

# ***Roteiro do Vendedor Interno (Televendas)***

## ***Eficiente***



## IMPORTANTE

***Eliminação de trabalhos complementares (manuais), e, operação com alta eficiência***

### **Listas de clientes/prospects automatizadas**

- ➔ O Vendedor pode trabalhar com diversas listas de clientes/prospects.
- ➔ As listas são atualizadas de forma automática, sem a necessidade de extração, exportação, planilhas ou outras atividades manuais.

### **Ambiente de trabalho especializado com alta produtividade**

- ➔ Dashboard de trabalho orientado para operações de Vendas Internas Ativa (televendas), contendo todas as informações dos clientes em um único local.
- ➔ Informações apresentadas de forma fácil (cores) para uma rápida percepção.
- ➔ Acesso direto as todas as funcionalidades necessárias para o trabalho de venda a partir de botões (links), sem a necessidade de abrir outras interfaces.
- ➔ Notificações automáticas alertam os vendedores & supervisão sobre informações ou situações que necessitem atenção.



## IMPORTANTE

**O Trabalho Planejado proporciona contatos mais assertivos e melhores vendas**

### **Não subestime o cliente**

- O cliente tem cada vez mais conhecimento dos fornecedores, produtos e dos preços.
- Na venda recorrente, preço, qualidade, e a conveniência de compra do cliente são determinantes.

### **Valorize a estratégia de abordagem**

- Utilize as informações que dispor, perfil do cliente, histórico de negócios e o histórico de relacionamento e monte a sua estratégia de abordagem.
- Tenha claro o pedido que o cliente deve fazer, a iniciativa deve ser do vendedor.

### **Seja um co-criador de valor para o cliente**

- Entenda as necessidades e pense como um gestor do cliente.
- Facilite a aquisição dos seus produtos, contornando as objeções da empresa (questões financeiras, de produto, ...), do cliente (questões de estoque, falta de giro, ...).
- Empreenda uma abordagem consultiva que beneficie o cliente, mostre o quanto os seus produtos agregam ao negócio dele.

### **Capte pedidos mais rentáveis**

- Foque na busca de pedidos melhores, com mais itens e menores descontos.



## IMPORTANTE

***Um Método  
de Trabalho,  
simples e  
objetivo, traz  
rapidez e alta  
produtividade  
para a equipe***

### **Revise suas pendências**

- Avalie seus compromissos assumidos (agenda) e tarefas não realizadas (workflow) que estão prestes a comprometer o seu trabalho.
- Avalie se existem cotações/orçamentos **pendentes** de fechamento, os quais, possivelmente vão gerar vendas.

### **Planeje a abordagem ao cliente**

- Identifique o cliente a ser contatado na sua lista.
- Faça uma avaliação das informações e monte o seu “Pitch de Vendas”, o seu discurso, a sua **pegada**, e tenha em mente o pedido que você gostaria que o cliente fizesse.

### **Capte os pedidos de forma objetiva**

- Contacte o cliente tendo em mente os volumes e valores que pretende vender. Capte as necessidades de cliente e crie o pedido “inicial”, acompanhando os volumes comprados e preços praticados.

### **Adicione mais itens ao pedido**

- Sempre que possível, utilize os recursos que podem aumentar os itens nos pedidos. Recuperação de Saldos; Cross Selling; Up Selling; Mais Comprados; Produtos equivalentes; ...

# PASSO 1: NO INÍCIO DOS TRABALHOS, AVALIE A SUA AGENDA E TAREFAS

Compromissos agendados devem ser respeitados.

Prepare-se para o contato

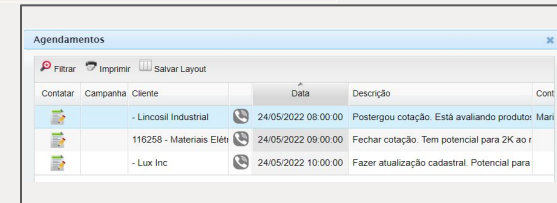
*Acompanhe seus agendamentos, pois, é possível que o cliente esteja esperando o seu contato.*

➡ No quadro “Meus Agendamentos” pode-se identificar o número de compromissos dia a dia.

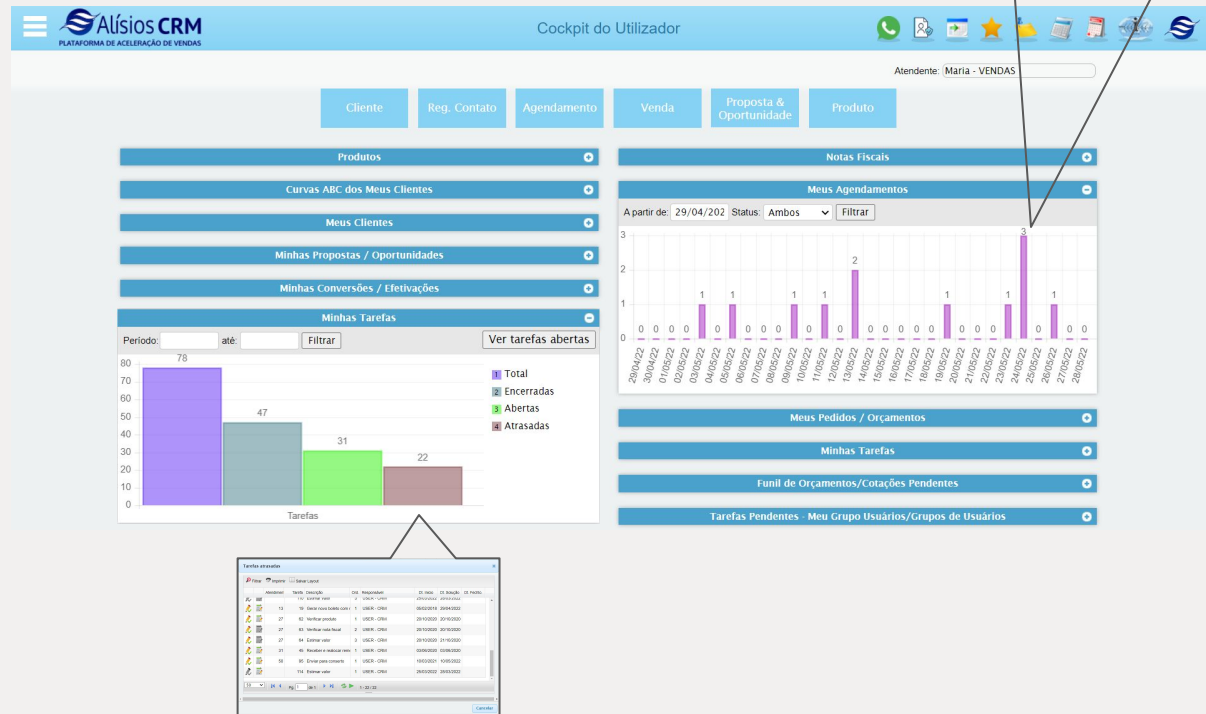
➡ Click no gráfico para ver o detalhamento de sua agenda, leia o que foi registrado anteriormente e prepare-se para o contato.

➡ Contacte o cliente.

➡ No quadro “Minhas Tarefas” você pode avaliar, se existem tarefas de sua responsabilidade, pendentes, e que precisam ser resolvidas.



Contatar	Campanha	Cliente	Data	Descrição	Cont
		- Lincosil Industrial	24/05/2022 08:00:00	Postergou cotação. Está avaliando produtor. Mari	
		116258 - Materiais Eletr	24/05/2022 09:00:00	Fechar cotação. Tem potencial para 2K ao r	
		- Lux Inc	24/05/2022 10:00:00	Fazer atualização cadastral. Potencial para	



**Alsius CRM**  
PLATAFORMA DE ACELERAÇÃO DE VENDAS

Cockpit do Utilizador

Atendente: Maria - VENDAS

Clientes | Reg. Contato | Agendamento | Venda | Proposta & Oportunidade | Produto

- Produtos
- Curvas ABC dos Meus Clientes
- Meus Clientes
- Minhas Propostas / Oportunidades
- Minhas Conversões / Efetivações
- Minhas Tarefas

Ver tarefas abertas

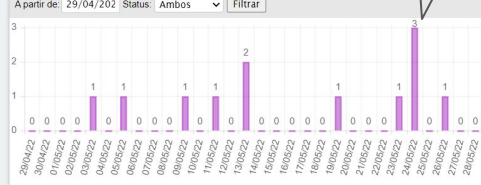
Período: \_\_\_\_\_ até: \_\_\_\_\_ Filtar

Estado	Quantidade
Total	78
Encerradas	47
Abertas	31
Atrasadas	22

Notas Fiscais

Meus Agendamentos

A partir de: 29/04/202 Status: Ambos Filtar



Data	Quantidade
29/04/2022	0
30/04/2022	0
01/05/2022	0
02/05/2022	1
03/05/2022	0
04/05/2022	1
05/05/2022	0
06/05/2022	0
07/05/2022	0
08/05/2022	1
09/05/2022	0
10/05/2022	0
11/05/2022	1
12/05/2022	0
13/05/2022	2
14/05/2022	0
15/05/2022	0
16/05/2022	0
17/05/2022	0
18/05/2022	0
19/05/2022	1
20/05/2022	0
21/05/2022	0
22/05/2022	0
23/05/2022	0
24/05/2022	1
25/05/2022	3
26/05/2022	0
27/05/2022	0
28/05/2022	1

- Meus Pedidos / Orçamentos
- Minhas Tarefas
- Funil de Orçamentos/Cotações Pendentes
- Tarefas Pendentes - Meu Grupo Usuários/Grupos de Usuários

Tarefas abertas

ID	Assunto	Data	Status	Responsável
1	...	...	...	...
2	...	...	...	...
3	...	...	...	...
4	...	...	...	...
5	...	...	...	...
6	...	...	...	...
7	...	...	...	...
8	...	...	...	...
9	...	...	...	...
10	...	...	...	...
11	...	...	...	...
12	...	...	...	...
13	...	...	...	...
14	...	...	...	...
15	...	...	...	...
16	...	...	...	...
17	...	...	...	...
18	...	...	...	...
19	...	...	...	...
20	...	...	...	...
21	...	...	...	...
22	...	...	...	...
23	...	...	...	...
24	...	...	...	...
25	...	...	...	...
26	...	...	...	...
27	...	...	...	...
28	...	...	...	...
29	...	...	...	...
30	...	...	...	...
31	...	...	...	...
32	...	...	...	...
33	...	...	...	...
34	...	...	...	...
35	...	...	...	...
36	...	...	...	...
37	...	...	...	...
38	...	...	...	...
39	...	...	...	...
40	...	...	...	...
41	...	...	...	...
42	...	...	...	...
43	...	...	...	...
44	...	...	...	...
45	...	...	...	...
46	...	...	...	...
47	...	...	...	...
48	...	...	...	...
49	...	...	...	...
50	...	...	...	...

# PASSO 2: AVALIE AS COTAÇÕES / ORÇAMENTOS PENDENTES

## Oportunidades de vendas não podem ser esquecidas / negligenciadas

### Prepare-se para o contato

Se existirem orçamentos / cotações pendentes, de prioridade, estas são as oportunidades de vendas mais prontas.

➔ Abra o quadro “Funil de Orçamentos/Cotações Pendentes” e avalie se existem cotações que já podem ser abordadas para conversão em pedido.

➔ Avalie quem são os clientes que tem cotação.

➔ Avalie se o cliente colocou objeções a compra.

➔ Avalie os itens da cotação.

➔ Se fizer o contato com o cliente e o mesmo for bem sucedido abra diretamente o formulário de vendas e converta a cotação em pedido.

**4**

**3**

**2**

**1**

Objções	Negócios	Nr. Orçamento	Nr. Orçamei Tipo	Cliente	Val. Pedido S/ Desc.	Produtos
		2022453840	C1	Lincossil Industrial	40,00	
		2022453815	C1	LINK Comercial	115,00	

Código	Descrição	Qt Ped.	Qt Pat.	Val. Unt. s/imp	Val. Unt. c/imp
010100021	RV 9	2	0	R\$ 5,00	R\$ 5,75
010100018	Lis Rosa Luxo	3	0	R\$ 5,00	R\$ 5,75
010100027	Forno EPS	3	0	R\$ 5,00	R\$ 5,75

Mês	04/2022
01/04/2022	0
02/04/2022	0
03/04/2022	0
04/04/2022	0
05/04/2022	0
06/04/2022	0
07/04/2022	0
08/04/2022	0
09/04/2022	0
10/04/2022	0
11/04/2022	0
12/04/2022	0
13/04/2022	0
14/04/2022	0
15/04/2022	0
16/04/2022	0
17/04/2022	0
18/04/2022	0
19/04/2022	0
20/04/2022	0
21/04/2022	0
22/04/2022	0
23/04/2022	0
24/04/2022	0
25/04/2022	0
26/04/2022	0
27/04/2022	1
28/04/2022	0
29/04/2022	1
30/04/2022	1

### IMPORTANTE

Todas as cotações passam a ser controladas pelo sistema (sem controles manuais por parte dos vendedores internos (televendas).

# PASSO 3: CARREGUE SUA LISTA DE TRABALHO

## Um Dashboard especializado, eficiência e alta produtividade

LISTA DE CLIENTES A CONTATAR

FORMULÁRIOS OPERACIONAIS QUE PODEM SER UTILIZADOS PELO VENDEDOR

POSSÍVEIS AÇÕES COMPLEMENTARES A SEREM EXECUTADAS PELO VENDEDOR

A atividade de Vendas Internas (Televendas), é executada através de um Cockpit de trabalho especializado.

Todas informações dos clientes em um só local.

Todas as atividades em um só local.

**Programação**

Inc.	Cliente	Fone	Empresa	Dt.Ult.	+Comprado	Freq	Recé.	Valor	Cred	Ped.	Not.	Tit.	Oport.	Orç.	Aten	N.C.	Age.	Bloq.	Inat.	Catego	
27/04/22 09:00	- Adesivos Plásticos SA	11988557766		26/04/2022		14	14	R\$ 1.203,8													Clien
28/04/22 08:00	- Fabrica de guloseimas	1996368990		22/02/2022		256	77	R\$ 280,00													Clien
29/04/22 08:00	- 116455 - Santana e Limeira	47965369						R\$ 0,00													Clien
03/05/22 08:00	- 120615 - Fink Equipe Tech	4730366441		05/05/2022		133	5	R\$ 164,25													Clien
06/05/22 08:00	- 132216 - Aerolíneas Paraguais	1732159100		31/01/2022		33	99	R\$ 175,25													Clien
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202		05/12/2016		111	1962	R\$ 0,00													Clien
	- Ervateira Lima	5133711636		28/01/2020		91	833	R\$ 0,00													Gran
	- Casas do Norte	1983638355		17/12/2019			875	R\$ 0,00													Gran
	- HB1 - Textil Capela Ltda			27/02/2020		42	803	R\$ 0,00													Clien
	- 120172 - Imob Empreendimentos	011						R\$ 0,00													Clien
	- 120602 - Cia. de Papel Negroiro							R\$ 0,00													Clien

**Histórico de Relacionamento**

Relacionamento	Data	Atendente	Contato	Ocorrência	Motivo	Campanha	Dt. Abert.	Observação
Contato	04/05/2022 14:28	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Eletuou Pedido			Pedido reduzido e ampliado com CS e US. Tempotencial para 3K ao mês. Tem interesse em nossa linha industrial. Enviar me
Contato	26/04/2022 10:24	USER - CRM	Marcelo	Contato Receptivo	Eletuou Pedido	Carteira Clientes Ir		Aproveito preço e condições de nossa liquidação. Tem potencial para 2K ao mês. Tem potencial para aumentar compra de n
Contato	13/04/2022 11:03	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Receptivo	Eletuou Pedido	Carteira Clientes A		Pedido reduzido. Tem comprado do fornecedor LONGTIM
Contato	08/04/2022 07:34	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Eletuou Pedido			Pedido original reduzido, ampliado com MC. Tem potencial paraa linha Chick com expositores. Ofertar no proximo contato.
Contato	23/03/2022 09:49	USER - CRM	Marcelo	Contato Ativo	Fechou cotação			Converteu cotação com ampliação de itens. Tem potencial para SK ao mês. Proxima visita ofertar nossa linha Premium.
Contato	22/03/2022 14:27	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Ativo	Eletuou Cotação			Contatn ampliada

### IMPORTANTE

As listas de clientes/prospects dos vendedores são atualizadas de forma automática.

HISTÓRICO DE RELACIONAMENTO DO CLIENTE COM A EMPRESA

# PASSO 4: ESCOLHA O CLIENTE, ANALISE AS INFORMAÇÕES E MONTE SUA ABORDAGEM “PITCH DE VENDAS”

A ‘Visão 360º’ do cliente permite ao vendedor montar seu “Pitch de Vendas”.

➔ Selecione o cliente a ser contatado e observe as informações e os sinalizadores.

➔ Avalie principalmente:

- ➔ A tendência de compra;
- ➔ Os itens mais comprados;
- ➔ Data de último pedido?
- ➔ Frequência de compra mais próxima (FRV)?

➔ Avalie a situação dos “semáforos”.

➔ Avalie o Histórico de contatos com o cliente.

INFORMAÇÕES IMPORTANTES

SEMÁFOROS DE SITUAÇÕES DO CLIENTE

Campanha:	Carteira Clientes	Inativos SUI	Programação	Pedido	Contato	Atualizar Agendamentos	Catálogo
27/04/22 09:00	- Adesivos Plásticos SA	1198855766	26/04/2022	14	14	RS 1.203,8	
28/04/22 08:00	- Fabrica de guloseimas	1996368990	22/02/2022	256	77	RS 280,00	
29/04/22 08:00	- 116455 - Santana e Limeira	47965369				RS 0,00	
03/05/22 08:00	- 120615 - Fink Equipos Tech	4730366441	05/05/2022	133	5	RS 164,25	
06/05/22 08:00	- 132216 - Aerolineas Paraguais	1732159100	31/01/2022	33	99	RS 175,25	
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202	05/12/2016	111	1982	RS 0,00	
	- Ervateira Lima	5133711636	28/01/2020	91	833	RS 0,00	
	- Casas do Norte	1983638355	17/12/2019		875	RS 0,00	
	HB1 - Textil Capela Ltda		27/02/2020	42	803	RS 0,00	
	120172 - Imob Empreendimentos	011				RS 0,00	
	120602 - Cia. de Papel Negroiro					RS 0,00	

Histórico de Relacionamento							
Relacionamento	Data	Atendente	Contato	Ocorrência	Motivo	Campanha	Dt. Abert.
Contato	04/05/2022 14:28	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuu Pedido		
Contato	26/04/2022 10:24	USER - CRM	Marcelo	Contato Receptivo	Efetuu Pedido	Carteira Clientes Ir	
Contato	13/04/2022 11:03	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Receptivo	Efetuu Pedido	Carteira Clientes A	
Contato	08/04/2022 07:34	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuu Pedido		
Contato	23/03/2022 09:49	USER - CRM	Marcelo	Contato Ativo	Fechou cotação		
Contato	22/03/2022 14:27	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Ativo	Efetuu Cotação		

HISTÓRICO DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE



# PASSO 5: FAÇA O CONTATO COM O CLIENTE

A abordagem deve ser focada, sabem as quantidades e valores que o cliente deveria comprar.

➔ Faça o contato com o cliente.

➔ Ouça as demandas e faça suas ofertas.

➔ Se o contato for bem sucedido?

➔ Click no formulário de vendas, este aparecerá pré preenchido com os dados do cliente, e, suas regras comerciais.

FORMULÁRIO DE VENDA

AÇÕES DE APOIO AO VENDEDOR

**Programação**

Inic.	Cliente	Fone	Empresa	Dt. Ult.	+Comprador	Freq.	Recd.	Valor	Cred.	Ped.	Not.	Tit.	Oport.	Orç.	Alen	N.C.	Age.	Bloq.	Inat.	Catego		
27/04/22 09 00	- Adesivos Plásticos SA	11988557766		26/04/2022		14	14	RS 1.203,8													Clien	
28/04/22 08 00	- Fabrica de guloseimas	1996368990		22/02/2022		256	77	RS 280,00														Clien
29/04/22 08 00	- 116455 - Santana e Limeira	47965369						RS 0,00														Clien
03/05/22 08 00	- 120615 - Fink Equiplo Tech	4730366441		05/05/2022		133	5	RS 164,25														Clien
06/05/22 08 00	- 132216 - Aerolineas Paraguais	1732159100		31/01/2022		33	99	RS 175,25														Clien
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202		05/12/2016		111	1982	RS 0,00														Clien
	- Ervateira Lima	5133711636		28/01/2020		91	833	RS 0,00														Gran
	- Casas do Norte	1983638355		17/12/2019				RS 0,00														Gran
	HB1 - Textil Capela Ltda			27/02/2020		42	803	RS 0,00														Clien
	120172 - Imob Empreendimentos	011						RS 0,00														Clien
	120602 - Cia. de Papel Negroiro							RS 0,00														Clien

**Histórico de Relacionamento**

Relacionamento	Data	Atendente	Contato	Ocorrência	Motivo	Campanha	Dt. Abert.	Observação
Contato	04/05/2022 14:28	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuo Pedido			Pedido reduzido e ampliado com CS e US. Temporalmente para 3K ao mês. Tem interesse em nossa linha industrial. Enviar me
Contato	26/04/2022 10:24	USER - CRM	Marcelo	Contato Receptivo	Efetuo Pedido	Carteira Clientes Ir		Aprovelto preço e condições de nossa liquidação. Tem potencial para 2K ao mês. Tem potencial para aumentar compra de n
Contato	13/04/2022 11:03	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Receptivo	Efetuo Pedido	Carteira Clientes A		Pedido reduzido. Tem comprado do fornecedor LONGTIM
Contato	08/04/2022 07:34	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuo Pedido			Pedido original reduzido, ampliado com MC. Tem potencial para linha Chick com expositores. Ofertar no proximo contato.
Contato	23/03/2022 09:49	USER - CRM	Marcelo	Contato Ativo	Fechou cotação			Converteu cotação com ampliação de itens. Tem potencial para SK ao mês. Proxima visita ofertar nossa linha Premium.
Contato	22/03/2022 14:27	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Ativo	Efetuo Cotação			Contato ampliado

# PASSO 6: CAPTE O PEDIDO

## Faça as ofertas de seus produtos

Aborde o cliente com seu "Pitch de Vendas" definido; O que pretende vender? O quanto pretende vender? Como superar as objeções? ...

- ➔ Identifique as necessidades iniciais do cliente .
- ➔ Faça a inserção da quantidade do item, preço e desconto, se cliente tiver tabela de preço associada os valores são calculados de forma automática.
- ➔ Observe as quantidades compradas e os preços praticados do item em compras anteriores:
  - a) Quantidades compradas reduzindo, indica a redução de compra deste item pelo cliente, questione o motivo.
  - b) Preços praticados reduzindo pode indicar que o cliente só compra com desconto, prepare se, disponha de argumentos para não dar descontos excessivos.

The screenshot shows a 'Formulário de vendas' (Sales Form) interface. It features a table with columns for Item, Cód. Produto, Produto Cliente, Descrição, Orig., Emb., UN, Qtde, %Disc, %Total, VI. Desp. Asses, and VI. Unit. The table contains three rows of data. Callouts point to specific elements: 'Quantidades compradas' points to the 'Qtde' column, 'Preços praticados' points to the '%Disc' and '%Total' columns, and 'Visualize o Item' points to an image of a yellow airplane.

Item	Cód. Produto	Produto Cliente	Descrição	Orig.	Emb.	UN	Qtde	%Disc	%Total	VI. Desp. Asses	VI. Unit.
1	010100001		RV-7A	1	,05	ML	4	03	3	0,0000	4,6075
2	010100018		Lis Rosa Luxo	0	,05	ML	4	04	4	0,0000	4,5600
3	010100034		RV7 de Luxo	0	,2	ML	5	05	5	0,0000	4,5125

Resumos

Pedido:	453788	VI. s/ IPI:	59,2325	VI. S.T.:	0,0000	VI. s/ desc.:	65,0000
IQV:	0	VI. c/ IPI:	59,2325	VI. c/ IPI c/ ST:	59,2325	Peso Pedido:	134,297

Buttons: Bloqueios, Cópia de Pedido, Cancelar Pedido, Check List, Converter Orç., Encerrar Orç., Reg. Contato, Notas, Salvar, Sair

# PASSO 7: AUMENTE O NÚMERO DE ITENS NO PEDIDO

## Melhore o pedido

Antes de encerrar o pedido, avalie os recursos que podem aumentar o número de itens do pedido.

- ➡ Verifique se existem saldos não atendidos em pedidos anteriores e que podem ser adicionados ao pedido.
- ➡ Avalie se existem itens com alta correlação de venda e que não estão no pedido.
- ➡ Avalie se você pode oferecer, adicionalmente, uma linha de produtos com maior valor agregado.
- ➡ Compare se os itens “Mais Comprados” pelo cliente estão presentes no pedido.

**Recuperação de saldos**

**Cross Selling**

**UP Selling**

**Mais comprados pelo cliente**

**Formulário de vendas**

Abacabulho **itens** Observações Endereço Entrega Anexos Status Novo Pedido Carregar Pedido Desabilitar edição

Item	Cód. Produto	Produto Cliente	Descrição	Orig.	Emb.	UN	Qtde	%Desc	%Total	Vi. Desp. Asses	Vi. Unit.	
1	010100001		RV-7A		1	,05	ML	4	03	3	0,0000	4,6075
2	010100018		Lis Rosa Luxo		0	,05	ML	4	04	4	0,0000	4,5600
3	010100034		RV7 de Luxo		0	,2	ML	5	05	5	0,0000	4,5125
4	010100021		RV 9		1	,1	ML	6	0	0	0,0000	4,7500
5	010100027		Forro EPS		0	,05	ML	3	0	0	0,0000	4,7500
6	010100233		RV7 Muito melhor ai		0	,1	ML	3	0	0	0,0000	4,7500

Resumos

Pedido:	453788	Vi. s/ IPI:	116,2325	Vi. S. T.:	0,0000	Vi. s/ desc.:	125,0000
IQV:	0	Vi. c/ IPI:	116,2325	Vi. c/ IPI c/ ST:	116,2325	Peso Pedido:	200,861

Bloqueios Cópia de Pedido Cancelar Pedido Check List Converter Orç Encerrar Orç Reg. Contato Notas Salvar Sair

# PASSO 8: REGISTRE O OCORRIDO NO CONTATO

Informações relevantes no contato com o cliente devem ser registradas elas vão compor o histórico de relacionamento com o cliente

Mantenha o relacionamento com o cliente atualizado

Antes de passar para o próximo cliente da lista (PASSO 4), registre o que aconteceu.

- ➔ Se acontecer do cliente ser resistente na compra (objeções), registre, isto pode ser útil no próximo contato.
- ➔ Faça o registro do ocorrido no contato com o cliente;
  - ➔ Descreva sucintamente o que aconteceu.
  - ➔ Com quem você interagiu.
  - ➔ Ocorrência.
  - ➔ Motivo.
  - ➔ Origem do contato.

## IMPORTANTE

As informações registradas pelo vendedor serão úteis para a empresa e importantes para o vendedor utilizar no próximo contato.

**AÇÕES DE APOIO AO VENDEDOR**

**REGISTRE AS OBJEÇÕES DO CLIENTE A COMPRA DOS PRODUTOS DA EMPRESA**

**REGISTRE O QUE ACONTECEU NA ABORDAGEM AO CLIENTE**

Ini.	Cliente	Fone	Empresa	Dt. Ult.	+Comprador	Freq	Recb.	Valor	Cred.	Ped.	Not.	Tit.	Oport.	Orç.	Aten.	N.C.	Age.	Bloq.	Inat.	Catego
27/04/22 09:00	- Adevivos Plásticos SA	11988557766		26/04/2022		14	14	R\$ 1.203,8												Clien
28/04/22 08:00	- Fabrica de guloseimas	1996368990		22/02/2022		256	77	R\$ 280,00												Clien
29/04/22 08:00	- Santana e Lima	47965369						R\$ 0,00												Clien
03/05/22 08:00	- Fink Equip Tech	4730366441		05/05/2022		133	5	R\$ 164,25												Clien
06/05/22 08:00	- Aerolinhas Paraguais	1732159100		31/01/2022		33	99	R\$ 175,25												Clien
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202		05/12/2016		111	1862	R\$ 0,00												Clien
	- Ervateira Lima	5133711636		28/01/2020		91	833	R\$ 0,00												Gran
	- Casas do Norte	1983630355		17/12/2019			875	R\$ 0,00												Gran
	- HB1 - Textil Capela Ltda			27/02/2020		42	803	R\$ 0,00												Clien
	- Imob Empreendimentos	011						R\$ 0,00												Clien
	- Cia. de Papel Negroiro							R\$ 0,00												Clien

Relacionamento	Data	Atendente	Contato	Ocorrência	Motivo	Campanha	Dt. Abert	Observação
Contato	04/05/2022 14:28	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuo Pedido			Pedido reduzido e ampliado com CS e US. Temporal para 3K ao mês. Tem interesse em nossa linha industrial. Enviar m...
Contato	26/04/2022 10:24	USER - CRM	Marcelo	Contato Receptivo	Efetuo Pedido	Carteira Clientes Ir		Aprovado preço e condições de nossa liquidação. Tem potencial para 2K ao mês. Tem potencial para aumentar compra de n...
Contato	13/04/2022 11:03	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Receptivo	Efetuo Pedido	Carteira Clientes A		Pedido reduzido. Tem comprado do fornecedor LONGTIM
Contato	08/04/2022 07:34	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuo Pedido			Pedido original reduzido, ampliado com MC. Tem potencial paraa linha Chick com expositores. Oferta no proximo contato.
Contato	23/03/2022 09:49	USER - CRM	Marcelo	Contato Ativo	Fechou cotação			Convertueu cotação com ampliação de itens. Tem potencial para 5K ao mês. Proxima lista ofertar nosa linha Premium.
Contato	22/03/2022 14:27	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Ativo	Efetuo Cotação			Contato emendada.