



Oportunidades de Negócio

Produto	:	Microsiga Protheus® Veículos versão 11			
Chamado	:	THQAMY	Data da publicação	:	29/07/13
País(es)	:	Todos	Banco(s) de Dados	:	Todos

! Importante

Esta melhoria depende de execução do update de base **UPDVEIAA**, conforme **Procedimentos para Implementação**.

Implementada melhoria no módulo **Veículos (SIGAVEI)**, com a disponibilização das rotinas : **Fases Oport. Negócios (VEICA050)**, **Oportunidade de Negócios (VEICM680)**, **Consulta Oport. Negócios (VEICC680)**, com o objetivo de ampliar as oportunidades de Negócio da empresa, gerando resultados positivos, aprimorando o processo de venda e fidelizando o cliente através do atendimento.

- **Fases Oport. Negócios (VEICA050)**: Esta rotina permite cadastrar as fases da negociação que a empresa trabalha.

Exemplo: A negociação está em fase de prospecção, fase de negociação ou fase de fechamento.

- **Oportunidade de Negócios (VEICM680)**: Esta rotina permite cadastrar a oportunidade do cliente.

Exemplo: O cliente esteve na concessionária e o vendedor cadastrou os dados do cliente na rotina, informando no cadastro o veículo que ele estava interessado em comprar e o andamento da negociação (Fase Oportunidade Negócio).

- **Consulta Oport. Negócios (VEICC680)**: Esta rotina permite consultar a quantidade de oportunidades ocorridas na concessionária, como os veículos que despertaram maior interesse, andamento da negociação (por exemplo: quantos veículos estão em fase de fechamento ou em fase de reconhecimento (test-drive), permitindo que a gerência tenha uma visão de como estão às vendas de cada vendedor, a situação do mercado, as possíveis vendas que acontecerão nos próximos dias, e as decisões para que as vendas sejam fechadas com sucesso.

Procedimento para Implementação

O sistema é atualizado logo após a aplicação do pacote de atualizações (*Patch*) deste chamado.

! Importante

Antes de executar o compatibilizador **UPDVEIAA** é imprescindível:



- a) Realizar o *backup* da base de dados do produto que será executado o compatibilizador (\PROTHEUS11_DATA\DATA,) e dos dicionários de dados SXs (\PROTHEUS11_DATA\SYSTEM,).
- b) Os diretórios acima mencionados correspondem à **instalação padrão** do Protheus, portanto, devem ser alterados conforme o produto instalado na empresa.
- c) Essa rotina deve ser executada em **modo exclusivo**, ou seja, nenhum usuário deve estar utilizando o sistema.
- d) Se os dicionários de dados possuírem índices personalizados (criados pelo usuário), antes de executar o compatibilizador, certifique-se de que estão identificados pelo *nickname*. Caso o compatibilizador necessite criar índices, irá adicioná-los a partir da ordem original instalada pelo Protheus, o que poderá sobrescrever índices personalizados, caso não estejam identificados pelo *nickname*.
- e) O compatibilizador deve ser executado com a **Integridade Referencial desativada***.



Atenção

O procedimento a seguir deve ser realizado por um profissional qualificado como Administrador de Banco de Dados (DBA) ou equivalente!

A ativação indevida da Integridade Referencial pode alterar drasticamente o relacionamento entre tabelas no banco de dados. Portanto, antes de utilizá-la, observe atentamente os procedimentos a seguir:

- i. No **Configurador (SIGACFG)**, veja se a empresa utiliza Integridade Referencial, selecionando a opção **Integridade/Verificação (APCFG60A)**.
- ii. Se **não há** Integridade Referencial **ativa**, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e nenhuma delas estará selecionada. Neste caso, **E SOMENTE NESTE, não é necessário** qualquer outro procedimento de **ativação ou desativação** de integridade, basta finalizar a verificação e aplicar normalmente o compatibilizador, conforme instruções.
- iii. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **todas as empresas e filiais**, é exibida uma mensagem na janela **Verificação de relacionamento entre tabelas**. Confirme a mensagem para que a verificação seja concluída, **ou**;
- iv. **Se há** Integridade Referencial **ativa** em **uma ou mais empresas**, que não na sua totalidade, são relacionadas em uma nova janela todas as empresas e filiais cadastradas para o sistema e, somente, a(s) que possui(em) integridade está(arão) selecionada(s). Anote qual(is) empresa(s) e/ou filial(is) possui(em) a integridade ativada e reserve esta anotação para posterior consulta na reativação (ou ainda, contate nosso Help Desk Framework para informações quanto a um arquivo que contém essa informação).
- v. Nestes casos descritos nos itens **“iii”** ou **“iv”**, **E SOMENTE NESTES CASOS**, é necessário **desativar** tal integridade, selecionando a opção **Integridade/ Desativar (APCFG60D)**.
- vi. Quando desativada a Integridade Referencial, execute o compatibilizador, conforme instruções.
- vii. Aplicado o compatibilizador, a Integridade Referencial deve ser reativada, **SE E SOMENTE SE tiver sido desativada**, através da opção **Integridade/Ativar (APCFG60)**. Para isso, tenha em mãos as informações da(s) empresa(s) e/ou filial(is) que possuía(m) ativação da integridade,



selecione-a(s) novamente e confirme a ativação.

Contate o Help Desk Framework EM CASO DE DÚVIDAS!

1. Em **Microsiga Protheus® ByYou Smart Client**, digite **UPDVEIAA** no campo **Programa Inicial**.
2. Clique em **OK** para continuar.
3. Após a confirmação é exibida uma tela para a seleção da empresa em que o dicionário de dados será modificado.
4. Ao confirmar é exibida uma mensagem de advertência sobre o *backup* e a necessidade de sua execução em **modo exclusivo**.
5. Clique em **Processar** para iniciar o processamento. O primeiro passo da execução é a preparação dos arquivos.
É apresentada uma mensagem explicativa na tela.
6. Em seguida, é exibida a janela **Atualização concluída** com o histórico (*log*) de todas as atualizações processadas. Nesse *log* de atualização são apresentados somente os campos atualizados pelo programa. O compatibilizador cria os campos que ainda não existem no dicionário de dados.
7. Clique em **Gravar** para salvar o histórico (*log*) apresentado.
8. Clique em **OK** para encerrar o processamento.

Atualizações do compatibilizador

1. Criação de tabela no arquivo **SX2– Tabelas**:

Chave	Nome	Modo	PYME
VDK	Cad.de Fases Oportunidades de	E	S

Chave	Nome	Modo	PYME
VDL	Oportunidades de Negocios	E	S

Chave	Nome	Modo	PYME
VDM	Interesses Oport. de Negocios	E	S

Chave	Nome	Modo	PYME
VDN	Hist.de Oportunidades de Negoc	E	S



2. Criação de Tabelas Genéricas no arquivo **SX5 – Tabelas Genéricas:**

Tabela	VM
Chave	000011
Descrição	CANC. OPORTUNIDADE DE NEGOCIO

3. Criação de **Campos** no arquivo **SX3 – Campos:**

- Tabela VDK – Cad. De Fases Oportunidades de:

Campo	VDK_FILIAL	VDK_CODFAS
Tipo	Caracter	Caracter
Tamanho	9	6
Decimal	0	0
Formato	@!	@!
Contexto	Real	Real
Propriedade	Alterar	Visualizar
Título	Filial	Cod.Fase
Descrição	Filial	Cod.Fase
Help	Informe a Filial.	Informe o Código da Fase.
Relação		IF(INCLUI,GETSXENUM("VDK","VDK_CODFAS"),VDK->VDK_CODFAS)
Nível	1	1
Obrigatório	Não	Não
Usado	Não	Sim
Browse	Não	Sim
Módulos		Todos

Campo	VDK_DESFAS	VDK_FIMFAS
Tipo	Caracter	Caracter
Tamanho	30	1
Decimal	0	0
Formato	@!	@!
Contexto	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar
Título	Descrição	Fase Final
Descrição	Descrição	Fase Final



Help	Informe a Descrição da Fase.	Informe se a Fase é Final.
Opções		0=Nao;1=Sim
Relação		"0"
Val. Sistema		Pertence("01")
Nível	1	1
Obrigatório	Não	Não
Usado	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos

- Tabela VDL – Oportunidades de Negócios:

Campo	VDL_FILIAL	VDL_CODOPO	VDL_CODCLI
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	9	6	6
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Visualizar	Alterar
Título	Filial	Cód. Oport.	Cód. Cliente
Descrição	Filial	Código da Oportunidade	Código do Cliente.
Help	Informe a Filial.	Informe o Código da Oportunidade.	Informe o Código do Cliente.
Cons. Padrão			SA1
Val. Sistema			VCM680FOK()
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Não	Sim	Sim
Browse	Não	Sim	Sim
Módulos		Todos	Todos

Campo	VDL_LOJCLI	VDL_NOMCLI	VDL_DDDCLI
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	2	30	3
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	999



Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Loja Cliente	Nome Cliente	DDD Telefone
Descrição	Loja Cliente	Nome Cliente	DDD Telefone
Help	Informe a loja do cliente.	Informe o nome do cliente.	Informe o DDD do Telefone.
Val. Sistema	VCM680FOK()	VCM680FOK()	
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Sim	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDL_TELCLI	VDL_EMACLI	VDL_NIVIMP	VDL_PERFIL
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	15	200	2	6
Decimal	0	0	0	0
Formato	@R 9999999999999999	@S50	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Telefone	Email	Nível Import	Perfil
Descrição	Telefone	Email	Nível de Importância do C	Perfil do Cliente
Help	Informe o número do Telefone.	Informe o email.	Informe o Nível de Importância do Cliente.	Informe o perfil do cliente
Cons. Padrão				VX5
Val. Sistema				ExistCpo("VX5","025"+M->VDL_PERFIL)
Nível	1	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos	Todos



- Tabela VDM – Interesses Oport. de Negócios:

Campo	VDM_FILIAL	VDM_CODOPO	VDM_CODINT
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	9	6	6
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Visualizar
Título	Filial	Cod. Oport.	Interesse
Descrição	Filial	Código Oportunidade.	Código do Interesse
Help	Informe a Filial.	Informe o Código de Oportunidade.	Informe o Código do Interesse.
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Não	Sim	Sim
Browse	Não	Sim	Sim
Módulos		Todos	Todos

Campo	VDM_CAMPOP	VDM_CODMAR	VDM_MODVEI
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	6	3	30
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Campanha	Marca	Modelo
Descrição	Campanha da Oportunidade	Marca	Modelo
Help	Informe a Campanha da Oportunidade.	Informe o código da marca.	Informe o modelo do veículo.
When		Empty(M->VDM_CODINT).or.Empty(VDM->VDM_CODMAR)	Empty(M->VDM_CODINT).or.Empty(VDM->VDM_MODVEI)
Cons. Padrão	VX5	VE1	VV2



Val. Sistema	ExistCpo("VX5","026"+M->VDM_CAMPOP)		
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Sim
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDM_CORVEI	VDM_QTDINT	VDM_DATINT
Tipo	Caracter	Numérico	Data
Tamanho	6	3	8
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@E 999	
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Cor	Qtd Interess	Dta Interess
Descrição	Cor	Quantidade de Interesse	Data de Interesse
Help	Informe a cor do veículo.	Informe a Quantidade de Interesse.	Informe a data de interesse.
Relação			DDATABASE
Cons. Padrão	VVC		
Val. Sistema		positivo()	
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDM_DATLIM	VDM_OBSERV	VDM_CODVEN
Tipo	Data	Memo	Caracter
Tamanho	8	70	6
Decimal	0	0	0
Formato		@!	@!
Contexto	Real	Virtual	Real



Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Data Limite	Observação	Vendedor
Descrição	Data Limite	Observação	Vendedor
Help	Informe a data limite.	Informe a observação.	Informe o código do vendedor.
Relação	DDATABASE		
Cons. Padrão			SA3
Val. Usuário			
Val. Sistema	M->VDM_DATLIM >= M->VDM_DATINT		vazio() .or. ExistCpo("SA3",M->VDM_CODVEN)
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDM_CODFAS	VDM_TIPCON	VDM_TIPMID
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	6	6	6
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Alterar	Alterar
Título	Cod. Fase	Tp Contato	Tp de Mídia
Descrição	Cod. Fase	Tipo de Contato	Tipo de Mídia
Help	Informe o código da fase.	Informe o tipo de contato.	Informe o tipo de mídia.
Opções		1=Ativo;2=Passivo	
Relação		"1"	
Cons. Padrão	VDKFAS		VX5
Val. Usuário			
Val. Sistema	ExistCpo("VDK",M->VDM_CODFAS)		ExistCpo("VX5","027"+M->VDM_TIPMID)
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não



Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDM_CODBCO	VDM_FILATE	VDM_NUMATE	VDM_MOTCAN
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	3	2	8	6
Decimal	0	0	0	0
Formato	@!	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Visualizar	Visualizar	Alterar
Título	Banco	Filial Atend	Nro Atendto	Mot. Cancel.
Descrição	Banco	Filial de Atendimento	Nro do Atendimento	Mot. Cancel.
Help	Informe o código do banco.	Informe a filial do atendimento.	Informe o número do atendimento.	Informe o motivo de cancelamento.
Cons. Padrão	A62			V50
Val. Sistema				Vazio() .or. FG_SEEK("V50","00001 1'+M- >VDM_MOTCAN",1,.f.)
Nível	1	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos	Todos

- Tabela VDN – Hist. de Oportunidades de Negócio:

Campo	VDN_FILIAL	VDN_CODHIS	VDN_CODINT
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	9	6	6
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Alterar	Visualizar	Visualizar



Título	Filial	Cod.Historic	Cod. Interes
Descrição	Filial	Código Histórico	Código Interesse
Help	Informe a Filial.	Informe o código do histórico.	Informe o código do interesse.
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Não	Sim	Sim
Browse	Não	Sim	Sim
Módulos		Todos	Todos

Campo	VDN_CODFAS	VDN_DESFAS	VDN_DATHIS
Tipo	Caracter	Caracter	Data
Tamanho	6	30	8
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	
Contexto	Real	Virtual	Real
Propriedade	Visualizar	Visualizar	Visualizar
Título	Cod. Fase	Descr.Fase	Data
Descrição	Código Fase	Descrição da Fase	Data do histórico
Help	Informe o código da fase.	Informe a descrição fase.	Informe a data do histórico.
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDN_HORHIS	VDN_TEMPO	VDN_USUHIS
Tipo	Numérico	Caracter	Caracter
Tamanho	4	25	6
Decimal	0	0	0
Formato	@R 99:99		@!
Contexto	Real	Virtual	Real
Propriedade	Visualizar	Visualizar	Visualizar



Título	Hora	Tempo Fase	Cod.Usuário
Descrição	Hora do histórico	Tempo	Usuário
Help	Informe a hora do histórico.	Informe o aqui o tempo da fase.	Informe o usuário.
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDN_NOMUSU	VDN_OBSERV	VDN_CODBCO
Tipo	Caracter	Memo	Caracter
Tamanho	30	70	3
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Virtual	Real	Real
Propriedade	Visualizar	Visualizar	Visualizar
Título	Usuário	Observação	Banco
Descrição	Nome Usuário	Observação	Banco
Help	Informe o nome do usuário.	Informe a observação.	Informe o código do banco.
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDN_CODCLI	VDN_LOJCLI	VDN_NOMCLI
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	6	2	30
Decimal	0	0	0
Formato	@!	@!	@!
Contexto	Real	Real	Real
Propriedade	Visualizar	Visualizar	Visualizar



Título	Cod. Cliente	Loja Cliente	Nome Cliente
Descrição	Código do Cliente	Loja do Cliente	Nome do Cliente
Help	Informe o Código do Cliente.	Informe a loja do cliente.	Informe o nome do cliente.
Cons. Padrão	SA1		
Nível	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Sim
Usado	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos

Campo	VDN_MOTCAN	VDN_DESMOT	VDN_CODVEN	VDN_NOMVEN
Tipo	Caracter	Caracter	Caracter	Caracter
Tamanho	6	30	6	30
Decimal	0	0	0	0
Formato	@!	@!	@!	@!
Contexto	Real	Virtual	Real	Virtual
Propriedade	Visualizar	Visualizar	Visualizar	Visualizar
Título	Mot.Cancel.	Descr.Motivo	Cod.Vendedor	Vendedor
Descrição	Motivo de Cancelamento	Descr.Motivo	Vendedor	Nome do Vendedor
Help	Informe o motivo de cancelamento.	Informe a descrição do motivo.	Informe o código do vendedor.	Informe o nome do vendedor.
Cons. Padrão	VS0		SA3	
Val. Usuário				
Nível	1	1	1	1
Obrigatório	Não	Não	Não	Não
Usado	Sim	Sim	Sim	Sim
Browse	Sim	Sim	Sim	Sim
Módulos	Todos	Todos	Todos	Todos

Importante

O tamanho dos campos que possuem grupo podem variar conforme ambiente em uso.



4. Criação de **Consulta Padrão** no arquivo **SXB – Consulta Padrão**:

- Pesquisa VDKFAS:

Alias	VDKFAS
Tipo	1
Sequência	01
Coluna	DB
Descrição	Cadastrados de fases
Contém	VDK

Alias	VDKFAS
Tipo	2
Sequência	01
Coluna	01
Descrição	Código

Alias	VDKFAS
Tipo	2
Sequência	01
Coluna	02
Descrição	Descrição

Alias	VDKFAS
Tipo	3
Sequência	01
Coluna	01
Descrição	Cadastra Novo
Contém	01

Alias	VDKFAS
Tipo	4
Sequência	01
Coluna	01
Descrição	Código
Contém	VDK_CODFAS



Alias	VDKFAS
Tipo	4
Sequência	01
Coluna	02
Descrição	Nome
Contém	VDK_DESFAS

Alias	VDKFAS
Tipo	5
Sequência	01
Coluna	01
Descrição	Código
Contém	VDK->VDK_CODFAS

5. Criação de Índices no arquivo **SIX** – Índices:

Índice	VDK
Ordem	1
Chave	VDK_FILIAL+VDK_CODFAS
Descrição	Filial+Cod.Fase
Proprietário	S

Índice	VDL
Ordem	1
Chave	VDL_FILIAL+VDL_CODOPO
Descrição	Filial+Cod.Oportunidade
Proprietário	S

Índice	VDM
Ordem	1
Chave	VDM_FILIAL+VDM_CODOPO+VDM_CODINT
Descrição	Filial+Cod.Oportunidade+Cod.Interesse
Proprietário	S

Índice	VDN
---------------	-----



Ordem	1
Chave	VDN_FILIAL+VDN_CODHIS+VDN_CODINT
Descrição	Filial+Cod.Historico+Cod.Interesse
Proprietário	S

Procedimentos para Configuração

1. No **Configurador (SIGACFG)** acesse **Ambientes/Cadastro/Menu (CFGX013)**. Informe as nova opções de menu do **Veículos**, conforme instruções a seguir:

Menu	Atualizações
Submenu	Cad. Gestão
Nome da Rotina	Fases Oportun. Negócios
Programa	VEICA050
Módulo	Veículos
Tipo	Função Protheus
Tabelas	VDK, VDL, VDM, VDN

Menu	Atualizações
Submenu	Cad. CeV
Nome da Rotina	Oportunidade Negócios
Programa	VEICM680
Módulo	Veículos
Tipo	Função Protheus
Tabelas	VDK, VDL, VDM, VDN

Menu	Consultas
Submenu	CeV
Nome da Rotina	Consulta Oport. Negócios
Programa	VEICC680
Módulo	Veículos
Tipo	Função Protheus
Tabelas	VDK, VDL, VDM, VDN



Procedimentos para Utilização

1. Em **Oficina (SIGAOFI)** acesse **Atualizações/Cad. Gerais /Tab. Gener. Conces. (OFIOA560)**.

O Sistema apresenta a tela de Tabelas Genéricas do Gestão de Concessionárias.

2. Selecione a tabela **026 – Campanha da Oportunidade de Negócio**.
3. Clique em **Incluir**, e preencha o Código e Descrição da Campanha da Oportunidade.
4. Confira os dados e confirme.

1. Em **Veículos (SIGAVEI)** acesse **Atualizações / Cad. Gerais / Motivos (OFIOA210)**.

2. Clique em **Incluir** e preencha os campos:

- **Tipo Assunto (VSO_TIPASS)** - Informe o conteúdo **011-Canc. Oportunidade de Negócio**.

- Cod. Motivo;

Descr. Motivo.

3. Acesse **Atualizações/Cad. Gestão/ Fases Oportun. Negocios (VEICA050)**.

4. Clique em **Incluir**.

5. Preencha os seguintes campos:

- **Descrição (VDK_DESFAS)**: Informe a Descrição da Fase.

- **Fase Final (VDK_FIMFAS)**: Informe se a Fase é Final.

6. Confira os dados e confirme.

7. Em seguida acesse **Atualizações/ Cad. CeV / Oportunidade Negócios (VEICM680)**

8. Clique em **Incluir**.

O sistema apresenta a tela **Pesquisa Cliente**.

9. Preencha os campos da pesquisa e clique em **Incluir**.

Observe que a tela de Oportunidade de Negócios é apresentada (parte superior da tela) com informações do cliente selecionado anteriormente na tela **Pesquisa Cliente**.

O sistema permite a alteração dos dados do cliente preenchidos anteriormente.

10. Preencha os seguintes campos da parte inferior da tela:

- **Campanha, Marca, Modelo, Cor, Qtd Interess, Data Interess, Data Limite, Observação, Vendedor, Cód. Fase, Tp Contato, Tp de Mídia, Banco, Filial Atendto, Motivo Cancel.**



Nesta rotina é possível **Alterar, Incluir, Visualizar**.

11. Acesse a rotina **Consultas / CeV / Consulta Oport. Negócios (VEICC680)**.

A tela de Oportunidade Negócios apresenta o seguinte layout:

12. Parte superior da tela: utilizada para seleção do filtro. As seguintes opções de filtro podem ser utilizadas:

- **Cliente**
- **Campanha**
- **Modelo**
- **Fase**
- **Cor**
- **Dt Interesse**
- **Vendedor**
- **Banco**
- **Dt. Limite**
- **Tipo de Contato**
- **Motivo**
- **Nível Importância**
- **Tipo de Mídia**
- **Perfil**
- **Marca**

- **Parte central – Interesses:** Nesta parte da tela são apresentadas as informações dos contatos interessados no negócio. Para ver os detalhes do cliente interessado, dê um duplo clique sobre a linha do registro do cliente.
- **Parte inferior:** Nesta parte da tela são apresentadas as informações para possível tomada de decisão, na seguinte ordem:
 - **1= Fase**
 - **2= Marca / Modelo / Cor**
 - **3= Cliente**
 - **4= Nível de Importância**



- 5= Tipo de Mídia
- 6= Vendedor
- 7= Motivo Cancelamento

Parte inferior – Rodapé:

- Tipo de Gráfico: 1= Qtde / 2= %
- Qtde Máxima de Colunas:

13. Em seguida acesse **Atualizações / Mov CeV / Gera Lista Contato (OFIOM410)**.

O sistema apresenta a nova opção **Oportunidade de Negócios**.

14. Preencha os dados conforme orientação dos *helps* de campo.

15. Clique na opção **Gerar Contrato**.

Informações Técnicas

Tabelas Utilizadas	VDK – Cad.de Fases Oportunidades de Neg. VDL – Oportunidades de Negócios. VDM – Interesses Oport. de Negócios. VDN – Hist.de Oportunidades de Negócios.
Funções Envolvidas	Fases Oport. Negócios (VEICA050). Consulta Oport. Negócios (VEICC680). Oportunidade de Negócios (VEICM680). Gera Lista Contato (OFIOM410). Tab. Gener. Conces. (OFIOA560). Motivos (OFIOA210).
Sistemas Operacionais	Windows®/Linux®.