

## Comissao

### 3. Comissão

#### 3.1 Apresentação



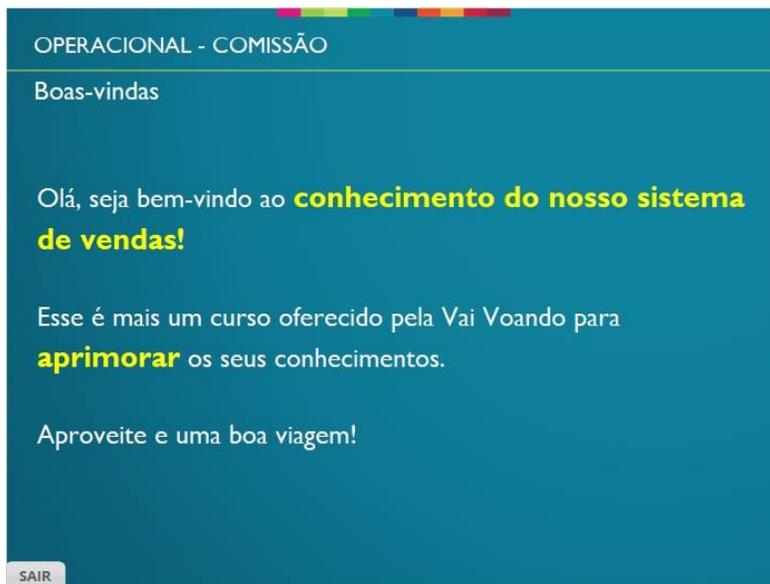
#### 3.2 Decolagem



### 3.3 Embarque



### 3.4 Boas-vindas



### 3.5 Sua Rota

OPERACIONAL - COMISSÃO

Sua rota

Este curso foi preparado para ter escala em **um capítulo**.



Capítulo I  
Comissão

SAIR

### 3.6 Primeira escala

OPERACIONAL - COMISSÃO

Primeira escala



Capítulo I  
**COMISSÃO**

Nesse tutorial vamos aprender as funcionalidades oferecidas pelo campo de comissão em nosso portal de vendas.

Vamos lá, aprimore o seu conhecimento!

SAIR

### 3.7 Contextualização

OPERACIONAL - COMISSÃO

Vamos aprender junto com João **as funcionalidades do campo de comissão**. Nela, é possível obter informações sobre o faturamento de suas vendas.

Aprenda as utilidades dessa ferramenta e, saiba usar essa informação quando necessária!



SAIR

## 1. Tutorial

### 1.1 Comissão

No tutorial de hoje vamos aprender sobre comissão



SAIR

## 1.2 Campo promotor

Na comissão é possível que o promotor ou o consultor tenham acesso as suas comissões, de acordo com o decêndio

Lembrando que os relatórios de comissão são contabilizados por decêndio:

- Primeiro decêndio: do dia 1 ao dia 10 de cada mês;
- Segundo decêndio: do dia 11 ao dia 20 de cada mês;
- Terceiro decêndio: do dia 21 ao dia 30/ 31 de cada mês.

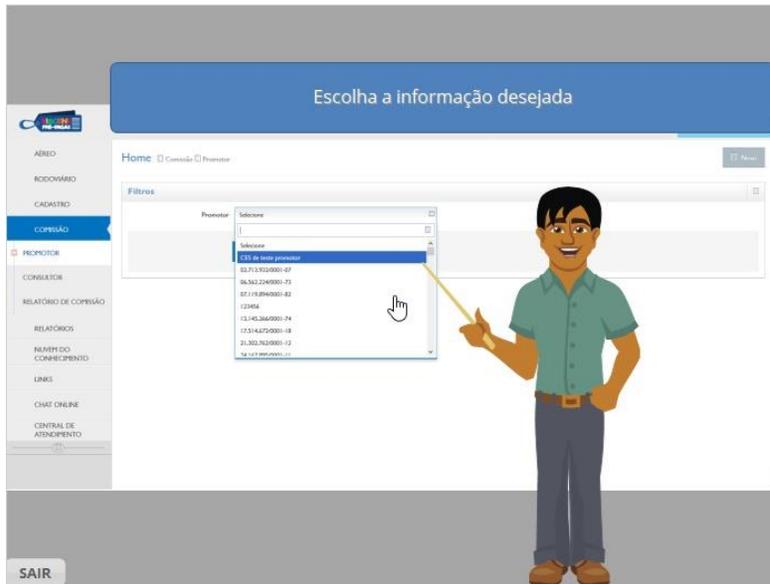
SAIR

## 1.3 Promotor

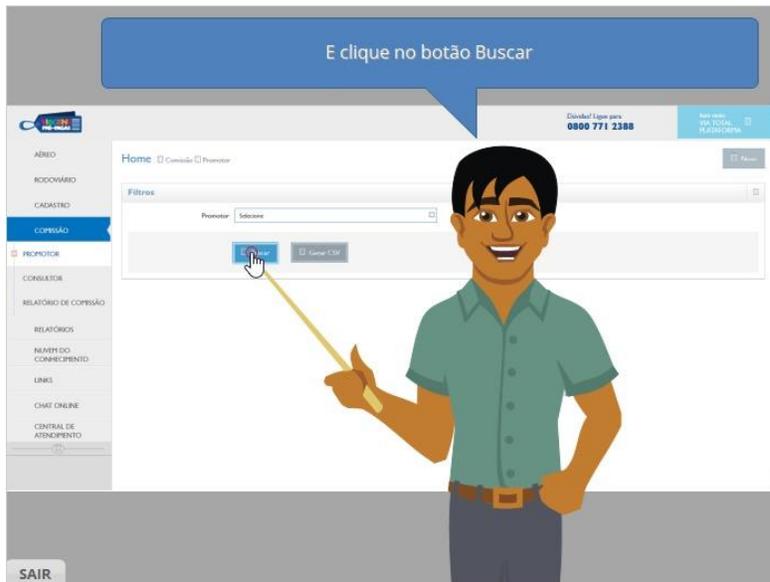
Clicando no campo do promotor

SAIR

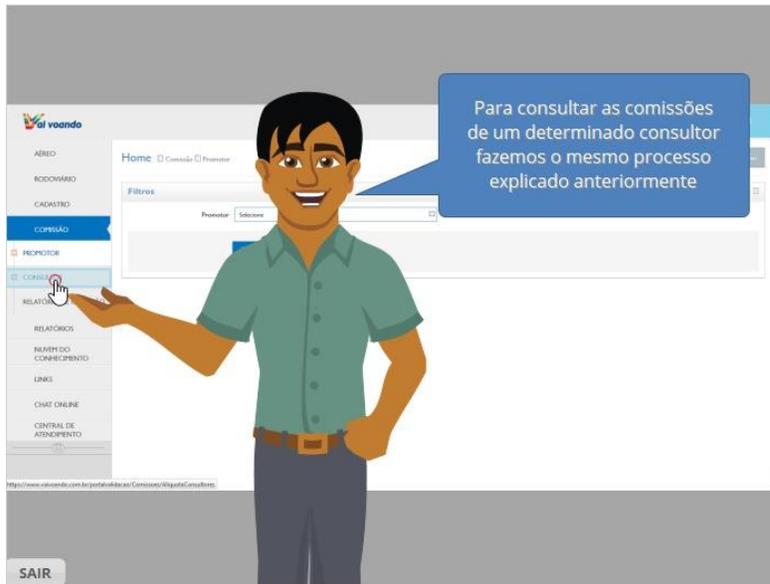
## 1.4 Selecionando a informação



## 1.5 Buscar



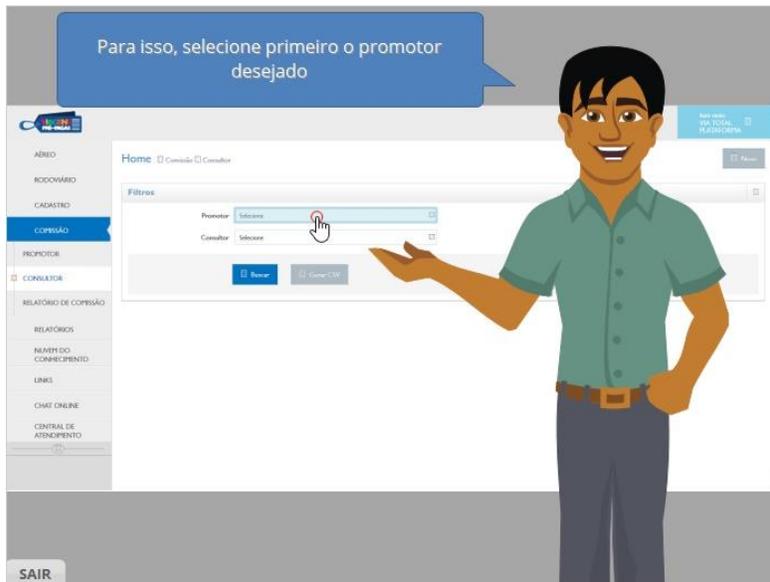
## 1.6 Campo consultor



Para consultar as comissões de um determinado consultor fazemos o mesmo processo explicado anteriormente

The screenshot shows a web application interface for 'si voando'. On the left is a vertical navigation menu with items: AEREO, RODOVÁRIO, CADASTRO, CONSULTÃO (highlighted in blue), PROMOTOR, CONSULTOR, RELATÓRIOS, RELATÓRIO DE CONHECIMENTO, LINKS, CHAT ONLINE, and CENTRAL DE ATENDIMENTO. The main content area is titled 'Home' and contains a 'Filtros' section with a 'Promotor' dropdown menu. A blue speech bubble points to the 'CONSULTOR' menu item, which is being highlighted by a mouse cursor. A 'SAIR' button is located at the bottom left of the interface.

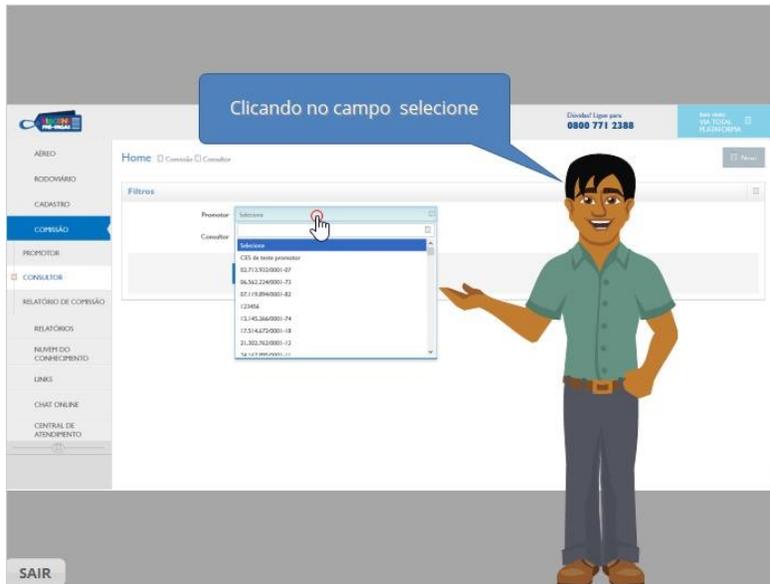
## 1.7 Selecionando o promotor



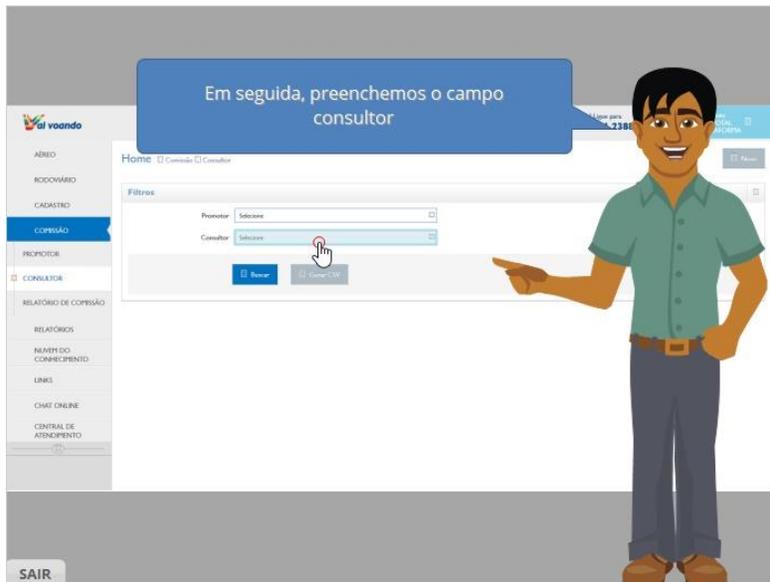
Para isso, selecione primeiro o promotor desejado

The screenshot shows the same web application interface as in the previous slide. The 'Filtros' section now has two dropdown menus: 'Promotor' and 'Consultor'. A mouse cursor is pointing at the 'Promotor' dropdown, which is open and showing a list of options. A blue speech bubble points to the 'Promotor' dropdown. The 'CONSULTOR' menu item in the left navigation menu is still highlighted. A 'SAIR' button is located at the bottom left of the interface.

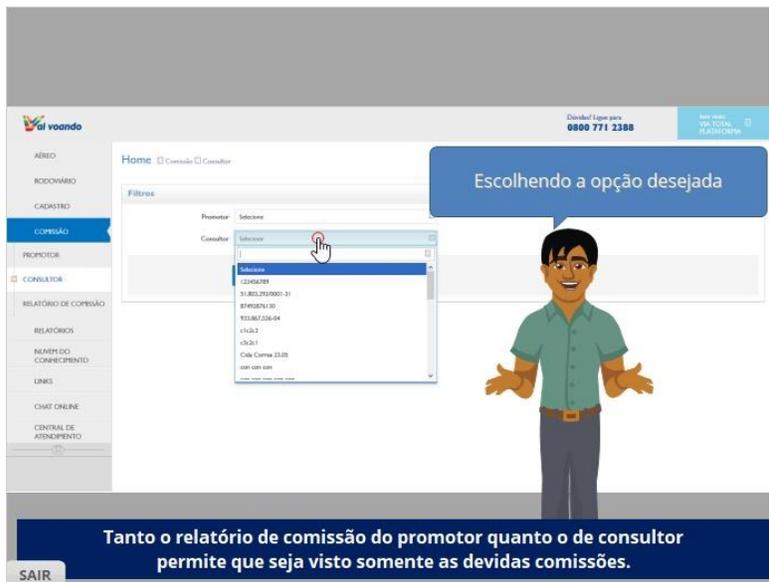
## 1.8 Seleção a informação do promotor



## 1.9 Informação do consultor



## 1.10 Seleccione a informação



Escolhendo a opção desejada

Tanto o relatório de comissão do promotor quanto o de consultor permite que seja visto somente as devidas comissões.

SAIR

## 1.11 Relatório de comissão

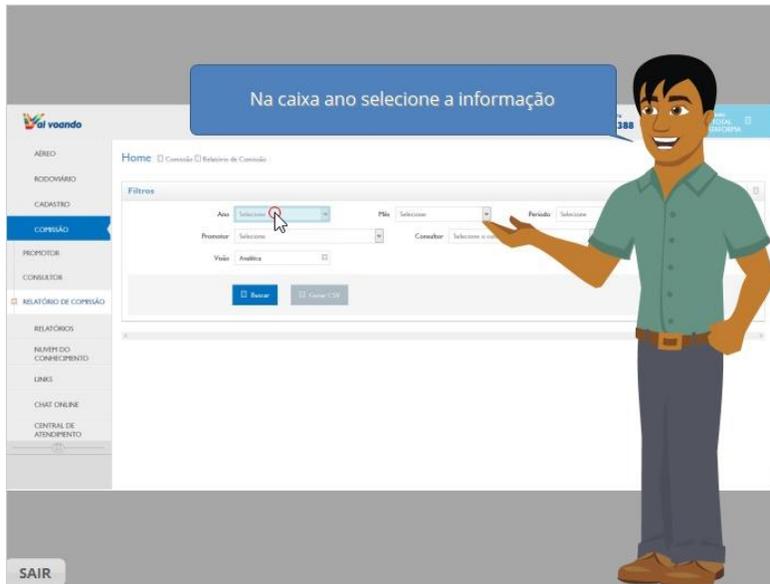


Clique no campo relatório de comissão

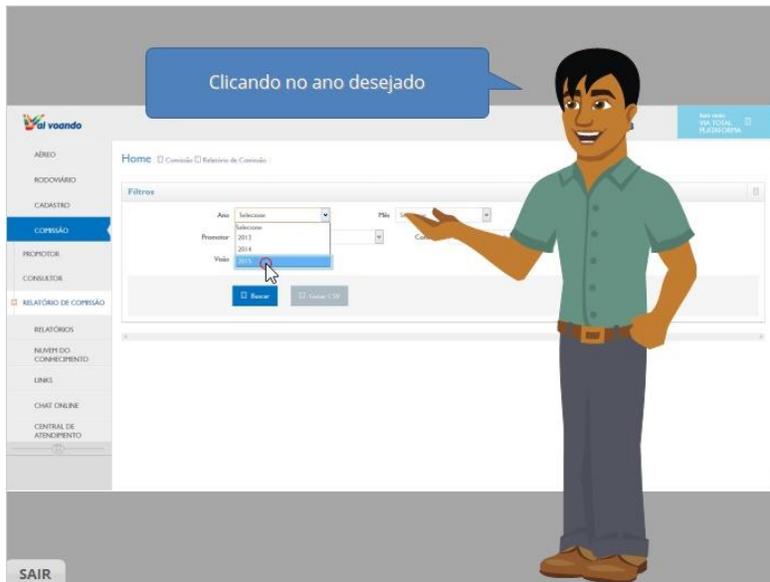
Para visualizar as comissões de toda a plataforma, é necessário selecionar o Relatório de comissão.

SAIR

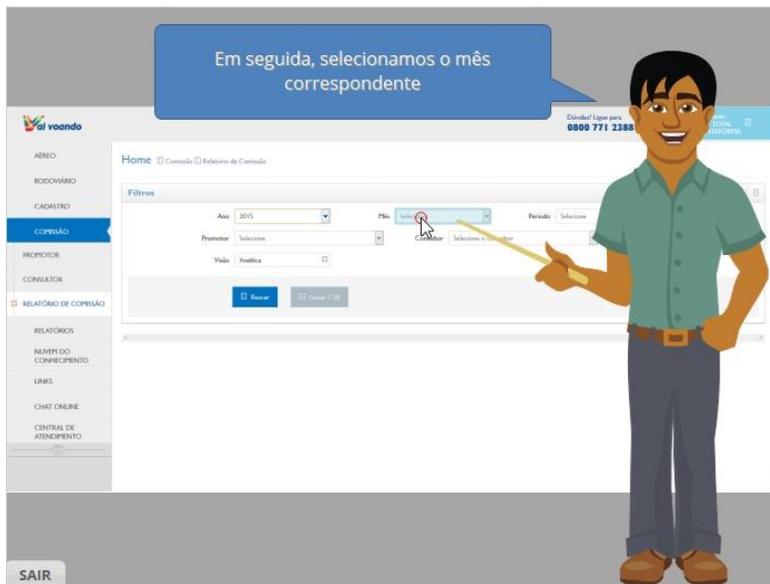
## 1.12 Campo ano



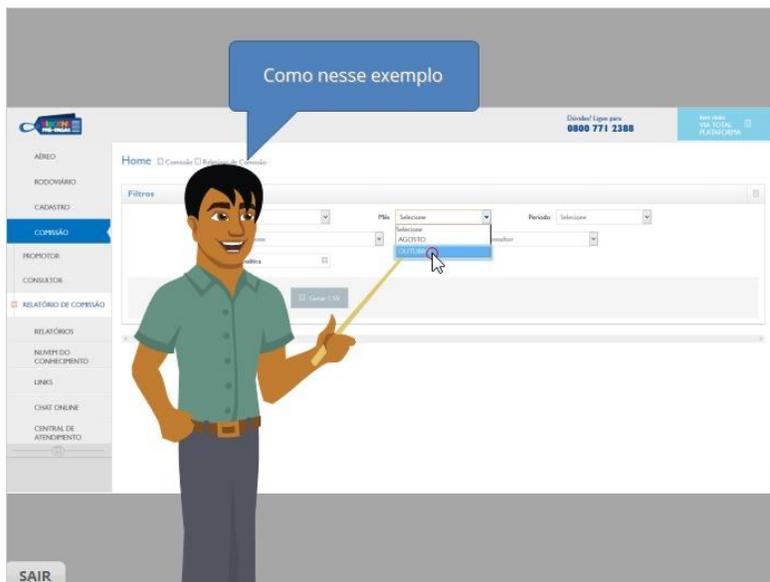
## 1.13 Selecionando a informação



## 1.14 Escolhendo o mês



## 1.15 Seleccione a informação



## 1.16 Selecionando o decêndio

Na caixa período, vamos selecionar o decêndio que desejamos fazer a busca

0800 771 2388

0800 771 2388

Home

Filtros

Ano: 2015

Período: Selecionar

Proceder: Selecionar

Visual: Analisa

Buscar

SAIR

RODOVÁRIO

CADASTRO

**COPISÃO**

PROFICATOR

CONSULTOR

RELATÓRIO DE COPISÃO

RELATÓRIOS

MEMEM DO CONHECIMENTO

LINKS

CHAT ONLINE

CENTRAL DE ATENDIMENTO

## 1.17 Seleccione a informação

Escolha o decêndio desejado e clique na informação

0800 771 2388

Home

Filtros

Ano: OUTUBRO

Período: Selecionar

Proceder: Consultar

Visual: Selecionar

11 - 20

SAIR

RODOVÁRIO

CADASTRO

**COPISÃO**

PROFICATOR

CONSULTOR

RELATÓRIO DE COPISÃO

RELATÓRIOS

MEMEM DO CONHECIMENTO

LINKS

CHAT ONLINE

CENTRAL DE ATENDIMENTO

## 1.18 Promotor e consultor

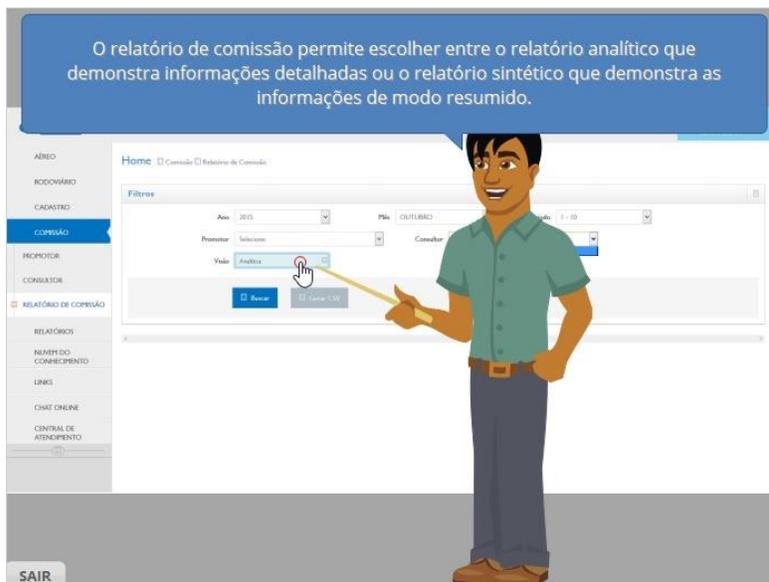
Os campos Promotor e Consultor **NÃO** deverão ser preenchidas, pois serão buscarão somente a informação que for colocada e não os valores de comissão de toda a plataforma.



The screenshot shows a web application interface with a sidebar on the left containing menu items: AGENCO, RODOVÁRIO, CADASTRO, COMISSÃO (highlighted), PROMOTOR, CONSULTOR, RELATÓRIO DE COMISSÃO, RELATÓRIOS, NÍVEL DO CONHECIMENTO, LINKS, CHAT ONLINE, and CENTRAL DE ATENDIMENTO. The main content area is titled 'Home' and 'Comissão | Relatório de Comissão'. It features a 'Filtros' section with dropdown menus for 'Ano' (2015), 'Mês' (OUTUBRO), and 'ID'. Below these are fields for 'Promotor' (containing 'Selecionar'), 'Consultor' (containing 'Selecionar'), and 'Visão' (containing 'Analítica'). There are 'Buscar' and 'Atualizar' buttons. A cartoon character in a green shirt and blue pants stands next to the interface, pointing towards the 'Promotor' field.

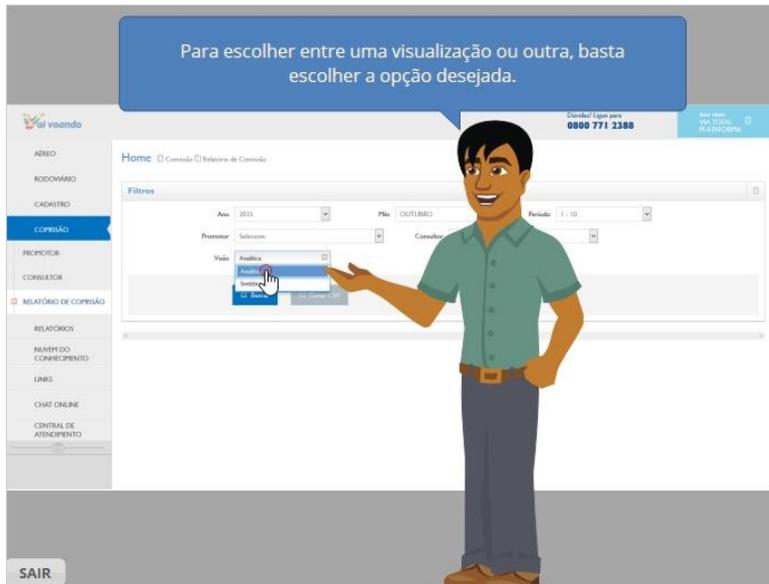
## 1.19 Relatório de comissão

O relatório de comissão permite escolher entre o relatório analítico que demonstra informações detalhadas ou o relatório sintético que demonstra as informações de modo resumido.



This screenshot is identical to the one in 1.18, but the 'Visão' dropdown menu is open, showing two options: 'Analítica' and 'Resumido'. The cartoon character is now pointing with a yellow stick to the 'Resumido' option.

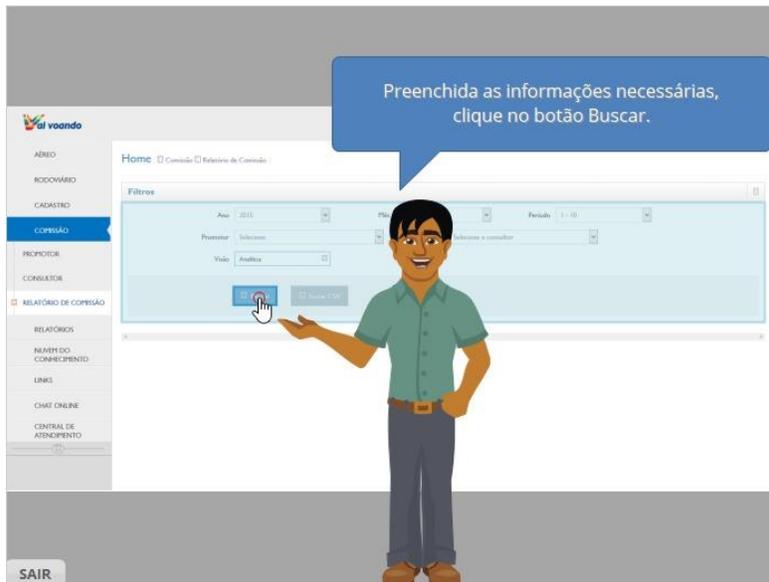
## 1.20 Selecionando o tipo de relatório



Para escolher entre uma visualização ou outra, basta escolher a opção desejada.

The screenshot shows a web application interface for 'Relatório de Censura'. A blue callout box at the top contains the text: 'Para escolher entre uma visualização ou outra, basta escolher a opção desejada.' The interface includes a sidebar with navigation options like 'HOME', 'RELATÓRIO DE CENSURA', and 'SAIR'. The main content area has a 'Filtros' section with dropdown menus for 'Ano' (2015), 'Mês' (OUTUBRO), and 'Período' (1 - 10). Below these, there are fields for 'Promotor' and 'Convidado'. A dropdown menu for 'Visualizar' is open, showing options: 'Análise', 'Resumo', and 'Gráfico'. A hand icon points to the 'Resumo' option.

## 1.21 Botão Buscar



Preenchida as informações necessárias, clique no botão Buscar.

The screenshot shows the same web application interface as in the previous slide. A blue callout box at the top contains the text: 'Preenchida as informações necessárias, clique no botão Buscar.' The 'Filtros' section is now filled with data. At the bottom of the filter section, there are two buttons: 'Buscar' and 'Limpar Filtros'. A hand icon points to the 'Buscar' button.

## 1.22 Relatório analítico

Demonstração do relatório analítico.

Home | Contas | Relatório de Contas

Filtros

25 resultados por página

Contrato	Cia	Nome	Produto	Tranche	Valor total	Parcela base	Qtd de parcelas do plano	Valor das parcelas	Status	Data de venda	Data de pagamento	Data do fechamento	Período base	Intermediador	Lider	Plataforma	Contas Plúriel
002169460	Anvisa	WILLIAN CHERRE GRANADO	GG x FCB x GG	Má e Vela	R\$ 1.134,00		1 de 1	R\$ 1.134,00	Compra Quada	28/09/2015	09/10/2015	20/10/2015 13:36:52	1-10_OUT_2015			VIA TOTAL	R\$ 113,40
					R\$ 1.134,00			R\$ 1.134,00									R\$ 113,40

registros

SAIR

## 1.23 Relatório sintético

Opção para escolha do relatório sintético.

Home | Contas | Relatório de Contas

Ano: 2015 | Pln: OUTUBRO | Período: 11 - 30

Promotor: Seleccione | Consultar: Seleccione a consultar

Visualizar: Analítico, Analítico, Sintético, Sintético, Sintético, Sintético

SAIR

## 2. Desembarcando

### 2.1 Pousando



### 2.2 Resumo

OPERACIONAL - COMISSÃO

#### Pousando



Neste capítulo, aprendemos que:

- Saber sobre comissão, permite aos revendedores verificarem as informações sobre as vendas realizadas;
- Essa funcionalidade facilita o acesso de forma rápida e fácil ao faturamento de um determinado mês.

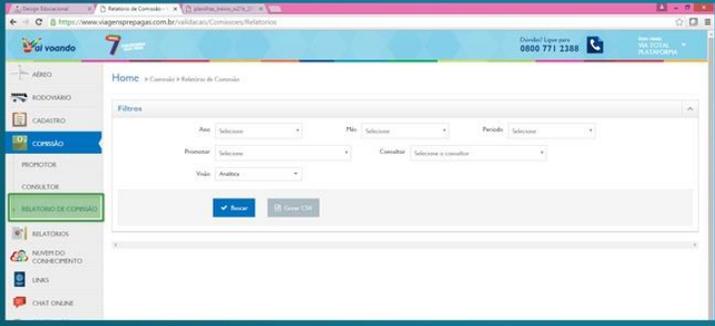
SAIR

### 2.3 Exercício de fixação

*(Hotspot, 10 points, unlimited attempts permitted)*

**OPERACIONAL - COMISSÃO**

O campo comissão permite que o revendedor visualize informações referente ao seu faturamento em um determinado mês. Para conseguir ver essa informação em nosso sistema de vendas, deve-se clicar em:



SAIR

**Feedback when correct:**

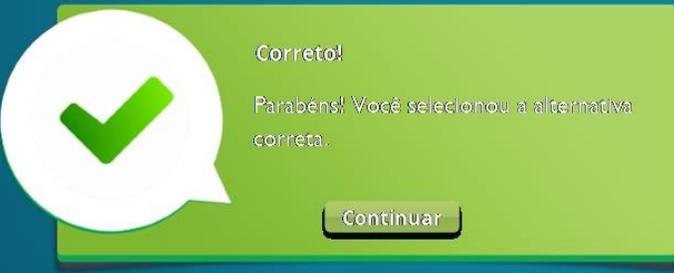
Isso mesmo! Você selecionou a resposta correta.

**Feedback when incorrect:**

Você não selecionou a resposta correta.

**Correto (Slide Layer)**

**OPERACIONAL - COMISSÃO**

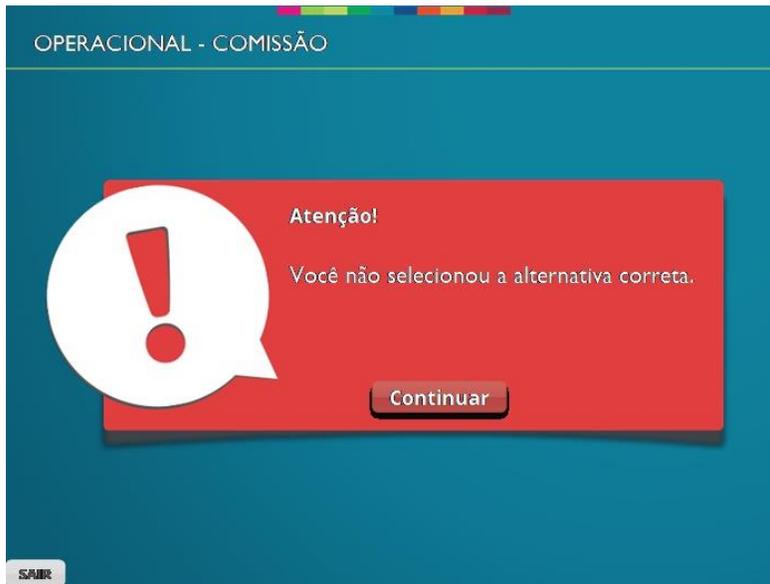


Correto!  
Parabéns! Você selecionou a alternativa correta.

Continuar

SAIR

## Atenção (Slide Layer)



## Tente Novamente (Slide Layer)



## 2.4 Instruções da Avaliação

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

### Avaliação

Pronto para chegar ao destino? Agora você realizará um teste com **quinze perguntas**, cujo intuito é avaliar os seus conhecimentos sobre o curso.

Muita atenção, pois o resultado deste teste será registrado no programa de Educação a Distância “Nuvem do Conhecimento”.

Sua nota deverá ser igual ou maior que **85%**. Desejamos sucesso nesta avaliação!



Fonte: Foto do piloto Karim Nafatni

SAIR

## 2.5 Avaliação

Draw all questions randomly from Question Bank 2

## 2.6 Resultado

*(Results Slide, 0 points, 1 attempt permitted)*



**vai voando**

Sua pontuação: %ResultsI.ScorePercent%% (%ResultsI.ScorePoints% pontos)

Desempenho necessário: %ResultsI.PassPercent%% (%ResultsI.PassPoints% pontos)

---

Resultado

Revisar o Teste

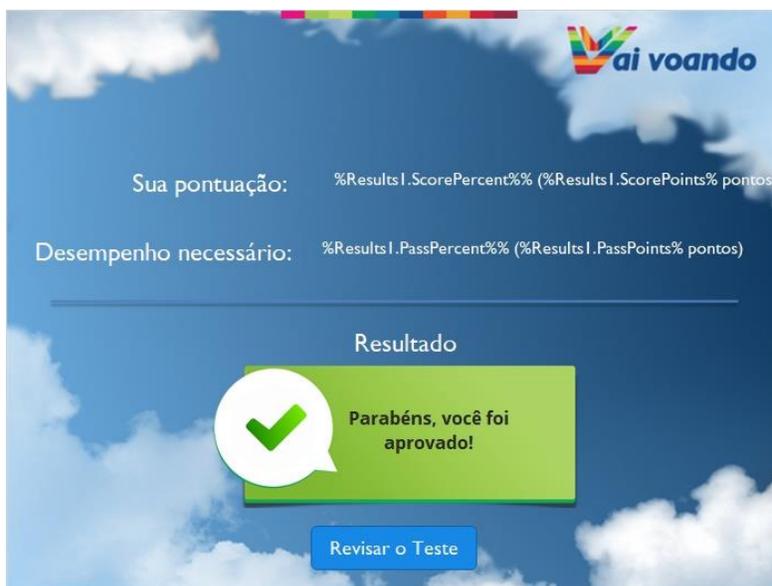
Results for
2.3 Exercício de fixação
2.5 Avaliação

Result slide properties

Passing 80%

Score

### Aprovado (Slide Layer)

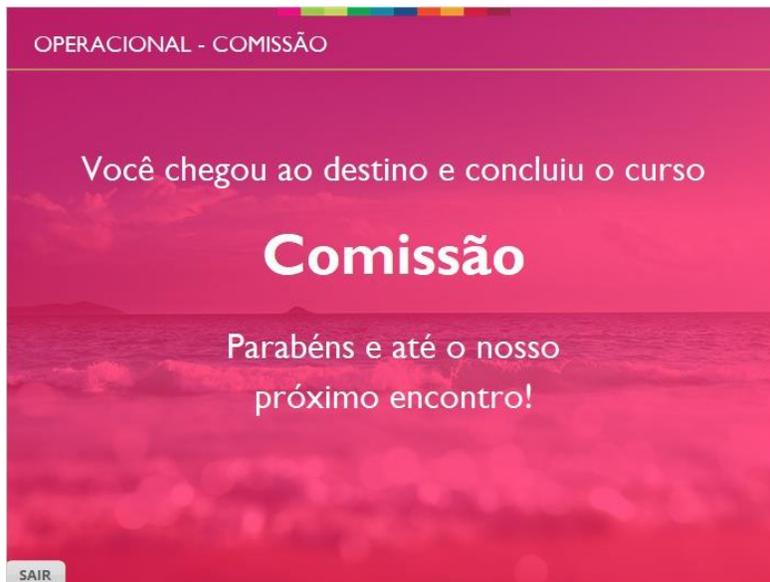


## Reprovado (Slide Layer)



The screenshot shows a slide with a blue sky and clouds background. At the top right is the logo "ai voando" with a colorful "V" icon. Below the logo, there are two lines of text: "Sua pontuação: %Results I.ScorePercent%% (%Results I.ScorePoints% pontos)" and "Desempenho necessário: %Results I.PassPercent%% (%Results I.PassPoints% pontos)". A horizontal line separates this from the "Resultado" section. In the center, a red box contains a white speech bubble with a red exclamation mark and the text "Atenção! Você não foi aprovado no teste." Below this box is a blue button labeled "Revisar o Teste".

## 2.7 Desembarque



The screenshot shows a slide with a pink background and a sunset over the ocean. At the top left, it says "OPERACIONAL - COMISSÃO". The main text reads: "Você chegou ao destino e concluiu o curso", followed by "Comissão" in a large font, and "Parabéns e até o nosso próximo encontro!". At the bottom left, there is a small grey button labeled "SAIR".

## 2. Question Bank 2

**Q2.1 Em qual botão devemos clicar para consultar a comissão de um promotor?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Em qual botão devemos clicar para consultar a comissão de um promotor?

- Comissão, promotor, CES de teste do promotor e buscar.
- Comissão, CPF do promotor e buscar.
- Comissão, promotor, buscar.

Correct	Choice
X	Comissão, promotor, CES de teste do promotor e buscar.
	Comissão, CPF do promotor e buscar.
	Comissão, promotor, buscar.

**Q2.2 Para consultar as comissões de um determinado consultor quais são os passos a serem seguidos?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Para consultar as comissões de um determinado consultor quais são os passos a serem seguidos?**

- Clicar em comissão, selecionar consultor.
- Clicar em comissão, selecionar promotor
- Clicar em comissão e dar enter.

Correct	Choice
X	Clicar em comissão, selecionar consultor.
	Clicar em comissão, selecionar promotor
	Clicar em comissão e dar enter.

***Q2.3 Após selecionar o consultor qual é o próximo passo para verificar a comissão?***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Após selecionar o consultor qual é o próximo passo para verificar a comissão?**

- Selecionar o promotor do consultor e preencher o cpf do promotor.
- Selecionar o promotor do consultor, e preencher o cpf do consultor.
- Selecionar o consultor do promotor e preencher o cpf do promotor.

Correct	Choice
	Selecionar o promotor do consultor e preencher o cpf do promotor.
X	Selecionar o promotor do consultor, e preencher o cpf do consultor.
	Selecionar o consultor do promotor e preencher o cpf do promotor.

***Q2.4 Qual o próximo passo após selecionar promotor e consultor na verificação da comissão?***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Qual o próximo passo após selecionar promotor e consultor na verificação da comissão?**

- Clicar em comissão e preencher as informações.
- Clicar em relatório de comissão e preencher as informações.
- Clicar em relatório e preencher as informações.

Correct	Choice
	Clicar em comissão e preencher as informações.
X	Clicar em relatório de comissão e preencher as informações.
	Clicar em relatório e preencher as informações.

***Q2.5 Quais são os passos para selecionar um mês específico de comissão?***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Quais são os passos para selecionar um mês específico de comissão?**

- Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor, mês, consultor, período, e visão.
- Clicar em comissão, em seguida clicar em consultor e selecionar período.
- Clicar em promotor, em seguida clicar em consultor e selecionar período.

Correct	Choice
X	Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor, mês, consultor, período, e visão.
	Clicar em comissão, em seguida clicar em consultor e selecionar período.
	Clicar em promotor, em seguida clicar em consultor e selecionar período.

***Q2.6 Como buscar a comissão de todos da agência em um determinado período?***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

**Como buscar a comissão de todos da agência em um determinado período?**

- Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano, mês, período, e visão. E não preencher consultor nem promotor.
- Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor, mês, consultor, período, e visão.
- Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor e consultor.

Correct	Choice
	Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano, mês, período, e visão. E não preencher consultor nem promotor.
	Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor, mês, consultor, período, e visão.
X	Clicar em relatório de comissão e na aba filtros selecionar ano promotor e consultor.

**Q2.7 Qual a diferença entre relatório analítico e relatório sintético?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

**Qual a diferença entre relatório analítico e relatório sintético?**

- Relatório analítico oferece informações detalhadas, relatório sintético oferece informações de forma resumida.
- Relatório analítico oferece informações resumidas, relatório sintético oferece informações de forma detalhada.
- Relatório analítico oferece informações do consultor, relatório sintético oferece informações apenas do promotor.

Correct	Choice
X	Relatório analítico oferece informações detalhadas, relatório sintético oferece informações de forma resumida.
	Relatório analítico oferece informações resumidas, relatório sintético oferece informações de forma detalhada.
	Relatório analítico oferece informações do consultor, relatório sintético oferece informações apenas do promotor.

**Q2.8 De que forma é possível selecionar o período?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

**De que forma é possível selecionar o período?**

- A caixa de seleção é dividida em um ou dois decendios, ou seja, dez ou vinte dias.
- A caixa de seleção é dividida em meses, ou seja, um ou dois meses.
- A caixa de seleção é dividida bimestre, ou seja, um ou dois bimestres.

Correct	Choice
	A caixa de seleção é dividida em um ou dois decendios, ou seja, dez ou vinte dias.
X	A caixa de seleção é dividida em meses, ou seja, um ou dois meses.
	A caixa de seleção é dividida bimestre, ou seja, um ou dois bimestres.

**Q2.9 É possível verificar as comissões do ano anterior?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

**É possível verificar as comissões do ano anterior?**

- Sim, basta clicar em relatório de comissão selecionar o ano em questão.
- Não, apenas os meses anteriores.
- Sim, basta clicar em relatórios.

Correct	Choice
X	Sim, basta clicar em relatório de comissão selecionar o ano em questão.
	Não, apenas os meses anteriores.
	Sim, basta clicar em relatórios.

***Q2.10 Onde clicar para visualizar as comissões de um determinado consultor em um determinado período?***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

Onde clicar para visualizar as comissões de um determinado consultor em um determinado período?

- Clicar no botão escrito "Relatório"
- Clicar no botão escrito "Comissão" e "Relatório de Comissão"
- Clicar em "Comissão" e clicar em "Consultor"

Correct	Choice
	Clicar no botão escrito "Relatório"
X	Clicar no botão escrito "Comissão" e "Relatório de Comissão"
	Clicar em "Comissão" e clicar em "Consultor"

### 3. Question Bank 3

**Q3.1 A partir do seu aprendizado neste curso, assinale a alternativa correta:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

A partir do seu aprendizado neste curso, assinale a alternativa correta:

- A Vai Voando nasceu como uma empresa de turismo para as classes C e D.
- A empresa nasceu a partir de uma experiência dos fundadores do grupo GapNet.
- As duas alternativas são verdadeiras.

Correct	Choice
X	A Vai Voando nasceu como uma empresa de turismo para as classes C e D.
	A empresa nasceu a partir de uma experiência dos fundadores do grupo GapNet.
	As duas alternativas são verdadeiras.

**Q3.2 Complete a frase abaixo com a alternativa correta:**

***A oportunidade de negócio encontrada no ano de 2009 pela Vai Voando era:***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Complete a frase abaixo com a alternativa correta:

A oportunidade de negócio encontrada no ano de 2009 pela Vai Voando era:

- Migrar os passageiros aéreos que faziam viagens corporativas para viagens populares.
- Abranger os passageiros do transporte rodoviário e do transporte aéreo.
- Migrar os passageiros do transporte rodoviário para o transporte aéreo.

Correct	Choice
	Migrar os passageiros aéreos que faziam viagens corporativas para viagens populares.
	Abranger os passageiros do transporte rodoviário e do transporte aéreo.
X	Migrar os passageiros do transporte rodoviário para o transporte aéreo.

**Q3.3 Na construção do modelo de negócio da Vai Voando, quais eram os principais fatores limitantes enfrentados pela população das classes C e D?**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Na construção do modelo de negócio da Vai Voando, quais eram os principais fatores limitantes enfrentados pela população das classes C e D?

- O fato de a maioria não possuir conta bancária.
- A desconstrução dos fatores socioeconômico e psicológico.
- A maneira como as agências de viagem trabalhavam.

Correct	Choice
	O fato de a maioria não possuir conta bancária.
X	A desconstrução dos fatores socioeconômico e psicológico.
	A maneira como as agências de viagem trabalhavam.

**Q3.4 As vantagens oferecidas aos nossos clientes são:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**As vantagens oferecidas aos nossos clientes são:**

- Sem conta bancária, sem consulta ao SPC e Serasa e sem comprovação de renda.
- Em até 12x no carnê, sem consulta ao SPC e ao Serasa, sem comprovação de renda, sem conta em banco e o cliente viaja sem dívidas.
- Em até 12x no carnê, sem comprovação de renda e o cliente viaja sem dívidas.

Correct	Choice
	Sem conta bancária, sem consulta ao SPC e Serasa e sem comprovação de renda.
X	Em até 12x no carnê, sem consulta ao SPC e ao Serasa, sem comprovação de renda, sem conta em banco e o cliente viaja sem dívidas.
	Em até 12x no carnê, sem comprovação de renda e o cliente viaja sem dívidas.

**Q3.5 A criação da marca Vai Voando teve como uma de suas propostas:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

## CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**A criação da marca Vai Voando teve como uma de suas propostas:**

- Inspirar o cliente a realizar viagens aéreas, como meio de transporte rápido, seguro e acessível.
- Desenvolver um logo bem colorido para chamar atenção e, com isso conquistar mais clientes.
- Estimular o cliente a comprar passagens tanto aérea quanto rodoviária para reencontrar seus amigos e familiares.

Correct	Choice
X	Inspirar o cliente a realizar viagens aéreas, como meio de transporte rápido, seguro e acessível.
	Desenvolver um logo bem colorido para chamar atenção e, com isso conquistar mais clientes.
	Estimular o cliente a comprar passagens tanto aérea quanto rodoviária para reencontrar seus amigos e familiares.

***Q3.6 A oferta dos serviços da Vai Voando ao público das classes C e D, tem como objetivo:***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**A oferta dos serviços da Vai Voando ao público das classes C e D, tem como objetivo:**

- Oferecer ao cliente a possibilidade de viajar sem dívidas.
- Estimular o cliente na compra programada para visitar os seus familiares que moram em outro estado.
- As duas alternativas são verdadeiras.

Correct	Choice
	Oferecer ao cliente a possibilidade de viajar sem dívidas.
	Estimular o cliente na compra programada para visitar os seus familiares que moram em outro estado.
X	As duas alternativas são verdadeiras.

***Q3.7 Complete a frase abaixo com a alternativa correta:***

***A Vai Voando é uma... que tem como atuação...***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Complete a frase abaixo com a alternativa correta:

A Vai Voando é uma... que tem como atuação...

- rede de agências; todas as classes sociais.
- rede de agências populares; comunidades e periferias.
- empresa do grupo Flytour Gapnet; vender exclusivamente passagens aéreas.

Correct	Choice
	rede de agências; todas as classes sociais.
X	rede de agências populares; comunidades e periferias.
	empresa do grupo Flytour Gapnet; vender exclusivamente passagens aéreas.

**Q3.8 Os principais materiais de divulgação da marca Vai Voando são:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Os principais materiais de divulgação da marca Vai Voando são:

- Banner, folheto, site e face cover.
- Banner, site, identificação da loja, folheto, cavalete e face cover.
- Folheto, banner, cavalete e face cover.

Correct	Choice
	Banner, folheto, site e face cover.
X	Banner, site, identificação da loja, folheto, cavalete e face cover.
	Folheto, banner, cavalete e face cover.

**Q3.9 O sistema de vendas praticado pelo Vai Voando e apresentado neste curso é conhecido como:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**O sistema de vendas praticado pelo Vai Voando e apresentado neste curso é conhecido como:**

- Sistema de venda antecipada e pré-paga.
- Sistema de venda antecipada.
- Sistema de venda pré-paga.

Correct	Choice
X	Sistema de venda antecipada e pré-paga.
	Sistema de venda antecipada.
	Sistema de venda pré-paga.

**Q3.10 As formas de pagamento ofertadas ao cliente pela Vai Voando são:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**As formas de pagamento ofertadas ao cliente pela Vai Voando são:**

- Boleto, cartão de crédito ou débito.
- Boleto, cartões múltiplos e dinheiro.
- Boleto ou cartões múltiplos.

Correct	Choice
X	Boleto, cartão de crédito ou débito.
	Boleto, cartões múltiplos e dinheiro.
	Boleto ou cartões múltiplos.

***Q3.11 Na modalidade de cartão ofertada pela Vai Voando, existem as seguintes opções:***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Na modalidade de cartão ofertada pela Vai Voando, existem as seguintes opções:**

- Somente P.O.S.
- P.O.S ou PinPad.
- Exclusivamente PinPad.

Correct	Choice
	Somente P.O.S.
X	P.O.S ou PinPad.
	Exclusivamente PinPad.

***Q3.12 Ainda sobre a opção de pagamento em cartão, podemos afirmar que:***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

## CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

**Ainda sobre a opção de pagamento em cartão, podemos afirmar que:**

- O pagamento via P.O.S acontece exclusivamente na central de atendimento da Vai Voando.
- Para pagamento PinPad é necessária a aquisição da máquina de cartão compatível com o sistema Vai Voando, o que torna a venda rápida e prática.
- As duas alternativas anteriores estão corretas.

Correct	Choice
	O pagamento via P.O.S acontece exclusivamente na central de atendimento da Vai Voando.
	Para pagamento PinPad é necessária a aquisição da máquina de cartão compatível com o sistema Vai Voando, o que torna a venda rápida e prática.
X	As duas alternativas anteriores estão corretas.

***Q3.13 O revendedor da Vai Voando pode entrar em contato com a empresa por meio dos seguintes canais de comunicação:***

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

O revendedor da Vai Voando pode entrar em contato com a empresa por meio dos seguintes canais de comunicação:

- Central de atendimento e mySuite.
- Central de atendimento e chat.
- Central de atendimento, chat e mySuite.

Correct	Choice
	Central de atendimento e mySuite.
	Central de atendimento e chat.
X	Central de atendimento, chat e mySuite.

**Q3.14 Complete a frase abaixo com a alternativa correta:**

**Com a proposta de... é que a Vai Voando desenvolveu uma identidade visual para a sua marca.**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

CONHECENDO A NOSSA EMPRESA

Complete a frase abaixo com a alternativa correta:

Com a proposta de... é que a Vai Voando desenvolveu uma identidade visual para a sua marca.

- Fortalecer a marca da empresa e a parceria com os revendedores.
- Inspirar o cliente em realizar viagens aéreas, como meio de transporte rápido, seguro e acessível.
- Todas as alternativas estão corretas.

Correct	Choice
	Fortalecer a marca da empresa e a parceria com os revendedores.
	Inspirar o cliente em realizar viagens aéreas, como meio de transporte rápido, seguro e acessível.
X	Todas as alternativas estão corretas.

**Q3.15 A Vai Voando se orgulha de já ter embarcado:**

*(Multiple Choice, 10 points, 1 attempt permitted)*

**A Vai Voando se orgulha de já ter embarcado:**

- Mais de 400 mil passageiros.
- Mais de 500 mil passageiros.
- Mais de 365 mil passageiros.

Correct	Choice
	Mais de 400 mil passageiros.
X	Mais de 500 mil passageiros.
	Mais de 365 mil passageiros.