

MANUAL

SGI.TI.MN.101

Cadastro de Cliente

Revisão: 01
Página: 1 de 6

Manual

SGI.TI.MN.101 - Cadastro de Clientes

Histórico de Revisões

	Revisão Páginas Data		Data	Modificação	Motivo	Elaboração	
•	00	Todas	17/05/2019	Construção do Manual	Implementação	Edson Rodrigo	

Índice

1.	OBJETIVO	. 2
2.	RESPONSABILIDADE	. 2
3.	ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DE CÓPIAS	. 2
4.	PREMISSAS	. 2
5.	UTILIZAÇÃO	. 2
6.	TERMOS E CONCEITOS	. 3
7.	MANUAL	. 3

Elaborado por	Data	Aprovado por	Data
Edson Rodrigo	17/05/2019	Manoel	17/05/2019

A TO	MANUAL	SGI.TI.MN.101		
~~	Cadactra da Clianta	Revisão:	01	
avatim	Cadastro de Cliente	Página:	2 de 6	

1. OBJETIVO

O objetivo deste documento é estabelecer padrões para a atuação correta no processo de cadastro de clientes.

2. RESPONSABILIDADE

Este documento deverá ser associado ao setor de TI.

3. ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DE CÓPIAS

Todos os vendedores, gerentes e proprietários das franquias e lojas próprias, além dos colaboradores do setor de TI.

4. PREMISSAS

Treinar, capacitar e garantir que todos os envolvidos tenham recebido o devido conhecimento necessário.

É preciso estar ciente que logo após cadastrar o cliente no portal é necessário buscar o mesmo no sistema de vendas(PDV), para poder vincular as vendas em seu nome.

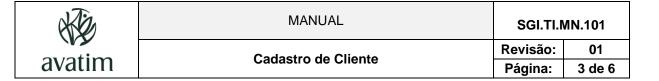
Caso não tenha realizado o cadastrado do cliente e ainda assim queira efetuar uma venda para o mesmo, o sistema permite que você insira apenas o CPF no cupom. Se após a venda a loja efetuar o cadastro do cliente informando o CPF, NOME e CONTATO, o sistema faz a vinculação automática de todos os cupons que contenham este CPF ao cadastrado feito posterior as vendas. Ou seja dessa forma o cliente não precisa ficar aguardando o vendedor realizar o seu cadastro para concluir a venda.

Salientado que, fica a cargo do vendedor anotar o CPF, NOME e CONTATO do cliente para efetuar o cadastro após a venda.

5. UTILIZAÇÃO

O manual será utilizado pelo setor de TI para formalizar, registrar e padronizar o processo de cadastro de Vendedores.

Elaborado por	Data	Aprovado por	Data	
Edson Rodrigo	17/05/2019	Manoel	17/05/2019	



6. TERMOS E CONCEITOS

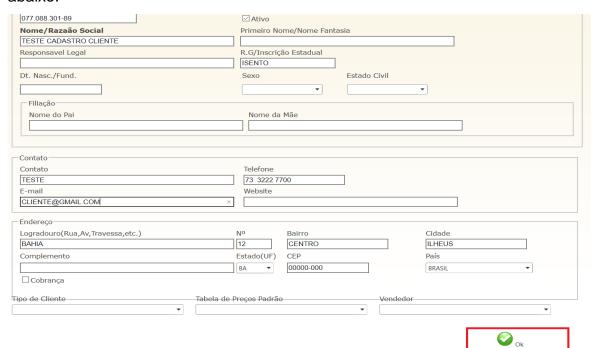
• TI – Tecnologia da Informação

7. MANUAL

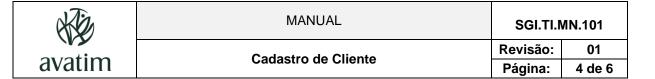
I. Para cadastrar o cliente antes da venda:

Solicite o link para Cadastro de Clientes da sua loja ao setor de TI, por E-mail ou Whatsapp.

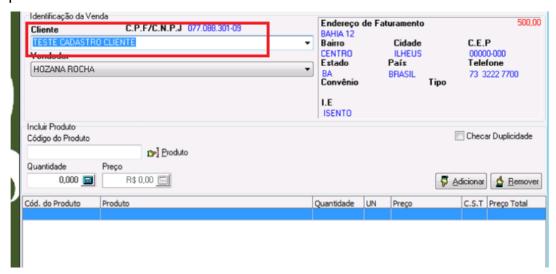
II. Após obter o link, preencha as informações conforme mostra imagem abaixo:



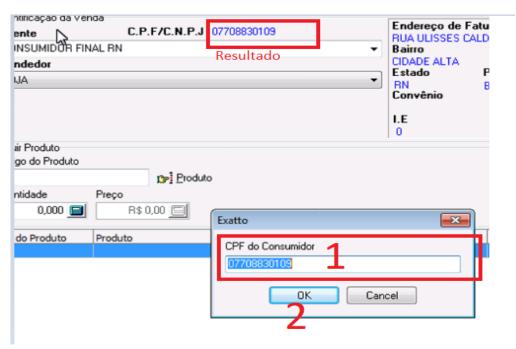




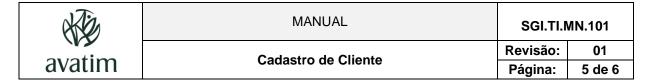
III. Após cadastrar o cliente, acesse a tela de vendas conforme mostra imagem abaixo e no campo cliente informe o nome do cliente e pressione a tecla enter.



IV. Para vender apenas com CPF pressione a tecla F4 e informe o CPF do cliente conforme imagem abaixo:



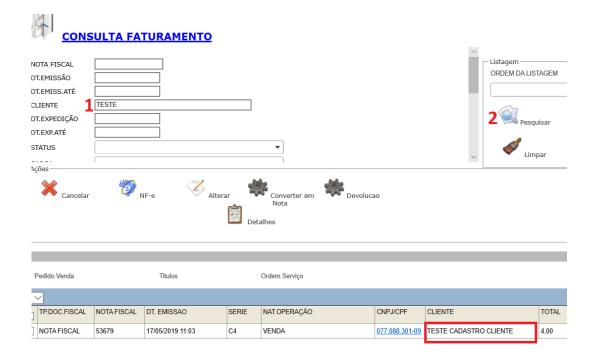
Elaborado por	Data	Aprovado por	Data	
Edson Rodrigo	17/05/2019	Manoel	17/05/2019	



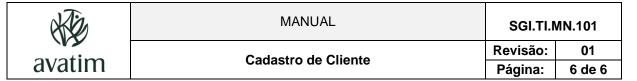
V. Para consultar as vendas efetuadas para um determinado cliente:

189.16.249.117/portalfranquias

VI. Após acessar o portal, vá em Consultas – FATURAMENTO e no campo CLIENTE informe o Nome do Cliente que deseja pesquisar as vendas. Se precisar consultar quantas vendas o cliente realizou em um determinado período utilize os campos: DT.EMISSÃO e DT.EMISS ATE.



Elaborado por	Data	Aprovado por	Data	
Edson Rodrigo	17/05/2019	Manoel	17/05/2019	



VII. Caso precise de um relatório com as vendas efetuada para um determinado cliente, acesse o Menu: Relatórios – RELATORIOS DE FATURAMENTO.

Se precisar consultar quantas vendas o cliente realizou em um determinado período utilize os campos: **DT.EMISSÃO e DT.EMISS ATE.**Conforme mostra imagem abaixo:



VIII. Resultado do relatório:

Faturamento - Sintetico

CLIENTE: TESTE

RN - N	RN - NATAL									
NF	Data	Cliente	Nat. Oper.	Cond. Pgto	Vendedor	Transportadora	Descto.	Acres.	Total	Status
53679	17/05/2019	TESTE CADASTRO	VENDA	A VISTA	LOJA	GENERICO	0,00	0,00		4,00 FATURADO
				Total da F	ilial	4,00				
				Total Ger	al	4,00				

Elaborado por	Data	Aprovado por	Data	
Edson Rodrigo	17/05/2019	Manoel	17/05/2019	