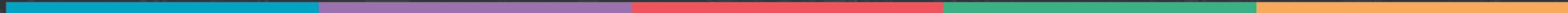




Cronograma de Implantação



índice

1. O Projeto
2. O Plano
3. A Metodologia
4. O Resultado
5. Considerações



1. O Projeto

A implantação do plano financeiro visa proporcionar aos nossos parceiros uma melhor experiência com o nosso sistema.

Guiando sobre as ferramentas e funcionalidades, a fim de que você consiga extrair o máximo potencial do sistema.

Neste processo um consultor responsável o acompanhará do início ao final do processo, realizando treinamentos e auxiliando na execução de tarefas.



2. O Plano

- Gestão de Contratos de Vendas
- Boletos Inteligentes
- Financeiro Completo
- Conciliação Bancária
- DIMOB
- Relatórios Gerenciais



3. A Metodologia

Serão 04 módulos sendo um encontro por semana, com duração de 1h cada, onde, após a apresentação das ferramentas e funcionalidades do plano, o consultor irá junto ao parceiro adaptar o conteúdo a realidade da imobiliária.

Ao final de cada módulo o consultor irá passar informações como vídeo aulas e ações que a imobiliária deverá fazer ao longo da semana até o próximo encontro.

+ 1 hora após 15 dias do fim da implantação.



3. A Metodologia

Módulo 1

- Integração entre Imob e Financeiro (quando houver)
- Dados da Empresa
- Contas Bancárias
- Formas de Recebimento
- Tributação
- Plano de Contas
- Serviços

Módulo 3

- Liquidação dos Boletos
- Controle de Comissões
- DIMOB

Módulo 2

- Contratos de Vendas
- Geração de Boletos
- Envio de Boletos
- Área do Cliente

Módulo 4

- Financeiro
- Movimentações Bancárias
- Conciliação Bancária



4. O Resultado

Após a finalização da implantação a imobiliária terá a disposição 1h de contato com o seu consultor após 15 dias do último contato.

Este servirá para acompanhar o progresso da imobiliária e sanar possíveis dúvidas que tenham surgido ao longo da utilização do sistema.

Ao final do processo de implantação o cliente estará com o seu sistema configurado para a emissão de boletos e ciente do processo completo, ou seja, estará apto a realizar desde o cadastro dos contratos de venda com suas respectivas despesas, até a finalização do fluxo com os repasses sendo realizados.

Além do conhecimento das respectivas ferramentas de acordo com o plano contratado.



5. Considerações

Visando garantir a evolução e o aprendizado de sua imobiliária é muito importante que as reuniões agendadas sejam realizadas nas datas estipuladas. *Evite o reagendamento*, assim poderemos garantir o cronograma e o sucesso de sua implantação:

- O prazo para finalização do processo de implantação é de **até 60 dias**;
- As reuniões são realizadas através de **salas de conferência online**. O acesso a sala por parte do cliente é obrigatório para que o contato ocorra e a tolerância para solicitação de participação é de **15 minutos**;
- Os contatos serão agendados, sempre, ao final de cada encontro;



5. Considerações

Visando garantir a evolução e o aprendizado de sua imobiliária é muito importante que as reuniões agendadas sejam realizadas nas datas estipuladas. *Evite o reagendamento*, assim poderemos garantir o cronograma e o sucesso de sua implantação:

- Os reagendamentos deverão ser avisados com uma antecedência mínima de 30 minutos, regra válida para ambas as partes;
- Devido ao cronograma acima, o cliente tem a disponibilidade de realizar **até 03 reagendamentos** durante todo o processo. *Ultrapassando o limite informado a implantação será suspensa.* As reuniões que forem reagendadas por parte do cliente terão o módulo programado para andamento prejudicado e será de responsabilidade do mesmo assistir aos treinamentos informados e realizar as ações no sistema.



Sejam bem-vindos!