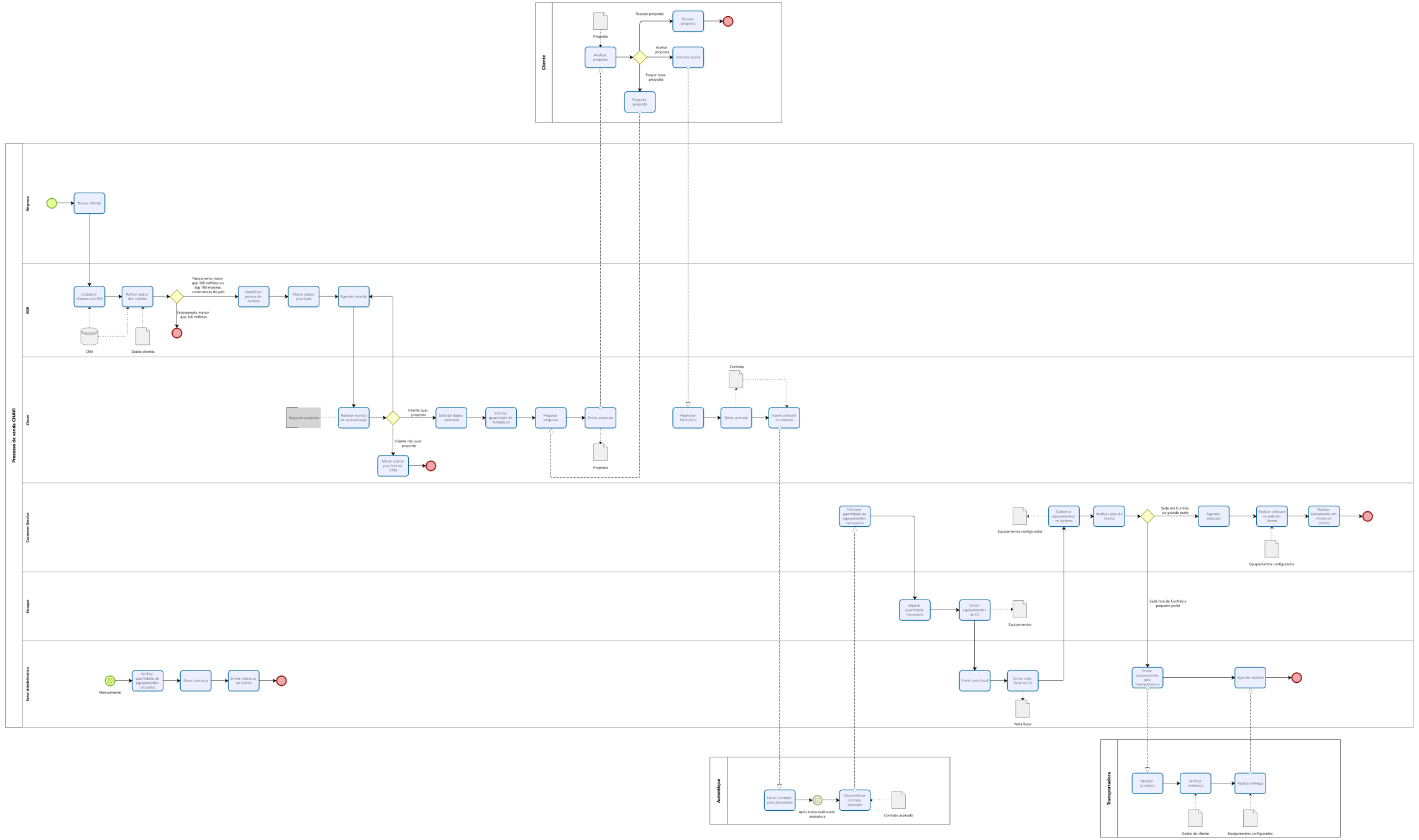
Processo de venda CHAVI
Empresa
Buscar clientes
SDR
Cadastrar clientes no CRM
Refinar dados dos clientes
Faturamento maior que 100 milhões ou top 100 maiores construtoras do país
Faturamento menor que 100 milhões
Identificar pessoa de contato
Alterar status para lead
Agendar reunião
CRM
Dados clientes
Closer
Negociar proposta
Realizar reunião de apresentação
Cliente quer proposta
Cliente não quer proposta
Mover cliente para lost no CRM
Solicitar dados cadastrais
Solicitar quantidade de fechaduras
Preparar proposta
Enviar proposta
Proposta
Preencher formulário
Gerar contrato
Contrato
Inserir contrato no sistema
Customer Service
Informar quantidade de equipamentos necessários
Cadastrar equipamentos no sistema
Equipamentos configurados
Verificar sede do cliente
Sede em Curitiba ou grande porte
Agendar onboard
Realizar onboard na sede do cliente
Realizar treinamento em invivel do cliente
Equipamentos configurados
Estoque
Separar quantidade necessária
Enviar equipamentos ao CS
Equipamentos
Sede fora de Curitiba e pequeno porte
Setor Administrativo
Mensalmente
Verificar quantidade de equipamentos alocados
Gerar cobrança
Enviar cobrança ao cliente
Emitir nota fiscal
Enviar nota fiscal ao CS
Nota fiscal
Enviar equipamentos pela transportadora
Agendar reunião
Cliente
Proposta
Analisar proposta
Recusar proposta
Recusar proposta
Aceitar proposta
Informar aceite
Propor nova proposta
Negociar proposta
Autentique
Enviar contratos para assinaturas
Após todos realizarem assinatura
Disponibilizar contrato assinado
Contrato assinado
Transportadora
Receber produtos
Verificar endereço
Realizar entrega
Dados do cliente
Equipamentos configurados