

***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 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.

The screenshot displays the Alísios CRM Cockpit de Utilizador interface. At the top, there are navigation tabs for 'Cliente', 'Reg. Contato', and 'Agendamento'. Below these are several menu items: 'Produtos', 'Curvas ABC dos Meus Clientes', 'Meus Clientes', 'Minhas Propostas / Oportunidades', 'Minhas Conversões / Efetivações', and 'Metas de Venda'. A central panel titled 'Lista de Orçamentos' shows a table with columns for 'Objeções', 'Negócios', 'Nr. Orçamento', 'Nr. Orçamei Tipo', 'Cliente', 'Val. Pedido \$', 'Desc.', and 'Produtos'. Two callout boxes are present: one labeled '4' pointing to a detailed view of an opportunity, and another labeled '3' pointing to a 'Produtos' table. The 'Produtos' table has columns for 'Código', 'Descrição', 'Qt Ped', 'Qt Pat', 'Val. Unt. s/imp', and 'Val. Unt. c/imp'. Below the main interface is a 'Funil de Orçamentos/Cotações Pendentes' chart for the month of 04/2022, showing a bar chart with a peak in early April. A callout box labeled '2' points to the 'Lista de Orçamentos' table, and another labeled '1' points to the chart. A bottom navigation bar includes 'Tarefas Pendentes - Meu Grupo Usuários/Grupos de Usuários'.

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

Objeções	Negócios	Nr. Orçamento	Nr. Orçamei Tipo	Cliente	Val. Pedido \$	Desc.	Produtos
🚩	🚩	2022453840	C1	Lincossil Industrial	40,00		
🚩	🚩	2022453815	C1	LINK Comercial	115,00		

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

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.

FORMULÁRIOS OPERACIONAIS QUE PODEM SER UTILIZADOS PELO VENDEDOR

POSSÍVEIS AÇÕES COMPLEMENTARES A SEREM EXECUTADAS PELO VENDEDOR

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. Temporal 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 para 3K ao mês. Proxima visita ofertar nossa linha Premium.
Contato	23/03/2022 09:49	USER - CRM	Marcelo	Contato Ativo	Fechou cotação			Convertueu cotação com ampliação de itens. Tem potencial para 3K ao mês. Proxima visita ofertar nossa linha Premium.
Contato	22/03/2022 14:27	USER - CRM	Antonio Carlos	Contato Ativo	Eletuou Cotação			Contato ampliado

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

Programação

Inic.	Cliente	Fone	Empresa	Dt. Ult.	+Comprado:	Freq.	Recd.	Valor	Cred.	Ped.	Not.	Tit.	Oport.	Orç.	Alen.	N.C.	Age.	Bloq.	Inat.	Catego	
27/04/22 09:00	- Adesivos Plásticos SA	1198855766		26/04/2022	14	14	14	RS 1.203,8													Clie
28/04/22 08:00	- Fabrica de guloseimas	1996368990		22/02/2022	256	77	77	RS 280,00													Clie
29/04/22 08:00	- 116455 - Santana e Limeira	47965369						RS 0,00													Clie
03/05/22 08:00	- 120615 - Fink Equiplo Tech	4730366441		05/05/2022	133	5	5	RS 164,25													Clie
06/05/22 08:00	- 132216 - Aerolineas Paraguais	1732159100		31/01/2022	33	99	99	RS 175,25													Clie
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202		05/12/2016	111	1982	1982	RS 0,00													Clie
	- Ervateira Lima	5133711636		28/01/2020	91	833	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	803	RS 0,00													Clie
	120172 - Imob Empreendimentos	011						RS 0,00													Clie
	120602 - Cia. de Papel Negroiro							RS 0,00													Clie

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	Efetuu Pedido			Pedido reduzido e ampliado com CS e US. Temporal para 3K ao mês. Tem interesse em nossa linha industrial. Enviar me
Contato	26/04/2022 10:24	USER - CRM	Marcelo	Contato Receptivo	Efetuu Pedido	Carteira Clientes Ir		Aprovelo 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	Efetuu Pedido	Carteira Clientes A		Pedido reduzido. Tem comprado do fornecedor LONGTMI
Contato	08/04/2022 07:34	USER - CRM	Maria Antonia	Contato Ativo	Efetuu Pedido			Pedido original reduzido, ampliado com MC. Tem potencial para linha Chikc 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	Efetuu Cotação			Contato ampliado

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	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 Equipos Tech	4730366441		05/05/2022		133	5	R\$ 164,25												Clien
06/05/22 08:00	- 132216 - Aerolineas Paraguais	1732159100		31/01/2022		33	99	R\$ 175,25												Clien
127051	- Santana Maquinas Ltda	6721053202		05/12/2016		111	1982	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

Detalhes do Contato

SAO PAULO - SP

Envio de E-mail

E-mail: [Selecionar um(a) E-mail]

Para: []

CC: []

Enviar

Agendamento

Cont: []

Data: [] Hora: 08:00:00

Salvar

Objecões

Objecão: []

Ações

Registro Contato

Disc. Reg. Contato: [Mostrar nova coleção da linha praia. Tem]

Cont: S00000C [] Maria Antonia [] CPC []

Ocor: []

Mot: []

Orig: []

Salvar

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		Aprovelo 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			Convertueu 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. At the top, there are two callout boxes: 'Quantidades compradas' (Quantities purchased) and 'Preços praticados' (Practiced prices), both containing line graphs. The main area is a table with columns: Item, Cód. Produto, Produto Cliente, Descrição, Orig., Emb., UN, Qtde, %Disc, %Total, VI. Desp. Asses., and VI. Unit. The table contains three rows of items. Below the table, there is a 'Resumos' (Summary) section with fields for Pedido, IQV, VI. s/ IPI, VI. c/ IPI, VI. S.T., VI. c/ IPI c/ ST, VI. s/ desc., and Peso Pedido. At the bottom, there are buttons for 'Bloqueios', 'Cópia de Pedido', 'Cancelar Pedido', 'Check List', 'Converter Orç.', 'Encerrar Orç.', 'Reg. Contato', 'Notas', 'Salvar', and 'Sair'. A third callout box, 'Visualize o Item', points to a small image of a yellow and white 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

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

Inic.	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 Limeira	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	- Aerolíneas 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				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

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. 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			Converteu 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.

REGISTRE AS OBJEÇÕES DO CLIENTE A COMPRA DOS PRODUTOS DA EMPRESA

REGISTRE O QUE ACONTECEU NA ABORDAGEM AO CLIENTE