Modulo CRM:

Activamos el modulo CRM.

Entramos al modulo: (leads, oportunidad, ventas)

Vamos a configuración – ajustes

Marcamos la pestaña de leads y múltiples equipos.

Guardamos

Configuracion – equipos de venta:

Por defecto tenemos dos equipos de ventas: Ventas y sitio web

Creamos un equipo de venta:

Equipo de venta: feria

Marcamos: flujo y leads

Lider de equiop: Carlos

Alias de correo elecronico: ferias @ -> por defecto ( si no aparece la opción no lo pongamos)

Aceptar correos electrónicos: todos

Objetivo de facturación: 5000

Miembros:

Agregamos uno: el que esta por defecto

Guardamos.

Configuracoin – tipos de actividad

Tipos de actividades:

No vamos a generar ninguna de momento.

Todo esto fue la configuración previa.

Pestaña Leads – nuevo

Nombre: Ventan a rep BBVA

Probabilidad: 0,0 %

50:%

Nombre de la empresa: Cualquiera

Direccion: calle de la monida …

País: España

Cp: 28005

Sitio web: <https://www.bbva.es>

Nombre del contacto: Marta Suarez

Correo electrónico: [msuarez@loquesea.es](mailto:msuarez@loquesea.es)

Equipo de ventas: Ferias

Prioridad: muy alta o las tres estrellitas (Si no aparece, simplemente dejarlo)

Pestaña: información adicional

Marketing:

Campaña: black Friday

Medio:

Guardamos (puede guardarse solo)

Nos vamos a leads y veremos el que acabamos de crear.

Para mantener el contacto tenemos una pestaña: Actividades(puede estar en la parte derecha o al final del todo)

Le damos y no s aparece una pantalla pequeña

Tipo de actividad: correo electrónico

Resume: discutir las propuestas de la mesa

Fecha de vencimiento: la de hoy para verla, pero esto es de acuerdo a la circunstancia.

(Si lo marcamos como hecho, se abre una ventana, supongamos que nos conteste:

“Estoy interesada en el producto”) -> marcamos Hecho (para hacerlo sencillo)

Lo programamos.

Este Lead lo convertimos en oportunidad:

En nuestro lead pulsamos en convertimos en oportunidad -> se abre una ventana

Comercial: asignamos al único empleado que tenemos o quieaa mas

Equipo de ventas: ventas

Cliente

* Crear un nuevo cliente.

Pulsamos crear oportunidad

Ahora ya estamos en el cuadro de las oportunidades = a la de leads

Venta a rep BBVA

Ingreso esperado:

1500

Probabilidad: 50%

Cierre previsto: ponemos cuatro días por delante

Etiqueta: Productos que lo generamos.

Si nos vamos a la pestaña de ventas aparece nuestro flujo en kanbas( se puede escoger el tipo deseado), se puede desplazar las tarjetas.

Si le damos a etapas (parte superior derecha) podemos crear mas etapas a nuestro gusto y piaccere.

Nos vamos a Nuevo – ruedad dentada –boton izquierdo – editar

Nombre de la etapa: ET-Inicial

Esta en la etapa ganada?: no marcamos

Plegado de flujo?: no marcamos

Equipo de ventas: no marcamos

Requerimientos: no marcamos

Nos vamos a la oportunidad:

Generamos una actividad.

Actividades:

Nuevo:

Tipo de actividad: Reunion

Resumen: acercar posturas

Seleccionamos una fecha al hacer click sobre el calendario.

Colocamos como fecha una reunión martes 3 de diciembre – todo el dia – agregamos asistente

URL de la videollamada: si deseamos hacemos click en la de odoo para generar un link de videollamda.

Guardamos y cerramos. ( aparecerá en el calendario)

Si me voy a ventas – flujo – la tarjeta aparecerá en verde ( si es que es a futuro), amarillo ( si es para hoy), en rojo ( si ya paso el evento)

Marcamos como hecho en las misma actividad puede no aparecer por el zoom buscamos abajo del todo, vamos pero normalmente esta en la lista de actividades.

Podemos poner una nota a nuestra actividad: La reunión fue satidfactoria.

Pasamos de inicial a calificado – si nos vams al flujo ahora estaremos en calificado que nos indica el tiempo que estamos en esa etaqpa