	Sistema de Gestión de Calidad	Código: SGC-IO-04 Revisión N°: 02
	CERCAL GROUP	

## Instructivo para Crear una Oportunidad

CONTROL DE DOCUMENTO	
Copia Controlada	Revisión N°
01	02

APROBACIONES		
Elaborado por:	Revisado por:	Aprobado por:
Nombre: Angie Cruz	Nombre: Raul Quevedo	Nombre: Jenny Freire
Cargo: Process and Quality Controller	Cargo: Chief Operating Officer	Cargo: Quality Manager
Firma:	Firma:	Firma:
Fecha:	Fecha:	Fecha:

---

La impresión de este documento se considera COPIA NO CONTROLADA.

Instructivo para Crear una Oportunidad	
Código: SGC-IC-04	Revisión N°: 02

## 1. OBJETIVO

Establece los lineamientos necesarios para crear una Oportunidad en el CRM Vtiger, también para guiar a los colaboradores del área comercial al momento de realizar dicha creación.

## 2. ALCANCE

Este instructivo aplica para toda la creación de una Oportunidad en el CRM Vtiger.

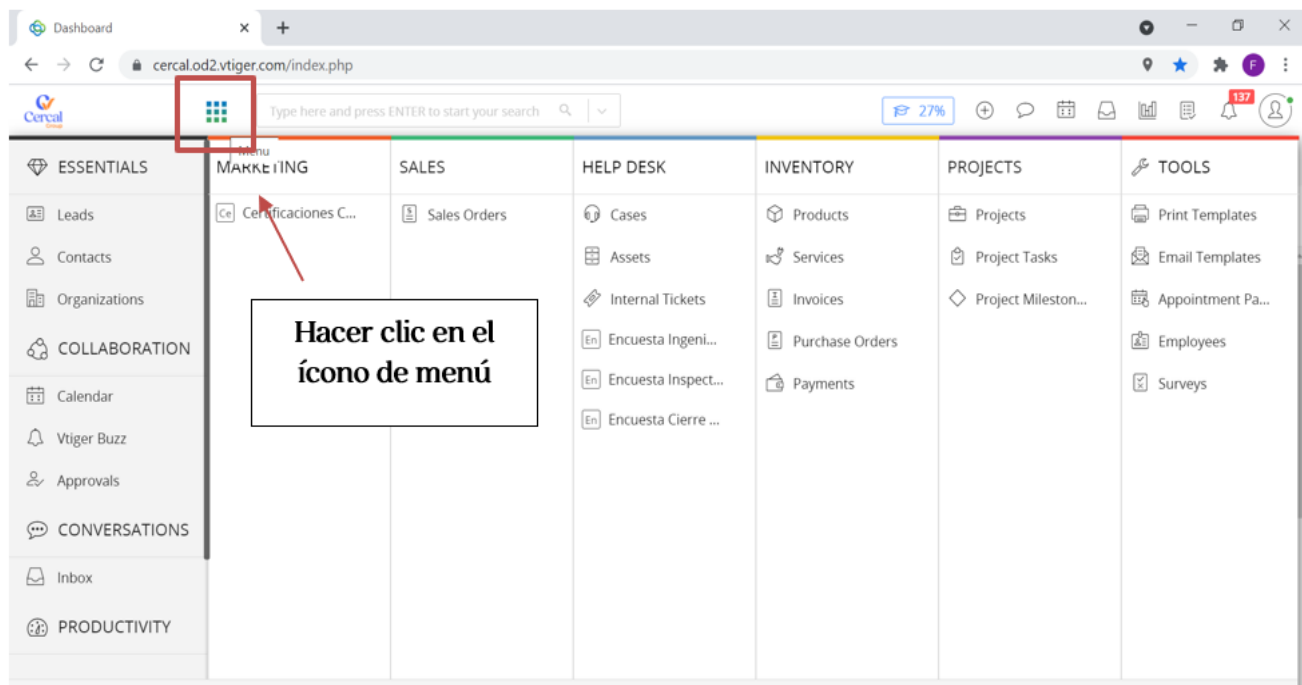
## 3. RESPONSABILIDADES

Es responsabilidad del área comercial crear las Oportunidades en el CRM según lo indicado en este instructivo.

## 4. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

### 4.1. CREACIÓN DE OPORTUNIDAD DESDE OPCIÓN CONTACTOS

#### 4.1.1. Ingreso al menú

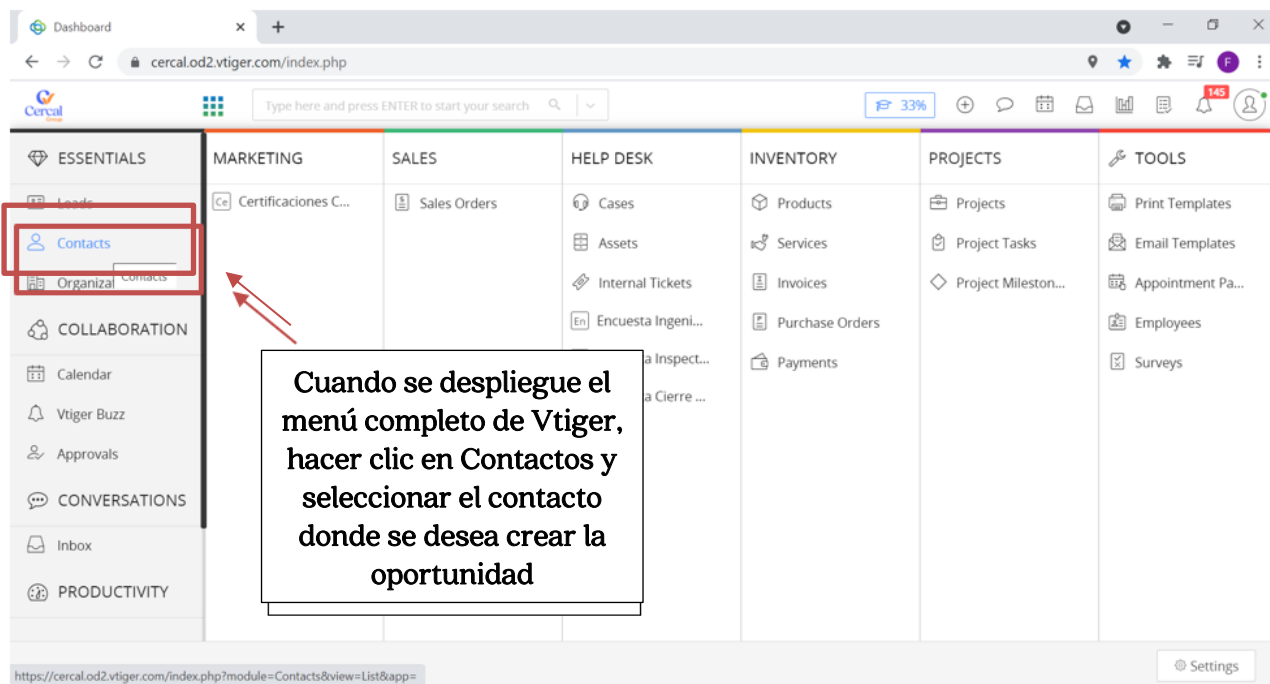


## Instructivo para Crear una Oportunidad

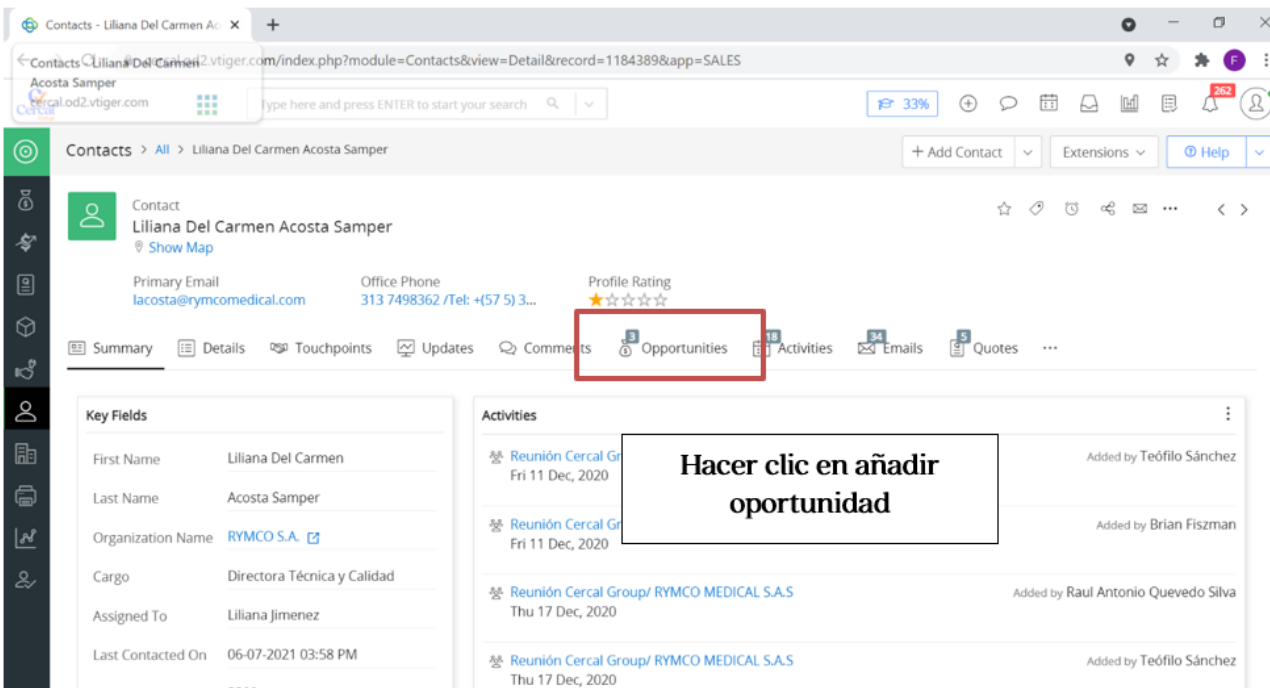
Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

### 4.1.2. Ingreso a contactos



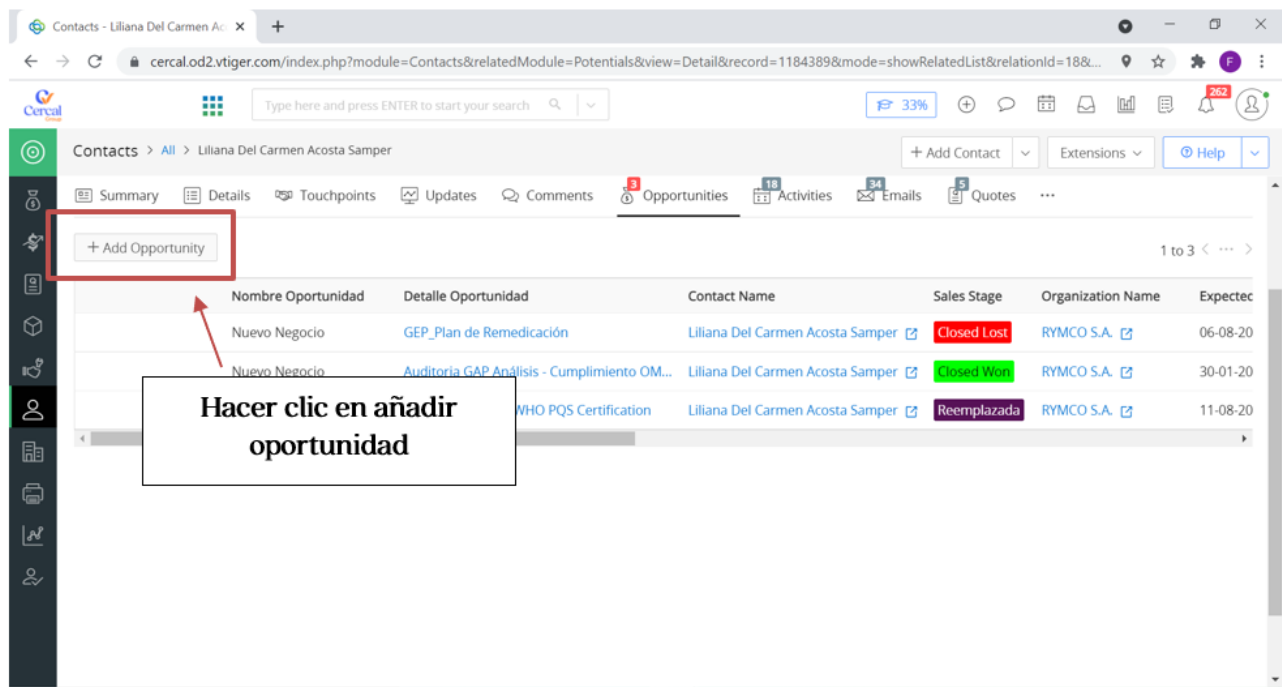
### 4.1.3. Añadir Oportunidad



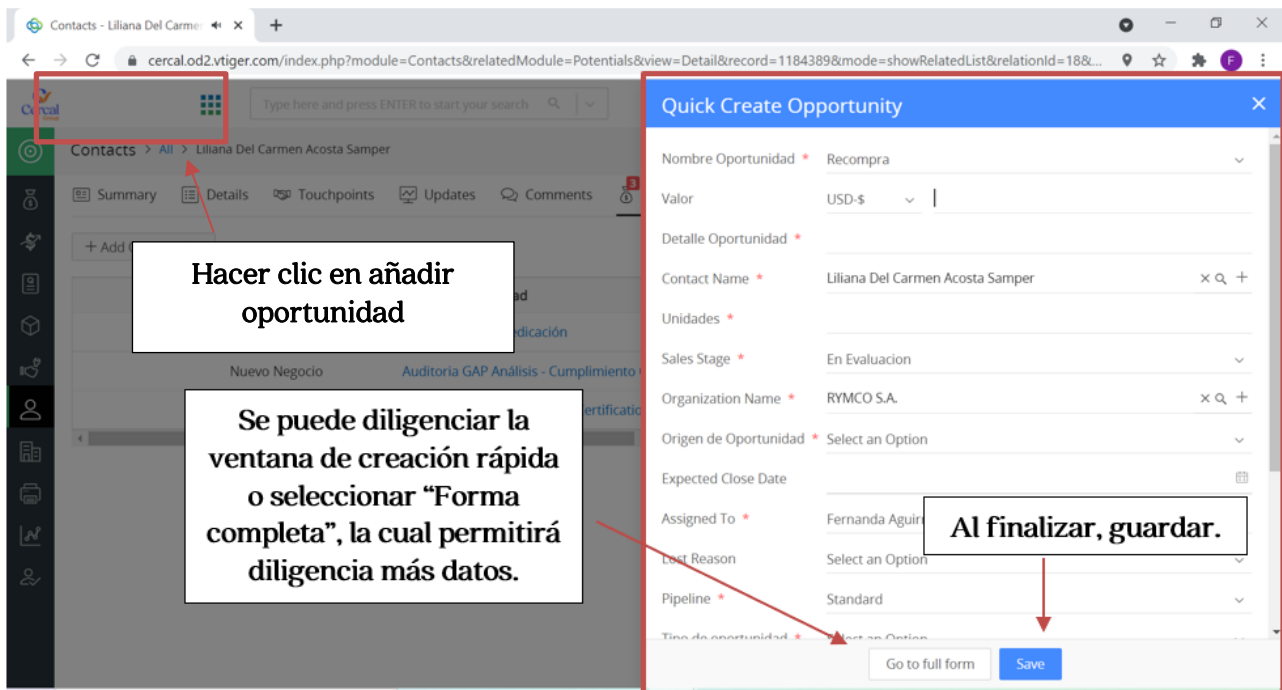
## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02



### 4.1.4. Diligenciamiento de datos y creación de Oportunidad



## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

- Al momento del diligenciamiento, tener en cuenta lo siguiente:

Se debe de verificar las oportunidades de la organización para poder identificar el nombre de la oportunidad

Para la cotización, se pedirá el detalle de esta, colocar las siglas:  
NN: Nuevo Negocio  
RC: Recompra  
NS: Nuevo Servicio

Quick Create Opportunity

Nombre Oportunidad \* Recompra

Valor

Detalle Oportunidad \*

Contact Name \*

Unidades \*

Sales Stage \*

Organization Name \* RYMCO S.A.

Origen de Oportunidad \* Select an Option

Expected Close Date

Assigned To \* Fernanda Aguirre

Lost Reason \* Select an Option

Pipeline \* Standard

Tipo de oportunidad \* Select an Option

Go to full form Save

Debe de indicar las iniciales del área del servicio\_detalle del servicio\_nombre de la oportunidad

Quick Create Opportunity

Nombre Oportunidad \* Recompra

Valor USD-\$

Detalle Oportunidad \* NN: Nuevo Negocio

Contact Name \* Liliana Del Carmen Acosta Samper

Unidades \*

Sales Stage \* En Evaluacion

Organization Name \* RYMCO S.A.

Origen de Oportunidad \* Select an Option

Expected Close Date

Assigned To \* Fernanda Aguirre

Lost Reason \* Select an Option

Pipeline \* Standard

Tipo de oportunidad \* Select an Option

Go to full form Save

jueves, 29 de julio de 2021

## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

La mejor opción de creación de oportunidades es desde el contacto, debido a que los datos del contacto y de la organización a la Oportunidad que se está creando

**Quick Create Opportunity**

Nombre Oportunidad \* Recompra

Valor USD-\$

Detalle Oportunidad \*

Contact Name \* Liliana Del Carmen Acosta Samper

Unidades \*

Sales Stage \* En Evaluacion

Organization Name \* RYMCO S.A.

Origen de Oportunidad \* Select an Option

Expected Close Date

Assigned To \* Fernanda Aguirre

Lost Reason Select an Option

Pipeline \* Standard

Tipo de oportunidad \* Select an Option

Go to full form Save

La fase de la oportunidad dependerá del proceso de ventas, se recomienda colocar "En proceso de oferta" y después ir cambiando de acuerdo con el progreso de la oportunidad

**Quick Create Opportunity**

Nombre Oportunidad \* Recompra

Valor USD-\$

Detalle Oportunidad \*

Contact Name \* Liliana Del Carmen Acosta Samper

Unidades \*

Sales Stage \* En Evaluacion

Organization Name \*

Origen de Oportunidad

Expected Close Date

Assigned To \*

Lost Reason

Pipeline \*

Tipo de oportunidad \*

Go to full form Save

Select an Option

- Calificada
- En proceso de Oferta
- Ofertas Enviadas
- En Evaluacion
- Proyectos a Largo Plazo
- Compromiso
- Closed Won

## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

Indicar cómo se originó la Oportunidad

La fecha de cierre prevista se justifica durante el contacto con el cliente estableciendo un tiempo estimado de aprobación

## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

Al igual que la fecha de cierre, la probabilidad se establece a criterio propio (De acuerdo con la percepción de la reunión o contacto con el cliente)

Especificaciones de cantidades y detalles de los servicios

Quick Create Opportunity

Organization Name \* RYMC O S.A.

Origen de Oportunidad \* Select an Option

Expected Close Date

Assigned To \* Fernanda Aguirre

Lost Reason Select an Option

Pipeline \* Standard

Tipo de oportunidad \* Select an Option

Seguimiento \* Activo

Tipo de Negocio \* Select an Option

Comentarios \*

Go to full form Save

### 4.1.5. Cambio en el progreso de la oportunidad

Posterior a la creación, hacer clic en fase de venta

Nombre Oportunidad	Detalle Oportunidad	Contact Name	Sales Stage	Organization Name	Expected Close Date	Assign
Nuevo Negocio	GEP_Plan de Remediación	Liliana Del Carmen Acosta Samper	Closed Lost	RYMCO S.A.	06-08-2021	Lilian
Nuevo Negocio	Auditoria GAP Análisis - Cumplimiento OM...	Liliana Del Carmen Acosta Samper	Closed Won	RYMCO S.A.	30-01-2021	Teófi
Nuevo Negocio	GEP_Análisis GAP WHO PQS Certification	Liliana Del Carmen Acosta Samper	Reemplazada	RYMCO S.A.	11-08-2021	Lilian



## Instructivo para Crear una Oportunidad

Código: SGC-IC-04

Revisión N°: 02

Opportunities > GEP\_Plan de Remedación

Opportunity: GEP\_Plan de Remedación

Organization Name: RYMCO S.A.

Nombre Oportunidad: Nuevo Negocio

Progress: Ofertas Envia... (2 months) → En Evaluación → Proyectos a La... → Compromiso → Descalificada → Reemplazada → Closed Lost

Key Fields: Detalle Oportunidad, Contact Name, Expected Close Date, Assigned To

**Aquí podremos cambiar el progreso de la Oportunidad:**  
**En proceso de oferta:** Al iniciar la oportunidad.  
**Oferta Enviada:** Una vez que se envía la cotización.  
**Favorable:** Al confirmar que el contacto recibió la cotización.  
**Compromiso:** Cuando confirma que se aceptó la cotización.  
**Ganancia Ganada:** El sistema hace este cambio automáticamente una vez se genera la Orden de Trabajo.

### 4.2. CREACIÓN DE OPORTUNIDAD DESDE ORGANIZACIÓN

La creación de oportunidad se puede generar también desde la organización, pero el proceso de la creación es el mismo al descrito en el punto 4.1.

Organizations > All > TECNOQUIMICAS S.A.

Organization: TECNOQUIMICAS S.A.

Website: www.tqconfiable.com

Primary Phone: 5728825555

Profile Score: 1700

Profile Rating: ★★☆☆☆

Updates: 11, Comments: 34, Contacts: 42, Opportunities: 49, Quotes: 7, Sales Orders: 7

Assigned To: Liliana Jimenez

Created Time: 14-06-2017 05:03 PM

Last Contacted On: 22-07-2021 06:53 PM

Industria: Laboratorio Farmacéutico de

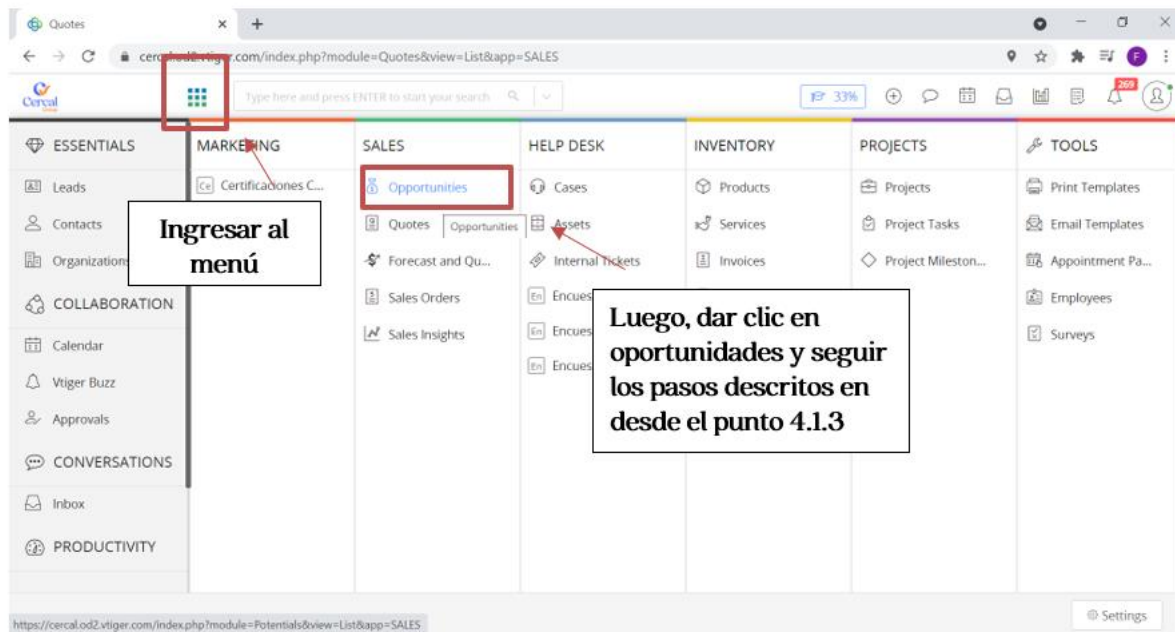
**Ingresar al menú, luego a organizaciones y seleccionar la organización donde se va a realizar la oportunidad**

**Luego, dar clic en oportunidades y seguir los pasos descritos en desde el punto 4.1.3**

Instructivo para Crear una Oportunidad		
Código: SGC-IC-04	Revisión N°: 02	

#### 4.3. CREACION DE OPORTUNIDAD DESDE MENÚ

La creación de oportunidad se puede generar también desde la opción de Oportunidades en el Menú, pero el proceso de la creación es el mismo al descrito en el punto 4.1.



#### 5. CONTROL DE CAMBIOS

Control de Cambios		
Fecha	Revisión	Descripción del Cambio
	Rev 00	- Se emite Documento
19/12/2019	Rev 01	- Se actualiza la fuente del documento y el logo de la compañía.
28/07/2021	Rev 02	-Actualización fuente del documento y formato de las imágenes. -Actualización de cargos.