

Contratação

Processo de contratação

- [Processo de contratação — Backup em Nuvem](#)

Processo de contratação — Backup em Nuvem

1. Apresentação do serviço

Responsável: Comercial

Apresentar o serviço de Backup em Nuvem ao cliente e, ao final da reunião, levantar as informações necessárias para dimensionamento e proposta:

- quantidade de espaço em disco necessário;
- quantidade de locais de instalação;
- quantidade de licenças de uso de **Windows Server**;
- versão do Windows Server utilizada pelo cliente, validando se atende ao requisito mínimo.

Objetivo: levantar os dados técnicos e comerciais para montagem da proposta.

2. Cadastro da oportunidade no Adapt CRM

Responsável: Comercial

Após coletar as informações do cliente, gerar a oportunidade no **Adapt CRM** para dar andamento ao processo comercial e possibilitar a emissão da proposta.

Objetivo: formalizar a negociação no funil comercial.

3. Geração da proposta comercial

Responsável: Comercial

Com base nas informações levantadas, elaborar e enviar a proposta comercial ao cliente.

Objetivo: apresentar condições comerciais alinhadas à necessidade levantada.

4. Negociação e aceite

Responsável: Comercial

Conduzir a negociação até o cliente sinalizar o fechamento.

Objetivo: obter o aceite comercial para seguir com a contratação.

5. Geração do contrato no Autentique

Responsável: Comercial

Após o cliente confirmar o interesse na contratação:

- gerar o contrato no **Autentique**;
- anexar a proposta comercial aprovada ao contrato;
- enviar para assinatura digital do cliente.

Objetivo: formalizar a contratação.

6. Confirmação da assinatura

Responsável: Comercial

Após a assinatura do cliente, iniciar o processo interno de lançamento da contratação.

Objetivo: dar sequência operacional à venda concluída.

7. Lançamento da contratação no Adapt Nuvem

Responsável: Comercial

Após contrato assinado:

1. Confirmar a oportunidade no **Adapt CRM** como **Ganho**;
2. Enviar para revisão;
3. Incluir os dados cadastrais solicitados pelo sistema, como:
 - cartão CNPJ;
 - demais informações obrigatórias do cliente;
4. Ajustar:
 - data de faturamento;
 - data da primeira mensalidade;
5. Enviar para **Aprovação**.

Objetivo: concluir o registro administrativo e financeiro da contratação.

8. Criação do card no Teams

Responsável: Comercial

Após finalizar o lançamento no Adapt, criar um card no **Teams** do cliente contendo:

- contrato assinado em anexo;
- nome do cliente;
- contatos do cliente;
- informações relevantes para o atendimento;
- observações importantes para Suporte e Implantação.

Objetivo: realizar a passagem formal para o time responsável pela implantação e configuração.

9. Repasse para Suporte e Implantação

Responsável: Suporte / Implantação

Com base no card criado no Teams, o time seguirá com:

- análise das informações;
- contato com o cliente, se necessário;
- configurações e implantação do serviço contratado.

Objetivo: ativar o serviço corretamente.

Fluxo resumido

Apresentação do serviço → Coleta de informações técnicas → Cadastro da oportunidade no Adapt CRM → Proposta comercial → Negociação → Contrato no Autentique → Assinatura do cliente → Oportunidade como ganho no Adapt → Revisão e dados cadastrais → Aprovação → Card no Teams → Suporte e Implantação

Dados mínimos que o comercial precisa colher

Para não travar o processo, vale padronizar este checklist:

- Nome da empresa
 - Nome do responsável
 - Telefone e e-mail
 - Espaço em disco necessário
 - Quantidade de locais de instalação
 - Versão do Windows Server
 - Cartão CNPJ
 - Dados cadastrais solicitados pelo Adapt
 - Data de faturamento
 - Data da primeira mensalidade
-

Modelo de card no Teams

Título do card:

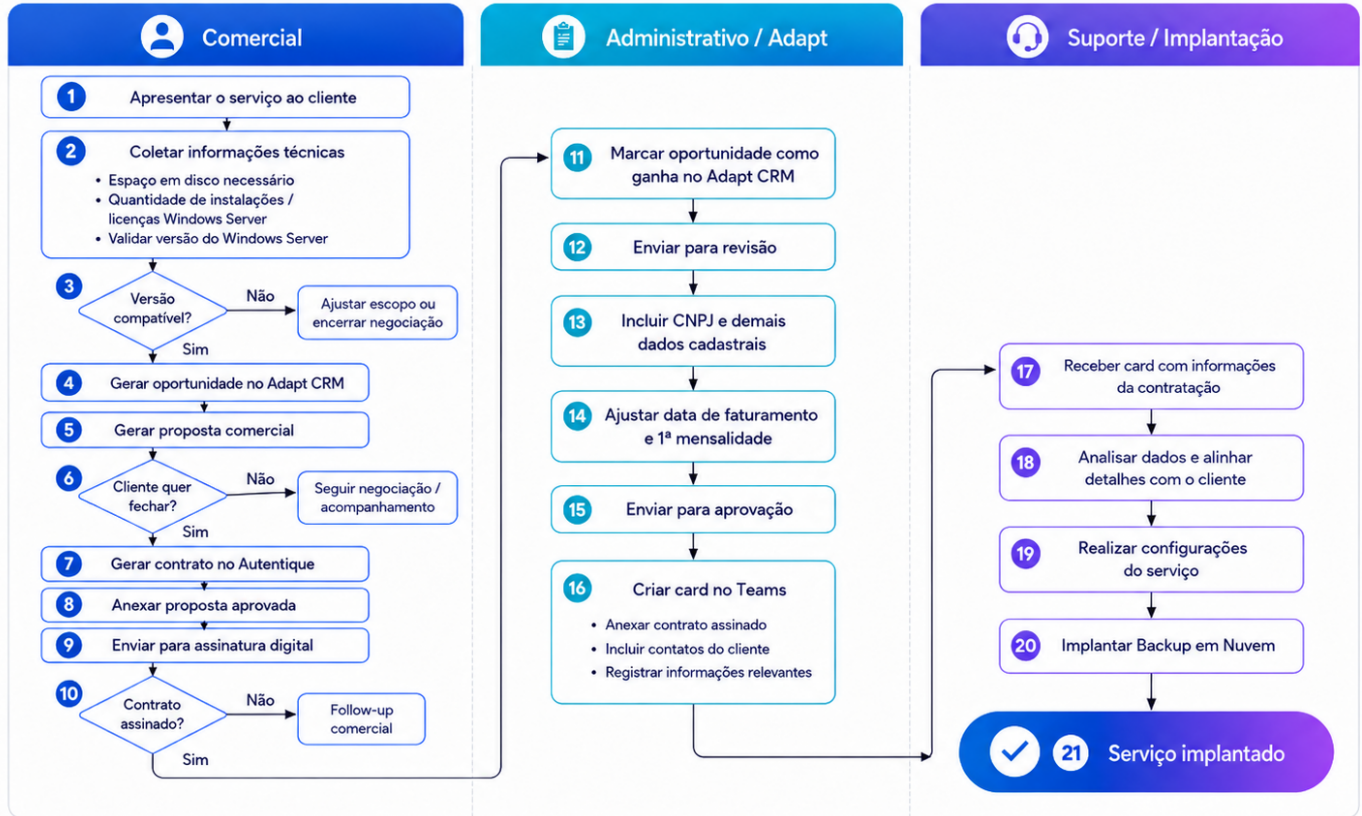
Empresa - Nome responsável

Informações no card:

- Empresa:
- Responsável:
- Telefone:
- E-mail:
- Espaço contratado:
- Quantidade de instalações:
- Quantidade de licenças:
- Versão do Windows Server:
- Data de faturamento:
- Data da 1ª mensalidade:
- Observações relevantes:

Anexos:

- Contrato assinado
- Arquivo adicional (se houver)



Obs.: confirmar previamente a compatibilidade da versão do Windows Server antes de avançar com a contratação.