Sinais

Peça um sinal quando o cliente aceitar um orçamento: um valor fixo ou uma porcentagem.

Passos

1. Abra Preços e encontre Sinal quando o orçamento é aceito.
2. Escolha nenhum, um valor fixo ou uma porcentagem.
3. Salve. Os orçamentos enviados daqui em diante vão pedir o sinal.

Bom saber

O cliente paga o sinal com cartão quando aceita. Pagar o sinal não agenda a visita: um técnico ainda precisa pegar o serviço.