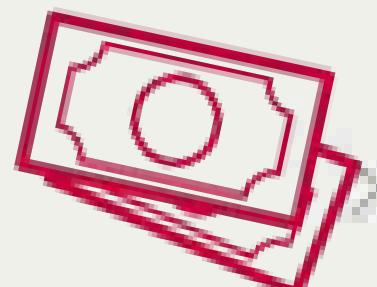
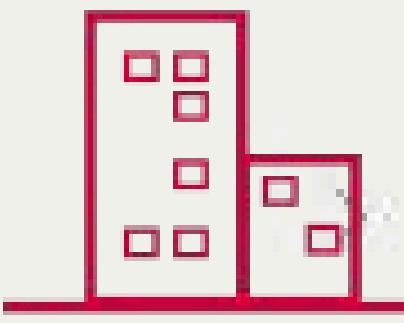


**BORA+VENDER**



**Como utilizar o Bora Vender para te ajudar  
no gerenciamento das suas vendas**





# Introdução

O Bora Vender é uma solução inovadora e eficiente que reúne em uma única plataforma todas as ferramentas essenciais para o processo de vendas. Ele foi projetado para acelerar e simplificar o fluxo de trabalho dos corretores, permitindo que eles:

- 1. Recebam e acompanhem clientes:** O app organiza os leads, possibilitando o acompanhamento de todas as etapas do processo de venda.
- 2. Analisem crédito dos clientes:** De forma rápida e integrada, os corretores podem criar e enviar análises de crédito diretamente pelo aplicativo. Anexando documentos diretamente da sua câmera.
- 3. Consultem disponibilidade de unidades:** O sistema atualizado em tempo real informa quais imóveis estão disponíveis, otimizando a consulta.
- 4. Simulem fluxos de pagamento:** Ferramentas de simulação permitem ajustar propostas de financiamento conforme a realidade de cada cliente.
- 5. Reservem unidades:** Os corretores podem garantir a reserva de imóveis diretamente pelo aplicativo, sem complicações.
- 6. Acompanhem contratos:** O app também permite consultar informações contratuais, facilitando o monitoramento das vendas e assinaturas.

Essa solução não apenas acelera o fechamento de negócios, mas também melhora a experiência tanto para o corretor quanto para o cliente, trazendo mais agilidade e praticidade ao mercado imobiliário.

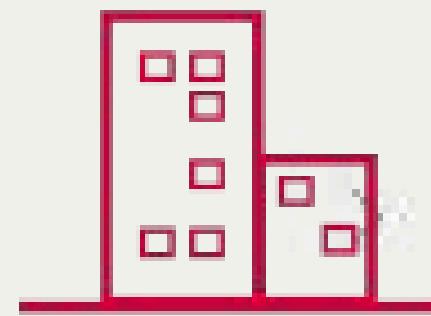
## Acesse o Bora Vender

💻 Web: [boravender.app.br/login](http://boravender.app.br/login)

🍏 iPhone: [App Store](#)

\_ANDROID\_ Android: [Google Play](#)





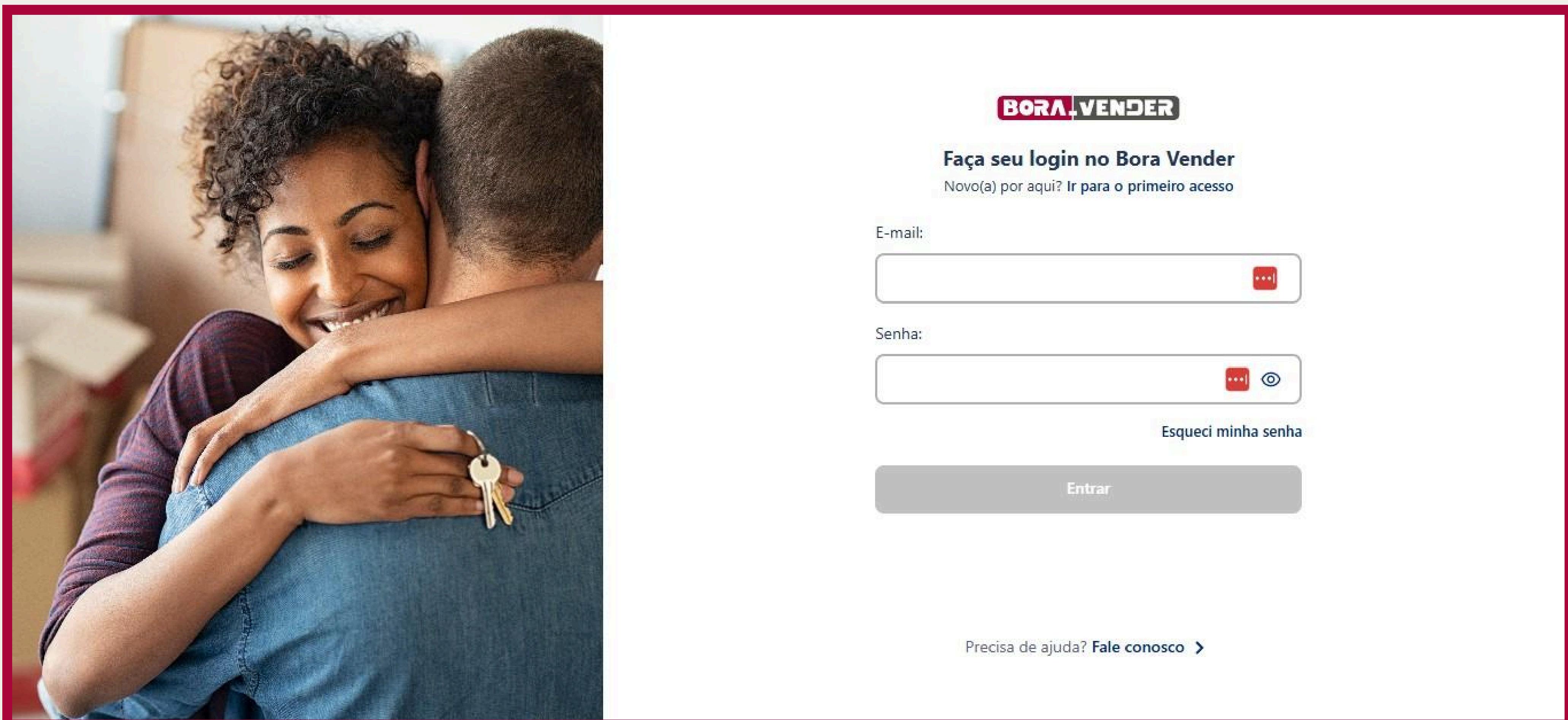
# Índice

<b>1. Primeiro acesso.....</b>	<b>2</b>
<b>2. Esqueci minha senha.....</b>	<b>4</b>
<b>3. Home .....</b>	<b>6</b>
<b>4. Criar oportunidades.....</b>	<b>7</b>
Funcionalidades principais.....	7
<b>5. Minhas oportunidades.....</b>	<b>13</b>
<b>6. Trabalhando com a oportunidade.....</b>	<b>14</b>
<b>7. Notificações.....</b>	<b>33</b>
<b>8. Empreendimentos.....</b>	<b>34</b>
<b>9. Comissões.....</b>	<b>36</b>



# 1. Primeiro acesso

Caso você nunca tenha acessado o Bora Vender, clique em 'Ir para o primeiro acesso'



Se você for um corretor(a), Gerente de vendas ou Coordenador(a) de Parcerias digite seu CPF. Caso seja uma imobiliária, digite o CNPJ.



Em seguida, será enviado um código de verificação para seu e-mail cadastrado.

Se aparecer um e-mail que você não tem mais acesso, entre em contato com o RH ou com a Secretaria de Vendas para a correção. Após o ajuste, refaça o primeiro acesso.



Sempre que houver uma troca de e-mail, será necessário realizar o primeiro acesso ao Bora Vender novamente.



The screenshot shows a 'Verifique seu e-mail' (Check your email) page. It displays a verification code 'a\*\*\*\*\*13@gmail.com' and a text input field for entering the code. A 'Não recebeu o código?' (Didn't receive the code?) link is also present.

Após a validação do código, você poderá criar uma senha de acordo com os critérios informados e clique em continuar.



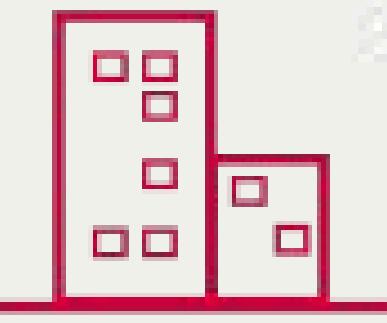
The screenshot shows a 'Crie uma nova senha' (Create a new password) page. It includes a password input field, a list of password requirements, and a 'Confirmar' (Confirm) button.

**Senha:**  
..... 

- ✓ A senha deve ser numérica;
- ✓ Ter pelo menos 6 dígitos;
- ✓ Não pode ser igual CPF ou CNPJ;
- ✓ Não pode ter sequências numéricas, como por exemplo: 123, 456
- ✓ Não ter repetições em sequência de mais de dois dígitos, como por exemplo: 111, 333;
- ✓ Não usar sua data de nascimento.

**Confirmar**

Após concluir esse processo, faça o login com seu e-mail e senha.



## 2. Esqueci minha senha

Se você esqueceu seu e-mail ou senha de login, ou se a mensagem abaixo aparecer, clique em 'Esqueci minha senha'.

**BORA.VENDER**

**Faça seu login no Bora Vender**  
Novo(a) por aqui? Ir para o primeiro acesso

E-mail:

Senha:

[Esqueci minha senha](#)

**Usuário e/ou senha inválidos:**  
Caso tenha esquecido seus dados de acesso, clique no link [Esqueceu sua senha](#).

Precisa de ajuda? [Fale conosco](#)

Preencha seu CPF se você for corretor(a), gerente de vendas ou coordenador de parcerias. Caso seja uma imobiliária vinculada, utilize o CNPJ.

**BORA.VENDER**

**Esqueceu sua senha?**

Informe seu **CPF/CNPJ** para criar uma nova senha:

CPF/CNPJ

[Retornar ao login](#)

Precisa de ajuda? [Fale conosco](#)



Faça a validação com o código enviado para o seu e-mail.



**BORA.VENDER**

← Verifique seu e-mail

Enviamos um código de verificação para o e-mail:  
a\*\*-\*\*\*\*\*13@hotmail.com

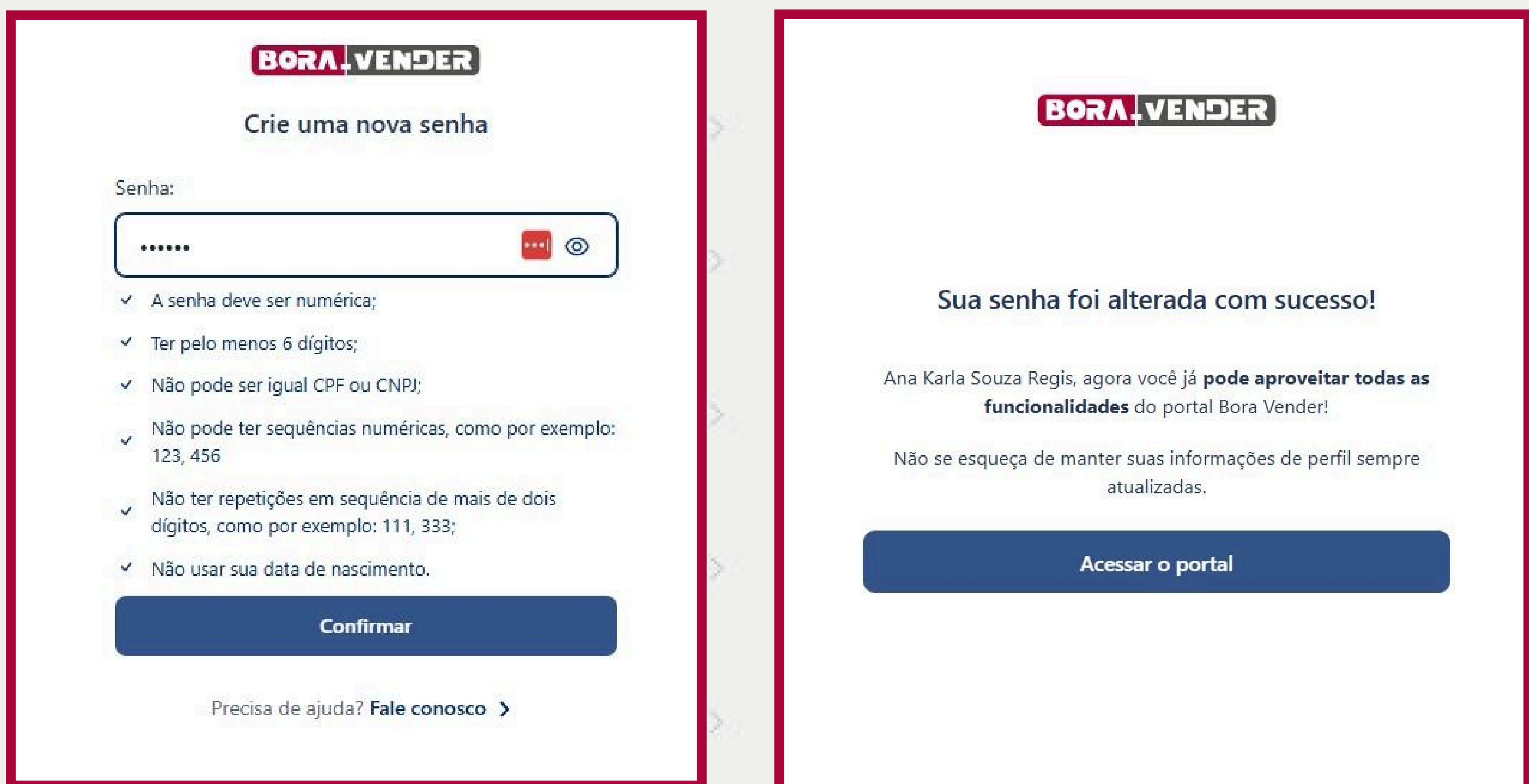
Código de verificação

[Não recebeu o código?](#)

Precisa de ajuda? [Fale conosco](#)

Após a validação do código, você poderá criar uma senha de acordo com os critérios informados e clique em continuar.

Em seguida, clique em '[Acessar o portal](#)' para ser redirecionado(a) à página inicial do Bora Vender.



**BORA.VENDER**

**Crie uma nova senha**

Senha:

..... ... ... ...

- ✓ A senha deve ser numérica;
- ✓ Ter pelo menos 6 dígitos;
- ✓ Não pode ser igual CPF ou CNPJ;
- ✓ Não pode ter sequências numéricas, como por exemplo: 123, 456
- ✓ Não ter repetições em sequência de mais de dois dígitos, como por exemplo: 111, 333;
- ✓ Não usar sua data de nascimento.

**Confirmar**

Precisa de ajuda? [Fale conosco](#)

**BORA.VENDER**

**Sua senha foi alterada com sucesso!**

Ana Karla Souza Regis, agora você já **pode aproveitar todas as funcionalidades** do portal Bora Vender!

Não se esqueça de manter suas informações de perfil sempre atualizadas.

**Acessar o portal**



### 3. Home

Essa é a sua página inicial no Bora Vender, em que você encontrará um resumo das suas principais informações. Aqui, você pode acompanhar suas oportunidades, agendamentos e comissões de forma prática.

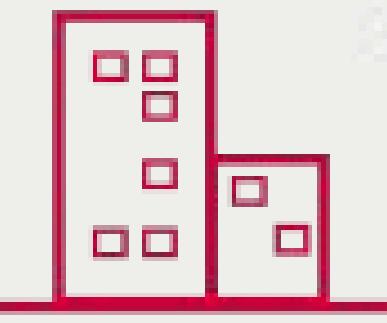
The screenshot shows the Bora Vender Home page with a red border. On the left, a sidebar for 'Carolina Moreira' shows 'Notificações' (Notifications) and 'Home' (selected). The main area displays:

- Olá, Carolina** and a message: 'Confira um resumo das suas oportunidades, agendamentos e comissões.'
- Calendário** (December 2024): Shows a calendar with 10th highlighted.
- Oportunidades pendentes**: Three counts: 10 (Aguardando atendimento), 10 (Sem atualização há mais de 7 dias), and 10 (Cotações aprovadas sem FID).
- Oportunidades por status**: A donut chart showing 10 opportunities across various stages: Aguardando atendimento (red), Em atendimento (blue), Análise de crédito (green), and Fechado e ganho (yellow).
- Agendamentos**: Two scheduled appointments: '9 de dezembro, 16:00 Visita - Paulo Frideman' and '10 de dezembro, 15:00 Visita - Paulo Frideman'.
- Favoritos**: Three favorite contacts: 'Paulo Frideman' (OP-000403450) three times.
- Próximas comissões**: A table showing commissions: Status, Oportunidade, Cliente, Data prevista, Valor.

#### Funcionalidades principais:

- **Diri Academy:** Plataforma de cursos e treinamentos da Direcional, em que você pode aprimorar seus conhecimentos e desenvolver suas habilidades.
- **Calendário:** Utilize para visualizar o mês atual e filtrar seus agendamentos.
- **Oportunidades pendentes:** Acompanhe oportunidades aguardando atendimento, sem atualização há mais de 7 dias.
- **Agendamentos:** Consulte seus compromissos e visitas futuras.
- **Oportunidades por status:** Veja um gráfico com a distribuição das suas oportunidades em diferentes etapas (aguardando atendimento, em atendimento, análise de crédito, etc.).





- **Avaliações de crédito por status:** Veja um gráfico com a distribuição das suas avaliações de crédito em diferentes etapas (rascunho, em análise, aprovadas e reprovadas).
- **Próximas comissões:** Confira os valores previstos a receber, com detalhes sobre as oportunidades e clientes.
- **Favoritos:** Acesse rapidamente as oportunidades ou contatos que você marcou como favoritos. (Funcionalidade ainda em desenvolvimento).
- **Menu lateral:** Navegue pelo app acessando notificações, criação e acompanhamento de oportunidades, empreendimentos e comissões.

Essa tela foi projetada para te ajudar a monitorar seu desempenho e otimizar sua rotina no Bora Vender!

## 4. Criar Oportunidades

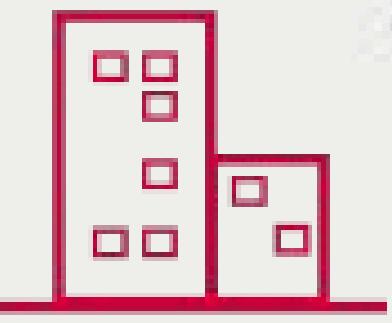
Na próxima imagem, você verá a tela de "Criar oportunidades", em que você pode buscar clientes e iniciar novas oportunidades de venda.

Para isso, você iniciará o atendimento de seus clientes. Você pode buscá-los para verificar se já estão cadastrados em nossa base e, se não encontrar o cadastro, cadastrá-los manualmente.

### Funcionalidades principais:

- **Campo de busca:** Permite localizar um cliente pelo **telefone, e-mail ou CPF/CNPJ**.
- **Botão "Buscar":** Após inserir os dados, clique para verificar e visualize se o cliente já está cadastrado.
- **Botão "Cadastrar cliente":** Caso o cliente não seja encontrado, você pode cadastrá-lo manualmente.





BORA VENDER

Principal / Buscar clientes

Criar oportunidade

Para criar uma oportunidade, pesquise pelo e-mail, telefone ou CPF/CNPJ do cliente

Telefone  E-mail  CPF/CNPJ

teste@provedor.com

Buscar

Cadastrar cliente

Notificações

Criar oportunidade

Minhas oportunidades

Empreendimentos

Comissões

DIRECIONAL RIVIA

## Buscando Clientes - Criando uma Oportunidade

O Bora Vender permite buscar clientes utilizando diferentes dados:

- Telefone
- E-mail
- CPF

**Importante:** Caso o cliente não seja encontrado ao buscar por um dado, tente outras opções de busca.

Em alguns casos, o cliente pode ter se cadastrado com um e-mail ou telefone diferente do que costuma usar. Ao utilizar dois dados, você garante que encontrará o cliente correto e evitará confusões.

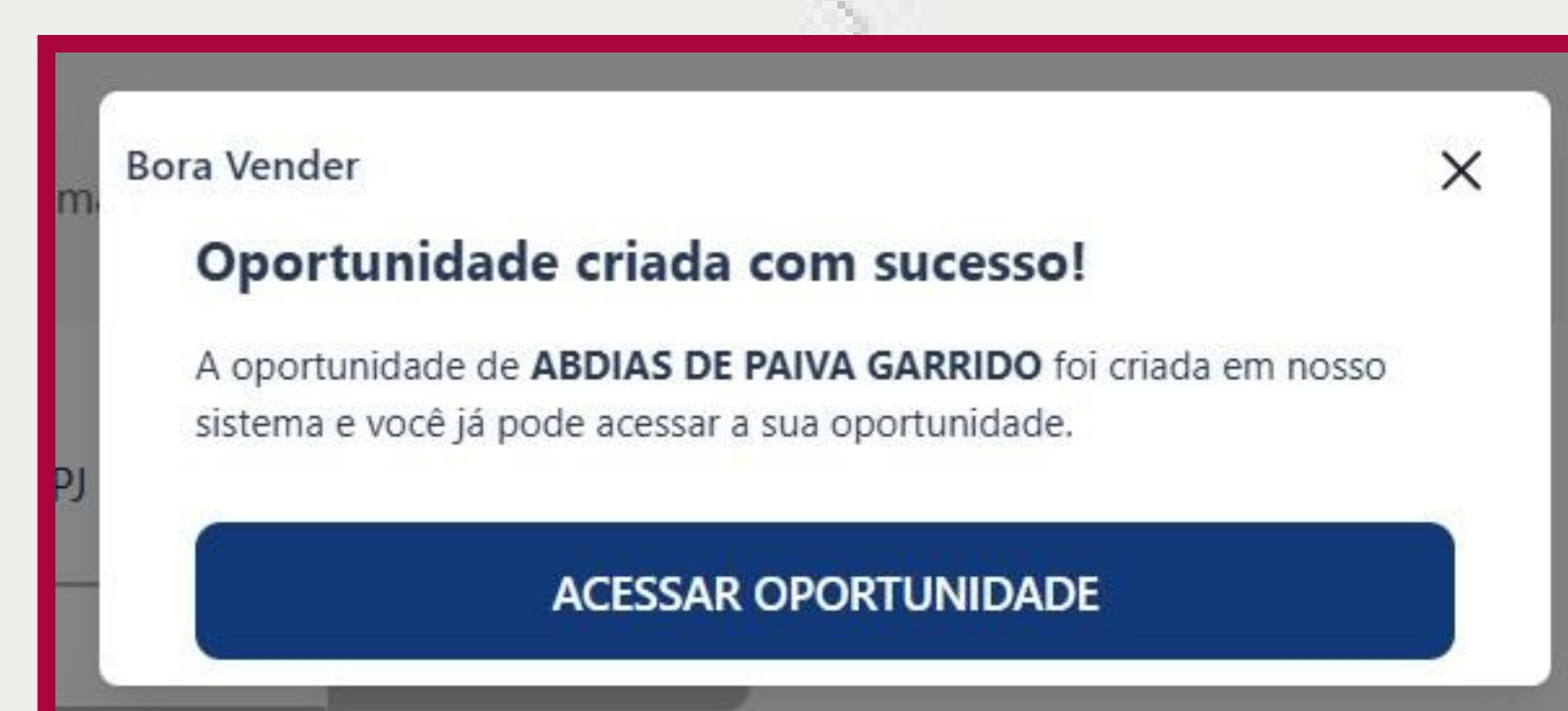
No exemplo a seguir, foi feita a busca por e-mail.



Em seguida clique em 'Criar Oportunidade'.

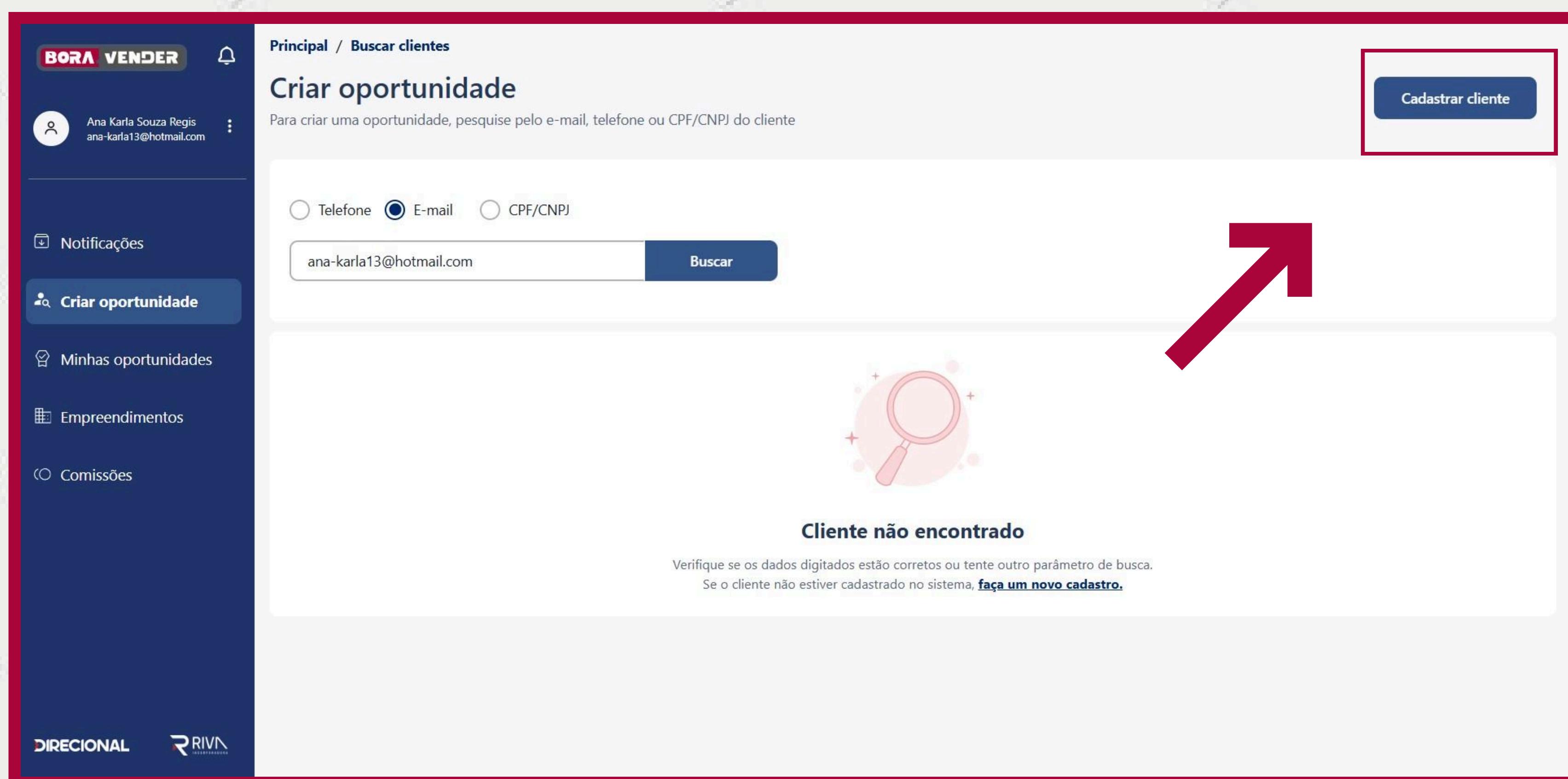


Confirme os dados do cliente, se necessário faça os ajustes e clique em 'Criar Oportunidade'.

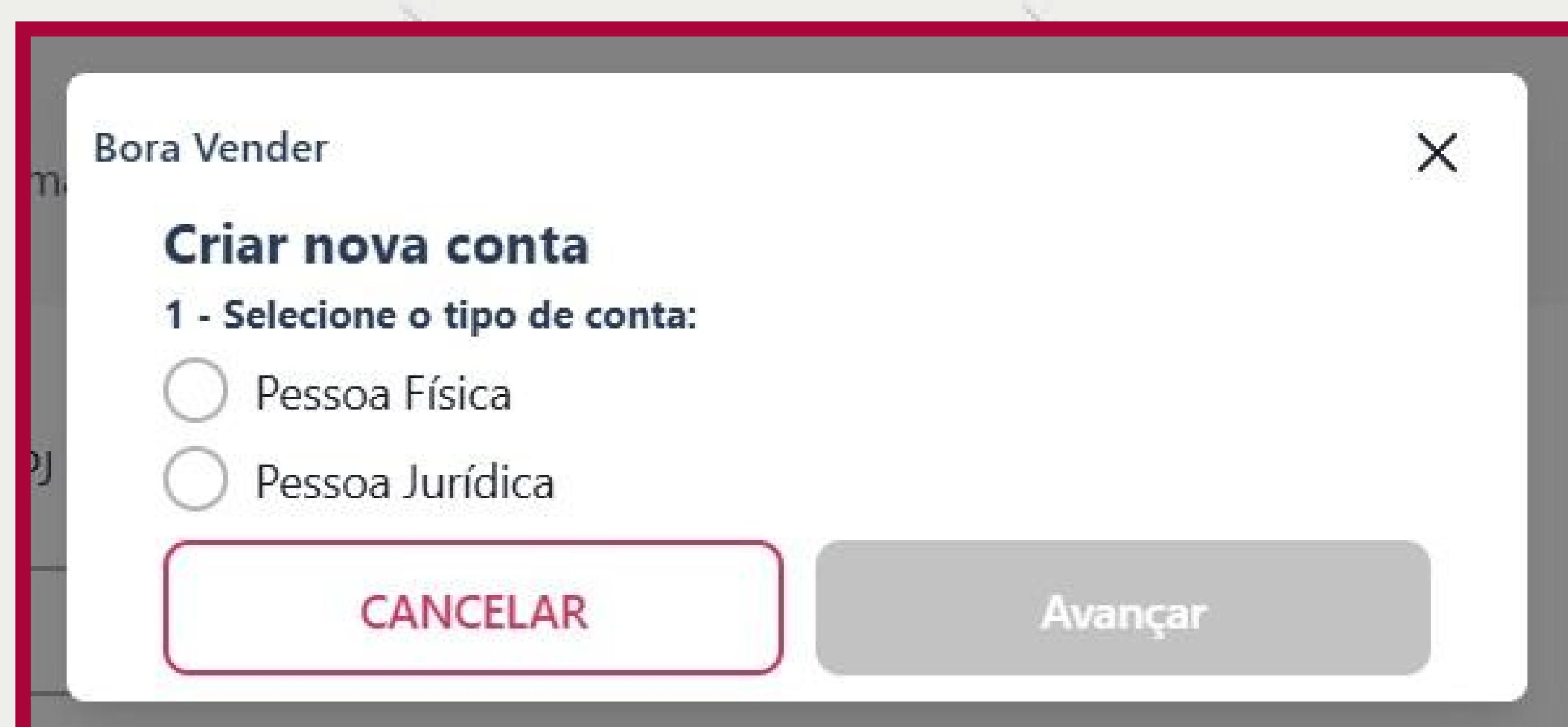


## Cadastrando um cliente

Se a busca por telefone, e-mail ou CPF não retornar resultados, cadastre o cliente utilizando o botão 'Cadastrar cliente'.



Escolha o tipo de cliente: Pessoa Física ou Pessoa Jurídica.  
Fique atento(a): uma vez escolhido o tipo de cliente, não será possível alterá-lo.



Preencha os dados do seu cliente.

**Importante:** todos os campos marcados com \* são obrigatórios para prosseguir.

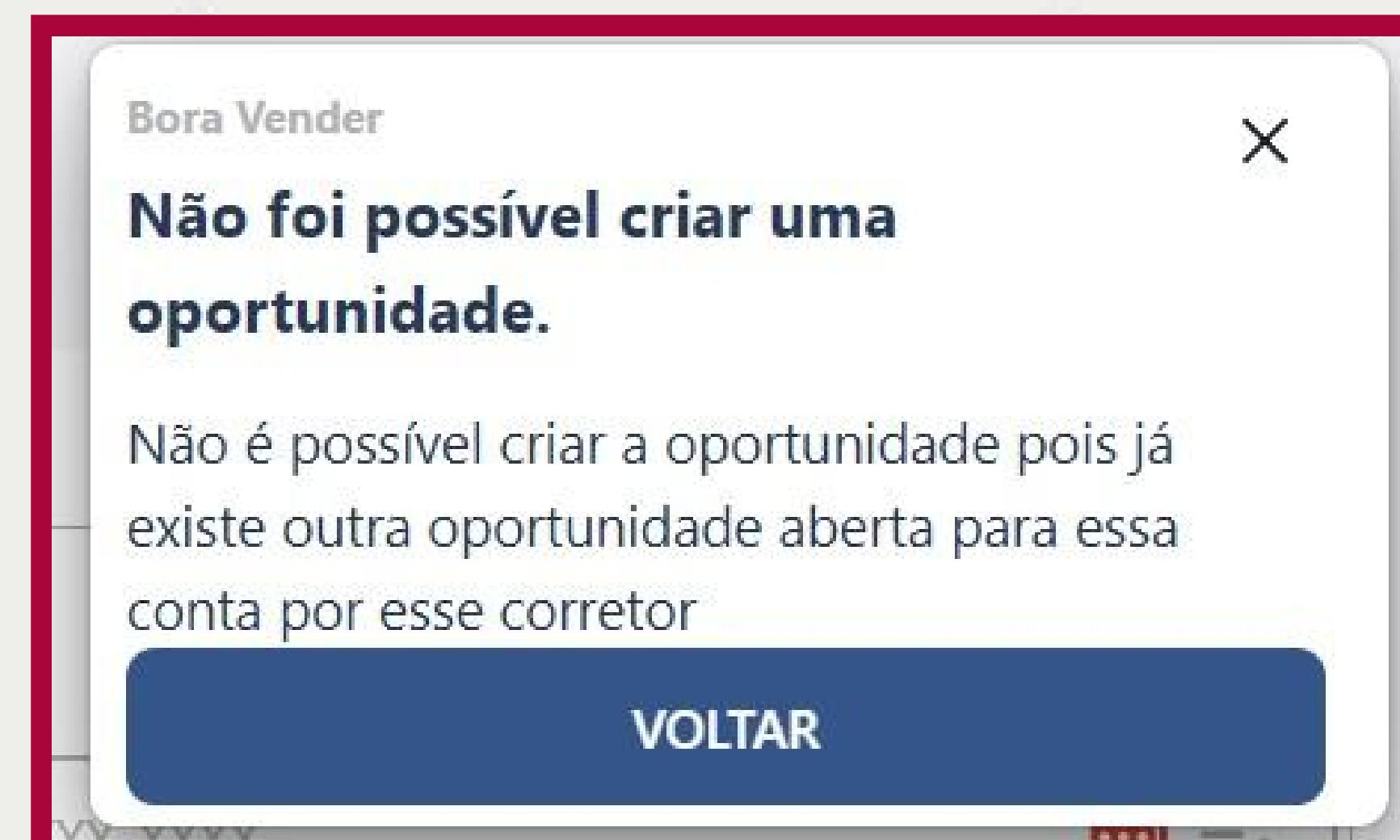
Certifique que todos os dados foram preenchidos corretamente e clique no botão 'Criar Conta'.



## Erros comuns ao criar oportunidades

Ao criar uma oportunidade, podem aparecer algumas mensagens de erro. Confira abaixo quais são essas mensagens e como proceder caso alguma delas seja exibida.

**Oportunidade duplicada.** Quando a mensagem abaixo for apresentada, significa que você já possui oportunidade ativa com esse cliente. Nesse caso, não é necessário criar uma nova.



Para localizar a oportunidade ativa desse cliente, siga os passos abaixo:  
Minhas Oportunidades > Digite o nome do cliente no campo de busca.

Principal / Minhas Oportunidades

## Minhas oportunidades

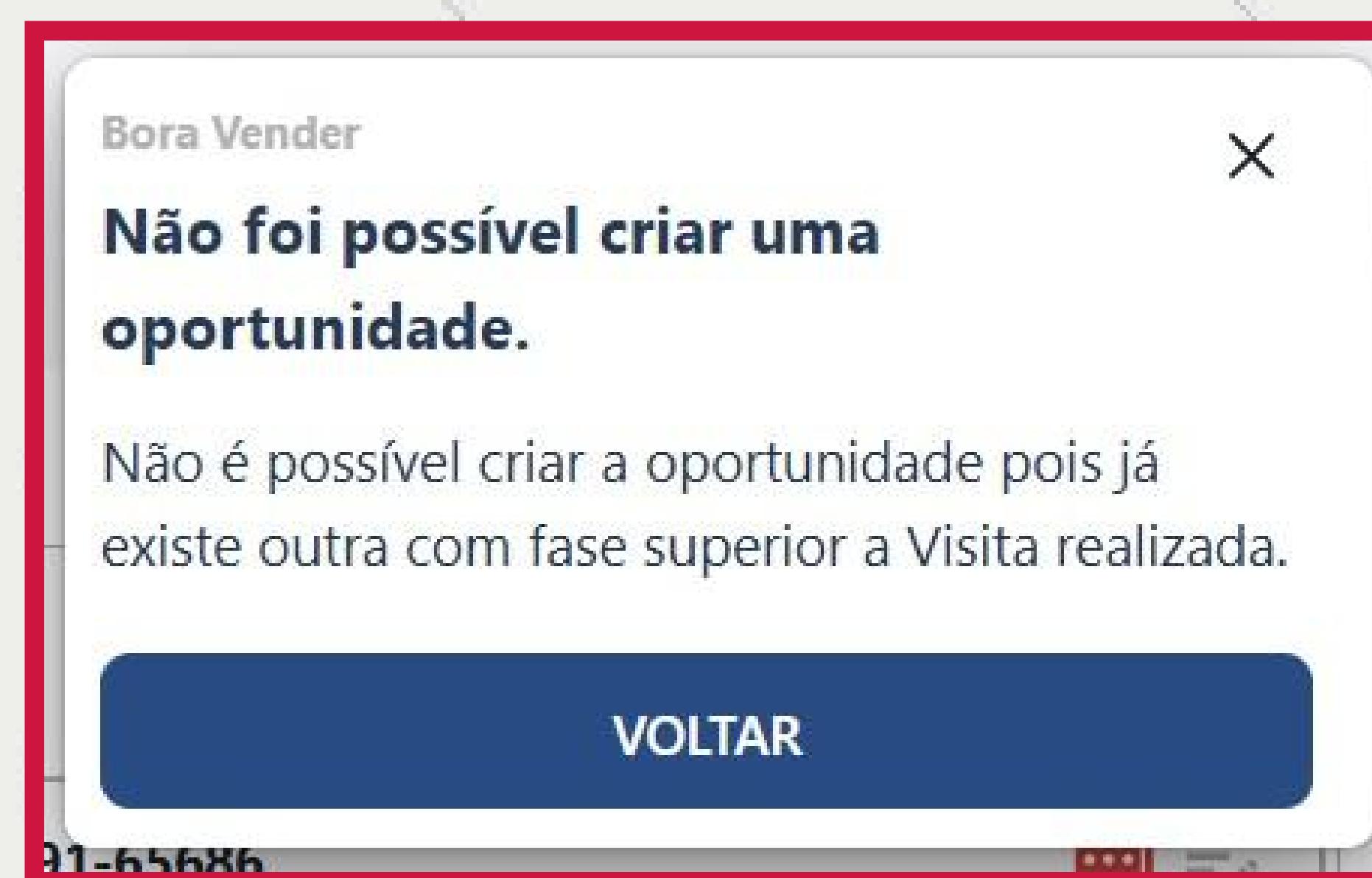
Selecione uma oportunidade para ver mais detalhes, criar agendamentos e mais

**Pesquisa e filtros**

Nome do cliente ou ID da oportunidade: **ALEXANDRE**

NOME DO CLIENTE	ID DA OPORTUNIDADE	FASE
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA	OP-000425821	Aguardando atendimento

**Oportunidade com fase superior a Visita Realiza.** A mensagem abaixo indica que esse cliente está sendo atendido por outro corretor.



Nesse caso, será necessário consultar um coordenador comercial para analisar o SLA da oportunidade aberta. Se o SLA estiver fora do prazo, o coordenador poderá encerrar a oportunidade, liberando o cliente para que você possa criar a sua oportunidade. Caso o SLA ainda esteja ativo, será preciso aguardar o prazo.

Consulte os prazos de SLA com as lideranças da sua praça.

**Telefone, E-mail e CPF já cadastrado.** Essa mensagem indica que os dados informados já foram utilizados em outro cadastro.



Regional: SP  
Regional Comercial: SP Capital  
\*E-mail principal: veronicabelo123@gmail.com  
\*Unidade de negócio: Direcional  
\*Telefone principal: (11) 98623-5623  
\*CPF: 061.997.930-56

Nessa situação, basta realizar a busca pelo cliente utilizando o dado em que o erro apareceu, e então criar sua oportunidade.

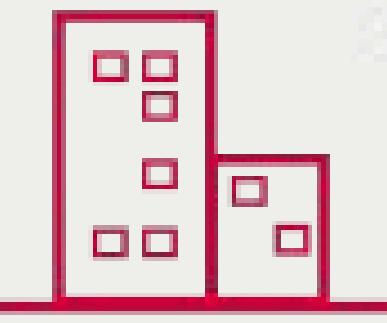
Principal / Buscar clientes  
Criar oportunidade  
Para criar uma oportunidade, pesquise pelo e-mail, telefone ou CPF/CNPJ do cliente  
CPF/CNPJ: 061.997.930-56  
Buscar

## 5. Minhas Oportunidades

Nesta tela, você pode visualizar e gerenciar todas as suas oportunidades.

Principal / Minhas Oportunidades  
Minhas oportunidades  
Selecionar uma oportunidade para ver mais detalhes, criar agendamentos e mais  
Atualizar

NOME DO CLIENTE	ID DA OPORTUNIDADE	FASE	EMPRENDIMENTO	UNIDADE
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA	OP-000425821	Aguardando atendimento		
ROBERTA MARQUES PRADO GONÇALVES	OP-000425314	Aguardando atendimento		
JAQUELINE VENTURA	OP-000424822	Aguardando atendimento		
(61)98403-8680 LIRA	OP-000422036	Aguardando atendimento		
TESTE DE DOCUMENTOS	OP-000421998	Aguardando atendimento		
(D) DJAVAN PINHEIRO	OP-000422033	Aguardando atendimento		



- **Pesquisa e filtros:** Busque oportunidades pelo nome do cliente, ID da oportunidade, fase ou intervalo de datas.
- **Lista de oportunidades:** Exibe as oportunidades com informações como nome do cliente, ID da oportunidade, fase atual, empreendimento e unidade.
- **Acompanhamento de status:** Veja rapidamente em que fase cada oportunidade se encontra, como "Aguardando atendimento".
- **Ordenar oportunidades:** Clicando no nome do cliente, fase, empreendimento ou unidade, é possível organizar a listagem conforme sua necessidade.

Essa tela facilita a organização e acompanhamento das suas negociações dentro do Bora Vender.

## 6. Trabalhando com a oportunidade

Nesta tela, você gerencia toda a jornada do cliente dentro do Bora Vender, desde o primeiro atendimento até o fechamento da venda.

Importante: Oportunidade = Venda, ou seja para cada venda desse cliente será necessário uma oportunidade diferente.

No exemplo abaixo, temos a oportunidade do cliente Alexandre, que é o Comprador Principal.

Principal / Minhas Oportunidades / OP-000425821  
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (OP-000425821)

Acompanhe o progresso da oportunidade e as demais atividades

16/02/2025

Acompanhamento da oportunidade:

17%

Oportunidade Compradores Tarefas e agendamentos Avaliações de crédito Cotações Contratos

Informações da oportunidade

Produto de interesse

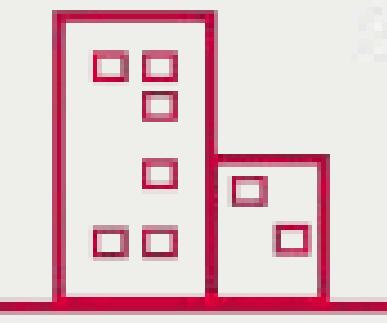
Informações do SAFI

Observações:  
Observações sobre a conta em questão...

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(○) O campo apresenta formato ou dado inválido

CANCELAR SALVAR





Nessa tela podemos navegar pelas abas:

**Oportunidade** – Aqui é possível visualizar todas as informações relacionadas à venda, como o empreendimento, a unidade, a data da venda e o produto de interesse. Além disso, há um campo para adicionar observações sobre o cliente.

**Compradores** – Gerencie os participantes da compra, incluindo dados pessoais, anexos e endereços. Nessa aba, também é possível cadastrar compositores de renda, cônjuge e/ou fiador para facilitar a análise da proposta.

**Tarefas e Agendamentos** – Registre e atualize o atendimento do cliente, adicionando lembretes ou informando sobre ligações e comunicações realizadas. Além disso, é possível agendar visitas ao stand diretamente nessa seção.

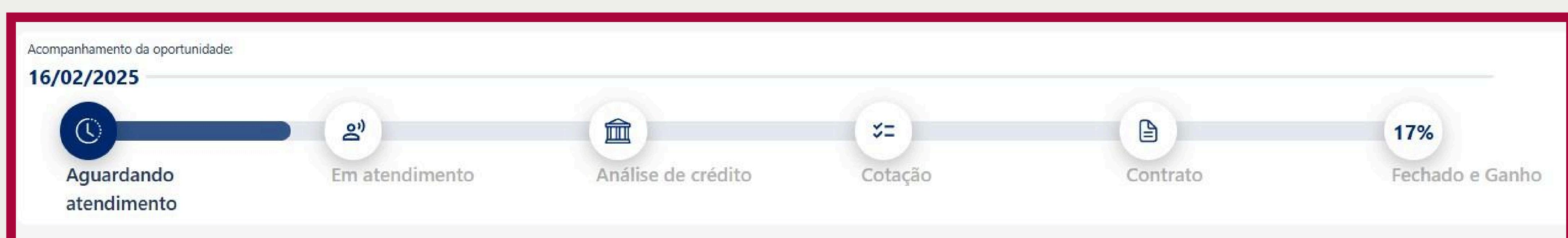
**Avaliação de Crédito** – Área destinada à criação e envio de análises de crédito do cliente, garantindo um acompanhamento preciso de sua capacidade financeira.

**Cotações** – Nessa seção, realizamos as simulações financeiras, podendo criar quantas forem necessárias. Assim que uma cotação é enviada, a unidade é automaticamente reservada para o cliente.

**Contratos** – Acompanhe o status do contrato, verificando se ele foi enviado ao cliente e se a assinatura já foi realizada.

Vamos analisar cada uma dessas abas nas próximas páginas.

## Jornada do Cliente



## Inserindo ou alterando dados

Ao clicar em 'Compradores', conseguimos visualizar detalhadamente os dados do cliente.

Principal / Minhas Oportunidades / OP-000425821  
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (OP-000425821)

Acompanhe o progresso da oportunidade e as demais atividades  
16/02/2025

Notificações, Criar oportunidade, Minhas oportunidades (selected), Empreendimentos, Comissões

Oportunidade, Compradores (selected), Tarefas e agendamentos, Avaliações de crédito, Cotações, Contratos

Compradores  
Veja os dados do comprador principal, cônjuge, fiadores e outros compositores de renda

NOME	TIPO	CPF/CNPJ	PERCENTUAL	AÇÕES
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA CR-620776	Comprador Principal	442.572.250-76	100%	

Oportunidade, Compradores (selected), Tarefas e agendamentos, Avaliações de crédito, Cotações, Contratos

← Voltar  
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (CR-620776)  
Comprador Principal

Dados pessoais, Endereço, Anexos

Clique em "Dados Pessoais" para visualizar todas as informações do cliente.

Nessa tela, é possível atualizar os dados do cliente conforme necessário.

**Importante:** O nome do cliente só poderá ser editado quando uma análise de crédito for enviada.

Será possível alterar telefone e e-mail quando estiver enviando uma cotação para análise.



Oportunidade **Compradores** Tarefas e agendamentos Avaliações de crédito Cotações Contratos

← Voltar

ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (CR-620776)  
Comprador Principal

**Dados pessoais**

**Geral**

\*Nome da conta: **ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA** \*Origem da conta: **Oferta do corretor** Data de nascimento: **20/02/1997** Nacionalidade: **Brasileiro**

Faixa Etária: **Selecionar uma opção** Sexo: **Selecionar uma opção** Profissão: **Dirigentes administração pública** Estado civil: **Solteiro(a)**

**Documentos**

CPF/CNPJ: **442.572.250-76** RG: **22.262.451-6** Data de expedição: **11/11** Órgão expedidor: **Selecionar**

\*Telefone principal: **(11) 98546-5454**

**Informações de contato**

Telefone: **Selecionar** \*E-mail principal: **alexandre11sp@gmail.com** E-mail: **Selecionar**

Também é possível identificar as informações inseridas pelo time do GA e SDR.

#### Informações GA/SDR

##### Observações GA:

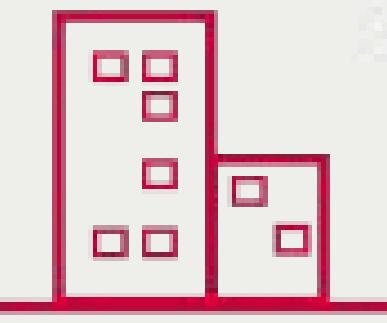
Cliente com interesse na Zona Oeste.  
Casado.  
31 anos.

##### Observações SDR:

## Inserindo endereço

Ainda na aba '**Compradores**', clique no lápis e em seguida na seção 'Endereço'.





## Inserindo endereço

Ainda na aba '**Compradores**', clique no lápis e em seguida na seção 'Endereço'.

Oportunidade **Compradores** Tarefas e agendamentos Avaliações de crédito Cotações Contratos

← Voltar

ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (CR-620776)  
Comprador Principal

**Dados pessoais**

**Endereço**

**Residencial**

\*CEP: 20011-000 \*Logradouro: Rua da Assembléia \*Número: 86 Complemento:  
\*Bairro: Centro \*Estado: RJ \*Cidade: Rio de Janeiro

O endereço de correspondência é igual ao residencial

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(○) O campo apresenta formato ou dado inválido

CANCELAR SALVAR

Digite o **CEP**, aguarde o carregamento automático dos dados e, depois, insira o número do endereço.

Por fim, **salve a edição** para registrar as informações.

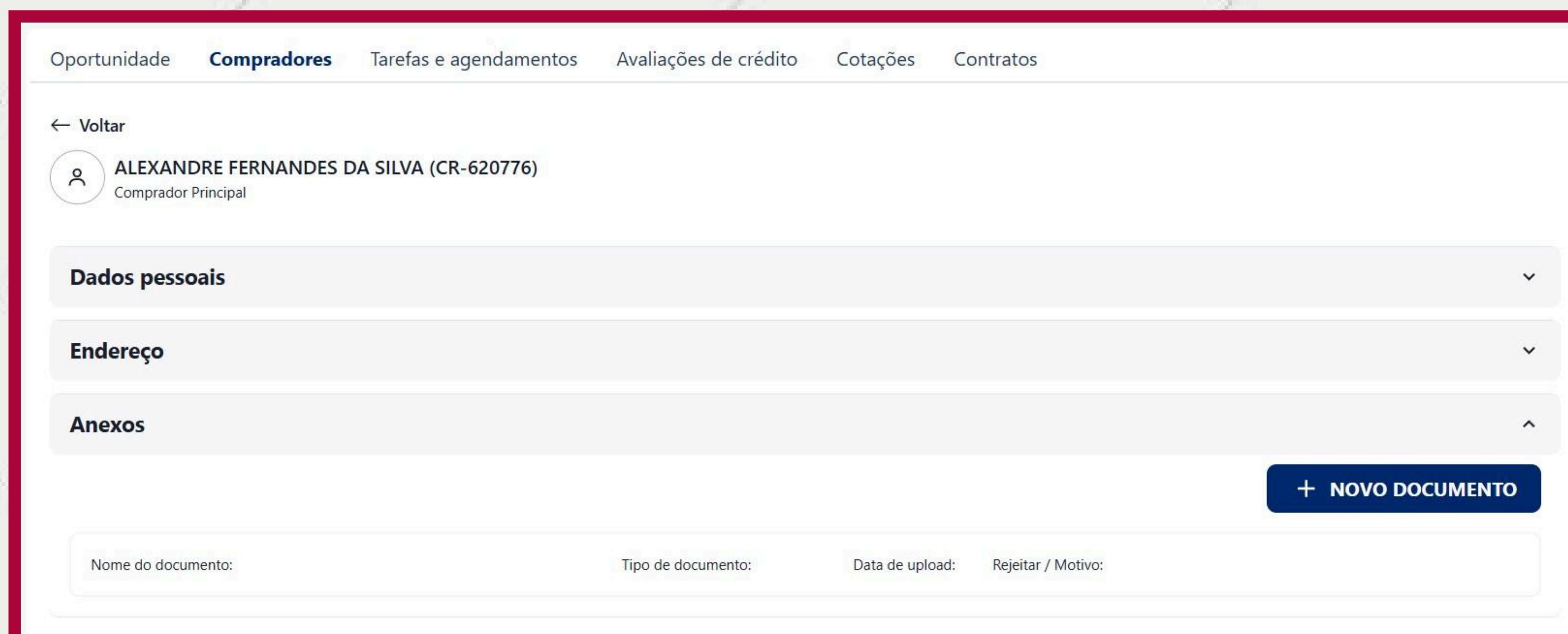
## Anexando os documentos

Ainda na aba '**Compradores**', clique na seção "**Anexos**" para fazer o upload dos documentos do cliente.

Aqui, você pode adicionar arquivos essenciais para a análise de crédito.

**Fique atento(a):** Para que o botão '**Novo Documento**' seja habilitado, é necessário inserir o **CPF** (ou **CNPJ**, caso o cliente seja Pessoa Jurídica) na seção '**Dados Pessoais**'.





Oportunidade Compradores Tarefas e agendamentos Avaliações de crédito Cotações Contratos

← Voltar

ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (CR-620776)  
Comprador Principal

Dados pessoais

Endereço

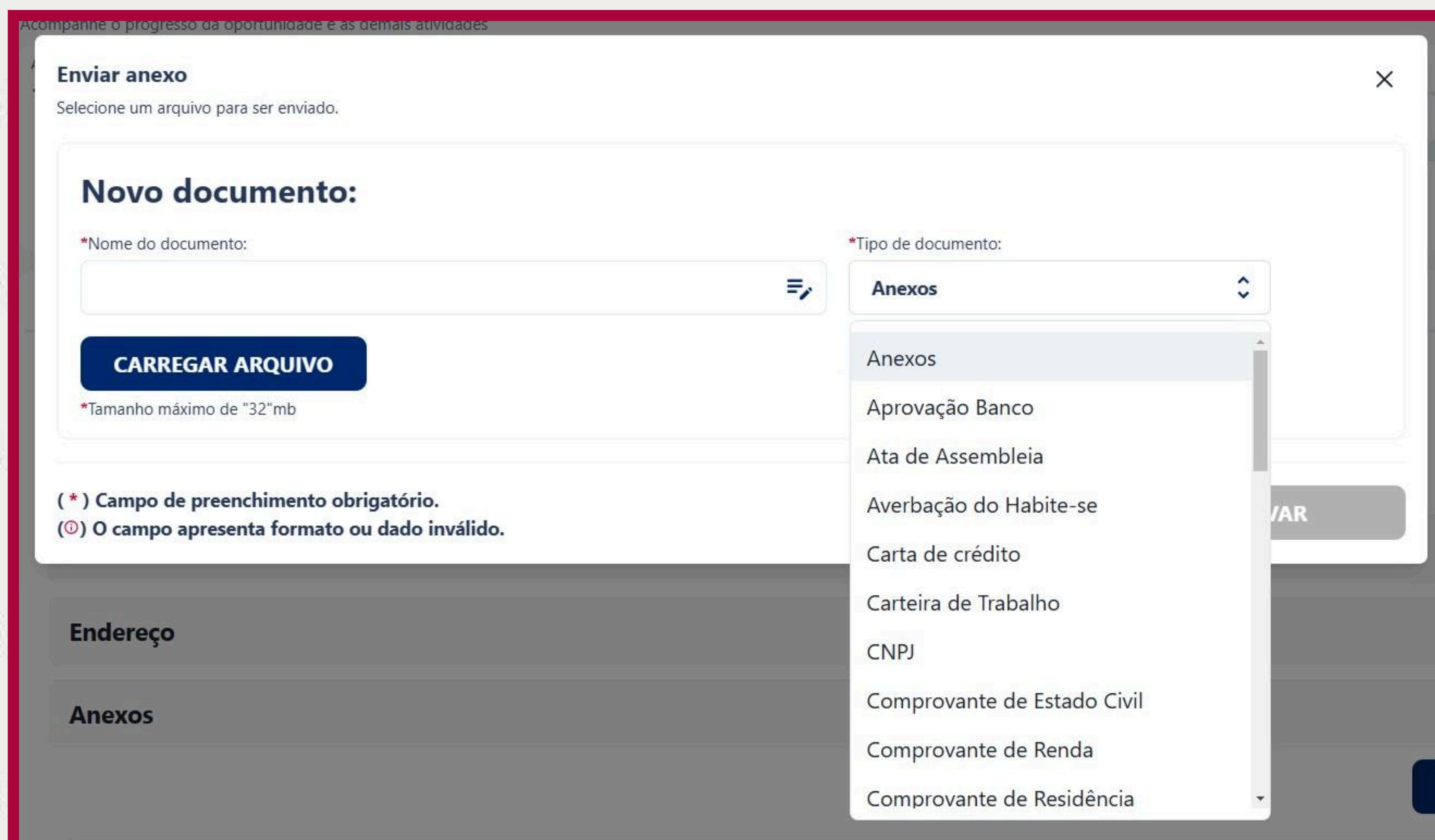
Anexos

+ NOVO DOCUMENTO

Nome do documento: Tipo de documento: Data de upload: Rejeitar / Motivo:

Clique em '**Novo Documento**'.

Em seguida, escolha o tipo de documento que você está carregando. Caso todos os documentos estejam juntos em um único arquivo, selecione a opção '**Anexos**'.



Enviar anexo  
Selecione um arquivo para ser enviado.

**Novo documento:**

\*Nome do documento:

\*Tipo de documento:

**CARREGAR ARQUIVO**  
\*Tamanho máximo de "32"mb

(\*) Campo de preenchimento obrigatório.  
(!) O campo apresenta formato ou dado inválido.

**Endereço**

**Anexos**

Anexos

Aprovação Banco

Ata de Assembleia

Averbação do Habite-se

Carta de crédito

Carteira de Trabalho

CNPJ

Comprovante de Estado Civil

Comprovante de Renda

Comprovante de Residência

**Atenção:** Não é permitido anexar arquivos que contenham **caracteres especiais** no nome.

Além disso, o **tamanho máximo permitido** para upload é de **32MB**.

## Adicionando Cônjugue/Composer de Renda/ Fiador/Representante

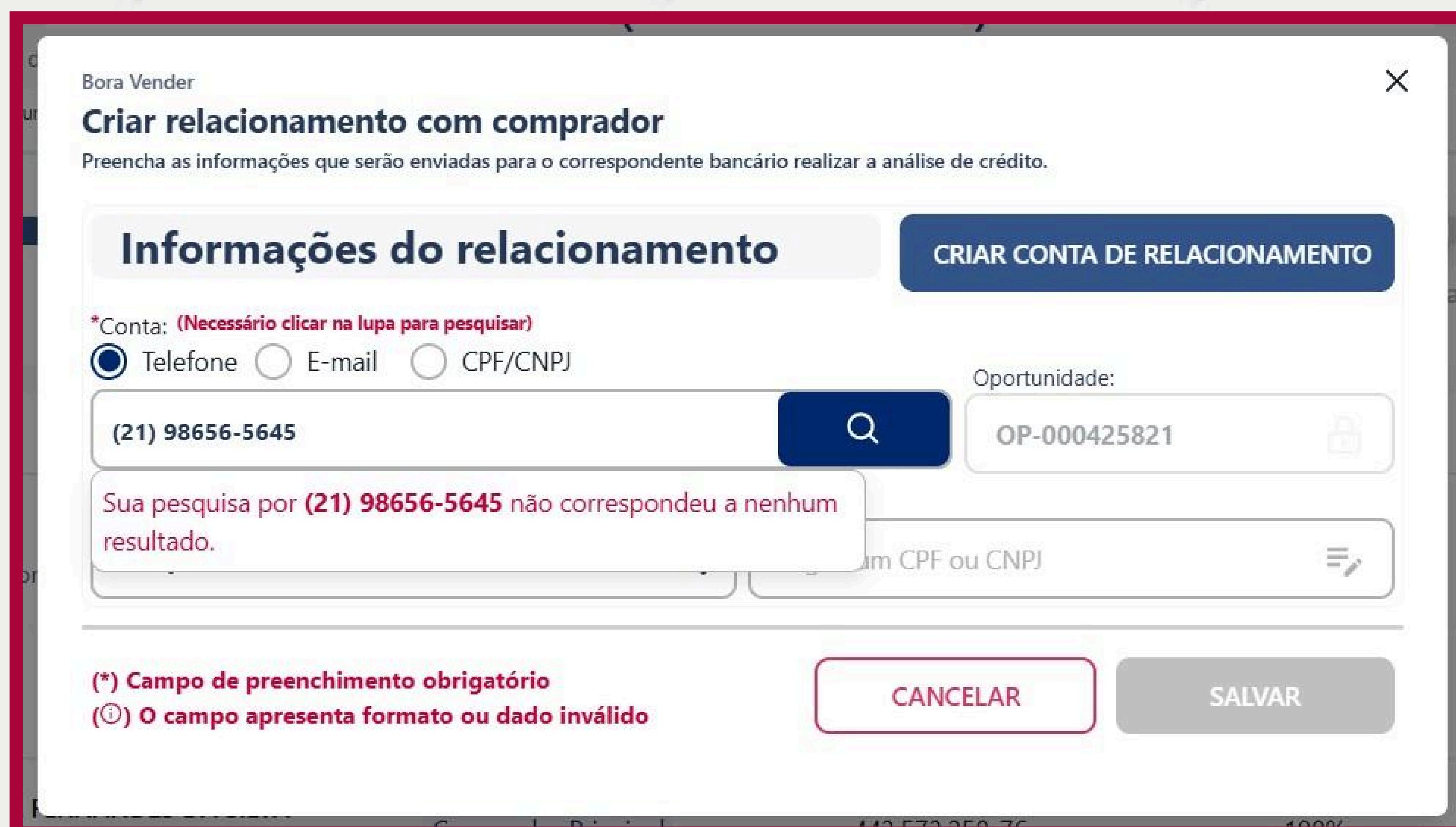
**Importante:** Não é necessário criar uma nova oportunidade para o segundo proponente (a menos que seja realizada uma venda diretamente para ele). Manteremos apenas uma oportunidade, e os demais proponentes serão adicionados na aba Compradores.

Na oportunidade do comprador principal, clique em '**Compradores**' e depois em '**Novo Comprador**'.

Faça a pesquisa com telefone, e-mail ou CPF.

Caso o cliente já esteja cadastrado na nossa base, seu nome será exibido para seleção, como mostrado no exemplo acima.

Caso o cliente não tenha cadastro, o botão 'Criar Conta de Relacionamento' será habilitado. Como no exemplo abaixo:



Bora Vender

**Criar relacionamento com comprador**

Preencha as informações que serão enviadas para o correspondente bancário realizar a análise de crédito.

**Informações do relacionamento**

\*Conta: (Necessário clicar na lupa para pesquisar)

Telefone  E-mail  CPF/CNPJ

(21) 98656-5645

Oportunidade: OP-000425821

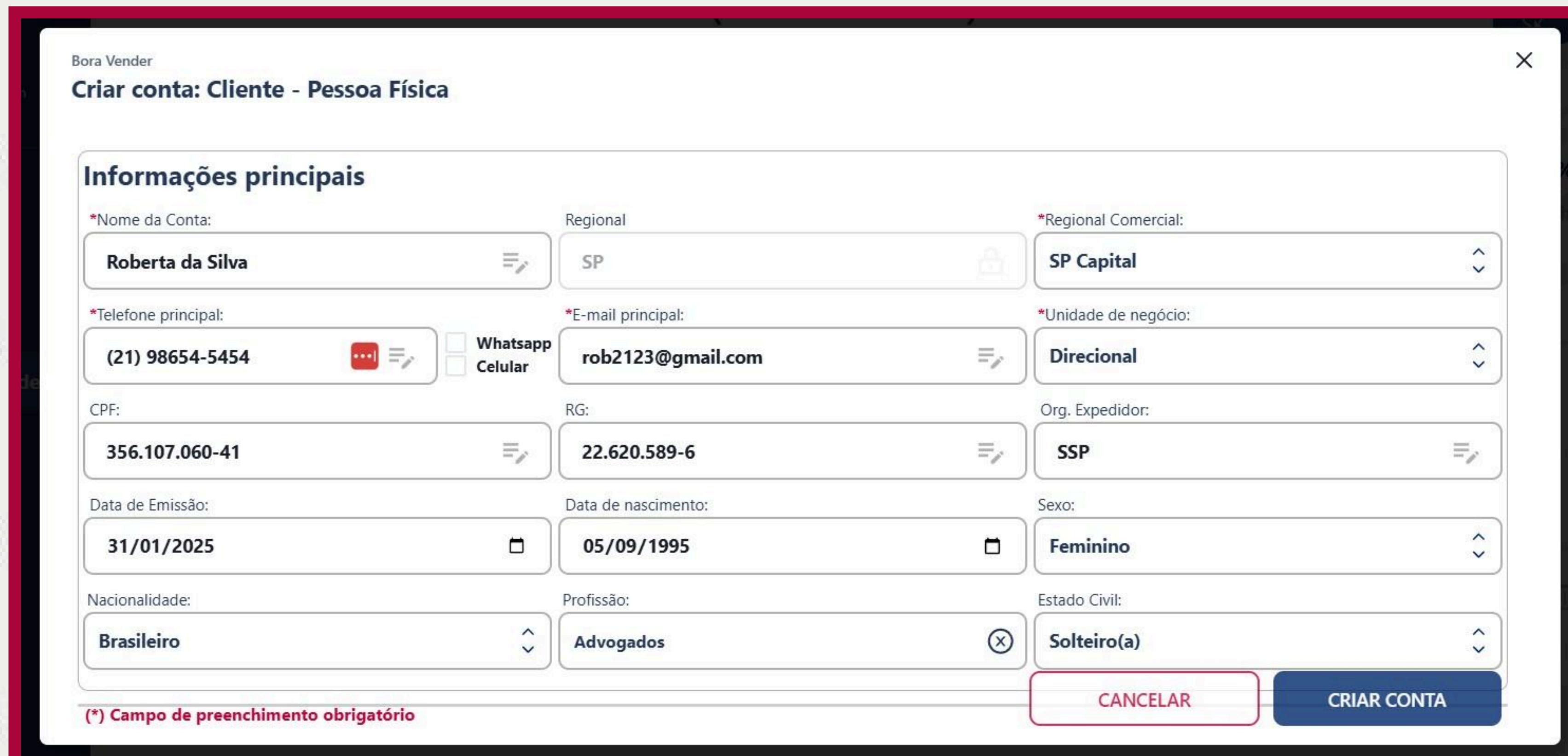
Sua pesquisa por (21) 98656-5645 não correspondeu a nenhum resultado.

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(!) O campo apresenta formato ou dado inválido

CRIAR CONTA DE RELACIONAMENTO

CANCELAR SALVAR

Clique no botão 'Criar Conta de Relacionamento' e preencha com as informações do cliente.



Bora Vender

**Criar conta: Cliente - Pessoa Física**

**Informações principais**

\*Nome da Conta: Roberta da Silva

\*Regional: SP

\*Regional Comercial: SP Capital

\*Telefone principal: (21) 98654-5454

Whatsapp Celular

\*E-mail principal: rob2123@gmail.com

\*Unidade de negócio: Direcional

CPF: 356.107.060-41

RG: 22.620.589-6

Org. Expedidor: SSP

Data de Emissão: 31/01/2025

Data de nascimento: 05/09/1995

Sexo: Feminino

Nacionalidade: Brasileiro

Profissão: Advogados

Estado Civil: Solteiro(a)

(\*) Campo de preenchimento obrigatório

CANCELAR CRIAR CONTA

Depois de cadastrar o cliente, faça novamente a busca, escolha o tipo de relacionamento e salve para finalizar.

Bora Vender  
Criar relacionamento com comprador  
Preencha as informações que serão enviadas para o correspondente bancário realizar a análise de crédito.

**Informações do relacionamento**

\*Conta: (Necessário clicar na lupa para pesquisar)

Telefone  E-mail  CPF/CNPJ

(21) 98656-5645  Oportunidade: OP-000425821

Sua pesquisa por (21) 98656-5645 não correspondeu a nenhum resultado.

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(①) O campo apresenta formato ou dado inválido

Clique no botão 'Criar Conta de Relacionamento' e preencha com as informações do cliente.

Oportunidade	Compradores	Tarefas e agendamentos	Avaliações de crédito	Cotações	Contratos
	<b>Compradores</b> Veja os dados do comprador principal, cônjuge, fiadores e outros compositores de renda				
<b><a href="#">Novo comprador</a></b>					
NOME	TIPO	CPF/CNPJ	PERCENTUAL	AÇÕES	
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA CR-620776	Comprador Principal	442.572.250-76	50%	<input type="button" value="editar"/> <input type="button" value="deletar"/>	
Roberta da Silva CR-620777	Compositor de Renda	356.107.060-41	50%	<input type="button" value="editar"/> <input type="button" value="deletar"/>	

**ATENÇÃO!** É obrigatório preencher todos os dados (Dados Pessoais, Endereço e Anexos) de todos os compradores vinculados à oportunidade.

Vale ressaltar que os dados precisam estar preenchidos em uma **ÚNICA** oportunidade!

## Criando tarefa/chamada - Atualizando fase da OP

Para atualizar uma oportunidade, utilize as **tarefas e chamadas**.

Essa ação também fará com que a fase seja alterada de "**Aguardando Contato Corretor**" para "**Em Atendimento**".



\*Para que a fase seja alterada, crie o registro e atualize a página da oportunidade

Tarefas e agendamentos > Tarefas e chamadas > Nova Atividade

Escolha uma das opções, preencha e clique em 'Criar'.

Essa funcionalidade também é utilizada pelos atendentes do **BLiP**.

Ao registrar uma atividade, é possível anexar a conversa realizada no **BLiP** no campo de 'Observações'.

## Agendando uma visita ao Stand

Para agendar uma visita ao stand siga o caminho:

Tarefas e agendamentos > Agendamentos > Novo agendamento

Em seguida, preencha as informações e clique no botão "**Agendar**".

Após a criação do agendamento, você poderá **visualizá-lo** e conferir os detalhes, incluindo o **endereço do stand escolhido**.

Quando a visita for validada pela recepção, você poderá conferir essa informação na seção "**Validação da Recepção**".

## Criando Avaliação de Crédito

Antes de **criar e enviar** uma avaliação de crédito, certifique-se de que **todos os compradores** foram adicionados à oportunidade e que seus **documentos estão corretamente anexados** em seus respectivos **CRs**.

Siga o caminho:

*Avaliações de Crédito > Nova Avaliação*

Preencha as informações e clique em 'Salvar'.

Importante: Para avaliações internas, no campo "**Banco**", selecione a opção "**Avaliação Interna**".



O campo "**Correspondente**" só será exibido após a seleção de um empreendimento.

No campo "**Observações**", insira informações relevantes para que o correspondente possa visualizar e analisar corretamente.

Depois de criar a avaliação, clique em "**Visualizar**" para abri-la.

Em seguida, clique no botão '**Enviar Análise Financeira**'.

**ENVIAR ANALISE FINANCEIRA**

Antes de enviar, confirme os dados de cada comprador.

Nesse momento é possível editar o nome do cliente.

**Etapa 1 de 2 - Comprador principal**

**Atualizar dados do comprador principal**  
Verifique se os dados estão corretos e atualizados para enviar a análise de crédito

**Dados pessoais**

Nome:	*CPF/CNPJ:	*RG:
ALEXANDRE FERNANDES	442.572.250-76	22.262.451-6
Org. Expedidor:	Data de Emissão:	Data de nascimento:
Org. Expedidor	dd/mm/aaaa	20/02/1997
E-mail:	Nacionalidade:	Profissão:
ale.xandre11sp@gmail.com	Brasileiro	Dirigentes administração p1
Estado Civil:	*Regional Comercial:	
Solteiro(a)	SP CAPITAL	

**Endereço**

**Residencial**

*CEP:	*Logradouro:	*Número:	Complemento:
20011-000	Rua da Assembleia	98	
*Bairro:	*Estado:	*Cidade:	
Centro	RJ	Rio de Janeiro	

O endereço de correspondência é igual ao residencial

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(!) O campo apresenta formato ou dado inválido

**Cancelar** **Salvar e Continuar**

Com a avaliação aberta, clique na seção '**Retorno integração SAFI**' para verificar o número do FID.

Principal / Minhas Oportunidades / OP-000425821 / AC-00310549

**AC-00310549**

**Informações da análise de crédito**

**Resultado da Análise**

*Status:	Análise reprovada
*Taxa Banco:	8.47
*Modalidade:	SBPE

Para visualizar o retorno do correspondente, abra a seção '**Resultado da Análise**'.

Principal / Minhas Oportunidades / OP-000425821 / AC-00310549

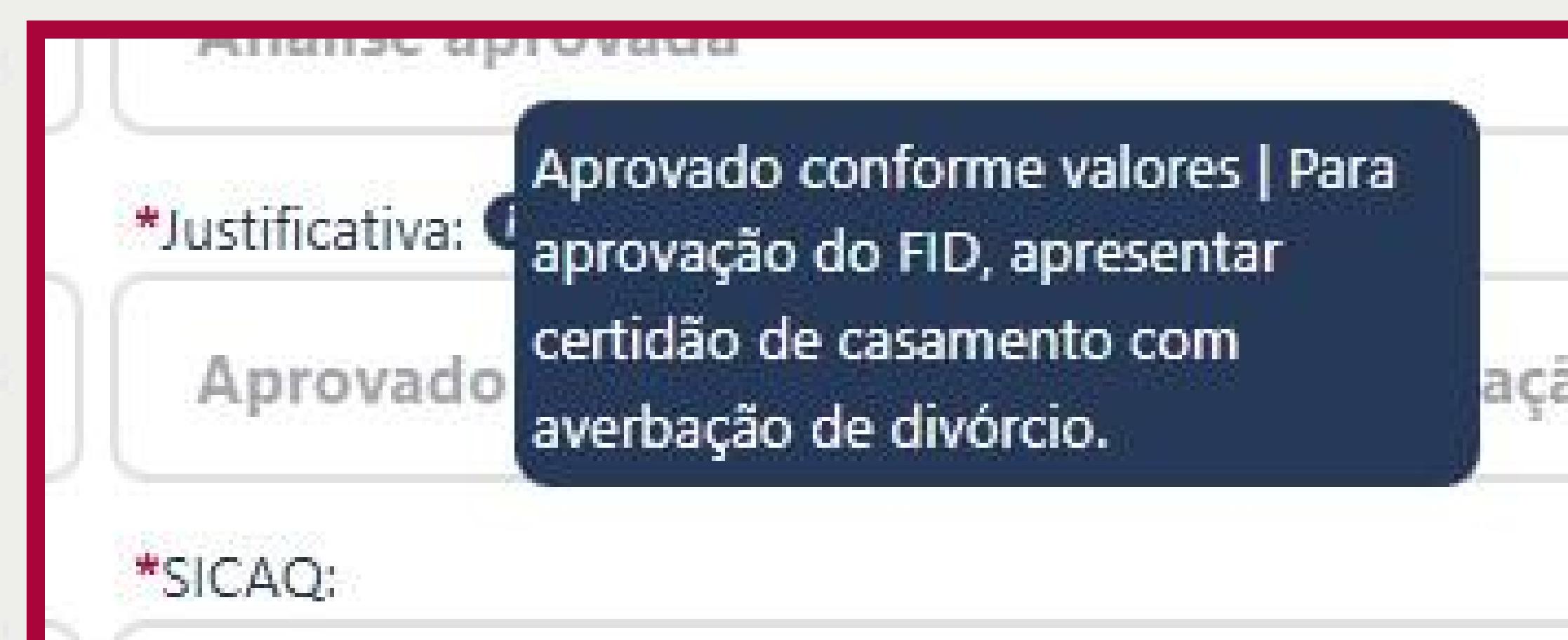
**AC-00310549**

**Informações da análise de crédito**

**Resultado da Análise**

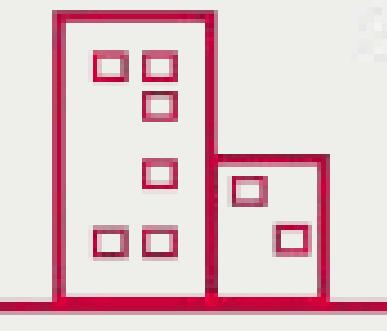
*Status:	Análise reprovada	*Status Análise Banco:	Análise aprovada	*Motivo Pendência SAFI:	Motivo Pendência SAFI
*Taxa Banco:	8.47	*Justificativa:	Aprovado conforme valores   Para aprovação do FID, apresentar certidão de casamento com averbação de divórcio.	*Tabela de amortização:	PRICE
*Modalidade:	SBPE	*SICAQ:	Aprovado	*Valor de avaliação:	200000
*Idade mais velho:	35	*Valor do financiamento:	140000	*Renda apurada:	5000
*Valor de subsídio:	0	*Possui dependentes:	true	*FGTS apurado:	10000
*Tipo de Renda:	Formal	*Valor parcela aprovada:	1500	*Prazo financiamento:	420
*1º prestação financiada:	1500				

Atenção! Para conferir a justificativa completa, passe com o cursor do mouse em cima do ícone 'i'.



Se precisar reenviar o FID, faça os ajustes necessários e clique novamente em '**Enviar Análise Financeira**'.





## Criando uma Cotação - Fazendo simulação

Na cotação, é onde definimos o **fluxo de pagamento** do cliente. É possível criar **quantas cotações forem necessárias**, escolhendo diferentes **empreendimentos, unidades e políticas**.

**Atenção:** Só é possível **enviar uma cotação por vez**. Caso já exista uma cotação aprovada, será necessário **cancelá-la** para enviar uma nova ou apenas **ajustar o fluxo**.

Além disso, a unidade só será reservada quando for enviada para análise. Enquanto a cotação estiver em rascunho, a unidade escolhida continua disponível no espelho de vendas.

Siga o caminho:

*Cotações > Nova Cotação*



Principal / Minhas Oportunidades / OP-000425821 / AC-00310549  
ALEXANDRE FERNANDES DA SILVA (OP-000425821)

Acompanhe o progresso da oportunidade e as demais atividades

16/02/2025

Acompanhamento da oportunidade:

Próximo passo: Aguardando atendimento

Passos:

- Aguardando atendimento
- Em atendimento
- Análise de crédito
- Cotação
- Contrato
- Fechado e Ganho (50%)

Oportunidade Compradores Tarefas e agendamentos Avaliações de crédito **Cotações** Contratos

**Cotações da oportunidade**

+ NOVA COTAÇÃO

Não há cotação nesta oportunidade.

Preencha as informações de acordo com o **empreendimento** que deseja simular.

Bora Vender  
**Criar cotação**  
Preencha as informações para registro e acompanhamento no sistema.

**Nova Cotação**

\*Empreendimento:  
Duet Barra Residence

\*Unidade:  
Apartamento BL01-1209 - Duet Barra Residence

\*Condição de Pagamento:  
627V - Fora da Política

Avaliação de crédito:  
Pesquise por avaliação

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(!) O campo apresenta formato ou dado inválido

Em "Avaliação de Crédito", só será possível vincular a avaliação caso ela esteja com **FID aprovado**.

Mas não se preocupe, você pode **criar a cotação** e vincular o FID posteriormente.

Caso a política escolhida seja do tipo "**Associativo**" e um **FID não tenha sido vinculado**, a cotação será criada com a seção de **Valores em vermelho**, como mostrado no exemplo abaixo.

Principal / Minhas Oportunidades / OP-000825396 / Duet Barra Residence: 3

**Duet Barra Residence: 3**

**Informações da cotação**

**Identificação da Avaliação de Crédito**

**Valores**

**Informações pró soluto**

**Condição de pagamento**

#	Série	Quantidade	Valor	Data de pagamento	Percentual	Valor total da condição
Adicione parcelas para criar uma condição de pagamento.						
<input type="button" value="+ ADICIONAR PARCELA"/>			Valor da unidade: <b>R\$ 510.966,00</b>	Soma do percentual: <b>0,00%</b>	Soma do valor total da condição: <b>R\$ 0,00</b>	<input type="button" value="SALVAR PARCELAMENTO"/>

**Análise da Proposta**

Isso significa que, para continuar, você precisa inserir as seguintes informações: **Renda, Idade do Mais Velho, Prestação de Financiamento e Taxa do Banco**.

Clique no botão "Inserir Avaliação de Crédito" e selecione a opção "Inserir dados manualmente" para preencher essas informações.



3 Inserir dados da AC

Vincular uma avaliação de crédito  
 Preencher os dados da avaliação manualmente

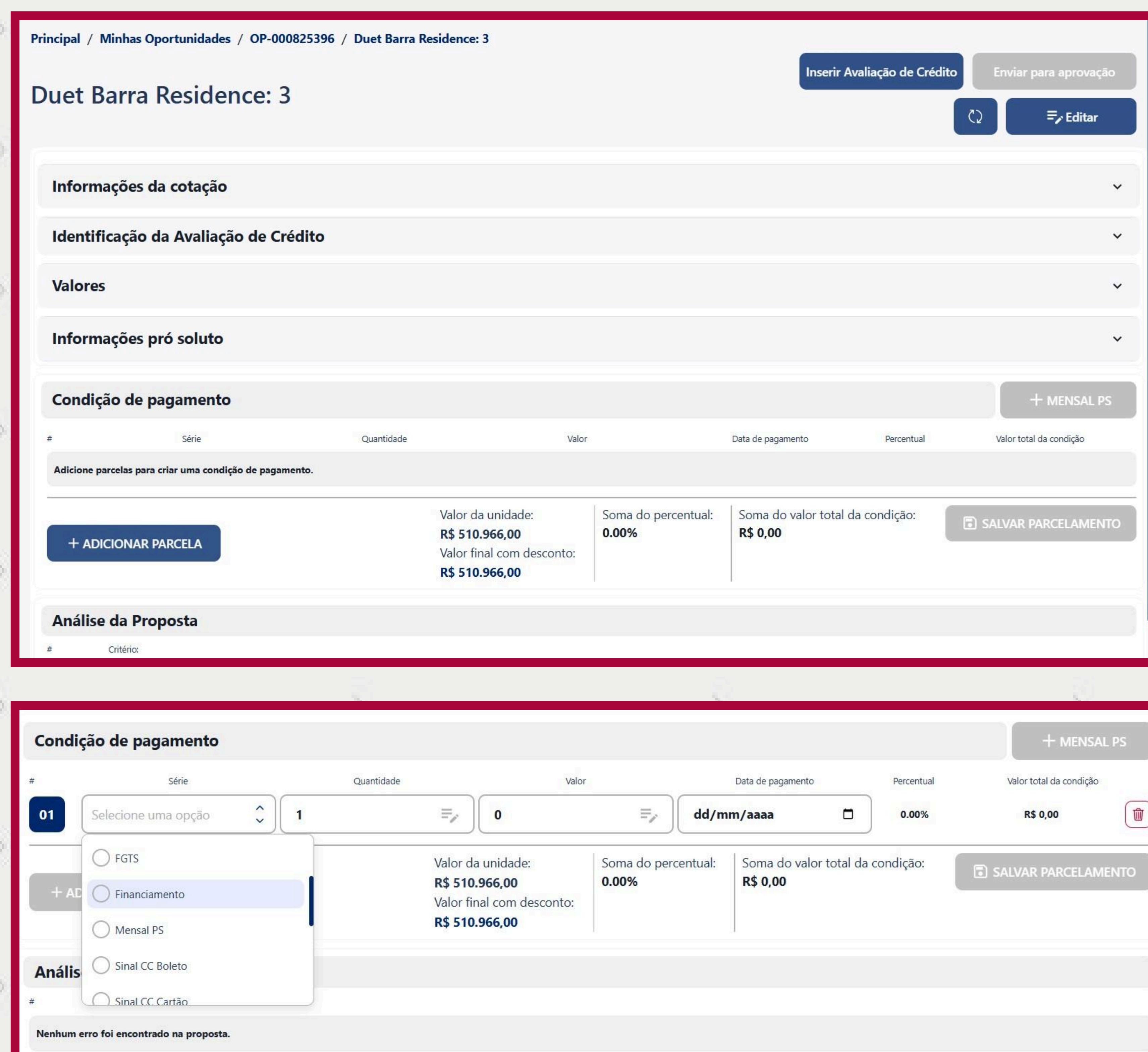
**CANCELAR** **Avançar**

**Inserir dados da AC**

Renda: **R\$ 7.500,00** Idade mais velho: **29**  
Prestação Financiamento: **R\$ 1.850,00** Taxa banco: **10**

**Voltar** **Avançar**

Depois de adicionar os dados, observe que o **botão de adicionar parcelas** ficará habilitado.



Principal / Minhas Oportunidades / OP-000825396 / Duet Barra Residence: 3

Duet Barra Residence: 3

**Inserir Avaliação de Crédito** **Enviar para aprovação**  
**EDITAR**

**Condição de pagamento**

#	Série	Quantidade	Valor	Data de pagamento	Percentual	Valor total da condição
Adicione parcelas para criar uma condição de pagamento.						
<b>+ ADICIONAR PARCELA</b>			Valor da unidade: <b>R\$ 510.966,00</b>	Soma do percentual: <b>0,00%</b>	Soma do valor total da condição: <b>R\$ 0,00</b>	<b>Salvar parcelamento</b>
Valor final com desconto: <b>R\$ 510.966,00</b>						

**Análise da Proposta**

**Condição de pagamento**

#	Série	Quantidade	Valor	Data de pagamento	Percentual	Valor total da condição
01	Selecionar uma opção	1	0	dd/mm/aaaa	0,00%	R\$ 0,00
<b>+ ADICIONAR PARCELA</b>			Valor da unidade: <b>R\$ 510.966,00</b>	Soma do percentual: <b>0,00%</b>	Soma do valor total da condição: <b>R\$ 0,00</b>	<b>Salvar parcelamento</b>
Valor final com desconto: <b>R\$ 510.966,00</b>						

**Análise**

Nenhum erro foi encontrado na proposta.

Ao clicar no botão, você poderá selecionar a série, inserir o valor e a data de pagamento.

É recomendado que você **salve o parcelamento** utilizando o botão a cada nova parcela adicionada.

**Condição de pagamento**

#	Série	Quantidade	Valor	Data de pagamento	Percentual	Valor total da condição
01	Financiamento	1	R\$ 200.000,00	21/02/2025	39.14%	R\$ 200.000,00
02	Sinal CC Boleto	1	R\$ 70.000,00	21/02/2025	13.70%	R\$ 70.000,00
03	FGTS	1	R\$ 110.000,00	21/02/2025	21.53%	R\$ 110.000,00
04	Sinal1	1	R\$ 70.000,00	18/03/2025	13.70%	R\$ 70.000,00

**+ MENSAL PS**

**+ ADICIONAR PARCELA**

Valor da unidade: **R\$ 510.966,00** | Soma do percentual: **88.07%** | Soma do valor total da condição: **R\$ 450.000,00**

**SALVAR PARCELA**

Para adicionar um desconto, clique na seção de Valores e, em seguida, no botão 'Editar'.

**Valores**

Renda: <b>R\$ 7.500,00</b>	Valor Bônus Adimplência: <b>R\$ 0,00</b>	Valor total da unidade: <b>R\$ 510.966,00</b>
Desconto: <b>R\$ 40.000,00</b>	Prestação Financiamento: <b>R\$ 1.850,00</b>	

**Informações pró soluto**

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(\*) O campo apresenta formato ou dado inválido

**CANCELAR** | **SALVAR**

Os descontos estão sujeitos à análise do time comercial.

Para adicionar os Mensais de Pró Soluto, clique no botão:

**+ MENSAL PS**

Escolha o tipo de fluxo, a quantidade de mensais e a data de pagamento.

Bora Vender

**Criar Mensais PS**

Preencha as informações da parcela para adicionar na condição de pagamento.

**Gerar mensal PS**

\*Tipo de fluxo:  
Linear

\*Quantidade de meses PS (máximo 52):  
50

\*Data para mensal PS (Selecione apenas os dias 5, 10 ou 15):  
15/03/2025

(\*) Campo de preenchimento obrigatório  
(O) O campo apresenta formato ou dado inválido

**CANCELAR** **SALVAR**

Com as Mensais PS adicionadas, podemos conferir os percentuais na seção 'Informações de Pró Sólido'.

**Informações pró soluto**

**Condição de pagamento**

#	Série	Quantidade	Valor	Data de pagamento	Percentual	Valor total da condição
01	Financiamento	1	R\$ 200.000,00	21/02/2025	42.47%	R\$ 200.000,00
02	Sinal CC Boleto	1	R\$ 70.000,00	21/02/2025	14.86%	R\$ 70.000,00
03	FGTS	1	R\$ 110.000,00	21/02/2025	23.36%	R\$ 110.000,00
04	Mensal PS	50	R\$ 419,32	15/03/2025	4.45%	R\$ 20.966,00
05	Sinal1	1	R\$ 70.000,00	18/03/2025	14.86%	R\$ 70.000,00

Valor da unidade: R\$ 510.966,00 | Soma do percentual: 100.00% | Soma do valor total da condição: R\$ 470.966,00

**+ ADICIONAR PARCELA** **SALVAR PARCELAMENTO**

**Informações pró soluto**

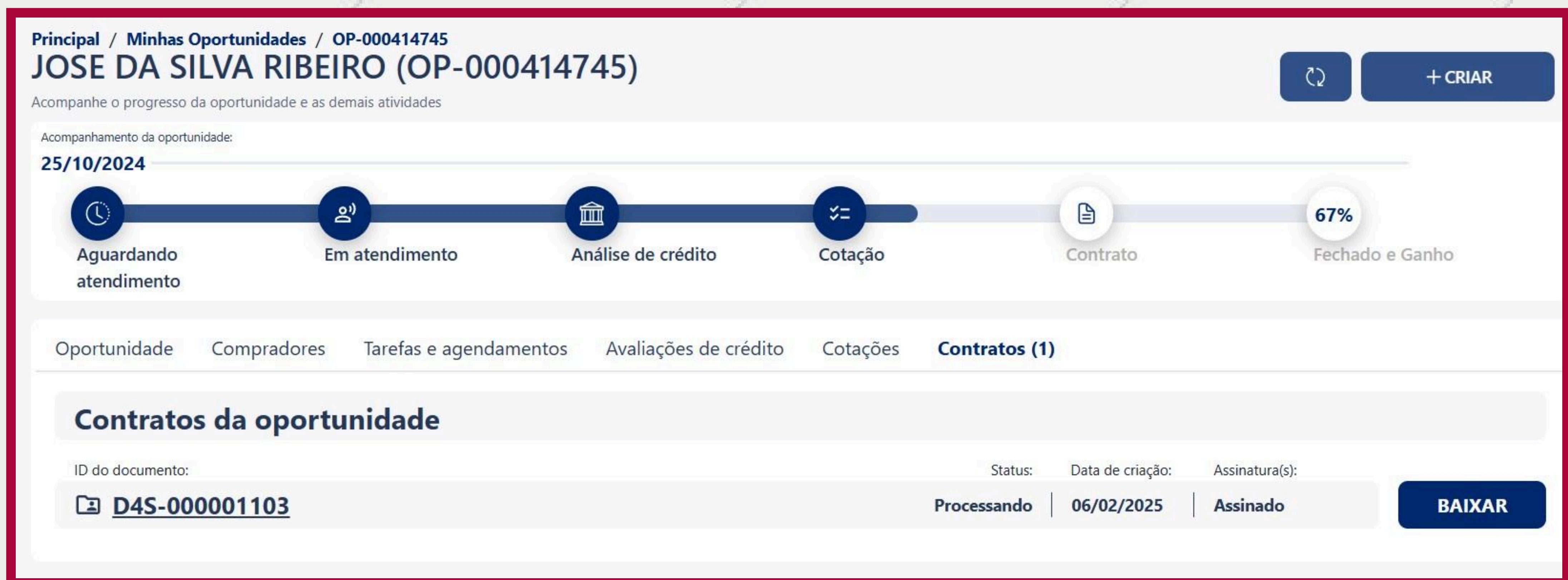
Saldo:	R\$ 0,00	Saldo total com juros:	R\$ 63.434,16	Comprometimento de renda da parcela:	132.15%
Comprometimento de renda pró soluto:	132.15%	Pró soluto (Mensal + intercaladas):	R\$ 58.860,00	Pró soluto total:	R\$ 63.434,16
Percentual pró soluto:	16.44%	Pró soluto com carência:	R\$ 59.154,30	Pró soluto Mensal:	R\$ 58.860,00
Máximo renda mensal %:	162.15%	Maior valor pró soluto:	R\$ 2.643,09	PS - Pós Obra:	R\$ 13.696,72
PS - Pós Obra %:	23.27%	Renda Intercalada %:	0%	Total meses correção:	1

**Atenção!** Após adicionar as **Mensais PS**, para editar novamente o fluxo, será necessário apagá-las.

Por fim, para **reservar a unidade**, clique em "**Enviar para aprovação**".

Caso sua cotação seja **rejeitada**, você pode ajustá-la e reenviar.

Depois que a cotação foi aprovada, você pode conferir se o contrato foi enviado para o cliente pela aba 'Contratos' dentro da mesma OP em que foi aprovada a cotação.

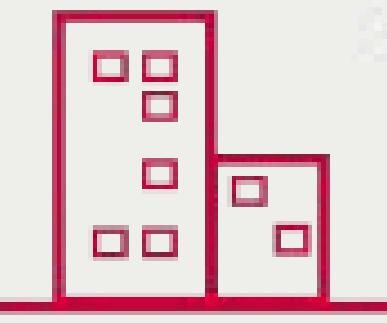


The screenshot shows the BORA VENDER software interface for managing opportunities. At the top, it displays the path: Principal / Minhas Oportunidades / OP-000414745, the opportunity name JOSE DA SILVA RIBEIRO (OP-000414745), and a progress bar indicating the status of the opportunity. The progress bar shows the following stages: Aguardando atendimento (Waiting for attention), Em atendimento (In progress), Análise de crédito (Credit analysis), Cotação (Quotation), Contrato (Contract), and Fechado e Ganho (Closed and won). The current stage is 'Cotação' (Quotation). Below the progress bar, there is a navigation bar with tabs: Oportunidade, Compradores, Tarefas e agendamentos, Avaliações de crédito, Cotações, and Contratos (1). The 'Contratos' tab is selected. A section titled 'Contratos da oportunidade' (Contracts for the opportunity) is displayed, showing a single document with ID D4S-000001103, a status of 'Processando' (Processing), a creation date of 06/02/2025, and a signature status of 'Assinado' (Signed). A 'BAIXAR' (Download) button is also present.

## 7. Notificações

Atualmente, existem três tipos de notificações:

- **Nova Oportunidade:** Aparece quando um cliente é enviado para você, podendo ter sido encaminhado pelo seu gerente, coordenador ou pelo time de gestão de atendimento.
- **Avaliação de Crédito Atualizada:** Aparece quando uma avaliação de crédito é **aprovada** ou **reprovada** pelo correspondente bancário.
- **Cotação Atualizada:** Aparece quando sua cotação é **aprovada** ou **reprovada** pelo time comercial.



## 8. Empreendimentos

Nesta tela, você pode visualizar todos os empreendimentos disponíveis no Bora Vender.

- **Filtro por região:** Selecione empreendimentos de um estado e unidade de negócio.
- **Pesquisa por nome:** Utilize a barra de pesquisa para encontrar rapidamente um empreendimento específico.
- **Botão "Atualizar":** Atualiza a lista para exibir as informações mais recentes.

Para acessar os detalhes de um empreendimento, basta clicar no nome dele.

NOME DO EMPREENDIMENTO	DATA TÉRMINO OBRA	STATUS DA OBRA	INCORPORADORA	UF
Condomínio Marquês De São Vicente	31/12/2029	EM OBRAS		SP
Condomínio Nascente Parque Sapoemba - Residencial Despertar	31/10/2026	EM OBRAS	DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	SP
Condomínio Nascente Parque Sapoemba - Residencial Despertar.II	31/10/2026	EM OBRAS	DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	SP
Conquista Araraquara	30/09/2025	EM OBRAS	DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	SP
Conquista Vila Acqua	31/07/2025	EM OBRAS	DIRECIONAL ENGENHARIA S.A.	SP
Conquista Vila da Mata	31/12/2030	EM OBRAS		SP

Ao clicar em um empreendimento, conseguimos acessar todas as informações principais. Dá para conferir detalhes como:

- Status da obra (se está em construção, entregue, etc.).
- Quantidade de unidades, blocos e andares.
- Data de lançamento e previsão de entrega.



Principal / Empreendimento / SP Direcional / Condomínio Nascente Parque Sapopemba - Residencial Despertar II

**Condomínio Nascente Parque Sapopemba - Residencial Despertar II**

**Informações de empreendimento**

Nome do empreendimento: Condomínio Nascente Parque Sapopemba | Regional: SP | Região: Capital | SPE: Vila Formosa Empreendimentos Imobiliários

Forma de financiamento: Associativo | Incorporadora: DIRECIONAL ENGENHARIA S.A. | Confirmação de averbação do habite-se: Não | Política de premiação vigente: FEV/2025 | PRÉMIO POR VENDA: N/

**Informações de obra**

Status da obra: Em obras | Número de unidades: 468 | Número de blocos: 6 | Número de andares: 9

Número de torres: 1 | CNPJ corretora: 43385067000102 | CNPJ tomador: 10.417.140/0009-70 | Razão social tomador: Vila Formosa Empreendimentos Imobiliários

**Datas**

Data de lançamento: 01/09/2023 | Data de entrega da obra: 31/10/2026 | Data de expedição do habite-se: 31/10/2026

Além disso, é possível visualizar **todas as unidades disponíveis**, com preços e metragens, e acessar o **espelho de vendas** para acompanhar o status das negociações.

Principal / Empreendimento / SP Direcional / Condomínio Nascente Parque Sapopemba - Residencial Despertar II

**Condomínio Nascente Parque Sapopemba - Residencial Despertar II**

**Espelho de vendas**

Condição da unidade

Todas as unidades - 468 unid. | Disponível - 71 unid. | Mirror - 0 unid. | Reservada - 75 unid. | Bloqueada - 156 unid. | Vendida - 166 unid.

**BL-01**

0º Andar

BL01-0002	BL01-0003	BL01-0004	BL01-0005	BL01-0006
43.38 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 292.100,00   0V	43.26 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 292.100,00   0V	43.63 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 292.100,00   0V	43.63 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 292.100,00   0V	43.26 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 292.100,00   0V

1º Andar

BL01-0011	BL01-0012	BL01-0013	BL01-0014	BL01-0015
32.18 m <sup>2</sup>   1Q   R\$ 264.000,00   0V	32.13 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 264.000,00   0V	32.13 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 264.000,00   0V	32.18 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 264.000,00   0V	32.18 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 264.000,00   0V
BL01-0017	BL01-0018			
32.13 m <sup>2</sup>   2Q   R\$ 264.000,00   0V	32.18 m <sup>2</sup>   1Q   R\$ 264.000,00   0V			

**BL01-0003** | Tipologia: Tipo 2Q

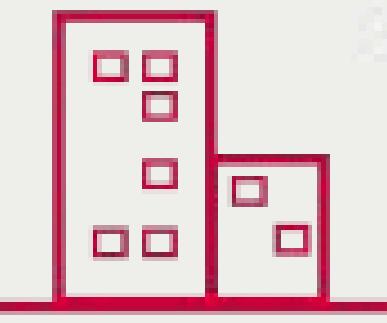
**Descrição das Vagas: VG-Moto-Usa Comum** | Quartos: 2 | Vagas: 0

**Área Privativa principal: 43.26 m<sup>2</sup>** | **Valor final: R\$ 292.100,00**

**Bônus adimplência da unidade: R\$ 0,00** | **Valor da avaliação bancária: R\$ 277.900,00**

**Outras descrições: R2V**

**Disponível**



## 9. Comissões

Na tela de **Comissões**, você consegue acompanhar seus ganhos de forma prática. O Bora mostra dois tipos de painel:

**Pessoa Física**

**Pessoa Jurídica**

A visualização vai depender do tipo de faturamento cadastrado para você. Ou seja, se seu cadastro for como **Pessoa Física**, esse será o painel que aparecerá automaticamente.

Agora, vamos ver como acompanhar suas comissões no painel de **Pessoa Física**.

O painel apresenta os principais valores, como:

- **Total de comissões brutas** – Valor total das suas comissões antes de descontos.
- **Valor a liberar bruto** – O que ainda não foi liberado para pagamento.
- **Liberado não pago bruto** – Comissões já liberadas, mas ainda não pagas.
- **Comissão paga bruta** – O que já foi pago sem os descontos.
- **Comissão paga líquida** – O valor final recebido, já com os descontos aplicados.



Abaixo, você pode visualizar as **comissões em aberto**, listando as oportunidades, clientes, data de fechamento e valores detalhados. Também há um espaço para acompanhar **pagamentos liberados e ainda não pagos**.

Se seu cadastro for como **Pessoa Jurídica**, este terá o painel exibido para acompanhar suas comissões. Além de visualizar os valores, você também poderá **gerar seus pedidos de pagamento** diretamente pelo sistema.

**Gerar Pedidos**  
Clique aqui para gerar seus pedidos de pagamento!

**Total de comissões bruta**  
**R\$36.389,79** **R\$85.386,90**

**R\$130.743,17**

**Valor a liberar bruto**  
**R\$8.966,48** **R\$78.746,64**

**Comissões em aberto**

Nome	Cliente	CloseDate	Tipo	Cargo	Comissão Total	Liberado total	Comissão já paga	Desconto aplicado
1. Oportunidade - Apartamento		2024/11/05	Comissão	Corretor	R\$3.697,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
2. OP-0006075		2024/12/04	Comissão	Corretor	R\$3.702,60	R\$2.164,63	R\$0,00	R\$0,00
3. Oportunidade - Apartamento		2024/05/15	Comissão	Corretor	R\$3.718,00	R\$3.718,00	R\$2.176,97	R\$0,00
4. Oportunidade - Apartamento		2024/11/04	Comissão	Corretor	R\$3.797,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
5. Oportunidade - Apartamento		2024/12/02	Comissão	Corretor	R\$3.802,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00
6. OP-0006041		2024/11/04	Comissão	Corretor	R\$3.832,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00

A seguir, confira o passo a passo para gerar um pedido de pagamento:

## 1. Gere o pedido

- Clique no link disponível para **Gerar Pedido**.

## 2. Escolha o agrupamento

- Na tela seguinte, selecione o **agrupamento** disponível para gerar o pedido.

**Pedidos de Pagamentos**

**Gerar pedido de pagamento**

Usuário	Data de pagamento	Valor	Agrupamento
		R\$ 0,05	EMPREENDIMENTO__C: a0E3Z00000ILobYUAD TIPOTP_FINAL: Premiação/Comissão e mais 1

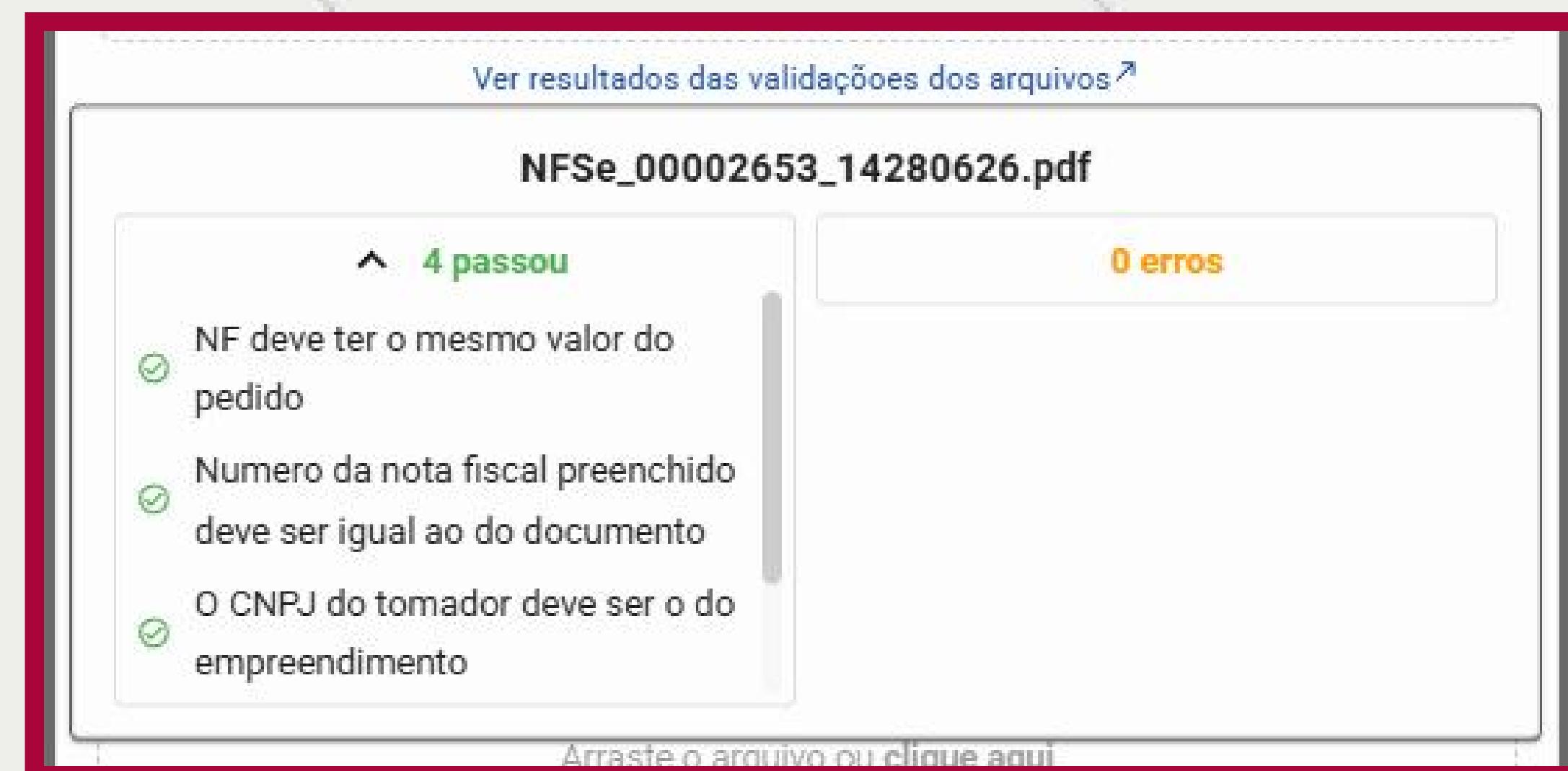


### 3. Preencha os dados da Nota Fiscal

- Clique no 'i' para visualizar as informações como: CNPJ do Tomador, Nome do Cliente, Tipo de Pagamento (Premiação/Comissão) etc.
- Depois de confirmar as informações, clique no ícone com **quatro tracinhos** (menu de opções).

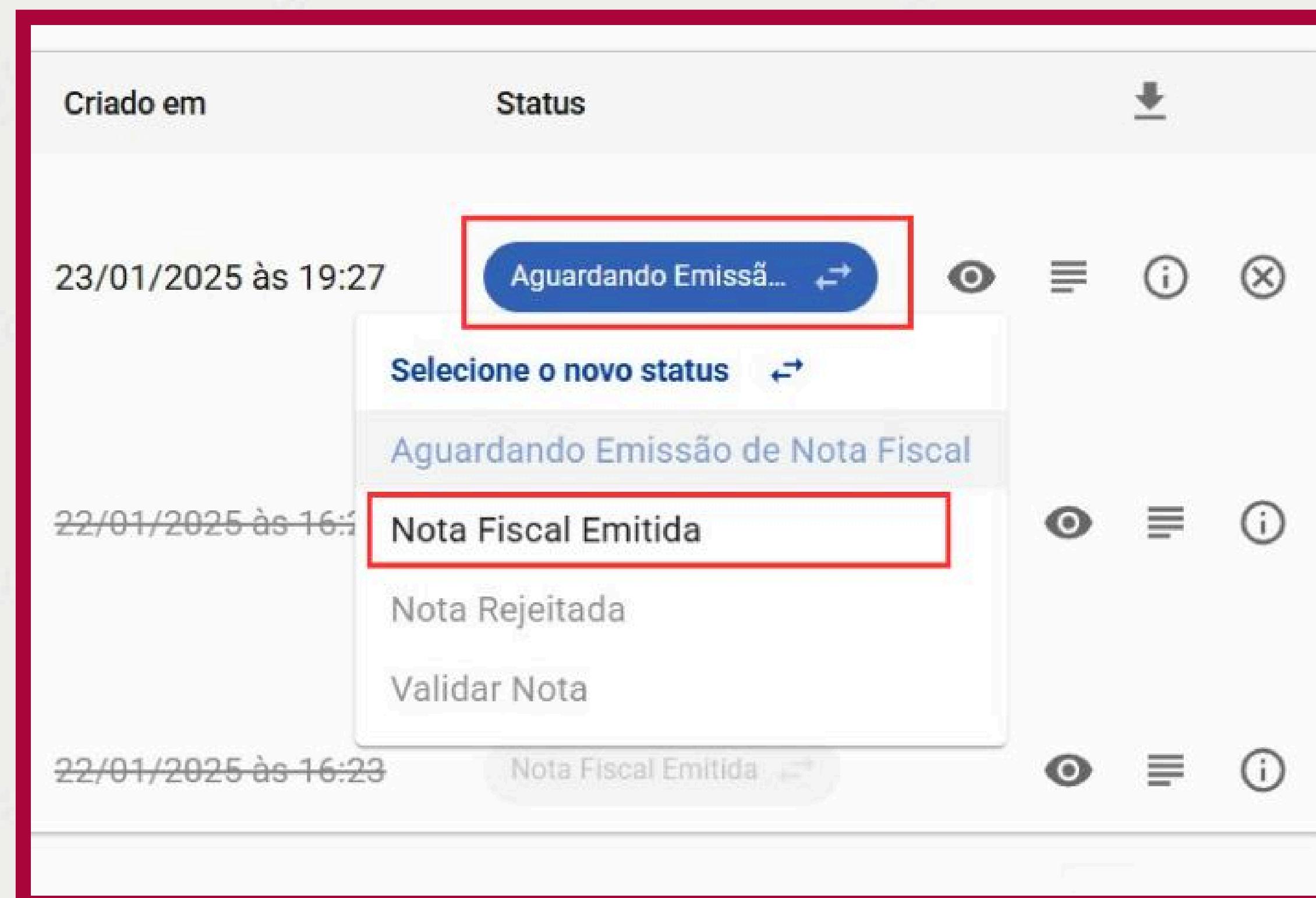
- Insira os dados da **Nota Fiscal** com atenção.
- Preencha todos os campos corretamente.
- **Anexe** o arquivo da Nota Fiscal em **PDF** e clique em **"Ver resultados das validações dos arquivos"**.

- Verifique os retornos e, caso tenha ERROS, ajuste sua NF e anexe o novo arquivo corrigido.



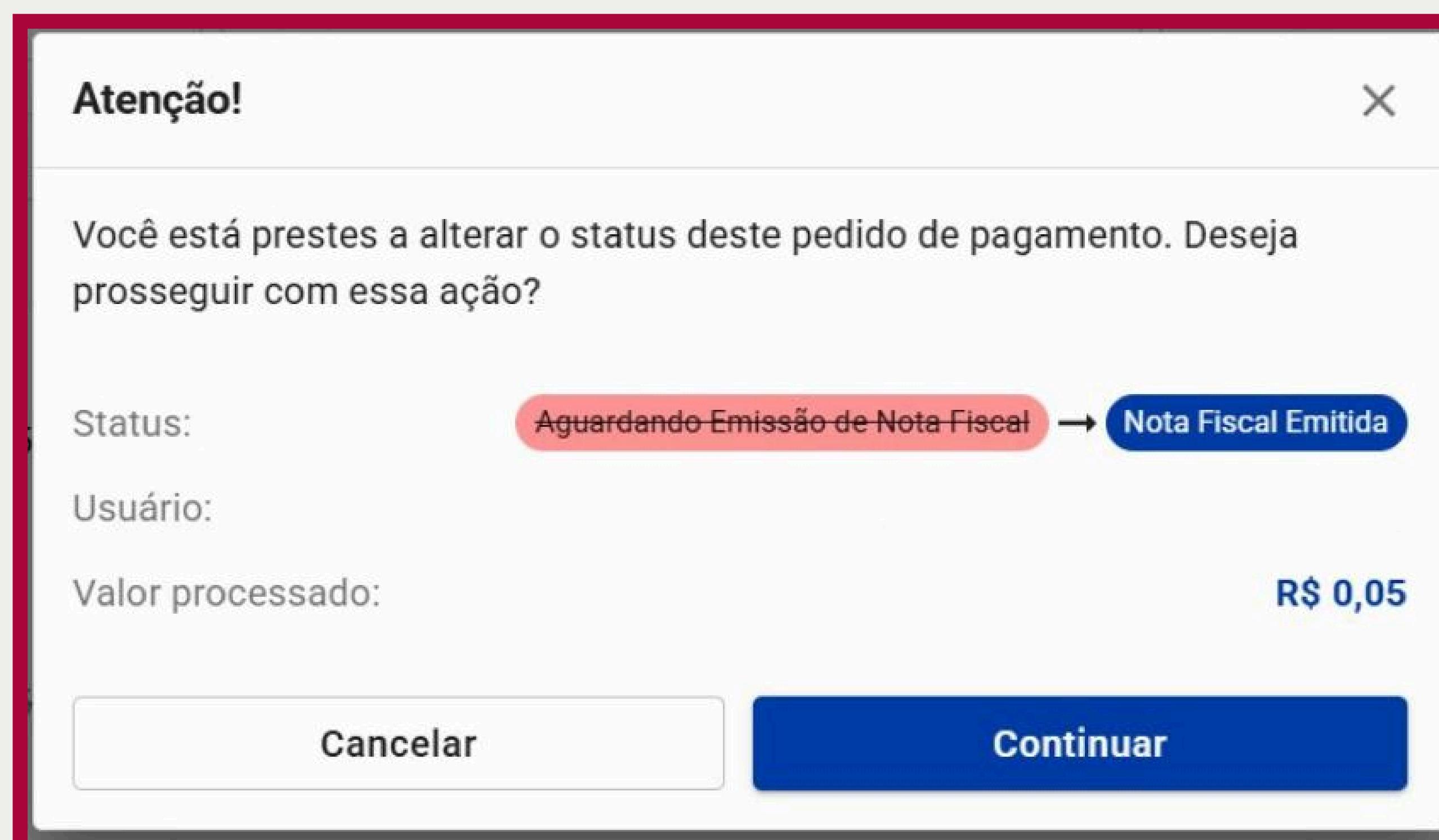
#### 4. Atualize o status para 'Nota Fiscal Emitida'

- Após enviar as informações, clique no **status azul** e selecione **Nota Fiscal Emitida**.



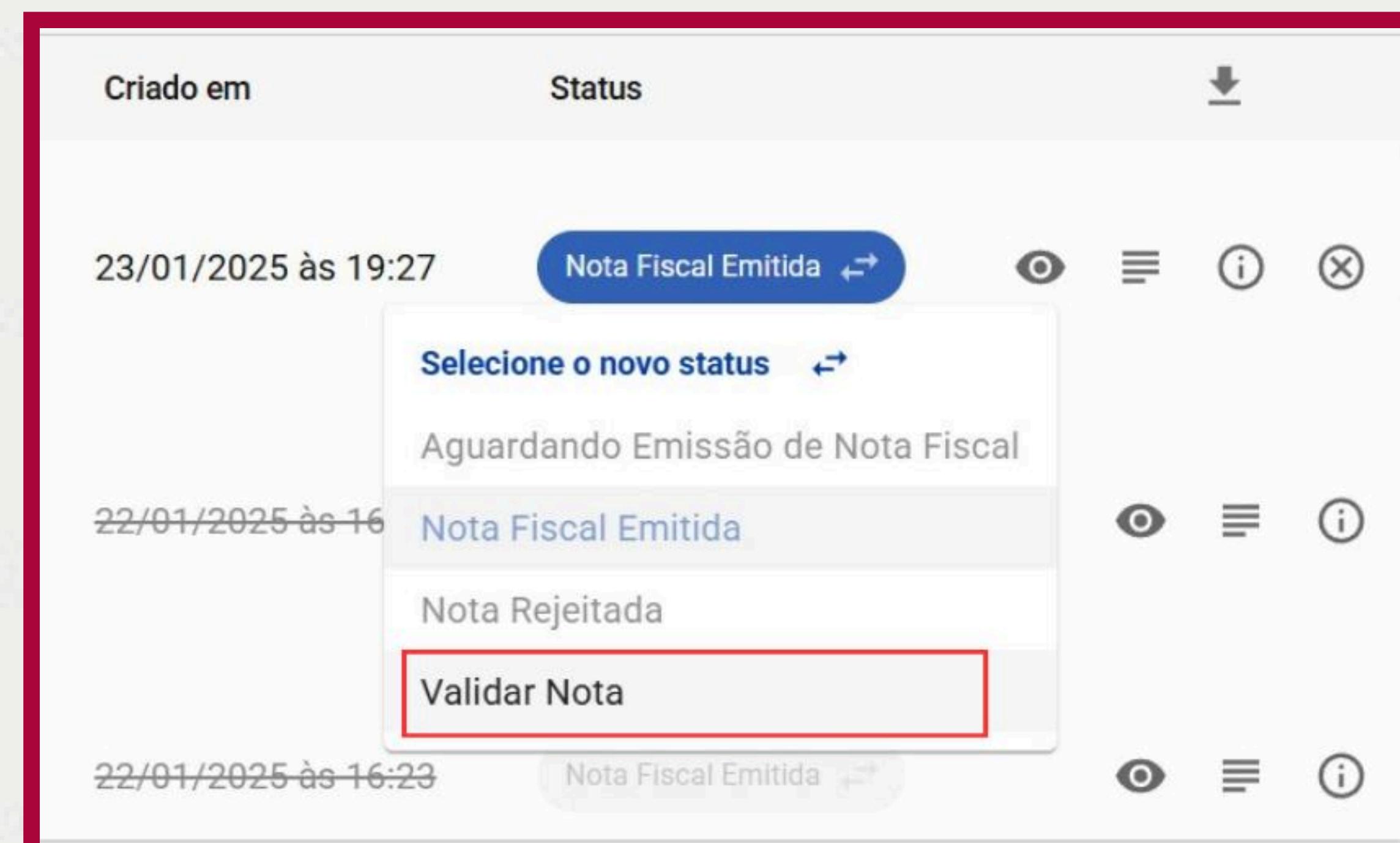
#### 5. Confirme e continue

- Revise todas as informações preenchidas.
- Clique em **CONTINUAR** para seguir com o processo.



## 6. Altere o status para 'Validar Nota'

- Após confirmar, altere o status do pedido para **Validar Nota**.



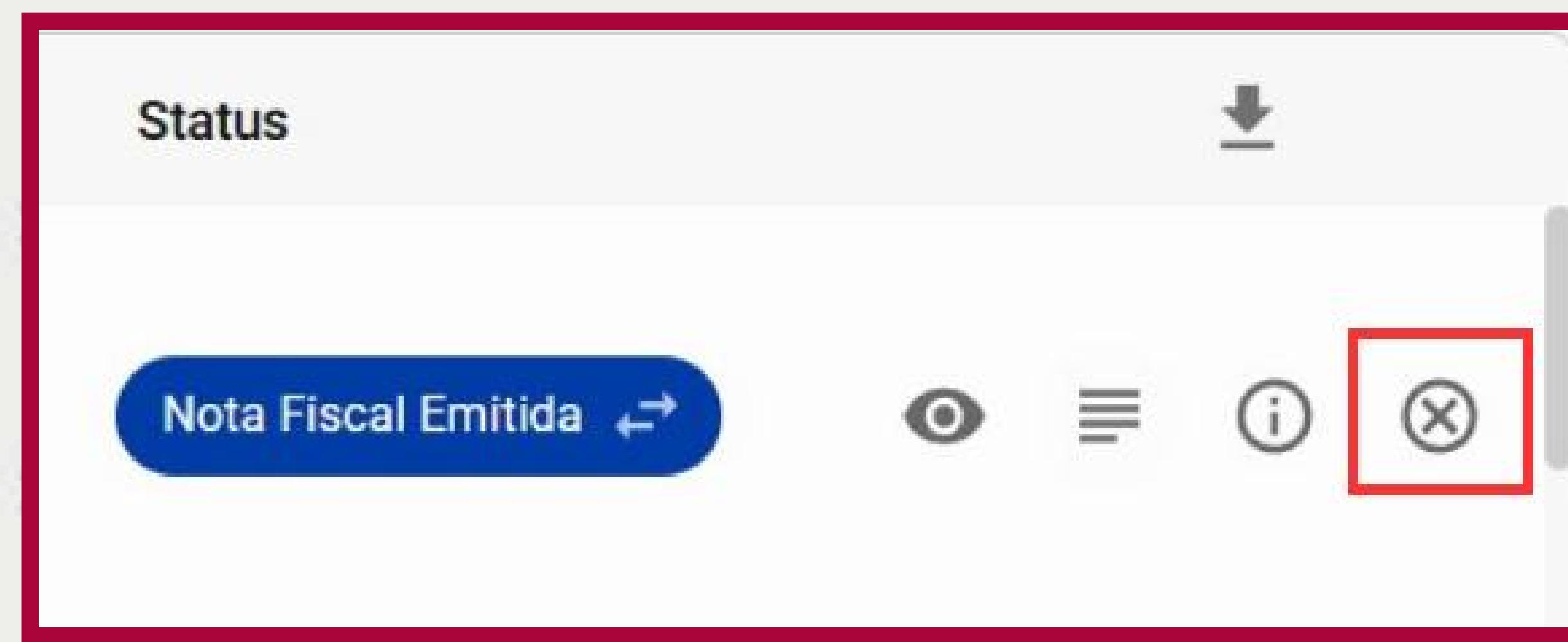
## 7. Caso o pedido seja rejeitado

- Se precisar corrigir algo, clique novamente nos **quatro tracinhos** e edite os dados necessários.



## 8. Cancelar um pedido (opção restrita)

- O ícone de X permite cancelar um pedido, mas apenas se ele ainda **não estiver no status de 'Validar Pedido'**



## 9. Verificando o número do Pedido e Data de Pagamento.

- Quando o pedido estiver no status 'Validar Pedido' é possível verificar o número do pedido e data de pagamento.
- Clique no 'i' para visualizar.

Detalhes do pedido de 01355674670		
Identificador do pedido: 9a55dda1-3f1e-4226-a7d8-4778a5ec2458		
Categoria	Metadados	Valor
A1HKZ000000L7DL2AS-1	Tipo_c: Comissão cliente: e mais 8	R\$ 4.428,00
A1HKZ000000L7DO2AS-1	Tipo_c: Premiação cliente: e mais 8	R\$ 887,46
Dados externos		
<b>pedidoId:</b> a1c88000002eTjhAAE		
<b>Nome do pedido:</b> PE-00118057		
<b>Data de pagamento:</b> 2025-04-03		

O Bora Vender é uma ferramenta essencial para otimizar o processo de vendas, oferecendo ao time de vendas do Grupo Direcional mais agilidade, organização e praticidade no dia a dia. Com funcionalidades completas, desde a captação de clientes até o acompanhamento das comissões, a plataforma permite um controle eficiente de cada etapa da jornada de venda.

Além de facilitar o acesso a informações fundamentais, como análise de crédito, disponibilidade de unidades e simulação de pagamentos, o Bora Vender também aprimora a comunicação e o fluxo de trabalho entre corretores, imobiliárias e clientes.

O sucesso nas vendas está diretamente ligado à eficiência dos processos, e o Bora Vender foi desenvolvido justamente para potencializar resultados, tornando cada negociação mais estratégica e assertiva.

Agora que você conhece todas as funcionalidades, aproveite ao máximo o Bora Vender para impulsionar suas vendas e oferecer uma experiência ainda melhor para seus clientes.

Boas vendas! 

