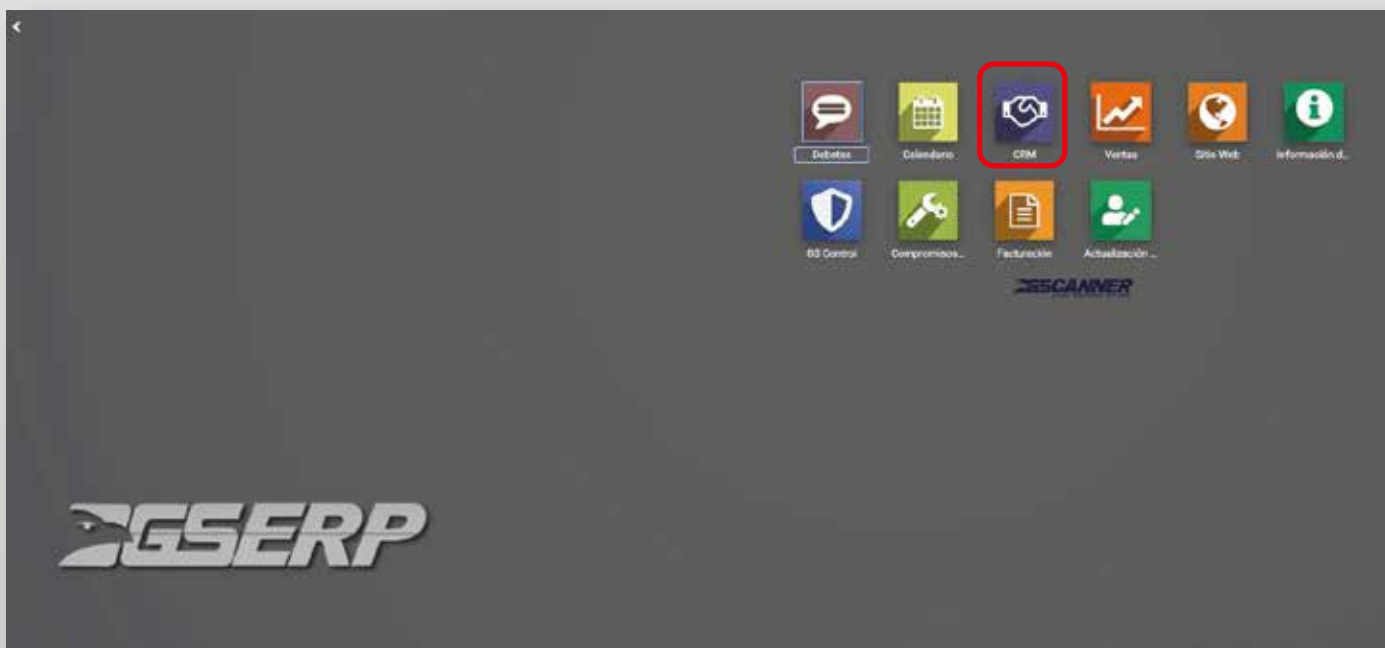


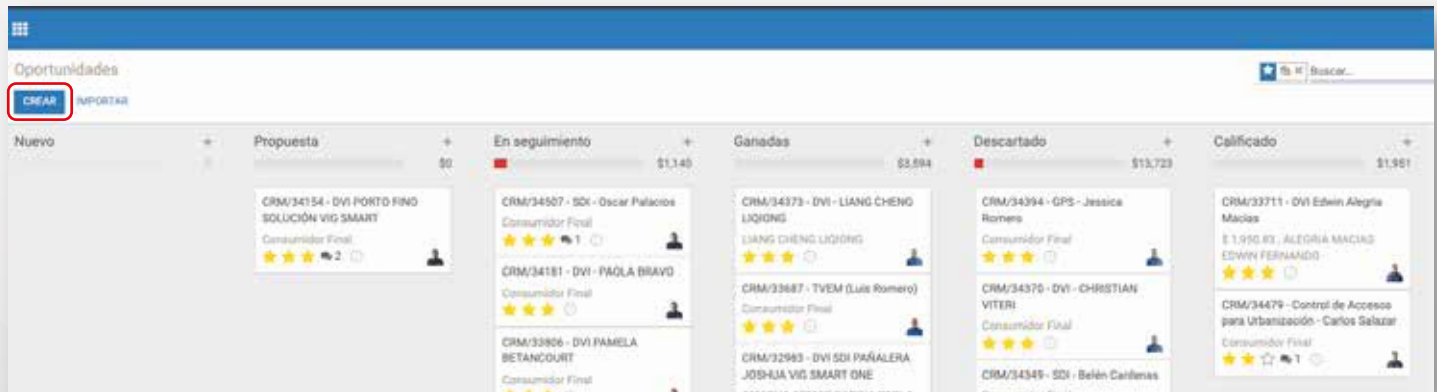
¿CÓMO CREAR UN CRM?

El registro en el CRM tiene como objetivo capturar la información relacionada con nuevas oportunidades de negocio vinculadas a los servicios del portafolio de la empresa. Es importante destacar que su propósito principal es registrar exclusivamente oportunidades de nuevos servicios.

1. En el menú principal, hacer clic en "CRM".



2. Dar clic en el botón CREAR



3. Llenar/completar la siguiente información:

Título de oportunidad: Definir un título claro y conciso que refleje el requerimiento o necesidad del cliente potencial.

Punto de emisión: Seleccionar el lugar donde se requiere el servicio o, en su defecto, el punto más cercano disponible.

Cliente: Si el solicitante ya es cliente de la empresa, buscarlo por nombre y seleccionarlo. En caso de no ser cliente, seleccionar la opción "Consumidor final".

Nombre del contacto: Ingresar el nombre de la persona con quien se realizará el contacto para dar seguimiento a la oportunidad generada (persona interesada en el servicio).

Teléfono / Móvil: Registrar el número de celular correspondiente a la persona de contacto registrada.

Ciudad de implementación: Seleccionar la ciudad donde se requiere la prestación del servicio.

Dirección de implementación: Ingresar la dirección completa donde se prestará el servicio, incluyendo calles y barrio, de la forma más específica posible.

Tipo: Seleccionar el tipo de servicio de acuerdo con la necesidad identificada o el servicio que se haya generado.

Plantilla de presupuesto: Seleccionar la plantilla que corresponda específicamente al servicio ofertado al posible contacto, considerando que esta información se registrará en la plantilla de la SO.

Oportunidad

CRM/37028 -

Título de oportunidad

Ingreso estimado: \$0.00 Probabilidad: a 30 %

2 Meetings 0 Presupuesto(s)

Punto de Emisión

Cliente

Tipo de Cliente

BDD

Nombre del contacto

Email

Teléfono / móvil

Ciudad de implementación

Dirección de implementación

Cierre previsto

Categoría

Producto

Propuesta de Trabajo

Tipo

Plantilla de presupuesto

4. Dar clic en NOTAS INTERNAS

Colocar el cursor en el espacio en blanco y registrar toda la información recibida del cliente potencial, especificando su requerimiento. Es importante incluir todos los datos relevantes que contribuyan a una gestión comercial eficiente. **Las fotos o videos asociados se podrán agregar según lo indicado en el paso 7 de este instructivo.**

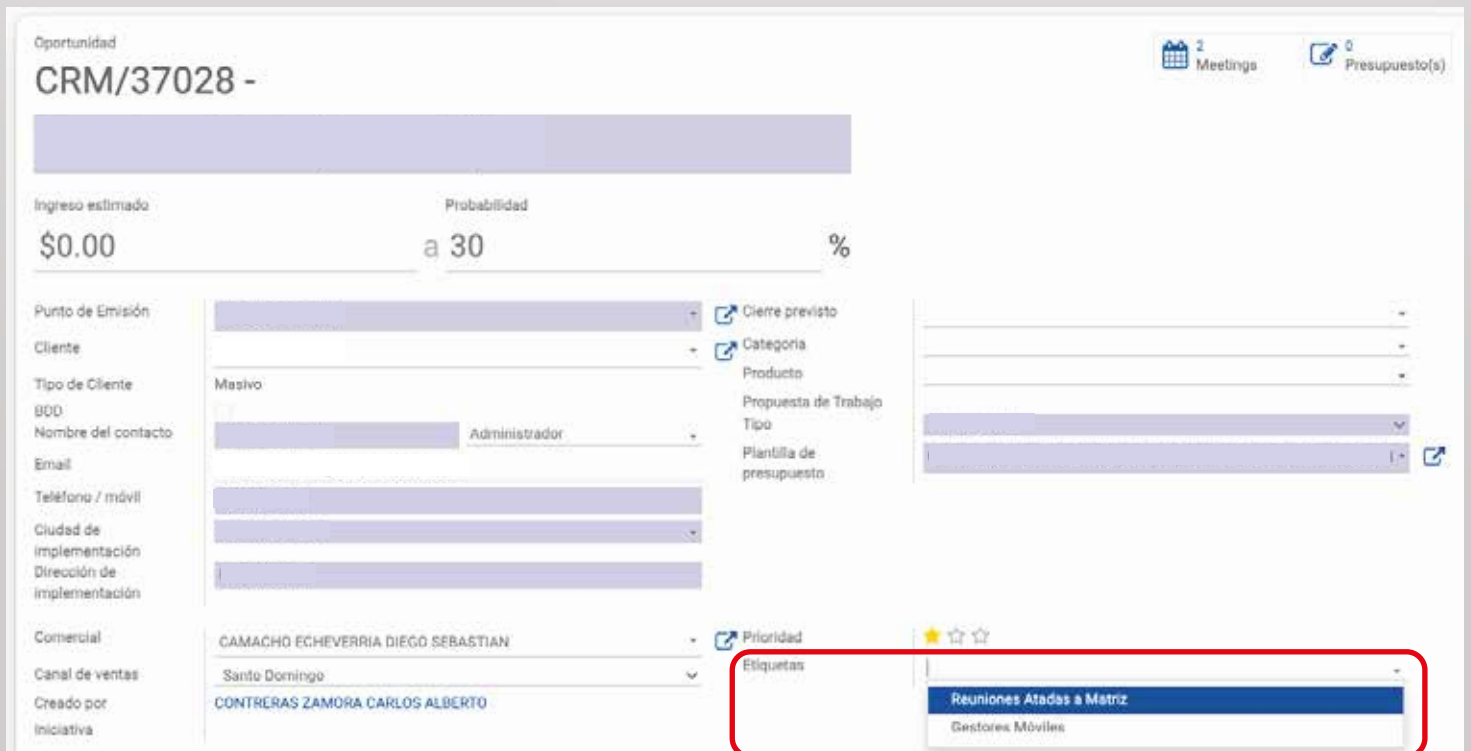


The screenshot shows a navigation bar with four tabs: 'Notas Internas' (highlighted with a red box), 'Cotizaciones', 'Compromisos de Trabajo', and 'Información de contacto'. Below the tabs is a large, empty white rectangular area for taking notes.

5. Etiquetas

Este paso es opcional, excepto cuando el cargo del funcionario que crea la oportunidad corresponde al de gestor móvil, o cuando el asesor genera una reunión vinculada a la matriz.

- En el caso de que la oportunidad sea creada por un Gestor Móvil, debe seleccionarse la etiqueta **"GESTOR MÓVIL"**.
- Si la oportunidad cumple con los requisitos para una reunión vinculada a la matriz, se debe seleccionar la etiqueta "Reuniones atadas a matriz" (para Asesores Comerciales).



The screenshot shows the 'Oportunidad' form in the CRM system. The form includes fields for 'Ingreso estimado' (\$0.00), 'Probabilidad' (a 30%), and various contact and company details. The 'Etiquetas' (Tags) field is highlighted with a red box and shows a dropdown menu with the following options: 'Reuniones Atadas a Matriz' and 'Gestores Móviles'.

6. Dar clic en GUARDAR

- Aquí puedes visualizar en la etapa que se encuentra el CRM ingresado

Oportunidades / CRM/37028 - Francisco Marin (Custodio)

GUARDAR DESCARTAR

1 / 127

GENERAR COTIZACIÓN DE SERVICIO MARCAR GANADO GENERAR PROPUESTA DE TRABAJO MARCAR PERDIDO

NUEVO CALIFICADO PROPUESTA EN SEGUIMIENTO GANADO DESCARTADO

Oportunidad
CRM/37028 -

Ingreso estimado \$0.00 Probabilidad a 30 %

Punto de Emisión Cliente Tipo de Cliente BDO Nombre del contacto Email Teléfono / móvil Ciudad de implementación Dirección de implementación Comercial Canal de ventas Creado por Iniciativa

Consumidor Final Masivo Administrador

Cierre previsto Categoría Producto Propuesta de Trabajo Tipo Plantilla de presupuesto

CAMACHO ECHEVERRIA DIEGO SEBASTIAN Santo Domingo CONTRERAS ZAMORA CARLOS ALBERTO

Prioridad Etiquetas

7. Fotos y videos

Registrar los archivos haciendo clic en **"PONER UNA NOTA"**, luego seleccionar el símbolo de adjuntos y subir las fotos o videos correspondientes.

Enviar mensaje **Poner una nota** Planificar actividad

Seguimiento

Escriba algo...

REGISTRAR