



Manual do CRM

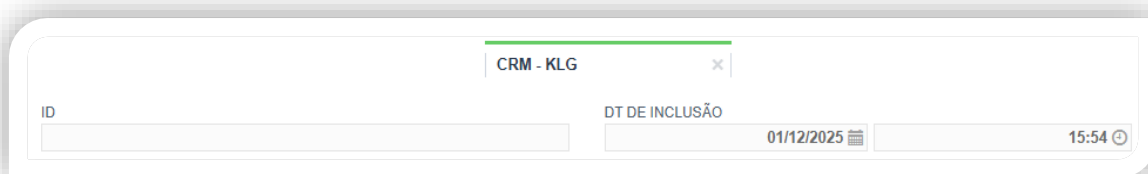
CABEÇALHO CRM

Tela responsável por gerar o agrupamento dos registros diários de determinado usuário.

Cada usuário deve criar **apenas um registro por dia** no cabeçalho

O campo é :

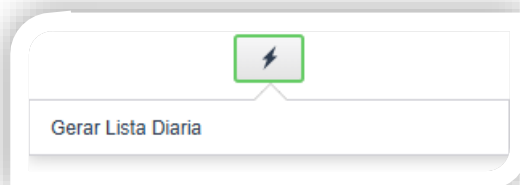
- Data de inclusão : (Data em que a lista diária será gerada. Campo automatico)



The screenshot shows a white header bar. On the left, there is a search bar containing the text 'CRM - KLG' with a close button (X) on the right. Below the search bar, there are two input fields: 'ID' and 'DT DE INCLUSÃO'. The 'DT DE INCLUSÃO' field is populated with the date '01/12/2025' and has a calendar icon. To the right of the date field, there is a time field showing '15:54' with a clock icon.

Botões – Cabeçalho CRM

- **Gerar lista diária**



The screenshot shows a white button with a green border. At the top center of the button is a green square icon containing a white lightning bolt. Below the icon, the text 'Gerar Lista Diaria' is displayed in a blue font.

Gera automaticamente uma lista de atendimentos contendo X clientes que não compram há 1 ano ou mais. Essa lista será exibida na tela Atendimentos CRM.

ATENDIMENTOS CRM

***Tela dedicada a apresentar os clientes que foram gerados pelo botão
Gerar Lista Diária***

(Tudo que estiver em **verde**, é o nome de uma seção)

Os campos são:

- **Vendedor** : (Será preenchido posteriormente pelo botão Dedicar Vendedor).

Qualificação (Área para manipular informações do cliente)

- **Cliente** : (Cód. Parceiro – O nome é preenchido).
- **Contato** : (ID do contato – O nome é preenchido automaticamente).
- **Telefone Contato** : (Número de telefone referente ao ID informado).

- **Relato :** (Descrição sobre como foi a conversa com o cliente)
- **Contatos realizados :** (Quantidade de tentativas ou contatos feitos).
- **Retornar em :** (Data e hora solicitadas pelo cliente para retorno).
- **Status :**
 - **Não atendeu** – cliente não atendeu as ligações ativas.
 - **Fora do Ramo** – cliente não atua mais no segmento, mudou de ramo ou vendeu suas máquinas.
 - **Sem Demanda** – cliente não possui interesse nos produtos/serviços.
 - **Interessado** – deseja conhecer a empresa, solicita informações/catálogos, mas não quer orçamento.
 - **Orçamento** – cliente tem interesse em adquirir produtos/serviços e será encaminhado a um vendedor.
- **Número do Orçamento :** (Preenchido automaticamente após o uso do botão Faturar Atendimento).
- **Forma de contato :** (Whatsapp, ligação ativa ou receptiva).
- **Tipos de operação :** (Interesse do cliente. Ex. Peca ou Serviço).

Informações CRM (Informações automáticas do Cliente)

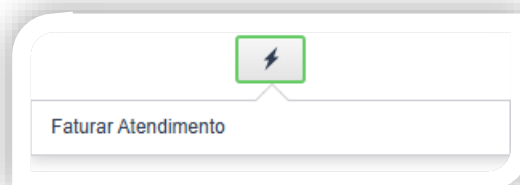
- Últimos produtos comprados.
- Data e hora da última venda.
- Quantidade de orçamentos.
- Quantidade de vendas.
- Código do grupo econômico.

Contatos CRM (Área para cadastro de contatos)

- Nome do contato.
- Telefone do contato.

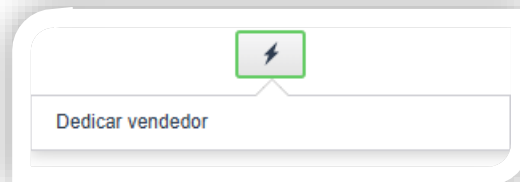
Botões – Atendimentos CRM

- **Faturar atendimento**



O sistema gerará uma NUFIN (Número de Financeiro) automaticamente para aquele cliente marcada SE estiver marcada como “ORÇAMENTO” no campo STATUS, e o campo NUFIN será preenchido automaticamente, para exclusão do desse registro na Movimentação Financeira, só será permitido quando deletar este registro do atendimento primeiro.

➤ ***Dedicar vendedor***



Dentro do sistema, há uma fila de vendedores, para fornecer cliente para eles de forma justa, ao apertar esse botão quando for orçar, o vendedor dedicado será o responsável por continuar com a venda.