

## Apresentação

Este tutorial contém informações que orientam no processo de exportação de dados da Indústria Danone, Layout 1.0, realizado através da integradora Genexis (empresa especializada em integrar cadeias de suprimentos, capturando informações de vendas), na rotina **2516 - Exportar Dados Genexis**. Desta forma, a Danone passa a conhecer melhor o comportamento de vendas e o potencial de consumo dos produtos.

## 1. Procedimentos iniciais

Antes de realizar a exportação de dados é necessário atualizar as rotinas abaixo:

- 1) 560 - Atualizar Banco de Dados – a partir da versão 18.00.198;
- 2) 504 - Atualização Diária I – a partir da versão 18.02.16;
- 3) 202 - Cadastro de Fornecedor – a partir da versão 18.02.08;
- 4) 203 - Cadastrar Produto – a partir da versão 18.02.35;
- 5) 399 - Digitar Orçamento de Venda – a partir da versão 18.02.12;
- 6) 505 - Relacionar Fornecedor/RCA – a partir da versão 18.00.00;
- 7) 354 - Cadastrar Rota de Visita a Cliente – a partir da versão 18.00.06;
- 8) 2571 - Cadastro de Alienações – a partir da versão 18.02.02;
- 9) 2516 - Exportar Dados Genexis – a partir da versão 18.02.13.

## 2. Exportação de Dados para o Layout 1.0 - Danone

Para realizar a exportação de dados para o layout 1.0, da Danone, é necessário seguir os procedimentos abaixo:

- 1) Acesse a rotina **2516 - Exportar Dados Genexis**, selecione a opção **Genexis Padrão** e acione o botão **Selecionar**;



- 2) Acesse a aba **Configurações** e efetue um duplo clique na planilha **Fornecedor Principal**;

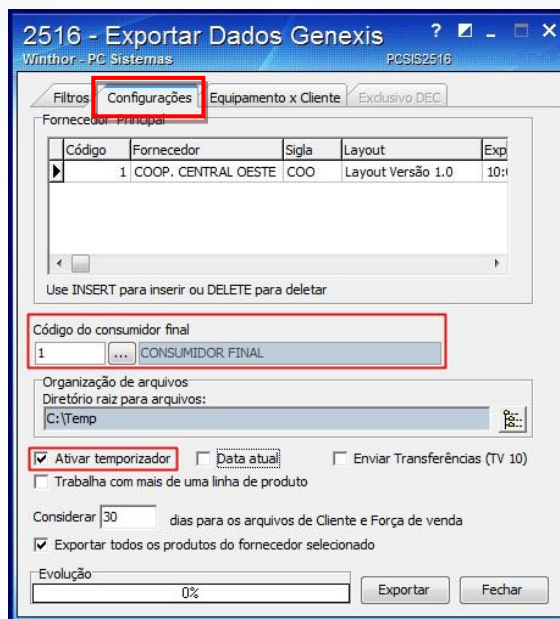


- 3) Na tela seguinte, siga os procedimentos abaixo:

- 3.1) Informe ou selecione o **Fornecedor principal**, cadastrado na rotina **203 – Cadastrar Produto**. O layout selecionado será apresentado no filtro **Layout** da aba **Filtros**, de acordo com o fornecedor informado;
- 3.2) Informe a **Sigla** para identificação do fornecedor no arquivo;
- 3.3) Selecione, no campo **Layouts**, o **Layout Versão 1.0**;
- 3.4) Informe, no campo **Agendamento diário** (opcional), um horário para a geração automática do relatório, acione o botão **Confirmar** e, em seguida, o botão **Fechar**;



- 4) Retorne à aba **Configurações** e siga os procedimentos abaixo:
  - 4.1) Informe ou selecione o **Código do consumidor final** (opcional), caso utilize na empresa e caso deseje que o seu resultado seja apresentado nos arquivos de vendas;
  - 4.2) Selecione na caixa **Organização de Arquivos**, campo **Diretório raiz para arquivos**, o local onde serão exportados os arquivos gerados pela rotina;
  - 4.3) Marque a opção **Ativar temporizador**, caso deseje realizar a geração automática dos arquivos, no caminho especificado, conforme horário informado no campo **Agendamento diário**. Para isso é necessário que a rotina permaneça aberta;
  - 4.4) Marque a opção **Exportar todos os produtos do fornecedor selecionado**. Caso a opção esteja desmarcada, apenas os produtos que tiveram movimentação são gerados;



2516 - Exportar Dados Genexis

Winthor - PC Sistemas PCSIS2516

Filtros **Configurações** Equipamento x Cliente Exclusivo DEC

Fornecedor Principal

Código	Fornecedor	Sigla	Layout	Exp
1	COOP. CENTRAL OESTE	COO	Layout Versão 1.0	10:1

Use INSERT para inserir ou DELETE para deletar

Código do consumidor final  
1 ... CONSUMIDOR FINAL

Organização de arquivos  
Diretório raiz para arquivos:  
C:\Temp

Ativar temporizador  Data atual  Enviar Transferências (TV 10)  
 Trabalha com mais de uma linha de produto

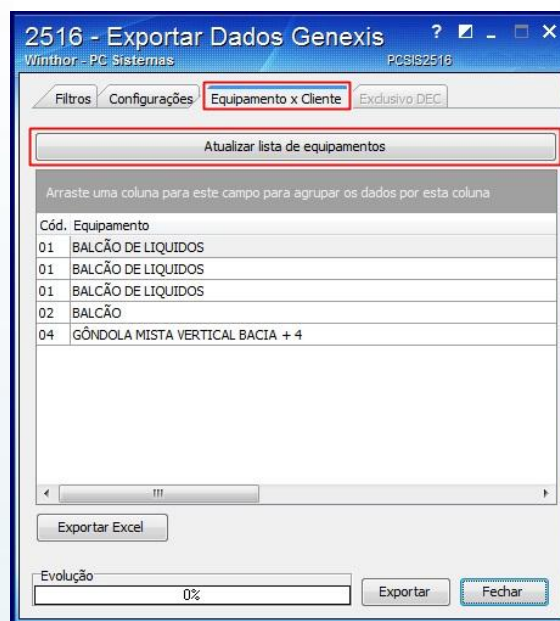
Considerar 30 dias para os arquivos de Cliente e Força de venda

Exportar todos os produtos do fornecedor selecionado

Evolução 0%

Exportar Fechar

- 5) Acesse a aba **Equipamento x Cliente** e clique na barra **Atualizar lista de equipamentos**;



2516 - Exportar Dados Genexis

Winthor - PC Sistemas PCSIS2516

Filtros Configurações **Equipamento x Cliente** Exclusivo DEC

Atualizar lista de equipamentos

Arraste uma coluna para este campo para agrupar os dados por esta coluna

Cód.	Equipamento
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
02	BALCÃO
04	GÔNDOLA MISTA VERTICAL BACIA + 4

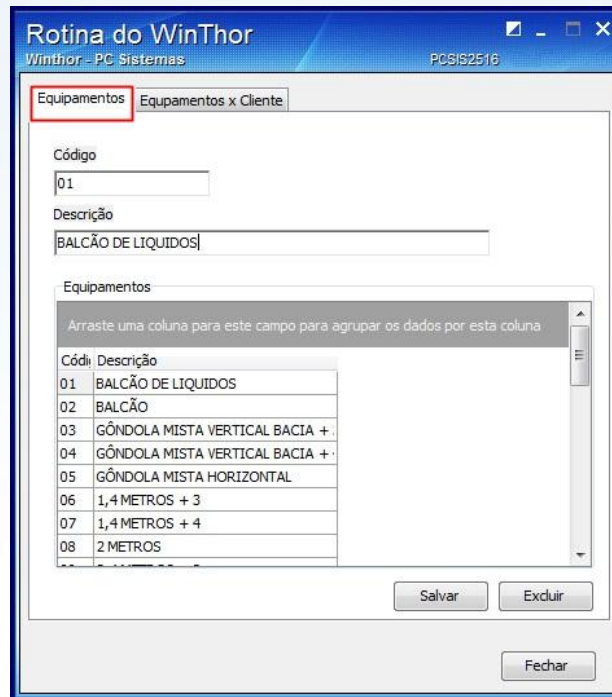
Exportar Excel

Evolução 0%

Exportar Fechar



- 6) Na tela seguinte, acesse a aba **Equipamentos**, preencha os campos **Código** e **Descrição** e acione o botão **Salvar**, para o cadastro dos equipamentos;



**Rotina do WinThor**  
Winthor - PC Sistemas PCSIS2516

Equipamentos Equipamentos x Cliente

Código: 01  
Descrição: BALCÃO DE LIQUIDOS

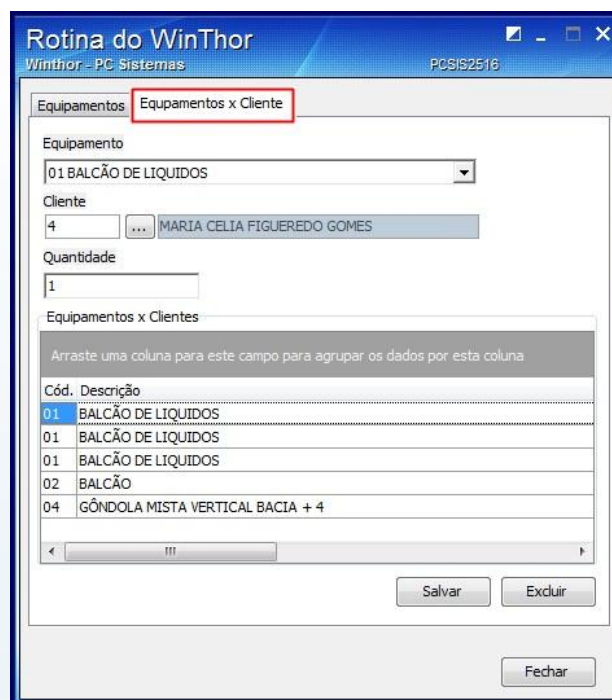
Equipamentos

Cód.	Descrição
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
02	BALCÃO
03	GÔNDOLA MISTA VERTICAL BACIA +
04	GÔNDOLA MISTA VERTICAL BACIA +
05	GÔNDOLA MISTA HORIZONTAL
06	1,4 METROS + 3
07	1,4 METROS + 4
08	2 METROS

Salvar Excluir

Fechar

- 7) Na aba **Equipamentos x Cliente**, selecione o **Equipamento** cadastrado, o **Cliente**, a **Quantidade** de equipamento existente no cliente e acione os botões **Salvar** e **Fechar**. Assim, o equipamento e cliente estarão vinculados para a exportação de Equipamento de Exposição.



**Rotina do WinThor**  
Winthor - PC Sistemas PCSIS2516

Equipamentos Equipamentos x Cliente

Equipamento: 01 BALCÃO DE LIQUIDOS

Cliente: 4 MARIA CELIA FIGUEREDO GOMES

Quantidade: 1

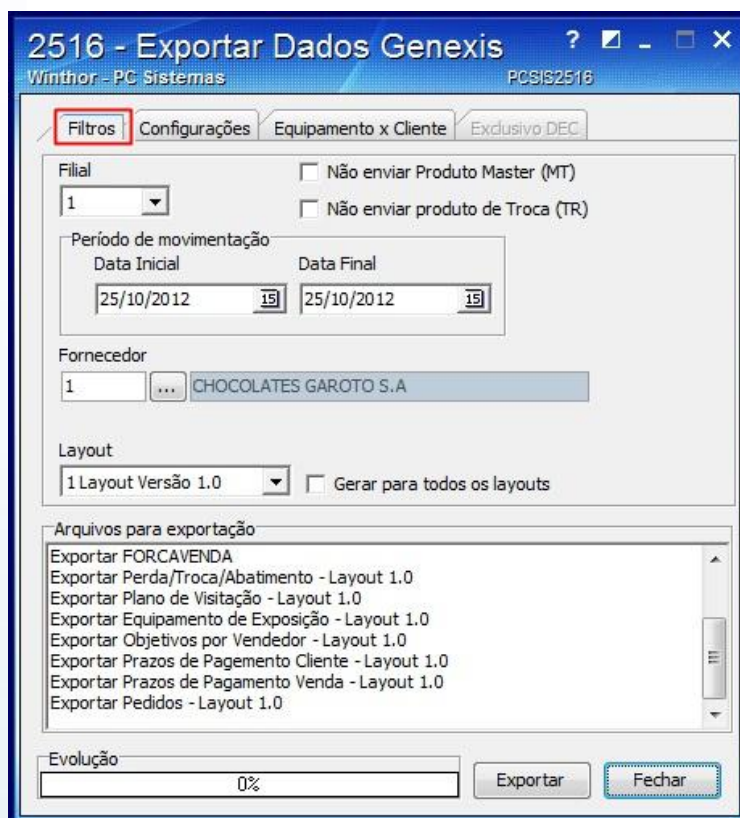
Equipamentos x Clientes

Cód.	Descrição
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
01	BALCÃO DE LIQUIDOS
02	BALCÃO
04	GÔNDOLA MISTA VERTICAL BACIA +

Salvar Excluir

Fechar

- 8) Na aba **Filtros**, da tela principal, siga os procedimentos abaixo:
- 8.1) Selecione a **Filial** das informações a serem exportadas. Caso a opção **99** seja selecionada, serão geradas as informações de todas as filiais;
  - 8.2) Informe ou selecione, na caixa **Período de Movimentação**, a **Data Inicial** e **Data Final** para a exportação, caso seja necessário, pois a data do dia anterior já é apresentada automaticamente para que seja gerado o arquivo diário;
  - 8.3) Informe ou selecione o **Fornecedor**, cadastrado na rotina **202 - Cadastro de Fornecedor**. Este campo é habilitado quando informados, previamente, os fornecedores vinculados aos seus respectivos layouts, na aba **Configurações**, planilha **Fornecedor Principal**;
  - 8.4) Informe o **Layout**, previamente selecionado de acordo com o fornecedor informado na aba **Configurações**, com a opção de **Gerar para todos os layouts**;
  - 8.5) Selecione, na caixa **Arquivos para Exportação**, os seguintes arquivos:
    - Exportar Perda/Troca/Abatimentos - Layout 1.0.
    - Exportar Plano de Visitação - Layout 1.0.
    - Exportar Equipamento de Exposição - Layout 1.0.
    - Exportar Objetivos por Vendedor - Layout 1.0.
    - Exportar Prazos de Pagamento Cliente - Layout 1.0.
    - Exportar Prazos de Pagamento Venda - Layout 1.0.
    - Exportar Pedidos - Layout 1.0.



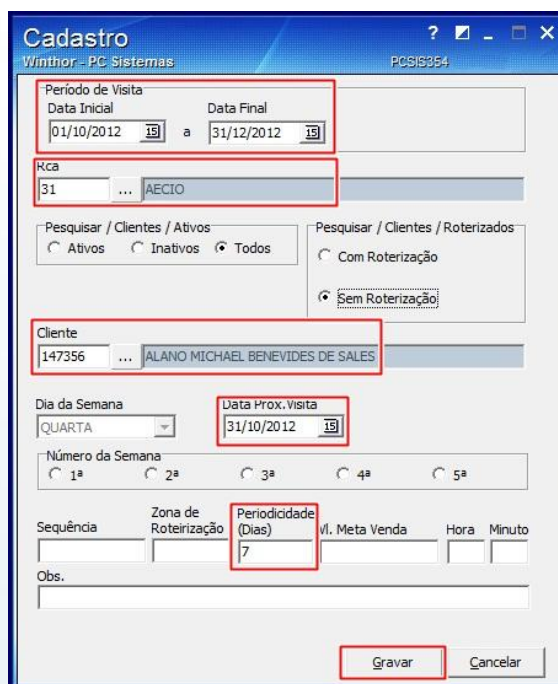
9) Antes de acionar o botão **Exportar**, verifique as condições obrigatórias para geração dos arquivos:

## 9.1) Exportar Arquivo Perda/Troca/Abatimentos:

- O código do fornecedor informado deve ser o mesmo cadastrado nas rotinas **202 – Cadastrar Fornecedor** e **203 – Cadastrar Produto**, para os produtos.
- O código do fornecedor deve ser o principal.
- O fornecedor informado deve ser o mesmo do pedido.
- O pedido de venda deve ser do tipo = 11.
- O pedido não pode estar cancelado.
- A data do pedido deve estar entre o período informado na geração dos arquivos.
- A filial do pedido deve ser a mesma informada na rotina de geração dos arquivos.

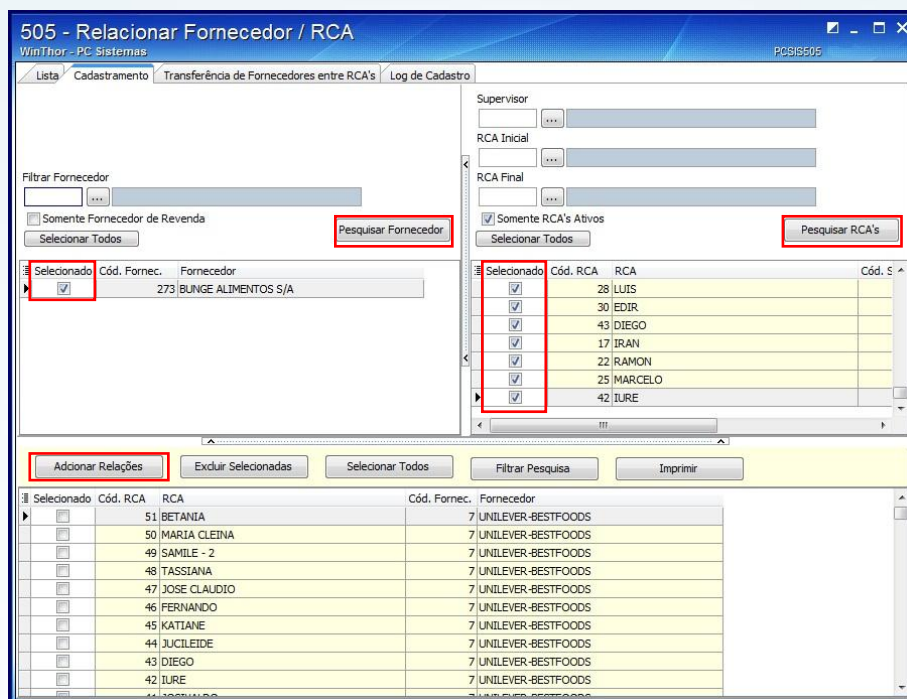
## 9.2) Exportar Plano de Visitação:

- A data inicial e data final devem ser informadas na rotina **354 – Cadastrar Rota de Visita a Cliente**, campo **Período de Cadastro da Visita**.
- O Código do RCA deve ser o mesmo no cadastro do RCA e na rotina **354**.
- O Código do Supervisor deve ser o mesmo no cadastro do Supervisor, cadastro do RCA, e na rotina **354**.
- O Código do Cliente deve ser o mesmo no cadastro do cliente e na rotina **354**.
- O Cliente não deve ter data de exclusão.
- A periodicidade deve ser entre 1, 7, 14, 15, 21, 28, 30, 35, 42, 45, 49, 56, 63, 70, 77, 84, 91, 98, S, Q, M, na rotina **354**.

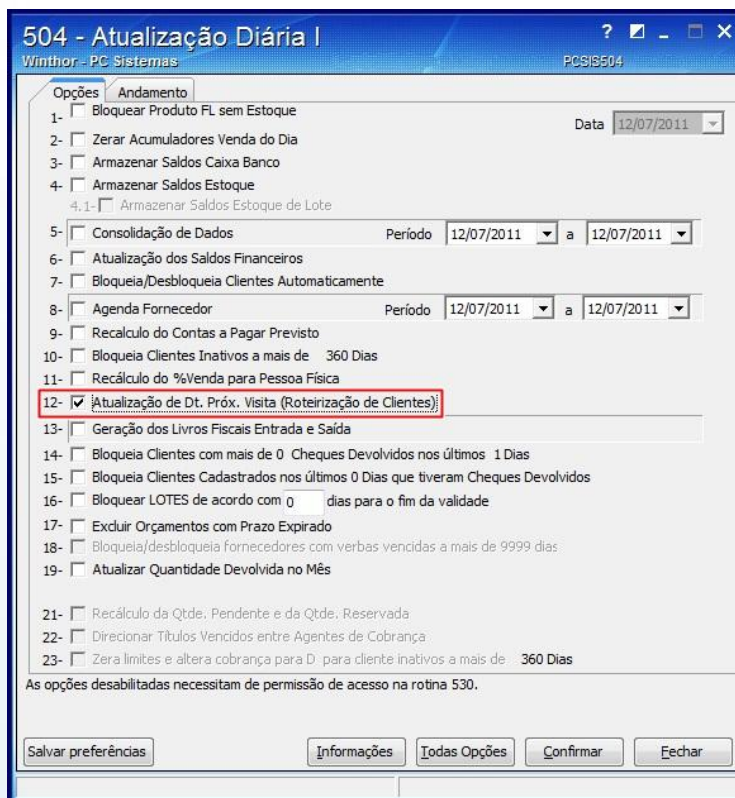




- O relacionamento do RCA com o Fornecedor deve ser verificado na rotina **505** – **Relacionar Fornecedor/RCA**.



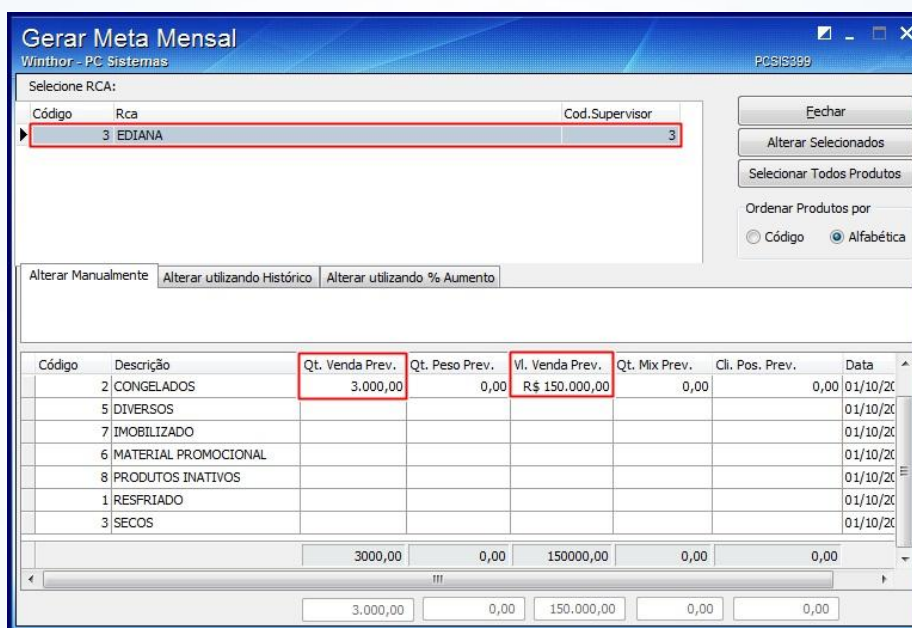
- A atualização diária deve ser realizada através da rotina **504 – Atualização Diária I**, opção 12 – Atualização de Dt. Próx. Visita (Roteirização de Clientes).



9.3) **Exportar Equipamento de Exposição:** o equipamento deve estar devidamente cadastrado e vinculado ao cliente como descrito [acima](#).

9.4) **Exportar Objetivos por Vendedor:**

- A Seção ou Departamento deve estar alienado na rotina **2571 – Cadastro de Alienações**.
- O objetivo deve ser cadastrado através da rotina **399 – Digitar Orçamento de Venda** e o tipo de meta por Seção, Produto, Departamento ou Fornecedor. Também deve ser informado o **valor de venda prev.** ou **Quantidade Venda Previa**.



Código	Descrição	Qt. Venda Prev.	Qt. Peso Prev.	Vl. Venda Prev.	Qt. Mix Prev.	Cli. Pos. Prev.	Data
2	CONGELADOS	3.000,00	0,00	R\$ 150.000,00	0,00	0,00	01/10/20
5	DIVERSOS						01/10/20
7	IMOBILIZADO						01/10/20
6	MATERIAL PROMOCIONAL						01/10/20
8	PRODUTOS INATIVOS						01/10/20
1	RESFRIADO						01/10/20
3	SECOS						01/10/20
		3000,00	0,00	150000,00	0,00	0,00	

**Observação:** Se a meta for por Departamento, a alienação na rotina **2571** também deve ser por Departamento. Da mesma forma, se a meta for por Seção, a alienação também deve ser por Seção.

9.5) **Exportar Prazos de Pagamento Cliente:** os planos de pagamento dos pedidos serão gerados de acordo com o [período](#) informado, fazendo apenas as validações dos pedidos com condição de venda diferente de 4, 8, 10, 13, 20;

9.6) **Exportar Prazos de Pagamento Venda:** os planos de pagamento dos pedidos serão gerados de acordo com o [período](#) informado, fazendo apenas as validações dos pedidos com condição de venda diferente de 4, 8, 10, 13, 20;

9.7) **Exportar Pedidos:** os pedidos serão gerados de acordo com o [período](#) informado, fazendo apenas as validações dos pedidos com condição de venda diferente de 4, 8, 10, 13, 20.



Mantenha o **WinThor Atualizado**, assim você proporciona o crescimento da sua empresa através de soluções criadas especialmente para o seu negócio!

Colocamo-nos a disposição para maiores esclarecimentos e sugestões.

Fale com a PC: [www.grupopc.com.br](http://www.grupopc.com.br)

Central de Relacionamento - (62) 3250 0210