

Processo para cadastro da plataforma após aceite da proposta

Parte 1 - Solicitação dos dados (Comercial)

Após o **comercial** ter tido o aceite por parte do cliente para a utilização da plataforma devem ser solicitados os seguintes dados para o cliente:

1. Cartão CNPJ do cliente - (Para cadastro na plataforma)
2. Faturamento médio mensal - (Necessário para habilitação do PIX)
3. Contrato Social da empresa / Ata da eleição da atual presidência - (Necessário para habilitação do PIX)
4. Conta bancaria para recebimento dos valores (deve ser um banco que recebe depósitos via CIP) - [Lista da bancos suportados](#)
5. E-mail para envio do contrato de utilização da plataforma
6. Site (Se a empresa tiver)
7. Materiais gráficos da empresa (Logotipo e cores) - (Se a pessoa não tiver pode ser o contato de quem tem)

Parte 2 - Envio do contrato e cadastro na plataforma (Suporte)

Após recebidos os dados do setor comercial, a pessoa responsável pelo suporte do cliente deve:

Contrato:

1. Redigir o contrato e enviar ele para o email especificado
2. Acompanhar a assinatura e avisar o comercial quando ela tiver sido realizada

Cadastro na plataforma:

1. Realizar o cadastro da empresa de acordo com os dados fornecidos pelo comercial
2. Cadastrar a conta bancaria na qual o cliente quer receber os valores
3. Ativar as formas de pagamento conforme combinado com o cliente
4. Ativar as contas junto a Getnet e ao Asaas

Após ativada a conta do Asaas será gerado um link para a validação da pessoa junto ao banco esse link deve ser enviado ao comercial.

Parte 3 - Link de onboard Asaas (Comercial)

Após o suporte gerar o cadastro na conta do Asaas é necessário fazer a verificação de identidade do cliente através do link de onboard, esse link deve ser enviado para o cliente e solicitado para ele preenche-lo.

Deve ser avisado para o cliente que isso é necessário para verificação do banco e a possibilidade de ativar as transferências via PIX.

Parte 4 - Verificação da aceitação da conta pela Getnet e pelo Asaas (Suporte)

Após enviado o link deve-se fazer verificações diárias se os dados foram aprovados pelos bancos. Se os dados estiverem com algum erro deve-se avisar o comercial para ajustar as informações com os clientes.

Se os dados estiverem corretos deve-se avisar o comercial que os dados estão ok e pode-se avançar o cliente para o próximo passo!

Parte 5 - Confirmação do cadastro e inicio do relacionamento(Comercial)

Após ter recebido o ok da parte dos cadastros nos bancos do suporte deve-se:

1. Entrar em contato com o cliente e dizer que deu tudo certo com o cadastro
2. Verificar com o cliente quem vai ser o responsável por operar a plataforma pegar o contato dessa pessoa e passar o contato para o suporte iniciar a configuração do site de vendas com o cliente!
3. Aviar o cliente que agora o contato pode ser feito com essa pessoa do suporte que ela dará o apoio a partir desse momento

Parte 6 - Contato inicial para a parametrização da plataforma (Suporte)

Após fechado o contrato deve-se agendar uma call com o contato responsável pela operação da plataforma, nela deve-se abordar os seguintes pontos:

1. Customizações visuais que podem ser realizadas na plataforma
 1. Cores
 2. Logos
 3. Domínio

2. Funcionamento geral do sistema de vendas
3. Verificar como é o evento do cliente e quais parâmetros ele vai querer usar dentre eles
 1. Ele vai cobrar taxa do cliente ou vai absorver
 2. Juros vai repassar ou vai absorver
 3. Vai enviar certificados
 4. Vai imprimir credenciais no dia do evento
 5. Vai controlar o acesso no dia do evento

Pegar os dados necessários para colocar o site de vendas a funcionar!

Parte 7 - Configuração da plataforma de venda e parametrização do sistema (Suporte)

Após obter os dados do cliente deve-se parametrizar a plataforma de vendas seguindo os seguintes passos:

1. Configurar domínio do cliente e enviar os dados para a validação do mesmo
2. Configurar cores e logotipo do cliente
3. Parametrizar pagamentos conforme solicitado pelo cliente na reunião anterior
4. Criar nível de usuário padrão do sistema
5. Verificar se todas as configurações estão ativadas corretamente
6. Configurar a logo do cliente nos envios de e-mail

Terminado esse processo e validado o domínio deve-se ir para o próximo passo.

Parte 8 - Call de treinamento e liberação da plataforma para o uso (Suporte)

Nesta call deve-se mostrar a plataforma para o cliente já com todas as suas informações customizadas e explicar de maneira simples e customizada com a necessidade do evento os seguintes pontos:

1. Cadastro de eventos
2. Cadastro de produtos
3. Acompanhamento de pedidos
4. Relatórios

Terminado esse processo o cliente já pode realizar vendas na plataforma e operar ela de maneira autônoma