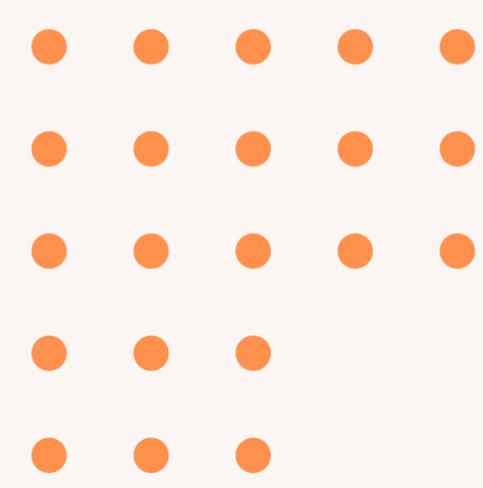
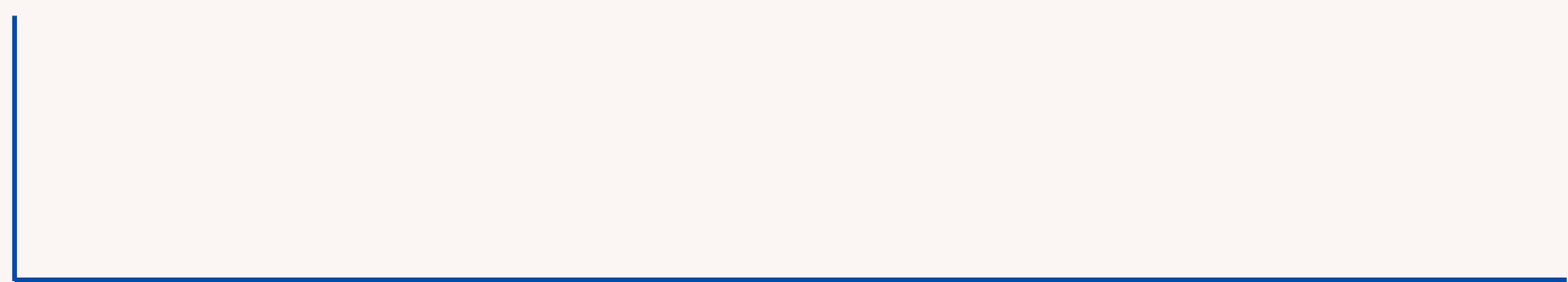


**CRM**

**REALCRED**



# OQUE ESPERAR?

No módulo de CRM, você criará Oportunidades (Leads) para seus clientes, e os gerenciárá na Esteira de Setores da empresa.

Exemplo.: Se a proposta esta Esperando Digitação, se foi Averbada, se esta Esperando Link, etc...



## COMO O NOME SUGERE...

Oportunidades são futuras oportunidades que você pode ter com clientes em potencial. No CRM, você conseguirá registrar Propostas feitas para o cliente naquela chance de venda.

Exemplo.: Está querendo comprar X produto, agora o mesmo cliente esta querendo comprar Y produto, duas oportunidades diferentes, várias propostas para cada uma (diferentes valores).



### Linha de Produto

Minhas propostas ✕ Pesquisar... 🔍

+ Criar Gerar Leads

⌵ ☰ ★ 🗪

Indefinido +  
R\$0

- Teste  
☆☆☆ 🕒
- Equipe LAIZA: ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR  
ORLANDO MEDEIROS DA SILVA J...  
☆☆☆ 🕒
- Equipe LAIZA: ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR  
ORLANDO MEDEIROS DA SILVA J...  
☆☆☆ 🕒

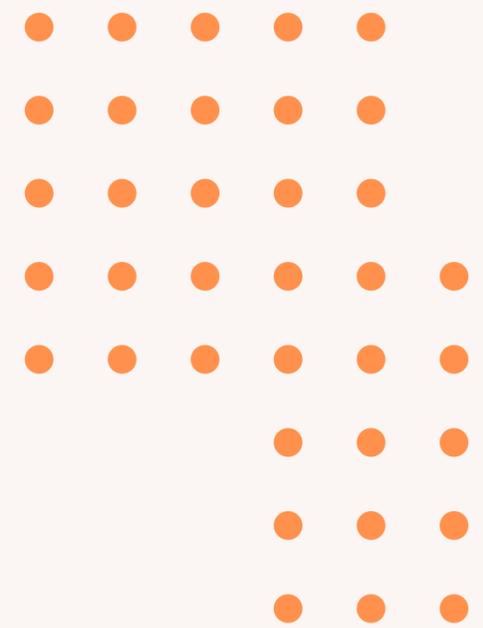
Oportunidades +  
R\$0

Na Mão (0)

- Equipe LAIZA: SETOR DE PORTABILIDADE  
SETOR DE PORTABILIDADE  
A - OBJEÇÃO - NÃO PRECISO DE DINHEIRO  
☆☆☆ 🕒
- Equipe LAIZA: KAUE LUIZ CARDOSO Nº2  
KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61  
☆☆☆ 🕒

Ganho Operacional +  
R\$0

- teste no contato  
★☆☆ 🕒
- teste  
★☆☆ 🕒
- Time Gabriela: KAUE LUIZ CARDOSO Nº2  
KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61  
☆☆☆ 🕒
- KAUE LUIZ CARDOSO Nº2  
KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61  
☆☆☆ 🕒



# DE ONDE VEM LEADS?

Seguindo o fluxo de atendimento, você não precisará criar Leads diretamente via CRM. Elas já serão criadas no ChatRoom ou mesmo após Registrar uma Chamada.

CRM será como sua mesa de trabalho, você a organiza. Poe Leads em suas devidas Esteiras e passa aos proximos setores. Averba e Cancela quais quiser. Filtra por dia, mês, título, número, cpf, etc.

The screenshot displays a CRM interface with a top navigation bar containing 'CRM', 'Vendas', 'Telefonemas', 'Relatórios', and 'Configuração'. Below this is the 'Linha de Produto' section, which includes a '+ Criar' button and a 'Gerar Leads' button. The main area is divided into three columns: 'Indefinido' (totaling R\$3.942k), 'Oportunidades' (totaling R\$4.380M), and 'Ganho Operacional' (totaling R\$20.708M). A vertical label 'Na Mão (0)' is positioned between the first and second columns. Each column contains a list of sales representatives with their names, values, and status icons (stars and a clock icon). The 'Indefinido' column lists: ANTONIO LOPES (R\$ 15.000,00), PEDRO PAULO ALZEMAN, SEBASTIAO ARRUDA DA SILVA, MILTON RUFINO DE GODOY (R\$ 40.000,00), RAIMUNDO PEDRO DE FARIAS FILHO (R\$ 19.216,00), VALDEMAR SACRAMENTO SANTOS FILHO (R\$ 15.000,00), and JOAO LUCAS MARTINS (R\$ 5.000,00). The 'Oportunidades' column lists: Equipe LAIZA: Anderson Gomes de Oliveira (R\$ 45.000,00), PAULO JOAQUIM DE CAYRES (R\$ 20.647,00 + R\$ 594,00 84x), CLAUDIA REGINA BARAUNA FERREIRA (R\$ 20.349,74 + R\$ 582,00 84x), EVANDRO ASSENDINO DE SOUZA FILHO (B - NÃO LIBERA NADA), Time Gabriela: ARACI MARIA SACRAMENTO CAVALLO (A - OBJEÇÃO - PRAZO LONGO), LUZINEIDE RODRIGUES FEITOSA (R\$ 26.989,81 + R\$ 68.600,00 84x), and ZILDA VICENTE. The 'Ganho Operacional' column lists: MARA LUCIA SILVA DE SOUZA (R\$ 15.000,00), MARCOS ANTONIO NASCIMENTO DA SILVA (R\$ 5.000,00), DURVAL PEREIRA FILHO (R\$ 5.000,00 + R\$ 129,00 84x), FRANCISCO JOSE DA SILVA (R\$ 3.000,00 + R\$ 76,00 84x), JEOVA SANTOS (B - CLIENTE AUSENTE), MARIA SOCORRO DA SILVA (R\$ 3.950,00 + R\$ 133,00 84x), and SILVONE MARIA DA SILVA (R\$ 15.000,00 + R\$ 368,00 84x).

Editar + Criar

Ação

2- 161 / 290

Nova Proposta Averbado Cancelado **Consulta por CPF**

1- Oportunidades Ganho Operacional **Aguardando Digitação** Averbado Mais -

3- 0 Reunião 1 Propostas 1 Chamadas

### Oportunidade

## NEUSA VANZAN BOSS CHAVES's oportunidade

### R\$ 1.481,37 36x R\$ 0,00

Cliente	NEUSA VANZAN BOSS CHAVES	Fechamento Esperado	
E-mail	Sem	Prioridade	☆☆☆
CPF	991.776.680-49	Marcadores	A - AGUARDANDO DATA DESBL...
URL origem			
Perfil			
Product			
Telefone	(048) 9134-9726 SMS		
Sala de Bate-papo			
Vendedor	ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR - S67		
Equipe de Vendas	Vendas		

Anotações Internas Informações Adicionais Margem Dados Contato

#### Dados Bancários do Cliente

Tipo de Recebimento: C/C

Núm.do Banco:

Banco: Caixa Econômica Federal

Agência e dígito:

N. da conta e dígito:

Enviar mensagem Anotar Agendar atividade Sala de Bate-papo

0 Seguindo 2

27 de Junho de 2023

- ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR - S67 - um mês atrás
  - Receitas Recorrentes: R\$ 0,00 → R\$ 37,80
- ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR - S67 - um mês atrás
  - Etapa alterada
    - Estágio: → Aguardando Digitação
- ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR - S67 - um mês atrás
  - Lead/Oportunidade criado

# PRINCIPAIS PONTOS DE UMA LEAD

1 Nesse ponto podemos ver a barra para tramitação da Oportunidade nas Esteiras dos Setores da empresa.

2 Para passar facilmente entre suas próprias Leads, pode ser usada as setas localizadas no canto superior direito.

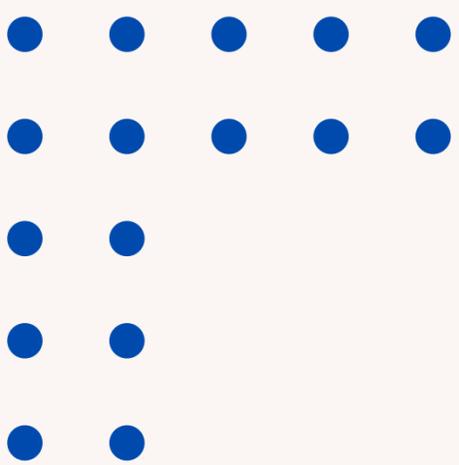
3 Ali temos alguns ícones:

- Whatsapp: Para podermos mandar uma mensagem para o cliente direto do CRM.
- Calendário: Quais e quantas reuniões foram agendadas para aquela oportunidade.
- Propostas: Todas as propostas realizadas até agora.
- Chamadas: As que foram registradas para essa Lead.

4 Ocupando todo o canto direito temos o Chatter, utilizado para conversação interna. No topo temos:

- A opção de mandar mensagem via email.
- Anotar, que consiste em ser a principal função de comunicação interna, onde poderemos deixar qualquer mensagem no Chatter.
- Agendar Atividade: Onde poderemos agendar qualquer atividade futura para essa Lead e aparecerá uma notificação para a consultora realizar a tarefa.
- Sala de Bate-Papo: Que poderemos usar para ver o histórico de mensagens com o cliente vinculado

Seguidos pela opção de anexar documentos. E também da opção de adicionar pessoas para acompanhar a Oportunidade em tempo real, podendo ter acesso total á mesma.



JANELA DE  
AGENDAMENTO,  
EXEMPLO DE DADOS E  
COMO FICA NO FINAL.

### Agendar atividade

**Tipo de Atividade**  **Data de Vencimento**

**Resumo**  **Atribuído a**

Lembrar que ele ainda deve: CPF e RG.  
Ele trabalha a tarde e chega as 17h.

Atividades Planejadas

 **Amanhã:** "Revisar os documentos." para ORLANDO MEDEIROS DA SILVA JUNIOR - S67



Lembrar que ele ainda deve: CPF e RG.  
Ele trabalha a tarde e chega as 17h.

Marcar Concluído  Editar  Cancelar

# REGRAS DE USO PARA O CRM

- 1 Em relação as Oportunidades, TODAS devem ter o nome do cliente como título e escrito em CapsLock (Maiúsculo).
- 2 Oportunidades também devem ter pelo menos uma chamada relacionada a sua ficha.
- 3 Leads devem ter pelo menos um contato atrelado ao formulário.
- 4 É necessário ter um marcador atrelado na Oportunidade.
- 5 Nunca entramos no cenário de marcar todas as Oportunidades com altas prioridades.

# TIPS & TRICKS

- 1 Manter sua Linha de Produto organizada é uma ótima maneira de trabalhar.
- 2 Caso agende atividades para suas Leads, você poderá filtrar por: Atrasadas, de Hoje e Futuras. Na barra localizada abaixo do nome do setor onde a oportunidade se encontra.

Aguardando Digitação +

1 Today

NEUSA V. BOSS CHAVES's oportunidade

R\$ 1.481,37 + R\$ 37,80 36x

NEUSA VANZAN BOSS CHAVES

A - AGUARDANDO DATA DESBLOQUEIO

teste orlando 3

ORLANDO MEDEIROS DA SILVA J...

Nova Margem Kaue's oportunidade

R\$ 7.500,00

KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61

