

9.1 Configurando Oportunidades de Vendas

As oportunidades de vendas são configuradas diretamente no SAP Business One. Essa configuração é essencial para que o processo de gestão comercial funcione corretamente, tanto no SAP quanto no CRM One.

Importante: o usuário responsável por essa configuração deve ter perfil **SUPER-USUÁRIO** no SAP Business One.

Dica: No SAP Business One, um **superusuário** é um usuário com acesso total ao sistema. Ele pode visualizar e alterar qualquer dado, além de gerenciar configurações administrativas e permissões de outros usuários. Para configurar etapas de Oportunidades de Vendas, é necessário que o usuário logado tenha este perfil, pois trata-se de uma alteração estrutural no ambiente.

Acesso ao módulo

Para iniciar a configuração, siga os passos abaixo:

1. Acesse o SAP Business One.
2. Navegue até **Módulos > Oportunidades > Oportunidades de Venda**.
3. Selecione um Parceiro de Negócio para iniciar a edição dos dados.

Configuração da Aba "Potencial"

Cadastro de Interesses

4. Acesse a aba **Potencial**.
5. No campo **Interessados em**, clique em **Definir novo**.
6. Na janela exibida, clique na linha em branco para cadastrar os itens de interesse.
7. Após preencher as informações, clique em **OK** para salvar.

Oportunidade de vendas

1 Tipo de oportunidade ☒ Vendas ☐ Compras

Código do parceiro de negócio C20000

Nome Maxi-Teq do Brasil LTDA

Pessoa de contato Antonio - Vendas

Total do valor faturado R\$ 843.648,06

Território do PN Sul

Vendedor Júlia Braga

Titular Braga, Julia

☐ Exibir em moeda do sistema

Tipo da Oportunidade Oportunidade de Vendas

Nome da oportunidade

Nº da oportunidade 25

Status Aberto

Data início 02/05/2022

Data de encerramento

Atividades pendentes

Encerramento % 6%

Potencial Geral Etapas Parceiros Concogrentes Follow Up Resumo Anexos

Encerramento previsto em Dias

Previsão de encerramento

Valor potencial 0,00

Valor ponderado 0,00

% de lucro bruto 0,00

Total do lucro bruto 0,00

Nível de interesse

2 Interessado em:

Descrição Primário

1

Definir novo

Interessado em - Definição

#	Descrição	Ordenar	Código Item	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5
1	Interesse 1	100						
2	Interesse 2	101						
3	Interesse 3	102						
4	Interesse 4	103						

OK Cancelar

Configuração do Nível de Interesse

- Ainda na aba **Potencial**, localize o campo **Nível de interesse**.
- Clique em **Definir novo**.
- Na tabela em branco, cadastre os níveis de interesse conforme a necessidade.
- Finalize clicando em **OK**.

Oportunidade de vendas

Tipo de oportunidade: ☒ Vendas ☐ Compras

Código do parceiro de negócio: C20000

Nome: C1 Maxi-Teq do Brasil LTDA

Pessoa de contato: Antonio - Vendas

Total do valor faturado: R\$ 843.648,06

Território do PN: Sul

Vendedor: Júlia Braga

Titular: Braga, Julia

☐ Exibir em moeda do sistema

Tipo da Oportunidade: Oportunidade de Vendas

Nome da oportunidade:

Nº da oportunidade: 25

Status: Aberto

Data início: 02/05/2022

Data de encerramento:

Atividades pendentes:

Encerramento %: 6%

Potencial | Geral | Etapas | Parceiros | Concorrentes | Follow Up | Resumo | Anexos

Encerramento previsto em: Dias

Previsão de encerramento:

Valor potencial: 0,00

Valor ponderado: 0,00

% de lucro bruto: 0,00

Total do lucro bruto: 0,00

Nível de interesse: -Nenhum nível de interesse-
Definir novo

Interessado em:

#	Descrição	Primário	Quantidade	Valor
1	Interesse 3	<input type="checkbox"/>		0,00
2		<input type="checkbox"/>		0,00

Nível de interesse - Definição

#	Descrição	Ordenar
1	Alto	100
2	Médio	101
3	Baixo	102
4		103

OK Cancelar

Configuração da Aba "Etapas"

12. Acesse a aba **Etapas**.
13. No campo **Etapa**, clique em **Definir novo**.
14. Cadastre os níveis de oportunidade, preenchendo os seguintes campos:
 - Nome da etapa
 - Número da etapa
 - Porcentagem final (de 1 a 100)
15. Após preencher, clique em **OK**.

Oportunidade de vendas

Tipo de oportunidade: ☒ Vendas ☐ Compras

Código do parceiro de negócio: C20000

Nome: Maxi-Teq do Brasil LTDA

Pessoa de contato: Antonio - Vendas

Total do valor faturado: R\$ 843.648,06

Território do PN: Sul

Vendedor: Júlia Braga

Título: Braga, Julia

☐ Exibir em moeda do sistema

Tipo da Oportunidade: Oportunidade de Vendas

Nome da oportunidade:

Nº da oportunidade: 25

Status: Aberto

Data início: 02/05/2022

Data de encerramento:

Atividades pendentes:

Encerramento %: 6%

Potencial | Geral | **8** Etapas | Parceiros | Concorrentes | Follow Up | Resumo | Anegos

#	Data início	Data de enc...	Vendedor	Etapas	%	Valor potenci
1	02/05/2022		Júlia Bra	Lead	5,00	0,00
				Lead		
				Primeira Reunião		
				Segunda Reunião		
				Oferta		
				Negociação		
				Pedido		
				Definir novo		

Adicionar Cancelar

Níveis de oportunidade - Definição

#	Nome	Nº da etapa	Porcentagem final
1	Lead	1	6
2	Primeira Reunião	2	15
3	Segunda Reunião	3	25
4	Oferta	4	50
5	Negociação	5	80
6	Pedido	6	95
7			

OK Cancelar

Observação: a porcentagem final não pode ser **zero**. Utilize valores entre **1** e **100**.

Importante: a configuração dos campos de Interesse, Nível de Interesse e Etapas é **obrigatória** para o correto funcionamento do módulo de Oportunidades de Vendas.

Revisão #5

Criado 25 junho 2025 12:15:51 por Admin

Atualizado: 26 junho 2025 17:43:10 por Admin