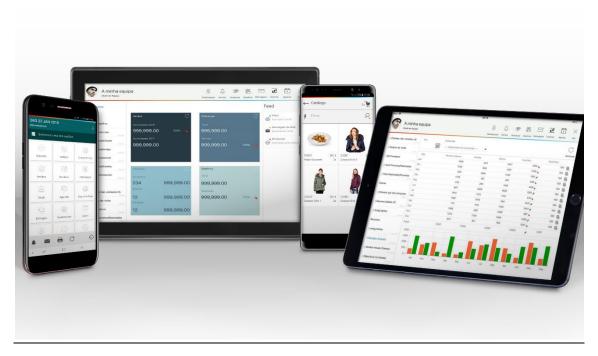


MANUAL NAVEGAÇÃO E FUNCIONALIDADES

PROSPEÇÃO



SYSDEV MOBILE

MSS 5.0

2019

Índice

INTRODUÇÃO	3
NAVEGAÇÃO NO MÓDULO DE PROSPECT	4
2.1 ÍCONE PROSPECT	4
2.2 LISTA DE PROSPECTS	4
2.3 Funcionalidades da Prospeção	5
VER	5
Novo	5
GERAL	6
3.1 - Identificação	7
3.2 - CONTACTOS	
3.3 - Dados Comerciais	9
OUTROS	10
4.1 - LOCALIZAÇÃO	11
4.2 - Bloqueios	11
4.3 - Outros	12
LOCAIS DE ENTREGA	13
CONTACTOS	14
LOCALIZAÇÃO	15
PREÇOS	16
CONVERTER EM CLIENTE	. 17

Introdução

Com o novo Módulo de Prospects poderá registar todos os seus novos potenciais clientes, apresentando estes numa listagem à parte, sendo que sempre que quiser poderá converter um prospect em um novo cliente através deste módulo. A ficha de criação deste é a mesma de um cliente normal na qual deve preencher o máximo de informação possível, incluindo coordenadas GPS e Moradas detalhadas entre outros dados importantes, para que ao converter este para cliente final possa ter a sua ficha completa. Poderá ainda editar sempre que precisar e eliminar estes quando quiser.

Navegação no Módulo de Prospect

2.1 Ícone Prospect

Por defeito o nome que aparece no nosso menu do MSS é **Prospect** e o ícone será o seguinte.



2.2 Lista de Prospects

Ao abrir o nosso Módulo é nos apresentada a lista de possíveis futuros clientes que é criada pelo utilizador à medida que vai visitando estes, após este registo será permitido que a qualquer momento estes sejam convertidos em clientes finais, como iremos ver a seguir.

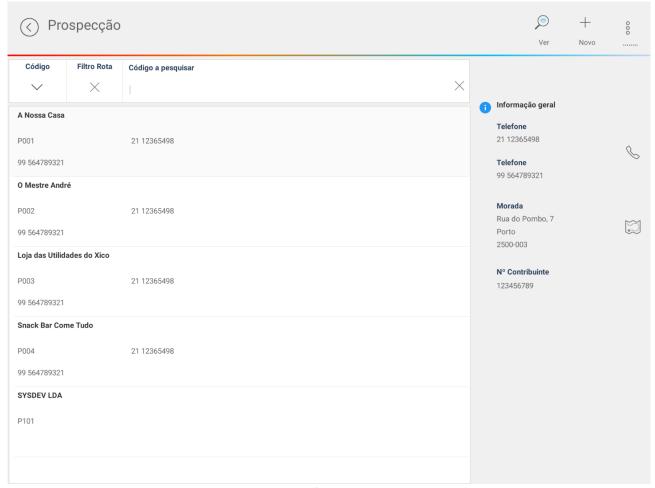


Figura 1

2.3 Funcionalidades da Prospeção

Ver

Ao selecionar o seguinte ícone apenas poderá visualizar detalhadamente todos os dados do cliente em questão.



Novo

Quando pretende adicionar um novo prospect, terá de clicar no seguinte botão e preencher os dados deste.



Iremos de seguida preencher os campos que serão necessários para o registo de um Prospect.

Ao entrar em **NOVO** é possivel visualizar os varios separadores da esquerda e os varios campos de informação sobre a direita em varios quadros.

Geral

No primeiro separador e no mais importante deste registo, é onde se encontra a informação essencial do Prospect.

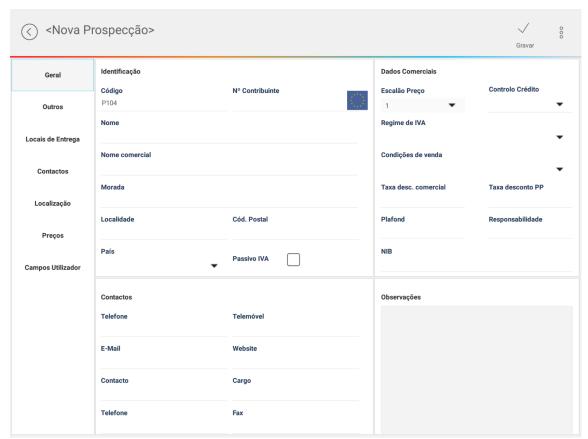


Figura 2

3.1 - Identificação

- **Código** Este campo é de preenchimento automatico
- Nº Contribuinte Numero de identificação fiscal do cliente
- Nome Nome de identificação do cliente
- Nome comercial Como é conhecido este cliente ao nivel comercial
- Morada Estes campos é importante que sejam preenchidos corretamente
- Localidade Localidade do cliente
- Cod. Postal Numero do codigo postal
- País Nome do País deste
- Passivo IVA -Selecionar caso seja Passivo de IVA, caso contrário manter em branco

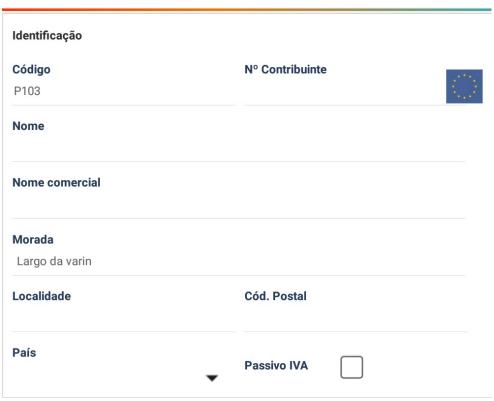


Figura 3

3.2 - Contactos

- **Telefone** Numero de telefone para possiveis contactos
- **Telemovel** Numero de telemovel para se manter atualizado
- E-Mail Inserir endereço de E-Mail do cliente
- Website Pagina Web do cliente caso este tenha
- Contacto Contacto alternativo caso existe um contacto por parte da empresa/cliente
- Cargo Qual o seu cargo dentro da empresa
- Telefone Numero de telefone fixo caso tenha algum
- Fax Para envio e receber documentos importantes escreva aqui o seu contacto de Fax

Contactos	
Telefone	Telemóvel
E-Mail	Website
Contacto	Cargo
Telefone	Fax

Figura 4

3.3 - Dados Comerciais

- Escalão Preço Para identificar caso tenha outro tipo de escalão de preços (1 a 5)
- Controlo Crédito Tipo de controlo em relação aos metodos de pagamento a crédito (Controla ou Não)
- Regime de IVA Caso este seja abrangido por algum tipo de regime de IVA que não o normal (PT-AC)
- Condições de venda Se for necessário algum tipo de condições a quando da venda
 (Ex. 2% a pronto)
- Taxa Desconto Comercial Quando existe algum tipo de desconto a atribuir a este
- Taxa desconto PP Necessário preencher esta para acionar este desconto;
- **Plafond** Para cada cliente pode definir o seu proprio plafond disponivel para realizar encomendas
- Responsabilidade Caso pretenda adicionar um valor como termo de responsabilidade do cliente
- NIB Para possiveis transferencias e confirmação destas convem incluir a sua referencia Multibanco
- **Observações** Caso pretenda deixar outro tipo de celeração Observações



Figura 5

Outros

Ao visualizar o segundo separador do registo deste Prospect, irá encontra os dados extra para detalhes da ficha deste e complemento da informação acima referida.

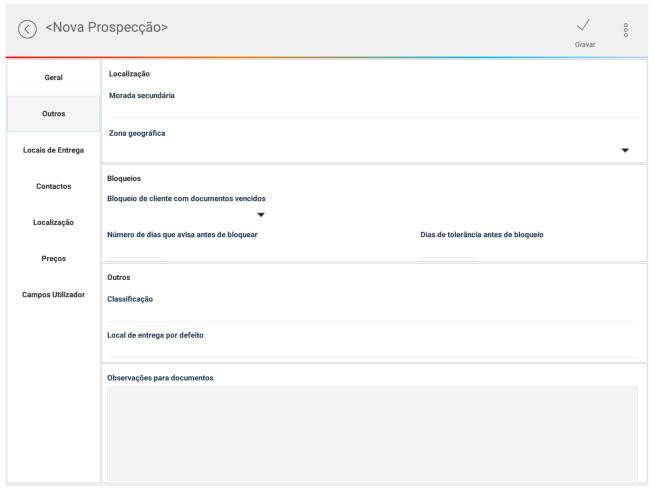
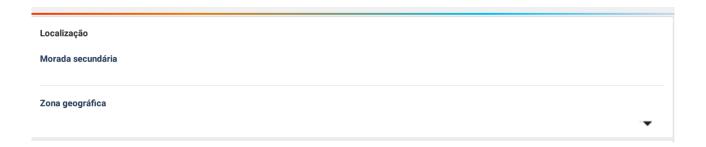


Figura 6

4.1 - Localização

- Morada Secundária Para uma eventualidade é sempre importante ceder uma segunda morada caso existe alguma.
- Zona Geográfica Selecionar a zona geografica a que pertence.



4.2 - Bloqueios

- Bloqueio de clientes com documentos vencidos Decide o tipo de bloqueio
- (Ex. Bloqueia excepto para recibos)
- Numero de dias que avisa antes de bloquear Preencher com numero de dias
- Dias de tolerância antes do bloqueio Preencher com numero de dias antes do bloqueio



<u>4.3 - Outros</u>

- Classificação Preencher com uma nota de avaialção deste possivel cliente
- Local de entrega por defeito Caso não tenha preenchido o local de entrega é possivel preencher este por defeito
- Observações para documentos Criar observações para os documentos para este cliente

Outros
Classificação
Local de entrega por defeito
Observações para documentos

Locais de Entrega

Aqui poderemos visualizar os locais de entrega para este cliente, e adicionar sempre que necessário novos locais de entrega.

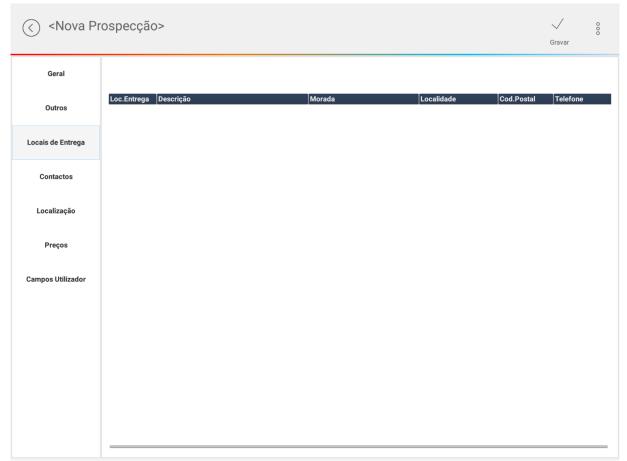


Figura 7

Contactos

Lista de contactos para este mesmo cliente, caso pretenda associar contactos alternativos a este referente a varios pontos de entrega ou outros.

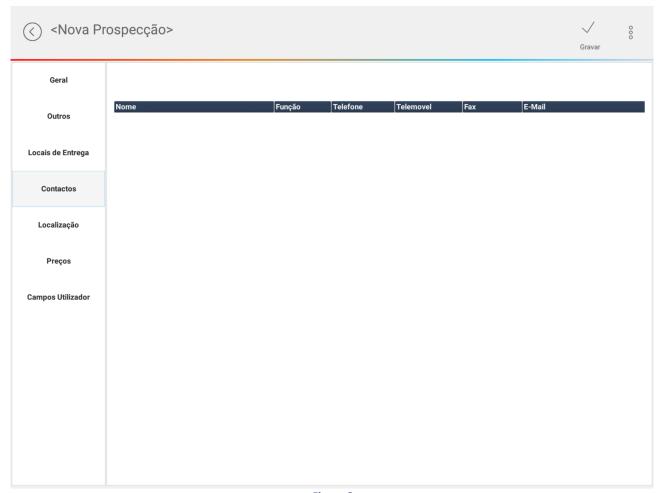


Figura 8

Localização

Se preencher os campos de coordenadas e a morada corretamente, aqui poderá ver a localização deste cliente assim como o caminho mais rapido até este através da Google Places API.

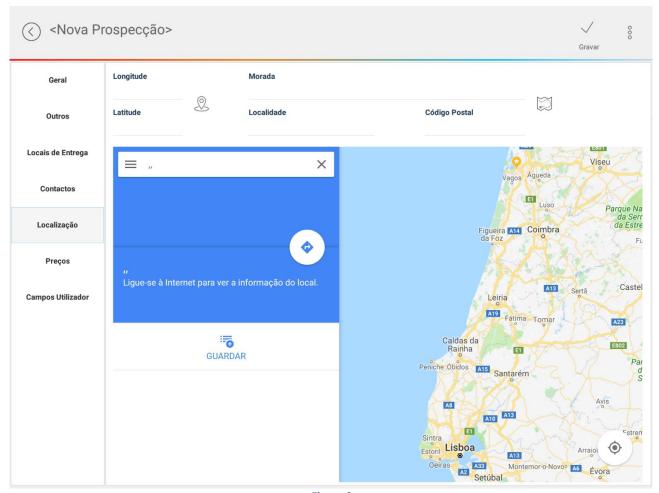


Figura 9

Preços

Caso este possivel cliente venha a ter tabelas de preços diferentes para os pedidos que realizar aqui poderá visualizar os produtos que têm essas alterações e quais foram estas mesmas alterações.

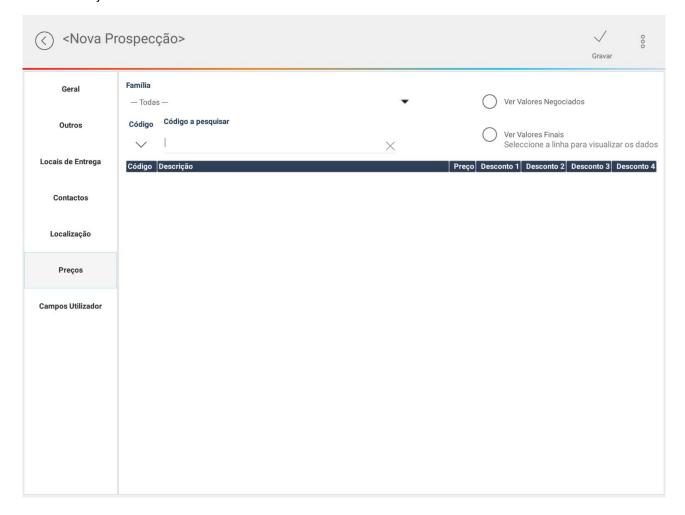
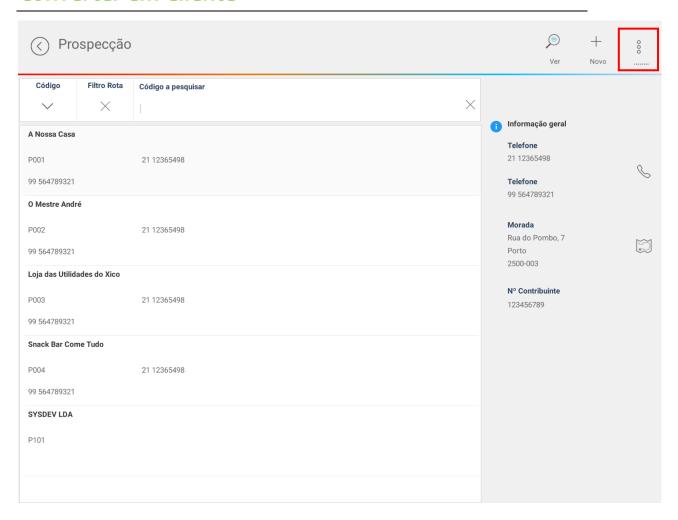


Figura 10

Quando terminar de preencher a sua ficha de cliente, apenas terá de selecionar em **Gravar** no canto superior direito.



Converter em Cliente



Logo após ter criado os seus prospect poderá realizar umas das seguintes intervenções nestes, para isso basta selecionar o cliente e clicar no ícone das definições que são os três pontinhos sobre o topo do lado direito e logo de seguida surge o seguinte menu onde poderá realizar qualquer uma destas opções.

Alterar – para entrar na ficha e editar o que achar necessário sempre que precisar

Apagar – onde poderá apagar o registo deste

Converter em cliente – Aqui poderá converter a ficha selecionada em um cliente passando a existir nessa mesma listagem

