



# As 4 etapas de uma venda

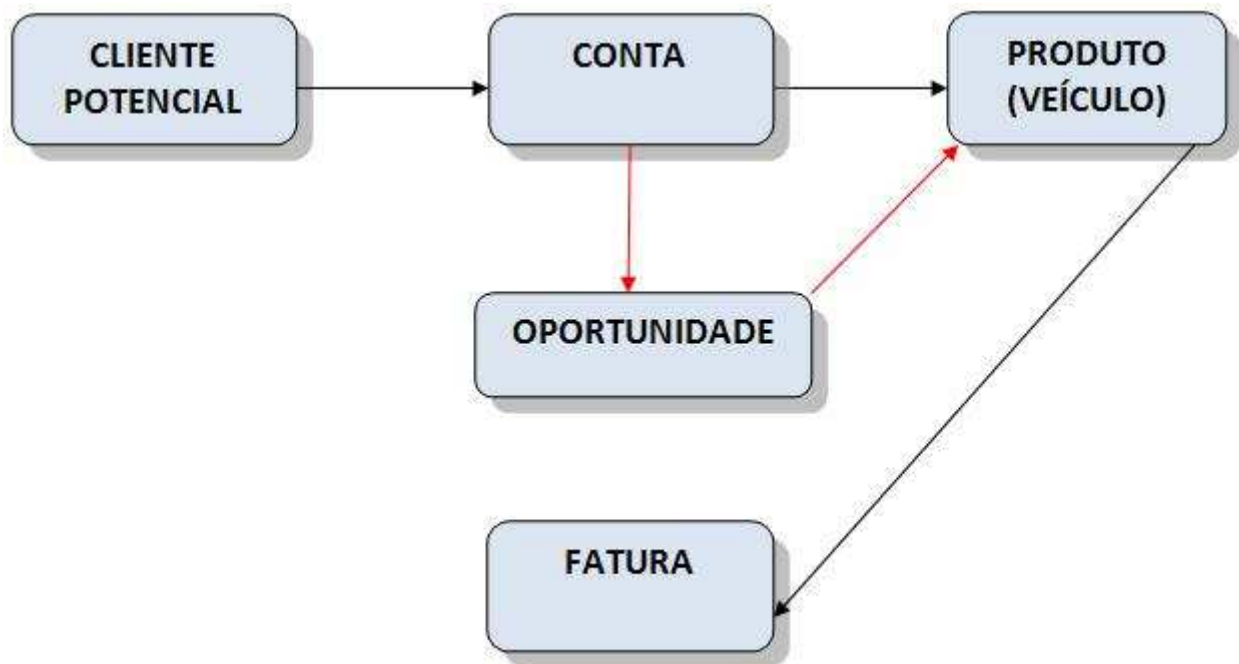
## Tutorial - 6

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

## ↘ 4 ETAPAS DE UM PROCESSO DE VENDAS:



O sistema **VirtuaCRM Revendas** foi desenvolvido para que o usuário em apenas 4 etapas realize o processo de venda de um veículo, este processo é idêntico ao modo tradicional.

---

Qual o produto que trabalhamos? **VEÍCULO**.

Se o "veículo" não está no sistema, este não tem como ser vendido.

O que é um veículo para o sistema? Um **PRODUTO!**

---

---

Quem compra o veículo? Um **CLIENTE**,  
se não fornecermos os dados do "Cliente",  
não tem como efetivar uma venda para esta **CONTA**.

---

Através deste conceito o vendedor poderá efetivar uma venda da seguinte forma:

1. Cadastra o **CLIENTE POTENCIAL** (o que é um cliente POTENCIAL? É aquele cliente que tem interesse na compra de um veículo, mas não efetiva a compra do veículo no momento)
2. Achou o veículo para este **CLIENTE POTENCIAL**? > Seleciona este cliente e o transforma em **CONTA** (para preencher a Ficha do Cliente)
3. Já cadastrou o **CLIENTE = CONTA**? > Seleciona o **PRODUTO = VEÍCULO** que "já está cadastrado no estoque da revenda no sistema".
4. Gera a **FATURA**. (o que é a FATURA? Fatura é o documento que a revenda dá ao seu cliente com os dados da negociação feita com a compra do veículo, garantias, valores negociados, etc.) Está feita a **VENDA**.

**ou**

1. O cliente está na loja, viu e escolheu o carro e quer comprar? **NÃO PRECISA CADASTRAR ESTE COMO CLIENTE POTENCIAL**, já o cadastra direto como **CONTA**.
2. Seleciona o **PRODUTO = VEÍCULO** que "já está cadastrado no estoque da revenda no sistema".
3. Gera a **FATURA**. Está feita a **VENDA**.

**ou**

1. O **CLIENTE = CONTA** já é cliente da loja - já comprou anteriormente um veículo na revenda (quer comprar outro ou trocar o que possui?) Faz a busca pelo nome do CLIENTE NO SISTEMA, acessa a Ficha de Cadastro dele.
2. Gera uma **OPORTUNIDADE DE VENDA**
3. Seleciona o **PRODUTO = VEÍCULO** que "já está cadastrado no estoque da revenda no sistema".
4. Gera a **FATURA**. Está feita a **VENDA**.



Se for necessário, até que você aprenda todos esses procedimentos, "treine" antes no nosso demo, disponível em nosso site [www.costigoulart.com](http://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.