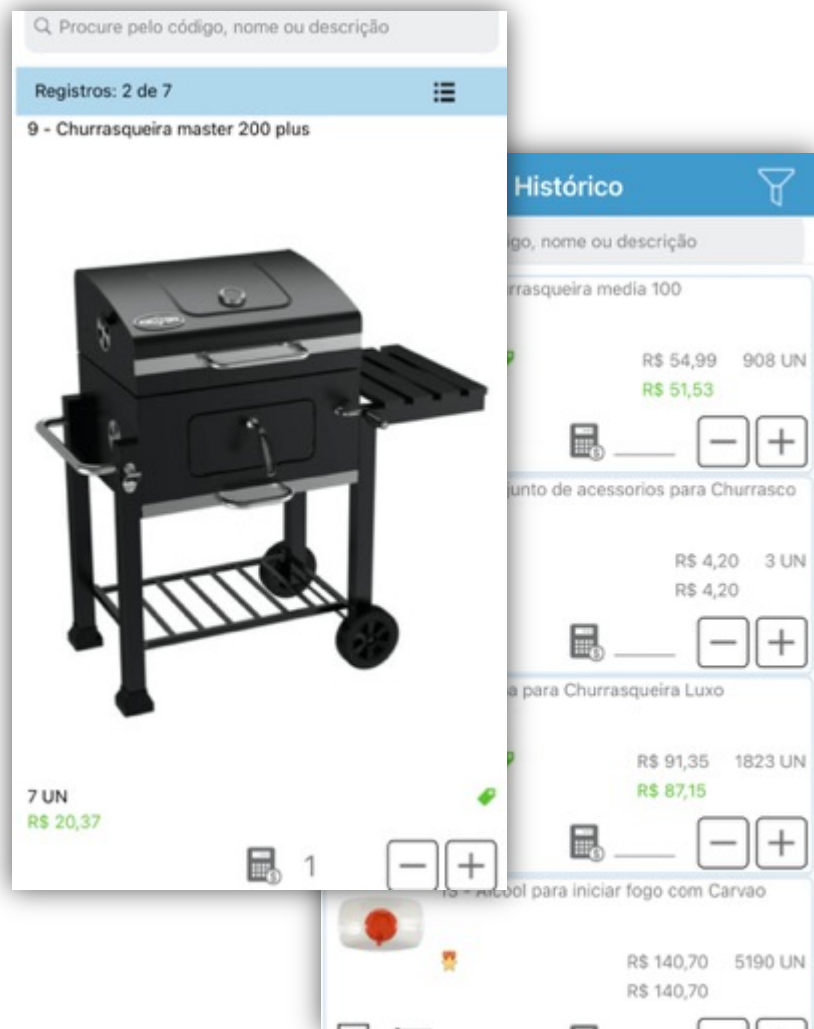
Ainda na tela de adição de produtos ao pedido, é possível realizar a negociação individual do item.

Ao selecionar essa opção, é apresentada uma nova tela, em que podem ser alterados os valores de descontos e acréscimos do respectivo produto, sendo possível também, informar manualmente a quantidade de produtos que será adicionada ao pedido e visualizar as demais informações de valores do produto.



Ao clicar na imagem do produto (na tela de seleção dos produtos), é apresentada tela que permite adicionar o produto à lista de interesse do cliente, dessa forma, esse produto será considerado nas regras de sugestão de produtos ao acionar o botão 'Venda mais' no pedido de venda.

Nessa tela também é possível navegar entre as abas de informações dos produtos assim como na tela de demonstrações, ou na própria tela de consulta dos produtos.



Na consulta dos produtos do pedido de venda são apresentados os ícones que identificam diversas situações dos produtos, conforme seus respectivos cadastros em Salesforce.

As descrições dos ícones podem ser consultadas através do botão de informações na parte superior da tela.

Quando o produto possuir o ícone de 'estrela' significa que o mesmo possui itens equivalentes ou itens complementares, configurados em Salesforce. Ao clicar no respectivo ícone é apresentada uma nova tela com os produtos similares ou complementares do item selecionado, permitindo adicionar esses produtos ao pedido.



Consultando o Histórico de Vendas:

Na tela principal do pedido de venda, selecione a opção 'Histórico'.

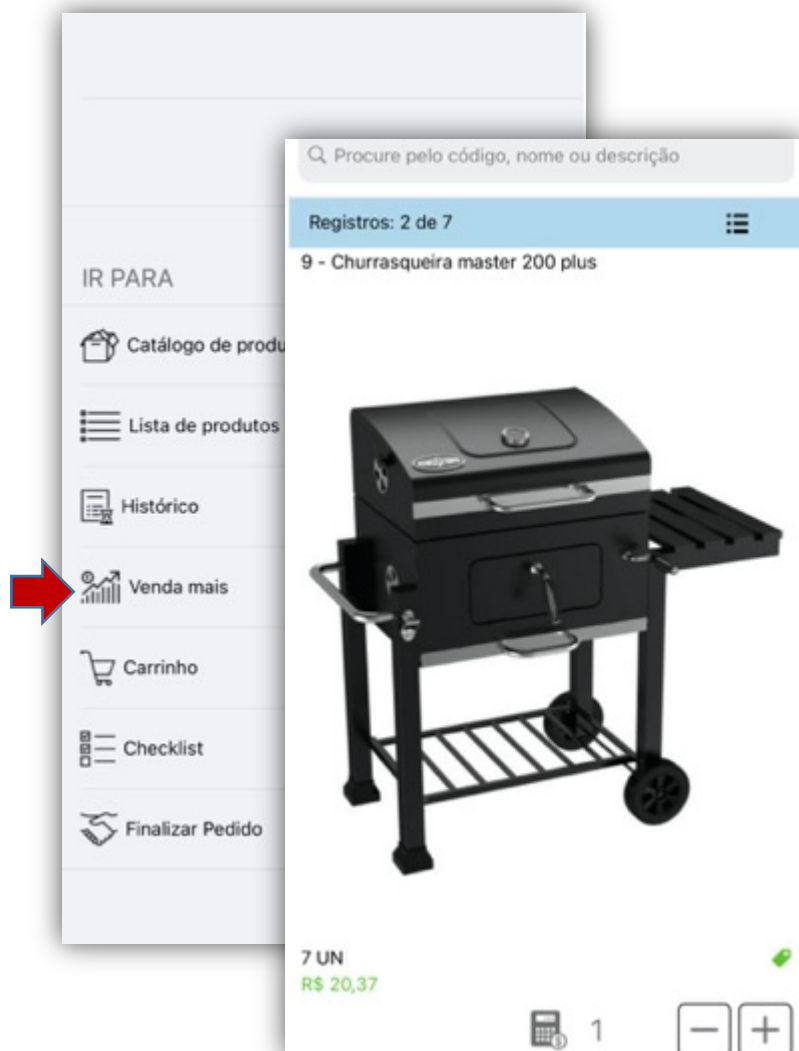
Na nova tela serão apresentados todos os produtos já vendidos, nos últimos 90 dias, para o cliente selecionado.

No ícone destacado na imagem, é possível visualizar o histórico de venda do produto de forma detalhada.

Através dessa tela é possível adicionar estes produtos ao novo pedido de venda, ou, ao clicar na imagem do produto é possível adicionar o mesmo à lista de interesse do cliente. Dessa forma, estes produtos serão incluídos nas regras de sugestão de produtos ao acionar o botão 'Venda Mais', no pedido de venda.



Nessa nova tela também é possível navegar entre as abas de informações dos produtos assim como na tela de demonstrações, ou na própria tela de consulta dos produtos.

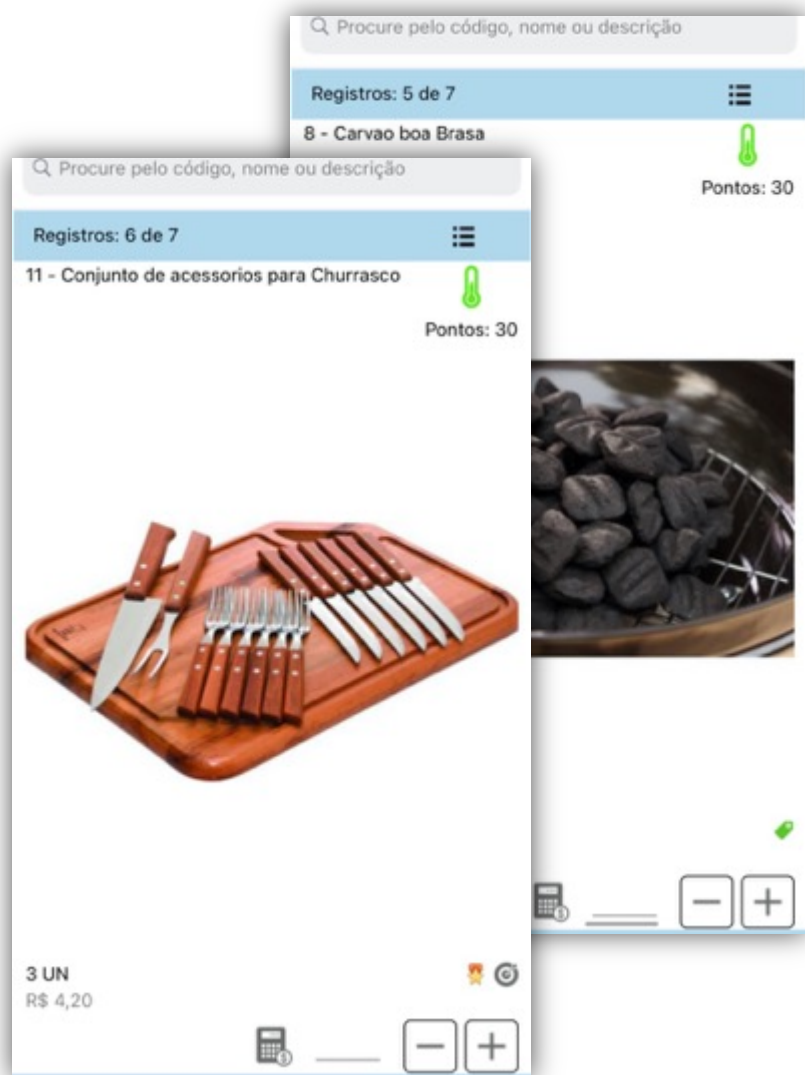


Venda Mais:

Na tela principal do pedido de venda, selecione a opção 'Venda mais'.

Na nova tela serão apresentados os produtos que possuem maior potencial de compra pelo cliente de acordo com a pontuação do 'Score', estabelecida pelas configurações dos parâmetros da regra de Inteligência de Vendas.

Os produtos serão exibidos de forma sequencial seguindo a cor do termômetro, sendo vermelha a cor com maior potencial de venda e azul a cor com menor potencial de venda.

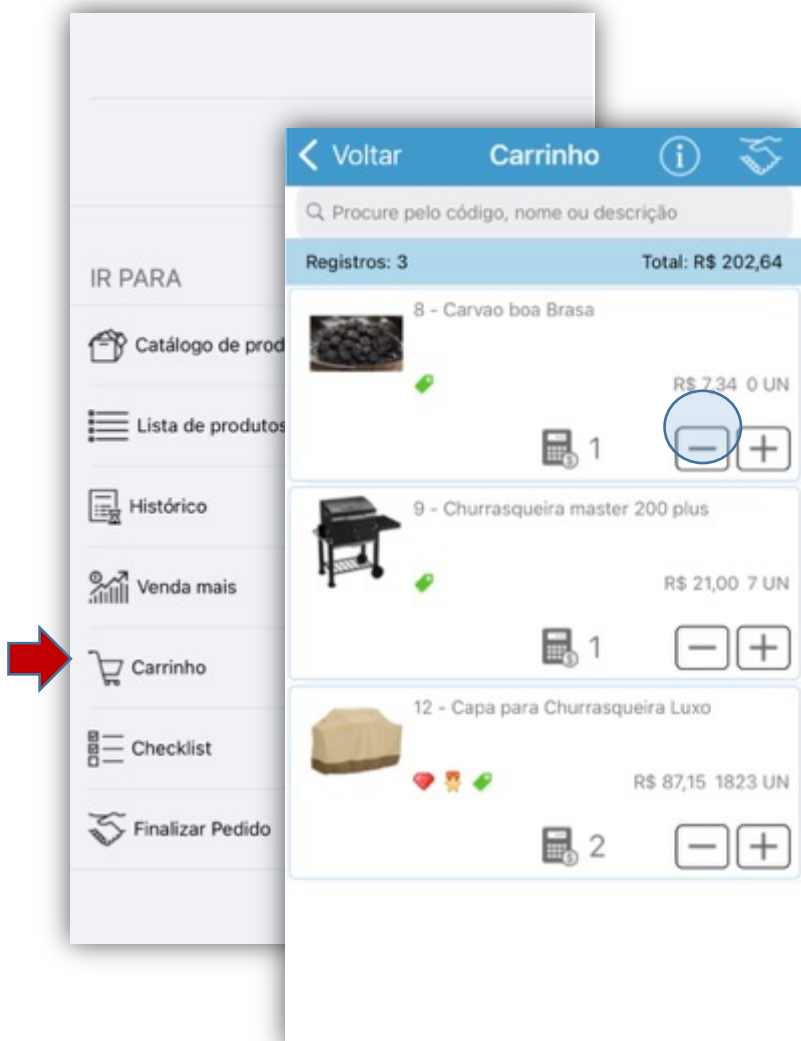


Para que os produtos sejam pontuados e exibidos nessa tela, devem ser realizadas as configurações dos parâmetros em Salesforce que definem as respectivas pontuações de cada situação dos produtos.

Dessa forma, o aplicativo sugere nesta tela os produtos que compreendem as configurações previamente realizadas.



A regra detalhada da inteligência de vendas está descrita na guia 'Parameters' no manual do Portal Salesforce.

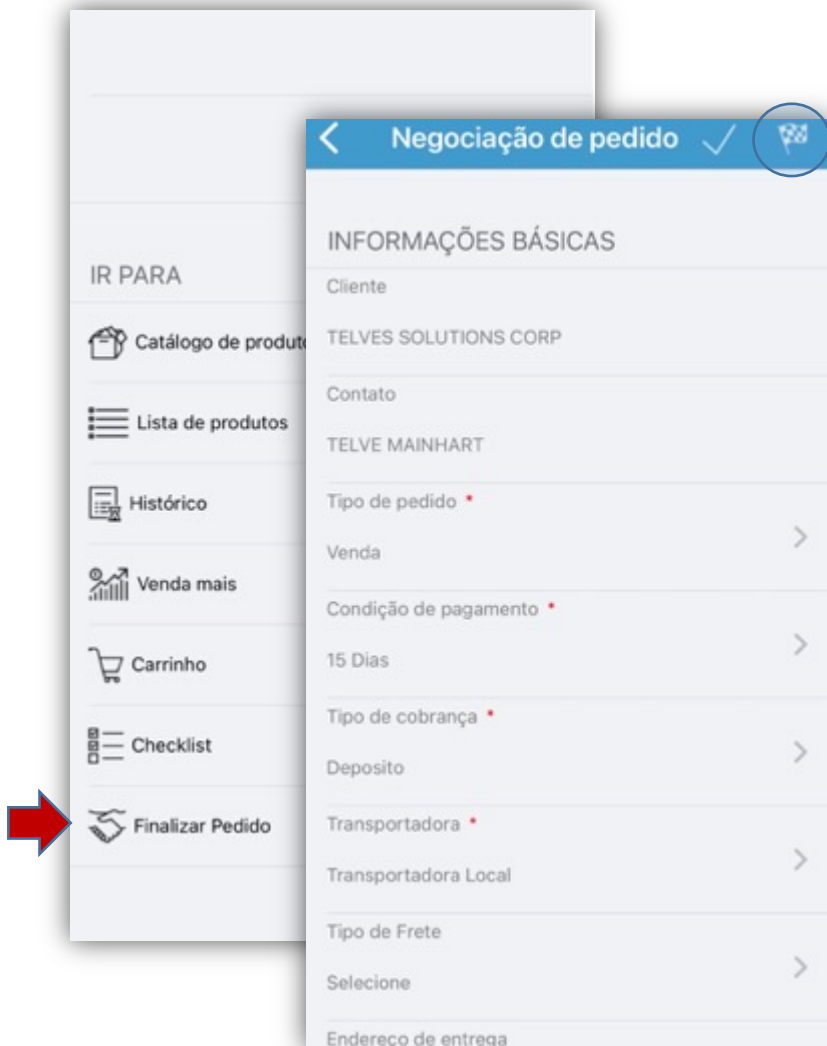


Visualizando o Carrinho de Compras:

Na tela principal do pedido de venda, selecione a opção 'Carrinho'.

Na nova tela serão apresentados todos os produtos já inseridos no pedido de venda, sendo possível aumentar ou diminuir a quantidade dos produtos previamente selecionados.

Nesta tela também é possível realizar a negociação individual do produto, clicando no botão de negociação destacado na imagem.



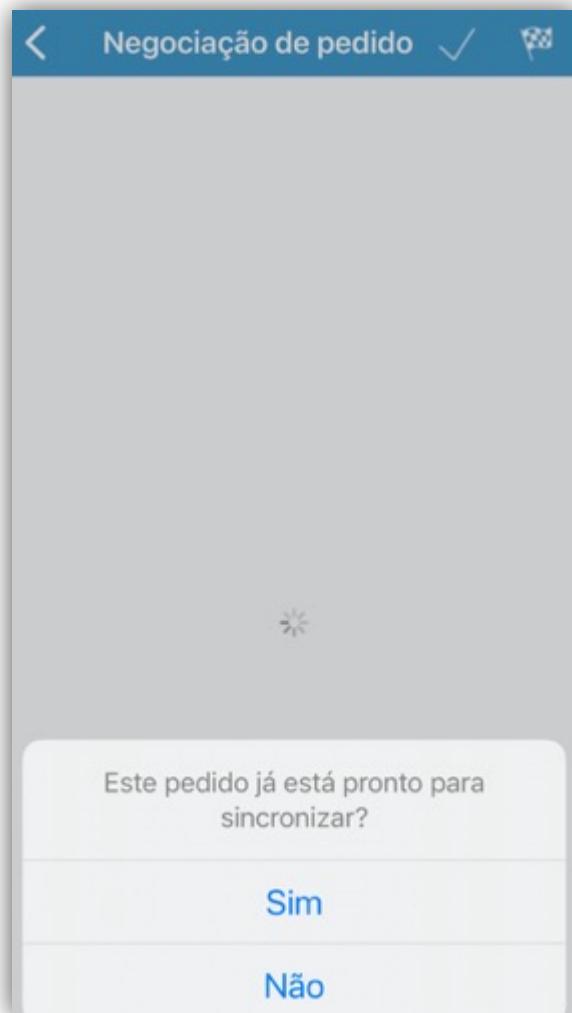
Finalizando o Pedido de Venda:

Na tela principal do pedido de venda, selecione a opção 'Negociação'.

Na nova tela serão apresentadas todas as informações do pedido previamente configuradas, sendo possível editar o Tipo de pedido, a Condição de pagamento, o Tipo de cobrança e a Transportadora.

Na parte inferior dessa tela, é possível incluir uma observação referente ao pedido de venda e inserir a assinatura.

Para finalizar o pedido de venda, selecione a opção ✓, localizada na parte superior da tela.



Ao finalizar o pedido, o aplicativo pergunta se o pedido está pronto para sincronizar.

Caso seja selecionada a opção 'Sim', o status do pedido é alterado para 'Pedido aguardando envio' e será sincronizado com Salesforce na próxima sincronização de dados.

Caso selecionada a opção 'Não', o status do pedido é alterado para 'Pedido em progresso', podendo sofrer novas alterações até que fique pronto para sincronizar.



Quando selecionada a opção 'Sim' na tela anterior, informando que o pedido está pronto para sincronizar, o aplicativo salva o pedido e pergunta se deseja sincronizar a alteração.

Caso selecionada a opção 'Sim', o status do pedido é alterado para 'Pedido enviado' e estará disponível para consulta em Salesforce.

Essa pergunta do aplicativo somente ocorrerá caso o parâmetro 'Sinc. Automática' esteja configurado com 'Parcial', na tela de Configurações.

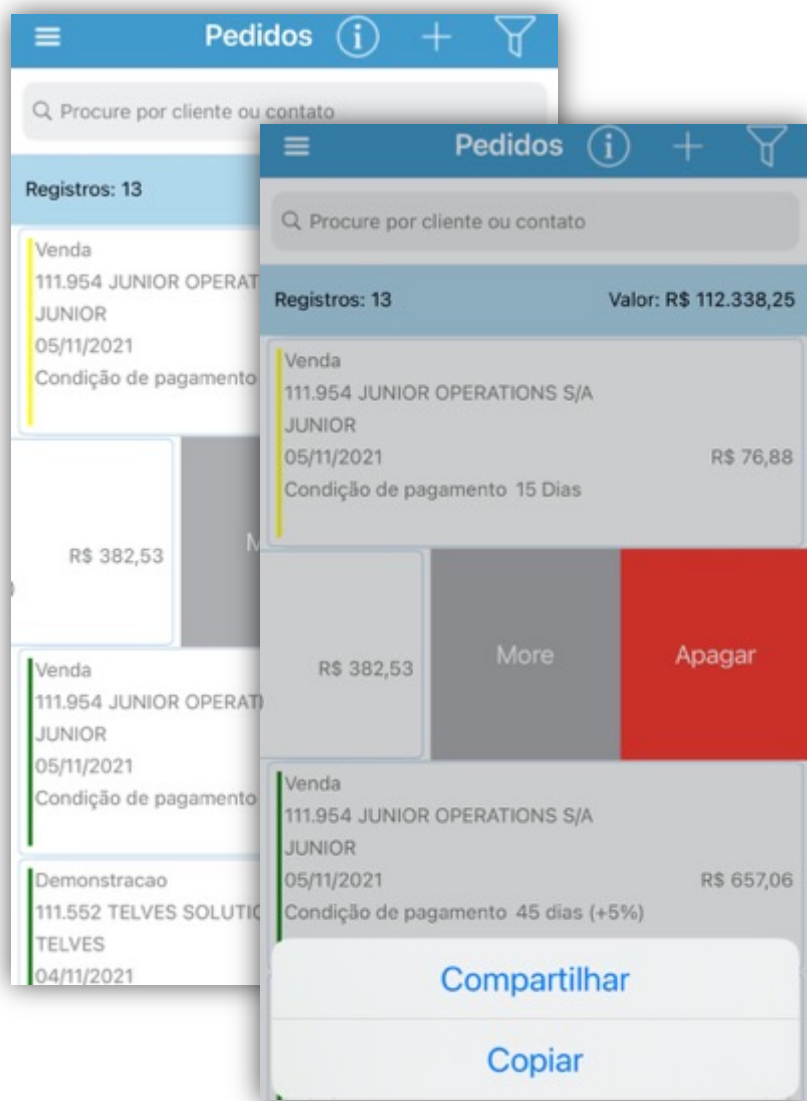


Cancelando um Pedido de Venda

Na tela de consulta dos pedidos de venda, selecione um pedido e arraste para o lado esquerdo através da função swipe ou pressione por um instante dependendo do sistema operacional do dispositivo.

Nesse momento, são exibidas as opções para apagar, compartilhar e copiar o pedido.

Para cancelar o pedido, selecione a opção 'Apagar'. Não será possível apagar registros de pedidos já sincronizados.

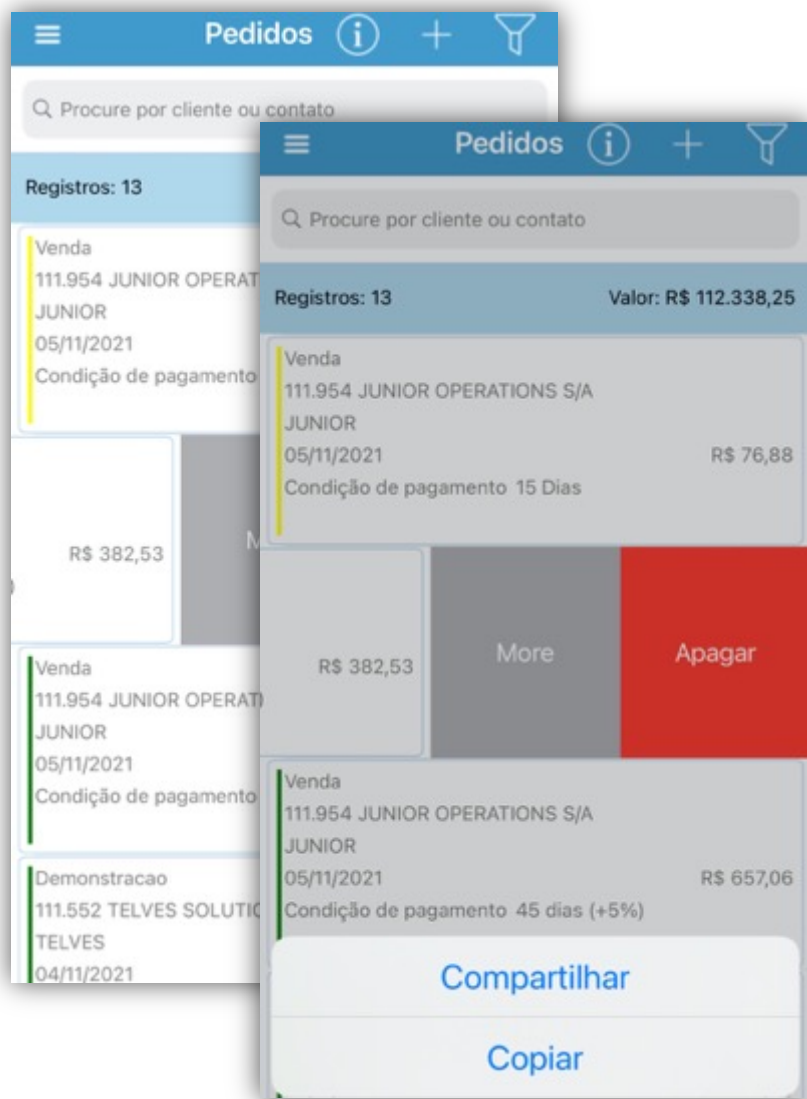


Copiando um Pedido de Venda

Na tela de consulta dos pedidos de venda, selecione um pedido e arraste para o lado esquerdo através da função swipe ou pressione por um instante dependendo do sistema operacional do dispositivo.

Nesse momento, são exibidas as opções para apagar, compartilhar e copiar o pedido.

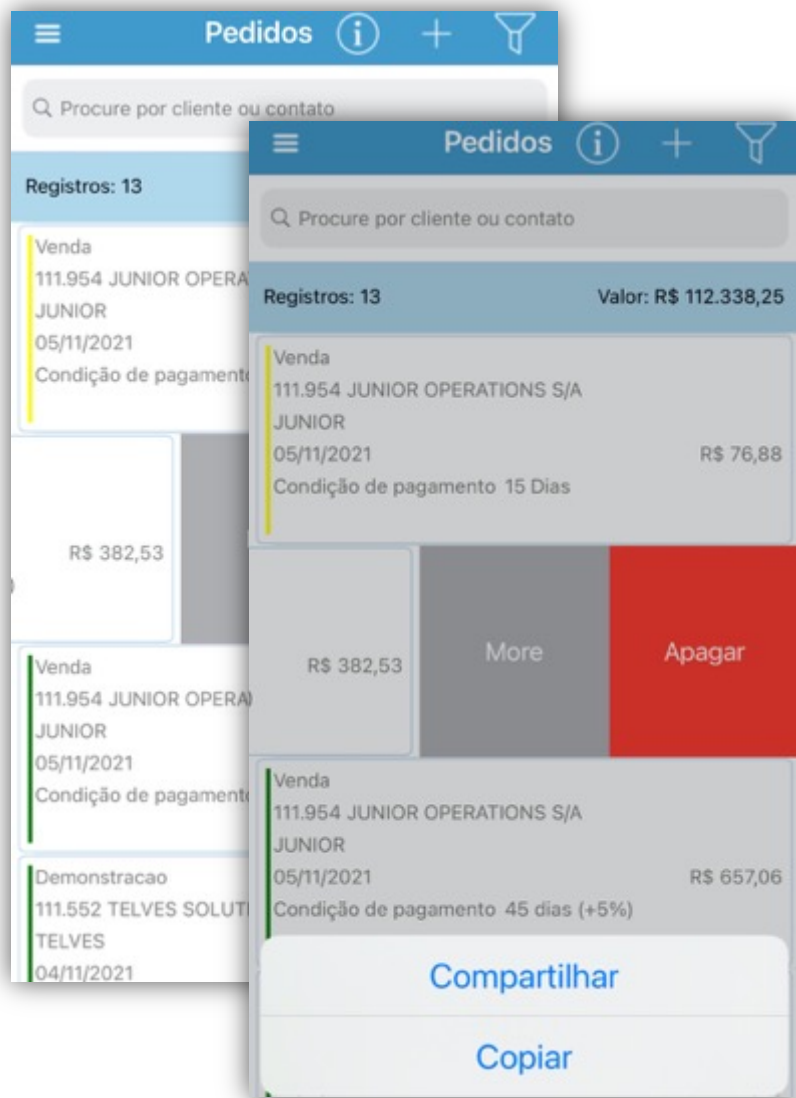
Para copiar o pedido, selecione a opção 'Copiar'.



Ao realizar a cópia de um pedido de venda, o aplicativo:

- ✓ Busca o preço atual dos produtos;
- ✓ Zera o desconto de venda;
- ✓ Mantém o acréscimo de venda;
- ✓ Aplica o desconto de embalagem atual;
- ✓ Aplica o desconto ou acréscimo atual da condição de pagamento.

Caso existam campos que não possam ser copiados para o pedido, o aplicativo os deixa em branco.

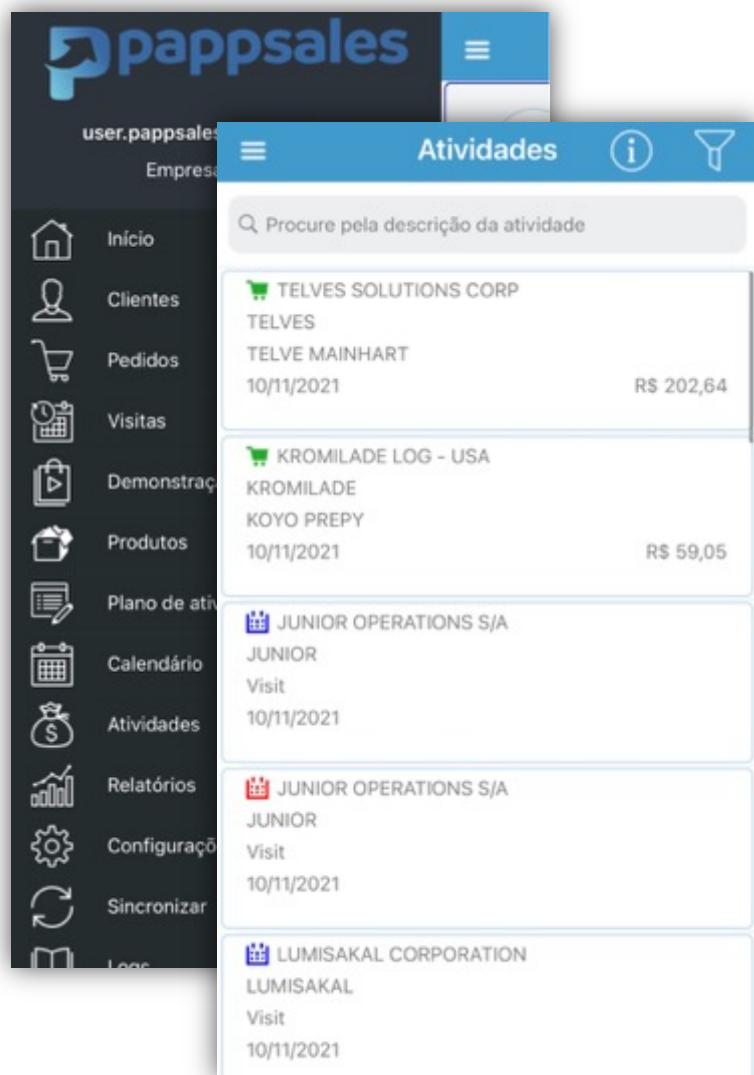


Compartilhando um Pedido de Venda

Na tela de consulta dos pedidos de venda, selecione um pedido e arraste para o lado esquerdo através da função swipe ou pressione por um instante dependendo do sistema operacional do dispositivo.

Nesse momento, são exibidas as opções para apagar, compartilhar e copiar o pedido.

Ao clicar em compartilhar, o aplicativo gera um arquivo do pedido de venda com extensão 'PDF' e executa a aplicação padrão do sistema operacional do dispositivo, permitindo compartilhar o arquivo da forma desejada.

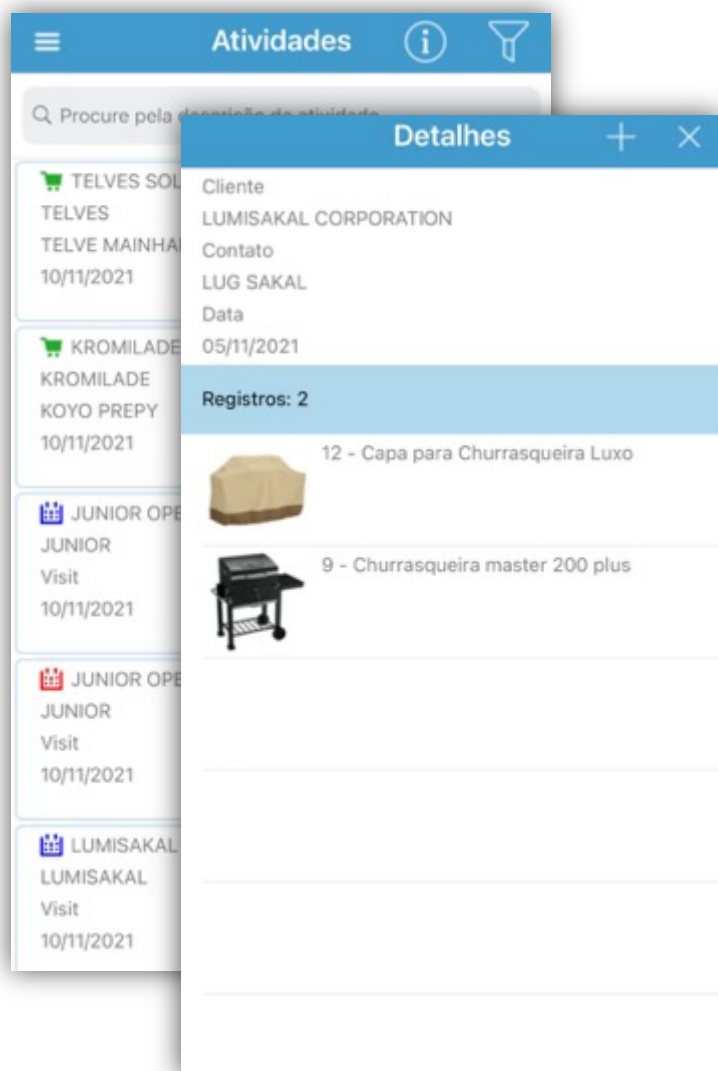


Atividades:

Nessa opção são exibidas as atividades compreendidas no período e especificações filtradas.

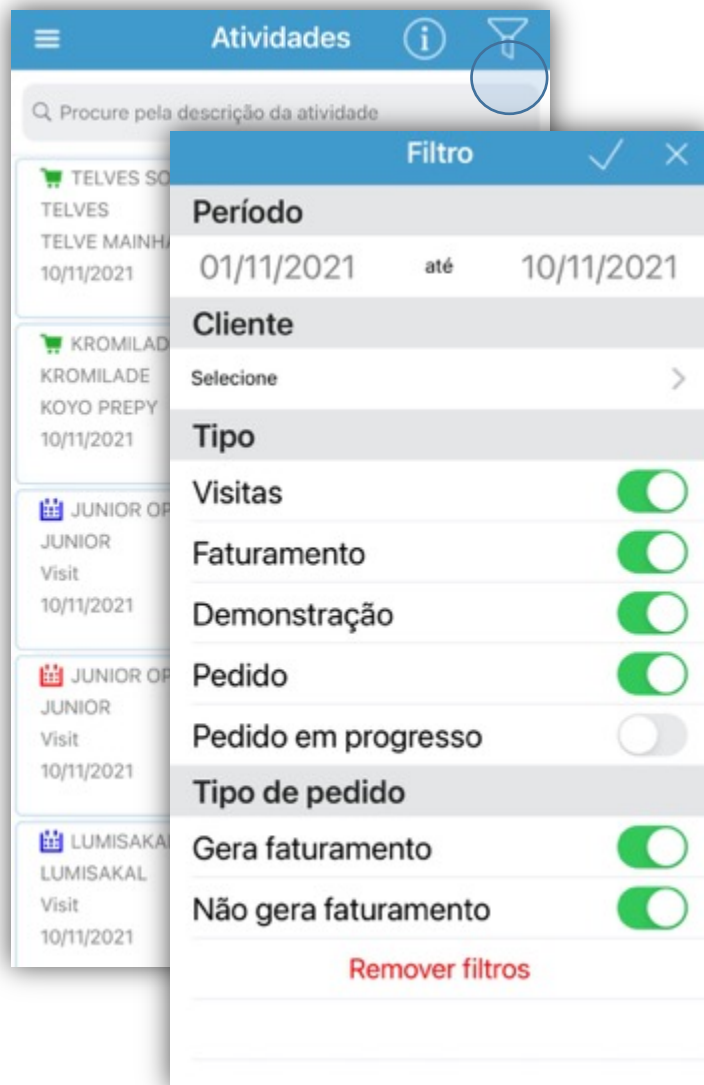
Esta consulta agrupa Agendas, Pedidos de Venda e Demonstrações. Na parte inferior da consulta o aplicativo exibe a quantidade de atividades encontradas e o valor total de faturamento no período.

Cada atividade exibida possui um ícone identificador da origem da atividade e as cores de cada ícone representa o status dessas atividades.



Ao selecionar uma demonstração, por exemplo, o aplicativo é direcionado para a tela de demonstrações permitindo adicionar ou remover produtos dessa demonstração.

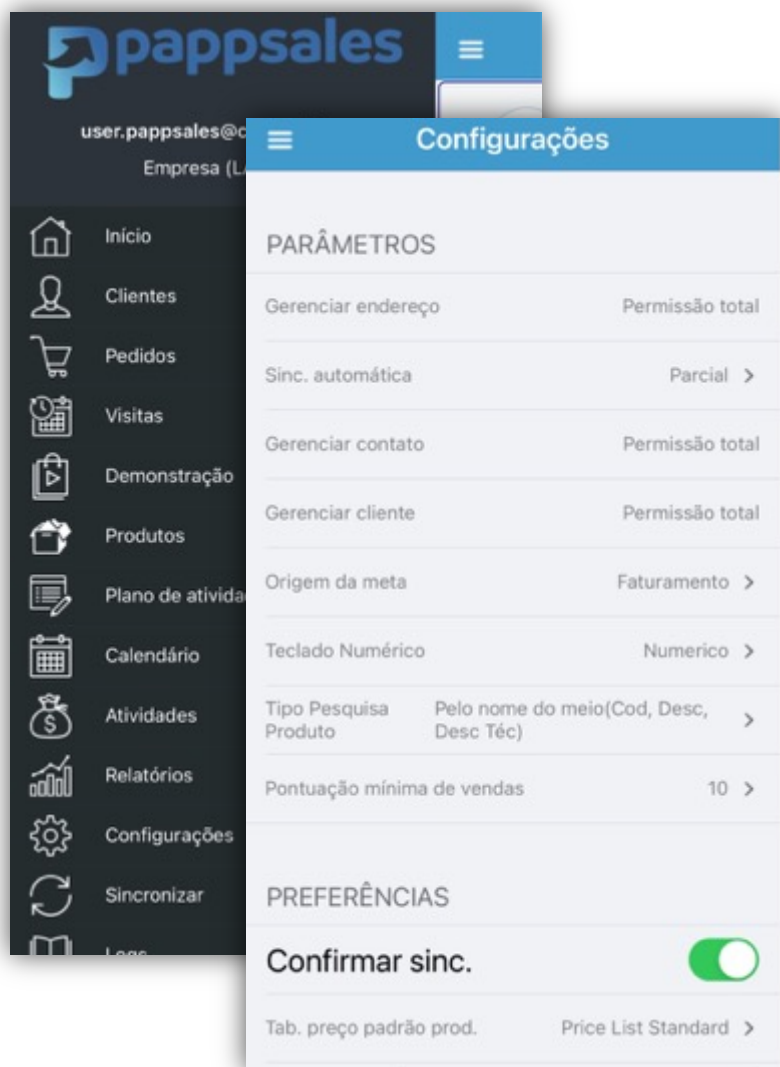
Dessa mesma forma acontece com as agendas e os pedidos de venda, porém, os pedidos somente podem ser editados se ainda não foram sincronizados. As agendas podem ser editadas mesmo sincronizadas, mas precisam estar em aberto.



Ao clicar no ícone destacado na imagem, é apresentada a tela de filtro para selecionar mais especificamente as atividades que se deseja visualizar na consulta.

Para aplicar os filtros, selecione a opção ✓.

Para remover os filtros aplicados, clique em 'Remover filtros' e selecione a opção ✓.



Configurações:

Ao acessar o menu 'Configurações' são exibidas as opções de parâmetros e preferências do aplicativo.

Nos campos 'Gerenciar Endereço', 'Gerenciar Contato' e 'Gerenciar Cliente' são exibidas as opções configuradas nos respectivos parâmetros em Salesforce, determinando se o usuário poderá editar essas informações através do dispositivo.

A opção 'Sinc. Automática' permite definir se devem ser realizadas sincronizações automáticas parciais ou completas após realizar algumas atividades no aplicativo.

Na opção 'Origem da meta' é definido se o gráfico da tela inicial será exibido com base nos faturamentos ou nos pedidos de venda gerados.



A opção 'Pontuação mínima de vendas' permite definir a pontuação mínima que um produto deve possuir na regra de inteligência de vendas para que seja exibido na opção 'Venda mais' no pedido de venda.

Na opção 'Confirmar sinc.' é definido se o aplicativo deve solicitar confirmação de sincronização ao finalizar algumas atividades no aplicativo que possuem essa funcionalidade. Caso esteja desmarcada, as informações serão sincronizadas automaticamente.

Na opção 'Tabela de Preço padrão', deve ser selecionada a tabela de preço padrão considerada para fins de consulta dos produtos da Org.



O vendedor somente terá acesso às tabelas de preço de seus clientes caso esses clientes possuam tabelas de preço cadastradas para a empresa selecionada no dispositivo.