

		MAPA DE PROCESSO TERRESTRE					
ID do Processo	Símbolos do Fluxo	Nome da Etapa	Descrição Detalhada	Entradas	Saídas	Riscos e Controles	Oportunidades de Melhoria
1	○→□	Configuração do orçamento	O consultor seleciona os itens desejados pelo cliente, onde margens e comissões são automaticamente calculadas pelo sistema	Dados do pacote e serviços desejados	ID de venda gerado por passageiro	Sistema permite salvar orçamentos com informações incompletas gerando relatórios imprecisos no BI	Implementar validações automáticas no Infotera para evitar salvar margens negativas ou campos obrigatórios em branco
2	□→□	Cadastro de serviços no sistema INFOTERA	Firmar acordos com fornecedores de roteiros, pacotes e hotelaria com condições de venda e comissões definidas pela equipe de produtos	Negociação com fornecedor	Validação do fornecedor	Não há contratos formalizados com os fornecedores	Criar contrato de vínculo formalizado com prestador
3	□→□	Confirmação de Venda	Após a aprovação do cliente o consultor coleta informações para formalizar em sistema	Dados e documentos do passageiro	Reserva finalizada, incluindo validações de margem, comissões e tarifas	Ajustes não são refletidos no financeiro do Decision possibilitando erro de pagamento	Criar integração robusta entre os sistemas para melhorar o fluxo de informações financeiras e processo
4	□→□	Integração de Pagamentos	O pagamento é registrado automaticamente no Infotera, com dados como valor total, parcelas e bandeira do cartão	Dados de pagamento e reservas	Confirmação de pagamentos	Falta de integração e visibilidade de pagamentos efetivados	Criar relatório ou dashboards que indiquem o status de pagamento para maior visibilidade operacional