Elaborar orçamento Procedimento

Para a criação de um orçamento é necessário ter acesso ao sistema salesforce



Você pode acessa-lo no intranet pelo caminho Sistemas > Salesforce > Salesforce - sistema

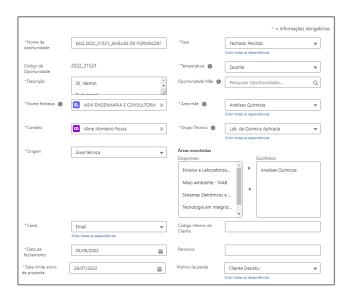
ou no link: Sales force - home

Oportunidade

No sistema salesforce, o orçamento é tratado como uma "oportunidade".

Inicie a criação de uma oportunidade no link :

em seguida clique em criar



Criação base do orçamento Campos obrigatórios:

- Nome da oportunidade Descrição breve do que será realizado - Exemplo: Calibração de multímetro, Análises em polímeros, ensaios em cabos, entre
- **Descrição** Este campo deve conter o primeiro email/solicitação cliente que foi recebido.
- Nome Fantasia Empresa a qual o cliente responde
- Contato Contato solicitante da proposta, quem
- iniciou a solicitação • Origem - Quem recebeu a solicitação, Área técnica
- ou a Área comercial • Canal - Canal de contato utilizado para a tratativa
- Data de fechamento Previsão de quando a oportunidade será fechada.
- Data limite envio da proposta Data limite para
- que a proposta seja elaborada e enviada ao cliente • Fase - Situação atual da proposta, ex. Qualificação,
- Elaborando proposta, Aprovado, entre outros.
- **Temperatura** Consideração breve se a proposta sera efetivada, frio, morno ou quente
- Área mãe Área responsável pela tratativa com o
- Grupo técnico Laboratório responsável pela tratativa com o cliente
- Áreas envolvidas Áreas que faram parte da execução do orçamento

Cotação ódigo da Cotação EAQ_2023_37190_V_1 *Descrição da Proposta Ensaio de IP66 em painel elétrico. EAQ 2023_37190 Ensaio de IP66 em painel *Data de Validade 1 22/12/2023 ome do contato 🚯 🔟 Ciro Keiti Watanabe Cartão BNDES Visa Boleto bancário Cartão de Crédito ampos PDF

Criação da cotação Campos obrigatórios:

• Nome da oportunidade - Descrição breve do que será realizado - Exemplo: Calibração de multímetro, Análises em polímeros, ensaios em cabos, entre





Confirmação técnica