

Processo de Venda

Este manual tem como objetivo auxiliar a compreender o processo de venda dos serviços para um cliente.

Para entender o processo, precisamos gerar um orçamento com um Prospect, após aprovação o mesmo se torna um cliente, com isso podemos parametrizar os valores do orçamento no cadastro do cliente para que possamos prestar serviços e por fim faturar a empresa.

1. **Prospect:** O primeiro passo é cadastrar o cliente como Prospect no sistema, isso para fazer um orçamento, não sendo obrigatório esse procedimento para o sistema.

Para cadastrar, acesse o **Menu >> Comercial >> Prospect**.

2. **Orçamento:** Agora cadastre um orçamento para o prospect, onde deve inserir os valores do contrato.

Cadastre em **Menu >> Comercial >> Pedidos**

Após aprovado, o prospect sai de **Menu >> Comercial >> Prospect**. Para aparecer em **Menu >> Cadastros >> Empresas**.

3. **Contrato:** Após aprovação do orçamento, basta incluir o contrato para que os exames e serviços sejam realizados conforme os valores estipulados anteriormente.

Para preencher o contrato acesse **Menu >> Cadastro >> Empresas >> Financeiro**.

4. **Operacional:** Agora está disponível para que seja feito o Gerenciamento de Riscos, cadastro de funcionários e atendimentos para que no final do período de cobrança seja feito o faturamento dos clientes.