



**- PROGRAMA DE INCENTIVO ÀS INDICAÇÕES -  
CONHEÇA AS REGRAS E REGULAMENTOS:  
REGISTRO DE OPORTUNIDADES**

**- PROGRAMA DE INCENTIVO ÀS INDICAÇÕES -  
CONHEÇA AS REGRAS E REGULAMENTOS:  
REGISTRO DE OPORTUNIDADES**

O Programa de Incentivo às Indicações da ConsulData visa o trabalho colaborativo entre todas as áreas da empresa, fomentando a prospecção e o desenvolvimento de novos negócios a cada temporada anual. Ele também objetiva estimular que as equipes internas, durante suas atividades de rotina, estejam sempre atentas às novas possibilidades comerciais em prol do sucesso do sucesso coletivo, beneficiando seus colaboradores, parceiros de negócios e o crescimento econômico na própria empresa.

Ao final de cada temporada, o Programa concede premiações aos colaboradores que alcançarem os melhores índices de indicações e oportunidades de novos negócios gerados comercialmente. O anúncio dos colaboradores vencedores e a entrega das premiações serão feitos no mês de dezembro, durante a tradicional confraternização de fim de ano da ConsulData. Esteja entre os melhores geradores de oportunidades na edição 2017. Consulte sua gerência e participe já.

**Categorias desta edição:**

- 1. MAIOR VOLUME FINANCEIRO.**
- 2. MAIOR NÚMERO DE INDICAÇÕES.**

**CONHEÇA AS REGRAS E REGULAMENTOS DO REGISTRO DE OPORTUNIDADES:**

O registro de oportunidades é o processo utilizado para lançar, classificar, controlar, aprovar e acompanhar oportunidades/leads de negócios "prospectados" no mercado para os produtos e serviços da ConsulData.

**Prospecção:**

**Definição** – Entende-se por prospecção o ato de pesquisar e identificar em clientes e em potenciais clientes, oportunidades de negócio, que ainda não sejam de conhecimento da empresa, mas que representem interesse comercial.

**Classificação** – A prospecção está dividida em dois grupos:

**Ativa** – Nesta classificação o sujeito da ação deve exercer/comprovar “pro atividade” no levantamento da oportunidade. Entende-se por “pro atividade” os seguintes esforços para mapeamento: Realização de ligações telefônicas, contatos eletrônicos, cartas, visitas ao cliente e pesquisas na mídia que resultem em contatos e posterior interesse do tomador de serviços naquela oportunidade/lead em específico.

**Passiva / Espontânea** – Toda e qualquer oportunidade/lead proveniente de clientes e “não” clientes que cheguem à ConsulData por contato iniciado pelo próprio cliente ou via indicação de empresas terceiras “não” pertencentes ao Programa de Relacionamento ConsulData. É considerada um processo espontâneo, propiciado e potencializado pelos anos de mercado e bons serviços prestados pela empresa, pelos “leads” repassados por fornecedores e fabricantes, pelas vendas iniciadas pelo website ou por campanhas de marketing que atinjam um determinado público alvo.

#### **Quem pode prospectar?**

**“Prospecção Ativa”** – Parceiros cadastrados no Programa de Relacionamento ConsulData, proprietários da empresa, consultores comerciais e funcionários dos demais departamentos.

#### **Processo de Registro da Oportunidade:**

**Solicitação** – Identificada a oportunidade no mercado, o parceiro, sócio, consultor ou funcionário dos demais departamentos, deverão solicitar o registro desta oportunidade em seu nome ou em nome da empresa quando parceiro de negócios. A solicitação deverá ser realizada/registrada por e-mail através do endereço [indicacao@consuldata.com.br](mailto:indicacao@consuldata.com.br), o assunto da mensagem deverá ser: “Solicitação de Registro de Oportunidade”. O e-mail deverá conter as seguintes informações:

- Um título para a potencial oportunidade (nome do projeto quando houver);
- Escopo do serviço ou produto;
- Nome da empresa tomadora do serviço;
- Contato na empresa incluindo nome e cargo;
- Telefone e e-mail do contato;
- Localidade / endereço do projeto;

**Obs.: Oportunamente será disponibilizado formulário padrão para registro de oportunidade.**

**Análise** – A ConsulData terá o prazo de 48 horas úteis a partir do recebimento do e-mail para analisar e retornar concedendo ou não o registro ao solicitante. O Gerente Comercial da ConsulData é o responsável por receber as solicitações, avaliá-las e cadastrá-las no sistema de CRM. Recomendamos que logo após o envio do e-mail, seu recebimento seja confirmado por telefone.

**Aceite** – Caso o registro seja aceito, o solicitante receberá um e-mail de notificação que incluirá o nome do consultor comercial que dará sequência às demais atividades comerciais (contato com o cliente, elaboração de proposta comercial e demais negociações).

**Condições para a recusa de um registro – Um registro pode ser recusado nas seguintes situação:**

- A oportunidade já estiver registrada para outro. Neste caso, o Gerente Comercial enviará um “print” da tela do sistema de CRM com as informações do registro da oportunidade incluindo a data do registro.
- A empresa identificar que a oportunidade não lhe é interessante. Neste caso, a empresa recusará o registro informando o motivo.

**Oportunidades Passivas / Espontâneas** – A oportunidade é registrada pelo departamento comercial que iniciará as demais etapas do processo de venda. No campo de controle de responsável pela geração da oportunidade/lead denominado “participante”, deverá ser inserida a descrição “Prospecção Passiva”. A prospecção passiva não será atribuída a ninguém.

**Comissões e premiações:**

São benefícios concedidos a parceiros e funcionários que atuaram na prospecção de novos negócios que se concretizaram comercialmente. Os benefícios variam conforme gerador da oportunidade e estão descritos nos seguintes documentos:

**Parceiros** – Comissões referentes a indicações conforme contrato firmado com o parceiro que aderiu ao Programa de Relacionamento ConsulData;

**Sócios da Empresa** – Não há bonificação ou comissão;

**Consultores Comerciais** – Comissionamento conforme política comercial vigente;

**Funcionários de outros departamentos** – Premiação conforme política de descrita em "Premiação por Indicação".

## Sobre a ConsulData

Fundada em 1991, está posicionada como uma das principais integradoras tecnológicas do Brasil. Atua na prestação de serviços para a cadeia de petróleo e gás (CRCC próprio), recintos alfandegados e terminais portuários, contribuindo para a modernização do Porto de Santos/SP, o maior da América Latina. É credenciada Furukawa Solution Provider Gold, oferecendo garantia estendida nos produtos instalados. Possui representação técnica e comercial de importantes marcas nacionais e internacionais, como a Trend Micro, Digifort, Riversoft, Microsoft, Mandic, Dell (Partner Direct Preferred), entre outras. Mais informações sobre suas unidades de negócios estão disponíveis no [www.consuldata.com.br](http://www.consuldata.com.br).

Atenciosamente,



---

Guilherme Passos de Souza - Diretor de Operações e Estratégia

Contatos: (13) 2101-6501 / 2101-6522 / 9-9126-6316

E-mail: [guilherme@consuldata.com.br](mailto:guilherme@consuldata.com.br)