Tópicos a cobrir:

* **Vendedores Autônomos**?????????
* **Método da venda**
  + **Boa parte dos registros são realizados de maneira tradicional, utilizando papel e caneta.**
  + **Tal prática é escolhida em parte por costume e preferência do vendedor, e em outras por certo preconceito ou até mesmo experiência com tentativas anteriores de adaptarem a tecnologia em seus processos.**
  + No ato da venda, são poucos os vendedores que apresentam alguma forma de comprovante ou registro de compra ao cliente, restando apenas seus registros pessoais como forma de controle sobre os produtos e a quantia vendida.

* + Ao receber pagamentos de seus clientes, diversos vendedores deixam de entregar um comprovante qualquer que comprove a quitação das dívidas do indivíduo.
  + Portanto, quando um cliente deseja consultar com seu vendedor sua situação atual sobre quanto deve, e o quê deve, por vezes o empreendedor deve dedicar certo tempo para organizar seus registros, encontrar e devolver ao cliente seus dados solicitados.
* **Desvantagens atuais**
  + **Dentre as desvantagens do processo atual, estão:**
    - **O tempo dedicado ao registro de informações, tal como o tempo dedicado à recuperação destas.**
    - **A imagem do vendedor perante o cliente, uma vez que o mesmo não apresenta qualquer via ou cupom que possa agregar valor e confiança ao cliente.**
    - **A possível perca de registros armazenados em apenas um local, e que consequentemente causam um impacto direto em sua receita.**
* **Solução - Gerenciador de Vendas**
* **Como funciona**
* **Recursos**
* **Vantagens**