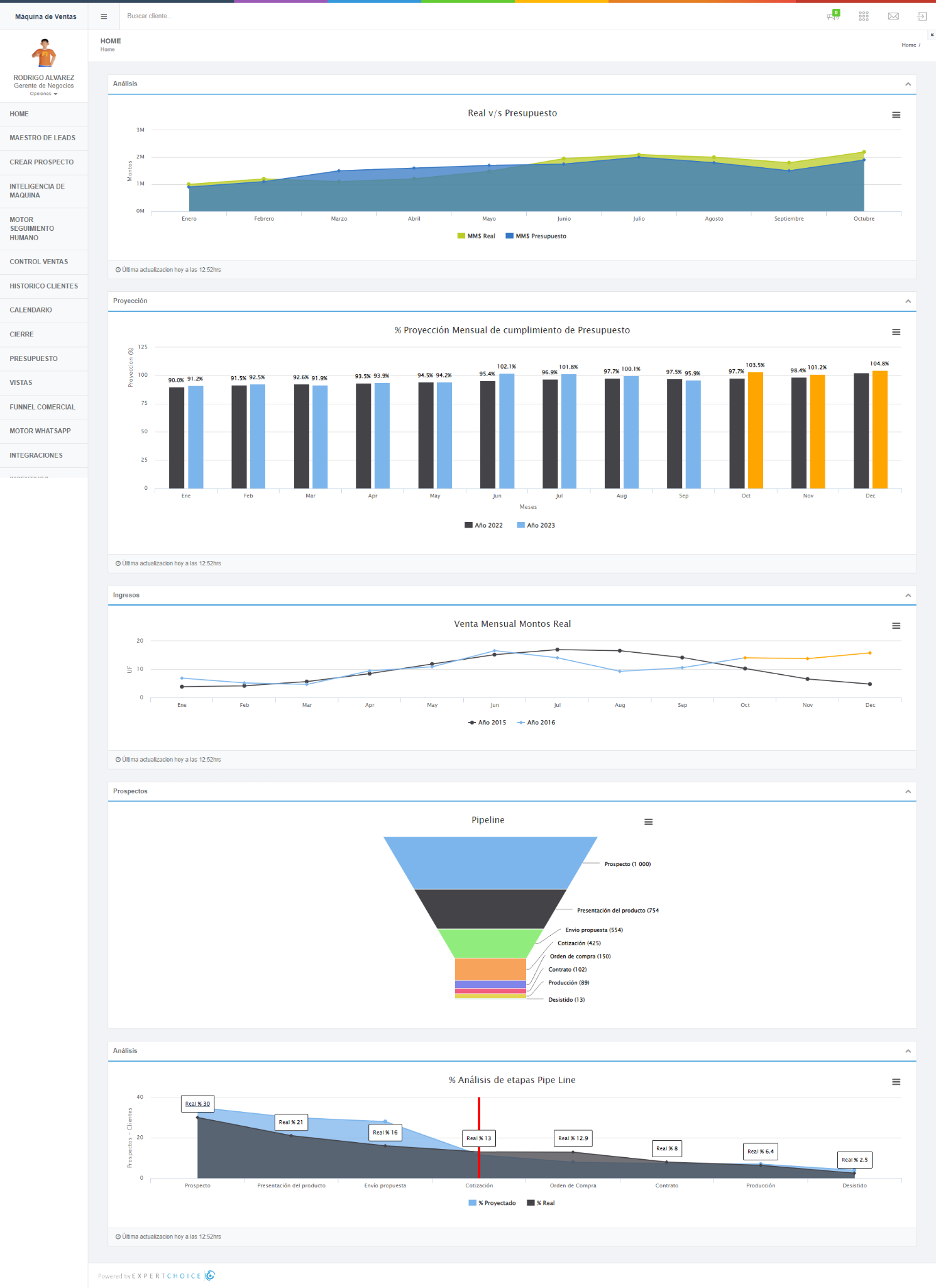
**MANUAL DE USO DE CRM**

**OrangeFI**

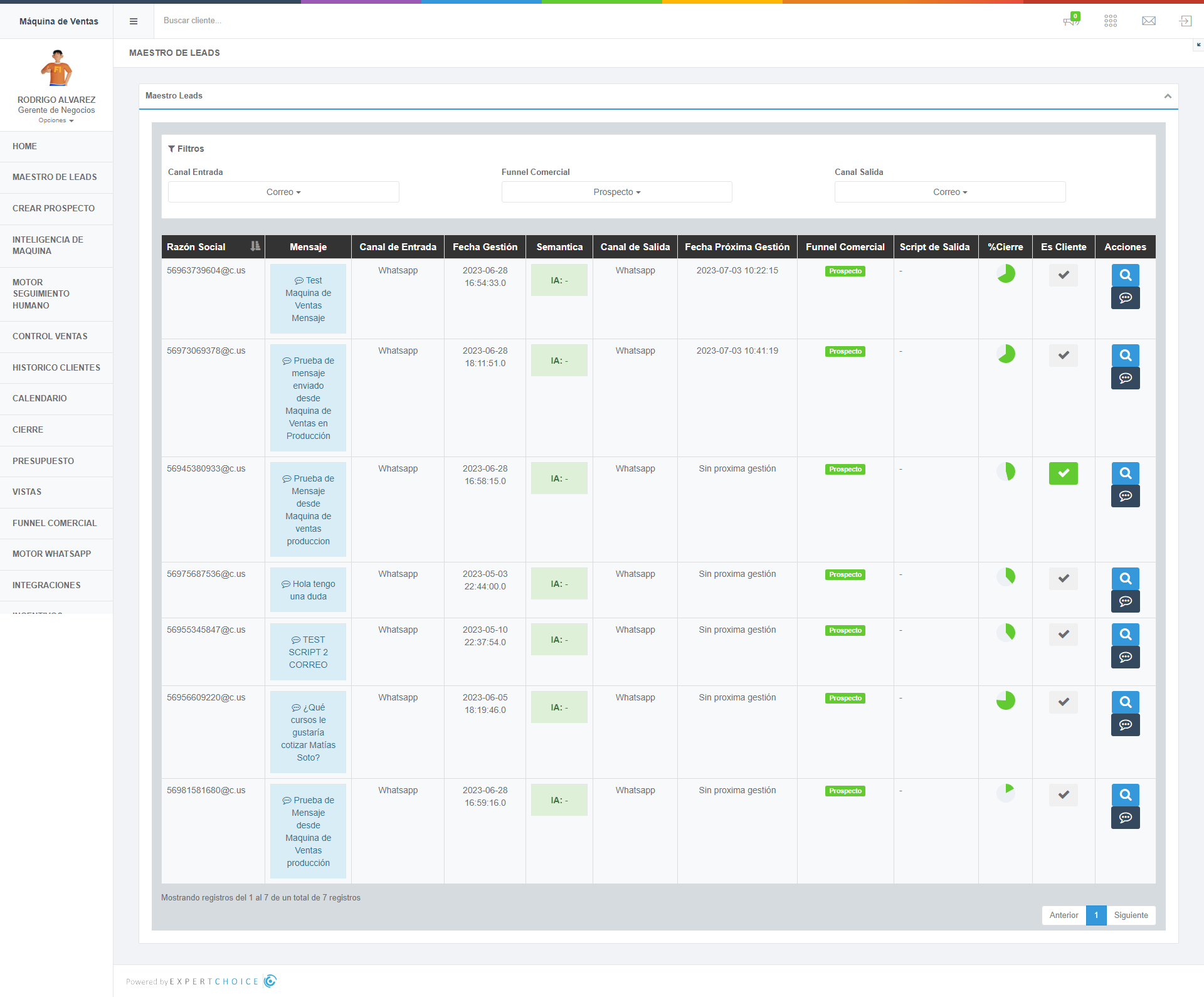
## **Home**

Home con gráficos de presupuesto, proyección mensual, ventas mensuales, funnel comercial y análisis de etapas.

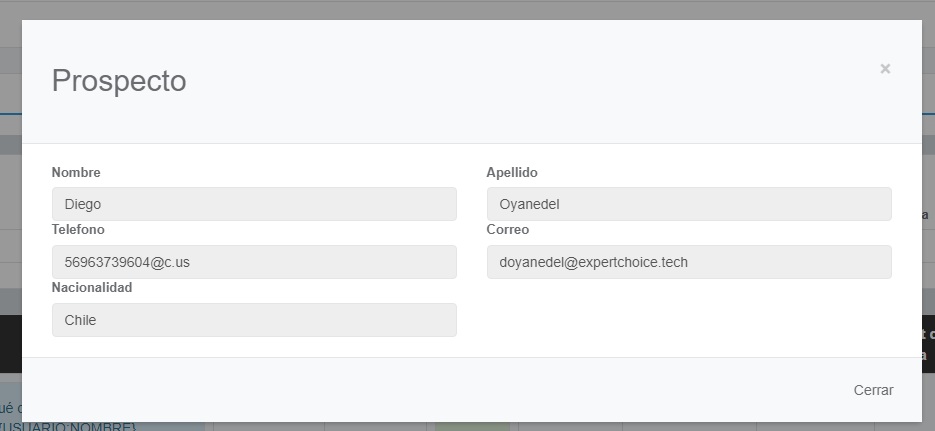


**Maestro de leads**

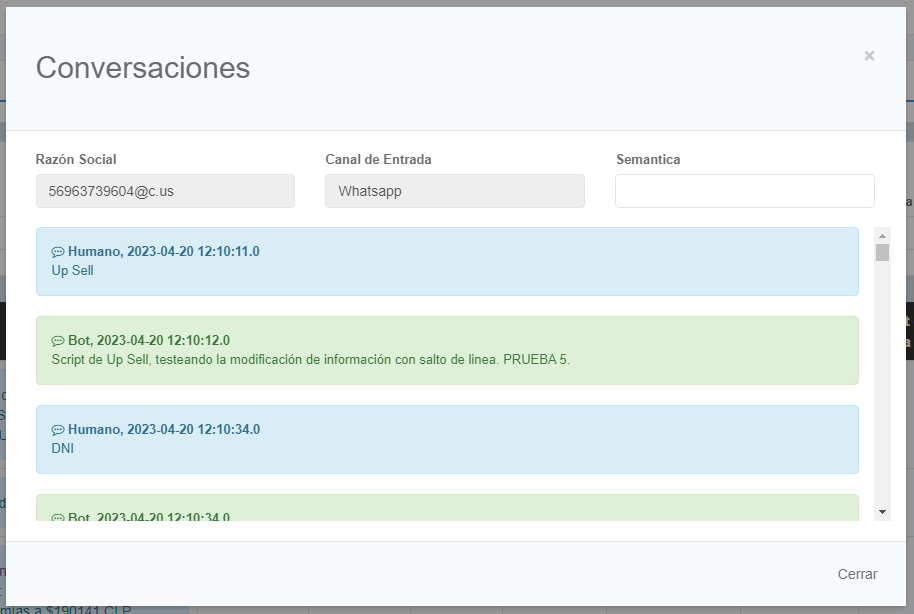
Listado de leads con último mensaje, canal de entrada, fecha de gestión, semántica IA, canal de salida, fecha de próxima gestión, funnel comercial, script de Salida, % de cierre, acciones de “Ver y editar Leads” y “Historial de chat”.



Ver prospecto



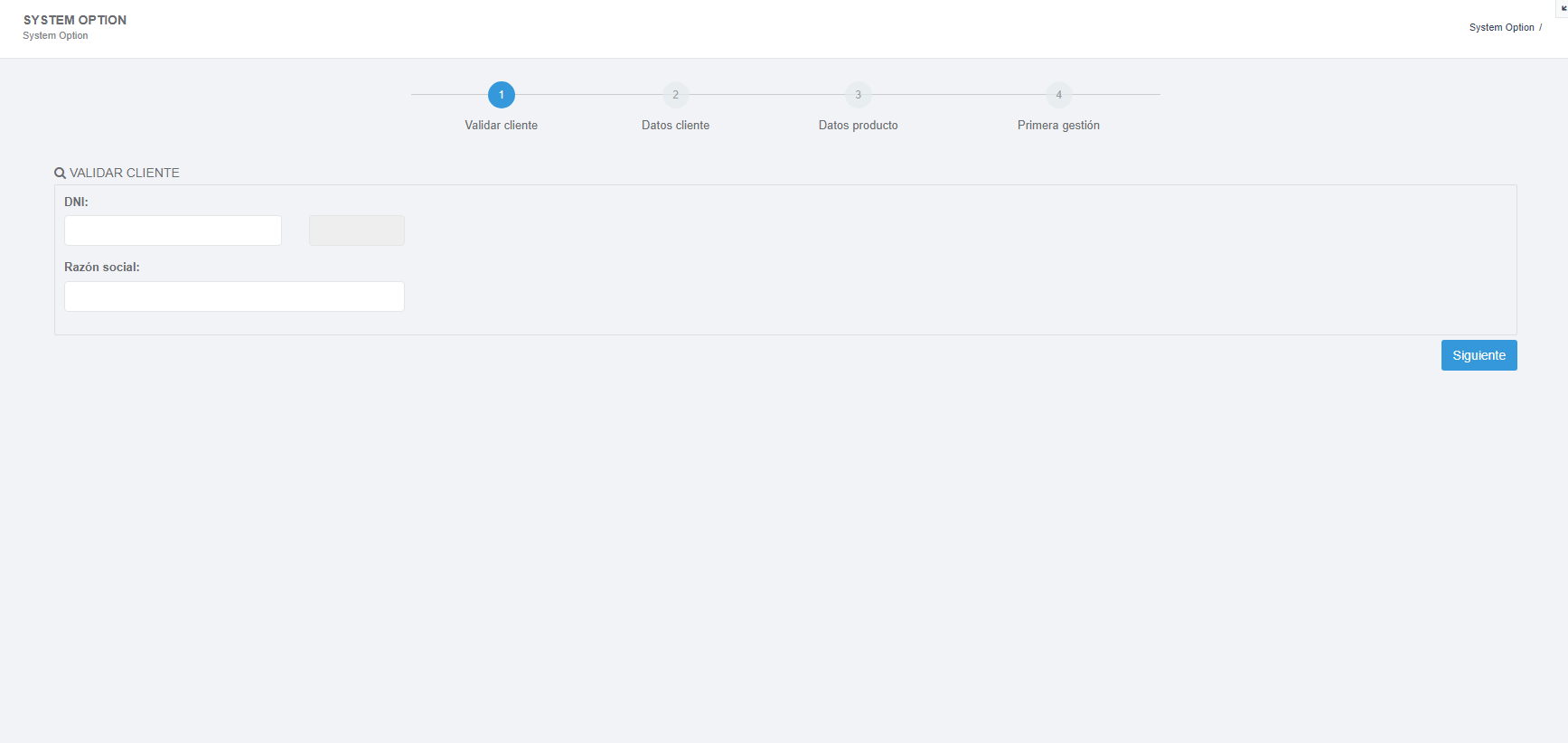
Historial de chat



**Crear prospecto**

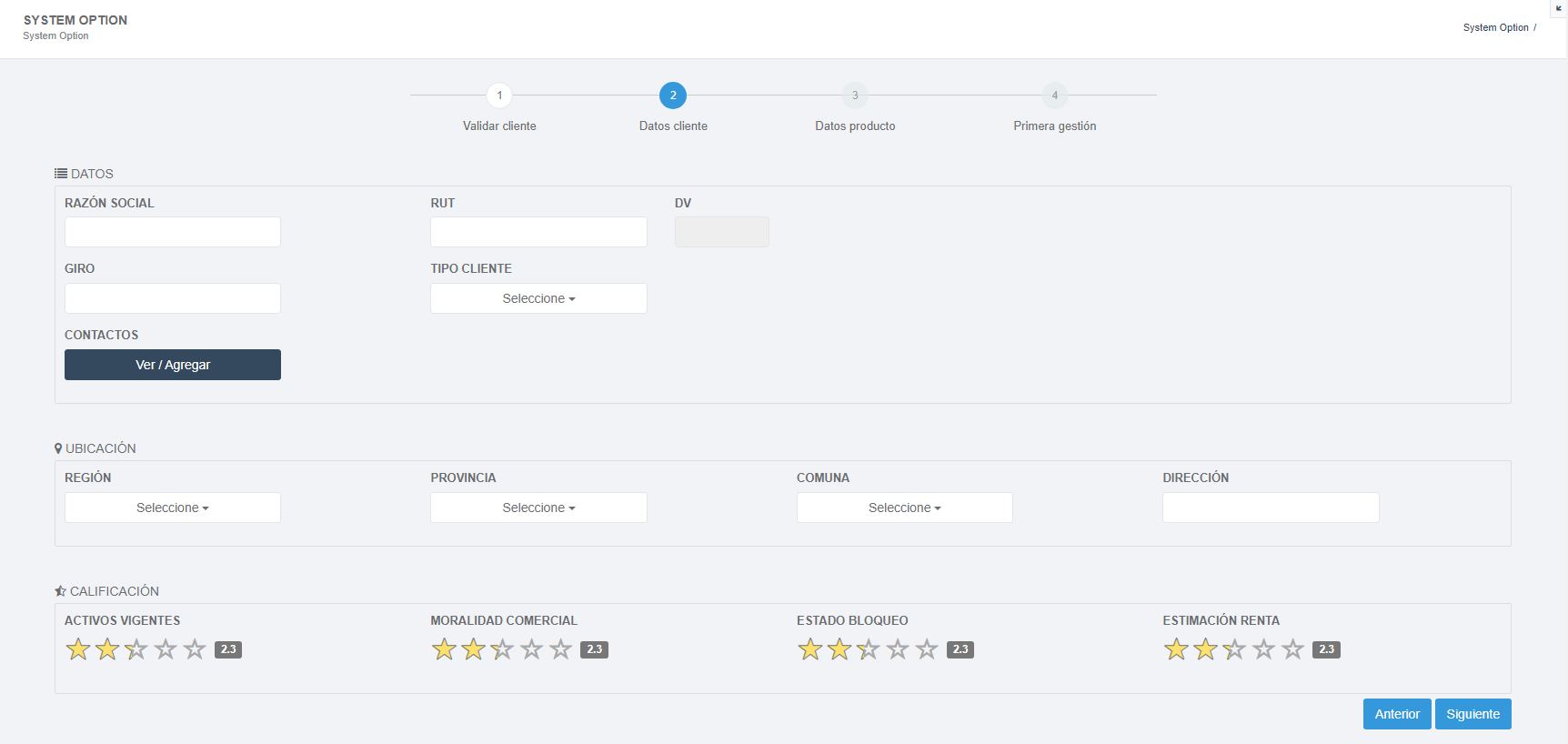
Paso 1: Validar cliente

Comprueba mediante DNI y razón social si el prospecto existe



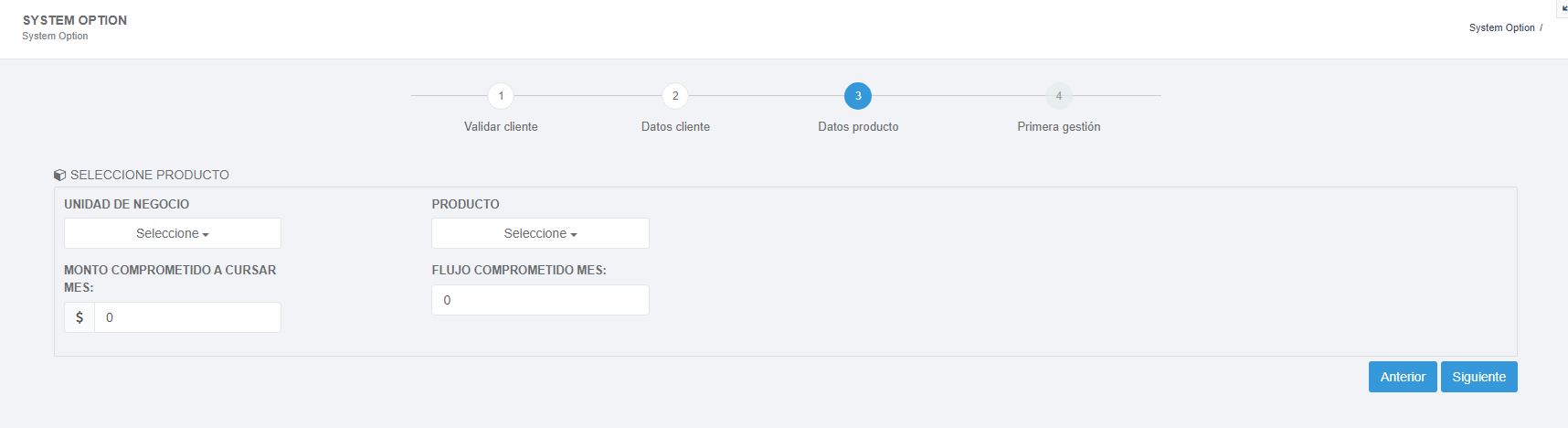
Paso 2: Datos cliente

Tras validar que el prospecto no existe, se ingresa los datos básicos para la creación del prospecto



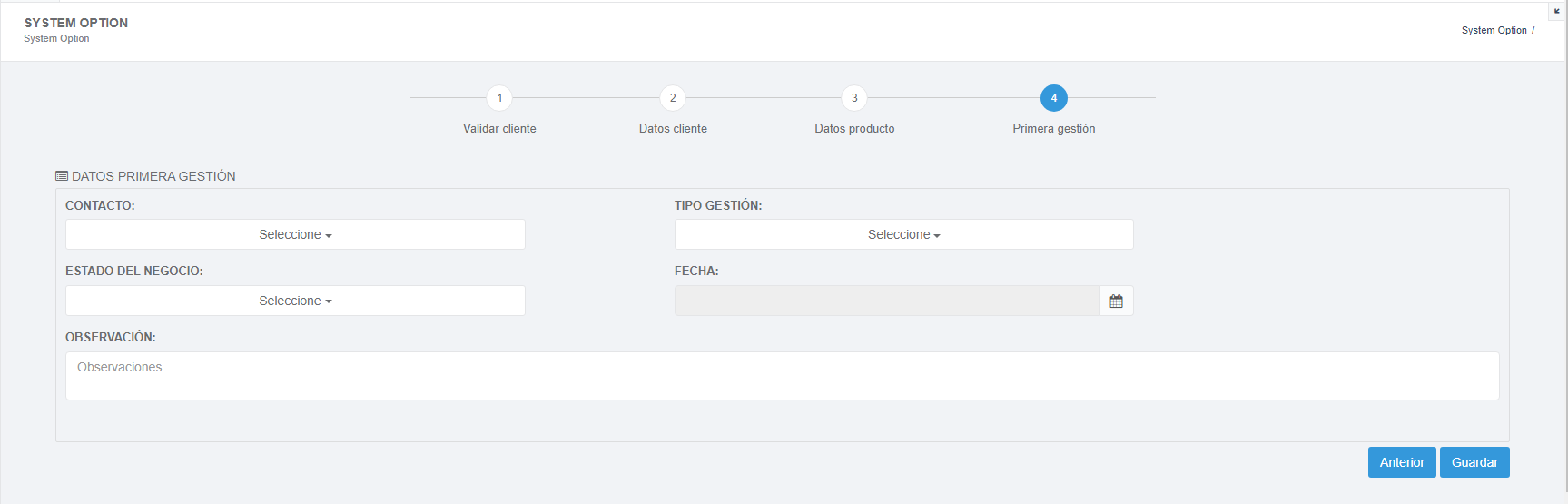
Paso 3: Datos producto

Se ingresa los datos del producto del prospecto



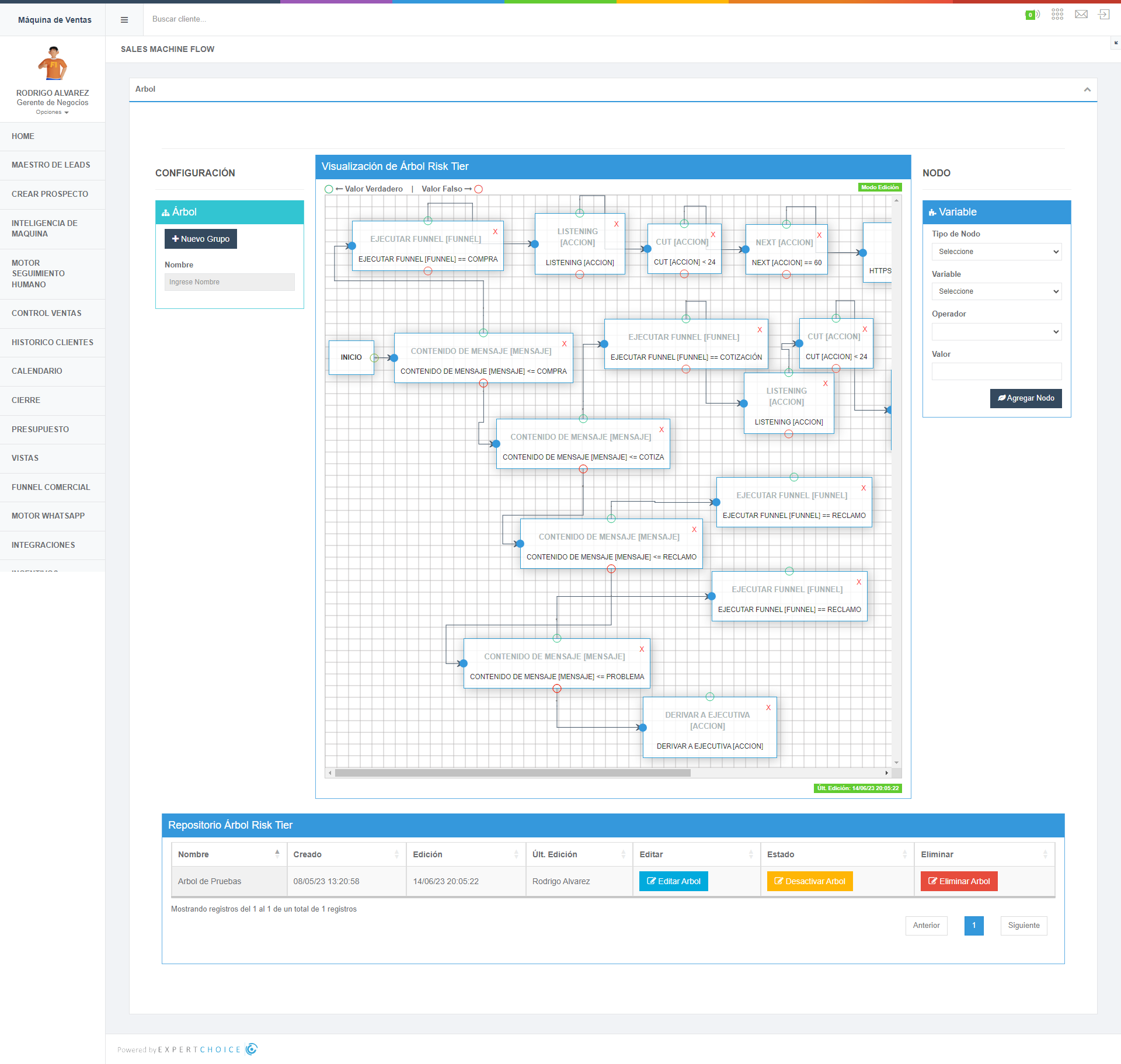
Paso 4: Primera gestión

Se ingresa la información de la primera gestión del prospecto



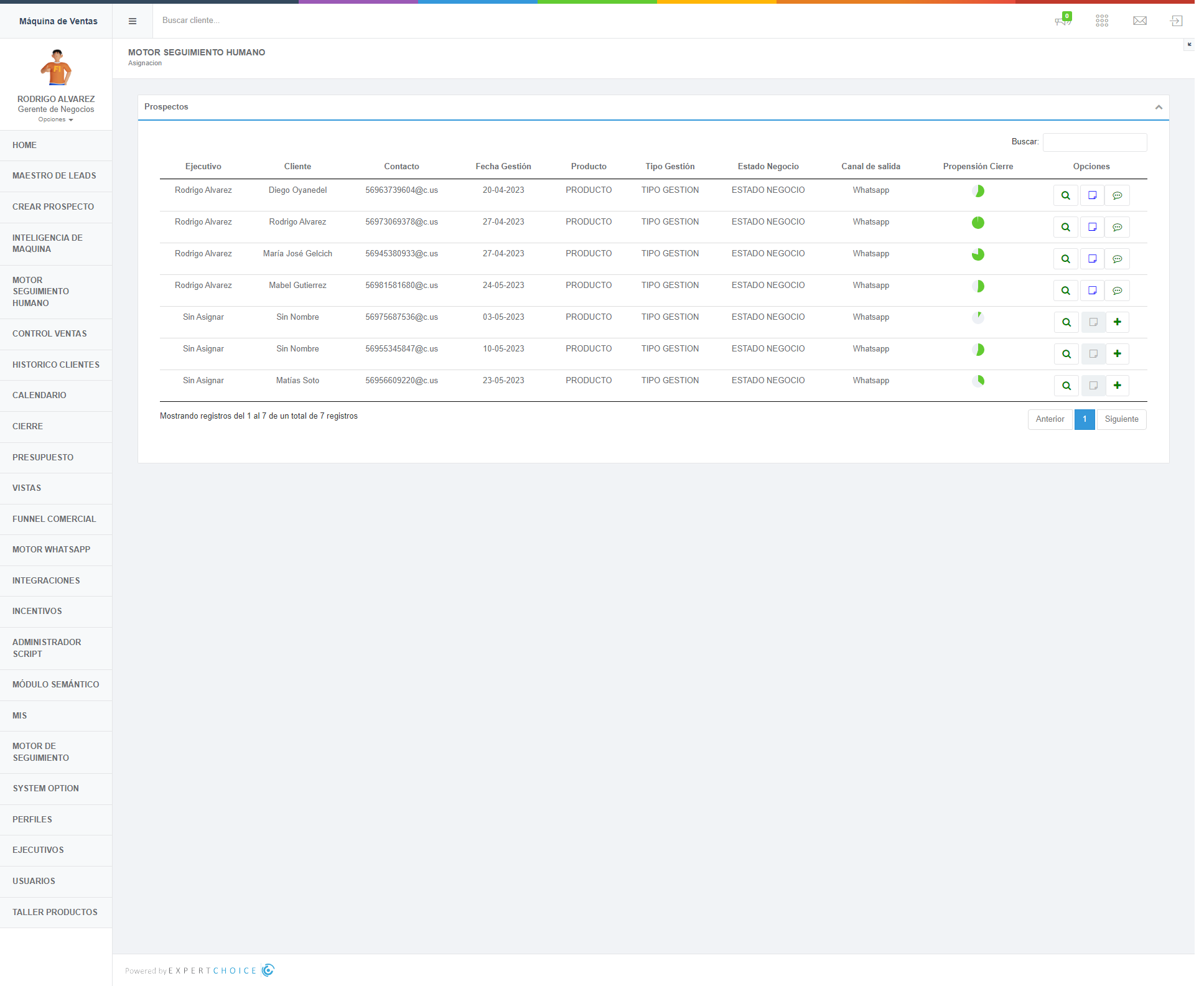
**Inteligencia de máquina**

Vista de administración (creación, edición, desactivación/activación y eliminación) de los árboles de inteligencia de máquina.

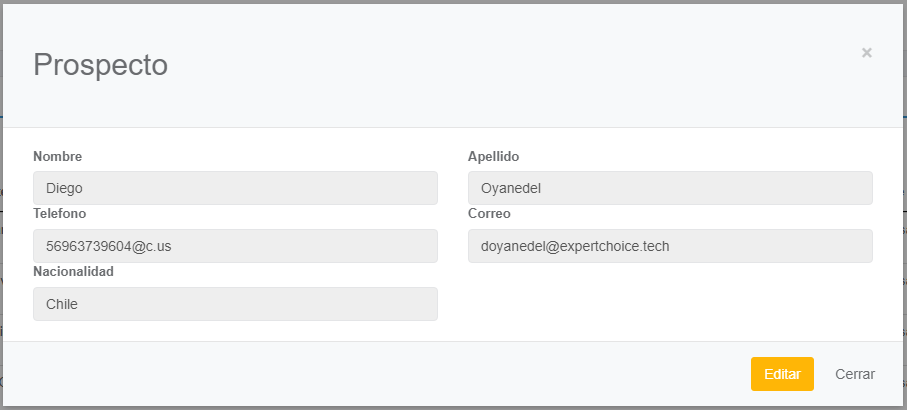


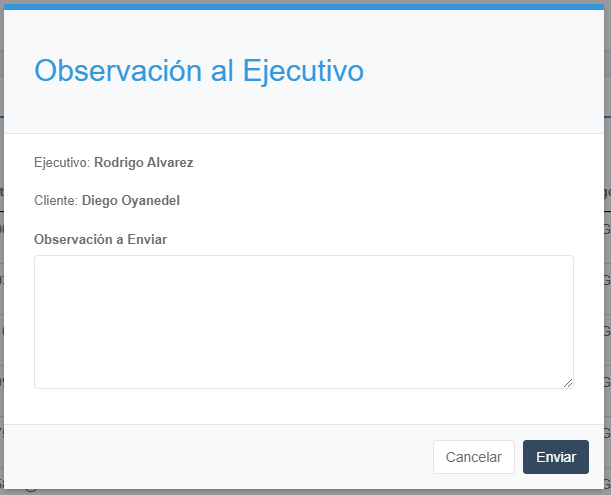
**Motor de seguimiento humano**

Listado de leads activos, prospección de cierre, previsualización de lead, observación al ejecutivo e historial de chat con opción de enviar mensaje directo al lead.

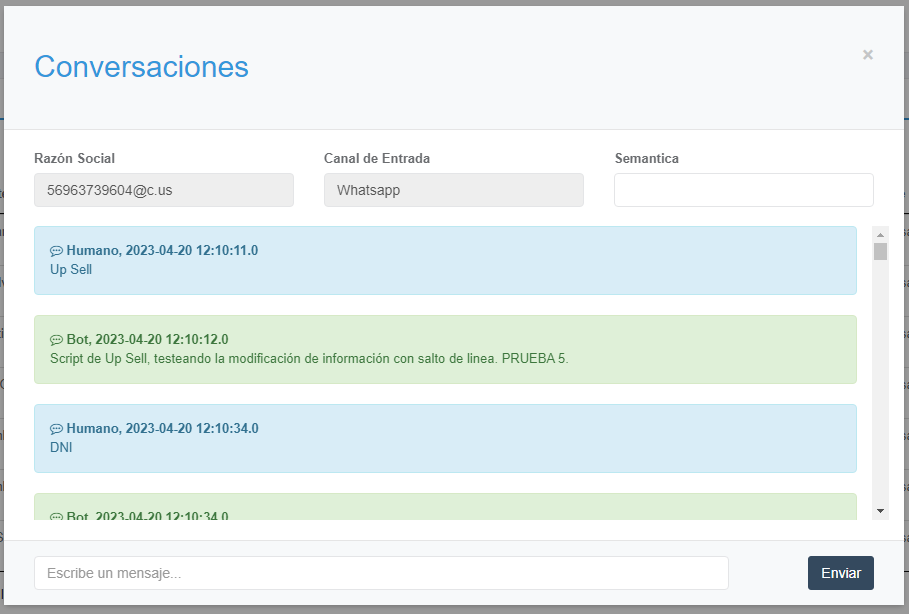


Detalle prospecto



Observación ejecutivo

Historial de chat y enviar mensajes al prospecto



**Control de ventas**

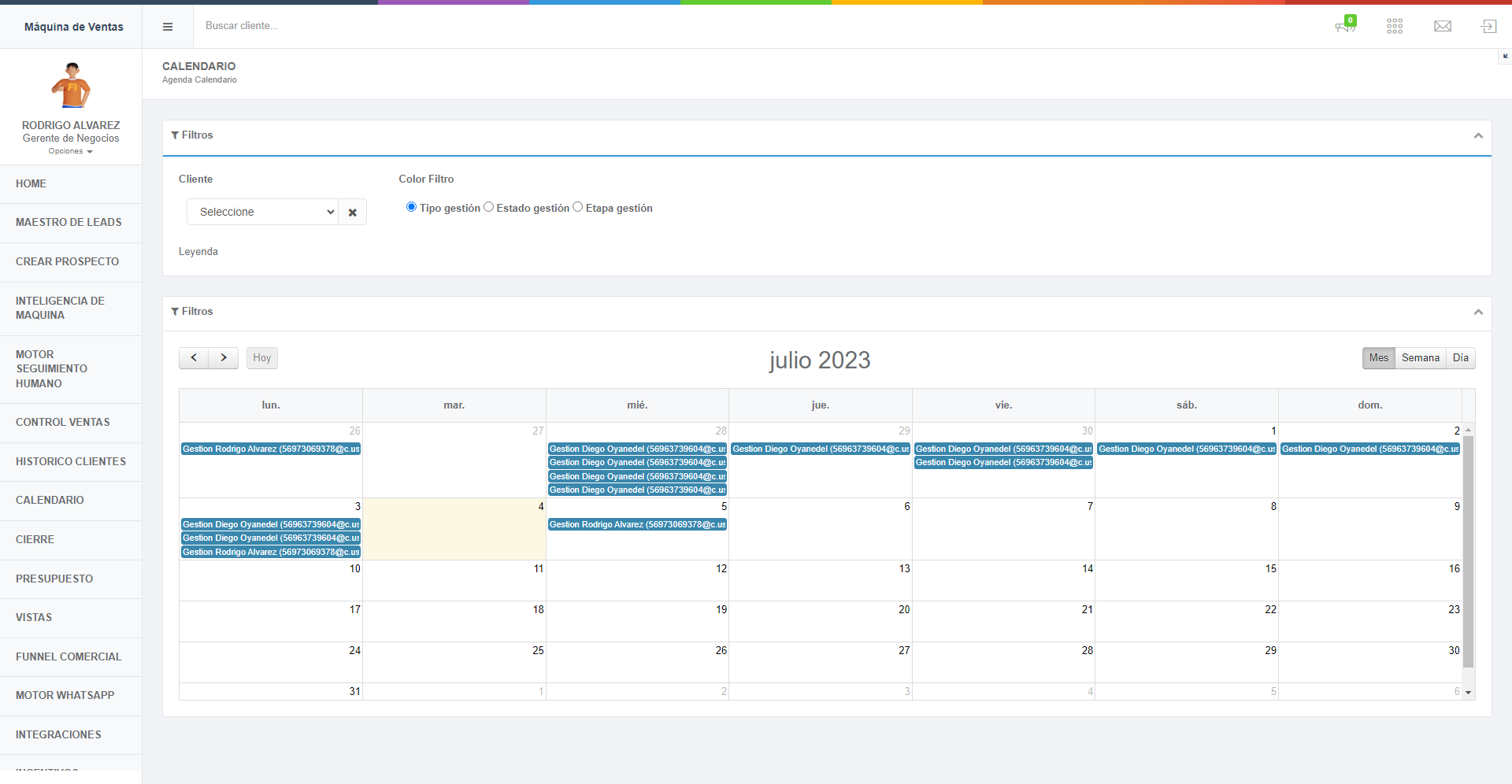
Creación de reporte de ventas (WIP)

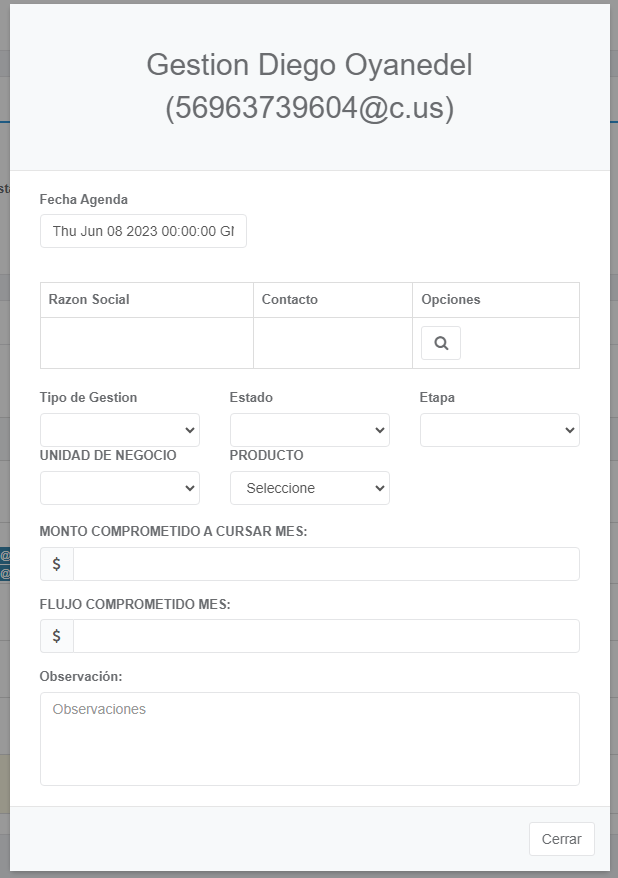
**Histórico clientes**

Debe mostrar listado de clientes y permitir acceder a las acciones realizada e información ingresada (WIP)

**Calendario**

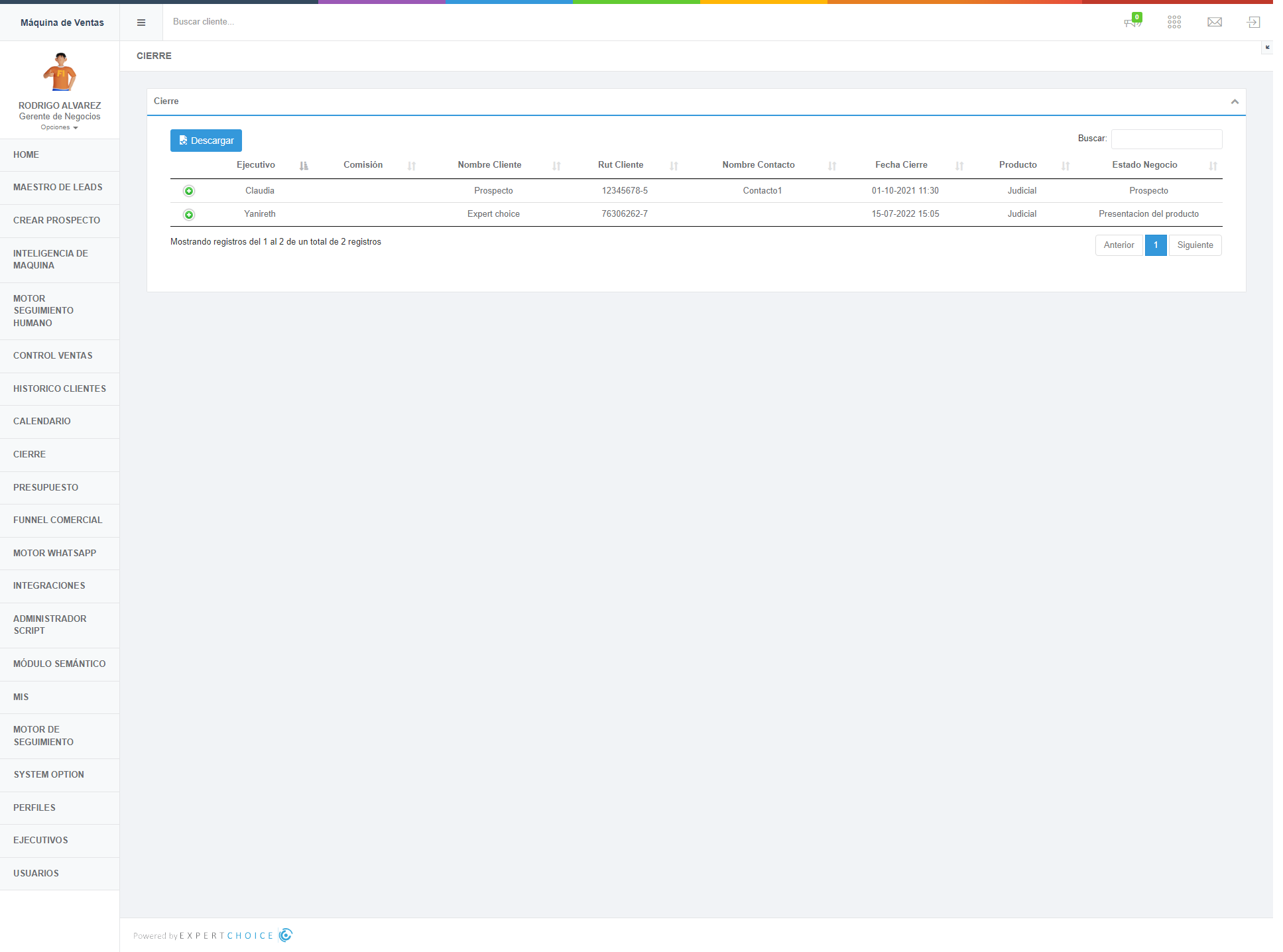
Calendario con las próximas gestiones de los prospectos.

****



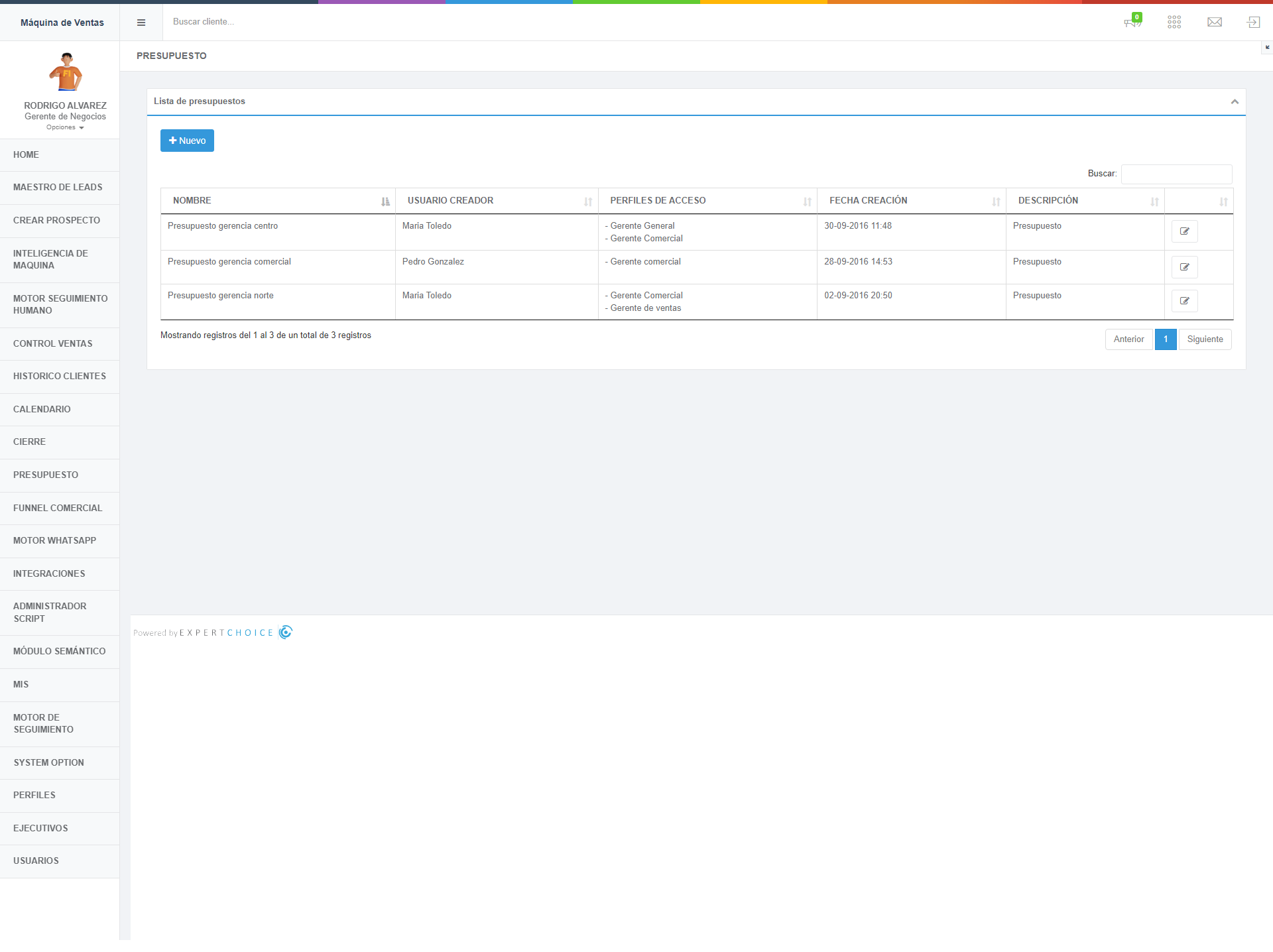
**Cierre**

Listado de clientes que están catalogados como cierre en Tubo de Negocio

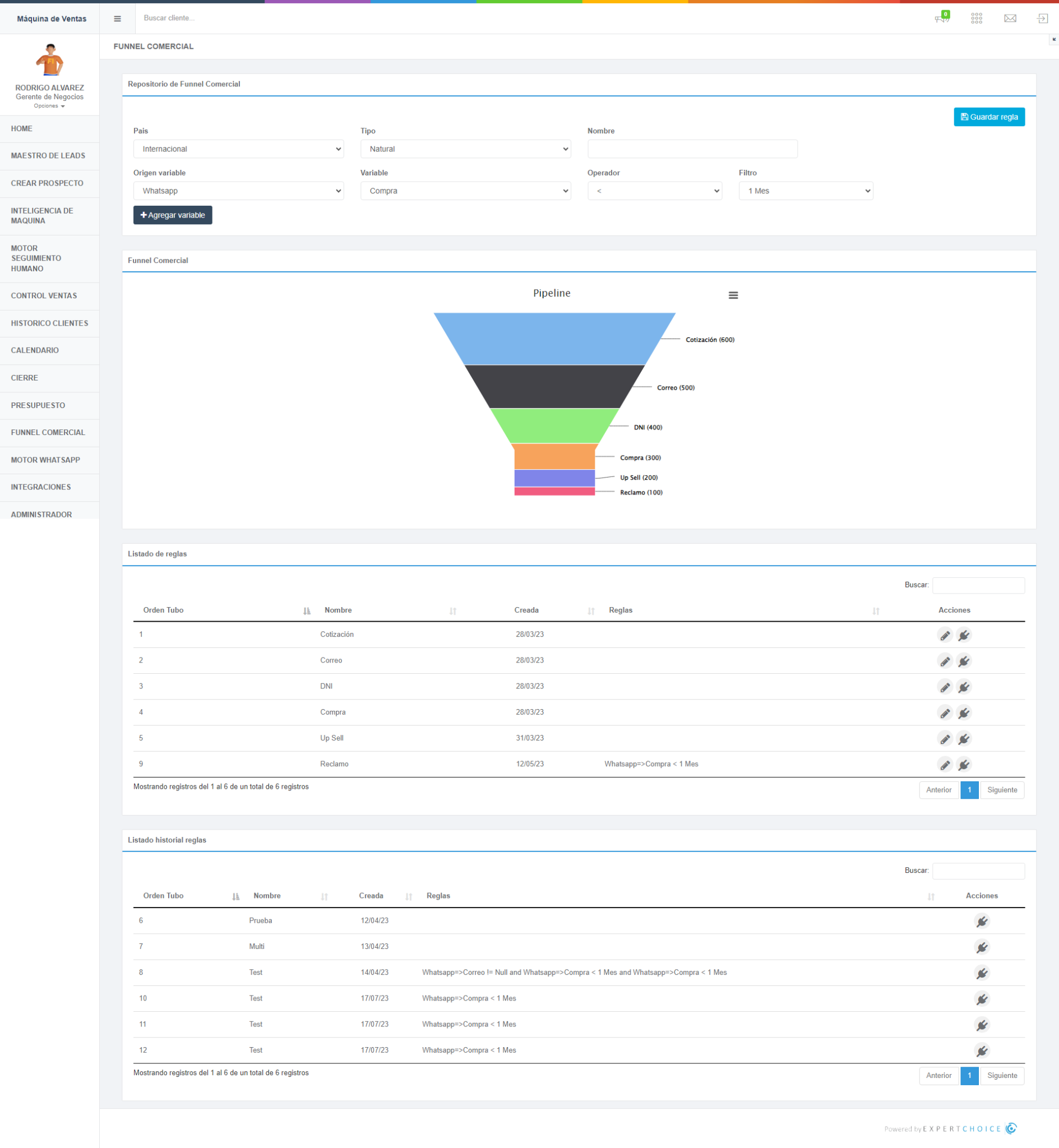


**Presupuesto**

Permite el ingreso de nuevos presupuestos y visualiza el listado de los presupuestos cargados

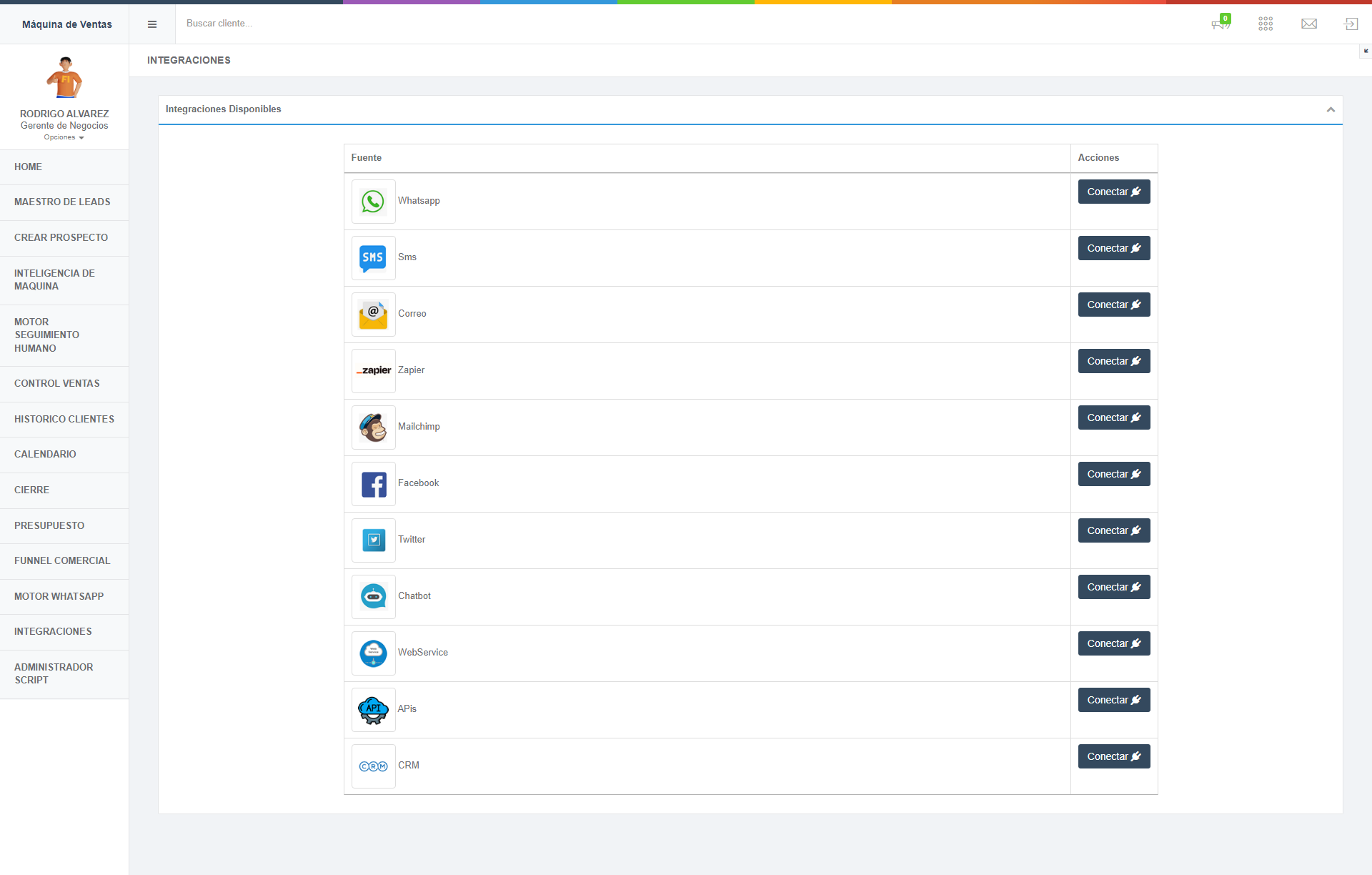


**Funnel Comercial**

****

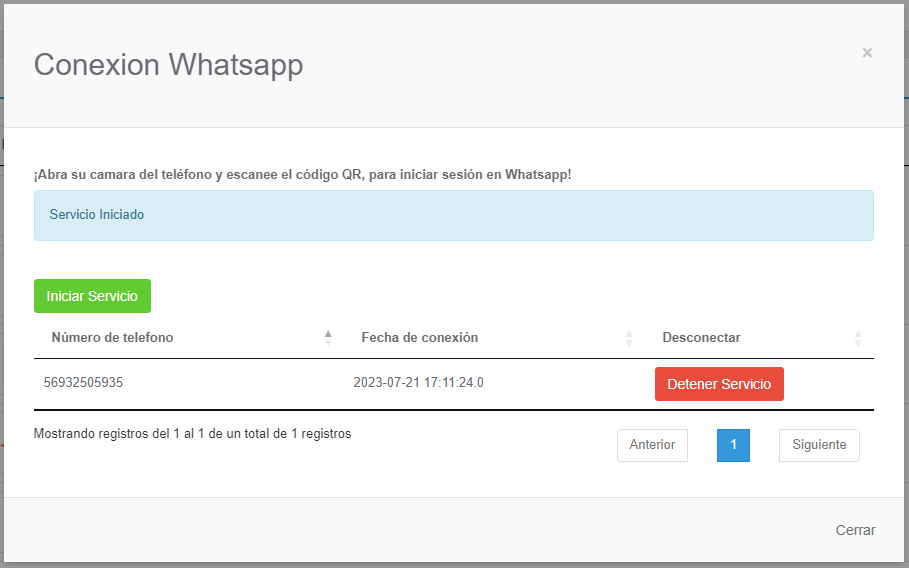
**Integraciones**

Vista para administrar las distintas integraciones a sistemas externos.



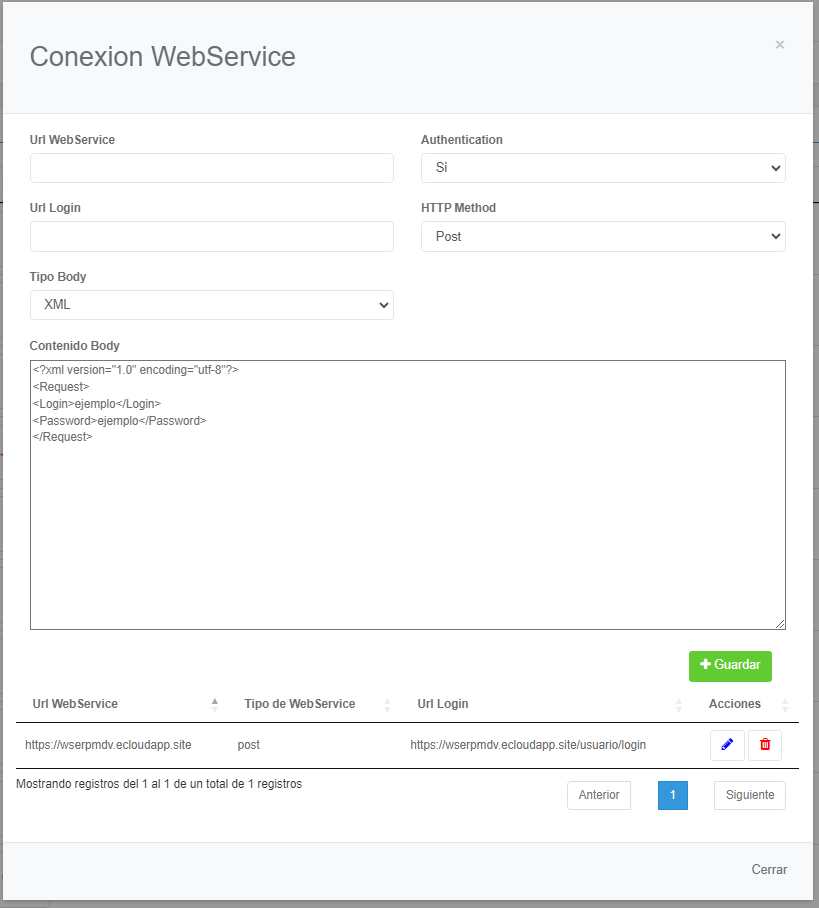
Integración Whatsapp

Para la integración de Whatsapp en Máquina de Ventas se debe generar el QR desde “Iniciar Servicio” y escanearlo desde la opción “Dispositivos vinculados” en la aplicación Whatsapp.



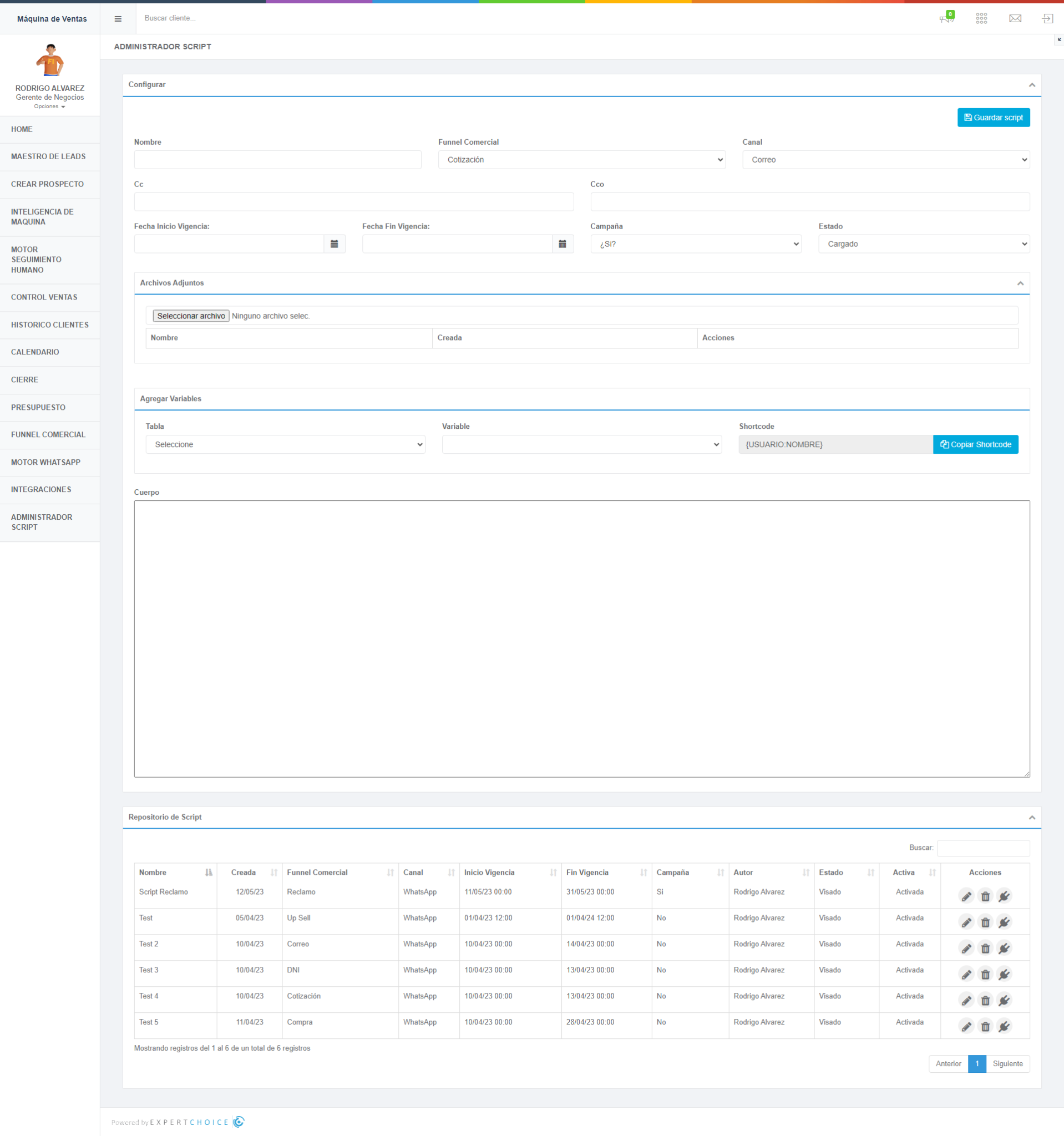
Integración WebService

Para la integración de WebServices se debe indicar si el WebService requiere una autenticación y el método de HTTP utilizado para la consulta.



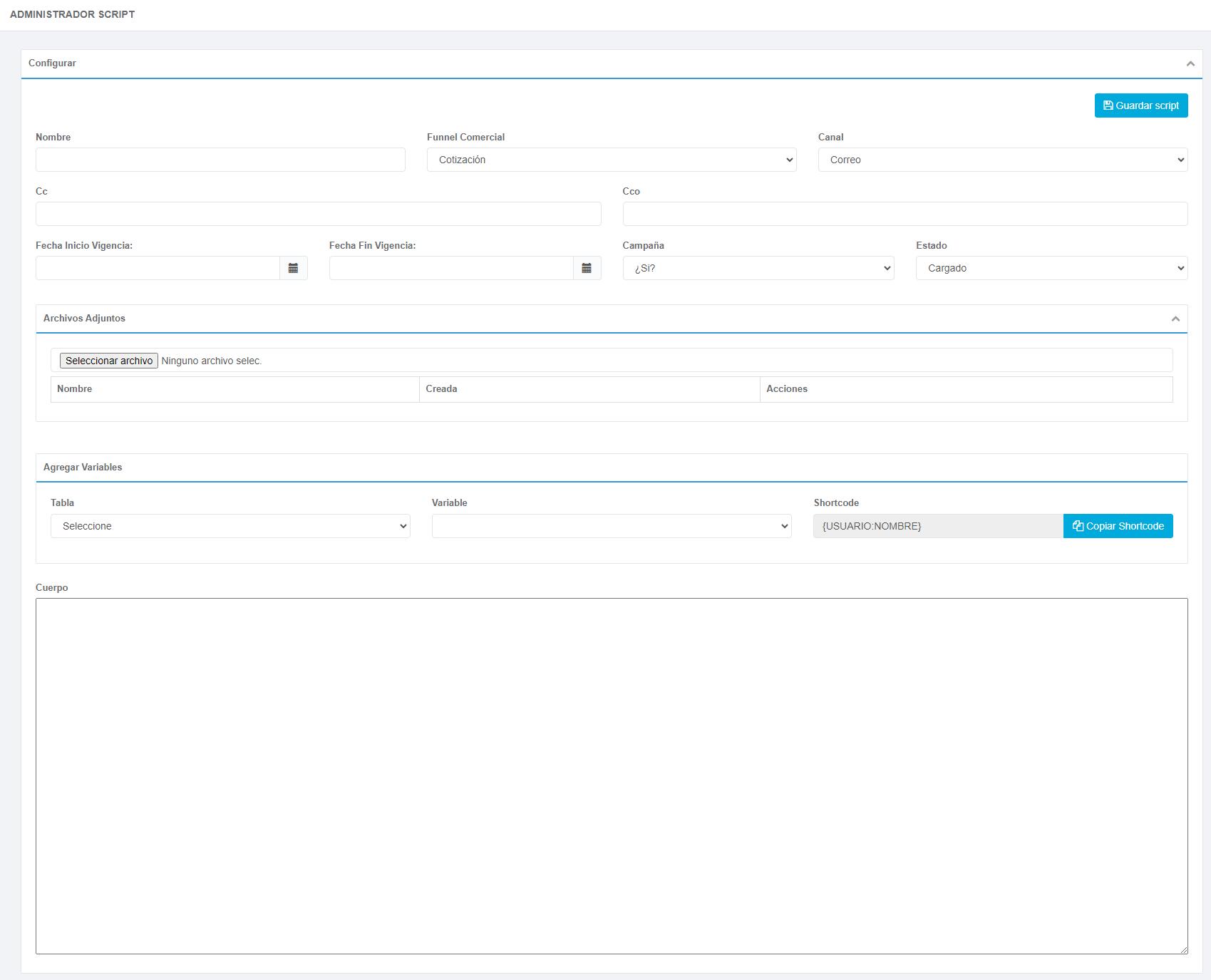
**Administrador de script**

Vista para crear y administrar (edición, activar/desactivar script y eliminación) de los scripts de los Funnels.



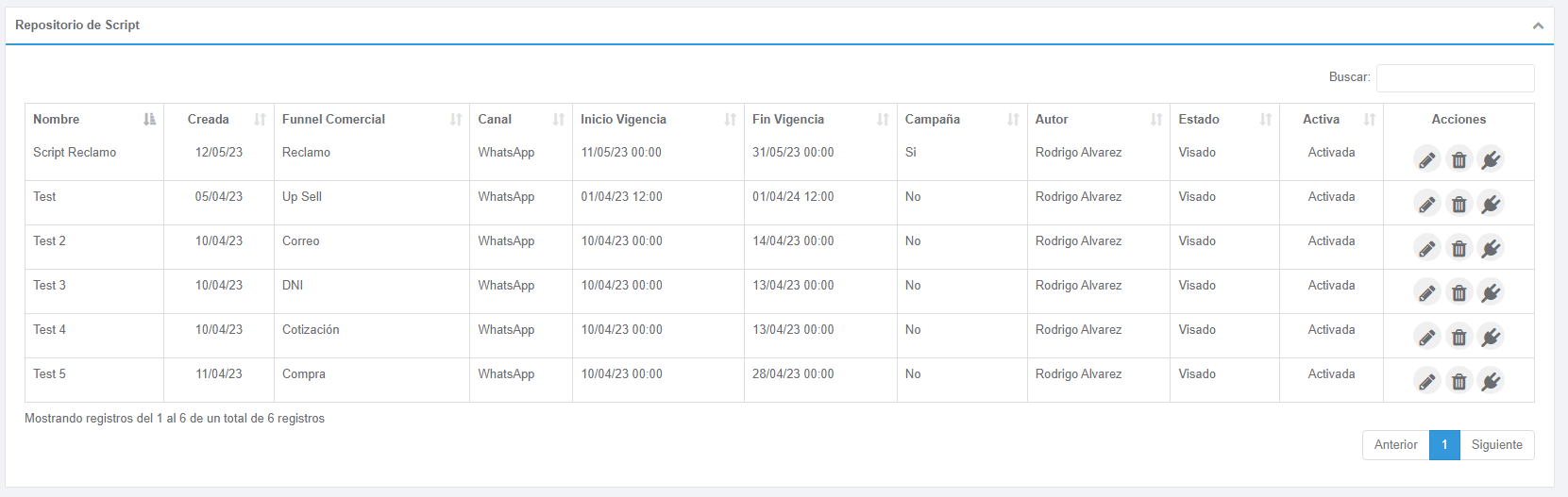
Creación de script

Durante la creación de scripts se debe ingresar un nombre para identificar fácilmente el script, indicar a que Funnel comercial pertenece el script, en qué canal se ejecutará, Cc y Cco, fechas de vigencia, archivos adjuntos y el cuerpo del script. En este último se pueden agregar variables que se extraerán desde la base de datos.



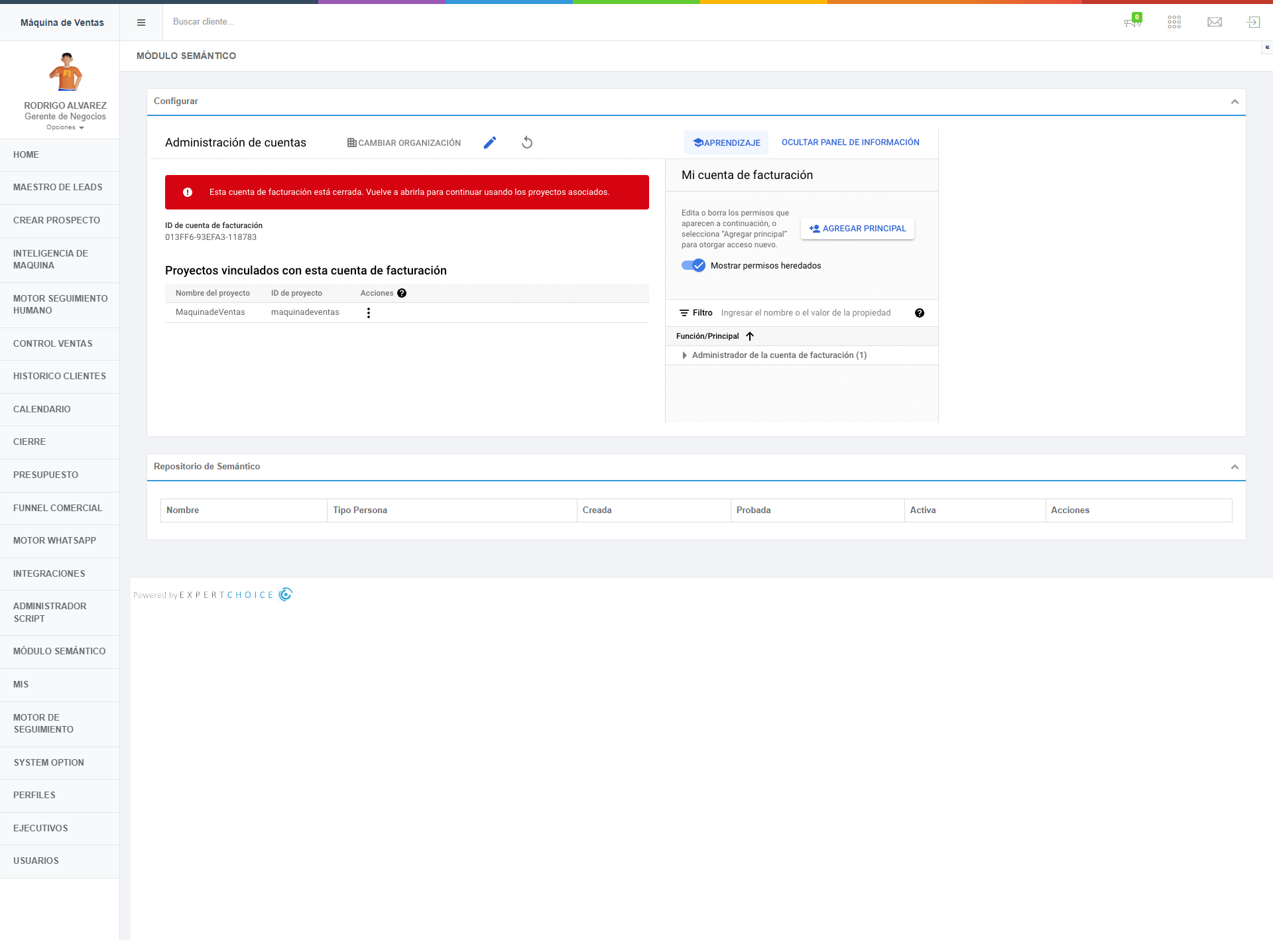
Listado de Scripts

Edición, eliminación y activación/desactivación de los scripts



**Módulo semántico**

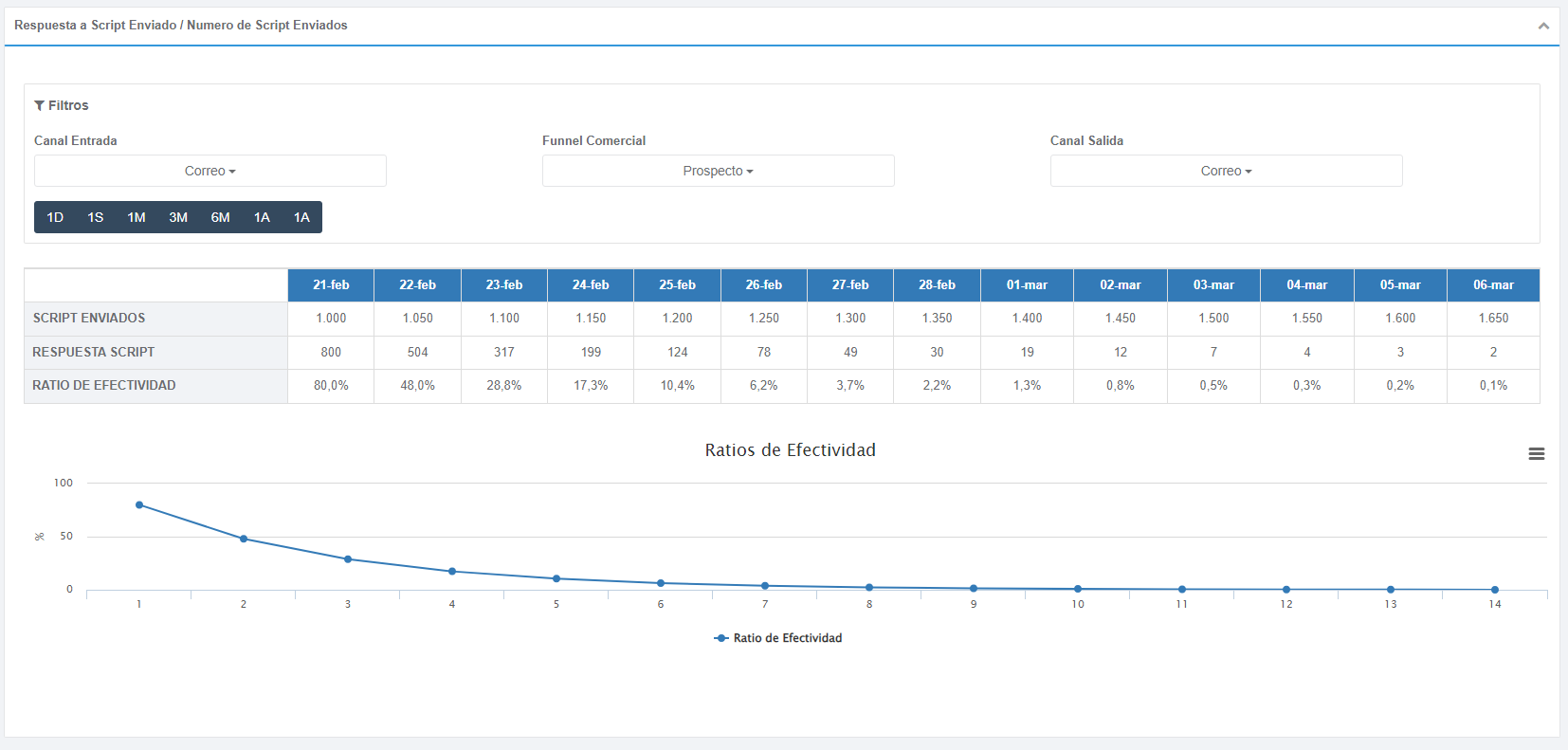
Activación de IA a aplicar en los scripts de las etapas del funnel

****

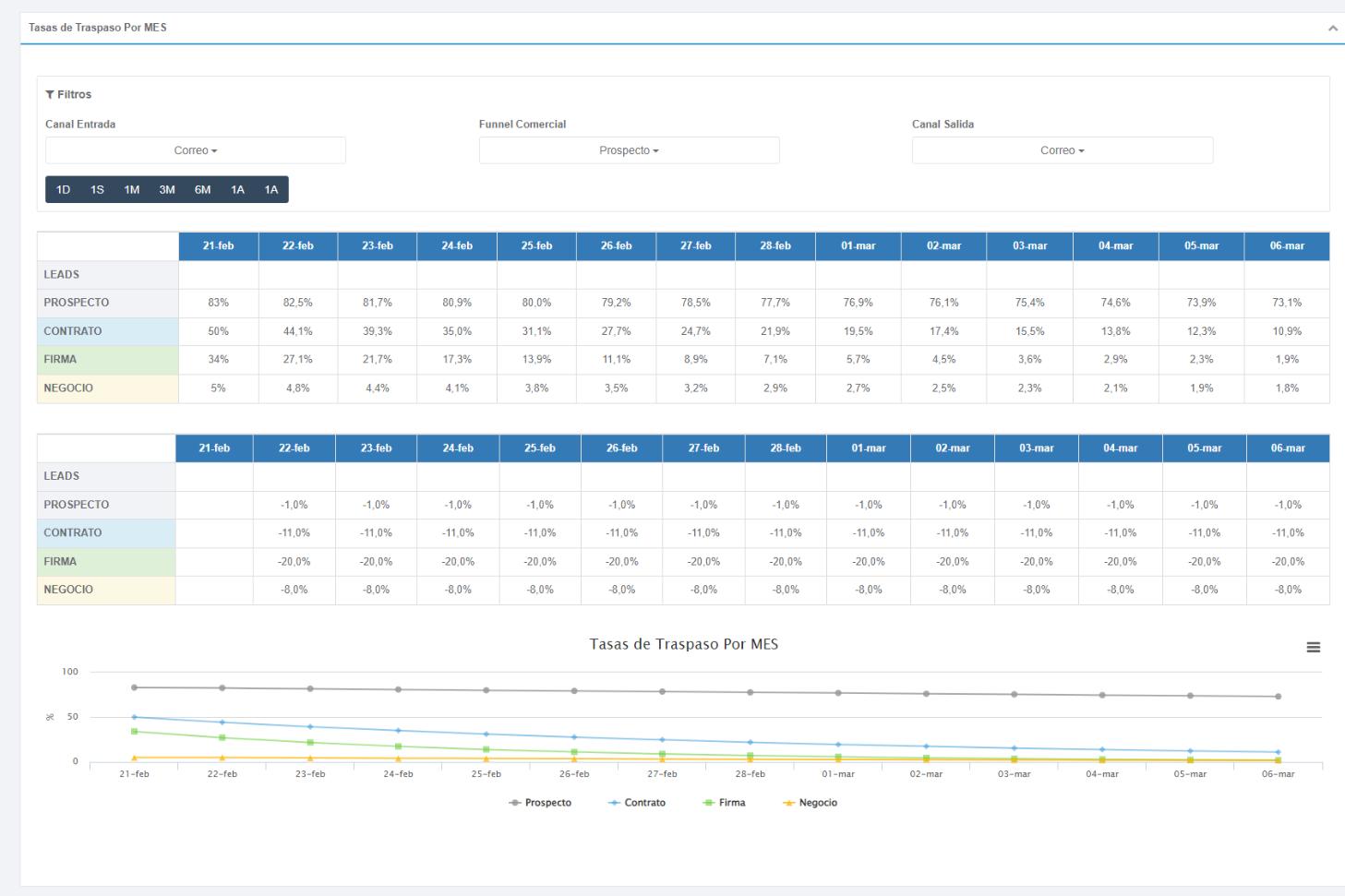
**MIS**

Estadísticas del CMR

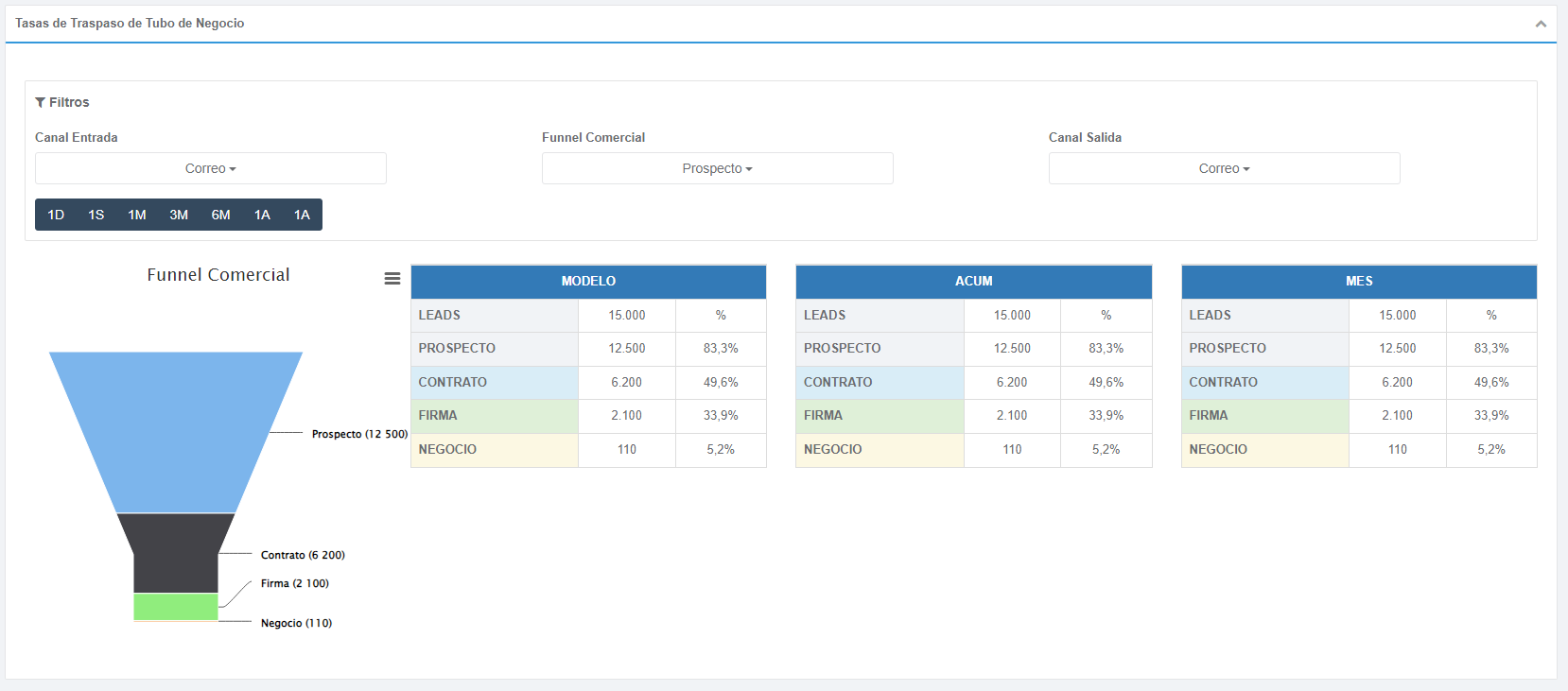
Respuesta a Script Enviado / Numero de Script Enviados

****

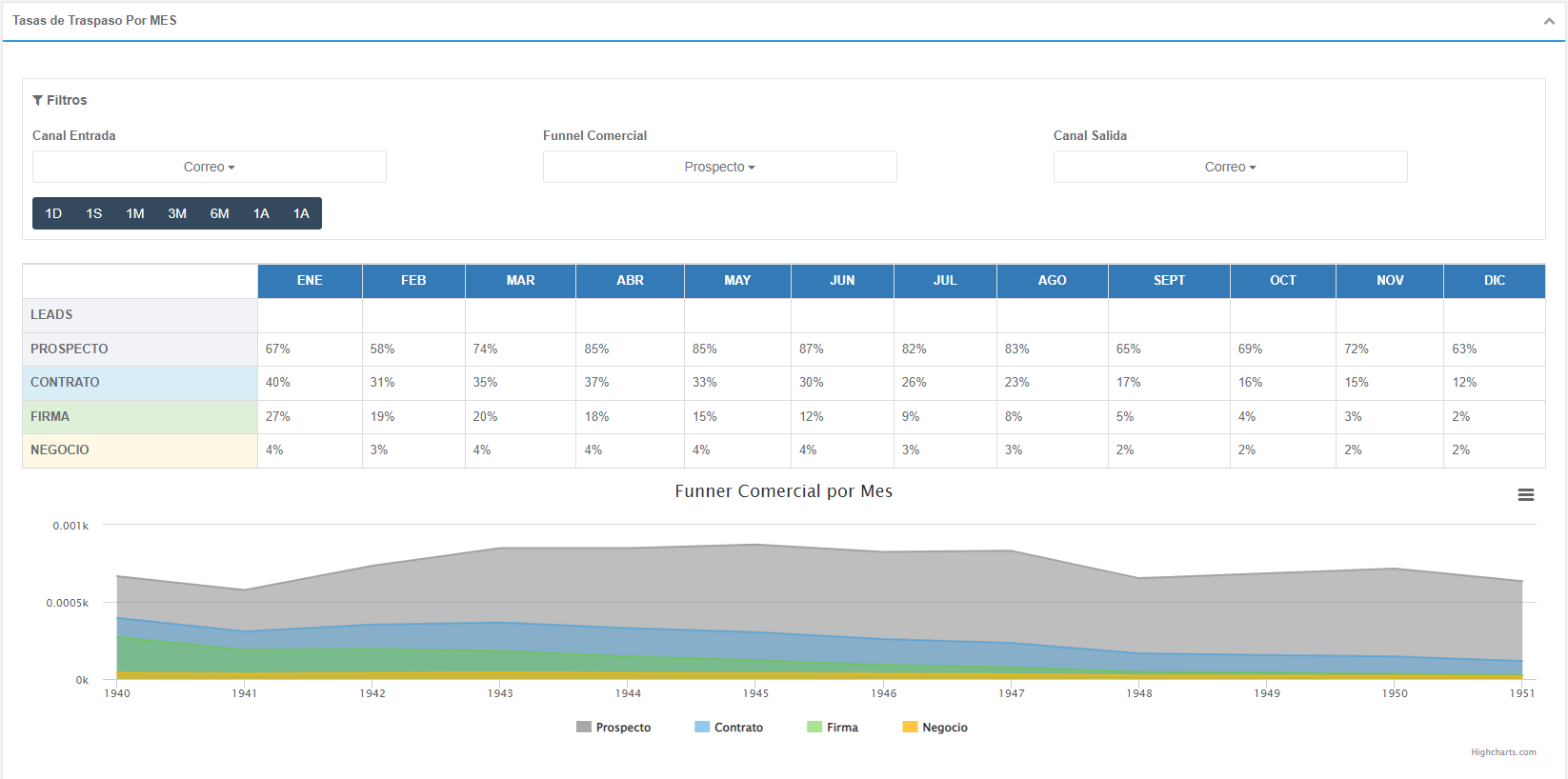
Tasas de Traspaso Por MES

****

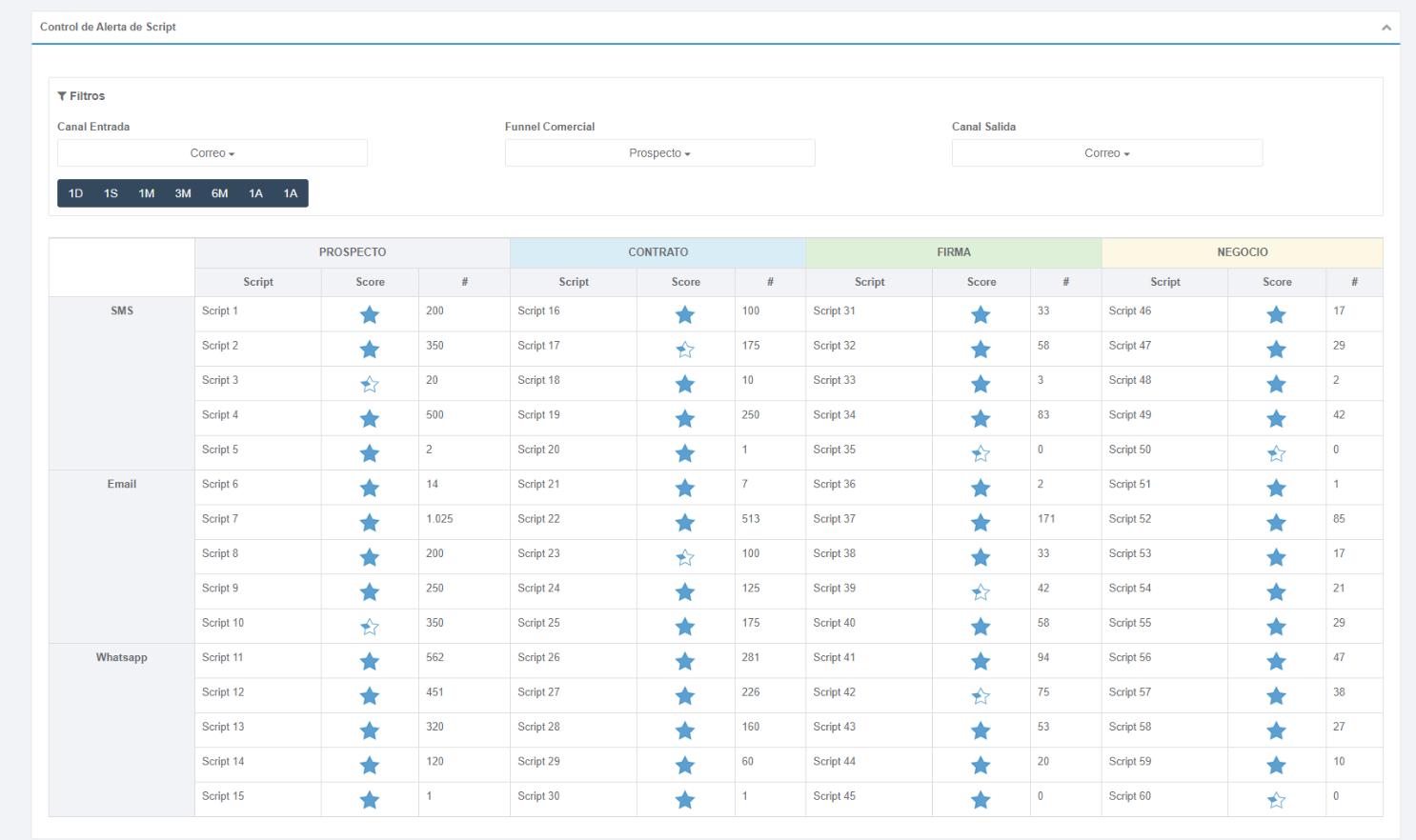
Tasas de Traspaso de Tubo de Negocio



Tasas de Traspaso Por MES

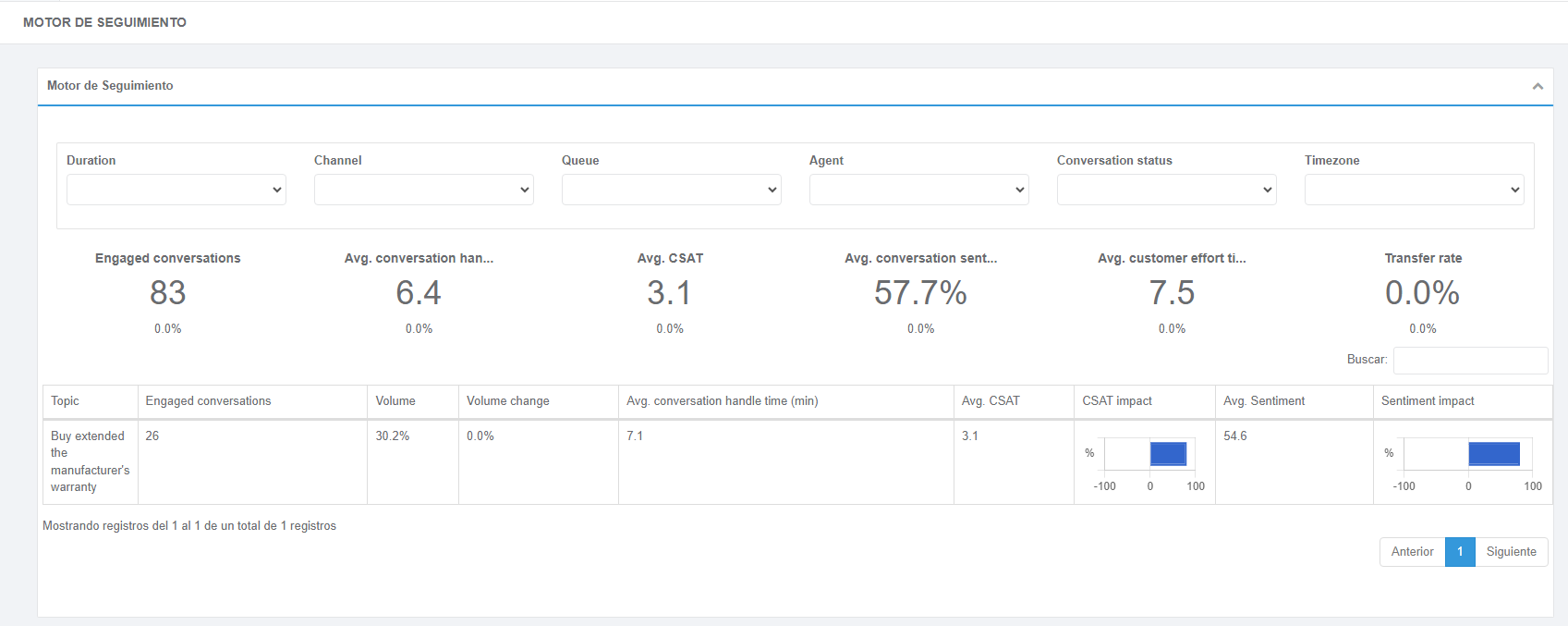


Control de Alerta de Script



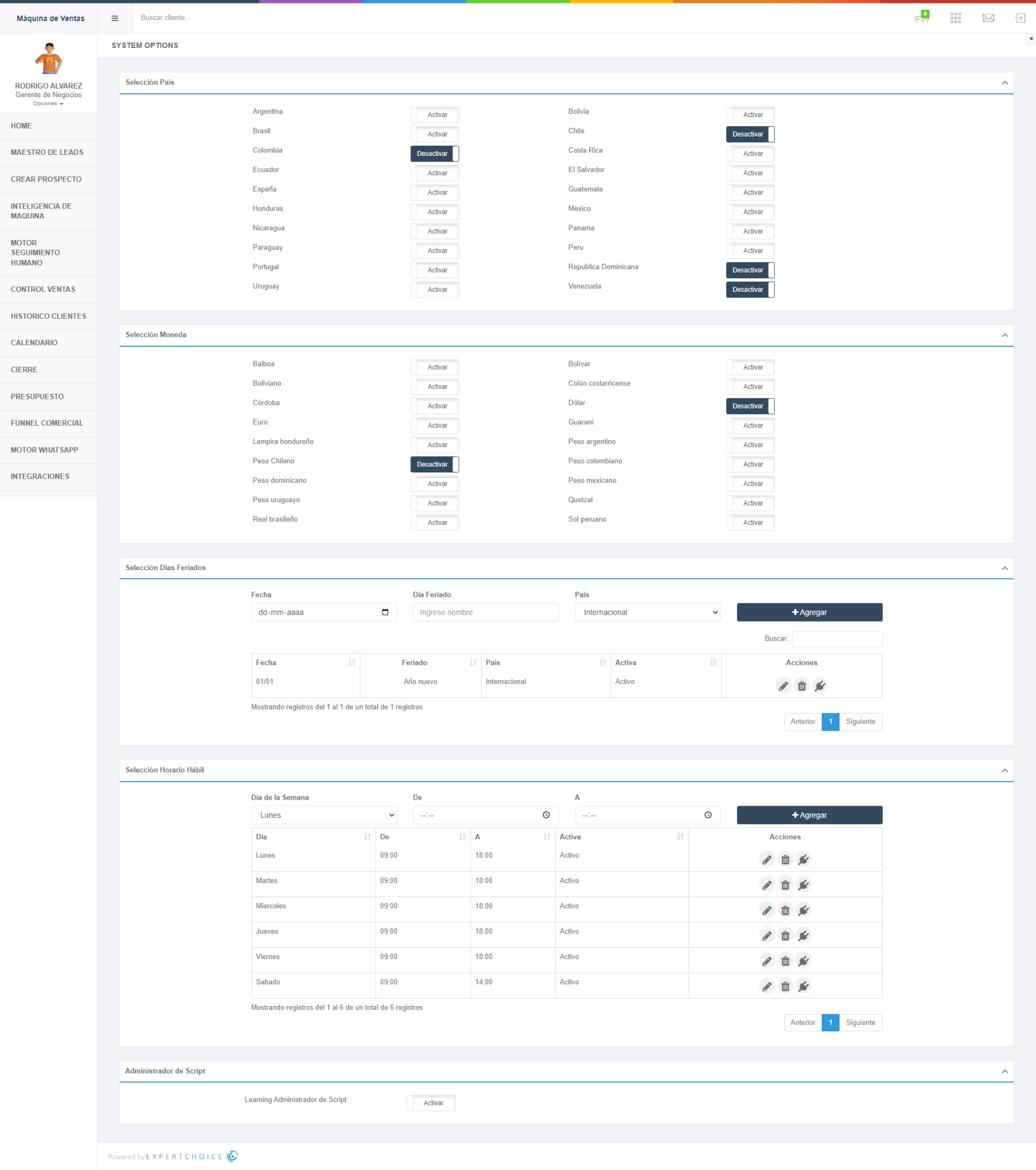
**Motor de seguimiento**

Estadísticas de seguimiento de los scripts

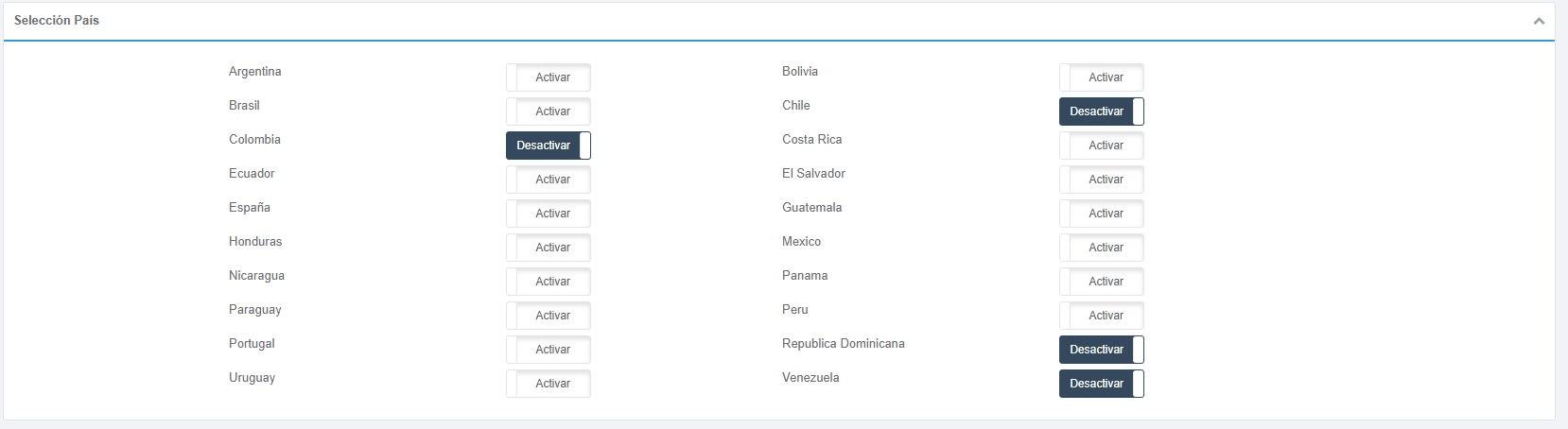
****

**System option**

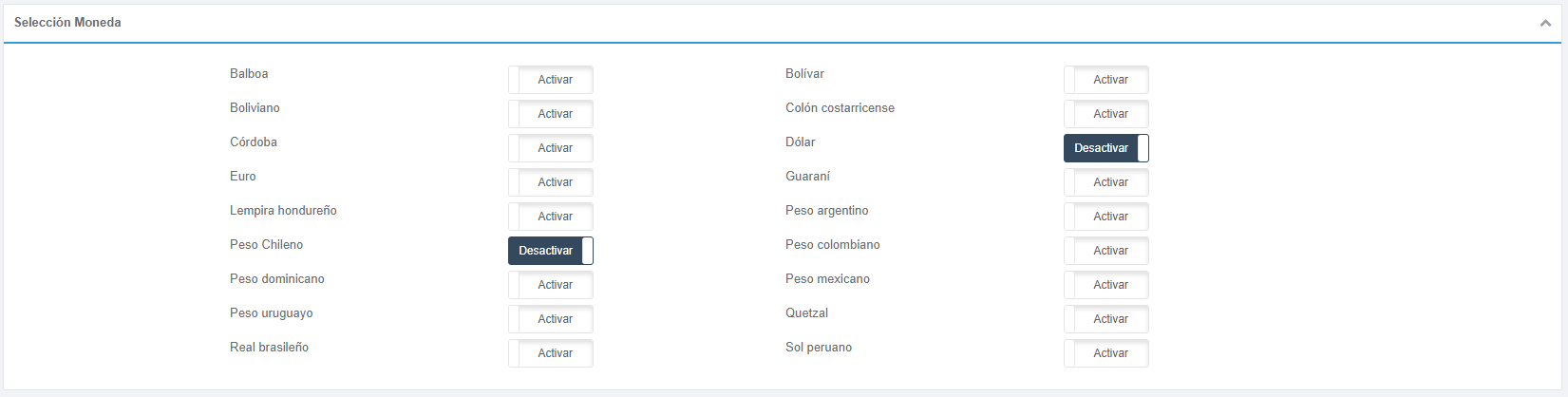
Vista con las configuración del sistema



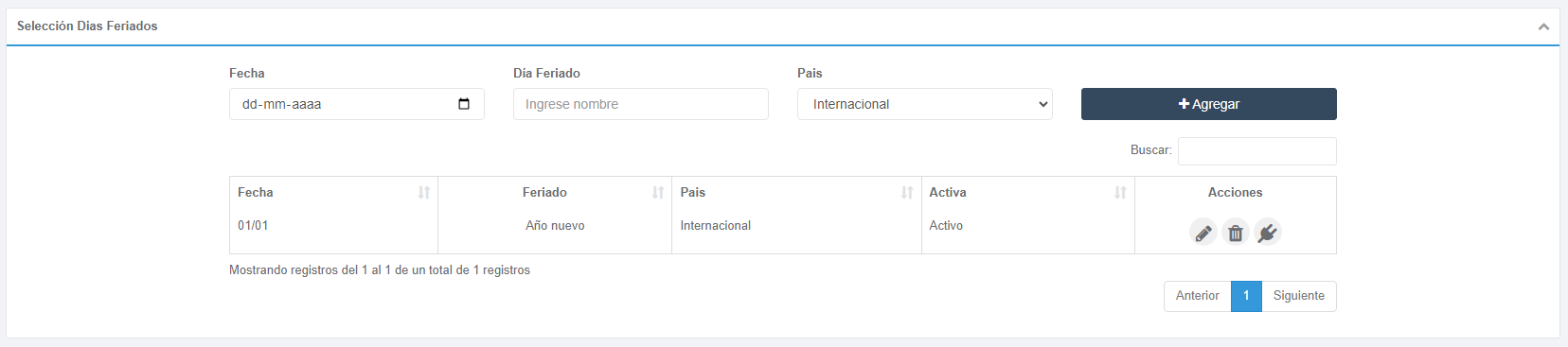
Selección de países del sistema



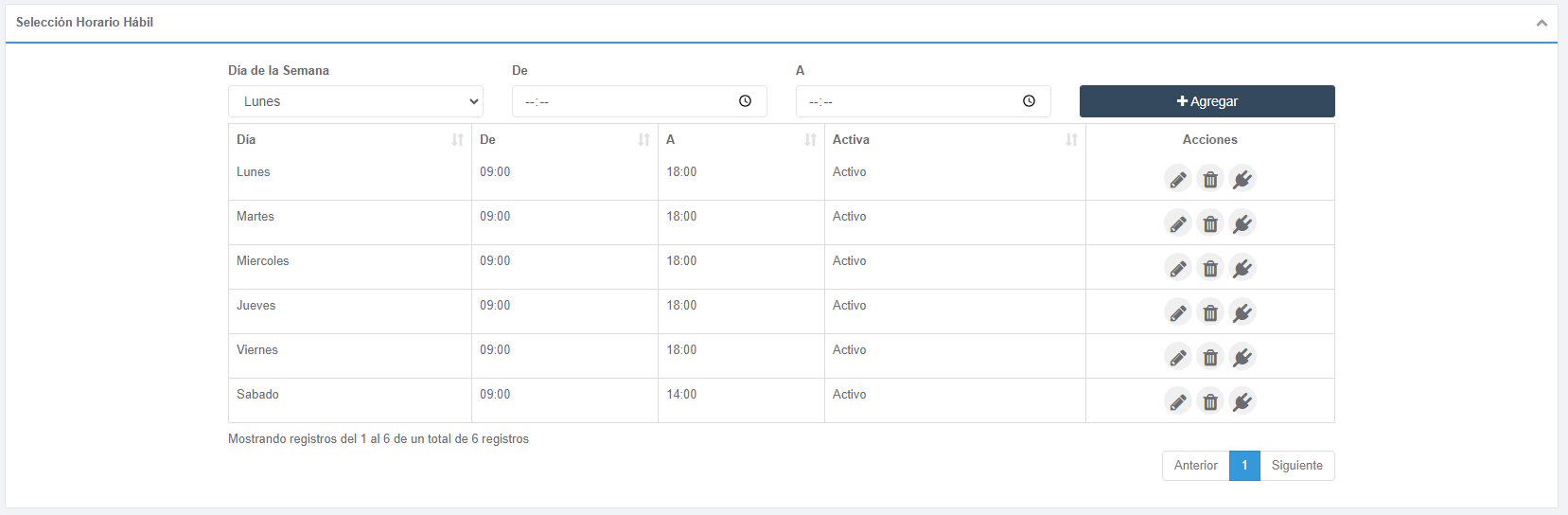
Selección de monedas del sistema



Administrador de días feriados

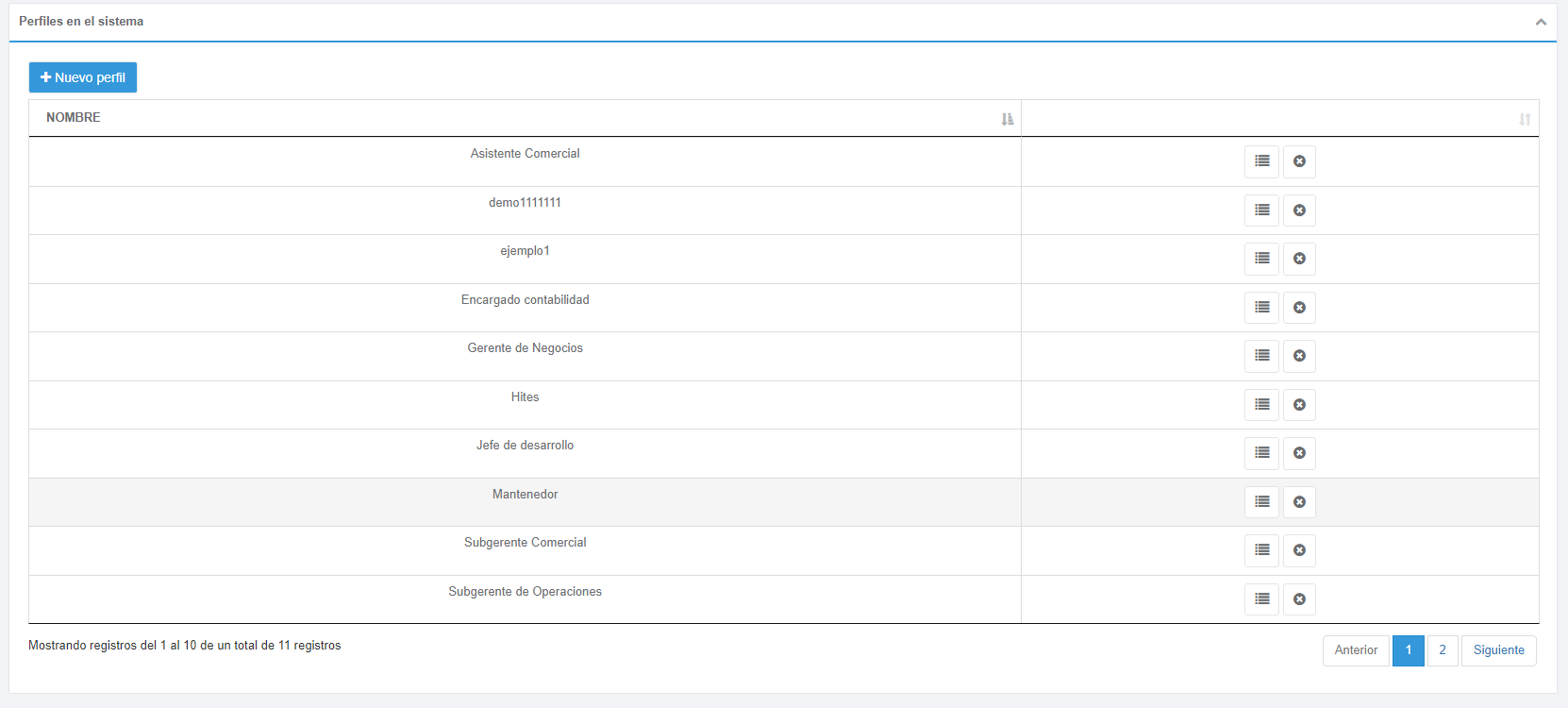


Administrador de horario hábil



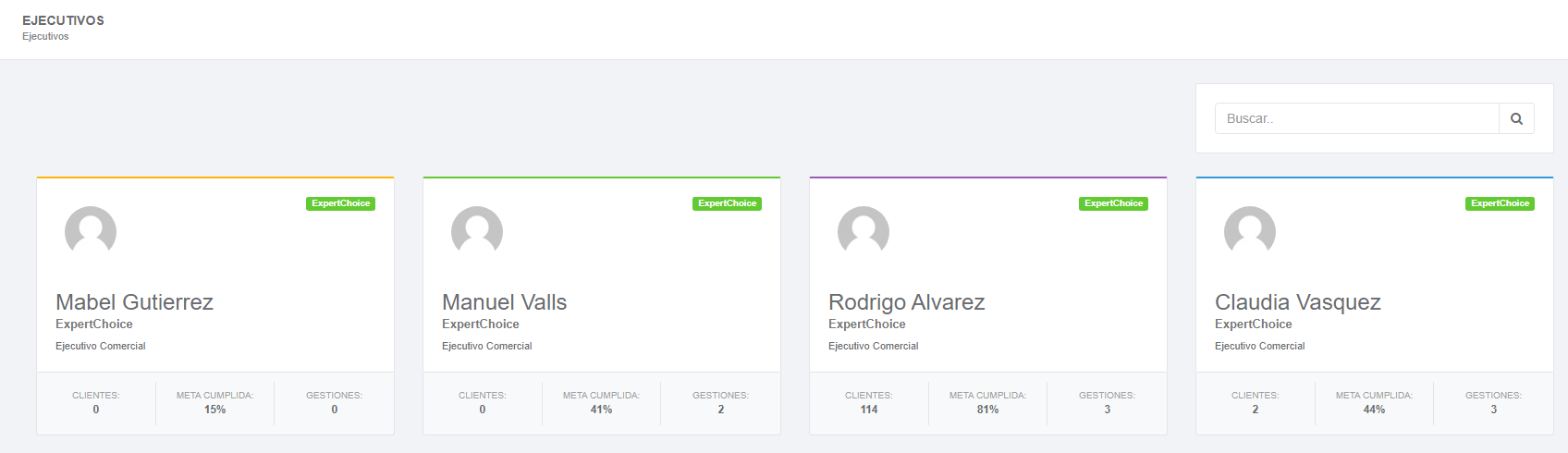
**Perfiles**

Administración de perfiles de usuarios y acceso a las vistas



**Ejecutivos**

Listado y estadísticas de los ejecutivos



**Usuarios**

Creación y gestión de usuarios del sistema.

