CRM 3

Habiamos creado un contacto con bbva

Empezamos:

Para pasar de calificado a propuesta – ponemos una llamada (dia 04 – marcamos como hecha –y ponemos un mensaje: hemos establecido cantidades y precio) pulsamos en “hecho”

* En presupuesto arriba del todo – le damos

Nuevo presupuesto:

Cliente: como viene de la llamada viene el cliente predefinido

producto: mesa de madera, cantidad. 50, precio unitario: 28 – guardamos

* Enviamos el presupuesto por correo electrónico – click en el mismo nombre

Configuramos el diseño del documento

Aparecer una ventana y pasamos a propuesta.

Programar actividad:

Tipo de actividad: correo electrónico

Resumen: preguntar por confirmación del presupuesto

Fecha: para mañana ( y como es para el futuro en verde, para hoy amarillo, pasdo rojo)

Vamos a presupuesto.

Una ves que la empresa confirma el presupuesto- volvemos a presupuesto y damos click a confirmar.

Vamos al producto: mesa de madera( en este cas0)

EN mesa de madera: click actualizar la cantidad

Recordar diferencia entre leads –

Fin del mundo CRM

M

Inventario, compra, fabricación, ventas, crm, (sitio web difícil)