

## INTRODUCCIÓN

Los CRM nos permiten maximizar la información disponible de nuestros clientes para:

- ☐ Incrementar el conocimiento que se tiene de cada uno.
- ☐ Construir a partir de ese conocimiento, relaciones altamente rentables y duraderas, especialmente con aquellos clientes que mayor valor aporten al cumplimiento de los objetivos.

## ACTIVIDAD A DESARROLLAR

Construya con la herramienta SugarCRM, disponible en la suite Novola [<http://www.nubola-saas.com/>], un pequeño entorno de administración de las relaciones con los clientes de una empresa ficticia, definiendo las cuentas, contactos, oportunidades, clientes potenciales y proyectos. La actividad se realizará de forma individual.

Explique como puede realizar la importación desde repositorios de información de cuentas o contactos, y la edición/actualización de información relevante en los formularios de cuentas o contactos. Puede hacerlo a través de esquemas o figuras.

La entrega de la práctica puede realizarla a través del campus virtual de la asignatura. Se valorará la calidad, iniciativa, y grado de elaboración de su aporte. La fecha de entrega aparecerá en el campus virtual de la asignatura.