

vivo



e-Labore CRM

SADNEG CRM e TTS CRM



www.e-Labore.com

e-LABORE SADNEG CRM



- ✓ O módulo de CRM SADNEG, **S**istema para **A**dministração de **N**egócios, foi criado para atender as necessidades internas dos Agentes VIVO Empresas.
- ✓ Cumpre o papel de registrar e organizar o departamento comercial.
- ✓ As negociações podem ser acessadas, acompanhadas e gerenciadas por grupos de usuários, de acordo com as permissões de acesso de cada um.

- O sistema e-Labore Sadneg CRM importa as informações da planilha VIVO:



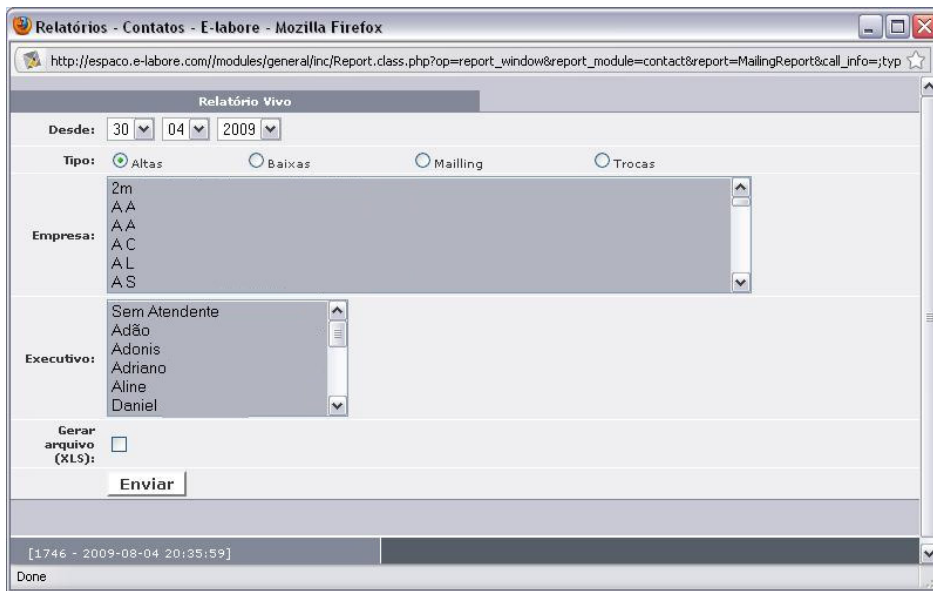
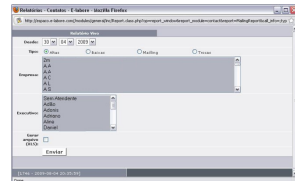
- No módulo Contatos é listada as informações atualizadas sobre os planos.

A tela faz referencia a Importação do arquivo enviado da VIVO para os agentes mensalmente.

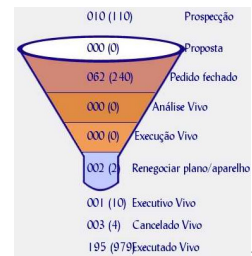
Neste arquivo estão as planilhas:

- **Altas:** Linhas novas inseridas no mês anterior
- **Trocas:** Trocas de aparelhos realizadas no mês anterior
- **Dados:** Pen Zap 3G inseridos no mês anterior
- **Baixas:** Linhas removidas no mês anterior
- **Mailing:** Linhas com direito a troca de aparelho

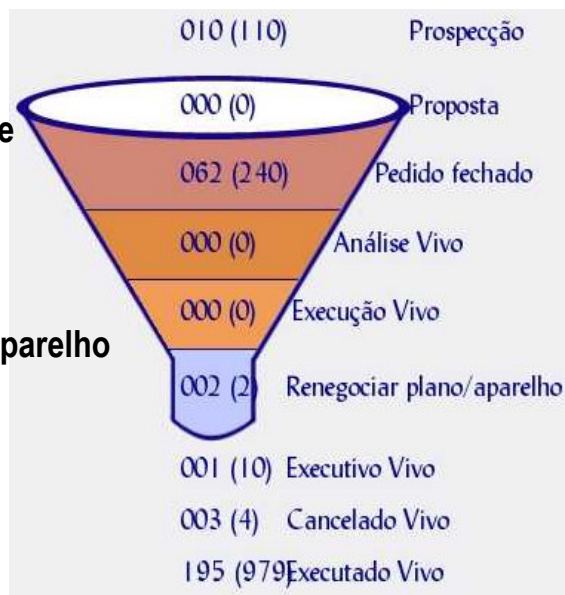
- Nesta tela é possível realizarmos um filtro e verificarmos quais linhas foram inseridas a partir de uma determinada data, por exemplo.
- As informações são consultas na base que foi importada pelo sistema.
- Caso seja necessário existe a possibilidade de gerarmos uma planilha Excel.



- O primeiro valor é referente a quantidade de negócios existentes no status.
- O segundo valor é referente a quantidade de linhas em cada status.
- Para montar este funil mapeamos a fluxo de trabalho atual da empresa e, na implantação do sistema realizamos melhorias.



- **Prospecção**
- **Proposta em análise**
- **Pedido fechado**
- **Análise VIVO**
- **Execução VIVO**
- **Renegociar plano/aparelho**
- **Executivo VIVO**
- **Cancelado VIVO**
- **Executado VIVO**



FUNIL VIVO EMPRESAS



- **Prospecção:** É o status que em que a empresa foi contatada mas não foi enviado a proposta.
- **Proposta em análise:** Segundo o procedimento, após identificar o interesse do cliente no status prospecção é enviada uma proposta (ppt).
- **Pedido fechado:** Este é o último status que o executivo (vendedor) interage com a negociação (status de transição), ele sinaliza no sistema que a negociação foi finalizada e insere uma planilha xls do Termo SMP e Termo de Adesão.
- **Análise VIVO:** Outro usuário que utiliza um perfil do Sadneg CRM que mostra somente as abas configuradas no sistema. É neste status que a empresa é cadastrada no sistema da VIVO, a negociação ganha o protocolo deste cadastro.
- **Execução VIVO:** Quando a VIVO inicia a execução do pedido, este é um status que o usuário responsável pelo cadastro coloca, mas é meramente para informar os envolvidos.
- **Renegociar plano/aparelho:** Quando a VIVO não dispõe da quantidade necessária de aparelhos para a negociação então esta volta para o executivo renegociar aparelhos.
- **Executivo VIVO:** Caso falte alguma informação a negociação volta para o executivo completar.
- **Cancelado VIVO:** Caso a VIVO não aceite o cliente (*motivos de cadastro geralmente*)
- **Executado VIVO:** Quando tudo foi cadastrado e a VIVO executou o pedido, anteriormente chamado de *Logística*, status os aparelhos serão entregues.

www.e-labore.com



11

Recursos básicos



- Login via **e-Labore**, com integração com Webmail e agenda
- O campo DATA é muito importante, baseado na data e no status do negócio o sistema é capaz de gerar avisos por e-mail
- O resumo do que foi tratado com o cliente só cresce, sempre que há um novo contato com o cliente deverá haver um novo registro no resumo.
- Se alguém digitar um CNPJ que já é atendido por outro usuário do Sadneg, gerar um aviso para o administrador e deixa cadastrar.
- **Lembrador** para agendar o próximo contato com o cliente
- O Lembrador é integrado com a agenda e manda e-mail avisando do compromisso
- Diversos relatórios possíveis no modelo “funil de vendas”

- ✓ O campo DATA é muito importante, baseado na data e no status do negócio o sistema deve ser capaz de gerar avisos por e-mail
- ✓ As regras de notificação serão livremente definidas pelo administrador e poderão ser vinculados ao tempo decorrido do início do processo, ao tempo decorrido do último contato ou ao tempo decorrido em relação ao status do negócio.



Descrição	Data Alteração	Criado por	ação
Comex-1	3/08/2004 11:04:32	Iedo Joner	detalhes Apagar
Contrato	4/08/2004 09:59:11	Iedo Joner	detalhes Apagar
Atualizar o Sadneg	15/10/2004 11:05:27	Iedo Joner	detalhes Apagar
Atualizar o Sadneg - Cotação	15/10/2004 11:06:45	Iedo Joner	detalhes Apagar
Atualizar o Sadneg - Protelado	19/10/2004 15:24:30	Iedo Joner	detalhes Apagar

e-Labore CRM

SADNEG CRM e TTS CRM: DESCRITIVO AMPLIADO



www.e-Labore.com



www.spps.com.br

(51) 3582.3666 - (41) 4062.8690

- Usuário final
- Gerente (pode ver informação de um grupo de usuários)
- Administrador
- Usuário Externo (acesso restrito a partes das informações)
- Usuário Extranet (só acessa relatórios pré-concebidos)
- Parceiro (acesso às informações da sua linha de produtos ou a somente um produto)

Relatórios:

- Montar o funil de cada usuário e por grupos
- Negócios por status e grupo de status
- Negócios por linha
- Negócios por valor
- Cruzamentos entre estes (linha x usuário x status...)
- Número de negócios de cada usuário e por grupos
- Quantidade de contatos por período
- Quantidade de contatos por negócio
- Montar o ciclo, baseado nas datas e na evolução do status por cliente, grupo de clientes, linha, usuário ou grupo de usuários.
- Usuário com base de dados de clientes para mail marketing

CRM Sadneg - Relatórios



Módulos Admin Configurações Ajuda daniel e-Labore

Funil

Veja graficamente a evolução dos negócios em sua empresa e da sua equipe comercial! As fases que serão apresentadas no funil podem ser livremente definidas pelo administrador do Sadneg CRM.

Ciclo de Vendas

Este relatório gerencial permite uma visão do desenvolvimento de um ou mais negócios. Ele apresenta o tempo decorrido em cada uma das etapas da negociação. É a ferramenta perfeita para a identificação das melhores práticas e de eventuais gargalos no processo atual.

Indicadores de Desempenho

De acordo com critérios definidos pelo administrador do Sadneg CRM, este gráfico apresenta o desempenho dos usuários. Pode-se atribuir valores diferenciados a cada uma das diversas fases da negociação.

Histórico

Relatório que permite verificar as últimas atualizações de um ou mais negócios, dependendo do nível de permissão do seu perfil de usuário.

Regras de Notificação

Relatório que permite verificar a quantidade de e-mails enviados pelas regras de notificação, além de mostrar para quem foi o e-mail.

Base de Marketing - Sadneg CRM

Aqui você pode selecionar e agrupar contatos, dentro da sua base de clientes, para a realização de uma ação de marketing voltada para um público específico. Este ambiente fornece informações para tele-marketing e e-mail marketing, dentro dos parâmetros que você definir.

Controle de Ações

Este relatório permite visualizar as tarefas agendadas para determinada data de um usuário, permitindo assim ao administrador agendar tarefas nos horários vagos.

Base de Marketing - Contatos

Relatório voltado para a área de marketing, possibilitando listar e agrupar contatos. Pode-se filtrar os resultados por Estado, Cidade e grupos, além de escolher os dados a serem mostrados.

[1705 - 2009-07-22 20:45:30] e-Mail (0)

SADNEG – TELA INICIAL



Módulos SadNeg SadNeg Admin Configurações Ajuda Iedo

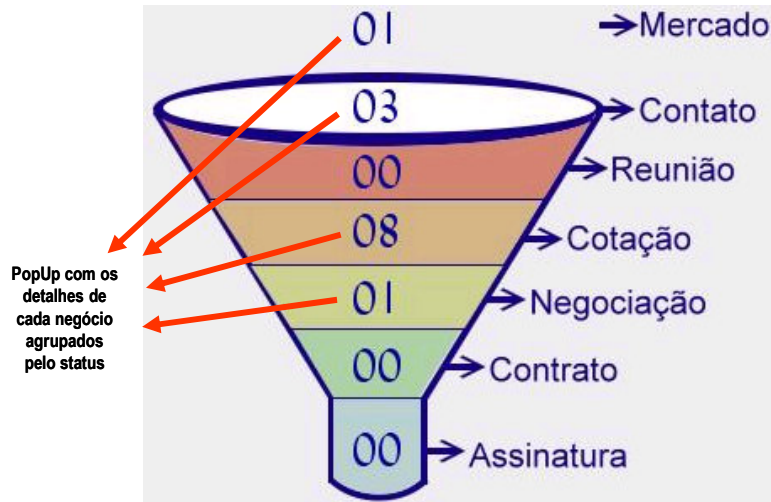
Tudo A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z Busca Rápida: pesquisar

Meus Registros Abertos			
Razão Social	Responsável	Linha de Negócio	ação
Grêmio Foot-ball Portoalegrense	Iedo Joner	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Máxima Logística E Assessoria Aduaneira Ltda	Iedo Joner	Comercio Exterior	detalhes Novo Resumo Editar
Forjas Taurus S/a	Iedo Joner	Comercio Exterior	detalhes Novo Resumo Editar
Grêmio Foot-ball Portoalegrense	Iedo Joner	Desenvolvimento	detalhes Novo Resumo Editar
Citroex Com. Importação E Exportação Ltda	Iedo Joner	Desenvolvimento	detalhes Novo Resumo Editar
Bayeux Com. Int. E Cons. Empr. Ltda	Iedo Joner	Outros	detalhes Novo Resumo Editar
Grêmio Foot-ball Portoalegrense	Iedo Joner	Outros	detalhes Novo Resumo Editar
Todos Registros Abertos Atendidos por outros Usuários			
Razão Social	Responsável	Linha de Negócio	ação
Conectt Marketing Interativo	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Inox-tech Servicenter Ltda (feital)	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Gvd Trading S.a.	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Lacerda E Lacerda Advogados Associados	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Feital Ltda	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Edmar Souza De Oliveira Ou Goiano-me	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Tempo Distribuidora De Veículos Ltda	Cláudio Abreu	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Plásticos Suzuki Ltda	Cláudio Abreu	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar
Krüger & Cia Ltda	Dennis Fernando	Comunicação de Dados	detalhes Novo Resumo Editar

Done Internet

As cores identificam o tipo de produto que está sendo negociado.

SADNEG CRM: O funil de vendas



O funil pode ser de um vendedor, de um grupo e ainda dividido por linha de negócio.

AGENDA / CALENDÁRIO



Módulos | Agenda | Configurações | Iedo

<< voltar | segunda-feira 18 Abr. 2005 | avançar >>

De	Até	descrição	Priv	Disp	Parc	Local	ação
08:00	08:30	Lembrete				Escritório : cobalto?	detalhes editar excluir
09:00	09:30						
10:00	10:30						
11:00	11:30						
12:00	12:30						
13:00	13:30						
14:00	14:30						
15:00	15:30						
15:30	17:00	Reunião Santa Catarina - E-Labore.				Fora do escritório	detalhes editar excluir
				Participantes :			
				Cláudio Abreu			
				Iedo Joner			

calendário de Iedo Joner

ver calendário de

<<< abril >>>

<<< 2005 >>>

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
13	29	30	31	1	2	3
14	4	5	6	7	8	9
15	11	12	13	14	15	16
16	18	19	20	21	22	23
17	25	26	27	28	29	30

Ir para data

Dia:

Mês:

Ano:

Ir para data

legenda

hoje

fim de semana

feriado

Legenda dos compromissos

Reunião

Compromisso

Formação

Descanso

Lembrete

Participantes

Pessoas que você pode convidar

- Denis Araújo
- Daniel Assis
- Elisandra Brodbeck
- Dilson A. Catoí
- Fabio Dotto
- Gustavo Finger

adicionar >>>

Participantes Selecionados

- Cláudio Abreu
- Iedo Joner

<<< remover

Se você quer propor uma reunião com varios participantes utilize "Ver Disponibilidades" para não conflitar horarios

Participantes Externos

Repetições

Repetir: nunca dias úteis diariamente semanalmente mensalmente anualmente

Data limite (inclusive): 20 04 2005 dia/mês/ano

Lembrete

Enviar por e-mail: jedo@spps.com.br 40 minutos antes Marcar para e-mail de celular

Enviar por e-mail: 999999999 2 horas antes Marcar para e-mail de celular

cancelar Criar

● O e-Labore foi desenvolvido em PHP Orientado a objetos e foi compilado na ferramenta ZEND.

● PC's de pequeno porte e/ou com Windows 98 podem rodar o e-Labore.

TECHWORLD FREE The rematch: Version 2 Linux v Windows an independent survey

Search: News Reviews Features Tech Dictionary You are not currently logged in. login register

Applications Knowledge [vNews](#)

11 May 2005

Oracle jumps on PHP bandwagon
New deal with Zend links scripting language with its databases.

By [Matthew Broersma, Techworld](#)

Oracle is the latest database vendor to put its weight behind the PHP scripting language for business, with a new tool that integrates PHP applications with its databases.

Oracle and PHP tool developer Zend Technologies have developed a PHP engine called Zend Core for Oracle. The tool, to be released for free in the summer, will integrate Oracle's databases and Zend's PHP environment.

PHP is an open-source scripting language used for developing Web applications. While it has been mainly used by Web developers in the past (the name originally meant Personal Home Page) the language is increasingly being used as a simpler alternative to languages such as Java for developing in-house applications. Other scripting languages gaining currency in the enterprise include Python, Perl and Ruby.

IBM formed a similar deal with Zend earlier this year for integrating PHP into IBM's corporate databases. Intel and SAP have also invested in Zend. Sun is testing integration of scripting languages into its open-source tool platform, NetBeans. Microsoft is adding support for Python in its .Net Common Language Runtime. Such developments tap into a growing need in the enterprise, but also address smaller companies, which often lack the in-house expertise to develop in Java, C++ or other heavy-duty languages.

Zend said more than 20 percent of its customers are already using Oracle. "A significant percentage of Zend's customers are creating applications using Oracle Database, demonstrating the suitability of PHP as the backbone of enterprise applications," said Zend president and CEO Doron Dorstel.

Oracle isn't planning an integrated development environment (IDE) for PHP to compare with its Java-based IDEs or Zend's products such as Zend Platform and Zend Studio, according to Oracle. However, it is planning to improve how PHP fits in with tools such as JDeveloper.

Zend and Oracle have launched a PHP Development Center on the Oracle Technology Network website and a JDeveloper 10 PHP extension. Zend's founders originally developed PHP, and the company's PHP products are deployed in more than 8,000 companies. PHP itself is used in more than 15 million websites, the company said.

Print friendly page

Microsoft
Find out how
CLICK here
Windows Server System

LOGOMARCA



A logomarca do E-Labore foi desenvolvida a partir dos seguintes conceitos:

- Ambiente de trabalho colaborativo
- Inteligência
- Eficiência
- Contemporaneidade
- Versatilidade

ELEMENTO GRÁFICO

O elemento gráfico trabalhado foi o Tangram. Trata-se de um jogo oriental com o qual, utilizando-se um número finito de peças, pode-se chegar a formas virtualmente infinitas.

A idéia foi criar um elo entre o jogo e o produto, por este ser modular e dirigido a trabalhos colaborativos, além da associação subjetiva entre a sabedoria oriental e a obtenção e gerenciamento de dados.

As peças representam os indivíduos que, ao trabalharem juntos, criam um ambiente totalmente novo partindo de um mesmo ponto inicial. O elemento gráfico também pode ser utilizado isoladamente em outras aplicações, como ícones e ilustrações.





LETTERING E CORES

Procuramos trabalhar com um tipo de letra cujo traçado é contemporâneo e limpo, proporcionando modernidade à marca.

Utilizamos três cores: azul petróleo, tons de cinza e amarelo ouro. O azul petróleo é a cor do lettering e foi utilizada por ser uma cor ao mesmo tempo sóbria e moderna. O cinza é uma cor neutra que se integra facilmente às mais diversas aplicações. O amarelo-ouro é quente e proporciona dinamismo à marca.



CONJUNTO

O objetivo é criar um conjunto harmônico e moderno que simbolize adequadamente o produto.

O Tangram foi levemente inclinado para dar movimento à marca.

O elemento amarelo em destaque também proporciona dinamismo. As cores cinza e azul-petróleo fornecem o componente de seriedade e credibilidade que a marca deve transmitir.

A marca também possui versões definidas para diversas possibilidades de aplicação.



vivo



e-Labore CRM

Plataforma de Colaboração



www.e-Labore.com



www.spps.com.br

(51) 3582.3666 - (41) 4062.8690