

SIGA CRM

Gestão de Relacionamento com Clientes

Introdução

Empresas bem-sucedidas são aquelas que mantêm o seu foco no cliente, tornando-se mais rentáveis e competitivas.

Estabelecer processos de negócios eficientes e manter o controle sobre como os funcionários acessam as informações e se conectam com os clientes é fundamental. Com o SIGA CRM, os negócios são realizados com mais eficiência e rentabilidade, por ser uma solução projetada para rápida implementação, fácil adaptação ao usuário e baixo custo total de propriedade.

SIGA CRM é uma solução rápida e econômica para o controle das atividades comerciais, administrativas e processos de negócio da empresa, aumentando a satisfação do cliente e a performance dos funcionários.

Conceitos

O conceito de CRM não é novo. Frases como “O cliente está sempre certo” e “O cliente é rei” estão presentes na cultura de muitas empresas, enfatizando a importância do consumidor.

Hoje, entretanto, as pressões competitivas se multiplicaram, e o conceito de CRM está sendo renovado como forma de aumentar visibilidade, lucros e participação no mercado consumidor, pois:

- os clientes estão mais sofisticados e exigentes, assumindo o comando da relação de compra e venda
- a maior quantidade de informação disponível de competidores oferece mais opções de compra, afetando o mercado de vendas
- acelera-se o ciclo de vida do produto, com abundantes opções de compra: o tempo entre o lançamento do produto e sua obsolescência reduz o período de oferta dos vendedores

Conceitos

O conceito de CRM é simples, porém,

o que realmente é CRM ?

Atualmente, sistemas de CRM se referem tipicamente a soluções baseadas em softwares que têm o cliente como centro dos negócios. Não apenas permitem que empresas gerenciem mais efetivamente as relações comerciais, mas oferecem métodos para coletar, manter, disponibilizar e manipular informações relacionadas a clientes e fornecedores, ampliando lucro e participação da empresa no mercado consumidor.

Apresentação do produto

- Definição de CRM e importância da utilização na empresa
- Especificação funcional e aplicações
- Arquitetura do produto
- Cadastros básicos e gerenciamento empresarial
- Gerenciamento de clientes e colaboradores
 - Eventos e suporte aos clientes tratados de forma individual
 - Gerenciamento de casos e base de conhecimento
- Gerenciamento de vendas
- Marketing - atividades e acompanhamento de negócios
 - Informações em tempo real, compartilhadas entre os profissionais envolvidos
- Agenda corporativa e gestão de atividades
- Colaboração - equipes e grupos de trabalho
- Administração empresarial e integração a ERP

Definição do SIGA CRM

O SIGA CRM é composto de uma relação de processos de negócios que ajudam as empresas a conquistar novos clientes, construindo e retendo uma base leal de consumidores. Conhecendo cada interação entre seu negócio e o cliente, a empresa pode criar ou aprimorar soluções capazes de atendê-lo de forma integrada e personalizada, aumentando assim a satisfação obtida no relacionamento.

A partir do momento em que a empresa mantém o foco no cliente, vai perceber que precisa ter o histórico de seu comportamento, ou seja, um cadastro que englobe desde dados pessoais, preferências, compras realizadas, se já solicitou algum produto que sua empresa não oferecia, entre muitas outras oportunidades de novos negócios.

Definição do SIGA CRM

Mais do que manter este cadastro, é importante possuir ferramentas que transformem os dados em informações relevantes, que possam servir de base às decisões empresarias, agilizar entregas, oferecer novos produtos, aprimorar pontos de venda, sistemas de suporte e informações, entre outras atividades.

É neste ponto que se torna necessário um sistema de gestão específico, que realize o cruzamento dos dados e forneça as informações, de acordo com o método de trabalho de cada empresa. Neste aspecto, não só a qualidade das informações é importante, mas a facilidade de acesso a todos os profissionais envolvidos também conta muito.

Dessa forma, o sistema pode transformar em informação significativa os dados acumulados.

O desafio do atendimento

- O nível de sucesso que se obtém com o SIGA CRM corresponderá diretamente ao grau de adoção da solução por parte da empresa.
- Manter um cliente é 80% mais barato do que conquistar um novo cliente.
- Entender melhor as necessidades dos seus clientes e ofertar produtos e soluções específicas para eles.
- Desenvolver esforços de marketing mais eficientes através do uso de informações do cliente prontamente acessíveis.
- Conectar os departamentos e profissionais, dando a todos acesso às mesmas informações atualizadas em tempo real.
- Falar com os clientes de uma forma consistente através de toda a sua organização.
- Estabelecer um diálogo contínuo com seus clientes e fornecedores.

Vantagens do SIGA CRM

- Melhorar o sucesso da relação com seu cliente resultando no aumento da sua produtividade.
- Tomar decisões fundamentadas nas informações de seus clientes e fornecedores, melhorando a sua competitividade.
- Adaptar a solução para responder aos seus próprios processos, visando o crescimento e a melhoria do seu negócio.
- Possibilitar aos profissionais de gerência o acompanhamento minuto-a-minuto do desempenho da equipe de vendas e do atendimento através de uma grande variedade de relatórios.
- Identificar de forma rápida as mudanças dos costumes e necessidades dos clientes, facilitando assim as adaptações dos produtos e nos processos de atendimento, garantindo assim fidelização dos atuais clientes e conquistando novos.

Objetivos

- Base de informações única e integrada a todas as atividades
- Melhor definição dos objetivos de venda
- Manter históricos confiáveis, permitindo uma rastreabilidade eficaz
- Automatizar processos de comunicação interna e externa
- Criar níveis de responsabilidade bem definidos
- Fidelizar os melhores clientes, dando-lhes um tratamento especial
- Manter documentos atualizados e difundidos
- Melhor dimensionamento do mercado, gerando resultados
- Integração com outros sistemas da empresa
- Identificar novas oportunidades de negócios e acompanhar o andamento de novas vendas e propostas, ajudando no processo de gerenciamento dos vendedores.

Metodologia

A metodologia de gerenciamento de relacionamento com o cliente (CRM) implementa, de forma organizada, o controle efetivo de todo o relacionamento com o cliente (e potencial cliente), desde a fase de captação, qualificação, negociação, venda, até pós-venda. Esta metodologia acompanha a vida evolutiva do cliente em todas as áreas da empresa.

Teoricamente, o processo poderia ser controlado utilizando um caderno, onde seriam anotadas todas as informações relativas ao relacionamento com o cliente, o qual seria consultado para se definir a quem seria enviado um cartão de natal ou elege os perfis mais adequados para um determinado produto ou promoção. Porém, o volume de clientes, eventos, funcionários e fornecedores envolvidos pode tornar este procedimento impraticável.

Características

Desenvolvido especificamente para aumentar a colaboração entre as áreas comercial, marketing, suporte e financeira, o SIGA CRM permite a automatização dos processos de vendas e serviços, poupando tempo, garantindo a precisão das informações e estabelecendo práticas de trabalho consistentes.

A empresa que tem os clientes como foco de sua estratégia comercial é mais rentável, competitiva e reconhecida no mercado.

Conheça mais o Sistema SIGA CRM nas telas seguintes.

Tecele <Ctrl-L> para visualização em tela cheia. Navegue com <PgUp> <PgDn>.

Utilize formatação do monitor de vídeo em 1024x768 pixels.

Arquitetura do produto

- Banco de dados Microsoft SQL Server, Oracle ou DB2 IBM
- Operação integral em ambiente web, acessando informações remotamente via browser
- Plataforma de desenvolvimento ASP NET e linguagem C#
- Documentos digitais e imagens gravados internamente ao banco de dados, em modo encriptado, via internet
- Nenhuma instalação necessária no terminal do usuário, apenas conexão internet e browser. Facilidade de acesso interno e externo à empresa
- Múltiplos níveis de segurança por usuário e função
 - Senhas de acesso vinculadas ao módulo operacional
 - Permissão de acesso a determinadas funções de cada módulo
 - Acesso controlado dos usuários a documentos, por nível hierárquico funcional

Interface de utilização do sistema

A interface é composta de opções de menu (atalhos), abas de acesso aos módulos cadastrais, “links” para informações relacionadas e opção de cadastro rápido (resumido).

A interface do SIGA CRM consiste de vários módulos, projetados para auxiliar no gerenciamento de informações relacionadas aos clientes, como contatos, contas, produtos e cotações. Cada módulo agrupa as funcionalidades necessárias para executar determinada tarefa.

As informações de cada módulo podem ser relacionadas com outros. Por exemplo, um contrato pode ser relacionado a uma específica conta. Ao acessar determinado módulo, o sistema também apresenta informações relacionadas como: produtos, cotações, contas e contratos em sub-áreas (painéis).

Acesso ao sistema

Tela de acesso ao Sistema SIGA CRM e menu de opções dos módulos de cadastros básicos e gerenciamento empresarial.



O usuário deve digitar o nome e a senha de acesso. Em função do nível de trabalho e licenças funcionais, apenas estarão ativas as opções de acesso aos módulos a ele permitidos.

Se necessário, podem ser definidos grupos de trabalho com iguais níveis de acesso, porém com informações particulares não compartilhadas.

Os módulos passíveis de acesso a cada usuário ou grupo devem ser previamente definidos pelo gerente ou responsável na empresa.

Bem-vindo

Versão RC1 sujeita a alterações

SIGA CRM - Gestão de Relacionamento com Clientes

Por favor forneça seu nome e senha.

Nome do Usuário:

Senha:

Copyright © 2006,2007 [Conap Consultoria Aplicada](#) Todos os direitos reservados.

Tela principal

Tela principal de informações (centro de controle) e histórico de atividades desenvolvidas pelos usuários.



O usuário pode acessar os diversos módulos do sistema a partir dos atalhos disponíveis à esquerda da tela, bem como consultar ou cadastrar novas informações em cada um dos grupos apresentados.

As informações cadastradas dos clientes, contatos e fornecedores são consolidados em um banco de dados central e disponibilizados a partir dos diversos módulos.

Note-se o controle total das informações empresarias, a integração entre os diversos módulos e a facilidade de acesso. O agendamento das atividades oferece facilidade para marcar reuniões, registro de eventos e histórico de operações.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: HIDRIS - Gerenciame... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miguel Magalhães... Mr. Bento Silva Souza... Verificação de erro ...
 Venda do ERP para a ... Entrega de presente ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Atalhos

- Novo Contato
- Nova Conta
- Novo Potencial
- Nova Oportunidade
- Nova Ocorrência
- Reportar Bug
- Novo Compromisso
- Nova Chamada
- Nova Tarefa

Próximas Atividades até (15/11/2007)

Concluir	Assunto	Data	Aceitar?
<input checked="" type="checkbox"/>	Confirmação de reunião	20/10/2007	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Entrega de presente de casamento	15/11/2007	<input checked="" type="checkbox"/>
<input checked="" type="checkbox"/>	Entrega de documentos	15/11/2007	<input checked="" type="checkbox"/>

◀ **Mês Anterior** novembro de 2007 **Próximo Mês** ▶

dom	seg	ter	qua	qui	sex	sáb
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

Minhas Melhores Oportunidades

Oportunidade	Nome da Conta	Valor	Data Prevista
Venda do ERP para a Cinzel	HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	\$3,400,000.00	10/02/2008

Novo Contato

Primeiro Nome:

Último Nome: *

Fone:

Email:

Minhas Ocorrências Abertas

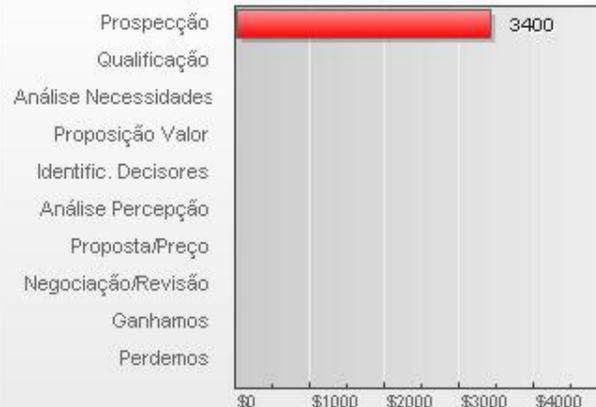
◀ Anterior (1 - 2 de 2) Próximo ▶

Assunto	Nome da Conta	Prioridade	Status
Sr. Miguel Magalhães saiu da empresa Infos	Telefonica	Alta	Novo
Verificação de erro na nota fiscal 044666	HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	Média	Novo

Funil

Refresh Edit

Pipeline total is \$3,400K



Meus Potenciais

Agendamento

Agendamento de atividades e eventos, com informações particulares ou compartilhadas entre todos os profissionais.



O calendário pode ser apresentado por dia, semana, mês ou ano, relacionando reuniões, tarefas, atividades internas e externas à empresa e telefonemas.

Pode ser compartilhado com outros profissionais para coordenar as atividades diárias e informar procedimentos já realizados.

Podem ser relacionadas notas complementares ou anexados documentos digitais em qualquer formato (acrobat reader, word, excel, texto, etc)

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Agenda

Imprimir Help Wiki

Novo Compromisso

- Nova Chamada
- Novo Compromisso

Assunto: *

Data Inicio: * (dd/MM/yyyy)

DD/MM/YYYY

Hora Inicio: * (23:00)

◀ Dia Anterior **quinta-feira, 15 de novembro de 2007** Próximo Dia ▶

08:00

09:00

10:00

11:00

Call Planejada: Entrega de documentos

Call Planejada: Entrega de presente de casamento

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

◀ Dia Anterior

Próximo Dia ▶

Lista de Tarefas

Anterior Próximo

Status ▾ Assunto ▾ Data Limite ▾

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Agenda

Imprimir Ajuda

- Atalhos**
- Nova Chamada
 - Chamadas
 - Novo Compromisso
 - Compromissos
 - Hoje

Dia | Semana | **Mês** | Ano | Compartilhada

◀ Mês Anterior		novembro de 2007					▶ Próximo Mês	
dom	seg	ter	qua	qui	sex	sáb		
				1	2	3		
4	5	6	7	8	9	10		
11	12	13	14	15	16	17		
				<div data-bbox="1237 614 1437 906" style="border: 1px solid gray; padding: 5px;"> <p> Call Planejada: Entrega de documentos</p> <hr/> <p> Call Planejada: Entrega de presente de casamento</p> </div>				
18	19	20	21	22	23	24		
25	26	27	28	29	30			

Atividades

A atividade pode representar qualquer relacionamento entre clientes, funcionários ou fornecedores, por meio de reuniões, chamadas telefônicas, emails ou tarefas.



Tipicamente, uma atividade é relacionada a uma informação, como uma conta, contato ou compromisso. Pode-se, por exemplo, agendar uma reunião com um ou mais contatos para discutir uma determinada conta de cliente ou uma oportunidade.

Quando se cria o registro de uma atividade, deve-se especificar a informação à qual ela está vinculada, oferecendo uma visão geral do relacionamento entre as informações corporativas.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Atividades: Principal

Imprimir Help Wiki

- Atalhos**
- Nova Chamada
 - Novo Compromisso
 - Nova Tarefa
 - Nova Anotação
 - Novo Email
 - Chamadas
 - Compromissos
 - Tarefas
 - Anotações
 - Emails
 - Hoje

Pesquisar Chamadas

Assunto: Contato: Apenas meus itens:

Lista de Chamadas

Entire List Excel XML Spreadsheet

Anterior (1 - 3 de 3) Próximo

Concluir	Direção	Assunto	Contato	Relacionada a	Data Início	Team	Atribuído a
<input type="checkbox"/>	Planejada Saída	Confirmação de reunião		Sabesp-Grandes Consumidores	20/10/2007		admin
<input type="checkbox"/>	Planejada Entrada	Entrega de documentos			15/11/2007		admin
<input type="checkbox"/>	Planejada Entrada	Entrega de presente de casamento			15/11/2007		admin

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Confirmação de reuni... Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Magalhães...
 Mr. Bento Silva Souz... Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento...

Chamadas: Confirmação de reunião

Help Wiki

- Atalhos**
- Nova Chamada
 - Novo Compromisso
 - Nova Tarefa
 - Nova Anotação
 - Novo Email
 - Chamadas
 - Compromissos
 - Tarefas
 - Anotações
 - Emails
 - Hoje

* Indica campo obrigatório

Nome* Status:

Data & Hora
(dd/MM/yyyy) (23:00)

Atribuído a:

Duração* (horas/minutos)

Lembrete:

Descrição:

Agendamento

sábado, 20 de outubro de 2007									
	06:00	07:00	08:00	09:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00
Administrator									<input checked="" type="checkbox"/> exc

Incluir Convites

Primeiro Nome Último Nome Email

Clientes, fornecedores e contatos

Contato é qualquer indivíduo que possua um relacionamento com a empresa, ou possa ser avaliado como uma possível oportunidade de negócio.



O contato pode ser relacionado a outros módulos, como por exemplo contas, oportunidades, agendamento de atividades ou campanhas de venda.

Este módulo deve ser utilizado para rastrear pessoas envolvidas com os negócios da empresa. Integrado com os módulos de email, tarefas, anotações, chamadas e compromissos, oferece uma completa visão de todos os níveis do negócio, assegurando que todos os envolvidos disponham de informações atualizadas.

Cientes, fornecedores e contatos

Os funcionários podem atribuir, gerenciar e resolver incidentes com rapidez através de roteamento automático, enfileiramento e escalonamento de solicitações de serviços. Os recursos adicionais incluem gerenciamento de casos e controle de comunicações.



A exibição de todas as contas permite identificar os principais clientes e priorizar as necessidades de serviços. Os funcionários podem compartilhar facilmente informações de vendas e pedidos, além de dados de suporte.

O pessoal de serviços e suporte pode resolver questões de forma precisa e eficiente usando um depósito pesquisável e compartilhado da base de documentos técnicos e fiscais.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Contatos: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Novo Contato
- Contatos
- Importar

Pesquisar Contatos

Primeiro Nome: Último Nome: Nome da Conta: Apenas meus itens:

Avançada

Lista de Contatos

Entire List Excel XML Spreadsheet

Nome <input type="button" value="v"/>	Título <input type="button" value="v"/>	Nome da Conta <input type="button" value="v"/>	Fone Comercial <input type="button" value="v"/>	Atribuído a <input type="button" value="v"/>	Team <input type="button" value="v"/>	Date Modified <input type="button" value="v"/>
<input type="checkbox"/> Antonio Brito	Diretor	Sabesp-Grandes Consumidores	11 3477 7000	admin		20/10/2007
<input type="checkbox"/> Marcelo Peixoto	Gerente	Telefonica	+55 11 5051 7551	admin		15/11/2007
<input type="checkbox"/> Sidnei Fujii	Gerente comercial	HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	+55 11 2167 3711	admin		15/11/2007
<input type="checkbox"/> Vera Baptista	Diretora	Melhoramentos Papéis	+55 11 5677 6755	admin		15/11/2007

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Fonte: --Nenhum--

Nome da Conta:

Atribuído a: --Nenhum--

Reporta-se a:

Novo Contato

Primeiro Nome:

Último Nome: *

Fone:

Email:

Contatos: Antonio Brito

- Atalhos**
- Novo Contato
 - Contatos
 - Importar

* Indica campo obrigatório

Informação de Contato

Primeiro Nome:	<input type="text" value="--Nenhum--"/> <input type="text" value="Antonio"/>	Fone Comercial:	<input type="text" value="11 3477 7000"/>
Último Nome:*	<input type="text" value="Brito"/>	Celular:	<input type="text"/>
Nome da Conta:	<input type="text" value="Sabesp-Grandes Consum"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Fone Residencial:	<input type="text"/>
Fonte:	<input type="text" value="Cliente Existente"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Outro Fone:	<input type="text"/>
Cargo:	<input type="text" value="Diretor"/>	Fax:	<input type="text"/>
Departamento:	<input type="text" value="Grandes Consumidores"/>	Email:	<input type="text"/>
Aniversário:	<input type="text"/> <input type="text" value="DD/MM/YYYY"/>	Outro Email:	<input type="text"/>
Reporta-se a:	<input type="text"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Assistente:	<input type="text"/>
Sincronizar Contato:	<input type="checkbox"/>	Fone do Assistente:	<input type="text"/>
Não Chamar:	<input type="checkbox"/>	Não Deseja Emails:	<input type="checkbox"/>
Atribuído a:	<input type="text" value="admin"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Email Inválido:	<input type="checkbox"/>

Informação de Endereço

Endereço Primário:	<input type="text"/>	Endereço Alternativo:	<input type="text"/>
Cidade:	<input type="text"/>	Cidade:	<input type="text"/>
Estado:	<input type="text"/>	Estado:	<input type="text"/>
CEP:	<input type="text"/>	CEP:	<input type="text"/>
país:	<input type="text"/>	país:	<input type="text"/>

Cadastrados relacionados

Informações relacionadas a determinado módulo.



A partir das informações cadastrais de determinado módulo, outras informações relacionadas podem ser consultadas e agregadas ao módulo inicial com grande facilidade e segurança.

Desta forma, não é necessário que o usuário conheça previamente códigos ou referências vinculadas a outras informações.

A tela a seguir apresenta a localização de contas a partir do módulo de contatos com clientes e colaboradores.

Pesquisar Contas

Nome da Conta: Cidade:

Lista de Contas

Anterior (1 - 1 de 1) Próximo

Nome da Conta	Cidade	Team	Atribuído a
Sabesp-Grandes Consumidores	São Paulo, SP		admin

* Indica campo obrigatório

Fone Comercial:

Celular:

Fone Residencial:

Outro Fone:

Fax:

Email:

Outro Email:

Assistente:

Fone do Assistente:

Não Deseja Emails:

Email Inválido:

Atribuído a:

Informação de Endereço

Endereço Primário: <input type="text"/>	>>	Endereço Alternativo: <input type="text"/>
Cidade: <input type="text"/>	<<	Cidade: <input type="text"/>
Estado: <input type="text"/>		Estado: <input type="text"/>
CEP: <input type="text"/>		CEP: <input type="text"/>
país: <input type="text"/>		país: <input type="text"/>

Contas de negócios

Cadastrros de contas e centros de custo.



Este cadastro oferece ao usuário a possibilidade de associar os clientes a contas comerciais, identificando os diversos segmentos e negócios vinculados.

Cada conta poder ser também vinculada a outros módulos, como oportunidades e contatos.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...

Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Contas: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Nova Conta
- Contas
- Importar

Pesquisar Contas

Nome da Conta: Cidade: Website: Fone:

Apenas meus itens: Avançada

Nova Conta

Nome da Conta: *

Fone:

Website:

Lista de Contas

Entire List

Anterior (1 - 4 de 4) Próximo >

Nome da Conta	Cidade	Fone	Team	Atribuído a
<input type="checkbox"/> HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	,			admin
<input type="checkbox"/> Melhoramentos Papéis	São Paulo, SP	+55 11 3455 9000		admin
<input type="checkbox"/> Sabesp-Grandes Consumidores	São Paulo, SP	11 3455 5656		admin
<input type="checkbox"/> Telefonica	,			admin

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Atribuído a: Tipo:

Negócio:

Bem-vindo admin

Pesquisar **Go**

Últimos acessos: HIDRIS - Gerenciamen... Antonio Brito Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni... Entrega de presente ... Carta comercial
 Convocação para reun... Sr. Miguel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza... Verificação de erro ...

Contas: HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento

Help Wiki

Atalhos

- Nova Conta
- Contas
- Importar

Salvar Cancelar

* Indica campo obrigatório

Informação da Conta

Nome da Conta:*	<input type="text" value="HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de"/>	Fone:	<input type="text"/>
Website:	<input type="text" value="www.mainsoft.com.br"/>	Fax:	<input type="text"/>
Código Bolsa:	<input type="text"/>	Outro Fone:	<input type="text"/>
Membro de:	<input type="text"/> Selecionar	Email:	<input type="text"/>
Funcionários:	<input type="text"/>	Outro Email:	<input type="text"/>
Propriedade:	<input type="text"/>	Avaliação:	<input type="text"/>
Negócio:	<input type="text" value="Ambiental"/>	Código SIC:	<input type="text"/>
Tipo:	<input type="text" value="Cliente"/>	Receita Anual:	<input type="text"/>
Atribuído a:	<input type="text"/> Selecionar		

- Nenhum--
- Analista
- Competidor
- Cliente**
- Integrador
- Investidor
- Parceiro
- Imprensa
- Possível Cliente
- Revendedor
- Outro

Informação de Ende

Rua Endereço de Cobrança:	<input type="text"/>	Rua Endereço de Entrega:	<input type="text"/>
Cidade:	<input type="text"/>	Cidade:	<input type="text"/>
Estado:	<input type="text"/>	Estado:	<input type="text"/>
CEP:	<input type="text"/>	CEP:	<input type="text"/>
País:	<input type="text"/>	País:	<input type="text"/>

Informação de Descrição

Descrição:

Cientes potenciais

Cadastro de potenciais clientes e oportunidades de negócios.



Cientes potenciais, ou prospecções, são os contatos iniciais dentro do ciclo dos negócios. Após terem sido avaliados e quantificados, podem assumir o status de clientes ou fornecedores, a critério da empresa.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Potenciais: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Novo Potencial
- Potenciais
- Importar

Pesquisar Clientes Potenciais

Primeiro Nome: Sobrenome: Fonte do Potencial: Apenas meus itens: Avançada

Lista de Clientes Potenciais

Anterior (1 - 1 de 1) Próximo >

Nome	Status	Nome da Conta	Email	Fone Comercial	Team	Atribuído a
<input type="checkbox"/> Bento Silva Souza				11 4455 9000		admin

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Atribuído a: Fonte do Potencial: Status:
 Reporta-se Para:

Novo Cliente Potencial

Primeiro Nome:
 Sobrenome: *
 Fone:
 Email:

Potenciais: Mr. Bento Silva Souza

Atalhos

- Novo Potencial
- Potenciais
- Importar

* Indica campo obrig

Informação do Potencial

Fonte do Potencial:

Status:

Descrição da Fonte do Potencial:

Descrição do Status:

Indicado Por:

Primeiro Nome:

Fone Comercial:

Sobrenome:

Celular:

Fone Residencial:

Nome da Conta:

Outro Fone:

Cargo:

Fax:

Departamento:

Email:

Não Chamar:

Outro Email:

Não Deseja Emails:

Atribuído a:

Email Inválido:

Oportunidades

Cadastro e gerenciamento de oportunidade de negócios.



As oportunidades são associadas a uma única conta de negócio (vinculada a um cliente), que podem porém ser relacionadas a diversos potenciais e contatos.

Este módulo especifica um estimado valor do negócio para determinada conta, vinculado a um estágio da venda. Os estágios identificam o nível de probabilidade de se efetuar o negócio, e dependem dos objetivos da organização empresarial.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souz...

Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Oportunidades: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Nova Oportunidade
- Oportunidades
- Importar

Pesquisar Oportunidades

Nome da Oportunidade: Nome da Conta: Apenas meus itens:

Avançada

Lista de Oportunidades

Entire List Excel XML Spreadsheet

Anterior (1 - 1 de 1) Próximo

Oportunidade <input type="button" value="v"/>	Nome da Conta <input type="button" value="v"/>	Estágio Vendas <input type="button" value="v"/>	Valor <input type="button" value="v"/>	Data Prevista <input type="button" value="v"/>	Team <input type="button" value="v"/>	Atribuído a <input type="button" value="v"/>
<input type="checkbox"/> Venda do ERP para a Cinzel	HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	Prospecção	\$3,400,000.00	10/02/2008		admin

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Atribuído a: --Nenhum--

Tipo: --Nenhum-- Nome da Conta:

Fonte: --Nenhum-- Data Prevista: DD/MM/YYYY

Estágio Venda: --Nenhum--

Nova Oportunidade

Nome da Oportunidade *

Nome da Conta: *

Data Prevista: *

(dd/MM/yyyy)

DD/MM/YYYY

Estágio Venda: *

Prospecção

Valor: *

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Venda do ERP para a ... Mr. Bento Silva Souza... HIDRIS - Gerenciament... Antonio Brito Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni...
 Entrega de presente ... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães...

Oportunidades: Venda do ERP para a Cinzel

Help Wiki

Atalhos

- Nova Oportunidade
- Oportunidades
- Importar

* Indica campo obrigatório

Nome da Oportunidade:*	<input type="text" value="Venda do ERP para a Cinzel"/>	Moeda:	<input type="text" value="--Nenhum--"/>
Nome da Conta:*	<input type="text" value="HIDRIS - Gerenciamento d"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Valor:*	<input type="text" value="3,400,000.00"/>
Tipo:	<input type="text" value="Novos Negócios"/>	Data Prevista:*	<input type="text" value="10/02/2008"/> DD/MM/YYYY
Fonte:	<input type="text" value="Parceiro"/>	Próximo Passo:	<input type="text"/>
Atribuído a:	<input type="text" value="admin"/> <input type="button" value="Selecionar"/>	Probabilidade (%):	<input type="text" value="0"/>
Descrição:	<input type="text" value="Possibilidade de venda ou locação"/>		
		Estágio Venda:	<input type="text" value="Prospecção"/> <ul style="list-style-type: none"> --Nenhum-- Prospecção Qualificação Análise Necessidades Proposição Valor Identific. Decisores Análise Percepção Proposta/Preço Negociação/Revisão Ganhamos Perdemos

Ocorrências

Registro de ocorrências e eventos relacionados a contas.



Cadastro das ocorrências que podem ou não influenciar uma conta de negócio, registrando o histórico evolutivo do processo comercial.

Gera uma base de conhecimentos e experiências que, compartilhada pelos profissionais da empresa, promove a redução dos riscos envolvidos nas relações comerciais e administrativas.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Magalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Ocorrências: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Nova Ocorrência
- Ocorrências
- Importar

Pesquisar Ocorrências

Assunto: Nome da Conta: Apenas meus itens:
 Avançada

Lista de Ocorrências

Entre List Excel XML Spreadsheet Export

< Anterior (1 - 2 de 2) Próximo >

Núm. <input type="button" value="v"/>	Assunto <input type="button" value="v"/>	Nome da Conta <input type="button" value="v"/>	Prioridade <input type="button" value="v"/>	Status <input type="button" value="v"/>	Team <input type="button" value="v"/>	Atribuído a <input type="button" value="v"/>
<input type="checkbox"/> 2	Sr. Miguel Magalhães saiu da empresa Infos	Telefonica	Alta	Novo		admin
<input type="checkbox"/> 1	Verificação de erro na nota fiscal 044666	HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	Média	Novo		admin

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Atribuído a: --Nenhum--
 Nome da Conta: Situação: --Nenhum--
 Prioridade: --Nenhum--

Nova Ocorrências

Assunto: *

 Nome da Conta: *

Ocorrências: Sr. Miguel Magalhães saiu da empresa Infos

Atalhos

- Nova Ocorrência
- Ocorrências
- Importar

* Indica campo obrigatório

Ocorrência #:	2		
Prioridade:	<input type="text" value="Alta"/>	Atribuído a:	<input type="text" value="admin"/> <input type="button" value="Selecionar"/>
Situação:	<input type="text" value="Novo"/>	Nome da Conta*:	<input type="text" value="Telefonica"/> <input type="button" value="Selecionar"/>
Assunto*:	<input type="text" value="Sr. Miguel Magalhães saiu da empresa Infos"/>		
Descrição:	<input type="text" value="Com a saída do Sr. Miguel da Infos (Portugal - Porto), necessário encontrar novo contato comercial."/>		
Resolução:	<input type="text"/>		

Lista de Contas - Windows Internet Explorer

http://localhost:1267/Accounts/Popup.aspx

Pesquisar Contas

Nome da Conta: Cidade:

Lista de Contas

Anterior (1 - 4 de 4) Próximo

Nome da Conta	Cidade	Team	Atribuído a
HIDRIS - Gerenciamento de Empresas de Saneamento	.		admin
Melhoramentos Papéis	São Paulo, SP		admin
Sabesp-Grandes Consumidores	São Paulo, SP		admin
Telefonica	.		admin

Concluído

Internet 100%

Minha Conta | RH | Admin | Sair | Sobre

ncias | Bugs | Documentos | Emails >>

Pesquisar

renciemen... | Antonio Brito | Sabesp-Grandes Consu...

nfos

* Indica campo obrigatório

Atribuído a:

Nome da Conta*:

to), necessário

Gerenciamento de documentos

Cadastro e gerenciamento da documentação empresarial.



Cadastro dos diversos documentos digitais da empresa, que podem ser compartilhados por funcionários, clientes e contatos.

Definem-se diversos aspectos e tipos de documentos, bem como as revisões, análises, emissões, aprovações e distribuição aos usuários e gerentes.

Os documentos são gravados internamente ao banco de dados de forma “encriptada” e passíveis de acesso apenas aos usuários autorizados. Contratos e documentos fiscais, por exemplo, permanecem em total segurança.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Documentos: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Novo Documento
- Lista de Documentos

Pesquisar Documentos

Documento: Categoria: Sub Categoria:
 Avançada

Lista de Documentos

< Anterior (1 - 1 de 1) Próximo >

Documento	Categoria	Sub Categoria	Revisão	Team	Publicado por	Data Revisão	Data Publicação	Data Expiração
<input type="checkbox"/> Relatório de vendas	Marketing		1a		admin	20/10/2007	20/10/2007	

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Data de Publicação: DD/MM/YYYY Data de Expiração: DD/MM/YYYY
 Categoria: Sub Categoria:
 Status:

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Relatório de vendas Sr. Miquel Maqalhães... Venda do ERP para a ... Mr. Bento Silva Souza... HIDRIS - Gerenciamen... Antonio Brito
 Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni... Entrega de presente ... Carta comercial

Documentos: Relatório de vendas

Help Wiki

Atalhos

- Novo Documento
- Lista de Documentos

* Indica campo obrigatório

Nome Documento:

Nome Arquivo: Revisão:

Categoria: Sub Categoria:

Status:

Data de Publicação: Data de Expiração:

Descrição:

Calendar - Windows Internet E...

<http://localhost:1267/Calendar/Popup.aspx>

< novembro de 2007 >

dom	seg	ter	qua	qui	sex	sáb
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8

Internet 100%

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Relatório de vendas Sr. Miquel Maalhães... Venda do ERP para a ... Mr. Bento Silva Souza... HIDRIS - Gerenciament... Antonio Brito
 Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni... Entrega de presente... Carta comercial

Documentos:

Help Wiki

Atalhos

- Novo Documento
- Lista de Documentos

* Indica campo obrigatório

Nome Documento:

Nome Documento:*

Nome Arquivo:

Revisão:

Categoria:

Sub Categoria:

Status:

Data de Publicação:

Data de Publicação:*

Descrição

Escolher arquivo

Examinar:



Documentos recentes



Desktop



Meus documentos



Meu computador



Meus locais de rede



Nome do arquivo:

Arquivos do tipo:

Emails

Registro de emails entre clientes, contatos e fornecedores.



O módulo oferece a possibilidade de registrar os emails de entrada e saída, vinculados aos usuários e contatos externos, como clientes, oportunidades e fornecedores.

Os emails podem ser criados a partir de modelos pré-definidos pelos próprios usuários e relacionados a outros módulos do sistema.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Entrega de presente ... HIDRIS - Gerenciamen... Carta comercial Convocação para reun... Sr. Miquel Maqalhães... Mr. Bento Silva Souza...
 Verificação de erro ... Venda do ERP para a ... Entrega de documento... Confirmação de reuni...

Emails: Principal

Imprimir Help Wiki

- Atalhos**
- Compor Email
 - Novo Email
 - Criar Modelo de Email
 - Todos Rascunhos
 - Todos Emails
 - Modelos de Email
 - Hoje

Pesquisar Emails

Assunto: Contato: Apenas meus itens:

Lista de Emails

Entire List Excel XML Spreadsheet

Anterior (1 - 2 de 2) Próximo

Assunto	Contatos	Relacionado a	Atribuído a	Tipo	Created
<input type="checkbox"/> Carta comercial	Vera Baptista	Antonio Brito	admin	Arquivado	15/11/2007
<input type="checkbox"/> Convocação para reunião comercial	Vera Baptista		admin	Arquivado	15/11/2007

Marcar Todos - Desmarcar Todos

Mass Update

Atribuído a:

Bem-vindo admin

Pesquisar **Go**

Últimos acessos: Convocação para reun... Relatório de vendas Sr. Miquel Maçalhães... Venda do ERP para a ... Mr. Bento Silva Souza... HIDRIS - Gerenciamen...
 Antonio Brito Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni... Entrega de presente...

Criar Novos Emails: Convocação para reunião comercial

Help Wiki

- Atalhos**
- Compor Email
- Novo Email
- Criar Modelo de Email
- Todos Rascunhos
- Todos Emails
- Modelos de Email
- Hoje

* Indica campo obrigatório

Data & Hora de Envio: *
(dd/MM/yyyy) (23:00)

Atribuído a:

Para:

Cc:

Cco:

De:

Assunto:

Corpo:

Código-Fonte **B** *I* U

Estilo Formatação Fonte Arial Tamanho

Automático

Mais Cores...

Ajuda ao usuário on-line (Help)

Todos os módulos possuem texto de ajuda.



Em todos os módulos o usuário tem disponível um texto de ajuda e esclarecimentos, de acordo com o contexto e situação operacional.

A ajuda on-line oferece recursos do tipo “Wiki”, onde os próprios usuários podem alterar ou inserir comentários e textos explicativos em uma interface com recursos similares aos de um processador de texto tipo Microsoft Word, inclusive imagens.

Salvar Cancelar

* Indica campo obrigatório

Código-Fonte

Estilo Formatação Fonte Arial Tamanho

- Custom Bold
- Custom Italic
- Title
- Code
- Title H3

Main editing area with a large text input field.

ncias Bugs Documentos Emails

Pesquisar Go

Brito Sabesp-Grandes Consu...

Imprimir Help Wiki

e da Conta: Apenas meus itens:

Buscar Limpar Avançada

list Excel XML Spreadsheet Export

Anterior (1 - 1 de 1) Próximo

Fone Comercial	Atribuído a	Team	Date Modified
11 3477 7000	admin		20/10/2007

Nome da Conta: Alterar

Reporta-se a: Alterar

es | Ocorrências | Bugs | Documentos | Emails

cts | Orders | Invoices | Forums

Usuários do sistema

Administração e gerenciamento dos usuários.



Cadastramento dos funcionários usuários do sistema e respectivos níveis de acesso às informações cadastradas.

O processo de administração irá definir os módulos que poderão ser acessados por determinados usuários, garantindo segurança à informação.

Os usuários podem ser agrupados, facilitando a definição dos níveis de acesso.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Administrator (admi... Convocação para reun... Relatório de vendas Sr. Miguel Maçalhães... Venda do ERP para a ... Mr. Bento Silva Souza...

HIDRIS - Gerenciamen... Antonio Brito Sabesp-Grandes Consu... Confirmação de reuni...

Usuários: Principal

Imprimir Help Wiki

Atalhos

- Novo Usuário
- Usuários

Pesquisar Usuários

Primeiro Nome: Sobrenome: Departamento: Status:

Avançada

Lista de Usuários

Entire List Excel XML Spreadsheet

Anterior (1 - 3 de 3) Próximo

Nome	Nome	Departamento	Email	Fone Principal	Status	Admin
Administrator	admin				Active	<input checked="" type="checkbox"/>
administrador	administrador				Active	<input checked="" type="checkbox"/>
user	user					

Administração do sistema

Administração e gerenciamento dos módulos do sistema.



Cadastramento das características funcionais do sistema como moedas, perfis de usuários, grupos de trabalho e níveis de acesso.

Todas as mensagens e descritivos dos campos de cadastro são armazenados em banco de dados. Alterações, adaptações regionais e tradução de termos para outras linguagens são efetuados de modo simples e seguro, não sendo necessária a alteração do sistema ou interfaces com o usuário.

As modificações podem ser realizadas pelos próprios usuários autorizados.

Bem-vindo admin

Pesquisar

Últimos acessos: Administrator (admi... Relatório de vendas Antonio Brito Sabesp-Grandes Consu...

Help Wiki

Atalhos

Novo Usuário

Administração: Principal

Administração do Sistema

Definir Configurações	Definir configurações do sistema	System Check (Reload)	Check the status of the system, including system errors
Moedas	Configurar Moedas e Cotações de Moedas	Sync Schema	Locate problems with schema prior to migrating a database
Import Database	Import an existing database if provided as an XML file	Export Database	Export your database

Users

Gerenciar Usuários	Gerenciar contas de usuários e senhas	Gerenciar Perfis	Gerenciar associação de perfis e propriedades
Team Management	Manage team membership and properties		

Estúdio

Layout dos Campos	Incluir, remover, alterar campos e painéis na aplicação	Listas Suspensas	Incluir, excluir ou atualizar Listas Suspensas na aplicação
Editar Campos Personalizados (Recompile)	Edita campos personalizados criados em Layout de Campos	Configurar Guias	Escolher quais Guias serão mostradas no sistema
Renomear Guias	Alterar o rótulo das guias.	Portal	Incluir Guias que podem mostrar qualquer site
Manage Terminology	Manage Terminology	Import Language Pack	Import Language Pack

Product and Quotes

Product Catalog	Enter items in the product catalog	Manufacturers	Set up the list of manufacturers
Product Categories	Update the list of product categories	Shipping Providers	Set up the list of available shipment methods
Product Types	Configure the list of product types	Tax Rates	Configure the list of available tax rates

Localizador de Bug

Releases	Gerenciar versões e releases		
--------------------------	------------------------------	--	--

Características funcionais

- Operação totalmente web
- Plataforma de desenvolvimento modular, permitindo adaptação a necessidades específicas de forma simples e segura
- Desenvolvimento do produto com ferramentas de última geração
- Acesso do usuário utilizando apenas conexão internet e browser
- Bancos de dados relacionais modernos e utilização de ferramenta CASE para modelagem das entidades e relacionamentos
- Instalação do sistema na própria empresa contratante ou remoto
- Possibilidade de integração a sistemas já existentes na empresa
- Suporte e treinamento aos usuários e gerentes
- Help on-line tipo “Wiki”, onde os próprios usuários registram as características do produto e forma de utilização que melhor convém à empresa, bem como explicações de termos e funcionalidades

Benefícios

- Cadastro de contatos para prospecção, em estágio inicial e que ainda não representam uma oportunidade de negócio. O SIGA CRM permite qualificar estes contatos e disseminar o processo.
- Mantendo o perfil de cada cliente, podemos atendê-lo de forma personalizada. Pode-se também realizar campanhas segmentando o banco de dados através de características comuns, explorando o potencial de negócios de nichos de mercado.
- Automatizar e padronizar ações comerciais. Pode-se programar visitas e “follow-up”, controlar o estágio de cada negociação e a probabilidade de fechamento, obter previsões de vendas, padronizar propostas e sistematizar técnicas de negociação e gerenciamento.
- Acompanhar o nível de satisfação dos clientes, identificando problemas e oportunidades, mantendo um canal permanente de comunicação para que o cliente possa expor suas necessidades.

Benefícios

- Pode-se orientar os clientes no uso de determinados produtos, corrigir erros e manter um banco de dados de conhecimento, com sugestões de novas funcionalidades e soluções para problemas comuns.
- Analisar de forma global os esforços e resultados é fundamental. Devemos fazer uso gerencial dos dados para aprimorar produtos e processos, redirecionar ações, descobrir oportunidades e acompanhar os níveis de produtividade das equipes de trabalho.
- Os benefícios alcançados abrangem as áreas de telemarketing, marketing direto, automação de força de vendas, atendimento ao cliente (SAC), agendamento e controle de atividades, suporte técnico e inteligência de negócios (BI).

Versão 4.2.0 Compilação 1.4.2823.31824

Copyright © 2005, 2007 [Conap Consultoria Aplicada Ltda](#) Todos os direitos reservados.

Copyright © 2006, 2007 [Mainsoft Sistemas de Gestão](#) Todos os direitos reservados. [Licença de utilização](#)

Este programa de computador é protegido pela lei de copyright e outros tratados brasileiros. A reprodução ou distribuição não autorizada deste programa, ou de qualquer parte dele, poderá resultar na imposição de rigorosas penas civis e criminais, e poderá ser objeto de ação judicial promovida na máxima extensão possível, nos termos da lei.

Software protegido pela Lei 9.610 de 19/02/1998 - Lei Brasileira de Direitos Autorais, Artigo 7º, letra XIII combinado com o Artigo 87.

Conap Consultoria Aplicada Ltda
Rua Francisco Leitão, 469 Conj 1610
São Paulo, SP
Brasil

Informações e contato

Site: <http://www.conap.com.br>

Projetos e consultoria: projetos@conap.com.br

Suporte: suportecrm@conap.com.br

Fone: +55 11 3083 0513

Responsável técnico

- Tadeu Rossi

Grupo Conap

Mainsoft Sistemas Gerenciais

Agradecemos sua atenção.

Para conhecer mais sobre a metodologia de trabalho da Conap ou obter informações complementares sobre este produto, envie um email para info@mainsoft.com.br citando o sistema SIGA CRM ou disque para +55 11 3083 0513.

Grupo Conap

Mainsoft Sistemas Gerenciais

Aplicando tecnologia

© 2006, 2007 Conap Consultoria Aplicada. Todos os direitos reservados.

O propósito desta apresentação é apenas informativa. A Conap não oferece nenhuma garantia expressa ou implícita nesta apresentação. Funcionalidades e interfaces podem ser alteradas sem prévio aviso.

Info@mainsoft.com.br