Donde pone mantenimiento, llamarlo CRM

Añadir clientes potenciales.

Que se puedan importar bases de datos de clientes en Excel o csv con los campos siguientes:

Nombre cliente

Persona/s de contacto

Teléfono/s

Mail/s

Cif

Dirección

Código postal

Procedencia del contacto

A los clientes que haya un campo que indique la procedencia del cliente

Que desde clientes potenciales, se puedan convertir en clientes, completando con el cif y la dirección ya si obligatoria y el código postal, y que indique la procedencia del contacto

Incluir el numero de cuenta en clientes donde les vamos a pasar los recibos si nos van a pagar con B2B o por SEPA

Posibles procedencias:

Cliente

Gerencia

Empleado

Lead campaña

Espontaneo

Web

Hacerlo de manera dinámica, que si hay otra posible procedencia, se pueda añadir.

Plan de comisiones a añadir ( en principio 5-10-15%)

GRABACIÓN DE PRESUPUESTOS

PRIMERO QUE HAYA QUE DAR DE ALTA AL CLIENTE POTENCIAL

LUEGO HACERLE CLIENTE

Y QUE CASE ESE CLIENTE CON EL PRESUPUESTO, DE TAL FORMA QUE PODAMOS VER LA EFICACIA COMERCIAL.

PRESUPUESTO DADO A UN CLIENTE POTENCIAL, SI A los 30 dias naturales NO SE HA MATERIALIZADO, QUE SE DE POR NO ACEPTADO DE MANERA AUTOMÁTICA.

AL MISMO TIEMPO, QUE SE PUDIERA GENERAR EL CONTRATO DE MANERA AUTOMÁTICA. METIENDO LOS DATOS DEL CONTRATO TIPO SEGÚN SERVICIO, PERO QUE PERMITIERA EDITARLO. DONDE SOLO HUBIERA QUE PONER LOS DATOS DEL CLIENTE, EL PRECIO PACTADO, EL TIPO DE SERVICIO QUE CONTRATA EL CLIENTE, Y LA FECHA, Y QUE EL RESTO VINIERA DE MANERA AUTOMÁTICA.

Cuando generamos un contrato con una línea de negocio y esos servicios se modifican, no podrán modificar los servicios de los contratos anteriores

A FUTURO, IGUAL CON EL SEPA O EL B2B SI ES LA FORMA ESCOGIDA POR EL CLIENTE Y LA LOPD.

Que por defecto, los listados sean de 50

GESOC: GESTION DE OPERACIONES DE CIRCULANTE.

SOLO ACTIVADO PARA CLIENTES.

ALERTAS SEGÚN FECHA DE VENCIMIENTO. UNA A LOS 4 MESES ANTES DEL VENCIMIENTO, Y OTRA AL MES ANTES DEL VENCIMIENTO.



INDICARTE EL TIPO DE PRODUCTOS : ( LOS CAMPOS A AÑADIR, LOS DE ARRIBA DEL CUADRO, EXCEPTO IMPORTE PENDIENTE, CUOTA, FECHA DE PAGO)

POLIZA DE CREDITO

CONFIRMING

FACTORING

LINEA DESCUENTO

DESCUENTO CIRCUNSTANCIAL

ANTICIPO DE RECIBOS

GESOPE:

IGUALMENTE SOLO PARA CLIENTES. Y SOLO OPERACIONES NO DE CIRCULANTE.

PRESTAMOS

LEASING

RENTING

AVALES

CAMPOS A INCLUIR:

ENTIDAD, EL BANCO EN EL QUE LO TIENE

FECHA DE CONCESION

FECHA DE VENCIMIENTO

CAPITAL INICIAL

CAPITAL PENDIENTE A LA FECHA

TIPO DE INTERES

CUOTA

POOL BANCARIO DE CLIENTES:

Listado de todas las operaciones del cliente, tanto de gesoc, como de gesope.

LA SUMA DE LOS DOS CLIENTES. QUE SE GENERE DE MANERA AUTOMÁTICA

Pool de estructura: de momento solo para Edventure

Aquí indicar los distintos costes que son recurrentes de manera anual o semestral, y que son de un importe elevado, y que queremos que se nos alerte con dos meses de antelación para poder buscar alternativas

Empleados mirar lo de la duración, que alerte a edu de modificar la duración nuevamente a otros 24 meses

Formación a la plantilla el dia 7 a las 12:00