

BEM-VINDO AO MANUAL DO MÓDULO DE CRM DO ISIA

ISIA CLIENT

JUNHO DE 2023 - LOOKINFOR



MÓDULO CRM

ELABORADO POR:

Henrique Costa
Julia Brito
Fabiana Silva

LOOKINFOR COM. E SERVS LTDA

www.lookinfor.com.br
www.isia.com.br
suporte@isia.com.br

Módulo de CRM.....	3
Contato.....	3
Prospect.....	5
Clientes.....	6
Follow up.....	13
Concorrentes.....	15
Nicho.....	16
E-mail Marketing.....	17
Etiquetas.....	23
Fases do Funil de Vendas.....	25
Forma de Contato Comercial.....	26
Vendedores.....	27
Campanha E-mail Marketing.....	28
Negócios.....	29
Funil de Vendas.....	50
Relatórios Disponíveis.....	52



Módulo de CRM

Bem-vindo ao manual do Módulo de CRM. Este guia foi criado para ajudá-lo a entender e utilizar de maneira eficaz o nosso sistema de gerenciamento de relacionamento com o cliente.

Todas essas Rotina já auxiliam nossos clientes, para facilitar ainda mais sua utilização decidimos reunir as rotinas antes distriibuidas entre os Módulos de Cadastros e Faturamento, em um único Módulo, CRM.

Para liberação de acesso as telas no ISIA Server, utilize a tela correspondente nos Módulos de Cadastros e Faturamento.

Contatos (Correspondente a Tela já existente: Contatos – Módulos de Cadastros)
Prospect (Correspondente a Tela já existente: Prospect – Módulos de Cadastros)
Clientes (Correspondente a Tela já existente: Clientes – Módulos de Cadastros)
Concorrentes (Correspondente a Tela já existente: Concorrentes – Módulos de Cadastros)
Nicho (Correspondente a Tela já existente: Família – Módulos de Cadastros)
E-mail Marketing (Correspondente a Tela já existente: Mala direta – Módulo de Cadastros)
Etiquetas
Fases do Funil de Vendas (Correspondente a Tela já existente: Sinalizador Comercial – Módulo de Cadastros)
Forma de contato comercial (Correspondente a Tela já existente: Forma de contato comercial – Módulo de Cadastros)
Negócios (Correspondente a Tela já existente: Orçamento/Proposta de Vendas – Módulo Faturamento)
Funil de Vendas (Correspondente a Tela já existente: Relatório de Follow up de Clientes e Prospects – Módulo Faturamento)
Relatório de Negócios (Correspondente a Tela já existente: Relatório de Orçamento / Propostas Comerciais – Módulo Faturamento)
Relatório de Retomada de Negócios não fechados (Correspondente a Tela já existente: Relatório de Orçamentos não fechados – Módulo Faturamento)
Relatório de Últimos contatos comerciais (Correspondente a Tela já existente: Relatório de Últimos contatos comerciais – Módulo Faturamento)
Ranking de Clientes (Correspondente a Tela já existente: Ranking de Clientes – Módulo Faturamento)

Com ele, você poderá gerenciar contatos, registrar atividades e tomar decisões informadas para aprimorar sua estratégia de vendas e melhorar a satisfação dos clientes. Boa leitura!

Contato

Este cadastro funciona como uma agenda de contatos de clientes em prospecção e clientes efetivos, fornecedores ou até mesmo de uso geral. Para tanto, basta inserir as informações cadastrais do contato e por fim vincular ao respectivo cadastro (tipo cliente, tipo cliente prospect, tipo fornecedor ou tipo geral) podendo ser cadastrado quantos contatos desejar.

Contatos

←

⊖

código	contato	telefone	data
			//
ramal	departamento	função	
fax	e-mail	☐ envia NFe ☐ envia Workflow	
uso	motivo	data	usuário
		//	
grupo	whatsapp		
tipo ☐ fornecedor ☐ cliente ☐ cliente prospect ☒ geral geral			

[categorias](#)
[novo](#)
[salvar](#)
[excluir](#)
[localizar](#)
[imprimir](#)
[fechar](#)

Campos da Tela:

Contato: informe o nome do contato. Obrigatório.

Telefone: informe o telefone do contato. Obrigatório.

Data: informe a data do cadastro. Opcional. Formato data. Não pode ser alterado;

Ramal: Informe o ramal do contato. Opcional.

Departamento: Informe o departamento do contato. Opcional.

Função: Informe a função do contato. Opcional.

FAX: Informe o fax do contato. Opcional.

E-mail: Informe o e-mail do contato. Opcional.

Envia NFe: Selecione esta opção caso o contato deseja receber e-mail do arquivo xml da nota fiscal emitida;

Envia Work Flow: Selecione esta opção caso o contato deseja receber e-mail do andamento do seu pedido, ex: Pedido Recebido, Pedido em Produção, Pedido em Separação e Nota Fiscal Emitida.

Tipo: Escolha o tipo Fornecedor, Cliente ou Geral.

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Prospect

Funciona de forma semelhante ao Cadastro de Clientes, porém Clientes Prospect são clientes que estão em vias de prospecção, ou seja, não são clientes que já compraram efetivamente com sua empresa. Por exemplo, quando uma empresa solicita um orçamento de um de seus produtos, não significa que a venda será fechada; a empresa pode comprar de um concorrente, sendo assim, essa empresa é um Cliente em Potencial. Porém, se a venda for fechada ele se tornará um Cliente.

Parâmetros Usados (ver <i>Isia Server</i>)				
Limpar Dados	Campos	Após	Salvar	Sim: Os campos serão limpos e preparados para uma nova adição de registro. Não: Os campos permanecerão preenchidos, porém preparados para um novo cadastro.
Validar cnpj/cpf				Sim: Verifica se o cpf/cnpj é válido ao efetuar o cadastramento. Não: Cadastra o cliente ignorando a autenticidade do cpf/cnpj.
Utilizar docs cli/frn estrang			tipo gov	Sim: Sistema obriga a preencher o campo cnpj/cpf quando o cliente for do tipo governo ou for exportação. Não: Sistema desativa a validação das informações dos campos: cpf/cnpj, inscrição estadual e inscrição municipal.

A forma de funcionamento da tela de **Cadastro de Clientes Prospect** se da mesma maneira da tela de **Cadastro de Clientes**, exceto por não haver o campo **Produtos**.

O **Sinalizador Comercial (Fases do Funil de Vendas)** para Funil de Vendas para Prospecção para atração do Prospect até a efetiva compra. A cada estágio avançado ou retrocesso altere o sinalizador comercial para manter seu funil de vendas sempre atualizado.

Cientes Prospect

←

⊞

identificação

código

nome

nome fantasia

sinalização comercial

pessoa

tipo

país

cód. país

família

uso

motivo

data

usuário

//

endereços

logradouro

número

complemento

bairro

cidade

uf

cep

e-mail

-



documentos

cnpj/cpt

consulta cnpj

inscrição municipal

inscrição estadual

identificação da inscrição estadual

centro de custo

classe

tipo de orçamento

observação

contatos

telefone 1

contato 1

depto. 1

telefone 2

contato 2

depto. 2

fax

whatsapp



agenda de contatos

site

como conheceu a empresa

categorias

follow up

contas contábeis

vendedores

novo

salvar

excluir

localizar

imprimir

fechar

Link Vendedores: Igualmente ao cadastro de clientes, esse formulário também possui esse recurso importante. O sistema permite criar um relacionamento entre os clientes e os vendedores. É possível dessa maneira informar os vendedores para um determinado cliente e assim limitar acesso de clientes entre os vendedores.

A limitação ocorre no **Orçamento/Proposta de Vendas** no módulo de faturamento. Se o parâmetro **limitar clientes x vendedor** estiver com a opção sim, então surgirá sempre a obrigatoriedade de informar antes o vendedor para listar somente os clientes relacionados a ele.

Também há como configurar o bloqueio de acesso entre os vendedores, através do cadastro de usuários no ISIA Server: **Restrição de Acesso aos vendedores**. Dessa forma cada vendedor tem apenas acesso ao seu próprio cliente.

Clientes

Permite efetuar o **Cadastro dos Clientes** de sua empresa. Seu cadastro é necessário, pois a partir dele são utilizados em outros processos onde envolve o cliente.

Cientes

←

código nome nome fantasia pessoa tipo

país cód. país família centro de custo sinalização comercial grupo classe

código no cliente uso motivo data usuário tipo de venda gera C.Q. ? não

logradouro número complemento bairro

cidade uf cep e-mail

não sei o cep cobrança entrega

financeiro código banco recebimento agência conta corrente

limite de desconto no orçamento (em %) c. pagto. condição de pagamento qtd. dias p/ venc. real classificação financeira

nome do programa imp. etiq.: tipo de orçamento indicador de presença do comprador intermediador da transação site pesquisar

produtos produto largura padrão inserir remover

código interno descrição

contatos contato 1 depto. 1 telefone 1 contato 2 depto. 2 telefone 2 fax whatsapp agenda de contatos

observações como conheceu a empresa transportadora usada transportadora

follow up aut. para download de NF-e pc na NF-e limite de crédito contas contábeis vendedores categorias novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Campos da tela:

Nome: informe o nome ou a razão social de seu cliente. Obrigatório. Alfanumérico;

Nome Fantasia: informe o nome fantasia de seu cliente. Obrigatório. Alfanumérico;

Pessoa: selecione entre pessoa física, jurídica ou órgão público (governo). Obrigatório;

Tipo: selecione o tipo de cliente entre Consumidor Final, Revendedor e Exportação. Obrigatório;

País: se o cliente for do tipo Exportação, informe seu respectivo país. Opcional. Alfanumérico;

Cód. País: informe o código do país, automático ao informar o país.

Família (Nicho): selecione a família do cliente. Obrigatório;

Centro de Custo: selecione o centro de custo no qual o cliente irá pertencer. Pode-se adicionar novos centros de custo através do **Cadastro de Centros de Custo**. Opcional.

Sinalizador Comercial (Fase do Funil de Vendas): Informe em qual fase do funil de vendas o cliente pertence, exemplos: relacionamento, fidelização, entre outros.

Grupo: informe o grupo de relacionamento. Opcional;

Tipo de venda: selecione o tipo de venda para o cliente. Opcional.

Logradouro: informe o logradouro do cliente. Obrigatório. Alfanumérico de 80 posições;

Bairro: informe o bairro do logradouro do cliente. Obrigatório. Alfanumérico de 30 posições;

Cidade: informe a cidade onde o cliente está localizado. Obrigatório. Alfanumérico de 30 posições;

UF: informe o estado onde o cliente está localizado. Obrigatório. Alfanumérico de 2 posições;

CEP: informe o CEP do endereço do cliente. Campo com automação de preenchimento do endereço. Obrigatório. Numérico de 9 posições;

E-mail: informe o endereço eletrônico do seu cliente. Opcional. Alfanumérico de 50 posições;

Ver Rota: Traça a rota do Endereço da Empresa até o Endereço do Cliente através do Google Maps

Limite de desconto no orçamento: informe o limite de desconto do seu cliente. Opcional.

Banco: informe o banco onde seu cliente fará preferencialmente os pagamentos. Opcional.

C.pagto: informe a condição de pagamento já previamente cadastrada, quando utilizado por cadastro. Opcional.

Condição de pagamento: informe a condição de pagamento. Opcional.

Classificação Financeira: informe a classificação financeira para facilitar o preenchimento de Títulos a Receber desse cliente quando estiver emitindo Nota Fiscal. Opcional.

Transportadora: informe a transportadora. Opcional.

CPF/CNPJ: informe o CPF/CNPJ do cliente. Ao selecionar o campo Pessoa, a tela de Cadastro de Clientes automaticamente irá preparar o campo para CPF ou para CNPJ. Para pessoa física e jurídica o campo é obrigatório. Para Governo e tipo Exportação será obrigatório somente se o parâmetro “**Utilizar docs cli/frn tipo gov estrangeiro**” do Isia Server estiver ativo. Caso não for possível obter o CPF/CNPJ do cliente, parametrize o Isia Server para não validar matematicamente o campo e preencha-o com uma sequência de números 9;

Consulta cnpj: Após informar o CNPJ do cliente pessoa jurídica clique em consultar, através de Consulta o Serviços retornará os dados: Razão Social, Nome Fantasia, Endereço Completo, Telefone e E-mail, Quadro Societário e Cnae. Opcional.

Este serviço é mantido pelo Receita WS. A Lookinfor não tem quaisquer responsabilidades sobre as informações apresentadas e/ou eventual interrupção de funcionamento a qualquer tempo. (limite de 3 consultas por minuto). Defasagem dos dados apresentados é de 15 dias após a última atualização na Receita Federal.

Inscrição Estadual: informe o código da Inscrição Estadual do cliente. Opcional. Alfanumérico de 50 posições;

Inscrição Municipal: informe o código da Inscrição Municipal do cliente. Opcional. Alfanumérico de 12 posições;

Produtos: selecione o (s) principal(is) produto(s) comercializado(s) com o cliente. Pode-se adicionar mais de um produto. Opcional;

Telefone 1 e Telefone 2: informe os telefones de contato do cliente. Opcionais. Alfanuméricos de 20 posições;

Fax: informe o número de fax do cliente. Opcional. Alfanumérico de 20 posições;

Contato 1 e Depto. 1: informe o nome do contato do cliente e seu respectivo departamento. Opcionais. Alfanuméricos de 100 posições;

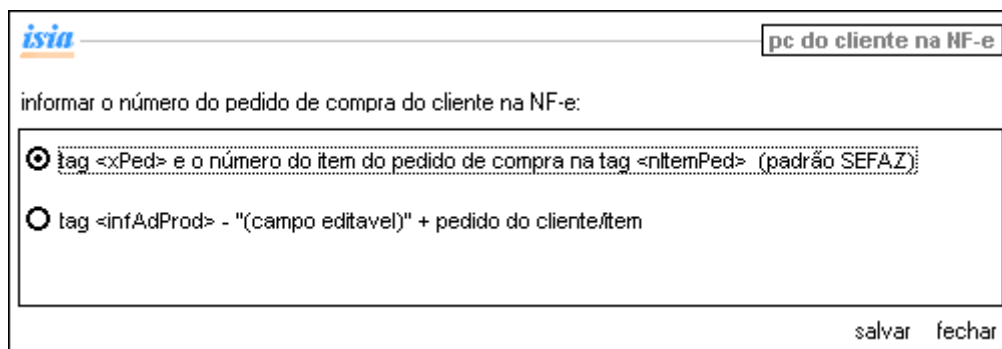
Contato 2 e Depto. 2: idem ao Contato 1 e Depto. 1, porém pode ser utilizado para um segundo contato;

Banco, Agência e Conta Corrente: esses campos ao serem preenchidos, servem para apresentar os dados bancários dos clientes na impressão do relatório (a ser customizado).

Observação: informe a observação referente ao cliente. Opcional. Alfanumérico

Whatsapp: informe o número de whatsapp, ao clicar no ícone o ISIA abrirá a página web da api do Whatsapp.

PC na Nfe: selecione a forma desejada para geração do XML:



isia pc do cliente na NF-e

informar o número do pedido de compra do cliente na NF-e:

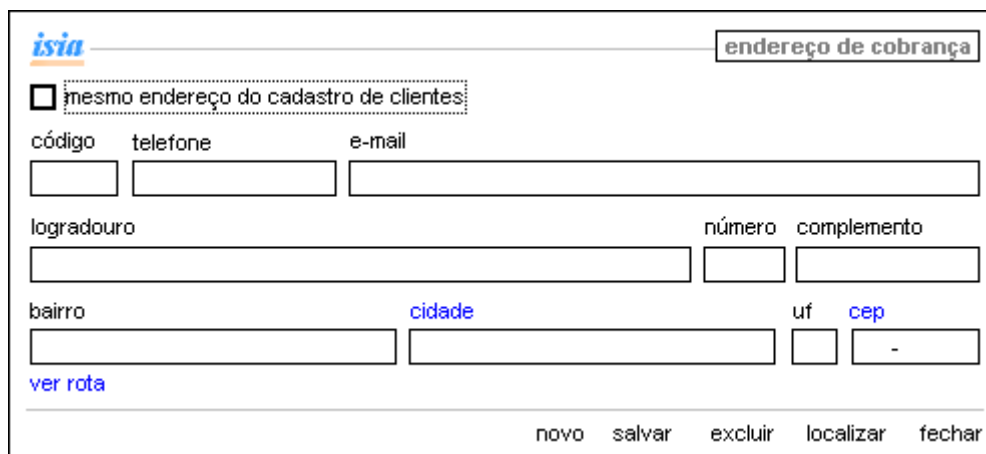
☒ tag <xPed> e o número do item do pedido de compra na tag <nItemPed> (padrão SEFAZ)

☐ tag <infAdProd> - "(campo editavel)" + pedido do cliente/item

salvar fechar

Links de Tela:

Cobrança: apresenta o formulário de preenchimento de endereço de cobrança do cliente. Esse formulário permite cadastrar vários endereços de cobrança.



isia endereço de cobrança

☐ mesmo endereço do cadastro de clientes

código telefone e-mail

logradouro número complemento

bairro cidade uf cep

ver rota

novo salvar excluir localizar fechar

Entrega: Mesma função do formulário de endereço de cobrança, mas efetua somente o cadastramento do endereço de entrega.



endereço de entrega

☐ mesmo endereço do cadastro de clientes

código

☐ cnpi
☐ cpf

telefone

e-mail

logradouro

número

complemento

bairro

cidade

uf

cep

[ver rota](#)

novos

salvar

excluir

localizar

fechar

Agenda de Contatos: Utilize este link para cadastrar mais contatos de seu cliente. E também os contatos que receberão os arquivos XMLs das NF emitidas e/ou Workflow.

Vendedores: permite criar um relacionamento entre os clientes e os vendedores. É possível dessa maneira informar os vendedores para um determinado cliente e assim limitar acesso de clientes entre os vendedores. A limitação ocorre no **orçamento / proposta de vendas e pedido de venda** no módulo de faturamento. Se o parâmetro **limitar clientes x vendedor** estiver com a opção sim, então surgirá sempre a obrigatoriedade de informar antes o vendedor para listar somente os clientes relacionados a ele.

Também há como configurar o bloqueio de acesso entre os vendedores, através do cadastro de usuários no ISIA Server: Restrição de Acesso aos vendedores. Dessa forma cada vendedor tem apenas acesso ao seu próprio cliente.

Limite de crédito: esta funcionalidade tem por objetivo a integração entre os departamentos de Vendas e Financeiro onde, ao incluir uma venda o sistema verificará as pendências financeiras e limite de crédito, podendo ser bloqueado, informando ao vendedor sobre a (s) pendência(s) financeira(s) ou limite de crédito excedido.

Para utilizar esta funcionalidade deve-se primeiramente, acessar o Isia Server > Usuários, nesta tela, selecione o usuário que terá a permissão de alteração de créditos, habilite a opção conforme indica imagem a seguir:

usuários

id	nome
admin	administrador - raissa e henrique suporte
edson	edson hiroschi
fabiana	fabiana silva akiyama
juliabrito	julia brito - vendas 1
natalialc	natalia luna carvalho - administração
viniciusl	vinicius lopes - vendas 2

dados de sistema

login

senha

confirmar

privilegio de conta

Administrador

admin

informações complementares

nome

função tel 1. tel 2.

início em cadastrado por

[assinatura mala direta](#)

compras

estoque

orçamento

desabilitar

agenda

produção

faturamento

☒ permitir alterações no limite de crédito em cadastro de clientes

☐ permite alterar comissão de vendedor em proposta/pedido de venda

☐ NAO permitir alteração de preço de venda em proposta de venda, pedido de venda, n. fiscal.

☒ acesso à tela de manutenção de preços de produtos

☐ autoriza a liberação do p.v. que ultrapassa o desconto estipulado na tela: "amarração de desconto para cliente X classe de produto/serviço"

☐ autoriza emissão de pedido de venda sem orçamento/proposta, caso esteja bloqueada por parâmetro

☒ envia NF-e

☐ autoriza emissão direta de Nota de Saída (sem pedido de venda) caso a cfop esteja bloqueada no cadastro

☐ apresentar campo(s) customizado(s) ao selecionar produto em orçamento/ proposta
 --> campos customizados

restrição de acesso aos vendedores
empresas
telas de acesso
conf. de e-mail
adicionar
replicar usuário
salvar
excluir
fechar

Para utilizar a função de limite de crédito, localize o cliente, carregue-o na tela e clique no link 'limite de crédito':

clientes

código	nome	nome fantasia	pessoa	tipo
1	NONONONONONO	NONONO	1- jurídica	01 - consumidor f
código cliente	país	cód. país	família	centro de custo
	BRASIL	1058	CLI. ESTADUAL	CLIENTES
uso	motivo	data	usuário	tipo de venda
habilitado		15/06/2011	CRASH	

logradouro

RUA: NONONONO 347 complemento bairro NONONONO

cidade uf cep e-mail

SAO BERNARDO DO CAMPO SP 18125-000 NONONONO

cobrança entrega

documentos

cnpj inscrição estadual

inscrição municipal inscrição suframa

financeiro

código banco agência conta corrente limite de desconto no orçamento (em %) 0

transportadora usada

transportadora

produtos

produto

código interno descrição

contatos

contato 1 depto. 1 telefone 1

contato 2 depto. 2 telefone 2

fax agenda de contatos

observação

limite de crédito
contas contábeis
vendedores
novo
salvar
excluir
localizar
imprimir
fechar

Ao clicar no link, será apresentado uma tela com a opção de aplicar ou não aplicar limite de crédito, este é o padrão Isia. Caso queira aplicar limite de crédito para o cliente em questão, altere a opção para “**sim**”, será apresentado a seguinte tela:

limite de crédito	
aplicar limite de crédito :	sim
informe o limite de crédito (R\$) >>>	10.000,00
valor total de títulos em atraso :	500,00
liberar venda com títulos em atraso :	não
valor total de títulos a vencer :	0,00
valor total de pedidos de venda abertos - status (A) :	0,00
+ limite de crédito :	0,00
saldo disponível :	9.500,00
salvar fechar	

Os campos:

Informe o limite de crédito: formar o valor em R\$ do limite de crédito para o cliente em questão. Numérico obrigatório.

Valor total de títulos em atraso: valor total dos títulos em atraso do cliente em questão. Automático, assim como seu cálculo.

Liberar venda com títulos em atraso: permite liberar a venda para o cliente, se o mesmo tiver títulos em atraso. Por padrão, vem com a opção 'não'.

Valor total de títulos a vencer: valor dos títulos a vencer do cliente em questão. Automático, assim como seu cálculo.

Valor total de pedidos de venda abertos – status (A): somatória do valor total de todos os pedidos de venda abertos para o cliente em questão. Automático, assim como seu cálculo.

Saldo disponível: saldo disponível para o cliente em questão. Automático, assim como seu cálculo.

Links da tela:

Salvar: feito os ajustes, clique em salvar.

Fechar: para sair desta tela.

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação do Cliente previamente cadastrado selecione-o através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

Funcionalidade Disponível para Prospects e Clientes:

Follow up

Para iniciar a classificação do Funil de Vendas localize seu Prospect ou Cliente e informe em qual Fase do Funil ele está classificado, em seguida registre o último contato realizado seguindo os campos da tela:

resultado do contato

Campos da tela

- Resultado do contato: Relate o resumo de seu último contato, campo obrigatório. Você pode anexar ou gravar o áudio da conversa. Ações de preenchimentos automáticos no campo resultado do contato:

Envio de Mala Direta.

Envio de e-mail marcado

Ligação através do aplicativo padrão do windows.

- **E-mail:** Este campo vem preenchido com a informação já previamente cadastrada no campo e-mail do Prospect ou do Cliente e pode ser alterada de acordo com o último contato realizado. Automático e Opcional.

- **Follow up Data:** Informe a data do próximo contato. **Follow up Hora:** Informe a hora do próximo contato. **Dispara agenda:** Informe o horário em que deseja receber o pop up e e-mail notificando que este contato deve ser realizado chegando na data marcada.

Escaneie o QR Code para adicionar o evento a sua agenda.

- Forma de contato comercial: Selecione de acordo como será realizado o próximo contato.

Campos de consulta:

Telefone 1 e Telefone 2 e Whatsapp. Escaneie o QR Code para ligar pelo seu Smartphone.

Listagem de todos os contatos cadastrados.

Utilize o recurso de telefone padrão para realizar a ligação através de Telefonia VOIP ou PABX Virtual ou escaneie o QR Code para efetuar a ligação de seu celular.

Botões de ação:

- **Mala direta:** Envie e-mail marketing, é possível configurar o rastreamento de mensagens, fale com o nosso suporte para contratar o serviço de configuração em sua hospedagem de sites.
- **Últimos contatos comerciais:** Veja quando foi realizado o ultimo contato, se apenas o cadastro ou se o Prospect já possui Proposta Ativa, ou se o Cliente possui Pedido de Vendas ou Nota emitidas.
- **Mensagens enviadas:** Veja a frequencia que seus e-mails foram visualizados, é possível configurar o rastreamento de mensagens, fale com o nosso suporte para contratar o serviço de configuração em sua hospedagem de sites.
- **Gerar Proposta (Prospects e Clientes):** Clique em Gerar Proposta para Iniciar o preenchimento da Proposta Comercial.
- **Gerar Pedido de Vendas (Clientes):** Clique em Gerar Pedido de Vendas para Iniciar o preenchimento do Pedido de Vendas.
- **Gerar Nota Fiscal (Clientes):** Clique em Gerar Nota Fiscal para Iniciar o preenchimento da Nota Fiscal.

Concorrentes

Funcionalidade desenvolvida para identificar os concorrentes nas Propostas Comerciais.

cadastro de concorrentes

concorrente

observações

uso motivo data usuário

relação de concorrentes por orçamento novo salvar excluir localizar fechar

Campos da tela:

concorrente: concorrente;

observações: informar a descrição;

relação de concorrentes por orçamento: Apresenta relação dos Orçamentos agrupados por concorrentes;

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

Nicho

Permite efetuar o cadastro das **Famílias** de seus Clientes, Fornecedores, Produtos e Serviços. As Famílias são utilizadas para definir a categoria dos itens. Por exemplo, sua empresa pode ter Clientes de vários **nichos** de mercado, como Instituições Financeiras, Informática, Eletro-Eletrônico, Varejista. Pode-se separar Fornecedores pelo tipo de serviço e/ou produtos prestados/vendidos, como Material de Limpeza, Manutenção Predial: Elétrica, Hidráulica, por exemplo. Seus produtos e/ou serviços podem ser divididos conforme o público-alvo, como Vestuário Infantil, Vestuário Masculino Social, Manutenção de Computadores, por exemplo. Seu cadastro é obrigatório para as telas que o solicitam.

isia famílias

código tipo descrição classe

limite de desconto no orçamento para esta família (em %) índice de discrepância na quantidade a ser verificada na entrada do pedido de compra para este tipo de produto :

para uso do cadastro de produtos —
fórmula fator (cadastro de produtos)

campos especificações para uso no localizar do cadastro de produto desta família :

uso motivo data usuário

contas contábeis novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Campos da tela:

Tipo: selecione o que se deseja categorizar entre Cliente, Fornecedor, Produto e Serviço. Obrigatório;

Descrição: informe o nome ou a descrição da família. Obrigatório. Alfanumérico de 40 posições;

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

E-mail Marketing

O serviço de **Mala Direta** do *Isia Client*, permite que sejam enviados textos padrões para todos os seus clientes e/ou fornecedores cadastrados. Dessa maneira, se torna fácil o envio de comunicados, convites ou quaisquer outros tipos de informações escritas que sua empresa precisar divulgar.

E-mail Marketing





selecione:

☒ clientes prospect

☐ clientes

☐ fornecedores

cliente prospect

☐ 1 - BLOCKSEAL INDUSTRIA E COMERCIO DE CONEXOES LTDA

☐ 2 - OCTANS AUTOMACAO INDUSTRIAL LTDA - EPP

☐ 5 - INLUB INDUSTRIA E COMERCIO LTDA

☐ 7 - S DE N YAKSIC CRISTAIS

☐ 9 - INDUSTRIA E COMERCIO DE TUBOS E CONEXOES DAMFLEX LTDA

☐ 29 - GAPE TERCEIRIZAÇÃO ESPECIALIZADA

selecionar todos

remover seleção

título

corpo da mensagem

rodapé

Edson Hiroshi da Lookinfor
www.isia.com.br | www.lookinfor.com.br/lookati
Central Telefônica e Whatsapp: 11 4210.2298

impressora :

Brother DCP-T710W I

ferramenta de e-mail marketing

importar novo

excluir

localizar

e-mail

imprimir

fechar

Caso sua empresa já possua comunicados salvos em formato Microsoft Word***, o *Isia Client* poderá importá-lo para que não seja necessária sua redigitação.

Da mesma forma, o *Isia Client* pode exportar o comunicado salvo para o mesmo processador de texto citado, permitindo personalizá-lo conforme as necessidades de sua empresa.

Campos da tela:

Selecione Clientes Prospect, Clientes ou Fornecedores: selecione para quem o comunicado será enviado. Obrigatório;

Cliente Prospect / Clientes / Fornecedor: selecione quais clientes/fornecedores receberão seu comunicado. Pelo menos um deve ser selecionado;

Campos: selecione quais campos deverão ser impressos no cabeçalho do comunicado. Pelo menos um deve ser selecionado;

Título: informe o título de seu comunicado. Por exemplo, “Convite”, “Comunicação nº 99/9999”, “Alteração de endereço”. Este campo será utilizado como forma de identificar seu comunicado no *Isia Client*. Sendo assim, não poderá ser duplicado. Obrigatório. Alfanumérico de 30 posições;

Corpo da mensagem: digite o conteúdo de seu comunicado. Obrigatório. Alfanumérico de 65.000 posições;

Rodapé: informe a finalização de seu comunicado. Por exemplo, o nome de sua empresa ou uma despedida como “Cordialmente” ou “Atenciosamente”. Opcional. Alfanumérico de 65.000 posições. Ao concluir a redação, as seguintes ações podem ser executadas:

Exportar: permite salvar o documento em formato Microsoft Word*** a partir da versão 97;

Imprimir: salva automaticamente o texto e exibe como o comunicado será impresso.

Para começar uma nova redação, clique em **Novo**.

Para excluir um comunicado já existente, localize-o através da opção **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela de Mala Direta, clique em **Fechar**.

*** Microsoft Word é marca registrada da Microsoft Corporation. O sistema Isia e a Lookinfor Com. e Serv. Ltda. se isenta do modo de funcionamento ou operação deste software.

Botão E-mail Marketing

Rotina disponível para montagem de modelos, agendamentos de envios, envios de mensagens personalizadas, conforme dados dos cadastros:

E-mail ISIA

Arquivo Editar Inserir

Maximizar

De: vendas1@lookinfor.com.br

Para:

Cc:

Cco:

Assunto:

Envio Individual ☒

Times New Roman 3

B I U                       

 **Julia Brito**
Sales Assistant
 (11) 4210.2298
 vendas1@lookinfor.com.br
 www.lookinfor.com.br
 www.facebook.com/lookinforti

Campos da Tela

Arquivos:

Novo: inicia um novo e-mail;

Abrir enviados: apresenta lista das 10 últimas mensagens enviadas, podendo reenviá-las para outros contatos ou listas;

Modelos: Abre listas de modelos, o ISIA traz 6 modelos que pode ser editados;

Criar Modelos: Utilize esta função para criar e personalizar seu próprios modelos, essa função funciona apenas na criação de modelos.

Os atalhos não funcionarão caso o usuário digite na tela inicial do e-mail marketing.

Criar modelo

Times New Roman 3 **B** *I* U       

Olá <@@#CONTATO#>

Hoje estamos visitando sua cidade <@@#CIDADE#>, e queremos lhe apresentar nosso catalogo, voltado para o <@@#DEPARTAMENTO#>.

Até logo!

Campos

Cientes

- RAZÃO SOCIAL
- FANTASIA
- FAMÍLIA
- ENDEREÇO
- BAIRRO
- CIDADE
- ESTADO
- CEP
- NÚMERO
- COMPLEMENTO

Contatos

- CONTATO
- E-MAIL
- DEPARTAMENTO
- FUNÇÃO

Em azul comando para preenchimento automático através dos atalhos conforme preenchidos nos campos dos cadastros de Prospects e Contatos.

Botões dessa tela:

Novo: inicie uma nova mensagem;

Carregar modelo: Abra um modelo já existente para edição;

Salvar: Salve o modelo que acabou de criar ou editar, informe o nome do modelo, que será preenchido automaticamente o assunto do e-mail;

Mala direta: Utilize está função para busca das malas diretas que já foram criadas dentro do ISIA anteriormente.

Salvar: Permite salvar a mensagem que acabou de digitar;

Salvar Como: Permite salvar como uma nova mensagem;

Imprimir: Imprima o modelo de e-mail enviado;

Sair: Fecha a tela de E-mail Marketing.

Editar:

Desfazer

Refazer

Cortar

Copiar

Colar

Localizar

Inserir:

Separador: Insira uma linha de separação;

Html: permite inserir e alterar o código HTML;

Parágrafo: Insira um novo parágrafo;

Imagem: Insira uma imagem;

Assinatura: Insira sua assinatura de e-mail em Html.

Preenchimentos dos destinatários:

Clique em Para:

Filtrar

☒ Cliente ☐ Prospect

Filtros:

Familia

Familia

Data do Cadastro

Centro de Custo

Bairro

Cidade

Estado

Pessoa

Tipo

Tipo de Venda

Classe

Como conheceu a empresa

Categoria

Razao Social

Fantasia

Cnpj

operador: ☒ e ☐ ou

comparador: ☒ igual a ☐ começa com ☐ termina com ☐ contém

Inserir Filtro

Filtrar

E - mails

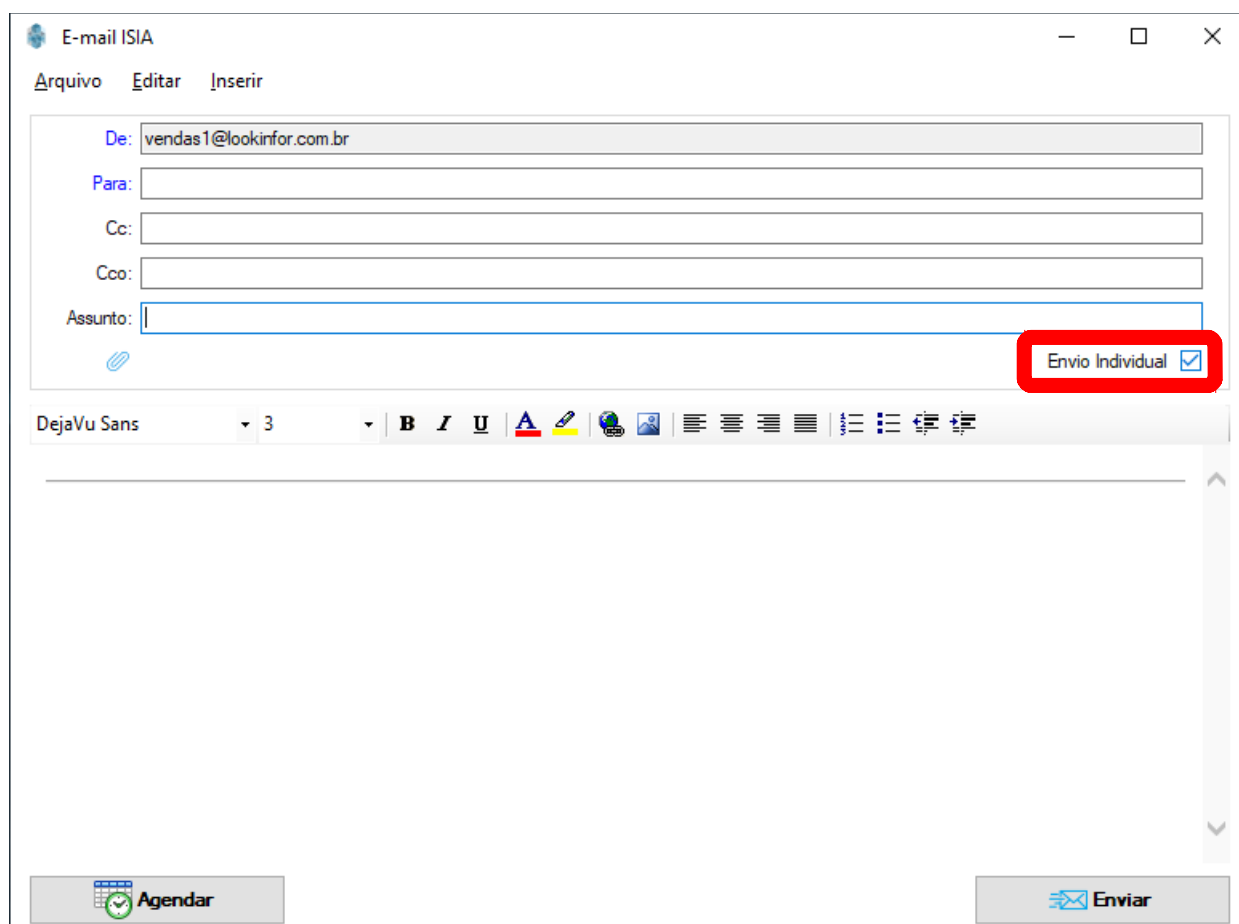
Confirmar

Utilize a parte destacada em vermelho para criar sua lista ou filtragem, após o seu preenchimento, clique em inserir filtro, em seguida clique em filtrar.

Aparecerão todos os e-mails de acordo com a condição criada, nesse momento você também pode remover os contatos aos quais não quer que o e-mail seja enviado.

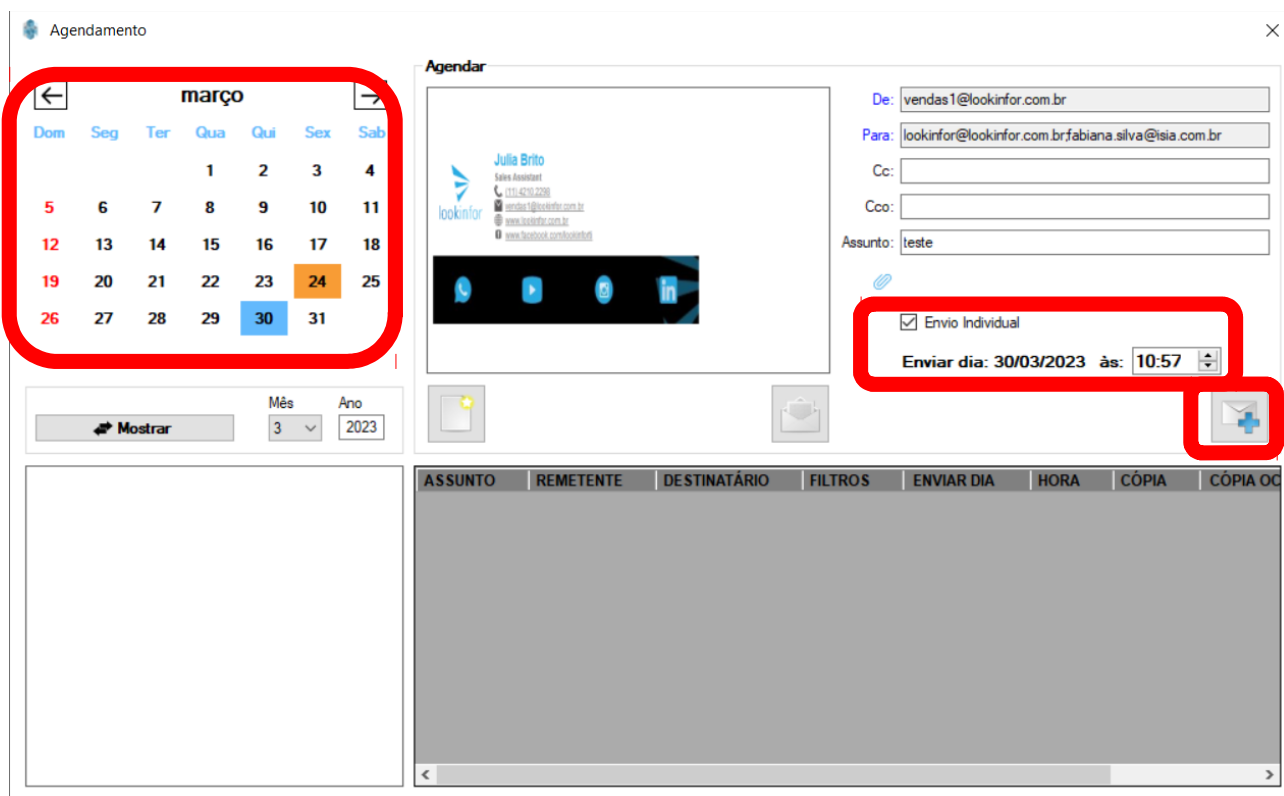
Depois clique em confirmar.

Envie os e-mails individualmente e de forma personalizada, confirme se o campo Envio Individual está marcado.



The screenshot shows the 'E-mail ISIA' window. The 'De' field is filled with 'vendas1@lookinfor.com.br'. The 'Para:', 'Cc:', and 'Cco:' fields are empty. The 'Assunto:' field is also empty. A red box highlights the 'Envio Individual' checkbox, which is checked. Below the fields is a rich text editor with a toolbar showing various formatting options. At the bottom, there are buttons for 'Agendar' and 'Enviar'.

Função Agendar:



The screenshot shows the 'Agendamento' window. On the left, a calendar for March is displayed, with a red box highlighting the date 30. Below the calendar are buttons for 'Mostrar' and a dropdown for 'Mês' (set to 3) and 'Ano' (set to 2023). The main area is titled 'Agendar' and contains a card for 'Julia Brito' with contact information. To the right, the email fields are filled: 'De: vendas1@lookinfor.com.br', 'Para: lookinfor@lookinfor.com.br; fabiana.silva@isia.com.br', 'Cc:', 'Cco:', and 'Assunto: teste'. A red box highlights the 'Envio Individual' checkbox, which is checked, and the 'Enviar dia: 30/03/2023 às: 10:57' field. Another red box highlights the 'Enviar' button with a plus icon. At the bottom, there is a table with columns: ASSUNTO, REMETENTE, DESTINATÁRIO, FILTROS, ENVIAR DIA, HORA, CÓPIA, and CÓPIA OC.

Selecione a data do envio;

Ajuste o Envio: para envio único para todos os contatos, deixe desmarcado; e para envio individual deixe marcado.

Em seguida clique em inserir agendamento.

Você pode modificar o dia e horário pré definido antes dos e-mails serem enviados.

Para o envio automático: seu servidor deve estar conectado à internet e o ISIA Server deve estar ativo.

Função Enviar: Faz o envio logo após clicar no botão enviar e depois apresentará mensagem e E-mail enviado com sucesso.

Comece a utilizar já, configurando um e-mail para cada usuário no ISIA Server, caso tenha interesse de adquirir o serviço de configuração do Rastreo em sua hospedagem de sites, fale conosco através do suporte.

Etiquetas

O serviço de etiquetas do *Isia Client* auxilia na impressão em etiquetas auto adesivas para facilitar a identificação de seus produtos ou endereçamento de correspondência para seus clientes/fornecedores, por exemplo.

Etiquetas

cabeçalho

selecione o que será impresso

☐ clientes

☐ clientes prospect

☐ fornecedores

☐ produtos

☐ produtos prospect

☐ serviços

☐ serviços prospect

☒ recursos

recursos

☒ código

☐ recurso

filtrar

campos

☐ código

☐ recurso

☐ c. custo

selecionar tudo

remover seleção

modelo da etiqueta

☐ 6280 (30 etiquetas)

☐ 6281 (20 etiquetas)

☐ 6287 (80 etiquetas)

☐ térmica

modo de impressão

☐ sequencial

☐ por folha

impressora :

EPSON8AC0A0 (L495 Series)

novono

e-mail

imprimir

fechar

Campos da tela:

Clientes/Fornecedores/Produtos: selecione uma entre as três opções listadas, o que será impresso. Obrigatório;

Cliente/Fornecedor/Produto: selecione quais itens serão impressos. Pelo menos um item precisa ser selecionado;

Campos: selecione quais campos serão impressos. Pelo menos um deverá ser selecionado;

Cabeçalho: informe o cabeçalho da etiqueta. Por exemplo, “Aos cuidados de:” ou “Produto:”. Opcional. Alfanumérico de 50 posições.

Etiqueta Tipo: selecione o tipo de etiqueta onde as informações serão impressas. A codificação e a disposição física das etiquetas seguem os padrões das principais marcas existentes no mercado, é possível também realizar a impressão de produtos em sua impressora térmica no formato padrão 90 mm x 60 mm.

Modo de Impressão: Selecione o modo de impressão **Seqüencial** ou **por Folha**. Obrigatório.

Ao concluir a informação dos dados, selecione a impressora e clique em **Imprimir** para exibir em tela como as etiquetas serão impressas.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

Fases do Funil de Vendas

Funcionalidade desenvolvida para sinalizar e sequenciar as negociações comerciais.

As fases do Funil de Vendas tratam os estágios de Divulgação até a Venda efetiva, faça um cadastro com cada etapa bem definida, dessa forma você identificará facilmente os clientes com maiores chances de conversão.

Veja alguns exemplos:

- Exemplo 1: Frio, Morno, Quente e Sem interesse. Esses são os que vem cadastrados como padrão no CRM do ISIA;
- Exemplo 2: Apresentação, Manutenção, Proposta Colocada, Negociação e Fechamento.
- Exemplo 3: Atrair, Converter, Fechar.
- Exemplo 4: Exposição, Descoberta, Consideração, Avaliação e Decisão

A interface 'Fases do Funil de Vendas' apresenta um formulário com os seguintes elementos:

- Botão de navegação para trás (seta esquerda) no canto superior esquerdo.
- Botão de navegação para frente (seta direita) no canto superior direito.
- Campos de entrada: 'código' (campo curto), 'descrição' (campo longo), 'uso' (menu suspenso), 'motivo' (campo longo), 'data' (campo com máscara '//' e seta de calendário), e 'usuário' (campo longo).
- Botões de configuração: 'cor da fonte' e 'cor de fundo'.
- Barra de ações no rodapé: 'novo', 'salvar', 'excluir', 'localizar' e 'fechar'.

Campos da tela:

código.: código interno – manual, obrigatório;

descrição: informar a descrição, obrigatório;

cor da fonte: selecione a cor da fonte, configuração importante para a geração do Gráfico de Funil de Vendas, opcional;

cor do fundo: selecione a cor do fundo, configuração importante para a geração do Gráfico de Funil de Vendas, opcional. Recomendamos que a cor de fundo seja diferente entre as fases do funil e também diferente de branco para melhor visualização do gráfico.

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

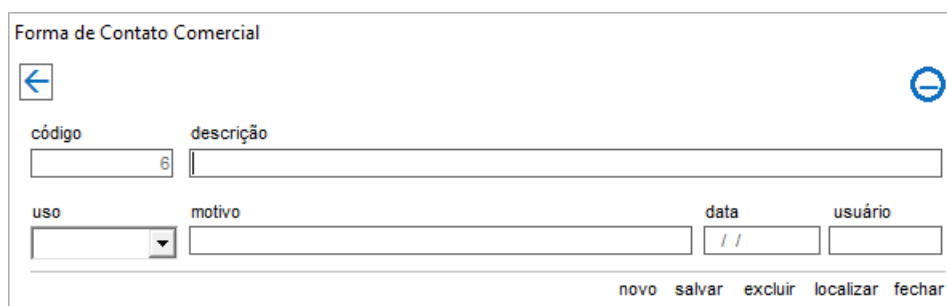
Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

Forma de Contato Comercial

Funcionalidade desenvolvida para identificar formas de contatos comerciais nos históricos de follow up. Algumas sugestões: Ligação, Whatsapp, E-mail, Visita, Visita técnica, entre outros.



The image shows a web form titled "Forma de Contato Comercial". It has a back arrow icon on the top left and a close icon on the top right. The form contains the following fields: "código" with a value of "6", "descrição" (empty), "uso" (a dropdown menu), "motivo" (empty), "data" (empty with slashes for day/month/year), and "usuário" (empty). At the bottom right, there are five buttons: "novo", "salvar", "excluir", "localizar", and "fechar".

Campos da tela:

código.: código interno – automático;

descrição: informar a descrição;

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Para sair da tela, clique em **Fechar**.

Vendedores

Permite cadastrar os vendedores de sua empresa. Informação obrigatória para as telas que o solicitam.

Vendedores





código

4

nome

VENDAS DIRETAS

endereço

RUA PROCÓPIO FERREIRA, 83

bairro

CENTRO

uf

SP

cidade

DIADEMA

e-mail

LOOKINFOR@LOOKINFOR.COM.BR

☒ envia Workflow

função

VENDAS

departamento

COMERCIAL

telefone

11 42102298

ramal

2080

fax

% comissão

0,00

centro de custo

COMERCIAL

whatsapp



uso

habilitado

motivo

data

26/08/2020

usuário

ADMIN

 16 clientes

 7 prospects

[cadastrar como fornecedor](#)

[contas contábeis](#)

[novo](#)

[salvar](#)

[excluir](#)

[localizar](#)

[imprimir](#)

[fechar](#)

Campos da tela:

Nome: informe o nome do vendedor. Obrigatório. Alfanumérico de 80 posições;

Endereço: informe o logradouro onde o vendedor está localizado. Opcional. Alfanumérico de 80 posições;

Bairro: informe o bairro do logradouro do vendedor. Opcional. Alfanumérico de 30 posições;

UF: informe o estado onde o vendedor está localizado. Opcional. Alfanumérico de 2 posições;

Cidade: informe a cidade onde o vendedor está localizado. Opcional. Alfanumérico de 30 posições;

E-mail: informe o e-mail do vendedor. Opcional. Alfanumérico de 40 posições;

% Comissão: informe a porcentagem de comissão que o vendedor receberá sobre cada venda. Obrigatório. Numérico;

Centro de custo: informe o centro de custo no qual o vendedor irá pertencer. Pode-se adicionar novos centros de custo através do **Cadastro de Centros de Custo**. Opcional.

Whatsapp: informe o número de whatsapp, ao clicar no ícone o ISIA abrirá a página web da api do Whatsapp.

Após informar os dados necessários, clique em **Salvar**.

Se precisar alterar alguma informação previamente cadastrada selecione-a através do link **Localizar**. Altere os dados desejados e clique em **Salvar**.

Para imprimir uma relação de cadastro, clique em **Localizar / Imprimir**. Selecione os registros desejados e confirme.

Para excluir o cadastro, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Esta ação é irreversível e, os dados excluídos só poderão ser recuperados caso haja um sistema de backup em sua empresa.

Faça o vínculo de Clientes no cadastro de clientes, faça o vínculo de Prospects no Cadastro de Prospects.

Para sair da tela, clique em Fechar.

Campanha E-mail Marketing

Crie listas para envio em massa, de acordo com as informações que estão já cadastradas em seu ISIA:

Filtrar

☒ Cliente
☐ Prospect

Filtros:

Família

Família

Data do Cadastro

Centro de Custo

Bairro

Cidade

Estado

Pessoa

Tipo

Tipo de Venda

Classe

Como conheceu a empresa

Categoria

Razao Social

Fantasia

Cnpj

operador:

comparador:

☒ e
☐ ou

☒ igual a
☐ começa com
☐ termina com
☐ contém

Inserir Filtro

Filtrar

E - mails

Confirmar

Exemplo de listas:

Lista de Famílias

Lista de Cidades

Lista de Estados

Utilize a parte destacada em vermelho para criar sua lista ou filtragem, após o seu preenchimento, clique em inserir filtro, em seguida clique em filtrar.

Aparecerão todos os e-mails de acordo com a condição criada, nesse momento você também pode remover os contatos aos quais não quer que o e-mail seja enviado.

Depois clique em confirmar.

Negócios

Tela correspondente no módulo de Faturamento:

Orçamento/Proposta de Vendas

Parâmetros Usados (ver <i>Isia Server</i>)	
Numeração do Orçamento / Proposta de Vendas	Indica se a codificação da numeração dos Orçamentos / Proposta de Vendas, será feita automaticamente pelo <i>Isia</i> ou se o usuário terá que defini-lá manualmente.

Ao gravar os dados no *Isia Client*, é possível exportar o **Orçamento** para que seja enviado para diversos formatos, permitindo maior facilidade e velocidade ao seu cliente na análise de sua proposta.

Ao cadastrar um Cliente Prospect a partir da tela de **Orçamento**, poucos campos serão obrigatórios para que se tenha um dinamismo na realização da proposta. São eles: Nome, Nome Fantasia, Pessoa, Tipo e Estado.

Caso o pedido desse cliente for cancelado, esse cliente volta a ser cliente prospect, por não ter sido concretizada a negociação, é necessário pelo menos uma negociação liberada para o sistema considerar como cliente o cliente prospect.

Negócios

identificação

número	revisão	cliente	data emissão	prazo entr.	data entrega	tipo de orçamento
190643			//		//	
tipo de cliente	c. pago.	condição de pagamento	vendedor	garantia	data validade	tipo de venda
cliente					//	
prospect						

☐ operação com consumidor final

sinalizador comercial indicador de presença do comprador

produtos serviços concorrentes docs. comerciais

produto ☒ cad. ☐ est. ☐ enc ☒ descrição ☐ 2º descrição c.f unidade quantidade valor unitário valor total cfop

aliq. ipi	valor ipi	aliq. icms	valor icms						
% ipi red.	base cálculo ipi	% icms red.	base cálculo icms						
item frete	item seguro	item despesas	base desp. item	(%)	item desconto	item garantia			
lote	fabr. lote	validade lote	lote fornecedor	centro de custo	retira estoque? -almox.	env. financeiro?	env. est. terc.?		
	//	//			☒ sim ☐ não	☐ sim ☐ não	☐ sim ☒ não		

icms interestadual conferência tributária largura padrão detalhar item inserir remover

item	stp	código interno	descrição	und	qtd	vl. unitário	vl. total	2º und

totais

valor total produtos	base icms	valor total do icms	vl. do fcp da uf destino	valor total do ipi	total do pedido
base icms sub.	valor icms sub.	(%)	desconto	vl. do icms inter. destino	vl. do icms inter. remetente
frete	seguro	desp. acessórias	base desp. acessórias	valor total iss	valor total serviços

criar revisão certificados follow up legenda liberação msg.s. end. cob/entr/ret. transportadora novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Campos do cabeçalho:

Tipo de cliente: selecione entre **cliente** (oficial) e **Prospect**, o tipo de cliente que receberá sua proposta de venda. Por padrão, a opção **Cliente** é selecionada automaticamente, obrigatório. **Cliente prospect** para o sistema é basicamente um cliente em potencial, ou seja, é o cliente que nunca comprou nenhum produto ou serviço com a empresa. Uma vez realizado qualquer relação comercial, este deixa de ser **cliente prospect** e passa a ser **cliente**;

Número: informe a numeração do **Orçamento**. Obrigatório, numérico de 6 posições; Essa numeração pode ser automática, bastando o parâmetro numeração da proposta de venda automática estiver com o valor **S** (*ver Isia Server> config> parâmetros> faturamento*);

Cliente/Prospect: selecione ou cadastre o cliente que irá receber sua proposta. Obrigatório;

Data emissão: informe a data em que o **Orçamento** está sendo registrado. Obrigatório;

Condição de pagamento: descreva a condição de pagamento acordada entre sua empresa e seu cliente. Obrigatório. Alfanumérico de 30 posições;

Vendedor: selecione o vendedor que negociará a venda. Obrigatório;

Garantia: descreva o período de garantia que os produtos do **Orçamento** têm. É possível inserir uma garantia diferente para cada produto no campo **Item Garantia** da Aba Produtos. Opcional. Alfanumérico de 30 posições;

Data validade: informe a data na qual sua proposta expirará. Obrigatório.

Tipo de venda: informe o tipo de venda. Opcional.

Campos da Aba Produtos:

Produto: selecione o produto que será negociado com seu cliente. Obrigatório;

Existem três maneiras de escolher o produto:

cad.: ao marcar esta opção o link produto, consultará o **cadastro de produtos**.

est.: ao marcar esta opção o link produto, abrirá uma tela chamada **consulta preço/saldo**, que mostra o saldo do produto disponível para venda, o último valor de venda e sua localização entre outras informações de destaque. Esta tela possui filtros que agilizam e direcionam sua pesquisa.

consulta preço/saldo

código interno descrição descrição 2 almoxarifado

tipo produto família centro de custo

filtrar

selecionar tudo remover seleção

sel	código int.	descrição	saldo	uni.	almox.	vl. venda	des
	00000001	PEÇA FABRICADA	3.070,00	PC	000001	200,00	
	10000000	MATERIAL DE FABRICAÇÃO	10,00	KG	000001	22,00	
	40055363	CJ ESTRUTURA DO APOIO DE CABEÇA	16,84	PC	000001	11,50	
	BOIDEPIRANHA	PEÇA CRASH	10,00	PC	000001	20,00	
	MAT001	MATERIAL SOLIDO	100,00	KG	000001	20,00	
	MATPRIMAPC	PEÇA MATERIA PRIMA	0,00	PC	000001	0,00	
	MPROD01	RED	0,00	KG	000001	0,00	

impressora : Auto Epson Stylus COLOR 600 ESC/P 2 em

largura padrão novo imprimir fechar

Enc.: ao marcar esta opção o link produto, consultará o cadastro de produtos, permitindo a composição da estrutura deste produto, ou seja, refere-se a produto tipo encomenda.

Se o parâmetro **Permitir Edição de Produtos** (*Isia Server > Config > Parâmetros > Cadastros*) estiver como **Sim**, será possível alterar a descrição do produto para o Orçamento. Essa ação não alterará informações do **Cadastro de Produtos**. Se o parâmetro estiver como **Não**, será possível somente selecionar o produto.

Descrição e 2ª Descrição: selecione quais das duas descrições será exibida no **Orçamento**. Por padrão, a descrição principal é automaticamente selecionada;

Unid.: o sistema informa automaticamente a unidade padrão de medida do produto selecionado, se houver uma 2ª unidade cadastrada o sistema poderá fazer a conversão para esta unidade automaticamente;

Quantidade: informe a quantidade do produto selecionado que será negociada com seu cliente. Obrigatório;

Valor unitário: informe o valor unitário do produto selecionado que será negociado com seu cliente. Se o campo Últ. valor venda do **Cadastro de Produtos** estiver preenchido, o sistema irá sugerir-lo neste campo. Obrigatório;

Valor total: calculado automaticamente pelo sistema, exibe o valor total (quantidade X valor unitário) do produto selecionado. Não editável;

CFOP: selecione a CFOP (Código Fiscal de Operação) referente ao tipo de venda do produto. Para uma correta seleção, contate a área contábil de sua empresa. Obrigatório;

Alíq. IPI: informe a alíquota de IPI (Imposto sobre Produto Industrializado) referente ao produto selecionado. Opcional. Numérico;

Valor IPI: calculado automaticamente, exibe o valor do IPI baseado na alíquota informada. Não editável;

Alíq. ICMS: informe a alíquota de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) referente à proposta. Opcional. Numérico;

Valor ICMS: exibe o valor do ICMS, baseado na alíquota informada. Cálculo automático. Não editável;

ICMS no preço: indica se o valor do ICMS será somado à base de cálculo de ICMS. Opcional;

% IPI red.: informe a porcentagem que será reduzida da base de cálculo do IPI. Opcional. Numérico;

Base Cálculo IPI: exibe automaticamente a base de cálculo do IPI, conforme a seguinte fórmula:

$$B = Vt + Vf + Vs + Vda - (B * (Ir / 100))$$

Onde:
B = Base de Cálculo do IPI;
Vt = Valor Total do Produto;
Vf = Valor do Frete*;
Vs = Valor do Seguro*;
Vda = Valor das Despesas Acessórias* e
Ir = IPI Reduzido.

(*) Incidência de acordo com a configuração da CFOP

% ICMS red.: informe a porcentagem que será reduzida da base de cálculo do ICMS. Opcional. Numérico;

Base Cálculo ICMS: exibe automaticamente a base de cálculo do ICMS, conforme a seguinte fórmula:

$$B = Vt + Vi + Vf + Vs + Vda - Vde - (B * (Ir / 100))$$

Onde:
B = Base de Cálculo do ICMS;
Vt = valor Total do Produto;
Vf = Valor do Frete;
Vs = Valor do Seguro;
Vda = Valor das Despesas Acessórias;
Vde = Valor do Desconto e
Ir = ICMS Reduzido.

Ped. Cliente: caso o cliente tenha um número próprio para o **Orçamento** (seu número de Cotação, por exemplo) informe-o neste campo. Opcional. Alfanumérico de 20 posições;

Item Frete: ative a opção e informe o valor do frete necessário para o produto. Opcional;

Item Seguro: se a opção de frete for ativada, o campo **Item Seguro** será ativado simultaneamente, no qual poderá se colocar o valor do seguro necessário para o produto. Opcional;

Item Despesas: ative a opção e informe o valor das outras despesas acessórias relativas ao produto. Opcional;

Base desp. item: exibe automaticamente o total das despesas acessórias (somatória dos campos **Item Frete**, **Item Seguro** e **Item Despesas**). Não editável;

(%), Desconto e Desc.: informe a porcentagem ou o valor do desconto, que será concedido ao seu cliente pelo produto selecionado. Ao preencher o campo **(%)**, o valor do desconto é automaticamente calculado, esse preenchimento é para desconto condicional e compõe a base de cálculo do ICMS. Para emitir com desconto incondicional, o desconto não compõe a base de cálculo do ICMS, marque a opção **Desc. Opcional**. Numérico;

* opcionalmente pode-se alterar a forma de desconto, para desconto negociação, para isso altere o parâmetro no *Isia Server*.

Item garantia: descreva a garantia que sua empresa oferece para o produto selecionado. Opcional. Alfanumérico de 30 posições. Também é possível colocar uma garantia genérica, isto é, para todos os itens que fazem parte do **Orçamento**, no campo **Garantia**, que está situado no cabeçalho da tela;

Prazo de Entrega: informe em dias o prazo de entrega. Opcional. Alfanumérico de 30 posições;

Data entrega: informe a data na qual o produto será entregue ao cliente. Obrigatório;

Lote: caso o produto seja controlado por lote, selecione-o através deste link. Obrigatório somente se o produto for controlado por lote;

Fabr. Lote: ao selecionar um lote, será exibida a data de fabricação do produto no lote selecionado. Não editável;

Validade lote: ao selecionar um lote, será exibida a data de validade do produto no lote selecionado. Não editável. Caso a opção **Bloquear Lote Vencido** estiver ativa no **Cadastro de Produtos** e sua data de validade tiver sido expirada, não será possível trabalhar com este produto;

Lote fornecedor: ao selecionar um lote, será exibida a numeração de lote utilizada pelo fornecedor do produto, caso exista. Não editável;

Centro de custo: selecione o centro de custo no qual o item pertencerá. Opcional;

Retira estoque?: selecione entre sim e não a opção de se movimentar o estoque com o produto ou não. Obrigatório. Se **Sim**, ao concluir todo o processo de venda, o produto será retirado do estoque no almoxarifado selecionado. Caso a opção seja **Não**, o produto poderá ser retirado fisicamente, porém não haverá movimentação no módulo de estoque;

Env. Financeiro?: selecione entre **Sim** ou **Não**. Se for a opção **sim**, o sistema vai gerar automaticamente títulos a receber para o **Módulo Financeiro** quando o processo de venda for concluído. Obrigatório;

Env. Est. Terc?: selecione, **Sim** caso o produto movimentará estoque de terceiro, selecione **Não** caso não movimente estoque de terceiro. Obrigatório.

Ao concluir o preenchimento dos campos necessários, clique em **Inserir** para que o item seja incorporado à tela de **Orçamento**. Pode-se adicionar mais de um item por documento.

Para poder modificar um item incorporado à tela de trabalho, clique duas vezes no item e ele voltará ao campo de trabalho, note que o link **Inserir** mudou, agora ele se chama **Alterar**, faça suas modificações e clique em **Alterar** e o item voltará a ser incorporado.

Para excluir um dos produtos listados, selecione-o e clique em **Remove**.

Para acompanhar o processo de andamento de um dos itens listados, selecione-o e clique em **Detalhar Item**. Será exibido todo o caminho que o produto está percorrendo para que o processo de venda seja concluído.

Aba serviço:

Negócios

←

identificação

número	revisão	cliente	data emissão	prazo entr.	data entrega	tipo de orçamento
190643			//		//	
tipo de cliente	c. pagto.	condição de pagamento	vendedor	garantia	data validade	tipo de venda
cliente	a combinar			/10/		
prospect						

☐ operação com consumidor final

sinalizador comercial

indicador de presença do comprador

produtos serviços concorrentes docs. comerciais

serviço

item garantia	aliq. iss	valor iss	aliq. inss	base inss	valor inss	aliq. irrf	valor irrf
☐							
aliq. pis	valor pis	aliq. cofins	valor cofins	aliq. csll	valor csll	centro de custo	pedido cliente
						env. financeiro?	mais >>>
						☐ sim ☐ não	

detalhar item inserir remove

item	stp	código	descrição	uni	qtd	vl. unitário	v

totais

valor total produtos	base icms	valor total do icms	vl. do fcp da uf destino	valor total do ipi	total do pedido
base icms sub.	valor icms sub.	(%)	desconto	vl. do icms inter. destino	vl. do icms inter. remetente
frete	seguro	desp. acessórios	base desp. acessórios	valor total iss	valor total serviços

criar revisão certificados follow up legenda liberação msgs. end. cob/entr/ret. transportadora novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Em relação aos impostos, é necessário que os serviços sejam cadastrados antes com as devidas configurações municipais locais de retenção dos impostos. (ver *Isia Client > cadastro > serviços*).

Alíq. ISS: traz a alíquota de ISS (Imposto Sobre Serviços) cadastrada, referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Valor ISS: exibe automaticamente o valor do ISS baseado na alíquota informada. Não editável;

Alíq. INSS: traz a alíquota de INSS (Instituto Nacional de Seguridade Social) cadastrada referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Base INSS: mostra a base de cálculo do valor do INSS. Mas existem casos em que a base adotada para cálculo do INSS é diferente por razões contratuais regulamentados por lei. Para adotar outra base de cálculo marque o quadrinho ao lado deste campo, este libera o campo **base INSS** para sofrer alterações, coloque o novo valor para base de cálculo e a partir deste o sistema calculará o valor do INSS;

Valor INSS: exibe automaticamente o valor do INSS baseado na alíquota informada. Não editável;

Alíq. IRRF: traz a alíquota do IRRF (Imposto de Renda Retido na Fonte) cadastrada referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Valor IRRF: exibe automaticamente o valor do IRRF baseado na alíquota informada;

Alíq. PIS: traz a alíquota do PIS (Programa de Integração Social) cadastrada referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Valor PIS: exibe automaticamente o valor do PIS baseado na alíquota informada. Não editável;

Alíq. COFINS: traz a alíquota do COFINS (Contribuição para Financiamento da Seguridade Social) cadastrada referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Valor COFINS: exibe automaticamente o valor do COFINS baseado na alíquota informada. Não editável;

Alíq. CSLL: traz a alíquota do CSLL (Contribuição Social sobre o Lucro Líquido) cadastrada referente ao serviço selecionado (ver *Isia Client > cadastro > serviços*);

Valor CSLL: exibe automaticamente o valor do CSLL baseado na alíquota informada. Não editável;

Centro de Custo: selecione o centro de custo no qual o serviço irá pertencer. Opcional;

Pedido Cliente: caso o cliente tenha um número próprio para o **Orçamento** (seu número de Cotação, por exemplo) informe-o neste campo. Opcional. Alfanumérico de 20 posições;

CFOP: selecione a CFOP (Código Fiscal de Operação) referente ao tipo de venda do serviço. Para uma correta seleção, contate a área contábil de sua empresa. Obrigatório;

Env. Financeiro?: selecione entre **Sim** e **Não**, se a opção for sim, o **Isia** vai gerar automaticamente títulos a receber ao concluir o processo de venda do serviço. Obrigatório.

Mais>>

mais informações de serviço de nota fiscal

código da natureza da operação

1 - Tributação no município

recolhe

iss	irrf	inss
gestora	gestora	gestora
pis	cofins	csll
gestora	gestora	gestora

salvar fechar

Código da Natureza da Operação: selecione a opção de acordo com a necessidade da sua emissão de Nota Fiscal de Serviço Eletrônica, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

ISS: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

IRRF: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

INSS: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

PIS: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

COFINS: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

CSLL: selecione quem recolherá o imposto da prestação de Serviços: Gestora ou Cliente, preencherá automaticamente através do cadastro de serviços e podendo ser editado no momento da emissão da proposta comercial;

Ao concluir o preenchimento dos campos necessários, clique em **Inserir** para que o item seja incorporado à tela de **Orçamento**. Para poder modificar um item incorporado à tela de trabalho, clique duas vezes no item e ele voltará ao campo de trabalho, note que o link **Inserir** mudou, agora ele se chama **Alterar**, faça suas modificações e clique em **Alterar** e o item voltará a ser incorporado.

Se desejar excluir um dos serviços listados, selecione-o e clique em **Remove**.

Para obter informações sobre o andamento do processo de vendas de um dos serviços listados, selecione-o e clique em **Detalhar Item**.

Campos da base:

Valor total dos produtos: exibe o valor total dos produtos listados (soma da coluna VI. Total). Cálculo automático. Não editável;

Frete: se o frete tiver sido informado por item, exibe sua soma. Caso contrário, será possível informar o valor do frete para todo o **Orçamento**. Dessa maneira, o valor será rateado proporcionalmente para todos os produtos listados, conforme o valor total de cada um. Opcional. Numérico;

Seguro: idem ao campo **Frete**, porém com os valores aplicáveis ao Seguro;

Desp. acessórias: idem ao campo **Frete**, porém com valores aplicáveis às Despesas Acessórias;

Base desp. acessórias: exibe automaticamente o total das despesas acessórias (somatória dos campos **Frete, Seguro e Desp. Acessórias**). Não editável;

Valor total ISS: exibe o valor total do ISS dos serviços listados (somatória da coluna VI. ISS). Cálculo automático. Não editável;

Valor total serviços: exibe o valor total dos serviços listados (somatória da coluna VI. Total). Cálculo automático. Não editável;

Base ICMS: exibe o total da base de ICMS dos produtos listados (somatória da coluna Base Cál. ICMS). Cálculo automático. Não editável;

Valor total do ICMS: exibe o total do ICMS dos produtos listados (somatória da coluna VI. ICMS). Cálculo automático. Não editável;

Base ICMS sub.: caso exista, informe o valor da base de cálculo para o substituto tributário. Opcional. Numérico;

Valor ICMS sub.: informe o valor do ICMS referente à base de ICMS do substituto tributário, caso exista. Opcional. Numérico;

(%) e Desconto: informe a porcentagem ou o valor do desconto que será cedido ao cliente referente ao **Orçamento**. Ao informar a porcentagem, o valor será automaticamente calculado. esse preenchimento é para desconto condicional e compõe a base de cálculo do ICMS. Para emitir com desconto incondicional, o desconto deverá ser preenchido item a item e o valor do desconto não compõe a base de cálculo do ICMS, marque a opção Desc antes de inserir os itens no Orçamento. Calculo de descontos somente para Produtos, para serviços ajuste o valor do Serviço ou crie uma revisão para manter o histórico. Opcionais. Numéricos;

Valor total do IPI: exibe o total do IPI dos produtos listados (somatória do campo VI. IPI). Cálculo automático. Não editável;

Total do pedido: exibe o valor total do pedido, conforme os dados informados. Cálculo automático. Não editável;

Ao concluir o preenchimento dos itens acima citados, é possível preencher campos informativos ao **Orçamento**. Estes campos são acessados através dos links situados no rodapé da tela.

Orçamentos / Proposta de Vendas

identificação

tipo de cliente: ☒ cliente ☐ prospect

número: 000001 revisão: cliente: LOOKINFOR COMERCIO E SERVICOS LTDA

data emissão: 28/03/2019 tipo de orçamento: <nenhum>

c. pagto.: 2 condição de pagamento: A VISTA vendedor: garantia: % comissão: 5 data validade: 28/04/2019 tipo de venda:

☒ operação com consumidor final sinalizador comercial: indicador de presença do comprador:

produtos: serviços: concorrentes: docs. comerciais:

serviço

unidade: local da obra quantidade: valor unitário: total dos serviços:

item garantia: prazo entrega: 2 data entrega: / / aliq. iss: valor iss: aliq. inss: base inss: valor inss: aliq. irrf: valor irrf:

aliq. pis: valor pis: aliq. cofins: valor cofins: aliq. csll: valor csll: centro de custo: pedido cliente: cfop: env. financeiro? ☐ sim ☐ não mais >>>

detalhar item inserir remove

item	stp	código	descrição	uni	qtd	vl. unitário	vl
01	A	CP01	COPIA	SV	350,00	0,10	

totais

valor total produtos: base icms: valor total do icms: vl. do fcp da uf destino: valor total do ipi: total do pedido: 35,00

base icms sub.: valor icms sub.: (%) desconto: vl. do icms inter. destino: vl. do icms inter. remetente:

frete: seguro: desp. acessórios: base desp. acessórios: valor total iss: valor total serviços: 0,35 35,00

criar revisão certificados follow up legenda liberação msgs. end. cob/entr/ret. transportadora novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Criar Revisão: Clique em criar revisão para registrar uma nova revisão no Orçamento / Proposta de Vendas desta forma ele fará uma cópia da revisão e preencherá o campo Revisão 001 de forma automática desde que o parâmetro esteja configurado para Numeração automática na Revisão, caso o parâmetro esteja configurado para preenchimento manual, digite de acordo com a necessidade da empresa, Opcional. Alfanumérico;

Orçamentos / Proposta de Vendas

identificação

tipo de cliente: ☒ cliente ☐ prospect

número: 000001 revisão: 001 cliente: LOOKINFOR COMERCIO E SERVICOS LTDA

data emissão: 28/03/2019 tipo de orçamento: <nenhum>

c. pagto. condição de pagamento: 2 A VISTA vendedor: garantia: % comissão: 5 data validade: // tipo de venda: 0

☒ operação com consumidor final sinalizador comercial: indicador de presença do comprador

produtos: serviços: concorrentes docs. comerciais: <nenhum>

serviço

unidade: local da obra quantidade: valor unitário: total dos serviços:

item garantia: prazo entrega: 2 data entrega: // aliq. iss: valor iss: aliq. inss: base inss: valor inss: aliq. irrf: valor irrf:

aliq. pis: valor pis: aliq. cofins: valor cofins: aliq. csll: valor csll: centro de custo: pedido cliente: cfop: env. financeiro? ☐ sim ☐ não mais >>>

detalhar item inserir remove

item	stp	código	descrição	uni	qtd	vl. unitário	vl
01	A	CP01	COPIA	SV	350,00	0,10	

totais

valor total produtos: base icms: valor total do icms: vl. do fcp da uf destino: valor total do ipi: total do pedido: 33,25

base icms sub.: valor icms sub.: (%) desconto: vl. do icms inter. destino: vl. do icms inter. remetente:

frete: seguro: desp. acessórios: base desp. acessórios: valor total iss: valor total serviços: 0,33 33,25

criar revisão certificados follow up legenda liberação msgs. end. cob/entr/ret. transportadora novo salvar excluir localizar imprimir fechar

Liberação: se o cliente fechar negócio com sua empresa, localize sua respectiva proposta e clique em **Liberar**, abre-se a seguinte tela:



liberação de itens de proposta de venda

selecione abaixo os itens a :

☒ liberar
 ☐ cancelar liberação

selecionar todas limpar seleção

sel	item	tipo	código	descrição	qtd.
	5	pro	00000001	PEÇA FABRICADA	20,00
	6	pro	10000000	MATERIAL DE FABRICAÇÃO	20,00
	3	pro	20000000	MATERIAL USADO	3,00

largura padrão liberar fechar

Selecione a ação de liberar e selecione os itens a serem liberados e clique em liberar. Para cancelar a liberação dos itens basta seguir os mesmos procedimentos iniciais, somente selecione a ação de cancelar liberação, traz a mesma tela, somente com os itens liberados. Note que o botão de ação liberar mudou para cancelar, selecione e clique cancelar.



liberação de itens de proposta de venda

selecione abaixo os itens a :

☐ liberar
 ☒ cancelar liberação

selecionar todas limpar seleção

sel	item	tipo	código	descrição	qtd.
	6	pro	10000000	MATERIAL DE FABRICAÇÃO	20,00

largura padrão cancelar fechar

Caso o cliente seja do tipo Prospect, será necessário preencher os campos obrigatórios que faltam para completar o cadastro, por isso, automaticamente abre-se a tela de cadastro de cliente, já com os dados do cliente prospect registrados, complete os dados e clique em salvar, de cliente prospect este passa a ser cliente.

Mensagens: permite inserir duas mensagens padrões, uma mensagem para a nota fiscal e uma observação para o **Orçamento**. Os dois primeiros citados acompanharão todo o processo de venda e será impresso na Nota Fiscal Fatura;

mensagens

informações complementares de interesse do contribuinte

mensagem padrão 1

mensagem padrão 2

mensagem da nota

observações

informações adicionais de interesse do fisco

[novo](#) [salvar](#) [fechar](#)

End. Cob. / Entr. / Ret.: selecione os endereços de cobrança, entrega e/ou retirada acordado com o cliente;

endereço de cobrança/entrega/retirada

endereço de cobrança

código	logradouro	número	complemento
bairro	cidade	uf	cep

endereço de entrega

código	☒ cnpj ☐ cpf	logradouro	número	complemento
bairro	cidade	uf	cep	

endereço de retirada

código	☒ cnpj ☐ cpf	logradouro	número	complemento
bairro	cidade	uf	cep	

[novo](#) [salvar](#) [fechar](#)

Transportadora: selecione a transportadora e o tipo de frete acordado com o cliente;

transportadora

transportadora

endereço _____ município _____ uf _____

veículo _____

placa _____ uf _____

marca _____

cnpj _____ inscrição estadual _____ coleta? _____ frete _____

1 - Contratação do Frete por conta do Destinatário (FO) ▼

qtd. volumes _____ espécie volumes _____ numeração volumes _____ marca volumes _____ peso bruto _____ peso líquido _____

local de embarque _____ uf _____

novos salvar fechar

Não esqueça de definir tipo de frete.

transportadora

transportadora

endereço _____ município _____ uf _____

veículo _____

placa _____ uf _____

marca _____

cnpj _____ inscrição estadual _____ coleta? _____ frete _____

1 - Contratação do Frete por conta do Destinatário (FO) ▼

0 - Contratação do Frete por conta do Remetente (CIF)

1 - Contratação do Frete por conta do Destinatário (FOB)

2 - Contratação do Frete por conta de Terceiros

3 - Transporte Próprio por conta do Remetente

4 - Transporte Próprio por conta do Destinatário

9 - Sem Ocorrência de Transporte

novos salvar fechar

certificado: permiti inserir o certificado para no produto selecionado;

selecione com duplo clique no item desejado da proposta para adicionar seu(s) certificado(s)

item	stp	código	descrição
01	A	NON	NONO
02	A	NONO	NONONONONO

Link para localização
de certificados

adicionar / remover certificados

certificado

informe o certificado do item :

inserir remover

código	certificado

salvar fechar

Para incluir o (os) certificado (os), deve clicar no link “certificado” e será exibida a seguinte tela:



localizar

campos

☒ código
☒ certificado

selecionar tudo remover seleção

código

igual a

e

inserir limpar

condição

aplicar filtro

localizar pelo campo:

conteúdo do campo

código

código	certificado
1	TESTE 01
2	TESTE 02
3	TESTE 03
4	TESTE 04

cadastrar

imprimir

largura padrão

confirmar

fechar

Esta tela trará todos os certificados cadastrados, permitindo ainda que se efetue cadastro de certificado através desta tela.

Para inserir o certificado, basta selecioná-lo e clique em “confirmar” ou dar duplo clique sobre o certificado.

Feito isso ele será inserido nos campos conforme abaixo:



certificados

selecione os item abaixo e duplo clique :

item	stp	código	descrição
01	A	TBBENEST	TRUMPET SI BEMOL ESTUDANTE

adicionar / remover certificados

certificado

1

TESTE DE AJUSTES

[informe o certificado do item :](#)
inserir
remover

código	certificado

[salvar](#) [fechar](#)

Para a efetivação da inclusão do certificado no item, deve clicar no link “salvar”.

Feito isso é necessário clicar no link “salvar” da tela “orçamento/proposta de venda” ou “pedido de venda” para que o procedimento seja concluído com êxito.

Ao concluir a proposta, clique em **Salvar**. Se desejar alterar alguma informação de um dos orçamentos cadastrados, selecione-o através do link **Localizar**, altere as informações necessárias e clique em **Salvar**. Só é possível alterar **Orçamentos** que não foram liberados, ou seja, com **Status = A**.

Para excluir uma das propostas cadastradas, selecione-a através do link **Localizar** e clique em **Excluir**. Só é possível remover **Orçamentos** que estiverem com **Status = A**.

Para imprimir seu **Orçamento**, clique em **Imprimir** e aparecerá a seguinte tela de filtragem.

impressão de orçamento/proposta de venda

☒ cliente
 ☐ cliente propect
 cliente por: ☐ nome ☒ fantasia

vendedor

orçamento / proposta de venda
 de:
 até:

selecionar tudo remover seleção

impressora:

HP Deskjet 4640 series em 192.168.1.120 (6)

mensagens adicionais
 título da impressão

☒ orçamento
 ☐ proposta de venda

referente a:

proposta:

desfecho:

período de emissão :
 de: / / até: / /

destacar prazo de entrega :

só data entrega

considera em produto
☒ 1ª descrição
 ☐ ambas
☐ 2ª descrição

ordenar
 itens
☒ por posição
 ☐ por código

reclassificar
☒ não
 ☐ sim

tamanho fonte
☒ 6
 ☐ 8
 ☐ customizado
 ☐ customizado 2

imprimir
fechar

Com os filtros adequados, selecione o cliente. Antes da impressão, você pode selecionar se é orçamento ou proposta de vendas, o formulário final é o mesmo, o que muda é somente o título de cada um.

É possível inserir mensagens extras utilizando os campos: **referente a**; **proposta**; **desfecho** desta tela de filtragem. O que você preencher, sairá em todos os formulários que serão impressos.

Ao salvar o orçamento/proposta de venda, o sistema oferecerá a oportunidade de registrar um histórico de negociações desse orçamento. Esta rotina está mantida, mas recomendamos que utilize as Rotinas: CRM – Funil de Vendas e Faturamento – Relatório de Follow ups de Clientes e Prospects.

histórico da proposta

cliente

SARAIVA TINTAS E VERNIZES LTDA

nr. proposta

000003

resultado do contato

follow-up
 data / /
 hora :

histórico de ocorrências

Data	Hora	Histórico	Follow - Up	Status

largura padrão
nova ocorrência
salvar
fechar

Preencha o campo resultado de contato, e clique em salvar, caso seja uma ocorrência que exija resposta de algum tipo de qualquer parte, preencha o campo follow-up com a data e hora para resposta, daí o status dessa observação fica em A.

Isso faz com que quando ao consultar esse orçamento o botão de ação histórico ficará vermelho indicando alguma pendência de negociação.

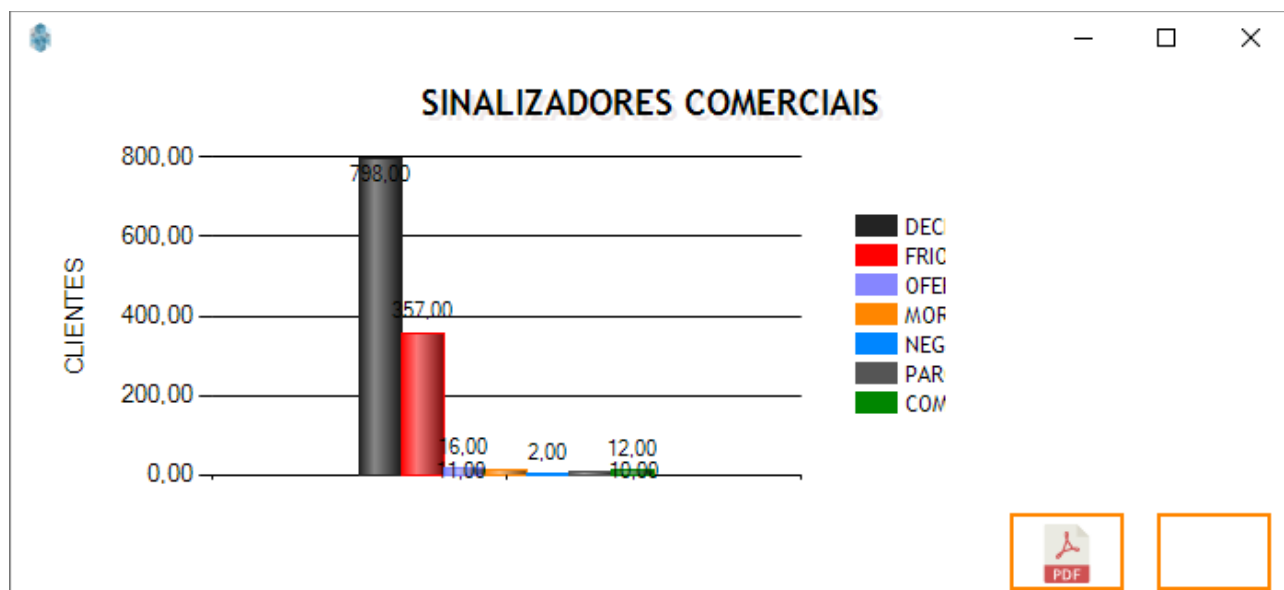
Caso não se preencha nada no campo follow-up, o status da ocorrência fica como OK e o botão de ação permanece com a mesma cor indicando nenhuma pendência.

Depois de seu cliente aprovar seu orçamento/proposta de venda, este passa a ser um Pedido de Venda (PV), com outra numeração, distinta do orçamento/proposta de venda.

Para sair da tela, clique em Fechar.

Funil de Vendas

Com o cadastro de Fases de Funil de Vendas, a Inserção nos Cadastro dos Prospects que estão sendo trabalhados e seus contatos através do Follow up, o Funil de Vendas estará pronto para o trabalho e manutenção:





Trabalhe diretamente no funil de vendas, para isso faça a filtragem de acordo com a necessidade:

Exemplos:

Sinalizadores comerciais

DEC	98
FRIO	7
OFE	16
MOR	11
NEG	2
PAR	10
COM	12

graficos:

▼

fechar

Faça o filtro clicando por uma das fases do Funil de Vendas;

cliente ☒ código ☐ nome ☐ habilitado ☐ desabilitado

prospect ☒ código ☐ nome ☐ habilitado ☐ desabilitado

sinalizador comercial ☒ código ☐ descrição

sinal

OFE

selecionar tudo remover seleção

selecionar tudo remover seleção

selecionar tudo remover seleção

selecionar tudo remover seleção

usuário

- ☒ ADMIN
- ☐ EDSON
- ☐ FABIANA
- ☐ HENRIQUEDASUKE
- ☐ JULIABRITO
- ☐ NATALIALC
- ☐ VINICIUSL

selecionar tudo remover seleção

status

- ☒ A
- ☐ OK

selecionar tudo remover seleção

histórico

data

data inicial data final

11 11

hora

de até

: :

data follow-up

data inicial data final

11 11

hora follow-up

de até

: :

filtrar

Faça filtro pelos campos clicando em seta para baixo:

Filtre por **data e/ou hora**: Informe o período “de” “até”, período em que o follow up foi registrado;

Filtre por **data follow up e/ou hora**: Informe o período “de” “até”, período em que será realizado o próximo contato;

Filtre por parte do **Histórico**: Utilize o já conhecido sinal de % para fazer a busca, exemplo: localizar históricos que contenham a palavra departamento, preencho no campo: “%departamento”.

Após a filtragem de acordo com sua necessidade, apresentará a tela do Funil com os históricos, trabalhe com seu Prospects e Cliente de forma individualizada, clique no nome do Prospect ou Cliente em destacado na tela em Azul, e apresentará a tela de follow up, tenha acesso a todo o histórico de contatos:

Utilize os campos de telefone clicando para acionar o programa padrão do windows e efetuar ligações.

Envie um e-mail ou agende clicando no e-mail do contato.

Para utilizar esta rotina da melhor maneira possível recomendamos realizar o treinamento oferecido pela Lookinfor, entre em contato com administracao@lookinfor.com.br

Relatórios Disponíveis

Relatório de Negócios

Relatório de Retomada de Negócios não fechados

Relatório de Últimos Contatos Comerciais

Ranking de Clientes

Relatório de E-mails Enviados e Rastreados