



Manual de Procedimentos
Funcionalidades Processo CRM Vr. 1.0

04/03/2021

Índice

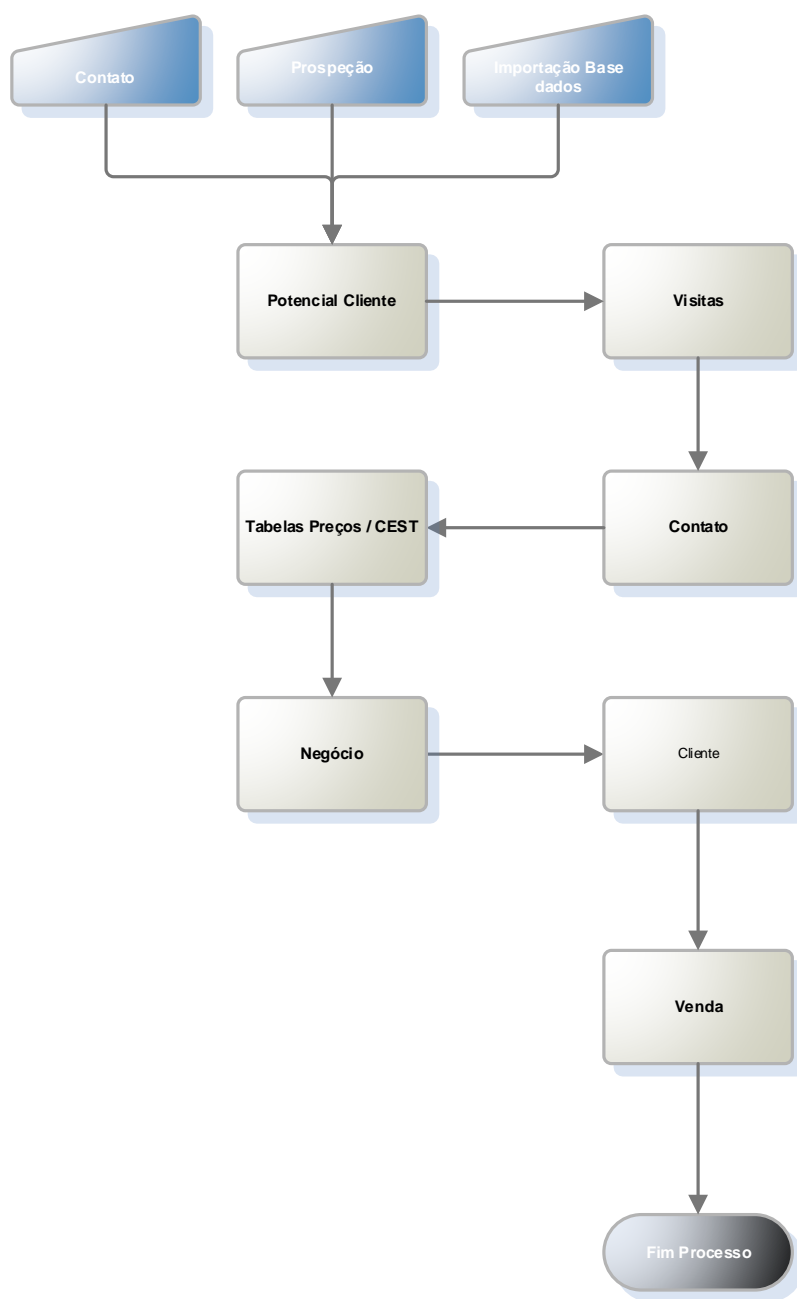
1. Enquadramento.....	3
2. Fluxograma geral do Processo.....	4
3. Resumo do processo	5
4. Clientes Potenciais.....	6
5. Visitas	12
6. Contactos.....	24
7. Negócios	29
8. Sobre o Manual	34



1. Enquadramento

O manual descreve funcionalmente o processo de CRM implementado no ERP PHC.

2. Fluxograma geral do Processo





3. Resumo do processo

A equipa comercial é responsável por gerar negócio nos clientes existentes, bem como a prospeção de novos clientes.

Existem três figuras no processo: Clientes Potenciais, Contactos e Clientes.

Os Clientes Potenciais representam as entidades que foram identificadas em feiras, referênciação, pedido de Contacto, prospeção ou importação de bases de dados. Para esta entidade só existe o registo das interações que são registadas nas visitas do CRM.

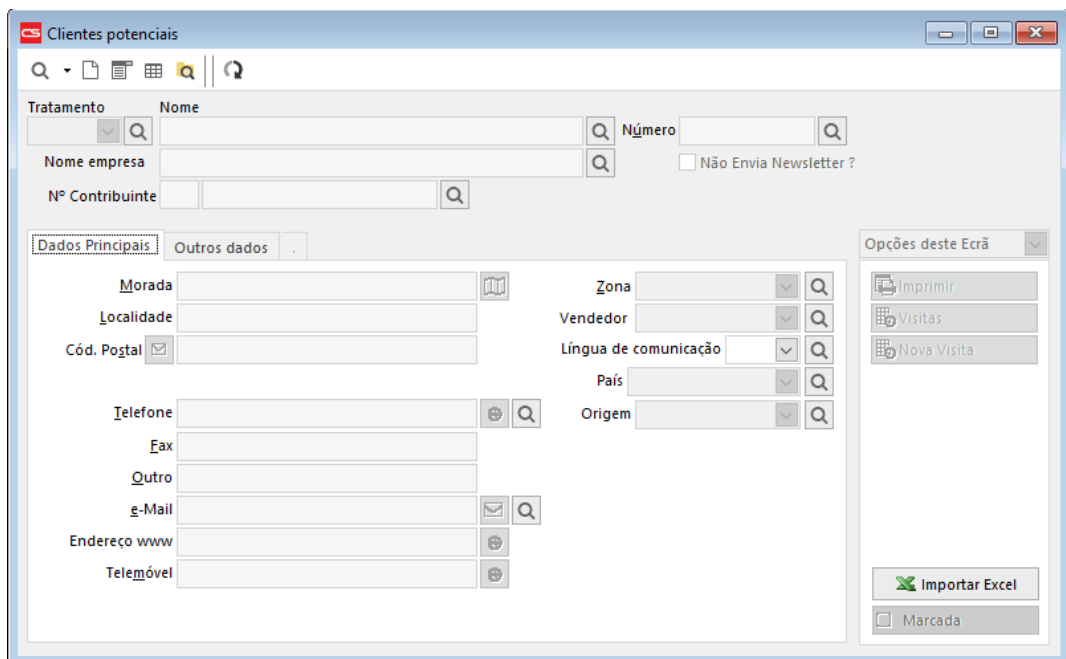
Contactos são a evolução dos Clientes Potenciais, criados pela transformação do cliente potencial em Contacto. Esta figura começa por ter uma informação mais detalhada e pode ser alvo do envio de tabelas de preços, CEST e negócios.

Na primeira venda o Contacto é transformado em Cliente.

4. Clientes Potenciais

Os Clientes Potenciais são o ponto de partida do processo CRM.

Podem ser criados manualmente ou importados a partir de um ficheiro de *excel*.



A tabela de clientes potenciais contém a seguinte informação:

Tratamento

Forma de tratamento do cliente potencial (por exemplo "Dr.").

Nome

Nome do cliente potencial.

Número

Número interno (atribuído automaticamente) de cada cliente potencial.



Nome empresa

Nome da empresa do cliente potencial.

Morada

Morada completa do cliente potencial.

Localidade

Localidade da morada do cliente potencial.

Código Postal

Este campo serve para introduzir o código postal da morada do cliente potencial. A introdução do código postal pode ser efetuada de forma automática ou não, dependendo do estado do parâmetro que existe para o efeito.

Telefone

Número de telefone do trabalho do cliente potencial.

Fax

Número do fax do cliente potencial.

Outro

Outro meio de contacto do cliente potencial.

E-mail

Endereço de correio eletrónico.

Endereço www

Endereço do site na Internet.

Telemóvel



Número de telemóvel do cliente potencial.

Zona

Zona à qual pertence o cliente potencial.

Vendedor

Nome do vendedor associado ao cliente potencial.

Língua de comunicação

Língua preferencial de comunicação.

País

País do cliente potencial.

Origem

Origem do potencial cliente.

Segmento de Mercado

Segmento de mercado a que o cliente potencial pertence.

Observações

Campo do tipo texto longo que permite introduzir um texto longo com observações acerca do cliente potencial.

No menu de opções do ecrã estão, também, disponíveis as seguintes ações:

Transformar em Contacto

Através desta opção o cliente potencial é criado como contacto, ou seja, passa a existir na tabela de contactos um registo igual ao existente nos

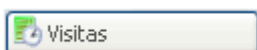
clientes potenciais, passando diversos campos para o contacto, como, por exemplo: nome, morada, localidade, etc.

É criada também uma pessoa associada ao contacto.

Transformar em Pessoa

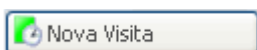
Esta opção permite criar uma pessoa através do cliente potencial, ou seja, passa a existir na tabela de pessoas um registo igual ao existente nos clientes potenciais.

Opções disponíveis no ecrã:

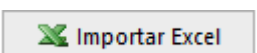


Este botão permite ao utilizador observar as visitas do cliente potencial.

A listagem de visitas é constituída pela seguinte informação: data e hora, vendedor, pessoa, resumo da visita, se já se realizou ou se está agendada e um relatório da mesma.



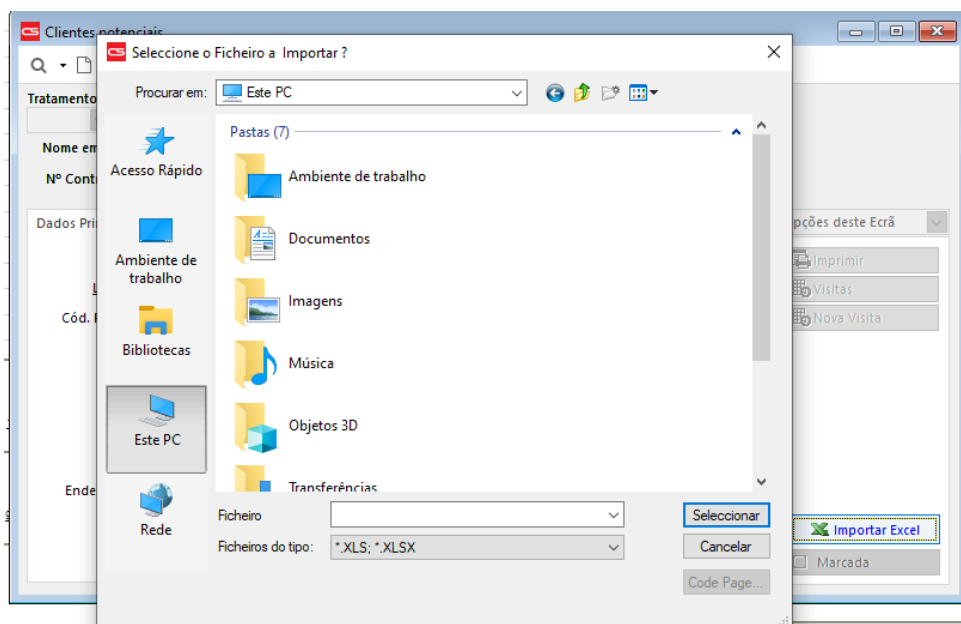
Este botão permite marcar uma nova visita para o cliente potencial. Se já existirem visitas marcadas e ainda não realizadas para o mesmo cliente potencial, o programa emite um aviso, informando que já existe uma visita marcada e perguntando se o utilizador deseja alterá-la.



Este botão permite importar uma base de dados de clientes potenciais. As bases de dados têm de estar no formato de Excel, o modelo de importação será uma tabela com primeira linha considerada cabaçalho e será ignorada, as colunas são mapeadas para:

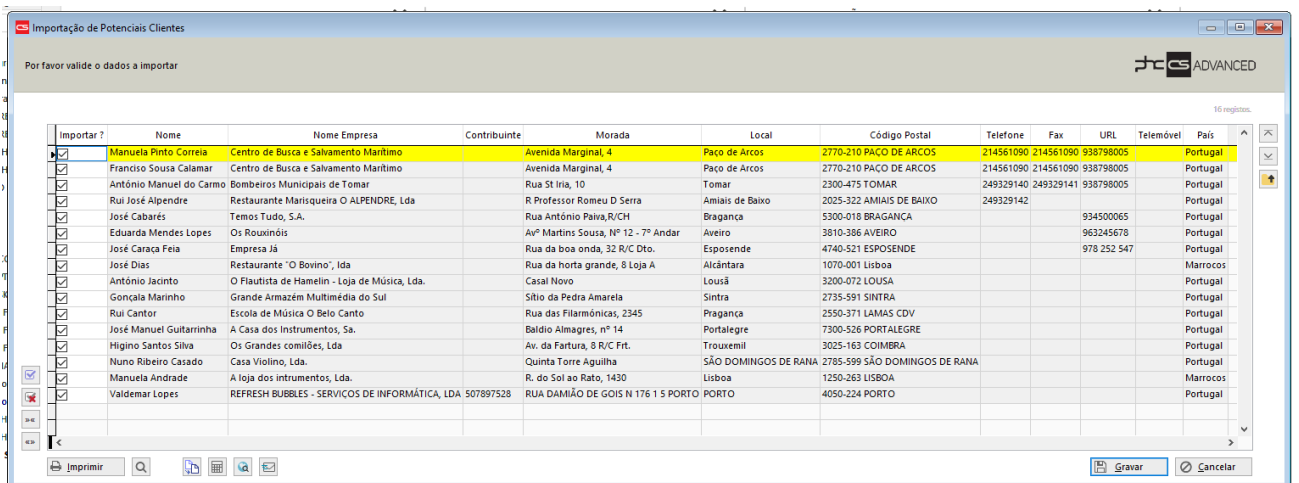
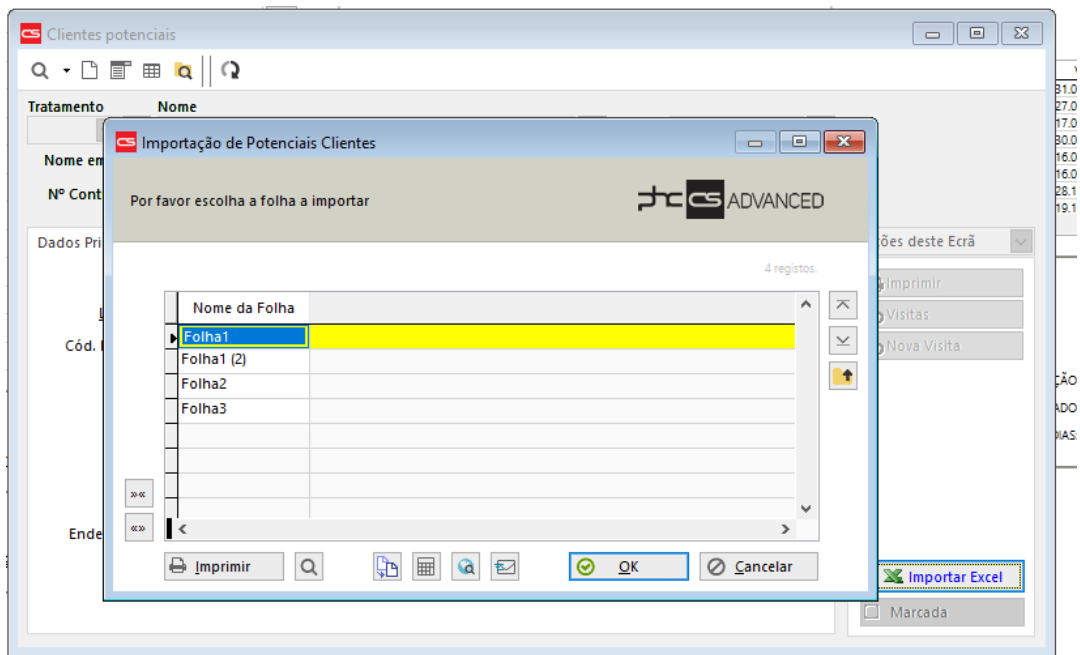
Nº Coluna	Campo Destino	Formato	Tamanho Máximo
1	Nome da Pessoa	Texto	55 Caracteres
2	Nome da Empresa	Texto	55 Caracteres
3	Contribuinte	Texto	20 Caracteres
4	Morada	Texto	55 Caracteres
5	Localidade	Texto	37 Caracteres
6	Código Postal	Texto	45 Caracteres
7	Telefone	Texto	60 Caracteres
8	Fax	Texto	60 Caracteres
9	E-mail	Texto	100 Caracteres
10	URL	Texto	100 Caracteres
11	Telemóvel	Texto	60 Caracteres
12	País	Texto	55 Caracteres

A importação começa por solicitar o ficheiro de *excel* a importar. O caminho até ao ficheiro está limitado a 254 caracteres.



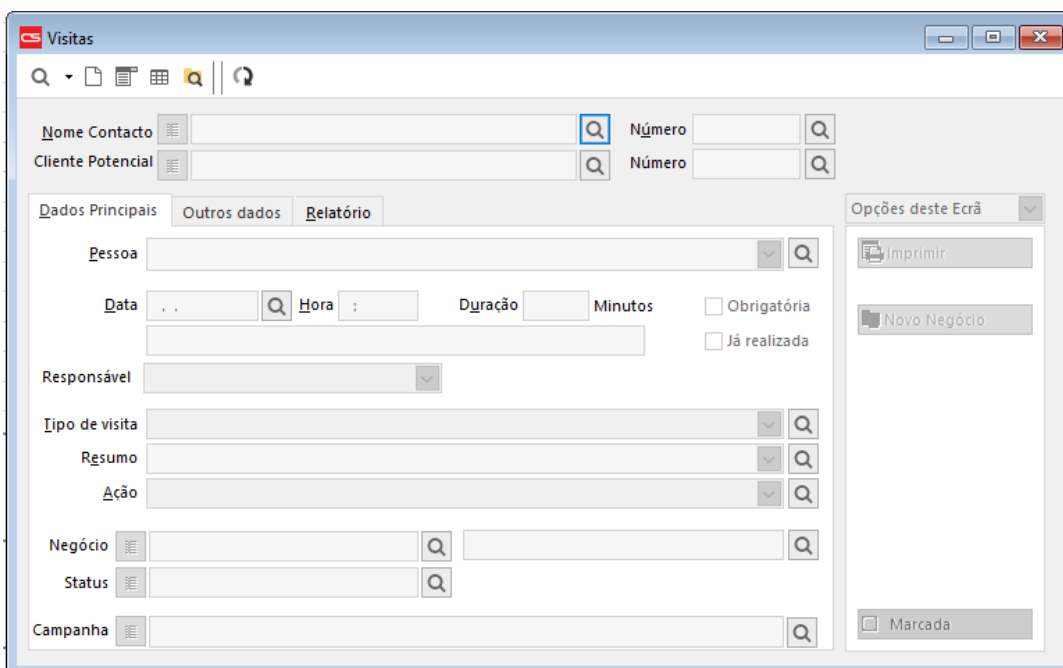
Após seleccionar o ficheiro a abrir na aplicação, é apresentada uma lista das folhas existentes. Deverá, então, ser escolhida a folha a importar. Após a escolha da folha é feito o pré-tratamento e apresentada uma lista com os dados a importar, onde o utilizador pode validar.

Ao gravar serão criados os potenciais clientes.



5. Visitas

As visitas representam as interações com entidades, desde potencial cliente a contacto e, finalmente, cliente. Com o registo de todas as interações é possível obter um acompanhamento constante da entidade por qualquer utilizador.



A tabela de visitas contém a seguinte informação:

Nome do Contacto

Nome do contacto.

Número

Número do contacto.

Cliente Potencial

Nome do cliente potencial.

Número

Número do cliente potencial.

Pessoa

Nome da pessoa com quem se realiza a visita.

Data

Data em que se realiza a visita.

Hora

Hora em que se realiza a visita.

Duração

Permite definir a duração da visita (em minutos).

Obrigatória

Permite indicar se a visita é obrigatória ou não, conforme a opção esteja ativa ou inativa.

Visita já realizada

Permite indicar se a visita já foi realizada ou não, conforme a opção esteja ativa ou inativa.

Responsável

Permite indicar a pessoa da SATCAB responsável pela visita.

Tipo de Visita

Permite atribuir um tipo à visita.

Resumo

Permite indicar um resumo da visita.



Ação

Permite definir a ação resultante da visita.

Negócio

Estabelece a ligação entre a visita em questão e um negócio através do código do próprio negócio.

Status

Identifica o status do negócio associado.

Campanha

Este campo estabelece a ligação entre a visita em questão e uma campanha.

Projeto

Permite enquadrar a visita num projeto (nome por defeito do campo referência interna).

Zona

Zona onde se realiza a visita.

Vendedor

Vendedor encarregue da visita.

Área

A visita poderá ter associada uma área.

Receita

Permite indicar a receita da visita.

Custo

Permite indicar o custo da visita.



É uma tarefa

Permite indicar se a visita será visualizada ou não na Agenda de Marcações, conforme a opção esteja ativa ou inativa.

Relatório desta visita

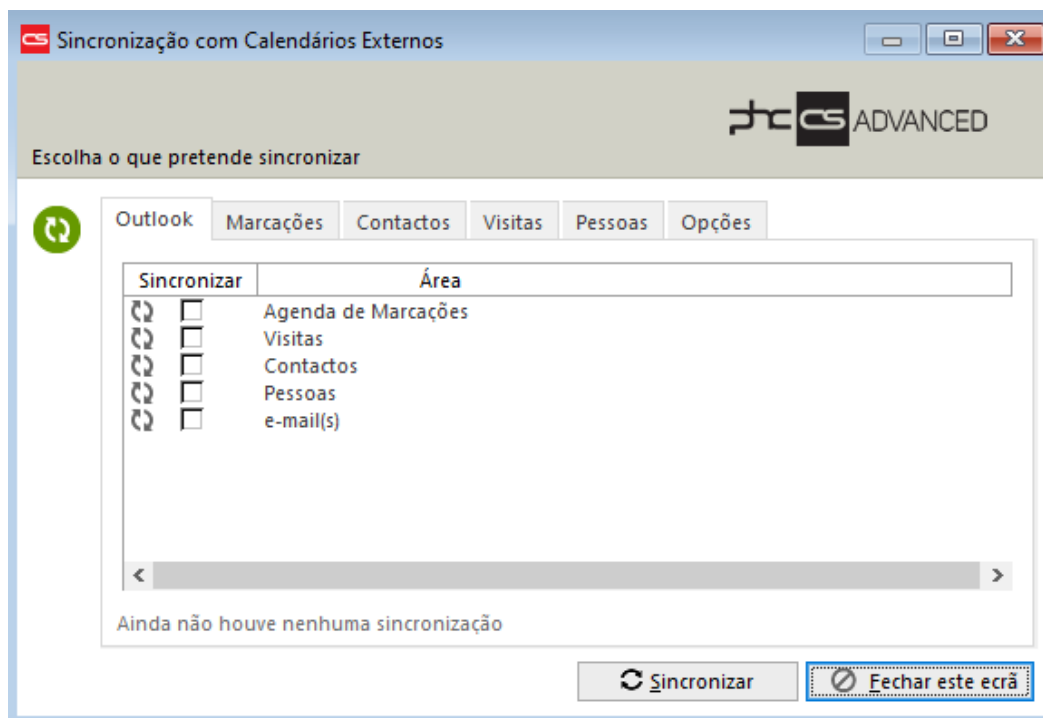
Permite introduzir um relatório sobre a visita.

No menu de opções do ecrã de estão também disponíveis as seguintes ações:

Sincronização com Outlook

Esta opção de sincronização com o *Outlook* permite a sincronização de: Agenda de Marcações, Visitas, Contactos, Pessoas e e-mails.

Ao escolher a opção é aberto o seguinte ecrã:



Neste ecrã, o utilizador pode escolher o que sincronizar, definindo, por item o filtro de sincronização e alterar as opções.

Sincronização de Contactos

Ao sincronizar contactos com o *Outlook*, apenas alguns campos serão sincronizados nos dois sentidos.

Estes campos são:

Campo PHC	Campo no Outlook
Nome	FullName
Morada	BusinessAdressStreet
Local	BusinessAdressCity
Código Postal	BusinessAdressPostalCode

Fax	BusinessFax
Telemóvel	MobileTelephoneNumber
E-mail	Email1Adress
Endereço www	BusinessHomePage
Observações	Body

Os restantes campos, de ambos os lados, não são sincronizados, pelo que não terá qualquer efeito a sua alteração.

A sincronização funciona da seguinte forma:

Em primeiro lugar são lidos do *Outlook* todos os contactos que vieram do *Software PHC*. Após esse momento, são introduzidos no *Outlook* todos os contactos que ainda lá não existem.

Por fim, com os contactos que estão no *Outlook* e no *Software PHC* são feitos os seguintes procedimentos:

Se a última atualização no *Software PHC* for superior à última atualização no *Outlook*, o contacto de *Outlook* é atualizado com os dados de PHC. Caso contrário, o contacto no *Software PHC* é atualizado com os dados do contacto no *Outlook*.

Não é possível introduzir novos Contactos a partir do *Outlook*. Apenas os Contactos que são introduzidos no *Software PHC* serão sincronizados. Se alterar uma tarefa dos dois lados, na próxima sincronização haverá um conflito. O conflito é resolvido automaticamente com a data/hora da alteração, ou seja, é sobreposto o contacto com as alterações mais recentes.

Para tal existe, ainda, a opção atualizar movimentos com data superior à última alteração.

As alterações são controladas ao minuto. Se existirem alterações dos dois lados no mesmo minuto prevalece a alteração feita no *Software PHC*.

Os Contactos que sejam apagados no *Software PHC* nunca serão apagados do *Outlook* e os contactos apagados no *Outlook* não serão apagados no *Software PHC*.

Sincronização de Visitas

Ao sincronizar visitas com o *Outlook* apenas alguns campos serão sincronizados nos dois sentidos. Estes campos são:

Campo PHC	Campo no Outlook
Resumo	Subject
Data	Start
Hora	Start
Duração	End-Start
Relatório	Body

Os restantes campos, de ambos os lados, não serão sincronizados, pelo que não terá qualquer efeito a sua alteração.

A sincronização de visitas da aplicação *PHC* com o *Outlook* funciona da seguinte forma:

Em primeiro lugar só são sincronizadas as visitas do tipo marcações. Em seguida, as visitas são gravadas na agenda do *Outlook*.

São lidas no *Outlook* todas as visitas que vieram do *Software PHC*. Depois são introduzidas no *Outlook* todas as visitas que ainda não lá existem.

Ao sincronizar as visitas para o *Outlook*, na agenda do *Outlook*, o título da marcação apresenta o nome do Contacto e o Resumo.

Desta forma, por exemplo, um utilizador comercial, que consulte a agenda do *Outlook* consegue rapidamente visualizar os clientes a visitar bem como o propósito da visita.



Para as visitas que estão no *Outlook* e no *Software PHC* são feitos os seguintes procedimentos:

Se a última atualização em *PHC* for superior à última atualização no *Outlook*, a visita do *Outlook* é atualizada com os dados de *PHC*. No caso contrário a visita no *Software PHC* é atualizada com os dados da visita do *Outlook*.

Não é possível introduzir novas visitas a partir do *Outlook*. Apenas as Visitas que são introduzidas no *Software PHC* serão sincronizadas.

Se se alterar uma visita dos dois lados, na próxima sincronização haverá um conflito. O conflito é resolvido automaticamente com a data/hora da alteração, ou seja, é sobreposta a visita com as alterações mais recentes.

As alterações são controladas ao minuto. Se existirem alterações dos dois lados no mesmo minuto prevalece a alteração feita no *Software PHC*.

Para tal existe, ainda, a opção atualizar movimentos com data superior à última alteração.

As visitas apagadas no *Software PHC* nunca serão apagadas do *Outlook* e as visitas apagadas no *Outlook* não serão apagadas no *Software PHC*.

Sincronização de Pessoas

Ao sincronizar pessoas com o *Outlook* apenas alguns campos serão sincronizados nos dois sentidos. Estes campos são:

Campo PHC	Campo no Outlook
Nome	FullName
Nome do Contacto	Company
Morada	BusinessAdressStreet
Localidade	BusinessAdressCity
Código Postal	BusinessAdressPostalCode
Fax	BusinessFaxNumber



Telefone	BusinessTelephoneNumber
Telemóvel	MobileTelephoneNumber
E-mail	Email1Adress
Endereço www	BusinessHomePage
Observações	Notes

Os restantes campos, de ambos os lados, não são sincronizados, pelo que não terá qualquer efeito a sua alteração.

Ao efetuar uma sincronização, o nome da pessoa no *PHC* é inserido no contacto do *Outlook* no campo Nome Completo, permitindo assim a diferenciação dos contactos das pessoas no *Outlook*.

A sincronização funciona da seguinte forma:

Em primeiro lugar são lidos no *Outlook* todos os contactos que vieram do *Software PHC*. Depois são introduzidos no *Outlook* todas as pessoas que ainda lá não existem.

Por fim, com os Contactos que estão no *Outlook* e no *Software PHC* são feitos os seguintes procedimentos:

Se a última atualização em *PHC* for superior à última atualização no *Outlook*, o contacto do *Outlook* é atualizado com os dados do *PHC*. Caso contrário, o contacto no *Software PHC* é atualizado com os dados do contacto no *Outlook*.

Não é possível introduzir novos contactos de pessoas a partir do *Outlook*. Apenas as Pessoas que são introduzidas no *Software PHC* serão sincronizadas.

Se alterar uma tarefa dos dois lados, na próxima sincronização haverá um conflito. O conflito é resolvido automaticamente com a data/hora da alteração, ou seja, é sobreposta a pessoa com as alterações mais recentes.

Para tal existe, ainda, a opção atualizar movimentos com data superior à última alteração.

As alterações são controladas ao minuto. Se existirem alterações dos dois lados no mesmo minuto prevalece a alteração feita no *Software PHC*.

Os registos de Pessoas apagados no *Software PHC* nunca serão apagados do *Outlook* e os contactos de pessoas apagados no *Outlook* não serão apagados no *Software PHC*.

Com qualquer um dos módulos acima referidos, é possível sincronizar as marcações existentes na base de dados.

Esta sincronização processa-se da seguinte forma:

Sincronização de Marcações

Ao sincronizar marcações com o *Outlook* apenas alguns campos serão sincronizados nos dois sentidos.

Estes campos são:

Campo PHC	Campo no Outlook
100 primeiros caracteres do texto + nome	Body
Área	Location
Data	Start
Hora Início	Start
Hora Fim	End
Texto sobre marcações	Subject

Os restantes campos de ambos os lados não serão sincronizados, pelo que não terá qualquer efeito a sua alteração.



A sincronização de marcações funciona da seguinte forma:

Em primeiro lugar são lidas do *Outlook* todas as marcações que vieram do *Software PHC*. Depois são introduzidas no *Outlook* todas as marcações que ainda lá não existam.

Por fim, com as marcações que estão no *Outlook* e no *Software PHC*, são realizados os seguintes procedimentos:

Se a última atualização em PHC for superior à última atualização no Outlook a marcação de Outlook é atualizada com os dados das marcações da aplicação PHC. Caso contrário, a marcação no Software PHC é atualizada com os dados da marcação no Outlook.

Não é possível introduzir novas marcações a partir do *Outlook*. Apenas as marcações que são introduzidas no *Software PHC* serão sincronizadas.

Se se alterar uma marcação dos dois lados, na próxima sincronização haverá um conflito. O conflito é resolvido automaticamente com a data/hora da alteração, ou seja, é sobreposta a marcação com as alterações mais recentes.

Para tal existe ainda a opção de atualizar movimentos com data superior à última alteração.

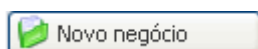
As alterações são controladas ao minuto. Se existirem alterações dos dois lados no mesmo minuto prevalece a alteração feita no *Software PHC*.

As marcações apagadas no *Software PHC* nunca serão apagadas do *Outlook* e as marcações apagadas no *Outlook* não serão apagadas no *Software PHC*.

Sincronização de e-mails

Esta opção é do módulo PHC CS Documentos Desktop, o qual não está no âmbito deste processo.

Opções disponíveis no ecrã:



Este botão permite criar um negócio.

Caso a visita tenha o contacto preenchido, o contacto é colocado no negócio.

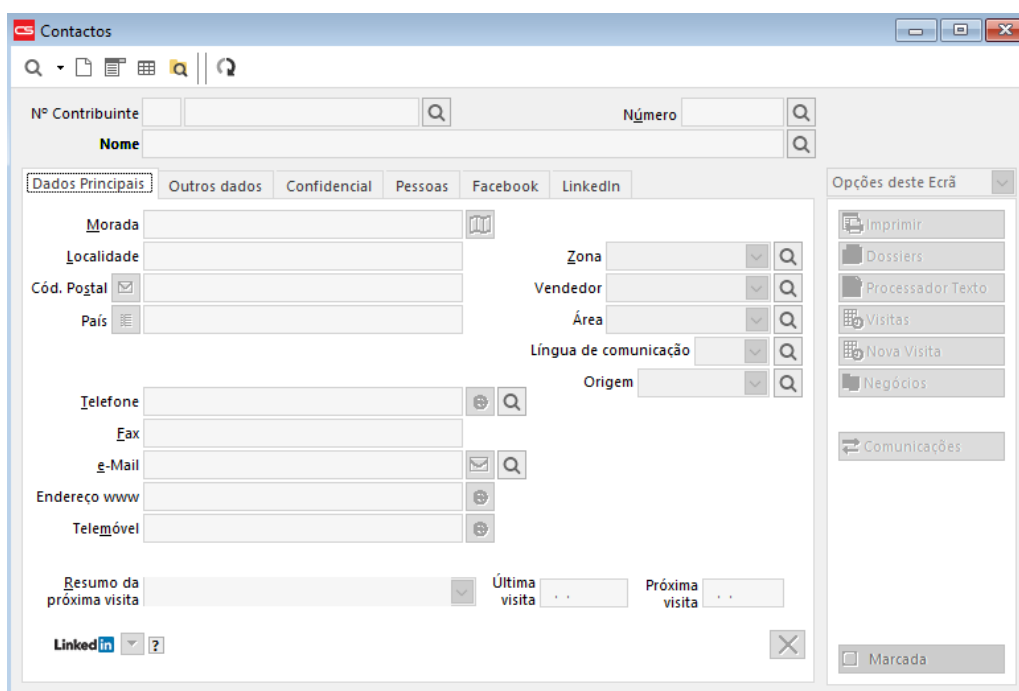
Caso a visita não tenha o contacto preenchido, mas apenas o cliente potencial, e se este ainda não for contacto, aparece uma mensagem ao utilizador a indicar que tem de criar o contacto. Ao continuar, primeiro é criado o contacto e de seguida o negócio.

Se o campo Vendedor estiver vazio na ficha do utilizador o Negócio é criado com o vendedor que estiver preenchido na respetiva Visita.

6. Contactos

Os Contactos são a evolução de potenciais clientes.

São criados pela transformação de potenciais clientes e Contactos quando existe a primeira criação de tabela de preços, CEST ou negócio.



The screenshot shows the 'Contactos' application window. At the top, there are search fields for 'Nº Contribuinte' and 'Número'. Below these are fields for 'Nome'. The main form is divided into several sections: 'Dados Principais' (Morada, Localidade, Cód. Postal, País), 'Outros dados' (Zona, Vendedor, Área, Língua de comunicação, Origem), 'Confidencial', 'Pessoas', 'Facebook', and 'Linkedin'. On the right side, there is a sidebar with 'Opções deste Ecrã' containing buttons for 'Imprimir', 'Dossiers', 'Processador Texto', 'Visitas', 'Nova Visita', 'Negócios', 'Comunicações', and 'Marcada'. At the bottom, there are fields for 'Resumo da próxima visita', 'Última visita', and 'Próxima visita', along with a 'Linkedin' icon and a help icon.

A tabela de contactos contém a seguinte informação:

Nº Contribuinte

Número fiscal do contacto. Associado ao número de contribuinte e à sua esquerda, encontra-se um campo que permite selecionar e/ou criar o país correspondente ao número de contribuinte digitado. Se o utilizador utilizar o Serviço da Ignios (disponível a partir da gama PHC CS Advanced), ao preencher o campo N.º Contribuinte, a aplicação de uma forma automática preenche os campos (Nome, Morada, Localidade e Código Postal, ...) de acordo com a disponibilização dos dados por parte da Ignios. Caso o N.º Contribuinte seja válido e os dados sejam preenchidos, a PHC é



alheia à forma como possam ser preenchidos, a configuração dos mesmos é respeitada aquando disponibilizados pela Ignios.

Número

Número interno atribuído a cada contacto.

Nome

Permite registar o nome do contacto.

Morada

Morada completa do contacto.

Localidade

Localidade da morada do contacto.

Código Postal

Este campo serve para introduzir o código postal da morada do contacto.

País

Este campo permite indicar o país da morada.

Telefone

Número de telefone do contacto.

Fax

Número do fax do contacto.

E-mail

Endereço de correio eletrónico.

Endereço WWW

Endereço do site na Internet.



Telemóvel

Número de telemóvel do contacto.

Zona

Zona à qual pertence o contacto.

Vendedor

Nome do vendedor associado ao contacto.

Área

Cada contacto pode pertencer a uma área. Este campo é preenchido automaticamente com a área da ficha do utilizador.

Língua de Comunicação

Língua preferência de comunicação.

Origem

Origem do contacto.

Resumo da próxima visita

Campo só de leitura preenchido automaticamente pelo programa a partir da tabela de visitas.

Última visita

Campo só de leitura preenchido automaticamente pelo programa a partir da tabela de visitas.

Próxima visita

Campo só de leitura preenchido automaticamente pelo programa a partir da tabela de visitas.

Segmento de mercado

Permite enquadrar cada contacto num segmento de mercado, sendo possível criar filtros, mapas e análises tendo em conta este critério.

Capital Social

Capital social do contacto.

Volume de Negócios

Volume de Negócios do contacto

Valor do Potencial de venda

Valor do potencial de venda do contacto.

Observações

Campo de texto longo para informação adicional do contacto

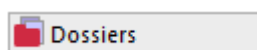
Concorrência

Campo de texto longo para informação sobre a concorrência relacionada com o contacto.

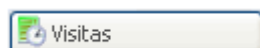
Pessoas

Grelha que permite relacionar pessoas de Contacto do contacto.

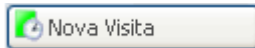
Opções disponíveis no ecrã:



Este botão permite consultar os dossiers do Contacto bem como a introdução rápida de um dossier para o Contacto.

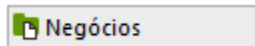


Este botão permite ao utilizador observar as visitas do contacto.

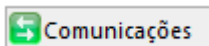


Este botão permite marcar uma nova visita para o contacto.

Se já existirem visitas marcadas e ainda não realizadas, para o mesmo contacto, o programa emite um aviso, informando que já existe uma visita marcada e pergunta ao utilizador se deseja alterá-la.



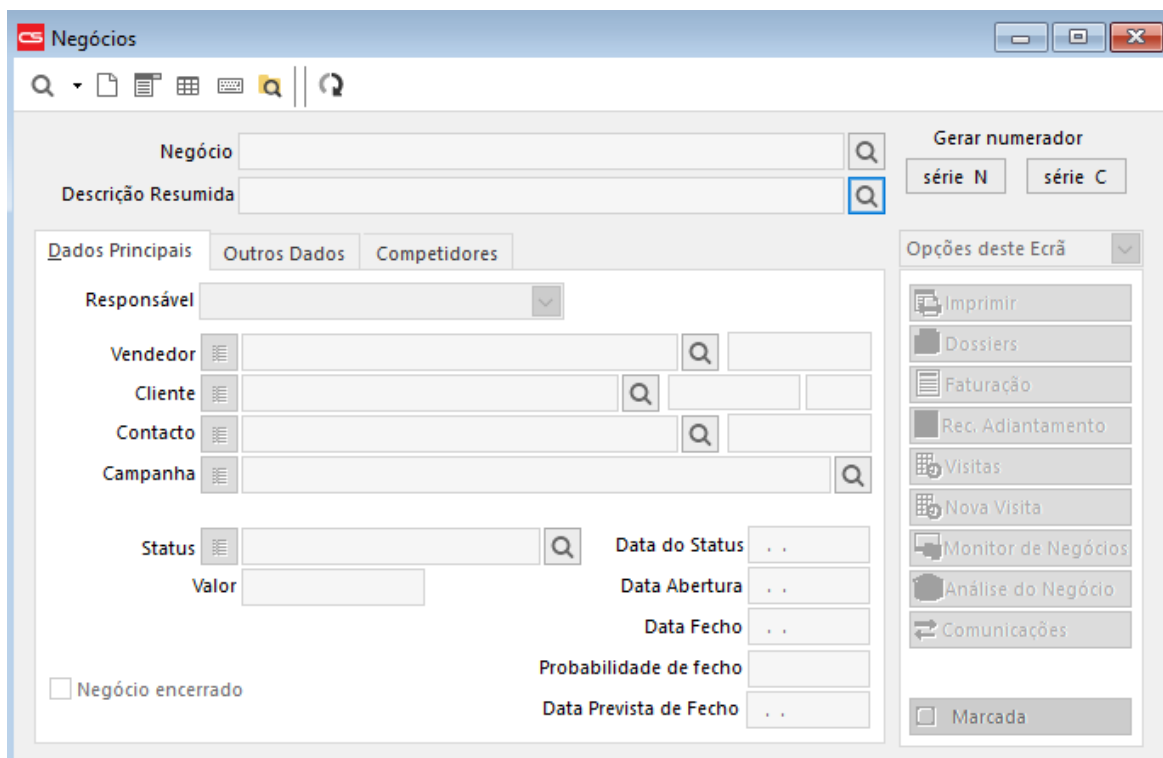
Este botão permite consultar ou criar um negócio para o contacto.



Este botão permite aceder ao ecrã das comunicações com o contacto selecionado.

7. Negócios

Os Negócios são um agrupador de dados, permitindo catalogar negócios com dimensão que possuam grandes volumes de informação relacionada.



The screenshot shows the 'Negócios' form in a CRM system. The form is titled 'Negócios' and has a search bar at the top. Below the search bar, there are two input fields: 'Negócio' and 'Descrição Resumida', both with search icons. To the right of these fields are two buttons: 'Gerar numerador' and 'série N', and another button 'série C'. Below the search bar, there are three tabs: 'Dados Principais', 'Outros Dados', and 'Competidores'. The 'Dados Principais' tab is active. It contains several fields: 'Responsável' (a dropdown menu), 'Vendedor' (a list icon and a search field), 'Cliente' (a list icon and a search field), 'Contacto' (a list icon and a search field), and 'Campanha' (a list icon and a search field). Below these fields, there are two columns of fields: 'Status' (a list icon and a search field) and 'Valor' (a text field). To the right of these fields, there are several date and status fields: 'Data do Status', 'Data Abertura', 'Data Fecho', 'Probabilidade de fecho', and 'Data Prevista de Fecho'. At the bottom left, there is a checkbox labeled 'Negócio encerrado'. On the right side of the form, there is a panel titled 'Opções deste Ecrã' with a dropdown arrow. It contains several buttons: 'Imprimir', 'Dossiers', 'Faturação', 'Rec. Adiantamento', 'Visitas', 'Nova Visita', 'Monitor de Negócios', 'Análise do Negócio', 'Comunicações', and 'Marcada'.

A tabela de negócios contém a seguinte informação:

Negócio

Código do negócio, que é composto por duas partes: um código e uma descrição.

O Código é atribuído de forma automática pelos botões "Série N" ou "Série C".

Descrição resumida

Descrição resumida do negócio

Responsável

Pessoa responsável pelo Negócio.

Vendedor

Este campo permite identificar o vendedor associado ao negócio.

Cliente

Este campo permite identificar o cliente do negócio. Quando é aberto um Negócio a um Contacto que ainda não é Cliente, este campo fica por preencher. No entanto, se o Contacto for transformado em Cliente, através da opção existente para o efeito (nas opções de menu do ecrã de contactos), este campo é automaticamente atualizado com o registo do Cliente respetivo.

Contacto

Este campo permite identificar o contacto do negócio.

Campanha

Este campo permite identificar a campanha associada ao negócio.

Status

Pode atribuir um Status e datá-lo no campo Data do Status, de forma a controlar a evolução no tempo do negócio em si. o Status é um campo alimentado por uma tabela própria na qual pode criar e manter vários registos ordenados entre si. Desta forma, ao ordenar os registos de status, na análise de Túnel de Vendas, por exemplo, ao agrupar por status, a análise vem agrupada pela ordem especificada na tabela de status de negócio.

Negócio encerrado

Este campo, uma vez selecionado, permite dar como terminado o Negócio.

Valor

Campo que permite introduzir o valor real ou estimado do negócio. Este campo é importante para analisar a evolução dos valores faturados e do próprio negócio, nas Análises do Negócio.

Probabilidade de fecho

Este campo permite introduzir um valor numérico inteiro entre 0 e 100, para identificar a percentagem da probabilidade de o negócio ser fechado com sucesso, ou seja, do negócio ser ganho.

Data Status

Data de atualização do status

Data Abertura

Data de criação do Negócio

Data de Fecho

Data de fecho do Negócio.

Data Prevista de Fecho

Data prevista de concretização do Negócio.

Área

Cada negócio pode ter associada uma área. Este campo é preenchido automaticamente com a área da ficha do utilizador.

Origem

Origem do Negócio

Classificação

Classificação do Negócio

Ação Comercial

Resumo da ação comercial do negócio

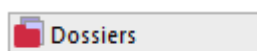
Descrição

Campo de texto longo para a memória descritiva do negócio

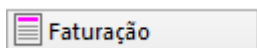
Competidores

Nesta página o utilizador pode introduzir um novo competidor na grelha, clicando no botão, de forma a associar um competidor ao negócio ou pode também apagar um competidor, pressionando o botão, desassociando o mesmo do negócio. Ao associar um competidor pode-se selecionar um já existente ou pode-se criar um competidor.

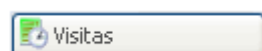
Opções disponíveis no ecrã:



Este botão permite consultar os dossiers do negócio bem como a introdução rápida de uma dossier para o negócio.



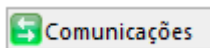
Este botão permite consultar os documentos de faturação do negócio bem como a introdução rápida de um documento de faturação para o Contacto.



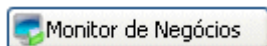
Este botão permite ao utilizador observar as visitas do negócio.



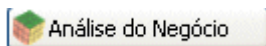
Este botão permite marcar uma nova visita para o negócio.



Este botão permite aceder ao ecrã do negócio.



Este botão permite aceder ao Monitor de negócios que agrega toda a informação de um negócio num só ecrã, facilitando a consulta de informação e gestão do próprio negócio.



Esta opção permite aceder à Análise dos Negócios. O utilizador pode optar por visualizar a análise do Negócio, no qual se encontra posicionado, ou efetuar uma análise abrangente a todos os negócios do vendedor.

8. Sobre o Manual

Autor:	<i>Valdemar Lopes</i> (valdemarlopes@refreshbubbles.com)
Revisor:	Célio Rodrigues (celiorodrigues@refreshbubbles.com)
Data:	04/3/2021
Versão:	1.0

Versão	Resumo	Responsável	Data
1.0	Versão Inicial	Valdemar Lopes	04/3/2021