Guia Prático

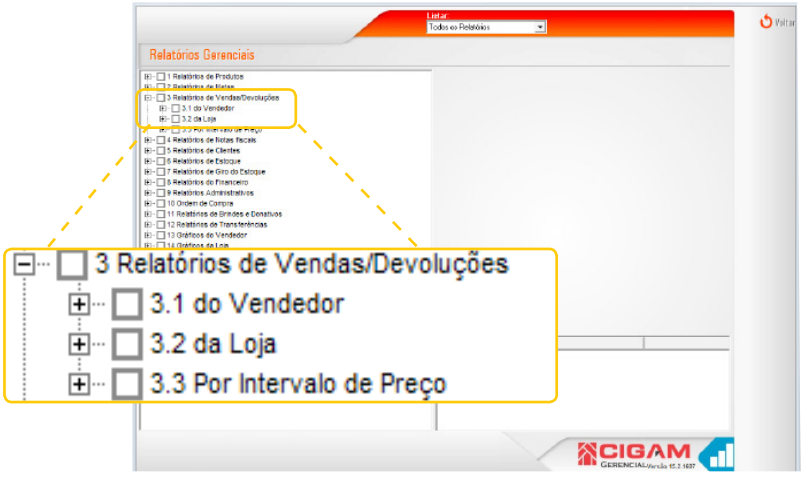
Requisitos:
-Estar em Retaguarda;
-Acessar <Relatórios Diversos>;
-Acessar <Imprimir Relatórios>.
A partir da versão: 15.2.1607

Como gerar relatório de Ranking de lojas?

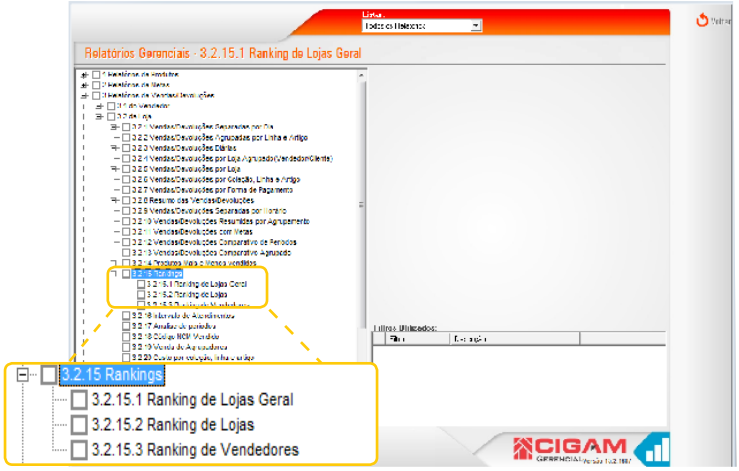
Objetivo: Saiba como proceder para gerar o relatório de Ranking de lojas. Por meio deste documento será possível visualizar as lojas que mais realizaram vendas no período. O relatório também descriminará os colaboradores da loja que foram responsáveis pela comercialização de produtos.

1. Em retaguarda, clique em **<Relatórios Diversos>** e em seguida, **<Imprimir Relatórios>.**

2. Logo após, acesse a opção **"3. Relatórios de Vendas/ Devoluções"** e em seguida, acesse a opção **"3.2 da Loja".**



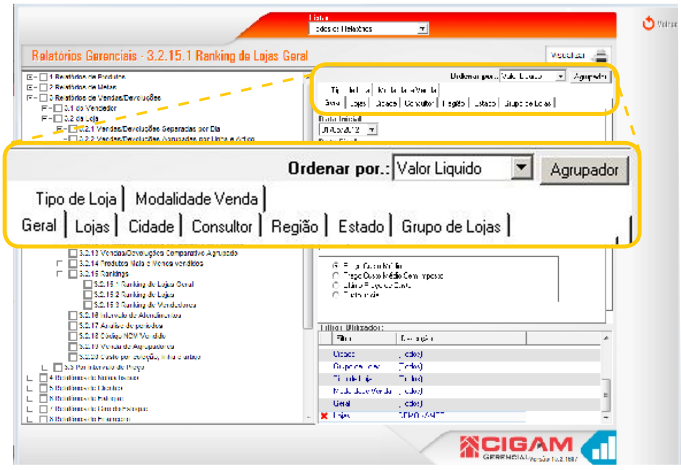
3. Depois acesse a opção **"3.2.15 Rankings"** e em seguida, acesse a opção **" 3.2.15.1 Rankngs de Lojas Geral".**



4. Na tela ao lado você tem os filtros que poderão ser utilizados para gerar relatório com informações precisas de acordo com a sua busca.

Você encontra os filtros:

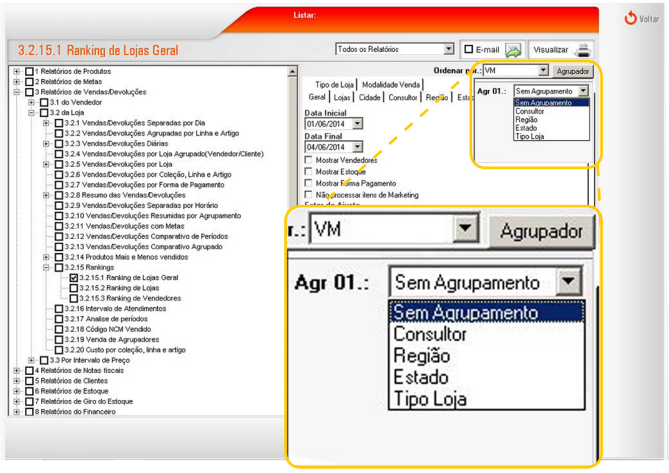
- **-Tipo Loja;**
- **-Modalidade de Venda;**
- **-Geral;**
- **-Lojas;**
- **-Cidade;**
- **-Consultor;**
- **-Região;**
- **-Estado;**
- **-Grupo de Lojas.**



Você tem ainda o campo **"Ordenar Por" onde poderá ordenar os valores apresentados, ou seja, se por:**

- **-Valor líquido**
- **-Produto Atendido**
- **-Venda Média**
- **-Atingimento Meta**

5. Ao acessar o campo **<Agrupador>** você poderá selecionar um agrupador definido anteriormente.

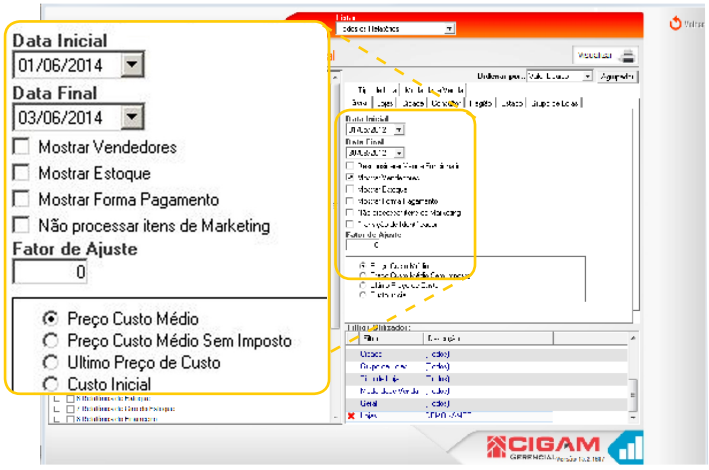


6. Na aba **"Geral"**, defina as seguintes informações:

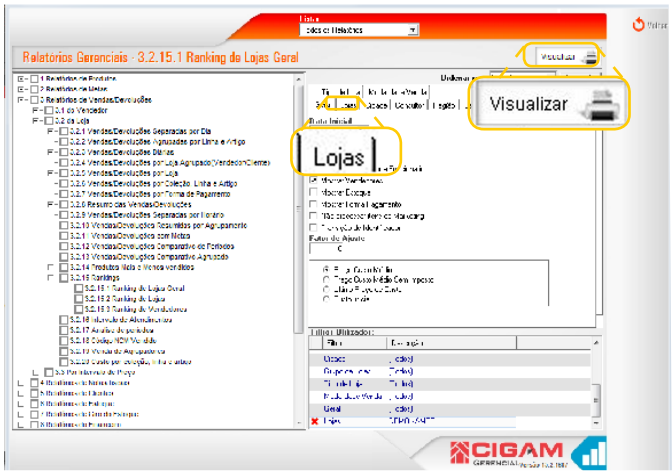
- **-Data Inicial e Final;**
- **-Vendedores;**
- **-Mostrar Estoque;**
- **-Mostrar forma de Pagamento;**
- **- Não mostrar produtos de marketing;**

Selecione o tipo de custo que você deseja, ou seja:

- **-Preço Custo Médio;**
- **-Preço Custo Médio Sem Imposto;**
- **-Ultimo Preço de Custo;**
- **-Custo Inicial.**



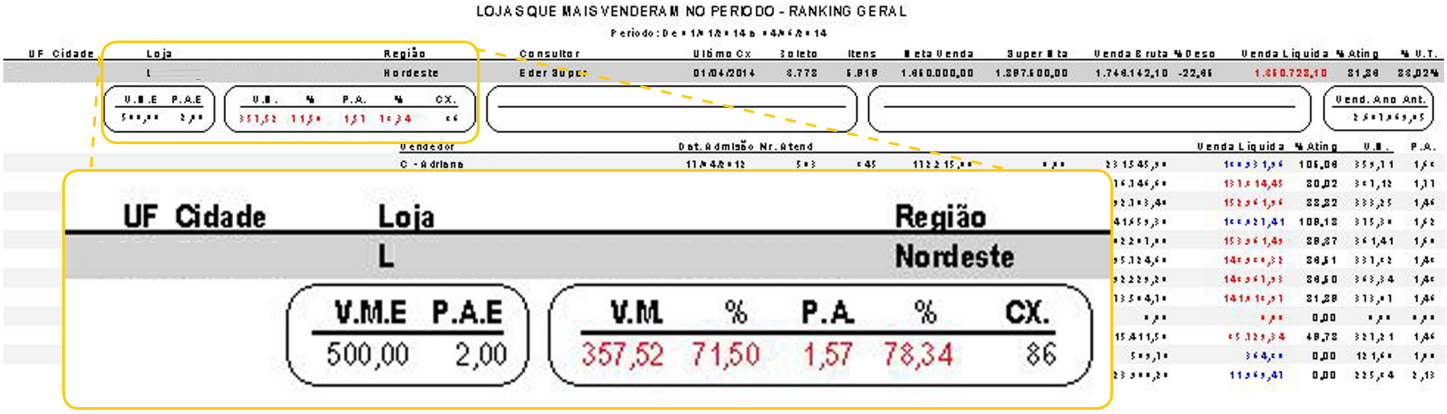
7. Selecione a loja na aba **"Lojas"** e clique em **<Visualizar>.**



Você poderá enviar o relatório por e-mail, clicando no botão **<E-mail>.**

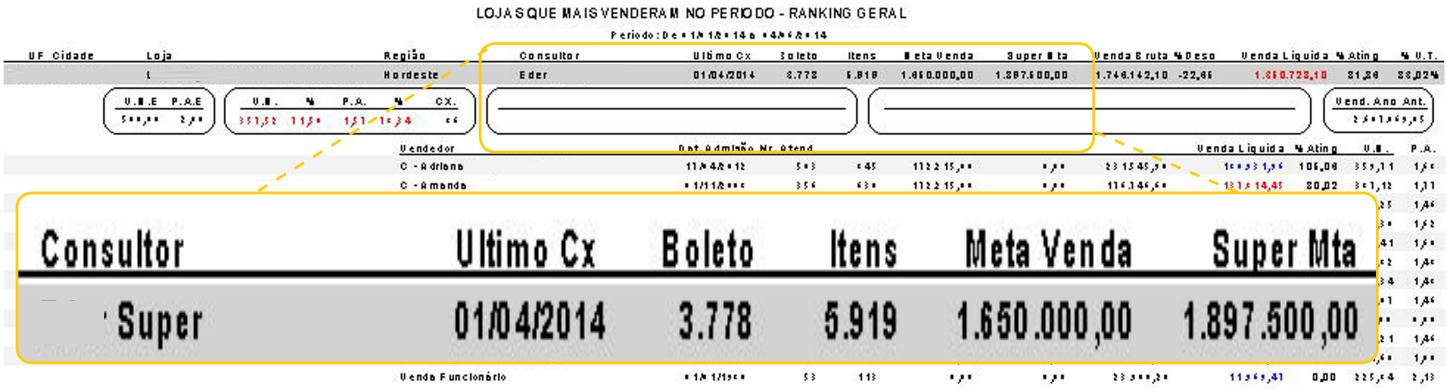
8. Vamos agora verificar as informações presentes no relatório.
Podemos visualizar:

- **UF/Cidade -** Estado e cidade onde a loja atua;
- **Identificador da Loja -** Identificador da loja;
- **Região -** Região de atuação da loja;
- **V.M.E -** Venda Média Esperada;
- **P.A.E -** Peças por Atendimento;
- **V.M -** Venda Média;
- **P.A -** Peças por Atendimento;
- **CX -** Caixas fechados no período.



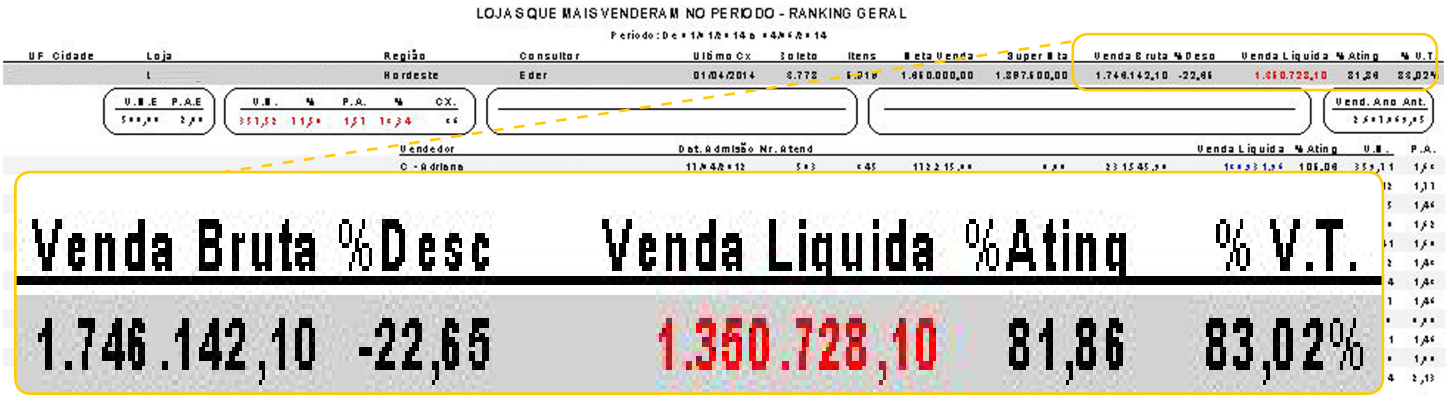
9. Vamos agora verificar as informações presentes no relatório.
Podemos visualizar:

-**Consultor -** Consultor credenciado pela rede;
-**Ultimo Cx-** Data do último caixa processado;
-**Boleto -** Região de atuação da loja;
-**Itens -** Número de itens vendidos;
-**Meta Venda -** Total de meta de venda definida pela loja;
-**Super Meta -** Super meta definida pela loja.



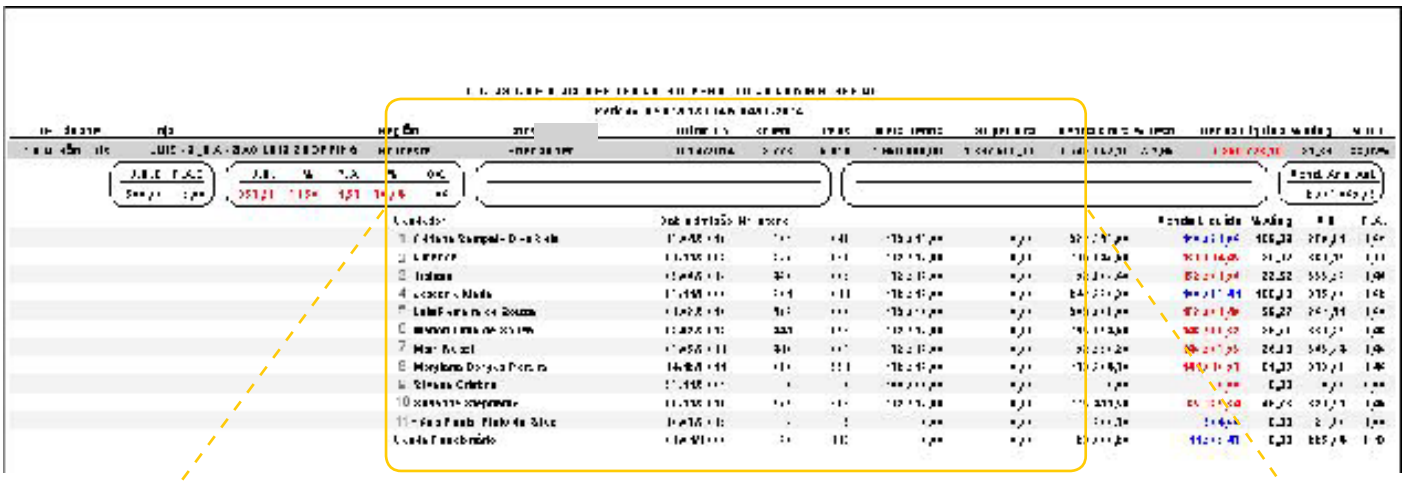
10. Vamos agora verificar as informações presentes no relatório.
Podemos visualizar:

-**Venda Bruta -**Venda bruta (sem descontos) de produtos da loja;
-**%Desc-** Valor dado em descontos em produtos da loja.
-**Venda Líquida-** Valor total após os descontos e cancelamentos
-**% Ating -** Porcentagem definida. -**%V.T -** Peças por Atendimento.



11. Vamos agora verificar as informações presentes no relatório.
Podemos visualizar:

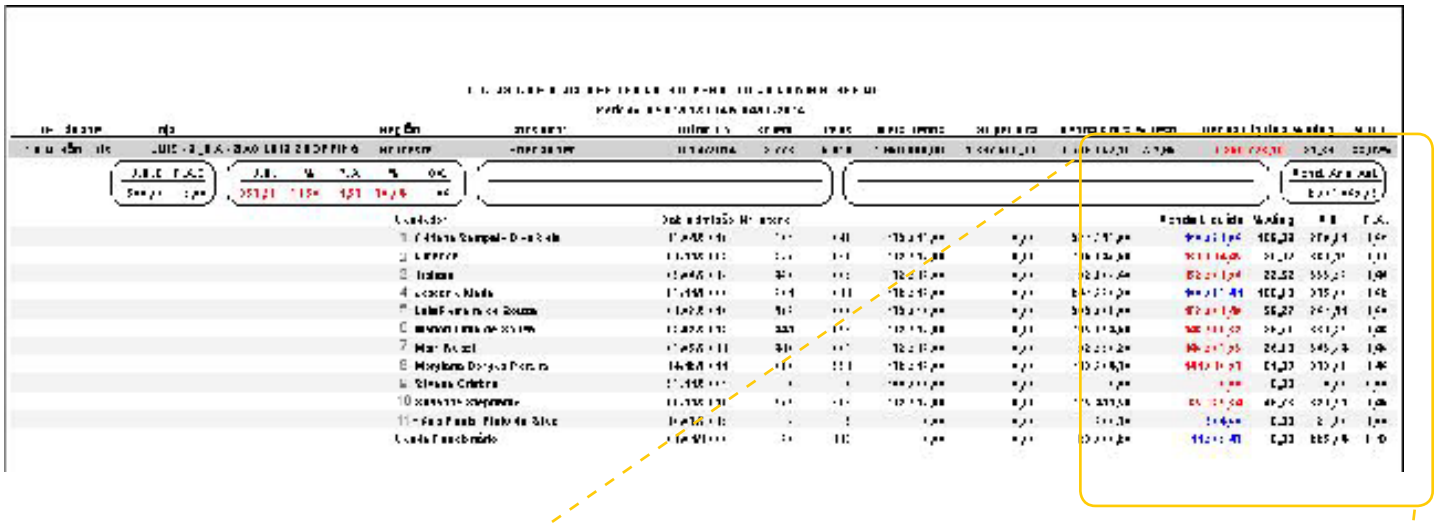
-**Vendedor -** Visualize o nome dos vendedores;
-**Dat. Admisão -** Data de admisão do funcionário;
-**Nr.Atend.-** Número de atendimento realizados pelo vendedor;
-**Itens -** Número de itens vendidos pelo vendedor;
-**Meta Venda -** Valor de meta de venda alcançado pelo vendedor;
-**Super Meta -**Valor de super meta atingido pelo vendedor.



	Vendedor	Dat. Admisão	Nr. Atend.			
1	Adriana	17/04/2012	503	845	172.215,00	0,00
2	Amanda	01/11/2008	356	630	172.215,00	0,00
3	Inairam	05/06/2013	459	669	172.215,00	0,00
4	Joseane	27/11/2008	501	811	172.215,00	0,00
5	Lais	01/03/2010	426	680	172.280,00	0,00
5	Marlon	02/02/2013	441	653	172.215,00	0,00
6	Mary	07/05/2011	410	607	172.215,00	0,00
7	Morgiana	14/12/2011	378	551	172.215,00	0,00
8	Silvana	27/11/2008	0	0	100.000,00	0,00
9	Susanne	08/11/2010	262	383	172.215,00	0,00
10	- Ana	10/07/2012	3	3	0,00	0,00
	Venda Funcionário	01/01/1980	53	113	0,00	0,00

12. Vamos agora verificar as informações presentes no relatório.
Podemos visualizar:

-**Super Mta -** Super meta definida -**Venda Bruta-** Data de admisão do funcionário;
-**%Desc-** Número de atendimento realizados pelo vendedor;
-**Venda Líquida-** Número de itens vendidos pelo vendedor;
-**%Ating-** Valor de meta de venda alcançado pelo vendedor;
-**%V.T -**Valor de super meta atingido pelo vendedor.



Super Mta	Venda Bruta	%Desc	Venda Liquida	%Ating	% V.T.
1.897.500,00	1.746.142,10	-22,65	1.350.728,10	81,86	83,02%

Vend. Ano Ant.
2.607.069,05

		Venda Liquida	%Ating	V.M.	P.A.
0,00	231.545,90	180.931,96	105,06	359,71	1,68
0,00	176.746,60	137.814,45	80,02	387,12	1,77
0,00	192.703,40	152.961,96	88,82	333,25	1,46
0,00	241.659,30	188.027,41	109,18	375,30	1,62
0,00	202.207,00	153.961,49	89,37	361,41	1,60
0,00	195.724,60	148.980,32	86,51	337,82	1,48
0,00	192.229,20	148.967,93	86,50	363,34	1,48
0,00	173.504,70	141.018,97	81,89	373,07	1,46
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	115.411,50	85.729,34	49,78	327,21	1,46
0,00	509,70	364,80	0,00	121,60	1,00
0,00	23.900,20	11.969,47	0,00	225,84	2,13

Muito Bem! Agora você sabe como gerar o relatório de Ranking de Lojas. Boas Vendas!