

FACULDADE INTEGRADO DE CAMPO MOURÃO CURSO DE TECNOLOGIA EM ANÁLISE E DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS

GERENCIADOR DE VENDAS

Vendedor Autônomo

- Revendedores;
- Independentes, sem chefe ou horário fixo;
- Sem salário fixo;
- Renda depende do lucro das vendas.

Registro de Informações

- Maneira tradicional;
- Varia conforme a necessidade;
- Grande maioria não entrega comprovantes.

Desvantagens

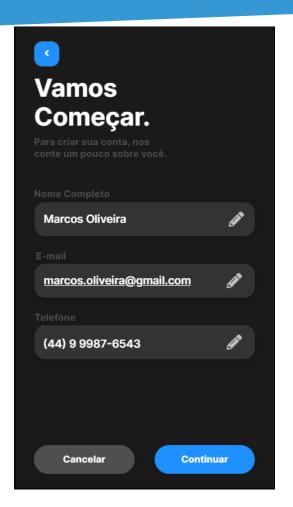
- Tempo dedicado ao registro e recuperação muito extenso;
- Possível perda de informações essenciais para a renda;
- Pouco valor perante ao cliente.

Gerenciador de Vendas

Como funciona?

- Cadastrar Clientes e Produtos;
- Criar Tarefas e Lembretes;
- Registrar Vendas e Pagamentos;
- Gerar comprovante de cada movimentação.

Recursos – Criação da Conta



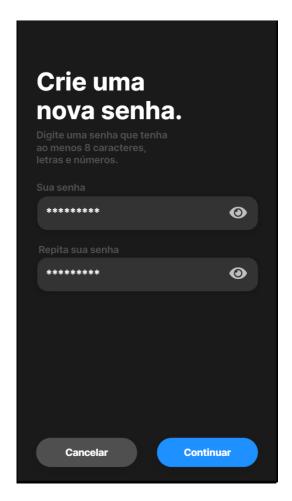




Recursos – Criação da Conta

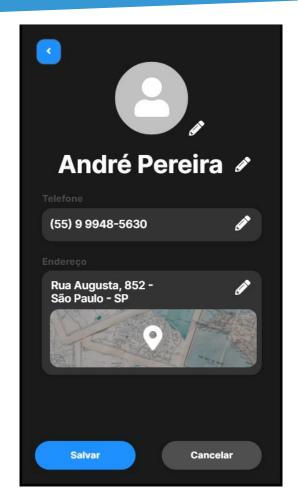


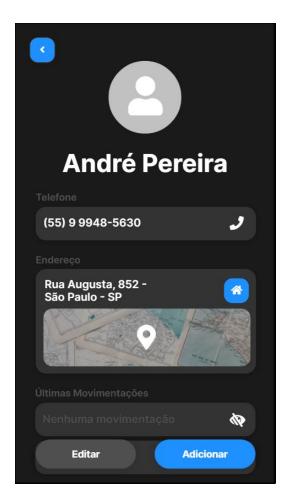




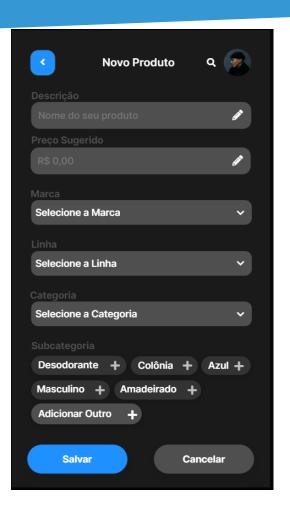
Recursos – Cadastro de Clientes

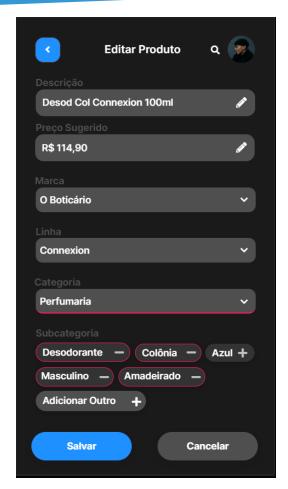






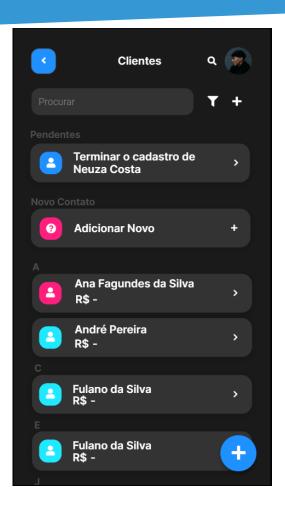
Recursos – Cadastro de Produtos

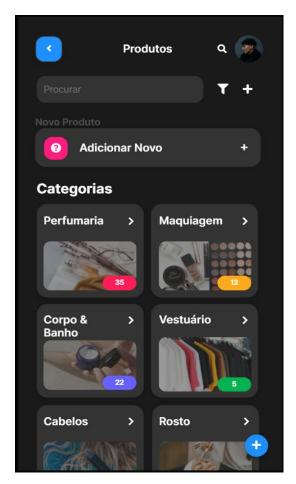


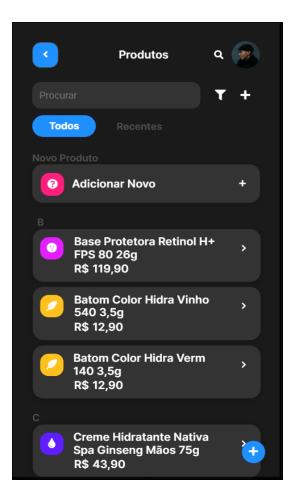




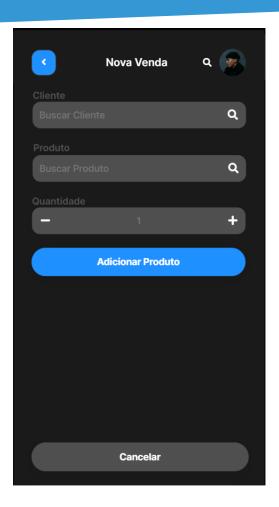
Recursos – Lista de Cadastros

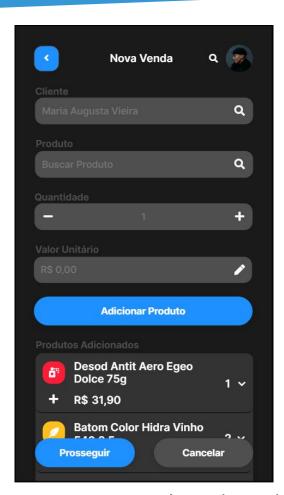


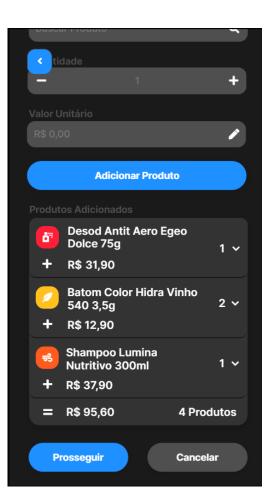




Recursos – Emissão de Venda

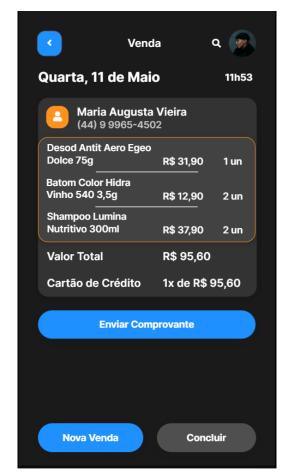


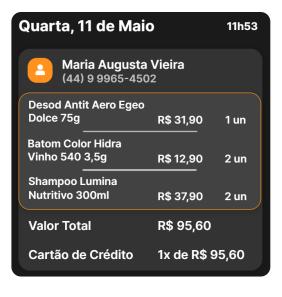




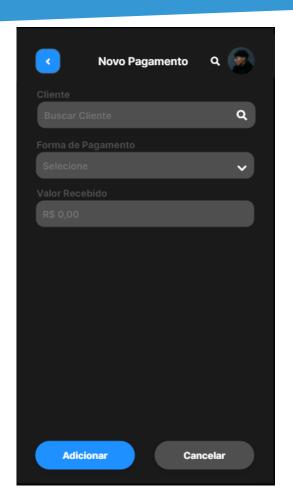
Recursos – Emissão de Venda

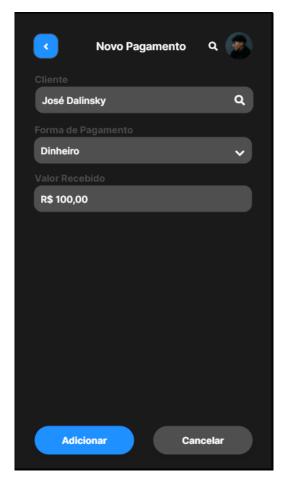


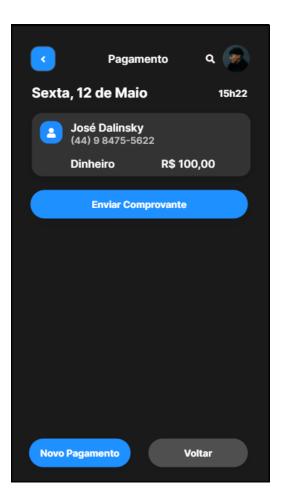




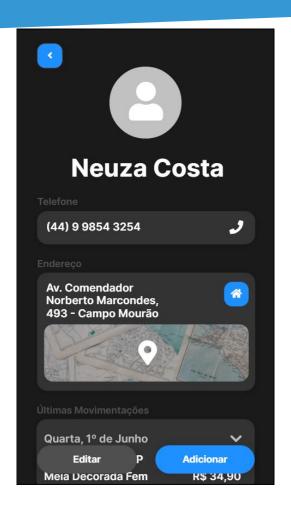
Recursos – Emissão de Pagamento

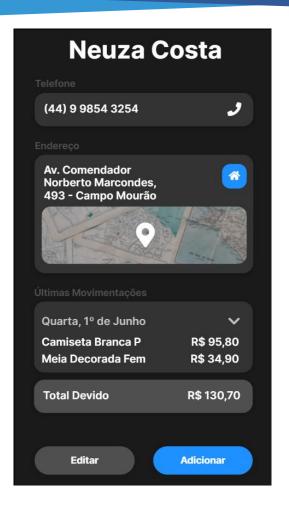






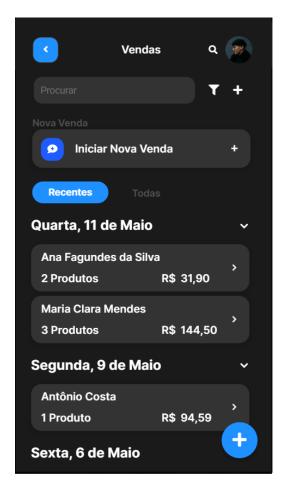
Recursos – Consulta de Dados





Recursos – Consulta de Dados





Vantagens

- Melhor organização de dados;
- Melhor resposta de informações;
- Gera valor para o cliente;
- Menor risco de perda de dados;
- Otimização nos processos diários.