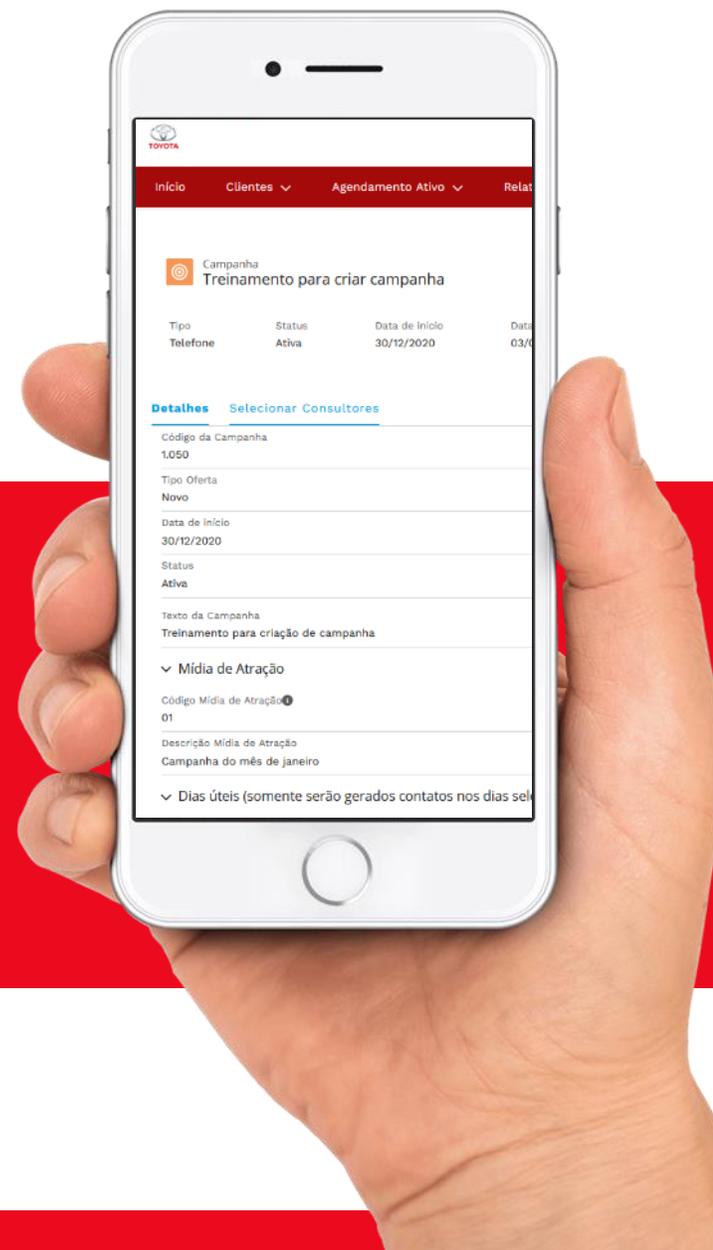


USUÁRIOS T-DOS



USUÁRIOS T-DOS

QUANTIDADE POR DEALER

A quantidade de usuários disponíveis no T-DOS por dealer foi definida considerando o porte de cada distribuidor, como na tabela abaixo:

Porte	p/ Dealer
A	8
B	6
C	4
2S	3
Lexus	4

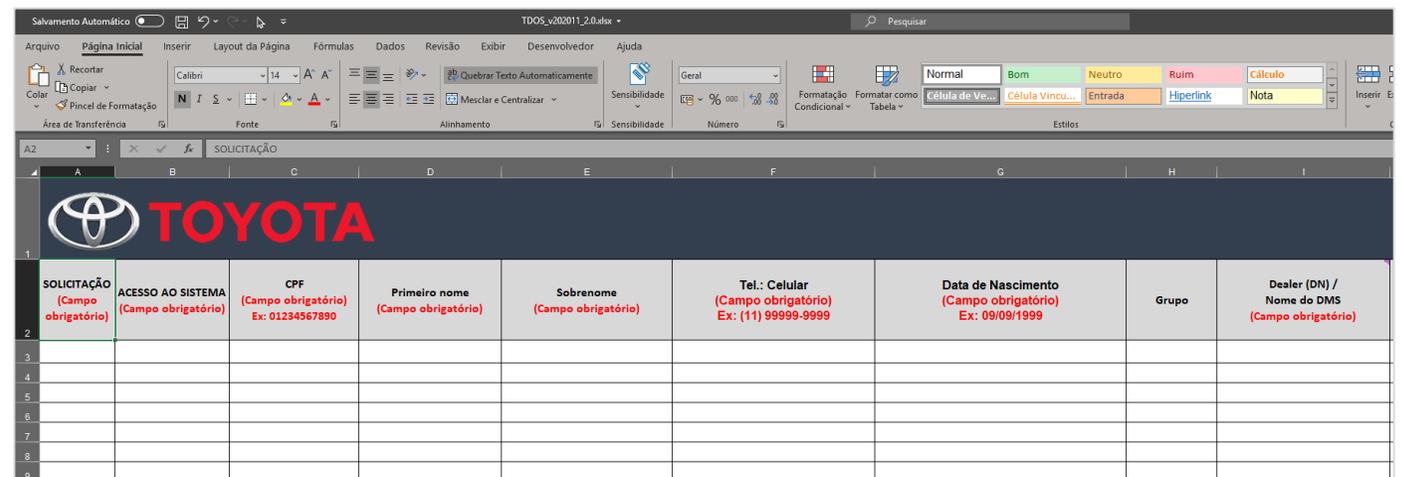
Foram enviados os usuários que estão ativos junto com o email de inicio da campanha de Janeiro para os consultores regionais. Por favor verificar a quantidade e os perfis de cada Dealer. Se necessário pedir a exclusão, criação ou alteração.

USUÁRIOS T-DOS

SOLICITAÇÃO DE USUÁRIO

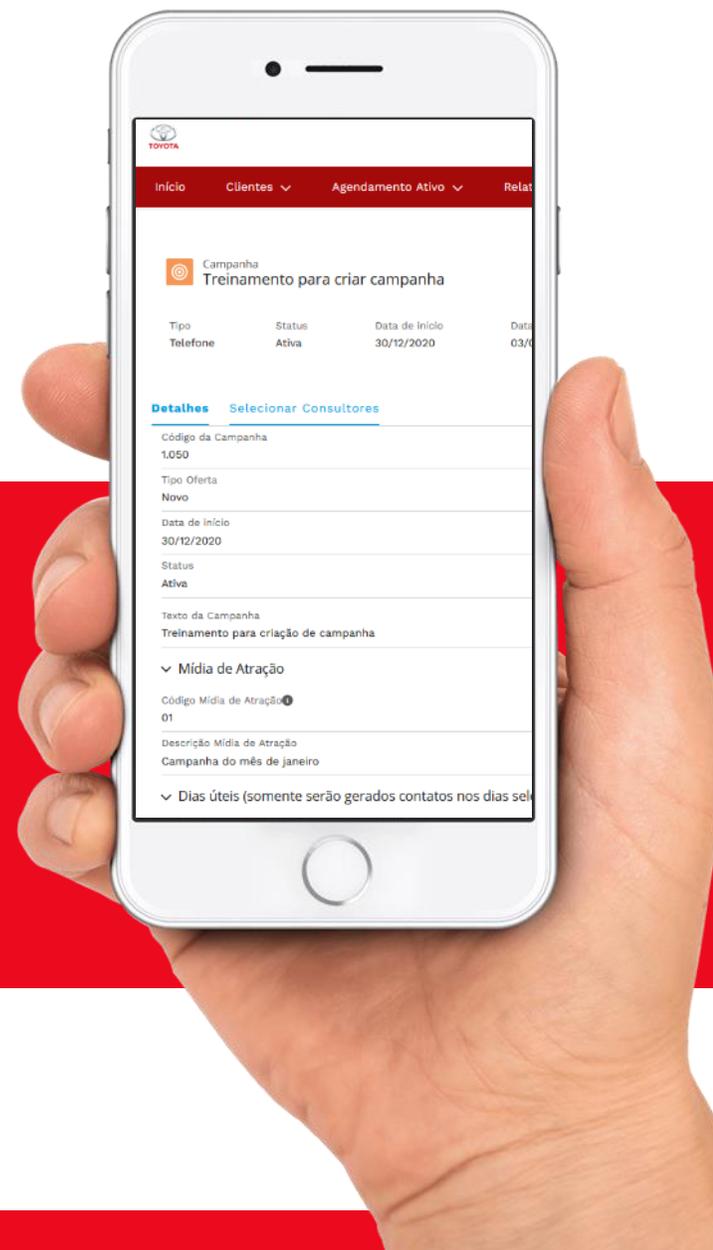
Para solicitar um novo usuário, exclusão ou alteração, preencher a planilha padrão e enviar para o novo email de Suporte do Blackboard e do TDOS: suporte_blackboard_tdos@toyota.com.br

O Dealer receberá um email automático após 1 hora informando que o chamado foi aberto ou se é necessário corrigir alguma informação da planilha e reenviar.



SOLICITAÇÃO (Campo obrigatório)	ACESSO AO SISTEMA (Campo obrigatório)	CPF (Campo obrigatório) Ex: 01234567890	Primeiro nome (Campo obrigatório)	Sobrenome (Campo obrigatório)	Tel.: Celular (Campo obrigatório) Ex: (11) 99999-9999	Data de Nascimento (Campo obrigatório) Ex: 09/09/1999	Grupo	Dealer (DN) / Nome do DMS (Campo obrigatório)

CAMPANHA DE VENDAS NO T-DOS



RESUMO DO CONTEÚDO

1: GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

CADASTRO DOS VENDEDORES

GERAR **NOVA CAMPANHA**

SELEÇÃO DOS VENDEDORES

SELECIONAR **PÚBLICO ALVO**

2: PROSPECÇÃO DE VENDAS



CAMPANHA DE VENDAS NO T-DOS

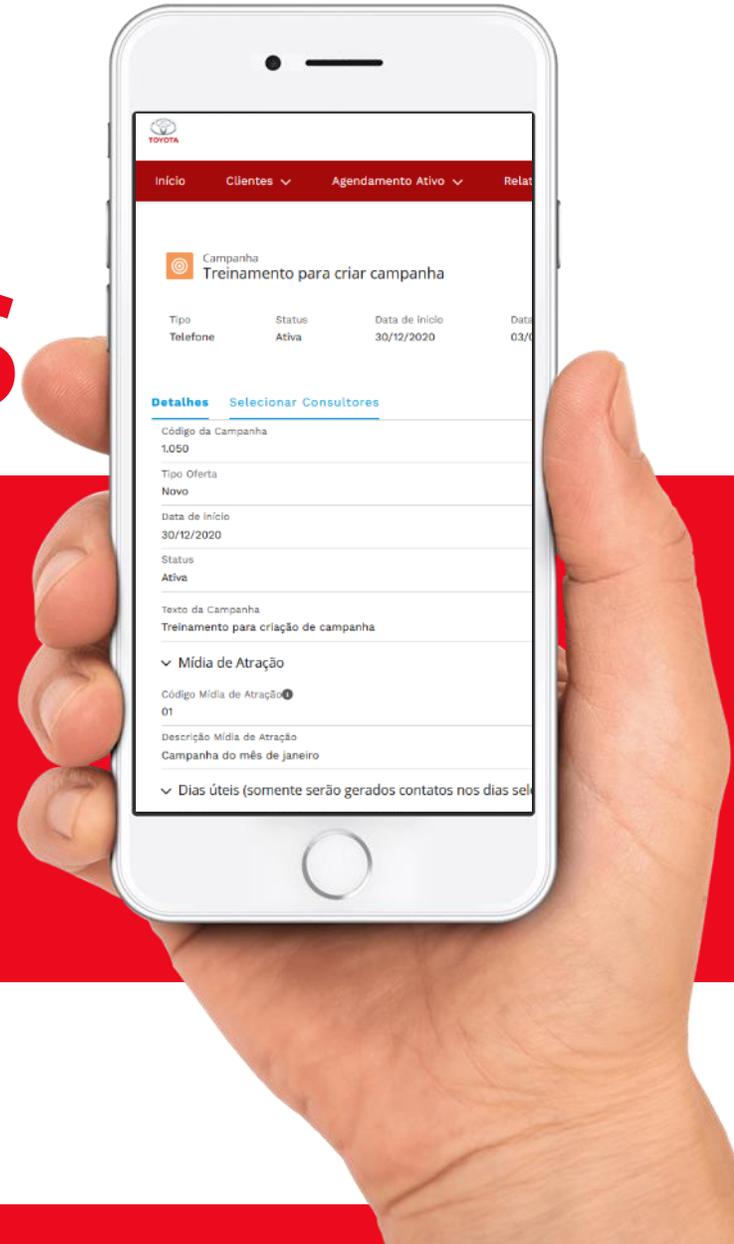
As campanhas de vendas dentro do T-DOS pode ser realizada seguindo um dos **2 MODOS**:

1. Geração na agenda dentro do DMS
2. Prospecção de vendas



O USUÁRIO DO GRUPO DE CONCESSIONÁRIAS DEVE TER
PERFIL DE **RESPONSÁVEL DE MARKETING** PARA
CONSEGUIR REALIZAR O **MODO 1** OU
GERENTE DE VENDAS PARA O **MODO 2**

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS



GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

Para gerar os contatos com os clientes dentro da agenda do vendedor no DMS, são necessários realizar 4 processos dentro do T-DOS:



Cadastro dos vendedores

Gerar nova campanha

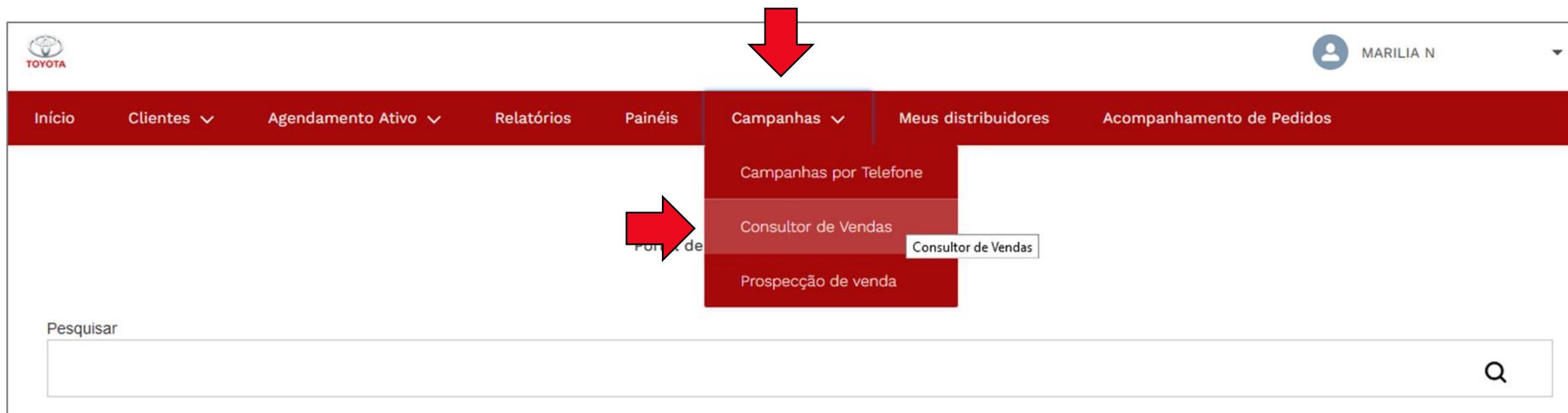
Seleção dos vendedores

Selecionar público alvo

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

CADASTRO DOS VENDEDORES

Para cadastrar os vendedores que vão participar da campanha, acessar:
CAMPANHAS → CONSULTOR DE VENDAS



The screenshot displays the Toyota DMS system interface. At the top left is the Toyota logo. On the top right, the user's name 'MARILIA N' is visible next to a profile icon. The main navigation bar is dark red and contains the following items: 'Início', 'Clientes' (with a dropdown arrow), 'Agendamento Ativo' (with a dropdown arrow), 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas' (with a dropdown arrow), 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. A red arrow points down to the 'Campanhas' dropdown menu, which is open and shows three options: 'Campanhas por Telefone', 'Consultor de Vendas', and 'Prospecção de venda'. A second red arrow points right to the 'Consultor de Vendas' option, which has a tooltip labeled 'Consultor de Vendas' appearing next to it. Below the navigation bar is a search bar with the placeholder text 'Pesquisar' and a magnifying glass icon on the right.

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

CADASTRO DOS VENDEDORES

Clicar em **NOVO(a)** para cadastrar um novo vendedor.



The screenshot displays the Toyota DMS interface. At the top left is the Toyota logo. On the top right, the user's name 'MARILIA N' is shown next to a profile icon. A dark red navigation bar contains the following menu items: 'Início', 'Clientes', 'Agendamento Ativo', 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas', 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. Below this bar, the main content area is titled 'Consultores de Vendas Exibido(a)s recentemente' with a pencil icon. It shows '0 itens • Atualizada há um minuto'. On the right side of this area, there is a search bar 'Pesquisar nesta lista...' and several action icons: a gear, a list view icon, a refresh icon, an edit icon, a delete icon, and a 'Novo(a)' button. A large red arrow points down to the 'Novo(a)' button. Below the main content area, there is a table header with columns: 'Nome do Consultor de Vendas', 'CPF', 'Conta', and 'Ativo?'. Each column has a dropdown arrow next to it.

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

CADASTRO DOS VENDEDORES

Em seguida preencher:

Nome do Consultor de Vendas / CPF / Dealer que o vendedor está vinculado

Nome do Consultor de vendas

CPF

Conta

Advo

Criar Consultor de Vendas

Informações

* Nome do Consultor de Vendas Proprietário
Bruna MARILIA NI

CPF
12.330.8

Conta
2321437

Q "2321437" em Contas

KURUMA VEICULOS SA (2321437)
827783000181

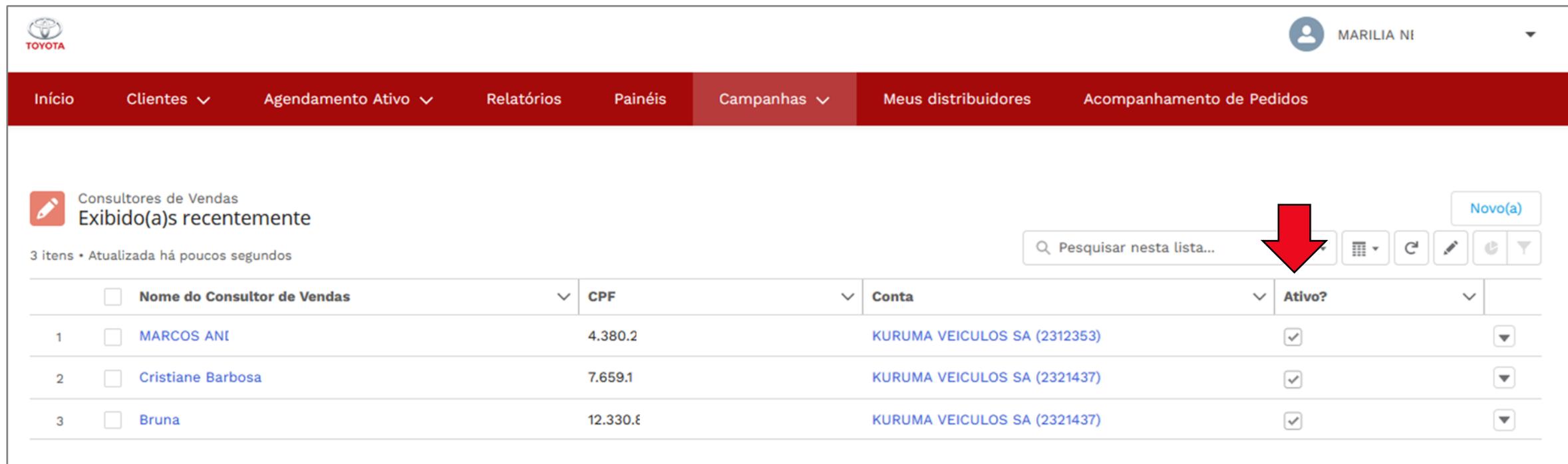
KURUMA VEICULOS SA (2321437)

Cancelar Salvar e criar Salvar

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

CADASTRO DOS VENDEDORES

É possível gerenciar os vendedores que estão ativos através da tela inicial de cadastro:



TOYOTA

MARILIA NI

Início Clientes ▾ Agendamento Ativo ▾ Relatórios Painéis Campanhas ▾ Meus distribuidores Acompanhamento de Pedidos

Consultores de Vendas
Exibido(a)s recentemente

3 itens • Atualizada há poucos segundos

Novo(a)

Q Pesquisar nesta lista...

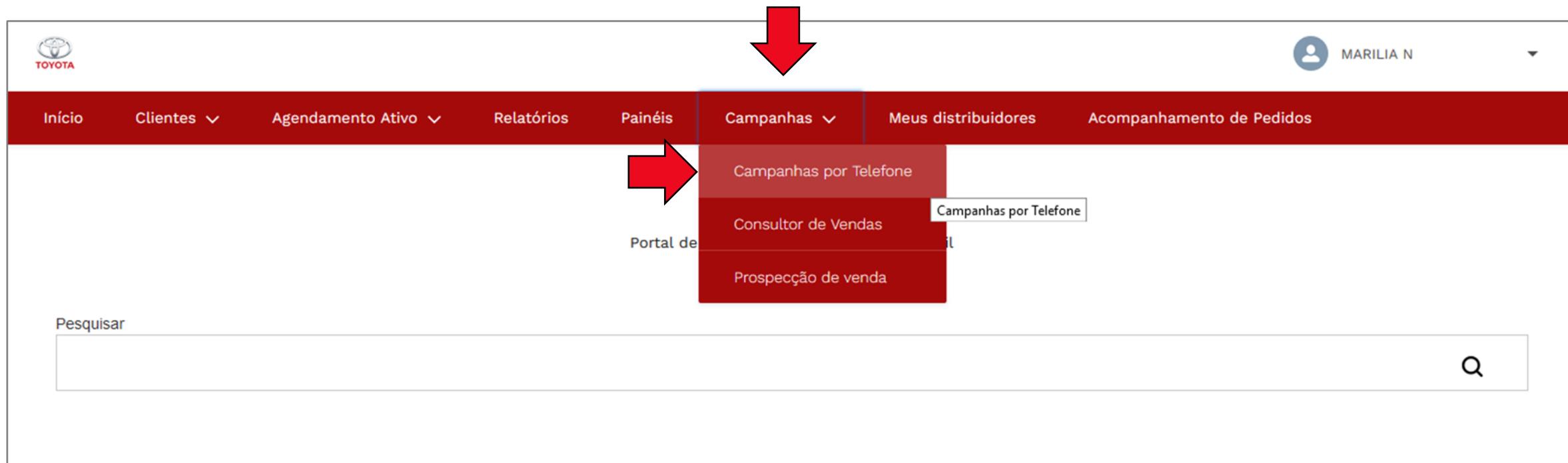
<input type="checkbox"/>	Nome do Consultor de Vendas ▾	CPF ▾	Conta ▾	Ativo? ▾	
1	<input type="checkbox"/> MARCOS ANI	4.380.2	KURUMA VEICULOS SA (2312353)	<input checked="" type="checkbox"/>	▾
2	<input type="checkbox"/> Cristiane Barbosa	7.659.1	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	<input checked="" type="checkbox"/>	▾
3	<input type="checkbox"/> Bruna	12.330.8	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	<input checked="" type="checkbox"/>	▾

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

GERAÇÃO DE UMA **NOVA CAMPANHA**

Para gerar uma nova campanha, acessar:

CAMPANHAS → CAMPANHAS POR TELEFONE

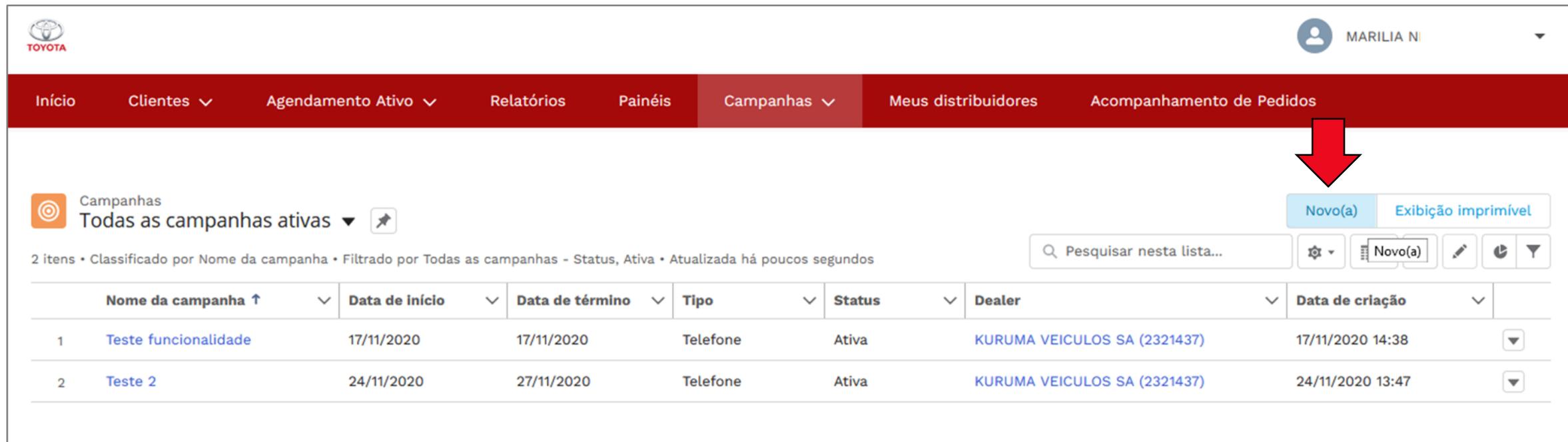


The screenshot displays the Toyota DMS interface. At the top left is the Toyota logo. On the right, the user name 'MARILIA N' is shown next to a profile icon. A dark red navigation bar contains the following menu items: 'Início', 'Clientes', 'Agendamento Ativo', 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas', 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. A red arrow points down to the 'Campanhas' menu item, which is highlighted. A second red arrow points right to the 'Campanhas por Telefone' option in the dropdown menu. Below the navigation bar is a search bar labeled 'Pesquisar' with a magnifying glass icon on the right. The 'Campanhas por Telefone' option is also highlighted with a white tooltip.

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

GERAÇÃO DE UMA **NOVA CAMPANHA**

Clicar em **NOVO(a)** para gerar uma nova campanha.



The screenshot displays the Toyota DMS interface. At the top left is the Toyota logo. The top right shows the user profile 'MARILIA NI'. A dark red navigation bar contains the following menu items: 'Início', 'Clientes', 'Agendamento Ativo', 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas', 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. Below this, the 'Campanhas' section is active, showing 'Todas as campanhas ativas'. A search bar and a 'Pesquisar nesta lista...' input are present. A red arrow points to the 'Novo(a)' button in the top right corner of the campaign list. Below the buttons is a table with the following data:

	Nome da campanha ↑	Data de início	Data de término	Tipo	Status	Dealer	Data de criação	
1	Teste funcionalidade	17/11/2020	17/11/2020	Telefone	Ativa	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	17/11/2020 14:38	▼
2	Teste 2	24/11/2020	27/11/2020	Telefone	Ativa	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	24/11/2020 13:47	▼

GERAÇÃO DE UMA **NOVA CAMPANHA**

Em seguida preencher:

1. **Código da Campanha**

Preencher sempre com um número maior que 1000

2. **Nome da Campanha**

3. **Tipo Oferta**

4. **Quantidade de contatos por consultor/dia**

Quantos contatos serão gerados por consutor e por dia

5. **Data de inicio**

Data que irá iniciar os contatos no DMS

6. **Data de término**

Data que irá terminar de cair contatos no DMS

7. **Status**

8. **Texto da Campanha**

Esse texto será visualizado pelo vendedor no DMS

9. **Código Midia de Atração**

Somente os 2 dígitos. O Sistema sempre coloca “TD” como prefixo.

Para as campanhas do mês, sempre colocar os dígitos do mês.

Ex: Janeiro = 01

10. **Descrição Midia de Atração**

11. **Dias úteis**

Selecionar em quais dias irá cair clientes no DMS

Nova Campanha: Campanha Telefone

1 Código da Campanha: 1050

2 * Nome da campanha: Treinamento para criar campanha

3 Tipo Oferta: Novo

4 Quantidade de contatos por consultor/dia: 2

5 * Data de inicio: 30/12/2020

6 * Data de término: 03/01/2021

7 Status: Ativa

8 * Texto da Campanha: Treinamento para criação de campanha

9 Código Midia de Atração: 01

10 Descrição Midia de Atração: Campanha do mês de janeiro

11 Dias úteis (somente serão gerados contatos nos dias selecionados abaixo)

Segunda-feira	<input checked="" type="checkbox"/>	Sábado	<input type="checkbox"/>
Terça-feira	<input checked="" type="checkbox"/>	Domingo	<input type="checkbox"/>
Quarta-feira	<input checked="" type="checkbox"/>		
Quinta-feira	<input type="checkbox"/>		

Cancelar Salvar e criar Salvar

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SELEÇÃO DOS VENDEDORES

Para selecionar quais os vendedores irão participar da campanha, clicar na aba “**Selecionar Consultores**” após a criação.

TOYOTA

MARILIA N

Início Clientes ▾ Agendamento Ativo ▾ Relatórios Painéis Campanhas ▾ Meus distribuidores Acompanhamento de Pedidos

Campanha
Treinamento para criar campanha

Editar Selecionar clientes

Tipo	Status	Data de início	Data de término
Telefone	Ativa	30/12/2020	03/01/2021

Detalhes Selecionar Consultores

Código da Campanha 1.050	Selecionar Consultores	Nome da campanha Treinamento para criar campanha
Tipo Oferta Novo		Quantidade de contatos por consultor/dia ⓘ 2

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SELEÇÃO DOS VENDEDORES

Em seguida é possível pesquisar e depois marcar quais vendedores irão receber os contatos da campanha.

Detalhes [Selecionar Consultores](#)

Consultores de Vendas Selecionados

Código do Distribuidor	Nome do Distribuidor	CPF	Nome do Consultor
------------------------	----------------------	-----	-------------------

Selecionar Consultores de Vendas

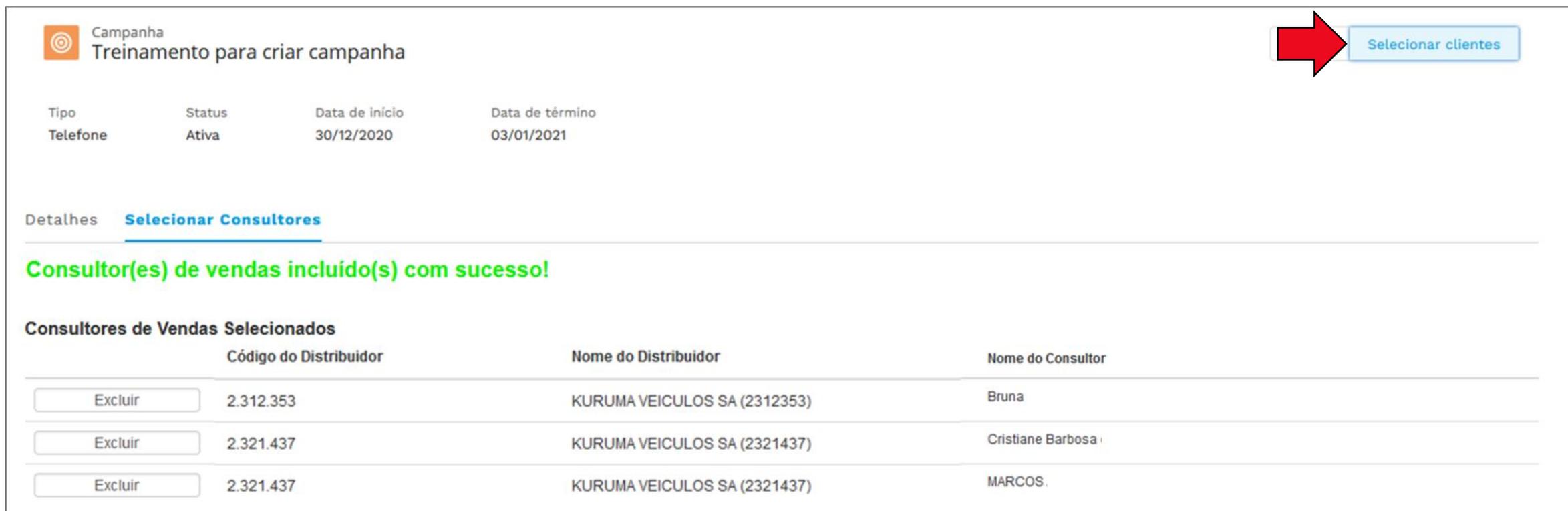
Código do Distribuidor: Nome do Distribuidor: CPF: Nome do Consultor:

<input type="checkbox"/>	Código do Distribuidor	Nome do Distribuidor	CPF	Nome do Consultor
<input checked="" type="checkbox"/>	2.312.353	KURUMA VEICULOS SA (2312353)	4.380	MARCOS
<input checked="" type="checkbox"/>	2.321.437	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	12.33	Bruna
<input checked="" type="checkbox"/>	2.321.437	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	7.659.1	Cristiane Barbosa

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Após criar a campanha e selecionar os vendedores, deve-se selecionar os clientes que serão impactados pela campanha através do botão **“Selecionar clientes”**



The screenshot displays the 'Campanha' (Campaign) management interface. At the top, the campaign is identified as 'Treinamento para criar campanha'. A red arrow points to the 'Selecionar clientes' (Select clients) button. Below this, a table shows campaign details: Tipo (Telefone), Status (Ativa), Data de início (30/12/2020), and Data de término (03/01/2021). A green message indicates that sales consultants were successfully included. A table below lists the selected consultants with columns for 'Excluir', 'Código do Distribuidor', 'Nome do Distribuidor', and 'Nome do Consultor'.

Campanha			
Treinamento para criar campanha			
Tipo	Status	Data de início	Data de término
Telefone	Ativa	30/12/2020	03/01/2021

Detalhes [Selecionar Consultores](#)

Consultor(es) de vendas incluído(s) com sucesso!

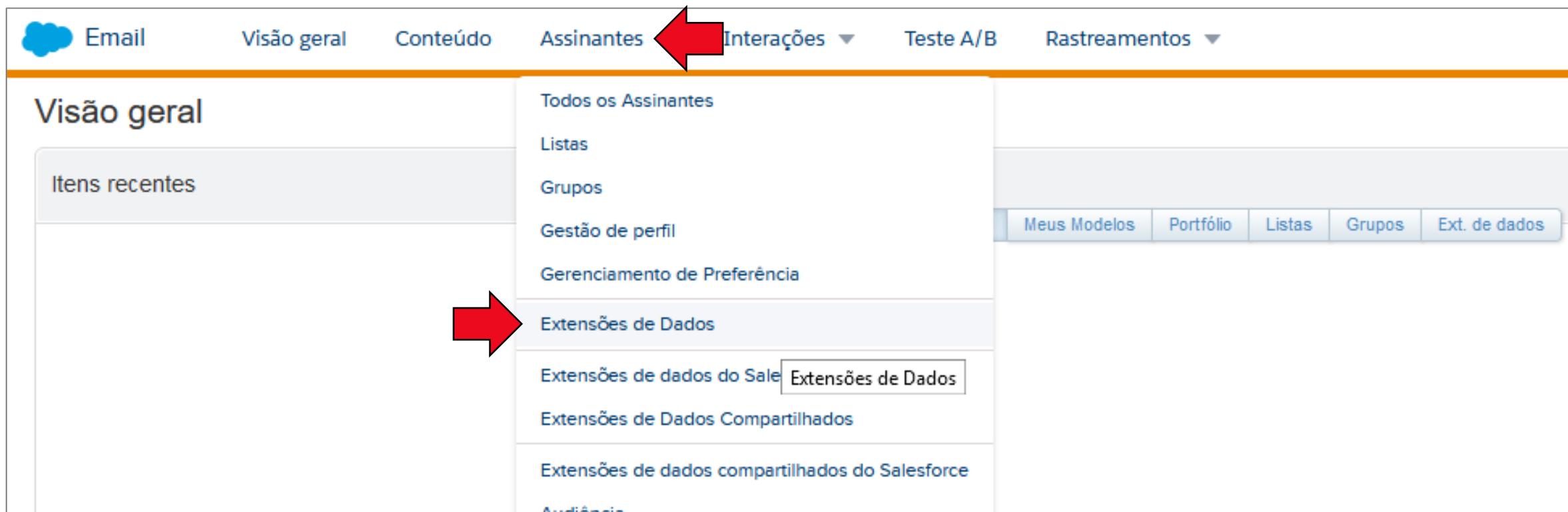
Consultores de Vendas Selecionados			
	Código do Distribuidor	Nome do Distribuidor	Nome do Consultor
<input type="button" value="Excluir"/>	2.312.353	KURUMA VEICULOS SA (2312353)	Bruna
<input type="button" value="Excluir"/>	2.321.437	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	Cristiane Barbosa
<input type="button" value="Excluir"/>	2.321.437	KURUMA VEICULOS SA (2321437)	MARCOS

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Na tela aberta, entrar em:

ASSINANTES → **EXTENSÃO DE DADOS**

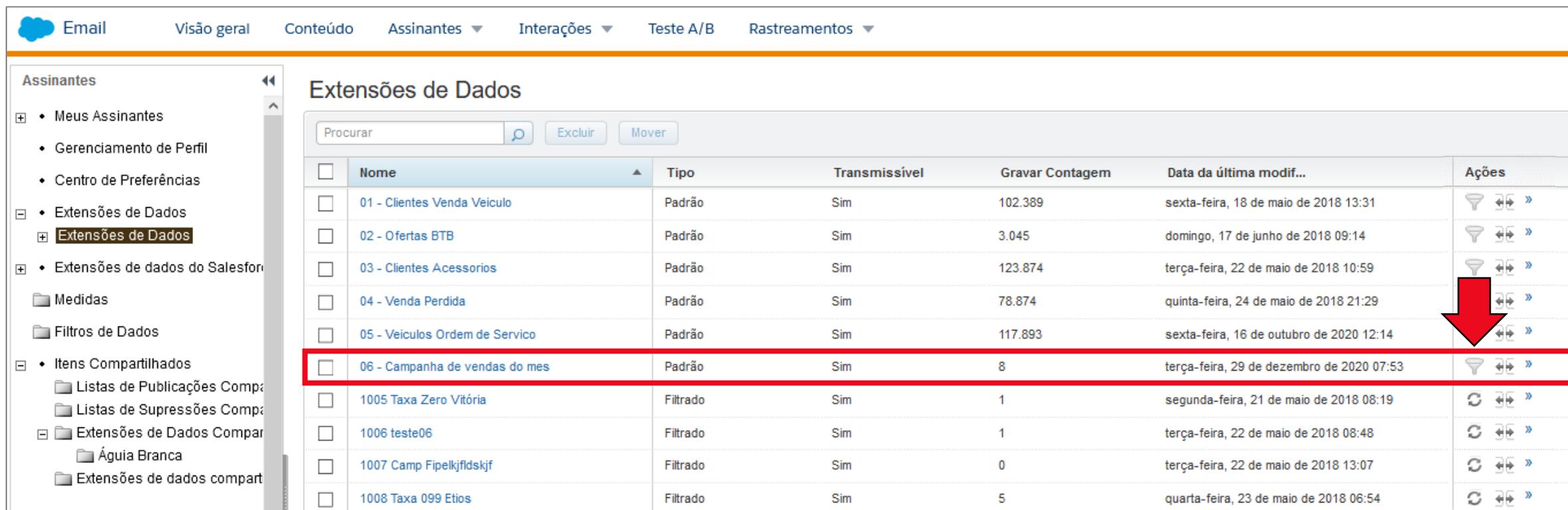


The screenshot displays the DMS interface with a navigation bar at the top containing the following items: Email, Visão geral, Conteúdo, Assinantes, Interações, Teste A/B, and Rastreamentos. A red arrow points to the 'Assinantes' menu item. Below the navigation bar, the 'Assinantes' dropdown menu is open, listing several options: Todos os Assinantes, Listas, Grupos, Gestão de perfil, Gerenciamento de Preferência, Extensões de Dados, Extensões de dados do Sale, Extensões de Dados Compartilhados, and Extensões de dados compartilhados do Salesforce. A second red arrow points to the 'Extensões de Dados' option. On the right side of the interface, a horizontal menu contains the items: Meus Modelos, Portfólio, Listas, Grupos, and Ext. de dados.

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Procurar pela tabela “06 – Campanha de vendas do mes” e em seguida clicar no ícone  para acessar os filtros da tabela.



The screenshot displays the 'Extensões de Dados' (Data Extensions) section of a DMS interface. The table lists various data extensions, with the row '06 - Campanha de vendas do mes' highlighted in red. A red arrow points to the funnel icon in the 'Ações' column for this row, indicating the next step in the process.

<input type="checkbox"/>	Nome	Tipo	Transmissível	Gravar Contagem	Data da última modif...	Ações
<input type="checkbox"/>	01 - Clientes Venda Veiculo	Padrão	Sim	102.389	sexta-feira, 18 de maio de 2018 13:31	  
<input type="checkbox"/>	02 - Ofertas BTB	Padrão	Sim	3.045	domingo, 17 de junho de 2018 09:14	  
<input type="checkbox"/>	03 - Clientes Acessorios	Padrão	Sim	123.874	terça-feira, 22 de maio de 2018 10:59	  
<input type="checkbox"/>	04 - Venda Perdida	Padrão	Sim	78.874	quinta-feira, 24 de maio de 2018 21:29	  
<input type="checkbox"/>	05 - Veiculos Ordem de Serviço	Padrão	Sim	117.893	sexta-feira, 16 de outubro de 2020 12:14	  
<input type="checkbox"/>	06 - Campanha de vendas do mes	Padrão	Sim	8	terça-feira, 29 de dezembro de 2020 07:53	  
<input type="checkbox"/>	1005 Taxa Zero Vitória	Filtrado	Sim	1	segunda-feira, 21 de maio de 2018 08:19	  
<input type="checkbox"/>	1006 teste06	Filtrado	Sim	1	terça-feira, 22 de maio de 2018 08:48	  
<input type="checkbox"/>	1007 Camp Fipelkjfldskjf	Filtrado	Sim	0	terça-feira, 22 de maio de 2018 13:07	  
<input type="checkbox"/>	1008 Taxa 099 Etios	Filtrado	Sim	5	quarta-feira, 23 de maio de 2018 06:54	  

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Caso a campanha seja criada para todos os distribuidores do grupo, colocar o “**Dealer Number**” não está vazio, assim será gerado para todos ao mesmo tempo. Em seguida clicar em “**Salvar e criar**”.



The screenshot displays the 'Criar extensão de dados filtrada' (Create filtered data extension) interface. The top navigation bar includes tabs for 'Email', 'Visão geral', 'Conteúdo', 'Assinantes', 'Interações', 'Teste A/B', and 'Rastreamentos'. The 'Assinantes' tab is currently selected. Below the navigation, the title 'Criar extensão de dados filtrada' is shown, along with 'Fonte 06 - Campanha de vendas do mes' and an 'alterar' link. On the right side, there are 'Cancelar' and 'Salvar e criar' buttons. A red arrow points to the 'Salvar e criar' button. The main content area is divided into two sections: 'Campos' (Fields) and 'Criar filtro' (Create filter). The 'Campos' section has a search bar labeled 'Procurar' and a list of fields including 'Dealer Number', 'Nome Dealer', 'TIPO 3S 2S', and 'AOV'. The 'Criar filtro' section shows a filter rule for 'Dealer Number' with the condition 'não está vazio'. A red arrow points to the 'Dealer Number' field in the filter rule.

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Em seguida inserir o nome da nova tabela gerada através do filtro. O nome começar sempre com o **Código da Campanha** cadastrado anteriormente.

Salvar e criar

Nome* 1050 - Treinamento para criar campanha

Descrição

Chave Externa

Localização

- Extensões de Dados
 - Padrao
 - Extensões de dados do Salesforce
 - Itens Compartilhados

Nova pasta

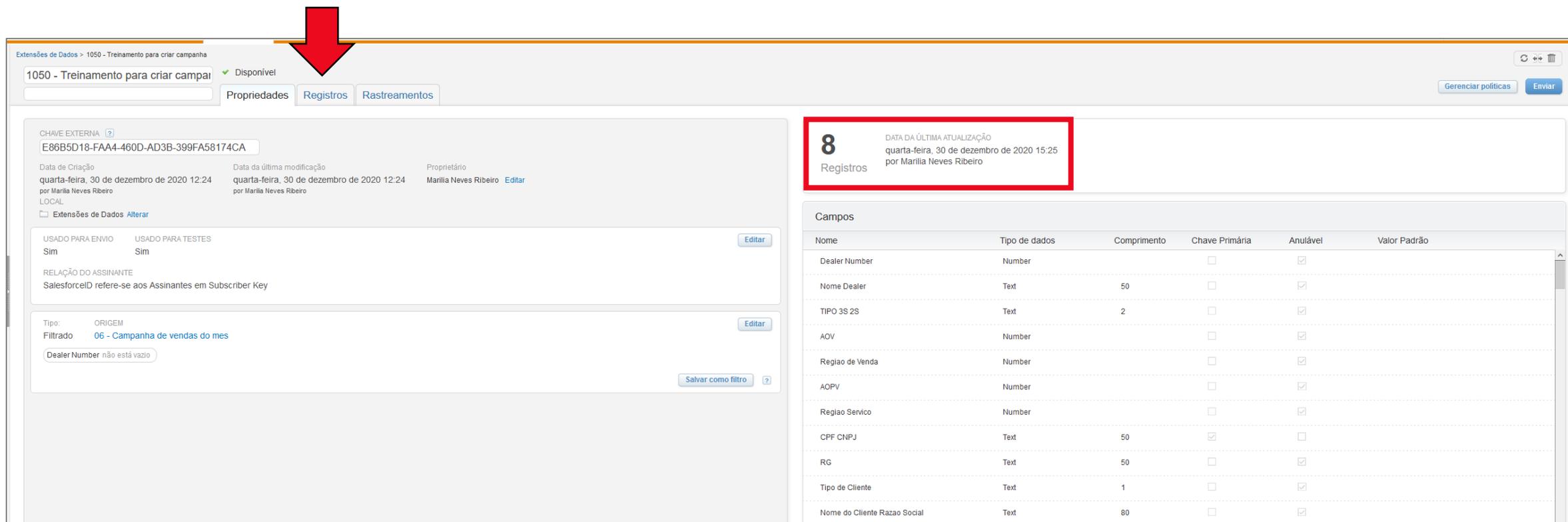
Cancelar Salvar

Nome* 1050 - Treinamento para criar campanha

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Após gerar a nova tabela, é possível verificar a quantidade total de contatos que serão gerados. Para enviar ao DMS, clicar em “Registros”.



The screenshot displays the DMS interface for a data extension named "1050 - Treinamento para criar campai". The "Registros" tab is selected, showing a summary of 8 records. A red box highlights the "8 Registros" summary, which also includes the last update date: "quarta-feira, 30 de dezembro de 2020 15:25 por Marília Neves Ribeiro".

The interface also shows a table of fields (Campos) with the following details:

Nome	Tipo de dados	Comprimento	Chave Primária	Anulável	Valor Padrão
Dealer Number	Number		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nome Dealer	Text	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
TIPO 3S 2S	Text	2	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
AOV	Number		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Regiao de Venda	Number		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
AOPV	Number		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Regiao Servico	Number		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
CPF CNPJ	Text	50	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
RG	Text	50	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Tipo de Cliente	Text	1	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Nome do Cliente Razao Social	Text	80	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Em seguida clicar em “Exportar”.

Extensões de Dados > 1050 - Treinamento para criar campanha

1050 - Treinamento para criar campai Disponível

Propriedades **Registros** Rastreamentos

Gerenciar políticas Enviar

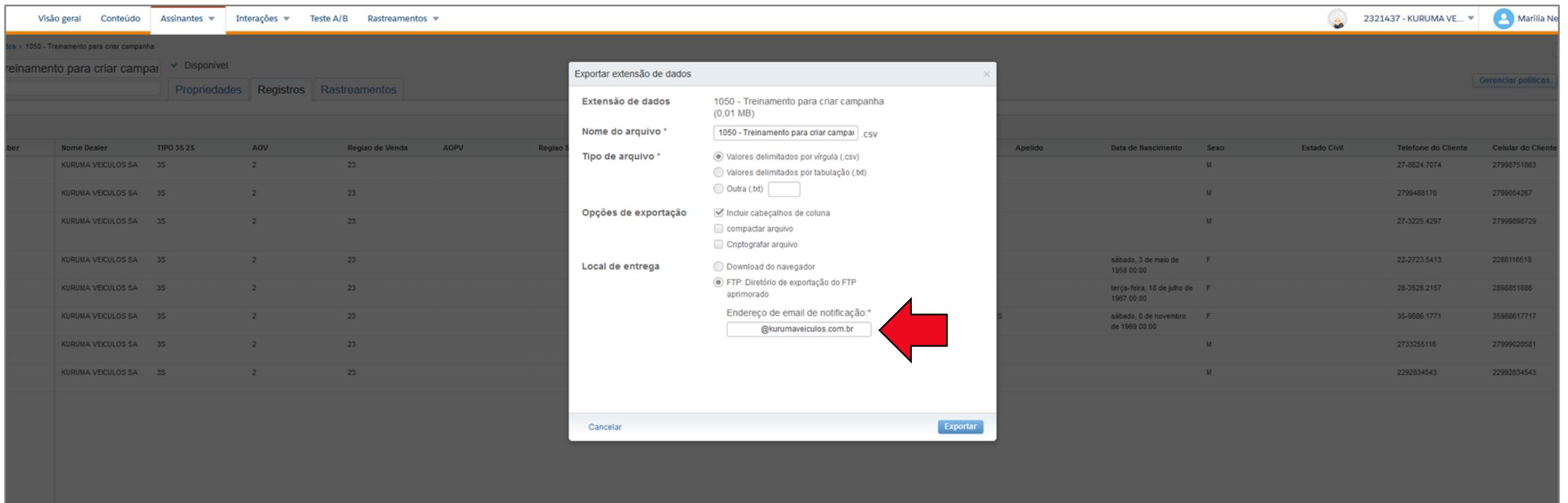
Exportar

Dealer Number	Nome Dealer	TIPO 3S 2S	AOV	Regiao de Venda	AOPV	Regiao Servico	CPF CNPJ	RG	Tipo de Cliente	Nome do Cliente	Apellido	Data de Nascimento	Sexo	Estado Civil	Telefone do Cliente	Celular do Cliente	Telefo
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			10661233731		F	MURILO ESTEVES JUNIOR			M		27-8824.7074	27998751863	
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			14688254709		F	MURILO LORENZONI MARTINS			M		2799488170	2799904267	27-
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			32798997704		F	MARCOS MURILO MARTINS			M		27-3225.4297	27999898729	27-
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			52490300768		F	MURILO RIBEIRO DE ANDRADE		sábado, 3 de maio de 1958 00:00	F		22-2723.5413	2288116518	
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			57700486700		F	SERGIO MURILO PIAZZAROLLO		terça-feira, 18 de julho de 1967 00:00	F		28-3528.2157	2898851886	28-
2312353	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			65602145672		F	LAERCIO MURILO GOMES CHAVES		sábado, 8 de novembro de 1969 00:00	F		35-9886.1771	35988617717	
2312353	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			8060160788		F	MURILO BERNARDI			M		2733255116	27999028581	27-
2321437	KURUMA VEICULOS SA	3S	2	23			9336851730		F	MURILO OURIQUES MADURO			M		2292834543	22992834543	22-

GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

SEGMENTAÇÃO DO PÚBLICO ALVO

Em seguida preencher somente o e-mail que será avisado quando a exportação finalizar. **Não alterar nenhum outro campo.**



The screenshot displays a web application interface for a DMS system. The main content area shows a table with columns: Nome Dealer, TIPO 3S 2S, AOV, Região de Venda, AOPV, and Região S. The table contains several rows of data for 'KURUMA VEICULOS SA'. A modal dialog box titled 'Exportar extensão de dados' is open in the foreground. The dialog has the following fields and options:

- Extensão de dados:** 1050 - Treinamento para criar campanha (0,01 MB)
- Nome do arquivo *:** 1050 - Treinamento para criar campai... .csv
- Tipo de arquivo *:** Valores delimitados por vírgula (.csv), Valores delimitados por tabulação (.txt), Outra (.txt)
- Opções de exportação:** Incluir cabeçalhos de coluna, compactar arquivo, Criptografar arquivo
- Local de entrega:** Download do navegador, FTP. Diretório de exportação do FTP aprimorado
- Endereço de email de notificação:*** @kurumaveiculos.com.br

A red arrow points to the email field. The dialog has 'Cancelar' and 'Exportar' buttons at the bottom.

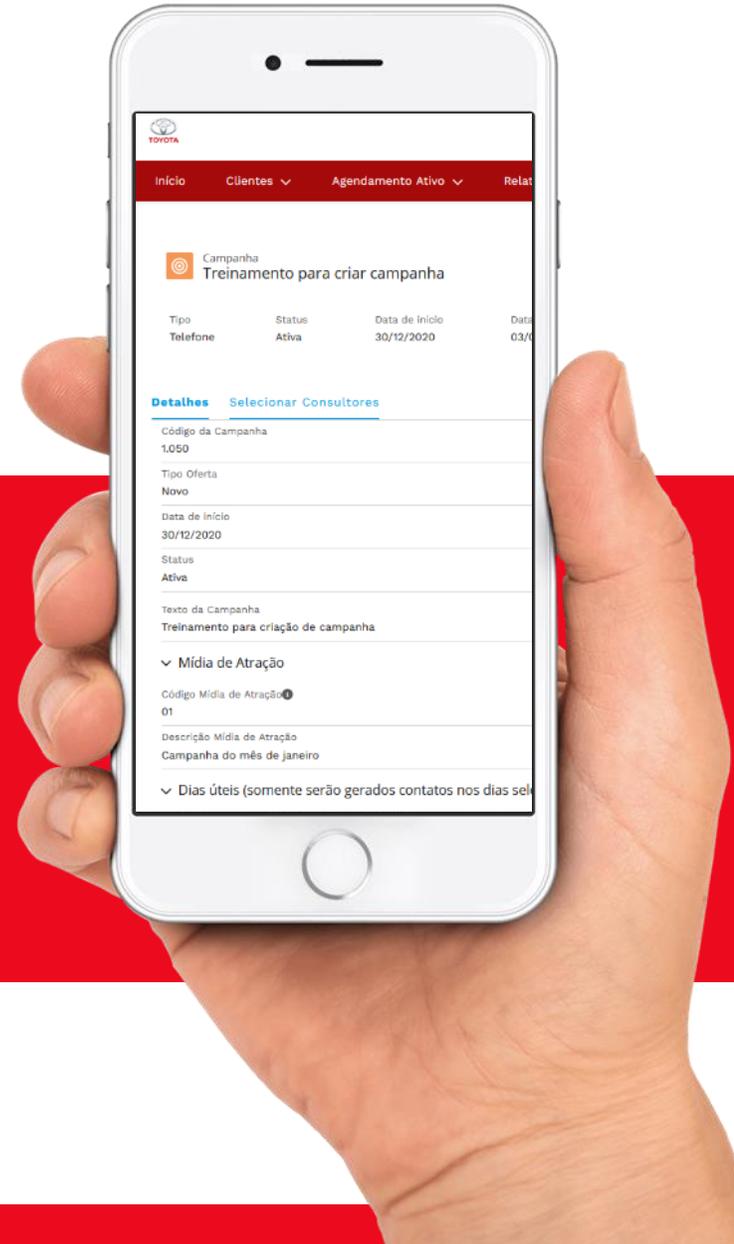
GERAÇÃO NA AGENDA DO DMS

GERAÇÃO NA **AGENDA DO DMS**

Pronto!

Dentro de alguns minutos os contatos irão para a agenda de cada vendedor selecionado no T-DOS, respeitando a quantidade parametrizada por dia.

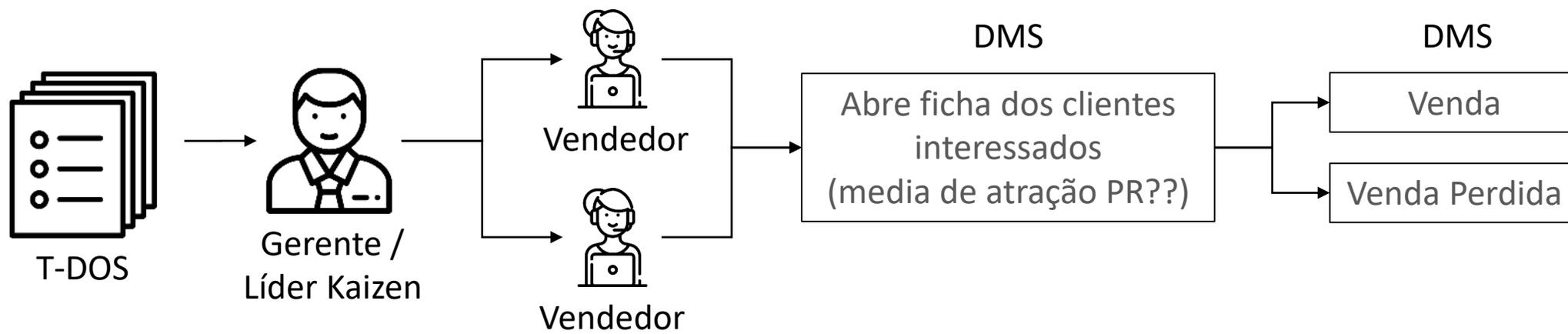
PROSPECÇÃO DE VENDAS



PROSPECÇÃO DE VENDAS



Um modo alternativo ao anterior explicado é utilizar as “**Prospecções de vendas**” dentro do T-DOS, seguindo o processo explicado a seguir:



PROSPECÇÃO DE VENDAS

FLUXO DA CAMPANHA

1. A lista com os clientes da campanha está disponível **no T-DOS**.
2. O gerente **distribui a lista** para que os consultores de vendas entrem em contato com os clientes, considerando:
 - O vendedor atual do cliente
 - O volume adequado de prospecção por dia e por vendedor
3. O consultor de venda entra em **contato com os clientes** e oferece a campanha, verificando:
 - Os dados enviados para preparar a melhor proposta para cada cliente
 - Consultar se já existe ficha aberta para esse cliente
4. O consultor de venda abre uma ficha no DMS com a **mídia de atração da campanha descrita no T-DOS** para os clientes que demonstrarem interesse
 - A partir desse momento toda a tratativa deve ser registrada como processo normal dentro do DMS

PROSPECÇÃO DE VENDAS

DISPONIBILIDADE DA LISTA

1. A lista com os clientes da campanha está disponível seguindo os passos a seguir:
Acessar a aba “Painéis”



The screenshot displays the Toyota Dealer Portal interface. At the top left is the Toyota logo. On the top right, the user's name 'Murilo da Rocha Cardim' is shown next to a profile icon. A horizontal navigation bar contains several menu items: 'Início', 'Clientes', 'Agendamento Ativo', 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas', 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. A large red arrow points down to the 'Painéis' menu item, which is highlighted with a darker red background. Below the navigation bar, the page content shows a 'Painéis' breadcrumb, a welcome message 'Seja bem-vindo!', and the text 'Portal de distribuidores da Toyota do Brasil'. At the bottom, there is a search bar with the placeholder text 'Pesquisar' and a magnifying glass icon.

PROSPECÇÃO DE VENDAS

DISPONIBILIDADE DA LISTA

1. Em seguida clicar em “Todos os Painéis” e “Prospecções de vendas”:

The screenshot shows a web interface for a Toyota CRM system. At the top left is the Toyota logo. At the top right is a user profile for Murilo da Rocha Cardim. Below the header is a navigation bar with menu items: Início, Clientes, Agendamento Ativo, Relatórios, Painéis, Campanhas, Meus distribuidores, and Acompanhamento de Pedidos. The main content area is titled 'Painéis' and 'Todos os painéis', with a search bar and a settings icon. A table lists dashboard items:

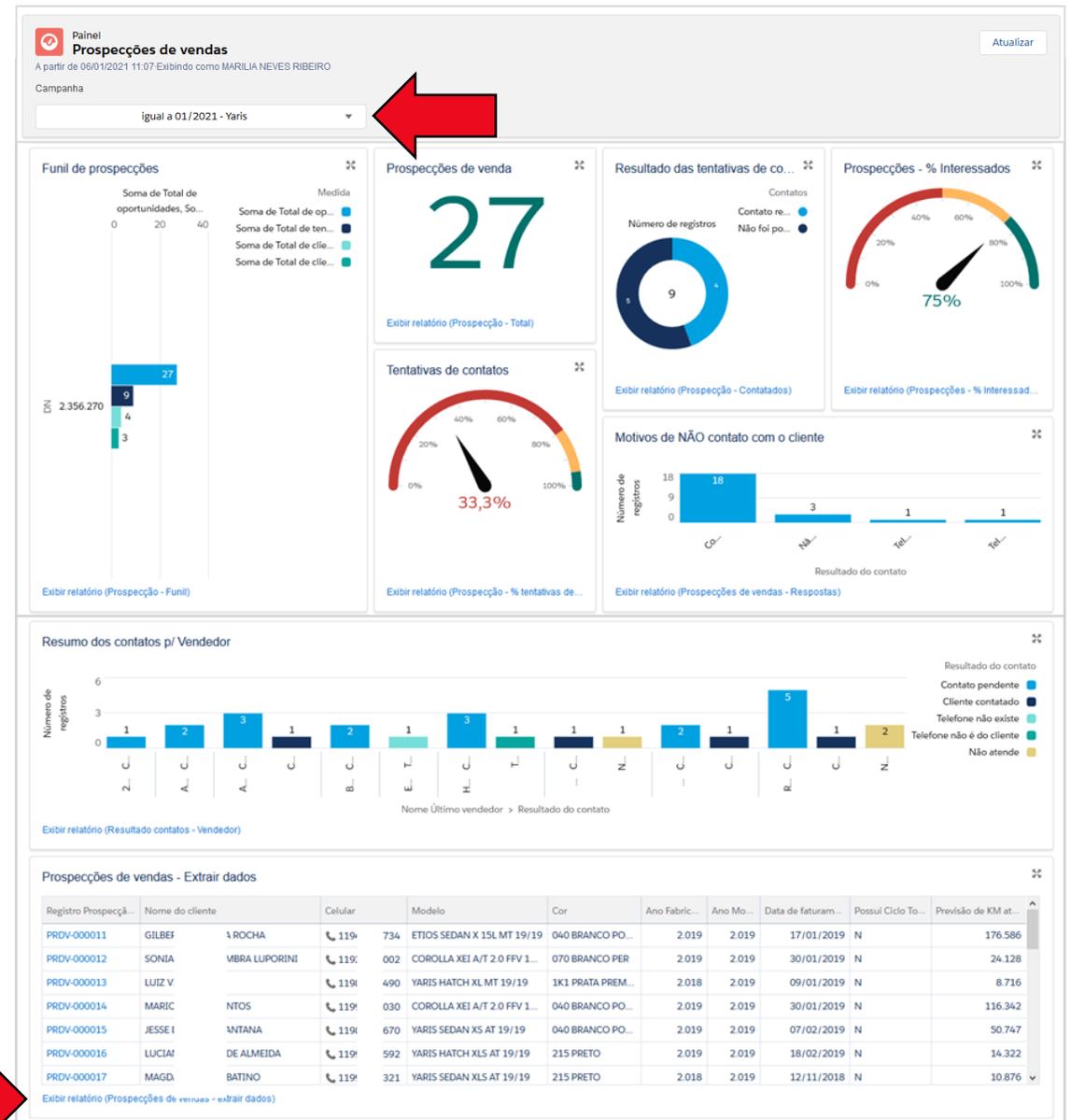
PAINÉIS	Nome do Painel	Descrição	Pasta	Criado por	Criado em	Inscrito
Recentes	AGENGAMENTO ATIVO	Painel Agendamento Ativo Rede	MRS	Yuri Kalil de Fanego	02/12/2019 15:14	
Criados por mim	Prospecções de vendas		Prospecções de ver	Murilo Cardim	21/10/2020 13:58	
Painéis privados						
Todos os painéis						
PASTAS						

PROSPECÇÃO DE VENDAS

DISPONIBILIDADE DA LISTA

Filtrar para a campanha que está sendo realizada no mês
Relatório para extrair os dados dos clientes da campanha

➡ Clicar em “Exibir relatório” para acessar os dados



PROSPECÇÃO DE VENDAS

DISPONIBILIDADE DA LISTA

1. Clicar em “Exportar”



The screenshot displays a web application interface for Toyota sales management. At the top left is the Toyota logo. On the top right, the user's name 'Murilo da Rocha Cardim' is shown next to a profile icon. A dark red navigation bar contains several menu items: 'Início', 'Clientes', 'Agendamento Ativo', 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas por Telefone', 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. Below this, a header for the current report reads 'Relatório: Oportunidade de venda' and 'Prospecções de vendas - extrair dados'. To the right of the header are search and action icons, including a search icon, 'Adicionar gráfico', a filter icon, a refresh icon, and a blue 'Exportar' button. A red arrow points to the 'Exportar' button. Below the header is a table with columns for 'Registro Prospecção', 'DN', 'Nome do dealer', 'Nome do cliente', 'Celular', 'Modelo', 'Cor', 'Ano Fabricação', and 'Ano Modelo'. The table contains six rows of prospect data.

<input type="checkbox"/> Registro Prospecção ↑	DN	Nome do dealer	Nome do cliente	Celular	Modelo	Cor	Ano Fabricação	Ano Modelo	De	
<input type="checkbox"/> PRDV-000011	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	GILBER	CHA	119	34	ETIOS SEDAN X 15L MT 19/19	040 BRANCO POLAR	2.019	2.019
<input type="checkbox"/> PRDV-000012	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	SONIA	A LUPORINI	119	02	COROLLA XEI A/T 2.0 FFV 19/19	070 BRANCO PER	2.019	2.019
<input type="checkbox"/> PRDV-000013	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	LUIZ VI		119	90	YARIS HATCH XL MT 19/19	1K1 PRATA PREMIUM	2.018	2.019
<input type="checkbox"/> PRDV-000014	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	MARIO	S	119	30	COROLLA XEI A/T 2.0 FFV 19/19	040 BRANCO POLAR	2.019	2.019
<input type="checkbox"/> PRDV-000015	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	JESSE D	ANA	119	70	YARIS SEDAN XS AT 19/19	040 BRANCO POLAR	2.019	2.019
<input type="checkbox"/> PRDV-000016	2.356.270	CMPAC AUTOS LTDA	LUCIAN	LMEIDA	119	92	YARIS HATCH XLS AT 19/19	215 PRETO	2.019	2.019

PROSPECÇÃO DE VENDAS

DISTRIBUIÇÃO DA LISTA

2. Selecionar “Relatório formatado” e “Exportar”

O gerente **distribui a lista** para que os consultores de vendas entrem em contato com os clientes

Exportar

Exportar visualização

Relatório formatado
Exporte o relatório, incluindo o cabeçalho do relatório, os agrupamentos e as configurações de filtro.

Detalhes apenas
Exporte apenas as linhas de detalhes. Use isso para fazer cálculos adicionais ou para carregar em outros sistemas.

Formato
Formato Excel .xlsx

Cancelar Exportar

DN
Nome do dealer
Campanha
Mídia de atração
Nome do cliente
Celular
Modelo
Cor
Ano Fabricação
Ano Modelo
Data de faturamento
Previsão de KM atual
Possui Ciclo Toyota
CPF Último vendedor
Nome Último vendedor
Resultado do contato
Cliente demonstrou interesse?
Ficha
Observações

Dados de contato

Dados do veículo

Dados do vendedor

PROSPECÇÃO DE VENDAS

CONTATO COM OS CLIENTES

3. O consultor de venda entra em **contato com os clientes** e oferece a campanha

O consultor de vendas deverá utilizar os dados disponíveis na lista para um contato mais efetivo com os clientes

4. O consultor de venda abre uma ficha no DMS com a **mídia de atração da campanha** para os clientes que demonstrarem interesse



A segunda etapa do funil será avaliada através da quantidade de fichas abertas no DMS com a mídia de atração cadastrada no sistema como mencionado na listagem (clientes que demonstraram interesse na campanha).

PROSPECÇÃO DE VENDAS

FEEDBACK DO CONTATO

4. Para registrar os resultados dos contatos com os clientes, acessar:
CAMPANHAS → PROSPECÇÃO DE VENDA

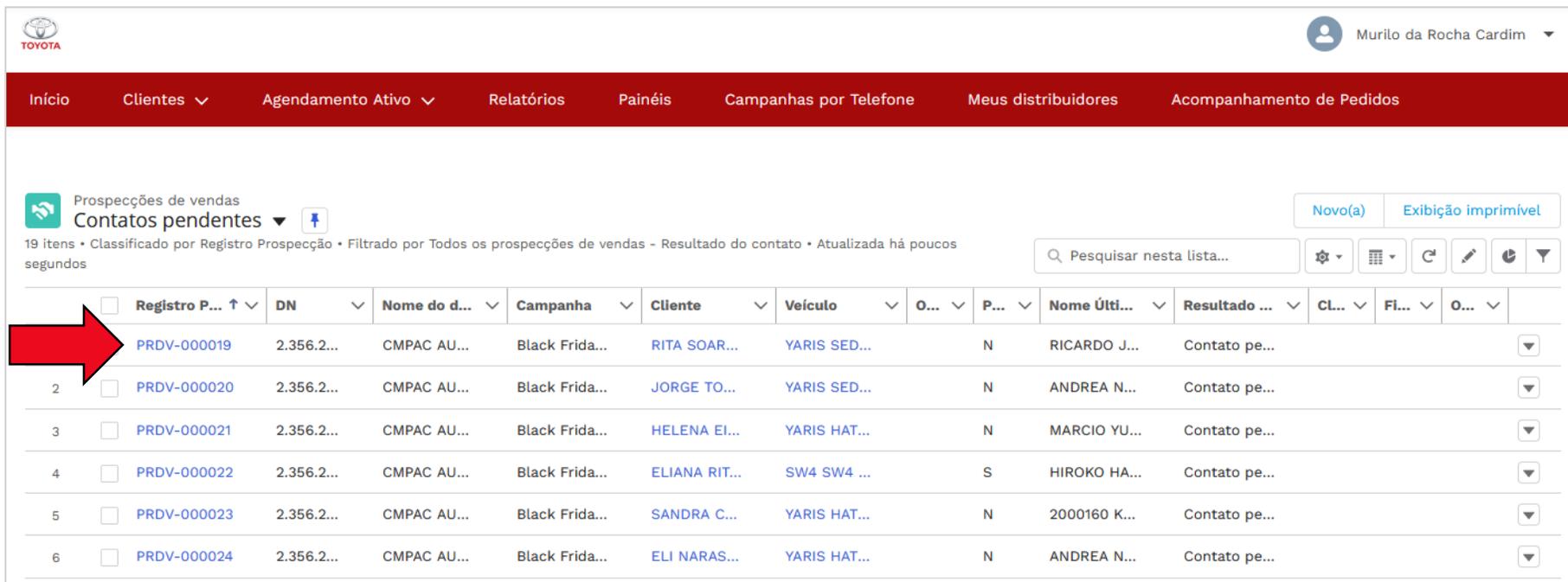


The screenshot displays the Toyota Dealer Kaizen system interface. At the top left is the Toyota logo. On the top right, the user's name 'Murilo da Rocha Cardim' is shown next to a profile icon. The main navigation bar is dark red and contains the following items: 'Início', 'Clientes' (with a dropdown arrow), 'Agendamento Ativo' (with a dropdown arrow), 'Relatórios', 'Painéis', 'Campanhas' (with a dropdown arrow), 'Meus distribuidores', and 'Acompanhamento de Pedidos'. A red arrow points down to the 'Campanhas' dropdown menu, which is open and shows two options: 'Campanhas por Telefone' and 'Prospecção de venda'. A second red arrow points right to the 'Prospecção de venda' option. Below the navigation bar is a search bar with the placeholder text 'Pesquisar' and a magnifying glass icon on the right.

PROSPECÇÃO DE VENDAS

FEEDBACK DO CONTATO

- Em seguida clicar na numeração do registro PRDV-XXXXXX para acessar os dados do cliente



TOYOTA

Murilo da Rocha Cardim

Início Clientes Agendamento Ativo Relatórios Painéis Campanhas por Telefone Meus distribuidores Acompanhamento de Pedidos

Prospecções de vendas
Contatos pendentes

19 itens • Classificado por Registro Prospecção • Filtrado por Todos os prospecções de vendas - Resultado do contato • Atualizada há poucos segundos

Pesquisar nesta lista...

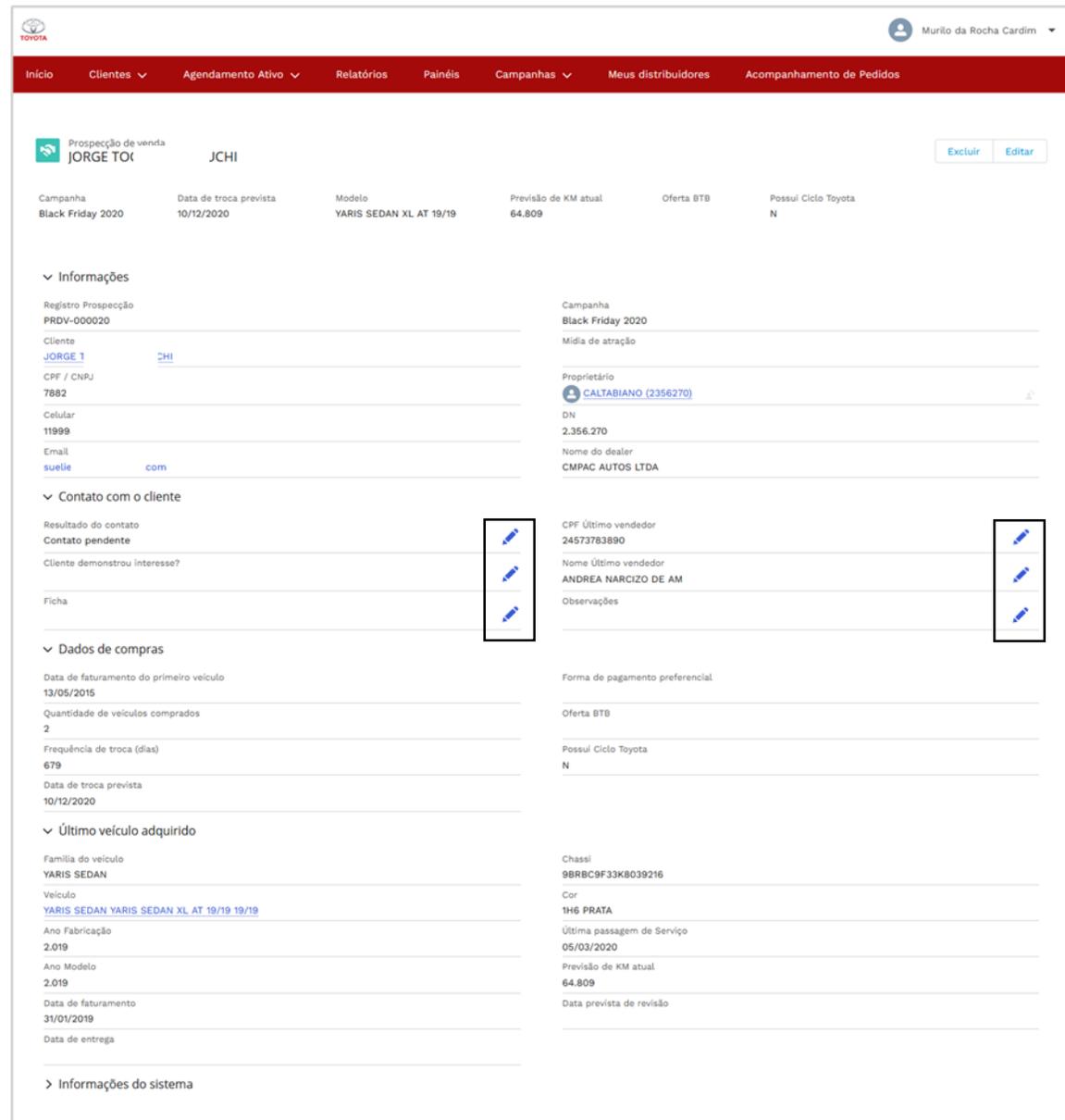
<input type="checkbox"/>	Registro P...	DN	Nome do d...	Campanha	Cliente	Veículo	O...	P...	Nome Últi...	Resultado ...	CL...	Fi...	O...
	PRDV-000019	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	RITA SOAR...	YARIS SED...		N	RICARDO J...	Contato pe...			
2	PRDV-000020	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	JORGE TO...	YARIS SED...		N	ANDREA N...	Contato pe...			
3	PRDV-000021	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	HELENA EI...	YARIS HAT...		N	MARCIO YU...	Contato pe...			
4	PRDV-000022	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	ELIANA RIT...	SW4 SW4 ...		S	HIROKO HA...	Contato pe...			
5	PRDV-000023	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	SANDRA C...	YARIS HAT...		N	2000160 K...	Contato pe...			
6	PRDV-000024	2.356.2...	CMPAC AU...	Black Frida...	ELI NARAS...	YARIS HAT...		N	ANDREA N...	Contato pe...			

PROSPECÇÃO DE VENDAS

FEEDBACK DO CONTATO

Para registrar um contato com o cliente, clicar no lápis  ao lado da informação.

Os campos serão abertos para edição.



Prospecção de venda
JORGE TOI JCHI

Campanha: Black Friday 2020 | Data de troca prevista: 10/12/2020 | Modelo: YARIS SEDAN XL AT 19/19 | Previsão de KM atual: 64.809 | Oferta BTB: N | Possui Ciclo Toyota: N

Informações

Registro Prospecção: PRDV-000020

Cliente: JORGE TOI | CPF / CNPJ: 7882

Campanha: Black Friday 2020

Proprietário: CALTABIANO (2356270)

Contato com o cliente

Resultado do contato: Contato pendente

CPF Último vendedor: 24573783890

Nome Último vendedor: ANDREA NARCIZO DE AM

Dados de compras

Data de faturamento do primeiro veículo: 13/05/2015

Quantidade de veículos comprados: 2

Forma de pagamento preferencial:

Último veículo adquirido

Família do veículo: YARIS SEDAN

Veículo: YARIS SEDAN YARIS SEDAN XL AT 19/19 19/19

Ano Fabricação: 2.019

Ano Modelo: 2.019

Chassi: 9BRBC9F33K8039216

Cor: TH6 PRATA

Data de faturamento: 31/01/2019

Data de entrega:

Última passagem de Serviço: 05/03/2020

Previsão de KM atual: 64.809

Data prevista de revisão:

> Informações do sistema

PROSPECÇÃO DE VENDAS

FEEDBACK DO CONTATO

4. Na tela a seguir, preencher o Resultado do contato, se o Cliente demonstrou o interesse, alterar os Dados do Vendedor e adicionar Observações.

✓ Contato com o cliente

Resultado do contato

Contato pendente

-- Nenhum --

✓ Contato pendente

Cliente contatado

Não atende

Telefone não existe

Telefone não é do cliente

CPF Último vendedor

24573783890

Nome Último vendedor

ANDREA NARCIZO DE AM

Observações

> Dados de compras

> Último veículo adquirido

> Informações do sistema

Cancelar Salvar

PROSPECÇÃO DE VENDAS

FEEDBACK DO CONTATO

4. O campo “Cliente demonstrou interesse?” só irá ficar disponível caso a Resposta do contato for “Cliente contatado”

▼ Contato com o cliente

Resultado do contato 

Cliente contatado ▼

[Exibir todas as dependências](#)

Cliente demonstrou interesse?

-- Nenhum -- ▼

✓ -- Nenhum --

Não

Sim

CPF Último vendedor

24573783890

Nome Último vendedor

ANDREA NARCIZO DE AM

Observações

> Dados de compras

> Último veículo adquirido

> Informações do sistema

Cancelar Salvar

PROSPECÇÃO DE VENDAS

GERENCIAMENTO

Após o feedback dos contatos com os clientes no T-DOS, é possível visualizar diversas informações no DASHBOARD:

1. Funil de prospecções
2. Quantidade de prospecções
3. Porcentagem de tentativas realizadas
4. Resultado dos contatos
5. Porcentagem de clientes que demonstraram interesse
6. Motivos de não contato
7. Contatos separados por vendedor
8. Relatório para extrair os dados dos clientes da campanha

