
	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

SUMÁRIO

1 OBJETIVO E ABRANGÊNCIA.....	2
2 DOCUMENTOS RELACIONADOS.....	2
3 DEFINIÇÕES.....	3
4 RELACIONAMENTO COM CLIENTES.....	3
4.1 Prospecção de clientes.....	3
4.2 Construção da carteira de clientes.....	5
4.3 Elaboração de propostas comerciais para clientes especiais.....	5
4.4 Relacionamento com clientes.....	5
4.5 Oportunidades em outros segmentos.....	5
5 ORÇAMENTOS DE CLIENTES PARA ITENS NOVOS E ALTERAÇÃO DE ENGENHARIA.....	6
5.1 Envio do orçamento via sistema do cliente.....	12
5.1.2 Acordo comercial.....	17
5.1.3 Orçamentos perdidos.....	18
5.2 Itens efetivados.....	18
5.2.1 Cadastrar itens efetivados no Tecnicon.....	19
5.2.2 Controle de ferramentas e serviços à faturar.....	20
6 INDICADORES SIG.....	21
7 ARQUIVAMENTO DE INFORMAÇÕES DO COMERCIAL OEM.....	22

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

8 CONTRATOS.....	22
9 VIAGENS.....	22
10 REVISÕES EFETUADAS.....	23
11 APROVAÇÃO DO DOCUMENTO.....	23

1 OBJETIVO E ABRANGÊNCIA

Definir as atividades realizadas no setor Comercial OEM, desde a prospecção de novos clientes, efetivação de novos projetos, relacionamento com os clientes ativos e gestão de indicadores.

2 DOCUMENTOS RELACIONADOS

MPCL01 - Orçamento de novos produtos OEM

MPEN01 - Desenvolvimento de novos produtos OEM

MPFN01 - Contratos


RQ56 - Circular Interna

RQ60 - Orçamentos para clientes

RQ170 - Check list de etapas de desenvolvimento - documentação de desenvolvimento do produto

IT44 - Faturamento

DS26 - Política de Viagens

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

3 DEFINIÇÕES

DANFE – Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica

EDI – *Electronic Data Interchange* ou troca estruturada de dados

IT – Instrução de trabalho

NF – Nota Fiscal

OEM – *Original Equipment Manufacturer* ou Fabricante Original do Equipamento


SIG – Sistema Inteligente de Gestão

CRM - Customer Relationship Management

4 RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Manter relacionamento com os decisores e influenciadores dos clientes ativos, através de visitas e contatos programados criando uma agenda anual e garantindo a satisfação através de um atendimento de excelência que supere as expectativas dos clientes, para que eles sejam nossos promotores de venda em seus mercados de atuação.

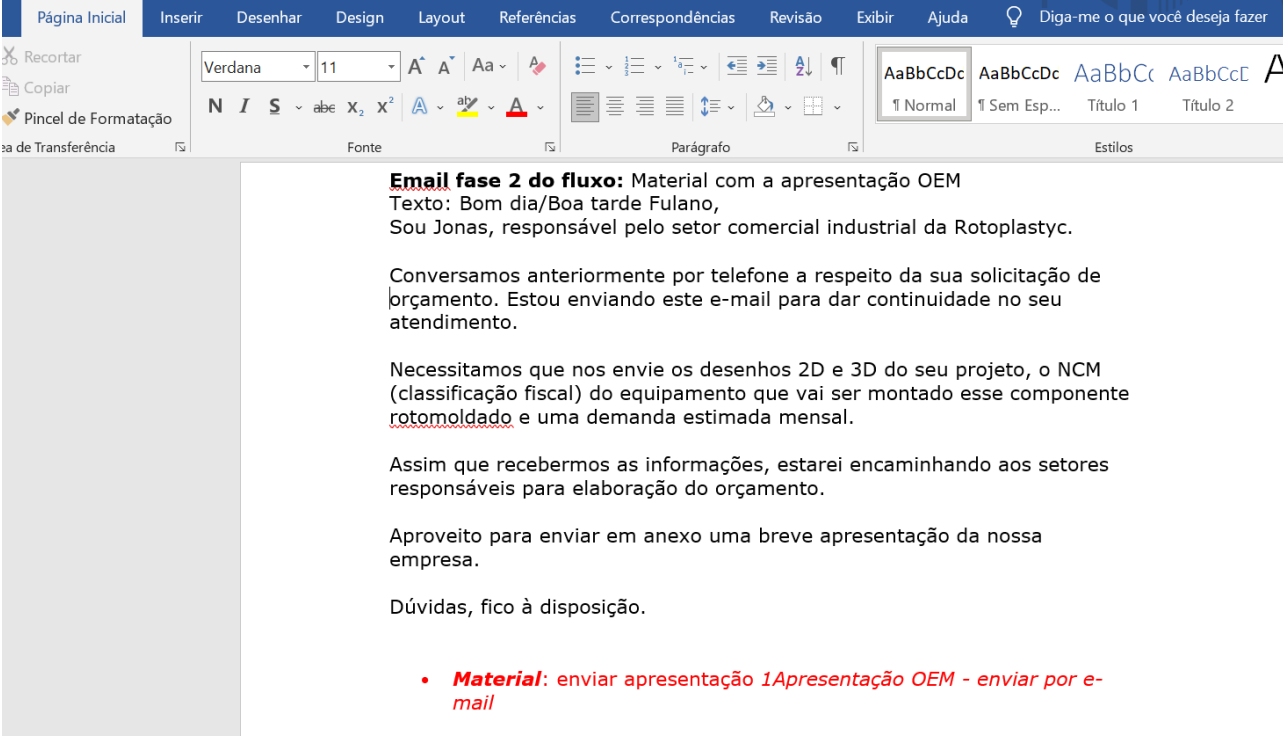
Buscando agregar novos clientes na carteira de clientes da Rotoplastyc, o Comercial deve organizar a carteira de clientes OEM, também identificar potenciais clientes para prospecção, prospectar novos produtos, retomar relacionamento com clientes inativos e realizar contatos frequentes com clientes ativos.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

4.1 Prospecção de clientes

A prospecção é realizada através de participação em feiras, divulgação da marca em redes sociais, site e visitas técnicas.

Para manter um padrão de atendimento se torna essencial transmitir uma mensagem positiva da empresa e conquistar novos clientes, neste contexto, o material de apresentação da empresa pode ser adicionado na sequência ao e-mail para complementar o atendimento e apresentar de maneira mais ampla a empresa e os segmentos industriais atendidos, o passo a passo de atendimento está na pasta setores, onde pode ser utilizado os modelos de textos prontos que estão arquivados no caminho: ORÇAMENTO DE CLIENTES\Processo de Atendimento Cliente OEM como exemplo na imagem abaixo:



Email fase 2 do fluxo: Material com a apresentação OEM

Texto: Bom dia/Boa tarde Fulano,
Sou Jonas, responsável pelo setor comercial industrial da Rotoplastyc.

Conversamos anteriormente por telefone a respeito da sua solicitação de orçamento. Estou enviando este e-mail para dar continuidade no seu atendimento.


Necessitamos que nos envie os desenhos 2D e 3D do seu projeto, o NCM (classificação fiscal) do equipamento que vai ser montado esse componente rotomoldado e uma demanda estimada mensal.

Assim que recebermos as informações, estarei encaminhando aos setores responsáveis para elaboração do orçamento.

Aproveito para enviar em anexo uma breve apresentação da nossa empresa.

Dúvidas, fico à disposição.

- **Material:** enviar apresentação 1Apresentação OEM - enviar por e-mail

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

A partir do primeiro contato com o potencial cliente, deve ser cadastrado no CRM os dados do cliente e do negócio, onde também deve ser realizado o registro das demais etapas que o cliente e/ou projeto se encontra, ORÇAMENTOS EM DESENVOLVIMENTO, PROPOSTAS ENVIADAS, ORÇAMENTO EM STAND BY e GANHOU e PERDEU, neste último deve ser registrado o motivo do não fechamento.

4.2 Construção da carteira de clientes


Anualmente deve-se realizar levantamento das vendas dos últimos 3 anos para classificar os clientes utilizando a curva ABC no Power BI, no módulo Acompanhamento Comercial – OEM, Mapa de Calor, no caminho <https://app.powerbi.com/groups/me/reports/eec4f459-a444-4b4b-92cf-84d0353f3aee/ReportSectionf262d2233a3e11251a1b?experience=power-bi&clientSideAuth=0>.

Assim deve ser criada a carteira de clientes para programar visitas e elaborar ações buscando aumentar a participação nos clientes ativos, retomar negócios com clientes inativos (sem faturamento a mais de 12 meses) e incluir novos clientes na carteira.

4.3 Elaboração de propostas comerciais para clientes especiais

Em conjunto com a Gerência e Diretoria Comercial, elaborar propostas especiais para clientes potenciais e que estão ligadas as expectativas do planejamento estratégico da empresa, visando aumentar a participação de fornecimento nos clientes ativos ou novos potenciais clientes.

4.4 Relacionamento com clientes

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

São realizadas periodicamente visitas a clientes atuais e visitas de prospecção à novos clientes. Nestas visitas, podem ser entregues materiais promocionais e buscar informações para retroalimentar os demais setores com a percepção do cliente referente ao atendimento da Rotoplastyc, mas com um principal objetivo de fornecer informações técnicas aos clientes sobre o serviço de Rotomoldagem e fechar novos negócios.


4.5 Oportunidades em outros segmentos

O setor comercial busca novas tendências da Rotomoldagem interpretando os sinais do mercado, através da divulgação da marca Rotoplastyc, estudo de perfis de clientes a fim de prospectar novos negócios. O planejamento estratégico do Comercial OEM é realizado e acompanhado através de planos de ação registrados no SIG: <https://sig.grupoadviz.com.br/login>.

5 ORÇAMENTOS DE CLIENTES PARA ITENS NOVOS E ALTERAÇÃO DE ENGENHARIA

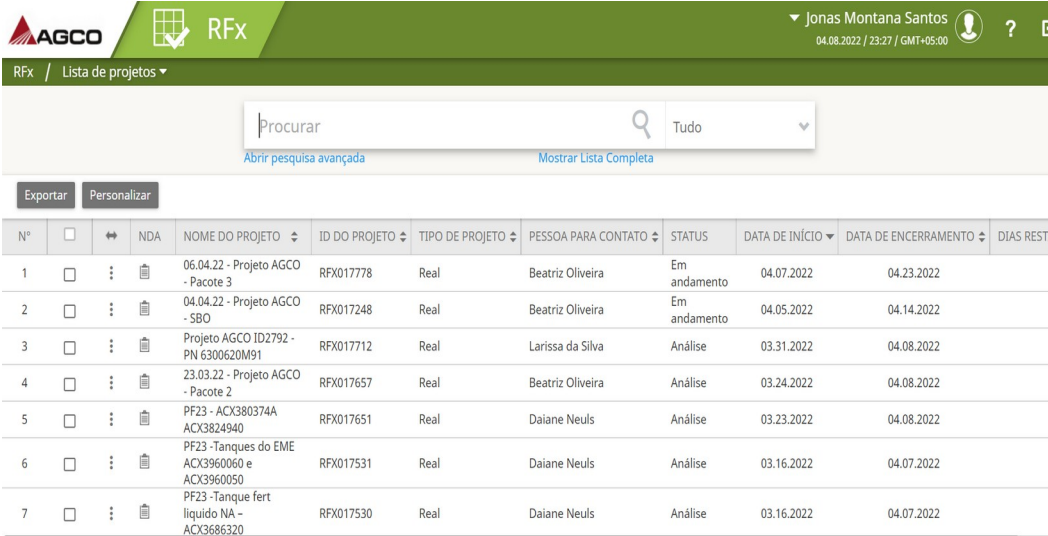
As solicitações de orçamento dos clientes podem dar entrada na Rotoplastyc por e-mail, telefone ou portal do cliente, onde deve-se solicitar as seguintes informações para iniciar o processo de orçamento de novos produtos OEM: Modelo matemático 3D e ou 2D e/ou peça física, classificação fiscal do produto, demanda estimada de consumo mensal ou anual, informações de embalagem e se tem necessidade de desenvolvimento de ferramental. Para clientes novos solicitar dados cadastrais do cliente, enviar os documentos aos analistas e assistentes comerciais do setor Comercial OEM, para realizar o cadastro do cliente conforme IT44 e solicitar uma análise de crédito ao Financeiro, essa deve ser compartilhada com o setor Fiscal e de Custos para formatação da proposta comercial.

Para a abertura do processo de cotação, alguns clientes disponibilizam estas informações via sistema, que através de um login e senha, temos acesso ao pacote dos itens para efetuarmos o download e assim dar sequência no processo de orçamentos.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

Para ter acesso ao portal do cliente AGCO, o caminho *W:\negócios\Documentos portal AGCO Synertrade* disponibilizará acesso as pastas com todas as informações necessárias para acessar o portal Synertrade.

Ao acessar o portal Synertrade, verifica-se o nome do projeto e ID do projeto, conforme imagem da lista de projetos do cliente AGCO:



Nº		NDA	NOME DO PROJETO	ID DO PROJETO	TIPO DE PROJETO	PESSOA PARA CONTATO	STATUS	DATA DE INÍCIO	DATA DE ENCERRAMENTO	DIAS RESTA
1	<input type="checkbox"/>		06.04.22 - Projeto AGCO - Pacote 3	RFX017778	Real	Beatriz Oliveira	Em andamento	04.07.2022	04.23.2022	
2	<input type="checkbox"/>		04.04.22 - Projeto AGCO - SBO	RFX017248	Real	Beatriz Oliveira	Em andamento	04.05.2022	04.14.2022	
3	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2792 - PN 6300620M91	RFX017712	Real	Larissa da Silva	Análise	03.31.2022	04.08.2022	
4	<input type="checkbox"/>		23.03.22 - Projeto AGCO - Pacote 2	RFX017657	Real	Beatriz Oliveira	Análise	03.24.2022	04.08.2022	
5	<input type="checkbox"/>		PF23 - ACX380374A ACX3824940	RFX017651	Real	Daiane Neuls	Análise	03.23.2022	04.08.2022	
6	<input type="checkbox"/>		PF23 - Tanques do EME ACX3960060 e ACX3960050	RFX017531	Real	Daiane Neuls	Análise	03.16.2022	04.07.2022	
7	<input type="checkbox"/>		PF23 - Tanque fert liquido NA - ACX3686320	RFX017530	Real	Daiane Neuls	Análise	03.16.2022	04.07.2022	







Para acessar o portal do cliente John Deere, o caminho *W:\negócios\Documentos portal John Deere – Cotações* disponibiliza o login, a senha de acesso e instruções para acessar o portal.


A imagem abaixo, ilustra a página dos itens para cotação no portal John Deere.

ver tudo	Número da Cotação	Código de Material, Revisão, Descrições	EAU/QT	RFQ	Custo do Material	Custo de Ferramental	Propósito da Solicitação	Resposta do Fornecedor	Resposta Deere	Status da Cotação	Data Fim da Cotação	Dados da Co Submissi
	Criar Ver	TA24776 , A , TAMPA, TAMPA DO TANQUE DE COMBUSTIVEL RH	1	417551	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	28 de janeiro de 2022	
	Criar Ver	AT458160 , D , DEF TANK, DEF TANK, 444/524/544/624	80	378687	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	07 de junho de 2021	
	Criar Ver	AT458161 , E , DEF TANK, DEF TANK, BARE 444/524/54	80	378687	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	07 de junho de 2021	
	Criar Ver	RE598104 , A , TUBO DE FLUXO DE AR, CONJUNTO DE DUTO DE AR	350	375225	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	23 de abril de 2021	
	Criar Ver	TA16610 , A , TANQUE DE COMBUSTIVEL, TANQUE DE COMBUSTIVEL LH COM SENSO DE COMBUSTIVEL	2500	354322	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	04 de janeiro de 2021	
	Criar Ver	TA16619 , A , TANQUE DE COMBUSTIVEL, TANQUE DE COMBUSTIVEL RH	2500	354322	0,00	0,00	Cotação	Nenhum	Nenhum	Aberto	04 de janeiro de 2021	




Preciso de ajuda? ^

Após receber as informações dos clientes, pesquisar se o item já foi cotado anteriormente dentro da pasta W:\orçamentos de clientes, abrir uma pasta no caminho W:\orçamentos de clientes – do ano atual ABERTOS, para cada item a ser orçado, nomear a pasta em letra maiúscula com o nome do cliente, descrição do item e código do item, conforme imagem abaixo.



Nome	Data de modificação	Tipo
 AGCO - TANQUE DE COMBUSTIVEL F8 - 4384986M94	14/04/2021 11:46	Pasta de arquivos
 MWM - TANQUE 100 L - 970009600026	26/04/2021 16:55	Pasta de arquivos
 MWM - TANQUE 100 L - 970009600066	26/04/2021 16:58	Pasta de arquivos
 MWM - TANQUE 25 L - 970009600076	26/04/2021 17:04	Pasta de arquivos
 JOHN DEERE - FENDER, LEFT - T328613	28/04/2021 22:01	Pasta de arquivos
 JOHN DEERE - FUEL TANK, PURCHASED TANK ASSEMBLY - AT502571	28/04/2021 22:02	Pasta de arquivos
 JOHN DEERE - FENDER, RIGHT - T328609	28/04/2021 22:02	Pasta de arquivos

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

Em casos em que o item já tenha sido orçado anteriormente, deve-se recortar todas as informações anteriores e abrir uma pasta dentro da pasta do item e nomear como ARQUIVADO, também abrir mais duas novas pastas nomeadas em letra maiúscula, e nomear como DESENHOS e DOCUMENTOS, conforme imagem abaixo.


Nome	Data de modificação	Tipo	Tamanho
 ARQUIVADOS	20/06/2022 15:08	Pasta de arquivos	
 DESENHOS	20/06/2022 15:14	Pasta de arquivos	
 DOCUMENTOS	22/06/2022 07:58	Pasta de arquivos	

Em casos de novo item abrir apenas duas pastas nomeadas em letra maiúscula, e nomear como DESENHOS e DOCUMENTOS, conforme imagem abaixo.

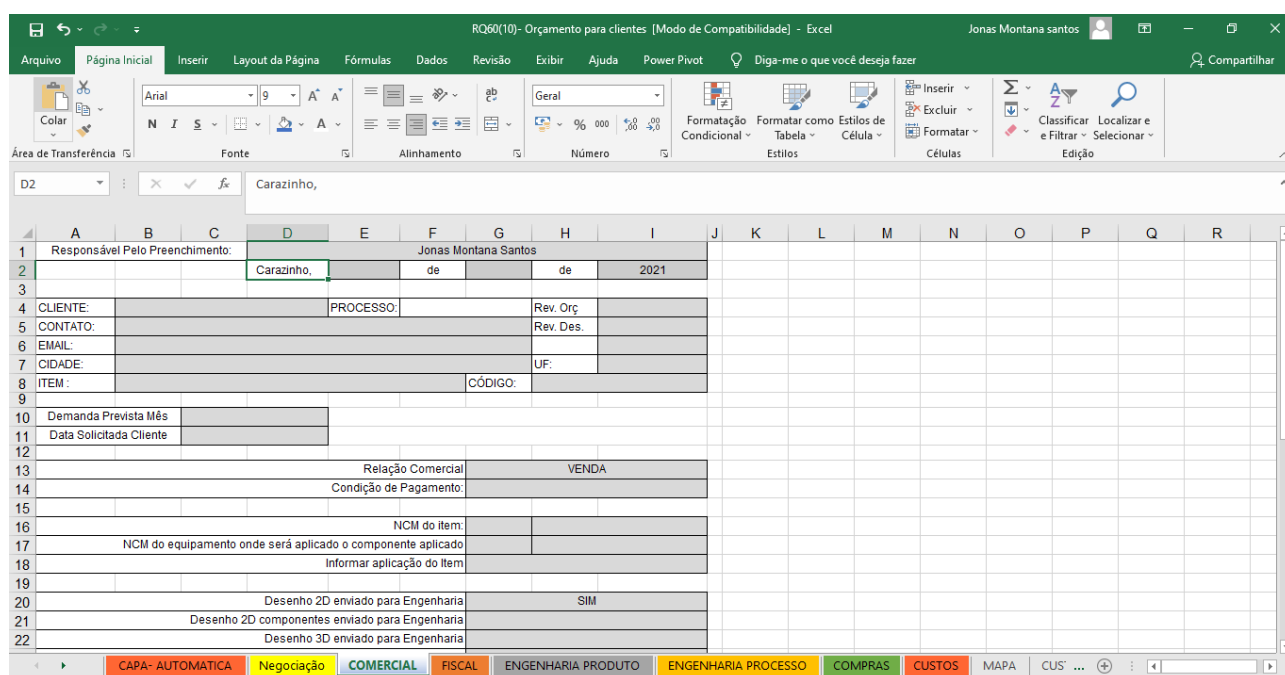
Nome	Data de modificação	Tipo	Tamanho
 DESENHOS	31/05/2021 17:52	Pasta de arquivos	
 DOCUMENTOS	14/06/2021 15:32	Pasta de arquivos	

Arquivar os desenhos dentro da pasta DESENHOS e copiar o documento padrão da RQ60 que está arquivado no caminho W:\orçamentos de clientes, arquivando dentro da pasta documentos, conforme imagem abaixo.

Setores (Z:) > ORÇAMENTO DE CLIENTES > 2021 > ORÇAMENTOS EM ABERTO > AGCO - BLINDAGEM - 71426216 > DOCUMENTOS

Nome	Data de modificação	Tipo	Tamanho
 RQ60(10)- Orçamento para clientes AGCO - BLINDAGEM - 71426216	21/07/2021 13:38	Planilha do Micro...	359 KB


Depois de realizar a abertura das pastas e arquivar os desenhos e documentos, o RQ60 deve ser nomeado com o nome cliente + descrição do item + código do item, após o documento deve ser preenchido com as informações solicitadas na aba COMERCIAL.



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	
1	Responsável Pelo Preenchimento:			Jonas Montana Santos															
2				Carazinho,		de		de	2021										
3																			
4	CLIENTE:			PROCESSO:			Rev. Orç												
5	CONTATO:						Rev. Des.												
6	EMAIL:																		
7	CIDADE:						UF:												
8	ITEM :						CÓDIGO:												
9																			
10	Demanda Prevista Mês																		
11	Data Solicitada Cliente																		
12																			
13				Relação Comercial			VENDA												
14				Condição de Pagamento:															
15																			
16				NCM do item:															
17				NCM do equipamento onde será aplicado o componente aplicado															
18				Informar aplicação do Item															
19																			
20				Desenho 2D enviado para Engenharia			SIM												
21				Desenho 2D componentes enviado para Engenharia															
22				Desenho 3D enviado para Engenharia															

Responsável Pelo Preenchimento:		Jonas Montana Santos			
		Carazinho,		de	
				de	2021
CLIENTE:		PROCESSO:		Rev. Orç	
CONTATO:				Rev. Des.	
EMAIL:					
CIDADE:				UF:	
ITEM :			CÓDIGO:		
Demanda Prevista Mês					
Data Solicitada Cliente					
Relação Comercial			VENDA		
Condição de Pagamento:					
NCM do item:					
NCM do equipamento onde será aplicado o componente aplicado					
Informar aplicação do item					
Desenho 2D enviado para Engenharia			SIM		
Desenho 2D componentes enviado para Engenharia					
Desenho 3D enviado para Engenharia					
Desenho 2D enviado para Engenharia					
Frete			FOB (fábrica ROTOPLASTYC – CARAZINHO)		
Incluir no custo Embalagem Especificada pelo cliente			NÃO		
Se, sim, informar especificação da Embalagem					
Informar quantidade de peças na Embalagem			Não Informado		
Embalagem Rack Metálico fornecido pelo Cliente			Não Informado		
Incluir no custo Embalagem Especificada pelo Rotoplastyc			NÃO		
Cliente permite o fornecimento em Tecido com retorno para Rotoplastyc			NÃO		
Transferência de Ferramental			NÃO		
Se SIM, informar quantidade de cavidades do molde			1		
Se NÃO, informar condições de Pagamento Ferramental:					
Informar Propriedade do Ferramental			CLIENTE		
Este orçamento é válido (Dias)			10		

Após finalizar esse processo, deve ser enviado um e-mail para o grupo de e-mail orcamentosoem@rotoplastyc, **que contempla os setores de Engenharia de Produto, Engenharia de Processos, Compras, Fiscal, Custos e Qualidade**, com o assunto em letra maiúscula: ORÇAMENTOS CLIENTE + DESCRIÇÃO DO ITEM + CÓDIGO DO ITEM E OU DO PROJETO, e no corpo do e-mail enviar o caminho do orçamento, conforme exemplo da imagem abaixo:

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

ORÇAMENTO CLIENTE STARA - STARA - RESERVATÓRIO HIDRÁULICO 80 LITROS - 7409-4033 - REV01

Amanda Moraes do Prado <amanda.prado@rotoplastyc.com.br>
para Orçamentos ▾

seg., 20 de jun. 17:33 (há 3 dias)

Boa tarde a todos,

Seguem os caminhos para as cotações do nosso cliente STARA.


Orçamentos de clientes\2022\ORÇAMENTOS ABERTOS\STARA - RESERVATÓRIO HIDRÁULICO 80 LITROS - 7409-4033 - REV01

Qualquer dúvida, estamos a disposição;

Depois de enviado aos demais setores, deve ser registrado os orçamentos no Controle de Orçamentos OEM, que é compartilhado com os demais setores para acompanhamento e controle, conforme caminho abaixo: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1hXmVtRL4RpMidgDNe1_akOikJYcLvqZW/edit#gid=1273333469.

Dia/Mês Ano/ Recebimen to Cliente	Cliente	Projeto Descrição	Item	REV Orçamento	Comercia l Entrada	Engenharia / Prevista	Engenharia / Realizada	Fiscal / Prevista	Fiscal / Realizada	Compras / Prevista	Compras / Realizada	Custos / Prevista	Custos / Realizada	Comercial/ Cliente Previsto	Comercial/ Cliente Realizado	Dias Previstos	DIAS EXECUTADO S
31-mar.	John Deere	RFQ 372483 Tanques Projeto	TA16610	1	1-abr.	2-abr.	9-abr.	5-abr.	5-abr.	5-abr.	22-abr.	6-abr.	23-abr.	7-abr.	26-abr.	6	25
31-mar.	John Deere	RFQ 372483 Tanques Projeto	TA16619	0	1-abr.	2-abr.	9-abr.	5-abr.	5-abr.	5-abr.	22-abr.	6-abr.	23-abr.	7-abr.	26-abr.	6	25
6-abr.	Kuhn	Reservatóri o de 50 litros - Kuhn	Y630379 0	0	12-abr.	13-abr.	14-abr.	16-abr.	16-abr.	16-abr.	19-abr.	17-abr.	19-abr.	18-abr.	20-abr.	6	8

Após conclusão de todo o processo, o setor de Custos irá retornar um e-mail informando que os custos foram preenchidos, então neste momento o Comercial analisa e confere antes de enviar a proposta ao cliente, podendo ser por e-mail ou whatsapp, utilizando a capa da RQ60, postando via sistema do cliente (John Deere, AGCO) ou entregue pessoalmente durante uma visita agendada.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

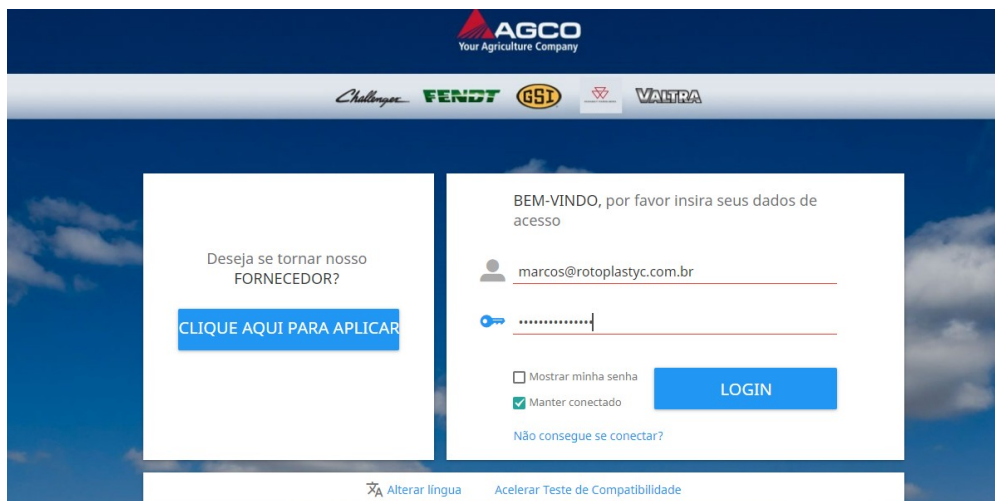
5.1 Envio do orçamento via sistema do cliente

Para alguns clientes específicos, efetuamos via sistema do cliente o envio do orçamento.

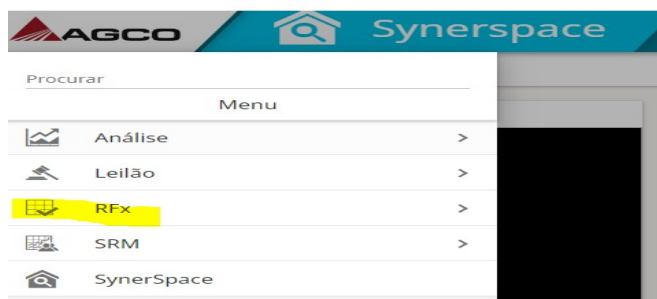
Seguir o passo a passo do envio do orçamento via sistema do cliente John Deere através do caminho *W:\negócios\Documentos portal John Deere – Cotações* onde contém as instruções para acessar o portal John Deere e concluir o processo de cotação.

Assim como o cliente John Deere, segue o passo a passo do envio de orçamento via sistema do cliente AGCO.

Página inicial de acesso ao sistema Synertrade do cliente AGCO:




Clicar na aba RFX para ter acesso às cotações:





Na sequência, abrirá o quadro com todos os itens disponíveis ou já publicados para incluir as cotações finalizadas. Para iniciar o processo de envio das informações, deve-se selecionar o número da RFX desejada, através do campo ID DO PROJETO:

AGCO RFX										
RFX / Lista de projetos										
<div> <div>Procurar</div> <div>Tudo</div> </div> <div> Abrir pesquisa avançada Mostrar Lista Completa </div>										
Nº		NDA	NOME DO PROJETO	ID DO PROJETO	TIPO DE PROJETO	PESSOA PARA CONTATO	STATUS	DATA DE INÍCIO	DATA DE ENCERRAMENTO	DIAS RESTANTES
1	<input type="checkbox"/>		CR Híbrida - Proposta	RFX018188	Real	Kauhane Tonial	Em andamento	06.07.2022	07.07.2022	
2	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2294 - PN ACW3679180 e ACX012761C	RFX018169	Real	Larissa da Silva	Análise	06.03.2022	06.16.2022	
3	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2344	RFX018167	Real	Larissa da Silva	Análise	06.03.2022	06.16.2022	
4	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2294 - PN ACW3679180 e ACX012761C	RFX018014	Real	Larissa da Silva	Fechado	06.03.2022	06.03.2022	
5	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2344	RFX018152	Real	Larissa da Silva	Fechado	06.03.2022	06.03.2022	
6	<input type="checkbox"/>		C3-21_Plásticos- ACX3120600 / ACX3461590	RFX018050	Real	Filipe Navarro	Análise	05.06.2022	06.08.2022	
7	<input type="checkbox"/>		20.02.22 - PROJETO AGCO - Pacote 4	RFX017933	Real	Beatriz Oliveira	Análise	04.25.2022	06.16.2022	
8	<input type="checkbox"/>		06.04.22 - Projeto AGCO - Pacote 3	RFX017778	Real	Beatriz Oliveira	Prorrogado	04.07.2022	06.22.2022	
9	<input type="checkbox"/>		Projeto AGCO ID2792 - PN 6300620M91	RFX017712	Real	Larissa da Silva	Análise	03.31.2022	06.03.2022	
10	<input type="checkbox"/>		23.03.22 - Projeto AGCO - Pacote 2	RFX017657	Real	Beatriz Oliveira	Análise	03.24.2022	05.14.2022	
82 Registros localizados 1 11 21 31 41 51 61 71 81 Seguinte Voltar 10 Registros										

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

Clicar em ESTRUTURAS para abrir os itens da cotação:



RFX

RFX / Lista de projetos ▾ / Projeto **CR Híbrida - Proposta** ID do projeto **RFX018188** Status do projeto **Em andamento**



DETALHES DO PROJETO MINHA EQUIPE DOCUMENTOS **ESTRUTURAS** LISTA DE TAREFAS FORUM DE PROJETO

Voltar à vista geral

INFORMAÇÕES GERAIS DO PROJETO

Nome do projeto CR Híbrida - Proposta

Selecionar por PRICING GRID para abrir a cotação:



RFX

RFX / Lista de projetos ▾ / Projeto **Projeto AGCO ID2294 - PN ACW3679180 e ACX012761C** ID do projeto **RFX018169** Status do projeto **Análise**



DETALHES DO PROJETO MINHA EQUIPE DOCUMENTOS **ESTRUTURAS** LISTA DE TAREFAS FORUM DE PROJETO

Procurar


Abrir pesquisa avançada



Mostrar Lista Completa

Exportar Adicionar aos favoritos Personalizar


Nº	<input type="checkbox"/>	↔	MENSAGEM	NOME DO ATRIBUTO ▾	NÍVEL ▲	ETAPA CAMPANHA DE AVALIAÇÃO ▾	STATUS ▾	TIPO ▾	GRUPO DE
1	<input type="checkbox"/>	⋮	Não respondido	 Instructions/Summary (BDCBD)	1	1	Análise	Questionário	
2	<input type="checkbox"/>	⋮	Não respondido	 Pricing Grid (BDCBD)	1.1	1	Análise	Grade	

Selecionando o PART NUMBER onde preenchemos as informações da cotação com as informações retiradas da RQ 60:


 Rotoplastyc tecnologia em rotomoldagem	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

  RFx														
RFx / Lista de projetos ▾ / Projeto Projeto AGCO ID2294 - PN ACW3679180 e ACX012761C ID do projeto RFX018169 Status do projeto Análise Fu														
PRICING GRID (BDCBD)														
Voltar à vista geral Exportar Adicionar aos favoritos														
N°	<input type="checkbox"/>	AÇÃO	(B) PART NUMBER	(B) PRICING UNIT	(B) EST. ANNUAL VOLUME	(B) PART DESCRIPTION	(B) DRAWING REV. LEVEL	(B) SURFACE FINISH	(B) UOM	(B) INCOTERMS	(B) AGCO PLANT LOCATION	(S) STANDARD PACKAGE QUANTITY	(S) MOQ	COM
1	<input type="checkbox"/>		ACW3679180	1	269	PROTECAO JUNTA INTERMEDIARIA	1		EA (each)		AGCO do Brasil: Santa Rosa			
2	<input type="checkbox"/>		ACX012761C	1	51	BOCAL MENOR DESCARREGADOR	1		EA (each)		AGCO do Brasil: Santa Rosa			
2 Registros localizados Voltar 10 Registros ▾														

Incluído na cotação o arquivo *Cost Breakdown General*, com os custos do desenvolvimento da peça:

 RFQ overview Raw Material Purchased parts Manufacturing costs Overhead costs Tooling costs														
Overheads														
Raw material + purchased parts + manufacturing = direct Production Costs														
158,89 + 191,95 + 94,50 = 445,34 82,04%														
Markup Absolute Cost Fraction														


E o arquivo *Cost Breakdown Tooling*, com os custos do desenvolvimento da ferramenta:

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

Após publicação, envio ou apresentação das propostas aos clientes, retornar ao caminho l *orçamentos de clientes*, e transferir a pasta da cotação para a pasta **NEGOCIAÇÃO**, também transferir a linha com os registros da cotação no controle de orçamentos no Google Drive para a ABA Orçamentos em Negociação e registrar as ações no CRM para visibilidade e status de cada orçamento.

5.1.2 Acordo comercial

Para todos os itens efetivados preencher a aba **INFORMAÇÕES PARA ITEM EFETIVADO** no RQ60 do item efetivado, e então encaminhar a efetivação para a Engenharia de Desenvolvimento por e-mail aos grupos custos@rotoplastyc.com.br e analisecriticadedesenvolvimento@rotoplastyc.com.br com o título: **ITEM EFETIVADO – CLIENTE – DESCRIÇÃO DA PEÇA**, e no corpo do e-mail anexar a ordem de compra do cliente e ou acerto comercial para a ferramenta, também informando se a ferramenta será transferida, faturada, amortizada em peças, paga diretamente pelo cliente ao fornecedor ou subsidiada pela Rotoplastyc, conforme imagem abaixo.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

ITEM EFETIVADO CLIENTE AGCO - ACX3244500 ➤



Jonas Montana Santos <jonas@rotoplastyc.com.br>
para Reunião, Custos, faturamento, Nelson, Pâmela, Marcos ▾

sex., 25 de jun. 08:47 ☆ ↩ ⋮

Bom dia a todos

Segue em anexo os pedidos de protótipo enviado pelo cliente AGCO para início do desenvolvimento do **item** protótipo ACX3244500.

OBS: Conforme orçamento, temos 25 dias a partir de hoje para construir a ferramenta e fabricar o pedido de 20 UN.

[@Pâmela Janaina Mayer](#) favor lançar o pedido de protótipo CIOF 209 (destaque de impostos integralmente) no sistema e retornar o número de nosso pedido para controle, data pedido dia 25/07/2021.


Qualquer dúvida estou à disposição e no aguardo de retorno.

Atenciosamente;

Após concluir essa etapa de efetivação, retornar ao caminho *orçamentos de clientes*, e transferir a pasta da cotação para a pasta EFETIVADOS, transferir a linha com os registros da cotação no controle de orçamentos no Google Drive para a ABA Orçamentos Concluídos e as informações pertinentes para a aba Efetivados Clientes Atuais e/ou Efetivados Clientes Novos e também registrar as ações no CRM para visibilidade e status de cada orçamento.

5.1.3 Orçamentos perdidos

Após concluir a etapa de negociação e não efetivação da cotação, retornar ao caminho *orçamentos de clientes*, e transferir a pasta da cotação para a pasta CONCLUÍDOS, também transferir a linha com os registros da cotação no controle de orçamentos no Google Drive para a ABA Orçamentos Concluídos e também registrar o motivo da perda no CRM para visibilidade e status de cada orçamento.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

5.2 Itens efetivados

O controle dos novos itens efetivados é realizado pela Engenharia de Desenvolvimento e segue o processo **MPEN01 - Desenvolvimento de Novos Produtos OEM**.

O Comercial acompanha todo o processo de desenvolvimento, **solicita para o cliente o envio do pedido do item efetivado para ser lançado no sistema TECNICON e informa ao setor de Engenharia a quantidade de peças a produzir.**


Se comunica com o cliente e auxilia nas etapas definidas pela Engenharia de Desenvolvimento que são registradas no RQ170 e em reunião semanal, onde são negociadas e acompanhadas as datas de atendimento junto aos demais setores (Engenharia, Suprimentos, PCP, Qualidade e Comercial OEM), partindo da data final que foi acordada com o cliente em RQ60 e/ou acordo comercial.

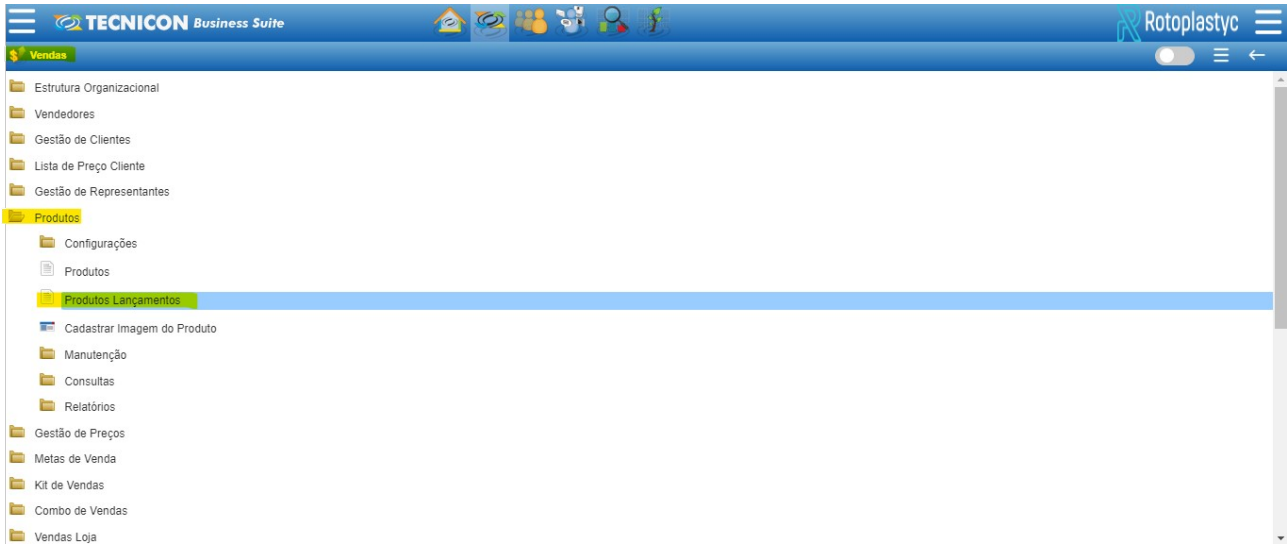
As datas previstas e executadas são registradas em ATA da RQ170 que é compartilhada pela Engenharia de Desenvolvimento no Google Drive conforme caminho :

https://docs.google.com/spreadsheets/d/16UVMOKdDZwNuzWkqCpcAdUzooGF_Fjq5/edit#gid=669244814.


5.2.1 Cadastrar itens efetivados no Tecnicon

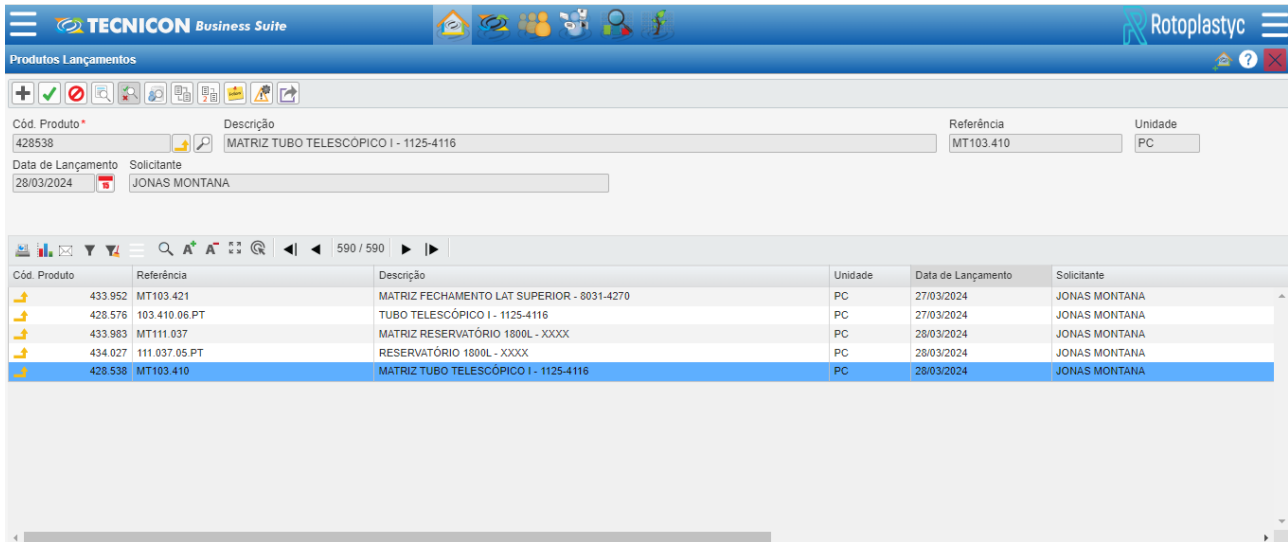
Após todos os cadastros realizados pela Engenharia de Produto para as ferramentas e peças, a referência do item que será comercializado (componentes individuais + conjunto) e da matriz, deve ser lançada no TECNICON, módulo "Vendas", clicando em "produtos" + "produtos lançamentos", conforme ilustrado na imagem abaixo.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024



Após abrir a tela de produtos lançamentos, incluir o código da matriz (ferramenta) e também o código do item que será comercializado (componentes individuais + conjunto) com a data que o item foi efetivado, conforme ilustrado na imagem abaixo.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024




Cód. Produto	Referência	Descrição	Unidade	Data de Lançamento	Solicitante
433.952	MT103.421	MATRIZ FECHAMENTO LAT SUPERIOR - 8031-4270	PC	27/03/2024	JONAS MONTANA
428.576	103.410.06.PT	TUBO TELESCÓPICO I - 1125-4116	PC	27/03/2024	JONAS MONTANA
433.983	MT111.037	MATRIZ RESERVATÓRIO 1800L - XXXX	PC	28/03/2024	JONAS MONTANA
434.027	111.037.05.PT	RESERVATÓRIO 1800L - XXXX	PC	28/03/2024	JONAS MONTANA
428.538	MT103.410	MATRIZ TUBO TELESCÓPICO I - 1125-4116	PC	28/03/2024	JONAS MONTANA

Essas informações serão utilizadas pelo setor de RH e também para análises de ciclo de vida e representatividade dos itens efetivados no *Power BI*.

5.2.2 Controle de ferramentas e serviços à faturar

O controle de uma ferramenta efetivada e ou serviço é feito através do caminho *comercial_fiscal_financeiro*, na pasta **Controle de Ferramental – Faturamento**, conforme imagem abaixo:

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024



Preenchimento Comercial				Preenchimento Financeiro			
Empresa	Produto	Valor	O.C.	Pedido Sistema Tecnicon	Nota fiscal	Data de faturamento	Prazo de pagamento
LICS	MT239.021_MATRIZ TAMPA SUPORTE MOTOR	R\$ 7.300,73	e-mail	30264		31/07/2022	à vista
STARA	MT103.367_MATRIZ PROTEÇÃO EXTERNA DE INOCULANTE	R\$ 76.770,78	4500853181	30296	101831	13/05/2022	30/45/60
STARA	MT103.366_MATRIZ RESERVATORIO INOCULANTE 1275 LITROS	R\$ 71.438,28	4500853181	30296	101831	13/05/2022	30/45/60
STARA	MT103.368_MATRIZ RESERVATORIO AGUA LIMPA 120 LITROS	R\$ 29.100,20	4500853181	30296	101831	13/05/2022	30/45/60
STARA	MT103.365_MATRIZ RESERVATORIO ADUBO	R\$ 86.675,65	4500853181	30296	101831	13/05/2022	30/45/60
STARA	MT103.364_MATRAIZ RESERVATORIO SEMENTES	R\$ 52.010,44	4500853181	30296	101831	13/05/2022	30/45/60
VENCE TUDO	MT105.203_CM CAIXA COMPLETA 5 SAIDAS BRUTTA 4800L	R\$ 75.000,00	aguard. Envio			01/08/2022	30/60
STARA	MT103.382_MATRIZ RESERVATÓRIO SEMENTE 2000 LITROS - 6627-4000	R\$ 82.232,95	aguard. Envio				30/45/60
STARA	MT103.383_MATRIZ RESERVATÓRIO ADUBO 4050L - 6627-4001	R\$ 104.853,83	aguard. Envio				30/45/60
STARA	MT103.384_MATRIZ RESERVATÓRIO INOCULANTE 1650L - 6627-4002	R\$ 78.609,95	aguard. Envio				30/45/60
STARA	MT103.385_MATRIZ CAPA PROTEÇÃO RESER 1650 L - 6627-4050	R\$ 79.425,43	4500867205				30/45/60


Esse controle é realizado mensalmente para acompanhar as ferramentas negociadas que foram faturadas, as que ainda estão pendentes de faturamento e o total de ferramentas efetivadas durante o ano. A ferramenta deve estar cadastrada no sistema TECNICON pelo setor de Engenharia para o setor Comercial poder lançar o pedido no sistema TECNICON conforme acordo comercial registrado na planilha.

É necessário o envio do pedido pelo cliente para o lançamento no sistema TECNICON, onde ficará programada a data no pedido para o dia do faturamento que será solicitada através de um e mail para o setor Fiscal (fiscal@rotoplastyc.com.br) realizar a emissão da Nota Fiscal.

6 INDICADORES SIG

O Comercial OEM é responsável pelo resultado e ações dos indicadores do painel principal do SIG: <https://sig.grupoadvic.com.br/login>, para acessar o sistema deve ser seguido os processos conforme arquivos da pasta X:\SIG - Instruções e indicadores.



Jonas Montana
Colaborador

Início / Acompanhamento de Resultados / Comercial OEM ~ / Gerenciar Painel

←

Comercial OEM ⓘ

Ver outro Painel de Controle ?

Você está vendo

Gestão de Resultados 2021

↺

Edição Rápida

Consolidar

📊

📅

🔍

🖨

														Ocultar períodos (12)			
Indicadores (05)		2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	Realizado	Meta	Indicadores (05)	
100%		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro				
Receita OEM	M	R\$3.250.355,10	R\$3.588.661,61	R\$3.969.447,05	R\$3.793.049,83	R\$3.774.176,79	R\$4.119.123,62	R\$4.502.102,24	R\$4.218.673,95	R\$4.303.331,98	R\$3.670.579,67	R\$3.853.558,04	R\$2.056.940,12	R\$22.394.814,00	R\$45.000.000,00	M	Receita OEM
	R	R\$3.367.995,80	R\$3.737.794,83	R\$4.412.673,80	R\$4.608.523,47	R\$5.364.733,51	R\$6.448.267,53							R\$27.919.998,74		R	65%
	%	103,62%	104,16%	114,04%	121,5%	142,14%	156,55%							124,76%		%	
Orçamentos Efetivados	M	0	0	0	0	15	15	15					45	15		M	Orçamentos Efetivados
	R	3	6	14	14	22	28							28	45	R	55%
	%	400%	700%	1500%	1500%	146,67%	186,67%							186,67%		%	
Prazo médio de Recebimento - OEM - Consolidado	M	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	44 Dias	M	Prazo médio de Recebimento - OEM - Consolidado
	R	46 Dias	44 Dias	41 Dias	41 Dias	40 Dias	40 Dias							42 Dias	44 Dias	R	62%
	%	95,65%	100%	107,32%	107,32%	110%	110%							104,76%		%	
RNC Pendente Comercial OEM - Consolidado	M	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0	0	0	M	RNC Pendente Comercial OEM - Consolidado
	R	0	0	0	0	0	0							0	0	R	6%
	%	100%	100%	100%	100%	100%	100%							100%		%	
Consumo Interno Comercial OEM - Consolidado	M	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$606,15	R\$3.636,90	R\$7.273,80	M	Consumo Interno Comercial OEM - Consolidado
	R	R\$51,86	R\$887,20	R\$155,58	R\$989,32	R\$1.750,73	R\$551,34							R\$4.365,93		R	6%
	%	1158,82%	68,32%	339,51%	62,53%	34,62%	109,36%							83,3%		%	
PERFORMANCE GERAL		99,57%	98,42%	100%	98,13%	96,73%	100%							99,17%			


Também deve ser preenchido e acompanhado os indicadores auxiliares.

Indicadores Auxiliares

Indicadores (24)		2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021	2021
		Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro
Receita Ferramental	M											
	R	R\$12.981,45	R\$6.882,41	R\$56.500,00	R\$0,00	R\$45.814,00	R\$3.500,00					
	%											
Carteira de pedidos pendentes OEM - Até 2020.	M											
	R	R\$611.980,11	R\$981.798,40	R\$2.116.265,43	R\$3.391.857,81	R\$4.612.313,12	R\$5.542.296,94					
	%											
Carteira de pedidos a faturar - OEM	M											
	R	R\$3.992.100,93	R\$4.627.227,03	R\$5.973.316,08	R\$7.913.432,08	R\$10.111.387,71	R\$12.779.926,51	R\$13.434.694,48				
	%											

7 ARQUIVAMENTO DE INFORMAÇÕES DO COMERCIAL OEM

Dentro da pasta setores foi criado uma pasta denominada NEGÓCIOS, caminho: Z:\Negócios, onde são arquivadas as informações referentes aos clientes e negociações do Comercial OEM.

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

8 CONTRATOS

Quando houver necessidade de estabelecimento de contrato com clientes deverá ser seguido conforme descrito no **MPFT01 – Contratos**.


9 VIAGENS

As viagens realizadas pelo setor Comercial devem seguir as orientações conforme descrito na **DS26 - Política de Viagens**.

10 REVISÕES EFETUADAS

Revisão	Data	Alteração
00	06/08/21	Emissão.
01	04/07/22	Revisão geral.
02	18/04/24	Revisão geral.

11 APROVAÇÃO DO DOCUMENTO

	INSTRUÇÃO DE TRABALHO COMERCIAL OEM	IT16 REV02
		18/04/2024

PROCESSO	RESPONSÁVEL
Elaboração	Jonas Montana Santos
Aprovação	Ediane Vogt