



CHATROOM

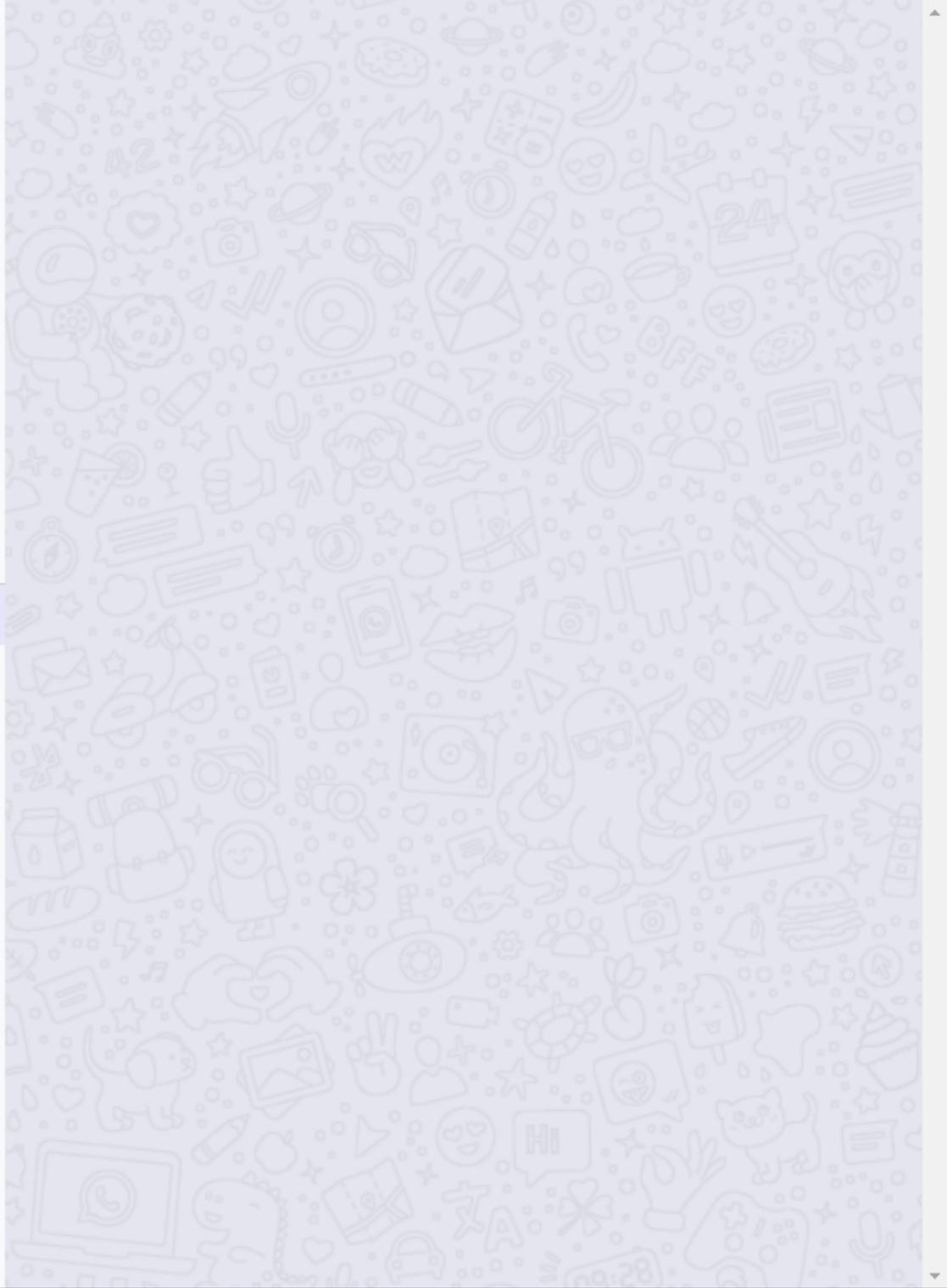
REALCRED

Atendendo **Ativo** Inativo +

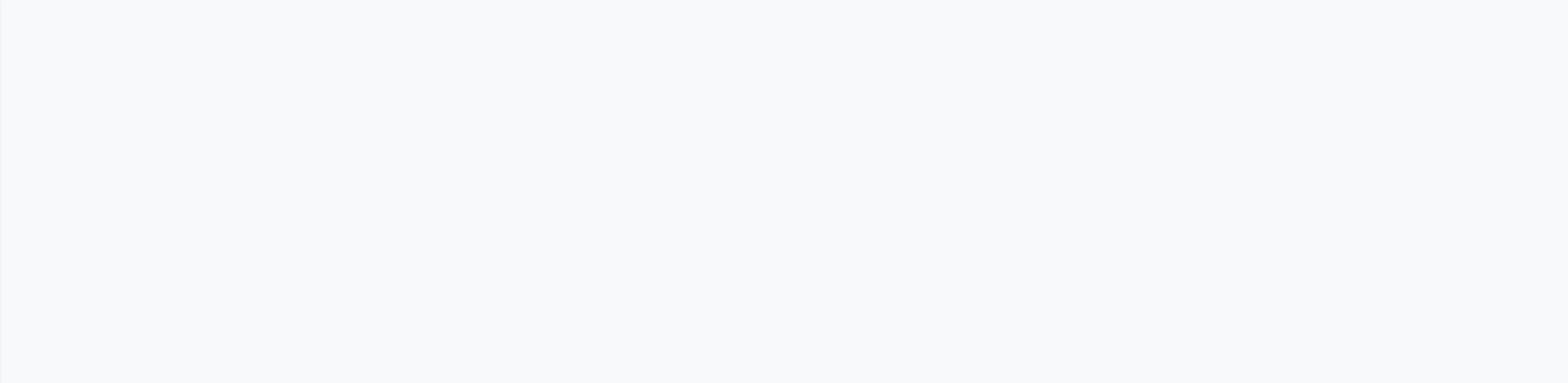
Selecione uma conversa para começar a conversar

Procurar Produtos 🔍

-  Consultora Financeira
-  Ari
-  Luismar Antonio Moreira
-  Kaue (NUMERO EMPRESA)
-  gabriela pro teste 1
-  Dyovana Moreira



Aguardando **Mines** Tudo



Respostas Automáticas Delegar Contactos Administrador Contacto CRM

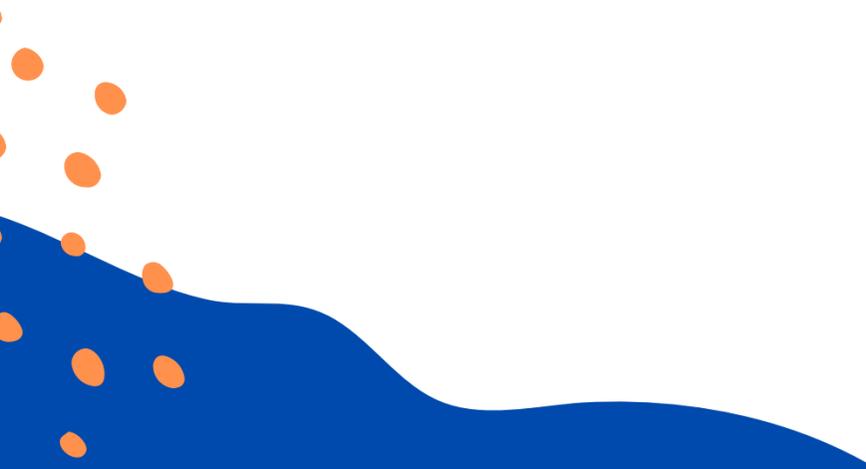
Bea, Deise & Laisa 🐝 Vendas No Category

Enviar OFERTA RELÂMPAGO **Enviar** USE COMO QUISER

Enviar TABELA SIMULAÇÕES



Como criar um novo Contato?



Como criar um novo Contato?

Vamos em "Contactos" onde é possível **CRIAR** (Salvar) o número e **PESQUISAR** por contatos registrados previamente no sistema

Como criar um novo Contato?

Vamos em "Contactos" onde é possível **CRIAR** (Salvar) o número e **PESQUISAR** por contatos registrados previamente no sistema

Clicamos em "Criar" e vemos uma nova tela ser aberta.

Atendendo Ativo Inativo + Seleccione uma conversa

- Consultora Financeira
- Ari
- Luismar Antonio Moreira
- Kaue (NUMERO EMPRESA)
- gabriela pro teste 1
- Dyovana Moreira

Aguardando Mines Tudo

Criar X

Novo Atual Concluído

Conectores ▼

Cliente ▼

Nome ▼

Número Numbers only, with country code

CRM Access ▼

Tags ▼

Note

✓ Salvar ✗ Descartar

<p>Agente LAISA RODRIGUES DUTRA - I62 S55 Time Gabriela</p>	<p>Agente LAISA RODRIGUES DUTRA - I62 S55 Time Gabriela</p>	<p>Geraldo 😊 +55 11 93072-0652 Agente BEATRIZ GOMES Time Gabriela</p>
<p>WALTERIO +55 7186124791 Agente LAISA RODRIGUES DUTRA - I62 S55 Time Gabriela</p>	<p>DJALMA +55 11 94521-6744 Agente DEISE FERREIRA CORREA - I65 S64 Time Gabriela</p>	<p>ZENAIDE ORBIETA FLORES +55 6796623825 Agente DEISE FERREIRA CORREA - I65 S64 Time Gabriela</p>
<p>JOELSON CELIO SANTOS ... +55 11 96936-0146 Agente BEATRIZ GOMES Time Gabriela</p>	<p>JOSE BRAZ NETO +55 8192295290 Agente DEISE FERREIRA CORREA - I65 S64 Time Gabriela</p>	<p>MARA LUCIA SILVA DE SO... +55 5185660218 Agente MARCELA CARDOSO GUEDES - D69 Time Gabriela 2</p>
<p>CLAUDIO DA SILVA SOARES +51 97403099 Agente JHENIFFER DELFINO DA CUNHA - S62 C61 Time Gabriela 2</p>	<p>MARIA APARECIDA MENDES +55 11 95200-7372 Agente RAFAELA DE ANDRADE - C60 I56 Time Gabriela 2</p>	<p>JOSE ARISMARIO DA SILVA +55 7191669575 Agente MARCELA CARDOSO GUEDES - D69 Time Gabriela 2</p>
<p>Gerson +55 4299070814 Agente DEISE FERREIRA CORREA - I65 S64 Time Gabriela</p>	<p>RUBENS DE OLIVEIRA +55 4498653359 Agente LAISA RODRIGUES DUTRA - I62 S55 Time Gabriela</p>	<p>Sinvaldo +55 6981280546 Agente DEISE FERREIRA CORREA - I65 S64 Time Gabriela</p>
<p>IRAQUITAN DE OLIVEIRA ... +55 8183739501</p>	<p>Cristiano +55 4899669078</p>	

Como criar um novo Contato?

Vamos em "Contactos" onde é possível **CRIAR** (Salvar) o número e **PESQUISAR** por contatos registrados previamente no sistema

Clicamos em "Criar" e vemos uma nova tela ser aberta.

Selecionamos o Conector (CHIP) em que desejamos salvar o contato, e respectivamente seu **Nome**, **Número**, **Setor** (Vendas, Opec.), **Tag** e **Nota** (OPCIONAL).

Como criar um novo Contato?

Vamos em "Contactos" onde é possível **CRIAR** (Salvar) o número e também **PESQUISAR** por contatos registrados previamente no sistema

Clicamos em "Criar" e vemos uma nova tela ser aberta.

Selecionamos o Conector (CHIP) em que desejamos salvar o contato, e respectivamente seu **Nome**, **Número**, **Setor** (Vendas, Opec.), **Tag** e **Nota** (OPCIONAL).

Após isso clicamos em **SALVAR** e já podemos iniciar o **atendimento** ao cliente.

Para que sirve?

⚡ Respuestas Automáticas

👤 Delegar

👥 Contactos

⚙️ Administrador

Para que serve?



⚡ Respostas Automáticas

👤 Delegar

👥 Contactos

⚙️ Administrador

"Respostas Automáticas" como o nome sugere são respostas pré-definidas para enviar aos clientes

Para que serve?

⚡ Respostas Automáticas

👤 Delegar

👥 Contactos

⚙️ Administrador

"Respostas Automáticas" como o nome sugere são respostas pré-moldadas para enviar aos clientes

Em "Delegar" é possível **ALTERAR O NOME** do contato salvo no **CHIP**, assim como envia-lo a outra colaboradora **DO MESMO CHIP**.

Para que serve?

⚡ Respostas Automáticas

👤 Delegar

👥 Contactos

⚙️ Administrador

"Respostas Automáticas" como o nome sugere são respostas pré-moldadas para enviar aos clientes

Em "Delegar" é possível **ALTERAR O NOME** do contato salvo no **CHIP**, assim como enviar a outra colaboradora **DO MESMO CHIP**.

Como explicado anteriormente, em "Contactos" é possível **PESQUISAR** por usuários já registrados ou **CRIA-LOS**

Para que serve?

⚡ Respostas Automáticas

👤 Delegar

👥 Contactos

⚙️ Administrador

"Respostas Automáticas" como o nome sugere são respostas pré-moldadas para enviar aos clientes

Em "Delegar" é possível **ALTERAR O NOME** do contato salvo no **CHIP**, assim como enviar a outra colaboradora **DO MESMO CHIP**.

Como explicado anteriormente, em "Contactos" é possível **PESQUISAR** por usuários já registrados ou **CRIA-LOS**

"Administrador" é a parte em que a líder conseguirá visualizar: qual cliente foi registrado (Nome e Número), quem o atendeu e quando o atendeu (Dia). Assim como transferi-lo.

Para que serve?

 Contacto

 CRM

Para que serve?

 Contacto  CRM

Em "Contacto" é onde REGISTRAMOS O CONTATO no Bancos de Dados do Odoo, criando sua ficha e salvando dados importantes para a negociação.

Para que serve?

 Contacto

 CRM

Em "Contacto" é onde REGISTRAMOS O CONTATO no Bancos de Dados do Odoo, criando sua ficha e salvando dados importantes para a negociação.

São dados essenciais do contato como: Nome, CPF, RG, Endereço, Conta Bancária, etc ...

Para que serve?

 Contacto

 CRM

Em "Contacto" é onde REGISTRAMOS O CONTATO no Bancos de Dados do Odoo, criando sua ficha e salvando dados importantes para a negociação.

São dados essenciais do contato como: Nome, CPF, RG, Endereço, Conta Bancária, etc ...

Já no "CRM" criamos uma Oportunidade (Lead) para esse contato. Lá é onde futuramente criaremos Propostas e definiremos seus valores.

Para que serve?

 Contacto  CRM

Em "Contacto" é onde REGISTRAMOS O CONTATO no Bancos de Dados do Odoo, criando sua ficha e salvando dados importantes para a negociação.

São dados essenciais do contato como: Nome, CPF, RG, Endereço, Conta Bancária, etc ...

Já no "CRM" criamos uma Oportunidade (Lead) para esse contato. Lá é onde futuramente criaremos Propostas e seus valores.

Assim como anexaremos documentos e criaremos lembretes para novos atendimentos ou tentativas de negociação.

[✎ Editar](#) [+ Criar](#) [Combinar com o parceiro existente](#)

1- 📄 1 Docume... 2- 4 Chama... 3- 6 Reuniões 4- 6 Oportunid... 🗨️ \$ 9 Ven... 2 Tarefas M...

Individual Empresa

KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61

114.498.699-04

Sexo: Brasi tubarão

Data de Nascimento: Idade: 0

Matricula: VI Bruto Atrasados: Salario: Data do despacho do beneficio:

Cargo: Telefone: Celular: Sala de Bate-papo: E-mail: Site: Título: Marcadores:



- 0 Compras
- Sem dados ... Taxa de Pont...
- R\$ 0,00 Faturado
- 0 Faturas de F...
- 1 Employee(s)
- Ir para Website

+48 999176337 📧 SMS

48 9917-6337 📧 SMS

[Kaue \(NUMERO EMPRESA\) \(+55 ...](#)

[KAUE LUIZ CARDOSO Nº2 \(+55 ...](#)

[KAUE LUIZ CARDOSO \(+48 9917...](#)

[Kaue Luiz \(+55 4899176337\)](#)

[Kaue Luiz \(+55 4899176337\)](#)

[Kauê Luiz \(+55 4899176337\)](#)

[KAUE LUIZ CARDOSO \(+55 48 9...](#)

[KAUE LUIZ CARDOSO \(+48 9991...](#)

operacao4@realcredemprestimo.co...

1. Como o nome sugere, "Documentos" é onde ficará salvo todos os documentos relacionados a esse cliente.

2. Em "Telefonemas" é onde registraremos chamadas, atendimentos e tentativas de falas com o cliente em questão.

3. Sempre que uma reunião for criada para determinado cliente, aparecerá em sua ficha de contato.

4. Quando Oportunidades (Leads) são geradas e anexadas a determinado cliente, é também vinculado em sua ficha quantas e quais são.

5. Abaixo do menu de atalhos, há vários campos recipientes para informações do usuário.

6. Mais abaixo, temos a aba Dados Contato, que guarda vários campos utilizados na digitação da proposta.

✓ Salvar | ✖ Descartar | 🔍 Pesquisar

Nova Proposta | Averbado | Cancelado | Enriquecer | **Consulta por CPF**

1- **Ganho Operacional** | Aguardando Digitação | Averbado | Estornado | Mais ▾

🗓️ 0 Reunião | 📝 0 Propostas | ⭐ 6 Leads Simil... | 📞 0 Chama...

Oportunidade

KAUE LUIZ CARDOSO N°2

2-

Valor do Empréstimo	Prazo	Valor da Parcela
R\$0,00	E.g. Monthly	R\$0,00

Cliente	KAUE LUIZ CARDOSO - D64 S61	🔗	Fechamento Esperado
E-mail	operacao4@realcredemprestimo.com		Prioridade
CPF	114.498.699-04		Marcadores
URL origem			
Perfil			
Producto			
Telefone	+55 489176337	⚠️	
Sala de Bate-papo	KAUE LUIZ CARDOSO N°2 (+55 489176337)		
Vendedor	👤 ORLANDO MEDEIROS DA SILVA	🔗	
Equipe de Vendas	EQUIPE FINANCENIRO		

3-

4- ☆☆☆

5- **Anotações Internas** | Informações Adicionais | Margem | Dados Contato

Adicionar uma descrição ...

1. No topo temos a Esteira de Leads onde será possível acompanhar as Oportunidades conforme elas passam pelos estágios de produção da empresa.

2. É onde ficam os campos relacionados a proposta, tais como: Valor da Parcela, Prazo de Pagamento e Valor total da Proposta.

3. Se usado corretamente, as Prioridades serão muito úteis para dar mais visibilidade a propostas de alto valor ou com maior urgência.

4. Marcadores são Tags anexadas a Oportunidade para mostrar determinada informação ao bater o olho na ficha.

6. Em Anotações Internas é possível salvar qualquer anotação pertinente sobre a mesma Oportunidade.

Regras de Syntax (Escrita)

- 1 No sistema, **TODOS** OS TEXTO DEVEM SER ESCRITOS EM CAPSLOCK (MAIÚSCULO).
Nisso estão inclusos: Nome do Cliente, partes de copia e cola, etc.
- 2 Em nenhum momento **criar novas opções** para campos de selecionar ou escrever. Caso seja necessário, consulte o encarregado do sistema para cria-lo.

Tips & Tricks

(Dicas e Truques)

- 1 Caso o nome do cliente seja adicionado erroneamente, é possível **ALTERAR O NOME** indo em Delegar -> *Clicar em Editar* -> Alterar para o nome correto -> *Salvar*
- 2 Para pesquisar por contatos, é mais eficaz procurar pelo número utilizando seus 8 dígitos padrão, sempre sem o 9 na frente. Também é possível procurar por seus últimos 4 dígitos. Caso possua o número higienizado em mãos (o mesmo que o do Whatsapp) ai sim é recomendado usar o número completo.
- 3 Na primeira vez que atender um cliente, sua ficha de perfil e CRM vem sempre em modo de Editar, após preencher as informações, **LEMBRAR DE SALVAR.**

Tips & Tricks

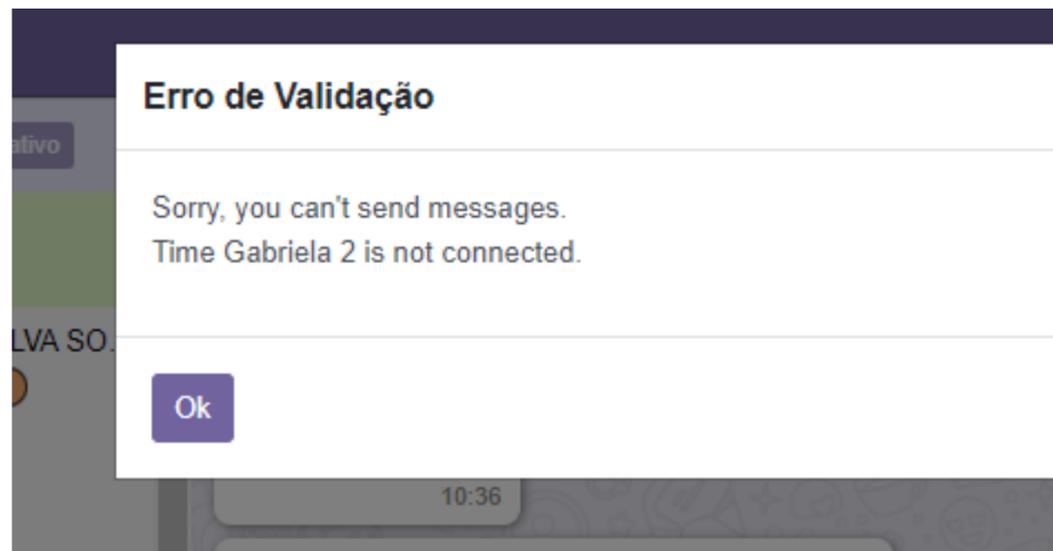
(Dicas e Truques)

- 4 Quaisquer dados salvos em Documentos, Chamadas, Reuniões, Oportunidades, Tarefas, etc do cliente, caso seja salvo na ficha de Oportunidade, é também registrado em sua ficha de Perfil.
- 5 Ao utilizar uma Resposta Automática, apertar **QUALQUE TECLA** para maximizar a janela de texto e facilitar sua edição.

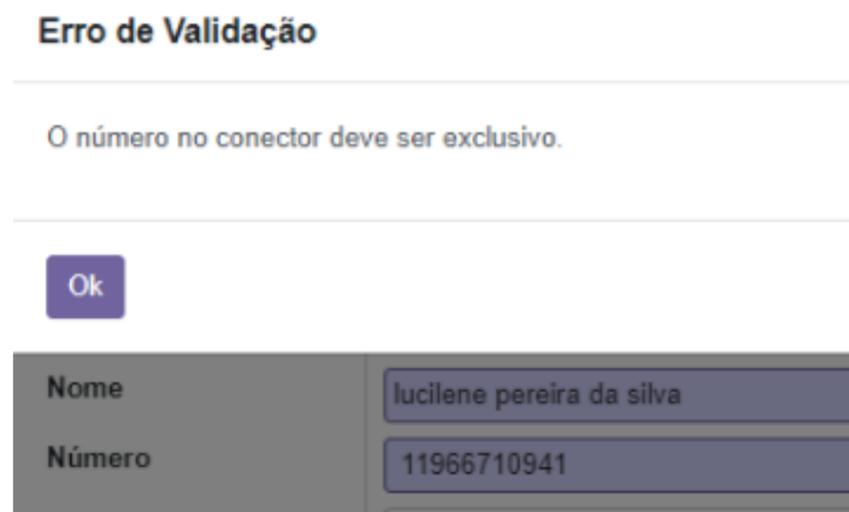
Tips & Tricks (Dicas e Truques)

Possíveis Erros

- 1 Erro que acontece sempre que o Conector da colaboradora em questão não esta conectado, possivelmente após ser Desconectado ou "Cair".



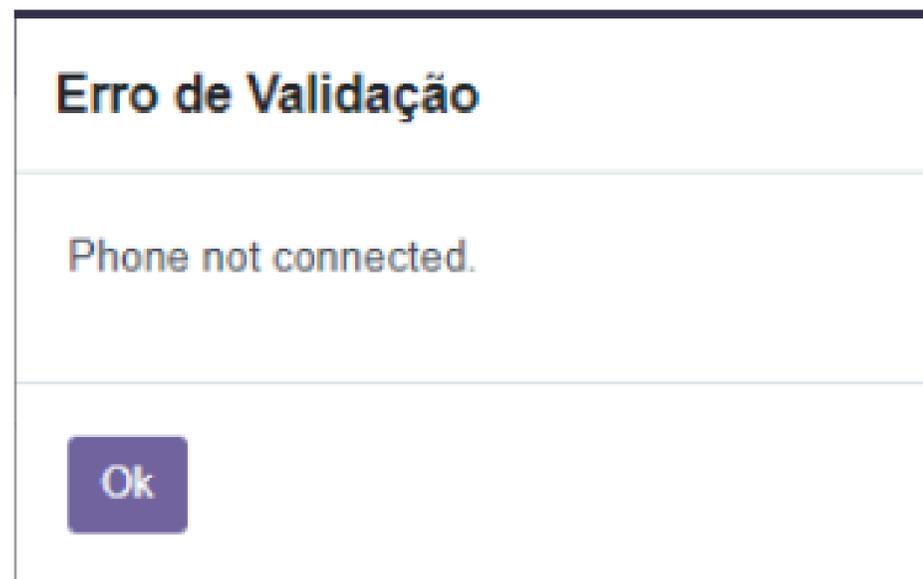
- 2 O mesmo acontece ao tentar criar um contato com um número já existente em nosso sistema.
Solução: Pesquisar (em Contactos) pelo número em questão.



Tips & Tricks (Dicas e Truques)

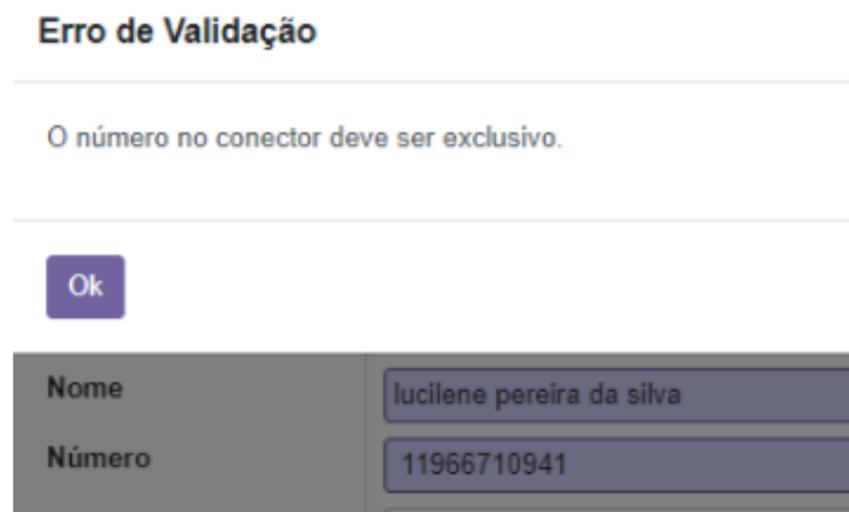
Possíveis Erros

3 Celular não conectado a nenhuma rede de internet.



4 O mesmo acontece ao tentar criar um contato com um número já existente em nosso sistema.

Solução: Pesquisar (em Contactos) pelo número em questão.



Tips & Tricks (Dicas e Truques)

Possíveis Erros

5 Já existe um cliente com esse CPF/RG

Erro de Validação

There is already a partner record with this CPF/RG!

Ok