

# W3 Vendas

Este documento tem por finalidade o detalhamento do W3-Vendas, sistema que atende as necessidades das áreas de gestão de vendas. O aplicativo possibilita a gestão de leads comerciais, prospecção e vendas totalmente Web, compatível com qualquer navegador, inclusive mobile. Além disso, o W3 Vendas gerencia e organiza o funil de vendas da equipe comercial e permite que o gestor controle todas as ações do departamento, como histórico de logs ao sistema, todas as ligações feitas, e-mails e visitas realizadas por sua equipe de vendas.

- [W3 Vendas](#)

# W3 Vendas

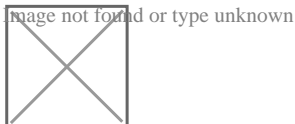
## 1. Objetivo

Este documento tem por finalidade o detalhamento do W3-Vendas, sistema que atende as necessidades das áreas de gestão de vendas. O aplicativo possibilita a gestão de leads comerciais, prospecção e vendas totalmente Web, compatível com qualquer navegador, inclusive mobile. Além disso, o W3 Vendas gerencia e organiza o funil de vendas da equipe comercial e permite que o gestor controle todas as ações do departamento, como histórico de logs ao sistema, todas as ligações feitas, e-mails e visitas realizadas por sua equipe de vendas.

## 2. Conteúdo

### 2.1 Tela de Login

Para inicializar a utilização do W3-Vendas devemos primeiramente abrir um navegador de Internet e digitar o endereço que será disponibilizado após a implantação. Acessando o link abrirá a tela de login para colocar o usuário e senha do sistema.



### 2.2 Dashboard Geral

Após logar o sistema abrirá na tela de Dashboard, onde apresenta gráficos por vendedor, cada Vendedor visualiza os seus gráficos, somente o Gerente que tem acesso ao de todos:

- Meta Semana;
- Meta Mês;
- Meta Ano;
- Funil de Vendas (90d);
- Ações Diárias;
- Ligações Diárias,
- Desempenho Anual.

Image not found or type unknown



## 2.3 Vendas

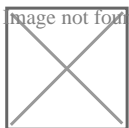
### 2.3.1 Módulo Vendas - Contatos

Para visualizar os seus contatos clique em “contatos”. Na carteira você irá gerenciar todas as informações referentes aos seus contatos, como:

- Informações sobre o Prospecto;
- Realização da Orçamento;
- Agendamentos;
- Informações sobre o que foi tratado com o prospecto.

Para definir qual ação irá tomar, selecione na caixa de opções e de um “OK” no contato.

Image not found or type unknown



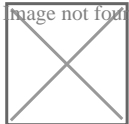
### 2.3.2 Módulo Vendas - Contatos - Ação

- No campo “Tipo de Ação” se define qual a Ação foi realizada com o cliente (Telefone, E-mail, Visita e Chat);
- No campo “Histórico Conteúdo” tratado com o cliente;
- No campo “Próxima Ação” se insere a próxima data agendada;
- No campo “Situação” se define qual a situação da negociação (as situações são cadastradas

pelo cliente);

- Depois de preenchido se clica no botão “Inserir Ação”,
- Será inserida a ação na Lista de ações efetuadas para consulta dos registros efetuados.

Image not found or type unknown



### 2.3.3 Módulo Vendas - Contatos - Abrir

Irá abrir o cadastro do contato para consulta e edição das informações. Estes são os dados do contato ou prospect, independente se ele é cliente ou não. Com isto, um cliente pode ter vários contatos, caso sejam feitas negociações de pós venda.

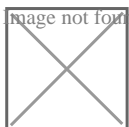
Image not found or type unknown



### 2.3.4 Módulo Vendas - Contatos - Yahoo e Google

Estas ações são para auxilio de pesquisa, quando se seleciona automaticamente será direcionado para página de pesquisa e o nome do cadastro será pesquisado. Como a maioria dos registros de contatos são de potenciais clientes (interessados no seu negócio), os links do Google e Yahoo servem para ajudar o vendedor a pesquisar mais informações antes a abordagem de venda.

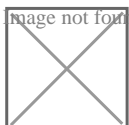
Image not found or type unknown



### 2.3.5 Módulo Vendas - Contatos - Cliente

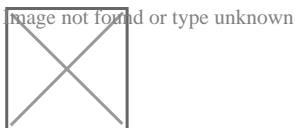
Será destinado para o cadastro do cliente para consulta das informações, caso ele seja cadastrado como cliente e não contato, neste caso aparecerá a mensagem abaixo:

Image not found or type unknown



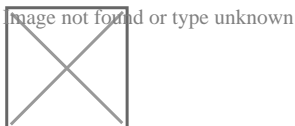
### 2.3.6 Módulo Vendas - Contatos - CNPJ

Será destinado para o site da Receita Federal para realizar a consulta do CNPJ.

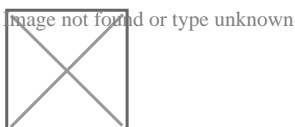


### 2.3.7 Módulo Vendas - Contatos - Encaminhar

Esta opção “encaminhar” serve para o gerente de venda, depois de alocar um vendedor para atendimento do contato, enviar um e-mail “avisando” o vendedor que encaminhou este contato para sua carteira.

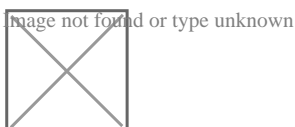


E-mail enviado:



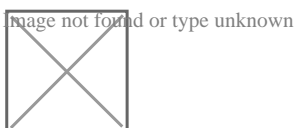
### 2.3.8 Módulo Vendas - Contatos - Financeiro

Será destinado para tela de pesquisa do Contas a Receber do Cliente:



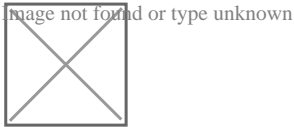
### 2.3.9 Módulo Vendas - Contatos - Google Maps

Será destinado para o site do Google Maps para pesquisar o endereço do cliente.



### 2.3.10 Módulo Vendas - Contatos - Marcar

Quando selecionada está ação o contato será marcado com a cor vermelha para destacar.

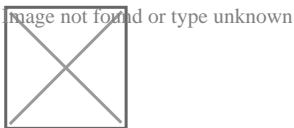


### 2.3.11 Módulo Vendas - Contatos - Mensagem

Através dessa janela é possível enviar um e-mail em formato texto para todos os contatos de uma determinada situação. Selecione a situação abaixo, digite o assunto, a mensagem e pressione enviar.

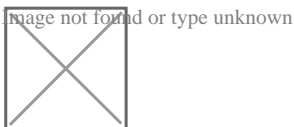
Observações:

- Após pressionar "Enviar" o processo poderá demorar alguns minutos, aguarde a mensagem de sucesso para fechar a janela.
- O gerente de vendas configurado no sistema receberá uma cópia da mensagem.
- Para inserir o nome da pessoa no contato, utilize a tag #NOME#.



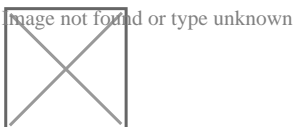
### 2.3.12 Módulo Vendas - Contatos - Pesquisar

A opção “pesquisar” serve para verificar se o contato já fez contato ou foi cadastrado em outra data, comparando pelo nome da Empresa (caso não tenha sido, só ira mostrar o próprio contato).



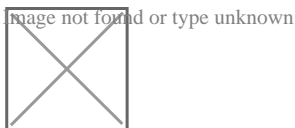
### 2.3.13 Módulo Vendas - Contatos - Orçar

Cadastro de orçamento para o cliente.



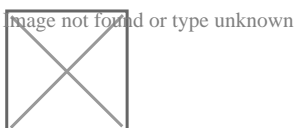
### 2.3.14 Módulo Vendas - Contatos - Orçar-Link

Gera um link para o orçamento ser acessado externamente:



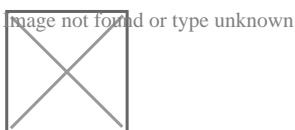
### 2.3.15 Módulo Vendas - Contatos - Orçar-Email

Envia o Link do orçamento para o e-mail do cliente.



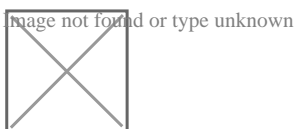
### 2.3.16 Módulo Vendas - Contatos - Vender

Tela para realizar o pedido do cliente de acordo com o orçamento que foi enviado.



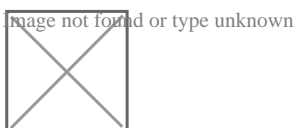
### 2.3.17 Módulo Vendas - Orçamentos

Tela para consulta de Orçamentos já cadastrados no sistema.



### 2.3.18 Módulo Vendas - Vendas

Tela para consulta dos orçamentos que foram finalizados e viraram venda.



### 2.3.19 Módulo Vendas - Telefones

Esta janela serve para promover ações de telemarketing, aonde as operadoras vão ligando e

adicionando as informações de forma rápida e quando houver interesse no produto há uma opção no contatar que desta ligação gera um “contato” para o vendedor entrar em negociação.

Image not found or type unknown



## 2.4 Cadastros

### 2.4.1 Módulo Cadastros - Clientes

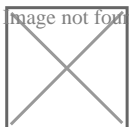
Cadastro de clientes no sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone

Image not found or type unknown



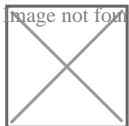
cadastra-se um Cliente. Os clientes podem ser cadastrado manualmente ou são cadastrados automaticamente quando o vendedor confirmar um orçamento.

Image not found or type unknown



Tela de cadastro:

Image not found or type unknown



### 2.4.2 Módulo Cadastros - Situações

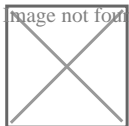
Cadastro de Situações no sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone

Image not found or type unknown



cadastra-se uma "Situação". Opções tipo “Venda” e tipo “Negada” quando escolhidas retiram automaticamente o contato da janela de contatos do vendedor.

Image not found or type unknown



Tela de cadastro:

Image not found or type unknown



### 2.4.3 Módulo Cadastros - Usuários

Cadastro dos usuários do sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone

Image not found or type unknown



cadastra-se um novo usuário.

Image not found or type unknown



Tela de cadastro:

Image not found or type unknown



### 2.4.4 Módulo Cadastros - Metas

Cadastro das Metas dos Vendedores. Este cadastro é para quando os vendedores têm metas variáveis por mês. Se eles não tiverem meta variável, pode-se ser cadastrar uma fixa no do cadastro do usuário.

Image not found or type unknown



### 2.4.5 Módulo Cadastros - Produtos

Cadastro dos Produtos do sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone

Image not found or type unknown

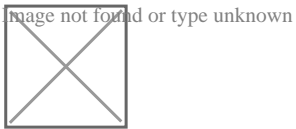


cadastra-se um novo Produto.

Image not found or type unknown



Tela de cadastro:

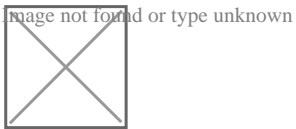


## 2.4.6 Módulo Cadastros - Origem

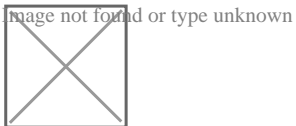
Cadastro da Origem no sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone



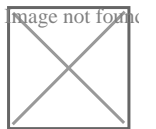
cadastra-se uma nova Origem.



Tela de cadastro:

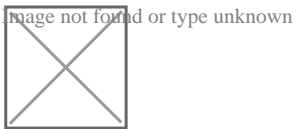


## 2.4.7 Módulo Cadastros - Mídias

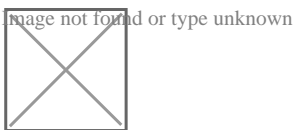


Cadastro de Mídias no sistema. Na tela inicial mostra a pesquisa dos cadastros e no ícone

cadastra-se uma  
nova Mídia.



Tela de cadastro



## 2.5 Gerencial

Este módulo é para acesso aos relatórios do sistema.

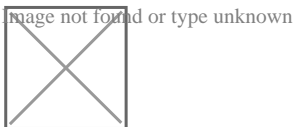
Os relatórios padrões do sistema são:

- Contatos Por Situação;
- Contatos Por Gerente;
- Contatos Por Origem;
- Contatos Por Mídias
- Contatos Por UF;
- Analítico Venda;
- Pesquisa de Interesse;
- Ações Por usuário;
- Ações Por Dia;
- Ações Por Situação;
- Ações Por Tipo,
- Ações Por Tipo.

## 2.6 Financeiro

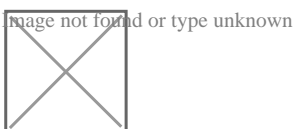
### 2.6.1 Módulo Financeiro - Contas a Receber

Este módulo pode ser integrado com o ERP e mostra o histórico para consulta do Contas a Receber.



### 2.6.2 Módulo Financeiro - CR Por Gerente

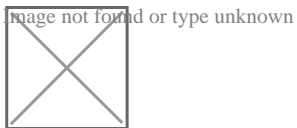
Este módulo pode ser integrado com o ERP e mostra o histórico para consulta do Contas a Receber por Vendedor.



### 2.6.3 Módulo Financeiro - CR Por Cliente

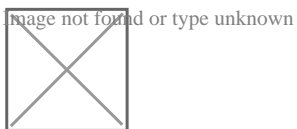
Este módulo pode ser integrado com o ERP e mostra o histórico para consulta do Contas a Receber

por Cliente.



## 2.7 Log

Módulo do sistema para auditoria dos registros do sistema. A consulta pode ser realizada por Listagem ou Por Usuário.



## 2.8 Suporte

Quando selecionado o módulo é direcionado um e-mail para solicitação de atendimento com a CyberSul – Mumbai.

## 2.9 Configurações

Módulo para configurações dos parâmetros do sistema. Estas configurações são realizadas na implantação do sistema.

