**Sistema GT Enterprise Management**

* **Processo de Vendas**

O processo de vendas inicia-se ao atender a clientes captados à partir do site da empresa, de campanhas de marketing veiculadas através de mídias sociais como Facebook e Instagram, e através de contatos captados através do Portal ArqWeb, destinado à fabricantes, lojas e profissionais do setor de Construção Civil.

Como a venda pressupõe também a montagem do equipamento, sempre existirá um contrato de fornecimento, que deverá ser elaborado conforme necessidades da venda.

A venda pode ser realizada para profissionais liberais (arquitetos e engenheiros), empresas (construtoras, indústrias, instituições, etc) e consumidores finais, o que apenas deverá influenciar sobre os contratos de aquisição.

A GreenTime é representante comercial de fabricantes de elevadores e componentes, e engenharia de implantação dos projetos, responsável pela montagem dos equipamentos e pela administração dos parceiros de assistência técnica.

Já houve a tentativa de elaboração de formulário eletrônico, destinado principalmente para profissionais, na tentativa de agilizar a elaboração de propostas comerciais, mas a conversão se mostrou ineficiente. O principal fator de sucesso ainda são as primeiras visitas técnicas, onde é feito um contato com o cliente ou profissional da obra para entendimento das necessidades e medição do prédio e instalações.

* + **Módulo de Vendas (Registro de Propostas Comerciais)**

Quando do contato realizado pelo possível cliente, é criado um “Processo Orçamentário” no sistema, e gerada uma pasta num fileserver para esse possível cliente. Essa pasta armazenará todo o histórico desse processo.

Os elevadores e seus principais componentes eletrônicos são fornecidos por 2 fabricantes, e o preço de venda é passado via solicitação para os fabricantes. Nessa cotação serão informados preços e condições possíveis de fornecimento e pagamento.

- A Daiken é um desses fabricantes, e provê uma planilha para facilitar automação dessa cotação em seus sistemas internos. Nessa planilha são passados dados técnicos para que eles possam identificar quais produtos atenderiam a essa proposta.

- A Villarta é outro fabricante, e o processo de cotação se dá à partir de solicitação por e-mail.

Ainda fará parte dessa proposta o projeto de montagem e instalação, que não depende do fabricante, sendo parte do serviço da GreenTime.

Muitas vezes é fornecido um desenho em arquivo .dwg (Autocad e ferramentas similares) facilitando a elaboração do projeto de montagem e instalação.

Todo esse histórico é armazenado na pasta do processo dessa proposta comercial no file server.

Para esse mesmo processo, pode haver várias cotações dos mesmo fabricantes, conforme negociações de preço e prazo por esse cliente para essa venda.

Para um mesmo cliente, pode haver vários processos de vendas e, portanto várias pastas relacionadas a diferentes vendas (Ex: Construtoras, Engenheiros e Arquitetos).

A abertura do processo, teoricamente gerará um cadastro de cliente no sistema da GreenTime. Se o primeiro contato com esse cliente não prosperar, não se configura uma proposta comercial, e por isso não será cadastrada no sistema.

Somente a proposta final deverá ser cadastrada no sistema, incluindo-se aqui a proposta final da fabricante do elevador.

O preço de venda e condições de pagamento informados nos campos da proposta do sistema, farão parte da integração com o módulo financeiro.

Ao colocarmos a proposta em status de concluída, ela gerará os pedidos de compras, e insumos para o faturamento.

* + **Módulo de Vendas (Faturamento)**

O faturamento pode ser feito com Nota Fiscal para Vendas de Entregas Futura, Nota Fiscal de Entrega, e Nota Fiscal de Serviços de Manutenção.

* + **Módulo Financeiro**

- Plano de Contas

- Emissão de Boletos

- Cobrança (Follow-up)

- Fluxo de Caixa automatizado

- Relatórios Financeiros

- Integração de Extratos Bancários

- Conciliação Financeira (Extratos)

- Classificação automática dos lançamentos do extrato (tipo de despesa e de receita)

* + **Módulo de Compras**

Todas as compras são registradas no sistema através da conciliação automática do extrato bancário. Essas compras incluem material de escritório, produtos de limpeza, mantimentos (café, água, açúcar, biscoito, etc).

Existem também compras de insumos para a montagem e instalação dos elevadores (cabos, perfis trefilados, tubos, etc).

Existem cadastros de produtos ou componentes, como elevadores, quadros de comando, portas, que farão parte da venda para os clientes.

O cadastro de pedidos é realizado de maneira automática e concluir uma proposta.

-