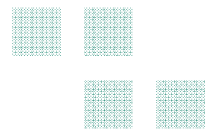


NEGOCIADOR.COM

Guia do Fornecedor Vendedor



As informações contidas neste documento, incluindo quaisquer URLs e outras possíveis referências a web sites, estão sujeitas a mudança sem aviso prévio. Salvo informações em contrário, as empresas, organizações, produtos, dados de cadastro, e-mails, logotipos, pessoas, lugares e/ou eventos citados como exemplo são fictícios e não tem nenhuma associação com possíveis respectivos reais.

Nenhuma parte deste documento deve ser reproduzida, armazenada ou registrada em qualquer tipo de sistema, ou transmitida através de qualquer meio (eletrônico, mecânico, de fotocópia, gravação, ou outro), para qualquer que seja a razão, sem a expressa autorização por escrito da proprietária sobre o direito intelectual, NEGOCIADOR.COM SERVIÇOS DE INTERMEDIÇÃO DE NEGÓCIOS LTDA.

As cópias geradas deste documento por parte da licenciada têm autorização automática por parte da proprietária sobre o direito intelectual, na quantidade que for, exclusivamente para uso interno de seus usuários. Este direito somente é garantido através do contrato firmado entre as partes.

Todos os softwares mencionados neste documento possuem registro de marca no órgão nacional competente e estão, portanto, protegidos pelas respectivas leis.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1. DESCRIÇÃO DA FERRAMENTA	5
2. DESCRIÇÃO DO USUÁRIO	6
2.1. VENDEDOR	6
2.2. NEGOCIAÇÃO	6
3. DÚVIDAS	15

INTRODUÇÃO

Este manual procura auxiliar os usuários vendedores na assimilação da ferramenta, proporcionando a rápida tomada das decisões.

Segue abaixo tela de entrada da ferramenta, na qual o usuário faz o seu login de acesso ou solicita uma nova senha. Para acessar a Plataforma, é necessário, nos campos grifados (1), inserir o seu nome de usuário e a senha de acesso enviada por e-mail pelo NEGOCIADOR.COM. Já para receber uma nova senha de acesso, caso o usuário tenha esquecido a mesma, basta clicar no botão "LEMBRAR SENHA" grifado (2).

TELA 1: TELA DE APRESENTAÇÃO DA PLATAFORMA DE NEGÓCIOS

Bem-vindo à
Plataforma de negócios **NEGOCIADOR.COM**

Agora você pode usufruir de todos os benefícios que oferecemos. São novas possibilidades de negócios para todos os parceiros cadastrados.
Nossa equipe técnica especializada está pronta para interagir ativamente ao longo de todas as negociações da sua empresa, a fim de possibilitar sempre as melhores alternativas de negócios..

Ótimos negócios.
Equipe NEGOCIADOR.COM

1 Acesso ao sistema
Informe seu nome de usuário e sua senha nos campos abaixo para obter acesso ao sistema.
Usuário
Senha
Acessar

2 Problemas com acesso
Caso você não lembre a senha de acesso clique no botão e informe os dados para que a mesma seja enviada para você.
Lembrar senha

3 Primeira vez no sistema
Se você ainda não possui registro no sistema clique no botão para realizar seu cadastro On-line.
Cadastrar

Este site foi desenvolvido para suportar recursos dos navegadores
Microsoft Internet Explorer 6.0 e Mozilla Firefox 1.5

Após acessar a Plataforma de Negócios, estará disponível ao usuário a tela a seguir, onde, como no campo grifado (1), há a indicação do usuário que está utilizando a plataforma de data/hora da ferramenta. **ATENÇÃO: as negociações consideram o horário da ferramenta e não o do seu sistema operacional.** Os menus de controle são identificados pelo campo grifado (2), sendo que os mesmos diferenciam-se de acordo com os perfis de usuários. Nesse caso, o usuário "VENDEDOR" pode apenas responder cotações e visualizar os pedidos de compra gerados para a sua empresa.

TELA 2: TELA INICIAL DA PLATAFORMA DE NEGÓCIOS

Arquivo Negociação Ajuda

08/10/2008 09:12:45
vendedor vend1

1. DESCRIÇÃO DA FERRAMENTA

A Plataforma de Negócios integra os compradores e os fornecedores ao NEGOCIADOR.COM. Há uma equipe técnica especializada que interage ativamente, ao longo de toda negociação, com todos os envolvidos para sugerir sempre a melhor opção de negócios para a sua empresa.

Nesse fluxo, a informação parte da empresa compradora, quando um usuário REQUISITOR faz uma requisição de compra ao NEGOCIADOR.COM. Este, por sua vez, agrupa todos os produtos solicitados pela unidade compradora em uma cotação, a ser enviada a todos os fornecedores dos itens requisitados.

A partir dessa etapa, os FORNECEDORES que desejarem participar da cotação respondem ao NEGOCIADOR.COM, informando as suas propostas de venda. Ao término do prazo estipulado, o NEGOCIADOR.COM agrupa todas as propostas e envia uma sugestão de compra ao APROVADOR da empresa compradora. No caso da aceitação da proposta por este usuário, é gerado um pedido de compra que sela o acordo entre COMPRADOR e FORNECEDOR.

FLUXO DE NEGOCIAÇÃO



2. DESCRIÇÃO DO USUÁRIO

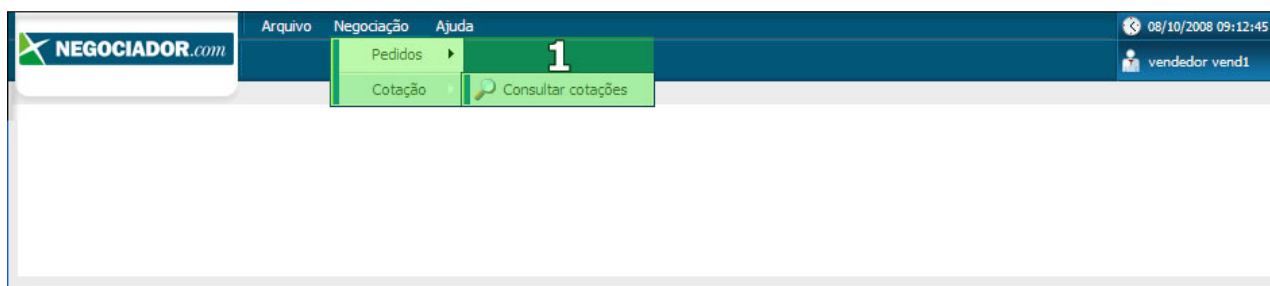
2.1. VENDEDOR

O "VENDEDOR" é o responsável por responder as cotações de compra, sempre procurando inserir as melhores condições de venda possíveis, pois somente a melhor proposta poderá ser validade pela unidade compradora. Além disso, cabe ao vendedor também acompanhar os pedidos de compras gerados para a sua empresa, respeitando sempre as condições acordadas na proposta. Dessa forma, o vendedor poderá acessar apenas o item "NEGOCIAÇÃO" do menu principal.

2.2. NEGOCIAÇÃO

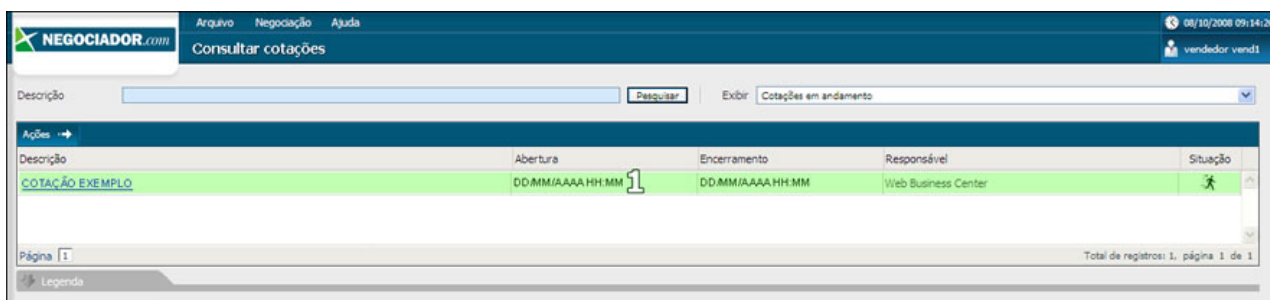
Conforme apresentado na Tela 3, o vendedor pode consultar as cotações de compra disponíveis para a sua empresa. Para isso, é necessário acessar o item "COTAÇÃO" do menu "PEDIDOS" e, a seguir, clicar em "CONSULTAR COTAÇÕES", conforme campo grifado (1).

TELA 3: CONSULTAR COTAÇÕES



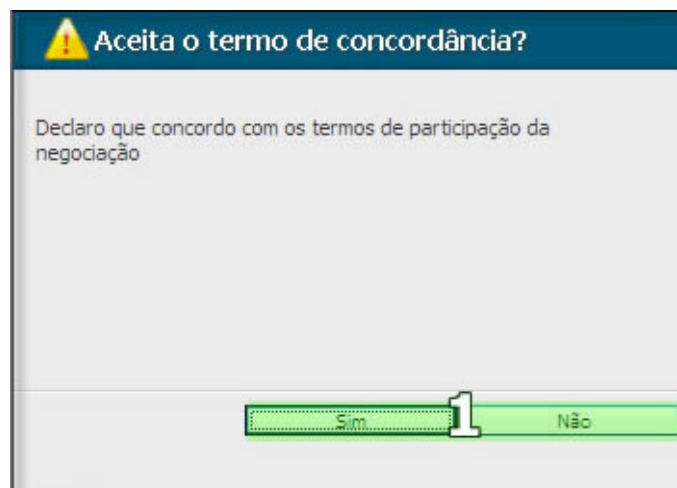
Nesse momento, conforme apresentado na Tela 4, estarão disponíveis todas as cotações direcionadas para a empresa. Para acessar a mesma, basta clicar sobre a descrição da mesma.

TELA 4: ABRINDO COTAÇÕES



No entanto, para prosseguir a cotação, o usuário deve declarar que aceita os termos estabelecidos para a mesma, clicando "SIM" para afirmativo e "NÃO" para negativo, conforme campo grifado (1). Sem esse aceite, o vendedor não poderá visualizar os dados no sistema.

TELA 5: ABRINDO COTAÇÕES



Na Tela 6, estarão disponíveis para visualização todos os produtos da cotação. Como o vendedor ainda não direcionou nenhuma proposta até o momento, não há nada para visualizar. Nesse momento, o usuário poderá optar por realizar uma proposta ou por declinar o item, conforme campo grifado (1).

TELA 6: VISUALIZAÇÃO DOS ITENS DA COTAÇÃO



Caso o fornecedor deseje realmente declinar algum item da proposta, basta clicar em "DECLINAR ITEM" do campo grifado (1) da tela anterior. A seguir, conforme demonstrado na tela 7, estará disponível para o vendedor uma caixa de mensagem, onde o mesmo deverá justificar o motivo do declínio.

Para o campo grifado (1) da Tela 7, o vendedor deverá indicar o motivo do declínio, podendo optar por:

- AUSÊNCIA DO MATERIAL NO ESTOQUE
- IMPOSSIBILIDADE DE ATENDIMENTO À PROPOSTA
- MATERIAL NÃO TRABALHADO

A seguir, o usuário deverá escrever, conforme campo grifado (2), uma justificativa condizente com o motivo assinalado anteriormente. Finalmente, conforme campo grifado (3) o usuário deverá clicar em "SIM" para encaminhar a justificativa ou "NÃO" para cancelar o declínio.

TELA 7: DECLINAR ITEM

Após declinar o item, o usuário poderá desistir do declínio. Para isso, o mesmo deverá clicar em "REMOVER DECLÍNIO" do campo grifado (1) da Tela 8.

TELA 8: REMOVER DECLÍNIO

Nesse momento, o vendedor deverá inserir a sua proposta de venda do item selecionado. Para isso, deverá clicar em "NOVA PROPOSTA" no campo grifado (1) da Tela 6. Estará disponível uma janela, onde deverão ser descritos todos os detalhes da proposta.

TELA 9: DETALHES DA PROPOSTA

Proposta do item da cotação?

Dados gerais

Item da cotação: [DESCRIÇÃO PRODUTO 1](#)

Anexo(s) da proposta: [Visualizar anexos](#)

Dados da proposta

Valor unitário: Validade da proposta:

Condição de pagamento: Nbm:

Marca: Garantia:

Frete:

Observação:

Endereços de entrega, cobrança e faturamento

Taxas e impostos	Incluso	Valor
Imposto CMS	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="12,00"/> %
Imposto sobre Produtos Industrializados	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="text" value="5,00"/> %
Redução do ICMS	<input type="checkbox"/>	<input type="text" value="0,00"/> %

99.999.999/0001-99 - NOME EMPRESA COMPRADORA

Entregar em:

Cobrança em:

Faturamento em:

10,00 UN para entregar em: DD/MM/AAAA Qtd. Entrega

Quantidade total do item **10,00**

Conforme demonstrado na Tela 9, o vendedor deverá preencher os campos de acordo com o indicado abaixo.

- VALOR UNITÁRIO – inserir o valor unitário do produto. **É importante observar a unidade de medida utilizada, a fim de que o valor indicado seja condizente com a quantidade da proposta. Caso contrário, a proposta poderá ser recusada.**
- VALIDADE DA PROPOSTA – inserir a data de validade para a proposta apresentada.

- **CONDIÇÃO DE PAGAMENTO** – selecionar a condição de pagamento referente à proposta. **Caso não esteja disponível a condição procurada, entrar em contato com a equipe do NEGOCIADOR.COM para fazê-lo.**
- **MARCA** – especificar na observação os detalhes da marca do item produto em questão.
- **GARANTIA** – da mesma forma que a condição de pagamento, selecionar a garantia a que se refere o produto em questão. **Caso não esteja disponível a garantia procurada, entrar em contato com a equipe do NEGOCIADOR.COM para fazê-lo.**
- **FRETE** – selecionar a alternativa de frete proposta, optando por CIF ou FOB para, respectivamente, entregue pelo fornecedor e frete a contratar em separado.
- **OBSERVAÇÃO** – especificar outras características ainda não descritas, como marca e especificações diversas do produto.
- **TAXAS E IMPOSTOS** – selecionar os impostos incidentes na negociação e o seu respectivo percentual.
- **QUANTIDADE** – especificar a quantidade referente à proposta. A mesma deverá ser, na maioria dos casos, a mesma quantidade demandada, salvo exceções de indisponibilidade de material, por exemplo.
- **ENTREGA** – inserir a data proposta para a entrega do produto.

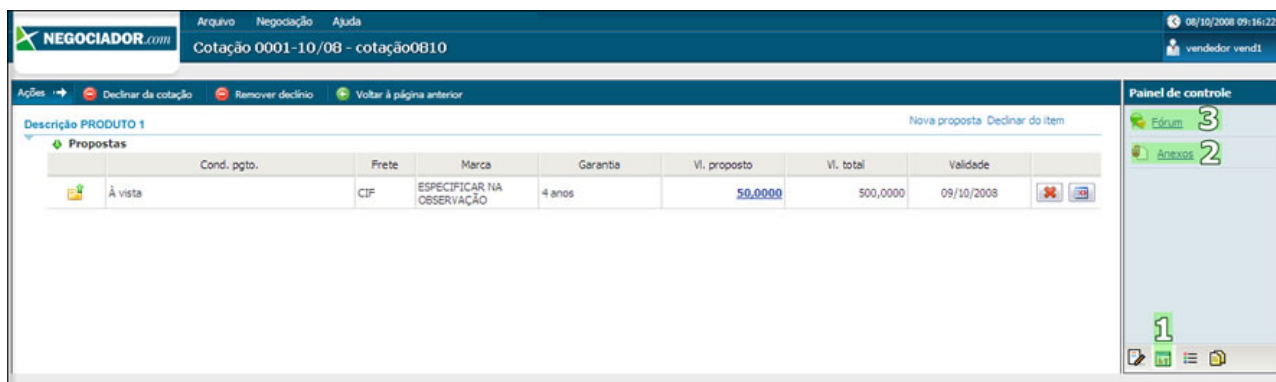
Ao término da inclusão dos dados da proposta, o usuário deverá clicar em “SALVAR E FECHAR” para encaminhar os dados para o NEGOCIADOR.COM. **ATENÇÃO: a proposta salva poderá ser modificada até o encerramento da referida cotação. Para isso, o usuário poderá excluir a mesma e inserir nova proposta ou apenas clicar sobre o valor assinalado, respectivamente representados pelos campos grifados (1) e (2) da Tela 10.**

TELA 10: PROPOSTA COMERCIAL

Descrição PRODUTO 1	Cond. pgto.	Frete	Marca	Garantia	Vl. proposto	Vl. total	Validade
Propostas	À vista	CIF	ESPECIFICAR NA OBSERVAÇÃO	4 anos	2 50,0000	500,0000	09/10/2008

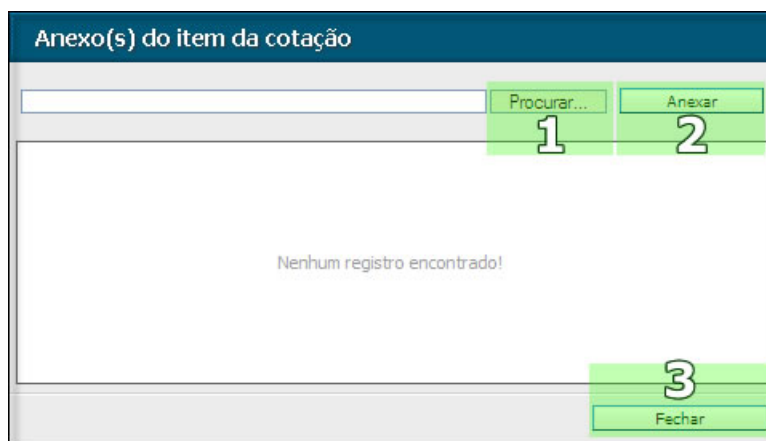
O vendedor pode explorar também outras opções do painel de controle. Clicando no botão (1) do campo grifado (1) da Tela 11, estarão disponíveis as opções de inserir anexo e de deixar mensagem por fórum, respectivamente nos campos grifados (2) e (3).

TELA 11: FÓRUM E ANEXOS



Clicando em "ANEXOS", no campo grifado (2) da tela anterior, o usuário poderá anexar arquivos a sua proposta comercial. Conforme demonstrado na Tela 12, é necessário selecionar o arquivo clicando em "PROCURAR..." no campo grifado (1). Em seguida, após selecionar o arquivo na raiz do seu computador, clique em anexar no campo grifado (2). Repita esse processo para tantos arquivos forem necessários. Por fim, clique em "FECHAR", no campo grifado (3), para finalizar a operação.

TELA 12: INSERIR ANEXOS



Clicando em "FÓRUM", no campo grifado (3) da Tela 11, o usuário poderá obter dicas do NEGOCIADOR.COM sobre o andamento da negociação, como também poderá ter suas dúvidas dirimidas. Ao clicar no campo em questão, surgirá a Tela 13, onde o usuário poderá consultar e incluir tópicos sobre a cotação. Para inserir um tópico, basta clicar em "INCLUIR TÓPICO", indicado no campo grifado (1) da referida tela.

TELA 13: INSERIR FÓRUM

The screenshot shows a window titled 'Fórum'. At the top, there is a tab labeled 'Tópicos'. Below the tab, there is a search bar with the label 'Descrição', a 'Pesquisar' button, and a dropdown menu labeled 'Exibir' with the option 'Todos os tópicos'. Below the search bar, there is a blue bar with the text 'Ações' and a green button labeled 'Incluir tópico' with a plus icon and the number 1. The main area of the window is empty, with the text 'Nenhum registro encontrado!' centered. At the bottom right, there is a 'Fechar' button.

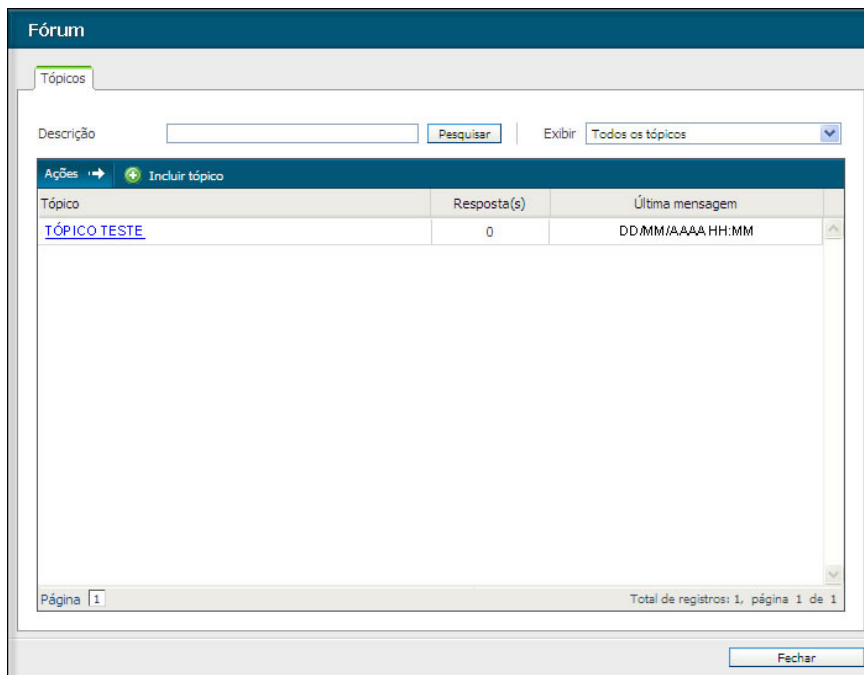
Para a inclusão do tópico, será necessário incluir um título e uma descrição para fórum, representados, respectivamente, pelos campos grifados (1) e (2) da Tela 14. Quanto mais detalhada for a dúvida, mais fácil será para o NEGOCIADOR.COM responder.

TELA 14: DETALHE FÓRUM

The screenshot shows a window titled 'Fórum - Pergunta'. At the top, there is a tab labeled 'Novo tópico'. Below the tab, there are two input fields. The first field is labeled 'Título' and has a green box with the number 1 next to it. The second field is labeled 'Descrição' and has a green box with the number 2 next to it. The first field contains the text 'TÍTULO FÓRUM' and the second field contains the text 'DESCRIÇÃO FÓRUM'. At the bottom, there are three buttons: 'Salvar e fechar', 'Salvar', and 'Fechar'.

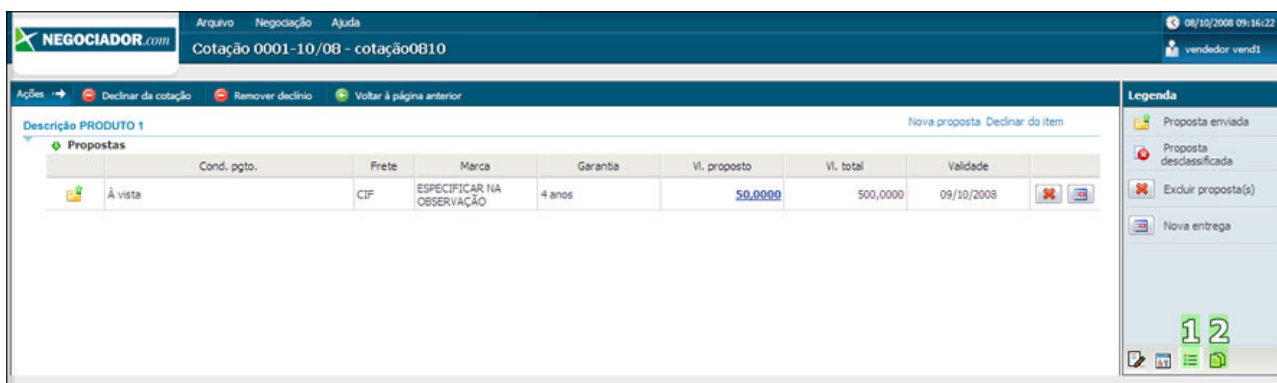
Todos os participantes da cotação possuem acesso às dúvidas, portanto incluir apenas informações pertinentes à cotação. A cada novo tópico incluído, o vendedor receberá por e-mail uma mensagem informando que há mensagens disponíveis no fórum, podendo o mesmo consultar todos os tópicos ativos, conforme Tela 15.

TELA 15: CONSULTAR FÓRUM



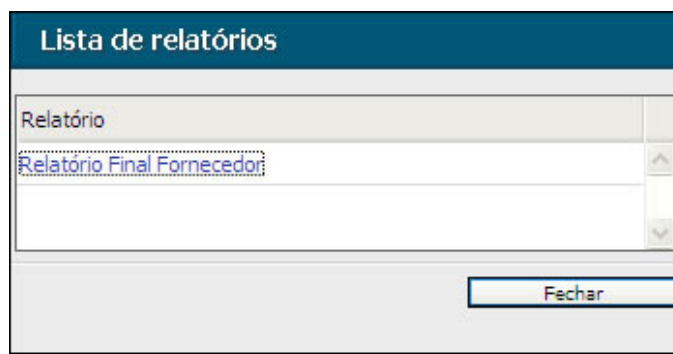
Ainda no painel de controle, clicando sobre (☰) no campo grifado (1) da Tela 16, o vendedor poderá visualizar todas as legendas das imagens utilizadas na cotação.

TELA 16 – LEGENDAS E RELATÓRIOS



No entanto, se o vendedor clicar sobre (📄) no campo grifado (2) da Tela 16, poderá visualizar os relatórios gerados para a referida cotação. Conforme Tela 17, nesse momento, o usuário poderá visualizar o "RELATÓRIO FINAL FORNECEDOR", contendo todos os detalhes da proposta.

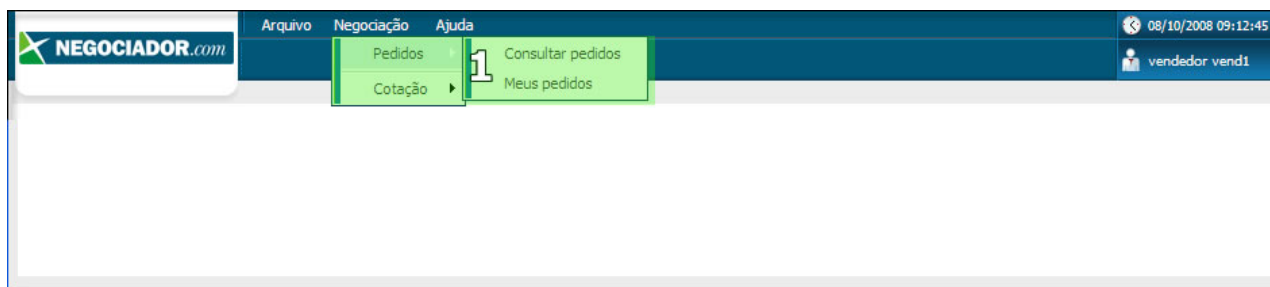
TELA 17 – RELATÓRIOS



Terminado o prazo de negociação, caso o fornecedor tenha sido o vencedor, ele poderá visualizar o pedido de compra. Caso contrário, em se tratando de proposta não aceita, o pedido de compra não poderá ser visualizado. **ATENÇÃO: a proposta enviada deverá ser mantida, respeitado o prazo de validade da mesma. Todos os itens (preço, prazo, quantidade, frete e outros) deverão ser respeitados.**

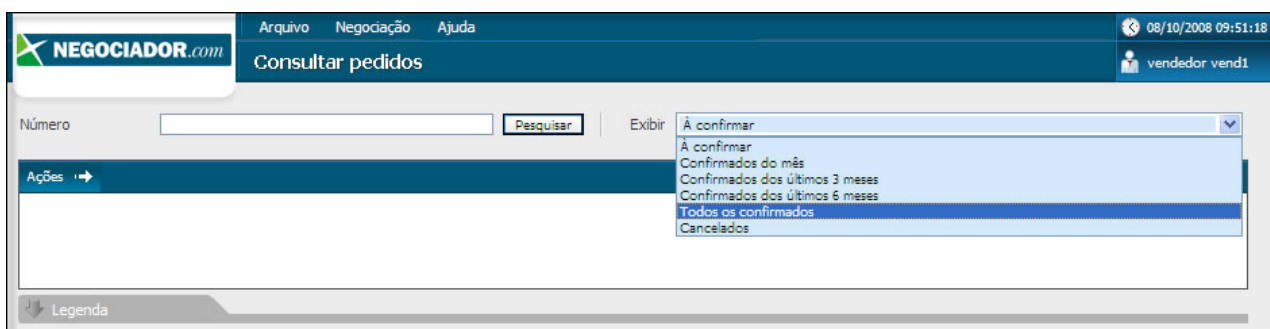
Para visualizar a proposta, o vendedor deverá acessar o item "PEDIDOS" do menu "NEGOCIAÇÃO". Em seguida, clicar em "CONSULTAR PEDIDOS", conforme campo grifado (1) da Tela 18.

TELA 18 – CONSULTAR PEDIDOS



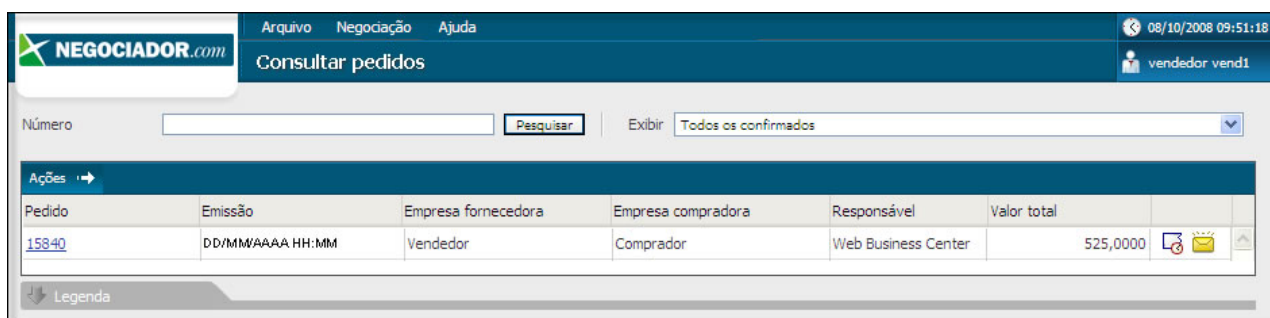
Nesse momento, o vendedor deverá consultar os pedidos confirmados, podendo selecionar a forma que melhor convier, conforme demonstrado na Tela 19.

TELA 19 – BUSCAR PEDIDO



Finalmente, após selecionar os pedidos confirmados, estará disponível a relação de todos os pedidos da empresa fornecedora, bastando clicar sobre a descrição do mesmo para visualizar todo o seu detalhe.

TELA 20 – VISUALIZAR PEDIDO



3. DÚVIDAS

Em caso de dúvidas, entre em contato com nossa equipe pelo e-mail contato@negociador.com ou acesse nosso chat no SUPORTE ON LINE de nossa página na internet (<http://www.negociador.com>).