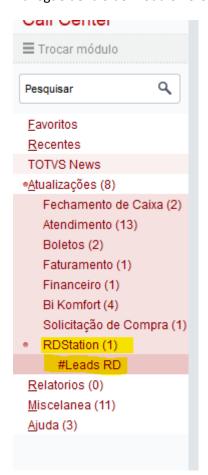


MANUAL DE UTILIZAÇÃO			
ROTINA\PROCESSO: Controle de leads RDSTATION			
<b>DEPARTAMENTO:</b> Sistemas	DATA:	04/08/2023	Versão: 1.0

### Cadastro / Integração

Todo o Cadastro do lead no Protheus é feito de forma automática e espelha as interações feitas na ferramenta do RDSTATION. A rotina (Tela) ficará disponível no acesso:

Navegue dentro do modulo 13 Call Center -> Atualizações -> RDStation-> # Leads RD

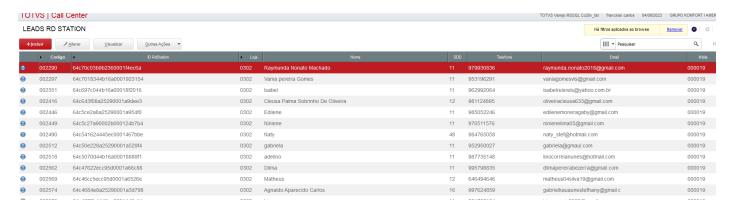




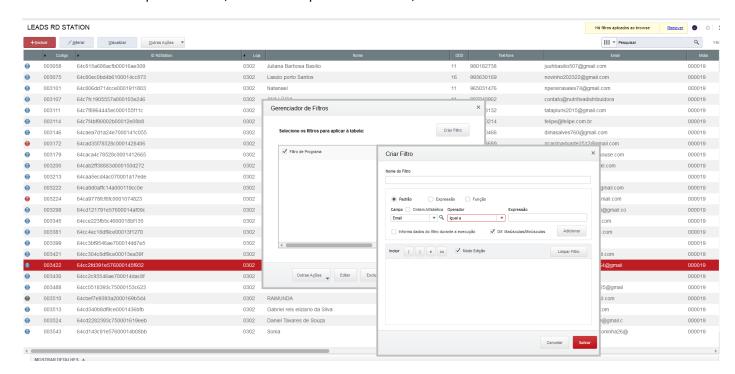
Ao acessar a Rotina, aguarde a atualização dos dados:



Após a atualização o sistema apresentará todos os leads vinculado a sua loja:

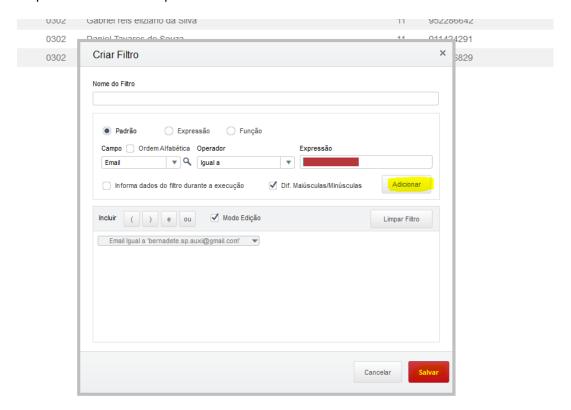


Clicando no canto superior direito, em filtro. Clique em criar filtro, selecione o e-mail e informe o e-mail do lead

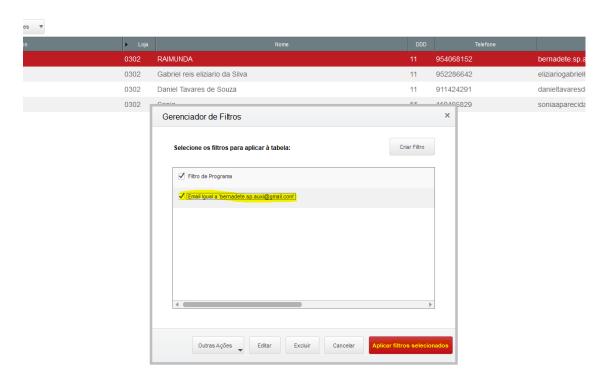




Clique em adicionar e depois em salvar.



Selecione o filtro e clique em aplicar filtro selecionado:





### Após filtro realizado, clique em alterar.

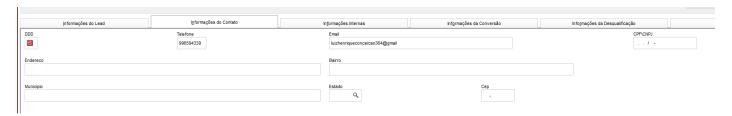


# Clicando em alterar, temos as seguintes informações:

### Informações do lead:



# Informações do contato:



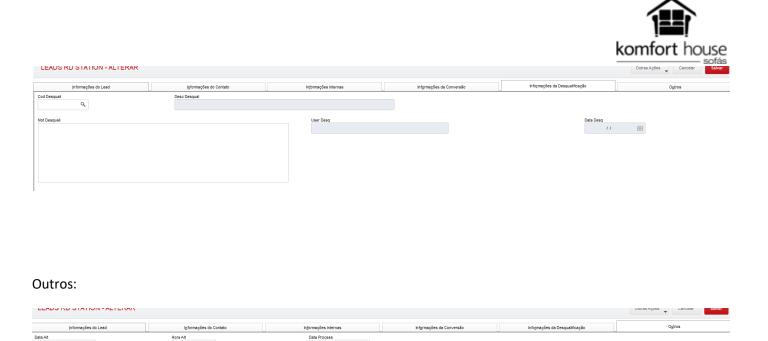
#### Informações Internas:



# Informações de conversão:



# Informações de desqualificação:

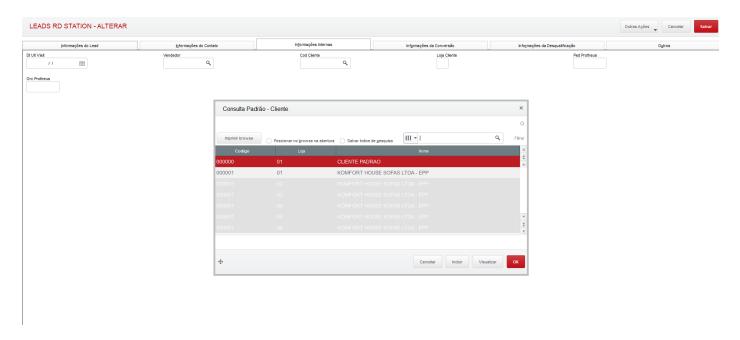


\*\*\*Atenção Importante\*\*\*

Deve se associar o lead ao respectivo cadastro de cliente em sistema dentro da pasta Informações Internas.

Caso a negociação evolua para uma venda, é necessário vincular o lead ao respectivo cliente dentro do Protheus:

Na aba, Informações Interna, no campo cod Cliente, clique na lupa para vincular o código interno do cliente. Caso o lead não tenha cadastro ainda, clique em incluir, faça o cadastro e selecione o código.







Feito esse processo, no momento do lançamento da venda o Protheus ira automaticamente atualizar os dados no RDStation, adicionando produtos e marcando a proposta como ganha(venda)