CREAR UN POTENCIAL A UN PRE-CONTACTE

D'un **pre-contacte** podem convertir-lo en dues opcions, Potencial i/o Oportunitat de negoci. Automàticament serà convertit a un contacte amb compte o no.

PROCÉS DE VENDA

- 1. Pre-contacte
- 2. Potencial (ordenats per diferents estats prioritats i d'altres criteris).
- 3. Pressupost
- 4. Ordre de venda i compra.
- 5. Factura.
- 6. Serveis (suport amb sistemes d'incidència i preguntes frequents).

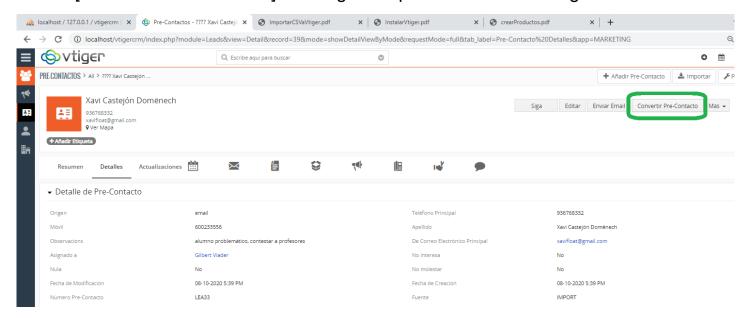
Els pre-contactes seran assignats a un varis usuaris del CRM, com grup d'usuaris a partir dels camps "Asignado a".

CREAR UN POTENCIAL DES DE UN PRE-CONTACTE

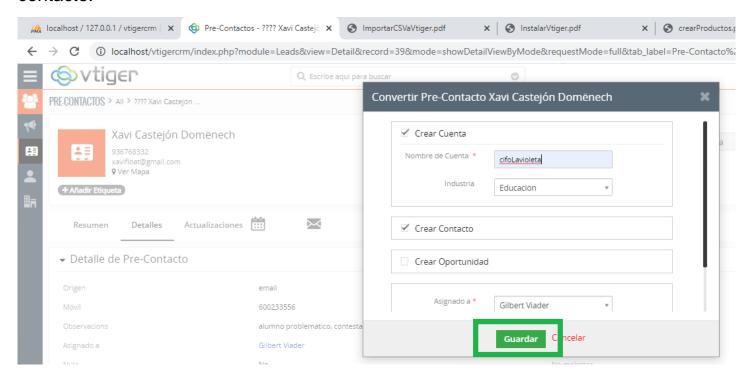
Els potencials són els primers contactes amb un futur client.

Transferim tota la informació disponible per el pre-contacte a la seva oportunitat de venda.

Pulsar [Convertir Pre-Contacto] i tot seguir omplir el formulari emergent.



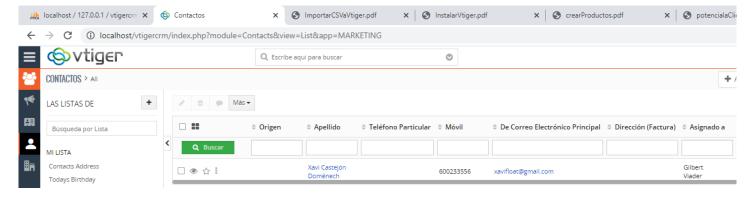
Assignarem un compte nou amb un domini existent '*Education*', i crearem un nou contacte.



Realitzarà automàticament les següents tasques:

- Creació d'una nova oportunitats de negoci.
- Creació de noves entrades per comptes i contactes, relacionant les dues entitats entre si amb l'oportunitat creada.
- Transferència de totes les dades del pre-contacte a les entrades acabades de crear.
- Assignació de les entitats d'usuaris o grups seleccionats.
- Esborrat del pre-contacte.

(El potencial acaba d'entrar en una llista d'oportunitats).



I el contacte ens quedarà vinculat a una compta amb un domini.

