



Linx

SOFTWARE QUE MOVE O VAREJO

Linx DMS Toyota
Vendas

Sumário

Linx DMS Vendas (LDV)	3
1. Origem das Fichas.....	3
1.1 Incluindo Novo Atendimento	3
1.2 Recepção de Leads Toyota	4
1.3 Ficha Aberta por Collaboration	6
1.4 Campanha T-DOS.....	6
1.4.1 Consultando Dados da Campanha.....	7
1.4.2 Prospecções Pendentes.....	7
2. Agenda do Consultor de Vendas	9
2.1 Bloqueio de Agenda.....	9
2.2 Desbloqueio da Agenda.....	9
2.3 Consultando a Agenda.....	10
3. Fichas de Atendimento.....	11
3.1 Consulta das Fichas.....	11
3.2 Manutenção Cadastro do Cliente.....	11
3.3 Atendimento - Dando continuidade na ficha	12
3.3.1 Pré-Qualificação	13
3.3.2 Qualificação	13
3.3.3 Apresentação do Produto.....	14
3.3.4 Test Drive Realizado	14
3.3.5 Test-Drive Não Realizado.....	16
3.3.6 Negociação	16
3.3.7 Proposta/Faturamento.....	18
3.4 Alteração Previsão de Entrega	23
3.5 Confirmação de Entrega	24
3.6 Entrega Efetiva.....	24
3.6.1 Acompanhar a Transmissão do Evento de Entrega.....	25
3.7 Alteração Previsão de Emplacamento e Realização do Emplacamento	27
3.8 Impressão de Check-list de Entrega, Termo de Emplacamento e Test-Drive Reporte	28
4. Consulta de estoque.....	28
5. Pesquisa ISC	29
5.1 Configuração do Questionário.....	30

5.2 Realizando a Pesquisa ISC.....	33
5.3 Relatório de Qualidade de Entrega Toyota – Pesquisa ISC	36
6. Relatórios.....	37
7. Parâmetros do Workflow - Revalidação e Busca/Resgate	39
8. Fila de Espera - Informações Importantes	40

Linx DMS Vendas (LDV)

O LDV (Linx DMS Vendas) é o sistema que possibilita aos consultores de vendas desempenharem suas tarefas do dia a dia, guiando-os para os passos da venda definidos pela Toyota.

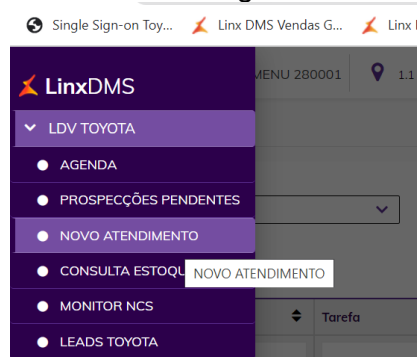
1. Origem das Fichas

As fichas podem ser abertas por um novo atendimento, por consumo de leads, por colaboração de vendas e pós-vendas e por consumo de campanhas. Todas elas ficarão disponíveis para continuidade de atendimento na consulta de fichas.

Primeiro veremos as formas como as fichas podem ser criadas:

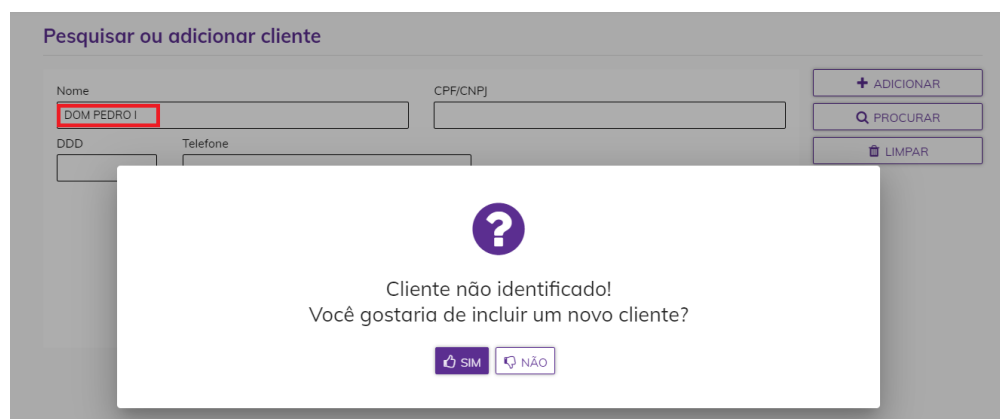
1.1 Incluindo Novo Atendimento

O usuário deverá registrar o contato acessando o LDV (Linx DMS Vendas) – Novo Atendimento:



É possível pesquisar o cliente já cadastrado ou cadastrar um novo.

Para pesquisar, insira o dado e clique em procurar, caso não seja encontrado, será apresentada a tela questionando se deseja realizar o cadastro:



Ao clicar em SIM, será aberta a tela de cadastro do cliente que neste primeiro momento deverá conter: Nome, e-mail e telefone:

Incluir Cliente

Nome: E-mail Pessoal:

DDD: Telefone: DDD: Celular:

Para os clientes que já possuem cadastro, ao pesquisar serão relacionados e para incluir o novo contato basta clicar em conforme abaixo:

Pesquisar ou adicionar cliente

Nome: CPF/CNPJ:

DDD: Telefone:

Fichas similares (0)

	Cliente	Nome	Cidade	UF	Qtd. Fichas
!	1646273	DOM PEDRO I			0

Incluir novo Contato

Feito isso será apresentada a próxima tela:

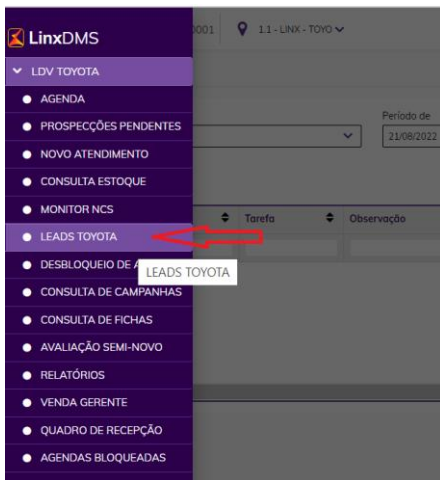
Incluir Novo Contato	Descrição
<p>Vendedor Encaminhado: <input type="text" value="CARLOS MARCELO MATTANA"/> 1</p> <p>Cliente da Marca: <input checked="" type="radio"/> Sim <input type="radio"/> Não</p> <p>Marca Veículo Atual: <input type="text" value="AGRALE"/> 2 Modelo Veículo Atual: <input type="text" value="MARRUÁ"/> 3</p> <p>Interesse por: <input checked="" type="radio"/> Novo <input type="radio"/> Usado <input type="radio"/> Venda Direta 4</p> <p>Veículo: <input type="text" value="YARIS HATCH"/> 5 Modelo: <input type="text"/> 6</p> <p>Forma de Contato: <input type="text" value="SHOWROOM"/> 7</p> <p>Origem de Tráfego (Mídia): <input type="text" value="WHATS APP"/> 8</p> <p>Descrição: <input style="height: 30px;" type="text"/></p>	<p>1 Quando o próprio vendedor realiza esse processo o nome dele já vem selecionado, no perfil de assistente e gerente é possível selecionar um vendedor.</p> <p>2 Informar a marca do veículo atual do cliente se houver</p> <p>3 Informar o modelo do veículo atual do cliente se houver</p> <p>4 Informar o interesse</p> <p>5 Informar qual veículo de interesse para compra</p> <p>6 Só será necessário informar este campo se o veículo escolhido no item 5 for CBU</p> <p>7 Informar a forma de contato</p> <p>8 Informar a mídia de atração</p> <p>9 Inserir comentário se necessário</p>

Após preenchidas as informações, clicar em salvar e será gerada uma nova ficha que ficará disponível na consulta de ficha para dar continuidade conforme item 3.3 deste manual.

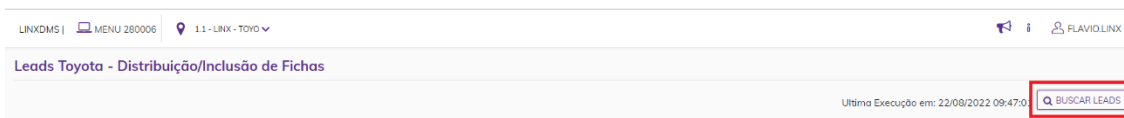
1.2 Recepção de Leads Toyota

O LDV (Linx DMS Vendas) está programado para receber os leads dos canais Toyota a cada 10 minutos automaticamente, porém o usuário também pode fazer a busca de forma manual conforme abaixo.

Acessar o LDV e na barra lateral escolher Leads Toyota:



Ao lado direito da tela existe o botão “Buscar Leads”. Clicando sobre ele será efetuada a chamada no site Toyota consumi-los caso existam.



Uma vez consumidos, os leads serão apresentados conforme abaixo:

Leads Toyota - Distribuição/Inclusão de Fichas

Última Execução em: 22/09/2022 09:47:01 BUSCAR LEADS

Status	Solicitação	Cliente	Modelo	Cor Externa	Cor Interna	Usado no Pag.	Filial	Comentário	Encaminhar
●	20/04/2022 12:56:06	XXXXXXXXXXXX	COROLLA ALTIS PRV 1.8I HV ECV CVT 2102	BHARU; PERULUADU	BRUB	Não	17 - LINK SISTEMAS E CONSULTORIA LTDA	Descricao: SW4 SR; Origem: FormOfertas; Comentários: Com 07 lugares	1
●	23/03/2022 19:24:56	XXXXXXXXXXXX	COROLLA CROSS XRV 1.8I IV 2122	AZUL	DECC	Não	11 - LINK SISTEMAS E CONSULTORIA LTDA	Descricao: Corolla Cross XRV 22/28 Preço a vista: R\$ 170.250,00, Entrada: R\$ 85.125,00, 36 Parcelas de: R\$ 2.199,00, Taxa: 1,41%, Residual: 42.764,59 Origem: FormOfertas; Forma de Pagamento: Usado - Marca: Modelo: Versao: Cor: Ano/modelo: /; Quilometragem	
●	23/09/2022 19:24:57	XXXXXXXXXXXX	COROLLA ALTIS PRV 1.8I HV ECV CVT 2102	MARRON	EEGE	Não	11 - LINK SISTEMAS E CONSULTORIA LTDA	Descricao: Corolla Cross XRV 22/28 Preço a vista: R\$ 170.250,00, Entrada: R\$ 85.125,00, 36 Parcelas de: R\$ 2.199,00, Taxa: 1,41%, Residual: 42.764,59 Origem: FormOfertas; Forma de Pagamento: Usado - Marca: Modelo: Versao: Cor: Ano/modelo: /; Quilometragem	
●	23/09/2022 19:14:54	XXXXXXXXXXXX	COROLLA ALTIS 15/16			Não	11 - LINK SISTEMAS E CONSULTORIA LTDA	Descricao: Corolla Cross XRV 22/28 Preço a vista: R\$ 170.250,00, Entrada: R\$ 85.125,00, 36 Parcelas de: R\$ 2.199,00, Taxa: 1,41%, Residual: 42.764,59 Origem: FormOfertas; Forma de Pagamento: Usado - Marca: Modelo: Versao: Cor: Ano/modelo: /; Quilometragem	✖
●	25/09/2022 19:22:01	XXXXXXXXXXXX	COROLLA CROSS XRV 1.8 HV 2122	BRAHCO LINAR	PRETO	Não	12 - LINK SISTEMAS E CONSULTORIA LTDA	Descricao: Corolla XRV 22/28 Preço a vista: R\$ 151.630,00, Entrada: R\$ 75.815,00, 36 Parcelas de: R\$ 1.999,00, Taxa: 1,41%, Residual: 39.087,54 Origem: FormOfertas; Forma de Pagamento: Usado - Marca: Modelo: Versao: Cor: Ano/modelo: /; Quilometragem	

2 ENVIAR

Para encaminhar o lead, o usuário deverá no combo ENCAMINHAR (1), selecionar o consultor que irá receber este lead e depois clicar em ENVIAR (2):

Note que o lead marcado na caixa em vermelho, está sem a informação de cores interna e externa. Isso ocorre quando é enviado um lead para um modelo já desativado ou quando a Toyota ainda não havia enviado as cores relacionadas ao modelo no momento da recepção.

Neste caso o usuário deverá primeiro selecionar as cores e clicar no botão enviar e só depois será liberado na coluna “encaminhar” o combo para a escolha do consultor.

Informações importantes:

Conforme recomenda a Toyota, após a recepção do lead ele tem um prazo para ser encaminhado ao consultor, esse tempo é gravado no histórico da ficha:

- ✓ Até 10 minutos - está no prazo normal e a bolinha de Status dele fica sem cor.
- ✓ De 11 a 20 minutos - considera-se atenção, o lead deve ser encaminhado para não ficar em atraso.
- ✓ Acima de 21 minutos - o lead está em atraso.

O detalhamento de como dar continuidade na ficha está no item 3.3 deste manual.

Para verificar os horários de criação, recepção e encaminhamento do lead o usuário deverá acessar a Agenda, clicar na ficha, ir em atendimento, depois em Ações escolher Histórico:

Histórico da Ficha

Data/Hora	Forma de C...	Usuário	Atividade	Descrição
22/08/2022 10:15:07	LEAD DIGITAL	FLAVIO.LINX	Fluxo de Showroom	Cliente da Marca: Não Data de Geração do Lead 12:50:36 Data de Recebimento: 20/04/2022 12:56:06 Encaminhamento: 22/08/2022 10:15:07
22/08/2022 10:15:08	LEAD DIGITAL	FLAVIO.LINX	Recepção	RECEPCAO AO CLIENTE. CLIENTE DA MARCA: GERAÇÃO: 20/04/2022 12:50:36 RECEBIMENTO: 12:56:06 ENCAMINHAMENTO: 22/08/2022 10:15:07
22/08/2022 10:15:08	LEAD DIGITAL	FLAVIO.LINX	Acompanhamento	Ficha gerada a partir de Lead Digital, DATA SOLICITAÇÃO: 20/04/2022 12:50:36; Descrição: SW4 SRX; Origem: RadarOfertas; Comentarios: Com 07 lugares

1.3 Ficha Aberta por Collaboration

Quando o cliente faz um agendamento na oficina e é marcada a opção de colaboração, gera automaticamente uma ficha para o vendedor do veículo.

O Vendedor poderá consultar as fichas em sua agenda, filtrando pela tarefa "Colaboração de Vendas e Pós-Venda" conforme abaixo.

LINX DMS | VENDAS MENU 280001 11 - LINX - TOYO FLAVIO

Filtros

Consultor: TODOS Tarefa: COLABORAÇÃO DE VENDAS E POS-VENDAS Período de: 08/09/2018 Até: 09/09/2022 PESQUISAR

Agenda do Vendedor

Ficha	Previsão	Tarefa	Observação	Cliente	Modelo Interesse	Proposta	Usuário Enca...	Contato	Data Contato	Des
67561	19/08/2021 15:00:00	COLABORAÇÃO DE VENDAS E POS-VENDAS	FICHA GERADA A PARTIR DE COLABORACAO DE VENDAS E POS-VENDAS VEICULO: SW4 DSL 4X4 SRX AT 55 18/19 2018/2019 BRANCO PEROLIZADO KM 49611 PLACA QJ50037 SERVICIO : CLIENTE SOLICITA BA/GE;		SW4	0		10008	04/05/2021 09:56:02	REG
67254	15/04/2021 15:50:00	COLABORAÇÃO DE VENDAS E POS-VENDAS	FICHA GERADA A PARTIR DE COLABORACAO DE VENDAS E POS-VENDAS VEICULO: ETIOS SD XLS 1.5 MIT 2013/2013 VERMELHO KM 80087 PLACA MKQ9101 SERVICIO : CLIENTE SOLICITA INSPEÇÃO GERAL;		ETIOS SEDAN	0		7291	15/04/2021 10:12:49	REG
		COLABORAÇÃO DE	FICHA GERADA A PARTIR DE COLABORACAO DE VENDAS E POS-VENDAS VEICULO: COROLLA GLI 2.0L FV CVT				EDUARDO LINS DA			

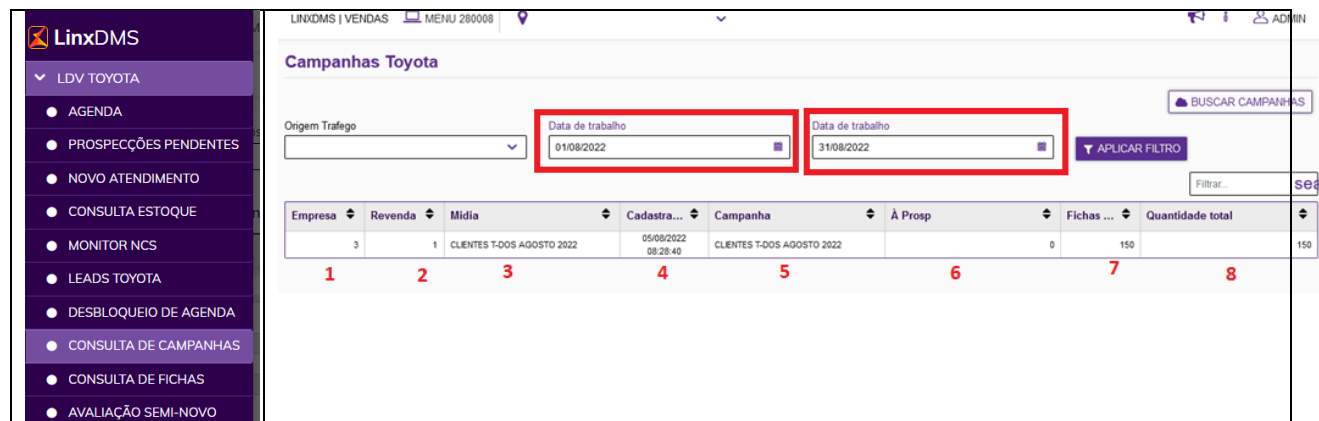
Para dar andamento na ficha basta clicar sobre a mesma e depois em ATENDIMENTO conforme item 3.3 deste manual.

1.4 Campanha T-DOS

As campanhas são geradas no Portal T-DOS e consumidas pelo DMS a cada 10 minutos automaticamente ou ainda de forma manual ao acessar no LDV em Consulta de Campanhas e depois, no canto direito da tela, clicar em "Buscar Campanhas".

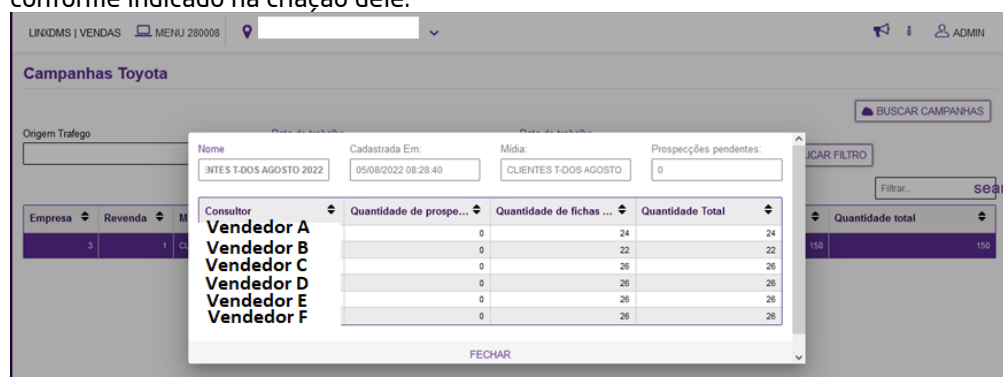
1.4.1 Consultando Dados da Campanha

Para consultar as campanhas consumidas o usuário deverá acessar a barra lateral do LDV e clicar em Consulta e Campanhas:



- 1 - Empresa: empresa que recebeu a campanha
 - 2 - Revenda: revenda que recebeu a campanha
 - 3 - Mídia: mídia de atração gerada pelo Portal T-DOS
 - 4 - Cadastrado em: Data em que a campanha foi cadastrada no Portal T-Dos
 - 5 - Campanha: Nome da campanha que foi cadastrada no Portal T-Dos
 - 6 - À Prosp.: Quantidade de contatos ainda a ser prospectado, significa que o vendedor que está com o contato ainda não o fez
 - 7 - Fichas: Quantidade de contatos já prospectado e que foi convertido em ficha de atendimento
 - 8 - Quantidade Total: Quantidade de registros recebidos da Campanha pelo portal T-Dos. Essa coluna é a soma das colunas 6 e 7.
- Obs.: Se na criação da campanha foram gerados 300 contatos (registros) e informado que serão efetuados 10 contatos por dia e 2 vendedores irão atender, então serão disponibilizados 20 contatos por dia, até que os 300 sejam distribuídos.

Ao clicar sobre a campanha exibida na tela anterior, serão exibidos os vendedores que atenderão a campanha conforme indicado na criação dele:



1.4.2 Prospecções Pendentes

As prospecções pendentes têm como origem a distribuição de campanhas geradas pelo portal T-DOS. Elas são direcionadas automaticamente para os vendedores selecionados na campanha e devem ser realizadas conforme abaixo:

O vendedor deverá acessar o LDV (Linx DMS Vendas) e escolher a opção Prospecções Pendentes, caso tenha algum contato a ser realizado será apresentado conforme abaixo:

Consultar: **inibido** Período de: [Digite uma data] Até: [Digite uma data] Interesse: TODOS [APLICAR FILTRO]

Prospecção Pendentes

#	Campanha	Cliente	Telefone	Celular	E-mail	Data	Interesse
1	Campanha Titulo	Dados foram inibidos	Dados Inibidos	Dados Inibidos	Dados Inibidos	04/07/2022 09:55:21	N
	Incluir Novo Contato					04/07/2022 09:55:21	N
						04/07/2022 09:55:21	N
						04/07/2022 09:55:21	N

Após entrar em contato com o cliente para verificar se ele tem interesse em uma nova negociação irá dar andamento na prospecção clicando em **Incluir Novo Contato** e inserindo um novo contato.

Neste caso, o preenchimento é igual ao colocado no item 1.1 deste manual com apenas mais uma informação conforme abaixo.

Se o cliente não demonstrou interesse o vendedor deverá, após preencher os dados, informar que esta é uma prospecção perdida, além disso, informar se o contato com o cliente foi realizado e quando não, o motivo pelo qual não foi realizado:

Incluir Novo Contato

Vendedor Encaminhado: ERICA FAE DE MELO [SALVAR] [CANCELAR]

Cliente da Marca: Sim Não

Marca Veículo Atual: SELECIONE Modelo Veículo Atual: []

Interesse por: Novo Usado Venda Direta

Veículo: SELECIONE Modelo: []

Forma de Contato: PROSPECÇÃO T-DOS

Origem de Tráfego (Mídia): TD04

Descrição: []

Prospecção perdida: SIM NÃO

Contato Realizado: SIM NÃO

Motivo: []

Quando informar que o contato não foi realizado, será solicitado o motivo:

- SELECIONE
- NÃO ATENDE
- NÃO EXISTE
- NÃO MERO ERRADO
- OCUPADO
- RECUSA ATENDIMENTO
- SECRETARIA ELETRÔNICA
- SELECIONE

Neste caso a ficha será aberta e dada a venda perdida automaticamente.

Se o cliente demonstrar interesse, o usuário deverá marcar a opção Vendar Pedida = NÃO e será realizada a abertura da ficha para acompanhamento conforme item 3.3 deste manual.

2. Agenda do Consultor de Vendas

A agenda do consultor de vendas exibe todas as tarefas agendadas, seja um test-drive, uma apresentação de produto, um contato para negociação, as entregas ou qualquer outra fase do processo de venda. Como padrão, busca as tarefas do dia anterior e do dia atual.

2.1 Bloqueio de Agenda

O Linx DMS possui o parâmetro para bloqueio de agenda e uma vez ativado, quando houver um compromisso em atraso na agenda fará com que ela fique bloqueada, o usuário deverá justificar o atraso informando o motivo de não ter realizado o compromisso.

Quando o usuário logar no Linx DMS e houver agendas em atraso, será exibida a tela conforme abaixo. Clicando no + será detalhado qual ou quais agendas estão em atraso para aquele dia e então no primeiro combo deverá ser informado o motivo de não ter realizado a agenda e um campo a frente para inserir o comentário. Feito isso, clique em salvar e essa agenda deverá ser desbloqueada pelo gerente.

ATENÇÃO: Agendas de ENTREGA em atraso bloqueiam automaticamente a agenda do vendedor e não aparecem para justificar. Para desbloqueio o gerente deverá reagendar a entrega.

Agendas Bloqueadas

22/08/2022
AUSÊNCIA JUSTIFICADA

Hora	Atividade	Comentário	Ficha	Nome Cliente	Descrição do Modelo	Temperatura/Potencial da ficha	Data Agendamento
09:04	ACO - ACOMPANHAMENTO	teste	67922	LINO BERNARDO	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	FATURADO	22/08/2022

2.2 Desbloqueio da Agenda

O gerente deverá efetuar o desbloqueio da agenda para que o vendedor possa utilizar o LDV novamente.

No LDV, acessar a barra lateral e escolher "Desbloqueio de Agenda"

O gerente poderá consultar as agendas para desbloquear de um único vendedor selecionando o mesmo no combo de consultores (1) ou deixar TODOS.

Serão apresentados os vendedores e suas agendas bloqueadas, ao clicar no +(2) ao lado do nome do vendedor, serão relacionadas as agendas e suas justificativas de atraso informado pelo vendedor (3).

Para realizar a liberação, o gerente deverá marcar a caixa de seleção (4) e depois em desbloquear (5).

LINXDMS | MENU 280007 | 1.1 - LINX - TOYO

FLAVIO.LINX

Desbloqueio de Agendas

Consultores

TODOS

(+) NISE KELIN COELHO

22/08/2022
AUSÊNCIA JUSTIFICADA
teste

Hora	Comentário Agenda	Ficha	Nome Cliente	Modelo	Potenci...	Data Agendamento
09:04	teste	67922	LINO BERNARDO	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	FATURADO	22/08/2022

Para desbloquear as agendas de ENTREGA em atraso, o gerente deverá consultar a tarefa ENTREGA e período desejado, note abaixo que as agendas de entrega em atraso aparecem na lista em vermelho para melhor identificação.

LinxDMS | VENDAS MENU 280001 11 - LINX - TOYO

Filtros

Consultor: TODOS Tarefa: ENTREGA Período de: 03/10/2020 Até: 04/10/2022 PESQUISAR

Agenda do Vendedor

Ficha	Previsão	Tarefa	Observação	Cliente	Modelo Interesse	Proposta	Usuário Enca...	Contato	Data Contato	Descr
100029	23/06/2022 10:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	IVONE EMBRIZI WATZEL	COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22	50060	EDUARDO LINS DA SILVA	17539	17/05/2022 15:14:49	REGIS
100061	30/08/2022 13:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	IVONE EMBRIZI WATZEL	COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22	50082	CARLOS MARCELO MATTANA	18400	26/08/2022 12:30:36	REGIS
68106	22/06/2021 15:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	AUREA RADLOFF	COROLLA CROSS XRX 1.8 HV 21/22	14001	GEOVANE MONTIBELLER	15226	09/06/2021 16:04:36	REGIS
100030	15/06/2022 09:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	IVONE EMBRIZI WATZEL	YARIS HB XL AT LIVE 21/22	50061	EDUARDO LINS DA SILVA	17579	18/05/2022 14:15:27	REGIS
66609	05/03/2021 11:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	CLAUDETE DE SOUZA	YARIS HATCH XL AT 19/19	13582	EDUARDO LINS DA SILVA	875	04/03/2021 15:36:20	REGIS
66604	15/12/2021 09:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	YORAH BOSSE	YARIS SEDAN XS AT 18/19	13581	FERNANDO SOUZA PAULINO	830	04/03/2021 14:39:54	REGIS

Para desbloquear, o gerente deverá acessar a consulta de ficha, em atendimento e depois no botão Previsão de Entrega, informar a nova data. Maiores detalhes no item 3.4 do manual.

O parâmetro para ativação/desativação do bloqueio de agenda está no Fábrica Toyota - Parâmetros. Uma vez o parâmetro ativado, no dia seguinte quando o vendedor deixar um compromisso em atraso, seu acesso será bloqueado.

2.3 Consultando a Agenda

É possível filtrar os contatos a partir do tipo de tarefa e período desejado. Para tanto deve ser selecionada a tarefa desejada e digitar ou selecionar no calendário a data inicial e final, clicando no botão **Pesquisar** para serem apresentados os registros conforme o filtro. Serão apresentadas todas as atividades pendentes de realização na ficha. Ao clicar sobre ela, será aberta a ficha e então o usuário poderá acessar o atendimento e realizar ação pendente.

Filtros

Tarefa: TODOS Período de: 23/10/2020 Até: 23/10/2020 PESQUISAR

Agenda do Vendedor

Previsão	Tarefa	Observação	Modelo Interesse	Proposta	Data Contato	Descrição Contato
23/10/2020 07:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	HILUX CD DSL 4X4 5RX AT 20/20	27	14/10/2020 15:12:56	REGISTRO DE INTERESSE EM COMPRA DE VEÍCULO
23/10/2020 08:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	HILUX CD DSL 4X4 5RX AT 20/20	47	16/10/2020 15:33:23	REGISTRO DE INTERESSE EM COMPRA DE VEÍCULO
23/10/2020 09:00:00	ENTREGA	PREPARAR PARA ENTREGA DO VEICULO AO CLIENTE	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 20/21	43	16/10/2020 14:31:43	REGISTRO DE INTERESSE EM COMPRA DE VEÍCULO

Ao clicar no ícone com o desenho de um "funil" é apresentado um quadro de seleção para ocultar ou exibir as colunas de dados da agenda.

COLUNAS

Filtrar colunas

- Ficha
- Previsão
- Tarefa
- Observação
- Cliente
- Modelo Interesse

3. Fichas de Atendimento

A partir da consulta das fichas também será possível a continuidade no atendimento delas conforme será detalhada a seguir.

3.1 Consulta das Fichas

Ao clicar o botão Consulta de Fichas (barra lateral do LDV) será apresentada a tela contendo as fichas encaminhadas ao consultor de vendas. Como padrão, são apresentadas todas as fichas do período de um mês.

Ficha	Cliente	Data Abertura	Potencial	Modelo Interesse	Usuário Encaminhado
100060		26/08/2022 12:16:17	VENDA PERDIDA	COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22	
100061		26/08/2022 12:30:36	NEGÓCIO FECHADO	COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22	
100062		08/09/2022 12:17:20	PROSPECT	COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	
100063		13/09/2022 14:51:46	PROSPECT	COROLLA CROSS XRV 1.8 HV 21/22	
100064		13/09/2022 14:51:47	PROSPECT	COROLLA ALTIS PREM 1.8L HV FFV CVT 21/21	
100065		13/09/2022 14:51:48	PROSPECT	COROLLA ALTIS 15/16	
100066		13/09/2022 14:51:49	PROSPECT	COROLLA CROSS XRV 1.8 HV 21/22	
100067		13/09/2022 14:51:49	PROSPECT	COROLLA ALTIS PREM 1.8L HV FFV CVT 21/21	
100068		13/09/2022 14:52:50	HOT	COROLLA ALTIS PREM 1.8L HV FFV CVT 21/21	
100069		13/09/2022 14:52:50	PROSPECT	COROLLA ALTIS PREM 1.8L HV FFV CVT 21/21	

É possível consultar uma ficha específica a partir do seu código (1), ou pelo número de uma proposta (2), ou por um cliente (3), ou ainda filtrar um período desejado (4).

No ícone com o desenho de um funil (Colunas) é possível escolher as colunas que serão apresentadas ou inibidas na grade de pesquisa.

E quando o resultado é exibido, conforme abaixo, ainda é possível filtrar nas colunas a informação desejada. EX. (fichas do mesmo potencial, ou mesmo modelo e assim por diante):

Ficha	Cliente	Data Abertura	Potencial	Modelo Interesse	Usuário Encaminhado
100051	EVANIRA	22/07/2022 15:57:54	BUSCA E RESGATE	COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	CARLOS MARCELO MATTANA
100052	IVONE EMBRIZI WATZEL	27/07/2022 11:39:16	BUSCA E RESGATE	COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	CARLOS MARCELO MATTANA
100053	IVONE EMBRIZI WATZEL	03/08/2022 11:32:19	BUSCA E RESGATE	COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	EDUARDO LINS DA SILVA
100054	IVONE EMBRIZI WATZEL	08/08/2022 12:10:26	HOT	COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	CARLOS MARCELO MATTANA
100055	IVONE EMBRIZI WATZEL	09/08/2022 12:24:20	VENDA PERDIDA	COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22	PAMELA DAIANA BATISTA PRIEBE
100056	IVONE EMBRIZI WATZEL	09/08/2022 15:40:18	HOT	COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22	EDUARDO LINS DA SILVA
100057	IVONE EMBRIZI WATZEL	19/08/2022 16:39:46	FATURADO	COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22	CARLOS MARCELO MATTANA
100058	JOSE ANDERLE	22/08/2022 10:15:06	PROSPECT	COROLLA ALTIS PREM 1.8L HV FFV CVT 21/21	EDUARDO LINS DA SILVA

3.2 Manutenção Cadastro do Cliente

Após a consulta, para acessar uma ficha, clique sobre a mesma e aguarde a abertura da tela contendo informações.

Na tela seguinte clicar em CADASTRO onde é possível a manutenção dos dados cadastrais do cliente, sendo necessário salvar ao final da manutenção.

É recomendado atenção especial ao campo “Tipo de Cliente”, pois para poder incluir uma proposta de venda de veículo, este campo deve estar com um valor diferente de **Prospecção**. Também é necessário o preenchimento correto dos dados pessoais do cliente inserindo conforme marcado as caixas em vermelho.

Realizada a alteração, não esqueça de salvar clicando no ícone ✓ que está no canto esquerdo da tela. Atenção: Para gerar uma proposta é necessário que todos os dados do cliente tenham sido informados.

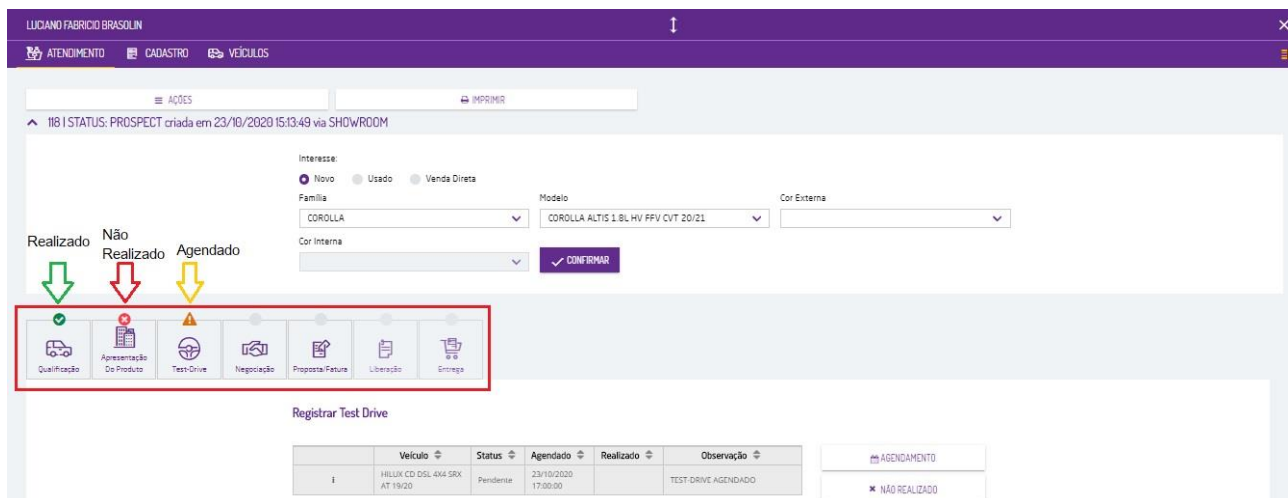
3.3 Atendimento - Dando continuidade na ficha

Conforme vimos anteriormente a ficha pode ter várias origens. Após ter sido criada, ela fica disponível para que seja dada a continuidade no atendimento do cliente.

Ao consultar seleciona-la com um clique são apresentados todos os passos da venda, da Qualificação até à Entrega, para que o consultor de vendas preencha cada um dos passos conforme sugerido pela Toyota.

Nesta tela o primeiro passo a ser efetuado é a colocação do interesse do cliente informando a família, modelo, cor externa e cor interna:

A próxima etapa é a realização dos passos e conforme são preenchidos um led acende em verde sobre cada passo. Caso o passo não seja cumprido ou esteja em desacordo, um led amarelo ou vermelho acende sobre o passo inconsistente, indicando a necessidade de uma providência naquela etapa.



3.3.1 Pré-Qualificação

A Toyota recomenda a realização da Pré-Qualificação onde o vendedor, via sistema, deverá inserir um acompanhamento como fato ocorrido na ficha sempre informando no campo comentário "Pré-Qualificação" e as informações levantadas junto ao cliente.

Acessar o LDV, depois atendimento, Ações e inserir o Acompanhamento conforme abaixo e depois salvar:

Acompanhamento

O que deseja informar?

Fato Ocorrido Compromisso Futuro

Forma de Contato

TELEFONEMA DADO

Comentário

Pré-Qualificação
Informar aqui os dados pesquisados com o cliente no processo de pré-qualificação

Realizado Cancelado

SALVAR

CANCELAR

Essa Informação será consultada posteriormente no histórico da ficha.

22/08/2022 15:34:54	TELEFONEMA DADO	FLAVIO.LINX	Acompanhamento	Pré-Qualificação Informar aqui os dados pesquisados com o cliente no processo de pré-qualificação
------------------------	-----------------	-------------	----------------	---

3.3.2 Qualificação

Para o passo de qualificação, informe os campos necessários. Para todos os campos existem as opções nos combos. Selecione conforme a situação.

Algumas observações importantes:

Mídia de atração: quando a origem da ficha for LEADS ou PROSPECÇÃO TDOS são será possível a alteração do tipo de mídia.

Avaliação de Usado: só estará disponível se no campo Tipo de Compra for informado "Troca de Veículo"

Motivo: só estará disponível se no campo "Avaliação Usado" for informado a opção "Não Aceita".

ATENDIMENTO CADASTRO

Qualificação Apresentação Do Produto Test-Drive Negociação Proposta/Fatura Liberação Entrega

Qualificação

Forma de Contato 1 SHOWROOM

Mídia de Atração 2 WHATS APP

Tipo de Compra 3 TROCA DE VEÍCULO

Principal Usuário 4 DONO

Marca do Veículo Atual / Troca 5 ALFA ROMEO

Modelo do Veículo Atual / Troca 6 145

Avaliação Usado 7 NÃO ACEITA

Motivo 8 VENDIDO PARA FAMILIAR OU AMIGO

Atributo mais valorizado no Automóvel

Conforto Marca Design Consumo Desempenho Espaço Segurança PL Manutenção

9 Costuma Comprar

Recurso Próprio Consórcio CDC Leasing Usado

Comentário

teste

10

SALVAR LIMPAR

3.3.3 Apresentação do Produto

Indique se o veículo foi apresentado ao cliente, a forma de contato da apresentação realizada e um comentário sobre a apresentação. Ao final clique em salvar. Após salvar o ícone também ficará em verde:

Qualificação Apresentação Do Produto Test-Drive Negociação Proposta/Fatura Liberação Entrega

Apresentação do Produto

Resultado Não realizado Realizado

Forma de Contato Show Room Visita Externa

Comentário

cliente gostou muito da apresentação

SALVAR

3.3.4 Test Drive Realizado

Clique no botão "Agendamento":

LUCIANO FABRICIO BRASOLIN

ATENDIMENTO CADASTRO VEÍCULOS

AÇÕES IMPRIMIR

118 | STATUS: PROSPECT criada em 23/10/2020 15:13:49 via SHOWROOM

Qualificação Apresentação Do Produto Test-Drive Negociação Proposta/Fatura Liberação Entrega

Registrar Test Drive

Veículo Status Agendado Realizado Observação

AGENDAMENTO NÃO REALIZADO

Não existem dados para visualizar

Será apresentada a tabela a seguir onde deverá ser informada a data para agendamento, após clique em buscar para ver os horários disponíveis na data agenda e então selecione o horário clicando no ícone

Para marcar o test-drive como realizado, clique no ícone e selecione a opção "Registrar Test-Drive". Também é possível imprimir a ficha do test-drive ou mesmo excluir um agendamento.

Registrar Test Drive

Forma de Contato: SHOWROOM

CONFIRMAR
 CANCELAR

Atributo Mais Valorizado No Automóvel:

Não comentado Conforto Desempenho Design Segurança
 Marca Espaço Consumo Plano

Comentário: Teste

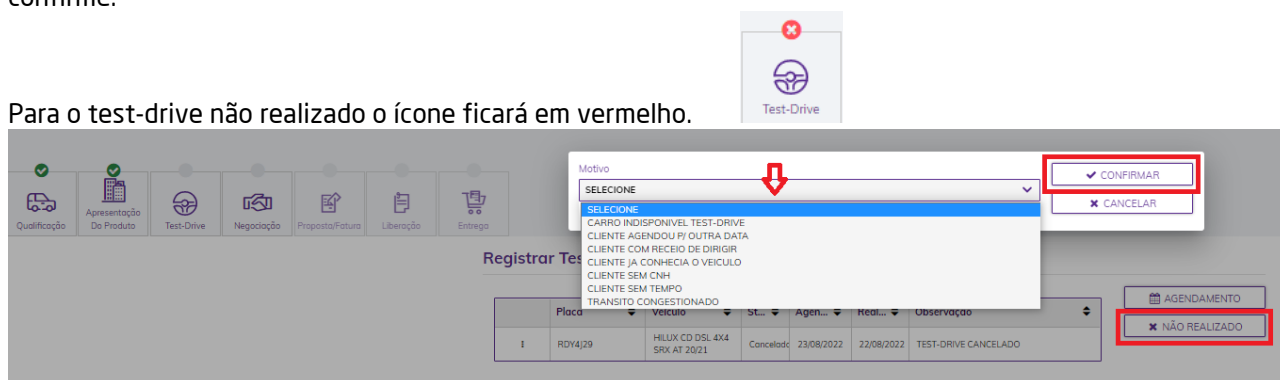
Feito isso ficara visível na consulta do test-drive os atributos indicados pelo cliente:

	Placa	Veículo	St...	Agen...	Real...	Observação
i	RDV4J29	HILUX CD DSL 4X4 SRX AT 20/21	Cancelado	23/08/2022	22/08/2022	TEST-DRIVE CANCELADO
i			Recusado		22/08/2022	CLIENTE AGENDOU P/ OUTRA DATA
i	RDZ5C28	YARIS SD XLS AT CONNECT 20/21	Realizado	22/08/2022	22/08/2022	AGENDA TEST-DRIVE PREVISTA PARA 22/08/2022 15:40:00 FOI REALIZADA. Teste ATRIBUTOS: CONFORTO, DESEMPENHO, ESPAÇO E CONSUMO

3.3.5 Test-Drive Não Realizado

Neste caso, quando o cliente não quis ou não pode realizar o test-drive, escolha primeiramente o botão NÃO REALIZADO, dessa forma será aberta a janela abaixo para ser informado o motivo da não realização e depois confirme.

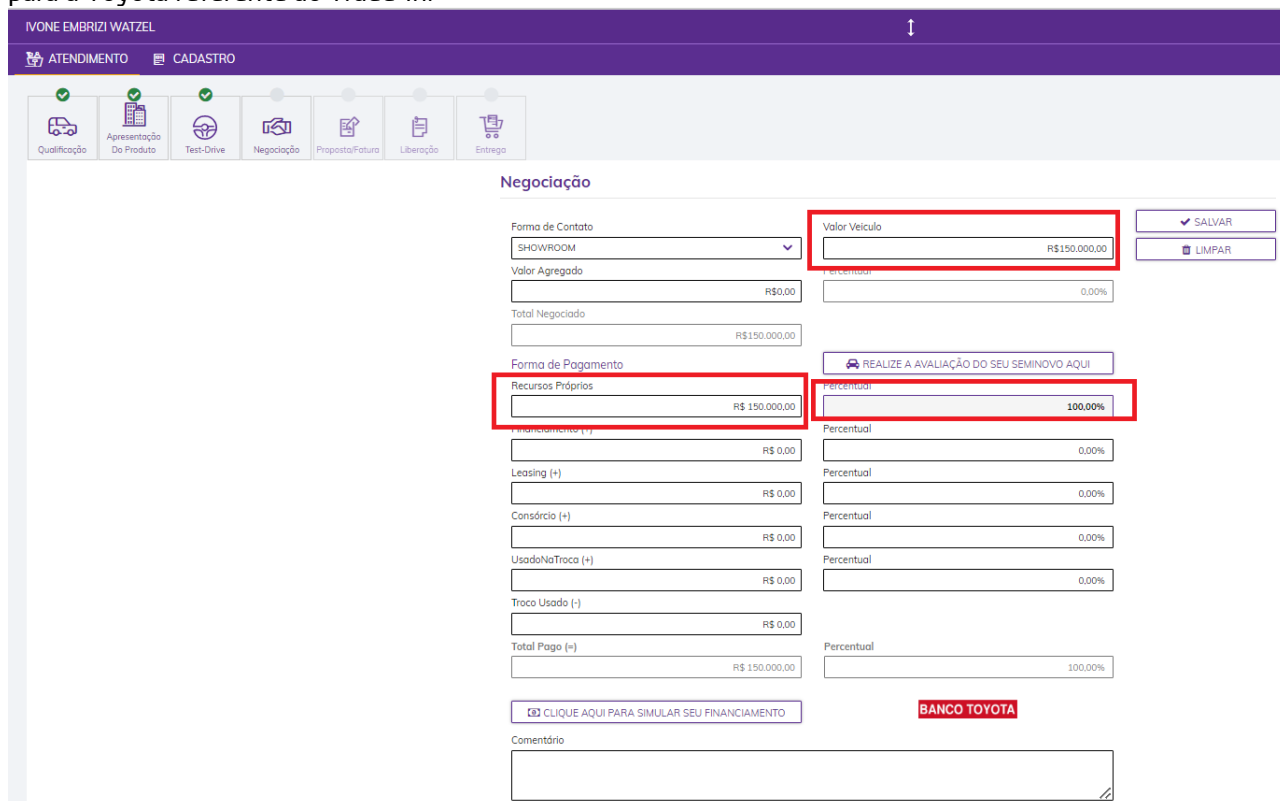
Para o test-drive não realizado o ícone ficará em vermelho.



3.3.6 Negociação

Neste passo são registrados os meios de pagamento do cliente para a compra. Caso seja selecionado como parte de pagamento um veículo na troca, é necessário rolar a tela até a posição correspondente e selecionar a avaliação.

A informação sobre avaliação deve ser inserida neste momento, pois, neste passo que será gerada a informação para a Toyota referente ao Trade-In.



BANCO TOYOTA

Comentário

Avaliação de semi-novo

Avaliaç...	Placa	Veículo	C	Ano de...	Ano M...	Valor d

Clique no botão "Pesquisar Avaliações" e será aberta a tela a seguir, informe a placa e clique em pesquisar:

Pesquisar Avaliações de Veículos

Placa Código

Aval...	Placa	Veículo	Combustível
36	QH17500		G

Uma vez encontrada basta selecionar e ela será lincada na ficha:

BANCO TOYOTA

Comentário

Avaliação de semi-novo

Avaliaç...	Placa	Veículo	C	Ano de...	Ano M...	Valor d
TDB210301244	QH17500		G	2015	2015	

As avaliações não serão exibidas nos casos abaixo:

- a) não estar ainda integrada no sistema;
- b) estar expirada;
- c) estar vinculada a outra ficha;
- d) estar como parcela de pagamento em uma proposta que esteja em outra ficha.

Também é obrigatório informar se a avaliação será usada como Aceite ou Repasse clicando no botão correspondente.

Avaliação de semi-novo

Avaliaç...	Placa	Veículo	C	Ano de...	Ano M...	Valor d
TDB210301244	QH17500		G	2015	2015	

PESQUISAR AVALIAÇÕES

✓ ACEITAR

→ REPASSAR

✗ DESVINCULAR

Aceite: utilizado para quando o veículo avaliado será comprado do cliente, ou seja, haverá a entrada dele em estoque.

Repasse: o veículo avaliado não entrará no estoque, será repassado para terceiro.

E por último, caso a negociação não vá para frente, antes de dar a venda perdida ou desistência na ficha, a avaliação deverá ser desvinculada da mesma. Para tanto basta clicar no botão DESVINCULAR.

3.3.7 Proposta/Faturamento

Para este passo, selecione o ícone relativo ao mesmo. Clique no botão "Proposta".

3.3.7.1 Proposta - Negócio Fechado

Atenção ao entrar na tela, caso esteja faltando algum dado no cadastro do cliente que não permita a gravação da proposta, será apresentado neste momento. Anote quais são os dados, vá no cadastro do cliente e ajuste para depois retornar e fazer a proposta.

IVONE EMBRIZI WATZEL

↑

ATENDIMENTO CADASTRO

Proprietário: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Responsável: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Tipo da Proposta: Negócio Fechado Firm Order

CONSULTA VEÍCULOS

Veículo: [] ESTOQUE Cód. do Modelo: 11039 COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV C

Valor de Venda: 0,00

PROPOSTA RESERVAR VOLTAR

Na tela, clique o botão “Estoque” para escolher o veículo negociado com o cliente.

IVONE EMBRIZI WATZEL

↑

ATENDIMENTO CADASTRO

Proprietário: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Responsável: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Tipo da Proposta: Negócio Fechado Firm Order

CONSULTA VEÍCULOS

Veículo: [] **ESTOQUE** Cód. do Modelo: 11039 COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV C

Valor de Venda: 0,00

PROPOSTA RESERVAR VOLTAR

Após selecionar o veículo do estoque informe o percentual ou valor que será pago à vista, isto é, tudo o que não for financiamento. Salvando a cada parcela incluída. Ao final, clique no botão “Proposta” para gravá-la.

LUCIANO FABRICIO BRASOLIN

↑

ATENDIMENTO CADASTRO VEÍCULOS

Preço do Veículo

Valor Base: R\$150.000,00

Valor de Venda: R\$150.000,00

Frete: R\$0,00

Desconto: 0,00 % R\$0,00

Valor Total (R6): R\$150.000,00

Bônus: R\$0,00

Seguro: R\$0,00

Pagamento à Vista

Valor Total (R6): R\$150.000,00

Valor à vista: 100,00 % R\$150.000,00

Forma de Pagamento: []

Valor: []

Saldo Restante: R\$0,00

Financiamento

PROPOSTA RESERVAR VOLTAR

Gravada a proposta, o sistema atribui de forma automática uma numeração que possibilita ao consultor de vendas realizar manutenções e prosseguir no processo de venda.

Neste ponto da proposta e antes do próximo passo - envio para aprovação gerencial - é necessário informar as previsões para entrega, emplacamento e faturamento.

The screenshot shows the Linx system interface. At the top, there is a navigation bar with 'ATENDIMENTO', 'CADASTRO', and 'VEÍCULOS'. Below this, there are icons for 'Qualificação', 'Apresentação De Produto', 'Test-Drive', 'Negociação', 'Proposta/Fatura', 'Liberação', and 'Entrega'. The main content area is divided into two sections: 'Dados da Proposta' and 'Informações de Entrega de Veículo'. In the 'Dados da Proposta' section, the 'Proposta' field is highlighted with a red box. In the 'Informações de Entrega de Veículo' section, the entire section is highlighted with a red box. To the right, there is a sidebar with buttons for 'PROPOSTA', 'ENVIAR PARA APROVAÇÃO', 'CUSTO VEÍCULO', 'IMPRIMIR', 'ATUALIZAR REGISTROS', and 'CANCELAR'.

Ao indicar uma data na previsão de entrega será apresentada uma grade com a agenda do dia escolhido. Nesta tela o consultor de vendas deve escolher um horário disponível se guiando pela legenda em tela.

Agenda de Entrega

The screenshot shows the 'Agenda de Entrega' screen. At the top, there is a 'Data de Entrega' field with the date '29/10/2020'. Below this, there is a grid of time slots: 9:00, 10:00, 11:00, and 12:00. The 10:00 slot is marked with a green plus sign, indicating it is available. The 11:00 slot is marked with a red minus sign, indicating it is occupied. The 12:00 slot is marked with a green plus sign, indicating it is available. A legend at the bottom indicates: 'Agendado' (red), 'Ocupado' (yellow), and 'Disponível' (green). There are 'PESQUISAR' and 'VOLTAR' buttons on the right.

Após selecionar o horário de entrega, é necessário indicar a data de previsão de emplacamento e de faturamento.

Após a confirmação destas informações, é habilitado o botão “Enviar para aprovação” e este passo é obrigatório pois é nele serão gerados os eventos da proposta e das previsões para transmissão à Toyota.

The screenshot shows the Linx system interface. At the top, there is a navigation bar with 'ATENDIMENTO', 'CADASTRO', and 'VEÍCULOS'. Below this, there are icons for 'Qualificação', 'Apresentação De Produto', 'Test-Drive', 'Negociação', 'Proposta/Fatura', 'Liberação', and 'Entrega'. The main content area is divided into two sections: 'Dados da Proposta' and 'Informações de Entrega de Veículo'. In the 'Dados da Proposta' section, the 'Proposta' field is highlighted with a red box. In the 'Informações de Entrega de Veículo' section, the entire section is highlighted with a red box. To the right, there is a sidebar with buttons for 'PROPOSTA', 'ENVIAR PARA APROVAÇÃO', 'CUSTO VEÍCULO', 'IMPRIMIR', 'ATUALIZAR REGISTROS', and 'CANCELAR'. The 'ENVIAR PARA APROVAÇÃO' button is highlighted with a red box.

Após a aprovação gerencial, o pedido pode ser impresso normalmente. Como relatório é impresso o pedido de venda para que seja assinado pelo consultor de vendas, responsável financeiro, gerente e cliente.

LUCIANO FABRÍCIO BRASOLIN

ATENDIMENTO CADASTRO VEÍCULOS

Qualificação Apresentação Do Produto Test-Drive Negociação Proposta/Fatura Liberação Entrega

Dados da Proposta

Rev: 1	Proposta: 53	Situação: Aprovada (Gerencial)
Data emissão: 24/10/2020	Data aprov. gerencial: 24/10/2020 10:15:57	Data aprov. financeira:
Veículo: U4100034	Modelo: 2455	Descrição: COROLLA 2.0 XEI
Nota Fiscal: 28	Série: 1	Data de Emissão: 24/10/2020

Informações de Entrega de Veículo

Previsão de Entrega: 29/10/2020 11:00	Previsão de Emplacamento: 29/10/2020 09:53
Check-list de Entrega: 28/10/2020 11:00	Previsão de Fatura: 27/10/2020 09:53
Confirmação de Entrega: 28/10/2020 11:00	

PROPOSTA

ENVIAR PARA APROVAÇÃO

CUSTO VEÍCULO

IMPRIMIR

ATUALIZAR REGISTROS

CANCELAR



LINX MTZ CCM

End.: OLAVO BARRETO VIANA
Bairro: MOINHOS DE VENTO
Cidade: PORTO ALEGRE
CNPJ: 54517628000864
E-mail:

Compl.:
CEP: 90570070
I.E.:
Fone: 27 - 55558888
Fax: -

Número do Pedido
53
Data
24/10/2020

PROPOSTA DE COMPRA DE VEÍCULO

Cliente

Nome: LUCIANO FABRÍCIO BRASOLIN
End.: WASHINGTON LUIZ, 238
Bairro: CENTRO
Cidade: PORTO ALEGRE - RS
CEP: 90010460

Compl.: AP. 103

Fone: 16 - 33213322
Cel.: 16 - 991439846
Fone Com.: 16 - 33213322
Contato:
E-mail: lucibraso@gmail.com

Dt Nasc. / Dt Fund.:
CPF / CNPJ: 20281097852
RG / IE: 267484778

Veículo USADO

Modelo: COROLLA 2.0 XEI
Chassi: 9BRBD3HE0J0375864
Comb.: ALCOOL/GASOLINA
Kms.: 78000
Opcion.:

Marca: TOYOTA
Cor Externa:
Cor Interna:
Renavam: 1137790625

Placa: FCF2415
Anc: /
Portas: 4
Nro Motor:

Formas de Pagamento

01 - Recursos Próprios

Tipo de Pagamento:	Vencimento	Valor	Total Veículo:
			R\$150.000,00

RESUMO PAGAMENTO

02 - Financiadora

Nome:	Vencimento	Valor	Veículo:
TED/DOC/DEPOSITO	24/10/2020	R\$150.000,00	R\$150.000,00
			Opcionais: R\$0,00
			Frete/Seguro: R\$0,00
			Acess./Outr.Vend.: R\$0,00
			Desconto: R\$0,00
			Valor Líquido: R\$150.000,00

RESUMO VENDA

04 - Outros

Tipo de Pagamento:	Vencimento	Valor

Acessórios / Outras Vendas

Item:	Valor

PORTO ALEGRE, 24 de outubro de 2020

VENDEDOR

APROVAÇÃO DE CRÉDITO

GERENTE DE VENDAS

CLIENTE



LINX MTZ CCM

End.: OLAVO BARRETO VIANA

Compl.:

Bairro: MOINHOS DE VENTO

CEP: 90570070

Cidade: PORTO ALEGRE

I.E.:

CNPJ: 54517628000864

Fone: 27 - 55558888

E-mail:

Fax: -

Número do Pedido

53

Data

24/10/2020

Pedido de Veículos Continuação

Informações Adicionais

Previsão de Entrega: 29/10/2020

Vendedor: VENDEDOR1

TIPO DE VENDA: N

DECLARO HAVER RECEBIDO INFORMACOES EM CUMPRIMENTO A LEI NR.13.111/15.

IMPOSTOS: 1. O PEDIDO DE VENDA SERÁ VÁLIDO POR 3 (TRÊS) DIAS CORRIDOS. CASO O FATURAMENTO NÃO OCORRA DENTRO DESTES PRAZO A CONCESSIONÁRIA PODERÁ DESFAZER O NEGÓCIO E COMERCIALIZAR O BEM A TERCEIROS. 2. O PAGAMENTO DEVERÁ OCORRER ÚNICA E EXCLUSIVAMENTE POR MEIO DE BOLETO BANCÁRIO QUE EM HIPÓTESE ALGUMA PODERÁ SER PAGO COM CHEQUE. 2.1. CASO O CLIENTE OPTE POR FINANCIAMENTO EXTERNO FICARÁ O FATURAMENTO CONDICIONADO A ENTREGA DA AUTORIZAÇÃO DE FATURAMENTO EMITIDA PELA FINANCEIRA DESDE QUE CORRETAMENTE PREENCHIDA COM OS DADOS DO VEÍCULO DADOS DO BANCO A SER ALIENADO E OS DADOS BANCÁRIOS DA CONCESSIONÁRIA BENEFICIÁRIA DO VALOR. 2.2. CASO HAJA(M) VEÍCULO(S) USADO(S) COMO PARTE DE PAGAMENTO SOMENTE SERÁ(ÃO) ACEITOS APÓS ENTREGA DO LAUDO DE VISTORIA VEICULAR E AVALIAÇÃO DE PROCEDÊNCIA EMITIDO POR EMPRESA CREDENCIADA JUNTO A CONCESSIONÁRIA SENDO QUE EM CASO DE EVENTUAL VICIO NÃO PERCEBIDO NO MOMENTO DA AVALIAÇÃO FICARÁ A CONCESSIONÁRIA DESOBRIGADA A REALIZAR O NEGÓCIO OU ENTÃO A REALIZAR NOVA PROPOSTA COM ALTERAÇÃO DE VALORES. 2.2.1. O VEÍCULO DADO COMO PARTE DE PAGAMENTO DEVERÁ ESTAR NA MESMA CONDIÇÃO QUANDO DA AVALIAÇÃO SOB PENA DE A CONCESSIONÁRIA CANCELAR O NEGÓCIO OU ACRESCEER VALORES. 2.2.2. O CUSTO DA TRANSFERÊNCIA DO VEÍCULO SERÁ DO CONSUMIDOR E CASO OCORRA QUALQUER IRREGULARIDADE QUE A IMPEÇA DEVERÁ HAVER SUBSTITUIÇÃO DO VALOR DO VEÍCULO A SER DADO COMO PAGAMENTO POR BOLETO BANCÁRIO EMITIDO PELA CONCESSIONÁRIA OU ENTÃO O CANCELAMENTO DO NEGÓCIO. 3. EM CASOS ONDE O VALOR RECEBIDO DO CLIENTE EXCEDER O VALOR TOTAL DA COMPRA OU CASOS DE CANCELAMENTO DO NEGÓCIO POR QUALQUER MOTIVO HAVERÁ A DEVOLUÇÃO DO TROCO OU DO PAGAMENTO ATRAVÉS DE DEPOSITO EM CONTA CORRENTE BANCÁRIA DO CLIENTE DESCRITO NA PRESENTE PROPOSTA NO PRAZO DE ATÉ CINCO DIAS ÚTEIS APÓS A ENTREGA DO DOCUMENTO AO DEPARTAMENTO FINANCEIRO. 3.1. DOS VALORES A SEREM DEVOLVIDOS PODERÃO SER ABATIDOS EVENTUAIS VALORES GASTOS NA OPERAÇÃO TAIS COMO TRIBUTOS EM CASO DE JÁ HAVER OCORRIDO A EMISSÃO DE NOTA FISCAL TAXAS DE TRANSFERÊNCIA CASO A TITULARIDADE DO VEÍCULO JÁ TENHA SIDO ALTERADA OU QUALQUER OUTRO CUSTO QUE A OPERAÇÃO TENHA MEDIANTE COMPROVAÇÃO PELA CONCESSIONÁRIA ALÉM DE PERDAS E DANOS. 3.1.1. CASO O VEÍCULO SEJA 0KM E JÁ TENHA SIDO DOCUMENTO JUNTO AO ÓRGÃO DE TRANSITO COMPETENTE ESTE JÁ NÃO PODERÁ SER COMERCIALIZADO COMO 0 KM DESSE MODO DEVERÁ OCORRER AVALIAÇÃO DO MESMO PARA AUFERIR O PREÇO A SER PAGO PELA CONCESSIONÁRIA DEVENDO TODOS OS CUSTOS DE TRANSFERÊNCIA SEREM SUPOSTADOS PELO CLIENTE ESTANDO CIENTE QUE DEVERÁ PREENCHER O CRV (CERTIFICADO DE REGISTRO DE VEÍCULO) EM FAVOR DA CONCESSIONÁRIA. 4. A ENTREGA FÍSICA DO VEÍCULO ADQUIRIDO PELO CLIENTE SÓ OCORRERÁ APÓS OS TRAMITES DE FATURAMENTO E RECEBIMENTO TOTAL DOS VALORES. QUANDO HOUVER NA NEGOCIAÇÃO VEÍCULO USADO DADO COMO PARTE DE PAGAMENTO TAMBÉM SERÁ NECESSÁRIA A DOCUMENTAÇÃO DESSE VEÍCULO DADO COMO PARTE DE PAGAMENTO. 4.1. A ENTREGA FÍSICA DEVERÁ OCORRER MEDIANTE A EMISSÃO DE AUTORIZAÇÃO DE SAÍDA COM DATA E HORA ATESTANDO A EFETIVA ENTREGA NA PORTARIA DA CONCESSIONÁRIA. 4.2. OS CLIENTES QUE OPTAREM POR FAZER A DOCUMENTAÇÃO DO VEÍCULO FORA DA CONCESSIONÁRIA TERÃO A ENTREGA CONDICIONADA A FINALIZAÇÃO DESTES PROCESSOS MEDIANTE A APRESENTAÇÃO DE DOCUMENTOS EM NOME DO NOVO PROPRIETÁRIO. 4.3. FICA ACORDADO DESDE JÁ QUE CASO O VEÍCULO SEJA DISPONIBILIZADO PARA ENTREGA APÓS TRAMITES DE FATURAMENTO E DOCUMENTAÇÃO E CONSUMIDOR NÃO VENHA RETIRA-LO PODERÁ SER FEITA A COBRANÇA DE ESTADIA DE PÁTIO NO VALOR DE R\$: 500 00 (QUINHENTOS REAIS) DIÁRIOS 4.4. PODERÁ AINDA A CONCESSIONÁRIA ENTREGAR O BEM A UM DEPOSITÁRIO FIEL OU REALIZAR A ENTREGA COMPULSÓRIA DO BEM. ESTANDO CIENTE O CLIENTE QUE QUALQUER CUSTO DE REMOÇÃO GUARDA OU ENTREGA COMPULSÓRIA DO BEM PODERÃO SER COBRADOS ADMINISTRATIVAMENTE E JUDICIALMENTE. OCASIÃO QUE SERÃO ACRESCIDOS HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS NO IMPORTE DE 10 % EM FASE ADMINISTRATIVA E 20 % QUANDO JUDICIAL 5. DECLARA O CLIENTE ESTAR CIENTE QUE PODERÃO OCORRER ALTERAÇÕES DO PREÇO ORA COMBINADO CASO O PRESENTE INSTRUMENTO SEJA CONDICIONADO A UMA ESPERA COM MERA PREVISÃO DE ENTREGA PODENDO OCORRER ALTERAÇÕES DO VALOR COMBINADO CASO HAJA ALTERAÇÃO DE TABELA DO VEÍCULO OU QUALQUER OUTRO AUMENTO DETERMINADO POR GOVERNO E/OU MONTADORA OS QUAIS SERÃO SOMADOS NO VALOR ORA COMBINADO OU ENTÃO O NEGÓCIO DESFEITO SENDO O CLIENTE RESPONSÁVEL PELO PAGAMENTO DE EVENTUAIS PERDAS E DANOS. EU DECLARO QUE LI O PRESENTE INSTRUMENTO EM SUA TOTALIDADE ESTANDO DE ACORDO COM TODAS AS CONDIÇÕES DE NEGOCIAÇÃO BEM COMO DEMAIS DIREITOS E DEVERES NÃO TENDO NADA A OPOR.

PORTO ALEGRE, 24 de outubro de 2020

VENDEDOR

APROVAÇÃO DE CRÉDITO

GERENTE DE VENDAS

CLIENTE

3.3.7.2 Proposta – Firm Order

Também neste momento, atenção ao entrar na tela, caso esteja faltando algum dado no cadastro do cliente que não permita a gravação da proposta, será apresentado neste momento. Anote quais são os dados, vá no cadastro do cliente e ajuste para depois retornar e fazer a proposta.

Note que quando selecionado o tipo de proposta Firm Order, o botão ESTOQUE fica indisponível e o vendedor deverá informar o modelo pretendido, cor externa e cor interna.

O ano de fabricação e modelo serão carregados de acordo com o modelo escolhido.

Os demais dados deverão ser preenchidos da mesma forma conforme item 4.1 deste manual.

IVONE EMBRIZI WATZEL

↑

ATENDIMENTO CADASTRO

Proprietário: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Responsável: 1646269 IVONE EMBRIZI WATZEL

Tipo da Proposta: Negócio Fechado Firm Order

CONSULTA VEÍCULOS

Veículo: [] ESTOQUE

Cod. do Modelo: 11039 COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV C

Cor Externa: BRANCO LUNAR

Cor Interna: BEGE

Ano Fab.: 2021 Ano Mod.: 2022 Combustível: V GASOLINA/ALCOOL/ELETRICO

Valor de Venda: 165.140,00

PROPOSTA RESERVAR VOLTAR

3.4 Alteração Previsão de Entrega

Quando for necessário alterar a previsão de entrega, o usuário deverá acessar a ficha, ir em Atendimento e então clicar no botão PREVISÃO DE ENTREGA:

AÇÕES IMPRIMIR

100057 | STATUS: FATURADO criada em 19/08/2022 16:39:46 via MÍDIA SOCIAL

Interesse: Novo Usado Venda Direta

Família: COROLLA CROSS

Cor Interna: PRETO

Previsão de Entrega: 23/08/2022 10:00

Modelo: COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22

Previsão de emplacamento: 30/08/2022 16:43

Cor Externa: BRANCO LUNAR

CONFIRMAR

PREVISÃO ENTREGA

EMPLACAMENTO

Feito isso deverá clicar no botão QUADRO DE ENTREGA para escolher a nova data e horário, e clicar no botão voltar:

Agenda de Entrega

Data de Entrega: 24/08/2022

PESQUISAR

VOLTAR

+ Clique na tabela para agendar a entrega do veículo.

BOX	8:00	9:00	10:00	11:00	12:00
ENTREGA BLUMENAU	+	+	+	+	+
ENTREGA RIO DO SUL	+	+	+	+	+

Legenda: ■ Agendado ■ Ocupado + Disponível

Informar o motivo de alteração da agenda e clicar em SALVAR e depois FECHAR. A previsão de entrega será atualizada na ficha:

Alteração de Previsão de Entrega

Agenda Atual

Entrega: 23/08/2022 10:00:00 Checklist: 22/08/2022 10:00:00 Box: ENTREGA RIO DO SUL

SALVAR

FECHAR

Nova Agenda

Motivo Alteração Entrega: ALTERADA PELO CLIENTE

Entrega: 24/08/2022 11:00:00

Checklist: 23/08/2022 11:00

QUADRO DE ENTREGA

Confirmação da Entrega: 23/08/2022 11:00

3.5 Confirmação de Entrega

Um dia antes da data prevista da entrega o vendedor deverá entrar em contato com seu cliente para realizar a confirmação da entrega e deve registrar esse passo no sistema.

Para isso ele deverá acessar a ficha, em atendimento, Ações e escolher a opção Realizar Confirmação de Entrega:

Quando cliente confirma, informar a forma de contato e comentário e depois salvar

Quando cliente não confirma e pede para reagendar, além de fazer o processo aqui tem que reagendar a entrega conforme item 8. Informe a nova data e o comentário.

3.6 Entrega Efetiva

Quando o veículo for entregue ao cliente, deverá ser informado no sistema pois é este processo que transmitirá a data para a Toyota e dará o start ao processo de garantia.

Para realizar, o usuário deverá acessar a ficha, clicar em "atendimento" e ir ao passo de entrega, informar a forma de contato, a placa (se houver a informação) a data em que o veículo foi entregue, algum comentário (se houver) e salve:

A data da entrega deverá ser uma data entre a data de faturamento e a data atual.
Exemplo: veículo faturou em 15/08/2022, entregue ao cliente em 19/08/2022. Hoje eu posso registrar que o veículo foi entregue no dia 19/08/22, mas não posso informar data futura ou antes do faturamento.

3.6.1 Acompanhar a Transmissão do Evento de Entrega

Data da Entrega Informada na ficha e transmitida para Toyota:

Logo após ter realizado o passo da entrega na ficha conforme descrito no item 3.6, um evento ENT-Entrega de Veículo será gerado e transmitido para a Toyota. Esse processo deve ser acompanhado até o momento em que o evento fique como OK-Transmitido (bolinha verde) conforme abaixo.

Entrega do Veículo

✓ SALVAR

Forma de Contato
 Show Room Visita Externa

Placa

Data Entrega

Comentário

Acessar o LDV, na opção MONITOR NCS e inserir o filtro, neste caso a melhor opção é o número da ficha para que seja visualizado todo o processo.

Veja no exemplo que a ficha já possui um faturamento e após o evento de entrega, que está com o status de transmitido conforme a cor indicativa do status (verde ok).

Ficha
100074

Chassi

Status
Todos

PESQUISAR

Evento
TODOS

Data Inicial Evento
dd/mm/aaaa

Data Final Evento
dd/mm/aaaa

Transmitido
 Enviado com Erro
 Não enviado por problema de conectividade
 Não enviado/pendente

🔍
⌵ AÇÕES

Status	Código	Revenda	Ficha	Data Geracao	Evento	1º Envio	Últ. Envio	Envios
🟢	205776	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:37	21/09/2022 11:15:37	1
🟢	205777	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:44	21/09/2022 11:15:44	1
🟢	205778	1	100074	21/09/2022	QUA - Qualificação	21/09/2022 11:15:49	21/09/2022 11:15:49	1
🟢	205779	1	100074	21/09/2022	APR - Apresentação do Veículo	21/09/2022 11:16:31	21/09/2022 11:16:31	1
🟢	205780	1	100074	21/09/2022	RTD - Test Drive Recusado	21/09/2022 11:15:59	21/09/2022 11:15:59	1
🟢	205781	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:16:46	21/09/2022 11:16:46	1
🟢	205782	1	100074	21/09/2022	NEG - Negociação	21/09/2022 11:16:52	21/09/2022 11:16:52	1
🟢	205787	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:21:08	21/09/2022 11:21:08	1
🟢	205788	1	100074	21/09/2022	PNP - Negócio Fechado	21/09/2022 11:22:02	03/10/2022 10:51:34	283
🟢	205789	1	100074	21/09/2022	EMP - Previsão de Empacotamento	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	205790	1	100074	21/09/2022	FAT - Previsão de Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	205791	1	100074	21/09/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	206520	1	100074	03/10/2022	BFT - Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	206521	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	206523	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
🟢	206524	1	100074	03/10/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1

Isso significa que o evento de entrega foi transmitido.

OBS.: Olhar sempre o último evento de Entrega após o faturamento.

Data da Entrega Informada na ficha 100074 e não transmitida para Toyota (Falha de Conectividade ou Erro):

Entrega do Veículo

✓ SALVAR

Forma de Contato
 Show Room Visita Externa

Placa

Data Entrega

Comentário

Acessar o LDV, na opção MONITOR NCS e inserir o filtro, neste caso a melhor opção é o número da ficha para que seja visualizado todo o processo.

Caso o evento esteja com problema de conectividade (laranja), o mesmo deverá ser reenviado, para isso basta clicar no botão "Ações" e escolher a opção "Reenvio Evento", o indicativo de status ficará cinza até que seja transmitido. Passado um tempo, se permanecer na cor laranja, informe ao TI.

Ficha: 100074 Chassi: Status: Todos PESQUISAR

Evento: TODOS Data Inicial Evento: dd/mm/aaaa Data Final Evento: dd/mm/aaaa

● Transmitido ● Enviado com Erro ● Não enviado por problema de conectividade ● Não enviado/pendente

Status	Código	Revenda	Ficha	Data Geracao	Evento	1º Envio	Últ. Envio	Ver histórico
●	205776	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:37	21/09/2022 11:15:37	
●	205777	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:44	21/09/2022 11:15:44	
●	205778	1	100074	21/09/2022	QUA - Qualificação	21/09/2022 11:15:49	21/09/2022 11:15:49	1
●	205779	1	100074	21/09/2022	APR - Apresentação do Veículo	21/09/2022 11:16:31	21/09/2022 11:16:31	1
●	205780	1	100074	21/09/2022	RTD - Test Drive Recusado	21/09/2022 11:15:59	21/09/2022 11:15:59	1
●	205781	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:16:46	21/09/2022 11:16:46	1
●	205782	1	100074	21/09/2022	NEG - Negociação	21/09/2022 11:16:52	21/09/2022 11:16:52	1
●	205787	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:21:08	21/09/2022 11:21:08	1
●	205788	1	100074	21/09/2022	PNF - Negócio Fechado	21/09/2022 11:22:02	03/10/2022 10:51:34	283
●	205789	1	100074	21/09/2022	EMP - Previsão de Empacotamento	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205790	1	100074	21/09/2022	FAT - Previsão de Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205791	1	100074	21/09/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206520	1	100074	03/10/2022	BFT - Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206521	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206523	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206524	1	100074	03/10/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1

Se o evento estiver com o status em vermelho, significa que algum erro ocorreu na transmissão do xml.

Monitor NCS

Ficha: 100074 Chassi: Status: Todos PESQUISAR

Evento: TODOS Data Inicial Evento: dd/mm/aaaa Data Final Evento: dd/mm/aaaa

● Transmitido ● Enviado com Erro ● Não enviado por problema de conectividade ● Não enviado/pendente

Status	Código	Revenda	Ficha	Data Geracao	Evento	1º Envio	Últ. Envio	Envios
●	205776	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:37	21/09/2022 11:15:37	1
●	205777	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:44	21/09/2022 11:15:44	1
●	205778	1	100074	21/09/2022	QUA - Qualificação	21/09/2022 11:15:49	21/09/2022 11:15:49	1
●	205779	1	100074	21/09/2022	APR - Apresentação do Veículo	21/09/2022 11:16:31	21/09/2022 11:16:31	1
●	205780	1	100074	21/09/2022	RTD - Test Drive Recusado	21/09/2022 11:15:59	21/09/2022 11:15:59	1
●	205781	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:16:46	21/09/2022 11:16:46	1
●	205782	1	100074	21/09/2022	NEG - Negociação	21/09/2022 11:16:52	21/09/2022 11:16:52	1
●	205787	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:21:08	21/09/2022 11:21:08	1
●	205788	1	100074	21/09/2022	PNF - Negócio Fechado	21/09/2022 11:22:02	03/10/2022 10:51:34	283
●	205789	1	100074	21/09/2022	EMP - Previsão de Empacotamento	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205790	1	100074	21/09/2022	FAT - Previsão de Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205791	1	100074	21/09/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206520	1	100074	03/10/2022	BFT - Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206521	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206523	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206524	1	100074	03/10/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 11:15:43	5

Clique no evento para que ele fique selecionado e vá no botão "Ações", escolha a opção "Ver Histórico":

Ficha: 100074 Chassi: Status: Todos PESQUISAR

Evento: TODOS Data Inicial Evento: dd/mm/aaaa Data Final Evento: dd/mm/aaaa

● Transmitido ● Enviado com Erro ● Não enviado por problema de conectividade ● Não enviado/pendente

Status	Código	Revenda	Ficha	Data Geracao	Evento	1º Envio	Últ. Envio	Envios
●	205776	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:37	21/09/2022 11:15:37	1
●	205777	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:15:44	21/09/2022 11:15:44	1
●	205778	1	100074	21/09/2022	QUA - Qualificação	21/09/2022 11:15:49	21/09/2022 11:15:49	1
●	205779	1	100074	21/09/2022	APR - Apresentação do Veículo	21/09/2022 11:16:31	21/09/2022 11:16:31	1
●	205780	1	100074	21/09/2022	RTD - Test Drive Recusado	21/09/2022 11:15:59	21/09/2022 11:15:59	1
●	205781	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:16:46	21/09/2022 11:16:46	1
●	205782	1	100074	21/09/2022	NEG - Negociação	21/09/2022 11:16:52	21/09/2022 11:16:52	1
●	205787	1	100074	21/09/2022	FSR - Fluxo de Showroom	21/09/2022 11:21:08	21/09/2022 11:21:08	1
●	205788	1	100074	21/09/2022	PNF - Negócio Fechado	21/09/2022 11:22:02	03/10/2022 10:51:34	283
●	205789	1	100074	21/09/2022	EMP - Previsão de Empacotamento	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205790	1	100074	21/09/2022	FAT - Previsão de Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	205791	1	100074	21/09/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206520	1	100074	03/10/2022	BFT - Fatura	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206521	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206523	1	100074	03/10/2022	FSR - Fluxo de Showroom	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 10:49:30	1
●	206524	1	100074	03/10/2022	ENT - Entrega	03/10/2022 10:49:30	03/10/2022 11:15:43	5

Será exibida a tela abaixo onde é possível verificar o erro do evento, caso não consiga identificar o erro ou não consiga corrigir, deverá acionar o TI.

03/10/2022 10:49 03/10/2022 11:21

Histórico

Transmissão: 11 Código do Erro: 51

Descrição do Erro: OPERAÇÃO INVÁLIDA - PEDIDO INEXISTENTE

Histórico de XML

Código	Enviado	Recebido
1707048	<?xml version="1.0"?> <SOAP-ENV:Envelope xml...	<?xml version="1.0" encoding="utf-8"?><soapenv...
1707040	<?xml version="1.0"?> <SOAP-ENV:Envelope xml...	<?xml version="1.0" encoding="utf-8"?><soapenv...
1707029	<?xml version="1.0"?> <SOAP-ENV:Envelope xml...	<?xml version="1.0" encoding="utf-8"?><soapenv...

XML Enviado

```
<?xml version="1.0"?>
<SOAP-ENV:Envelope xmlns:SOAP-
ENV="http://schemas.xmlsoap.org/soap/envelope/"
xmlns:sd="http://www.w3.org/2001/XMLSchema"
xmlns:xs="http://www.w3.org/2001/XMLSchema-
instance"><SOAP-ENV:Body><saveDelivery
xmlns="http://svt.toyota.com.br/"><input xmlns="">
<header><dealer-number
xmlns="head">1421249</dealer-number><build
xmlns="head">5.08</build><environment
```

XML Recebido

```
<faultcode>soapenv:Server</faultcode>
<faultstring>Business Fault</faultstring><detail>
<ns3:Fault xmlns:s2="head"
xmlns:s3="http://svt.toyota.com.br/">
<code>51</code>
<instruction>ORDER_NOT_FOUND</instruction>
<detail>OPERAÇÃO INVÁLIDA - PEDIDO
INEXISTENTE</detail><date>2022-10-
03T11:21:54.968-03:00</date></ns3:Fault></detail>
</soapenv:Fault></soapenv:Body></soapenv:Envelope>
```

Se o passo de entrega não for efetuado, o evento não será gerado e dessa forma a Toyota não receberá a informação para que seja iniciada a garantia do veículo.

Qualificação Apresentação Do Produto Test-Drive Negociação Proposta/Fatura Liberação **Entrega**

Entrega do Veículo

Forma de Contato: Show Room Visita Externa **SALVAR**

Placa: Data Entrega: **Campo obrigatório!**

Comentário:

3.7 Alteração Previsão de Emplacamento e Realização do Emplacamento

Quando for necessário alterar a previsão de emplacamento, o usuário deverá acessar a ficha, ir em Atendimento e então clicar no botão EMPLACAMENTO:

IVONE EMBRIZI WATZEL

ATENDIMENTO CADASTRO

IMPRIMIR

100057 | STATUS: ENTREGUE criada em 19/08/2022 16:39:46 via MÍDIA SOCIAL

Interesse: Novo Usado Venda Direta

Familia: COROLLA CROSS

Cor Interna: PRETO

Previsão de Entrega: 24/08/2022 11:00:00

Modelo: COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22

Previsão de emplacamento: 30/08/2022 16:43

Cor Externa: BRANCO LUNAR

EMPLACAMENTO

Será aberta a tela abaixo onde no combo Operação o usuário irá informar que está ALTERANDO a previsão e deverá informar a nova data e depois salvar:

Agenda Atual

Emplacamento
30/08/2022 16:43

Nova Agenda - Previsão Emplacamento

Data Operação
31/08/2022 18:09

Operação
Alterar Previsão

SALVAR

FECHAR

Quando o emplacamento for executado nesta mesma tela no combo Operação ele deverá informar realizado, informar em que data e salvar:

Agenda Atual

Emplacamento
30/08/2022 16:43

Nova Agenda - Previsão Emplacamento

Data Operação
31/08/2022 18:09

Operação
Realizado

SALVAR

FECHAR

3.8 Impressão de Check-list de Entrega, Termo de Emplacamento e Test-Drive Reporte

Todos esses documentos para serem impressos o usuário deverá acessar a ficha, ir ao atendimento e depois no botão Imprimir selecionar o item desejado:

IVONE EMBRIZI WATZEL

ATENDIMENTO CADASTRO

AÇÕES IMPRIMIR

100057 | STATUS Checklist Entrega Técnica

Adquirida em 19/08/2022 16:39:46 via MÍDIA SOCIAL

Interesse
 Novo Usado

Família
COROLLA CROSS

Cor Interna
PRETO

Previsão de Entrega
24/08/2022 11:00:00

Modelo
COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22


Previsão de emplacamento
30/08/2022 16:43

Cor Externa
BRANCO LUNAR

Termo De Emplacamento

Test-Drive Reporte

4. Consulta de estoque.

Para consulta de estoque, o consultor de vendas irá selecionar o ícone na barra de ferramentas lateral. É possível utilizar os filtros para obter o estoque do tipo de veículo, filial, família específica entre outros. Para utilizar o filtro de família, por exemplo, basta clicar no ícone representado pela figura da lupa , escolher a família desejada e clicar no botão "Pesquisar".

Consulta Estoque de Veículos

Consulta Estoque de Veículos

Consulta | Resultado

Tipo
 Novos Usados Todos

Chassi Ano Modelo Código do Veículo

Lista valor referente ao bônus do veículo (449)
 Listar pedidos

Empresa / Revenda Estoque (284)

Departamento Marca

Modelo Família

Situação Estoque Pacote / Catálogo

Cor Externa

Cor Interna

Consulta Estoque de Veículos

Consulta | Resultado

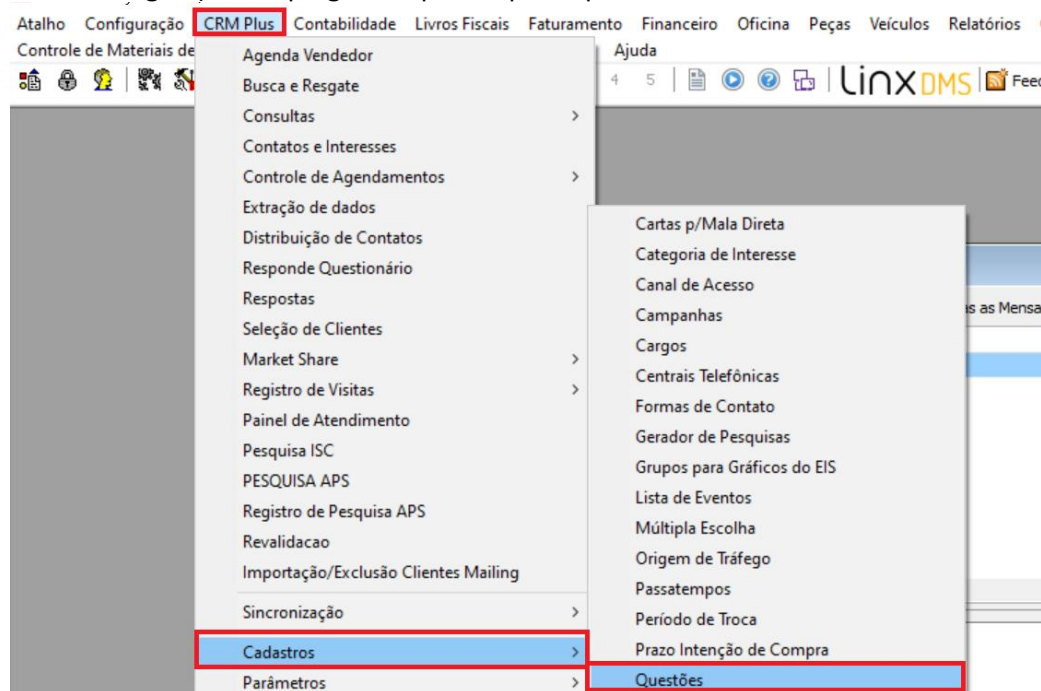
Modelo	Cód. Mod...	Cód. Veícu...	N/U	Sit.	Prop	Ped	Cor Externa	Cor Interna
COROLLA CROSS XR 2.0 21/22	46	BVN00207	N	SD	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BRANCO POLAR	PRETO
SW4 DSL 4X4 SRX AT 5S 21/21	10802	BVN00235	N	ES	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	PRATA NEVOA	PRETO
COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22	45	BVN00240	N	ES	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BRANCO LUNAR	PRETO
COROLLA ALTIS 1.8L PREM HV FFV CVT 21/22	11039	BVN00253	N	TM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CINZA GRANITO	BEGE
COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22	45	BVN00256	N	TM	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	PRATA	PRETO
YARIS HB X-WAY CONNECT 21/22	11115	BVN00257	N	TM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CINZA GRANITO	COURO PRETO
YARIS HB XL AT LIVE 21/22	10157	BVN00258	N	TM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BRANCO LUNAR	PRETO
COROLLA CROSS XRX 1.8 HV 21/22	48	BVN00261	N	TM	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BRANCO LUNAR	BEGE

5. Pesquisa ISC

A pesquisa ISC é realizada dentro do Linx DMS Toyota, no módulo CRM PLUS conforme abaixo. Os parâmetros do questionário e questões nele existentes também são configuradas dentro do módulo CRM PLUS - Cadastro

5.1 Configuração do Questionário

Para a configuração das perguntas que compõe o questionário, acesse o módulo CRM Plus - Cadastro - Questões:



O código da pergunta segue uma sequência determinada pelo usuário e três tipos de pergunta podem ser cadastradas: Questões com múltipla escolha, Questões com Escolha Única ou Questões Descritivas. Para questões com escolha múltipla, primeiro o usuário deverá cadastrar a questão e salvar e depois inserir as opções de escolha. Quando uma questão como esta for respondida, o usuário poderá selecionar mais de uma resposta dentre as relacionadas como escolha.

30

Descrição
TESTE PARA MANUAL

Visualização por função do vendedor
 Escolha Múltipla Escolha Única Descritiva

Questão Justificativa

Deverá obrigatoriamente ser uma questão do tipo descritiva.

Pergunta Extra - CEM - VVV

Número mínimo de estrelas para apresentar pergunta extra.

Múltiplas Escolhas

Filtrar...

Ordem	Código	Descrição	Ação ...	Nota
<input type="radio"/>	1	12 COM CERTEZA RECOMENDARIA	Não	
<input type="radio"/>	2	14 INDIFFERENTE (NÃO SABE SE RECOMENDARIA)	Não	
<input type="radio"/>	3	16 COM CERTEZA NÃO RECOMENDARIA	Não	
<input type="radio"/>	4	13 PROVAVELMENTE RECOMENDARIA	Não	

Para questões com escolha única, primeiro o usuário deverá cadastrar a questão e salvar e depois inserir as opções de escolha. Quanto responder a uma questão como essa, poderá selecionar apenas uma resposta dentre as relacionadas como escolha:

Código
E

Descrição
EM UMA ESCALA DE 1 A 10, COMO O SERIA CLASSIFICARIA SUA SATISFAÇÃO GERAL QUANTO À SUA EXPERIÊNCIA DE COMPRA EM NOSSA CONCESSIONÁRIA?

Visualização por função do vendedor
 Escolha Múltipla Escolha Única Descritiva

Questão Justificativa

Deverá obrigatoriamente ser uma questão do tipo descritiva.

Pergunta Extra - CEM - VW

Número mínimo de estrelas para apresentar pergunta extra.

Múltiplas Escolhas

Filtrar...

	Ordem	Código	Descrição	Ação ...	Nota
<input type="radio"/>	1	2	1	Não	
<input type="radio"/>	2	3	2	Não	
<input type="radio"/>	3	4	3	Não	
<input type="radio"/>	4	5	4	Não	
<input type="radio"/>	5	6	5	Não	
<input type="radio"/>	6	7	6	Não	

Em questões descritivas quando respondidas no questionário, o usuário terá o campo para inserir um comentário.

Código
19

Descrição
NI TROS

Visualização por função do vendedor
 Escolha Múltipla Escolha Única Descritiva

Questão Justificativa

Deverá obrigatoriamente ser uma questão do tipo descritiva.

Pergunta Extra - CEM - VW

Número mínimo de estrelas para apresentar pergunta extra.

Múltiplas Escolhas

Filtrar...

	Ordem	Código	Descrição	Ação ...	Nota
<input checked="" type="radio"/>	1	19	DESCRITIVA	Não	

Uma vez tendo cadastrado as perguntas, é hora de montar o questionário. Acessar o módulo CRM Plus, em "Cadastro" e escolhe a opção "Questionário". Primeiro é necessário cadastrar o questionário:

Código
2

Descrição
QUESTIONARIO TESTE

Visualização de Pesquisas no EIS

Mostrar no EIS

Origem
 Oficina
 Peças
 Veículos

Fechar contato após responder um questionário na tela de Agenda do Vendedor
 Atualizar automaticamente no Número da O.S. ao entrar no questionário
 Ativo

Campo Obrigatório ao Responder o Questionário
 Nenhum
 Código do Veículo
 Número da O.S.
 Número do Contato de Peças

Questões

Filtrar...

Ordem	Código	Descrição	G...	Grá...	G...	C...
-------	--------	-----------	------	--------	------	------

Uma vez salvo, é hora de inserir as questões que fazem parte do questionário clicando em "Ações" e depois em "Inserir":

Código
2

Descrição
QUESTIONARIO TESTE

Visualização de Pesquisas no EIS

Mostrar no EIS

Origem
 Oficina
 Peças
 Veículos

Fechar contato após responder um questionário na tela de Agenda do Vendedor
 Atualizar automaticamente no Número da O.S. ao entrar no questionário
 Ativo

Campo Obrigatório ao Responder o Questionário
 Nenhum
 Código do Veículo
 Número da O.S.
 Número do Contato de Peças

Questões

Filtrar...

- + Inserir
- ↑ Ordenar
- ✎ Editar
- 🗑 Excluir

Ordem	Código	Descrição	G...	Grá...	G...	C...
-------	--------	-----------	------	--------	------	------

Será exibida a tela abaixo para a escolha das questões, clique na lupa e depois escolha a questão:

Manutenção Questão

Código

Campo obrigatório!

Grupo

Gera gráfico no EIS?

Gera gráfico por vendedor?

Questão para definir satisfação do cliente

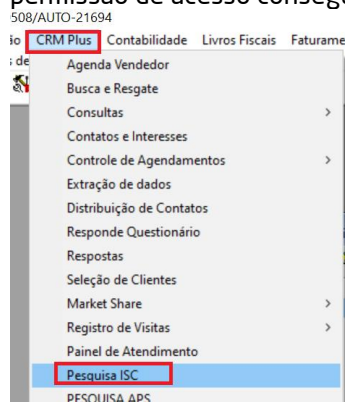
Selecione um Registro

Filtrar...

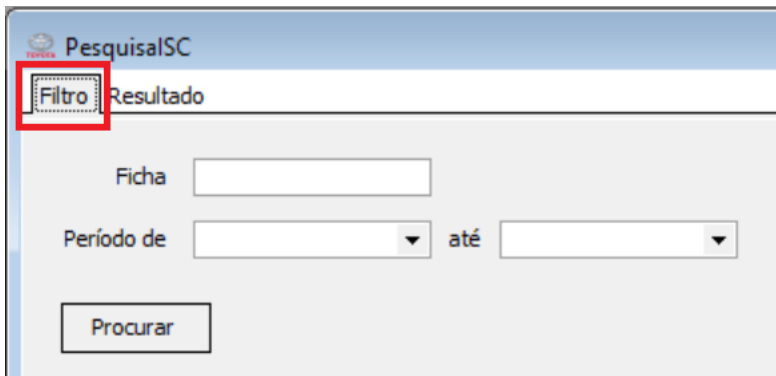
Questão	Descrição	Tipo Questão
0	O(A) SR(A) FOI PRONTAMENTE ATENDIDO(A) QUANDO CHEGOU NA CONCESSIONÁRIA?	ESCOLHA ÚNICA
1	O(A) VENDEDOR(A) LHE TRATOU DE MANEIRA CORDIAL E PROFISSIONAL?	ESCOLHA ÚNICA
2	SEU VEÍCULO FOI ENTREGUE NA DATA E HORA PROMETIDA?	ESCOLHA ÚNICA
3	O VEÍCULO ESTAVA EM PERFEITAS CONDIÇÕES NO MOMENTO DA ENTREGA?	ESCOLHA ÚNICA
4	NO MOMENTO DA ENTREGA A EQUIPE DE PÓS-VENDA FOI APRESENTADA?	ESCOLHA ÚNICA
5	EM UMA ESCALA DE 1 A 10, COMO O SR(A) CLASSIFICARIA SUA SATISFAÇÃO GERAL QUANTO À SUA EXPERIÊNCIA DE COMPRA EM NOSSA CONCESSIONÁRIA?	ESCOLHA ÚNICA

5.2 Realizando a Pesquisa ISC

As pesquisas ISC são geradas logo após o passo de entrega ter sido realizado e ficam disponíveis no modulo CRM PLUS - Pesquisa ISC. As pesquisas não ficam na agenda dos vendedores e somente os usuários que tiverem permissão de acesso conseguirão realizar a pesquisa.



Serão exibidas todas as pesquisas a serem realizadas, porém é possível clicar na aba "Filtro" e selecionar uma ficha em específico.



Note que além das informações referentes à data em que o veículo foi entregue, horário e modelo, também é possível verificar quantas tentativas de contato foi realizada a pesquisa ISC na coluna "Tentativas" e verificar qual a data limite de realização da pesquisa (7 dias após a entrega).

Ficha	Tentativa	NomeCliente	Entrega em	Data Limite	Modelo
100057	0	IVONE EMBRIZI WATZEL	19/08/2022 18:02:12	26/08/2022 18:02:12	COROLLA CROSS XRE 2.0 21/22
67960	1		12/06/2021 11:42:14	21/06/2021 11:42:14	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22
66269	2		08/06/2021 17:30:23	15/06/2021 17:30:23	COROLLA CROSS XRX 1.8 HV 21/22
67941	2		07/06/2021 10:09:12	14/06/2021 10:09:12	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22
67820	2		04/06/2021 15:51:48	11/06/2021 15:51:48	YARIS HB XL PLUS CON AT 21/22
100074	0	IVONE EMBRIZI WATZEL	03/10/2022 10:45:12	10/10/2022 10:45:12	YARIS HB XL AT LIVE 21/22
100043	0	IVONE EMBRIZI WATZEL	03/10/2022 10:45:12	10/10/2022 10:45:12	COROLLA CROSS XRX 1.8 HV 21/22
100026	1	IVONE EMBRIZI WATZEL	01/06/2022 15:21:07	08/06/2022 15:21:07	COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22

Clicando sobre o registro escolhido será aberto o questionário:

Responde Questionário

Cliente
 Código: 1646269 | Nome: IVONE EMBRIZI WATZEL | Telefone: 11-991180306 | Celular: 11-991180306 | Respondeu

Proprietário
 Código: 1646269 | Nome: IVONE EMBRIZI WATZEL | Telefone: 11-991180306 | Celular: 11-991180306 | Respondeu

Questionário E-mail: ivone.watzel@linx.com.br
 Código: 1 | Descrição: PESQUISA ISC

Nro. de O.S.: [] | Placa: [] | Modelo do Veículo: COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22 | Categoria da O.S.: []
 Veículo: BVN00239 | Contato Peça: [] | Departamento: VN-VEICULOS NOVOS | Conductor: TARPAN COMERCIO DE VEICULOS E PECAI
 Consultor/Vendedor: 41 | FLAVIO LEITE DA SILVA - LINX | Entregue em 01/06/2022 15:21:07 por FLAVIO LEITE

Data / Hora: 08/10/2022 13:35:09 | Contato: IVONE | Problemas para contactar cliente []

BOA TARDE, MEU NOME É ADMINISTRADOR DO SISTEMA, SOU DO DEPARTAMENTO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE DA LINX E GOSTARIA DE UTILIZAR ALGUNS MINUTOS DA SUA ATENÇÃO.

1 - O(A) SR(A) FOI PRONTAMENTE ATENDIDO(A) QUANDO CHEGOU NA CONCESSIONÁRIA?
 SIM
 NÃO

2 - O(A) VENDEDOR(A) LHE TRATOU DE MANEIRA CORDIAL E PROFISSIONAL?
 SIM
 NÃO

A primeira área contém os dados do cliente e informações sobre o veículo e consultor. Logo abaixo está a data em que o contato foi realizado, por default traz a data atual, depois o contato (pessoa com quem foi realizado o contato, no botão + é possível inserir um novo):

Cadastro de Pessoas de Contato

Ordem	N.º	Nome	Departamento
Pressione aqui para definir um filtro			
1	11	IVONE 2	

Número Nome Contato

Cargo

Departamento

E_Mail

DDD - Telefone - Ramal

DDD - Celular Data de Nascimento

Nível de decisão Time

Hobby

Sexo Masculino Feminino Excluído (429)

E ao lado, caso esteja com dificuldade em entrar em contato com o cliente nos telefones existentes, clique em "Problemas para contactar o cliente, será aberta a janela onde deverá ser informado o motivo da dificuldade de contato e o comentário.

Resposta Questionário

Cliente
Código: 1646269 Nome: IVONE EMBRIZI WATZEL Telefone: 11-991180306 Celular: 11-991180306 Respondeu

Proprietário
Código: 1646269 Nome: IVONE EMBRIZI WATZEL Telefone: 11-991180306 Celular: 11-991180306 Respondeu

Questionário E-mail: ivone.watzel@linx.com.br

Código: 1 Descrição: PESQUISA ISC

Nro. da O.S.: [] Placa: [] Modelo do Veículo: COROLLA GLI 2.0L FFV CVT 21/22 Categoria da O.S.: []

Veículo: BVA00239 Contato Pago: [] Departamento: [] Conducitor: TARPAN COMERCIO DE VEICULOS E PECA

Consultor/Vendedor: 41 FLAVIO LEITE DA SILVA - LINX Entregue em 01/06/2022 15:21:07 por FLAVIO LEITE

Data/Hora: 02/10/2022 Contato: []

BOA TARDE, MEU NOME É ADMINISTRADOR DO SISTEMA, SOU DO DEPARTAMENTO DE ATENDIMENTO AO CLIENTE DA LINX E GOSTARIA DE UTILIZAR ALGUNS MINUTOS DA SUA ATENÇÃO.

Contato não realizado

Impossível contactar cliente - Ficha nº 100026

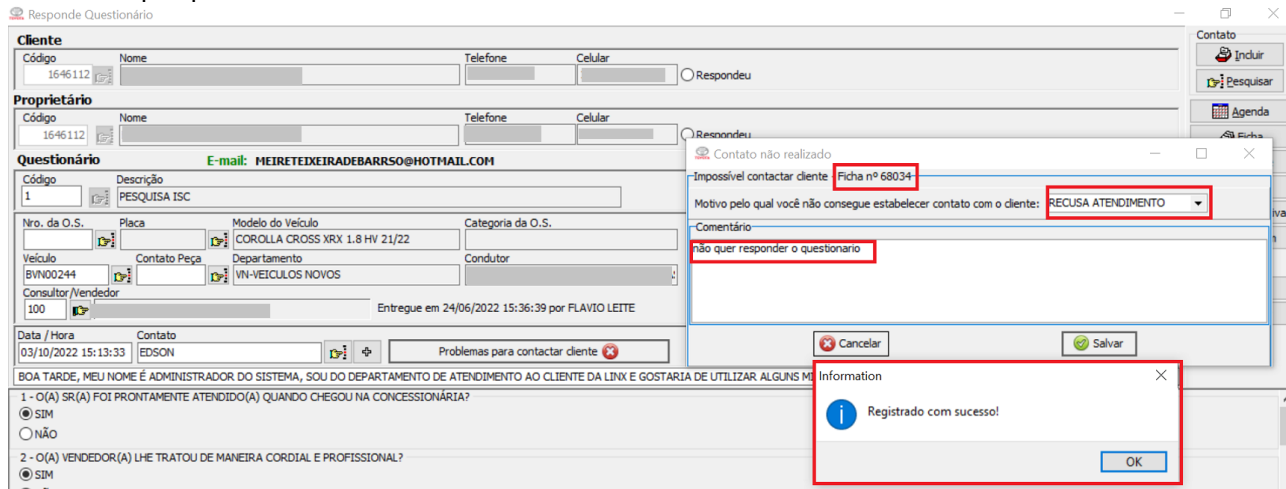
Motivo pelo qual você não consegue estabelecer contato com o cliente:

Comentário:

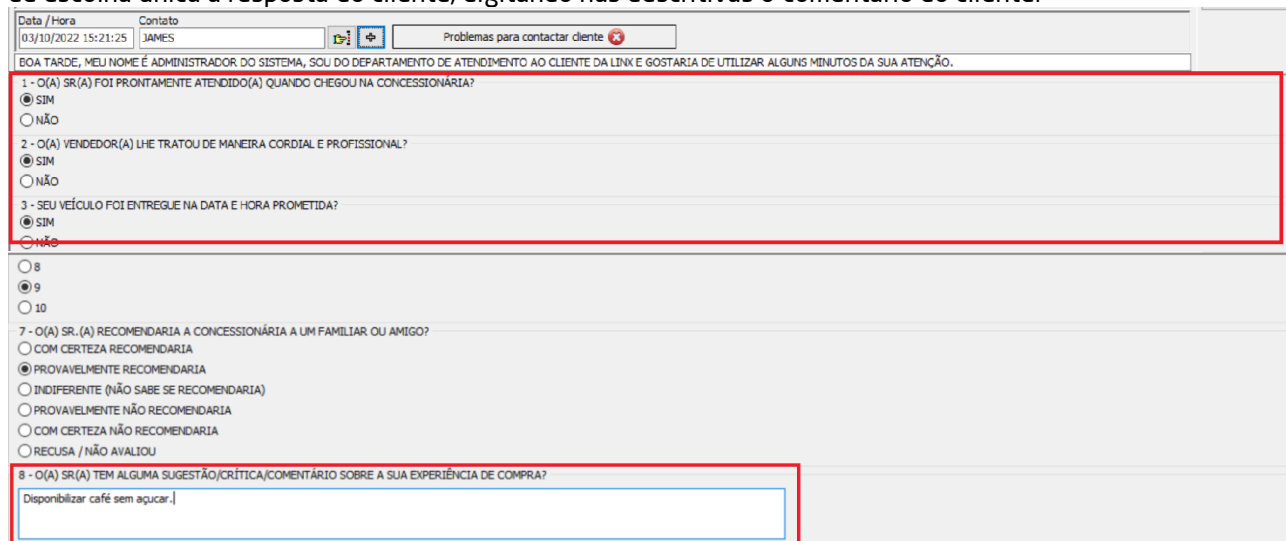
Information Registrado com sucesso!

Se o motivo informado for “Não Atende”, “Ocupado” ou “Secretária Eletrônica”, após o terceiro registro de dificuldade, a ficha será retirada da pesquisa ISC.

Se o motivo informado for “Recusa de atendimento”, “Não Existe” ou “Número Errado”, ao salvar, a ficha será retirada da pesquisa ISC.



Uma vez realizado o contato com o cliente, deverá seguir o roteiro das perguntas, selecionando nas perguntas de escolha única a resposta do cliente, digitando nas descritivas o comentário do cliente.



Respondidas todas as questões, clicar em Gravar e a ficha será retirada da pesquisa.

5.3 Relatório de Qualidade de Entrega Toyota – Pesquisa ISC

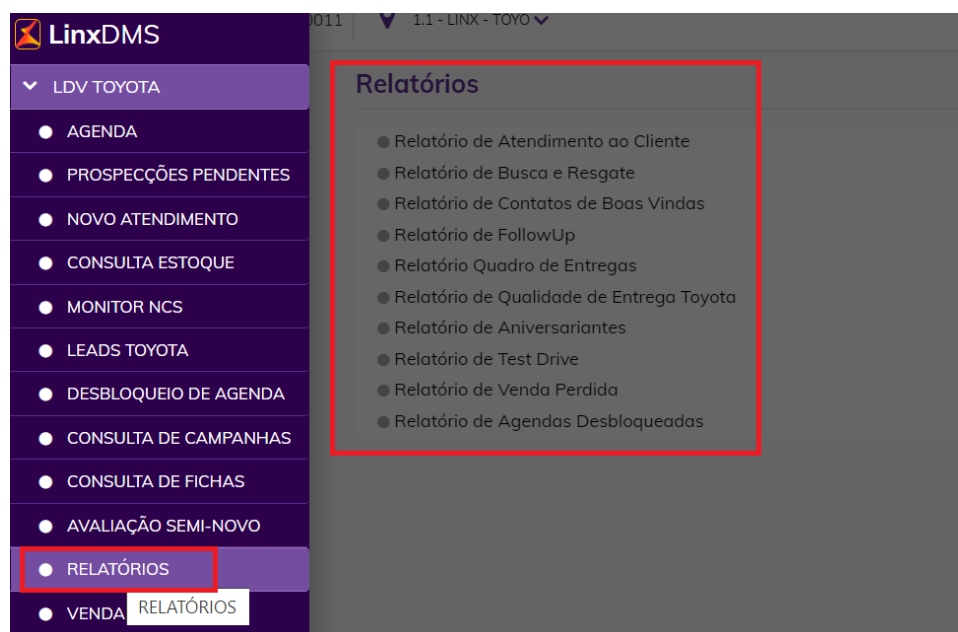
No relatório de qualidade de entrega Toyota estão todos os dados referentes à pesquisa ISC. O relatório é gerado em Excel contendo todas as informações da pesquisa. Abaixo seque os parâmetros para geração arquivo. Acessando o LDV na barra lateral escolher Relatórios e em seguida a opção Relatório de Qualidade de Entrega Toyota. Aplicar os filtros abaixo:

- Filial = Todas ou escolher a específica
- Família = Todas ou pode escolher uma em específico
- Consultor = Todos ou pode escolher um em específico
- Fichas = Pesquisado
- Interesse = Novos

Período = Informar período a ser analisado.
Exportar para o Excel e filtrar as colunas conforme necessário.

6. Relatórios.

A emissão de relatórios é feita por meio do LDV. Para tanto basta o consultor de vendas escolher no menu lateral esquerdo a opção Relatórios para obter a relação de relatórios disponíveis para o perfil. Cada qual com um tipo de seleção e filtros distintos entre si. Todos os relatórios deste menu têm a função de exportar para o Excel.



Citaremos aqui os relatórios solicitados em auditoria Toyota e como realizar os filtros. Conforme dito anteriormente todos os relatórios gerados são exportados para o Excel com inúmeras informações para que o usuário possa realizar filtros mesclando as informações que ele necessita.

Relatório de Atendimento de Clientes: Atendimento por Lead Digital

Filtros:

Informar a filial ou selecionar todas

Ocorrência: Abertura da Ficha

Família: Todas

Interesse: Todos

Período: Informar o período a ser analisado e clicar em Exportar para Excel.

No arquivo de Excel gerado realizar os filtros de coluna conforme abaixo:

Ocorrência: Abertura de ficha

Interesse: Novos

Tipo de abertura: Lead Digital

Relatório de Atendimento de Clientes: Pré-Qualificação

Filtros:

Informar a filial ou selecionar todas

Ocorrência: Abertura da Ficha

Família: Todas

Interesse: Todos

Período: Informar o período a ser analisado e clicar em Exportar para Excel.

No arquivo de Excel gerado realizar os filtros de coluna conforme abaixo:

Ocorrência: Abertura de ficha

Interesse: Novos

Tipo de abertura: Lead Digital, E-mail, Telefone, T-Dos e Mídias

Situação Atual: Prospect

Primeira Passagem: coluna vazia

Relatório de Atendimento de Clientes: Atendimento por PR+

Filtros:

Informar a filial ou selecionar todas

Ocorrência: Abertura da Ficha

Família: Todas

Interesse: Todos

Período: Informar o período a ser analisado e clicar em Exportar para Excel.

No arquivo de Excel gerado realizar os filtros de coluna conforme abaixo:

Ocorrência: Abertura de ficha

Interesse: Novos

Mídia = PR

Sub Mídia = +

Relatório de Test Drive: Test-Drive Realizado

Filial = Todas ou escolher a específica

Família = Todas ou pode escolher uma em específico

Interesse = Novos

Período = Informar período a ser analisado.

Ocorrência = Test-Drive Realizado

Tipo de Detalhamento = Consultor/Família

Relatório de Test Drive

Filiais: 1.1

Família: TODAS

Ocorrência: TEST DRIVE REALIZADO

Tipo de Detalhamento: CONSULTOR/FAMILIA

Interesse: TODOS

Período: 01-08-2022 até 22-08-2022

	Nome	Recepção/Fichas	Recepção/Passag	Recepção/Realizado	Recepção/Faturadas/
+	1.1 - LINX	1	1	1(100,00%)	0(0,00%)
+	CARLOS MARCELO M...	1	1	1(100,00%)	0(0,00%)
+	COROLLA	1	1	1(100,00%)	0(0,00%)

Serão apresentados em tela os dados, ao clicar no + serão detalhados esses dados e para verificar as fichas basta clicar sobre a quantidade apresentada na coluna Recepção. Feito isso serão detalhadas as fichas.

Clicando no botão exportar, você terá a planilha com todas as informações.

Detalhes Relatório de Test Drive

Ficha	Dt. Ab...	Dt. 1ª Pass.	Dt. TDV	Dt. Fat.	Tipo Contato	Família
66612	04/03/2021	08/03/2021		10/03/2021	TELEFONEMA RECEBIDO	YARIS HATCH
66209	08/02/2021	03/03/2021		10/03/2021	SHOWROOM	COROLLA
66198	05/02/2021	03/03/2021		10/03/2021	SHOWROOM	COROLLA
66172	03/02/2021	03/03/2021		11/03/2021	SHOWROOM	COROLLA
66237	09/02/2021	03/03/2021		12/03/2021	SHOWROOM	COROLLA

7. Parâmetros do Workflow – Revalidação e Busca/Resgate

Para o processo de Busca e Resgate e Revalidação é necessário que estejam cadastrados os parâmetros do Workflow conforme abaixo:

Acessar o Fábrica Toyota - CRM - Parâmetros Workflow e será aberta a tela onde, por família, deverão ser parametrizados os dias para cada situação.

Descrição dos parâmetros:

* Prospect (Showroom) para hot (1): Período no qual, após o primeiro contato do tipo Show Room, a ficha deve ter uma negociação completa (valor negociado e valor pago preenchidos) e um modelo informado, caso não tenha passado pelo processo de recuperação.

* Prospect (Showroom) para hot (2): Período no qual a ficha deve ter uma negociação completa (valor negociado e valor pago preenchidos) e um modelo informado, caso já tenha passado pelo processo de recuperação ao menos uma vez.

* Hot para Pedido: Período no qual a ficha deve ter um pedido criado, após ter uma negociação completa (valor negociado e valor pago preenchidos) e um modelo informado.

* Realização da pesquisa de busca e resgate: Prazo para realização da pesquisa de busca e resgate.

O tempo é medido em horas úteis (das 08:00h às 18:00h) de todos os dias, inclusive sábados, domingos e feriados.

8. Fila de Espera – Informações Importantes

A fila de espera está diretamente ligada ao consumo do Plano Mensal.

Para que seja possível realizar o vínculo de um veículo que está no plano mensal com um firm order da fila é necessário que ambos possuam a mesma configuração: código de modelo + cor externa + cor interna e não estar reservado. Caso contrário o vínculo não será realizado.

Para consultar a fila de espera o usuário deverá acessar o Linx DMS Toyota - Veículos - Consultas e Relatórios - Fila de Espera:

A consulta poderá ser realizada por cliente, ou consultor, ou família, ou pela combinação de modelo+cor externa+cor interna:

Linx DMS Toyota - [Fila de Espera]

Configuração CRM Plus Contabilidade Livros Fiscais Faturamento Financeiro Oficina Peças Veículos Relatórios Fábrica Toyota Controle Patrimonial Controle de Materiais de Consumo

Gestão de Materiais de Consumo Janela Ajuda

Linx DMS | BUSCA MENU SISTEMA

Limite em dias para validação da fila de espera para COROLLA
1ª Validação - 30 dias Revalidações - 30 dias

Filtro Resultado

Sem Reserva Com Reversa Sem Chassi Com Reserva Com Chassi Confirmado

Arraste o título de uma coluna aqui para agrupar por essa coluna

Status	Pedido	Proposta	Seq.	Jva	Se	Ficha	Cliente	Modelo	Cor Externa	Vendedor	Confirmação	Revalidação	Cancelamento
	1740	13449	1	0	0	66156	Dados inibidos para montagem do manual	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	BRANCO LUNAR (089)				
	3320	14027	9	0	0	66715		COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	PRATA SUPERNOVA (1E7)	Dados inibidos para montagem do manual			
	2905	14003	6	0	0	68107		COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	PRETO ECLIPSE (209)				
	1665	13815	4	0	0	67368		COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	BRANCO POLAR (040)				

Total de Registros: 4

Confirma Lista

13/09/2022 Usuário: FLAVIO.LINX 112712 V 5.07 b - 5.07 p Empresa/Revenda [1.1] - LINX

1 - Status da proposta	8 - Descrição do modelo do veículo
2 - Número do pedido atrelado à proposta. O pedido é um controle interno do sistema, porém é sobre ele que é realizada toda a integração do plano mensal.	9 - Descrição da cor externa do veículo. Alguns dealers para facilitar inseriram na descrição o código da cor conforme exemplo acima
3 - Número da proposta	10 - Nome do vendedor
4 - Controle sequencial da fila de espera	
5 - Nova sequência: utilizado para quando é realizada a alteração da sequência na fila de espera. Inserir a nova sequência para a proposta e depois clicar em "Confirmar Lista"	11 - Confirmação do Chassi. *
6 - Número da ficha onde está a proposta	12 - Revalidação do Firm Order**
7 - Nome do cliente	13 - Cancelamento do Firm Order***

*' Na confirmação do chassi ao clicar sobre será exibida a tela abaixo com todos os dados do firm order e chassi que será atrelado.

Confirmação de Chassi

Ficha: 66156 Pedido: 1740, emitido em 28/04/2021, na Empresa/Revenda [1.1] - LINX

Comprador:

Veículo:
 Modelo: COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22
 Cor Interna: PRETO (LA20) Cor Externa: BRANCO LUNAR (089)

Chassi para Confirmação:

Consultor	Chassi	Situação	Em estoque há	Fatura TdB	Confirmar
		EM TRÂNSITO	31/05/2021		

Carregar chassis similares

Clicando novamente sobre o

Confirmação de Chassi

Confirma Chassi ?

O usuário também pode optar em visualizar chassis similares para possivelmente realizar uma troca, porém esse procedimento só é possível se houver um outro chassi com as mesmas características de modelo+cor externa+cor interna e o pedido não estiver encerrado. Um alerta será dado neste sentido:

Warning

Não foi encontrado nenhum chassis similar
O veículo precisa atender estes requisitos para ser considerado similar:

Modelo: [10956]
 Cor: [089]
 Cor Interna: [LA20]
 Situação: Em Estoque
 O chassis não pode estar confirmado
 A situação do pedido não deve estar encerrada
 O veículo não pode estar vinculado a alguma proposta

OK

Após realizar a confirmação o status é alterado e na coluna de confirmação também o ícone muda, caso queira desfazer a confirmação basta clicar sobre e realizar o procedimento.

Limite em dias para validação da fila de espera para COROLLA
1ª Validação - 30 dias Revalidações - 30 dias

Filtro Resultado

Sem Reserva
 Com Reversa Sem Chassi
 Com Reserva Com Chassi
 Confirmado

Arraste o título de uma coluna aqui para agrupar por essa coluna

Status	Pedido	Proposta	Seq.	Nova Seq.	Ficha	Cliente	Modelo	Cor Externa	Vendedor	Confirmação	Revalidação	Cancelamen
	1740	13449	1	0	66156	MARIA DE JESUS SILVEIRA TORRES	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	BRANCO LUNAR (089)	CARLOS MARCELO MATTANA			
	1665	13815	4	0	67368	ARISTIDES DOLZAN	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	BRANCO POLAR (040)	FERNANDO SOLIZA PAULINO			
	3320	14027	9	0	66715	HELIO ROSA	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	PRATA SUPERNOVA (1E7)	DENISE KELIN COELHO			
	2905	14003	6	0	68107	REJANE COSTA FIRPO PASSETTI	COROLLA XEI 2.0L FFV CVT 21/22	PRETO ECLIPSE (209)	DIEGO ANDERSON GALLASSINI			

** Para realizar a revalidação do firm order é necessário clicar sobre e então será exibida a tela abaixo onde é necessário informar o motivo da revalidação e confirmar.

Revalidação ✕

- Cliente Aguarda Modelo / Cor Específico
- Momento Financeiro Inadequado
- Cliente Aguarda Troca de Ano Modelo
- Cliente Alterou Modelo/Cor**
- Outro/Especificar

Sim
 Não

*** Na coluna de cancelamento, ao clicar sobre o ícone o firm order será retirado da fila de espera, porém isso não cancela a proposta. Será necessário acessar a ficha pelo LDV e realizar o cancelamento da proposta lá, para que o evento de cancelamento dela seja gerado e transmitido para a Toyota.

