



BOLETIM Nº 04 – 03/12/2007

Caros Usuários,

Depois de mais de um mês desde o envio do último boletim, temos o prazer de apresentar um novo pacote de atualizações.

A versão do iVertex deste boletim é a 1.7.1 e contém uma série de melhorias que vão de atalhos para o acesso de relatórios, aprimoramentos visuais, muitos novos relatórios e outros recursos.

Além dos novos recursos, disponibilizamos também o **Guia Prático do Usuário**, que contém todos os passos para iniciar e explorar os recursos do iVertex.

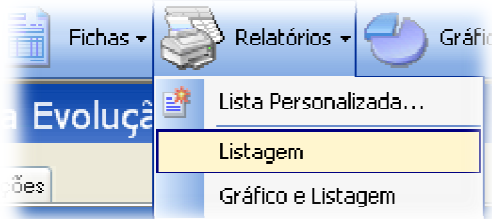
O Guia Prático do Usuário apresenta o iVertex como um todo, demonstrando funções e rotinas comuns a todos os módulos do sistema. Este guia não aborda conceitos específicos de cada módulo (estes serão tratados no Manual do Usuário – em desenvolvimento).

Para obter o Guia Prático do Usuário, fale com o Administrador da Rede ou faça o download [aqui](#).

Segue abaixo uma breve descrição das atualizações deste boletim:

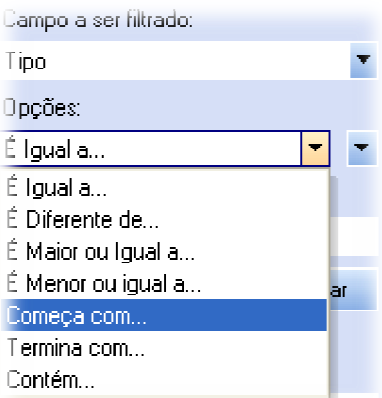
Otimização	Atalhos de Períodos
Categoria	Navegação e Usabilidade
Módulos Afetados	Todos
Descrição	Um novo botão na barra de ferramentas permite trocar com facilidade o período em uso do sistema. Ao invés de digitar as datas De e Até , o usuário pode clicar em um período determinado e o ajuste dos campos é feito automaticamente. Assim, basta clicar no atalho e depois em Pesquisar ou Atualizar.
Exemplo	

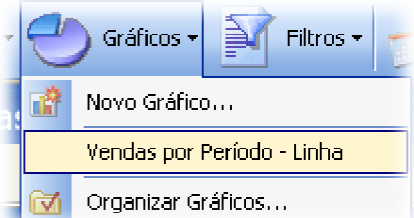
Otimização	Atalho no Acesso dos Relatórios
Categoria	Navegação e Usabilidade

Módulos Afetados	Todos
Descrição	Acessar relatórios no iVertex ficou mais fácil. Como cada link (tela) do iVertex possui seus próprios relatórios, agora clicando no botão de relatórios, uma lista com os modelos disponíveis será apresentada, bastando um clique sobre ele para abri-lo. Não será mais exibido o painel lateral. Este mesmo recurso está disponível também para Gráficos, Fichas e Filtros.
	

Otimização	Atalho para Visualização ou Impressão do Relatório
Categoria	Navegação e Usabilidade
Módulos Afetados	Todos
Descrição	Ao selecionar um modelo de relatório, será apresentada uma tela para escolha entre Visualização ou Impressão do relatório ou ficha. Como a opção Visualizar é a mais utilizada, basta teclar [ENTER] para confirmar esta opção. Caso nenhuma escolha seja feita em até 10 segundos, o relatório será visualizado automaticamente. Para cancelar a visualização ou a impressão, tecle [ESC].
Exemplo	

Otimização	Simplificação dos controles de Filtragem
Categoria	Interface e Usabilidade
Módulos Afetados	Todos
Descrição	Os controles de filtros ficaram mais simples. Confira as opções abaixo:

Exemplo	
----------------	--

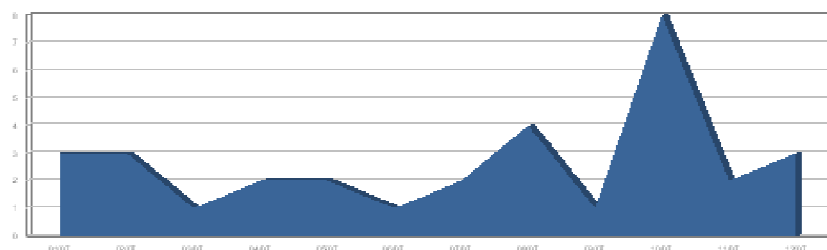
Otimização	Opção de Salvar Gráfico disponível
Categoria	Novos Recursos
Módulos Afetados	Todos
Descrição	<p>Já é possível salvar os gráficos configurados pelos usuários. Basta criar um novo gráfico, visualizar e clicar no botão salvar. Eles ficarão disponíveis na lista de gráficos pré-definidos, bastando apenas um clique para acessá-los novamente.</p>
Exemplo	

Otimização	Novos Relatórios Gerenciais – Análise Multi-dimensional
Categoria	Novos Recursos
Módulos Afetados	Contratos, Cemitérios, Planos Funerais, Comissões
Descrição	<p>Relatórios de análise gerencial com dimensões de Tipo de Contrato, Vendedores (Vendedores, Equipes e Centros de Receitas), Região (Bairro, Cidade e Estado) e Período (Dia, Semana, Mês, Trimestre e etc.) Diversos modelos apresentam listagens e gráficos inclusos.</p> <p>Segue relação:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Evolução de Vendas (vendas por tipo); ▪ Evolução de Metas (por vendedores, equipes, e centros); ▪ Contratos por Região (bairros, cidades e estados); ▪ Contratos por Vendedores por Tipos; ▪ Contratos por Vendedores por Regiões; ▪ Evolução de Cancelados (cancelamentos por tipo); ▪ Evolução de Cancelados por Vendedores e por Região; ▪ Lançamentos de Comissões (detalhado e resumido); ▪ Fechamentos de Comissões (detalhado, resumido, e ficha de conferência para o vendedor); ▪ Evolução de Lançamentos por Vendedor, Equipe, por Status.



EVOLUÇÃO DE VENDAS

Vendas entre 01/01/2007 e 31/12/2007



Tipo de Plano	ANTERIOR AO PERÍODO			VENDAS DO PERÍODO												TOTAL DO PERÍODO			TOTALS GERAIS			
	Total	Ativos	Canc. %	01/07	02/07	03/07	04/07	05/07	06/07	07/07	08/07	09/07	10/07	11/07	12/07	Total	Ativos	Canc. %	Total	Ativos	Canc. %	
CONTRATO BONA	2	1	1 50%	1												1	1 100%		3	2	67%	1 33%
PLANO ESPECIAL	1	1											4	1	2	6	6 100%		10	10 100%		
PLANO COMERCIAL	3	1	33 33%	2	3	1	2	1	1	1	4	1	4	1	1	22	21 95%	1 5%	25	22 88%	3 12%	
TOTAL GERAIS	6	3	50%	3	3	1	2	2	1	2	4	1	8	2	3	32	31 94%	1 3%	38	34 89%	4 11%	

segunda-feira, 3 de dezembro de 2007

1 de 1

Otimização	Rateio de Solicitação por Valor
Categoria	Novos Recursos
Módulos Afetados	Compras
Descrição	<p>As solicitações de Pagamento agora podem ser rateadas também por valor, e não somente pelos percentuais, facilitando a distribuição de despesas em alguns departamentos. Para isto, basta deixar o campo Rateio (%) em branco e preencher os valores do campo Rateio (R\$). O iVertex fará automaticamente a conversão do valor digitado em percentuais.</p> <p><i>Obs.: Este recurso está disponível somente para solicitações de Pagamento (onde há somente um valor total para a solicitação).</i></p>
Exemplo	<p>Distribuição entre os Centros de Custos</p> <div style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p>Lista Registro Pré-Definidos</p> <p>Rateio do Documento</p> <p>Identificador: <input type="text" value="35"/></p> <p>Centro de Custo: <input type="text" value="4"/> VENDAS</p> <p>Rateio (%): <input type="text"/></p> <p>Rateio (R\$): <input type="text" value="4.000,00"/></p> </div>

Atenciosamente,

Equipe da Ultra-i

Email: suporte@ultrai.net

Fone/Fax: 11 - 3682-8534

ULTRA INTELLIGENCE

www.ultrai.net

A Ultra Intelligence respeita sua privacidade e é contra o spam na rede. Esperamos que você tenha apreciado esta mensagem. Se você não deseja mais receber emails da Ultra Intelligence [clique aqui](#).