**Fluxo Processo de Passagem de Bastão após Venda Accerte**

**Envolvidos**: Comercial\*, Operação, Financeira e Jurídico

**\*Comercial:** Privado e Público

\*\* Gera PV assim que Cliente der o Aceite na Proposta Comercial para setor privado e assim que Contrato estiver assinado com órgão em questão para setor publico

1. Area Comercial assim que gerar Pedido de Venda no CRM\*\*, deverá enviar de imediato um invite para demais envolvidos propondo uma agenda para reunião de passagem de bastão e garantir que a reunião seja realizada com todos;
2. Area Comercial deverá apresentar nesta reunião, que poderá ser feita remota ou presencial, dados da venda registrados na proposta comercial e desenho da arquitetura proposta:
   1. **Detalhamento Técnico**- será apresentado o escopo da venda
   2. **Forma de Pagamento** – será apresentado valores, periodicidade da venda, início do faturamento, etc
   3. **Termos e Serviços** – premissas a serem realizadas no contexto da contratação da prestação de serviço (SLA, Clausula OMA, etc)
   4. **Lista de Contatos do Cliente** (Area de Compras, Financeiro, TI)
3. Area Comercial formalizar realização da reunião através de um email para os envolvidos, que deverá ser armazenado na pasta do projeto no repositório do Cliente.

**Fluxo Desenvolvimento DEAL**

1. Entender a necessidade/dor e o negócio do Prospect/Cliente
2. Cadastrar o Prospect no CRM
3. Submeter o RO junto ao Fabricante em questão- certificar que foi registrado e aprovado
4. Buscar apoio do Pré-Venda para acessar ambiente e desenhar uma arquitetura de solução aderente ao ambiente em questão- Ter em mãos o termo de confidencialidade e invite enviado para todos envolvidos
5. Armazenar todas as informações dentro da pasta no repositório do Prospect/Cliente seguindo estrutura de sub-pastas definida
6. De posse do desenho técnico sugerido pelo pré-venda, entender, levantar custos (cotação) e agendar reunião para apresentação
7. Solicitar cotação junto aos distribuidores, sempre copiando email de vendas e se atentem aos seguintes dados:
   1. Prazo de pagamento para Distribuidor
   2. Prazo de entrega para Cliente
   3. Buscar sempre maior desconto possível do fabricante e distribuidor para viabilizar melhor margem Accerte
   4. Pedir sempre agilidade no retorno deste custo- ter conhecimento price list
8. Ao receber a cotação, precificar, e para precificar precisam saber qual será a planilha a ser utilizada e a modalidade de contratação a ser oferecida:
   1. Se for a Accerte que irá faturar o cliente- planilha Accerte
      1. Usaremos sempre o CNPJ da Accerte Tecnologia Filial, por ela que faturaremos o Cliente
      2. Se for comodato/locação, não tem ISS, levantar valor de frete com Francielle e será por peso e levantar valor DIFAL com Rafaela do Tributário
      3. Simular usando a Calculadora do cidadão o valor de custo total a ser financiado com tx 1.4 para obter valor mensalizado que deverá ser precificado com impostos para obtenção preço venda unitário e total.
   2. Se for o Distribuidor que irá faturar o cliente- planilha VAD
9. Cadastrar OPP e Estimativa com custo estimado no CRM para envio de proposta comercial e visibilidade do pipeline para empresa
   1. caso não tenha valores ainda, por favor usar price list para que nosso pipeline tenha valores reais e facilite termos noção do quanto temos de pipeline
   2. manter dados atualizado no CRM de todos os deals e indicar com veracidade os deals de Forecast do mês
10. Negociar... Fazer Followup... Ter domínio do Deal, relacionar com Cliente...Vender.

custo da Standard Edition 2 – R$ 77.520,9

Standard Edition 2 - Total com Impostos R$108.529,26

Comp

|  |
| --- |
| R$43,540.15 |
| R$6,531.02 |
| R$2,942.94 |

Total com Impostos 61.326,15

Total com Impostos 18.286,85

Total com Impostos 8.240,232

Tuning

|  |
| --- |
| R$18,930.80 |
| R$2,839.63 |
| R$1,279.56 |

Total com Impostos R$ 26.503,12

Total com Impostos R$ 7.950,96

Total com Impostos R$ 3.582,76

|  |
| --- |
| ORACLE DO BRASIL:TUNING PACK - PROCESSOR PERPETUAL Total com Impostos - R$ 26.503,12 |
| ORACLE DO BRASIL:ATUALIZACAO - TUNING PACK 2 anos - PROCESSOR PERPETUAL Total com Impostos - R$ 7.950,96 |
| ORACLE DO BRASIL:SUPORTE - TUNING PACK 2 anos- PROCESSOR PERPETUAL Total com Impostos - R$ 3.582,76 |

|  |
| --- |
| ORACLE DO BRASIL:ORACLE ADVANCED COMPRESSION - PROCESSOR PERPETUAL Total com Impostos - R$61.326,15 |
| ORACLE DO BRASIL:ATUALIZACAO - ORACLE ADVANCED COMPRESSION - PROCESSOR PERPETUAL 2 anos - Total com Impostos 18.286,85 |
| ORACLE DO BRASIL:SUPORTE - ORACLE ADVANCED COMPRESSION - PROCESSOR PERPETUAL 2anos - Total com Impostos R$ 8.240,232 |

ODA L – Total com Impostos 350K

ODA L 250 mil custo

ODA L com margem 350K

Interface gráfica do usuário, Texto

Descrição gerada automaticamente