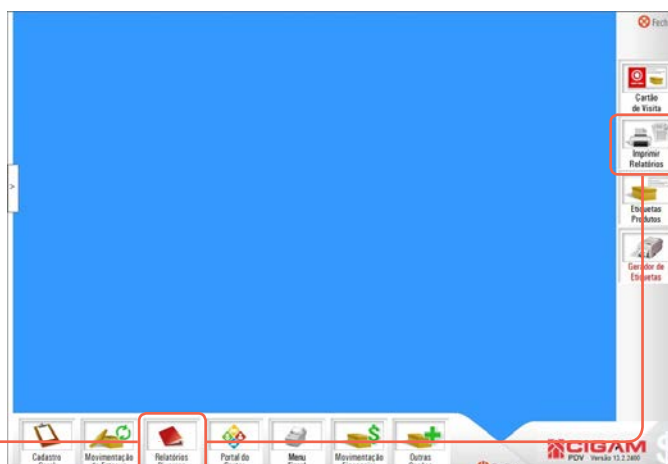


Como gerar o relatório de ranking de vendedores?

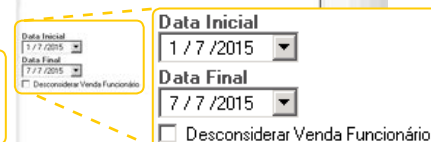
Objetivo: Saiba como proceder para gerar relatório de ranking de vendedores no sistema Cigam Varejo. Gerando o relatório é possível visualizar as seguintes informações: Número de itens vendidos por atendimento, valor bruto e líquido de vendas, valores de meta, super meta e porcentagem de atingimento das mesmas.

1. Clique em <Relatórios Diversos> e em seguida <Imprimir Relatórios>.



2. Clique em no ícone de adição <+> da opção 2 "Relatórios de Metas" e selecione o relatório 2.2 "Ranking por Vendedor".

Defina o período de pesquisa.

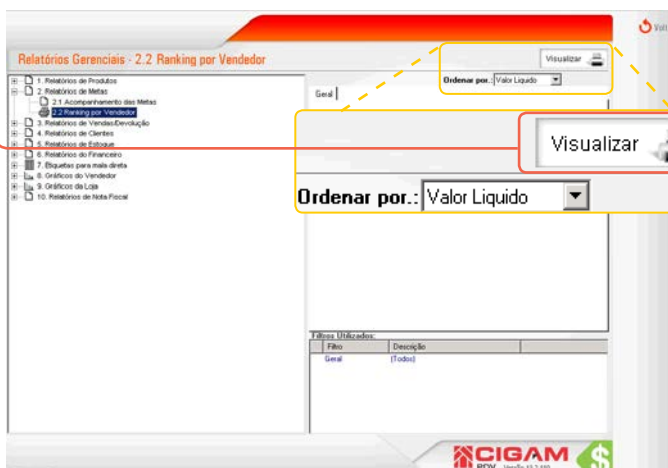


É possível marcar a caixa de seleção para que o relatório não considere as operações do "Venda Funcionário".

O "Venda Funcionário" é utilizado em operações em que uma venda é realizada para um funcionário da loja.

3. Defina as informações e clique em <Visualizar>.

No campo "Ordenado por" é possível definir se você deseja visualizar o valor líquido ou valor bruto.



4. O relatório será gerado com as seguintes informações:

TOTALIZADORES

- **Boleto:** número de cupons (vendas realizadas).
- **Itens:** Quantidade de itens vendidos.
- **Meta Venda:** Meta de Venda.
- **Super Meta:** Meta de venda maior que a meta estipulada inicialmente.
- **Venda Bruta:** Valor total dos produtos vendidos sem descontos.
- **%Desc:** Porcentagem total de descontos.
- **Venda Líquida:** Valor total de venda, já com descontos (impostos/descontos).
- **%Ating:** Porcentagem de atingimento da meta estipulada inicialmente.
- **Marca:** Nome da rede.

LISTAGEM

- **Vendedor:** Nome do vendedor.
- **Data de Admissão:** Data em que o vendedor foi admitido.
- **Nr. Atend:** Número de atendimento do vendedor.
- **Itens:** Número de itens (produtos) vendidos.
- **Meta Venda:** Valor estipulado como meta para venda de produtos.
- **Super Meta:** Valor maior que o estipulado como meta para venda de produtos.
- **Itens:** Valor dos itens vendidos.
- **Venda Líquida:** Valor de venda dos produtos com descontos.
- **%Ating:** Porcentagem de atingimento da meta estipulada.
- **V.M:** Média de valor vendido pelo vendedor.
- **P.A:** Média de produtos por atendimento.

Ranking Por Vendedor

Período: De 1/6/2015 a 30/6/2015

UF - Cidade		Nome	Boleto	Itens	Meta Venda	Super Meta	Venda Bruta	% Desc	Venda Líquida	% Ating		
MA	São Luís	ANIL - CARMEN STEFFENS ANIL-SÃO LUIZ	0	0	440.000,00	506.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00		
Vendedor			Dat. Admissão	Nr. Atend.	Itens	Meta Venda	Super Meta	Itens	Venda Líquida	% Ating	V.M.	P.A.
		C - Gisla	02/02/2012	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Raíra L	01/04/2014	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Ger	17/04/2010	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Ana Tercia de Andrade Melo	03/05/2013	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Cina	30/09/2014	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Edna	01/12/2014	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Higor Ric	04/03/2015	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		C - Bemarda	11/03/2015	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Cx - Theo	04/03/2015	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		Cx - Flávia Millen Martins	26/04/2014	0	0	44.000,00	50.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Muito Bem! Agora você sabe como gerar o relatório de posição atual do estoque. Boas Vendas!