



Cadastrando um Cliente Potencial

Tutorial - 3

Autor
Adalberto Costi
Consultor de Marketing & CRM
Gestor de Negócios da C&G

A decorative graphic at the bottom of the page consists of several overlapping, semi-transparent geometric shapes in shades of blue and grey, creating a layered, architectural effect. The year "2008" is printed in a large, black, sans-serif font on the right side of this graphic.

2008

➔ CADASTRANDO UM CLIENTE POTENCIAL:

Vendas > Clientes Potenciais



Criando Novo(a) Cliente Potencial

Informação	Mais Informação
Salvar Cancelar	
Dados do Cliente Potencial	
Nome	Fax
Interesse	Email
Cidade	Veículo em Estoque? Sim <input type="checkbox"/>
Fonte CP: --Nada--	Telefone
Status CP: --Nada--	Celular
Observações	Responsável: <input checked="" type="radio"/> Usuário <input type="radio"/> Grupo gerente
Salvar Cancelar	

“Cliente Potencial”, é a pessoa que chaga na revenda, é atendida pelo vendedor, mas não está na revenda para **“fechar negócio”** e sim para pesquisar modelos e valores de veículos disponíveis nas lojas de automóveis.

No modelo tradicional de trabalho em uma revenda de veículos, o vendedor atende este **“prospect”** = provável cliente; mostra a ele os veículos que dispõe no pátio da loja, este cliente diz que está apenas fazendo uma pesquisa de mercado e quando **“muito”**, o vendedor tem o trabalho de **“anotar”** em um pedaço de papel qualquer o nome, telefone e o modelo do veículo que este **prospect** está querendo comprar. Ao longo do dia, **“este pedaço de papel”** com a anotação de uma **“futura venda”** acaba se perdendo ou é esquecido dentro de uma gaveta qualquer e; **lá se foi uma venda!**

Utilizando esta ferramenta do VirtuaCRM Revendas, este prospect não é esquecido, isto porque, ao cadastrar os dados deste o próprio sistema mostra na Tela Principal do vendedor ou da equipe de vendas **“se for selecionado como responsável o Grupo”**, até que seja fechada a negociação com este **prospect** e este, torne-se uma **“conta”** para a revenda.

De forma rápida e precisa, o vendedor pode coletar as principais informações – conforme mostra a figura na página 2 - deste **prospect** e deixá-lo ativo na sua área de Trabalho para que este vendedor lembre-se sempre de que **“há uma venda a ser fechada.”**

Encontrou o veículo com as características que este **prospect** deseja adquirir? Clique sobre o nome deste **Cliente Potencial** que está disponibilizado no **Box Métricas Chave** e transforme-o em **“Conta”**.



Se for necessário, até que você aprenda todos esses procedimentos, “treine” antes no nosso demo, disponível em nosso site www.costigoulart.com desta forma você não irá gravar informações inválidas no Banco de Dados da sua Revenda!



Para que seus “formulários” fiquem de forma padronizada esteticamente quando forem impressos, procure sempre obedecer às regras gramaticais usando letra “Maiúscula” sempre no início de nomes próprios. Ou se preferir escreva tudo sempre em “CAIXA ALTA” mantendo a tecla “CapsLock” ativa durante a digitação das informações.



No sistema **VirtuaCRM Revendas** por medidas de segurança, se o usuário ficar por mais de 24 minutos sem realizar qualquer atividade no sistema, este faz automaticamente o logoff. Neste caso, o que estava sendo “digitado” será perdido, pois nada é gravado até que seja clicado no botão “salvar”. Neste caso, o usuário terá que efetuar um novo “login” no sistema.