

# 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

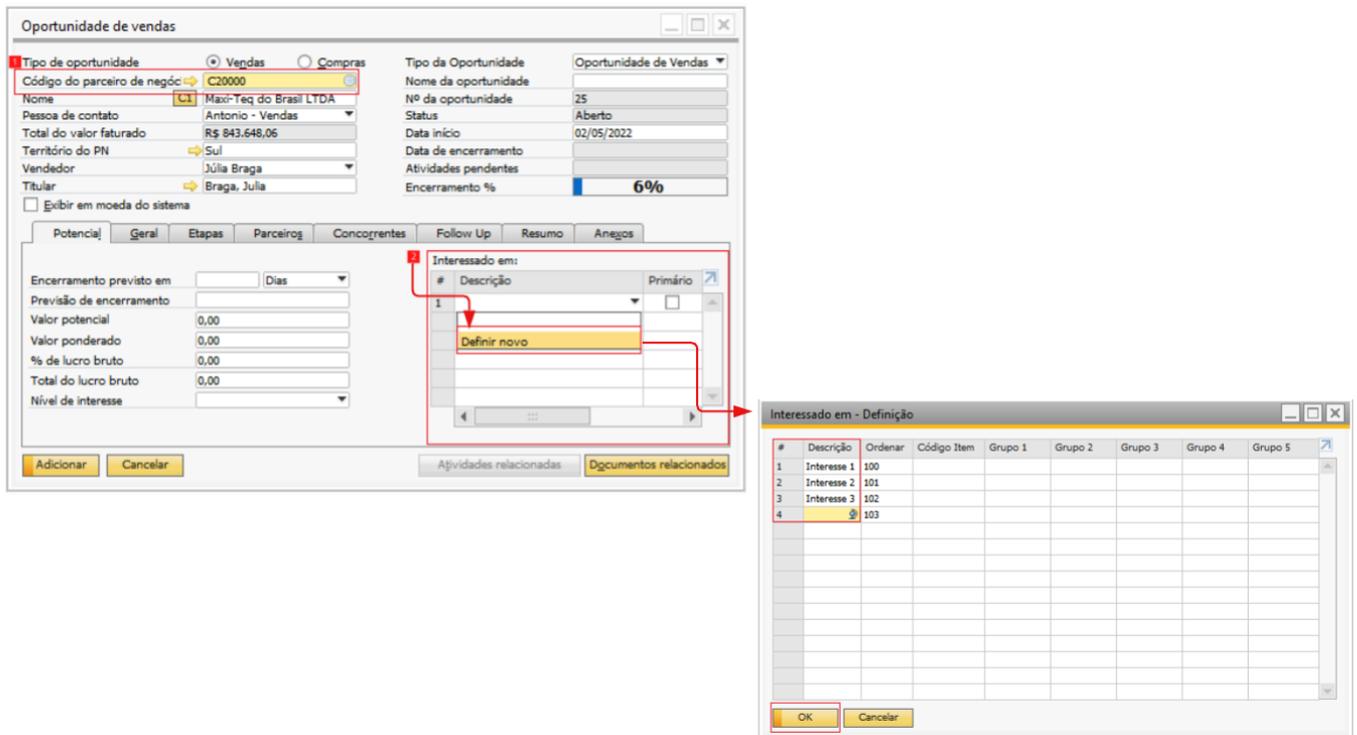
Para iniciar a configuração, siga os passos abaixo:

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.



# Configuração do Nível de Interesse

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

The screenshot shows a software window titled "Oportunidade de vendas". The "Etapas" tab is active. In the "Nível de interesse" dropdown menu, the "Definir novo" option is selected. A dialog box titled "Nível de interesse - Definição" is open, showing a table with the following data:

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

Red arrows labeled 5, 6, and 7 point to the "Definir novo" option, the "Definir novo" option in the dialog, and the "OK" button in the dialog, respectively.

## 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 negóci 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 **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

Definir novo

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			

Adicionar Cancelar

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