



mega
sistemas corporativos



mega
construção

Cartilha do **Cliente**

Apresentação.....	3
A quem se destina.....	3
Módulo Gestão Comercial.....	4
Descrição.....	4
Cadastros	4
Faixa de Valores.....	4
Aplicação	5
Faixa Percentual.....	6
Aplicação	8
Faixa Salarial.....	10
Aplicação	11
Grupos de Imobiliárias.....	12
Parâmetros	12
Cadastro de Grupos de Imobiliárias.....	13
Aplicação	15
Locais de Atendimento	16
Aplicação	16
Metragem Desejada.....	17
Aplicação	18
Mídia Utilizada.....	19
Aplicação	19
Motivo da Procura.....	20
Taxa para Cálculo Valor Presente.....	21
Aplicação	22
Textos	23
Aplicação	23
Tipos de Recebimento no Ato.....	24
Aplicação	25
Usuários Representantes.....	25
Aplicação	25
Visitas / Vendas / Reservas / Escrituras.....	26

Apresentação

Este documento tem como objetivo apresentar os processos padrões do sistema, conhecidos durante os treinamentos de Implantação.

Aqui você encontrará de forma detalhada todas as informações necessárias para auxiliá-lo em futuros cadastros após a implantação.

A quem se destina

Clientes Mega Construção.

Módulo Gestão Comercial



Gestão Comercial

Descrição

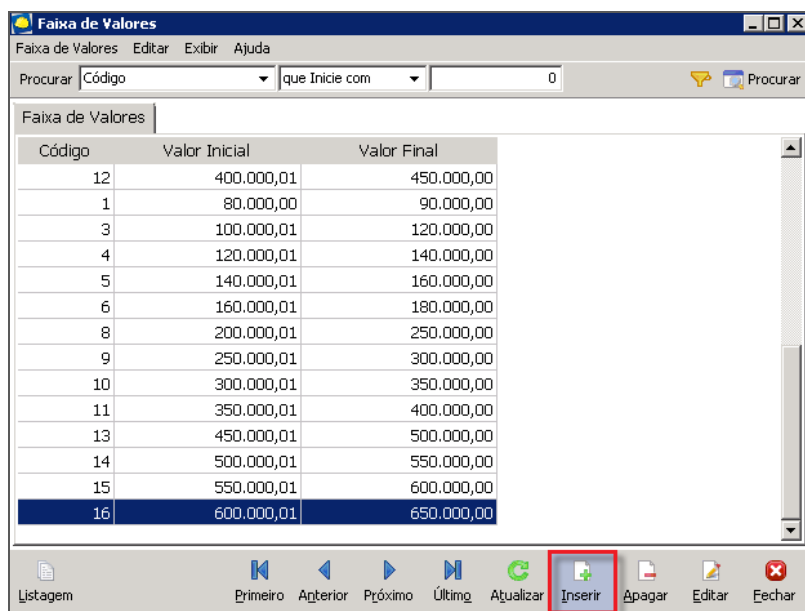
Este módulo permite gerenciar o setor comercial da empresa, seja para clientes ou possíveis clientes (prospects), possibilitando uma análise precisa de propostas e a visualização rápida da situação dos empreendimentos, aumentando a interatividade com os clientes e com corretores ou parceiros comerciais. Este módulo está integrado com os módulos Carteira de Recebíveis, Global e Financeiro.

Cadastros

Caminho: Construção >> Gestão Comercial >> Opções >> Cadastros

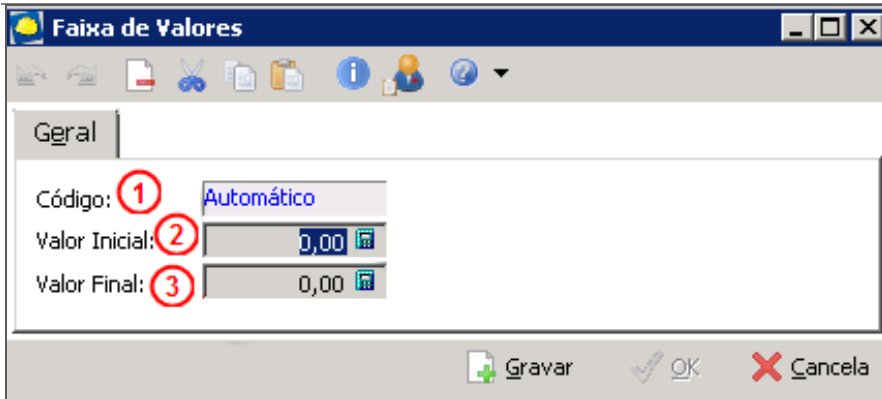
Faixa de Valores

O cadastro de **Faixa de Valores** é um item auxiliar do cadastro de Prospect. Será utilizado no momento de informar a faixa de valores do imóvel que o prospect deseja.



Faixa de Valores

Para incluir uma nova Faixa de Valores clique em **Inserir**.

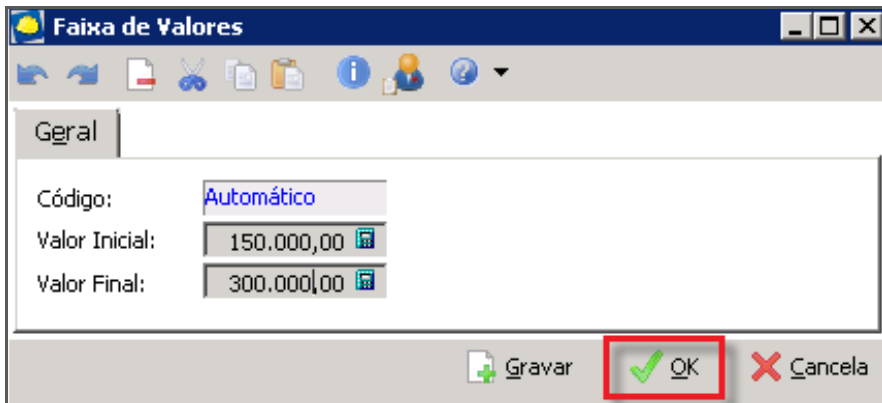


Faixa de Valores

Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;

Valor Inicial (2) – Informar o valor inicial da faixa de valores;

Valor Final (3) – Informar o valor final da faixa de valores.

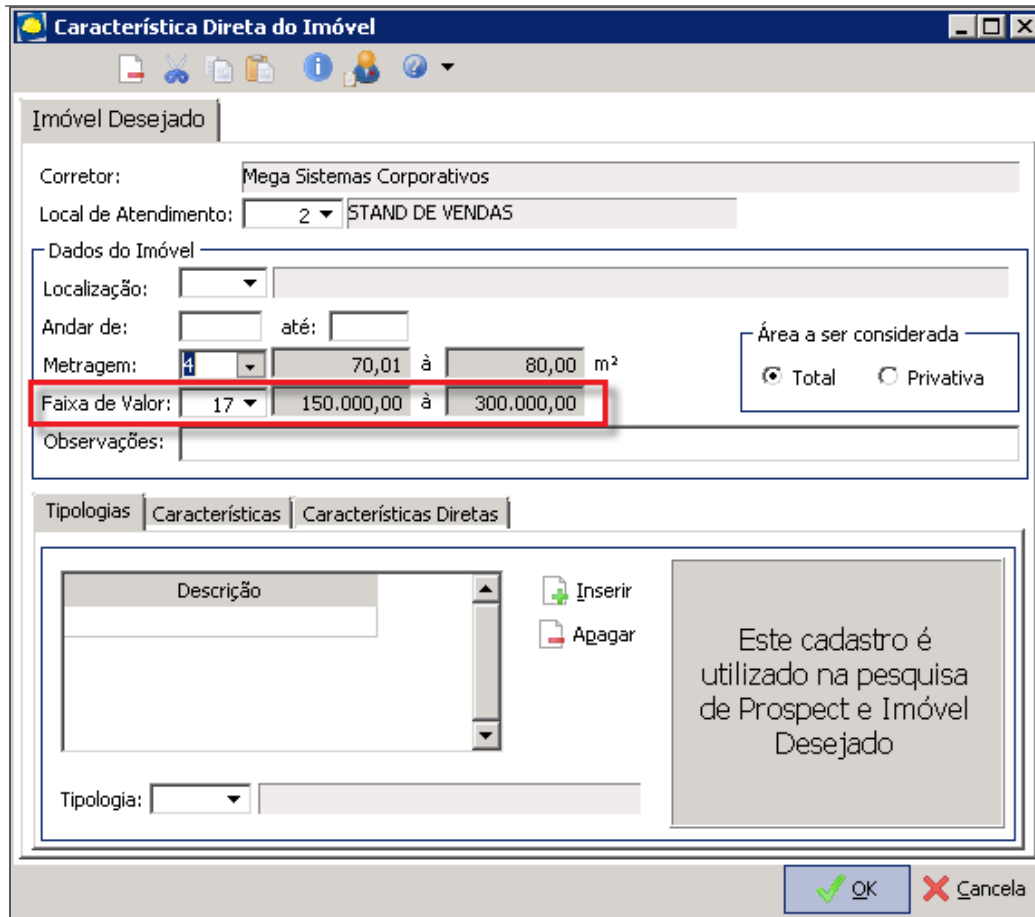


Faixa de Valores

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Aplicação

Após realizar o cadastro, o mesmo estará disponível para utilização na pesquisa de **"Imóvel Desejado do Prospect"**, para maiores detalhes verificar cartilha 4.0_COM_Prospect.



Característica Direta do Imóvel

Corretor: Mega Sistemas Corporativos

Local de Atendimento: 2 STAND DE VENDAS

Dados do Imóvel

Localização: []

Andar de: [] até: []

Metragem: 4 [] 70,01 à 80,00 m²

Faixa de Valor: 17 [] 150.000,00 à 300.000,00

Observações: []

Área a ser considerada
 Total Privativa

Tipologias | Características | Características Diretas

Descrição []

Inserir [] Apagar []

Este cadastro é utilizado na pesquisa de Prospect e Imóvel Desejado

Tipologia: []

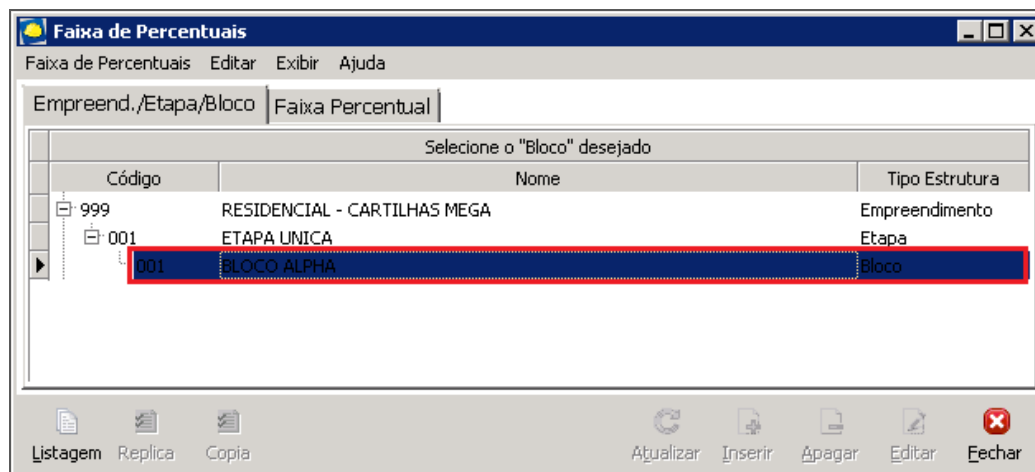
OK [] Cancela []

Característica Direta do Imóvel

Faixa Percentual

No cadastro de **Faixa Percentual**, define-se as faixas percentuais de ganho ou perda de premiação sobre a venda de acordo com as diferenças encontradas na análise de PV, estas faixas serão aplicadas às comissões do tipo "Prêmio". Para que seja identificada qual a premiação a ser aplicada na proposta, deverá ser criada uma faixa de perdas para que o sistema aplique ou não uma penalidade sobre o prêmio.

Por exemplo, se na comparação do fluxo da proposta com o fluxo da tabela houver uma perda de PV de determinado percentual, o sistema aplicará uma penalidade sobre o prêmio destacado na comissão, descontando um percentual da mesma.



Faixa de Percentuais

Faixa de Percentuais Editar Exibir Ajuda

Empreend./Etapa/Bloco | Faixa Percentual

Selecione o "Bloco" desejado

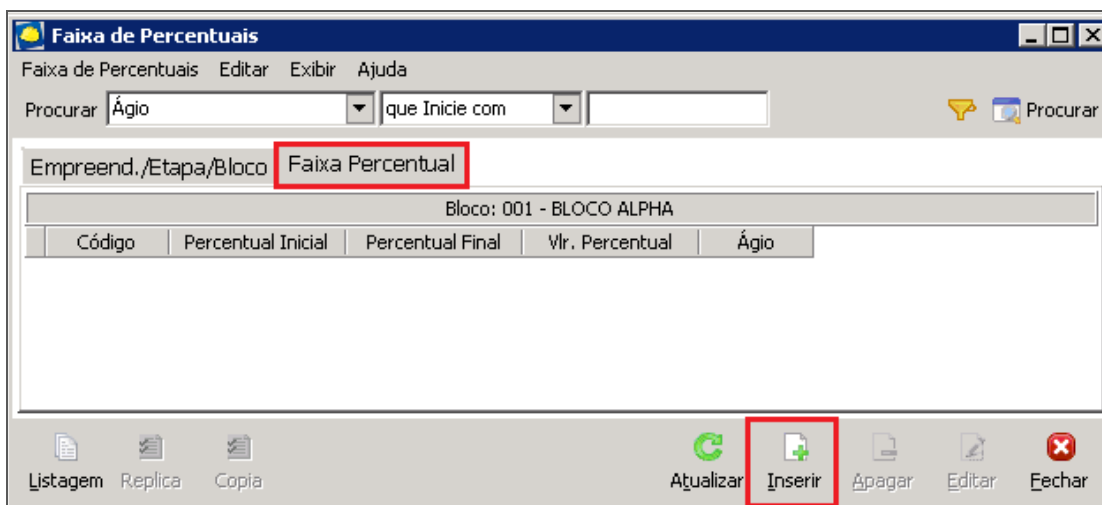
Código	Nome	Tipo Estrutura
999	RESIDENCIAL - CARTILHAS MEGA	Empreendimento
001	ETAPA UNICA	Etapa
001	BLOCO ALPHA	Bloco

Listagem [] Replica [] Copia []

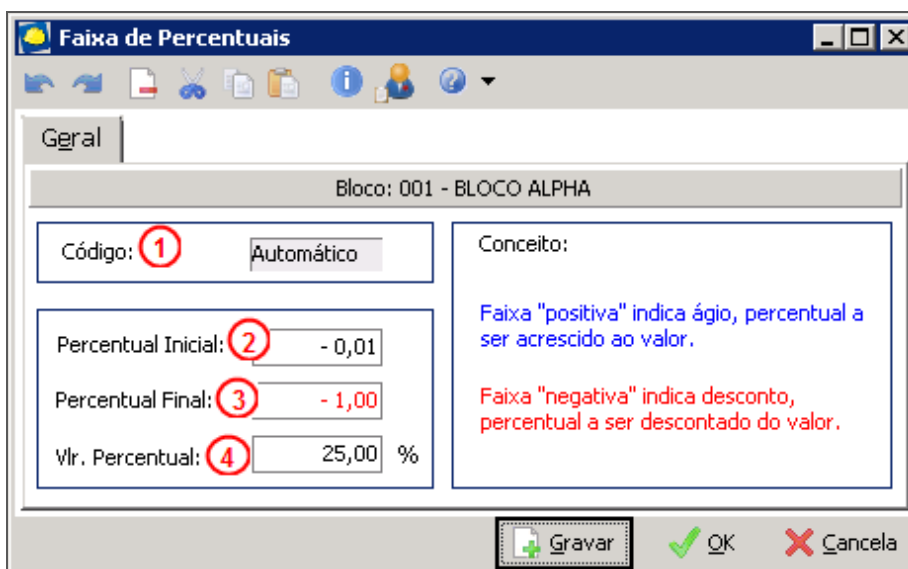
Atualizar [] Inserir [] Apagar [] Editar [] Fechar []

Faixa de Percentuais

Para adicionar uma nova faixa percentual, selecione o **Bloco** de um empreendimento, em seguida clique na aba **Faixa Percentual** e clique em **Inserir**.



Faixa de Percentuais



Faixa de Percentuais

Código (1) – Definido automaticamente pelo sistema;

Percentual Inicial (2) – Definir o percentual inicial da faixa PV, pode ser positivo ou negativo;

Percentual Final (3) – Informar o percentual final da faixa PV, pode ser positivo ou negativo;

Valor Percentual (4) - Informar qual o percentual de penalidade que deverá ser aplicado ao prêmio em caso de perda/deságio, ou a bonificação em caso de ganho/ágio na diferença de PV.

No cadastro acima podemos concluir que se a proposta apresentar entre 0,01% e 1,0% de perda no PV, será subtraído 25% do prêmio de venda.

Se as faixas forem iguais para todos os empreendimentos e para todos os blocos, basta clicar em **Replicar** e as faixas serão replicadas para os blocos selecionados.

Faixa de Percentuais

Faixa de Percentuais Editar Exibir Ajuda

Procurar que Inicie com

Empreend./Etapa/Bloco Faixa Percentual

Bloco: 001 - BLOCO ALPHA

Código	Percentual Inicial	Percentual Final	Vlr. Percentual	Ágio
23	-0,01	-1,00	25,00%	<input type="checkbox"/>
24	-1,01	-2,00	50,00%	<input type="checkbox"/>
25	-2,01	-3,00	75,00%	<input type="checkbox"/>
26	-3,01	-100,00	100,00%	<input type="checkbox"/>

Listagem Replica Copia Atualizar Inserir Apagar Editar Fechar

Faixa de Percentuais

Aplicação

No lançamento da proposta deverá ser utilizada a comissão que tenha o destaque do prêmio, conforme imagem abaixo:

Comissão Parcelas Recebidas no Ato Rateio SATI

Tipo da Comissão: 7 ... Comissão 3,2% + 2,0% Prêmio Limite antes: 0,00 Limite: 5,20

Arraste aqui o cabeçalho de uma coluna para agrupar

Comissionado	Nome	Tipo	Deduz Comissão	Comissão	Valor	Vlr. Mínimo	Prêmio
Corretor Prêmio	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	2,00000000	3.688,50		<input checked="" type="checkbox"/>
Corretor 1	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	3,20000000	5.901,60		<input type="checkbox"/>

Comissão

Ao lançar a proposta, o percentual/valor do prêmio ainda estará integral devido a análise do PV não estar contemplada.

Propostas

Empreendimento: RESIDENCIAL - CARTILHAS MEGA Etapa: ETAPA UNICA Sati: 0,00

Bloco: BLOCO ALPHA Unidade: 04

Informações Adicionais

Tab. Modelo: MARÇO_2014 Peso: 1,02778 Tab. Ativa: MARÇO_2014 Proposta: 184.425,00 Base Comissão: 184.425,00

Dt. Proposta: 10/04/2014 15:36:16 Dt. Entrega: 31/03/2017 Preço: 185.000,04

Comissão Parcelas Recebidas no Ato Rateio SATI

Tipo da Comissão: 7 ... Comissão 3,2% + 2,0% Prêmio Limite antes: 0,00 Limite: 5,20 Tipo de Pcto.: Percentual

Arraste aqui o cabeçalho de uma coluna para agrupar

Comissionado	Nome	Tipo	Deduz Comissão	Comissão	Valor	Vlr. Mínimo	Prêmio	Integra	Equipe
Corretor Prêmio	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	2,00000000	3.688,50		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	testes
Corretor 1	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	3,20000000	5.901,60		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	testes

Total Comissão a deduzir: 9.590,10 Soma total da Comissão: 9.590,10 Soma do Sati: 0,00

Em Estudo Reprovada Aprovada Liberada Parâmetros OK Cancela

Propostas

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros Gerais

Somente após salvar e editar a proposta, serão apresentados os valores líquidos, já com a penalidade na comissão calculada:

Caminho: Proposta completa >> Edição >> Comparativo

Propostas - Comparativo

Empreendimento: RESIDENCIAL - CARTILHAS MEGA | Etapa: ETAPA UNICA | Fluxo: Destravado

Bloco: BLOCO ALPHA | Unidade: 04

Tab. Modelo: MARÇO_2014 | Peso: 1,027778 | Tabela Ativa: MARÇO_2014 | Valor proposta: 184.425,00

Tab. Comparativa: MARÇO_2014... | Data Entrega: 31/03/2017 | Preço: 185.000,04 | Data Proposta: 10/04/2014

Análise Principal

PV Tabela:	131.256,63	PV m² Tabela:	1.312,57	Vlr. Fut. Tabela.:	182.239,37	Vlr. Fut. m² Tab.:	1.822,39
PV Proposta:	129.676,02	PV m² Proposta:	1.296,76	Vlr. Fut. Prop.:	183.157,89	Vlr. Fut. m² Prop.:	1.831,58
Diferença (%):	-1,20	Diferença (%):	-1,20	Diferença (%):	0,50	Diferença (%):	0,50

Custo m²: | Outros Custos (%): | Margem PV: 0,00 | Margem Nominal: 0,00 | Margem Futura: 0,00 | Margem Rent.: 0,00

Análise da Tabela de Preços

Mês	Dt. Venc.	Vlr. Nominal	Valor PV	% Ac...	Vlr. Futuro	Bloq.	% Emp.
0	09/03/2014	9.250,00	4.625,00	2,61	4.625,00		50,0000
1	09/04/2014	9.250,00	6.071,54	6,07	6.129,15		50,0000
2	20/05/2014	680,15	667,42	6,45	680,15		
3	20/06/2014	680,15	661,15	6,83	680,15		
4	20/07/2014	680,15	654,94	7,22	680,15		
5	20/08/2014	680,15	648,78	7,60	680,15		
6	20/09/2014	680,15	642,68	7,99	680,15		
7	20/10/2014	680,15	636,64	8,37	680,15		
8	20/11/2014	680,15	630,66	8,75	680,15		
9	20/12/2014	680,15	624,73	9,14	680,15		
9	31/12/2014	2.312,50	2.124,08	10,44	2.312,50		
10	20/01/2015	680,15	618,86	10,82	680,15		
11	20/02/2015	680,15	613,04	11,21	680,15		
12	20/03/2015	680,15	607,28	11,59	680,15		
13	20/04/2015	680,15	601,57	11,98	680,15		
14	20/05/2015	680,15	595,92	12,36	680,15		
40		185.000,13	131.256,63		182.239,46		

Análise da Proposta (Dedução padrão)

Mês	Tipo	Dt. Venc.	Vlr. Nominal	% Fluxo	Valor PV	% Acum.	Vlr. Futuro
0	S	10/04/2014	7.000,00	3,7956	3.500,00	1,98	3.500,00
1	S	10/05/2014	7.000,00	3,7956	3.467,10	3,96	3.500,00
2	M	20/06/2014	700,00	0,3796	343,45	4,16	350,00
3	M	20/07/2014	700,00	0,3796	340,22	4,36	350,00
4	M	20/08/2014	700,00	0,3796	629,90	4,73	654,10
5	M	20/09/2014	700,00	0,3796	667,72	5,12	700,00
6	M	20/10/2014	700,00	0,3796	661,44	5,52	700,00
7	M	20/11/2014	700,00	0,3796	655,22	5,92	700,00
8	M	20/12/2014	700,00	0,3796	649,07	6,31	700,00
9	M	20/01/2015	700,00	0,3796	642,97	6,71	700,00
9	I	31/01/2015	2.312,50	1,2539	2.124,08	8,02	2.312,50
10	M	20/02/2015	700,00	0,3796	636,92	8,41	700,00
11	M	20/03/2015	700,00	0,3796	630,94	8,81	700,00
12	M	20/04/2015	700,00	0,3796	625,01	9,21	700,00
13	M	20/05/2015	700,00	0,3796	619,13	9,60	700,00
40			184.425,00		129.676,02		183.157,89

Propostas - Diferença de PV = -1,20%

Propostas - Comissão

Empreendimento: RESIDENCIAL - CARTILHAS MEGA | Etapa: ETAPA UNICA | Sati: 0,00

Bloco: BLOCO ALPHA | Unidade: 04

Tab. Modelo: MARÇO_2014 | Peso: 1,027778 | Tab. Ativa: MARÇO_2014 | Proposta: 184.425,00 | Base Comissão: 184.425,00

Dt. Proposta: 10/04/2014 15:36:16 | Dt. Entrega: 31/03/2017 | Preço: 185.000,04

Tipo da Comissão: 7 | Comissão 5,2% + 2,0% Prêmio | Limite antes: 0,00 | Limite: 5,20 | Tipo de Pcto.: Percentual

Representantes

Comissionado	Nome	Tipo	Deduc. Comissão	Comissão	Valor	Vlr. Líquido	Vlr. Mínimo	Prêmio	Integra	Equipe
Corretor Prêmio 1	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	2,00000000	3.688,50	1844,25		<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	testes
Corretor 1	CRISTAL CAETANO FREIRE	Corretor	<input checked="" type="checkbox"/>	3,20000000	5.901,60			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	testes

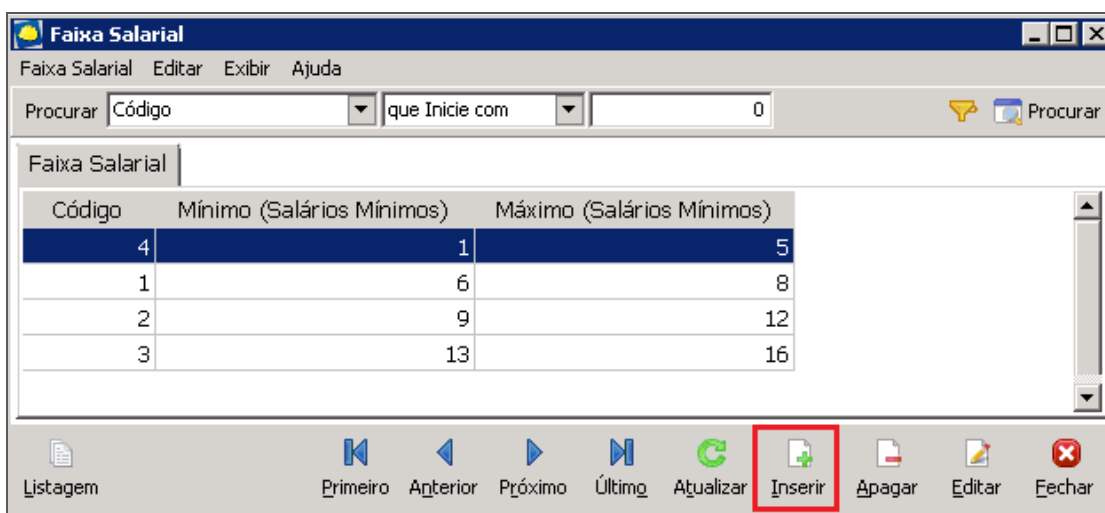
Total Comissão a deduzir: **7.745,85** | Soma total da Comissão: 9.590,10 | Soma do Sati: 0,00

Propostas

Após editar a proposta, na tela de comissão, será atualizado o percentual/valor de prêmio a ser pago na venda. No caso acima, podemos notar que a perda de PV foi de -1,2% e este percentual está na faixa código 24 (perda entre -1,01% e -2,00% o qual deverá ter uma penalidade no prêmio de 50% de seu valor), ou seja, do prêmio inicial de R\$ 3.688,50, aplica-se 50% de penalidade pela perda de PV e com isso o valor líquido do prêmio passa a ser R\$ 1.884,25. A tela acima apresenta a “Soma total da comissão” e o campo “Total da Comissão a Deduzir” informa, de fato, qual o total da comissão + prêmio pago pela venda.

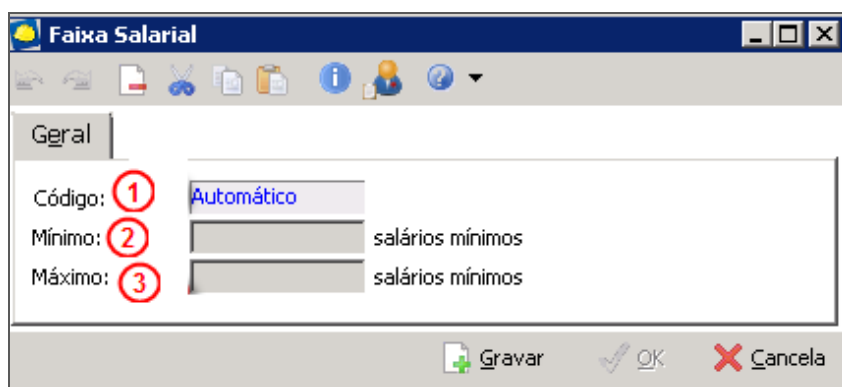
Faixa Salarial

O cadastro de **Faixa Salarial** é um item auxiliar do cadastro de Prospect e será utilizado no preenchimento dos dados cadastrais do mesmo.



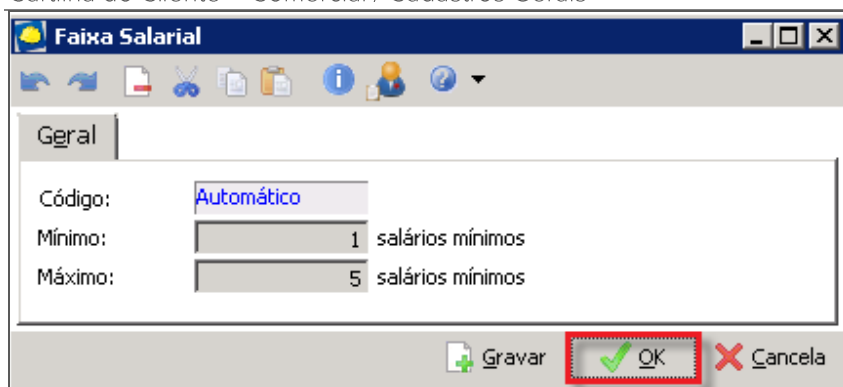
Faixa Salarial

Para incluir uma nova faixa clique em **Inserir**.



Faixa Salarial

- Código (1)** – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;
- Mínimo (2)** – Informar a quantidade inicial de salários mínimos da faixa salarial;
- Máximo (3)** – Informar a quantidade final de salários mínimos da faixa salarial.



Faixa Salarial

Gerar

Código: Automático

Mínimo: 1 salários mínimos

Máximo: 5 salários mínimos

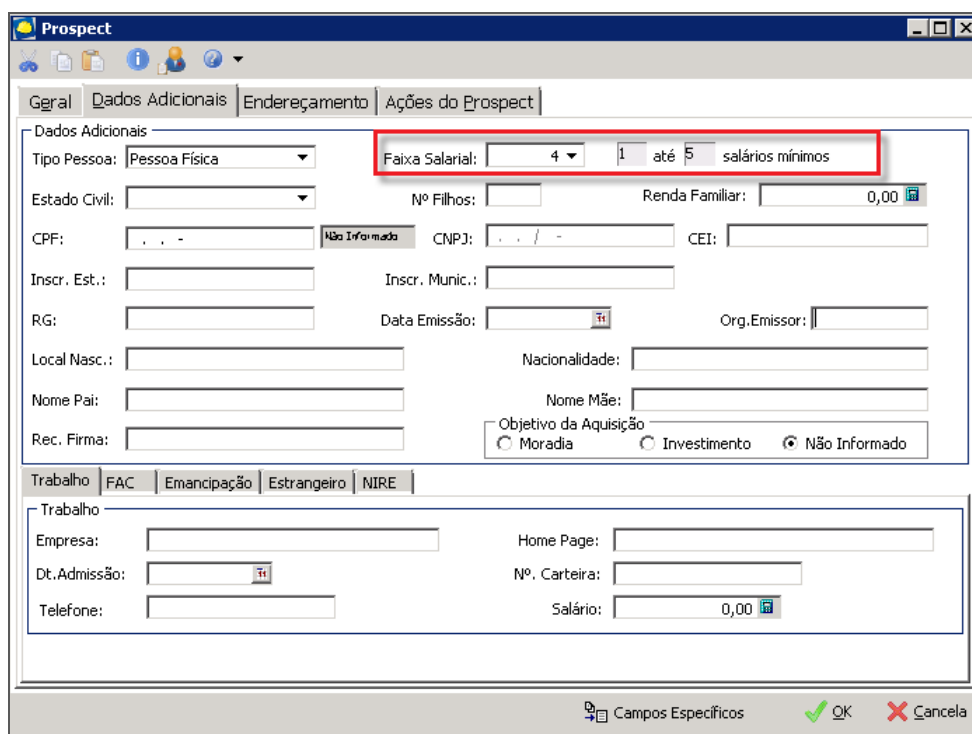
Gravar OK Cancela

Faixa Salarial

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Aplicação

Após realizar o cadastro, o mesmo estará disponível no cadastro de dados adicionais do Prospect, para maiores detalhes verificar cartilha 4.0_COM_Prospect.



Prospect

Gerar Dados Adicionais Endereçamento Ações do Prospect

Dados Adicionais

Tipo Pessoa: Pessoa Física Faixa Salarial: 4 1 até 5 salários mínimos

Estado Civil: Nº Filhos: Renda Familiar: 0,00

CPF: Não Informado CNPJ: CEI:

Inscr. Est.: Inscr. Munic.:

RG: Data Emissão: Org. Emissor:

Local Nasc.: Nacionalidade:

Nome Pai: Nome Mãe:

Rec. Firma: Objetivo da Aquisição
 Moradia Investimento Não Informado

Trabalho FAC Emancipação Estrangeiro NIRE

Trabalho

Empresa: Home Page:

Dt. Admissão: Nº. Carteira:

Telefone: Salário: 0,00

Campos Específicos OK Cancela

Prospect – Dados Adicionais

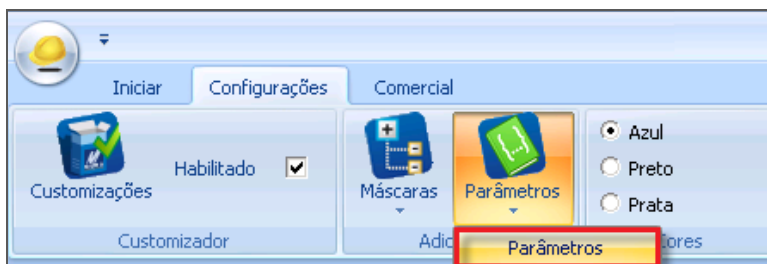
Através do item “Pesquisa Prospect”, é possível efetuar busca de prospect também pela Faixa Salarial.

Grupos de Imobiliárias

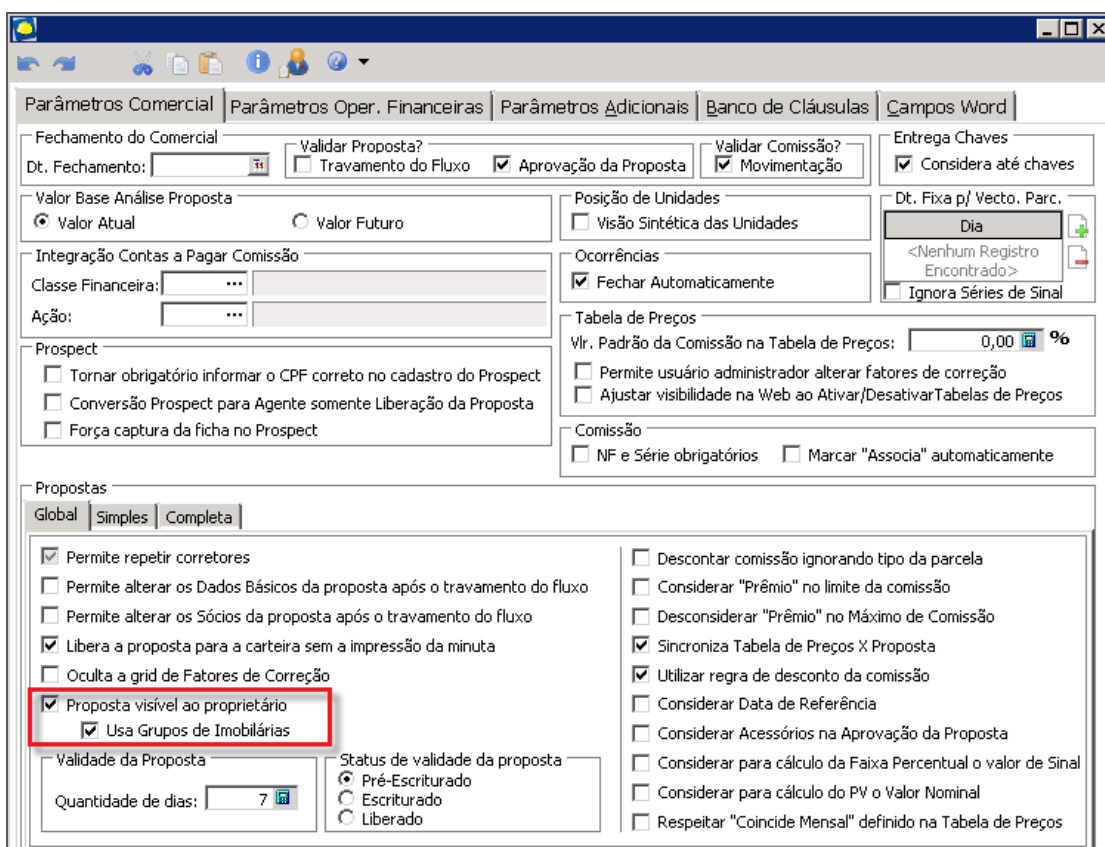
Esse cadastro permite criação de grupos de imobiliárias, para que todos os participantes deste grupo possam ver/editar as propostas uns dos outros.

Parâmetros

Caminho: Construção >> Configurações >> Parâmetros >> Parâmetros Comercial



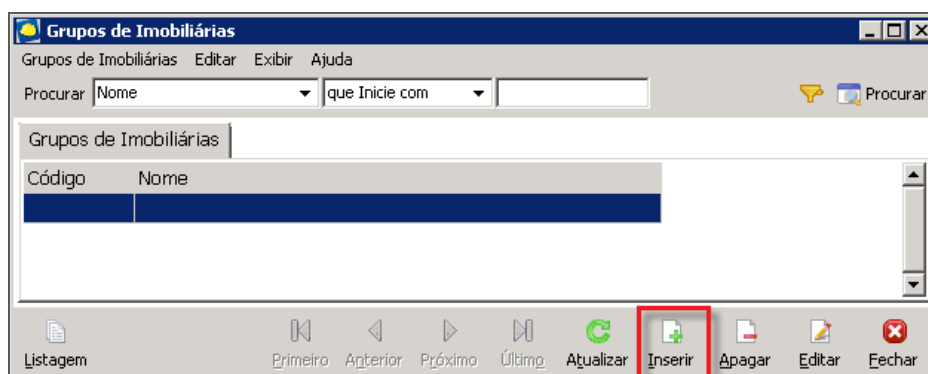
Construção – Parâmetros



Construção – Parâmetros Comercial

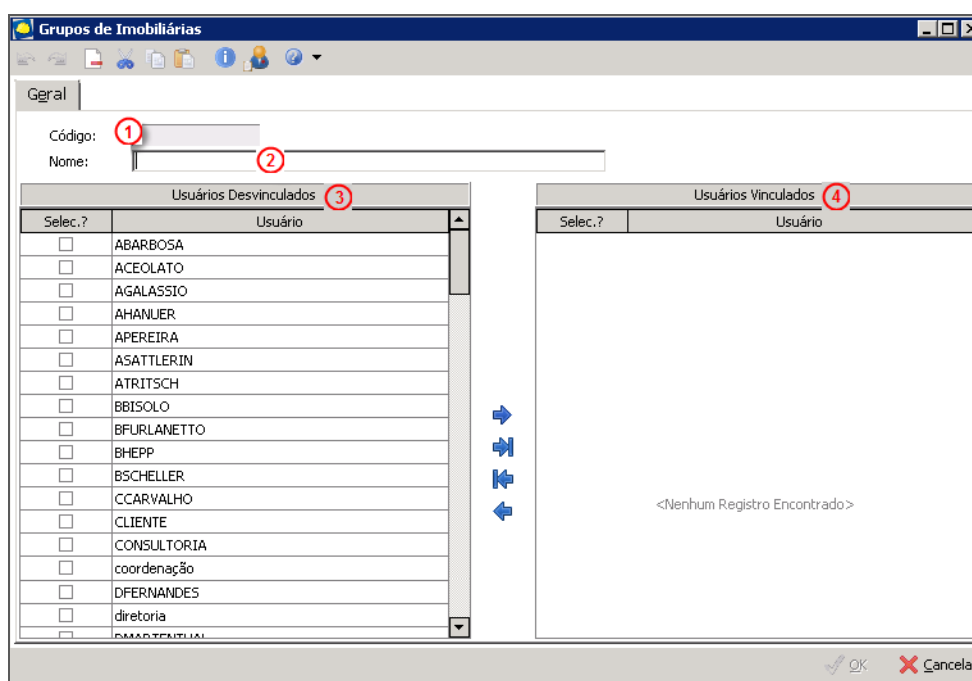
Para habilitar o cadastro de grupos de imobiliárias, é preciso marcar “**Proposta visível ao proprietário**” e “**Usa Grupos de Imobiliárias**” nos parâmetros do módulo Gestão Comercial.

Cadastro de Grupos de Imobiliárias



Cadastros – Grupos de Imobiliárias


Para incluir um grupo de imobiliárias clique em **Inserir**.




Grupos de Imobiliárias

Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;

Nome (2) – Informar o nome do **Grupo de Imobiliárias**;

Usuários Desvinculados (3) – Serão exibidos os usuários cadastrados no sistema. Selecione os usuários desejados e clique no botão  para vinculá-los ao **Grupo** criado;

Usuários Vinculados (4) – Serão exibidos os usuários já vinculados ao grupo criado. Caso queira desvincula-lo, selecione os usuários desejados e clique no botão .

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros Gerais

Grupos de Imobiliárias

Geral

Código: 3

Nome: Imobiliária Alpha

Usuários Desvinculados		Usuários Vinculados	
Selec.?	Usuário	Selec.?	Usuário
<input type="checkbox"/>	LRÖHSING	<input type="checkbox"/>	mega01
<input type="checkbox"/>	LSMITH	<input type="checkbox"/>	mega02
<input type="checkbox"/>	MAMARO		
<input type="checkbox"/>	MBRISCH		
<input type="checkbox"/>	MEGA		
<input type="checkbox"/>	MEGA GRUPO		
<input type="checkbox"/>	mega03		
<input type="checkbox"/>	mega04		
<input type="checkbox"/>	MHEIL		
<input type="checkbox"/>	MHOBER		
<input type="checkbox"/>	MJORGE		
<input type="checkbox"/>	MKAPPLER		
<input type="checkbox"/>	MKELLER		
<input type="checkbox"/>	MKOCH		
<input type="checkbox"/>	MLAUERMANN		
<input type="checkbox"/>	MMACIEL		
<input type="checkbox"/>	MMATSUMOTO		
<input type="checkbox"/>	MROSENBACH		
<input type="checkbox"/>	MRÖSER		
<input type="checkbox"/>	MSALIM		
<input type="checkbox"/>	MSANTOS		
<input type="checkbox"/>	MTUCLHINOVICZ		
<input type="checkbox"/>	MVASQUES		
<input type="checkbox"/>	MUEBLER		

OK Cancela

Grupos de Imobiliárias

Grupos de Imobiliárias

Geral

Código: 4

Nome: Imobiliária Beta

Usuários Desvinculados		Usuários Vinculados	
Selec.?	Usuário	Selec.?	Usuário
<input type="checkbox"/>	LKNORST	<input type="checkbox"/>	mega03
<input type="checkbox"/>	LKUBIAK	<input type="checkbox"/>	mega04
<input type="checkbox"/>	LMARCOLLA		
<input type="checkbox"/>	LMARSCHALK		
<input type="checkbox"/>	LRÖHSING		
<input type="checkbox"/>	LSMITH		
<input type="checkbox"/>	MAMARO		
<input type="checkbox"/>	MBRISCH		
<input type="checkbox"/>	MEGA		
<input type="checkbox"/>	MEGA GRUPO		
<input type="checkbox"/>	mega01		
<input type="checkbox"/>	mega02		
<input type="checkbox"/>	MHEIL		
<input type="checkbox"/>	MHOBER		
<input type="checkbox"/>	MJORGE		
<input type="checkbox"/>	MKAPPLER		
<input type="checkbox"/>	MKELLER		
<input type="checkbox"/>	MKOCH		
<input type="checkbox"/>	MLAUERMANN		
<input type="checkbox"/>	MMACIEL		
<input type="checkbox"/>	MMATSUMOTO		
<input type="checkbox"/>	MROSENBACH		
<input type="checkbox"/>	MRÖSER		
<input type="checkbox"/>	MICALIMA		

OK Cancela

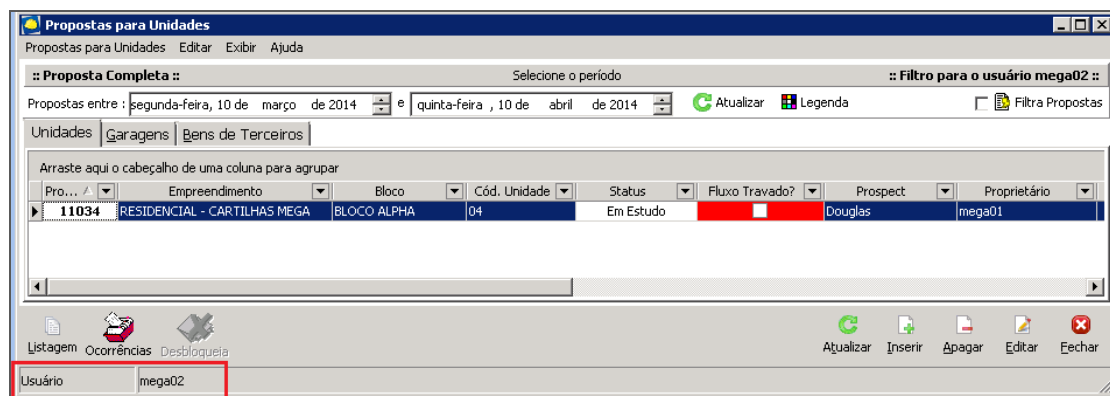
Grupos de Imobiliárias

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros Gerais

Após a criação dos **Grupos de Imobiliárias**, os usuários que estiverem vinculados ao grupo apenas podem visualizar ou editar propostas de outro usuário do mesmo grupo.

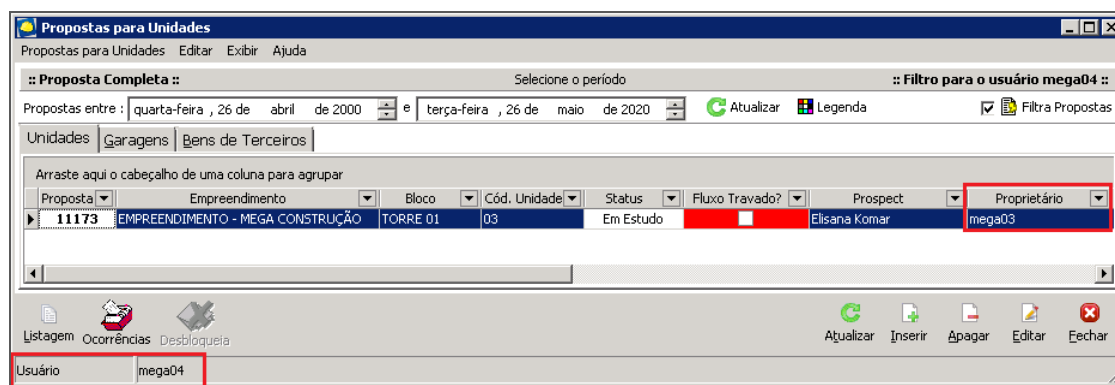
Aplicação

Usuário Mega 02 visualiza somente as propostas dele e do usuário mega01 devido estarem vinculados ao imobiliária Alpha.



Propostas para Unidades

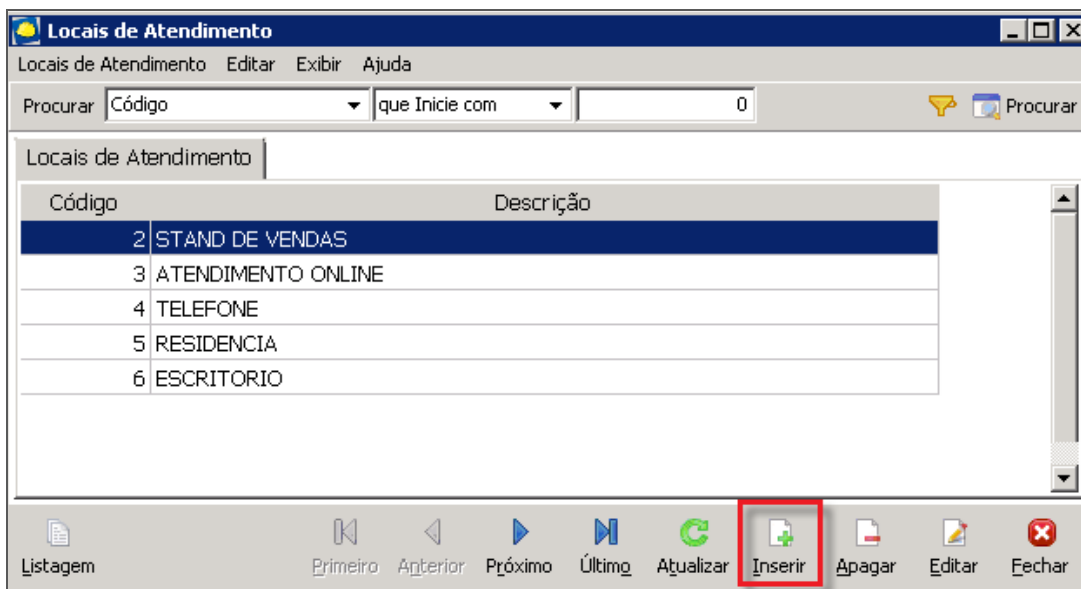
Usuário Mega 04 visualiza somente as propostas do usuário mega03.



Propostas para Unidades

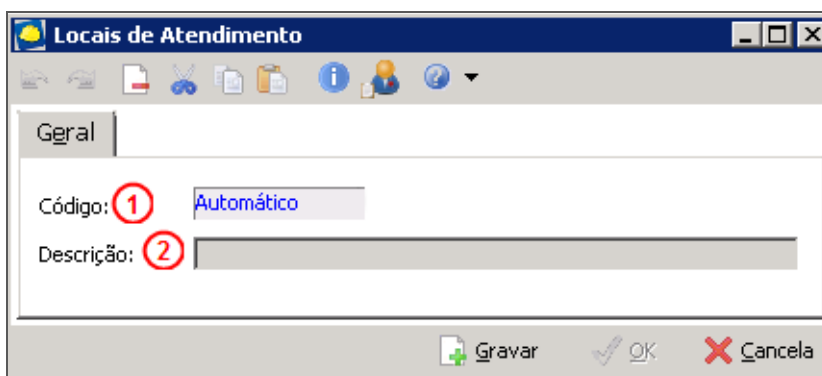
Locais de Atendimento

O cadastro de **Locais de Atendimento** é um item auxiliar do cadastro de Prospect, o qual será utilizado no momento de informar o local que o prospect está sendo atendido no processo de imóvel desejado.



Cadastros – Locais de Atendimento

Para incluir um novo Local de Atendimento clique em **Inserir**.



Locais de Atendimento

Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;

Descrição (2) – Informar o nome do local de atendimento.

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Aplicação

Após realizar o cadastro, o mesmo estará disponível para utilização na pesquisa de **Imóvel Desejado do Prospect**, para maiores detalhes verificar cartilha **4.0_COM_Prospect**.

Característica Direta do Imóvel

Através do item “Pesquisa Prospect”, é possível efetuar busca de prospect também pelo seu “Local de Atendimento”.

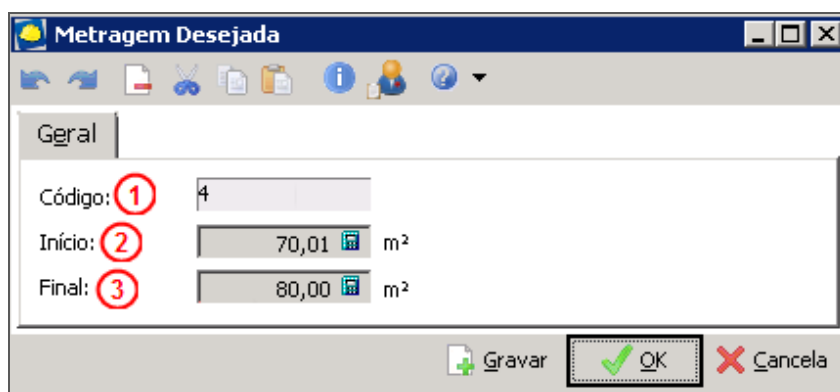
Metragem Desejada

O cadastro de **Metragem Desejada** é um item auxiliar do cadastro de Prospect, o qual será utilizado no momento de informar a faixa de metragem do imóvel procurado pelo mesmo.

Código	Início (m²)	Final (m²)
13	220,01	240,00
14	240,01	260,00
12	200,01	220,00
15	260,01	280,00
16	280,01	300,00
1	45,00	50,00
2	50,01	60,00
3	60,01	70,00
4	70,01	80,00
5	80,01	90,00
6	90,01	100,00
7	100,01	120,00
8	120,01	140,00
9	140,01	160,00

Cadastros – Metragem Desejada

Para incluir um novo Local de Atendimento clique em **Inserir**.



Metragem Desejada

Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;

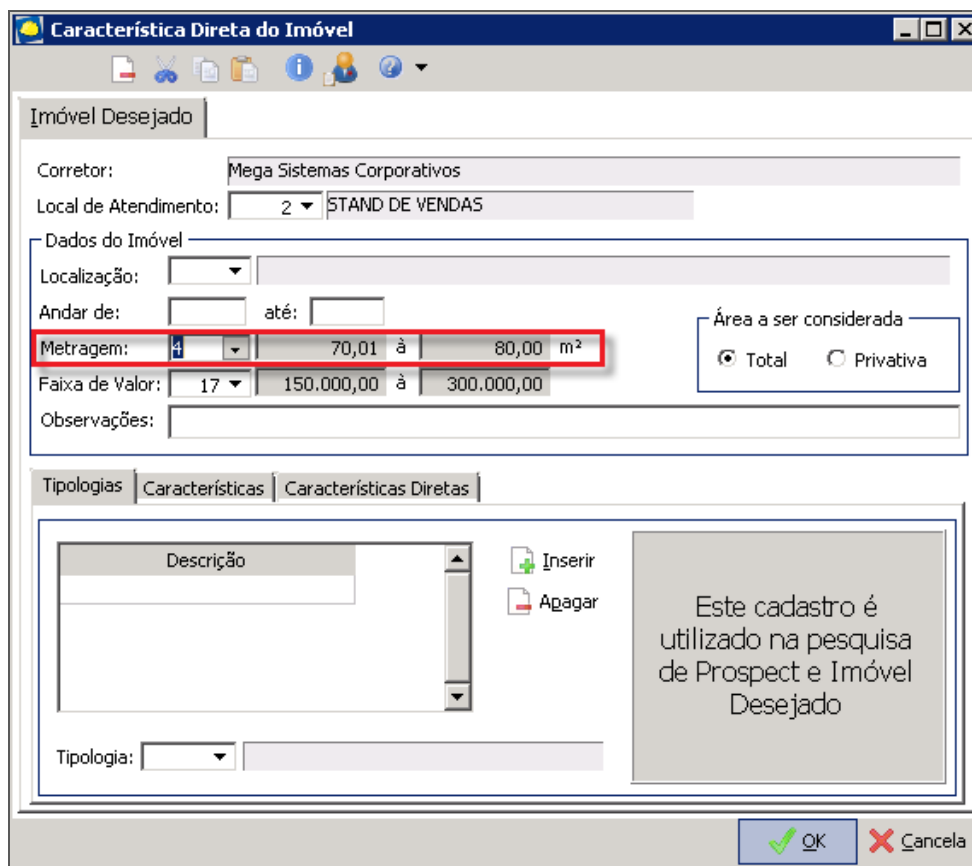
Início (2) – Metragem inicial;

Final (3) – Metragem final.

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Aplicação

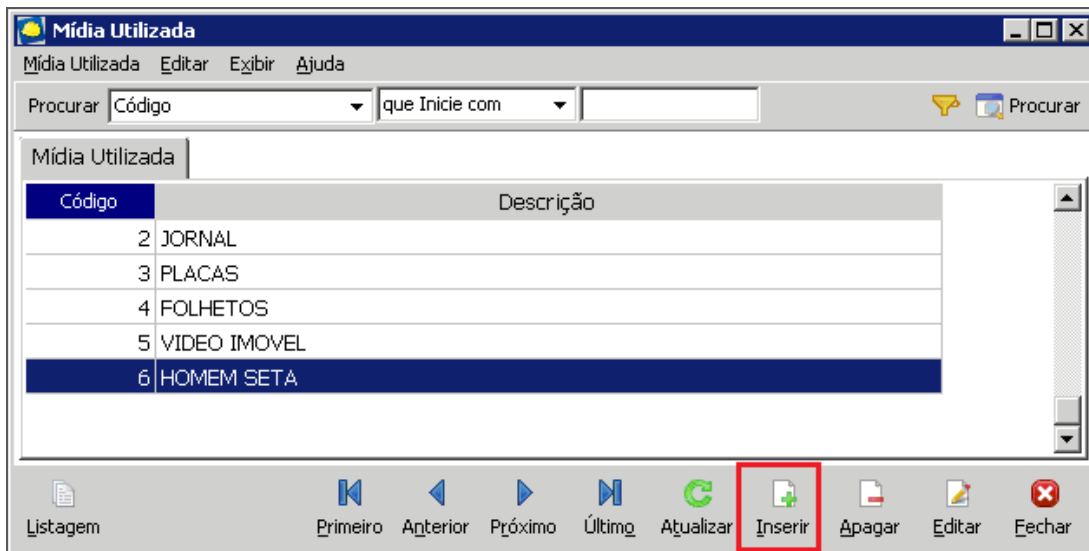
Após realizar o cadastro, o mesmo estará disponível para utilização na pesquisa de **Imóvel Desejado do Prospect**, para maiores detalhes verificar cartilha 4.0_COM_Prospect.



Característica Direta do Imóvel

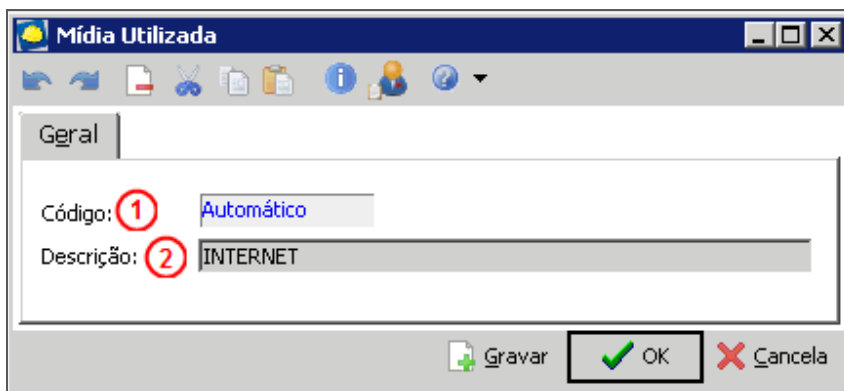
Mídia Utilizada

O cadastro de **Mídia Utilizada** é um item auxiliar no cadastro de prospect que visa mapear os meios de comunicação que levaram os mesmos a um determinado empreendimento, obtendo estatísticas de quais meios estão apresentando mais resultados.



Mídia Utilizada

Para incluir uma nova mídia clique em **Inserir**.



Mídia Utilizada

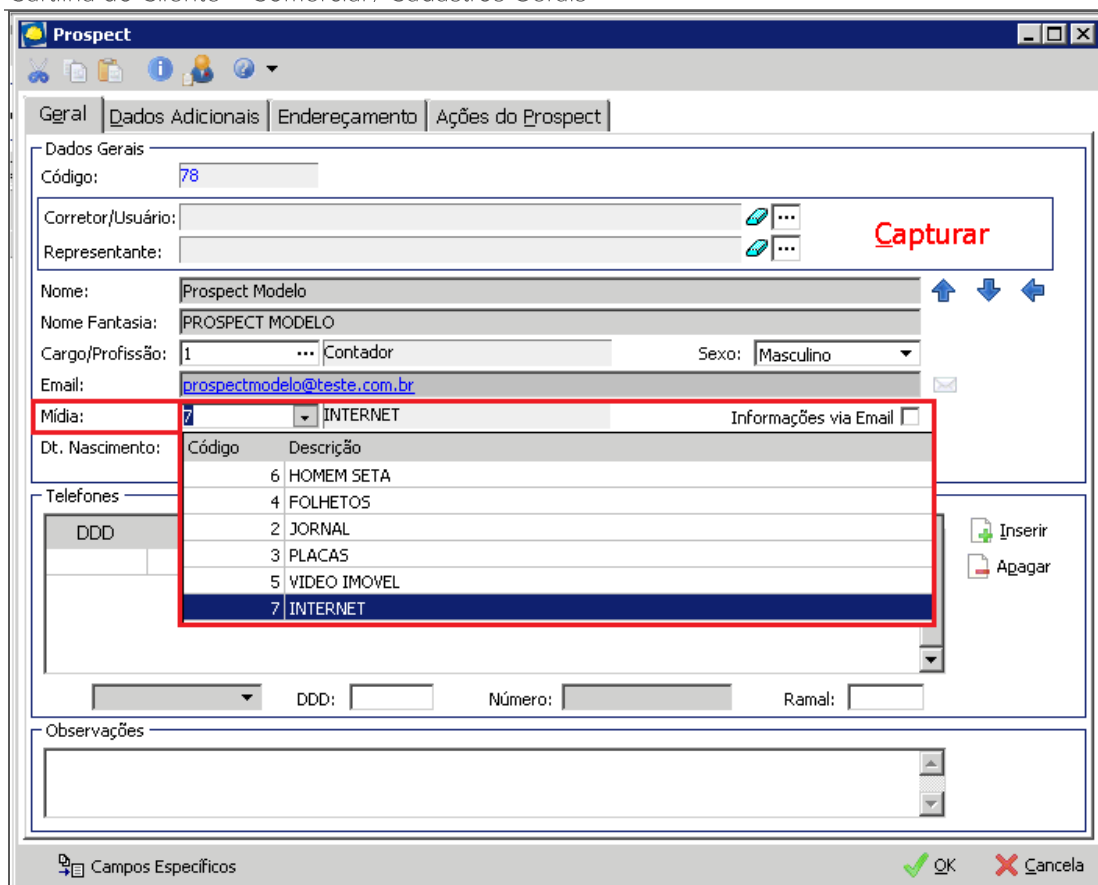
Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;

Descrição (2) – Informar qual a nova Mídia a ser inserida.

Clique em **OK** para salvar o cadastro.

Aplicação

Após realizar o cadastro, o mesmo estará disponível para utilização na inserção do **Prospect**, para maiores detalhes verificar cartilha 4.0_COM_Prospect.

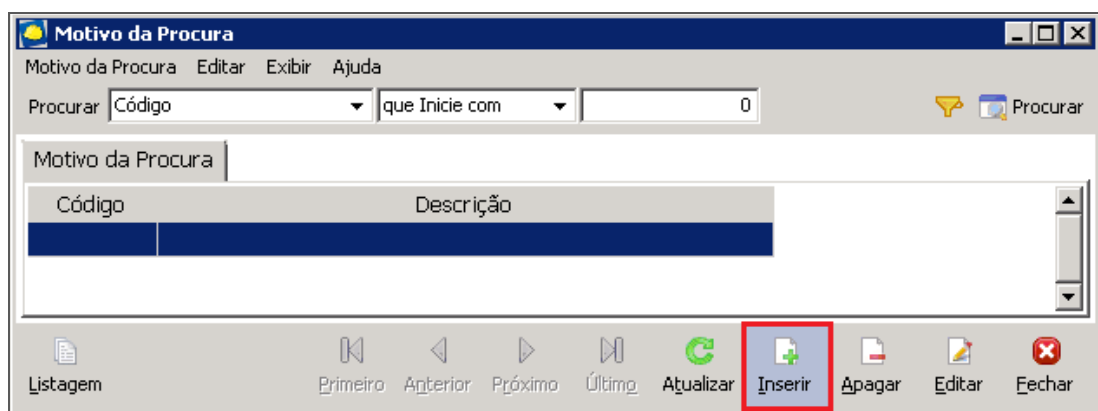


Inserção Prospect

Através do item “Pesquisa Prospect”, é possível efetuar busca de prospect também pela “Mídia” informada.

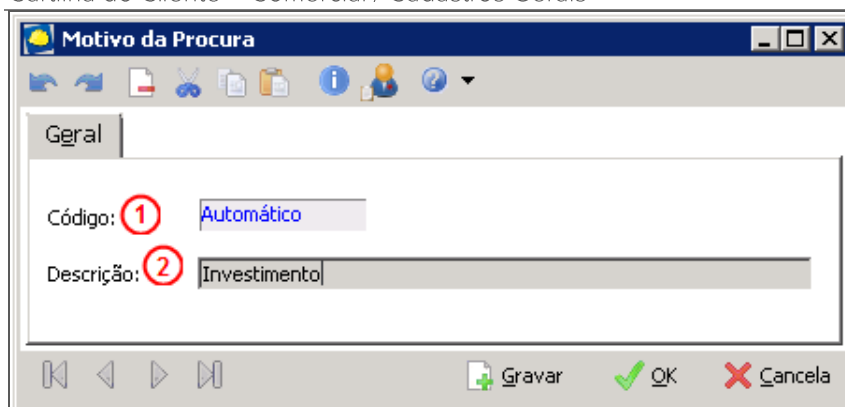
Motivo da Procura

O cadastro de **Motivo da Procura** é um item auxiliar no cadastro de prospect, processo que permite mapear qual o interesse do prospect, assim como o tipo de imóvel desejado.



Motivo da Procura

Para cadastrar um novo motivo, clique em **Inserir**.

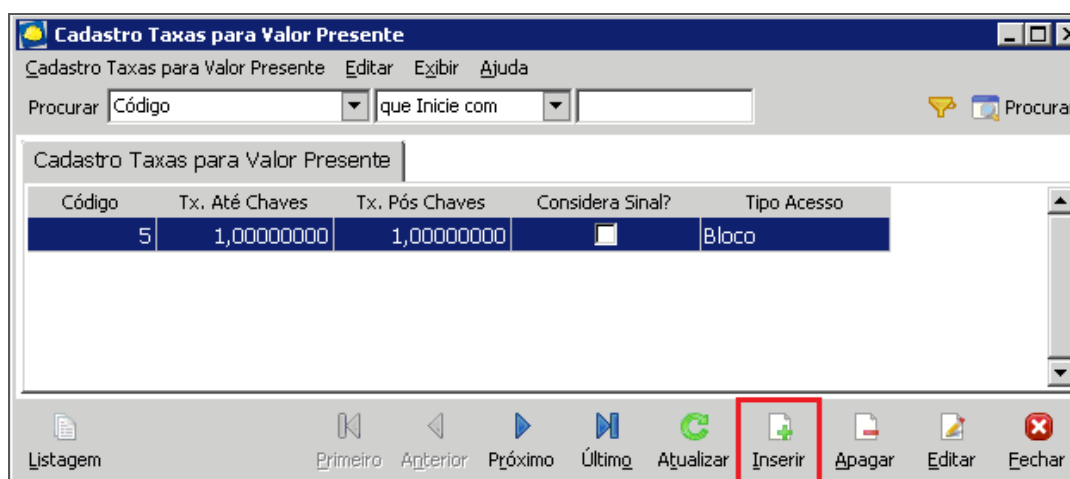


Motivo da Procura

Código (1) – Preenchido automaticamente pelo sistema;
Descrição (2) – Inserir texto com o possível motivo que fez o cliente buscar alguma unidade do empreendimento.

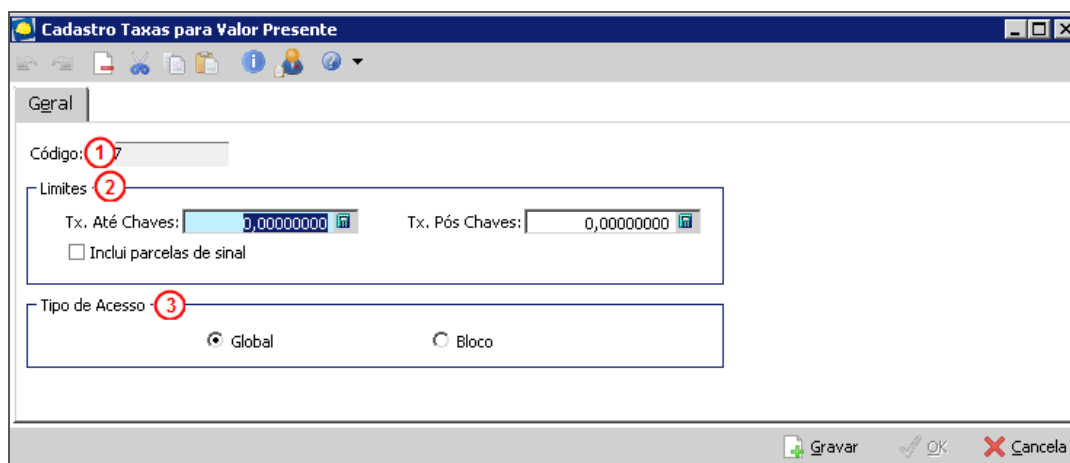
Taxa para Cálculo Valor Presente

Este cadastro permite ao **usuário administrador** a visualização da análise do valor presente em até duas taxas diferentes das cadastradas nas séries da proposta.



Cadastro Taxas para Calor Presente

Para cadastrar uma nova faixa clique em **Inserir**.



Cadastro Taxas para Calor Presente

Código (1) – Campo definido automaticamente pelo sistema;

Limites (2):

Tx. Até Chaves – Percentual a ser utilizado na primeira correção;

Tx. Pós Chaves – Percentual a ser utilizado na segunda correção;

Incluir parcelas de Sinal – Indica se as taxas serão consideradas para as parcelas de sinal;

Tipo de acesso (3):

Global – Todas as filiais poderão utilizar a taxa definida;

Bloco – Somente os blocos vinculados a esta taxa poderão utilizá-la.

Aplicação

No lançamento da proposta, através de um **Usuário Administrador**, o sistema irá efetuar até três análises de PV apresentando a maior diferença de PV como padrão, ou, na edição da proposta, o **Usuário Administrador** poderá recalculá-la para que o sistema aplique a análise secundária.

Análise Secundária nº 1 - Taxa: 1 - Resumo

PV Tabela:	256.995,04	PV m² Tabela:	2.569,95	Vlr. Fut. Tabela:	352.290,09	Vlr. Fut. m² Tab.:	3.522,90
PV Proposta:	255.514,99	PV m² Proposta:	2.555,15	Vlr. Fut. Prop.:	374.144,29	Vlr. Fut. m² Prop.:	3.741,44
Diferença (%):	-0,58	Diferença (%):	-0,58	Diferença (%):	6,20	Diferença (%):	6,20

Outros Custos (%): 0,00 Margem PV: 0,00 Margem Nominal: 0,00 Margem Futura: 0,00 Margem Rent.: 0,00

Mês	Dt. Venc.	Vlr. Nominal	Valor PV	% Acum.	Vlr. Futuro	% Fluxo	Valor PV	% Acum.	Vlr. Futuro	Vlr. Atual Pret.	% Parc. P...	Bloq.	% Emp.
0	17/07/2013	10.800,00	5.400,00	1,55	5.400,00	3,0743	5.500,00	1,59	5.500,00	5.500,00	1,5913		50,0000
1	17/08/2013	10.800,00	5.349,25	3,11	5.400,00	3,0743	5.445,54	3,18	5.500,00	5.500,00	1,5913		50,0000
2	17/09/2013	10.800,00	5.184,88	5,80	9.360,00	3,0743	9.641,02	6,03	9.634,80	9.634,80	2,8454		50,0000
3	20/10/2013	1.350,00	1.312,29	6,19	1.350,00	0,3773	1.310,30	6,42	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
4	20/11/2013	1.350,00	1.299,96	6,57	1.350,00	0,3773	1.297,32	6,81	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
5	20/12/2013	1.350,00	1.287,74	6,96	1.350,00	0,3773	1.284,48	7,20	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
6	20/01/2014	1.350,00	1.275,64	7,35	1.350,00	0,3773	1.271,76	7,59	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
7	20/02/2014	1.350,00	1.263,65	7,74	1.350,00	0,3773	1.269,17	7,98	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
8	20/03/2014	1.350,00	1.251,77	8,13	1.350,00	0,3773	1.246,70	8,37	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
9	20/04/2014	1.350,00	1.240,00	8,51	1.350,00	0,3773	1.234,36	8,76	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
10	20/05/2014	1.350,00	1.228,35	8,90	1.350,00	0,3773	1.222,14	9,15	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
11	10/06/2014	12.600,00	11.356,85	12,53	12.600,00	3,3538	10.755,88	12,62	12.000,00	12.000,00	3,4719		50,0000
11	20/04/2015	1.350,00	1.216,81	12,91	1.350,00	0,3773	1.210,04	13,02	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
12	20/07/2014	1.350,00	1.205,37	13,30	1.350,00	0,3773	1.198,06	13,41	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
13	20/08/2014	1.350,00	1.194,04	13,69	1.350,00	0,3773	1.186,19	13,80	1.350,00	1.350,00	0,3906		50,0000
39		360.000,00	260.899,59		352.290,00						100,00		

Análise Secundária Nº 1 apresentada como padrão pela maior diferença de PV

Resumo entre as análises calculadas para o cálculo do PV

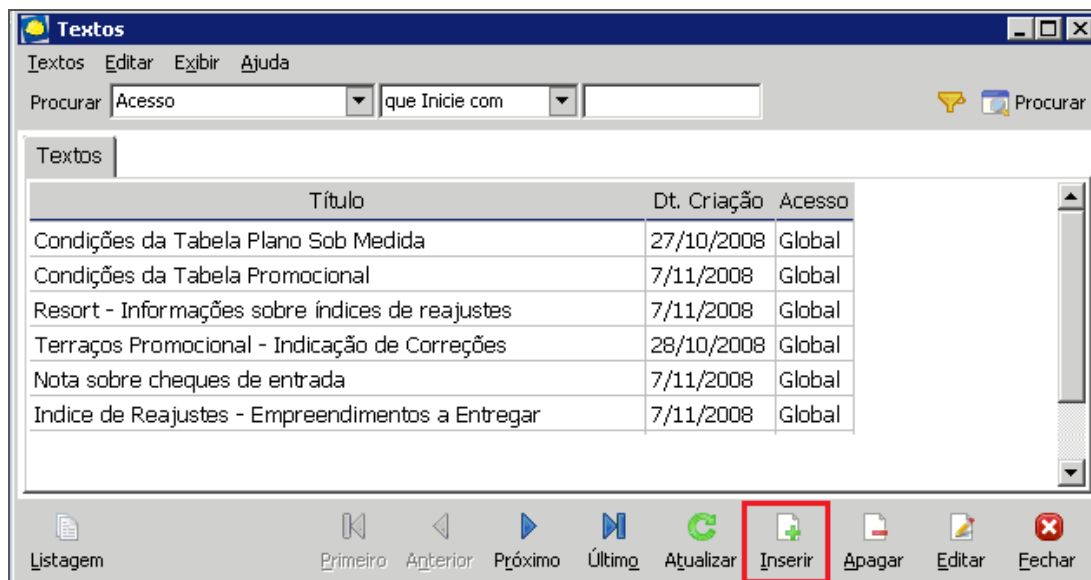
Análise Principal PV Tabela: 260.899,59 PV Proposta: 259.872,21	Análise Secundária nº 1 PV m² Tabela: 2.609,00 PV m² Proposta: 2.598,72	Análise Secundária nº 1 Perda PV: -0,39% ✓
Análise Secundária nº 2 PV Tabela: 256.995,04 PV Proposta: 255.514,99	Análise Secundária nº 2 PV m² Tabela: 2.569,95 PV m² Proposta: 2.555,15	Análise Secundária nº 2 Perda PV: -0,58% ✓

Resumo das Análises Secundárias

Textos

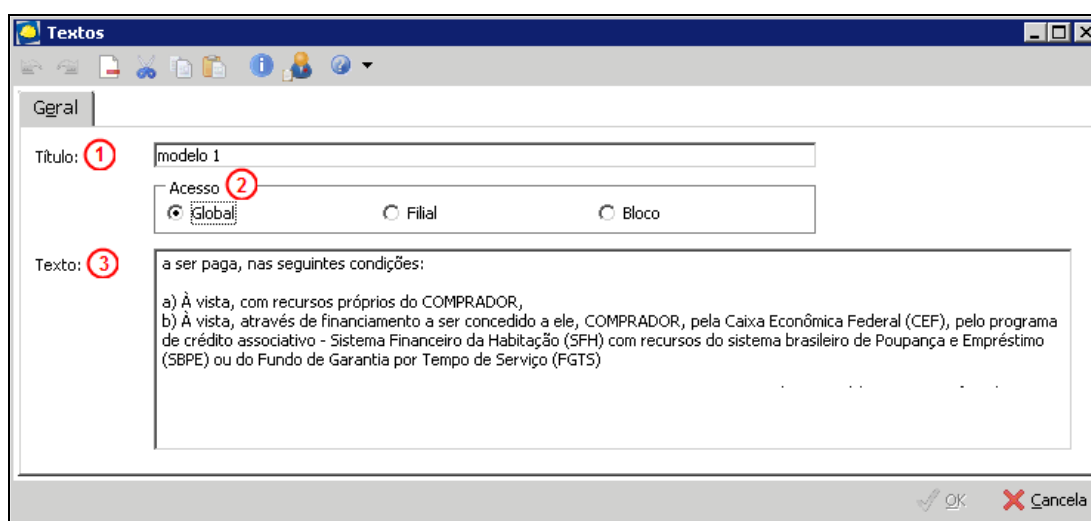
Neste cadastro são inseridos os textos que acompanham a tabela de preços com notas explicativas.

Os textos serão vinculados na criação/edição das tabelas de preços.



Textos

Para cadastrar um texto, clique em **Inserir**.



Textos

Título (1) – Definir um título para as informações;

Acesso (2) – Tipo do acesso ao texto, pode ser: Global, Filial ou Bloco;

Texto (3) – Campo onde será definido as notas explicativas referente às tabela de preços.

Aplicação

Na emissão do relatório da tabela de preços o texto será apresentado como **notas** da Tabela de Preços:

Cartilha do Cliente – Comercial / Cadastros Gerais

Empreendimento: EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO - 001 - JULHO.2014
Endereço:

Tabela de Preços						Sinal	Mensal	Intermediária		Conclusão	Preço
Unidade / Garagem	Bloco	Empreendimento	Tipologia	Área privativa	Vagas de Garagens	3x1	32x1	2x12	1x1	1x1	
01	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	10.200,00	1.275,00	11.900,00	20.400,00	224.400,00	340.000,00
02	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	10.200,00	1.275,00	11.900,00	20.400,00	224.400,00	340.000,00
03	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	10.800,00	1.350,00	12.600,00	21.600,00	237.600,00	360.000,00
04	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	10.800,00	1.350,00	12.600,00	21.600,00	237.600,00	360.000,00
05	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	12.000,00	1.500,00	14.000,00	24.000,00	264.000,00	400.000,00
06	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	12.000,00	1.500,00	14.000,00	24.000,00	264.000,00	400.000,00
07	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	12.600,00	1.575,00	14.700,00	25.200,00	277.200,00	420.000,00
08	TORRE 01	EMPREENDIMENTO - MEGA CONSTRUÇÃO	2 Doms / 2 Suites / 3 Suites	100	0	12.600,00	1.575,00	14.700,00	25.200,00	277.200,00	420.000,00

Notas da tabela de venda

- O COMPRADOR deverá comprovar rendimento mensal mínimo de 4 vezes o valor da parcela mensal do financiamento.
- O COMPRADOR não poderá ter distribuições forenses e nem apontamentos nas empresas de proteção ao crédito.
- As empresas em que o COMPRADOR participe, não poderão ter distribuições forenses e nem apresentar apontamentos nas empresas de proteção ao crédito.

Relatório exportado para excel

Tipos de Recebimento no Ato

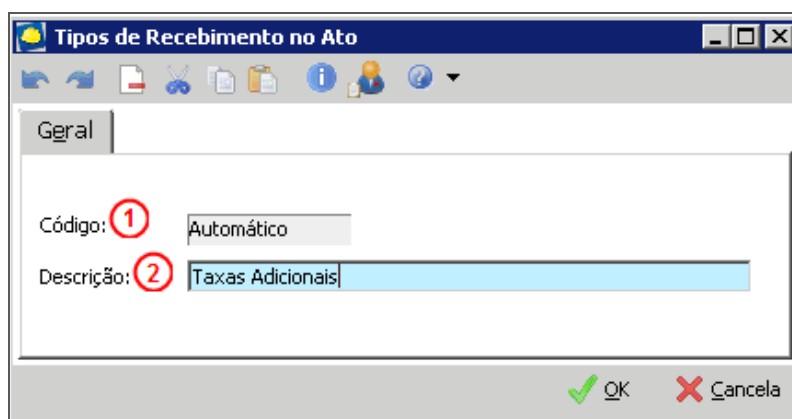
Este cadastro visa padronizar as formas de recebimento que poderão ser usados na guia **Comissões** da proposta.



Tipos de Recebimento no Ato

Como padrão, temos os seguintes tipos:

- ✓ **Sinal** – Pode-se registrar as parcelas recebidas no ato referente às parcelas de Sinal;
- ✓ **Sati** – Utilizado para as comissões que possuem as taxas de SATI (Serviços de Assessoria Técnica Imobiliária) adicionadas às comissões;
- ✓ **Comissão** – São as parcelas recebidas no ato referente ao pagamento das comissões aos representantes.

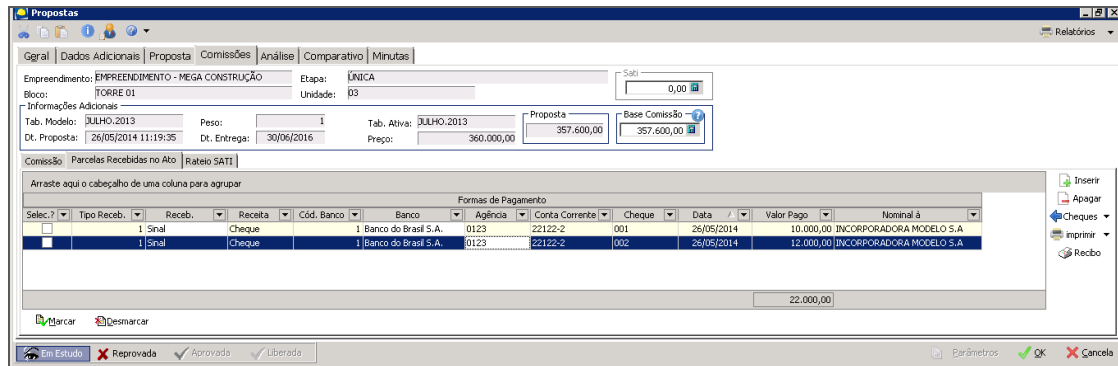


Tipos de Recebimento no Ato

Código (1) – Campo preenchido automaticamente pelo sistema;
Descrição (2) – Descrição do tipo do recebimento no ato.

Aplicação

No lançamento ou edição da proposta há a possibilidade de informar os valores que serão recebidos no **ato** da assinatura do contrato, podendo ou não ter a apresentação na minuta contratual das informações cadastradas neste processo.

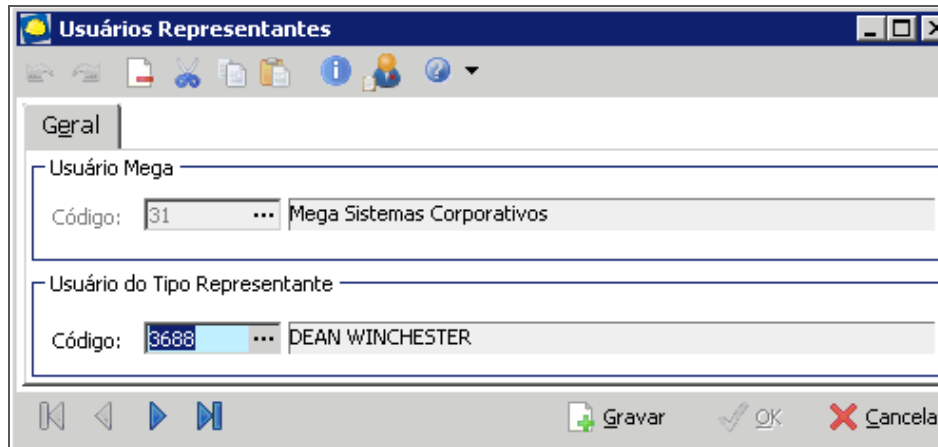


Selec.?	Tipo Receb.	Recemb.	Recelta	Cód. Banco	Banco	Agência	Conta Corrente	Cheque	Data	Valor Pago	Nominal à
<input type="checkbox"/>	1 Sinal	Cheque		1	Banco do Brasil S.A.	0123	22122-2	001	26/05/2014	10.000,00	INCORPORADORA MODELO S.A
<input type="checkbox"/>	1 Sinal	Cheque		1	Banco do Brasil S.A.	0123	22122-2	002	26/05/2014	12.000,00	INCORPORADORA MODELO S.A

Parcelas Recebidas no Ato

Usuários Representantes

Neste cadastro é possível vincular um usuário Mega a um agente do tipo “Representante” para que os prospect’s não fiquem vinculados a um usuário Mega, pois, na maioria das vezes o usuário Mega pertence à própria organização e não à imobiliária.

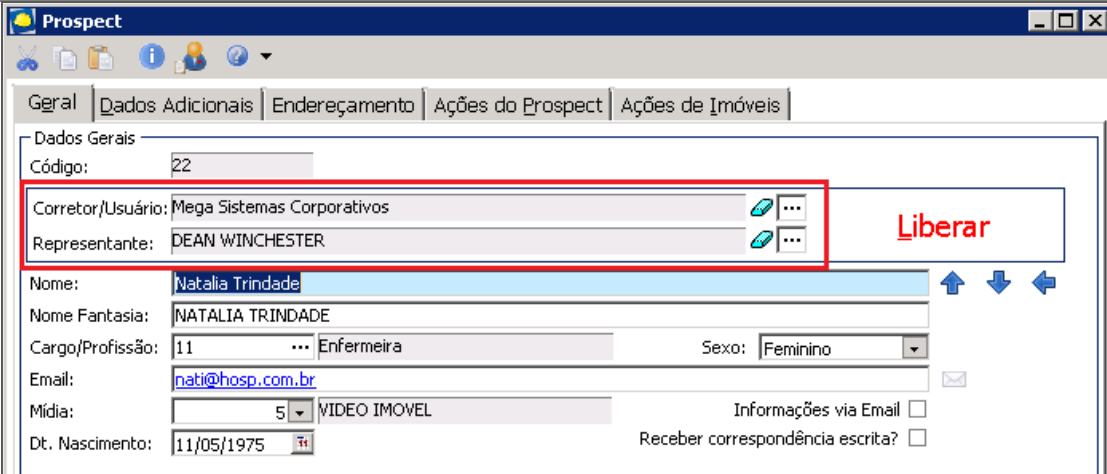


Usuários Representantes

Aplicação

Exemplo de aplicação para esta funcionalidade:

Sabendo que captura de fichas ocorre apenas para um usuário do sistema, vamos considerar que temos um único usuário e vários corretores. Desta forma, necessita-se que a captura seja realizada para este único usuário, porém indicando quem é o representante/corretor do mesmo. Esta opção será possível somente se este ser um usuário administrador.

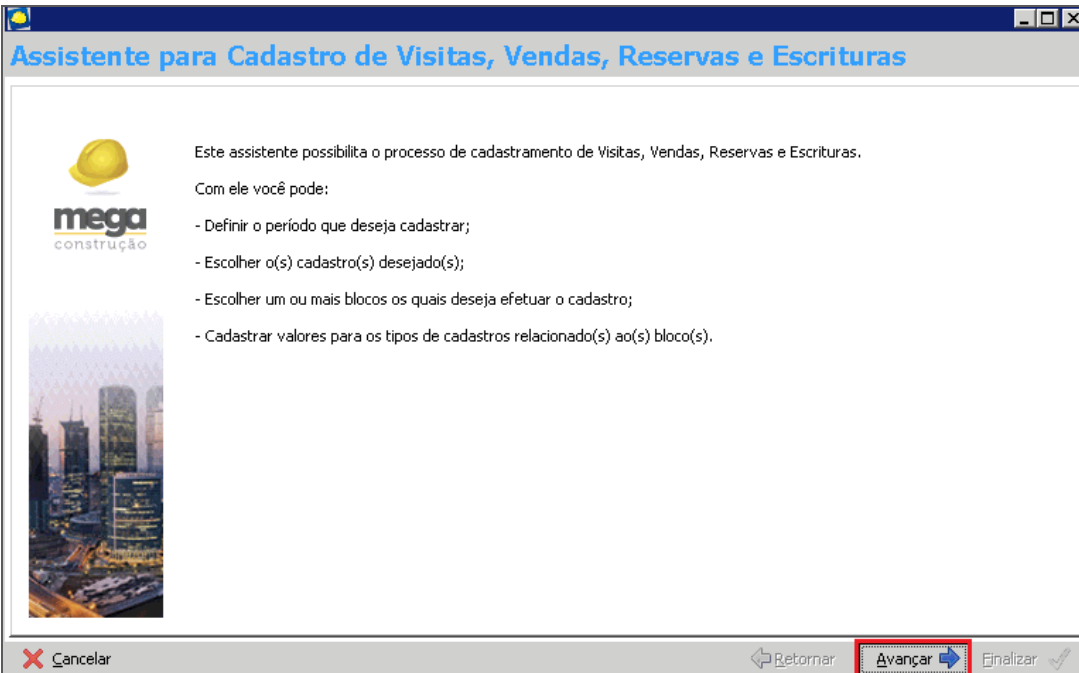


Cadastro de Prospect

Lembrando que se cada corretor possuir seu usuário no sistema isto não é necessário, pois, a captura poderá ser realizada para ele mesmo no momento da inserção do prospect.

Visitas / Vendas / Reservas / Escrituras

Neste cadastro é possível inserir o número de visitas, vendas, reservas e escrituras realizadas em um empreendimento para um determinado período.



Assistente para Cadastro de Visitas, Vendas, Reservas e Escrituras

Clique em **Avançar**.

Selecione o período, tipo de cadastro e o bloco do empreendimento desejado

Período de: Março 2014 até Junho 2014

Cadastros: Visitas Vendas Reservas Escrituras

Seleção	Código	Bloco	Código	Empreendimento
<input type="checkbox"/>	20	TORRE 1	20	CENTRO CULTURAL DANIEL
<input type="checkbox"/>	21	TORRE 2	20	CENTRO CULTURAL DANIEL
<input type="checkbox"/>	22	TORRE 3	20	CENTRO CULTURAL DANIEL
<input type="checkbox"/>	24	TORRE 4 - METRO QUADRADO	20	CENTRO CULTURAL DANIEL
<input type="checkbox"/>	23	TORRE 4 - PESO	20	CENTRO CULTURAL DANIEL
<input type="checkbox"/>	A	CONDOMÍNIO IRAJÁ - BLOCO 01	004	CONDOMÍNIO RESIDENCIAL MODELO
<input type="checkbox"/>	B	CONDOMÍNIO IRAJÁ - BLOCO 02	004	CONDOMÍNIO RESIDENCIAL MODELO
<input type="checkbox"/>	C	CONDOMÍNIO IRAJÁ - BLOCO 03	004	CONDOMÍNIO RESIDENCIAL MODELO
<input type="checkbox"/>	009	BLOCO A	009	CORPORATION II
<input type="checkbox"/>	022014	EMPREENDIMENTO DANIEL FSB	022014	DANIEL FSB
<input type="checkbox"/>	01	EDIFÍCIO SANTA CRUZ - BLOCO 01	005	DUPLICAÇÃO BR ITU - SOROCABA
<input type="checkbox"/>	02	EDIFÍCIO SANTA CRUZ - BLOCO 02	005	DUPLICAÇÃO BR ITU - SOROCABA
<input type="checkbox"/>	01	BLOCO ÚNICO	06	EDIFÍCIO TESTE
<input type="checkbox"/>	BLOCO A	BLOCO A - PESO	007	EMPREENDIMENTO DÉBORA - TREINAMENTO COMERCIAL

Inverter seleção Remover seleção Selecionar todos

Cancelar Retornar Avançar Finalizar

Assistente para Cadastro de Visitas, Vendas, Reservas e Escrituras

Selecionar o(s) bloco(s) que irá(ão) receber as informações, definir o período, o tipo de cadastro e avançar.

Informe a quantidade desejada nos campos do fluxo

Período de: Março 2014 até Junho 2014

Blocos dos Empreendimentos				Vendas	Escrituras
Blocos	Empreendimentos				
A	CONDOMÍNIO IRAJÁ - BLOCO 01	004	CONDOMÍNIO RESIDENCIAL MODI	0	

Exportação
1º Coluna Fixa

Cancelar Retornar Avançar Finalizar

Assistente para Cadastro de Visitas, Vendas, Reservas e Escrituras

Serão apresentados os blocos, os meses conforme período definido e os tipos de informação que serão registradas.

Pode-se exportar as informações para html, xml, texto e xls, através do botão **Exportação**. O botão **1º coluna Fixa** tem a finalidade de manter as duas primeiras colunas da grid fixa ao arrastar a barra de rolagem.

Para encerrar o cadastro, clique em **Finalizar**.