

[Dealer Qualification] | Como gerar dados de motivos de não venda de veículos no Resumo Geral

Assunto

Como gerar dados de motivos de não venda de veículos no Resumo Geral.

Produto	BRAVOS
Menu	Fluxo de Atendimento > aba Dealer Qualification > sub aba Resumo Geral > aba Resultado > Resumo > seção Motivo de não venda
Data	04/05/2018
Autor	Usuário desconhecido (karel.miranda)
Área	Suporte DMS

Finalidade

Esta página tem por finalidade demonstrar o passo a passo para gerar dados de Motivo de não venda na aba Resumo do Resumo Geral.

Abrangência

Esta página é destinada às concessionárias que utilizam o sistema Bravos e que possuem dúvidas sobre como gerar dados de Motivos de não venda na aba Resumo do Resumo Geral.

Procedimentos

Para que seja incluído Motivos de não venda de veículos no Resumo Geral é necessário realizar os seguintes passos dispostos abaixo.

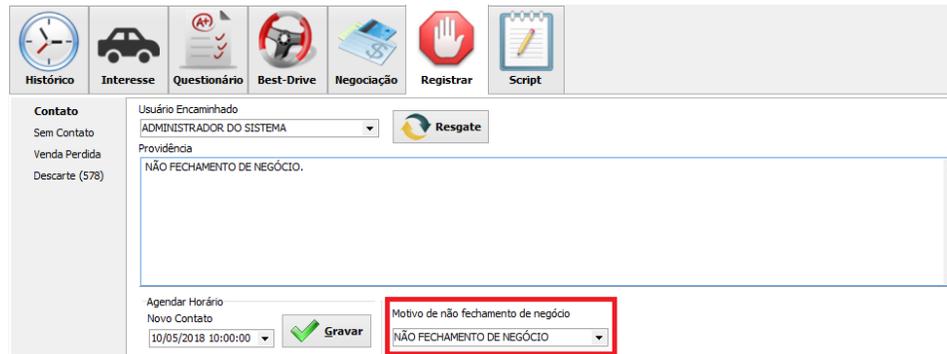
1. Acessar o **Fluxo de Atendimento Avançado** > aba **Agenda** e clicar em **Registrar Atendimento**;



2. Selecionar uma Forma de Contato e clicar em **OK**;



3. Acessar a aba **Registrar > Contato** e selecionar um **Motivo de não fechamento de negócio**.



✓ Cadastro de Motivo

Para que seja listado motivos de não fechamento de negócio é necessário primeiro cadastrar no menu **Configuração > Cadastros > Motivos** um motivo cujo Tipo do Motivo seja **Não fechamento de negócio**. Certifique-se de que este motivo esteja ativo, pois se estiver inativo o sistema não irá listar o motivo no Fluxo de Atendimento. Abaixo segue a imagem que ilustra o cadastro deste motivo:

The screenshot shows the 'Manutenção de Motivos' window. On the left, a table lists the reasons:

Código	Descrição	Tip
	NÃO%	%
29	NÃO FECHAMENTO DE NEGÓCIO	%

On the right, the form fields are:

- Código: 29
- Descrição: NÃO FECHAMENTO DE NEGÓCIO
- Tipo do Motivo: Não fechamento de negócio
- Obrigatório informar concorrente e dados do veículo na venda perdida do veículo:
- Obrigatório informar demais campos sobre o concorrente e informações adicionais na venda perdida do veículo:
- Identificação: [Dropdown menu]
- Dados Complementares (Opcional): [Text area]

At the bottom of the form, there is a 'Personalizar...' button and a set of navigation icons.

4. Informar uma data para **Novo Contato** e clicar em **Gravar**.

Historico Interesse Questionario Best-Drive Negociação Registrar Script

Contato

Sem Contato

Venda Perdida

Descarte (578)

Usuário Encaminhado

ADMINISTRADOR DO SISTEMA

Resgate

Providência

NÃO FECHAMENTO DE NEGÓCIO.

Agendar Horário

Novo Contato

10/05/2018 10:00:00

Gravar

Motivo de não fechamento de negócio

NÃO FECHAMENTO DE NEGÓCIO

5. Se todos os passos acima foram feitos, na aba **Dealer Qualification** > sub aba **Resumo Geral** > aba **Resultado** > **Resumo** > seção **Motivo de não venda**, irá aparecer os seguintes dados:

Motivo de não venda	Qtd. Atend.
NÃO FECHAMENTO DE NEGÓCIO	1

Validação

Para aparecer o motivo de não venda de veículos o sistema valida as seguintes informações:

Gliffy Macro Error

An error occurred while rendering this diagram. Please contact your administrator.

- **Name:** Motivo de não fechamento de negócio

Legendas

É indicado abaixo onde cada variável é encontrada no sistema Bravos.

Variável	Localização
Forma de Contato Atendimento de Veículos	Parâmetro informado no menu Veículos > Parâmetros > aba Geral > seção Contato > campo Forma Contato.
Forma Contato <input type="text" value="ATENDIMENTO VEICULOS"/>	