

Cambiar etapa de un cliente

¿Uno de tus clientes te entregó su correcta documentación?, ¿Tuviste una cita con alguno de tus clientes?, ¿Un cliente no va a continuar con su trámite?, Actualiza su etapa YA, te decimos como hacerlo.

1. Ingresamos el sistema CRM y sobre el Menú principal vamos a “Clientes>Catalogo”

The screenshot shows the OCTAVIO CRM interface. On the left, a sidebar menu is visible with the following items: Inicio, CLIENTES, Mis Clientes, Catalogo, Buscar Cliente, Nuevo Prospecto, Registrar Llamada, Registrar Cita, and Herramientas. A blue arrow labeled '1)' points to the 'Catalogo' option. The main content area is divided into two sections. The top section, titled 'Opciones', contains a 'Nuevo Prospecto' button. The bottom section, titled 'Ultimos clientes de OCTAVIO', contains a search bar and a table of clients. A blue arrow points to the 'Detalles' button in the table, with the text 'Selecciona a tu cliente' below it.

Fotografía	TPresentacion	Opciones	NombreCliente	Apellido Paterno	Apellido Materno	Email	Pro
SIN FOTO	SIN FOTO	Detalles	Cliente	de	prueba	a@a.com	SIC
SIN FOTO	SIN FOTO	Detalles	Paulina	Prueba	Prueba	p.esquivel@grupoedificasa.com.mx	VIE

2. Bajamos a la sección de ETAPA

 Etapa

Nueva Etapa:

Prospecto ▼


Observaciones:

Seleccione un producto:

SICILIA A ▼

Cambiar etapa

3. Selecciona la etapa en la que se encuentra tu cliente

 Etapa

Nueva Etapa:

Prospecto ▼

Prospecto

Cliente cerrado

Interesado

Documentando

Cita

No interesado

Declinado

Por retomar

Bajas

Prospecto: Tu cliente al momento de entrar al sistema siempre será capturado como prospecto es el estado inicial de todos tus clientes.

Cliente cerrado: Para cuando tu cliente ya haya firmado escrituras, esta es la ultima etapa del proceso de venta.

Interesado: Cuando tu cliente ya haya mostrado mayor interés de lo normal.

Documentado: Cuando tengas la documentación completa del cliente.

Cita: Cuando hayas tenido al menos una cita con tu cliente.

No interesado: para clientes con poco interés

Declinado: Por algún motivo el cliente no procede

Por retomar: para clientes que tiene su crédito a futuro

Bajas: Clientes que no proceden definitivamente

4. Captura alguna observación para la etapa correspondiente, un ejemplo puede ser para la etapa de documentado capturar la observación: “Cliente con documentación completa para crédito Infonavit”

Etapa

Nueva Etapa:

Prospecto

Observaciones:

Seleccione un producto:

SICILIA A

Cambiar etapa

Si te cliente se decidió por otro producto que no era el inicial, no olvides cambiarlo.

AL terminar da clic en
Cambiar etapa