



MANUAL MOSKIT

brave³⁶⁵

SUMÁRIO

01.....	MANUAL MOSKIT
02.....	CONHECENDO O MOSKIT
04.....	CONFIGURAÇÕES INICIAIS
07.....	MÓDULOS E NAVEGAÇÃO
10.....	CONTATO, EMPRESA OU NEGÓCIO
12.....	NEGÓCIOS
13.....	MAPEAMENTO DO FUNIL
16.....	CADASTRANDO UM NEGÓCIO
17.....	AGENDANDO UMA ATIVIDADE PARA NEGÓCIO
19.....	FILTRANDO NEGÓCIOS
22.....	AVANÇANDO UM NEGÓCIO DE FASE
23.....	ENVIANDO UMA MENSAGEM VIA WHATSAPP POR DENTRO DO MOSKIT
25.....	MOSKIT BOOST: CRM PARA WHATSAPP
27.....	RELATÓRIOS
35.....	COMO ATIVAR A ASSINATURA
39.....	CONSIDERAÇÕES FINAIS

Manual Moskit CRM

Olá! Seja bem vindo (a) ao seu manual Moskit CRM. Nesse documento você encontrará todas as informações necessárias para usar essa incrível ferramenta a seu favor e potencializar sua advocacia com uma metodologia testada e aprovada.

E não se esqueça! Estamos aqui para somar e ver seu escritório evoluindo cada vez mais. Conte com a nossa equipe e vamos juntos, rumo a mudança na sua forma de prospectar novos clientes e fazer vendas.

Conhecendo o Moskit

Você está prestes a dar um importante passo na forma de realizar vendas para o seu negócio. Em um mercado tão competitivo, escolher as ferramentas certas é o que vai colocar a sua advocacia passos à frente nessa disputada corrida.

Pensando nisso, escolhemos uma ferramenta de CRM (Customer Relationship Management) projetada para otimizar a gestão de relacionamento com clientes e impulsionar as vendas. Esse sistema oferece recursos abrangentes, desde o acompanhamento de leads até a gestão de oportunidades, automação de processos de vendas, e análises avançadas.

O Moskit é especialmente útil para equipes de vendas e marketing, proporcionando uma visão 360 graus do ciclo de vida do cliente, melhorando a eficiência operacional e contribuindo para o crescimento sustentável dos negócios.

Importante!!!

Um dos pilares da Brave 365 é a transparência. Por isso, levamos à risca o diálogo e a franqueza dentro da nossa parceria. Dito isso, não queremos que você ache que existe milagre e que realizar vendas é um processo simples. Pelo contrário. Converter contatos em contratos requer dedicação, rotina e outros pontos essenciais nessa busca.

O Moskit é uma das melhores ferramentas de CRM disponíveis no mercado. Entretanto, a ferramenta só trabalha ao nosso favor quando dedicamos tempo, esforços e atenção a ela.

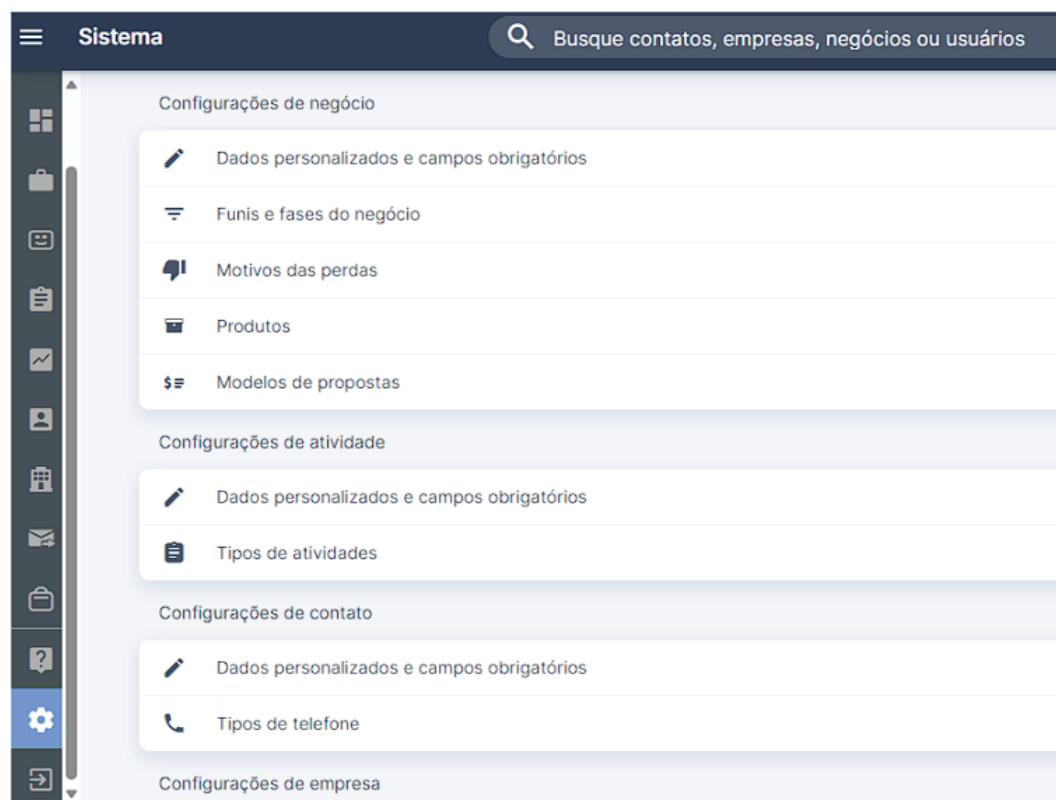
Reforçamos aqui que: sem rotina, sem dados. E sem dados, sem

Configurações Iniciais

Nessa área, você encontrará recursos importantes para entender como sua estratégia de vendas está fluindo.

Iremos destacar as principais funcionalidades que utilizaremos dentro da rotina de CRM.

Imagem visão geral / configurações



- Funil de vendas

Dentro da ferramenta Moskit, o funil de vendas é uma representação visual e estruturada do processo pelo qual os leads passam, desde a fase inicial até a conversão em clientes.

Ele organiza as etapas-chave do ciclo de vendas, permitindo que as equipes visualizem e gerenciem eficientemente o progresso de cada oportunidade. O funil no Moskit ajuda na qualificação de leads, rastreamento de interações, e tomada de decisões informadas para impulsionar efetivamente os negócios através de um fluxo contínuo e otimizado.

- Motivos de perda

São categorias específicas que identificam as razões pelas quais uma oportunidade de venda não foi bem-sucedida. Essa funcionalidade permite às equipes de vendas analisar e documentar os fatores que levaram à não conversão de uma oportunidade, fornecendo insights valiosos para ajustar estratégias, melhorar o processo de vendas e aumentar a eficácia global das operações comerciais.

- Atividades

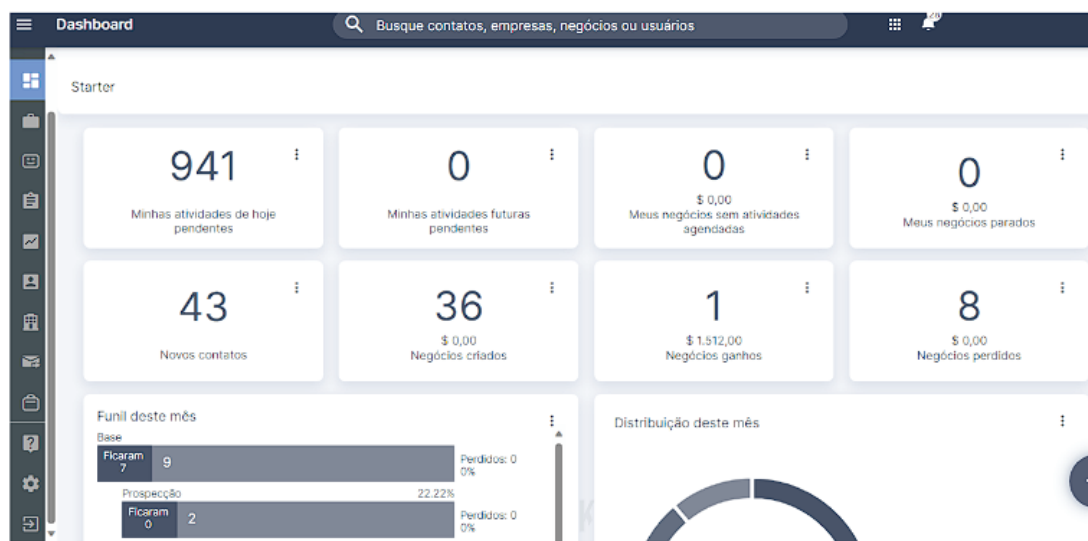
Referem-se a ações específicas e interações realizadas pelas equipes de vendas e relacionamento com clientes. Isso inclui tarefas como chamadas telefônicas, reuniões, e-mails, follow-ups, entre outros. O Moskit organiza essas atividades de maneira centralizada, proporcionando uma visão completa do histórico de interações com leads e clientes. Essa funcionalidade auxilia na gestão eficiente do tempo, no acompanhamento de compromissos e na construção de relacionamentos sólidos ao longo do ciclo de vida do cliente.

- Modelos de mensagens

Aqui são padrões pré-definidos de comunicação que podem ser criados e utilizados para agilizar o processo de envio de mensagens padronizadas. Esses modelos facilitam o trabalho das equipes de vendas e atendimento, permitindo uma resposta rápida e consistente em situações comuns. Ao usar modelos de mensagens, as equipes podem economizar tempo, manter uma comunicação coerente e personalizar as interações com leads e clientes de maneira eficaz.

Lembrando que esse script é criado pelo nosso time, focado na estratégia que será aplicada no CRM do seu escritório.

Módulos e navegação



Chegamos a próxima parada desse passeio pelo Moskit.

Resumindo, os módulos são as áreas que segmentam as funcionalidades da ferramenta de CRM que estamos utilizando.

- Dashboard: é onde você tem a visualização geral dos números da sua equipe. É nesse módulo que estão os gráficos, porcentagens, números e a produtividade de cada usuário de acordo com o período de tempo que desejar;

- Dashboard: é onde você tem a visualização geral dos números da sua equipe. É nesse módulo que estão os gráficos, porcentagens, números e a produtividade de cada usuário de acordo com o período de tempo que desejar;
- Negócios: é onde você acompanha detalhadamente todas as negociações em que está trabalhando. Segmentado em fases personalizáveis, este módulo é onde você registra seus ganhos e perdas;
- Atividades: é onde você registra todas as tarefas que já foram concluídas e as que ainda precisam ser feitas. Podendo ser relacionadas com negócios, contatos e empresas, é um módulo que precisa estar sempre atualizado e requer um acompanhamento constante;
- Projetos: este é um módulo feito especificamente para gerenciamento de projetos dentro do Moskit, ideal para quando existe algum trabalho pós-venda com um negócio ganho;
- Relatórios: aqui é onde você monta e analisa resultados de acordo com os números do seu Moskit;
- Contatos: este módulo é a sua lista de contatos. Onde estão registradas todas as pessoas com quem você e a sua empresa se relacionam. Podem ser relacionados com empresas, negócios e atividades;

- Empresas: assim como o módulo de contatos, é uma lista com as empresas com as quais você se relaciona. Também podem ser relacionadas a um ou mais contatos, negócios e atividades;

- Ajuda: módulo onde você encontra nosso suporte via chat ou os artigos tutoriais da nossa base de conhecimento;

Configurações: é o módulo onde você personaliza o seu Moskit e onde estão os detalhes financeiros.

Todos os módulos estão disponíveis para serem acessados no Menu Lateral. Veja abaixo:

<https://www.loom.com/share/47845e77cefd4c1584c87df0c05cc211?sid=4e717add-64f7-4780-aeba-d1119b7e7adb>

Contato, empresa ou negócio?

Chegou o momento de responder uma dúvida recorrente na hora de cadastrar os leads que chegam pelo Moskit.

Um Contato ou Empresa pode ter diversos negócios fechados ou em andamento. Um negócio pode ser pra você uma proposta, um pedido, um orçamento ou qualquer outra oportunidade de fazer uma venda.

Os cadastros de Contatos e Empresas são basicamente as informações do leads (nome, telefone, e-mail...)

contato_larrypage.gif (1092x614) (intercomcdn.com)

É importante verificar que a empresa desse lead que entrou no Moskit ainda não existe na minha base, sendo criada no momento do cadastro.

Agora você pode ir até esse contato e completar o cadastro com o endereço, site, etc. Veja abaixo como fazer isso rapidamente após criar o contato:

[empresa_google.gif \(1092x614\) \(intercomcdn.com\)](#)

Atenção!

É muito importante que o contato esteja relacionado com a empresa, ou seja, que eu coloque no momento do cadastro que o lead X faz parte da empresa Y. Dessa forma, o Moskit trará informações do contato e da empresa nas linhas do tempo tanto de um quanto de outro, facilitando a visualização.

Caso você cadastre um contato sem a empresa e depois cadastre a empresa separada, o vínculo não será feito e as informações não serão relacionadas.

Agora você vai reparar em uma outra coisa importante: dentro das fichas de empresa e de contato existem algumas opções de ações. Na ficha de contato você encontra Notas, Atividades e Email. Já na de empresa você encontra Notas e Atividades.

Você pode criar Notas e Atividades tanto em contatos como em empresas, mas só pode enviar emails para contatos. Se você vai utilizar mais as empresas ou mais os contatos vai depender do tipo do seu negócio. Empresas que lidam mais com B2B podem usar mais os cadastros de empresas, já empresas B2C podem usar mais os cadastros de contatos. De toda forma, se os cadastros estiverem relacionados você terá as principais informações tanto em um quanto em outro.

Negócios

Negócios tem um valor e uma data prevista para o fechamento e compõem o seu Funil de Vendas, que é a parte mais importante do seu CRM.

Dentro de um negócio você também pode escrever notas, criar atividades e enviar e-mails. Como esse negócio está relacionado a um contato e a uma empresa, tudo o que for cadastrado nele aparecerá na linha do tempo desse contato.

[negocio_larry_google.gif \(1092x614\) \(intercomcdn.com\)](#)

Mapeamento do funil

Mapeando a jornada do seu cliente

A personalização de seu Funil de Vendas é muito importante para garantir os benefícios do Moskit, e cada etapa deve ser definida conforme o seu negócio e com a jornada do seu cliente.

Por padrão, o Moskit traz as seguintes fases:

- Prospecção
- Qualificação
- Reunião
- No Show (não compareceu)
- Follow Up
- Fechamento

As fases "Ganhou" e "Perdeu" são fixas e sempre existirão em todos os funis.

Para personalizar seu funil de vendas e nomear suas etapas:

1. Clique em Configurações, na barra lateral do seu Moskit;
2. Na seção Negócios clique em Funis e fases do negócio;
3. Localize o funil que deseja incluir a fase e clique em Adicionar fase;
4. Defina o Nome da fase e Descrição;

5. Clique em Salvar.

6. A fase será colocada na última posição do funil, e para ordenar basta clicar em cima da fase no canto esquerdo e arrastar para a posição desejada.

[Og0nzo_RrHTMazSW1NosIA7aIQ_cSgo57dlbfs-YeGF_10wpG9UJdg-XprV8U536HssitdMi4fEbOzFLpUrpjnyzo8JXajSetnao4pnkPeTo5bHev2cDc_HLcY6sn6lFsgKptdlCuErJbjctDWCdgA](https://www.intercom-attachments-7.com/Og0nzo_RrHTMazSW1NosIA7aIQ_cSgo57dlbfs-YeGF_10wpG9UJdg-XprV8U536HssitdMi4fEbOzFLpUrpjnyzo8JXajSetnao4pnkPeTo5bHev2cDc_HLcY6sn6lFsgKptdlCuErJbjctDWCdgA) (525x431)
(intercom-attachments-7.com)

Veja no vídeo abaixo em detalhes como personalizar o funil e suas etapas, assim como criar novos funis:

https://www.loom.com/share/caebb0f3b611442bbb4b8cbdbffd8add?si_d=9b16b515-15a4-4e6b-b820-e3f6ef3aaae4

Cadastrando um negócio

Um negócio é uma oportunidade que está sendo trabalhada e que tem uma previsão para o fechamento. São os negócios que compõem o seu funil de vendas e que geram todas as métricas de fechamento.

A forma mais prática para cadastrar um negócio é a seguinte:

1. Encontre o contato que está relacionado a esse negócio. Utilize a pesquisa no topo da tela ou acesse o módulo Contatos para achá-lo;
2. Clique em cima desse contato para abrir sua tela;
3. Nessa tela, clique no + no canto inferior direito da tela e em Abrir negócio;

Dessa forma, será aberta a ficha de cadastro do negócio, onde você tem a opção de colocar informações com o valor, data de previsão, fase atual, etc.

<https://youtu.be/FYv7l3hIEJQ>

Agendando uma atividade para um negócio

Existe mais de uma maneira de agendar atividades para um negócio. A mais fácil é:

1. Selecione o módulo Negócios, na aba lateral esquerda;
2. Na visualização em cartões, no negócio que deseja adicionar a atividade existe um ícone de +. Clique nele para abrir a tela de agendamento de atividade;
3. Preencha os dados que desejar, como tipo de atividade, duração, data, hora, contatos relacionados e clique em Agendar.

A outra maneira é através da própria tela do negócio:

1. Abra a tela desse negócio clicando em cima dele;
2. No painel central, clique no botão de + no canto inferior direito e em Nova atividade;
3. Preencha as informações do compromisso e clique em Agendar.

Suas atividades serão mostradas não só no módulo Atividades, como também no painel Próximas atividades da tela do negócio.

Ficou com dúvida? Dê uma olhada nesse vídeo:

<https://youtu.be/FYv7l3hIEJQ>

Filtrando negócios

Os filtros permitem que você crie listas personalizadas baseadas em qualquer campo dos seus Negócios. Você pode filtrar, por exemplo, por fases do negócio, motivos de perda, próximas atividades, dentre muitas outras opções.

Um exemplo prático: gerar uma lista de Negócios que estão sem nenhuma atividade agendada. Neste caso, o procedimento seria:

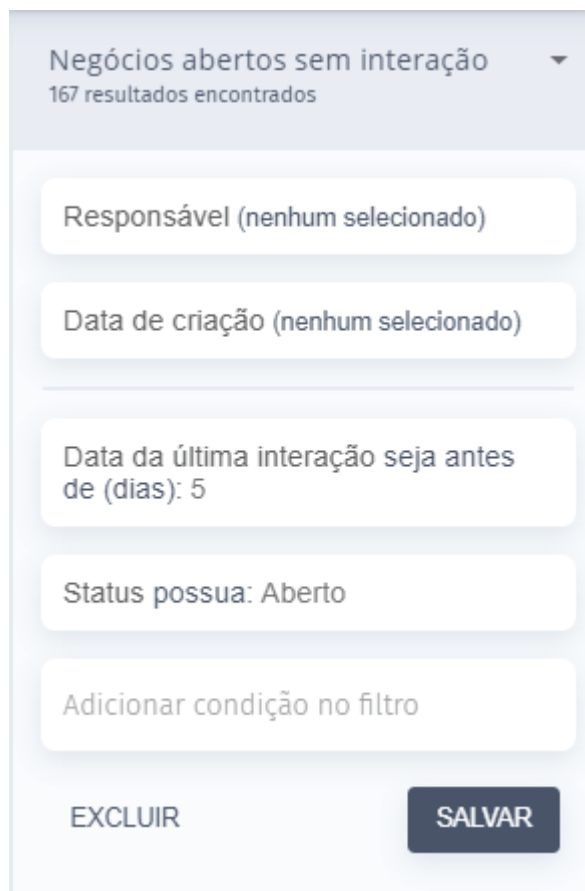
Nesse momento, a lista será filtrada e aparecerão apenas os negócios sem atividades agendadas. Você pode adicionar mais filtros também para mesclar seu resultado, basta clicar em Adicionar filtro e escolher o dado que deseja filtrar (como "Responsável", por exemplo).

Por fim, você pode salvar esse filtro para que ele sempre esteja disponível na lista dos filtros. Para isso:

1. Clique em Salvar na barra de filtros;
2. Digite um nome para o filtro ("Negócios do Mateus sem atividade", por exemplo);

3. Clique na caixa Compartilhar, caso deseje que esse filtro esteja disponível também para os outros usuários da sua equipe;
4. Clique em Salvar.

Esse filtro ficará disponível clicando no menu de filtros salvos.



The screenshot shows a filter configuration panel for 'Negócios abertos sem interação' (167 resultados encontrados). It includes several filter criteria:

- Responsável (nenhum selecionado)
- Data de criação (nenhum selecionado)
- Data da última interação seja antes de (dias): 5
- Status possui: Aberto
- Adicionar condição no filtro

At the bottom, there are two buttons: 'EXCLUIR' and 'SALVAR'.

O ideal aqui é montar tanto os filtros quanto os Dashboards de acordo com os números que você precisa acompanhar de maneira rápida.

Para maiores detalhes, veja:

https://www.loom.com/share/eaacbb492885445a8232f76c9d077d81?si_d=ee35f086-890e-4e39-b2a0-0009cd3968a8

Anexando um arquivo a um negócio/contato/empresa

Para anexar um arquivo a um negócio, contato ou empresa siga as instruções abaixo:

1. Abra a tela do negócio/contato/empresa que você deseja que tenha um arquivo anexado;
2. Na lateral direita da tela, haverá um painel de anexos chamado Arquivos. Para adicionar um novo é só selecionar o botão de + dentro desse card;
3. Selecione um arquivo diretamente de sua máquina, de alguma rede social, um link da web ou envie uma foto de sua câmera (requer permissão);
4. Clique em OK.

PS: Os arquivos anexados ficam na lateral direita da tela do negócio/contato/empresa, no painel Anexos. Eles também ficam disponíveis para serem enviados por e-mail.

O tamanho máximo de um arquivo a ser enviado é de 50mb.

<https://www.loom.com/share/2be8e6085c4a4def93137541dcfd2ed7?sid=87770de5-fab6-45a8-bee0-02a9908d4700>

Avançando um negócio de fase

O funil de vendas é composto por várias fases do andamento de um negócio. É importante que você sempre mantenha a fase de seus negócios atualizada.

Para alterar um negócio de fase:

1. Acesse o módulo Negócios (lateral esquerda);
2. Na visualização em cards, clique e arraste o negócio para a fase desejada. Após soltar o clique, a fase do seu negócio será atualizada.

[captured+\(2\).gif \(1115x577\) \(intercomcdn.com\)](#)

Porém, existe um formato muito mais fácil de modificar as etapas da negociação:

1. Acesse uma de suas negociações, clicando no card;
2. Ao entrar, verá na parte superior, uma régua, com todas as etapas do seu funil descritas;
3. Clique na etapa desejada e a negociação será enviada para ela.

[captured+\(3\).gif \(979x465\) \(intercomcdn.com\)](#)

Seguindo por um desses dois modelos de ação, terá sempre suas negociações na etapa correta do processo comercial.

Enviando uma mensagem via WhatsApp por dentro do Moskit

O Moskit conta com um atalho rápido para enviar mensagens via WhatsApp para seus contatos.

Como funciona?

Dentro da tela de um contato ou negócio, clique no botão de + no canto inferior direito e as interações se abrirão. Clique em Iniciar conversa pelo WhatsApp:

[iniciando_whatsapp.gif \(1092x614\) \(intercomcdn.com\)](#)

Após fazer isso, uma janela do WhatsApp Web se abrirá. Estando com o app conectado você já será direcionado para o chat com o cliente, mesmo que ele ainda não esteja salvo na sua agenda!

Porque devo usar o WhatsApp pelo Moskit?

Você garante alguns benefícios ao iniciar a conversa pelo CRM, como:

- Histórico e produtividade: todas as vezes que uma conversa for aberta, haverá o registro na linha do tempo com o usuário e horário. Além disso, será automaticamente alimentado nos relatórios de produtividade e contará como uma interação nesse contato/negócio.

- Modelos de mensagem: você consegue usar seus modelos de mensagens também via WhatsApp, padronizando envios e otimizando o tempo dos seus consultores.

- Praticidade: ao iniciar uma conversa pelo WhatsApp via celular, é necessário salvar o número do contato antes de chamá-lo. Fazendo por dentro do Moskit você consegue ir diretamente para o chat e priorizar o que é importante: vender mais e melhor.

PS: por motivos jurídicos do próprio WhatsApp, o conteúdo da conversa não é copiado automaticamente, mas um bom caminho é copiar a conversa e colar como uma nota de interação ou em outra atividade, para isso poder ser consultado de forma fácil posteriormente.

Moskit Boost: CRM para WhatsApp

O Moskit conta com uma extensão para o Google Chrome disponível na Chrome Web Store que facilita tanto a consulta ao CRM quanto a inserção de dados de maneira automática.

As principais funções do seu CRM disponíveis ao abrir um contato no WhatsApp.

É assim que o Moskit Boost te ajuda a vender:

- CRM dentro do WhatsApp;
- Sincronia de mensagens e áudios entre o Whatsapp e o CRM;
- Modelos de mensagens;
- Módulos e atividades integradas.

Como ativar a extensão?

Para iniciar o uso é bem simples:

1. Acesse o link da extensão clicando aqui;
2. Clique em Usar no Chrome.

Prontinho!

Agora, quando você estiver conectado na tela do WhatsApp Web, a aba do Moskit Boost aparecerá, é só fazer seu login da mesma forma que você faz no Moskit CRM. Veja a imagem:

[Logando+no+Moskit+Boost.gif \(1280x720\) \(intercomcdn.com\)](#)

Assim que o login estiver feito, você notará que:

- O Moskit Boost sempre estará ativo na aba do WhatsApp web;
- Ao entrar em uma conversa, a extensão buscará automaticamente os contatos de acordo com o número de telefone que você está conversando;
- Caso o contato não seja encontrado, você tem a opção de usar o campo de busca e pesquisar por nome, ou ainda cadastrar um novo.

Observações:

- Se um contato não tiver um negócio ou projeto em andamento, o histórico será registrado na própria tela do contato;
- Se um contato tiver um negócio e um projeto em andamento, o histórico será enviado para ambos os cadastros;
- Conversas que aconteceram antes de um contato ser vinculado não serão sincronizadas, neste caso é necessário salvar o histórico anterior manualmente.

A partir da vinculação do contato, todas as conversas serão sincronizadas;

- O histórico não será enviado para negócios ou projetos já finalizados.

Relatórios

O Moskit é uma ferramenta de CRM altamente eficiente em cruzar dados e oferecer relatórios ricos em possibilidades.

Por isso, é essencial manter a rotina de trabalho em dia e preencher o máximo de informações possíveis.

Confira alguns dos relatórios que consideramos importantes dentro desse processo:

Motivos de perdas

Essa é uma das perguntas que o Moskit pode te ajudar a responder. Esse gráfico traz de forma simples essa informação, baseado nos negócios que são perdidos no seu CRM.

A primeira visualização dele fundamenta-se na quantidade de negócios perdidos. Você poderá visualizar quantos negócios foram perdidos por cada vendedor em cada motivo de perda. Veja a imagem abaixo:

Negócios abertos sem interação
167 resultados encontrados

Responsável (nenhum selecionado)

Data de criação (nenhum selecionado)

Data da última interação seja antes de (dias): 5

Status possui: Aberto

Adicionar condição no filtro

EXCLUIR

SALVAR

Histórico de vendas

Dentro do Moskit é possível ver a performance de vendas da sua empresa em um período passado. Interessante para fazer análises de crescimento e performance dentro do CRM.

Veja a imagem abaixo:



Nesta tela, é possível ver o relatório diário, mensal ou anual. Seja no número de vendas ou no valor total delas.

Também é possível ver a performance de um vendedor ou vendedores específicos, é só filtrar por Vendedor > É > nome do vendedor.

<https://www.loom.com/share/64860c4972ed4f1eb4c7e462b2182790?sid=2bc6ffa0-2705-488f-ad2c-0695509b93b5>

Para uma data específica, o procedimento é o mesmo: Data que ganhou > É > Esta semana (ou a data que você preferir).

Vendas por período

Quanto estou vendendo?

Um indicador que o Moskit pode te trazer é o quanto está sendo vendido, seja por você ou por sua equipe. E poder analisar isso dentro de um período específico de tempo pode ser essencial para você deduzir previsões de vendas futuras, como o quanto será vendido até o fim do mês, por exemplo. Além de concluir relatórios mensais de receita.

Veja a imagem abaixo:



- Nesta tela, você pode escolher ver as vendas diárias, mensais ou anuais.
- Cada barra do gráfico representa um vendedor cadastrado no Moskit e sua performance, seja em número de negócios fechados ou por valor total, se desejar.

Se quiser também analisar um período específico de vendas ao invés do histórico todo, para facilitar, é só filtrar por Data de fechamento > É > Trimestre passado (ou a data que você preferir).

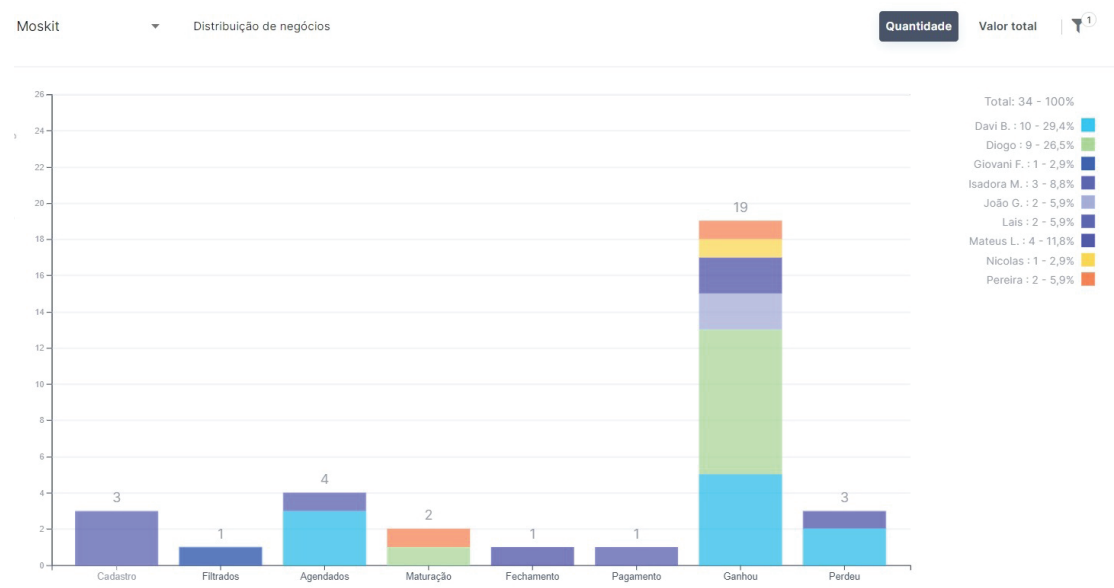
[filtros_vendas_perodo.gif \(1092x614\) \(intercomcdn.com\)](#)

Distribuição de negócios

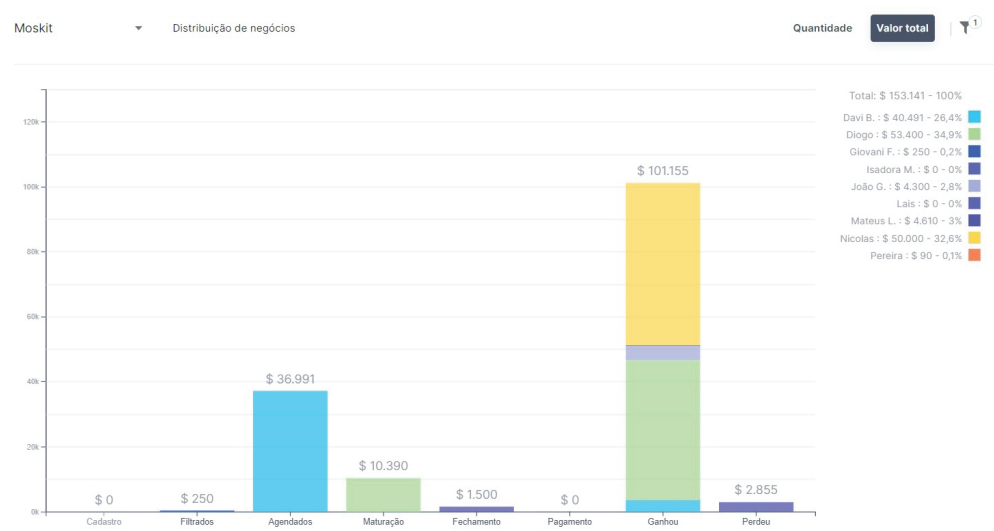
Quanto tenho em meu funil?

No relatório de Distribuição de negócios você pode ver como estão distribuídos os negócios da sua equipe em cada etapa do funil de vendas.

Na primeira visualização, você pode ver o gráfico por quantidade de negócios, como na imagem abaixo.



Na segunda visualização, temos o valor somado de todas as negociações que estão com os usuários. Veja a imagem:



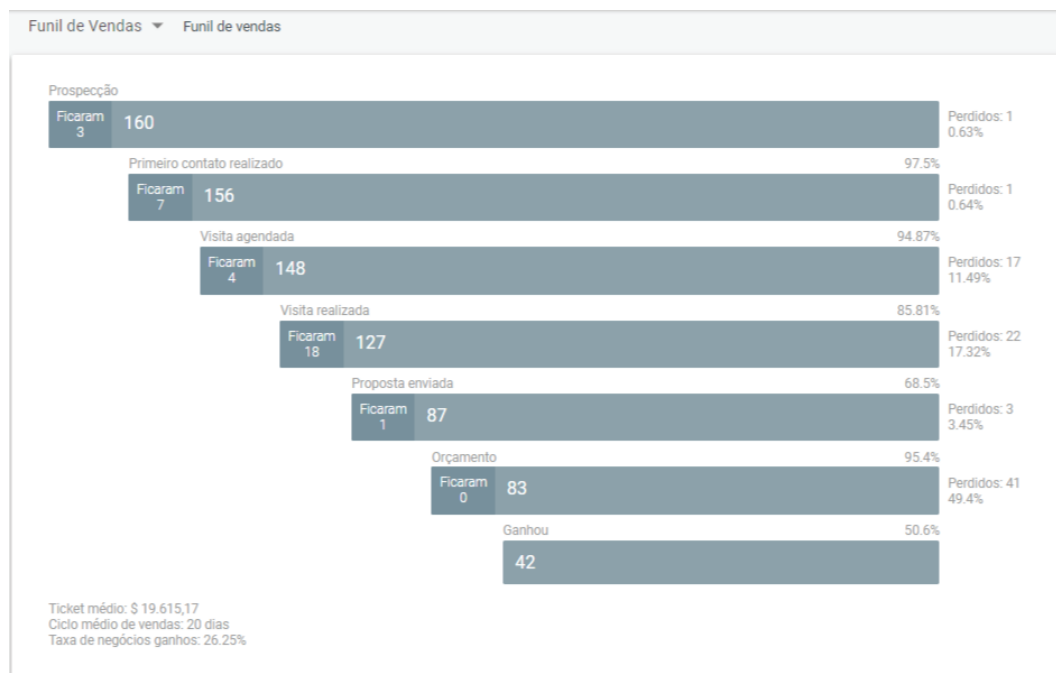
Partindo dessas informações, você também pode mesclar mais filtros para ter um resultado mais objetivo, como um relatório do último mês com base em um serviço/produto específico, por exemplo.

Funil de vendas

Como saber em qual fase da negociação existe maior dificuldade em avançar com os clientes ou quantos negócios precisam ser abertos para fazer um fechamento?

https://www.loom.com/share/2d72b8e11e52440cb0d9e5b458e63558?s_id=7b55a4bd-802c-4bd1-b7fc-ea2546c09e3e

Para responder a essas perguntas você pode usar o gráfico do Funil de vendas, onde podemos ver quantos negócios já passaram por cada fase no período selecionado e a taxa de conversão entre elas, como pode ser visto na imagem abaixo:

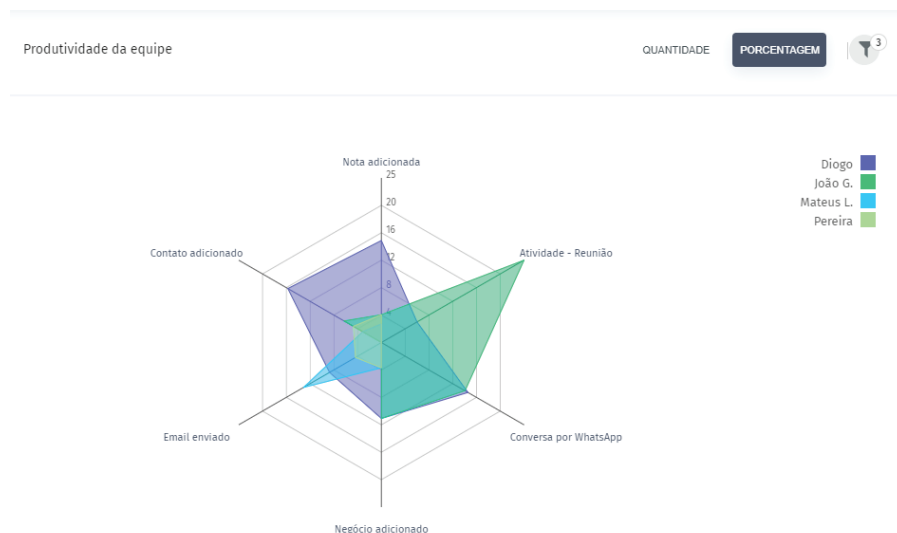


- Do lado direito e entre cada fase temos a taxa de conversão (porcentagem de negócios que avançaram de uma fase para outra).
- Aqui podemos ter algumas interpretações dependendo de cada realidade. Se essa taxa de conversão estiver baixa, talvez possa ser deduzido que algum processo dessa etapa pode ser melhorado, por exemplo.
- Também é gerada a taxa de negócios ganhos, o ciclo médio de vendas e o ticket médio das negociações.
- Você pode filtrar esses dados a partir de um usuário, um período ou serviço específico, para ter resultados mais personalizados.

Produtividade da equipe

Quanto minha equipe está produzindo?

Um dos relatórios do Moskit (Produtividade da equipe) permite que você veja o quanto está sendo feito por cada vendedor. O painel é preenchido de acordo com seus tipos de atividades criadas e algumas ações que podem ser feitas no sistema. Veja a imagem abaixo



No quadro acima, podemos ver cada usuário do Moskit sendo representado por uma cor diferente, e nas extremidades do gráfico, temos as ações que podem ser feitas dentro do CRM.

Existe também uma visualização em formato de lista

Nome do usuário	Email enviado (164)	Negócio adicionado (982)	Tentativa na atividade (368)	Atividade - Reunião (172)	Conversa por WhatsApp (1380)
Davi Bueno	18	205	49	20	97
Diogo	21	167	150	41	383
Eduardo	0	0	0	0	0
Giovani Freitas	9	4	0	3	10
Jihed	1	6	3	0	6

Observe no quadro acima a visualização por listagem. Ao clicar em uma atividade, a lista expande mostrando todos os usuários e quanto foi feito por cada um deles.

Podemos analisar diferentes períodos e usuários por meio de filtros.

Supondo que você queira saber o quanto foi produzido no mês passado por algumas pessoas do time. É só criar um filtro da seguinte forma para analisar:

Opções de produtividade possui: Conversa por WhatsApp

Usuário responsável possui: Alexandre, Mateus Lopes

Data é: Mês passado

Adicionar condição no filtro

EXCLUIR
REVERTER
SALVAR

Ps: esse relatório suporta até 6 indicadores simultâneos por visualização!

Como ativar a assinatura

Para finalizar a contratação do sistema, basta ir em Configurações (barra lateral esquerda) > Dados financeiros.

Essa é a tela do financeiro:

Plano

Professional

Valor do usuário	R\$ 0,00
Usuários contratados	55
Total	R\$ 0,00 /mês

Segunda cobrança: 03/06/2023

Detalhes do seu plano

Frequência de pagamento
Desconto de 15% no Plano Anual

Usuários contratados ⓘ

Cancelar

Salvar alterações

MensalAnual

55-+

Se você optar pelo pagamento por boleto bancário, o sistema só será liberado para uso após a compensação do pagamento, o que pode levar até 3 dias úteis, seguindo o padrão dos demais bancos.

Se você optar por pagamento por pix (código fica disponível no boleto bancário) o sistema ficará disponível após alguns minutos da transferência. A mesma coisa acontecerá com o pagamento via cartão de crédito.

Avançando na contratação

Nos campos de baixo, preencha os dados para que as notas fiscais sejam geradas. Pode ser cadastrado tanto em pessoa física quanto usando o CNPJ da sua empresa.

Pagando via PIX

Para realizar o pagamento da fatura via Pix, você precisa preencher os dados na opção boleto:

1. Na opção Minhas faturas, clique no ícone de código de barras ao lado esquerdo do boleto gerado:
2. No boleto, você terá tanto o código de barras para pagamento via boleto comum, como também o QR Code para pagamento via PIX:

Pagar Fatura

Efetue o pagamento com segurança pela internet ou em uma agência bancária.

Confira as opções de pagamento para esta fatura.



Pix



O que é o Pix?

O Pix é a nova modalidade de transferências do banco central, que funcionam 24 horas por dia e possuem confirmação em tempo real.

Procure em seu aplicativo de banco ou conta digital a funcionalidade e escaneie o QR Code ao lado ou copie o código usando o Pix Copia e Cola para efetuar um pagamento.

Boleto Bancário



3. Ao escanear o QR Code através do aplicativo bancário, o código pix será copiado e basta seguir os passos de pagamento do seu banco.

PS: Qualquer alteração de dados nesta tela exige a confirmação apertando o botão "Salvar".

Usuários ativos/Acessos contratados

Existe uma diferença entre usuários ativos da conta e o número de acessos que você precisa contratar.

- Para ver seus usuários ativos, acesse Configurações > Usuários do sistema;
- O número de acessos a serem contratados é atualizado através dessa barra azul na tela do financeiro (Configurações > Dados financeiros):

Plano Professional

[Alterar plano](#)

Valor do usuário	R\$ 0,00
Usuários contratados	55
Total	R\$ 0,00 /mês

Segunda cobrança: 03/06/2023

[Gerenciar detalhes do plano](#)

Minhas faturas


20 Jul 22	R\$ 0,00
05 Out 21	R\$ 0,00
15 Mai 19	R\$ 0,00

[Ver histórico de faturas](#)

Cobrança e Pagamento

Blanq Desenvolvimento de Sistemas
13.581.630/0001-49
Av Ayrton Senna, 300 - Sala 1405
Londrina, Paraná.


Email de cobrança
lucas@moskit.com.br

Boleto/Pix 

O boleto será enviado para o e-mail de cobrança 7 dias antes do vencimento.

[Editar forma de pagamento](#)

Precisa de ajuda?



Nossa equipe está disponível para você

Podemos solucionar suas dúvidas e garantir a melhor experiência do Moskit para você.

[Converse com o suporte](#)

[Cancelar conta](#)

- O número de usuários ativos não pode ser maior que o número de acessos contratados. Veja alguns exemplos:
- Se você tiver 5 usuários ativos e for contratar os 5 acessos, é só prosseguir pela tela financeira normalmente;
- Se você tiver 5 usuários ativos e for começar com apenas 3 acessos, será necessário inativar dois dos usuários que estão ativos;
- Se você estiver com apenas um usuário ativo e for contratar para o seu time de 5 pessoas, por exemplo. Efetue a contratação dos acessos normalmente e depois convide seu time para acessarem.

Considerações finais

Esperamos que esse manual seja não só um guia para a rotina do seu time, mas sim um lembrete de que o seu escritório ganhou uma tecnologia eficiente e comprovada, que tem tudo para potencializar suas vendas e mudar seu negócio.

Conte sempre com a Brave 365 e fique à vontade para tirar qualquer dúvida.



brave 365