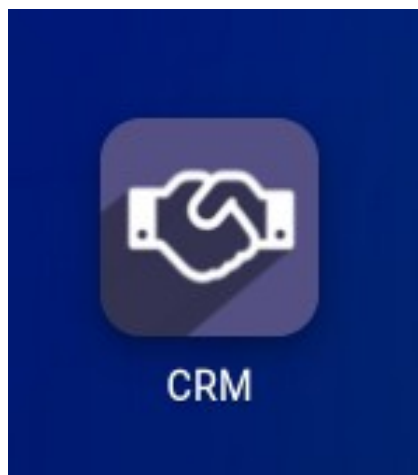






Uso del CRM y la Importancia de una Buena Gestión Comercial





¿Qué es un CRM?

Un CRM (Customer Relationship Management) es una herramienta que permite:

- Registrar clientes y prospectos
- Gestionar oportunidades de venta
- Hacer seguimiento comercial
- Centralizar información del cliente



El CRM es la memoria comercial de la empresa.



¿Por qué es importante usar correctamente el CRM?

Organización de clientes
Mejor seguimiento de ventas
Mejor servicio al cliente



Riesgos de no usar bien el CRM

- ❌ Clientes sin seguimiento
- ❌ Información perdida
- ❌ Mala experiencia del cliente
- ❌ Falta de control de ventas





Buenas prácticas en la gestión del CRM

Registrar todos los clientes

Registrar cada interacción

Actualizar el estado de la oportunidad

Programar tareas y seguimientos

Mantener información clara y completa

BUENAS PRÁCTICAS





Beneficios para el ASESOR

- ✓ Mejor organización
- ✓ Menos clientes olvidados
- ✓ Historial completo del cliente
- ✓ Mejor gestión del tiempo



El CRM no es control, es una herramienta para vender más.



Compromiso del equipo

1. Registrar todos los clientes
2. Actualizar cada oportunidad
3. Registrar interacciones
4. Programar seguimientos
4. Mantener información clara



