


## Manual de uso do Ploomes – TEB

- 1) Objetivo principal da ferramenta: Criar e gerir oportunidades de venda.
- 2) Visão Geral: É possível cadastrar leads, prospects e clientes, dos quais se pode criar oportunidades dentro de um funil de vendas.


Dentro do processo é possível avançar de etapas a depender do cenário, criar uma proposta comercial personalizada e, a depender dos alinhamentos com o cliente, também é possível desqualificar ou perder a oportunidade caso a negociação não tenha potencial para conversão. Já no final do processo, é necessário convertê-la ou ganhá-la.

- 3) Modo de Operação: A partir de um “login” inicial o operador poderá, dentro da sua hierarquia funcional, criar novos clientes, criar novas oportunidades, criar propostas, negociar, gerar pedidos de compras a partir das propostas negociadas, e seguir a jornada da venda no painel de oportunidades.

- 3.1) Ao entrar no sistema o operador deve pesquisar pelo nome, cpf ou cnpj para confrontar se o cliente já está na base de dados:

Busca por nome, e-mail, razão 

- 3.2) Caso o cliente não seja encontrado na base de dados, o operador deverá partir para criar um novo cliente (pessoa física ou pessoa jurídica):

 Quebrar por clientes ▾

 Mapa

 Filtros ▾

 Menu

 Novo cliente ▾

3.3) Ao escolher um dos tipos abrirá um pop-up para preencher os dados conforme a figura abaixo:

Nova pessoa

Nome0/200

Razão social0/200

Empresa

Telefones

( ) -

Comercial

E-mail0/200

Cargo

Departamento

Contato0/250

Cidade

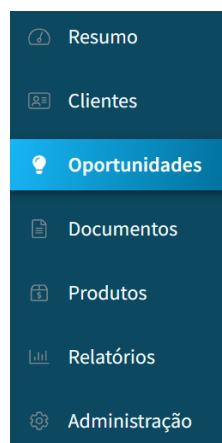
Estado0/200

País0/200

Outras informações

Salvar

3.4) Após criar o cliente o operador deverá buscar a aba de Oportunidades:



3.5) Na tela de oportunidades deverá criar uma nova proposta através do caminho:

 Exibir ▾  Filtros ▾  Funil ▾  Menu 

3.6) Ao clicar em Nova solicitação de proposta irá abrir uma tela com dados a serem preenchidos:

Nova solicitação de proposta

Novas solicitações

Solicitações em análise

Recebimento do pedido

Pedidos em aprovação

Comunicado de Remessa

Título

Origem

Cliente

Contato

Outras informações ▾

Análise de solicitação ▾

Verificações ▾

3.7) O próximo passo será gerar a proposta comercial

Novas solicitações

Solicitações em análise

Recebimento do pedido

Pedidos em aprovação

Comunicado de Remessa

CHECKLIST

Gere a proposta comercial

Avançar para a próxima etapa >

Linha do tempo

Propostas 1

Vendas

Negociações derivadas

Anexos

Formulários externos

Registrar interação

Agendar tarefa

Marque um usuário com @

3.8) Ao gerar a proposta com os dados comerciais o operador terá gerado o documento proposta comercial a ser enviada para o e-mail do cliente:



TEB Tecnologia Eletrônica Brasileira LTDA.  
Av. Diederichsen, 1057, Vila Guarani  
04310-000 São Paulo - SP.  
CNPJ: 46.055.703/0001-18  
Telefone/Fax: +55 11 5018-8855


**Proposta nº 4.673**

São Paulo/ SP - 16/05/2023

**Ao Abiran Dalri Merizio**

**Endereço:** , , , NOVA TRENTO, SC

Muito obrigado pelo interesse em nosso(s) produto(s). Discriminamos a seguir os produtos solicitados e as condições de fornecimento. Permanecemos à disposição para quaisquer esclarecimentos.

Item	Descrição	Qtd	Valor Unit.	Total
1 - 	APEX1200 (exceto computador, monitor de vídeo, impressora e console)	1	R\$59.900,00	R\$ 59.900,00
Frete				R\$ 1.800,00
Total Estimado				R\$ 61.700,00

**Condições Comerciais**

Cartão de Crédito em até 12x sem juros.

Cartão BNDES.

Boleto TEB 4x - 1º antecipado - saldo em 3 parcelas, 30/60/90 dias da emissão da Nota fiscal. Mediante aprovação de crédito.

Frete por conta do cliente.

Garantia: 12 meses.

**Atenção: No preço acima não estão incluídas as seguintes despesas:**

**- Instalação**