

CRM GOLD – VENDAS DIRETAS

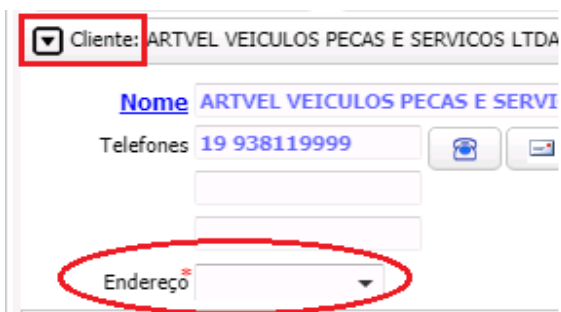
- Na abertura do evento, selecionar a opção de Interesse = **Venda Direta** e o Tipo conforme a venda. Demais procedimentos são iguais aos de eventos de novos e usados.
- **Obs:** conceito de registrar evento com Cliente avulso para alterar na manutenção ou já na abertura, consultar se o mesmo tem cadastro e, não tendo, cadastrar segue o mesmo padrão dos eventos de veículos novos e usados.
- Reforçando que para consultar se o cliente tem cadastro (CPF/CNPJ) na base da Empresa, deve-se clicar sobre a palavra **“Nome”** destacada em azul na abertura do evento ou na manutenção/aba cliente.

The screenshot shows the 'Evento' form in CRM Gold. The 'Interesse' dropdown is set to 'Fluxo de Loja (Interesse em Compra de Veiculo)'. The 'Receptivo' radio button is selected. The 'Evento' section shows 'Tipo Evento' as 'Telefonema Recebido', 'Midia' as 'Ja Cliente', and 'Empresa' as 'Artvel Mogi Mirim (13)'. The 'Veículo' section has 'Interesse' set to 'Venda Direta' and 'Tipo' set to 'Normal'. A red circle highlights the 'Veículo' section, and a red arrow points to the 'Interesse' dropdown. Another red arrow points to the 'Tipo' dropdown, which is open showing options: Normal, PCD, Licitação, Produtor Rural, Locadora, Taxi, and Frotista. The 'Observação' field is empty.

- Na manutenção do evento, vendedor deve alterar o **Termômetro** e definir **próximo contato** conforme termômetros e regras definidas pela Empresa:

The screenshot shows the 'Ficha de Detalhe de Evento' in CRM Gold. The 'Termômetro' dropdown is set to 'Venda Direta'. The 'Próximo contato' field is set to 'A Definir'. The 'Último contato' field is set to 'Nao Houve'. The 'Status Financeiro' is 'Liberado'. The 'Cód Cliente Fábrica' is '63998314000145'. The 'Classe' is 'Cliente Novo'. The 'Email' is 'artvel@artvel.com.br'. The 'CNPJ/CPF' is '63998314000145'. The 'Qualificar' dropdown is set to 'Venda Direta'. The 'Previsão de Faturamento' is '11'.

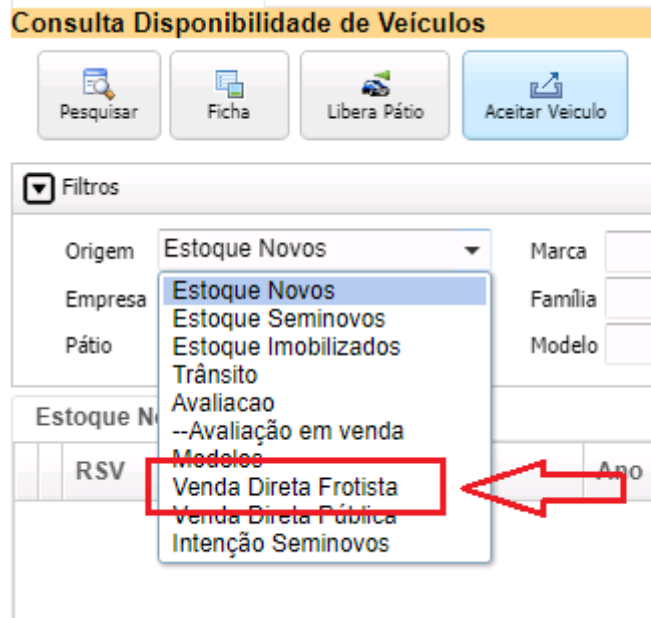
- Na aba “**Cliente**” indicar endereço faturamento (informação gerencial):



- Na aba “**Veículo**”, clicar na palavra “**Modelo**” em destaque:



- Selecionar a opção de Venda Direta conforme as definições da Empresa:



- Filtros padrões de consulta:

- 1 – Selecionar Marca / Família (Modelo é opcional)
- 2 – Clicar em Pesquisar para exibir os modelos da família
- 3 – Selecionar o Modelo
- 4 – Clicar em Aceitar Veículo

- Na aba “Histórico” podem ser utilizadas as 2 opções conforme ocorre com eventos de veículos novos e seminovos:
- ✓ **Observação do evento** – é onde vendedor registra tudo que está sendo tratado com cliente durante os contatos.
- ✓ **Observação da Proposta** – é o registro oficial do quê vai ser impresso na proposta

- Na aba Atendimento, temos todas as fases conforme ocorre nas vendas do estoque de novos e seminovos;
- Se registrar Financiamento tem que enviar para Mesa de F&I aprovar;

1. Test-Drive não é obrigatório em VD.
2. Negociação - segue o mesmo conceito de veículo do estoque (entrada+seminovos+financiamento)
 - * Financiamento obriga enviar para Mesa de F&I aprovar
 - ** Se a empresa não registrar seminovos e/ou financiamento, sugestão de registrar nas observações e colocar o valor total da negociação na Entrada
3. Avaliação - se utilizar em VD, mesmo conceito do estoque (Não aceita Preço TOP)
4. Agregados - apenas informativo, pois VD não tem controle financeiro
5. Mesa FI - mesmo conceito das vendas de estoque
6. Proposta - para aprovação do Gerente

- Se a Empresa registrar avaliações/seminovos nas negociações de vendas diretas existem as opções de Pré-Avaliar (quando vendedor digita a pré-avaliação) ou de consultar as avaliações feitas pelo avaliador/gerente para anexar ao evento, na fase 3:

- Se utilizar Agregados, pode-se registrar na etapa 4 (lembrando que nas vendas diretas o sistema não faz controle financeiro). Portanto é opcional utilizar (pode-se registrar nas Observações da Proposta quando não utilizado este recurso):

Atendimento

1 Test-Drive Agenda 2 Negociação Formas Pgto 3 Avaliação Seminovos 4 **Agregados Serviço+Kit** 5 Mesa FI Leilão 6 Proposta Emissão 7 Entrega Veículo

TIPO	ITEM	FORMA PGTO	VALOR	Total	Financiado	Parcela x
Esta lista está vazia						
Serviços				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Acessório				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

 Agregados

Alterando, MONTANA 1.4 ECONO.FLEX LS 20/21...

Agente 

Pacote: **Diamante**

	Valor Total	Valor Financiado	Parcela	Prazo	Disponível para o pacote
	R\$ 72.500,00	R\$ 50.000,00	R\$ 0,00	0	R\$ 22.500,00
	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0	Saldo: R\$ 22.500,00

Veículo+Pacote R\$ 72.500,00 R\$ 50.000,00 R\$ 0,00

Diamante Ouro Prata Seleccionado Para Ficha

Tipo	Produto	Tipo Pagamento	Forma Pagamento	Troco	Valor	Ação
Esta lista está vazia						

 Serviços & Acessórios

Alteração

Tipo de Pagamento

➤ Selecionar o Tipo do Serviço/Agente/Tipo Pagamento-Valor (normalmente Cortesias):

Serviços Acessórios

Tipo **Acessórios**



Serviço	Agente
☒ Acessórios - SP	ARTVEL VEICULOS PECAS E SERVICOS LTDA
☐ Acessórios - SP	J.M.DE C FRAGA NETO SERVICOS-ME

Pagamento

Valor e Tipo de Pagamento

Tipo de Pagamento



Consortio
Outros
Cortesia
Financiado
Troco Seminovo
Contra Apresentação

Valor do Item R\$ 200,00

 Salvar  Cancelar

➤ Sequência para retornar na ficha de negociação:

Serviços Acessórios

Tipo **Acessórios**





Serviço Agente Valor

CRM - Funil de Vendas CRM - Ficha de Detalhe de Evento **Simulador e Pacote de Vantagens do Evento 201367**

12-2020 Powered by NBS TECNOLOGIA EM SISTEMAS. Todos os Direitos Reservados. Versão: 1.0.14.38

Alterando, MONTANA 1.4 ECONO.FLEX LS 20/21...

Atualiza

Pacote de V. Proposta Help Sair

Agente

Valor Total R\$ 72.500,00

Valor Financiado R\$ 50.000,00

Parcela R\$ 0,00

Prazo 0

Disponível para o pacote R\$ 22.500,00

Pacote: Selecionado

R\$ 200,00

R\$ 0,00

Saldo: R\$ 22.500,00

Veículo+Pacote R\$ 72.700,00 R\$ 50.000,00 R\$ 0,00

Diamante Ouro Prata Selecionado Para Ficha

Tipo	Produto	Tipo Pagamento	Forma Pagamento	Troco	Valor	Ação
Acessorios	Acessorios - Sp-Artvel Veiculos Pecas E Servicos Ltda	Cortesia			R\$ 200,00	

Serviços & Acessórios

Alteração

Tipo de Pagamento Cortesia

Forma de Pagamento

Troco

CRM - Funil de Vendas CRM - Ficha de Detalhe de Evento

2-2020 Powered by NBS TECNOLOGIA EM SISTEMAS - Todos os Direitos Reservados - Versão: 1.0.14.38

Atendimento

1 Test-Drive Agenda 2 Negociação Formas Pgto 3 Avaliação Seminovos 4 Agregados Serviço+Kit 5 Mesa FI Leilão 6 Proposta Emissão 7 Entrega Veículo

TIPO	ITEM	FORMA PGTO	VALOR	Total	Financiado	Parcela x 0
Serviço	ACESSORIOS - SP-ARTVEL VEICULOS PECAS E SI	Cortesia	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Acessório				R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Total				R\$ 200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Agregados

- Na fase 6, vendedor verifica se existem pendências (lembrando que neste caso o led do Veículo estará em Vermelho devido o mesmo não ser do estoque).

CRM - Funil de Vendas x

Simulador e Pacote de Vantagens do Evento 201367

Sucesso Resgate Perdido Insucessos: 0 Mesa do F&I Mark-up Questionário Negocio Ligações WhatsApp Templates

Termômetro Venda Direta

Previsão de Faturamento

Cliente virá na Loja na data

Último contato Nao Houve

Próximo contato A Definir 1

Cliente: ARTVEL VEICULOS PECAS E SERVICOS LTDA Status Financeiro: Liberado

Veículo: MONTANA 1.4 ECONO.FLEX LS - 20/21

Evento PENDENTE Número: 201367 Responsável: Repasse - Diretoria 13

Histórico

Atendimento

1 Test-Drive Agenda 2 Negociação Formas Pgto 3 Avaliação Seminovos 4 Agregados Serviço+Kit 5 Mesa FI Leilão 6 Proposta Emissão 7 Entrega Veículo

Cliente: Cadastrado

Veículo não esta no estoque!

Test-Drive, Não se aplica.

Agregados OK

Não tem provisão

Valor Negociado + Impostos está igual ao Pagamento

Não tem Seminovo no negocio

F&I: Aprovado pela Mesa

Mesa: Aprovado por NBS em 2020-10-11 17:47:41.0

Endereço do cliente selecionado

Aprovado 3

Gerar Cópias do Evento 2

1. Sugestão que o Vendedor clique no botão “Sucesso” para que o evento seja marcado como Venda Confirmada e não seja enviado automático para o setor de Resgate (para empresas que utilizam este recurso):

The screenshot shows a CRM interface. At the top, a dialog box titled "Confirmar Evento como Venda garantida?" has two buttons: "Sim" (circled in red with a red arrow pointing to it from a red circle labeled '1') and "Não". Below this, the "Ação do Evento" section is visible. It includes a "Salvar" button (circled in red with a red arrow pointing to it from a red circle labeled '3'). Below the "Salvar" button, there are fields for "Cliente" (ARTVEL VEICULOS PECAS E SERVICOS LTD/) and "Evento" (201367 Telefonema Recebido). A "Sucesso" button is circled in blue, with a red arrow pointing to it from a red circle labeled '2'. Below the "Sucesso" button, a message states "O evento não irá para resgate". At the bottom, an "Observação" field contains the text "NEGOCIACAO CONCLUÍDA. AGUARDANDO FATURAMENTO FÁBRICA." (circled in red with a red arrow pointing to it from a red circle labeled '2').

2. Nesta opção o Vendedor pode gerar cópias do evento (quando cliente compra vários veículos – locadoras, governos, indústrias, etc).

The screenshot shows a dialog box titled "Gerar Cópias de Evento". It contains a text input field with the placeholder "Digite a quantidade de cópias que deseja fazer do evento" and a "(Max 10)" label. Below the input field are two buttons: "Gerar" (with a green checkmark icon) and "Sair" (with a blue arrow icon).

2 - Para gerar cópias do evento. Utilizado para clientes frota, locadora, etc que adquirem vários veículos.

3. Botão para o Gerente aprovar o evento

- Ao aprovar, o sistema bloqueia alterações de valores na negociação; portanto, se a Fábrica emitir nota com valor diferente o Gerente terá que desaprovar, bem como a mesa de F&I caso o valor do financiamento também precise ser alterado.
- Desta forma fica a critério da Empresa definir o momento da aprovação gerencial

Atendimento

1 Test-Drive Agenda 2 Negociação Formas Pcto 3 Avaliação Seminovos 4 Agregados Serviço+Kit 5 Mesa F&I Leilão 6 Proposta Emissão 7 Entrega Veículo

- Cliente: Cadastrado
- Veículo não esta no estoque!
- Test-Drive, Não se aplica.
- Agregados OK
- Não tem provisão
- Valor Negociado + Impostos está igual ao Pagamento
- Não tem Seminovo no negocio
- F&I: Aprovado pela Mesa
- Mesa: Aprovado por NBS em 2020-10-11 17:47:41.0
- Endereço do cliente selecionado

Aprovado

Gerar Cópias do Evento

- Ao concluir o processo, vendedor pode imprimir os dados da negociação/evento, anexar ao processo interno e enviar para assistente de vendas:

NBS CRM GOLD leadZap Status Usuário NBS

CRM - Funil de Vendas x

CRM - Ficha de Detalhe de Evento

Sucesso Resgate Perdido Insucessos: 0 Mesa do F&I Mark-up Questionário **Negocio** Ligações

Termômetro Venda Direta

Previsão de Faturamento

Último contato Nao Houve

Próximo contato A Definir

Cliente: ARTVEL VEICULOS PECAS E SERVICOS LTDA Status Financeiro: Liberado

OBS: Este é um documento auxiliar e não desenvolvido pelo setor de documentação da NBS. As telas dos programas, sequências e procedimentos poderão ser alterados a qualquer momento pela NBS divergindo deste documento.

Alterações também poderão ocorrer por conta de legislações fiscais e regras dos Fabricantes, além de procedimentos internos de cada Empresa.

Mantenha os aplicativos sempre atualizados e consulte os manuais de funcionalidades e alterações disponibilizados no site/ftp da NBS.