

Criar uma venda no **website**

Empresas

Na página do endereço <http://www.vinyum.com>, no canto superior direito clicar em “**Entrar**” e aceder à sua conta com o seu email e a password. Dentro da sua conta, clica no separador “**Empresas**”, que se encontra na parte superior da página. Vai aparecer as empresas que lhe estão associadas, o mais habitual será só uma.

A empresa

Nessa lista de empresas, clicar na **imagem da empresa** que pretende realizar a venda. Será direcionado para o backoffice de gestão dessa empresa.

Backoffice

Podendo ter de fazer o login novamente para entrar no backoffice, colocar o email, a palavra-passe e clicar no botão “**Entrar**”, que se encontra junto dos referidos campos preenchidos.

Vendas

No dashboard (página de entrada) do backoffice da empresa, no menu lateral esquerdo clicar em “**Vendas**”, para abrir a página das vendas.

Nova Venda

Na listagem das vendas, na parte superior direito, clicar no botão “**Nova Venda**”.

Formulário de nova venda

Preencher os campos com os dados do cliente e do produto. É possível adicionar mais produtos ao clicar no botão “**Adicionar outro produto**”. Quando o formulário estiver preenchido, clicar no botão “**Gravar Venda**”. Alguns cliente podem não tem o número de telefone ativado, nesse caso deve ser procurado pelo email. Quando acontecer, por favor solicite ao cliente que vá ao separador “perfil” e introduza o número de telemóvel precedido de +351. Quando o fizer e clicar em gravar, irá receber um token de quatro letras e números (~~ter atenção às maiúsculas e minúsculas~~) que terá de colocar no campo solicitado, validando assim o seu número de telemóvel e passando a partir desse momento a ser encontrado também pelo número de telemóvel quando lhe estão a fazer uma venda.

Por confirmar

Na listagem das vendas existe na coluna “**Confirmada em**” a **data de confirmação** após ser confirmado pelo cliente. Só quando aparecer a data é que a venda está efetivada e nessa altura é que pode ser feito o desconto.

Dica para o utilizador

Caso o cliente se queixe que a venda não lhe aparece para ele confirmar, solicite-lhe que saia do menu compras, alternando entre outras opções do menu superior, como por exemplo, o link “**Favoritos**”, para fazer o refresh da tela e depois voltar ao menu “**Compras**”.