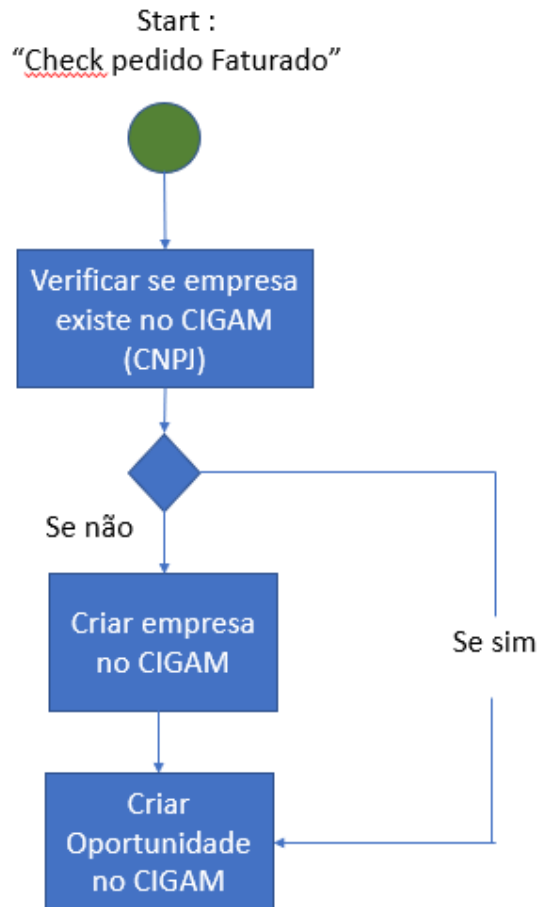


## Integração CRM X CIGAM na etapa de faturamento



1. O processo de criação de empresas, contatos e oportunidades serão realizados primeiramente no CRM. Estas informações apenas serão passadas para o CIGAM quando o check de "pedido faturado" for selecionado no CRM.
- Atenção: Existem dois tipos de oportunidade. O fluxo de produto e o fluxo de pedidos com fluxos diferentes. Em ambos os fluxos quando o botão "pedido faturado for selecionado" as informações devem ser migradas para o CIGAM.
- Analisem se é melhor fazer desta forma ou ir migrando as informações para o CIGAM a medida que qualquer empresa, qualquer contato ou qualquer oportunidade for sendo criada no CRM. Minha preocupação é deixar pra migrar tudo na hora de faturar e acabar ficando uma migração lenta... o programa ficar lá "carregando" mais tempo até passar as informações.

## Fluxo de Oportunidade de Serviço



ERP CIGAM e10

Arquivo Editar Opções Utilitários Novidades Ajuda

**Telemarketing CRM**

Empresas Cliente

Empresa	Nome Completo	Fantasia	Fone	CNPJ
000679		CLARO		40.432.544/0193-26
001417				00.000.000/0000-00
001490				00.000.000/0000-00
001614				00.000.000/0000-00

Incluir Empresa Alterar Empresa Pessoas Contato Questionário Acompanhamento Grupo IG BI Citar Pedido Ma

Prod. mais Vendidos Prod. Potenciais Prod. Clientes Contratos Financeiro Rel. Pedidos Perfil Cliente Pesquisa O.S. C

**Oportunidades**

Em Andamento Venda Perdido Suspensão Análise Todos

Oportunidade	Pessoa Contato	Data	Controle	Conceito	Descrição	Próximo Contato	Validade
26266		13/07/17	15		EXECUTAR PROPOSTA	20/07/17	
19973		13/11/15	15		EXECUTAR PROPOSTA	20/11/15	13/12/15
19970		13/11/15	15		EXECUTAR PROPOSTA	20/11/15	13/12/15
19613		07/10/15	15		EXECUTAR PROPOSTA	14/10/15	06/11/15

PEDRO Pesquisar AMPLIAR INS

Empresa

Divisão  Código 005984 Unidade de Negócio 001 HITA COMERCIO E SERVICOS LTDA

Empresa Padrão Geral Observações Tabelas de Preço Entregas Cobranças Transportadoras Questionário Mapa

Nome  **A1** [Buscar na SEFAZ](#)

Fantasia

Fone

CEP  00000-000 **A2** [Consultar CEP](#)

Número

Município

CNPJ  00.000.000/0000-00 **A4**

Insc. Mun.  00

Últ. Mov. Fin.  00/00/00

Última Venda  00/00/00

Contato

Fone/Fax

Endereço  **A3**

Compl.

UF  **A5**

Insc. Est.  00

Sufrafixo

Cadastro  03/06/20

☒ Ativo [Histórico Ativação](#)

Pessoa  Jurídica

Agenda Interna

Bairro

Cód. País

Tipo IE  Contribuinte

Aniversário  00/00/00

Última Atualização  00/00/00

Contratos Acompanh. Financeiro Representantes Dados Legais Vencimentos Verbas Grupos Serv. p/ Material

Contas Coprentes Movimentos Concilias Rel. Comerciais IGs Elementos TG Usuários Autorizados Bens

Complemento Confirmar

Empresa

Divisão  Unidade de Negócio 001 HITA COMERCIO E SERVICOS LTDA

Empresa Padrão Geral Observações Tabelas de Preço Entregas Cobranças Transportadoras Questionário Mapa

Representante  **A6**

Responsável  **A7**

Cond. Pagamento  **A8**

Tipo Pagamento  => INFORMAR TIPO DE PAGAMENTO

Tabela de Preços

Tipo Frete

Perc. Desconto 1  0,00%

Frete  0,00000%

Perc. Desconto 2  0,00%

Desconto até venc.  0,00%

Comissão Empresa Cadastrada  0,00%

% de Indenização  0,00%

Valor Frete  0,0000

TG Pedido/OC/N.F.  0

Portador

Juros  0,00%

Centro Armazen.

Idioma

Regime Tributário

Contribuinte exclusivamente do ISS ☐

Data DIRF

Lotar ISS  Não

Optante pelo Simples  Não

Lotar Dif

Utiliza método PRL - Transfer Price ☐

Fiscal

CNAE  (prefixo) - (sufixo)

CNAE Serviço  (prefixo) - (sufixo)

Código EAN  0

Tipo Operação  => INFORMAR TIPO DE OPERAÇÃO

Validade da Cobrança do Custo Administrativo  00/00/00

Conta Financeira Saída

Conta Financeira Entrada

Contratos Acompanh. Financeiro Representantes Dados Legais Vencimentos Verbas Grupos Serv. p/ Material

Contas Coprentes Movimentos Concilias Rel. Comerciais IGs Elementos TG Usuários Autorizados Bens

Complemento Confirmar

## Informações correspondentes da empresa no CRM

Adicione uma **nova empresa**

Preencha corretamente o formulário abaixo para adicionar uma nova empresa ao sistema

Consultor **A6** Nome da empresa **A1** Razão Social CNPJ **A4**

Selecione o consultor Digite o número da empresa Digite a Razão Social Digite o CNPJ

Tipo Setor CEP **A2** Estado **A5** Cidade

Selecione o tipo Selecione o setor Digite o CEP -- Digite a cidade

Endereço **A3** Tabela de Preço

Geral FOB

CONCLUIR

**Obs\*** As informações A7 e A8 não existem. O ideal seria adicionar estes dois campos fixos no modal de solicitação de proposta conforme imagem abaixo. Analisar com Dinho se isso aumenta muito a complexidade.

HITA

Empresas **Propostas** Impedimentos Agenda Oportunidades Formulários Estoque Biblioteca TDP Relatórios

Propostas

SOLICITAR PROP.

ELABORAR PROP.

RESCUENOS

Nome da Empresa Contato

Selecione o tipo de proposta: **PRODUTO** SERVIÇO

Reposição de estoque? ☐ SIM ☒ NÃO

Equipamento

Selecione o equipamento

Desje adicionar produtos a esse pedido? se sim, clique no botão abaixo e adicione um produto.

+ ADICIONAR PRODUTO

Modalidade do frete: ☐ OP ☐ NOK

- c. Se a empresa existir o sistema deve criar uma oportunidade dentro desta empresa com o mesmo nº do CRM através do seguinte passo a passo:

Telemarketing CRM

Empresas Cliente

Empresa	Nome Completo	Fantasia	Fone	CNPJ
000141	BRACELL BAHIA SPECIALTY CELLULOSE S/A	BSC		69.037.133/0001-39
004380	BRACELL SP CELLULOSE LTDA			53.943.098/0001-87
005259	BRACELL SP CELLULOSE LTDA			53.943.098/0001-87
003257	BRANDESCO AUTO/RE COMPANHIA DE SEGUROS			92.682.036/0001-00
001344	BRANDESCO SAUDE S/A			92.693.118/0001-60

Incluir Empresa Alterar Empresa Pessoas Contato Questionário Acompanhamento Grupo IG BI Criar Pedido Materiais

Prod. mais Vendidos Prod. Potenciais Pqtd. Clientes Contratos Financeiro Bel. Pedidos Perfil Cliente Pesquisa O.S. Comissões

**Oportunidades**

Em Andamento Venda Perdido Suspenso Análise Todos

Oportunidade	Pessoa Contato	Data	Controle	Conceito	Descrição	Próximo Contato	Validade
37345	Fábio Freitas	16/01/20	20		EM ANALISE	23/01/20	15/02/20
37170	Fábio Freitas	30/12/19	15		EXECUTAR PROPOSTA	06/01/20	29/01/20
33222	Halem Santos	25/03/19	20		EM ANALISE	01/04/19	24/04/19
30007	TESTE	15/08/18	15		EXECUTAR PROPOSTA	22/08/18	14/09/18
28891	TESTE	22/05/18	15		EXECUTAR PROPOSTA	29/05/18	21/06/18

Contatante 000261 VIRGINIA RIBEIRO DOS SANTOS Pedido 039400

Representante 000178 MEDEIROS & PINHO LTDA - ME Total proposta 1,00 Prazo Entrega 00/00/00

Vendedor Aniversário 20/12/12 Cadastro 20/12/12

Orçamento / Versão 0 / 0

Incluir Oportunidade Alterar Oportunidade Acompanhamentos BI Repetir Pedido Itens Agenda

## Modal de Oportunidade

Oportunidades

Orçamento 0 TG 0 U.N. 001 HITA - MATRIZ

**Dados Cliente**

Cliente 000141 BRACELL BAHIA SPECIALTY CELLULOSE S/A Contato Empresa TESTE

Regra Conceito Telefone

Pessoa contato TESTE Município CAMACARI

Fone / Ramal Contato / E-mail Contato

**Oportunidade Pedido**

**Dados da Proposta**

Data do contato 03/06/2020 Hora 20:14 Ordem de Serviço

Data do próximo contato 10/06/2020 Hora 20:14 Item Ordem Serviço

Evento da Oportunidade

Grupo de Produtos Tipo Nota Normal

Previsão de Venda 00/00/00 Conceito

Controle 15 EXECUTAR PROPOSTA Situação Em Andamento

Validade proposta 03/07/2020

Grade Mercado

Contatante Comissão 0,00%

Representante 000178 MEDEIROS & PINHO LTDA - ME Comissão 0,00%

Vendedor Comissão 0,00%

Fornecedor

Orçamento 0 Versão Orçamento 0

Total da proposta 0,00

O.S. Atend. Questionário Itens Pedido Assunto Qbs. Acompanh.

Repetir Pedido Editar Imprimir Cancelar

### Informações Correspondentes no CRM

**B1- Não existe este campo no CRM - DEVERÁ SER SEMPRE PREENCHIDO O CÓDIGO “25” “APROVADO”**

**B2- A lista de produtos que aparece no CRM está integrada com uma tabela do CIGAM. Portanto analisar na tabela do CIGAM como está esta integração pois acredito que isso facilitará preencher B2 no CIGAM.**

**B3- Não Existe no CRM – Este campo depende se a proposta é de produto ou serviço e depende se é dentro ou fora do estado. Joedson/Marcos depende de mais alguma coisa?**

**\*Joedson/Marcos este campo é obrigatório? Para que precisamos dele?**

**B4- Será sempre CA02?**

Minha sugestão é ao clicar “pedido faturado” aparecer um novo modal para que o financeiro valide as seguintes : Tipo de operação (B3) e Centro de Armazenamento (B4). Se isso for criado a integração sairá da resposta destes campos.

**B7 – Não existe no CRM: Marcos/Joedson se esta informação não estiver no CIGAM mas estiver no CRM e na FF tem algum problema. Sugiro adicionar esta informação no modal de oportunidade conforme já tinha colocado no JIRA. Além disso este campo deve ser um filtro da biblioteca para que eu possa eliminar outro processo do CIGAM.**

**Pedido** 039723

TG 1 ITEM

Unidade Negócio 001 HITA - MATRIZ Emissão 03/06/2020 Comprador  
 Cliente 002414 BRASCOMP PROJETOS SERVIÇOS E COM. UF BA Conceito  
 Pedido impresso

**Comissões X Pedido**

Pedido 039723

Seq.	Representante	Base	Percentual	Valor
0	A6 B9		0,00 0,00%	B8 B10

Observação

Valor IPI 0,00 Total Pedido 353,18 Total Faturado 353,18

Consultar OS

Atualizar Imp. Itens Ajustar Preços Financeiro Situação Acomp. Moy. Compl. Desc./Enc. Obs. Exp.  
 Repeir Aglutinar Explode Imprimir Baixar Gerar NF Comissões Avaliar Margem

**B8 – Valor total da comissão do consultor. Não existe no CRM.**

**B9 – Coordenador**

**B10 – Valor de comissão do coordenador**

**\*Acredito que a melhor opção é fazer o que fizemos no step “pós-venda” do CRM. Subdividir o step “pedido faturado” em dois “sub-steps”. O primeiro o seria “solicitar faturamento”. Os usuários consultor técnico, coordenador regional e serviços não devem poder clicar neste substep. Ao clicar nele abriria um modal com B3 (Condição de pagamento), B4 (tipo de operação) e a confirmação de Consultor que será comissionado (A6), Valor de comissão do consultor B8, Coordenador responsável (B9) e Valor de comissão do coordenador (B10).**

**Existem alguns raríssimos casos em que a comissão é dividida em 3 consultores. Neste caso talvez seja melhor construir o modal com a opção de loop de adição de quem será comissionado e valor. Porém consultor e coordenador podem ser fixos e já devem vir preenchidos pelo CRM (mas com opção de mudar na mão).**